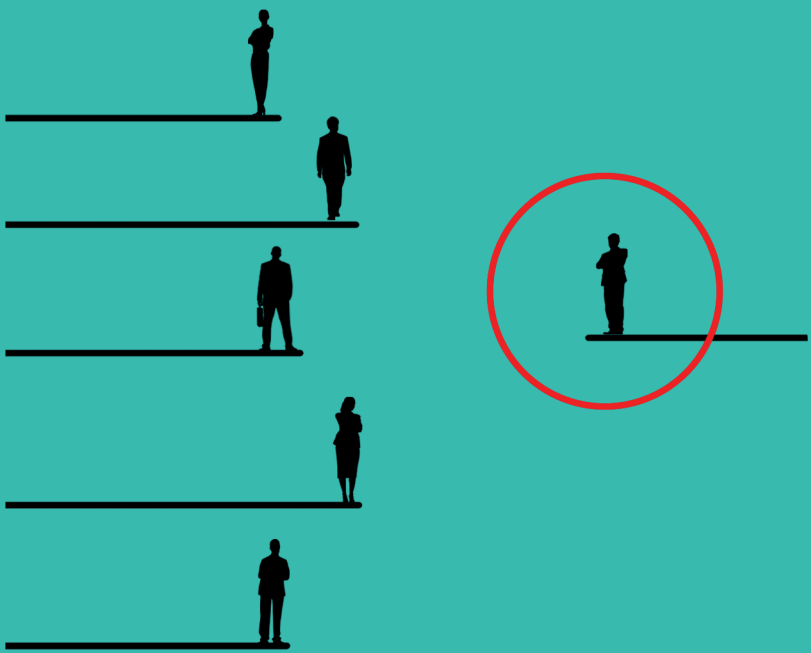
Prof. Herbert N. Casson

İNSAN YÖNETME SANATI



HAYAT KLASİKLERİ

Hayat

İNSAN YÖNETME
SANATI

© 2024 Hayat Yayıncılık, İletişim, Yapım, Eğitim Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.
Tüm yayın hakları anlaşmalı olarak Hayat Yayınları'na aittir.
Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir; izinsiz çoğaltılamaz, basılamaz.
ISBN: 978-605-151-550-2
Sertifika No: 75092

Hayat Yayınları : 780
Yönetim Dizisi : 90
Kitabın Adı : İnsan Yönetme Sanatı
Yazarı : Herbert N. Casson
Çeviren : Abdullah Zaimoğlu
Yayın Koordinatörü : Erol Şahnacı
Yayın Editörü : Sevgi Korkut
Kapak ve İç Tasarım : Vildan Ekşi
Baskı Yeri ve Tarihi : İstanbul, 2024
Baskı ve Cilt : Alioğlu Matbaacılık
Orta Mahalle Fatin Rüştü Sokak No: 1/3-A
Bayrampaşa / İstanbul
Tel: (0 212) 612 95 59
Sertifika No: 45121

Hayat Yayın Grubu
Molla Gürani Mahallesi, Oğuzhan Caddesi No: 15 Kat: 3
Fındıkzade - Fatih / İstanbul
Tel: 0212 613 11 00 Gsm: 0530 259 80 96
www.hayatyayinlari.com - e-posta: hayat@hayatyayinlari.com
/hayatyayinlari /hayatyayinlari

Prof. Herbert N. Casson

İNSAN YÖNETME SANATI

Hayat

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ 11

BİRİNCİ BÖLÜM
İNSANLAR NASIL YÖNETİLİR?

Ana Kurallar Aynıdır 17
Kendi Kendini Sınama 18
Hedef Sahibi İnsanlar 19
Başarının Ölçüsü 20
Başkalarıyla İlgilenmek 21
İyi Geçinmenin Üstünlüğü 21
Fikirlere Saygılı Olmak 22
Patron Tavrı 24
İşçilerin Hakkı 25
Kolektif Çalışma Bilinci 26
Henry Ford Örneği 26
İyi Askerin Özellikleri 27
Çok İş, Fazla Ücret 28
Zenginliğin Anlamı 29
Yeni Tip İş Adamları 31

İKİNCİ BÖLÜM
GURURLU İNSANLARIN HÂLİ

Kaba ve Şımarık İnsanlar 35

Kırıcı Olmamalı 37

Başkalarını Çiğnemek 37

Sonu Hüsran Olanlar 38

Küstah İnsanların Sonu 39

Zeki ve Kuvvetli Olmak 40

Gösteriş Budalaları 40

Kısas Kanunu 41

Çalışanlara Zulmetmek 42

Kötü Yönetici 42

Kaç Türlü İnsan Vardır? 43

Muhatabı Küçümsemek 43

Yönetimde Üç Kural 44

Nefsine Uyanlar 45

Eski Fikirleri Savunmak 45

Örnek Bir Davranış 46

Kalp Kazanma Sanatı 47

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
BAŞKA İNSANLARLA İLGİLENMEK

Psikolojinin Önemi 52

Verimlilik Hareketi 53

Yeteneğin Keşfi 53
Menfaat, Ticaret, Hizmet 54
Bilgiye Bağlı Başarı 55
Başarının 10 Kuralı 55
Düşünmenin Önemi 59
Kişisel Çıkarlar 60
Piyasa Araştırması 61
Yararlı Olanı İstemek 61
Tezgâhtarlık 62
Müşteriyi Tanımak 63
Kendi Ürününü Beğenmek 64
Yeni Bir Meslek Türü 65
Kadınlara Dikkat! 66
Az Şiddetli Satış 68

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
İŞ TERBİYESİ

Farklı Düşünceler 74
İş Yerinde Mücadele 75
Sözlerin Etkisi 75
Ziyaretle Gelen Ticaret 77
Herkes Gibi Konuşmak 78
Soru Sormayı Bilmek 79

Dinlemek ve Anlamak 80
Etkilemenin Yolları 81
İltifat Gereklidir 81
İnsanlar Arasındaki Farklar 82
Evet veya Hayır 84
Fikir Ayrılıkları 85
İyi Konuşmanın Sırrı 86

BEŞİNCİ BÖLÜM
SEMPATİ

Acılardan Ders Almalı 92
Sempatinin Yapıcı Kuvveti 94
Başkalarında Kusur Aramak 95
Güven ve İyi Niyet 96
Kırılgan İnsanlar 97
Ücrete Bağlı Çalışma 98
Güneş ve Rüzgar Mücadelesi 100
Toplumu Yükseltenler 101
Geçmiş ve Gelecek 101

ALTINCI BÖLÜM
NEŞE

Dalkavuklar Dönemi 105
Korkak Krallar ve Benzerleri 106

Hayatı Ciddiye Almak 107
Gülmeyi Becerebilmek 108
Kahkahanın Fiyatı Yok 109
Yazılara Gömülmek 109
Esprinin Gücü Adına 110
Aile İçindeki Huzur 111

YEDİNCİ BÖLÜM
MÜŞTERİ VELİNİMET MİDİR?

Beklentiler ve Gerçekler 115
Tezgâhtarlığın Tanımı 116
En Önemli Sermaye 117
Önce Dinlemeyi Öğrenmeli 119
Malı İyi Tanımalı 120
Sözün Gücü 120
Önce Müşteri Kazanmak 121
Diyalog Çok Önemli 122
İkna Yeteneği 123
İlk Beş Dakika Fobisi 123
Mallar ve Hizmetler 124
Kaliteli Adam Yetiştirmek 125
İşletmeciliğin Püf Noktası 126
İş Verimini Ölçmek 127

SEKİZİNCİ BÖLÜM
BİLİNMESİ GEREKENLER

Başkalarının Düşünceleri 133
İnsanî Temelli Problemler 134
Bütün Olarak Düşünmek 135
Barış ve Mutluluk Yolu 135
Başarıdan Pay Vermek 136

DOKUZUNCU BÖLÜM
SONUÇ YERİNE

İleriye Yönelmek 141
Tek Dünyada Yaşıyoruz 142

GİRİŞ

İngiliz şairlerden biri, *"İnsanların tetkik edebileceği en önemli konu, yine insandır."* der. Bu şairin sözündeki isabeti henüz tam olarak anlayamadık. Çünkü ancak son zamanlarda müşterileri ve işçileri anlamaya önem vermeye başladık. Bugün de insan yaradılışını araştırmak kadar önemli bir mesele bulunmadığını takdir edip anlayamıyoruz.

Fransızların bütün dünyaca tanınan fikir adamlarından Pascal, insanları her telinden çeşit çeşit sesler çıkan bir saza benzetiyor ve bu sazı çalmayı öğrenmenin gerekliliği üzerinde titizlikle duruyor. Çünkü en önemli nokta insanın kendisidir. Aklı başında her işveren de müşteri veya işçilerini seçerken onları iyi tanımak zorundadır.

Reklam işleriyle uğraşan kişiler, her hafta insanların fikirlerinde ve alışveriş yeteneklerinde meydana gelen değişikliği uzun uzadıya incelemelidir. En güzel ilanı yapmak için otobüs veya tramvay seferinde iki çift söz etmek, yani halk ile iletişim önemlidir. Satışlarınızı arttırmanın en önemli yöntemi de budur. Eski kafalı iş adamları, geçmiş ile yani ölüler âlemi ile ilgilenirlerdi. Ölüler ise alışverişle ilgilenmezler.

Bizim görevimiz, yaşayan insanların ne istediklerini ve nelerden bahsettiklerini anlamak ve ona göre hareket etmektir. Bu yüzden genç nesli tanımak gerekir. Çünkü bu tür

müşterilerin ilgisini kazanmak, satıcının hedefini gerçekleştirmede önemlidir. Genç erkek ve kızların aile çevresindeki etkileri göz ardı edilmemelidir.

Londra'da on binlerce otobüs ve tramvay sürücüsü vardır. Bir insan bunların ihtiyaçlarını araştırır ve bunlarla tanışırsa bütün insanlar tarafından yapılan alışverişin geniş bir kısmını üzerine alır. Birçok mağaza, bin kişi çalıştıran fabrikalara yakındır. Mağaza sahibi bu işçilerin ihtiyacını araştırmalı, onların neler satın aldıklarını anlamalı ve onlarla mutlaka tanışmalıdır. Kadınlara yönelik ürünlerle uğraşan nice üreticiler vardır ki bir defa bile birkaç kadını davet edip de yaptığı malları onlara göstermeyi hiç aklına getirmemiştir.

Herkes, kendileri ile alışveriş yapanları ihmal ediyor. Bu sebeple alıcılara istemedikleri şeyler sunuluyor, buna bağlı olarak da işçiler yanlış biçimde yönlendiriliyor.

İş hayatında başarılı olan kimsenin son derece sert veya diktatör olduğuna dair genel bir kanaat vardır. Bu kanaati besleyenlere göre, iş adamı ya suratı asık dolaşır veya hilekârdır. Romanların çoğunda bile iş adamı, başkalarını ya tatlı dili ile veya zorla kendi başarısına hizmet için kullanan kişi olarak gösterilir.

Bu fikir, küçük iş sahipleri veya son derece başarılı olanlar hakkında doğrudur. Fakat bugün büyük müesseseler kuran ve bunları şerefli ve kibar bir biçimde yönetenler için bu kanı doğru değildir.

Terbiye, nezaket ve stratejinin iş hayatında faydalı olduğu söylenir. Fakat bunların değeri çok abartılıyor. Bu sıfatların suistimal edilmesi, başkalarına karşı aldatıcı olmak, kendi

çıkarı için bunları kullanmak ise sadece kendi menfaatini düşünmeyi doğurur.

Her iş adamı mutlu olmak ve daha fazla para kazanmak ister. Diktatörlük yaparak başkalarını aldatarak mutlu olmanın imkânı yoktur. İnsana hâkim olan fikir yalnız menfaat sağlamak olursa kazanılacak şey çok azdır.

İnsanlar içinde kolaylıkla ve hoşnutluk verici şartlarda servet kazananların birçoğu, insanları yönetme sanatını anladıkları için başarılı olmuşlardır. Bunlar başkalarıyla iş birliği yaparak onların sadakat ve dostluklarını kazanmayı sağlamışlar, kendilerini zenginleştirdikleri gibi başkalarına da servet kazandırmışlardır.

Büyük bir iş yerinin başında bulunan bir yöneticinin kaba ve sert olması için hiçbir sebep yoktur. İnsanların kaba ve sert davranarak güçlerini gösterdikleri yolunda yaygın fakat yanlış bir kanaat vardır. Eserin ikinci bölümünde gösterdiğimiz bu insanlar ancak başarısızlığa uğrayabilirler.

İnsanlar bir araya geldiklerinde tatlı tatlı sohbet ederler. İş adamı, iş adına yaptığı görüşmelerde bu tatlı sohbetlerden faydalanmalıdır. Çünkü bu tatlı sohbetlerin değeri bir başkadır. Yalnız makamlarının yetkilerine dayanarak söz söyleyen kimseler dilsizdirler ve bu özelliklerini çok pahalıya öderler.

Sosyal kabiliyetlerden mahrum olan bir insan yüksek makamlara gelebilir. Fakat bu özelliklere sahip olsaydı daha farklı bir şekilde başarılı olurdu. Bu tip insanlar, yaradılışlarının daha cazip taraflarını kullanmayı ihmal ederek hayatta karşılaşacakları zorlukları artırırlar ve bu güçlüklere engel olamazlar.

Hırslı biri bütün kuvvetini bir merkez etrafında toplar. Bu tür kimseler, büyük bir hedef sahibi olur ve başkalarını da başarılarına ortak ederlerse daha büyük başarılara imza atmış olurlar.

İnsanları yönetme sanatının önemi gün geçtikçe daha iyi anlaşılıyor. Ben ilk defa bu eserle yepyeni formülleri sizlere sunacağım. Bu formülün iş hayatında bir devrim yapacağına inanıyorum.

Herbert N. Casson

Bölüm 1

İNSANLAR NASIL YÖNETİLİR?

Prof. Herbert N. Casson

İNSAN YÖNETME SANATI

İnsanlar arasında kolaylıkla ve memnuniyet verici şartlar içinde servet kazananların bir çoğu, insanları yönetme sanatını anladıkları için başarılı olmuşlardır. Bunlar, başkalarıyla işbirliği yaparak sadakat ve dostluklarını kazanmaya imkân bulmuşlar, kendilerini zenginleştirdikleri gibi başkalarına da servet kazandırmışlardır.

İnsanları yönetme sanatının önemi gün geçtikçe daha iyi anlaşılıyor. Casson'un bu eserinde sunduğu formüllerle hayatınızda bir devrim süreci başlayacak.

www.hayatyayinlari.com

9 786051 515502

.com/hayatyayinlari
.com/hayatyayinlari
.com/hayatyayinlari