Shunday odamlar borki ular boshqalarni xuddi magnit kabi o'zlariga jalb qilishadi. Ular hech kimdan yordam so'rashlariga hojat yo'q - hamma ularga yordam berishdan mamnun bo'ladi.Ular hech kimga hech qanday so'z aytmasdan o'z nuqtai nazariga ishontirishga qodir. Siz ham xuddi shunday bo'lishni xohlaysizmi? Unday bo'lsa Deyl Karnegining "Qanday qilib do’st ortirish va odamlarga ta’sir ko’rsatish " kitobini o'qib amalda qo'llab ko'ring.Men ham ko’pchilik odamlar singari ushbu kitobni o’qidim va juda ko’p ma’lumotlar haqida bilib oldim. So’ngra ulardan olgan hulosalarimni umumlashtirib quyidagicha sharhlar orqali yozib qoldirdim. Bu esa menga juda yoqdi. O’ylaymanki sizga ham yoqadi.

1.Hech kimni aybi yo’q…

Bu mavzudan men kimnidur nohaq tanqid qilmasdan, kimningdur ko’nglini og’ritmasdan oldin, Linkoln tutgan yo’ldan foydalanishni o’rgandim. Menga uning aytgan gaplari shunday ta’sir qildiki **(Birovni qoralash bilan band bo’lmang, shunda sizni ham hech kim qoralamaydi)** shu vaqtgacha bu haqda zarracha ham o’ylab ko’rmagan ekanman. Ochig’ini ayta qolay bu kitobni o’qishimdan avval juda urushqoq, jirraki va o’ta talabchan edim. Hozir bo’lsa bu odatlarimni tashlab to’g’ri yo’lga o’tyabman. Bu esa ustozlar mehnati va mana shunday kitoblar orqali olayotgan bilimlarim tufayli.Yana shuni tushindimki aytaylik biror ishchim xato ish qilib qo’ydi, shunda men nima qilaman? Uni og’zimga kelgani bilan so’kib, urushib, tanqidlarga ko’mib tashlaymanmi? Yo’q albatta. Buning o’rniga uni ayblashdan avval yoki uning obro’ e’tiborini yerga urmasdan avval, biroz o’ylab, to’xta axir men u yerda bo’lmaganman yoki uning mendan tajribasi kamroq balki ko’proq deyishim yana bir misol u hali yosh uni arzimagan sabab bilan ayblamasligim zarur degan tushunchani yaxshi angladim.

2.Birovlarni o’zgartirgandan ko’ra…

Kitobni o’qiyabmanu har bir so’zini mulohaza qilgim kelyabdi. Chunki u yerda yozilgan gaplar shunday oddiy ammo juda ta’sirli qilib yozib qo’yilganki. Ularning har birini alohida mavzu qilib o’rgansa ham bo’ladi. Yuqorida birovlarni nohaq tanqid qilmaslik haqida gapirdim. Endi navbat o’zimga kelib qolibdi. Bu fikr miyyamda Brauning mana bu so’zlarini eshitgandan keyin paydo bo’ldi **“insonda ichki tomonlama kurash boshlansa, demak u nimagadir arziydi”**. Yani biz juda ko’p xatolarni amalga oshirmaymiz, qachonki birovlarni emas balki o’zimizni o’zgartirishni boshlasak. Biz kimnidur o’zgartirishdan ko’ra o’zimizdagi yomon illatlarni yaxshisiga o’zgartirsak, atrofimizdagi odamlar biz qanday bo’lsak shunday javob qaytarar ekan. Yaxshi bo’lsak yaxshi yomon bo’lsak yomon. Hammsi o’zimizga bog’liq. Hulosa boshqalarni o’zgartirishdan ko’ra o’zimizni o’zgartiramiz!

3.Yaxshi taasurot qoldish…

Deyl Karnegi bunga misol qilib bir ayolni ko’rsatdi. Ayol tushlikda o’zini borligini bildirish uchun qimmatbaho liboslar kiyib, duru gavharlardan taqib barchaning e’tiborini tortishga urinarkan. Lekin u shuncha harakatiga yarasha e’tiborga sazovor bo’ldimi? Aslo unday emas. Uning liboslaru marvaridlaridan boyligi sezilib tursa ham yuzidan, soxta tabassumidan hudbinligi yaqqol ko’rinib turar ekan. Bu misoldan shuni tushindimki odamlarda taasurot qoldirish uchun bizdan so’raladigan asosiy narsa bu jilmayishimiz va samimiyligimiz ekan. Albatta bu bizdan so’raladigan eng arzor va juda samarali vosita. Menimcha Charlz Shvabning gaplari ham o’z o’rnida aytilgan **(Mening jilmayishim millionlarga baholanadi)**. Bu bilan u suhbatni shunday olib borinki suhbatdoshingiz yoningizdan ketishga hech qanday bahona topa olmasin. Yuzingizdagi nur va tabassum uning yodida bir umr qolsin demoqchi. Yana bir gap agar biz muloqotdan huzr halovat, rohat istasak suhbatdoshimizga ham shuni berishni bilishimiz zarur. Demak nima qilamiz jilmayamizmi? Albatta …

4.Sizning baxtingiz…

Bu dunyoda hammamiz o’z baxtimizni qidiramizu lekin ko’pchiligimiz uni ayni qayerdan topishni bilmaymiz. Biz o’ylaymizki baxtli yoki baxtsizligimiz topgan pullarimiz, erishgan natijalarimiz, qanday va qayerda yashashimizga bog’liq deb. Ammo bu **Deyl Karnegi** aytganday topgan pullarimiz, katta uyda yashashimiz yoki yuqori martabalarga erishganimizda emas balki ular haqida qanday o’ylashimizga bog’liq ekan. U yana aytadiki tasavvur qiling bir uyda ikki inson, bir xil ishda ishlaydi, bir xil boyligi boru, bir xil sharoitda yashaydi. Shunga qaramasdan ularnnig biri o’zini baxtli ikkinchisi baxtsiz his qiladi. Nima uchun? Buning sababi aqliy kayfiyatni boshqa boshqaligida ekan. Bundan ko’rinib turibtiki bizning baxtli bo’lishimiz narsalarga qanday kayfiyatda qarashimizga bog’liq.

5.Boshqalar bilan samimiy qiziqish.

Agar bizga chindan ham ishonishlarini, umrimizning oxirlariga qadar do’st bo’lib qolishlarini xohlasak, u holda e’tiroflashda samimiy, baholashda chin yurakdan va maqtovda bag’rikeng bo’lishimiz, suhbat paytida birinchi bo’lib o’z samimiy qiziqishlarimizni ko’rsatishimiz, suhbatdoshga o’zi haqida gapirishga imkon berishimiz kerakligini tushindim. Bu juda ham sodda ko’rinishi mumkin ammo bu usullar bizdan oldin o’tgan prizendentlar, biznesmenlar, Deyl Karnegiday odamlarga foydasi tekkan ekan, nega endi biz foydalanmasligimiz kerak?

6. Boshqa odamlarning nuqtai nazari…

Misol uchun sotuvchiman, o’z mahsulotimni qay yo’l bilan sotaman? Balki mahsulotni maqtarman yoki narxini arzonroq aytishim kerakdur? Bilasizmi shu kitobni o’qishdan avval ikkilasi ham zo’r degan bo’lardim. Lekin kitobda keltirilgan mana bu ajoyib qoida haqida bilganimdan so’ng, bu yo’l qanchalik kulguli ekanini faxmladim. Bu bilan nima demoqchiman? Aytmoqchimanki mahsulotni maqtab narxini arzonroq qilib aytgandan ko’ra, uni haridorga qanchalik foydasi borligi, muammolarini yechishga qanday yordam berishi haqida aytishim kerak ekan. Bu bilan mijoz, muammoning hal bo’lgani haqida o’ylab, shu bilan birga mahsulotning foydasidan xursand bo’lib sotib oladi. Hulosa agar biz kimdandur ijobiy javob olishni, qandaydur ishni a’lo darajada bajarishini yoki har bir mijoz bizning mahsulotdan foydalanishini xohlasak bunga uning nuqtai nazari bilan qarashni o’rganishimiz lozim bo’lar ekan.

7.Tabassum qiling!!!

Savdo qilib yurgan paytlarim ochig’ini aytay juda kam mahsulot sotar edim. Sababini esa bilmasdim. Bir kun do’konimga ustozim keldi va men unga dedim. Ustoz men hamma sotuvchilarday, hatto ulardan ortiqroq harakat qilsam ham ishim chappasiga ketyabdi. Nima qilay ustoz maslahat bering. Shunda ustozim aytdiki hammasini to’g’ri qilyabsan lekin shunga ozgina ko’tarinki kayfiyat qo’shsang bunchalik ter to’kishning xojati qolmaydi dedi. Shunda men o’ylab qoldim nahotki hammasi shunga bog’liq bo’lsa? Mayli nima bo’lsa ham sinab ko’raman dedimu atrofga kulib qaradim. Shu mahal do’konga bir mijoz keldiyu tabbasumimga javoban tabbasum bilan mendan harid qila boshladi.To’g’risi qoyil deb yubordim. O’shadan keyin har doim shunday bo’lishni o’zimga odat qilib oldim. Buni qarang ustozim aytgan gap ushbu kitobda ham keltirilgan. Bundan aniq bo’ldiki tabassum qilsak olam ham bizga tabassum qilar ekan. Demak hoziroq tabassum qiling!!!

8.Sizning ismingiz.

Ushbu bo’limni o’qiganimdan so’ng, ismim bilan chaqirishganda nega tabassum qilamanu aksi bo’lsa nega jahlim chiqishini tushinib qoldim. Chunki bu yerda aniq va ravshan qilib, hayotiy tajribalarga tayangan holda har bir insonning ismi qanday tilda bo’lishidan qat’iy nazar, o’zi uchun eng shirin va muhim so’z deb yozib qo’yilgan. Guvohi bo’lganingizday har bir insonning ismi shunchalar muhim ekan nima uchun biz shuni o’rganib hayotda qo’llamasligimiz kerak. Keling shu ishni hozirdanoq boshlaymiz. Odamlarni ismi bilan qadrlaymiz.

9.Tinglang!!!

Kitobni o’qir ekanman **Deyl Karnegi** ijodiga yana bir bor qoyil qolishdan boshqa ilojim yo’q. Buning sababi shundaki u barchasini shunday ikir chikirigacha o’rganib, juda ham tushinarli tilda yozib qoldirgan. Misol uchun uning navbatdagi qoyilmaqom qoidasini keltiraman. Yaxshi suhbatdosh bo’lish uchun avvalo yaxshi tinglovchi bo’lish. Yashirib o’tirmay ushbu boʻlimga kelganimda odamlar bilan qilgan suhbatlarimda qanchalik xato qilganimni, oʻzimni kimligimni koʻrsatib qoʻyish uchun uzundan-uzoq gapirganlarimni eslab uyalib ketdim. Chunki bizda shunday illat bor ekanki, har doim, har yerda faqat oʻzimizni oʻylab, faqat oʻzimiz gapirgimiz kelar ekan. Aslida esa bu yo’l no’tog’ri bo’lib, rostdan ham do’st ortirmoqchi bo’lsak avvalo tinglashni ham o’z o’rniga qo’yish talab qilinarkan. Demak bundan hulosa qilib, yaxshi suhbatdosh bo’lish uchun yana bir qoidani yodlab olamiz.Bu ham bo’lsa yaxshi tinglovchi bo’lish.

10.Suhbatdosh qiziqqan mavzudagi suhbat.

Agar biz yaxshi do’st, yaxshi suhbatdosh bo’lishni istasak, albatta mana bu qoidaga ham amal qilishimiz kerak. Yani bu suhbatdosh bilan u qiziqqan mavzuda suhbatlashish. Buning uchun dastlab bu odam nimaga qiziqadi, undagi g’ayrat shijoatni nima yuzaga chiqaradi degan savolni o’zimizga berishimiz lozim. Bu bilan biz suhbatdoshimizning qiziqishlari va uning miyyasini band qilgan muammolarni bilgan holda, unda juda yaxshi tassurot qoldirishga erishamiz. Chunki har kimning ham o’z muammolari bor va bu muammolarni tinglay oladigan, unga savollar berib u qiziqqan mavzuda gaplasha oladigan odam kerak bo’lar ekan. Bundan hulosa qiladigan bo’lsak odamlarga yoqishning yana bir qoidasi suhbatdosh bilan u qiziqqan mavzuda suhbatlashish ekan.

11. Odamlarda qisqa fursatda rag’bat uyg’otish.

Suhbatdoshimizni o’zining qadr qimmatini anglashga, o’zining izzat nafsini baland tutishga, ishontirsak, shu bilan birga bu ishni samimiy ado etsak, shak shubhasiz qisqa fursatda ulardan rag’bat olishga muyassar bo’lar ekanmiz. Hulosani misol qilib yozib qoldiraman. Mana masalan ayolingiz bilan harid qilishga bordingiz. U o’ziga moviy rangli ko’ylak tanladi, lekin bu rang sizni qizil rangchalik qiziqtirmaydi. Shu payt uning fikrini o’zgartirish uchun nima qilasiz? Balki urusharsiz yoki nafratlanib qarasiz? Lekin aytib o’tay bu ish bilan siz hech narsaga erisha olmaysiz. Uning o’rniga moviy rang sizga juda yarashibdi lekin qizil rang sizga yanada ko’proq yarashadi deyishning o’zi kifoya.

12. Tortishuvda mutlaqo baland kelmaslik.

Biz hayotimiz mobaynida juda ko’p insonlar bilan suhbatlashamiz. Ular bilan bo’lgan bo’lmagan narsalar ustida tortishamiz. Buni qarangki ushbu tortishuvlarni na bizga, na suhbatdoshimizga foydasi tegmas ekan. Undan ko’ra suhbatdoshni qadr-qimmatini, obro’sining balandligini bildirgan ma’qul. Bu yo’l bilan tortishuvlarga barham beriladi va suhbatdoshda o’z shahsini ochiq namoyon etish imkoniyati tug’iladi. Keyin esa hamdardlik va bag’rikenglik fazilatlari yarq etib ko’rinadi.Shunday bo’lsa bu tortishuvlarga vaqt sarflagandan ko’ra, keling uni boshqacharoq yo’l bilan hal qilamiz. Yani tortishuvlarda mutloq ustun kelishning yakkayu yagona usuli chetda turishni o’rganamiz.

13. Hech qachon hech kimga sen nohaqsan deya ko’rmang!!!

Bordiyu biz suhbat vaqtida suhbatdoshimizga uning nohaq ekanligini ko’rsatmoqchi bo’lsak, unga sen nohaqsan, mana buni no’tog’ri ayting, bunday deb hech bir qonunda yozilmagan deyish yaramaydi. Bu bilan biz to’gridan-to’g’ri uning aql zakovatiga, sog’lom fikriga, shani va izzat nafsiga shavqatsizlarcha zarba berib qo’yamiz. Bu esa uni javob zarbasi berishga undab, o’z fikrida qat’iy turishga undaydi. Chunki uning o’rnida bizga ham shunday qilishsa, biz ham ortga chekinmay o’z so’zimizda qatiy turib olishimiz aniq. Shunday emasmi? Mana masalan kimdur bizga noto’g’ri fikrlayabsan deb aytsa, aslida uning aksi bo’lsa, kelishish uchun gapni mana bunday boshlaganimiz ma’qul ekan. Men buni boshqacha deb o’ylabman. Ammo hatoga yo’l qo’ygan bo’lishim mumkin. Menimcha hammada ham bunday xatolar bo’lib turadi. Bordiyu xato qilgan bo’lsam ularni to’g’rilab qo’yishlarini juda xohlardim. Bu bilan hech kim hafa bo’lmaydi va oldingizda turgan inson o’z xatosini anglab yetadi. Ushbu qoida hamsuhbatingizning noto’g’ri gapirgan bo’lsa ham fikrlarini hurmat qilganingizni anglatadi.

14.Agar siz nohaq bo’lsangiz buni etirof eting.

Agar biz biror masalada haq bo’lsak, odamlarni hushmuomala va me’yorida ishontirishga urinib ko’rishimiz, bordiyu xato qilib qo’ysak uni tezda anglab, bajonidil etirof etib, unga iqror bo’lishimiz darkor ekan. Bunday usul yuksak natijalarni beribgina qolmay, ishonasizmi yo’qmi, muayyan shart-sharoitlarda o’zimizni himoya qilishga qaraganda bir necha bor samaraliroq va yoqimliroq bo’larkan. Mana masalan xato qilib qilib qo’ydik, uni oqlash uchun gaplarimiz boshidanoq quyidagilardan boshlasak natijasi yaxshi bo’lishi aniq. Albatta buni vaziyatga qarab moslab ishlatish maqsadga muvofiqdir.

1. Sizning oldingizda hijolatdaman.

2. Aytgan gaplaringizning barchasi to’g’ri.

3. Aybdorman xatolarimni oqlay olmayman.

4. Bilaman xatolarim og’ir .

5. Imkon bo’lsa bu xatoni boshqa takrorlamayman.

Hulosa qiladigan bo’lsam bordiyu nohaq bo’lsak, uni juda tez va qat’iy ravishda etirof etishimiz kerak bo’lar ekan.

15. Inson aqli tomon to’g’ri yo’l.

Faraz qilib ko’raylik. Masalan men noxush, tajovuskor kayfiyatda ro’paramda o’tirgan do’stimga u haqdagi yomon fikrlarimni to’kib soldim. Bu bilan men xursand bo’lib o’zimni yengil tortganday bo’laman menimcha shunday. Lekin uchi u nima qiladi? Mening gaplarimni tinchgina tinglab, menga hayrixoh bo’larmikan? Menimcha bunday bo’lmaydi. Axir qayerda ko’rgansiz qilich ko’targan jangchiga qilichsiz jangchi to’qnashganini. Bunda u ham qilich bilan javob qaytaradiku to’g’rimi? Buning o’rniga yuqori kayfiyatda, samimiylik bilan nima uchun uni hurmat qilishimni, nega u bilan do’st bo’lganimni qo’shib, shundan keyingina u haqidagi fikrimni aytsamchi. Bunda nima bo’ladi? Bu bilan u dastlab xursand bo’ladi. So’ngra o’zining kamchiliklarini tushinadi. Menga hayrixoh bo’lib, mendan uni to’g’ri tushintirganligim uchun minnatdor bo’ladi ham. Ushbu misolga tayanib ish ko’radigan bo’lsak, inson aqli tomon to’g’ri yo’l, u bilan do’stona munosabatni mahkam tutishdan boshqa narsa emasligini tushinib olishimiz mumkin!

16.Ha deyishga majburlash.

Biz suhbatdoshimizga o’z fikr mulohazalarimizni singdirishni istasak **“Suqrot usuli”** yani unga dastlab tasdiqlovchi savollar berib **“ha”** deyishga majburlashimiz kerak. Lekin buni ochiqchasiga zo’ravonlik, cho’rtkesarlik bilan emas, balki suhbatdosh nuqta-nazaridan kelib chiqqan holda, hamsuhbatimizni murosaga keltiruvchi va ha deyishga undovchi o’zimizning savollarni berishimiz zarur. Bu usul bilan bizdan hech kim hafa bo’lmaydi va o’zi inkor qilib turgan vaziyatda ham ha deyishdan boshqa ilojini topa olmaydi. Demak bundan hulosa shundaki biz hamsuhbatmizni o’z nuqtai-nazarimizga burishni xohlasak Dastavval unga tasdiqlovchi savollar berib ha deyishga majburlashimiz kerak bo’larkan.

17.Shikoyatni ko’rib chiqishning najotbaxsh yo’li.

Bilasizmi odamlar bilan shunday muomalada bo’lishimiz kerak ekanki, ular bu muomaladan o’zlarini ahamiyatliroq his qilishsin. Buning esa aynan bir yo’li, hadeb o’zimiz haqimizda gapiravermasdan **Deyl Karnegi** aytganday, kamtarlik bilan savollar berib uni gapirtiraylik. Bu esa doim aniq nishonga tegadigan qurol sifatida xizmat qiladi. Bundan ko’rinib turibdiki hayot qisqa, o’z yutuqlarimizni aytib odamlarni zeriktirib qo’ygandan ko’ra, yaxshisi ular o’zlari to’g’risida gapirishlarini rag’batlantiramiz. Hulosa. Keling ko’proq vaqt bizning hamsuhbatdoshimiz gapirsin. Bu bilan biz uning qiziqishlari va qadryatlari to’g’risida juda ko’p narsalarni bilib olamiz. Shunday qilib **nima uchun** degan savolga aniq javob topa olamiz ham. Bu esa har qanday shikoyatlarni ko’rib chiqish va unga yechim topish uchun ayni muddao hisoblanadi.

18.Hamkorlikga qanday erishish mumkin?

Bundan shunday hulosaga kelish mumkin. Agar biz oiladami, ishdami yoki boshqa yig’ilishlardami farqi yo’q, biz bilan hamfikr, hamkor bo’lishlarini istasak, o’z g’oyalarimizni huddi suhbatdoshimiz xohlaganday yetkazishni bilib olishimiz kerak. Buning esa eng oson yo’li, g’oyamizni suhbatdoshga shunchaki bildirish, shu bilan uning bu haqidagi qarashlari va qanday fikrga kelishini aniqlashdan boshqa narsa emas. Bu bilan u bizning g’oyamizda o’zining hissasi borligini sezadi va biz bilan hamkorlik qila boshlaydi. Shunday qilib kimnidir g’oyalarimizga moyil qilishni istasak ushbu qoidaga ham amal qilishimiz kerak. Yani suhbatdosh g’oya unikiligini yoki uning hissasi qo’shilganini his qildirishi zarur.

19. Mo’jizalar formulasi.

Dunyodagi muvaffaqiyatli odamlar bu oddiy va oson formulaga amal qilishi ajablanarli emas. Yodingizda bo’lsin! Odamdan kerakli narsani olishning yagona foydali usuli, odamni buni qilishini xohlashiga undash! Masalan bola qo’llarini yuvishni xohlamaydi. Bunday holda uni qulog’idan tortib, qo’llarini yuvishga majbur qilish to’g’ri emas. Natija shunday bo’ladiki, ataylab bundan buyon har qanday vaziyatda ham also buni qilmaydi. Lekin qilish kerak bo’lgan narsa, unga o’g’lim qo’lingni yuvmoqchi bo’lmasang yuvma, bu muammo emas shunchaki qizlar toza odamlarni hurmat qilishadi va iflos odamlar bilan muloqot qilishlari dargumon, o’zing buni o’ylab ko’rarsan deb aytishdir. Bu yerda hech qanday bosim va baxslashadigan narsa yo’q. Yani qarshilik reaksiyasi bo’lmaydi. Odamga biror narsa qilishga undash mana shunday amalga oshiriladi. Shunday qilib hulosa. Biror kishini ranjitmay ishontirishning qoidasi, hamma narsaga chin yurakdan samimiy tarzda hamsuhbatingiz nuqtai-nazari bilan qarang.

20.Har bir kishi nimani istaydi?

Kitobni o’qishda davom etar ekanman, yana bir ajoyib qoidaga duch kelib qoldim. Bu ham bo’lsa yuqorida keltirilgan qoidalarday juda oddiy, lekin ahamiyatga ega, eng ta’sirli qoidalardan biri bo’ldi. Yani agar biz boshqalarni o’z nuqtai-nazarimizga ko’ndirmoqchi bo’lsak yoki fikrlarimizga astoydil qo’shilishlarini xohlasak mana bu qoidaga – boshqalarning fikr va istaklariga sitqi-dildan hamdardlik bilan munosabatga kirishish qoidasiga amal qilishimiz kerak. Chunki odamlar hamdardlik tuyg’usiga juda muhtojdirlar hamda ular hamdardlik bildirgan odamni hech qachon unitishmaydi.

21.Hammaga ma’qul kelgan chaqiriq.

Aytaylik qaysidur do’stimiz yoki yaqinimiz bilan aylanishga bordik. U yerda aylandik, yedik-ichtik shu bilan bir qatoqda, ajoyib, bir biridan chiroyli joylar bo’lganligi uchun bir necha bor suratga ham tushdik. Hullas vaqtimizni chog’ o’tkazdik. Ammo bir kun o’sha do’stimiz aynan bizga yoqmagan suratni ijtimoiy tarmoqga qo’yganini ko’rib qoldik. Nima qilamiz? Unga qo’ng’iroq qilib darxol surat yoqmaganini, uni o’chirishini talab qilamizmi? Albatta. Ammo u bizdan hafa bo’lishini hisobga olsak bu noto’g’ri ekanini fahmlaymiz. Keling buni boshqacharoq yo’l bilan yani hammaga ma’qul kelgan chaqiriqdan foydalanib hal qilamiz. Iltimos ushbu suratimizni o’chirib boshqa yuklamasangiz chunki u onamga yoqmayabdi deymiz. Bu orqali u hafa bo’lmaydi, hamda u ham onasining gapini ikki qilmaganligi uchun bizni tushinadi. Demak odamlarni o’z fikrlarimizga moyil qilmoqchi bo’lsak, ularni kuchli his tuyg’ularga, dalillarga davat etishimiz kerak ekan.

22.Kino va radioda shunday yo’l tutishadi.

Hozirgi kunda televizor barchamizning uyimizda bor desam mubolag’a bo’lmaydi. Undagi kino, serial va ko’ngilochar ko’rsatuvlar ko’pchilikga yoqishi tabiiy. Ammo ularning orasida har doim shunday narsa bo’ladiki uni chetlab o’tib bo’lmaydi. Tushingan bo’lsangiz u reklama. Bu bilan aytmoqchimanki, hozir kino yoki serial haqida emas balki reklama haqida gaplashamiz. Nima deb o’ylaysiz? Nima uchun biz reklama qilingan mahsulotni olishga yoki bo’lmasa u haqda ma’lumotga ega bo’lishga intilamiz? Buning sababi kinostudio reklama agentliklari mahsulot haqidagi ma’lumotlarni jiddishlashtiradilar va unga erishish yo’llarini taminlaydilar. Bu bilan odamlar unga ehtiyoj sezadilar va unga ega bo’lish hamda foydalanish istagida bo’ladilar. Shunday ekan nega endi biz ham huddi shunday qilmaymiz? Nega odamlarni o’z nuqtai-nazarimizga burish uchun g’oyalarimizni jiddiylashtirmaymiz? Agar biz ham shu yo’ldan foydalansak yomon bo’lmasdi.

Demak navbatdagi qoida odamlarni o’zimizga ishontirish uchun o’z g’oyalaringizni jiddiylashtirib, ularning samarali bo’lishiga erishing.

23.Agar boshqa birortasi ta’sir etmasa, buni sinab ko’ring.

Ko’rib turibsizki Deyl Karnegi kitobdan o’qiganlarimni hulosa sifatida tushinganimcha yozib bormoqdaman. Anglagan bo’lsangiz bunisi ham huddi shunday davom etadi. Sizlarga manzur kelyabdi degan umiddaman.

Tasavvur qilaylik yangi biznes boshlash arafasidamiz. Ammo bizda bitta muammo bor. U ham bo’lsa boshlash uchun pul topish muammosi. Bunda bizga faqat bitta odam yordam bera oladiyu uni ko’ndirish deyarli imkonsiz. Bunday vaziyatdan qanday chiqishimiz kerak? Qanday uni ko’ndira olamiz? Nima deb o’ylasiz? Menimcha unga shunday gap gapirish kerakki u rozi bo’lishdan boshqa chora topa olmasin. Masalan bunday – salom alikdan so’ng, bilasizmi bundan 1 yil oldin hayolimga yangi biznes g’oyasi kelib qoldi va bu men ko’rgan, eshitgan eng samarali g’oyaga o’xshadi. Keyin esa qator tadqiqotlar o’tkazdim, o’qidim, izlandim va men shu g’oyani shakllantirdim. Hozirgi kunda u yarim tayyor holda. Keling siz ham yetmayotgan **X0000$ bilan** o’z hissangizni qo’shing. Shuning uchun sizning oldingizga hamkorlik istab keldim, nima deysiz? Shunda u **(qo’rqib, titrab, ishonmasdan)** aytishi mumkin ilojim yo’q, qo’limdan kelmaydi, bunga boshqa tajribali odam toping **(to’g’rida shunday deyishi tabiiy, axir X0000$ ozmuncha pulmi)**.Shunda siz davom etasiz – kechirasiz, men qo’rqayotganingizni ko’rib sizni ayblay olmayman. Haqiqatdan bu juda katta pul. Shuncha pulga tavakkal qilish hafli ish. Bunday ishga nihoyatda kuchli odam bo’lish kerak. Ana shunda bu ishni uddalash mumkin. O’ylaymanki siz ham o’sha odamlar sirasiga kirasiz.Ko’rib turganingizday biz unga da’vat qilib gap tashlab qo’ydik. Bu esa biznesmenni ich-ichidan ana shunday kuchli kishi kerak bo’ladigan ishni qo’lga olishga majbur qiladi. Demak navbatdagi qoidamiz odamlarni da’vat qilib jonli harakat qilishga undash ekan.

24.Tambeh berishingiz lozim bo’lib qolsa gapni nimadan boshlash haqida.

Ushbu bo’limdan shuni tushindimki, aytaylik siz o’z ish faolyatingizda qandaydir xatoga yo’l qo’yib qo’ydingiz. Shunda rahbar siz haqingizda shunday yomon gaplar gapirdiki, o’zingizni qo’yarga joy topa olmadingiz. Endi savol ushbu holatga qanday qaraysiz? Hatto iloji bo’lsa uni do’pposlashga ham tayyor bo’lasiz. Shunday emasmi? O’ylashimcha shunday. Ammo rahbar boshqacharoq, yani u sodda lekin samarali usuldan foydalanib, ruhiy nuqtai nazardan kelib chiqqan holda, dastavval sizning yaxshi fazilatlaringizni maqtab, so’ngra xatolaringizni aytsa, o’zingizni qanday his qilasiz? Bu bilan siz hafa bo’lmaysiz, undan ko’nglingiz qolmaydi va bu xatoni boshqa takrorlanmaslikga harakat qilasiz. Bu esa odamni haqorat qilmay, unga ta’sir ko’rsatishni navbatdagi qoidasini yani gapni hamsuhbatingizni maqtashdan va uning yaxshi jihatlarini chin yurakdan etirof etishdan darak beradi. Ushbu qoidani nafaqat ishda balki oilada, do’stlar davrasida hulas hamma joyda ishlatish mumkin. Uni qanday ishlatish esa o’zingizga bog’liq.

25. O’zingizga nisbatan nafrat uyg’otmay, tanqid qilish haqida.

Bu qoida yuqoridagiga o’xshab ketganligi uchun bunga ortiqcha to’xtalib o’tishning xojati yo’q deb o’ylayman. Shuni aytishim mumkinki, odamlarni taqiqlangan, jamiyatga mos kelmaydigan ish bajarayotganini ko’rib qolsak, ularga ochiqchasiga uni mumkin emasligini, bu hech kimga yoqmasligini, bu ish uchun ularga jarima solishlari mumkinligini aytishimiz emas, balki uning o’rniga ularni rag’batlantirishmiz va bu ishni qilmasalar ulardan minnatdor bo’lishimizning o’zi kifoya ekan. Bundan ko’rinib turibdiki o’zgalarning xatosini to’g’ridan to’g’ri emas, balki bilvosita ko’rsatishimiz kerak ekan.

26. Eng avvalo o’z shaxsiy xatolaringiz to’g’risida gapiring.

Har doim guvohi bo’lganingizday aksariyat yoshlar ko’proq xatoga yo’l qo’yadi. Ammo biz ularni xatosini anglashlari uchun bu ish noto’g’ri, uni mana bunday qilish kerak yoki bu sening ishing emas deb uqtirishga iltilamiz. Buni qarangki bizdan oldin o’tgan mutafakkirlar buning ayni teskarisini qilishgan. Bu ham bo’lsa, u ham yosh bo’lgani va u bu yoshda bundan ham kattaroq xato qilganini aytishdan iborat bo’lgan. Masalan shunday – Ism sen xato qilding ammo sening xatoying men qilgan xatolar oldida hech narsa emas. Men ham yosh bo’lganman. Sen mening yoshligimga qaraganda ancha aqlliroqsan. Shuning uchun seni tanqid qilish niyyatim yo’q. Ammo sen o’sha ishni mana bunday qilganingda qanday bo’lardi? Bu bilan tanqid qilayotgan kishi o’zining ham beayib emasligini, xatolar unda ham ko’p bo’lganligini tan olib, suhbatdoshining qator kamchiliklarga yo’l qo’yganini ayta boshlasa bo’ladi demoqchiman. Demak hulosa dastavval o’z kamchilik va nuhsonlaringiz to’g’risida gapiring, so’ngra hamsuhbatingizni tanqid qilishga kirishing.

27.Hech kim o’ziga buyruq berishlarini yaxshi ko’rmaydi.

Ushbu bo’lim men uchun eng foydalilaridan biri bo’ldi. Chunki bunda rahbarning buyruq o’rniga maslahatlashish bilan hamma ishni a’lo darajada uddalagani yoritib o’tilgan.Yani boshliq uni qiling, buni qilmang deyish o’rniga, bu haqda bir o’ylab ko’ring, shu haqda nima deysiz yoki bu haqda fikringiz qanday deb so’raydi. U odamlarga imkoniyat yaratib berar, hech qachon hodimlarga buyruq berib, ko’rsatib o’tirmas balki barchasini o’zlariga qo’yib beradiyu, xatolarini o’zlari tuzatishga imkon yaratadi. Bu esa insonga o’zi yo’l qo’ygan xatolarning tuzatish vaqtini qisqartirib, o’z qadrini his etishga undaydi. Yana shuni aytish mumkinki odamni hamkorlikga chaqirib norozilikga ham batamom nuqta qo’yadi. Demak hulosa odamni haqorat qilmay unga ta’sir o’tkazishning ajoyib qoidasi hamsuhbatingizga buyruq berish o’rniga savol bering.

28.Odamlarga obro’larini saqlab qolishga imkon yarating.

Odatda biz o’zimizni obro-e’tiborimiz haqida o’ylaymizu, boshqalarning obro’si haqida o’ylashni bilmaymiz. Biz o’zgalar hissiyotini hisobga olmay, o’z fikrimizga yopishib, tirnoq ostidan kir qidiramiz. Biz hodimlar, o’zimizdan kichiklar yoki do’stlarimizni begonalar oldida tanqid qilib,bu uning nafsoniyatiga qanchalik ta’sir qilishini o’ylab ko’rmaymiz ham. Axir xato qilgan bo’lsa qilibdida, endi uni ortga qaytarish emas, balki unga ozgina e’tibor, ikki og’iz shirin so’z aytib, noxush vaziyatni yumshatish mumkin-ku. Agar kimgadur tanbeh bermoqchi yoki uni tanqid qilmoqchi bo’ksak mayli shunday qilamiz. Ammo bu ishni hech kim bilmasin, uning ham obru e’tibori odamlar orasida saqlanib qolsin.

29.Odamlarni muvaffaqiyat qozonish uchun qanday ilhomlantirish kerak?

Biz kimga duch kelmaylik uni uyg’otishga intilsak yani motivatsiya bera olsak, u bor imkoniyatlardan ham ko’prog’iga erishadi. Yana uning hulq-atvorida ham o’zgarishlar seziladi. Bu yo’l bilan uni butunlay o’zgartirib yuborishimiz ham mumkin. Shunday ekan nega bu ishni qilmaymiz. Balki bizni bu sohada malakamiz yetishmas. Agar shunday bo’lsa ushbu qoidani ham saqlab qo’yishimiz va malakamizni oshirgan holda odamlarni muvaffaqiyat qozonishi uchun ozgina yutuqlari bilan maqtab qo’yishimiz kerar.

30. Odamlarga yaxshi obro’-e’tiborga ega bo’lishlari uchun imkon bering.

Agar bizga kerakli odam o’zimiz xohlaganday bo’lishini istasak, mana shu qoidani ham amalda sinab ko’rmog’imiz zarur. Bu ham bo’lsa odamlarni yaxshi obro’-e’tiborga ega bo’lishlari uchun imkon yaratishimiz. Yani odamlarni o’zimiz xohlagan fazilat egasi sifatida ko’rib, hamda o’sha sifatni ochiqchasiga takidlasak ancha foydali bo’ladi va bu bilan biz, unga, obro’-e’tiborga, ega bo’lish uchun sharoit yaratgan bo’lamiz. U esa e’tiborni oqlashga urinadi va unga bor kuchini sarflaydi. Toki biz undan umidimizni uzmasligimiz uchun ham shunday qiladi. Demak nima qilamiz? Bunisini ham amalda sinab ko’rguncha yozib qoldiramiz.Odamlarga yaxshi obro’-e’tiborga ega bo’lishlari uchun imkon yarating. Toki ular buni oqlashga harakat qilishsin.

31.Shunday yo’l tutinki xato osongina hal bo’lsin.

Bundan kelib chiqadiki. Bordiyu biz farzandlarimiz, do’stlarimiz va yaqinlarimizni arzimagan xatosi uchun ma’lum ma’noda nodon, farosatsiz hech qanday ishga yaramaydigan qobilyatsiz deb takrorlab gapiraversak, ularning ko’nglini sovutib rostdan ham shunday bo’lishiga sababchi bo’lib qolar ekanmiz. Bordiyu shuni aksini qilsak yani bag’rikenglik bilan uning qo’lidan kelmaydigan ish yo’qligini, u bu ishni uddalashiga ishonchimiz komil ekanligini va unda bu ishga nisbatan tug’ma qobilyat borligini aytsakchi. Bunda u bizdan mamnun bo’lgan holdan hayot yo’llarida muvaffaqiyat qozonish uchun amaliy mashg’ulotga kirishib ketar ekan.

Hulosa shunday – Rag’batlantirishga urinamiz. Shunday tasavvur uyg’otaylikki xatoga yo’l qo’ygan kishi xatosini yengil tarzda tuzaladiganday his etsin.

32. Odamlar siz xohlagan ishni bajarib, shundan qanoat tuyg’usini hosil etishga qanday erishish mumkin?

Tasavvur qilamiz. Do’stlarimiz ko’p va ular bilan u yoq bu yoqqa juda ko’p borganmiz. Ammo bu safargi taklifni rad etmoqchimiz, lekin do’stlarimizning xafa bo’lishini hisobga oladigan bo’lsak, bunday qilish noinsoflik bo’ladi. Shu holatda qanday yo’l tutishimiz kerak? Balki ochiqchasiga aytib qo’ya qolarmiz? Lekin yana ular bilan birga bo’lmoqchi bo’lsak bu ish yaramaydi. Hmm… Keling yaxshisi ushbu qoidadan foydalana qolamiz. Masalan bunday deymiz. Do’stlarim sizlar bilan birga bo’la olmaganligimdan afsusdaman, balki bu safar **(ism,u yoki bu)** do’stlarimizni o’rnimga taklif qilib turarsizlar, bilasiz ular ham shinavanda, odamlar ko’nglini ko’tarishga juda usta, shu bilan birga endilikda boradigan joy haqida ularda juda ko’p ma’lumotlar bor. Nasib bo’lsa keyingi safar albatta yoningizda bo’lishga vada beraman. Agar xohlasangiz hozirning o’zida **(ism)** ga qo’ng’iroq qilib taklif qilaman va roziligini olaman. Meni tushinganligingiz uchun tashakkur. Hulosa. Do’stlarim dastlab men aytganga ko’nib, undan qanoat hosil qilishadi va mendan minnaddor bo’lishadi.

33.Maktublarning mo’jizaviy ta’siri.

Ushbu mavzudan odamlarga nimanidur iltimos qilsak, yoki ularni bizga yordam berishni istasak mana bu iboralardan foydalanishni o’rgandim. Do’stim sen menga arzimagan qiyinchilikdan chiqib ketishim uchun yordam bera olmaysanmi? Bu bilan u mening yordamga muhtoj ekanligimni sezadi, aynan unga aytganimning sababini esa men doimo bag’rikenglik bilan odamlarga yordam berib kelaman va bunisiga ham tayyorman deb tushunadi. Garchi u bunday bo’lmasa ham. So’ngra unga nima sababdan yordam so’raganimni yetkazaman va bu muammoni u kutilganiday bajarishini ta’kidlab, boshqa birov ko’ngildagiday bajara olmasligini aytaman. Kamiga unga minnatdorchilik ham bildiraman. Shu zahoti uning miyyasiga mana bu so’zlar keladi. Men ishimni sevaman va uni a’lo darajada uddalayman. Hech kimning menchalik bu ishda tajribasi ham yo’q. Albatta unga yordam berishim zarur.

Hulosa qiladigan bo’lsam, garchi men undan arzimagan yordam so’rayotgan bo’lsam ham uning ijrosi unga shaxsiy ahamiyati anchagina katta ekanligidan dalolat beradi.

34. Shaxsiy oilaviy baxtni tezroq qabrga tiqish usuli.

To'g’risi huddi sizday men ham bu mavzuni o’qib hayron qoldim. Chunki bu kitob yaqinlar bilan aloqalarni uzish emas balki do’st ortirish haqida yozilgandida. Lekin unda keltirilgan gaplarni o’qiganimdan keyin nega bunday deyilganiga tushindim. Hozir men sizga obdon nima yozilgani haqida gapirmoqchi emasman. Shunchaki keltirilgan faktlardan kelib chiqqan holda ayollar uchun ozgina qo’shimcha qilmoqchiman **(Sababi Nyu-york dagi ichki oilaviy munosabatlar ishi bo’yicha sudda 11 yil ishlagan Bessi Hamburgerning aytishicha, ko’rilgan 1000 ta ishdan, erkakning uydan chiqib ketishiga yagona sabab, xotinining xarxashasi, rashki ekan).** Biz erkaklar shunaqamiz. Shoshqaloqmiz, qiziqqonmiz o’ylamay turib qaror chiqaramiz. Aslida barcha ayb bizda. Rashk qilishning ham sababchisi bizmiz. Muhtarama ayollar bilaman rashksiz sevgi bo’lishi mumkin emas. Ammo rashk deb o’zingizni o’qqa-cho’qqa urib xarxashalar bilan hech narsaga erishib bo’lmasligini aytib qo’ymoqchiman holos. Shuning uchun me’yorni biling. Aks holda Linkoln honim yoki Tolstoy honimning holiga tushib, keyin afsuslanib qolishingiz mumkin. Meni to’g’ri tushinganingiz uchun rahmat. Endi sizlarga tavsiya oilaviy baxtingizni saqlamoqchi ekansiz, xarxasha qilmang, xarxashaga aslo xojat yo’q.

35. Sevgin va boshqalarning ham sevishiga imkon bergin.

Bu bo’limlar shunday yozilganki, ochig’ini aytay uylanmaganligim uchun ularni yoritishga ozgina qiyinchilik sezyabman. Lekin shunday bo’lsa ham tushinganimcha yozib qoldiryabman. Hullas bu mavzudagi asosiy ma’no shundaki, uylanmoqchi bo’lgan, har bir yigit yoki qiz, juft tanlashda o’ziga yoqadigan, aqlli, teran fikrlaydiganiga uylanishi yoki turmushga chiqishi lozim. Agar allaqachon nikoh amalda bo’lgan bo’lsa, turmush o’rtog’ining kamchiliklariga ko’z yumib, kuchli tomonlarini maqtagan holda, hazil mutoyiba bilan yashashi kerak. Shunda o’sha oila dunyodagi eng ajoyib juftlik sifatida tarixda qoladi. Aks holda hayot naq do’zohga aylanadi. Demak hulosa o’z umr yo’ldoshingizni o’zgartirmaslikga harakat qiling.

36. Agar o’zingizni boshqacha tutsangiz, Rinoga borishga to’g’ri keladi.

Aslo tanqid qila ko’rmang. Nima uchun bu gapdan boshlaganimni bilasizmi? Chunki bu yerda oilani saqlab qolish haqida so’z bormoqda. Agar biz oilamizni namunali, har jabhada o’zini namoyon qilishini xohlasak, umrimizning oxirigacha baxtli yashashni istasak, Gladson qilmaganiday tanqid qilmaslikni birinchi o’ringa qo’ymog’imiz zarur. Gladsonni keltirishimning ayni sababi u nonushta stoliga o’tirar ekan, qolgan oila a’zolarini hali uyg’onmaganligini sezib qoladi. So’ngra ularga nisbatan noroziligini hushmuomilalik bilan izhor etadi. U o’sha norozilik izhorini mana bunday qo’shiq bilan aytib, Angilyadagi ishiga shoshayotgan bir kishi yaqinlarini nonushta uchun kutib o’tirganini go’yo eslatmoqchi bo’ladi. Bundan ko’rinib turibdiki. Agar tanqid qilmoqchi bo’lsak shunday qilishimiz keraki uni hatto sezishmasin.

37. Barchani baxtli qilishning tez usuli.

Bu ajoyib qoidada asosan er-xotinlar uchun maslahat yozilgan bo’lsada, men uni onamda sinab ko’rdim. Qandayligini aytadigan bo’lsam, ona yangi ko’ylak oldingizmi, to’g’risi sizga juda yarashibdi dedim. Shunda onam xursand bo’lib, bir zum to’xtab qoldi. Chunki men unga hech qachon bunday gap aytamagan edim. Keyin onam hayronligidan hech so’z topolmay, mendan qorning ochmadimi deb so’rab qoldi. Men bo’lsam ozroq ochman deb javob berdim. So’ngra onam ovqatni suzib berdi va uni yeb bo’lib qo’lingiz juda shirinda, deb yana maqtab qo’ydim. Shunda u o’g’lim o’zingmisan? Nimagadur boshqachasan dedi. Men esa ha o’zim dedimu ammo ichimda bu qoidaning qanchalik muhimligini, oldinroq tushinmaganimga afsuslandim.

Hulosa shunday. Do’stlar sizlar ham men qilganday qilib ko’ring natijadan lol qolasiz. Bir - biringizga chin yurakdan minnatdorchiligingizni bildirib turing.

38.Bu ayollar uchun juda ko’p narsani anglatadi.

Ayollar uchun shunday muhim narsa bor ekanki, u ham bo’lsa turmush qurgan kuni va tug’ilgan kuni. Biz erkaklar uncha katta bo’lmagan ana shunday e’tiborga molik belgilarni yetarli darajada baholamaymiz. Shuni aytishim mumkinki Alloh his-tuyg’uni to’laligicha ayollarga bergan. Shuning uchun bo’lsa kerak ular gullar olishni, tug’ilgan kuni yoki turmush qurgan kunlarida e’tiborga molik nimadur sovg’alar berishlarini juda ham xohlashadi. Shunday ekan nima uchun biz shularga e’tibor bermasligimiz kerak? Nima uchun hech bo’lmasa muhabbat ramzi gullar hadya etmasligimiz kerak? Axir biz tabiatan qiziqon, tajriba o’tkazishni yoqtiramizku. Keling ertaga kechkurun ularni gullar bilan siylaymiz. Yoki bo’lmasa tug’ilgan kunini eslab unga eng yoqtirgan narsasini olib berishga vada beramiz. Bu bilan ular xursand bo’lishadi. Sovg’a uchun emas balki tug’ilgan kunini esda saqlab turganligimiz uchun. Agar oilamiz farovon, tinch, limmo-lim baxtga to’lishini istasak bularga e’tiborliroq bo’lishimiz kerak. Tushungan bo’lsangiz bu ayollar uchun juda muhim sanaladi.

39. Agar baxtli bo’lishni istasangiz…

Har birimiz yaxshi bilamizki, biz o’z yaqinlarimizga nisbatan begonalarga xush muomila munosabatda bo’lamiz. Biz yod kishining gapini shartda kesib, yana o’sha gapmi, bo’ldida endi deyishni hayolimizga ham keltirmaymiz. Yaqin do’stlarimizning sirlariga burun suqishniku aytmasa ham bo’laveradi. Faqat oila a’zolarimizni, ya’ni bizga eng yaqin va qadrdon odamlarnigina arzimas sabablar uchun haqorat qilishga haddimiz sig’adi. Nima deb o’ylaysiz? Nima uchun biz shunday qilamiz? Axir oilamiz biz uchun birinchi o’rinda bolishi kerak emasmi? Qachongacha ko’chadagi yoki ishdagi muammolar uchun ularni haqorat qilamiz yoki ular aloqasi bo’lmagan ish uchun ulardan alamimizni olamiz. Hammamizga ayonki oilamiz bizni tarbiyalaydi, faqat ular orqali biz yaxshi natijalarga erishamiz, faqat ular bizni har qanday vaziyatda tashlab qo’ymaydi. Aytishadiku oilalaviy hayotda baxtli bo’lgan kishi, yolg’izlikda yashagan dahodan afzal deb. Shunday ekan keling bugundan barcha muammolarni ko’chada qoldirib oilamizni baxt bilan, xush muomila bilan siylaymiz. Keling ishimizda muvaffqiyatga erishish uchun qo’llagan usullarimizni oilaviy hayotda ham qo’llab ko’ramiz. Shunday qilib sertakalluf, sermulozamat bo’lamiz.

40. Oilaviy munosabatlar masalasida also nodon bo’lmang!!!

Bu mavzuni eng e’tiborga molik mavzulardan biri bo’ldi desam adashmagan bo’laman. Ushbu bo’limni o’qir ekanman oiladagi ayni kelishmovchiliklar, dilhiraliklar, bebaxtlik yoki ajralishlar sababini juda yaxshi tushinib oldim. Aytmoqchimanki har bir yigit yoki qiz turmush qurishdan oldin yoshi o’tgani, ko’rinishi, to’ydan keyin qanday liboslar kiyishi yoki qancha pulga ega bo’lishi haqida emas balki oilani to’g’ri shakllantirish haqida o’ylashi kerak. Buning esa eng oson yo’li yani ulardan talab qilinadigan yagona narsa shunchaki kutubxonaga kirib oila, turmush haqidagi kitoblardan bilim olishidan boshqa narsa emas. Shunday ekan ushbu qoidaga ham amal qilamiz. Bu ham bo’lsa er-xotinlik hayotiga oid nozik munosabatlar tuyg’usidagi yaxshiroq kitob mutola qilamiz.

Deyl Karnegining ushbu kitobini o’qiganlar biladiki, yuqoridagi bo’lim bilan kitob tamom bo’ladi. Shuning uchun men kitobdagi eng asosiy deb bilgan mavzularni tanlab, chuqurroq yoritishga harakat qildim. Menimcha siz ham shunday qilgan bo’lardingiz to’g’rimi? Demak boshladik.

41. Qanday qilib har doim yoqimtoy odam bo’lish mumkin? Sizdan minnatdor bo’lishlari uchun qanday tanqid qilish kerak? Do’stlar ortirish va odamlarga ta’sir o’tkazish to’g’risida Deyl Karnegi. Ushbu kitobga ozgina vaqt ajrating va foydali ma’lumotlardan habardor bo’ling. Karnegi bu kitobni har oyda 1 marta o’qishni, undagi qaydlarni esa tez-tez eslab turishni maslahat beradi. Shuning uchun bu kitobni sevimlilaringiz qatoriga qo’shing. Shundagina bu yerda bayon etilgan barcha tamoyillar hayotingizning ajralmas qismiga aylanadi va umuman boshqacha natijalarga yetaklaydi.

42. Suhbatdoshingiz ko’proq gapirsin.

Eng yaxshi suhbatdosh tinglay oladigan kishidir. Aksariyat odamlar uchun tinglash va eshitish juda muhim. Chunki bu ularning qadrini, birinchi navbatda o’zlari uchun oshiradi. Inson qanchalik ko’p gapirsa u sizga shunchalik ko’p ma’lumot beradi. U sizga qanchalik ko’p ma’lumot bersa, sizga bo’lgan ishonchi shunchalik kuchli bo’ladi. Haaa biz odamlar shunday, oddiy va oldindan aytish mumkin bo’lgan mavjudotmiz. Hatto mutafakkirlar ham qulog’imiz 2 ta, og’zimiz esa 1 ta ligini, shu bois gapirishdan ko’ra 2 barobar ko’proq tinglashimiz kerakligini aytishgan.

43. Odamlarga muhim ekanligini anglating.

Natijada suhbatdosh sizga nisbatan iliq munosabatda bo’ladi. Siz bilan o’zini qulay his qiladi. Undan ham yaxshisi, o’z fikriga ko’ra u siz bilan gaplashish orqali yaxshi tomonga o’zgaradi. Bu faqat uning fikri muhim, zarur, mavjud bo’lish huquqiga ega ekanligini aniq aytsangizgina sodir bo’ladi. Suhbatdoshingizga ko’tarilgan qoshlar qiziqish bildirishni ifodalaydi. Uning so’zlarini tasdiqlash uchun muntazam ravishda bosh irg’ash va oddiy tabassum shaklida munosabat bildirish kerak. Qisqasi odamlarga o’zlarini muhimligini anglatish.

44. Boshqalarning fikriga hurmat ko’rsating.

Hech qachon odamga uning noto’g’ri ekanligini aytmang. Raqibning nuqtai-nazarini qabul qilishga harakat qiling. Uningday o’ylash ma’nosida emas albatta. Uning qarashlarini mavjud bo’lish huquqiga ega deb hisoblang. Bu dunyoda hech narsa aniq emasligini bilasiz. Har qanday tezis uchun doimo qarshi fikr topishingiz mumkin.Ba’zi bir sharoitda odam nima deyishidan qat’iy nazar ma’lum darajada haq bo’ladi. Buni tushinish uchun hulosa chiqarishga shoshilmaslik balki odamning fikri adolatli bo’lgan vaziyatni hayolan yaratish kifoya. Agar tasavvur qila olmasangiz nima uchun bunday deb o’ylayotganini to’g’ridan-to’g’ri o’zidan so’rang.

45. Suhbatdoshni biror narsa qilishini xohlashga undash.

Yodingizda bo’lsin. Odamdan kerakli narsani olishning yagona foydali va ekologik toza usuli, odamni buni qilishini istashga undashdir. Masalan bir vaziyat – bola vazani sindirib qo’ydi va tan olishni istamadi. Buni u qilmaganini aytdi. Bu yerda nima deyish kerak? **O’g’lim gap vazani sindirganing yoki sindirmaganligingda emas, senga buning uchun hech narsa bo’lmaydi. Bu shunchaki pir parcha chin, i garchi onamning sevimli idishi bo’lsa ham. Gap o’z qilmishlaringni erkak kabi o’z zimmangga olishga qodirmisan yoki yo’qligida. Ho’sh nima deb o’ylaysan**. Bunda bosim yo’q va yana bu yerda yuqori qadryat erkak mas’ulyati bor. Odamni biror narsa qilishga undash shu tarzda amalga oshiriladi.

46.Xatolarni to’g’ridan-to’g’ri ko’rsatish hech kimga yoqmaydi.

Bunda siz odamga noto’g’ri ish qilganini bildirasiz. Lekin ochiqchasiga boshiga tushirmaysiz. Mana masalan – xotiningiz sho’rvaga kamroq tuz solganmi? O’zingiz turib tuz solishingiz kifoya. U keyingi safar biroz ko’proq tuz solish kerakligini tushinadi. Siz hatto bir so’z aytmadingiz. Do’stingiz vadasini bajarmadimi? Suhbat davomida ha aytganday, hammasi joyida ekanligini va buni o’zingiz amallaganingizni aytish kifoya. U qovun tushirganini tushinadi, ammo bosim yo’qligi sababli o’zini himoya qilmaydi. Aytgancha qadr-qimmatingizni saqlang. Bilvosita maqtovlar to’g’ridan-to’g’rilariga qaraganda samaraliroqdir. Bu qanday ishlaydi. Tashqi dunyodan kelgan har qanday bosqin, odamda isistinktiv rad etish reaksiyasini qo’zg’atadi.Agarda siz qanchalik yaxshi ekanligimni aytsangiz, mening birinchi o’yim sen menga hushomad qilyabsanmi azizim bo’ladi. Ammo agar siz buni menga keyinchalik albatta yetkazadigan umumiy do’stimiz bilan suhbatda aytsangiz unda bu ancha ishonarli bo’ladi. Chunki idrokimda hech qanday filtr bo’lmaydi va men bunga ishonaman. Bilvosita aloqalar maqtov ham yolg’on ham to’g’ridan to’g’ri aytilgandan ko’ra yaxshiroq natija beradi.

47.Agar tanqid kerak bo’lsa buni to’g’ri bajaring.

Algoritm juda oddiy. Birinchisi yaxshisidan boshlang. Ikkinchisi qiyin va yoqimsizi bilan davom eting. Uchinchisi yaxshi va yoqimli tarzda tugating. Misol uchun azizam buvingizning tug’ilgan kunidagi sovg’angiz haqiqatdan ham ajoyib, yorqin va kutilmagan bo’ldi. Paqildoqlarni aytmaysizmi, a’lo darajada paqilladi. Ammo, o’ylashimcha buvingiz endi yosh emasligini hisobga olsangiz yanada yaxshiroq bo’lardi. Ba’zan unga o’ta baland tovushlar ozor yetkazishi mumkin. Shunday qilib siz odamga nimani xohlayotganligingizni yetkazasiz. Lekin u hamon siz bilan suhbatlashib yoqimli ta’assurot olaveradi. Yumshoq boshlash odamni xotirjam bo’lishiga yordam beradi va sizning ijobiy kayfiyatda ekanligingizni bildiradi. Eng muhimi suhbatning oxiri yodda qoladi. Agar u yoqimli bo’lsa, unda siz uni biroz tanqid qilsangiz ham o’zingizga bir umrlik dushman ortirmaysiz. Shunday qilib yaxshilikdan boshlang. Qiyin va yoqimsizi bilan davom eting. Oxirida yaxshi va ajib yakun qiling.

48. Insonga qadrini saqlab qolish imkoniyatini bering.

Ko’pchilik buni tushinadi. Lekin hamma ham buni bildirmaydi. Agar siz baxsda g’alaba qozongan bo’lsangiz va atrofingizdagilar buni tan olgan bo’lsa, raqibni yerga urmasligingiz kerak. Hatto g’alabali ko’rinishingizdan voz kechishga harakat qiling. G’alaba qozondingizmi? G’alaba qozondingiz. Endi uni ho’rlamang. Insonning o’zi siz uni yer bilan yakson qilishingiz mumkinligini va buni qilmaganligingizni tushinadi. Yagona salbiy tomoni shundaki u buni bildirmaydi va sizga rahmat aytmaydi. Ba’zilar sizning oliy janobligingizni qadrlashni hayoliga ham keltirmaydi. Lekin rostini aytsam bunga ahamiyat bermaslik kerak. Asosiysi siz umringiz davomida dushman ortirmadingiz. Suhbatdoshni bursakga tiramang va unga qochish imkoniyatini bering.

49. Hech narsa ishlamasa da’vat qilishga harakat qiling.

Esingizda bo’lsa, biz tashqaridan har qanday bosqinga rad javobi haqida gapirgan edik. Odamlarning qobilyatlari va bilimlariga shubha qilsangiz u sizga buning aksini isbotlashni xohlaydi. Qanday qilib bo’lmaydi? Men qila olmaymanmi? Hozir men sizga no’to’g’ri ekanligingizni isbotlayman. Bu aynan sizga kerak bo’ladigan narsa. Hodimga bu vazifani hali hech kim 3 soatda bajara olmaganini aytish kifoya. Ikki soatu ellik to’qqiz daqiqadan so’ng stolingizda tayyor natijani ko’rasiz. Texnika oddiy. Bajarish oson va ta’sirchan tarzda samarali. Shubhalaning, da’vat qiling va so’ngida mukofotlarni oling.

50. Kitobning barcha qoidalaridan kelib chiqqan holda so’ngi hulosa.

Kitobning asosiy g’oyasi ko’rib turganingizday, odamlar bilan muloqot qilish. Ularni mag’lub etish juda oddiy. Ushbu usullarga amal qilish uchun ozgina harakat kerak. Ularning barchasining mohiyatida bir narsa hurmat mavjud. Har bir inson hurmatga sazovor bo’lishni xohlaydi. Har qanday suhbatdoshga doimo hurmat bilan munosabatda bo’ling. Hatto u bunda loyiq bo’lmasada. Shunchaki u ham siz kabi inson bo’lgani uchun. Aytgancha shu o’tgan yaqin daqiqalarda biz yaqinroq bo’lgandaymizmi? Bu men sizga maqsadlaringizga chin dildan ishonganimni anglatadi. Bu kunni eslab qoling. Chunki siz bugun o’zgarasiz va hech qachon avvalgiday bo’lmaysiz. Mag’rurligingizdan qutiling. Agar qandaydir mahsus belgini kutayotgan bo’lsangiz unda bu aynan o’sha.

**E’tiboringiz uchun tashakkur.**

**Hurmat bilan Bobur Qosimov.**

**Odamga yoqimli bo’lish uchun olti qoidaga rioya etish yo’llari.**

1-qoida. Boshqa odamlar bilan samimiy, sidqidildan qiziqib ko'ring.

2-qoida. Muomala paytida tabassum qiling.

3-qoida. Esingizda bo'lsin, kishining o'z nomi har qanday tilda eng shirin va muhim tovushlar yigindisi sana ladi.

4-qoida. Ajoyib tinglovchi bo'ling. Boshqalarni o'zi to'g'risida gapirishlariga qiziqtiring.

5-qoida. Suhbatdoshingiz qiziqadigan mavzuda gapirishga harakat qiling.

6-qoida. Suhbatdoshingizni o'z qadr-qimmatini anglashga, o'zining izzat-nafsoniyatini baland tutishga ishontiring, bu ishni chin yurakdan samimiy ado eting.

**Odamlarni o'z nuqtai nazaringizga moyil etishga undovchi o'n ikki qoida:**

1-qoida: Tortishuvda baland kelishning yagona usuli undan voz kechishdir.

2-qoida: Hamsuhbatingiz fikriga hurmat bajo keltiring. Odamga hech kachon «sen nohaqsan» demang.

3-qoida: Agar siz nohaq bo'lsangiz, bunga tez va qat'iy ravishda iqror bo’ling.

4-qoida: Gapning boshidanoq do'stona ohangni aslo qo'ldan bermang.

5-qoida: Hamsuhbatingizni darrov «ha» deb javob berishga majbur eting.

6-qoida: Ko'proq vaqt hamsuhbatingiz gapirsin.

7-qoida: Mayli, hamsuhbatingiz bu fikr o'ziga tegishli deb o'ylasin.

8-qoida: Voqea-hodisalarga sidqidildan hamsuhbatingiz nuqtai nazari bilan qarang.

9-qoida: Boshqalarning fikr va xohishlariga hayrixoh munosabatda bo'ling.

10-qoida: Ularni yuksak his-tuygular, motivlarga da' vat eting.

11-qoida: O'z g’oyalaringizni jiddiylashtirib, ularning samarali bo'lishiga erishing.

12-qoida: Da'vat qiling, jonli harakat qilishga undang.

**Odamlarning izzat-nafsoniyatiga tegmay, ularni haqorat qilmay, ularga ta'sir etishda rioya qilinadigan to'qqizta qoida:**

1-qoida. Ishni hamsuhbatingizni maqtashdan va uning yaxshi jihatlarini samimiy e'tirof etishdan boshlang.

2-qoida. O'zgalarning xatosini to'g'ridan-to'gri emas, balki bilvosita ko'rsating.

3-qoida. Dastavval o'z kamchilik, nuqsonlaringiz haqida gapiring, so'ngra hamsuhbatingizni tanqid qilishga kirishing.

4-qoida. Hamsuhbatingizga buyruqlar berish o'rniga unga savollar bering.

5-qoida. Odamlarga o'z obro'-e'tiborlarini saqlab qolishga imkon bering.

6-qoida. Odamlarning juda kichik bo'lsa ham muvaffakiyatini e'tirof eting, ma'qullang hamda har bir yutug’ini kayd eting. «Baholashda samimiy va maktovda barrikeng bo'ling».

7-qoida. Odamlarga yaxshi obro'-e'tiborga sazovor bo'lishlari uchun imkon yarating. Toki ular buni oqlashga harakat qilishsin.

8-qoida. Rag'batlantirishga urining. Shunday tasavvur uyg’otingki, xatoga yo'l qo'ygan kishi xatosini yengil tarzda to'grilaydigan, tuzalgan deb his etsin; odamlarni yengil deb ishga urinishiga undang.

9-qoida. Shunga erishingki, odamlar siz tavsiya etgan ishlarni bajarganlaridan xursand bo'lishsin.

**Oilaviy hayotingizni anchayin baxtli qilishga oid yeti qoida.**

1-qoida. Xarxasha qilmang ayb topishga urinmang.

2- qoida. O’z umr yo’ldoshingizni o’zgartirmaslikga harakat qiling.

3-qoida. Aslo tanqid qila ko’rmang.

4-qoida. Bir-biringizga chin yurakdan minnatdorchiligingizni bildirib turing.

5-qoida. Bir-biringizga iloji boricha mo’jazgina e’tiborga molik belgilar ko’rsating.

6-qoida. Sertakalluf, sermulozamat bo’ling.

7-qoida. Er-xotinlik hayotiga oid nozik munosabatlar to’g’risidagi yaxshiroq kitob mutola qiling.