

Parlaq bir gələcək üçün, çiçəklənən millət üçün,
düşünərək yaşayanlar üçün, səsi dünyaya yayılacaq
bir gənclik üçün, **işıqlı səbahlar üçün**, xoşbəxt bir ailə
üçün, sevincli qəlblər üçün, gülən üzlər üçün,
heyat səhifələrimizi parlaq imza sahiblərinin
qələmi ilə yazmaq üçün

parlaq imzalar

Kitabın sahibi: _____

Oxu tarixi: _____

Ürək ver: 

SÖZÜN DÜZÜ

İNSANLARA TƏSİR ETMƏYİN
9 YOLU

RƏŞAD BAYRAMOV



Koordinator: Nurman TARIQ
Elmi redaktor: Səməd SEYİDOV (*prof.*)
Redaktor: Toğrul MUSAYEV
Korrektor: Turac ELDARQIZI
Tərtibatçı: İsmayıl SÜLEYMANLI
Cildin dizayneri: Ramin HƏSƏNƏLİZADƏ

Rəşad Bayramov
SÖZÜN DÜZÜ: İNSANLARA TƏSİR ETMƏYİN 9 YOLU

Bakı, "MONO" nəşriyyatı – 2023, 208 səh.

© Rəşad Bayramov / 2023
© Parlaq İmzalar MMC / 2023



Kitabın bütün hüquqları qorunur. İcazəsiz olaraq hər hansı vasitə ilə nəşri və yayımlanması qadağandır.

MONO – Parlaq İmzalar MMC-yə məxsus markadır.

ISBN: 978-9952-5476-6-5

MONO nəşriyyatı – 9
Fərdi inkişaf – 2

www.parlaqimzalar.az
mono@parlaqimzalar.az

  / monokitab
0559697259 / 0559897259

Mətbəə: "AVE PRINT" MMC
Çap tarixi: 13.03.2023
Sifariş: 04(15)/23

Mündəricat

Təşəkkürlər	15
Kitab haqqında rəylər	17
Redaktordan	25

GİRİŞ	29
-------	----

I FƏSİL

ƏVVƏL DİNLƏ, SONRA DANIŞ	33
1. Şüurunu təmizlə	36
2. Bədəninlə qulaq as	39
3. Parafraz et	41
<i>HEKAYƏ: Narazı əməkdaş</i>	46

II FƏSİL

ƏVVƏL HİSS ET, SONRA İZAH ET _____	49
“Bizə liderlik təlimi lazım deyil” _____	52
Əmir nəyi fərqli edə bilərdi? _____	54
“Bu paltar sənə çox yaraşır!” _____	57
“İşi niyə gec təhvil verdin?” _____	59
<i>HEKAYƏ: Gecikdirilmiş hesabat</i> _____	63

III FƏSİL

İNSANLAR NİYƏ QULAQ ASMIR _____	67
İçindəki səs yanılır _____	70
1. Yorğunluq _____	71
2. Mövzu əhəmiyyətsizdir _____	71
3. İnsanlar razı deyil _____	72
4. Səbrin də həddi var _____	72
Auditoriyanın diqqətini cəlb elə _____	73
Şablon diqqət çəkmir _____	73
Diqqəti asan cəlb eləmək olmur – onu qazanmaq lazımdır _____	74
Bunun mənə nə dəxli var? _____	77
“Yanırlarsınız!” _____	80
<i>HEKAYƏ:</i> “Fikrinizi bölüşdüyünüz üçün çox sağ olun” _____	84

IV FƏSİL

İNANDIRMA, İNANMAĞA HAZIR OL_____	87
Hövsələli ol_____	90
“Əmin deyiləm... Bəlkə də, siz haqlısınız”_____	92
Məntiq xətalrı və aykido prinsipi_____	95
Bu gün Cabbar niyə gecikib?_____	97
Faydalı məlumat: üç məntiq xətası_____	100
1. Saman müqəvva_____	100
2. Argumentum ad populum_____	101
3. Yanlış dilemma_____	102

V FƏSİL

İNAMLI GÖRÜN, İNAMLA DANIŞ_____	105
Şux qamət_____	110
Gözlər yalan danışmaz_____	112
Qələbənin səsi_____	114
İdeal səs tonu necə olur?_____	115
Tərəddüd ölümcüldür_____	117
Bütöv bir mənzərə yaradan sözlər_____	118
“Lider – bağbandır”_____	120
Prezident Obamanın qələbə nitqi_____	122
<i>HEKAYƏ:</i>	
<i>Qazaxıstanda başıma gələn kuryoz hadisə_____</i>	<i>125</i>

VI FƏSİL

MIN DƏFƏ DEMƏKDƏNSƏ,

BİR DƏFƏ GÖSTƏR _____ 129

Bir şəkil min sözə dəyər _____ 132

İdeyalar şəkillərlə qovuşanda _____ 135

Sözlər maddiləşəndə _____ 137

Hekayənin gücü _____ 139

İncəsənətsiz həyat _____ 141

VII FƏSİL

QOY SƏNDƏN XOŞLARI GƏLSİN _____ 145

Güvəniləsi dağ kimi ol _____ 149

Oxşarlıqları üzə çıxar _____ 151

Ortaq məxrəc tap _____ 153

İnsanları tərifi _____ 156

VIII FƏSİL

QOY ÜÇÜNCÜ TƏRƏF DƏ

SƏNİN DƏYİRMANINA SU TÖKSÜN_____	161
Üçüncü tərəfin zəminliyi_____	164
Eynşteyn demişdir..._____	168
Ötən qatarın pilləkəninə tullan!_____	171
Yoldaşlarımın qarşısında təntənəli surətdə and içirəm_____	173

IX FƏSİL

QALA UZUN MÜDDƏT

MÜHASİRƏYƏ TAB GƏTİRMİR_____	179
Reklamdan xoşun gəlməsə də, o öz işini görür_____	182
“Yox” sözünü cavab kimi qəbul etmə_____	184
1. Dediynə inan_____	185
2. Əsas mesajı başqa formada de_____	187
3. Müxtəlif rabitə kanallarından istifadə et_____	189
SON SÖZ_____	191

*Övladlarım Ziyaya, Mikayıla
və bütün uşaqlara həsr olunur.
Ümid edirəm, bir gün onlar da bu kitabdan
bəhrələnəcəklər.*

Rəşad Bayramov



Rəşad Bayramov beynəlxalq biznes-təlimçi və kouçdur. Azərbaycan, Türkiyə, Amerika Birləşmiş Ştatları, Bolqarıstan, Qazaxıstan, Gürcüstan, Qətər, İordaniya, Hindistan, Vyetnam və Şri-Lankada effektiv ünsiyyət üzrə çoxsaylı təlim və fərdi kouçinq məşğələləri aparmışdır. Azərbaycanda natiqlik mövzusunda ilk kitab olan “Sözünə güvən: auditoriyanı fəth etməyin 10 yolu” (2016) kitabının müəllifidir.

İyirmi ildən artıq davam edən karyerası ərzində Rəşad Bayramov mətbuat katibi, biznes-jurnalist, baş redaktor, xarici əlaqələr şöbəsinin müdiri və transformasiya məsələləri üzrə regional rəhbər kimi fəaliyyət göstərmişdir. O, dünyanın ən nəhəng enerji korporasiyalarından biri olan BP-də işləyərkən yeni əməkdaşlardan tutmuş, dövlət rəhbərlərindən də fərqli auditoriyalar qarşısında şirkəti uğurla təmsil etmişdir.

Hazırda Azərbaycan Respublikasının rəqəmsal inkişaf və nəqliyyat nazirinin müşaviri vəzifəsində çalışır.

ABŞ-ın Roçester Texnologiya İnstitutunda kommunikasiya və marketing üzrə, Azərbaycan Dillər Universitetində isə filologiya üzrə magistr dərəcəsi almışdır.

Təşəkkürlər

Kitabımın ərsəyə gəlməsinə töhfə vermiş və bu işdə əməyi keçən şəxsləri burada hər hansı sıralama olmadan qeyd etməklə onlara öz dərin minnətdarlığımı bildirmək istəyirəm:

- **Nurman Təriq** – mənə ikinci kitabımı yazmalı olduğumu ilk dəfə təklif edib, kitab üzərində iş getdikcə vaxtaşırı məni həvəsləndirib və kitabı bitirməyə sövq edib;
- **Tural Abbasov** – kitabın ilk versiyasını çap olunmağa hazır vəziyyətə gətirib;
- **Cim Krupi** – kitab üçün əcnəbi müsahibləri tapmaqda çox böyük köməklik göstərib;
- **Əzizə Nadirzadə** – kitabdakı müsahibələri redaktə etməklə yanaşı, kitabın hazırlanmasının hər bir mərhələsində köməklik edib;
- **Aysel Soltanova, Fərrux Əliyev və Ülvü Qurbanov** – kitabın adının seçilməsində dəyərli rəylər veriblər.

Kitab haqqında rəylər

Müasir dövrdə global səviyyədə ictimai fikrin gücünün xüsusilə önə çıxdığını nəzərə alsaq, kommunikasiyanın düzgün və səmərəli qurulmasının nə dərəcədə əhəmiyyətli olduğunu görmüş olarıq.

Bu xüsusda beynəlxalq səviyyəli biznes-təlimçi Rəşad Bayramovun həm Azərbaycanda, həm də ölkə xaricində bir sıra dövlət müəssisələri, iri şirkət və nüfuzlu universitetlərdə təqdim etdiyi natiqlik sənəti və təsirli ünsiyyət mövzusunda təlimləri və fərdi məşğələləri insanların şəxsi inkişafı baxımından olduqca səmərəlidir.

Onun “Sözün düzü: insanlara təsir etməyin 9 yolu” kitabını da müasir çağırışlara cavab verən, gənclərin yenilikçi mühitdə yetişməsinə, təhsil və yeni təcrübələr qazanmasına töhfə verən daha bir uğurlu layihə kimi qiymətləndirmək olar.

Sözügədən kitab oxuculara özlərinə kənardan baxmaq, güclü və zəif tərəflərini müəyyənləşdirmək, eləcə də çatışmazlıqlar haqqında düşünmək və onların üzərində işləmək imkanı verir.

Əminəm ki, kitab oxucular tərəfindən seviləcək, ən əsası ölkəmizdə kommunikasiya sahəsinin inkişafına öz töhfəsini verəcəkdir.

Hikmət Hacıyev

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin köməkçisi – Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Administrasiyasının Xarici siyasət məsələləri şöbəsinin müdiri

Ünsiyyət insanlığın başlanğıcıdır. Uğurlu insanlar isə o kəslərdir ki, onlar ünsiyyət qabiliyyətlərini inkişaf etdirərək yüksək səviyyəyə çatdıra biliblər. Əslində, o qədər də çətin deyil, bunu hamı bacarar. Rəşad Bayramov da kitabında oxuculara özünü doğrultmuş təcrübələr əsasında bunun sirlərini öyrədir. Oxuduqca bəzən fərqi nə varmadığımız sadə həqiqətlərlə həyatımızda nə qədər müsbət dəyişikliklər yarada biləcəyimizi görürük. Rəşad Bayramovun bu kitabını, fikrimcə, hər kəs oxumalıdır.

Abbas İbrahimov

“ABB” ASC-nin idarə heyətinin sədri

Redaktordan

Henri Fordun məşhur kəlamı var: “Biz müstəqilliklə öyünürük. Belə bir şey isə yoxdur. Yalnız qarşılıqlı asılılıq var”.

Zənnimcə, bu fikir insanların həyatda – istər işdə, istərsə də ailədə, nəyəsə nail olmağın yolunu gözəl izah edir. İstənilən uğur yalnız həyat yoldaşı və övladları, dostları və həmkarları, tərəfdaşları və müştəriləri, seçiciləri və tərəfdarları ilə ortaqlıq dil tapmaqla mümkündür.

Ətrafınızdakı insanlarla belə səmərəli ünsiyyət qurmağın sirlərini kitabın müəllifi öz əsərində məharətlə əhatə edir.

Müxtəlif etnik, dini, mədəni və peşə mənşəli insanların düzgün başa düşmək və onlarla ünsiyyət qurmaq bacarığı heç vaxt müasir dünyada indiki qədər vacib olmamışdır.

Doğrudur, biz kommunikasiya kanallarının fiziki dünyadan kiberməkana keçdiyi rəqəmsal cəmiyyətə çevrilirik.

Dünya İqtisadi Forumunun 2021-ci ildə nəşr olunmuş “Peşələrin Gələcəyi” hesabatına əsasən, birinci sinfə gedən məktəblilərin 65%-i təhsillərini başa vurduqda bu gün mövcud olmayan peşələrdə çalışmağa başlayacaq-

lar. Yəni 10 ildən sonra bu gün mövcud olmayan peşələr çoxluq təşkil edəcək. Ehtimal etmək çətin deyil ki, gələcəyin peşələri birmənalı olaraq texnologiya ilə bağlıdır.

Əgər texnologiya dünyanı idarə edəcəksə, niyə insanlarla ünsiyyət qurmağı öyrənməliyik? Bunun səbəbi odur ki, insanların necə münasibət qurması, ümumi dil tapması və əməkdaşlıq etməsinin əsasları əsrlər boyu çox dəyişməyib (və dəyişməyəcək).

Dünya İqtisadi Forumuna görə, 2025-ci ilədək ən çox tələb olunan bacarıqlara tənqidi düşünmə, problem həll etmə, yaradıcı özünü ifadə forması və aktiv şəkildə öyrənmə kimi bacarıqlar daxildir.

Bu gün işə götürənlərin əksəriyyəti texniki bacarıqlarınızla yanaşı sosial bacarıqlarınızı da yoxlayır. Rəhbər şəxslər üçün isə təsirli ünsiyyət qabiliyyəti əvəzsizdir. Məsələn olaraq, 2019-cu ildə Prezident İlham Əliyevin sərəncamı ilə perspektiv rəhbər şəxslərin seçilməsi və inkişaf etdirilməsi üçün təsis edilmiş “Yüksəliş” müsabiqəsini götürə bilərsiniz. İlk mərhələdə testlər və müsahibələr ən çox hüquq və iqtisadiyyat kimi məlum mövzularda biliklərinizi, analitik düşünmə və məlumatlarla işləmə bacarıqlarınızı kəşf etməyə yönəlir. Lakin sonrakı testlər emosional zəka səviyyənizi və insanları idarəetmə bacarıqlarınızı yoxlayır.

Bütün bu qabiliyyətlər arasında ən mühüm rol oynayan isə özünü düzgün şəkildə ifadə etmə qabiliyyətidir. Düşünürəm ki, bizim texnologiyalarla zəngin gələcəyimizdə də bu qabiliyyət robotları insanlardan fərqləndirən əsas xüsusiyyət olacaq.

Müəllif effektiv ünsiyyət qurma probleminə metodik şəkildə yanaşır. Kitab hər biri bir məsləhət xarakteri daşıyan doqquz fəslə bölünüb. Hər fəsil problemin izahı ilə başlayır, müvafiq biznes və elmi ədəbiyyata nəzər salır və ünsiyyət probleminin həlli üçün alqoritmi aydın şəkildə ifadə edir. Kitabda tez-tez müəllifin sözcü, təlimçi və kouç kimi öz təcrübəsindən real əhvalatlar təqdim olunur.

O, aktiv dinləmə, ümumi dil tapma, daxili qərəzlərdən xəbərdar olma, emosional əlaqə ilə məntiqi tarazlaşdırma, təsvirlərdən ağıllı istifadə, davamlı ünsiyyət, təriflərin gücü kimi mühüm mövzulara toxunur.

Müəllifin həm Azərbaycan, həm də beynəlxalq yazıçılar, kouçlar, biznes liderləri, təhsil işçiləri və jurnalistlərlə keçirdiyi eksklüziv müsahibələr silsiləsi kitaba xüsusi rəng qatır. Bu insanların hər biri öz peşəkar və şəxsi təcrübələrini bölüşərək məsələyə unikal perspektiv əlavə edir.

Kitab danışıq üslubunda yazılmışdır, ona görə də səhifələri vərəqlədikcə müəllifin sizinlə birbaşa danışdığını hiss edəcəksiniz. Kitab universitet tələbələri və iş axtaran məzunlardan tutmuş, karyeralarını yüksəltmək istəyən mütəxəssis və rəhbərlərə qədər geniş oxucu kütləsi üçün maraqlı olacaq. Daha da əhəmiyyətli, insanların uzunmüddətli peşəkar, bəzən hətta şəxsi münasibətləri necə qurduğunu anlamaq istəyən hər kəs üçün faydalı olacaq.

Bu məsləhətlər həyatda uğur qazanmağa tam zəmanət verirmi? Xeyr. Düsturun daha bir sehri tərkib hissəsi var – şans. Şübhəsiz ki, onun da rolu var. Sadəcə bu rolun həlledici olmasına imkan verməyin.

Özünüzü kəşf edin, bacarıqlarınızı, təcrübənizi və emosional zəkanızı inkişaf etdirin. İnsanları diqqət və hörmətlə dinləyin. Əvvəlcə anlamağa, sonra anlaşılmağa çalışın. Bu gün münasibətlərə sərmayə qoyun ki, sabah bəhrəsini görəsiniz.

Henri Fordun sözləri ilə desək, “Bir araya gəlmək başlanğıcdır. Birlikdə qalmaq tərəqqidir. Birgə işləmək uğurdur”. Əminəm ki, əlinizdəki kitab sizi bu cür uğur qazanmaq üçün lazımi vasitələrlə təchiz edəcək.

Səməd Seyidov

*Azərbaycan Respublikası Milli Məclisinin deputatı,
psixologiya elmləri doktoru, professor.*

I Fəsil



ƏVVƏL DİNLƏ, SONRA DANIŞ

*Məncə, insanı dinləyəndə o sanki yenidən doğulur,
şəxsiyyətinin zəngin tərəfləri üzə çıxır.*

Meri Rouz O'Rayli¹

Bu fəsildə öyrənəcəksən:

- Nə üçün hamı eşidilmək istəyir
 - Şüuru təmizləmək fəal dinləməyə necə kömək edir
 - Bədənin auditoriyaya hansı siqnallar göndərir
 - Parafraz etmək qarşılıqlı anlaşmaya necə yol açır
-

Bəlkə də, hamımız bu situasiya ilə qarşılaşmışıq: söhbət etdiyən vaxt həmsöhbətin sözünü cümlənin tən ortasında kəsir. Həmin anda azacıq tutulsan da, bunu qarşı tərəfin sənə yardımçı olmaq istəyi ilə izah edirsən. Di gəl ki, bu hal yenidən təkrarlanır – yüngül istehza ilə yenə sözünü kəsərək yersiz təklif verir. Artıq əsəbiləşməyə başlayırsan. Daha uzun gülümsəmir və həmsöhbətinə baxa-baxa ağılından bircə fikir keçir – sözünü bitirən kimi dərhal onun fikrini təkzib etmək. Heç effektiv ünsiyyətə oxşamır, hə? Etiraf edim ki, axırıncı dəfə həmsöhbətimin məni nə vaxt doğru-

dan da diqqətlə və səbirlə dinlədiyini xatırlamaqda çətinlik çəkirəm.

Hamı istəyir ki, ona qulaq assınlar. Bəzi istisnaları (məsələn, psixoloqun qəbulunda ürəyini boşaldarkən) çıxmaq şərtilə, ünsiyyət əsnasında qarşı tərəf bir qayda olaraq məhz öz mövqeyini və öz rəyini sənə qəbul etdirməyə çalışır. Çünki insan instinktiv olaraq hesab edir ki, fikrini bildirməsə, ona əhəmiyyət verilməyəcək. Buna görə də başqasını dinləmək əvəzinə fikirlərini götür-qoy edir ki, fürsət tapan kimi sandığı açıb pambığı töksün.

İnsanlara təsir etmək üçün ən zəruri bacarıq fəal dinləmədir.² Əslində, inandırma məharəti haqda öyrəniləsi bircə vacib şey varsa, o da səbirlə, diqqətlə və ürəkdən qulaq asmaqdır. İnstinktlərinə boyun əymə, zəhnini fərqli əməliyyat rejiminə keçir, təmkinlə, yavaş-yavaş şüurunun qapılarını aç və anlamağa çalış.

Bunu necə etmək olar? Üç sadə addımla:

1. Şüurunu təmizlə

“Ferrari”sini satmış rahib” kitabında Robin Şarma belə bir əhvalat nəql edir. Yeni fikirlərə açıq olmaq mövzusunda danışarkən yaşlı rahib gənc şagirdinin fincanına çay süzməyə başlayır. Bir azdan fincan ağzına qədər dolur, amma rahib dayanmır. Çay artıq masaya dağılmağa başlayanda şagird ucadan deyir: “Ustad, dayanın! Fincan dolub. Stolun üstünə dağılır”. Rahib gülümsəyir: “Doğrudur. Bax, bu sənin

birinci dərəsidir. Əgər yeni bir şey öyrənmək istəyirsənsə, əvvəlcə şüurunu təmizləməlisən, eynilə çay süzmək üçün fincanı boşaltdığın kimi”.

İnsanlara təsir etmək üçün ən zəruri bacarıq fəal dinləmədir. Əslində, inandırma məharəti haqda öyrəniləsi bircə vacib şey varsa, o da səbirlə, diqqətlə və ürəkdən qulaq asmaqdır.



Buradan hansı nəticə çıxarmaq olar? Heç olmasa, bir dəqiqəlik mühakimə yürütmə. Fikrini bildirməyə tələsmə. Deyilən hər sözə qulaq ver. Həmsöhbətinlə elə rəftar et ki, sanki o, mütəxəssisdir.

Yəqin, indi ürəyində belə deyirsən: “Əşşi, filankəsi çoxdan tanıyıram. Boşboğazın biridir: çevir tatı, vur tatı”, ya da “onsuz da məsələnin həllini bilirəm. Başqasının fikrinə niyə uzun-uzadı qulaq asım ki?!”

“

*Heç olmasa, bir dəqiqəlik mühakimə yürütmə.
Fikrini bildirməyə tələsmə. Deyilən hər sözə qulaq ver.*

Yəqin ki, bu cür düşüncələrlə çox rastlaşmısan. Səbəbi də məlumdur – hansısa şəxs haqqında qəliblənmiş fikirlərimiz (oxu: qərəzimiz) sağlam ünsiyyətə mane olur.³ Qərəz düşüncəmizə o qədər sirayət edib ki, onunla mübarizə aparmaq çox çətinidir. Problem bundadır ki, sonda o özü özünə gerçəkləşən kəhanətə çevrilir – bir insana nə qədər az əhəmiyyət versən,

beynin də avtomatik olaraq buna N qədər “sübut” tapıb qarşına qoyar. Bu, qapalı dairədir və bundan çıxış yolu yoxdur.

Bircə istisnanı çıxmaq şərtilə – fərqudə olmaq.

Fincanına bax. Onun dolu olduğunu dərk et. Yeni fikirləri qəbul etmədən öncə onu boşalt. Hər bir söhbətə müsbət cəhətdən yanaşmağa çalış.

“

*Hansısa şəxs haqqında qəlibləşmiş fikirlərimiz
(oxu: qərəzimiz) sağlam ünsiyyətə mane olur.*

Karyeram boyunca tanış olduğum ən uğurlu biznesmenlər və dövlət idarəçiləri bu prinsipi hər gün tətbiq edirlər. Bu onlarda təbiimi baş verir? Sanmıram. Sadəcə illərlə püxtələşən praktika və təcrübə fəal dinləməni bir vərdişə çevirib. Bunun onlara verdiyi faydanı isə özün təxmin et.

“Your one degree” kitabının müəllifi Deyv Cüyit yazır: “Dinləmə insanlara təsir etməyin ən mötəbər vasitəsidir”. Deyv yüzlərlə insana həyatda öz həqiqi yerini tapmağa kömək etmiş məsləhətçi-kouçdur. “Həyatda elə bir məqam gəlib çatır ki, qərar verməlisən – insanları təsirləndirmək istəyirsən, yoxsa onlara təsir etmək? Cavabdan asılı olaraq isə diqqətini fərqli şeylərə yönəltməyə başlayırsan. İnsanlara empatiya və sevgi ilə qulaq asaraq misilsiz təsir imkanına sahib ola bilərsən”.

2. Bədəninlə qulaq as

Tural (ad şərtidir) adlı müdirim ağıllı, savadlı, sağlamdüşüncəli, işini mükəmməl bilən bir insan idi. Həmkarları tərəfindən də hörmət qazanmışdı. Mühakimə qabiliyyəti yerli-yerində, fikirləri ölçülü-biçili idi. Otuz yaşını təzə keçsə də, artıq şirkətdə yüksək mövqeyə yüksəlmişdi, bu da təəccüblü deyildi. Lakin bütün bilik, bacarıq və təcrübəsinə baxmayaraq, bariz bir çatışmazlığı vardı – telefonuna həddən artıq aludə idi. Görüş otağı, dəhliz və ya avtomobilin arxa oturacağı – fərqi yoxdur, Tural hər yerdə telefonla məşğul olurdu; tez-tez elektron poçtunu yoxlayır, mesajlara cavab yazır, ya da zəng vururdu. Özü-özlüyündə, bəlkə də, onun bu davranışına göz yummaq olardı, bircə əmması olmasaydı – insanlar onunla danışarkən belə Tural telefonundan əl çəkmirdi. İclasda onunla göz təması qurmaq qeyri-mümkün idi. Nəhayət, sənin narahat bir vəziyyətdə qaldığının fərqi varanda başını yavaşca tərpedib, “Buyur, buyur, davam et, qulağım səndədir” şablon cümləsini deyərdi.

“

*İnsanlara empatiya və sevgi ilə qulaq asaraq
misilsiz təsir imkanına sahib ola bilərsən.*

.....

Sən dedin – mən də inandım! Turaldan lazımı diqqəti görməyən təqdimatçı üzünü iclasın digər iştirakçılarına çevirib sözünə davam edərdi.