

---

ԻՆՉՊԵՍ ՁԵՌՔ ԲԵՐԵԼ ԲԱՐԵԿԱՄՆԵՐ ԵՎ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ  
ՈՒՆԵՆԱԼ ՄԱՐԴԿԱՆՑ ՎՐԱ

Դեյլ Քարնեգի

© «Գիտելիք» հրատարակչություն 1991

Ռուսերենից թարգմանեց Անահիտ Տեր-Հովհաննիսյանը:

Խմբագիր՝ Լ. Չ. Անանյան

Վերստուգող սրբագրիչ՝ Ս. Մ. Հովհաննիսյան

Էլեկտրոնային հրատարակության պատրաստեց Մհեր Խաչատրյանը  
(2016):

Տեսածրված (OCR) տեքստը սրբագրեց Ալբերտ Պողոսյանը:

Հրատարակվել է Յուփարում ([upub.am](http://upub.am))

## ԱՄԵՐԻԿԱՆ ՀՐԱՏԱՐԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԵՂԻՆԱԿԻ ՄԱՍԻՆ

Դեյլ Քարնեգին՝ երբեմնի անհայտ ֆերմերը Միսուրիի նահանգից , համաշխարհային հոչակ ձեռք բերեց, որովհետև գտավ ողջ մարդկությանը բնորոշ պահանջներից մեկի բավարարման միջոցը:

Այդ պահանջը նա առաջին անգամ գիտակցեց դեռևս 1906 թվականին: Այդ ժամանակ պատանի Քարնեգին Ուորենսբերգի մանկավարժական քոլեջի նախավերջին կուրսի ուսանող էր: Կրթություն ստանալու համար ստիպված էր շատ դժվարություններ հաղթահարել: Ծագումով աղքատ ընտանիքից էր: Հայրն ի վիճակի չէր վճարել որդու քոլեջում գիշերելու և սնվելու վարձը, այդ պատճառով Դեյլն ամեն օր ձիով գնում էր տնից քոլեջ, քոլեջից տուն՝ անցնելով վեց մղոն տարածություն: Պարապել նա կարող էր միայն ֆերմայում զանազան աշխատանքների ընդմիջումներին: Նա չէր մասնակցում քոլեջում անցկացվող շատ միջոցառումների, քանի որ չուներ ո՛չ ժամանակ, ո՛չ էլ համապատասխան հագուստ. ուներ միայն մի լավ կոստյում: Դեյլը փորձում էր ֆուտբոլային թիմի կազմի մեջ ընդունվել, բայց մարզիչը նրան մերժեց՝ պատճառաբանելով թեթև քաշը: Այդ ժամանակաշրջանում Դեյլ Քարնեգին հետզհետե ձեռք բերեց թերաթեքության բարդույթ, որը կարող էր խանգարել նրա իսկական ընդունակությունների դրսևորմանը: Դեյլի մայրը, հասկանալով այդ, նրան խորհուրդ տվեց մասնակցել բանավեճի ակումբին, գտնելով, որ այնտեղի ելույթների փորձը նրան կարող է տալ ինքնավստահություն և համընդհանուր ճանաչում, որի կարիքը նա շատ էր զգում:

Դեյլը հետևեց մոր խորհրդին և մի քանի փորձերից հետո, ի վերջո, ընդունվեց ակումբ: Այդ իրադարձությունը շրջադարձային էր նրա կյանքում: Ելույթներն ակումբում, իրոք, օգնեցին նրան՝ ձեռք բերել անհրաժեշտ հավատ իր ուժերի նկատմամբ: Չանցած մեկ տարի, նա սկսեց հաղթել հռետորական արվեստի մրցույթներում և առաջադիմել քոլեջի բոլոր ֆակուլտետներում, որտեղ այն դասավանդվում էր: Այդ ընթացքում, երբ նա դարձավ բարձր կուրսի ուսանող, նվաճեց հրապարակային ելույթների համար սահմանված բոլոր բարձրագույն պարգևները: Հիմա արդեն մյուս ուսանողներն էին գալիս նրա մոտ սովորելու և նրանք էլ սկսեցին մրցույթներում հաղթել:

Այդ ջանքերի շնորհիվ, որոնք ուղղված էին թերաթեքության զգացման հաղթահարմանը, Դեյլ Քարնեգին հասկացավ, որ սեփական միտքը լսարանին հասցնելու կարողությունը, անկախ այն բանից, թե տվյալ լսարանը մեկ հոգուց է բաղկացած, թե՛ հարյուր, մարդու մեջ ամրապնդում է ինքնավստահությունը. ի դեպ, նրա համար ակնհայտ էր, որ ունենալով այդպիսի վստահություն, մարդը կարող է հասնել ցանկացած նպատակի իրականացման, և որ դա հասանելի է նաև ուրիշներին:

Հենց այդ գաղափարն էլ հիմք հանդիսացավ Դեյլ Քարնեգիի դասընթացի համար, դասընթաց, որը Լոուել Թոմասն անվանում է «մեծահասակների ուսուցման բնագավառի ամենահրաշալի համակարգերից մեկը»:

Քոլեջն ավարտելուց հետո Քարնեգին առևտրի բնագավառում աշխատելու մի գայթակղիչ առաջարկություն ստացավ: Նա ընդունեց այդ առաջարկությունը և շուտով նշանակալի հաջողությունների հասավ այդ ասպարեզում: Մակայն, չնայած գործարար մարդու իր աճող հոչակին, բավական վաղ թողեց առևտրական գործունեությունը: Նա ժամանակի ընթացքում հասկացավ. հոետորական արվեստին տիրապետելը մարդուն կարող է տալ այն վստահությունը, որ նրան պետք է առավելագույնս բացահայտելու իր մեջ թաքնված ընդունակությունները և որոշեց գործնականում համոզվել դրանում: Այդ մտադրությամբ էլ Քարնեգին ուղևորվեց Նյու Յորք:

Ուորենսբերգից մեկնելուց երկու շաբաթ հետո նա խոսեց Երիտասարդների Քրիստոնեական Միության (ԵՔՄ) ղեկավարների հետ, որոնց նստավայրը գտնվում էր Վերին Մանհատենի 125-րդ փողոցում: Դեյլ Քարնեգին մտածում էր, որ ԵՔՄ-ն իր դասընթացի անցկացման համար լավ մեկնակետ կլինի: Իսկ այդ կազմակերպության տնօրեններն այլ կերպ էին մտածում: Նրանք կտրականապես հայտարարեցին, որ չեն կարող Քարնեգիին վճարել սովորական դասախոսական դրույքով՝ երկու դոլար անհայտ և պաշտոնապես չընդունված դասընթացից դասախոսություն կարդալու համար: Բայց և այնպես, երբ նա շարունակեց պնդել և առաջարկեց կազմակերպել ու կարդալ դասընթացը կոմիսիոն վարձատրության հիմունքով, ԵՔՄ-ի ղեկավարները համաձայնվեցին նրան այդպիսի հնարավորություն տալ:

1912 թվականի հոկտեմբերի 22-ին Քարնեգին սկսեց դասախոսություններ կարդալ իր առաջին խմբում: Մի քանի ամիս անց նրա դասընթացն այնպիսի ճանաչման արժանացավ, որ սովորական դրույքի փոխարեն՝ երկու դոլար երեկոյի համար, ԵՔՄ-ի տնօրենները սկսեցին նրան վճարել 30 դոլար:

Լսելով Նյու Յորքում Քարնեգիի հաջողությունների մասին, հարևան քաղաքների ԵՔՄ-ի տնօրենները ցանկություն հայտնեցին նրա դասընթացը մտցնել մեծահասակների ուսուցման իրենց ծրագրերի մեջ: Այնուհետև ուրիշ պրոֆեսիոնալ ակումբներ նույնպես դիմեցին Քարնեգիին նույն խնդրանքով, և շուտով նա արդեն առանց հանգստի աշխատում էր, սովորեցնելով մարդկանց այն սկզբունքները, որոնք ընդամենը մի քանի տարի առաջ ոչ ոք չէր ընդունում:

Այդ ժամանակամիջոցում Քարնեգին հետզհետե սկսեց իր դասընթացի մեջ մտցնել նաև մարդկային փոխհարաբերությունների կանոնները: Նա գիտեր, որ մարդիկ ուզում էին ոչ միայն կարողանալ հասկանալի կերպով արտահայտել իրենց մտքերը, այլև էլ ավելի ներդաշնակ ապրել և աշխատել կողք-կողքի: Նա համառորեն զբաղվում էր այդ բնագավառի հետազոտություններով և շարադրեց իր սկզբունքները գրքույկներում, որոնք ազահորեն կարդում էին իր աշակերտները և իրենց հերթին գործնականում կիրառում ստացած գիտելիքները:

1933 թվականին «Մայմըն Էնդ Շուստեր» հրատարակչության գլխավոր կառավարիչ Լեոն Շիմկինը լսեց այդ դասընթացը Լարչմոնտում (Նյու Յորքի նահանգ):

---

Նրա վրա ուժեղ տպավորություն թողեցին ոչ միայն դասընթացի տեսանկյունը՝ կապված հռետորական արվեստի հետ, այլ նաև նրանում պարունակվող մարդկային փոխհարաբերությունների շատ օգտակար սկզբունքները: Ենթադրելով, որ այս թեմային վերաբերող գիրքը կունենա մեծ պահանջարկ, նա առաջարկեց Քարնեգիին համակարգել իր կողմից լսարանին մատուցվող բոլոր նյութերը և գիրք հրատարակել:

1936 թվականի նոյեմբերի 12-ին լույս տեսավ «Ինչպես ձեռք բերել բարեկամներ և ազդեցություն ունենալ մարդկանց վրա» գիրքը: Այն անմիջապես դարձավ հանրաճանաչ: Դեյլ Քարնեգիի անունը հայտնի դարձավ յուրաքանչյուր տանը: Մեկ տարուց պակաս ժամանակամիջոցում ավելի քան մեկ միլիոն գիրք վաճառվեց: Արտասահմանում այն տպագրվել է տասնչորս լեզուներով: Տասը տարի շարունակ գիրքը մտնում էր «Նյու Յորք թայմս» լրագրի ցուցակների մեջ որպես բեստսելլեր, որ համարվում է ռեկորդային ժամկետ ցանկացած գրքի համար:

Այժմ, երբ դուք կարդում եք այս գիրքը և նրանից օգուտ եք քաղում, ձեզ հետաքրքիր կլինի իմանալ, որ դասընթացը, որի հիման վրա այն գրվել է, ընթերցվում է ԱՄՆ-ի և Կանադայի 863 և այլ երկրների 51 քաղաքներում: Այդ մեծ ուսումնական ցանցը ղեկավարում է Դեյլ Քարնեգիի այրին՝ Դորոթին, որն օգնել է նրան ստեղծել և տարածել այդ դասընթացն աշխարհով մեկ:

## ԼՈՌԻԵԼ ԹՈՄԱՍ

### ՀՌԶԱԿԱՎՈՐ ԴԱՌՆԱԼՈՒ ԱՄԵՆԱԿԱՐՃ ՈՒՂԻՆ

Անցյալ տարվա հունվարյան մի ցուրտ երեկո երկուսուկես հազար տղամարդ ու կին զբաղեցրել էին Նյու Յորքի «Փենսիլվանիա» հյուրանոցի մեծ պարասրահը: Յոթն անց կեսի մոտ բոլոր տեղերը զբաղված էին: Իսկ ժամը ութին դահլիճ մտնելու ցանկությամբ տոչորվող ամբոխը դեռ շարունակում էր ժամանել: Շուտով ընդարձակ պատշգամբը ևս ծայրեծայր լցվեց: Այժմ արդեն դժվար էր նույնիսկ կանգնելու տեղ գտնել, և հարյուրավոր հոգնած՝ աշխատանքից այստեղ եկած մարդիկ այդ երեկո ժամուկես ոտքի վրա կանգնած անցկացրին: Հանուն ինչի՞:

Նորաձևությունների ցուցադրմանը կամ վեցօրյա հեծանվավազքին ներկա գտնվելու՞ է, թե՞ կինոդերասան Քլարկ Գեյբլին տեսնելու համար:

Ո՛չ: Այդ մարդկանց այստեղ էր բերել լրագրային հայտարարությունը: Դրանից երկու օր առաջ նյույորքյան «Սան» լրագրում նրանք կարդացել էին ամբողջ մի սյունակ զբաղեցնող հետևյալ հայտարարությունը.

«Մեծացրեք ձեր եկամուտները.  
Սովորեք հմտորեն խոսել.  
Պատրաստվեք ղեկավար դեր ստանձնել»:

Հնացած է: Այո, բայց, ուզում եք հավատացեք, ուզում եք՝ ոչ, աշխարհի սենսացիաներով ամենաշփացած քաղաքում, դեպրեսիայի ժամանակաշրջանում, երբ նրա բնակչության քսան տոկոսը գործազրկության համար նպաստ էր ստանում, երկուսուկես հազար մարդ արձագանքեց այդ հայտարարությանը և երեկոն տանն անցկացնելու փոխարեն, շտապեց «Փենսիլվանիա» հյուրանոց.

Ի դեպ, նկատի ունեցեք, այդ հայտարարությունը տպագրվեց ոչ թե ինչ-որ բուլվարային թերթիկում, այլ Նյու Յորքի ամենապահպանողական երեկոյան լրագրում՝ «Սան»-ում: Իսկ հայտարարությանն արձագանքող մարդիկ պատկանում էին հասարակության տնտեսական ամենաբարձր խավին: Դրանք ղեկավար աշխատողներ էին, ձեռնարկատերեր և մասնագետներ, որոնց տարեկան եկամուտները կազմում էին տասից մինչև հիսուն հազար դոլար:

Այդ տղամարդիկ և կանայք այստեղ էին եկել ներկա գտնվելու հոետորական արվեստով և մարդկային փոխհարաբերություններով զբաղվող Քարնեգիի ինստիտուտի առաջարկած գերժամանակակից և գերպրակտիկ դասընթացի բացման արարողությանը, դասընթաց, որը կոչվում էր «Հմտորեն խոսելու և գործարար աշխարհում մարդկանց վրա ներգործելու արվեստը»:

Ուրեմն ինչո՞ւ էին այստեղ հայտնվել գործարար շրջանները ներկայացնող այդ երկուսուկես հազար տղամարդն ու կինը:

Միգուցե պատճառը կրթությունը լրացնելու հանկարծակի ծագած ցանկությունն էր՝ կապված դեպրեսիայի հետ:

Ըստ երևույթին՝ ոչ, որովհետև նույն այդ դասընթացն ամեն տարի կարդացվում էր Նյու Յորքի լեփլեցուն լսարաններում՝ վերջին քսանչորս տարիների ընթացքում: Այդ ժամանակամիջոցում Դեյլ Քարնեգին նախապատրաստել էր ավելի քան տասնհինգ հազար գործարար մարդ և մասնագետ: Նույնիսկ այնպիսի խոշոր, թերահավատորեն տրամադրված պահպանողական կազմակերպություններ, ինչպիսիք են «Վեստինգհաուզ էլեկտրիկը», «Մակ-Գրոու Հիլ փարլիշինգ քոմփրնիս», «Բրուկլին յունիոն գես քոմփրնիս», բրուկլինյան առևտրի պալատը, ինժեներ-էլեկտրիկների Ամերիկյան ինստիտուտը և «Նյու Յորք թելեֆոն քոմփրնիս» սեփական գրասենյակներում անցկացրին իրենց ծառայողների և ղեկավար աշխատողների ուսուցումը այդ ծրագրով:

Այն փաստը, որ տարրական և միջնակարգ դպրոցը կամ քոլեջն ավարտելուց տաս-տասներկու տարի հետո մարդիկ ուսուցման նման դասընթաց են անցնում, մեր կրթության համակարգի աղաղակող թերությունների վառ վկայությունն է:

Իսկ ի՞նչ են իրականում ցանկանում սովորել հասուն մարդիկ: Դա կարևոր հարց է, որին պատասխանելու համար Չիկագոյի համալսարանը, մեծահասակների ուսուցմամբ զբաղվող Ամերիկյան միությունը և ԵՔՄ-ի միացյալ դպրոցները երկու տարվա ընթացքում անցկացրին հատուկ հետազոտություն, դրա վրա ծախսելով քսանհինգ հազար դոլար:

Հետազոտությունը ցույց տվեց, որ մեծահասակներին գլխավորապես հետաքրքրում է իրենց առողջությունը: Այն բացահայտեց նաև, որ երկրորդ հերթին մարդկանց հետաքրքրում է միմյանց միջև փոխհարաբերությունների կարգավորման տեխնիկային տիրապետելու հարցը: Նրանք ցանկանում են սովորել հաշտ ապրել ուրիշների հետ և ազդեցություն ունենալ նրանց վրա: Նրանք հոռետորներ դառնալու ցանկություն չունեն և հոգեբանության մասին վերամբարձ դատողությունների կարիքը չեն զգում՝ նրանք ուզում են ստանալ խորհուրդներ, որոնցից կարող են օգտվել անմիջականորեն իրենց աշխատանքի վայրում, ծանոթների և տնեցիների հետ շփվելիս:

Հարկ կա՞րդյոք եզրակացնել, որ հենց այս են ձգտում սովորել մեծահասակները:

«Լավ, - ասացին հետազոտողները: - Եթե դա հենց այն է, ինչ նրանք ուզում են, մենք կբավարարենք նրանց ցանկությունը»:

Համապատասխան ձեռնարկ գտնելու որոնումները ցույց տվեցին, որ դեռևս ոչ ոք չի ստեղծել գործնական մի ուղեցույց, որը մարդկանց կօգներ լուծելու ամենօրյա այն դժվարությունները, որոնք առաջանում են շրջապատի մարդկանց հետ շփումների ժամանակ:

Ինչպիսի՞ ուրախ պատմություն: Հարյուրամյակների ընթացքում շատ ուսումնասիրություններ են գրվել հունարենի, լատիներենի և բարձրագույն մաթեմատիկայի մասին, այսինքն այն առարկաների մասին, որոնց հետ շարքային

մեծահասակ մարդը ոչ մի կապ չունի: Իսկ այն առարկայից, որը նա փափագում է սովորել, որի կարիքը խիստ զգում է, որպես կողմնորոշող և օգնություն ցույց տվող, տառացիորեն ոչինչ չկա:

Ահա թե ինչով է բացատրվում «Փենսիլվանիա» հյուրանոցի մեծ պարասրահում անհամբերությունից վառվող երկուսուկես հազար մարդկանց ներկայությունը, որոնք արձագանքել էին լրագրային հայտարարությանը: Այստեղ, ըստ երևույթին, վերջապես գտնվել էր այն, ինչ նրանք այդքան երկար փնտրում էին:

Դեռևս միջնակարգ դպրոցում և քոլեջում նրանք ջանասիրաբար տքնել են գրքերի վրա, ենթադրելով, որ միայն գիտելիքները նրանց համար ուղի կհարթեն ֆինանսական և մասնագիտական ոլորտներում:

Մակայն, այն մի քանի տարիները, որ նրանք անց էին կացրել դաժան իրականության մթնոլորտում, որին նրանք հանդիպել էին իրենց գործնական և մասնագիտական գործունեության ընթացքում, դառնորեն հիասթափեցրին նրանց: Նրանք տեսան, որ գործարար աշխարհում ամենախոշոր հաջողությունները բաժին էին ընկնում այն մարդկանց, որոնք, ի լրումն իրենց գիտելիքների, տիրապետում են նաև լավ խոսելու ընդունակությանը, կարողանում են մարդկանց հակել իրենց տեսակետին, ռեկլամել և՛ իրենց, և՛ իրենց գաղափարները:

Շուտով նրանք հայտնաբերեցին, որ այն մարդու համար, որը ձգտում է արդյունաբերական կամ ֆինանսական ոլորտում հասնել նավապետի կամրջակին, ավելի կարևոր է օժտված լինել որոշակի անձնական հատկություններով և խոսել կարողանալ, քան իմանալ լատիներենի բայերը կամ Հարվարդի համալսարանի դիպլոմ ունենալ:

«Ման» լրագրի հայտարարությունը խոստանում էր, որ հավաքույթը «Փենսիլվանիա» հյուրանոցում չափազանց հետաքրքիր է լինելու: Այդպես էլ եղավ:

Խոսափողի առջև շարվել էին տասնութ մարդ, որոնք անցել էին ուսուցման այն դասընթացը, որի մասին խոսվում է: Նրանցից տասնհինգին տրվում էր հավասարապես յոթանասունհինգական վայրկյան՝ իրենց պատմության համար: Ընդամենը յոթանասունհինգ վայրկյան, որից հետո իջնում էր նախագահի մուրճիկը, և հնչում էր հետևյալ հայտարարությունը. «Ձեր ժամանակը սպառվեց: Հաջորդ հոկտոբրը»:

Գործողությունը տեղի էր ունենում հարթավայրում դղրդոցով սրընթաց սլացող բիզոնների շարժման արագությամբ: Հանդիսատեսները մեկուկես ժամվա ընթացքում կանգնած նայում էին այդ ներկայացմանը:

Ելույթ ունեցողների մեջ կային ԱՄՆ-ի զանազան գործարար շրջանների ներկայացուցիչներ. նրանցից էին՝ կառավարիչը մի ֆիրմայի, որն ուներ նույնատիպ մանրածախ խանութների ցանց, մի հացթուխ, առևտրականների ինչ-որ միության վարչության նախագահ, երկու բանկիր, բեռնատար ավտոմեքենաների վաճառքի գործակալ, քիմիական արտադրանքի առևտրի գործակալ, ապահովագրության գործակալ, աղյուս արտադրողների միության քարտուղար, հաշվապահ, ատամնաբույժ, ճարտարապետ, վիսկիի վաճառքով զբաղվող առևտրական միջնորդ, «Քրիստոնեական գիտություն» կազմակերպության ներկայացուցիչ, դեղատան

սեփականատեր, որը Ինդիանապոլիսից Նյու Յորք էր եկել ելույթի նախապատրաստվելու նպատակով, Հավանայից եկած մի փաստաբան:

Առաջին հոետորն ուներ կելտական անուն՝ Պատրիկ Ջ. Օ'Հեյր: Նա ծնվել էր Իռլանդիայում և դպրոց էր հաճախել ընդամենը չորս տարի: Ամերիկա գալով, սկսել էր աշխատել որպես մեխանիկ, իսկ հետո՝ վարորդ:

Այդ ժամանակ, երբ լրացավ նրա քառասուն տարին, ընտանիքը մեծացավ, և նա ավելի շատ դրամի կարիք զգաց: Այդ պատճառով նա փորձեց զբաղվել բեռնատար ավտոմեքենաների վաճառքով: Տառապելով սեփական թերարժեքության զգացումից, որը, ինչպես ինքն էր արտահայտվում, իրեն շատ էր տանջել, նա պետք է ամեն օր հինգ-վեց անգամ անցներ ֆիրմայի գրասենյակի մոտով, մինչև որ համարձակություն ձեռք կբերեր բացելու մուտքի դուռը: Առևտրական գործակալի աշխատանքը նրա համար այնքան տհաճ էր, որ սկսեց մտածել մեխանիկական արհեստանոց ֆիզիկական աշխատանքի վերադառնալու մասին, բայց մի օր նամակ ստացավ, որով իրեն հրավիրում էին հաճախել Դեյլ Քարնենգիի խոսքից հետո օգտվելու արվեստի դասընթացի ունկնդիրների կազմակերպական ժողովին:

Նա չէր ուզում գնալ այդ ժողովին, քանի որ վախենում էր, որ կարող է ընկնել բարեկիրթ մարդկանց բազմության մեջ և անհարմար զգալ:

Նրա կինը, արդեն հուսահատված, պնդում էր, որ ամուսինը, համենայն դեպս, գնա այդ ժողովին: Նա ասում էր. «Դա կարող է քեզ համար օգտակար լինել, Պատ: Եվ, վկա է Աստված, որ դու ունես դրա կարիքը»:

Ամուսինն ուղղվեց դեպի այն շենքը, որտեղ պետք է տեղի ունենար ժողովը, և հինգ բույս կանգնեց մայթին, մինչև դահլիճ մտնելու համար բավականաչափ համարձակություն ձեռք կբերեր:

Առաջին մի քանի անգամը, երբ նա փորձում էր խմբում ելույթ ունենալ, վախից գլուխը պտտվում էր: Անցավ մի քանի շաբաթ, և նրա վախը լսարանի առջև ամբողջովին անհետացավ. շուտով նա հայտնաբերեց, որ իրեն դուր էր գալիս ելույթ ունենալը և, որ ինչքան շատ մարդ էր իրեն լսում, այնքան ավելի հաճելի էր: Նա դադարեց վախենալ նաև առանձին մարդկանցից, սեփական հաճախորդներից: Նրա եկամուտները կտրուկ աճեցին: Ներկայումս նա Նյու Յորքի լավագույն առևտրական գործակալներից մեկն է: Այդ երեկո Պատրիկ Օ'Հեյրը «Փենսիլվանիա» հյուրանոցում երկուսուկես հազար ունկնդիրների առջև կանգնած պատմում էր իր հաջողությունների ապշեցուցիչ ուրախ պատմությունը: Դահլիճը ցնցվում էր ծիծաղի պոռթկումներից: Փոքրաթիվ պրոֆեսիոնալ հոետորներ կկարողանային այդքան հաջող ելույթ ունենալ:

Հաջորդը խոսք վերցրեց ճերմակահեր բանկիր Գոդֆրի Մեյերը, տասնմեկ զավակների հայրը: Երբ նա դասարանում առաջին անգամ փորձեց խոսել, տառացիորեն համրացավ: Նրա ուղեղը հրաժարվեց աշխատելուց: Մեյերի պատմությունը վառ կերպով ցույց է տալիս, թե ղեկավար պաշտոններն ինչպես են դառնում սեփականությունն այն մարդկանց, ովքեր ընդունակ են տիրապետել խոսքին:



Մեյերն աշխատում է Ուոլսթրիթում, իսկ մինչ այդ քսանհինգ տարի ապրում էր Քլիֆթընում՝ Նյու Ջերսիի նահանգում: Այն ժամանակ նա իր քաղաքի հասարակական կյանքին ակտիվորեն չէր մասնակցում և, թերևս, այնտեղ ճանաչում էր ընդամենը մոտ հինգ հարյուր մարդու:

Քարնեգիի դասընթացներն ընդունվելուց շատ չանցած, նա հարկային ծանուցագիր ստացավ և մոլեգնեց՝ հավելագրումները սխալ համարելով:

Սովորաբար նման դեպքերում նա մնում էր տանը, կատաղությունից փրփրելով կամ ստացված ծանուցագիրը փնթփնթալով հարևաններին ցույց տալով: Սակայն այդ երեկո, այդպես վարվելու փոխարեն, նա դրեց գլխարկը և գնաց ընտրողների ժողովին՝ քաղաքային գործերով որոշումներ ընդունելու համար: Այնտեղ նա հրապարակորեն ելք տվեց իր զայրույթին:

Այդ զայրալից ելույթի ազդեցության տակ Քլիֆթընի քաղաքացիները սկսեցին համառորեն համոզել նրան՝ առաջադրելու իր թեկնածությունը քաղաքապետարանի ընտրություններին: Այդ կապակցությամբ նա մի քանի շաբաթ շարունակ գնում էր մի ժողովից մյուսը՝ դատապարտելով քաղաքային իշխանությունների թույլ տված վատնողությունն ու շռայլությունը:

Քաղաքապետարանի կազմի մեջ մտնող թեկնածուների ցուցակը բաղկացած էր իննսունվեց հոգուց: Երբ հաշվեցին ձայները, պարզվեց, որ Գոդֆրի Մեյերի անունը ցուցակում առաջինն է: Մի վայրկյանում նա քառասուն հազար բնակիչ ունեցող քաղաքի հասարակական կյանքում կարևոր անձնավորություն դարձավ: Հրապարակային ելույթները նրան թույլ տվեցին վեց շաբաթվա ընթացքում ձեռք բերել ութսուն անգամ ավելի շատ բարեկամներ, քան անցած քսանհինգ տարիների ընթացքում :

Իսկ նրա տարեկան եկամուտը, որպես քաղաքապետարանի խորհրդի անդամ, հազար տոկոսով ավելացավ:

Երբորդ հռետորը տնտեսական ապրանքների գործարանատերերի ազգային միության ղեկավարն էր: Նա հայտնեց այն մասին, թե ինչպես նախկինում չէր կարողանում տնօրենների խորհրդի նիստերի ժամանակ ինքն իրեն ստիպել տեղից վեր կենալ՝ ասելու այն, ինչ մտածում է:

Քանի որ նա սովորել էր բազմաթիվ մարդկանց ներկայությամբ շարադրել իր մտքերը, կատարվել էր երկու զարմանալի բան: Շուտով նա նշանակվել էր իր միության վարչության նախագահ և պետք է ելույթ ունենար նրա նիստերի ժամանակ, Միացյալ Նահանգների ամբողջ տարածքում: «Աստիճանային պրես» գործակալության միջոցով նրա ելույթներից քաղվածքներ էին տարածվում և լայնորեն տպագրվում երկրի լրագրերում ու ամսագրերում:

Այն ժամանակից ի վեր, ինչ նա սովորել էր ելույթներ ունենալ, իր ընկերության և նրա արտադրանքի համար երկու տարվա ընթացքում ապահովել էր ավելի լայն ռեկլամ, քան այդ նրան հաջողվել էր անել նախկինում ուղղակի հայտարարությունների միջոցով, որոնք ֆիրմայի վրա նստում էին քառորդ միլիոն դոլար: Նա խոստովանեց, որ առաջներում չէր համարձակվում զանգահարել որոշ ղեկավար աշխատողների՝ Ներքին Մանհատենից և նրանց հրավիրել նախաճաշի:

---

Սակայն հրապարակային ելույթների ընձեռած հեղինակության շնորհիվ, այդ նույն մարդիկ իրենք էին զանգահարում և հրավիրում նախաճաշի՝ ներողություն խնդրելով ժամանակ խլելու համար:

Ելույթ ունենալու կարողությունը հռչակավոր դառնալու ամենակարճ ուղին է: Այն մարդուն պահում է ուշադրության կենտրոնում և մի գլուխ բարձրացնում է ամբոխից: Իսկ նրան, ով կարողանում է լավ խոսել, սովորաբար վերագրում են այնպիսի արտասովոր հատկություններ, որոնցով իրականում նա օժտված չէ:

Մեր օրերում երկրում սրընթաց կերպով տարածվում է մեծահասակների ուսուցման համար շարժումը: Եվ ամենաարդյունավետ ուժը այդ շարժման մեջ հանդիսանում է Դեյլ Քարնեգին՝ մի մարդ, որը մեծահասակների ավելի շատ ելույթներ է լսել, քան ուրիշ որևէ մեկը, և դրանց մասին իր քննադատական դիտողություններն է ասել: Համաձայն վերջերս լույս տեսած «Ուզում եք հավատացեք, ուզում եք՝ ոչ» շարքից Ռիպլիի ծաղրանկարի, նա տվել է 150 հազար ելույթների քննադատական վերլուծությունը: Եթե այդ հսկայական թիվը ձեզ բավական տպավորիչ չի թվում, ուրեմն, պատկերացրեք միայն, թե ինչ է դա նշանակում. Կոլումբոսի կողմից Ամերիկայի հայտնագործման ժամանակից սկսած, համարյա ամեն օրվան կրնկներ մեկ ելույթ: Այլ խոսքով ասած, եթե բոլոր մարդիկ, որ ելույթ էին ունեցել Քարնեգիի ներկայությամբ, խոսեին առանց դադարի մեկը մյուսի հետևից ընդամենը երեքական բուպե, ապա նա պետք է նրանց լսեր մի տարի շարունակ, չընդհատելով ո՛չ ցերեկը, ո՛չ գիշերը:

Հենց իր՝ Դեյլ Քարնեգիի կարիերան, որը լի է կտրուկ հակադրություններով, շժմեցուցիչ օրինակ է, թե ինչեր կարող է իրագործել ինքնատիպ գաղափարով համակված և խանդավառությամբ լի մարդը:

Նա ծնվել է Միսուրի նահանգի մի ֆերմայում, որ գտնվում էր երկաթգծից տասնվեց կիլոմետր հեռավորության վրա: Առաջին անգամ տրամվայ տեսավ, երբ տասներկու տարեկան էր: Չնայած դրան, քառասունվեց տարեկանում լավ ծանոթ էր երկրի ամենահեռավոր անկյուններին, Հոնկոնգից մինչև Համերֆեստ, իսկ մի անգամ մոտեցել է Հյուսիսային բևեռին ավելի շատ, քան Լիթլ Ամերիկայում գտնվող ծովակալ Բրրդի շտաբբնակարանը՝ Հարավային բևեռին:

Միսուրի նահանգից այդ տղան, որ մի ժամանակ մորի էր հավաքում և ուղտափուշ հնձում՝ ժամը հինգ ցենտ վարձով, այժմ ստանում է բուպեն մեկ դոլար՝ խոշոր կորպորացիաների ղեկավարներին սեփական մտքերն արտահայտելու արվեստը սովորեցնելու համար:

Այդ նախկին կովբոյը, որը մի ժամանակ անասուններ էր քշում, հորթեր էր խարանում և ձիով հեշտությամբ հաղթահարում էր բարձր ցանկապատերը Հարավային Դակոտայի արևմտյան մասում, ավելի ուշ մեկնեց Լոնդոն և այնտեղ ելույթներ ունեցավ Ուելսի թագածառանգի հովանավորությամբ:

Այդ երիտասարդը, որը հասարակական ելույթների իր առաջին հինգ-վեց փորձերի ժամանակ ամբողջովին ձախողվել էր, այնուհետև դարձավ իմ անձնական մենեջերը: Շատ հաջողությունների ես հասա Դեյլ Քարնեգիի ղեկավարությամբ ուսանելու շնորհիվ:

Դժվար էր երիտասարդ Քարնեգիի ուղին դեպի կրթություն: Միտուրի նահանգի հյուսիս-արևմտյան մասում գտնվող հին ֆերմայի վրա ամեն տեսակ փորձանքներ էին թափվում: Տարեցտարի «102» գետը ափերից դուրս էր գալիս, լցվում ցորենի ցանքերը և լվանում տանում էր հնձած խոտը: Տարեցտարի ճարպոտ խոզերը հիվանդանում էին խոլերայով և սատկում: Խոշոր եղջերավոր անասունների և ջորիների գներն ընկնում էին մինչև ամենացածր մակարդակը, և բանկը սպառնում էր ֆերմայի տերերին զրկել հետզման իրավունքից:

Բոլորովին հուսալքված Քարնեգի ընտանիքը վաճառեց իր ֆերման և գնեց մեկ ուրիշը, որը գտնվում էր Ուորենսբերգի մանկավարժական քոլեջի մոտակայքում՝ Միտուրի նահանգում: Քաղաքում օրը մեկ դուրսով կարելի էր սենյակ վարձել և սնվել, սակայն պատանի Քարնեգին այդ չէր կարող իրեն թույլ տալ: Այդ պատճառով էլ ապրում էր ֆերմայում և ամեն օր ձիով էր գնում քոլեջ, որը տնից հինգ կիլոմետր հեռավորության վրա էր գտնվում: Ֆերմայում նա էր կյանքում կովերին, փայտ էր կոտրում, խոզերին կերակրում և հանքային յուղով լցված լամպի լույսի տակ սովորում էր լատիներենի բայերը, մինչև որ աչքերը փակվում էին և սկսում էր դանթել:

Նույնիսկ եթե կեսգիշերին էր պառկում քնելու, զարթուցիչը լարում էր առավոտյան ժամը երեքի վրա: Բանն այն .է, որ նրա հայրը բազմացնում էր դյուրակ-ջերսի տեսակի ցեղական խոզեր, և ձմեռային շատ ցուրտ գիշերներին խոճկորները կարող էին սառչել: Այդ պատճառով էլ նրանց տեղավորել էին զամբյուղի մեջ, ծածկել էին ջուտե պարկով և դրել էին խոհանոցի վառարանի հետևում: Ճշտորեն հետևելով բնության կանչին, խոճկորները առավոտվա ժամը 3-ին տաք սնունդ էին պահանջում: Երբ զարթուցիչը զանգում էր, Դեյլը դուրս էր գալիս վերմակի տակից, վերցնում էր խոճկորներով զամբյուղը և տանում մայր խոզի մոտ: Այնտեղ սպասում էր մինչև նրանց կշտանալը, իսկ հետո բերում էր հետ՝ տաք վառարանի մոտ:

Մանկավարժական քոլեջում կար վեց հարյուր ուսանող, և Դեյլ Քարնեգին այն վեց անբախտ երիտասարդներից մեկն էր, որոնք չէին կարող իրենց թույլ տալ ապրել քաղաքում: Նա ամաչում էր աղքատությունից, որը նրան ստիպում էր ամեն երեկո ձի հեծած վերադառնալ ֆերմա և կով կրթել: Ամաչում էր իր չափազանց նեղ վերարկուի և չափազանց կարճ շալվարի համար: Նա ձեռք էր բերում թերաթեքության բարդույթ և աչքի ընկնելու ամենակարճ ուղին էր փնտրում: Շուտով նա տեսավ, որ քոլեջի ուսանողների որոշակի խմբեր ունեն որոշակի ազդեցություն և հեղինակություն: Դրանք ֆուտբոլիստներն ու բեյսբոլիստներն էին, ինչպես նաև այն տղաները, որոնք հաղթել էին բանավեճում և հռետորական արվեստի մրցույթներում:

Լավ հասկանալով, որ ինքը չունի համապատասխան տվյալներ սպորտում աչքի ընկնելու համար, նա որոշեց հաղթել ճարտասանության մրցույթներից մեկում: Ամիսներ շարունակ պատրաստում էր իր ճառերը: Փորձում էր դրանք և՛ կովերին կթելիս, և՛ թամբին նստած քոլեջ գնալիս ու վերադառնալիս: Իսկ այնուհետև ցախանոցում, բարձրանալով խոտի դեզի վրա, մեծ պաթոսով, ձեռքերը թափահարելով վախեցած աղավնիների առջև արտասանում էր իր ճառը՝ ճապոնական ներգաղթը կասեցնելու անհրաժեշտության մասին:

Մակայն չնայած իր բոլոր ջանքերին և մանրակրկիտ նախապատրաստությանը, մի անհաջողությունը հետևում էր մյուսին: Այդ ժամանակ նա 18 տարեկան էր, շուտ վիրավորվող ու հպարտ: Նա իրեն այնքան վիատված ու ճնշված էր զգում, որ նույնիսկ մտածում էր ինքնասպանության մասին: Բայց հետո անսպասելիորեն հռետորական արվեստի մրցույթներում սկսեց հաղթանակներ տանել՝ այն բոլոր մրցույթներում, որ անց էին կացվում քոլեջում:

Նրան սկսեցին դիմել մյուս ուսանողները՝ խնդրելով նախապատրաստել իրենց, որից հետո իրենք էլ էին հաղթում:

Քոլեջն ավարտելով, նա կազմակերպեց հեռակա ուսուցման դասընթաց՝ Արևմտյան Նեբրասկայի և Արևելյան Վայոմինգի ավագարվուրների միջև ապրող ֆերմերների համար:

Չնայած անսահման եռանդին և խանդավառությանը, բախտը նրան չէր ժպտում: Նա այնքան ընկճվեց, որ մի անգամ Ալայանսում, Նեբրասկա նահանգում օրը ցերեկով գնաց հյուրանոցի իր սենյակը, նետվեց մահճակալին և հուսահատությունից սկսեց լաց լինել: Նա մոլեգին ցանկություն ունեցավ վերադառնալ քոլեջ, հեռանալ կյանքի դաժան պայքարի խեղաթուրումներից: Բայց չկարողացավ: Այդ պատճառով էլ որոշեց մեկնել Օմահա և այլ աշխատանք գտնել: Նա գնացքի տոմսի համար դրամ չունեի և ճանապարհ ընկավ ապրանքատար գնացքով, որի դիմաց պետք է կերակրեր և ջրեր երկու վագոններում գտնվող վայրի ձիերին: Հասնելով Հարավային Օմահա, աշխատանքի ընդունվեց «Արմոր Էնդ քոմփրնի» ֆիրմայում. նրա պարտականությունների մեջ մտնում էին՝ վաճառել բեկոն, օճառ և հալած տաք խոզաճարպ անբերրի հողատարածություններում և անասնապահական շրջաններում, ինչպես նաև Հարավային Դակոտայի արևմտյան շրջաններում, որտեղ ապրում էին հնդկացիները: Նա երթևեկում էր այդ տարածքով ապրանքատար գնացքներով, դիլիժանսներով և ձիով: Քնում էր առաջին նորաբնակների ժամանակաշրջանի հյուրանոցներում. սենյակներն այնտեղ իրարից բաժանվում էին միտկալե սավաններով: Ուսումնասիրում էր շրջիկ գործակալների ուղեցույցը, արշավում էր չհեծած կիսավայրի ձիերով, հնդկուհիների հետ ամուսնացած տեղացիների հետ պոկեր էր խաղում և սովորում էր հաճախորդներից պարտքերի բռնագանձման տեխնիկան: Երբ որևէ խուլ շրջանի կրպակատերերից մեկը չէր կարողանում վճարել պատվիրված բեկոնի կամ ազդրամսի համար կանխիկ դրամով, Դեյլ Քարնեգին նրա դարակից վերցնում էր տասներկու գույզ կոշիկ, վաճառում էր երկաթուղայիններին, ստացված գումարն ուղարկում էր «Արմոր Էնդ քոմփրնի» ֆիրմային:

Նա հաճախ էր ստիպված լինում ապրանքատար գնացքով օրական հարյուր մղոն ճանապարհ անցնել: Երբ գնացքը բեռնաթափման համար կանգ էր առնում, Դեյլը սուրում էր քաղաքի մոտակա թաղամասերը, հանդիպում էր երեք-չորս առևտրականների և պատվերներ էր ընդունում, իսկ շոգեքարշի սուլոցը լսելուն պես, ամբողջ թափով սլանում էր ետ և արդեն ընթացքի ժամանակ ցատկում էր գնացք:

Տարածքը, որտեղ նա գործում էր, առևտրին չէր նպաստում, բայց և այնպես երկու տարվա ընթացքում Դեյլը այն բարձրացրեց շրջանում քսանհինգերորդից առաջին

Գրքի ամբողջական տարբերակը կարդալու համար անհրաժեշտ է գնել այն և ներբեռնել Իձ գրքեր բաժնից:

Անցնել գրքի էջ