

3. Topshiriq

1. Tanqid.

Odamlar har qancha nohaq, aybdor yoki gunohkor bo'lmasin biz ularni tanqid qilishimiz befoyda. Chunki tanqid odamni himoyalanish holatiga tushurib, o'zi uchun vaj ajratishga undaydi. Biz tuzatish va qoralashga uringan odam, o'zini oqlash va bunga javoban o'zimizni ayplashga urinadi. Linkoln yaxshi ko'rgan hikmatli iboralardan biri: "Ayblamang va o'zingiz aybdor bo'lmaisiz" edi.

2. Tanbeh o'rniغا rag'bat.

Taniqli olim B.F.Skinner hayvonlardan o'tkazgan tajriybasida ular jazolanishganida emas mukofotlanganida o'rganish jarayoni ancha tez samarali bo'lishini tajriba asosida isbotlab bergen. Keyingi tadqiqotlar mazkur

hulosaning odamlar hulqi uchun ham to'g'ri kelishini ko'rsatgan.

Ruhshunos Gans Sele: "Biz tanbeh eshitishdan qanchalik qo'rqsak, olqish olishga shu qadar chanqoqmiz".

3. O'zimizdan boshlaylik.

Birovni o'zgartirmoqchi, tuzatmoqchi, yaqshiroq odamga aylantirmoqchi bo'lsak buni avval o'zimizdan boshlashimiz kerak. Konfutsiy shunday degan: "Ostonangni tozalamay turib, qo'shnining tomida qor borligidan shikoyat qilma".

4. Ikki taraflama o'ylash

Birovni ayblashdan oldin uning o'rniga o'zimizni qoyib ko'rishimiz kerak boladi. Unima uchun bunday qilganligini tushunishga harakat qilishimiz kerak. O'zimiz qanaqa bo'lsak boshqalar ham shunaqa bo'lishini

talab qilishimiz notog'ri.

5. Qadirli bo'lish istagi

Inson tabiyatining eng muhim hususiyati - qadr-qimmatiga yarasha baholanishiga bo'lgan yengilmas istagidir. Odam o'z qadr-qimmatini his etish xohlarkan. Kimlardir bunga o'z qobiliyati orqali, kimlardir o'z muruvvati orqali, kimlardir esa zo'rovonliklari orqali o'z shaxsiy ahamiyat hissiga erishishga intilar ekan. Bazan odamlar hamdartlikni chorlash, etiborni jalb etish va qadrini sezdirish uchun o'zlarini kasal, o'jiz ko'rsatib muğombirlik qilishlari va hattoki aqildan o'zishlari, jinni bolishlari ham mumkin ekan.

6. Karnegi o'sha vaqtarda Charlz Shvabni po'lat quyish kompaniyasiga birinchi direktori qilishiga, yiliga bir million dollar pul berishiga

Shvab daho bo'lgani yoki shu ishda eng yaxshisi bo'lgani uchun uni tanlamagan. Shvabning o'zi shunday degan: "Men g'ayrat-ishtiyoy q'uyg'otishni bilishim eng qadirli sifatim, deb hisoblayman". Xodimlarining qadr-qimmatini to'g'ri baholab va rag'batlatirish orqali ular ko'proq kuch sarflashiga erishgan. "Agar menga nimadir yoqib qolsa, tafsinga samimiy va maqtovga saxiyman", degan Shvab.

7. Munosib baholanish.

Biz o'z yaqinlarimizni qadrlashimiz, yaxshi ko'rishimizni aytib turishimiz va har bir harakatlarini munosib yuqori baholashimiz kerak bo'lar ekan. Shu bilan birga do'stlarimiz va xodimlarimizning jismoniy kuchlarini qollab-quvatlaymiz, lekin o'z qadrini sezishlarida kamdan-kam etirof etamiz. Vaholanki odamlar ovqatga bo'lgani kabi qadr-

qimmatga kuchli ehtiyoj sezadilar.

8. Maqtov yoki xushomad?

Ba'zilar etirofga shunchalik qonmaydigan darajada tashnaki, huddi ochlikdan o'layotgan odam nimani bo'lmasin yutub yuborishga tayordek. Lekin etirof, maqtov arzon xushomad kabi emas samimiy bo'lishi kerak. "Sizga hujum qilayotgan dushmanlardan emas, balki xushomad qilayotgan do'stlardan qo'rqing. Boshqalarning ijobiy tomonlarini baholashga urinib, xushomad haqida unutaylik. Olqishlarimizda samimiy va maqtovda saxiy bo'lishimiz kerak bo'larkan.

9. Biz nimani istashimiz haqida gapirishning keragi yo'q. Uning o'rniga odamlarga tasir o'tkazishda ular istayotgani va bunga qanday erishish haqida gapirishdan afzalroq usul yo'q. Harakatga sabab eng chuqur insoniy

istaklardir. Agar birovga bor ishni bajartirmoqchi bo'lsak avval unga shu narsani qilishga istak uyg'otishimiz kerak bo'larkan. Shunaqa qilgan tag'dirda unga qanaqa naf kelishini ko'rsatib berishimiz kerak. Bizga keladigan foydasi hech kimni qiziqtirmaydi.

10. Radio reklama bo'limi boshlig'idan kelgan xatni tahlil qilsak faqat o'z kompaniyasi yutuqlari, istaklarini keltirib o'tganidan kelib hulosa qilsak xatni oluvchi tomonga hesh bir yoqadigan, manfat keltiradigan jihatlarini yozmagan. Bu esa eng katta xato bolgani ko'rinish turibdi. Chunki xat qiziqish bilan inobatga olinmay qolishi ehtimoli katta. Biz muloqotda bolgan ikkinchi taraf foydasi haqida gapirmsak suhbat oxir oqibat foydasiz tus oladi.

11. Temir yol stantsiyasi boshlig'ining yozgan

xati bilan ikkinchi talqindagi avtor tomonidan tuzatilgan xatdagi farqni ko'rib hayratlandim. Bir hil mavzu lekin o'qigan odamda boshqacha xulosaga kelishiga, boshqacha tasir etishiga guvoh bo'ldim. Biz gaplashganda, murojat qilganda so'zimizni qildirmoqchi, tasir o'tkazmoqchi bo'lsak o'zimizning muammolarimiz haqida emas, muammoning echimini aytar ekanmiz ularga bu qanday foyda kelishi haqida gapirishimiz kerak ekan.

12. Har doim biz o'zimizni boshqalar o'rniqa qoyishimiz, ularning nuqtai nazarini hisobga olishimiz va ularning ko'zi bilan ko'rish qobiliyatini shakillantirishimiz kerak. Agar shuni uddalay olsak odamlarga tasir ko'rsata olishimiz mumkin.

13. Kitobda nafaqat katta odamlar bilan sodir

bolishi mumkin voqealarni hattoki kichkina bolalarda kuzatilgan natiyja bilan ko'rishimiz mumkin. Hammasidan ham shu yosh bolalar bilan bo'lgan voqealarni qiziqish bilan o'qidim. Bunnan olgan xulosamiz yaxshi gaplar, koyishlar, baqirishlar, tushuntirishlar natiyjasida bergen foydani munosib baxo berish va maqtovga saxiy bo'lish orqali ularning nimani xohlashlariga qarab ish ko'rish kerak ekan.

14) Ko'plab odamlar yo'l qoyadigan xato: ko'pincha atrofdagilarni o'zlarimizga nisbatan qiziqish tug'dirish uchun majburlashga intilishimizda. Aslida odamlar biz bilan qiziqishmaydi. Ular ertalab, kunduzi va kechasi faqat o'zlari bilan qiziqadilar.

15. Biz barchamiz, kim bo'lmaylik - qassobmi, nonvoymi yoki taxtda o'tirgan qirolmi - bizga

qoyil qolganlarni yaqshi ko'ramiz. Ularning bor hislatlarini bo'rttirmasdan, oshirmsadan haqqoniy va samimiy tariflasak bu ularga yoqadi. Bunaqa tarif berish yordamida ularga tasir o'tkazishimiz mumkin bo'ladi.

16. Odamlar bilan aloqalarni yaxshilash, ular bilan hattoki do'stlashishga olib boruvchi ajoyib usullardan biri boshqalarga nisbatan samimiy qiziqish bildirish hisoblanarkan. Unafaqat qiziqish bildirayotgan kishiga, balki qiziqish yo'naltirilgan odamga ham naf keltirishi kerak. Bu ikki tomonlama harakatlanish ko'chasi bo'lib, ikkala tomon ham naf ko'radi.

17. Taassurot qoldirish uchun.
Odamlarda yaxshi taassurot qoldirishning oddiy usuli samimiy tabassumga ega bo'lishdir. Bilishimiz kerakki har qanday

kiyimlar va qimmatbaho taqinchoqlarga qaraganda kishiming yuz ifofasi ko'proq ahamiyatga ega.

18. Samimi tabassum.

Samimi tabassum orqali boshqalarga ham yaxshi kayfiyat ularsha olamiz. Faqat tabassum suniy bo'lmasligi kerak, bu odamlarda nafrat uyg'otadi. Ruhshunos Makkonel shunday degan: "Tabassum odamalrni yaxshiroq boshqarish, yaxshiroq o'rgatish va mahsulotni yaxshiroq sotishga yordam beradi.

19. Ko'rinxaydigan tabassum foydasi.

Tabassum, hatto ko'rinxaysa ham, katta kuchga ega ekan. Yani telefon orqali gaplashilganda ham tabassum qilish kerak. Telefon orqali mollarni sotadigan va xizmatlarini taklif etadigan xodimlarga

tavsiya qilinadi. Telefon suhbati chog'ida tabassum qilishni odat qilishimiz bizga har bir muloqotda o'zimiz o'ylamagan foyda olib kelar ekan.

20. Baxt haqida

Siz kimligingiz, qayerda ekanligingiz yoki nima qilayotganingiz uchun baxtli yoki baxtsiz emassiz. Hammasi bu haqda nima o'ylayotganimizga bog'liq. Baxt saodat tashqi shart-sharoitlarga emas, insonning ichki holatiga bog'liq. Odamlar qanchalik baxtli bo'lishga qaror qilgan bo'lsalar, shu darajada baxtlidirlar.

21. Ismlarni yod ol.

Bir qarashda ismlarni yodlash unchalik muhummasdek tuyuladi. Lekin hammamiz o'z ismlarimiz bilan fahirlanishimizni xohlaymiz. Ismlarimiz bilan chaqirishi va bu

ismlarimiz tarixda abadiy qolishini ham. Kimning ismini esdan chiqarib qo'ysak bu bizni xijolatga qoyadi va suhbatdoshimizga unchalik ham yoqimli holat bo'lmaydi. Ammo shuncha vaqt o'tkaniga qaramay ismi bilan chaqirsak unga manzur kelishi aniq. Ism sehri, bizning ofitsiant yoki yuqori martabali rahbar bilan gaplashishimizdan qattiy nazar, bir hil tasir ko'rsatadi.

22. Tinglay bilish

Yaxshi suhbatdosh bo'lischening oson usuli o'zing xohlagan mavzuda gapirish emas suhbatdoshning gapirishni xohlagan paytida uni qiziqish bilan tinglay olishda ekan. Suhbatdoshga o'zi xohlagan mavzudaga so'zlashiga qoyib berish va uni maroqlik bilan tinglash orqali biz eng yaxshi suhbatdoshga aylanishimiz mumkin.

23. Odamlarni qanday qilib qiziqtirish haqida ham kitobda aytilgan. Bu suhbat qurmoqchi yoki muzokara o'tkazmoqchi bo'lgan odamda yaxshi taassurot qoldirmoqchi bo'lsak o'sha odam nimaga qiziqishi yoki nima ish qilishini oldindan bilib olishimiz va ozgina o'rganib, savollar taylorlab bo'lajak suhbatga hozirlik ko'rsak natiyjaliy bolarkan. Shuni umutmasligimiz kerakki suhbaddoshimizni qiziqtirgan mavzuda gapirish kerak.

24. Har doim va hamma joyda boshqalarga o'zimiz olishni istaganimizni beraylik. Yani har qanday holatda ham odamlarga o'zinga qanday munosabatda bo'lishlarini istaganingdek munosabatda bo'lishimiz kerak. Tabassum, etibor, yaxshi so'z, mehr va hokazo...

25. Tezda odamlarga yoqib qolish niyatida

bo'lsak birinchidan o'zimiz haqimizda emas u haqida yoqimli nimadir aytishimiz zarur. Har bir odam, o'zini nimadadir, sizdan albatta, ustun hisoblaydi. Uning qalbiga eng tog'ri yol - hayotda muhim o'rin tutishini samimiyat bilan, hushomad qilmasdan tan olishingizni bildirishdan iboratdir.

26. Dunyoda bahsda engib chiqishning faqat bitta yagona usuli bor - undan qochish. O'nta vaziyatdan to'qqiztasida bahs shunday tugaydiki, ikkala tomon ham o'zining mutloq haqligiga yanada ko'proq amin bo'lar ekan. O'nta vaziyatdan to'qqiztasida bahs shunday tugaydiki, ikkala tamon ham o'zining mutloq haqligiga yanada ko'proq amin bo'ladi.

27. Bahslashib biz faqat yutqazamiz. Sababi bahslashgan va jahlimiz chiqsa, bazida

g'alaba qozonishimiz mumkin. Lekin bu ga'laba hech qanday natiyjaga olib kelmaydi. Chunki biz hech qachon muholifimizning roziligidagi erisha olmaymiz. Biz o'z nuqtai nazarimizni himoya qilib, mutlaqo haq bolishimiz mumkin. Raqibimiz qarashlarini o'zgartirishga kelganda esa, muvaffaqiyat qozona olmaymiz. Aynan shuning uchun bizning g'alabamiz ko'proq mag'lubiyatni eslatadi.

28. Biz xato qilganimizda, o'z-o'zimiz tan olishimiz mumkin. Agar biz bilan muloyim va xushmuomala gaplashilsa, boshqalar oldida ham iqror bo'lishimiz, hatto samimiy tarizda mazkur masalaga kengroq qaray olishimiz uchun faxrlanishimiz mumkin. Faqat xatolarimizni beandishlik bilan ko'rsatishga urinmasa bas.

29. Agar haq bo'lmasak, buni boshqalar takrorlamasdan oldin tan olishimiz kerak. O'z shaningizga boshqa odam aytmoqchi bo'lgan barcha haqoratlarni yog'diring. Buni u shunday imkoniyatga ega bo'lgunicha bajarishimiz kerak.

30. Tan olishimiz yuzaga kelgan vaziyatdan chiqishga yordam berishi mumkin. Buning uchun o'z xatolarimizni tan olish har qanday kishiga malum darajada qoniqish beradi, bu mardlikni talab qiladi. Bu aybdorlik hissini bartaraf etib qolmay, aksar hollarda xato tufayli yuzaga kelgan muammoni echishga yordam beradi.

31. Agar insonning yuragi sizga moyil bo'lmasa yoqtirmaslikka limmo-lim bo'lsa, hatto dunyodagi mavjud barcha mantiyqiy hiylalarni qo'llab ham, uni o'z nuqtai

nazariningizni qabul qilishga ishontira olmaymiz ekan. Odamlar o'z fikrlarini o'zgartirishni istamaydilar. Ularni siz yoki men bilan kelishishga majburlab bo'lmaydi, lekin bunga muloyim va do'stona tarzda ularga haqiqiy do'st ekanligimozga ishontirgan holda erishishimiz mumkin boladi.

32. Nafratdan ko'ra do'stonolik va qadr-qimmatga yarasha baholash odamlar fikrini tezroq o'zgartirishi mumkin. Samimiylilik va do'stlik hamiysha kuch va g'azabdan qudratliroq hisoblanadi. Bizga qarshi odamlarga yon bosib, ularni o'zimizning do'stligimizni ko'rsatish orqali ularni hovirodan tushiroshimiz mumkin boldi.

33. Suhbatdoshimizga muloqot boshidayoq "ha" deb qo'shilishiga harakat qilishimiz kerak. Suhbatni imkon qadar shunday olib

boroshimiz kerakki, muholifimiz "yo'q" so'zini aytashiga imkon bermasligimiz kerak. Shu tarzda kallasidagi ruhiy jarayonga ma'lum yonalish beriladi va kelishishni xohlab qoladi.

34. Boshqalar bilan kelisha olish uchun o'zimiz gapirishdan tiyilib avval ular gapirib olishlariga imkon berishimiz kerak bo'larkan. Ular bizga mutlaqo etibor bermaydilar, chunki hali aytadigan ko'plab shaxsiy g'oyalari bo'ladi. Shuning uchun diqqat bilan astoydil tinglashimiz kerak. Samimiy bo'lib, o'z g'oyalalarini aytib olishlarida rag'batlantirib turamiz.

35. Agar siz o'zingizga dushman orttirmoqchi bo'lsangiz, do'stlaringizdan ustun bo'ling. Agar do'stlarga ega bo'lishni istasangiz, mayli, ular sizdan ustun bo'lsinlar. Do'stlarimiz ham bizning maqtanishimizni eshitgandan ko'ra,

o'zlarining yutuqlari haqida so'zlab berishni afzal ko'radilar.

36. Faqat o'zimiz xohlagan narsani so'rashimiz emas boshqalarning xohoshini umumlashtirishimiz kerak. Hech kim o'ziga biror bir molni tiqishtirishlari yoki nimadir qilishni buyurishlarini yoqtirmaydi. Bizga ko'proq o'z xohishimizga ko'ra sotib olayotganimiz yoki fikrimizga mos ravishda harakat qilayotganimizni his etish yoqadi. Biz istaklarimiz, ehtiyojlarimiz va fikrlarimiz haqida so'rashlarini yoqtiramiz.

37. Boshqalar to'la-to'kis haq bo'lmasliklari mumkin. Lekin o'zlari bunday deb hisoblamaydilar. Ularni aybalash o'rniga tushunishga harakat qilishimiz kerak. Boshqalar bilan bo'ladigan o'zaro munosabatlardagi muvaffaqiyat ularning

nuqtai nazarini samimiy hisobga olishimizga bog'liq.

38. Bahs-munozaralarni to'qtatadigan, asabiylashishni so'ndiradigan, boshqalarni samimiy va etiborli tinglovchiga aylantiradigan so'zlar o'zimizni uning o'rniliga qo'yib ko'rishimiz natiyjasida aytadiganlarimiz. Misol: "Men sizni nimalar haqida o'ylaganingiz uchun mutlaqo ayblamayman. O'rningizda bo'lganimda, men ham shubhasiz, huddi sizdek o'ylagan bo'lardim".

39. Bizga duch kelgan barcha kishilar o'zlari haqida yuqori fikrga ega. Ular o'zlarini nozik va beg'araz hisoblashni xohlaydilar. Hatto bizni aldamoqchi bo'lganlar ham, agar ularni vijdonli vaadolatli hisoblayotganimizni his etishga imkon bersak, aksar hollarda o'z

majburiyatlarini vijdonan ado etadilar.

40. O'z g'oyalarimizni yorqin, ta'sirchan va jonli tarzda taqdim etishimiz zor effekt berishi mumkin. Qandaydir noananaviy, saxnalashtirilgan, yoki bochqacha usulda ko'rsatishimiz kerak.

41. Ish samaradorligini orttirish uchun kelishish, shoshiltirish, tanbeh, ishdan bo'shatish haqidagi po'pisalar foida bermasligi mumkin. Eng yaxshi usul, raqobatni rivojlantirishdir. Ana shunda hammasi joida bo'ladi. Buning zamirida boshqalardan ustinlik qilish istagi yotadi. Odamlar ishlashini o'yin shakliga olib kelsalar ham bo'lar ekan.

42. Suhbatni suhbatdoshni maqtash va uning kuchli tomonlarini samimiy tan olishdan boshlashimiz kerak. Keyin uning aybi yoki kamchilik, nuqsoni bolsa keltirib o'tsak bo'ladi. Suhbatni chiroyli ibora bilan boshlash tish shifokorining tishni davolashdan oldin novokain bilan ukol qilishiga o'qshaydi. Novokain og'riqni pasaytiradi, chunki baribir tishni burg'ulashga to'g'ri keladi.

43. Ch. Shvabning chekayotgan ishchilariga, Jon Uenemeykerning gap sotib turgan sotuvchilariga qo'llagan usullari tahsinga sazovor. Ular hodimlariga qo'pol gapirmadi, yomon ko'rinnadi. O'z qatti harakatlari orqali ishchilarini uyaltirdi va hurmatiga erisha oldi. Agar urish bilan cheklanganida ular bu ishni takroran qilishlari mumkin. Lekin bunaqa iltifotdan keyin ular bunaqa vaziyatni qaytalamaslik ehtimoli yuqori.

44. Oddiygina "lekin" bog'lovchisini "va" bog'lovchisiga almashtirish ham ko'pincha odamni haqoratlamay, jahlini chiqarmasdan uning nuqtai nazarini o'zgartirish va shu orqali muvaffaqiyat qozonish imkonini beradi.

44. Boshqalar xatolarini ko'rganimizda suhbatni o'zimizning shaxsiy xatolarimizni eslab o'tishdan boshlashimiz kerak. Xatolar xisobini gapni o'zi nima ham bundan kam xato qilmagani va mukammallikdan yiroqligini tovoze bilan tan olib boshlagan odamdan eshitish ancha osonroq.

45. Hech kim buyruqni ijro etishni yoqtirmaydi. Buyruq o'rniga savollar berishimiz yaxshiroq. Yani, "Mana bu variantni ko'rib chiqolmaysizmi?", "Hozirgi vaziyatda mana bu ish beradi, dep

o'ylaysizmi?" "Bu haqda nima dep o'ylaysiz?", kabilar. Bunday usul odamlarga o'z xatolarini osonlikcha tuzatishga imkon beradi. Mazkur usul nafsoniyatga tegmaydi.

46. Boshqalarga o'z obro'sini saqlab qolish imkonini berish kerak. Odamni kamsitadigan mavzuda gapirish yoki nimadir qilish tog'ri bo'lmaydi. Bizning u haqdagi fikrimiz emas, uning o'zi haqidagi fikri ahamiyatga ega. Odamning qadr-qimmatini haqoratlamasligimiz kerak.

47. O'zgalarni maqtov orqali muvaffaqiyatga ruhantirishimiz mumkin. Maqtov va olqish odam hayotini butunlay o'zgartirib yuborishi mumkin. Biz barchamiz maqtov va tan olinishga chanqoqmiz, bunga ega bo'lish uchun qo'limizdan kelganini qilishga tayyor bo'lamic. Tanqid qobiliyatlarning o'sishini

sekinlashtiradi. Maqtov - ularni rivojlantirish usuli hisobladi.

48. Odamlar haqida yaxshi fikr bildirishimiz kerak. Ana shunda ular fikrimizga munosib bo'lishga intiladilar. Ularning yaqshi faziylatga burkab tashlaymiz va amalda ham shunday ekanligini isbotlash uchun, berilgan tarifga munosib bolish uchun ham harakat qiladi.

49. Boshqalarda xatoni tuzatish oson, degan tasavvur paydo qilishimiz kerak. Bu unga ruhiy kuch beradi, bunga yaramaysan, senda bunga qobiliyat yo'q demasdan shunga moyillik borligi, ozgina harakat qilsa yaxshi natiyjalarga erisha olishini takidlashimiz kerak. Odamlarni rag'batlantirib, yo'l qoyilgan xatoni tuzatish oson, degan tasavvur paydo qilishimiz kerak bo'ladi.

50. Odamlar bizning xohishlarimizni hursandchilik bilan bajarishlariga erishishimiz mumkin. Unga oddiy buyruq bermasdan bu ishni bajarganda qanaqa manfaat ko'rishini ham bilishi kerak. Odamlar bizning istagimizni ado etishda baxtiyor bo'lsin.

Ajoyib kitob! 😊

Bizga shu kitobni o'qish vaziyfasi berilgani uchun raxmat aytmoqchiman! Bahonada, kitobni o'qish orqali ulkan foyda oldim deb oylayman. Hayotiy bilimlar manbasini ko'rsatayotganingiz uchun tashakkur!

Tayloragan: Utepbergenov Anvar
+998996827636