**MY INSIDES**

Deyl Kornegining “Do’st orttirish va odamlarga ta’sir ko’rsatish” asari deyarli har bir kitobxonning kitob javonidan o’ziga hos o’rin egallagan desam adashmayman.

Ushbu kitob insonga qimmatli malumotlarni taqdim qilish bilan bir qatorda, insonlar bilan qanday muomala qilish va ularga ta’sir o’tkaza olish haqida amaliy ko’nikmalarni hosil qilishda yordam beradi.

1. Kitob mutolasiga kirishib Deyl Kornegining bolalik chog’lari va uning hayoti haqida yaqindan tanishar ekanman, Endryu Kornegining aytgan so’zlari to’g’ri ekaniga yana bir bora amin bo’ldim. Milliarder Den Pena yoshlarga bergan maslaxatlarining birida Endryu Kornegining so’zlaridan iqtibos keltiradi – “Bolaga eng yaxshi yordam beradigan narsa uning kambag’al oilada dunyoga kelishidir”. Deyl kornegining hayotini bu so’zlarnig yaqqol ifodasi sifatida ko’rsatish mumkin.
2. Hohish bo’lsa, imkon topidladi. Korneigining yashash tarzi, uning moliyaiy holati va hayoti davomida duch kelgan to’siqlari uning oldiga qoygan maqsadlaridan qaytari olmadi. Har bir kitobxon olishi kerak bo’lgan – qatiyatlilik, Karnegini hamisha olg’a yurishga undagan.
3. Kornegi muomala san’atini yani, odamlar o’rtasida bo’lgan muloqot jarayonini juda ham muhim ekanini ko’p bora takidlaydi. Uning fikricha yaxsh raxbar bo’lish uchun 15% mutaxasislik kifoya, qolgan 75% esa insonlar bilan qiladigan muloqotiga bog’liq. U buni tajribadan o’tkazganini ham asarda yoritib bergan. Menimcha, bu ma’lumot bu ilmdan behabar har qaysi insonning shu vaqtga qadar shakillangan setereotiplarini butunlay o’zgartirishga majbur qiladi.
4. Insonlar qanday holatda bo’lmasin ozlarini oqlash uchun hamisha bahonalar topishadi, ular bu ishlari bilan o’zlarininig nafaqat aybsiz inson ekaniga, balki, ularga jamiyat tomonidan noto’g’ri fikr bildirildi deb hisoblashlariga – asarni o’qib guvoh bo’ldim. Nimaiki bo’lmasin inson aybni hamisha o’zidan qidirishi kerak deb hisoblayman. Shundagina inson rivojlanishi mumkin. <<Aybdor izlayapsanmi – oynaga boq>>
5. Har qanday hodisaga uning ko’ringani hamono baho berish noto’g’ri ekan. Vaziyatni to’liq anglash uchun inson o’z-o’ziga biroz muddat berishi va shu muddat davomida vaziyatga holislik bilan baho berishi lozim ekan. Ayniqsa nemis armiaysida bu borada o’rnatilgan tartib menga juda yoqdi. Men bu tartibni o’z hayot tarzimda ham, ayniqsa ish jarayoniga tatbiq qilmoqchiman.
6. Kimnidir tanqid qilish, aybni kimlargadur axtarish yechim emasligini, aksincha, bu yomon illat bo’lib, insonning boshiga yetishi ham mumkinligini Karnegi har bir kitobxon tushunishi mumkin darjada soda va dalillar bilan yoritib bergan. Uning fikricha kimnidir tanqid qilishdan yoki kimnidir ayblashdan oldin kishi o’zini uning o’rniga qoyib fikir yuritib ko’rishi, vaziyatga holisona baho berishi ko’plab muammolarning, ko’ngilsizliklarning oldini oladi.
7. Karnegiyning fikriga ko’ra insonlarni nimadir qilishga majbur etishning bitta yo’li bor. U ham bo’lsa, boshqa kishida shu ishni bajarish istagini amalga oshirishga majbur etishdir. U bu yo’lni yagona yo’l ekanini ko’p bora takrorlaydi. Buning boshqa usullari ham bor albatta, misol uchun: majburlash, jazolash va shu kabilar. Ammo Karnegi bu usullarni zaif hamda oqibati hunuk yakun topuvchi yo’l deb tariflaydi
8. Har qaysi faoliyat, avvalo, inson omiliga tayanadi. Bundan kelib chiqadiki asosiysi faoliyatni qanday olib borishda emas, balki, odamlar bilan qanday mumomala qilshda. Deyl Kornegi bunga doir ko’plab qimmatli ma’lumotlarni taqdim etgan. Ayniqsa uning insonlar psixologiyasi bilan bog’liq bo’lgan hamda ularni qadir – qimmatini yuksaltirish orqali ularga ta’sir o’tkazish haqidagi qarashlari menga juda manzur bo’ldi.
9. Muomala san’atida hushmomila bo’lish juda ham muhim omil hisoblanadi. Muvoffaqiyatga erishgan, insonlarning hurmatini qozona olgan ko’plab kishilar ko’p hollarda har bir shxs bilan shunchaki muloyimlik bilan mumala qilgan va bu ularga ozlari o’ylagandanda samarali natija bergan.
10. Karnegining yozishicha do’st orttirishning eng samarali yo’li boshqa insonlarning shxsiga ko’proq qiziqishdir. Bu yo’l bilan ikki yilda ham erisholmagan natijaga ikki oy davomida, balki, undan ham kamroq fursatda erishish mumkin ekan. Bundan kelib chiqadiki o’zgalar bilan yaxsh munosabatda bo’lishni, ko’p do’stlar orttirishning isatgan kishi o’zining emas, balki, o’zgalarning shaxsiyati haqida ko’proq o’ylashi darkor.
11. Hayotda shunday insonlarni uchratamizki, bazilari muomila madaniyat degan tushunchalardan ancha yiroqda , lekin bazi insonlar bor ular muomilada ham insonlar bilan gaplashishda ham ustasi farang, manashunday insonlar boshqa insonlarni mehrini tez fursatda qozona oladi negaki chiroyli cho’zlarni eshtishni kim ham hohlamaydi deysiz.
12. Deyl Karnegi notiqlik sanati bo’yicha kurs mashg’ulotlarini o’tkazgan , etiborlisi shundaki , bazi tadbirkor ishbilarmon insonlar kursga qatnashmasidan avval , qiyinchiliklarga juda ham ko’p duch kelganlar, xodimlar bilan aloqlari yaxshi bo’lmagan, lekin kursga qatnashganalirdan so’ng ularning hayotida katta o’zgarishlar paydo bo’la boshlagan, demak bundan xulosa qiladigan bo’lsak har bir inson o’z qarashini o’zgartirishi lozim ekan va insonlar bilan doimo yaxshi munosabat o’rnata olishi talab etilar ekan .
13. Biz doim o’zimizga nima kerakligini yaxshi bilamiz ammo boshqalar haqida o’ylashimiz biroz mushkul . Misol uchun men sotuvchi bo’lsam istemolchi nimani istashini bilishim 1- masala 2-masala esa men doim o’zimga nima kerak bo’lishini juda ham yaxshi bilishimdur. Demak o’zmiz etibor qozonmoqchi bo’lsak boshqalarga etibor qaratishimiz kerak ekan. Shu o’rinda Jo’rjning so’zlarini xulosa o’rnida qo’llashni joiz deb bildim “Rahbariyat tarkibida qolishimning boisini aynan bitta omil bilan izoxlamoqchi bo’lsam , bu baliq tabiga mos keluvchi xo’rakni qarmoqqa ilish kerakligini anglashdir “ .
14. Qachonki odamlarga tasir o’tkazishni bilmas ekanmiz , qilmoqchi bo’lgan ishlarimizni amalga oshirish oson bo’lmaydi, negaki biror ishni qilmoqchi bo’lsak bevosita insonlar bilan muloqot qilishimizga to’g’ri keladi va tasir doirasi qanchalik keng bo’lsa tushuntira bilish ham osonlashadi deb o’ylayman.
15. Shuni ham takidlash joizki insonlarga nisbatan qarashimizni ham o’zgartirishimiz kerak, yani fikrimizni atrofimizdagi insonlarga nisbatan to’g’ri yo’llashimiz kerak , shu borada tanqidiy fikrlashlarni ham. Bir o’ylab ko’raylik, biz o’sha tanqid qilayotgan insonimiz o’rniga o’zimizni qo’yib ko’rsak anchagina savollarga javob topa olamiz . Balki bu ishni ilojsizlikdan qilgandir?? Nima bo’lganida ham bir insonga yo’naltirilgan yomon fikr uni o’sishi rivojlanishi eng yomoni o’limga olib kelgan hoatlari ham bo’lgan ekan
16. Prezidentlar ham boshqa insonlarga yaxshi munosabatda bo’lgan deb yozadi Kornegi. Etiborlisi shundaki ular xizmatkorlarni ham barcha qatori xurmat qilishgan. “ hurmat qilsang hurmat topasan “ deb shunga aytishar , agar etibor bilan qarasak atrofimizdagi insonlrni bazilari bizni yoqtirmasligi mumkin balki bunda o’zimizni ham aybimiz bordir . Katta davlatning prezidenti bo’la turib xizmatkorlarga do’stona munosabatda bo’lsa , biz oddiygina inson bo’la turib boshqalarni nazarimizga ham ilmashimiz tajubli.
17. Deyl Karnegi do’stlarida yana ham yaxshi tasurot qoldirish, ularni ko’nglini ko’tarish uchun juda ham ajoyib yo’l tutgan. U har bir do’stini tug’ilgan kunini yaxshi eslab qolgan va anashu kun kelganida, birinchilardan bo’lib do’stini tug’ilgan kuni bilan tabriklagan. Bu narsa insonga juda ham ijobiy tasir qiladi , agar biz ham do’stlarimizga shu uslubni qo’llab ko’rsak yaxshigina foyda berasdi boz ustiga bu uslubdan juda ham kam odam foydalanadi .
18. Biz insonlarga qanday murojat etishni bilishimiz kerak ekan . Tasavvur qilaylik men biznes boshlamoqchiman , bilim tomonlaman ancha narsa bor lekin pul tomondan ozgina kamchiliklar mavjud. Menda uchta yo’l mavjud : 1) kredit olish 2) investor yollash 3) sherikchilik asosida ish boshlash. Uchinchisi men uchun qulay bo’lgan yo’l , endi esa sherik bilan gaplashish kerak ,u bilan ko’rishganda muloyim ohangda eng muhumi to’g’ri yetkazib berishim ikkalamiz uchun ham foydali bo’ladi. Man nima uchun insonlar bilan gaplashishni bilishimiz lozim
19. Odamlar bilan suxbat jarayonida ularda yaxshi tasurot qoldirishning yana bir usuli ularga kulib qarashimiz ekan, bu ham insonda bizga nisbatan yaxshi tasurot uygonishiga olib kelar ekan . Agar biror insonga kulib qarasak va samimiy suxbat olib borlishini taminlay olsak ikkalamiz uchun ham yaxshi leki shuni unutmasligimiz kerak , insonni yuzi tashqi ko’rinishdan ko’ra ko’roq narsani yuzaga chiqarar ekan
20. Etibor berib qaraydiagn bo’lsak , bir inson yoshligidan qiyinchilik ko’rgan , hayot uni shu qadar tarbiyalaganki hatto maktabda o’qimagan bo’lsada kun kelib juda ham katta lavozimlarni egallagn v hayotda o’z o’rnini topa olgan insonlar ham manashunday yutuqlari, muvaffaqiytalari sababini bitta omil bilan izoxlagan “insonlar bilan doimo yaxshi munosabatda bolish” nima uchun boshqalar bunday insonalrni yoqtiradilar?? Chunk bu insonlarni yaxshi ko’rganliklari uchun .
21. Kishilarning qalbiga yo’l topishning yana bir usuli bu uning qiziqadigan mavzusida suxbatlashish ekanligini president Ruzvelt juda ham yaxshi anglagan ekan. Meni hayratga slogan tomoni shu bo’ldiki , president bo’la turib oddiy inson bo’ladimi yokida diplomad bo’ladimi , ikki kun avval tayyotgarlik ko’rib qo’yar, yarim tungacha savollar tuzib chiqar ekan . Man anima uchun Amerika post industrial mamlakatgan aylanganini endi tushunyapman . Bu orqali insonlar o’z fikrlarini to’liq bayon etishni o’rganganlar .
22. Barcha insonlarni kichkina dunyosi bo’ladi va ko’p vaziyatlarni taxlil qilishda undan foydalanadi, ulardan biri o’z qadir qimmatini bilishdur. Bir kuni bir inson kattakon bog’i bor xonadonga telfon qilib , bog’bon sifatida ishga olishlarini so’radi: Iltimos menga ish bera olasizlarmi , yo’q kechirasiz bizda bog’bon ishlaydi bosh ish o’rnio yoq , men tekinga bo’lsa ham ishlayman , kecchirasiz bizda bog’bon bor deya javob oldi . Uni yonida kuzatib turgan inson yordam berish maqsadida unga yuzlanib , hohlaysizmi men sizni ishga olaman , shunda boyagi yigit yo’q men hozir telfon qilgan joyda bog’bon bo’lib ishlayman , faqatgina qadrimni qay darajadaligini tekshirib oldim holos deya javob bergan ekan …
23. Hech qachon tortishuvda g’olib chiqishga urunmasligimiz kerak ekan negaki biror inson bilan tortishdik ham deylik biz u yerda ustunligimizni isbotlab qo’ydik ham , endi nima bo’ladi bizni holatmizi qoniqarli bo’lishi mumkin , ammo uni holati yaxshi bo’lmasligi aniq . Keyingi safar anashu inson bor fikrini ham ayta olmay qolishi mumkin yani o’zizga bo’lgan ishonch yo’qolib qolishi ehtimoldan holi emas . “Inson irodasiga qarshi bo’lgan holda ishintirishsaxamki, uning o’z qarashlaridan zo’rma zo’raki voz kechtirib bo’lmaydi.
24. Bazida biror inson bilan tortishib qolamiz, agar janhlimiz chiqib turga payitda bu xodisa yuz bersa og’zimizga kelgan gap bilan so’kib yuborishimiz mumkin , lekin anashu payt o’ylab ko’rmaymizki uni dilini og’ritayotganimizni . Janjal to’xtadi ham deylik ammo u inson bizga nisbatan yaxshi munosabatda bo’ladimi ? albatta yoq , insonga zulum qilish juda ham oson lekin yaxshilik qilish yomonlikga qaraganda biroz mushkulday tuyiladi . Kornegi ham insonlar o’rsatidagi bunday hodisalarga qarshi bo’lgan.
25. Biz biror biznes yoki ishlach chiqarish boshlaydigan bo’lsak , insonlar bilan bevosita aloqaga kirishamiz . Muloqot jarayonida qanday uslublardan foydalansak yaxshiroq natijalarga ega bo’lishimizni mazkur kirob orqali o’qir ekanman , insonlarga bo’lgan qarashim anchagina o’zgardi o’ylardimki doim tortishuvda haq tomon g’olib kelishligi kerak , aslida ikkala taraf ham bu tortishuvda yutkazishini o’ylab ko’rmagan ekanman . Men zo’r biznesmen bo’loqchimanmi demak odamlar bilan qanday muloqot qilishni yaxshi bilishimi eng yuqori o’rinlarda turuvchi omil ekan .
26. Yillar davomida insonlar o’rtasidagi mehr-oqibat , do’stlik shu bilan birga munosabatlar ham yaxshilanib borar ekan qachonki buni anglab yetganda . Nima uchun hamsuxbatimiz butunlay noxaq bo’lsada unga qarab siz noxaqsiz deyish notg’ri , chunki har qanday holatda ham u o’z fikridan qaytmaydi biz shunchaki masalani yanada chigallashitrib yuborishdan boshqa choramiz qolmaydi . Biz hamsuxbatimizni tushunishga xarakat qilishimiz lozim , bu ish hammani ham qo’idan kelavermas ekan , chunki hayotda shunday insonlar borki xudbinlikda tengi yo’q insonlardir ular bilan tortishib o’tirish g’irt axmoqni ishi bo’ladi . Shu sababli ham o’zimizni tuta bilishimiz muhumroq ekan
27. Inson tabiatida shunday narsa borki , boshqa insonlarga nisbatan ayniqsa yaqinlariga nisbatan yaxshi munosabatda bo’lishi, ularga doim g’amxorlik qilishni istaydi. Shunday insonlar borki hayoti davomida doim yaxshilikni ko’zlaydi va odamlarga ko’proq foydasi tegishni istashadi. Shuxbatdoshimiz ham bizga gapirayotgan vaqt o’ziga ishongan holda , emotsiyaga berilib gapirayotgan payit biz uni chin dildan eshtishimiz bizga bo’lgan muhabbati oshishiga sabab bo’lar ekan . Demak odamlarni eshta olish ham bir sanat ekan, hamma ham buni eplay olmasligi mumkin va bizda bunday imkoniyat mavjud .
28. Deyl Kornegining bizga berga eng katta malumotlaridan biri bu – reklama orqali insonlarni mexrini qozonish. Shu bilan birga bir nechta kitoblarni o’qishni ham tavsiya qiladi. Bilamizki biznesda reklama juda ham katta ahamyatga ega hisoblanib , mijozlarni jalb qilishni eng samarali usuli va savdo hajmini oshirishga ham katta yordam beradi . Bu bilan insonlarni mehrini qanday qozonish munmkin qiziq ?? gazeta yoki jurnallarda qiziqarli maqolalarni chop etish insonlarga manzur bo’ladigan so’zlar yordamizda reklama qilishdir. O’zbekistonda ham yo’nalish anchagina rivojlanib bormoqda . Ustaga – ustak O’zbekiston bozori hali juda ham yosh va bu yerda raqobatlashuvchi insonlar uchun imkoniyatlar talaygina .
29. Bizning fazilatlarimiz tilga olinib , keyin noxush xabar yoki tanbeh berilsa unchalik tasir ko’rsatmaydi. Menimcha buni biznesda qo’llab ko’rsa katta natija beradi den o’ylayman , yani rahbar xodimni ozroq maqtaydi va shu zahodi unga kamchiliklarini aytsa xodimga bu qattiq tasir qilmaydi , chunki uni ruxiyatini ko’tarib qo’ydik . Bazi raxbarlar xodimlari undan alamini olishiga yo’l qo’yib berishar ekan . SONY kompaniyasining egasi xonasining ro’parasiga o’zining maketini qo’yib qo’ygan ekan , jaxli chiqgan payit xodimni so’kadi va tabiiki xodimni ham jahli chiqadi , eshikni ochib chiqar ekanda boyagi boshliqning maketini rosa do’pposlar ekan qachonki alamini olib olmaguniga qadar .. Juda ham zo’r yondashuv , mana shu yondashuv ham ish unumdorligi yuqori bo’lishiga olib kelar ekan
30. Xato haqida gapiradigan bo’lsak , hamma ham xato qiladi va ko’p narsalar xato ustiga quriladi desam adashmagan bo’laman masalan biznes ,hamma bizneslar xato ustiga qurilgan chunki o’sish va rivojlanish bor joyda albatta xato kuzatiladi va bu tabiiy holat. Endi esa insonlardagi xatoliklar , biz insonni xatosini bevosita emas bilvosita ko’rsatishimiz zarur ekan , agar tog’ridan to’g’ri uni xatosini yuziga soladigan bo’lsak uni qiyin axvolga solib qo’yishimiz ham mumkin ekan. Bordiyu hali yosh endigina rivojlanayotgan insonlar qilgan xatosi uchun tanbeh beradigan bo’lsak , keying safar xato qilishdan qo’rqib yana o’sha kamfort zonasidan chiqa olmay qolishi ehtimoldan heli emas ekan . O’zimizning xatolarga keladigan bo’lsak biz buni ochiqdan ochiq tan olishimiz zarur . Shu borada o’zimiz ham beayib emasligimizni , hayotimiz davomida qanchadan qancha xatoliklarga yo’ll qo’yganimizni ko’z oldimizga keltirishimiz kifoya qilar ekan.
31. Allohga shukur hammamizni obro etiborimiz insonlar hayotida tutgan o’rnimiz va mavqeyimiz bor. Xo’sh mana shu obro e’tiborni saqlab qolish qay darajada muhum?? Bazan guvoh bo’lib qolaman bazi otalar o’z farzandlarini ko’chada o’rtoqlarini ko’z o’ngida so’kadilar hatto bu holat farzandini odamlar oldida urishga olib kelgan vaziatlar bo’lgan . Bu ish juda ham noto’g’ri deb hisoblayman , chunki farzand ko’chada o’zini shunday his etishni boshlaydiki o’rtoqlari ham uni behurmat qilishni boshlaydi. Aynan bu holat farzand kelajakda biror ish qilishdan oldin qo’rquviga sabab bo’ladi, o’z fikrini omma oldida dadil ayta olmaydi. Shuning uchun hech qachon hechkimni odamlar oldida izzat nafsoniyatifga tegishga urinmasligimiz kerak ekan .
32. Odamlarni kichik bo’lsa ham yutuqlarini etirof etish orqali ularni mehrini qozoznish mumkin ekan. Shuni ham unutmasligimiz kerakki, bag’rikeng bo’lishimiz lozim , odamlarni qilayotgan ishini, erishayotgan yutuqlarini ko’rib ularga havas ko’zi bilan qarashimiz bizni ham kelajakda qiladigan ishlarimizni gullab yashnashiga bir sabab bo’ladi . Odamlar obro – e’tiborga sazovor bo’lishalri uchun biz bunga imkon yaratib berishimiz kerak ekan . Ular ayibdor bo’lsa ham aybini aytmasdan , shunday yo’l tutishimiz kerakki o’zlari qilgan aybiga iqror bo’lsin , xadeb aybini yuziga aytaversak , uni o’sishdan, rivojlanishdan to’xtatib qo’yishimiz mumkin, samimiy bo’laylik ro’paramizdagi insonga hammasi oldindaligini , unga bajarib bo’lmaydigan ishni o’zi yo’qligini aytishimiz unga tasiro’tkazmasdan qo’lmaydi .
33. Bazida odamlar bizdan maslaxat so’raydi va ko’p duch keladigan xolat ham ish bilan bog’liq. Biz shunday maslaxat berishimiz kerak ekanki, biz taklif qilgan joyda ishlab qilayotgan ishidan mamnun bo’lsin. Manashu biz tomonimizdan berilgan arzimas yordam ham insonlarda bizga bo’lgan ishonch, muhabbatni yuzaga keltiradi . Menga yoqadigan bir gapni aytmoqchiman “qilayotgan ishingizdan mamnun bo’ling , shunda hammasi o’zgacha tus oladi”. Hayotda qilayotgan ishidan ko’ngli to’lmaydigan insonlar talaygina , manashunday insonlarga to’g’ti taklif berish orqali bu muammodan ularni xalos etishimiz mumkin , albatta hammaga ham yordam bera olmaymiz, lekin bitta insonni hayoti o’zgarishiga sababchi bo’lishimiz yaxshi emasmi ?.
34. Doim yaqinlarimizga mehribon bo’lishimiz kerak, bir-birimizga chin yurakdan minnatdorchiligimizni bildirishimiz ishonch, muhabbatni paydo qilar ekan . Bazan do’stlarimiz bilan yoki biror yaqin insonimiz tortishib qolamiz , ana shu payit o’a aybimizga iqror bo’lib unda kechrirm so’rashimiz uni bizga bo’lga muhabbati oshar ekan , o’z o’rnida u ham shunday fikrda bo’lsa , biz ham bundan hursanda bo’lamiz.
35. O’ylab qaraydigan bo’lsak, yaqinlarimizni xursand qilish uchun qanday usullardan foydalansak bo’ladi? Bayramlardan tashqari necha marta gul yoki unga yoqishi mumkin bo’lgan narsani sovg’a qildik? Aynan shu ishimiz tufayli yaqinlarimizni mexrini qozona olishimizni yaxshi bilishimiz lozim . Demak oilamizdagi baxt-saodatini asramoqchi bo’lsak, ularni xursand qilish uchun bizdan kreativ bo’lish talab etilar ekan.
36. Deyl Kornegi New Yorkda ko’plab kurs mashg’ulotlarni o’tkazagan. Kursalri orqali muxandislar bilan muloqot qilgan. Ular ko’p yillik tajribaga ega ishchilar va oylik maoshi ham baland, lekin hammasida ham boshqaruvchanlik ya’ni liderlik qobilyati yo’q edi. Nima uchun aynan liderlik qobilayti bo’lish kerak… Ibrohim Gulyamovni so’zlaridan iqtibos keltiraman. Kimlarga eng ko’p haq to’lanadi ?? “har qanday katta mas’uliyatni o’z zimmasiga olishga tayyor, qo’rqmay tavakkal qiladigan liderlarga”. Demak biz ham o’z ishimizni yaxshi bilish bilan birga, liderlik qobilyatini shakillantirishimiz lozim.
37. Sizga nimadir qilishga undash uchun men biror narsani amalga oshirishim kerak, bu narsa siz hohlagan narsani o’zingizga berishdir , “Deyl Kornegi”

Biz insonlarni biror ish qilishini hohlasak ularga birinchi o’rinda sharoit yaratib berishimiz kerak , ularni majburlab , qo’rqitib ishlashga majbur qilishimiz mumkindir, ammo bu to’g’ri yo’l emas. Agar buni raxbar va xodim o’rtasida ko’radigan bo’lsak , bunday holatlar uchun “Gamburger” uslubidan foydalanishimiz mumkin . Ganburger uslubi – xodimni qilgan xatosi uchun, tergashdan avval yaxshilab maqtashimiz kerak , undan so’ng aybini samimiy ohangda tushuntiramiz va yana bir bor yaxshi hislatlari haqida gapirib, uni hursand qilib qo’yishimiz orqali , raxbar va xodim o’rtasidagi munosabatni yaxshilanishiga olib keladi va ish unumdorligi ortadi.

1. Endryu Kornegi shunday deydi: atrofadi insonlarga tasir o’tkazishning yan bir usuli, ular haqida ko’roq gaplashidir. Deyl Kornegi maruza o’qish uchun katta raqis zallarini ijaraga olar edi . Bir kuni unga xat keladi va ijaraga olgan joyi uchun doimgidan ham ko’proq pul to’lashini aytishadi , kornegi aytilgan pulni berdimi?? Yoq!! U shunday yo’l tutdiki, raqs zalining egasi uning samimiy so’zlari qurboniga aylandi. Biz ham biror ishda muammoga duch kelsak , boshqalarni ayiblab haqorat qilishni o’rniga , shunday so’zlarni gapiraylikki! tinglayotgan inson qanday qilib bizga maqqul keluvchi javobni aytganini bilmay ham qolsin.
2. Insonlarni orasida ishonch juda ham muhum narsa, avvalo insonlarda ishonchni uyg’otish qay darajada muhim? Biznesda ishonchning o’rni qanday? Insonlar o’rtasida ishonch eng muhimi, huddi atrofimizdagi insonlar ishonchi biz uchun muhim bo’lgani kabi . Agar biz biror ishni boshlayotgan bo’lsak, bizga eng katta ishonch bildiruvchi insonlar bu Ota Onamiz va yaqinlarimizdir. Bu borada kompaniyada kuchli muhit yaratishimiz lozim . Statistikaga qaraydigan bo’lsak xodimlar va sheriklar orasida ishonch darajasi past bo’lgan korxonlalarga nisbatan , ishonch darajasi baland bo’lgan korxonalarda 74 % kamroq stress bo’lar ekan, xodimlar 106% energiya bilan ish qilishar, ish unumdorligi 50% yuqori bo’lar ekan . Shuning uchun ham ishonch har qanday soxada yuqori o’rinda turar ekan .
3. Shuni yodda tutishimiz kerakki, odamlar biz bilan qiziqmaydi, odamlar ko’proq o’zlari bilan qiziqadi. Bu satatistikada ham yaqqol kuzatilgan. Agar odamlar biz bilan qiziqishini hohlasak, birinchi bo’lib biz ular bilan qiziqishimiz kerak. Bir kuni Alfred Adler shunday deydi “o’z og’aynilari bilan qiziqmaydigan kishilar hayotda juda ko’p qiyinchiliklarga duchor bo’ladilar va atrofdagilarga juda ko’p zarar yetkazadilar”demak atrofdagi insonlar bilan ko’proq qiziqishimiz kerak ekan.
4. Boshqalarni muammosi bilan tanishish. Bu dunyoda muammosi ypq insonni o’zi bo’lmasa kerak, bizda ham boshqalarda ham. Boshqa insonlarni muammosini xal etish orqali ularni ko’nglidan joy olishimiz, qalbidan chuqur joy olishimiz mumkin. Bazilar buni ko’z-ko’z qilish uchun deb o’ylaydi, manashunday fikrlashi sayoz bo’lgan insonlarga, Set Godinning gaplarini eslatgan bo’lar edim. “agar siz o’zgacha bo’lsangiz, ba’zi insonlar sizni yoqtirmasligi mumkin ammo bilinki hech kim bir ovozdan maqtovga sazovor bo’la olmaydi”. Bugun negativlaga quloq solib, faqat vaqtimizni zoya ketkazamiz xolos .
5. “Yaxshi tinglovchiga faqat buyu kishilar emas, balki eng oddiy insonlar ham muxtoj bo’lishadi”deydi Kornegi. Hamsuxbat bilan gaplashish boshqa masala, uni eshtish ummuman boshqa masala. Ko’pchiligimiz gapirishni bilamiz-u lekin, eishtishga kelganda esa muammolarga duch kelamiz , huddiki bizga ertak aytayotganday, holi-jonimizga qo’ymayotganday tuyiladi, lekin o’ylamaymizki u bizni diqqat e’tibori bilan eshitganligni. Insonlar bizda uzoqlashishi , begonalashishi biz ularni eshita olmayotganligimiz ham bir sabab bo’lar ekan .
6. Insonlarni qalbiga yo’l topish va qanday rag’batlantirishimiz mumkin?? Insonlarni qalbiga faqatgina shirin so’z orqali yo’l topishimiz mumkin ekan, birgina shirin so’z ilonni inidan chiqarganiday, insonning qalbi ham yumshar ekan. Rag’batlantirish – misol uchun , bizda biznes mavjud va 10 dan ortiq xodim ishlatamiz, agar doim xodimlarga bir xil maosh beraversak, ularning hayoliga “sotsam ham sotmasam ham bir xil oylikni olaman”degan hayol kelib qolishi mumkin va bu muammolarni keltirib chiqaradi. Insonlar hayotida ham bittagina shirin so’z orqali ularni rg’batlantirishimiz mumkin ekan.
7. Har qanday oson xolatda ham odamlarni ishontira olish qiyin bo’ladi. Atrofimizdagi insonlar bir-biridan ancha farq qiladi, ilm tarafdan ham , fikrlash tarafdan ham, jismoniy tarafdan ham, biz biror narsani isbotlamoqchi bo’lsak odamlarga bildirmagan xolda isbotlashimiz kerak ekan, qachonki o’sha insonni o’zi bu narsani anglab yetmagunicha . Bizni qaysidur taraflarimiz odamlardan ustunroqdir, lekin buni biz belgilashimiz noto’g’ri bo’lar ekan.
8. Men doim bir narsa haqida o’ylayman, tezroq biznes boshlasam-u insonlarga yordamim teksa. Bizdan bu dunyoda qoladigan yagona narsa bu, qilgan yaxshi amllarimizdir, shunday ekan insonlarga yordam beruvchi,doim yaxshilik qiluvchi inson bo’lishga intilmog’imiz lozim . Ustozimiz Ibrohim Gulyamovni zo’r gaplari bor, “biznes qilishdan maqsad, faqat pul toppish emas, biznes qilishdan maqsad, faqat molu-dunyo yig’ish emas, biznes qilishdan maqsad – xalqni xizmatida bo’lish” degan edilar .
9. 35 yoshida bankrot deb e’lon qilingan Avram Linkolin kelajakda Amerikaning eng nufuzli kishilar qatoridan joy oldi . Uning oldin qanday bo’lganligi, yoshlik chog’larida hammani tanqid qilib, g’azablantirganligi muhum bo’lmagan . Avram Linkolin odamlar bilan gaplashish borasida o’z davrining eng namunali inson bo’lgan, hattoki president bo’lishiga qaramasdan. Biz samimiy inson bo’lishimiz uchun president yoki nufuzli shaxs bo’lishimiz shart emas ekan, muhimi hayotda inson bo’lishimiz ekan .
10. Biror inson bilan suxbtimiz bir joydan chiqmasa, gapni boshlqashashdan oldin bir narsaga e’tiborimizni qaratishimiz lozim, fikrni bir joydan chiqarish , bu bilan biz nimaga erishamiz, suxbatdoshimizni tushuni oson bo’ladi va e’tiborni jalb etish osonlashadi .
11. Deyl Kornegi notiqlik sanati boyicha juda ham qimmatli malumotlarni bergan . Aslida notiq bo’lish biz uchun nima olib keladi?? . Notiq bo’lishning juda ham afzalliklar ko’p, gapirayotganimizda ovozimiz jarangdor , yoqimli va eng muhumi tushunarli bo’ladi . Bugungi kunda ijtimoiy tarmoqlarda ko’p kuzatamiz, notiqlik bo’yicha muvaffaqiyatga erishgan insonlar ko’plab topiladi. Agar biz biznes egasi yoki tadbirkor bo’lsak , notiq bo’lishimiz alohida o’rin tutar ekan .
12. Boshqalarni diqqat bilan tinglash ishblarmonlik munosabatlarida foyda beradimi ? Albatta foyda beradi , Deyl kornegi aynan shu masalada juda ham ko’plab qiziqarli malumotlarni taqdim etgan bo’lib, hamsuxbatni to’laligicha fikrini ehstish orqali , uni ham o’zmizni ham darajamizni baland qilishimiz mumkin ekan . Agar o’zimiz tinmay gapirib, boshqalarni gapirishigan yo’l qo’ymasak , atrofdagilar o’z fikr va muloxazalarini bayon eta plmasligi mummolarni keltirib chiqarar ekan. Demak hamsuxbatni diqqat bilan tinglash orqali uni e’tiborini tortish juda ham oson ekan.
13. Hayotda shunday o’jar insonlarni uchratamizki, ularning jaxildorligi, o’jarligi chegarasi yo’qdek, ammo Kornegining aynan manabu so’zi har qanday o’jar insonni jo’nglini yumshata oladi “siz shunday his- tuyg’ularni boshingizdan kechirganingiz uchun men hech qachon sizni ayiblamayman. Sizning o’rningizda bo’lganimda ham, shubhasiz , bu holatni boshimdan kechirgan bo’lar edim” o’jar va gapidan turib oluvhi insonlarga , mana qanday javob berishimiz kerak ekan.

E’tiboringiz uchun kattakon rahmt