

TÜM ZAMANLARIN EN ÜNLÜ KİŞİSEL GELİŞİM KİTABI

DOST **KAZANMA** **VE** **İNSANLARI** **ETKİLEME** **SANATI**

—
Kişisel
Gelişim
—

DALE

 Doğan
novus

CARNEGIE

Dale Carnegie (1888-1955) Amerikalı yazar, hatip ve kişisel gelişimcidir. Üniversite yıllarından sonra çeşitli işlerde çalıştı. Gençlik yıllarında katıldığı münazaralardan etkilenecek topluluk önünde konuşma dersleri vermeye başladı ve geliştirdiği Dale Carnegie kursuyla büyük bir başarı elde etti. Topluluk önünde konuşmak üzerine birçok kitap kaleme aldı. 1936 yılında yayımlanan *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* tüm zamanların en başarılı kişisel gelişim kitabı olarak milyonlarca kopya sattı.

DOST KAZANMA VE İNSANLARI ETKİLEME SANATI

Orijinal adı: How To Win Friends & Influence People

Yazan: Dale Carnegie

İngilizceden çeviren: Mehmet Gürsel

Yayıma hazırlayan: Kemal Küçükgedik

Türkçe yayın hakları: © Doğan Yayınları Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.

Bu eserin bütün hakları saklıdır. Yayınevinden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

1. baskı / Ocak 2026 / ISBN 978-625-6057-38-8

Sertifika no: 44919

Kapak tasarımı: Cüneyt Çomoğlu

Sayfa uygulama: Yeşim Ercan Aydın

Baskı: Yıkılmazlar Basın Yayın Prom. ve Kağıt San. Tic. Ltd. Şti.

15 Temmuz Mah. Gülbahar Cad. No: 62/B Güneşli - Bağcılar - İSTANBUL

Tel: (212) 515 49 47

Sertifika no: 45464

Doğan Yayınları Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.

19 Mayıs Cad. Golden Plaza No. 3, Kat 10, 34360 Şişli - İSTANBUL

Tel. (212) 373 77 00 / Faks (212) 355 83 16

www.dogankitap.com.tr / editor@dogankitap.com.tr / satis@dogankitap.com.tr

Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı

Dale Carnegie

DOĞAN KİTAP
ÖRNEKTİR

Çeviren: Mehmet Gürsel

BU KİTAP SEKİZ KONUDA BAŞARILI OLMANIZA YARDIMCI OLACAK

- 1 Zihinsel çıkmazdan kurtulmanıza, yeni düşünceler üretmenize, yeni vizyonlar edinmenize, yeni hedefler keşfetmenize.
- 2 Hızlı ve kolay bir şekilde arkadaş edinmenize.
- 3 Popülerliğinizi artırmanıza.
- 4 İnsanları kendi düşünce tarzınıza ikna etmenize.
- 5 Etkinizi, prestijinizi ve iş bitirme yeteneğinizi artırmanıza.
- 6 Sorunları çözmenize, tartışmalardan kaçınmanıza, insan ilişkilerini sorunsuz ve keyifli olarak sürdürmenize.
- 7 Daha iyi bir konuşmacı, daha hoşsohbet biri olmanıza.
- 8 Çalışma arkadaşlarınızda coşku uyandırmanıza.

Bu kitap onlarca dilde, on milyonlarca okuyucu için tüm bunları başarmıştır.

Bu kitap, bu kitabı okumasına
gerek olmayan bir adama ithaf edilmiştir:
Sevgili dostum
HOMER CROY'a.

İçindekiler

Bu kitap sekiz konuda başarılı olmanıza yardımcı olacak	7
Gözden geçirilmiş baskıya önsöz	11
Bu kitap nasıl ve neden yazıldı	13
Bu kitaptan en iyi şekilde faydalanmak için dokuz öneri.....	19

BİRİNCİ BÖLÜM:

İnsanlarla İletişimde Temel Teknikler	25
1 “Bal toplamak istiyorsanız arı kovanını tekmelemeyin”	27
2 “İnsanlarla başa çıkmanın büyük sırrı”	41
3 “Bunu yapabilen kişi tüm dünyayı yanına alır. Yapamayan kişi ise yolda yalnız yürür”	53

İKİNCİ BÖLÜM:

İnsanların Sizden Hoşlanmalarını Sağlamanın Altı Yolu	71
4 “Bunu yapın ve her yerde hoş karşılanın”	73
5 “İyi bir izlenim bırakmanın basit bir yolu”	85
6 “Bunu yapmazsanız başınız belaya girer”	93
7 “İyi bir konuşmacı olmanın kolay yolu”	101
8 “İnsanların ilgisini çekmenin yolu”	110
9 “İnsanların sizden hemen hoşlanmalarını sağlamanın yolu”	115

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:

İnsanları Kendi Düşünce Tarzınıza İkna Etmenin Yolları 127

10 “Tartışmayı kazanamazsınız”	129
11 “Düşman kazanmanın kesin yolu ve bundan kaçınmanın yolları”	136
12 “Hatalıysanız kabul edin”	147
13 “Bir damla bal”	155
14 “Sokrates’in sırrı”	163
15 “Şikâyetlerin üstesinden gelirken emniyet supabı”	169
16 “İşbirliği nasıl sağlanır”	174
17 “Sizin için harikalar yaratacak bir formül”	180
18 “Herkesin istediği şey”	185
19 “Herkesin hoşuna giden bir çağrı”	193
20 “Filmlerde yapıyor. Televizyonda yapıyor. Neden siz yapmıyorsunuz?”	198
21 “Başka hiçbir şey işe yaramadığında bunu deneyin”	203

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM:

Lider Olun: Kırmadan veya Kızdırmadan İnsanları

Nasıl Değiştirebilirsiniz? 209

22 “Hata bulmanız gerekiyorsa, başlamanız gereken yol budur”	211
23 “Eleştirirken nefret toplamamanın yolu”	217
24 “Önce kendi hatalarınızdan bahsedin”	221
25 “Kimse emir almaktan hoşlanmaz”	226
26 “Karşı tarafın itibarını korumasına izin verin”	229
27 “İnsanları başarıya teşvik etmenin yolları”	233
28 “Adınız insanın sekiye”	238
29 “Hatayı düzeltmenin kolay olduğunu gösterin”	242
30 “İnsanların, istediğiniz şeyi yapmalarından mutlu olmalarını sağlayın”	247

Sonsöz	254
--------------	-----

Gözden geçirilmiş baskıya önsöz

Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı ilk olarak 1937 yılında sadece beş bin adetlik bir baskı ile yayımlandı. Ne Dale Carnegie ne de yayıncı Simon and Schuster bu mütevazı satış rakamının ötesinde bir başarı bekliyordu. Ancak şaşırtıcı bir şekilde kitap bir anda sansasyon yarattı ve artan talep karşısında baskı üstüne baskı yapıldı. *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı*, yayıncılık tarihinde tüm zamanların en çok satan uluslararası kitaplarından biri olarak yerini aldı. Kitap, Büyük Buhran sonrası dönemdeki geçici bir moda olgusundan çok daha fazlası olan insani bir ihtiyacı karşıladı ve neredeyse yarım asır sonra, 1980'lere kadar kesintisiz olarak satılmaya devam etti.

Dale Carnegie bir milyon dolar kazanmanın, İngilizceye bir deyim eklemekten daha kolay olduğunu söylerdi. *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* siyasi karikatürlerden romanlara kadar sayısız bağlamda alıntılanan, yorumlanan, parodisi yapılan böyle bir deyim haline geldi. Kitap bilinen hemen hemen tüm yazılı dillere çevrildi. Her nesil bu kitabı yeniden keşfetti ve bağlantı kurdu.

Bu da bizi mantıklı bir soruya götürüyor: Kendini kanıtlamış ve kanıtlamaya devam eden, güçlü ve evrensel çekiciliğe sahip bir kitabı neden revize edelim? Neden başarılı olmuş bir şeyi kurcalayalım?

Buna cevap vermeden önce Dale Carnegie'nin hayatı boyunca kendi çalışmalarını yorulmak bilmeden revize ettiğini bilmeniz gerekir. *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı*, etkili konuşma ve insan ilişkileri dersleri için bir ders kitabı olarak yazıldı ve günümüzde hâlâ bu derslerde kullanılmaktadır. Dale Carnegie

1955'teki ölümüne kadar, sürekli büyüyen bir kitlenin değişen ihtiyaçlarına uyum sağlamak için dersleri sürekli olarak geliştirdi ve revize etti. Kimse Dale Carnegie kadar günümüz yaşamının değişen akımlarına bu denli duyarlı değildi. Öğretim yöntemlerini sürekli olarak geliştirdi ve iyileştirdi; etkili konuşmaya dair kitabını birkaç kez güncelledi. Daha uzun yaşasaydı, 1930'lardan bu yana dünyada meydana gelen değişiklikleri daha iyi yansıtmak için *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* kitabını kendisi revize ederdi.

Kitapta yer alan ve ilk yayımlandığı dönemde tanınmış birçok önemli kişinin adı, günümüz okuyucuları tarafından artık bilinmemektedir. Bazı örnekler ve ifadeler, sosyal iklimimizde Viktoriya dönemi romanlarındaki gibi eski moda ve modası geçmiş görünmektedir. Kitabın önemli mesajı ve genel etkisi bu kapsamda zayıflamıştır.

Bu nedenle, bu revizyondaki amacımız içeriği değiştirmeden kitabı modern okuyucu için netleştirmek ve güçlendirmektir. *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* kitabını, birkaç kesinti yapıp birkaç çağdaş örnek eklemek dışında “değiştirmedik”. Carnegie'nin atılgan ve neşeli üslubu bozulmadan kalmıştır; hatta 30'lu yılların argo kelimeleri bile hâlâ yer almaktadır. Dale Carnegie konuştuğu gibi, yani son derece coşkulu, konuşma dilinde ve sohbet tarzında yazmıştır.

Bu nedenle Carnegie'nin sesi kitapta ve çalışmalarında her zamanki gibi güçlü bir şekilde yankılanmaya devam ediyor. Her yıl dünyanın dört bir yanından binlerce kişi Carnegie kurslarında eğitim görüyor. Binlerce kişi de *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* kitabını okuyup inceliyor ve hayatlarını daha iyiye götürmek için kitabın ilkelerinden ilham alıyor. Hepinize bu revizyonu, ustalıkla üretilmiş bir aletin bilenip parlatıldığı gibi sunuyoruz.

Dorothy Carnegie
(Dale Carnegie'nin eşi)

1981

Bu kitap nasıl ve neden yazıldı

Yirminci yüzyılın ilk otuz beş yılında, Amerika'daki yayınevleri iki yüz elli binden fazla farklı kitap bastı. Bunların çoğu son derece sıkıcıydı ve birçoğu finansal açıdan başarısız oldu. "Birçoğu" mu dedim? Dünyanın en büyük yayınevlerinden birinin başkanı bana, 75 yıllık yayıncılık deneyiminin ardından şirketinin yayınladığı her sekiz kitaptan yedisinde hâlâ zarar ettiğini itiraf etti.

Öyleyse neden bir kitap daha yazma cesaretini gösterdim? Ve ben bu kitabı yazdıktan sonra siz neden onu okumakla uğraşasınız ki?

Her ikisi de haklı sorular; ben de cevaplamaya çalışacağım.

1912'den beri New York'ta işinsanları, profesyonel erkekler ve kadınlar için eğitim kursları düzenliyorum. İlk başta sadece topluluk karşısında konuşma kursları düzenliyordum. Bu kurslar yetişkinlere gerçek deneyimler sunarak hem iş görüşmelerinde hem de gruplar önünde hızlı düşünme ve fikirleri daha net, daha etkili ve kendinden daha emin bir şekilde ifade etme becerisi kazandırmak için tasarlanmıştı.

Ancak mevsimler geçtikçe, bu yetişkinlerin etkili konuşma konusunda eğitime olduğu kadar, günlük iş ve sosyal ilişkilerde insanlarla iyi geçinme konusunda da daha fazla eğitime ihtiyaçları olduğunu fark ettim.

Ayrıca benim de bu tür bir eğitime çok ihtiyaç duyduğumu yavaş yavaş fark ettim. Geçmiş yıllara baktığımda sık sık sergilediğim incelik ve anlayış eksikliğimden dehşete düşüyorum. Keşke yirmi yıl önce böyle bir kitap elime geçseydi! Ne kadar paha biçilmez bir nimet olurdu.

İnsanlarla ilişki kurmak, özellikle iş hayatındaysanız, muhte-

melen karşılaştığınız en büyük sorundur. Evet, ev hanımı, mimar veya mühendis olsanız da bu geçerlidir. Birkaç yıl önce Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching'in desteğiyle yapılan bir araştırma çok önemli ve anlamlı bir gerçeği ortaya çıkardı; bu gerçek daha sonra Carnegie Institute of Technology'de yapılan ek çalışmalarla da doğrulandı. Bu araştırmalar mühendislik gibi teknik alanlarda bile, bir kişinin finansal başarısının yaklaşık yüzde 15'inin teknik bilgisine, yüzde 85'inin ise insan mühendisliği becerisine, kişiliğine ve insanları yönetme yeteneğine bağlı olduğunu ortaya koydu.

Uzun yıllar boyunca her dönem Philadelphia Mühendisler Kulübü'nde ve Amerikan Elektrik Mühendisleri Enstitüsü'nün New York şubesinde kurslar verdim. Toplamda muhtemelen 1500'den fazla mühendis derslerime katıldı. Bu insanlar yıllarca süren gözlem ve deneyimlerin ardından, mühendislik alanında en yüksek maaşı alanların genellikle mühendislik hakkında en fazla bilgiye sahip olanlar olmadığını fark ettikleri için bana geldiler. Örneğin mühendislik, muhasebe, mimarlık veya başka herhangi bir meslekte sadece teknik beceriye sahip kişileri nominal maaşlarla işe alabilirsiniz. Ancak teknik bilgiye ek olarak fikirlerini ifade etme, liderlik yapma ve insanlarda coşku uyandırma becerisine sahip olan kişi daha yüksek kazanç elde etme yolunda ilerler.

John D. Rockefeller faaliyetlerinin doruk noktasında, "İnsanlarla ilişki kurma becerisi, şeker veya kahve gibi satın alınabilir bir maldır" demişti. "Ve ben bu beceriye dünyadaki diğer her şeyden daha fazla para öderim" diye de eklemişti.

Ülkedeki her üniversitenin, dünyadaki en değerli yeteneği geliştirmek için dersler vereceğini düşünürsünüz, değil mi? Ancak ülkedeki tek bir üniversitede bile yetişkinler için bu türden pratik, sağduyulu bir ders yok, varsa da bu yazıyı yazarken benim dikkatimden kaçmıştır.

Chicago Üniversitesi ve United Y.M.C.A. okulları yetişkinlerin ne öğrenmek istediklerini belirlemek için bir anket düzenledi.

Bu anket 25.000 dolara mal oldu ve iki yıl sürdü. Anketin son bölümü Connecticut eyaletinin Meriden kasabasında gerçekleştirildi. Bu kasaba, tipik bir Amerikan kasabası olarak seçildi. Meriden'deki

tüm yetişkinlerle görüşüldü ve 156 soruya cevap vermeleri istendi. Bunlar arasında “Mesleğiniz nedir? Eğitim durumunuz nedir? Boş zamanlarınızı nasıl değerlendiriyorsunuz? Geliriniz nedir? Hobileriniz nelerdir? Hedefleriniz nelerdir? Sorunlarınız nelerdir? En çok hangi konularda eğitim almak ilginizi çekiyor?” gibi sorular vardı. Bu anket, yetişkinlerin en çok ilgilendiği konunun sağlık, ikinci ilgi alanlarının ise insanlar olduğunu ortaya çıkardı; insanları anlayıp onlarla geçinmenin yolları; insanları, onları sevmelerini sağlamanın yolları ve insanları, kendi düşünce tarzlarına ikna etmenin yolları.

Bu anketi yapan komite Meriden’de yetişkinler için böyle bir kurs düzenlemeye karar verdi. Bu konuda pratik bir ders kitabı bulmak için özenle araştırma yaptılar ancak bulamadılar. Sonunda yetişkin eğitimi konusunda dünyanın önde gelen otoritelerinden birine başvurdular ve bu grubun ihtiyaçlarını karşılayan bir kitap olup olmadığını sordular. Söz konusu otorite “Hayır” diye cevapladı, “Bu yetişkinlerin ne istediğini biliyorum. Ama ihtiyaçları olan kitap hiç yazılmadı.”

Bu ifadenin doğru olduğunu deneyimlerimden biliyordum çünkü ben de yıllardır insan ilişkileri konusunda pratik ve işe yarar bir el kitabı arıyordum.

Böyle bir kitap olmadığı için kendi derslerimde kullanmak üzere böyle bir kitap yazmaya çalıştım. İşte burada. Umarım beğenirsiniz.

Bu kitabı hazırlarken konuyla ilgili bulabildiğim her şeyi okudum; gazete köşe yazıları, dergi makaleleri, aile mahkemelerinin kayıtları, eski filozofların ve yeni psikologların yazıları. Ayrıca eğitimli bir araştırmacı tutarak bir buçuk yıl boyunca çeşitli kütüphanelerde benim gözden kaçırdığım her şeyi okumasını, psikoloji üzerine bilimsel kitapları taramasını, yüzlerce dergi makalesini incelemesini, sayısız biyografiyi araştırmasını ve tüm çağların büyük liderlerinin insanlarla nasıl başa çıktıklarını belirlemeye çalışmasını istedim. Büyük liderlerin biyografilerini okuduk; Julius Caesar’dan Thomas Edison’a kadar tüm büyük liderlerin hayat hikâyelerini okuduk. Sadece Theodore Roosevelt’in yüzden fazla biyografisini okuduğumuza hatırlıyorum. Zaman ve masraftan kaçınmadan, çağlar boyunca insanların dostluklarını kazanmak ve onları etkilemek için kullandıkları her türlü pratik fikri keşfetmeye kararlıydık.

Başarılı Olmak İçin İhtiyaç Duyduğunuz Tek Kitap!

Bir işe girmek, kariyerinizde yükselmek, toplantılarda öne çıkmak ve hayatta karşınıza çıkan sorunları rahatça aşmak mı istiyorsunuz? Bu kitap sizin için!

Otuz milyondan fazla satan ve sayısız insana iş ve kişisel hayatında yardım eden, tüm zamanların en çok satan kişisel gelişim kitabı *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* sayesinde çevrenizdekilerle çok daha güçlü bir iletişim kurabileceksiniz.

- Nasıl daha iyi bir ilk izlenim yaratabilirsiniz?
- Nasıl daha fazla insanı ikna edebilirsiniz?
- İnsanları gücendirmeden onları nasıl eleştirebilirsiniz?
- Nasıl daha iyi bir lider olabilirsiniz?
- Hiçbir şey işe yaramadığında neler yapabilirsiniz?

Tüm bu soruların ve daha fazlasının cevabı bu kitapta.

Çeviren: Mehmet Gürsel

