

Odam odam bilan tirik degan gap aslida bobolarimizdan meros, ko'hna haqiqatdir. Ammo har bir odam o'zi bir olam bo'lib yaralgan va hech vaqt, hech qachon birovga aynan o'xshamaydi. Biz birovlarga o'xshamaganimiz uchun ham bizlarning xohish va ehtiyojlarimiz, orzu va umidlarimiz, yaxshilik va yomonlik haqidagi fikrimiz turlichadir. Bunday har xillik bizning umid va istaklarimizning to'liq ro'yobga chiqmasligiga sabab bo'ladi hamda bizda noto'kislik hissini paydo bo'ladi. Natijada, odamlar ichida u yoki bu tarzda yashashga, bizni yoqtirishlariga va bizga e'tibor bilan qarashlariga ehtiyoj sezamiz. Agar bu insoniy ehtiyojlarimiz biror tarzda qoniqmas ekanmiz, biz o'zimizni odamlar ichida begona his qila boshlaymiz, o'zimizga turli tashvishlar orttirib boraveramiz.

1.1. SIZNI OCHIQ KO'NGIL BILAN KUTIB OLISHLARINI ISTASANGIZ...

D.Karnegi ana shular xaqida fikr yuritar ekan, bu sohadagi muxtojlik faqatgina insonlarga xos ekanligini alohida ta'kidlab o'tadi. Bu his odatiy bo'lib, xar bir kimsada mavjuddir va uni sinash uchun avvalambor muomala madaniyatini o'rganish lozim bo'ladi. D.Karnegi muomala davomida odamlarga yoqish va o'ziga ular diqqatini jalb qilishning olti qoidasini ko'rsatib beradi va ularni quyidagicha izohlaydi.

D.Karnegi inson haqida gapirar ekan, avvalo uning ko'ngli tusayotgan narsalarni e'tiborga oladi. Ko'ngildagi yaxshi kutib olinishiga bo'lган istak xar bir insonga xosdir va boshqa bir odam sizdagi bu xohishni biringchi bo'lib qondirishga majbur emas.

Xo'sh, u holda qanday qilib bu istakni ro'yobga chiqarish mumkin?

Do'stim, Siz dunyoda do'st orttirishga eng usta bo'lган jonvorni bilasizmi? Albatta, bilasiz. Siz uni xar kuni ko'chada uchratishngiz mumkin. U sizni 10 qadam naridan ko'rishi bilanoq dumlarini o'ynatib oldingizga yugurib keladi. Agar siz to'xtab uni siypalasangiz, u sizdan xursand va sizni juda yaxshi ko'rishini anglatish uchun turli xil qiliqlar qilayotganligini ko'rasiz. Siz bu shodlikning orqasida yashirin bir intilish yo'q ekanligini - u sizga biron-bir narsani sotish yoki siz bilan turmush qurish ilinjida emasligini yaqqol his qilasiz.

Siz biror marta it kun kechirish uchun oqlashi shart bo'lмаган yagona jonivor ekanligi haqida o'ylab ko'rganmisiz? Tovuq tuxum qilishi kerak, sigir sut berishi kerak, bulbul esa sayrashi kerak. it-chi? U kun kechirishi uchun Sizga o'z sadoqatini ko'rsatishi, vafodor bo'lishi kerak, xolos.

It o'z umrida ruhiyatga oid biror kitob o'qigan deysizmi? Lekin u qandaydir tug'ma instinkt yordamida odamzodga suykalib, ikki oy davomida ikki yilda orttirgan do'stlaridan ham ko'proq do'stlar orttirish mumkinligini biladi. Lekin e'tibor bersangiz, bu harakatlar ko'pincha samimiq qiziqish oqibatida yuzaga keladi. Demak, do'stlashishdagi ilk qadam - bu

odamlarga samimiy qiziqish bilan qarash ekan. Buning natijasida Siz oz muddatda o'zingizga ko'p do'stlar topa olasiz. Ha, hamma gap samimiyatda.

Ammo biz atrofdagi odamlarning e'tiborini o'zlariga qaratishga intilib qo'pol xato qilayotgan odamlarni ham bilamiz.

Albatta, bu xildagi urinishlar xech qachon yaxshi natija bermaydi. Odamlar siz bilan aslo qiziqishmaydilar. Ular ertalab, tushlikda va undan keyin ham doim faqat o'zlari bilan ovora bo'ladilar, o'z ishlari bilan band bo'ladilar.

Nyu-York telefon kompaniyasi odamlar telefon gaplashayotganda qaysi so'z eng ko'p ishlatilishini tekshirib ko'rdi. Qaysi so'zligini topdingizmi ha, yashang! Bu «men» degan so'zdir. Bir telefon so'zlashuvida bu so'z 399 marotaba takrorlangan. Shunday qilib «men», «men», «men» ...

Bir guruh do'stlar bilan tushgan foto suratingizni qo'lga olganingizda, ayting-chi, kimni birinchi bo'lib qidirasiz? O'zingizni.

Ho'sh, nima uchun boshqalar birinchi bo'lib Sizga qiziqish bilan qarashlari kerak? Qani, mana shu savollarga bir javob berib ko'ringchi.

Agar biz odamlarda taassurot qoldirmoqchi bo'lsak va shu orqaligina ularni o'zimizga atayin qiziqtirishga intilsak, hech qachon haqiqiy, samimiy do'st topa olmaysiz. Yaxshisi - buning aksini qilish, ya'ni odamlar hayoti bilan qiziqish kerak.

Mashhur Venalik psixolog Alfred Adler shunday deb yozadi: «O'z birodarlari bilan qiziqmaydigan inson hayotda eng katta qiyinchiliklarni boshidan kechiradi va atrofdagilarga eng katta zarar keltiradi. Xuddi mana shunga o'xhash odamlar orasida omadsizlar paydo bo'ladi». Ruhiyatga oid o'nlab ilmiy kitoblar bu fikr-mulohazalar to'g'ri ekanligini tasdiqlaydi.

«Bir vaqtlar men, - deb yozadi D.Karnegi, - Nyu-York dorulfununida hikoya yozish san'ati bo'yicha lektsiyalarda qatnashgan edim. Bizning guruhimizda ma'ruzachilardan biri «Kolera» jurnalining muharriri edi. U yozuv stoliga kelib tushgan o'nlab hikoyalar ichida duch kelgan bittasini olib, undagi bir necha satrni o'qib xususan muallif haqida fikr yuritish mumkinligi, u odamlarni qay darajada yoqtirishini aniqlab olish mumkinligi haqida gapirardi. «Agar muallif insonlarni o'yamasra, - derdi u, - uning hikoyalari o'quvchilarga hech qachon yoqmaydi».

Mashxur ko'zbog'log'ich Govard Terston bu hunarda chuqur bilimga ega emas va boshqa ko'zboytag'ichlardan istedodi bilan ajralib turmas edi. Ammo u boshqalardan farqli o'laroq, ikki xislatga ega edi. U inson tabiatini juda yaxshi bilganligi uchun tomoshabinlarda ko'tarinki ruh paydo qilar va ular ajoyib o'ziga xos inson ekanliklarini his etishga majbur qilardi. Eng muhimi u odamlarga samimiy munosabatlarda bo'lardi.

U ko'pchilik ko'zbog'log'ichlarga o'xshab: «Bu yerda bir to'da qishloqi, sodda odamlar to'plangan. Men ularni boplab ahmoq qilaman», - demas edi. G.Terston sahnaga chiqar ekan, o'z-o'ziga: «Men bu odamlardan tomoshamga kelganlari uchun minnatdorman. Ular menga tirikchilik qilish uchun o'zimga yoqqan ish bilan pul topishimga imkon berayaptilar. Men ular uchun qo'limdan kelgan narsani ko'rsataman», - derdi. U har doim: «Tomoshabinlarim menga yoqadilar», - deb takrorlardi va bu so'zlarni u chin dildan aytardi.

Mashhur qo'shiqchi ayol Shumak Xeyk ham shunday edi. Ochlik va kulfatga to'la turmushi, o'z-o'zini va hatto bolalarini ham o'ldirish hayoliga borgan, behad og'ir xayot kechirgan bo'lishiga qaramasdan u sahnada samimiylardan kuylardi. Uning o'zi iqror bo'lishicha, u boshqa odamlarning hayotiga juda ham qiziqar, ularni sevar ekan.

Biz ham kim bo'lishimizdan qat'iy nazar - qassobmi, nonyoparmi yoki taxtda o'tirgan shoxmi, baribir avvalo bizga maftun bo'lgan odamlarni sevaylik, ularni yaxshi ko'raylik.

Agar biz do'st orttirishni istasak, keling, bor kuchimizni boshqalar uchun sarf qilaylik. Gertsog Vindzserskiy Uels shahzodasi bo'lganda Janubiy Amerikaga tashrif buyurishdan bir necha oy oldin ispan tilini o'rganib olgan. Janubiy Amerikaliklarga uning ispan tilida so'zlashi juda yoqqan ekan.

«Bir necha yil davomida men, - deb yozadi D.Karnegi, - do'stlarimizning tug'ilgan kunlarini aniqlash bilan band bo'lib keldim. Men munajjimlikka qiziqmasam ham ularnnng tug'ilgan kunlarini bilish uchun ulardan odam xarakteri va qobiliyati tug'ilgan kuni bilan bog'liqmi, deb so'radim. So'ngra men ularning tug'ilgan kun va oyini so'rabbim. Masalan, u menga 24 noyabr deb aytsa men fikran «24 noyabr», «24 noyabr» deb takrorlardim. U boshqa yoqqa qarashi bilan asta bu sanani tezlik bilan qog'ozga yozib qo'yardim va keyinchalik maxsus kitobchamga ko'chirib olardim. Har yil boshida men bu sanalarni kalendarga yozib qo'yardim. Do'stlarimdan birortasining tug'ilgan kuni yaqinlashishi bilan men unga tabrik xati yoki telegramma yuborar edim. O, bu naqadar ajoyib taassurot qoldirishini bilsangiz edi.

Ko'p hollarda men bu tug'ilgan kunni yodida saqlovchi yagona kishi bo'lib chiqardim.

Agar biz do'st topishni istasak, keling, shodlik va zavq-shavq bilan odamlarni olqishlaylik. Bu usulni sizga telefon qilishganida ham qo'llang. «Assalom-u alaykum» degan so'zni shunday talaffuz qilingki, qo'ng'iroq qilgan odam zarracha noqulaylik sezmasin, aniqrog'i, gapirish ohangizdan qo'ng'iroq qilgani uchun siz undan xursand ekanligingiz bilinib tursin.

Shunday qilib, agar siz odamlarga yoqishni istasangiz, birinchi qoidaga amal qiling:

Odamlar hayotiga, ularning turli urf-odatlari, e'tiqodlari va intilishlariga samimiylardan qiziqish bilan qarang.

1.2. YAXSHI TAASSUROT QOLDIRISHNING ENG ODDIY USULI

Yaqinda men, - deb yozadi D.Karnegi, - mehmondorchilikda bo'ldim. Mehmonlar orasidagi ko'pgina meros olgan va zo'r berib atrofdagilarda yoqimli taassurot qoldirishga harakat qilayotgan ayol ham bor edi. U o'z davlatining ko'pchilik qismini mo'yna, brilliant va marvaridga sarflab, rosa bezangan, lekin yuz ifodasini o'zgartirish borasida hech narsa qilmagan edi. Uning yuzida doimiy norozilik va takabburlik alomatlari shundoq ham ko'rinish turardi. U har bir odam uchun ma'lum bo'lgan haqiqatni, ya'ni: ayolning kiygan kiyimi emas, balki yuz ifodasi ancha muhimroq ekanligini bilmas edi. (Chunonchi, xotiningiz o'ziga mo'ynali palto sotib olishdan oldin shu narsani yodiga olsa yaxshi bo'lardi).

Charlz Shvabning iqror bo'lishicha, uning jilmayishi dollarda baholanar ekan. Bu bilan u yanglishmagan edi, chunki uning o'ziga xosligi, odamlarni o'ziga jalb qilishi va yoqa olish qobiliyati unga xayratlanarli darajadagi muvaffaqiyatlar keltirdi. Undagi ajoyib hislatlardan biri bu odamning o'zgalarni asir qiluvchi jilmayishi edi. Odam jilmayish orqali go'yoki «Siz menga yoqasiz, siz meni baxtli qilyapsiz. Men Sizni ko'rishdan xursandman», deb gapirayotgandek bo'ladi.

Nosamimiy kulgi-chi? Yo'q, bunday kulgi bizni hech ham alday olmaydi. Uning sun'iyligi shundoq ham bilinib turadi va undan darxol jahlimiz chiqishi aniq. Biz faqat ko'ngildan chiquvchi va yuraklarimizni yayratuvchi haqiqiy, bebafo kulgi haqida gapiryapmiz.

Nyu-Yorkdagi katta bir universal do'kondagi ishga yollash bo'limi mudirining aytishicha, u yuzlari xo'mrayib turuvchi falsafa doktoridan ko'ra matabni tugallamagan bo'lsa xam sehrli jilmaya olish xususiyatiga ega bo'lgan qizaloqni afzal ko'rар ekan.

AQSHning kauchuk tayyorlovchi eng katta kompaniyalaridan birining direktorlar Soveti raisi menga aytishicha, agar odam o'ziga shodlik keltiradigan ish bilan shug'ullanmasa, uning ishi kamdan-kam o'ngidan kelar ekan.

Agar odamlar Siz bilan suhbatlashganlarida huzur qilishlarini istasangiz, Sizning o'zingiz ular bilan suhbatdan huzur istamog'ingiz lozimdir.

D.Karnegi ko'plab ishbilarmon odamlardan bir hafta davomida jilmayib yurishni va keyinchalik buning natijasini dars vaqtida so'zlab berishni iltimos qiladi. U ana shu mazmunda o'ziga kelgan xat bilan o'quvchilarni tanishtiradi.

«Uylanganimga ham mana 18 yildan ortiqroq vaqt bo'pti, - deb yozilgandi xatda. - Biroq bu vaqt davomida men xotinimga kamdan-kam jilmayardim, ayrim paytlarda bo'lsa o'rnimdan turib to xizmatga ketgunimcha u bilan bir og'iz ham gaplashmas edim. Men juda qo'rs edim.

Iltimosingizga ko'ra men bir hafta jilmayib yurishga qaror qildim, Shunday qilib keyingi kunning tongidan boshlaboq men sochimni tarab yurarkanman, oynada o'zimning badqovoq aksimga qarab «Bill, sen bugun o'zingning xomush ko'rinishingga barham berasan. Sen jilmayasan va buni hozirdanoq boshlaysan», deb aytdim. Nonushta uchun stolga o'tirar ekanman, «xayrli tong, jonginam», deb jilmayib qo'ydim.

Siz xotin kishi bundan hayron bo'lib qolishi mumkin, deb ogohlantirgan edingiz. Siz xotinimni bilmagan ekansiz. U tamomila esankirab qoldi, hayajonga tushdi. Men unga bundan buyon endi har doim shunday bo'ladi deb aytdim va mana 2 oy davomida har kuni ertalab shunday qilaman. Xulqimdag'i bunday o'zgarish xonadonimga 2 oy davomida o'tgan yillardagidan ko'ra ko'proq shodlik olib kirdi. Shundan beri har tong ishga borar ekanman, ko'p qavatli uyimning lifteriga «xayrli tong» deya jilmayib qo'yaman. Ishxonada mening shu paytgacha kulganimni ko'rmagan odamlarga jilmayib boqaman.

Tez orada odamlarning ham menga jilmayib qarashlarini payqab qoldim. Mening oldimga ariza bilan har xil holatda keluvchi kimsalarni men doimo ochiq ko'ngillik bilan kutib olaman. Arzlarni tinglab turib ularga jilmayaman va ular bilan bo'ladigan tushunmovchilikni hal qilish osonroq ko'chadi. Jilmayish menga har kuni ko'p pul keltirishiga ishona boshladim.

Men boshqalarni bo'lar-bo'lmasga tanqid qilishni tashladim. Endilikda men birovni qoralash o'rniga ma'qullayman va maqtayman. Men o'zim istagan narsalar haqida gapirishni to'xtatdim. hozir men suhbatdoshimning nuqtai nazarini tushunishga harakat qilaman Bularning hammasi mening hayotimni tubdan o'zgartirib yubordi. Endilikda men butunlay boshqa odamman - baxtliroqman, do'stlarga va quvonchga boyman - bu esa yagona haqiqiy baxtdir».

Jilmayishni bilmaysizmi? Nima qilish kerak? Ilk narsa dastlab o'zingizni jilmayishga majbur qiling. Agar yoningizda hech kim bo'lmasa, hushtak chalib yoki ming'irlab birorta kuyni ijro eting. O'zingizni xuddi baxtli odamdek his qilishga harakat qiling va bu sizda yaxshi kayfiyat hosil qilishga yordam beradi. Bu haqda Garvard Universitetining professori U.Jeyms shunday yozadi:

«Xulq-atvor kayfiyat natijasi deb hisoblanadi, lekin ular bir-biridan ajralmasdir. Biz o'z irodamiz bilan xulq-atvorimizni boshqarar ekanmiz, bevosita irodamizga bo'ysunuvchi kayfiyatimizni ham boshqaramiz.

Shunday qilib, buzilgan kayfiyatimiz o'rniga iroda zo'ri bilan kayfiyat hosil qilish uchun hushyor tortib, o'zimizni qo'lga olib, xuddi yaxshi ishlar bo'lganidek harakat qilishimiz va gapirishimiz kerak».

Bu dunyoda hamma baxt qidiradi va unga erishish uchun birgina ishonchli yo'l mavjud. Buning uchun Siz o'zingizdag'i fikrlar oqimini boshqalar olishi bilimini

o'rganishingiz kerak. Baxt tashqi shart sharoitlarga bog'liq emas. U hamma vaqt ichki tartibga bog'liq bo'ladi.

Sizning baxtli yoki baxtsiz bo'lisingiz Sizdagi mol-mulkingizga, kimligingizga, qayerdanligingizga va qanday ish qilishingizga bog'liq emas. Sizning kayfiyattingiz avvalo ana shu narsalar haqida qay tarzda o'ylishingizga bog'liq bo'ladi. Masalan, ikki kishi bir xonada va bir joyda yashashi mumkin. Ikkalasi bir xil narsa bilan mashg'ul bo'lishi mumkin, ikkalasi ham bir xildagi boylikka va amalga ega bo'lishi mumkin - shunga qaramasdan ulardan bittasi o'zini baxtli, ikkinchisi baxtsiz his qiladi. Nima uchun? Buning sababi aqliy kayfiyatlarning boshqa-boshqaligidadir. Men erta tongdan to kechgacha yuzidagi ter bilan tinkani quritadigan jazirama issiqda ishlab o'zini baxtli his qilgan xitoylarni Nyu-Yorkdagilardan ko'ra ko'proq uchratganman.

Shekspirning ta'kidlashicha, hech bir narsa yaxshi yoki yomon bo'lishi mumkin emas - ular bizning narsalarga qanday qarashimizga bog'liqdir.

Eyl Linkoln bir kuni «ko'pchilik odamlar qanchalik baxtli bo'lismaga qaror qilgan bo'lsa, ular shunchalik baxtlidirlar», - deb aytgan edi. U haq edi. Men yaqinda bunga yana bir bor amin bo'ldim. Men zinapoyalardan ko'tarilar edim: mening oldirog'imda nogiron bolalar qo'lting tayoqda qiyinchilik bilan zinapoyalardan ko'tarilar edilar. Birini esa zambilda ko'tarib chiqishar edi. Meni hayron qoldirgan joyi ularning xursandchiligi va kulgusi edi. Men beixtiyor u bolalardan bu qadar xursandchiliklarining sababini so'rading. «E, a, - dedi bola, - hamma ham umrbod nogiron bo'lib qolishini anglagandan keyin, dastlab qattiq kuyunadi, so'ngra bu holat o'tib, o'z taqdiriga itoat qila boshlagach esa har qanday sog' odamdan ko'ra baxtliroq yashaydi». Bu bolalar oldida men bosh eggim keldi. Ular menga hech qachon unutmaydigan dars berishgan edi.

Beysbol komandasining sobiq o'yinchisi Betneeringning ta'kidlab aytishicha, yuzida kulgusi bor bo'lgan odamni hamma erda ochiq ko'ngil bilan qarshi olishar ekan. Shuning uchun biror bir odamning uyiga kirar ekan, u bir zumga to'xtab, o'z xolatini shod qilgan narsalarni yodiga tushirib, yuzida kulgu paydo qilar va keyin esa bu xonadonga kirar ekan.

Elbert Xabbarning mana bu maslahatini esa diqqat bilan o'qib chiqing. Lekin esingizda tutingki, bizning maslahatlarga amal qilsangiz, uni baribir tushunmaysiz: «har kuni uydan chiqqaniningizda dahaningizni ko'taring, boshingizni g'oz tuting va o'pkalaringizni oxirigacha havo bilan to'ldiring: quyosh nuridan miriqib bahra oling; do'stlaringizni jilmayish bilan olqishlang va samimiylig bilan qo'l siqishing. Sizni noto'g'ri tushunishlari mumkin deb qo'rquamang va hamda bir daqqa bo'lsa ham dushmanlaringiz haqida o'ylab vaqtini bekor ketkazmang. Nima qilmoqchililingizni dastlab aqlan uzil-kesil hal qilib oling, so'ngra orqaga tashlamasdan qo'yilgan maqsad tomon harakat qiling. o'zingiz amalga oshirishni hohlagan buyuk hamda yaxshi ishlar haqida o'ylang va shunda Siz vaqt o'tishi bilan o'z xohishingizni ro'yobga chiqarishga zarur bo'ladigan har qanday imkoniyatlaringizdan, o'zingiz bilmagan holda foydalanayotganiningizni sezib qolasiz. Fikran o'zingiz istagan

iste'dodli, jiddiy va ishi o'ngidan keladigan odamning suratini chizing va fikrlaringiz soatma-soat sizni xuddi shunday odatga aylantiradi. Fikr eng katta kuchdir. Ruhingiz doim ko'tarilgan holatda bo'lsin, har doim mard, samimi va yaxshi kayfiyatda bo'ling. To'g'ri fikrlash - yaratish demakdir. har bir narsa xohish orqali amalga oshiriladi va har qanday samimi iltimos bajariladi. Yuraklarimiz buyurgan ishni qilaylik. Boshimizni g'urur bilan baland ko'taraylik.

Qadimgi xitoyliklar hayot tajribasi tufayli dono bo'lган odamlar edi. Ularda do'ppimizning ichiga men ham va siz ham yopishtirib qo'yishimiz kerak bo'lган quyidagi maqol bor edi: «Kulgusi yo'q odam do'kon ochmasligi kerak».

Do'kon haqida gap yuritgan ekanmiz, Frenk Irvin Fletger tomonidan bajarilgan e'lonlardan biri yodga tushadi: «Yangi yil jilmayishining bahosi yo'q?»

U hech qancha turmaydi, lekin ko'p narsa keltiradi. U kulguni ko'rgan odamni boyitadi. Kulgan odamni esa kambag'al qilmaydi. U bir pasta davom etadi, lekin xotirada bir umrga qolishi mumkin. Uni chetlab o'tadigan hech bir badavlat yo'q va u tufayli kambag'al bo'lган odam ham yo'q. U uyda baxt keltiradi, ish borasida bo'ladigan o'zaro munosabatlarga xayrixohlik kirgizadi va do'stlik belgisi hisoblanadi. U charchaganlar uchun oromdir, ruhan tushkunlikka tushganlar uchun qutqazivchi yog'du, qayg'udagilar uchun quyosh nuridir.

Shunga qaramay uni sotib olib bo'lmaydi, tilab olish mumkin emas, qarzga olib bo'lmaydi, o'g'irlab ham bo'lmaydi, chunki agar sovg'a qilinmasa, uning o'zi hech narsaga yaramaydi. Yangi yil uchun savdo-sotiқ qilayotgan xaridorlarning oqimi tufayli to's-to'polonda sotuvchi shu darajada charchaydiki, uning hatto kulishga ham holi qolmaydi, shunda o'zingizning kulgingizdan birini qoldirib ketolmaysizmi?

«Kulguga juda muhtoj bo'lган odam - bu hech narsasi qolmagan odamdir».

Shunday qilib, siz odamlarga yoqishni istasangiz ikkinchi qoidaga amal qiling! Jilmaying.

1.3. YAXSHI SUHBATDOSH BO'LISHNING ODDIYLIKИ

Kunlardan bir kuni men D. Farondan intervyu oldim va suhbatimiz davomida uning muvaffaqiyatlari haqida so'radi. U «g'ayrat bilan ishlashimda», - deb javob berdi. «hazillashayapsiz shekilli» - dedim. Shunda u muvaffaqiyatlarining siri haqidagi mening fikrimni so'radi. «Bilishimcha, Siz 10 ming odam ismini bilasiz», - deb javob berdim. «Yo'q, adashdingiz, - qarshilik bildirdi u, - men 50 ming odamning ismini aytib bera olaman».

Ma'lum bo'lishicha, Faronning bu qobiliyatidan bahramandligi Franklin Ruzvelting prezident bo'lib saylanishiga sabab bo'lган. D.Faron o'z hayotining boshlaridayoq insonni dunyodagi hamma nomlardan ko'ra o'zining ismi ko'proq qiziqtirishini tushungan edi.

Odam ismini yodda olib qolib va bahuzur aytmoq bilan Siz odamga nozik va samarali xushvaqtlik bag'ishlaysiz, lekin agar Siz uning nomini esdan chiqarsangiz yoki noto'g'ri yozsangiz o'zingizni qiyin ahvolga solib qo'yasiz.

Endrio Karnegining yutuqlari nimada deb o'ylaysiz?

Uni «po'lat qiroli», - deb atashardi, lekin uning o'zi po'lat ishlab chiqarish haqida hech narsa bilmas edi. Uning uchun po'lat ishlab chiqarish haqida undan ko'proq biladigan yuzlab odamlar ishlar edi. Lekin u odamlar bilan muomala qilishni bilardi. Xuddi mana shu narsa uni badavlat qildi. U o'zining tashkilotchilik va rahbarlik iste'dodini ancha erta ko'rsata boshladi. O'n yoshga borib u odamlarning o'z ismlariga xayratda qolarlik darajada katta ahmiyat berishlarini sezib qoldi va buni ularni o'z tomoniga og'dirish uchun ishlata boshladi. Ko'p yillar o'tib u ish borasida bo'ladijan o'zaro munosabatlarda ana shu psixologik usulni ishlatib yaxshi pul ishlab olishga muvaffaq bo'ldi.

Endrio Karnegi o'z do'stlari va ish borasidagi sheriklarining ismlarini esida olib qolish va ularni to'g'ri atash odati bor edi. Bu uning rahbarlik sirlaridan bittasi edi. U o'z ishchilaridan ko'pchiligining ismini ayta olishi va shu tufayli korxonasida biror marta ham ish tashlash bo'limganligidan faxrlanardi.

Odamlar o'z nomlari bilan shu darajada faxrlanardilarki, hatto uni qanday qilib bo'lmasin abadiylashtirishga intilardilar. Hatto P.Barnum farzandlarining birortasida o'z nomi yo'qligidan kuyinib, nevarasi S.Siliga 25000 dollar berib o'zini Barnum deb atashini iltimos qilgan edi.

Ikki yuz yil oldin badavlat odamlar yozuvchilarga o'zlari haqida kitob yozish uchun ko'plab pul berardilar. Ko'pchilik odamlar biror ismni yodlab qolish uchun fikrni bir joyda to'plash, takrorlash va esda olib qolish lozimligi va bunda vaqt ketishga ro'kach qilib, uni soddalashtirardilar. Ular o'zlarining judayam band ekanliklarini pesh qilishadi. Ammo odamlarning va xattoki oddiy muxandislarning ismini kerak bo'lgan vaqtida esga tushira olgan Franklin D.Ruzveltday band bo'lmasangiz kerak.

Franklin D.Ruzvelt odamlarning iltifotiga sazovor bo'lishning eng oddiy, eng unumli va eng ta'sirchan yo'li ularning nomlarini yodda olib qolish va shu orali ularning qadr-qimmatlarini ko'tarish ekanligini bilgan edi. Ko'pchiligidiz shunday qilamizmi?

Bizni yangi odamlar bilan tanishtirishganida ko'p hollarda ular bilan bir necha daqiqa safsata sotamiz va hatto hayrlashayotgan paytimizda ularning ismlarini eslay olmaymiz.

Siyosiy arbob o'zlashtirish lozim bo'lgan eng birinchi darslardan biri quyidagilardan iborat: «Saylovchisining ismini yodda tutish - bu davlat arbobiga xos donolikdir. Uni esdan chiqarish - unutilib ketilishga mahkumlikdir».

Ish borasida va ijtimoiy muloqotlarda ham bu qobiliyat siyosatdagidek asqotadi.

Shunday qilib odamlarga yoqishni istasangiz, uchinchi qoidaga amal qiling:

Doim yodda tuting, odam ismi - har qanday tilda ham eng yoqimli eshitiladigan so'zdir va har bir odam uchun o'z nomi bo'lsa har qanday so'zdan ko'ra qadrliroqdir.

1.4. SABRLI TINGLOVCHI BO'LING.

Yaqinda meni bridj o'yiniga taklif qilishdi. To'g'risi, men u o'yinni bilmayman. Taklif qilganlar orasida men kabi bu o'yinni bilmaydigan bir ayol ham bor edi. Mening taniqli firmada menejer bo'lib ishlaganligimni va shu tufayli ko'p sayohatlarda bo'lGANIMNI eshitib, ko'rganlaringiz, eshitganlaringiz haqida gapirib bersangiz, deb iltimos qildi. Divanga o'tirGANIMIZDA u yaqinda eri bilan Afrikada bo'lGANIGINI aytib qoldi. «Afrika, - xitob qildim men, - qanday qiziqarli! Men har doim u yerga borishni orzu qilaman, lekin Aljirda bir kun bo'lMAGANIMNI hisobga olmasa, men u yerda hecham bo'lMAGANMAN. Aytingchi, Siz katta hayvonlar yashaydigan joyda bo'ldingizmi? Ha. qanday omadingiz kelibdi! Sizga havasim keladi. Iltimos menga Afrika to'g'risida so'zlab bering».

Uning hikoyasi 45 minut davom etdi. U mening qayerlarda bo’lganligimni boshqa so’ramadi ham. Unga endi mening sayohatim haqidagi hikoyam kerak emas edi. Unga eng keraklisi bu qiziqib uning gaplarini eshitadigan, o’z xususida gapishtirishga va qayerda bo’lgani haqida xikoya qilib berishiga imkon yaratadigan odam edi.

Bu gap istisno tariqasida aytilayotgani yo'q. Bunday odamlar ko'p. Masalan, Dj.U.Grinberg tashkil qilgan tushlik paytida men bir mashhur botanik bilan tanishib qoldim. Ilgarilar men botaniklar bilan hech suhbatlashmagan edim va u meni lol qoldirdi. Men uning Lyuter, Berbinika deb ataladigan o'z xonaki gullari haqida gapirganida hayron qoldim. Mening o'zimda ham kichkina xonaki gul borligini aytganimda, u menga bu gulni qanday qilib o'stirish kerakligi haqida maslaxatlar berdi.

Biz tushlikda mehmonda edik. U yerda bizdan tashqari yana 12 ta mexmon bor edi. Biz mehmondorchilikning hamma qoidalarini buzib bir necha soat suhabat qurdik...

Kech bo'ldi. Men kelganlarga xayrli tun tilab ketmoqchi bo'ldim. Shunda botanik mezmonga murojaat qilib men haqimda bir qancha yoqimli so'zlarni aytdi. Uning so'ziga ko'ra, men eng yaxshi suhbatdosh ekanman.

Yaxshi subatdosh men-a? Axir men suhbat davomida birorta ham gap gapirmadim-ku! Men hatto gapirishni xohlaganimda ham gapiroldi edim, chunki botanika xususida mutlaqo hech narsa bilmas edim. Mening bor-yo'g'i qilgan ishim - hikoyasini diqqat bilan eshitganimdir. Men uni samimiyl qiziqish bilan eshitdim. U buni his qildi: Tabiatan bu unga yoqdi. Diqqat bilan eshitish - bunday odamlarga qilishingiz mumkin bo'lgan eng katta yaxshilikdir. «Kamdan-kam odamlargina, - deb yozgan edi Jek Vudford, - o'zlarini zavq

bilan eshitishlaridan quvonmaydilar». Lekin men botanikni zavq bilan eshitish bilan birgalikda uning ishlariga yaxshi baholar berib, undan maqtov so'zlarini ayamadim.

Men unga bizning suhbatimiz nihoyatda qiziqarli va ajoyib bo'ldi deganimda haqiqatni gapirgan edim. Men unga, uning bilganlarini bilmaganligimdan afsuslanayotganligimni aytganimda to'g'risini gapirgandim. Men u bilan dalada aylanishni juda xohlashimni aytganimda haqiqatdan ham buni xohlagan edim. Men unga siz bilan albatta yana uchrashishimiz kerak, deganimda ham haqiqatdan rost gapiргan edim.

Bu so'zlarim bilan uni haqiqatda yaxshi suhbatdosh ekan deb o'yashga majbur qildim va men haqiqatdan ham yaxshi tinglovchi bo'lgan edim, hamda uni o'zi haqida gapirishga rag'batlantirgandim.

Ish borasidagi subat muvaffaqiyatli bo'lishining siri nima? Charlz U. Elietning aytishicha, ish borasidagi suhbat qiziqarli bo'lishining hech qanday siri yo'q. Eng muhim, Siz bilan gaplashayotgan odamga katta diqqat bilan qarashingiz kerak. Bundan yoqimliroq narsa bo'lmasa kerak».

Judayam tushunarli, to'g'rimi? Bu holni anglash uchun to'rt yil dorilfununda o'qish shart emas. Lekin menga va Sizga qimmatbaho binolarni ijaraga oladigan, do'konni chiroyli ko'rgazma bilan to'ldiruvchi, tijoratga yuzlab dollar sarflaydigan va lekin yaxshi tinglovchi bo'lismiga aqli etmaydigan sotuvchilarni ishga yollaydigan savdogarlar ma'lum. Bunday sotuvchilar xaridorlarning so'zini bo'ladi, unga qarshilik bildirishadi, ularni achchiqlantiradilar va xatto do'kondan haydar chiqarishgacha boradilar.

D.J.Vutton bilan bo'lgan voqeani olib ko'ring. Darslarimdan birida u menga quyidagi voqeani hikoya qilib berdi. U shaharning sanoat markazida joylashgan universal do'konlaridan biridan kostyum sotib oladi. Lekin savdo muvaffaqiyatsiz chiqadi: kostyum ko'yakning yoqasini kirlantiradi. U kostyumi do'konga qaytarib olib keladi, uni bergan sotuvchini topadi va yetishmovchiliklarni aytishga harakat qiladi. U gapirishni boshlashi bilanoq sotuvchi uning so'zlarini bo'ladi va «biz bunday kostyuming mingtasini sotdik, sizning shikoyatingiz biz eshitayotgan birinchi shikoyatdir», - deydi.

Sotuvchi aytgan gapning asosiy mazmuni shunday edi, lekin u juda qo'pol ohangda gapirdi. Uning janjal oxangi xuddi «Yolg'on gapi rayapsiz. Bizni ahmoq qilaman deb o'ylayapsizmi? Men sizga ko'rsatib qo'yaman» - deyotgandek edi. Bu tortishuv avjiga chiqqanida yana bir sotuvchi kelib qo'shiladi. «qora rangdagi kostyumlar boshida shunday ayniydi, - tushuntiradi u, - biz hech narsa qilolmaymiz. Bu narxdagi hamma kostyumlar shunday, hamma gap ularning bo'yamasida».

«Bu vaqtga kelib ich-ichimdan titroq chiqa boshladi, - deydi Vutton o'z hikoyasini davom ettirar ekan. - Birinchi sotuvchi mening rostgo'yligimga shubhalandi, ikkinchisi esa past navli mol sotib olganligimga shama qildi. Mening jaxlim chiqib ketdi. Men «kostyumlaring bilan qo'shmozor bo'linglar», - deb endi baqirmoqchi bo'lib turganimda

bo'lim mudiri kelib qoldi. U o'zining ishini bilardi. U mening fe'limni to'laligicha o'zgartirib yubordi. U jahli chiqib turgan odamni dam o'tmay xaridorga aylantirdi. Qanday qilib u bunga erishdi? U uch narsani amalga oshirdi.

Birinchidan, u mening gapimni boshidan to oxirigacha diqqat bilan eshitdi.

Ikkinchidan, gapimni tugatganimdan keyin sotuvchilar yana men bilan tortisha boshladi. U esa sotuvchilar bilan ham tortishib mening nuqtai nazarimni himoya qildi. U ko'ylagimning yoqasidagi kir kostyumdan qolganligiga shunchaki qo'shilmasdan, yana qat'iyat bilan xaridorni qoniqtirmaydigan mol bizning do'konimizda sotilmasligi kerak, deb aytди.

Uchinchidan, u tashvish nimada ekanligini anglay olmayotganligini ochiq tan oldi va: «Men bu kostyumni Siz nima qil desangiz shunday qilaman», - deb ro'y-rost aytди.

Bir necha daqiqa oldin men unga bu la'natি kostyum o'zingga buyursin deb aytmoqchi edim. Lekin endi bo'lsa men unga «Men Sizdan faqat maslahat so'ramoqchi edim. Men bu hol vaqtinchalikmi va uni nima qilish mumkin», deb savol bedim. U menga kostyumni yana bir xafka kiyishni taklif qildi. «Agar shunda ham norozi bo'lsangiz, uni qaytarib olib keling. Biz uni Sizga yoqadigan kostyum bilan almashtiramiz. Sizga shuncha tashvish orttirganimiz uchun uzr», - deb yana kechirim ham so'rab qo'ydi. Men do'kondan mamnun chiqdim. Hafta oxirida kostyum yoqamni boshqa kir qilmadi. Menda esa bu do'kon va uning mudiriga bo'lган ixlos yana ham ortdi. Bunday odam rahbar bo'lганligi ajablanarli emas. Uning xodimlariga kesak, ular bir umrga sotuvchi bo'lib qolaveradilar, yo'q, ularni ehtimol, xaridor bilan boshqa uchrashmaydigan joyga o'tkazsalar kerak.

Intervyu olish bo'yicha champion Ayzek F.Morkosson tasdiqlashicha, ko'pchilik odamlar boshqalarni diqqat bilan tinglashni bilmaganlari uchun ham ularda yoqimli taassurot hosil qila olishmaydi. «Ular boshqalarni eshitishdan ko'ra o'zlari ko'proq gapirishga intiladilar. Buni odamlar menga yaxshi ma'ruzachidan yaxshi tinglovchini ortiq ko'rishlarini, tinglash, yaxshi tinglash boshqa xislatlardan ko'ra kamroq uchrashini aytishgan edi».

Yaxshi tinglovchini faqatgina buyuk odamlargin emas, eng oddiy odamlar ham e'zozlashadi. Agar odamlar Sizdan qochishlarini, ustingdan kulishlarini va sizdan nafratlanishlarini istasangiz, hech qachon xech kimni uzoq vaqt tinglamang. o'shanda to'xtamasdan gapiring. Agar boshqa birov sizga gapi rayotganda qandaydir bir fikr miyangizga kelib qolsa, uning to'xtashini kutib o'tirmang. U sizchalli aqli emas. Darhol gapga qo'shilib, so'zini o'rtasiga to'siq bo'ling. Siz shunday odamlarni bilasizmi? Men, afsuski, dunyoga taniqli bunday odamlarning ko'pchilgini bilaman. Bunday odamlar o'zlariga mahliyo bo'lган zerikarli odamlardir. Faqatgina o'zi haqida gapi ruvchi odam faqat o'zi haqida o'ylaydi. «Faqat o'zi haqida o'ylaydigan odam, - deydi Kolumbiya universitetining doktori, - tuzalib bo'lmas madaniyatsiz kishidir. U bilimli bo'lsa ham baribir madaniyatsizdir».

Shuning uchun agar yaxshi suhbatdosh bo'lishni istasangiz, avvalo diqqat bilan tinglovchi bo'lingiz, qiziqarli odam bo'lish uchun boshqalar bilan qiziqa bilish kerak. Odamga shunday savol beringki, u Sizga zavq bilan javob qaytarsin. Uning o'zi va o'zining yutug'i haqida gapishtiring. Yodingizda tuting, Siz bilan suhbatlashayotgan odamni Sizni muomalalaringizdan ko'ra, o'zining ehtiyojlari va muomalalari ko'proq qiziqtirsin. Uni millionlab odamlarni qirib tashlayotgan ochlikdan ko'ra ko'proq o'zining tish og'rig'i bezovta qiladi.

Shuning uchun agar yaxshi suhbatdosh bo'lishni istasangiz, to'rtinchchi qoidaga amal qiling:

Yaxshi tinglovchi bo'ling.

Boshqalarni o'zlari haqida gapishtilariga rag'batlantiring. Doim yonida turib Siz bilan suhbatlashayotgan odam ish bilan sizning ishingiz bilan qiziqmasdan, balki o'zi bilan, o'zining xohishlari va muammolari bilan qiziqadi. Shunday qilib sabrli tinglovchi bo'ling.

1.5. QANDAY QILIB ODAMLARNI QIZIQTIRISH MUMKIN?

Har bir insonning yuragiga kirishning eng ishonchli yo'l unga erkin mavzu berish va uni qiziqtiradigan narsalar haqida suhbatlashishdir.

Agar men odamlarning yuragiga yaqin bilolmasam va suhbatdoshimda o'zimga nisbatan iliq hisni hosil qilolmasam, uning ko'ngliga yo'l topishim judayam qiyin bo'lardi. Bu qoida, ayniqsa, turli xil iqtisodiy aloqalarni o'rnatishda judayam zarurdir. Buni bir amerikalik navvoy misolida ko'rshimiz ham mumkin. U bir necha yil davomida o'z uyiga yaqin mehmonxona egasini doimiy mijozga aylantirishga harakat qilib yurardi. U shu maqsadda mehmonxona egasi borgan joyga borar, u bilan aloqa o'rnatishga intilar, o'z nomini maqtar, lekin bundan naf chiqmas edi. Odamlar o'rtasidagi munosabatlar kursini o'rganganidan keyin u taktikani o'zgartirishga qaror qildi. U mehmonxona egasining nima bilan qiziqishini chuqur o'rgandi va natijada, uning amerika mehmonxonalar jamiyatiga mansubligini bilib qoldi. Novvoy ertasiga mehmonxona egasi oldiga kirib, faqat shu jamiyat haqida suhbatlashdi. Natijada, mehmonxona egasi bundan zavqlanib jamiyati haqida ko'p gapirib berdi va oxirida novvoyni bu uyushmaga a'zo bo'lishga taklif qildi. Ertasiga esa, nonga buyurtma berdi.

Shunday qilib, odamlarning ko'nglini topishingiz uchun, albatta suhbatdoshingizni qiziqtiradigan masalalar doirasidagina suhbat olib boring.

1.6. ODAMLARNI O'ZIGA MOYIL QILISHGA QANDAY ERISHISH MUMKIN?

Inson xulq-atvorida eng muhim qonun bor, agar biz bu qonunga amal qilsak, hech qachon ko'ngilsiz holatga tushmaymiz. Chunki bu qonun bizga juda ko'p do'stlar orttirishga yordam beradi. Lekin biz uni ozgina buzish bilan darrov ko'ngilsizlikka uchraymiz. Bu qoida quyidagichadir: odamlar bilan shunday muomalada bo'lingki, ular bu muomaladan o'zlarining ahamiyatliroq ekanliklarini his qilishsin. Boshqalarning ko'z o'ngida ahamiyatli bo'lish xohishi inson tabiatining eng asosiy belgilaridan biridir.

Psixolog Jeysning fikricha, inson tabiatining chuqur prinsiplaridan bittasi, boshqalar tomonidan tan olinishga bo'lgan xohishdir. Bu xohish bizni hayvonlardan ajratib turadi. Haqiqat shundaki, Siz bilan har bir uchrashgan odam o'zini sizdan ustun qo'yishga harakat qiladi va bunda uning yuragiga yo'l topishning eng to'g'ri yo'li diplomatlarcha noziklik bilan uning ustunligini tan olishingizzadir. Ammo bu ishni shunday amalga oshiringki, u sizning samimiyligingizga aslo shubhalanmasin.

Donishmandlar ming yillar davomida olimlar o'rtaсидаги munosabatlarning qoidalari haqida fikr yuritishgan. Ana shu fikrlardan bittasi hozirga qadar yashab keladi. Bu, boshqalar Siz ham ularga qanday munosabatda bo'lishini istasangiz, Siz ham ularga har doim shunday munosabatda bo'ling, degan fikrdir.

Siz albatta, hamma sizning qadringizga yetishini va g'ururingizni to'g'ri tushunishini istaysiz. Qolaversa, Siz nosamimiyl maqtovga o'zingiz haqida bor gapni eshitishni xohlamaysizmi? Do'stlaringiz Sizni chin dildan hurmat qilishini va hotamtoylik bilan maqtashlarini istaysizmi? Bilingki, bu narsalarni boshqalar ham istaydi. Shuning uchun yuqorida aytilgan oltin qoidaga amal qilish kerak va boshqalardan istagan narsangizni aynan boshqalarga ham ravo ko'rishingiz kerak. Qanday qilib? Qachon? Qaerda? Javob bitta! Har doim va har yerda.

Bunga bir misol: Axborot xizmat Radio tarmog'i xizmatchisidan men Genri Suveyn xonasining tartib raqamini aytib berishni iltimos qilgandim. U o'zining axborot berish imkonidan mag'rurlanib, aniq va tushunarli qilib: «Genri Suveyn (pauza) ... o'n sakkizinch qavat (pauza)... 1816 xona», - deb javob berdi. Men liftga yugurdim, lekin to'xtab orqamga qaytdim va: «Men chiroqli javobingiz uchun o'z minnatdorchiligidagi bildirmoqchiman. Sizning javobingiz ravshan va aniq bo'ldi, Siz artistlardek gapirdingiz. Bu fazilat xar kimda ham bo'lavermaydi, dedim. So'zlarimdan uning yuz-ko'zi porlab ketdi va nima uchun bunday pauza qilishini so'zlab berdi. Mening bir og'iz gapim uni o'z galstugini to'g'rilab qo'yishga majbur qildi. Men esa 18-qavatga ko'tarilar ekanman, bugun odamlarga ajratilgan quvonchga, baxtga yana ozgina quvonch, baxt qo'shganimni his qildim.

Siz qandaydir katta amaldor bo'lishingizni, elchi yoki qaysidir qo'mitaning raisi bo'lib o'tirishingizni kutmang. Siz ana shu ajoyib qoidaga kim bo'lishingizdan qat'iy nazar amal qila boshlang va Sizni o'rab turgan odamlarning qadriga eting. Masalan, ofitsiantka Siz buyurgan qovurilgan kartoshka o'rniga pyure olib keldi. Siz shunda: «tashvishga qo'yganim uchun kechirgaysiz, lekin menga qovurilgan kartoshka ma'qul edi», deb murojaat qilingchi.

U albatta sizga «hech hijolat qilmang», - deydi-yu, zudlik bilan va hech bir malomatsiz ovqatingizni almashtirib beradi, chunki Siz unga hurmat ko'rsatdingiz.

«Tashvishga qo'yganim uchun uzr», «marhamat», «agar qarshi bo'lmasangiz», «tashakkur»... kabi ifodalar deyarli bir xil kechadigan kundalik turmushimizni bezaydi, uni go'zal qiladi va bu sizning tarbiyalanganligingiz belgasi bo'lib xizmat qiladi. Shunday qilib samimiy, chin dildan aytildigan so'zning qiymati yuqoridir.

Har bir odam o'zining qadr-qimmatini yuqori deb biladi. Chunonchi har bir millat ham shunday.

Siz o'zingizning qadr qimmatining yaponlardan ustun deb bilasizmi? Gapning indallosini aytganda, yaponlar ham o'zlarini Sizdan ustun deb bilishadi. Siz hindlardan o'zingizni ustun deb bilasizmi? Bu sizning ishingiz. Lekin millionlab hindlar o'zlarini Sizdan shunday yuqori qo'yishadiki, ular hatto Sizning soyangiz tushgan ovqatni harom bo'ldi deb og'izlariga ham olishmaydi.

Siz o'zingizni eskimoslardan ustun deb bilasizmi? Siz haqingizda eskimoslar nima deb o'ylashini bilish siz uchun qiziqdir. Eskimoslar ichida ham ba'zan ishyoqmaslar, dangasalar uchrab turadi. Eskimoslar ularni «oq tanli» deb haqorat qilib, ularga o'z nafratlarini bildiradilar.

Har bir millat o'zini boshqa millatdan yuqori qo'yadi. Bu esa vatanparvarlik hissini uyg'otadi va ko'plab urushlarni keltirib chiqaradi. Eng oddiy haqiqat shundan iboratki, Sizning yo'lingizda uchraydigan deyarli har bir odam sizdan o'zini u yoki bu soxada ustun deb biladi vaagar Siz samimiylilik bilan ana shu ustunlkni tan olsangiz hamda uning ko'z oldida bu narsani mohirlik bilan ta'kidlasangiz, uning yuragigato'g'ri yo'l topgan bo'lasiz. Doim yodda tuting: Siz uchratadigan har bir odam nimasi bilandir yuqori turadi va shak-shubhasiz, ma'lum ma'noda siz uning shogirdisiz va eng ajoyib narsa shundan iboratki, o'z yutuqlaridan juda ham qanoatlanadigan odamlar o'zlaridagi kamchilik hissini dimog'dorlik bilan qoplashga intiladilar.

Qayerdan boshlab boshqalarning qadr-qimmatini e'tirof etishdek bu sirli qoidaga rioya qila boshlashimiz kerak. Dastlab o'z uyimizdan boshlasak-chi? Sizning xotiningizdaalbatta qandaydir yaxshi xislat bor yoki hech bo'limganda, siz unga uylanishdan oldin shunday deb hisoblagansiz. Lekin eslangizchi, oxirgi marta qachon o'z xotiningizga iltifot ko'rsatgansiz yoki undan zavqlanganingizni ochiq aytgansiz.

Doroti Diks shunday yozadi: «Maqtashni o'rganmasdan turib, xech qachon uylanmangiz. Turmushda oshkorlik emas, balki ustomonlik kerak».

Agar Siz har kuni shirin ovqat yeyishni istasangiz, hech qachon xotiningizni uy yumushlarini bajarishini tanqid qilmang va uni o'z onangiz bilan ko'ngilga tegadigan qilib solishtirmang. Aksincha, siz uning ishlarini doim maqtang va ovozingizni balandlatib,

o'zingiz eng go'zal va mehribon ayolga uylanganligingizni aytin». Agar qovurilgan go'sht tagcharmga, non esa ko'mirga o'xshab qolgan bo'lsa ham norozilik bildirmang. Ammo bu usulni birdaniga qilmang, chunki xotiningiz sizdan shubhalanishi mumkin. Ayollar sizni sevib qolishini istaysizmi? Marxamat, buning sirini o'rtoqlashaman. Bu narsani men D.Diksdan o'zlashtirib olganman. Bir kuni u uch xotinning sevgisiga sazovor bo'lib, pul daftarchasiga ega bo'lган mashxur ko'п xotinli erkakdan intervyu olgandi. Qanday qilib shuncha xotinning sevgisiga sazovor bo'ldingiz deb so'ralganda, u shunday javob bergen ekan: «Bu unchalik qiyin ish emas, faqat bitta narsa, ya'ni ayollar bilan ularning o'zlari xaqida suhbat yuritishni bilish lozim, xolos».

Erkaklar bilan ham shunday qilish kerak.

Shunday qilib, agar Siz odamlarga yoqishni istasangiz, oltinchi qoidaga rioya qilib, suhbatdoshingizning qay bir jihatdan sizdan afzalroq ekanligini samimiyl tan oling.

ODAMLARGA YOQISHNING OLTI QOIDASI

1-qoida: Odamlar bilan doimo yaxshi munosabatda bo'ling.

2-qoida: Tabassumni darig' tutmang.

3-qoida: Yodingizda bo'lsin: har bir odam uchun har bir doim eng yoqimli eshitiladigan so'z - uning o'z ismidir.

4-qoida: Sabrli tinglovchi bo'ling. Odamlarning o'zlari haqida oddiyroq gapirishlariga imkon bering.

5-qoida: Ko'proq suhbatdoshingizni qiziqtiradigan narsalar haqida gapiring.

6-qoida: Suhbatdoshingiz qadr-qimmatini yuqori tutishingiz muomalangizda bilinib tursin.