

Tomas Eriksonun "Axaqların əhatəsində" kitabı, həyatımızda tez-tez rastlaşdığımız anlaşılmaz, narahatlıq yaradan və bəzən idarəolunmaz davranışlara malik insanları başa düşmək üçün bir bələdçidir. Bu kitab, insan davranışlarını dörd əsas rəng modeli əsasında izah edir və oxuculara bu fərqli davranış tipləri ilə necə ünsiyyət qurmağı öyrədir.

Erikson rənglərdən (qırmızı, mavi, yaşıl və sarı) istifadə edərək, insanların fərqli şəxsiyyət tiplərini müəyyən edir və onların düşüncə tərzlərini, motivasiyalarını və ünsiyyət üsullarını təsvir edir. Kitabda, "axmaq" adlandırılan bu şəxslərin əslində bizim psixoloji fərqliliyimizdən irəli gəl-di-yi və onları başa düşərək öz münasibətlərimizi daha da yaxşılaşdırma biləcəyimiz göstərilir.

"Axaqların əhatəsində" yalnız fərqli insan tiplərini başa düşmək üçün deyil, həm də işdə, ailədə və dostlar arasında münasibətləri inkişaf etdirmək üçün praktik tövsiyələr təqdim edir. Kitab oxucuları anlaşılmaz davranışları idarə etmək və daha yaxşı ünsiyyət yollarını tapmaq üçün motivasiya edir.

Bu əsər, münasibətlərdə daha uğurlu olmaq və fərqlilikləri qəbul edərək harmoniya yaratmaq istəyən hər kəs üçün əvəzolunmazdır.

Mündəricat

<i>Ön söz</i>	9
<i>Giriş Ətrafı kütbeyinlərlə dolu olan adam</i>	13
1. Ünsiyyət dinləyicinin şərtləri ilə idarə olunur	21
2. Biz niyə beləyik?	28
3. Sistemə giriş	33
4. Qırmızı davranış	37
5. Sarı davranış tipi	51
6. Yaşıl davranış tipi	62
7. Göy davranış tipi	74
8. Narahatedici tərs üz – heç kim mükəmməl deyil	90
9. Yeni şeylər öyrənmək	135
10. Bədən dili: hərəkətlərimiz niyə vacibdir?	139

11. Real həyatdan nümunə	153
12. Uyğunlaşma	159
13. Pis xəbərləri necə çatdırmaq olar, axı müsbət də olsa...	
Tənqid tənqiddir	209
14. Kimlər bir-biri ilə yola gedir və bu necə baş verir?	233
15. Yazılı ünsiyyət	241
16. Bizi özümüzədən çıxaran nədir?	246
17. Stres faktorları və enerji oğruları	254
18. Tarixə qısa nəzər	269
19. Real həyatdan fikirlər	276
20. Nə öyrəndiyinizi yoxlamaq üçün qısa test	304
21. Gündəlik həyatdan son nümunə	311
20-Ci bölmədəki sualların cavabları	318

Ön söz

İllər əvvəl Bill Bonstetter və oğlu bu kitabda da istifadə edilən DISC metoduna – yəni insan ünsiyyətinin təsviri və davranışının təhlilinə əsaslanan inqilabi proqram təminatı yaratdı. Təəssüf ki, Bill bir neçə il bundan əvvəl vəfat edib, lakin David hələ bu günə qədər şirkətlərinə – “TTI Success Insight”a rəhbərlik edir. Onun ata yurdu olan Ayova ştatı da daxil olmaqla, dünyanın hər yerində firmalar və korporasiyalar bu metoddan istifadə edir.

Hər şey bir sualla başladı. Bir sadə və konkret sualla: “Kənd təsərrüfatı məhsulları satan biri, sadəcə, fermaya nəzər salmaqla daha çox toxum sata bilərmə?”

Ayova ştatının kəndində böyüyən bir uşaq olaraq həmişə atamın Vilyam Multon Marstonun “Normal insanların emosiyaları” kitabındakı prinsipləri tətbiq elədiyini görürdüm. O vaxtlar atam diqqətini alıcı profili qurmağa yönəldirdi, kənd təsərrüfatı sahəsindəki satış işçilərinə fermer müştərilərini daha yaxşı başa düşmək üçün Marstonun üsulları haqqında məlumat verirdi. Atam öz müşahi-

dələri ilə məşğul ikən şam ağacından düzəldilmiş, üstündə qızardılmış donuz əti və qarğıdalılar olan masada oturduğum günləri hələ də xatırlayıram. “Təmiz yollar və səliqəli bağlar? Tamamilə Göy. Yeni binalar və eksperimental heyvandarlıq? Bu isə Qırmızıdır”.

Bir-birimizə yaxın olsaq da, istiqamətlərimiz fərqli idi. Əsl sahibkar və sözün hər mənasında Qırmızı-Sarı olan atam satış işçilərinə öz peşələrini təkmilləşdirməyə kömək edən konsaltinq firmaları və agentlikləri qurmaq üçün əlindən gələni edirdi. Mən isə təhsil yolunu seçmişdim; Qırmızı–Göy təbiətimə uyğun olaraq Ayova Universitetində mühasibat uçotu və kompüter elmləri oxuyurdum. Boş vaxtımı kompüter laboratoriyasında ruhumu barmaqlarımın ucu ilə proqramlara ötürərək keçirirdim. Mən oxuyarkən atam insanları sehrbaz kimi anlamaq qabiliyyətini təkmilləşdirdi.

Həyatımızın fərqli mərhələlərində olmağımıza baxmayaraq, atam və mən həmişə bir-birimizə yaxın olduq və demək olar ki, hər həftə bir-birimizlə danışırıdık. Mən Ayova Universitetində oxuyarkən atam məni yanında oturtdu və istədi ki, onun təşəbbüsünə töhfə verim. O soruşdu: “De görüm, sənin proqramlaşdırma bacarığınla mənim insan davranışını təhlil etmək qabiliyyətimi birləşdirə bilsək, nə alınar?” İddialı idim, ürəyim gedirdi əyləncəli kodlaşdırma üçün və təbii ki, həyatımdakı ən maraqlı işi görməyə davam etdim.

Birlikdə insan davranışı haqqında hesabat hazırlayacaq bir proqram sistemi qurduq. İşlər getdikcə böyüdü. Biz 3,5 düymlük disketlər və iyirmi dörd səhifəlik hesabatlar vasitəsilə daha çox şəxsi əhatə edə və insanın potensialını üzə

çıxara bildik. Təkcə bunu etmək üçün 1984-cü ildə Ayova-da “TTI Success Insights” adlı şirkət qurduq.

Zaman keçdikcə Orta Qərbi ABŞ-in soyuq qışından canımızı qurtardıq, işimizi, ailəmizi də götürüb Arizona ştatının isti və günəşli Skottssdeyl şəhərinə köçdük. 90-cı illərin sonlarında biz məşhur testimizin dünyaya yayılması üçün internetdən istifadə etməyə başladıq. Bu gün bütün dünyada distribütorları olan uğurlu biznesimiz var.

İndiyə qədər düşünmüşünüz ki, görəsən, niyə bu qədər fərqlisiniz? İnsan davranışı, əksər hallarda, mürəkkəb və anlaşılmazdır. Bəzi hallarda ətrafımızdakı insanlar axmaq olurlar. İnsan davranışını başa düşmək sonu olmayan bir işdir, seçimlərin arxasında nə olduğunu, bunun niyə və necə baş verdiyini anlamaq əbədi bir axtarışdır. Sizdən bir az fərqli davranan birini cahil, səfeh, hətta axmaq kimi təsnif etmək həm çox asan, həm çox təhlükəlidir. Bugünkü dünya daha mükəmməl bir anlayışa sahib olmağı – insanı güclü və zəif tərəflərinə görə qiymətləndirməyi tələb edir.

Atam bir müddət əvvəl vəfat edib. Ancaq bizim insan potensialını üzə çıxarmaq məqsədimiz hələ də davam edir. Bu kitab atamın satış təlimlərində və hətta daha mürəkkəb vəziyyətdə – hamımızın ətrafında olan axmaqları anlamaqda tətbiq etdiyi konsepsiyalar haqqında yazılmışdır.

Düşünürəm ki, oxuduqca Qırmızı, Sarı, Yaşıl və Gök rəngin dəyərini başa düşəcəksiniz. Ümid edirəm, hər tip ilə effektiv ünsiyyət qurmaq üçün praktiki məsləhətlər sizin işinizə yarayacaq. Ancaq öyrənəcəyiniz ən vacib dərs odur ki, ətrafınızdakı axmaqlar, əslində, heç də axmaq deyillər. Əksinə, onlar anlayışa, dəyərə və hörmətə layiq olan fərdlərdir.

Hər kəs bu həyat oyununda irəli getmək üçün bu kitabda qeyd olunan üsullardan istifadə edə bilər. Belə düşünün: əgər prinsipləri başa düşməyib istifadə etməsəniz, axmaqların əhatəsində qalmağa davam edəcəksiniz. Kim istəyər axı bunu?!

– David Bonnstetter
Baş icraçı direktor
“TTI Success Insights”

Giriş

Ətrafı kütbeyinlərlə dolu olan adam

Liseydə oxuyanda fikir verirdim ki, bəzi adamlarla digərlərindən daha yaxşı yola gedirəm. Yoldaşlarımdan bəziləri ilə danışmaq daha asan idi; hər mövzuda danışmağa söz tapırdıq və söhbət də axıcı olurdu. Heç mübahisə etmirdik, aramız çox yaxşı idi. Amma digərləri ilə işlər heç vaxt yaxşı olmurdu. Dediklərimi eşitməzliyə vururdular, səbəbini isə bilmirdim.

Niyə bəziləri ilə danışmaq çox rahat olsa da, digərləri, sadəcə, başdanxarab idi? Gənc olanda, təbii ki, bütün gecə bunu düşünmürdüm. Çəş-baş qaldığım vaxtlar da yadımdadır, düşünürdüm, görəsən, niyə bəzi söhbətlər çox yaxşı irəliləyir, bəziləri isə nə qədər cəhd etsəm də, heç başlamır. Başa düşə bilmirdim. İnsanları test etmək üçün fərqli üsullar yoxlamağa başladım. Oxşar mövzularda eyni şeyləri deməyə çalışdım ki, reaksiyaları görüm. Bəzən bu, doğrudan da, iş yarayır və maraqlı müzakirələr ortaya çıxırdı. Bəzən isə heç nə baş vermirdi. İnsanlar mənə elə baxırdılar,

sanki başqa planetdən gəlmişəm, hətta bəzən özüm də elə hiss edirdim. Gənc olanda sadə düşünməyə meyilli oluruq. Çünki dost qrupumdakı normal reaksiya verən şəxslər, təbii ki, mənim üçün avtomatik olaraq yaxşı insanlara çevrildirdi. Buna görə də, düşünürdüm ki, məni başa düşməyən insanlarda nə isə problem var. Bunun başqa bir izahı ola bilərdi ki? Mən həmişə eyni idim. Bəziləri isə, sadəcə, problemlili idilər. Elə buna görə də, o cür qərribə və çətin adamlardan uzaq durmağa başladım, çünki başa düşmürdüm onları. İstəsəniz buna gəncliyin sadələşməsini deyən, amma bu, çox maraqlı nəticələrə də gətirib çıxarırdı. Növbəti illərdə hər şey dəyişdi.

İş, ailə və karyeradan ibarət olan həyat öz axarında davam edirdi, mən isə insanları hələ də iki qrupa bölürdüm: yaxşı, düşüncəli insanlar və qalanları, yəni heç nəyi başa düşə bilməyənlər. İyirmi beş yaşında fərdi işlə məşğul olan bir adamla tanış oldum. 60 yaşlı Sture öz biznesini qurmuş və uzun illər onu böyütmüşdü. Mənə yeni layihə üçün ondan müsahibə almaq tapşırığı verilmişdi. Başladıq şirkət işlərinin necə görülməsindən danışmağa. Sturenin dediyi ilk fikirlərdən biri bu idi ki, o, axmaqların əhatəsində qalıb. Yadıma gəlir, gülmüşdüm buna, çünki düşündüm ki, zarafat edir. Amma zarafat deyildi. A şöbəsidəki işçilərin hər birinin nə qədər axmaq olduğundan danışanda əsəbdən rəngi qızardı. B şöbəsidəki səfəhlərə də heç nəyi başa salmaq olmurdu. Hələ C şöbəsidəkiləri demirəm, ən başıboş elə onlar idi. O qədər qanmaz idilər ki, Sture onların hər səhər işə necə gəldiyini başa düşə bilmirdi.

Ona qulaq asdıqca düşünürdüm ki, bu hekayədə nə isə bir qərribəlik var. Axmaqların əhatəsində qaldığını deyən-

də, doğrudan da, ciddi olub-olmadığını soruşdum. Üzümə baxdı və işçilərindən, sadəcə, bir-ikisinin tərifəlayiq olduğunu söylədi.

Sture düşüncələrini işçilərinə də rahatca deyirdi. Heç tərəddüd belə etmədən bütün şirkətin gözü qarşısında kiməsə başıboş deyə bilirdi. Bu o demək idi ki, işçiləri artıq onunla üz-üzə gəlməməyi öyrəniblər. Heç kim onunla görüşməyə cəsarət etmirdi; pis xəbərləri eşidə bilmirdi, çünki ona pis xəbəri deyən adamı bədbəxt edirdi. Hətta ofislərin birinin girişində xəbərdarlıq işığı da asılmışdı. Resepşn masasının altına gizləncə yerləşdirilən işıq Qırmızı yanan-da Sture ofisdə olurdu, o gedəndə işıq Yaşıl çevrilirdi.

İşçi heyətindən başqa hamı bilirdi bunu. Müştərilər də binaya addım atmazdan əvvəl gözücu işığa baxırdılar ki, içəri daxil olanda onları nəyin gözlədiklərindən xəbərdar olsunlar. Qırmızı işıq yanırdısa, bəziləri qayıdıb gedir və daha əlverişli vaxtda gəlməyə qərar verirdilər.

Hamımız bilir ki, cavan vaxtı beynimiz möhtəşəm fikirlərlə dolu olur. Ona görə də, ağıma gələn tək sual verdim: “Bəs bu axmaqları işə kim götürüb?” Əlbəttə, əksəriyyətini özünün işə götürdüyünü bilirdim. Pis tərəfi bu idi ki, Sture mənim nəyi nəzərdə tutduğumu başa düşdü. Əslində, nəzərdə tutduğum sual bu idi: burada əsl axmaq kimdir?

Sture məni qovdu.

Sonradan xəbər tutdum ki, silah gətirib məni vurmaq istəyirmiş.

Bu hadisə məni çox düşündürdü.

Bu adam tezliklə təqaüdə çıxacaqdı. Bacarıqlı sahibkar olduğu açıq-aşkar görünürdü. Aid olduğu biznes sahəsindəki yüksək biliklərinə görə hörmətə layiq idi. Lakin in-

sanlarla düzgün rəftar edə bilmirdi. Bir şirkətin ən kritik və mürəkkəb tərkib hissəsi olan işçiləri başa düşmürdü. Və kimi başa düşmürdüsə, deməli, o, axmaq idi.

Sturenin şirkətində işləmədiyim üçün düşüncəsinin nə qədər səhv olduğunu asanlıqla görürdüm. O, başa düşmürdü ki, digərlərini həmişə özü ilə müqayisə edir. Sturenin anlayışına görə, ondan daha fərqli düşünən və davranan insanlar axmaqdırlar. O mənim də əvvəllər bəzi insanları təsvir etmək üçün işlətdiyim ifadələrdən istifadə edirdi: “başıboş axmaqlar”, “lovğa gicbəsərlər”, “lazımsız heyvərlər”. Mən isə heç vaxt insanlara axmaq deməməyimə – ən azından onların eşidəcəyi tərzdə deməməyimə baxmayaraq, bəzi insanlarla problemlərim var idi.

Daim ətrafında işləyə bilməyəcəyin dərəcədə axmaq adamların olduğunu fikirləşərək yaşamaq, əslində, insanı qorxuya salan düşüncədir. Bu mənim də həyatdakı potensialımı inanılmaz dərəcədə məhdudlaşdırırdı.

Özümə kənardan baxmağa çalışdım. Asan qərar idi. Sture kimi olmaq istəmirdim. Onunla və bədbəxt iş yoldaşları ilə keçən həmin bərbad görüşdən sonra mədə sancısı ilə məşində oturmuşdum. Görüş, doğrudan da, bərbad keçmişdi. Hamı əsəbi idi. Elə oradaca, bəlkə də, həyatdakı ən vacib məlumatı – insan davranışını öyrənməyi qərara aldım. Peşəmdən asılı olmayaraq, həyatımın qalanında da həmişə insanlarla qarşılaşacaqdım və asanlıqla görmək olur ki, onları başa düşmək mənim işimə çox yarayacaqdı.

Dərhal ilk baxışdan çətin adam təəssüratı yaradan insanları başa düşməyin yolları haqqında araşdırma aparmağa başladım. Niyə bəzi adamlar sakitdir, digərləri isə susmaq bilmir, niyə bəzi adamlar həmişə həqiqəti danışır, digər-