**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. Aynan men ham ushbu kitobdagi qoidalarni o’rganib hayotga tadbiq qildim va eng yoqqanini yozib qoldirdim.**

1. Odamlarning ismi.

Mana bu qoidani ham hayotda tadbiq qilib ko’rdim. Hullas kechki payt oshnalar bilan gaplashib o’tirgan edik. Birdan odamlarning ismi bilan chaqirish qoidasini sinab ko’rish hayolimga kelib qoldi. So’ngra ranglar odamlarga qanday ta’sir ko’rsatishi haqida gap boshladimu, do’stlarimning har birini ismi bilan chaqirib so’roqqa tutdim. Aniq esimda, bundan oldin ham bu haqda gaplashgan edik. Ammo ular, shunchaki 5 daqiqa o’tmay bu mavzuga nuqta qo’yishgan edi. Endi esa har biridan so’rar ekanman, ular shu darajada qiziqish bildirdiki ochig’i bunaqa bo’lishini kutmagandim. Shu joyida aytib o’tishim kerak. Har biriga savolni ismi bilan chaqirib berardim. Masalar Ibrohimjon siz nima deb o’ylaysiz yoki Ilyosbek qaysi rang sizga ko’proq yoqadi? Shunga o’xshash oddiy savollar. Ammo ularga ismi bilan murojaat etar ekanman, har bir savolimga o’zgacha yondashuv bilan javoblar berishda davom etishdi va har doim shunaqa mavzularda gaplashib turishni ham o’ylab qolishdi. Shunda men tushindimki suhbatlarni quvnoq, samaraliroq o’tkazmoqchi bo’lsam, dastlab savolni odamning ismi bilan berishni tushindim. Shunday qilib odamlarning ismi juda ko’p narsalarga qodir ekanligini yana bir bor angladim.

2. 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.

3.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 mening onam sho’rvaga koproq tuz solganinini bildimu unga menimcha meni tuzim ko’payib ketti shekili dedim. Shunda onam kulib yubordi va seni tuzing ko’paymagan ovqatga tuzni men ko’proq solib yuboribman dedi. Shu bilan bir qatorda u keying safar ovqatga kamroq tuz solishni tushindi. Buni men hech qanday tanqidsiz, ortiqcha so’zsiz bajardim. 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.

4. 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 deb sms yozib yubordim? Bu bilan u mening yordamga muhtoj ekanligimni sezdi, aynan unga aytganimning sababini esa men doimo bag’rikenglik bilan odamlarga yordam berib kelaman va bunisiga ham tayyorman deb tushindi shekili, albatta nima yordam deb yozib yubordi. So’ngra unga nima sababdan yordam so’raganimni yetkazdim va bu muammoni u kutilganiday bajarishini ta’kidlab, boshqa birov ko’ngildagiday bajara olmasligini aytdim. Kamiga unga minnatdorchilik ham bildirdim. Shundan keyin do’stim men kutgandan ham ko’proq yordam berdi. Menimcha uning miyyasiga men ishimni sevaman va uni a’lo darajada uddalayman. Hech kimning menchalik bu ishda tajribasi ham yo’q. Albatta unga yordam berishim zarur degan fikr keldi shekili.

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

5. 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 do’stim akangizni tug’ilgan kunidagi sovg’angiz haqiqatdan ham ajoyib, yorqin va kutilmagan bo’ldi. Paqildoqlarni aytmaysizmi, a’lo darajada paqilladi. Ammo, o’ylashimcha akangiz yosh, ammo u kasal ekanligini hisobga olsangiz yanada yaxshiroq bo’lardi. Ba’zan unga o’ta baland tovushlar ozor yetkazishi mumkin. Shunday qilib men do’stimga nimani xohlayotganligimnini yetkazdim. Lekin u hamon men bilan suhbatlashib yoqimli ta’assurot olaverardi. Men bu qoidani qoyilmaqom qilib amalga oshirdim.

6. Hammaga ma’qul kelgan chaqiriq.

Bir kun zalda men bilan birga shug’illanadigan ukam bilan rosa trenirovka qildik. Meshok urdik, tosh ko’tardik hullas zalda nima qilish kerak bo’lsa barchasini bajardik. Buning ichida bir necha bor birga suratga tushishga ham ulgurdik. Ammo bir kun o’sha zaldagi ukam aynan menga yoqmagan suratni ijtimoiy tarmoqga qo’yganini ko’rib qoldim. Va men unga ukam ushbu suratimizni o’chirib boshqa yuklamagin maylimi, chunki u onamga yoqmayabdi dedim. Shu joyiga aytib o’tay. Bu orqali u hafa bo’lmadi, hamda u ham onasining gapini ikki qilmaganligi uchun meni tushindi. Shu bilan bir qatorda o’sha suratni ham o’chirib tashladi.

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

Aynan shuni ham sinab ko’rdim. Ukam 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 dedim? Bu bilan men o’zimning ham beayib emasligimni, xatolar menda ham ko’p bo’lganligini tan olib, ukamning qator kamchiliklarga yo’l qo’yganini ayta boshladim. Buni qarangki ukam mendan hafa bo’lmadi va kamchiliklarini ham shu orqali bilib oldi.

8. Mo’jizalar formulasi.

Bir kun do’stimning o’g’li qo’llarini yuvishni xohlamadi. Uni ko’rgan do’stim uni qulog’idan tortib, qo’llarini yuvishga majbur qilishga shaylandi. Shunda men o’ylab qoldim. Bunday ishdan keyin natija qanday bo’ladi. Bola ataylab bundan buyon har qanday vaziyatda ham also buni qilmaydigan bo’ladimi degan o’y bilan. Shunda to’xta buni menga qo’yib ber dedimu qilish kerak bo’lgan narsa, unga o’g’lim qo’lingni yuvmoqchi bo’lmasang yuvma, bu muammo emas shunchaki qizlar tozalikni sevishadi va iflos odamlar bilan muloqot qilishlari dargumon, o’zing buni o’ylab ko’rarsan deb aytdim. Bu yerda hech qanday bosim va baxslashadigan narsa yo’q. Yani qarshilik reaksiyasi bo’lmadi. Bola esa bunga ishonib qo’llarini yuvishga majbur bo’ldi.

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

Huddi shuni ham amalda sinab ko’rdim. Ammo buni yoritib o’tirishga ozgina uyalganib sababli izoh qoldirmadim. Shuni aytishim mumkinki bu qoidani foydasi tegdi.

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.

10. Hamkorlik.

Boshimdan aynan shuni o’tkazgan edim. Uni qisqacha ko’rinishda yozdim. Chunki bu aslida shaxsiy ishim edida. Tog’ri tushindingiz degan umitdaman. Hullas 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 dedim?Shunda u menga qo’rqib ilojim yo’q, qo’limdan kelmaydi, bunga boshqa tajribali odam toping degandi. Shunda men davom etdim – 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 deb qo’shib ham qo’ygan edim. Ko’rib turganingizday unga da’vat qilib gap tashlab qo’ydim. Bu esa biznesmenni ich-ichidan ana shunday kuchli kishi kerak bo’ladigan ishni qo’lga olishga majbur qildi va hamkorlikga rozi bo’ldi. Lekin ochig’ini aytay oson ish emas edi.

**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.**