

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

МУОМАЛА
СИРЛАРИ

МУНДАРИЖА:

1-қисм. Одамлар билан муомала қилишнинг асосий усуллари.

2-қисм. Одамларда яхши фикр уйғотишнинг 6 усули.

3-қисм. Одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олишнинг 12 усули.

4-қисм. Кишининг норозилиги уйғотмай, уни хафа килмай ўзгартиришнинг 9 усули.

5-қисм. Мўъжизалар яратувчи хатлар.

6-қисм. Оилавий хаётингиздаги баҳтиёрликни янада оширишнинг 7 қоидаси.

Дейл Карнегининг ўз карьераси.

Бу китоб нимага қандай ёзилган эди?

Бу китобдан энг кўп фойда олишнинг 9 маслаҳат.

Ўтган январ ойининг собук кечаларидан бирида 2500 дан ортиқроқҳар иккала жинсдаги одамлар Нью –Йоркдаги «Пенсильвания» меҳмонхонасининг рақслар залида йифилдилар. Соат 8⁰⁰ га яқин барча жойлар эгалари билан тўлди. Залнинг бўш қисми эса тик турган одамлар билан охиригача тўлиб кетди. Шу оқшом юзлаб меҳнатдан толиққан одамлар бир яrim соат тик турган ҳолда бир нарсанинг шоҳиди булдилар. Бу одамларни бу ерга тўплаган нарса «Нью-Йорк-Сан газетасидаги кичик бир эълон эди. Унда:

«Даромадларингизни кўпайтиринг»

«Нотиқлик санъатини ўрганинг»

«Рахбар бўлишга тайёрланинг» деб ёзилган эди .

бунда тўпланган одамлар Дейл Карнегининг нотиқлик санъати ва инсоний муносабатлар институти қошидаги «Нотиқлик санъати ва бизнесда одамларга таъсир ўтказиш қобилияти» деб аталувчи ўта замонавий курсларнинг битирувчилари билан учрашадилар. Бу институт 24 йил давомида ишлаб келмоқда ва бу дvr ичida 15 мингдан зиёдроқ мутахасис билим олган. Одамларни бу қадар ўзига тортувчи институтнинг сири нимада ва унда кишиларни қизиқтирувчи томонлари нимадан иборат?

Бу саволга жавоб бериш учун Чикаго университети 25000 доллар сарфлаб кишилар билан савол жавоб ўтказди. Натижада шу нарса маълум бўлдики , одамларни энг қизиқтирувчи №1 –масала –уларнинг соғлиғи бўлса №2-масала-

инсоний алоқалар одамларга таъсир қилишнинг «техника» сини ўрганиш экан. Одамларга психология ҳақидаги узундан –узоқ маързалардан кўра, Бизнесда умумжамият муносабатлари ва оилада дарровқўлласа бўладиган амалий тавсияномалар зарур экан. Юз йиллаб давомида қадимги грек, лотин тиллари, олий математика ва бошқалар ҳақидаги юзлаб том асарлар битилгану, оддий инсоний муносабатларда яхши натижага эришиши учун ёрдам берувчи амалий маслаҳатлар ҳақида биронта ҳам асар йўқ. Институтда ўқиб юрган кишилар фақат китоб титкилар эдилар. Келажакда яхши иш олиб бориш ва кўзлаган юқори маррага етишга фақатгина олган билимлар ёрдам бера олади, бу билим йўлдаги барча қийинчилик тоғларини «Очил Сезам» воситаси каби очиб беради деб ишонар эдилар. Худди шу кишилар интитутни тугатиб, иш ва ҳаёт оқимиға ўзларини ташлаб шунга ишонч ҳосил қилдиларки, ишда фақат ўзининг билимиға гапириш ва ўзига бошқаларни қарата олиш. Уларга ўз нуқтаи назарини ўз фикрларини ўтказа олиш санъатини қўша олган кишиларгина муваффақиятга эришади. Бу одамлар шунга ишонч ҳосил қиладиларки, Бизнес кемасининг капитани бўламан деган ҳар бир киши учун латин тили келишикларини билишдан кўра, одамларга таъсир ўтказиш ва сухбатни олиб бориш санъати зарурроқ экан.

Шу куни «Пенсильвания»да тўпланган кишилар олдида 18 киши нутқ сўзлади. Ҳар бир нотик 75 секунд сўзлаш хуқуқига эга бўлиб, шу вақт тугугач сўз бошқа нотикка бериларди. Нотиклар таркиби Америка бизнесининг ҳамма тури билан шуғулланувчилардан иборат. Магазин администратори, савдо ассоцияси президенти, сугурта агенти, секретарь, бухгалтер, архитектор, тиш доктори, бармен, аптекачи, адвокат ва ҳоказолар.

1-нотик-Патрик О Хейр исмли киши. Асли Ирландиялик, кейин АҚШ га кўчиб ўтган ва шофёр-механик булиб ишлаган. Бу одам 40 ёшларга кирганда даромади оила сарфларига етмай, ўз кучини юқ автомобиллари сотишда синаб кўрмоқчи бўлади. Бошида ҳар бир мижоз kontorasи олдида киришдан олдин тўхтаб қолар, анча пайтдан сўнг юрак ютиб кирап эди. У ўзининг комивояжерлик касбида шу қадар нокулай сезардики ҳатто унда орқага ўзининг механиклик касбига қайтиш фикри пайдо бўлди. Шу пайт Дейл Карнеги курсларига таклифнома олади. Оилавий маслаҳатдан сўнг боришга қарор қиласди. Бу ерда ўзининг уятчанлиги, аудитория олдида ҳаяжонланиш каби камчиликларини йўқотиб, кўп онли одамлар олдида нутқ сўзлаш, уларни ўз таъсир доирасида ушлаш, қисқа вақт ичидан кўп нарсани гапириш каби фазилатларни ўрганади. Шундан сўнг унинг иши юришиб, даромадлари ошиб кетади. Ҳозир Патрик О Хейр - комивояжерлик бўйича Нью-Йоркдаги №1 юлдузлар қаторида туради. Шу куни «Пенсильвания» да ҳам у 2500 кишилк аудитория олдида ўзини йўқотмай, дадил ҳазилларга тўла нутқ айтиб. Профессионал нотикларни ҳам яrim йўлда қолдириб кетди.

2-нотик озиқ- овқат саноатчилари ассоциацияси президенти экан. У ҳам директорлар йиғилишида ўз фикрини аниқ ва қисқа билдирамас экан. Бу курслардан сўнг, ундаги ўзгаришни кўриб директорлар кенгаши уни президент қилиб сайлабди. Шундан сўнг у бутун АҚШ бўйлаб ассоциация манфаатларини кўзлаб иш юритадиган, унинг нутқлари радио, газета телевидиниеда чиқадиган бўлибди. У

ўзининг курсда олган билимлари билан ассоциацияга 250000 долларлик фойда келтирибди. У тингловчиларга шуни айтиб берди: авваллари у Манхеттеннинг бирор таниқли раҳбарига телефон қилиб, уни кечки овқатга таклиф қилишга уялиб тортинар эди. Энди эса уни Нью-Йоркнинг таниқли раҳбарлари уйларига кечки овқатга таклиф қилишар, шу билан бирга унинг қимматли вақтини олаётганликлари учун ундан узр сўрашар экан.

Гапириш санъати- машхур бўлишнинг энг қисқа йўлидир. У кишининг аванс саҳнасига чиқаради, ундаги ўзига бўлган ишончни оширади. Бундай санъатга эга киши эса доимо ўз қобилияtlаридан анча юқори бўлган ишонч ва обрўга эришади.

Дейл Карнегининг ўз карьераси. У темир йўлда 10 миль узоқликда жойлашган миссиурия фермасида туғилади. 12 ёшида 1-марта автомобильни кўради. Бир вақтлар мева териб соатига 5 цент оладиган йигит, ҳозирда йирик корхоналар раҳбарларини фикрларини аниқ тушунтира олишга ўргатгани учунгина соатига 60 доллар олади. Бир вақтлар Жанубий Дакота кенгликларида мол хайдаб юрган, собиқ ковбой, ҳозирда Лондонга бориб ўз ишларини Қирол раҳбарлигига давом эттиради. Карнегийлар оиласи бир неча муваффақиятсизликлардан сўнг ферманни сотиб Морренсбург Педагогика Коллежи яқинидан бошқа ферма сотиб олади. Карнеги фермада ишлар коллежга 3 милдан отда қатнаб ўқирди. Шаҳарда ижарага кунига 1 долларлик уйлар бор, лекин ёш Карнеги учун бу хашам қимматлик қиласиди. Уйда у сигир соғар, ўтин ёрат, чўчқа боқар сўнг керосин лампа ёруғида китобнинг устида ухлаб қолгунча лотин тили феълларини ўрганар эди. Кейин яrim кечада ухлар экан. Соат кўнғирогини 3:00 га тўғрилар ўзи эса тўшакка кириб шу вақтгача ўлиқдай қотиб ухлар эди. Карнегилар оиласи зотли зотли чўчқалар боқар эди. Шу чўчқа болалари совуқда қотиб қолмаслиги учун уларни иссиқхонада сақлар эдилар. Чўчқалар соат 3:00 да овқат талаб қилишар, ёш Карнеги уларни кечаси соат 3:00 да онасига элтиб, эмизар, улар бўлгунча қараб, яна иссиқ хонага келтириб кўяр эди.

Коллежда 600 талаба ўқирди. Шулардан фақат 6 киши, шулардан бири Дейл, шаҳарда ижарага туриш имкониятларидан маҳрум эди. Ёш Карнеги ўзининг қашшоқлигидан кичик бўлиб қолган курткаси-ю калта бўлиб қолган шимидан уялар эди.

У-тengдошлари ичида нима биландир ажralиб туриш фикрида изланар экан, шуни кўрдики, Коллеждаги обрўли талabalар 2 гурӯхга бўлинган экан.

1-спортсменлар: футболист, бейсболист.

2- маҳсус ташкил этиладиган очиқ баҳсларда ютиб чиқадиган йигитлар.

Карнегида атлетик қобилияти йўқлиги туфайли у ўзини нотиқликда синаб кўрмоқчи булди. Аввалига қанчалик ҳаракат қилмасин унга унга омад қулиб боқмади. Анча муваффақиятсизликлардан сўнг, у ўзи ҳайрон қолган ҳолда кетма-кет баҳсларда ғалаба қозона бошлади. Шундан сўнг у бошқа талabalарни ҳам ўргата бошлади.

Коллежни тутатган Карнеги ранчо эгалари учун сиртқи курслар ташкил этмоқчи бўлди. Унинг тугамас энергиясига қарамай бу ишда унга омад ёр бўлмади. Бундан руҳан қийналган Дейль кунлардан бир куни ўз хонасига кириб тўшакка ўзини ташлади-да, хўнгарб йиғлаб юборди. Унда коллежга қайтиш, ҳозирги ҳаёт ўқишдан чиқиш фикри пайдо. Лекин бунинг иложи йўқ эди. У Омаха штатига йўл олди.

Темирийүл вагонида кетишга пули йўқлигидан то етиб боргунча 2 вагон отларни суғориши, ем бериш шарти билан товар вагонида кетди. Омахада жойлашган Дейл «АРМЕР ЭНД, КОМПАНИ» фирмасига бекон, совун, салат сотувчи агент бўлиб ишга кирди. У Жанубий Дакота бўйлаб поездда, отда юрар, Савдо бўйича китобларни ўрганар, Маҳаллий аҳоли билан покер ўйнар, пул йиғишни ўрганар эди. Поезд шахарда тўхтаган пайти у чопиб 3-4 та савдогар билан учрашар, улардан буюртма олар, паровоз гудогини эшишиб станцияга чопар ва юриб кетаётган поездга чиқиб оларди. 2 йил ичидаги таъминот бўйича 25 –ўринда турувчи жойни, 1 ўринга чиқарди. Фирма унга юқорироқ ишни таклиф этганга, у рад этиб Нью-Йоркка, Америка драмма санъати академиясига ўқишига киради. У “Циркдаги Поли” пьесасидаги доктор Хартли роли билан бутун мамлакатни айланиб чиқади. Лекин театрда ушлай олмаслигини тушунган ҳолда яна савдога қайтади ва «Поккард кар компани» фирмасининг машиналарини тарқатиш билан шуғулланади. Лекин машиналарни тушунмайдиган Дейл ўз иши билан қоникмайди ва Нью-Йоркдаги християн ёшлар мактаби Ассоциясига бизнесменлар учун нотиқлик санъатини ўргатувчи курс очишни ташкил этади. Унга ойлик маош белгиланмайди, балки Комиссион йиғинлардан чиқариб берилади. Бир қанча қийинчиликлардан сўнг унинг курслари кенгайиб унинг ўзи таниқли кишига айланади. Унинг педагоглик доираси астасекин Нью-Йорк, Филадельфия, Балтимор, Париж Лондонни қамраб ола бошлади.

Мавжуд бўлган дарслар ноамалий бўлганлигидан, унинг курслари кўп кишиларни ўзига тортар эди.

Шу боис у ўтириб ўзининг «Нотиқлик санъати ва унинг бизнесдаги одамларга таъсири» китобини ёзади. Унинг фикрига кўраҳар қандай одам яхши ва маъноли гапириш қобилиятига эга. Фақат бу учун ўзига ишонч, дадиллик, энтузиазм ва уларни сұхбат чоғидақўллай олиш даркор. Унинг курсларида ишбилармон кишилар кўп эди. Улар учун эса энг муҳими-натижади. Улар шу бугун олган билимларини эртанги учрашувдаёққўллаш фикрида эдилар.

Бу эса Дейлга ўз курсларини янада амалийлаштириш зарурлигини кўрсатарди. Натижада нотиқлик санъати савдо қилиш қобилияти, инсоний муносабатлар ва психологиянинг ажойиб комбинациясидан иборат қилиб тайёрлашнинг жуда ҳам қизиқ системаси юзага келди.

Бу китоб нимага ва қандай ёзилган эди.

Мен аввалига бизнесменлар учун нотиқлик санъатини ўргатувчи курс ташкил этдим. Улар бу ерда ўз фикрлари аниқроқ билдиришга, зарур иш учрашувларида сұхбат олиб бориш эффектини ўрганар эдилар. Бир қанча йиллик ўргатишлар натижасида шунга амин бўлдимки, бу кишиларга нотиқлик қанча зарур бўлса, яшаш санъати ва инсоний алоқаларни яхшилаш, инсоний муносабатларни ўрганиш янада зарурроқ экан.

Агар сиз ишбилармон киши бўлсангиз сиз чун муомилаларнинг энг бошида сизнинг одамлар билан ўзингизни тутишингиз туради. Жон Ракфеллер шундай деган эди «Одамлар билан муомула қилиш қобиляти ҳам пулга олинувчи товардир. Мен бу товарлар учун дунёда ҳар қандай товардан қимматроқ пул тўлашга тайёрман.»

Бу китобни ёзишимдан олдин мен шу сохага боғлиқҳар қандай материалларни ўрганиб чиқдим. Бундан ташқари мен тадқиқот тажрибасига эга бўлган мутахасис ёлладим. У 1,5 йил давомида мен ўқиёлмаган адабиётларни ўқиб чиқди.

Мен замонамиздаги обрўли мартабали одамларидан интервью олиб, уларни тахлил қилдик. Юлий Цезардан Эдисонгача бўлган буюк кишиларни ўрганиб чиқдик. На вақтни на харажатни аямай, бирон бир қимматли фикрни қолдирмасликка харакат қилдик. Бу китоб ўз маъносидаги «ёзилган» сўзига тўғри келмайди. У худди ёш болага ўхшаб, тажрибалар лабораториясида ўсиб борди. Бу китобдаги қоидаларга амал қилган бизнесменнинг банкда янги ҳисоб дафтари очилар, маъмурий бошлиқнинг обрўси янада ошар эди.

Кўплаб курс битирувчиларнинг хотинлари ҳам уларнинг оиласи ҳаёти анча яхшиланганлигини эътироф этдилар.

Одамда бўлган қобилятларнинг 50% гача қисми фаолият кўрсатади. қолган қисми эса мудроқ ётади. Бу китобни ёзишдан мақсадим, сиздаги мудроққобилиятни уйғотиш, ривожлантириш ва уларни фойдали ишлатишдан иборат.

Бу китобни фақатгина ўқиши, ўрганиш эффект бермайди. Бунинг учун бу билимлар дарров амалий равишда синааб кўрилиши лозим.

Агар китобни З қисмини ўқиб бўлсангиз ва сизда ҳеч қандай ўзгариш бўлмаса, мен бу китобни муваффақиятсиз чиққан деб баҳолайман.

Лекин бу баҳога сизнинг таъсиринг ҳам бўлади.

Чунки «Маълумот олишнинг буюк мақсади –билим эмас, балки харакатдир» деган эди.

Роберт Спенсер.

Шунинг учун бу китоб- харакат китобидир.

Хуллас, кириш қисмини тугатиб, ишнинг мохиятига ўтамиз.

Илтимос биринчи китобни очинг. Дейл Карнеги.

1қисм.

Одамлар билан муомула қилишнинг асосий усуллари.

1 бўлим.

1931 йил 7 май куни Нью-Йорк ҳеч қачон кўрилмаган одам овининг гувоҳи бўлди. Бир неча ҳафталик қувишлардан сўнг «Икки наҳан»лақабли қотил ва гангстер Кроули ўзининг Вест-энд Авенюдаги ўйнашининг уйида эканлиги аниқланди ва ҳамма томондан ўраб олинди. 150 га яқин полицей ва изқуварлар уйни эгаллаб, унинг томини тешиб, кўзни ёшлантирувчи газни шай қилиб қўйишиди. Кейин атрофидаги биноларга пулемётларни ўрнатдилар ва Нью-Йоркнинг энг чиройли кварталларидан бирида 1 соатданзиёд отишма бўлди. Ўн минг томошибинлигига Кроулининг ҳибсга олиниши билан тугади. Шунда полиция комиссари Малруней у ҳақда шундай деди:-«Икки наҳан» Нью-Йорк тарихидаги энг хатарли жиноятчи. У бир сиқим тамаки учун ҳам одамларни ўлдираверарди.

Хўш Кроули ўзини қандай баҳолар эди? Полиция уйни ўққа тутган пайтда у ўтириб «кимга алоқаси бўлса ўшаларга» деб адрес ёзилган хатини ёзар эди. Яраланган жойидан окқан қонига беланган бу хатида у: «Менинг пиджагим тагида

чарчаган лекин ҳеч кимга ёвузык қилмайдиган раҳмдил юрак уриб турибди» деб ёзган эди.

Бу отишмадан сал олдинроқ Кроули Ленг-Айленд йўлида маъшуқасини кутиб турарди. Тўсатдан унинг машинасиға полисмен яқинлашиб, ундан хужжат талаб қиласди. Ҳеч бир сўз демай Кроули наганини олади-да унга қаратса ўқ ёмғирини ёғдиради, жойида халок бўлган полисменнинг ёнидан револьверини олиб, у билан ҳам ўқўзади. Шу даражадаги қотилликка қодир бўлган одам ўзи ҳақида: «Менинг пиджагим тагида чарчаган лекин ҳеч кимга ёвузык қилмайдиган раҳмдил юрак уриб турибди» деб ёзган эди.

Кроули электр стулида қатл қилинишга хукм қилинди. У Синг-синг қамоқхонасининг ўлимга махкумлар корпусига кирав чоғида:

«Одамларни ўлдирганим учун шунга сазовор бўлдим» демади, балки: «Мана, ўзимни ҳимоя қилганим учун нимага сазовор бўлдим» деди. Бу воқеадан шуниси ахамиятлидирки, Кроули ўзини айборд деб ҳисобламайди. Жиноятчилар ўртасидага ушбу хил ўзини ўзи баҳолаш ғайриоддий? Агар шу фикр сиз учн қизиқарли бўлса қўйидаги фактлар билан таништириб ўтамиз: « Мен умримнинг энг яхши йилларини одамларга «ёқувчан хузур- халоват» баҳш этишга ва бўш вақтларини ёқимли ўтказиш учун ёрдамлашишга сарфладим. Эвазига эса- эвазига эса доимий қувғинлик ва ҳақорат олдим». Буни ал-Капоне айтган. Ҳа, бир пайтлар америка жамиятининг №1 душмани. Чикагода ўтган барча гангстерлар ичидаги энг ёвуз гангстер бўлган худди ўша Ал-Каноне. У ўзини айборд деб ҳисобламайди, балки жамиятнинг тушинилмаган ва баҳоланмаган пушти панохи деб билади. Мен Синг-синг қамоқхонаси билан хат ёзардим. Унинг хатларидан шу нарса аниқки, жиноятчилар ҳам худди биз каби одам. Биздай фикр юритади. Хулоса чиқаради. Улар сизга нима учун сейфни бузгани ёки одам ўлдирганини чигал мантиқий мулоҳазалари орқали шундай тушунтириб берадики, беихтиёр бу одам бекорга қамалибди деган уйга борамиз.

Демак, Ал-Капоне, Кроули ва бошқа қамоқхона джентельменлари ўзларини айборд ҳисобламас эканлар, нима учун биз бир жамиятда ёнма ён яшаётган одамларни арзимаган айблари учун айборд қиласми?

Мен учун оддий бир ҳақиқатни англашга, яъни: киши тўғри ё нотўғри иш қилганидан қатъий назар. 100 тадан 99 тасида ўзини айборд деб билмаслигини тушуниб етишга 30 йил сарф бўлди.

Бундай вақтда танқид бефойда, чунки у кишини ҳимоя позициясига ўтказади, натижада ўзини оқлаш учун баҳона топади.

Бундай вақтда танқид хавфли. Чунки у кишидаги қимматбаҳо нарсани-шахсий қадр-қиммат туйғуси яралайди, унда хафалик туйғусини ўйғотади.

Эски Герман армиясида солдатга арз қилишга сабаб бўлган воқеа кунидаёқ арз қилишга рухсат берилмаган эди. У ўзининг 1-хафалик туйғусини босиши. Бирмунча «Совиши» зарур эди. Акс ҳолда у яна жазоланар эди.

Тарихда хаддан зиёд қаттиққўл танқиднинг бефойдалиги ҳақида мисоллар минлаб топилади. Масалан, Рузвелт ва тафт ўртасидаги машхур жанжални олайлик.

Бунинг натижасида республикачилар фирмаси 2 га бўлиниб кетди, президентлик эса вудро Нильсонга насиб этди.

Рузвельт бу воқеада Тафтни айбдор қиласи. Лекин Тафт ҳеч қачон ўзини айбдор деб ҳисобламайди. У кўзларида ёш билан «Мен ҳозир қандай йул тутган бўлсан, бошқача ҳеч бир йўлни кўрмаганлигим сабаблидир» дейди. Хуш ким айбдор? Рузвельтми ё Тафтми? Очиғи, мен ўзим ҳам билмайман. Фақат шу нарса маълумки, Рузвельт қанчалик танқид қилмасин, Тафтнинг қарашлари ўзгармади ва юқоридаги айтган гапларини такрорлади.

Ёки «Типот Доум Ойл» жанжалини олиб кўрайлик. Ҳозирги авлод билган воқеалар ичида энг катта жанжал бўлиб, бир неча йиллар газеталардан тушмай келди. Президент Гардинт кабинетидаги ички ишлар вазири Альберт Фоллга аввал АҚШ ҳарбий-денгиз флотига қарашли Элк-Хим ва Тилот Доум нефть резервларини хусусий фирмаларга ижарага бериш топширилади. Хўш вазир бу жойларни очик савдога кўядими? Йўқ. У бу жойларни ўзини дўсти Эдвард Догенга беради. Доген эса «Ссуда» номи билан 100000 доллар пора беради. Фолл бу районга Догеннинг рақобатчиларини қувиш учун денгиз пиёдаларини жўнатади. Ғазабланган рақобатчилар судга мурожат этадилар. Натижада жанжал бошланади. Бу жанжал Гардингнинг ишдан кетиши ва республикачилар фирмасининг булиниши, Фоллнинг қамоққа олиниши билан тугайди.

Хуллас, одмзодга хос нарса айбдор ўзидан ташқари ҳоҳлаган одамни айблаши мумкин. Танқид уй кабутарига ўхшайди. Доим ўз жойига қайтиб келади.

1885 йил 15 апрель. Шанба эрталаб Фордо-Театр тўғрисидаги арzon уйлардан бирида. Бўйига нисбатан кичик каровотда, деворига арzon репродукция осилган, нурсиз хонада жон беришга тайёр ҳолда Авраам Линкольн ётарди. Унинг ёнида турган ҳарбий вазир Стептон шундай деган эди: «Бу ерда оламдаги барча ҳукмдорлар ичида энг улуғхўкмдор ётибди».

Мен Линкольнинг хаётини 10 йил ўргандим ва 3 йил ичида «Ҳаммага номаълум Линкольн» асарини ёздим. Линкольннинг одамлар билан муносабатида танқид катта ўрин тутарди. У фақат оғзаки, балки ёзма поэма кўринишида танқид қиласи эди. Унинг хаётидаги бир воқеа аччиқ сабоқ бўларди-ю у бир умрга одамларни танқид ва мазах қилишдан воз кечади.

Воқеа шундай бўлган эди.

1842 йил кузида Авраам Джеймс Шилд номли уришқоқ сиёсатчини жуда мазах қилган ҳолда аноним равишда «Спрайфилд журнал» газетасида чиқади. Ғазабланган Шилд бу хатни ким ёзганлигини аниқлаб, Линкольн хузурига от чоптириб келиб, уни дуэльга чақирди. Қаршилик кўрсатиш бефойдалигини кўрган Авраам, дуэльда қилич билан уришишни айтди. Эртасига улар Миссисипи қирғоқида олишувга келадилар. Лекин секундантларнинг саъй-харакатлари натижасида дуэль бўлмайди. Бу воқеа у учун тенгсиз сабоқ вазифасини ўтайди. Шундан сўнг Лингкольн танқид қилиш одатига барҳам беради. Бу воқеа унга шу даражада таъсир қиласики, умрининг охиригача танқидсиз, энг қийин вазиятларда ҳам ечим топа олади.

Теодор Рузвельтнинг айтишича у бирон-бир чигал муаммони ечишга қийналиб қолса Линкольннинг портретига қарар ва ўзича сўрар экан: «Мени жойимда Линкольн қандай йўл тутган бўларди?»

Бу муаммони қай йўл билан ҳал этган бўлар эди? Сиз бирон-бир ўзгаришга муҳтоҷ деб ҳисоблайдиган одамни биласизми? Ўша кишини янада яхшироққилишни хоҳлайсизми? Жуда яхши.

Аммо нимага бу ишни издан бошлаш мумкин эмас? Ҳатто эгаистик нуқтаи назардан ҳам бу қулай. Чунки, ўзгаларни яхшилагандан кўра ўзингизни яхшиласангиз фойдаси тегади.

«Қачон одам ўз-ўзи билан уруш бошласа шундагина у бир нимага арзиди» деган эди Браунинг.

«Ўз томингдаги ёки останангдаги қорни олмай туриб, қўшнингни нега бу ишни қилмагани учун койима». Конфуций.

Одамлар билан муносабат пайтида шуни эсдан чиқарманлар, одамзодмантиқсиз мавжудодdir: уларда тиканли ҳиссиётлар бўлиб, ғуур ва шухратпастлик ҳаракат воситасидир. Танқид- бу хавфли учқун бўлиб, у одамдаги ғуур ертўласидаги порохни портлатиб юбориши мумкин. Баъзан бу хил портлашлар умринг заволи бўлиши мумкин. Масалан, танқид натижасида инглиз Томас Харди адабиётдан бир умрга юз ўғирди. Томас Чатертон эса ўзини ўлдиришга борди. Ёшлигига қўпол бўлган Бенджамин Франклин кейинчалик шу даражада дипломат бўлиб етишди, натижада АҚШ нинг Франциядаги элчиси бўлиб тайинланди. Бунинг сири нимада?

«Мен ҳеч ким ҳақида ёмон фикр билдиришга мойил эмасман ва ҳар бир одамга уҳақда менга маълум бўлган фақат яхши томонларини гапираман.

Б.Франклин.

Ахмоқ одамгина танқид қиласи, айблайди, норозилигини- билдиради. Бундайларга тушунтириш ва кечириш учун одамда характер ва ўз- ўзини назорат қила олиш қобилиятига эга бўлиши лозим.

«Буюк одам ўз буюклигини оддий одамлар билан муомула қилишда пайқайди». Карлейль.

Одамларга айблаш эмас, тушунтириш лозим. Нимага ушбу ҳолатда бошқа йўлни эмас айнан шу йўлни танлади?. Тушуниш танқид қилишга қараганда ҳам фойдали, ҳам қизиқроқ. «Барисин тушуниш- барисин кечириш»

Доктор Джонсон айтганидек:

«Худонинг ўзи ҳам инсоннинг куни битганлиги учун уни айбламайди. Нега биз уни айблашимиз керак?

2 Бўлим. Одамлар билан муомила қилишнинг буюк сири.

Одамнинг бирор бир ишга мажбур қилишнинг фақат 1 та йўли бор. бу йўл шуки, ўша одам шу ишни хоҳлаши лозим. Бошқа йўли йўқ.

Тўғри, сиз қўрқитиш йўли билан уни мажбур қилишингиз мумкин. Лекин қўпол услублар ноҳуш оқибатларга олиб келиши мумкин. Бирдан-бир йўли: одамга ўзи хоҳлаган нарсани таклиф этиш.

Қарийб барча кишилар ҳохловчи нарсалар:

1. Соғлиқ ва хавфсизлик.
 2. Овқат.
 3. Уйқу.
 4. Пул ва унга олинадиган нарсалар.
 5. Келажакка ишонч.
 6. Сексуал қониқиши.
 7. Ўз болаларининг фаровонлиги.
 8. Ўзининг алоҳидалилик ҳиссиёти.

Булар ичидә Қарийбарчаси амалга оширса бўладиган истаклар. Фақат бир истак борк, уни Фрейд: «Буюк бўлиш истаги» деб айтади.

«Мақтөв хаммага ёқади» Линкольн.

«Инсондаги энг бирламчи принцип-бошқалар томониданўз қимматини тан олинишини исташидир».

Уильям Джеймс.

Ўзининг алоҳидалилигини тушунишга бўлган эҳтиёж инсоннингҳайвондан фарқли томонидир. Масалан, мен ёшлик пайтимда отам зотдор чўчқаларни бокар эди. Бу чўчқаларни виставка ва ярмаркаларда намойиш этиб, 20 марталар 1 – мукофот – ҳаворанг лентани олган эдик. Қачон меҳмон келса, отам фаҳр билан ленталарни кўрсатиб, мақтанаарди.

Чүчқаларни бу ленталар қизиқтирмас эди, лекин отамни қизиқтириштегін оширады.

Ўзининг алоҳидалилигини сезиш истаги Рокфеллерни умрини охиригача сарфлай олмайдиган даражада пул йиғишига ва миллионер одамнинг шаҳар марказида эҳтиёжидан анча катта уй қуришга мажбур этди. Шу истак сизни охирги модада кийинишга, янги машина олишга мажбур этади.

Сиз менга шу истак қанақа мақсадни күзлаганини, нима учун сизда шу истак пайдо бўлганини айтсангиз, мен сизнинг кимлигингизни айтаман. Масалан Рокфеллер Пекинда замонавий касалхона қуриш учун миллионлаб пул сарфлади.

Бу касалхонада қандай бўлади? Булардан Рокфеллер бехабар эди. Фақат шу ишнинг ўзигина унинг алоҳидалилик истагини қондирди. Диллингер эса алоҳидалилигини қотиллик, талаш, банк ўғрилаш каби ишлар билан кўрсатди.

Тарихда ўтган буюк шахслар уларнинг алоҳидалилигини эътироф этишларини нақадар севганларига мисоллар жуда кўп. Вашингтон унга «АҚШ нинг президент жаноби олийлари» унвони берилишини хоҳлар эди.

Колумб эса уни «Океан адмирали ва Хиндистон вице-президенти» деб аташларини ёқтиради. Буюк Екатерина «Хазрати олияларига» деб бошланмаган хатларни ўқимас эди. Адмирал Бирднинг Антарктидага экспедициясини таъминлаган миллионерлар унга фақат 1 шарт қўядилар: У ердаги муз тоғлари уларнинг номига қўйилади.

Хатто Виктор Гюго Париж менинг номимга ўзгартирилади деб ишонар эди.

Баъзида одамлар ўз алоҳидалиликларини кўрсатиш мақсадида ўзларини ёрдамга муҳтож, касал қилиб кўрсатадилар.

Мери Роберте Райнхарт менга бир соғлом, ёш аёл ҳақида гапириб берган эди. У ўзини касал қилиб кўрсатар экан. Бир кун бу аёл ёши туфайлими, бошқа сабаб биланми ҳеч қачон эрга тегмаслигини сезибди-да, тўшакка ётиб, ҳамма нарсадан умидини узибди. Унинг қари онаси 10 йил давомида унга қарашиб, боқиб турибди.

Охир бир кун қари кампир вафот этибди. Бундан бехабар қизи овқатни кутиб охири жойидан турибди-да, яна нормал ҳаётга қайтибди.

Нью-Йорккасалхоналаридағи умумий касаллар сонидан руҳий касаллар кўпроқ. Руҳий касал бўлиш учун аввал, мияга зарар етган бўлиш керак. Касални текшириш чоғида шу нарса аниқландик, 50 % касалларнинг мияси органик заарланган, 50 % нинг мияси эса ҳудди сиз-бизнидай мутлоқо соғ.

Хўш у ҳолда улар нега ақлдан озишган ? мен бу саволни руҳий касалликлар бўйича етук мутахассис, йирик олимга берганимда, унинг жавоби шундай бўлди: «Кўп кишилар, ақлдан озиб, нормал ҳаётда тополмаган алоҳидалик ҳиссиётини топадилар».

Сизга бир bemор ҳақидаги ҳикояни айтиб бераман, - деди ҳалиги йирик олим. «Менда бир даволанувчи касал аёл бор. Унинг турмушга чиқиб, оила қуриши фожеали тугаган. Ўз севгини, сексуал қониқишини, болалари бўлишини ва жамиятда ижтимоий жиҳатдан яхши яшашни ҳоҳлар эди. Лекин баҳт ундан юзини ўгиради. Эри уни севмас, ҳатто овқатни ҳам усиз, ўз хонасида ерди. У аёлда на бола, на ижтимоий баҳт бор эди. Натижада у ақлдан озади. У ўз ҳаёлида эри билан ажрашган деб ҳисоблаб ўзини қизлик фамилияси билан атай бошлади. Кейинроқ эса бадавлат инглиз зодоганига эрга тегдим деб, ҳаммадан уни Смит хоним деб аташларини талаб қиласди. Болаларга келсак ўз ҳаёлида ҳар куни битта бола туғади. Ҳар сафар мен уни чақирганимда у менга: -Доктор, шу кеча яна битта болам туғилди, -дерди.

Бу аёлнинг умид кемаси ҳаётнинг ўткир қирраларига урилиб, парчаланиб кетган. Бироқ бу аёл ақлсизликнинг фантастик оролидаги ўз истак-ҳоҳишлари портига орзуларга тўла йўловчи шамол ёрдамида этиб келди. Фожеали воқеами ?

Очиғи нима дейишни ҳам билмайман. Аёлнинг врачи шундай деди. Агар бу аёлга соғлигини қайтаришнинг иложи бўлса ва бу нарса менинг қўлимдан келса ҳам, мен бу ишни қилмаган бўлар эдим.Чунки у шу ҳозирги ҳаётида баҳтлироқдир». Бу хилдаги одамларда ҳеч қандай муаммо йўқ. Улар иштиёқ билан сизга миллион долларга чек ёзиб беради ёки президентга сиз ҳақингизда тавсиянома ёзиб беради.

Хўш, ўзининг алоҳида бир қимматга эга эканлиги ҳақидаги фикр одамни ақлдан оздирини мумкин экан. Кишиларнинг бу фазилатини эътироф этиш билан биз накадар буюқ ишлар қилишимиз ҳақида ўйлаб кўрганмисиз ?

Тарихда мен билган шахслар фақат 1 киши: Уолтер Крайслер ва Чарльз Шваб иилига 1 млн.доллар ойлик олишган. Нега Швабга иилига 1 млн, ёки 3 минг доллардан тўлашган ? Нима, Шваб даҳо эдими ? Йўқ. Ҳатто у мутахассис деб ҳисобланган пўлат қўйиш саноатида ундан зўрроқ мутахассислар бор эди. Швабга бундай ойлик маошни одамлар устидан раҳбарлик қила олиш қобилияти учун тўлашган. Унинг сири жуда оддий бўлиб, бу сўзларни рамкага солиб ҳамма жойда осиб қўйса арзийди. Бу сўзларни болаларга, катталарга ҳуллас ҳар бир кишига етказиш лозим. Ўз вақтини латин феълларининг турланишини ёки Бразилиядаги

ёғинлар микдорини ёдлаш билан ўтказадиган болага бу сўзларни билишининг аҳамияти қўпроқдир.

«Менинг энг қимматли фазилатим шуки, мен одамлардаги қизиқиш ва ташаббусни уйғота оламан. Бунинг йўли эса битта-ўша одамнинг қадр-қимматини тан олиш ва иш битгач мукофотлаш». Чарльз Шваб.

Ҳеч қандай гап одамнинг қадр қимматини раҳбар танқибида ерга урмайди. Шваб шу нарсага аҳамият берган. У ҳеч қачон танқид қилмаган. Ҳозирги ўртacha одам қандай йўл тутади ? У шу иш ўзига ёқмаса, урушади, сўқади, ёқса – индамайди. Ана шу одамларни тўғри баҳолай олиш қобилияти Эндрю Карнегига катта ёрдам берарди. У ўз тобутининг устига шундай деб ёзишларини илтимос қилган.

«Бу ерда ўзига нисбатан анча ақлли бўлган кишиларни бошқара олган одам ётибди».

Одамни юқори ва чин юракдан баҳолаш қобилияти Рокфеллернинг раҳбарлик ишидаги муваффақиятларининг сири эди.

Масалан, унинг ёрдамчиларидан бири Э.Бедфорд Жанубий Америкадан ер сотиб олишни муваввақиятиз амалга ошириб. Фирмага 1млн заарар келтирди. Лекин Рокфеллер уни танқид қилиб уришмади. Чунки Бедфорд қўлидан келган ҳамма ишни қилганини биларди. Бир қанча вақт ўтгач, Бедфорд инвестицион пулларнинг 60 % ни сақлаб қолди.

Шунда Рокфеллер уни чиндидан табриклаб: «Ҳеч қачон бундай осонликча ишни битара олмагандик. Бу жуда катта иш бўлди», -деб баҳолайди.

Альфред Лант шундай деган эди: «Мен энг муҳтож бўлган нарса - бу ўз-ўзини хурматлаш озуқасидир».

Баъзи китобхонга бу сўзлар ҳушомадгўйлик қилиш керак деган маънода етиб бораётгандир. Лекин бу нарса ҳушомад эмас у ҳушомаддан ҳақиқий ва чин юракдан айтилганлиги билан ажralиб туради.

Масалан: ака-ука Мдиваниларнинг аёллар бобидаги муваффақиятларининг сири нимада ? Бу ака-укалар қандай қилиб иккита гўзал, саҳна юлдузларини, Бириси жаҳонга таниқли «юлдуз», иккинчиси миллионер кино «юлдузи» ни ўз ишқий тўрларига илинтира олдилар ? Бу саволга ечим ҳали ҳам топилмаган.

Бу ҳақда буюк артистка, жаҳоннинг № 1-аёли Пола Негри шундай дейди: «Мдиванилар мен билган эркаклар ичida аёлга ҳушомадқилишни энг юксак даражада эгаллашган. Бу санъат эса бизнинг асримизда камайиб бормоқда. Ҳудди ана шу санъат ака-укалар муваффақиятларининг сирли калитидир».

Лекин бизу-сиз учун ҳушомаднинг, агар у узоқ давом этса, фойдасидан зарари кўпроқ. Чунки ҳушомад бу ясама, қалбаки пулга ўхшайди. Узоқ вақт ишлатилса, бир куни фалокатга дучор қиласди.

Юқори баҳо билан ҳушомаднинг фарқи нимада ? Шундаки 1-си чин юракдан айтилади. 2-си ундей айтилмайди. 1-си юракдан чиқади, 2-си тишининг орасидан чиқади. 1-си ҳақиқий бўлади, 2-си ясама бўлади.

Мехико-Ситидаги саройда генерал Обрегонга қўйилган ҳайкал остида шу сўзлар ўйиб ёзилган:

«Сенга ҳужум қилувчи душмандларингдан эмас, балки сенга хушомад қилувчи дўстларингдан кўрк».

«Хушомад-бу кишига у ўз ҳақида нима деб ўйлашини айтишдир».

Тадқиқот олиб бориб, шу нарсага амин бўлдимки, биз ўз фикрлаш вақтимизнинг 85 % ни ўзимиз ҳақимиздаги фикрларга сарфлаймиз.

Агар шу процентларни камайтира олсак, бошқалар ҳақида уларнинг қиммати ҳақида ўйлай олсак, бизга ёлғон ва арzon хушомаднинг ҳеч ҳам кераги бўлмайди.

«Ҳар бир мен учратган одам, қайсиdir бир соҳада мендан устун туради. Мен ундан ўрганишга тайёрман».

Бу сўзлар донишманд Эмерсон учун тўғри экан, демак бизлар учун аввало ўзга одамдаги афзалликни кўра олишни ўрганайлик. Уларнинг яхши томонларини чин дилдан эътироф этиб, мақтовга саҳий бўлайлик.

Одамларни баҳолашда, мақтовга саҳий бўлсангиз, улар сизнинг сўзингиз қадрига етадилар, уни такрорлаб юрадилар ва йиллар мобайнида сизни эслаб юрадилар.

З-Бўлим. Ким шундай қила олса, у билан-бутун олам, ким қила олмаса, у ёлғиздир.

Мен ҳар ёз Мейн дарёсига балиқ овлашга бораман. Мен ўзим мураббони яхши кўраман. Лекин нимагадир балиқлар мураббони эмас балкичувалчангларни хуш кўришар экан. Шунинг учун мен балиқ овлаётганда нимани яхши кўришимни эмас, балки балиқ нимани яхши кўришини ўйлаб илмоққа яхшироқчувалчангни илишни ўйлайман.

Шу оддий мантиқни нимага ўзаро инсоний муносабатларда қўллаш мумкин эмас ?

Англия премьер министри Ллойд Жорж ҳудди шундай йўл тутарди ва шу йўл билан яъни балиққа қандайчувалчанг беришни яхши билгани орқасидан ўз мансабида узоқ вақт ишлай олди.

Биз ҳаммамиз бир хил тузилганмиз. Ҳамма ўзи ҳоҳлаган нарсаси билан қизиқади. Лекин бошқа бир одамга ўз таъсирингизни ўтказмоқчи бўлсангиз, факат 1та йўли бор. Ўша одам билан уни қизиқтирган нарсалар тўғрисида гапириш ва унинг истак объектига қандай эришиш мумкинлигини кўрсата олиш.

Масалан: бир куни Эмерсон ва ўғли бузоқчани оғилга ҳайдаб кирғизишмоқчи бўлдилар. Хатолари шу бўлдики, улар ўз ҳоҳишлиарини ҳисобга олдилар, лекин бузоқнинг ҳоҳиши билан ишлари бўлмади. Эмерсон уни итарди, ўғли эса тортди. Ота-бала қандай ҳоҳишлиарини амалга оширган бўлсалар, бузоқча ҳам оғилга кирмасликни ҳоҳлаб қолди ва икки оёғини тираб олди.

Уйдаги хизматкор хотин бузоқчанинг ҳоҳишини тушунди. У Эмерсондай китоблар ёзмаган бўлса-да, бузоқча фикрининг кечишини ундан яхшироқ тушунди. У бузоқчага бармоғини берди, бироз эмдириб, сўнг бемалол уни оғилга кирғизди.

Профессор Гарри Оверстит ўз китобида шундай деб ёзган эди:

«Бизнинг ҳаракатларимиз бизнинг бош истакларимизданкелиб чиқади. Сиз агар бирон кишини ҳаракатга келтиришни ҳоҳласангиз, энг аввало унда қандайдир

кучли истакни уйғотишиңгиз даркор. Ким шуни қила олса-у билан бутун олам, ким қила олмаса-у ёлғиздир.

Эндрю Карнеги – соатига 2 цент учун иш бошлаган қашшоқ йигит ўзидан кейин 365 млн.долларлик давлатни қолдириди. У 4 синф маълумотига эга эди. Лекин у одамларга раҳбарлик қилишни ўрганди. Унга ёрдам берган бирдан-бир усул: Одамлар билан таплашганда факат уларнинг истакларини инобатга олиш, шу доира кенглигидаги ғирига олиш эди.

Сиз биронтани бирор иш қилишга ишонтиromoқчи бўлсангиз, унга ўз истакларингизни эмас, балки жим туриб, қайси йўл билан уни шу ишни қилишга мажбур этиш мумкин деб ўйланг.

Мен ҳар мавсум Нью-Йоркдаги меҳмонлардан бирининг катта рақслар залини маъруза ўқиш учун 20 кунга олардим. Бир сафар менга зал қарийб З баравар сумма тўлашлигимни айтишди. Бу пайт ҳамма билетлар сотилган эди. Мен бунчалик кўп пул тўлашни ҳоҳламас эдим. Лекин меҳмонхона маъмуриятига арз қилишдан бирор фойда чиқмас эди. Чунки улар менинг ҳоҳишимни эмас, балки ўз ҳоҳишлиарини ўйлар эдилар. Шунда мен бошқарувчининг хузурига кириб унга шундай дедим: «Келинг, иккаламиз, менинг аҳволим ва сизнинг аҳволингизни таҳлил қиласайлик». Мен бир вароққоғоз олдимда, бир қисмини «фойда», иккинчи қисмини эса «зараар» деб бўлдим.

Фойданинг тагига: «бўш зал» деб ёздим, «зараарини қўрсак: биринчиси мен бу қадар катта суммани тўлай олмай, бошқа жой олишга мажбур бўламан. Унинг зарари бўш залнинг фойдасидан кўпроқ. 2-чидан менинг курсларим сизнинг залингизда ўтса сиз реклама харажатини қилмайсиз. Чунки менинг маърузамга рақсларга келгандан кўпроқ одам келади. Демак, сизда 1 та «фойда» 2та «зараар» шуни яхшилаб ўйлаб жавобини менга маълум қиласиз». Шундай деб, бошқарувчи худудидан чиқиб кетдим. Эртасига менга хат келди. Унда менинг зал учун тўлов суммам 300 эмас, 50 % ошгани маълум қилинар эди. Кўрдингизми мен бу ишни қилишда ўзим нима ҳоҳлашимни эмас, балки унинг ҳоҳишлиари ҳақида гапириб қилдим. Агар унинг хузурида у ноҳақлигини айтиб жанжал қилганимда, у ҳеч вақт ўз позициясини бермас эди. Унинг ғурури бунга йўл қўймасди.

Инсонларга қандай муомула қилиш бўйича энг яхши маслаҳатлардан бирини Генри Форд берган:

«Одамлар билан ишлашда муваффақият сири 1та: Бошқа бир одамнинг нуқтаи назарини қабул қилиб олиш, нарсаларга унинг нуқтаи назаридан, худди ўзиникигарагандай қарай олиш қобилиятидир.»

Бу гап бир қараганда тўғри ва оддий бўлиб кўринади. Лекин 100 тада 90 тасида одамлар бу ҳаҳитда тан олмайдилар. Бунга мисол қилиб сизга ёзиладиган хатларни олинг. Бу хатларда ана шу принципга амал қилинилмаган. Мана, темир йўл тармоғидаги юқ тушириш контораси бошлигининг «А.Зарегас соис инкорпорейтед» фирмасининг директори Эдвард Бермиленга хати: «А.Зарегас соис инкорпорейтед. 28-фронт-стрит. Бруклин Нью-Йорк жаноб Эдвард Бермилен дикқатига! «Бизнинг ортиш-тушириш станциямиз ҳамма юкларбизга тушдан кейин келиб қолаётгани сабабли, ўз ишида қийинчилик сезмоқда натижада транспорт қатнаш графиги

бузилиб, юклар ушланиб қолинмоқда. 10 ноябрь куни биз сизнинг фирмангиз юкини 16²⁰ да олдик. Биз сиздан шуларни бартараф этишга ёрдамлашишингизни илтимос қиласизга, токи юклар куннинг 1-чи ярмида бизга етказилсин.

Ишнинг бу хилда ташкил қилиниши юкларингизнинг тезроқ туширишига ва ўша кун жўнатилишига ёрдам беради.

Д.Б. | | контора бошлиғи.

Жаноб Бермилен, менинг курсдошларим тинловчиси бўланлиги сабабли, хатни қўйидаги изоҳ билан менга юбориби: «Бу хат жўнатувчи кутган таъсирга тескари эфект беради. Унда темир йўлнинг баъзи бир, бизни қизиқтирмайдиган муаммоларни айтиб ўтилади. Биздан ёрдам сўралган, лекин ёрдам бизга қандай нокўлайликлар туғдариши мумкинлиги ҳакида ўйланмаган. Фақат охирги абзацдагина бизни қизиқтирувчи нарса ёзилагн. Хуллас, хат бизнинг ҳохиш истакларимизни ҳисобга олинмай ёзилган».

Энди эса келинг шу хатни Генри Форднинг машҳур принципи асосида қайтадан ёзишга уриниб кўрайлик. У таҳминан шундай бўлади:

Жаноб Э.Вермиленга адрес бўйича.

Хурматли жаноб Вермилен. Сизнинг фирмангиз 14 йилдан бери бизнинг энг яхши мижозларимиз қаторида бўлиб келмоқда. Табиийки, биз сиз билан муносабатларимизни жуда қадрлаймиз ва сизга муносиб равища тез хизмат кўрсатиш иштиёқида ёнамиз. Афсуски, бу нарсанинг ҳудди 10 ноябряда бўлгани каби, сизнинг юк машиналарингиз юкларни тушлиқдан сўнг етказиб берган кунларда ҳеч иложи бўлмаяпти.

Табиийки, бу нарса сизнинг юк машиналарингизнинг тўхтаб қолишига ва ўз вақтида бўшатилмаслигига олиб келмоқда. Хўш бундан қай йўл билан чиқса бўлади ?

Иложи бўлса, машина юкларини куннинг бир ярмида етказиб берса. Бу ҳам машиналарнинг ўз вақтида бўшатилишини таъминлайди, ҳам бизнинг ишчиларимизга ўз вақтида ишни тугатиб, уйларида сизнинг фирмангиз чиқариётган макарондан тайёрланган кечки овқатига улгуришига имкон беради. Сиздан илтимос бу хатни шикоят деб ҳам ақл ўргатувчи деб ҳам қабул қиласангиз.

Бу хат фақатгина сизнинг фирмангизга қандай қилиб хизмат кўрсатиши эффиқтини ошириш фикри билан суғорилган.

Биз юклар қачон келса ҳам ўз вақтида бўшатишга ҳаракат қиласиз. Сизнинг ишингиз кўп. Шу сабабли хатни жавобсиз қолдиришингиз мумкин. Сизга хурмат ила бошлиқ.

Кўп кишилар кўп йиллар давомида савдо билан шуғулланадилар. Лекин ҳеч қачон нарсаларга харидор нуқтаи назаридан қарамайдилар. Дунё баҳл ва тамагир ишларга тўла. Бошқа одамларга фойда келтиришга интилган одам булардан анча юқори поғонода туради. Унинг рақобатчилари кам бўлади.

Ўзини бошқа одам ўрнига қўя оладиган унинг фикрлаш услубини тушинишга қодир одам ўз келажагини ўйламаса ҳам бўлади.

Оуен Д.Юнг.

Бу гапга амал қилиш, карьера қилишда катта ёрдам беради. Агар бу борада муваффақиятга эришмоқчи бўлсангиз, донишманд оверстритнинг Генри Форднинг сўзларини қалбингизга бир умрга жо қилиб олинг. (34-35бет).

Бу китобдан энг кўп фойда олиш ҳақида 9 маслаҳат.

1. Сиз бу китобдан энг кўп фойда олмоқчи бўлсангиз, мажбурий ва аҳамиятли бир шартни ҳисобга олишингиз зарур. Шу шарт бажарилмаса, ҳеч бир қоида сизга ёрдам бера олмайди. Агар сиз шу қоидага амал қилсангиз, ҳеч қандай шак шубҳасиз мўжизавий натижаларга эришишингиз мумкин. Хўш, бу шарт нимадан иборат ? Бу: одамлар билан муомила қилиш қобилиятини ошириш ниятидаги чукур ҳоҳиш-истак ва қаттиқ тиришқоқлик. Бунга қайси йўл билан эришиш мумкин? Ўзингизга бу принциплар нақадар муҳимлигини доимий эслатиб туриш йўли билан.

Тафаккурингизда: Шу китобдаги принциплар менинг жамиятда юқори жойни эгаллашим ва молиявий муваффақиятларимга ёрдам беради, деган фикр муҳрланиб қолсин. Ўзингизга қайта ва қайта : «Менинг машҳурлигим, менинг муваффақиятларим ва менинг даромадларим кўп даражада одамлар билан муомила қилиш санъатимга боғлиқ», деб такрорланг...

2. Ҳар бир бўлимни тез ўқинг. Шундай ўқинки, биринчи марта ҳудди қушнинг учиш баландлигидан қаралгандек таъсурот бўлсин. Лекин шу ҳолатда ўқиб, 2-чи бўлимга ўтманг. Агар сиз одамлар билан муомила қилишнинг санъатини эгаламоқчи бўлсангиз тез ўқилган бир-бўлимни қайтадан икки марта, фақат секинроқ ва дикқат билан ўқинг шундагина у сиз кутган натижани беради.

3. Ўқиш вақтида ҳар замонда бир тўхтаб, нима ҳақда ўқиётганингиз ҳақида ўйлаб қўришга одатланинг. Шу ўқиётган бўлимдан берилган маслаҳатларини қачон, қаерда ва кимларга қўллаш мумкинлигини ўйлаб қўринг. Қуён қўйлаётган тезлигидан кўра бундай ўқишининг самараси сезиларли бўлади.

4. Ўқиган пайтда қўлингизда қизил қалам ёки оддий қалам бўлсин. Қачон сизга фойдасига тегадиган амалий маслаҳат учраса ёнига белги қўйиб боринг. Агар бу маслаҳат жуда ҳам фойдали бўлса унинг тагига чизиб ёки ёнига 4та белги қўйсангиз, бу нарса билан сиз китобни янада қизиқроқ ва тез кўриб чиқиш учун қуллайлик яратади.

5. Агар сиз бу китобдан ҳақиқитдан ҳам энг кўп фойда олмоқчи бўлсангиз, уни бир марта ўқиб чиқиб сўнг ташлаб қўйманг. Бир марта ўқиганингиздан сўнг, иложини топиб ҳеч бўлмагандан ойда бир марта кўриб чиқинг. Бу китоб доим иш столингизда бўлсин. Унга тез-тез мурожат қилиб туринг. Бир нарса доимо ёдингизда бўлсин: муваффақиятларга йўл очувчи қимматбаҳо калит ёнингизда турибди ва унда айтилган принципларни қўллаш учун назариёт ва амалиёт бирлигига амал қилишингиз лозим.

6. Бернард Шоу шундай деган эди: «Агар сиз одамни бирон нарсага ўргатмоқчи бўлсангиз, у шу нарсани ҳеч вақт ўрганмайди». Шоунинг гапи тўғри. Чунки ўрганиш – фаол жараёндир. Шунинг учун, бу китобдан оладиган фойдаларни кўпайтиromoқчи бўлсангиз ундаги маслаҳатларни дуч келган қулай жойларда қўллаб кўринг. Агар бундай қилмасангиз, уларни унитиб юборасиз. Чунки, амалиёт билан

мустаҳкамланган назариётгина мияда қолади. Балки сиз китобдаги ҳамма маслаҳатларни қўллаб бўлмайди, деган фикрга келарсиз. Бу тўғри, чунки бу китобда сизнинг ҳаракатингиз (руҳиятга) мос келмайдиган маслаҳатлар ҳам бор. Лекин сиз шу нарсани ёдда тутиングки, бу китобни ўқиб, амалиётга қўллашда маслаҳатлар сизга маълумот, хабар бериш воситасигина эмас, балки ҳарактерингизни ўзгартирувчи ҳамдир. Ҳа, бу китобга амал қилиш – янгиша яшашни ўрганишдир. Бу эса ҳар кунги меҳнат ва тиришқоқликни талаб этади. Сиз учун бу китоб – инсоний муносабатлар бўйича иш китоби бўлсин. Қачон ишда, оилада, одамлар ўртасида бирон-бир келишмовчилик бўлиб қолса, қизиққонлик қилманг. Сизга маслаҳатим: Бундай ҳолларда тегишли бўлимни очинг, қизил белги қўйилган ёки тагига чизилган маслаҳатларни ўқиб, мулоҳаза юритинг. Шундан сўнг қабул қилган қарорларингиз қандай натижа беришини кузатиб беринг.

7. Хотинингизга, ўғлингизга ёки биронта ҳамкасбингизга шундай шарт қўйинг: Ҳар бир принципнинг бузилиши – 1 доллар. Агар шу бузилган вақти улар буни сизга эслатишса шунда бу принципларга амал қилишда моддий манфаат кўрасиз.

8. Ҳар хафта охирида ўтган учрашув муаммо ва вазиятларни хотирадан ўтказиб, уларни таҳлил қилинг. Бунда шу учрашувлар кундалик дафтарга қайд этилиб борилса эфекти янада юқори бўлади. Бу нарсани қилиш, сиз икки томондан фойдалидир.

1-чидан, сиз ўзингизни тарбиялаш билан шуғулланасиз.

2-чидан, хафта давомида йўл қўйган хато ва камчиликларни тўғрилаб вақт ўтгани сари уларни камайтиришга ҳаракат қиласиз.

9. Бу китобни ўқиб бўлгач, кундалик дафтар тутинг. Унда шу китоб принципларини қўллаган ҳолларингиз, кишилар номи, сана ва қўллаш натижаларини аниқ ёзинг бу нарса камчиликлардан қутилишингизга катта ёрдам беради.

Хуллас, бу китобдан энг кўп фойда олиш бўйича маслаҳатлар:

1. Инсоний муносабатларни ўрганишга чукур интилиш.
2. Ҳар бўлимни икки мартадан ўқишига одатланинг.
3. Ҳар вақт ўқишдан бир зумга тўхтаб шу маслаҳатни қаерда қўллаш мумкинлигини ўйлаб кўринг.
4. Эътиборга молик фикрни тагига чизинг.
5. Ҳар ой бир марта шу китобни ўқинг.
6. Принципларни қулай вазиятларда қўллашга ўрганинг.
7. Принципларнинг бузилишини топган одамга мукофот беришга одат қилинг.
8. Ҳар хафта охирида ўз ишларингизни ҳар томонлама таҳлил қилинг.
9. Шу китобдан олган фойдаларингизни қайд этиб борувчи кундалик дафтар тутинг.

2-Кисм. Одамларда яхши фикр уйғотишнинг 6 усули.

1-Бўлим. Шундай қилсангиз ҳамма жойда хурсанд қабул қилинасиз.

Бу китобни ўрганишдан қандай фойда бор ? Бу китоб сизга дўст орттиришнинг улуғ техникасини ўргатади. Сиз бир нима ҳакда ўйлаб кўрганмисиз, нимага кучук

(ит) ўз ҳаёти эвазига ишламайди ? Масалан товук тухум туғади, сигир сут беради, бул-бул сайрайди ва . . . Фақат итгина яшайди. Бу учун эса фақат муҳаббатни беради.

Менинг ёшлигимда отам менга Типпи номли кучукча совға қилган эди. У мени ҳар кечқурун уй олдида кутар менинг овозимни эшитиши билан қувноқ сакрар ва хурсанд аккилар эди. Мен у билан 5 йил дўст бўлдим. Бир куни уни яшин уриб ўлдирди. Мен учун бу кун фожеали кун эди. Типпи психология бўйича китобларни ўқимаган эди. Лекин у сезардики, бошқа одамга ҳақиқий қизиқиш йўли билан дўст орттириш, одамларни ўзингга қизиқтириб дўст орттиришдан қулайроқ. Дўстни ўзингга қизиқтириб орттирмайдилар. Балки улар билан қизиқиб ортирадилар.

Одамга хос бир нарса бор: одам доим ўзи ҳақида ўйлади. «Нью-Йорк телефон компани» телефондаги сухбатларни ўрганиб, унда энг кўп ишлатиладиган сўзни аниқлади. Бу сўз 500 сухбатда 3990 марта ишлатилди. Бу сўз «Мен» сўзидир. Қўлингизда бир гурӯҳ дўстларингиз билан тушган расмни ушлаб турибсиз. Унга биринчи қарашингизда кимга аввал назар ташлайсиз ? Ўзингизга. Агар сиз мен билан кўп одам қизиқади деган фикрда бўлсангиз менинг саволимга бера оласизми:

Агар эртага ўлиб қолсангиз дафн маросимига неча киши келади ?

Негақандайdir одамларсиз билан қизиқади деган фикрдасиз ?

Агар сиз одамларни ўзингизга қизиқтириб, дўстлашаман деб ҳисобласангиз, хато қиласиз. Ҳақиқий дўстлар бундай орттирилмайди. «Ўзгаларга қизиқмайдиган индивид қийин ҳаёт кечиради ва бошқаларга нисбатанadolatcizroq бўлади. Бундайларни омадсиз деб аташ мумкин».

А.Адлер.

Бошқа одамларга қизиқиш, улар ҳақида қайғуриш Рузвельтнинг машҳурлик сирларидан биридир. Унинг Камердинери Д.Амос у ҳақда «Хизматкорининг қаҳрамони» деган китоб ёзган эди.

Бу китобда у шундай деб ёзади:

«Бир куни хотиним бедана қанақа қуш деб сўради. У хотинимга беданалар ҳақида тўлиқ тушунча берди. Бир қанча вақтдан сўнг бир куни Рузвельт уйга телефон қилиб, хотинимга деразадан ташқарига қараса, дарахтда бедана ўтирганини айтиби.

Бундай ўзгаларга қизиқиш унга хос ҳислат эди.

Агар сиз дўстлар сафини кенгайтиromoқчи бўлсагиз, улар учун бирон бир иш қилишингиз керак, бунда вақтни, энергияни, таъмасиз ҳиссиётлар ва диққатни аямаслик керак.

Мен бир қанча вақтдан бери дўстларимни туғилган қунини билишни ўз олдимга мақсад қилиб қўйганман. Буни шундай амалга ошираман: ҳамсуҳбатим билан астрология ва гороскоплар ҳақида сўз бошлаб ундан туғилган кун кишининг ҳаёти ва рухиятига таъсир қилишига ишонасизми? деб сўрайман. Сўнг ундан туғилган куни, ойини, йилини айтишни илтимос қиласман. У айтган санани ўзимга 2-3 марта такрорлайман. Сўхбатдошим мендан узоқлашгач, дарров унинг айтганкунини ён дафтарчага қайд этаман. Кейинчалик уни кундалик дафтарга кўчириб, календарда ушбу кунларни қизил доирага олиб қўяди.

Келгуси туғилган кунинида эса унга табрик хати ёки телеграмма жўнатаман. Биласизми бу қандай зўр натижалар беради.

Агар дўстлар сафини кенгайтирмоқчи бўлсангиз, сиз улар билан чин дилдан муомила қилинг.

Масалан, телефонда «Алло» сўзини шундай оҳангда айтинки у одам сизнинг ҳурсандчилигингизни сезсин.

Чарльз Уолтер Нью-Йоркнинг йирик банкларидан бирида ишларди. Унга бир корпорация тўғрисида қисқа муддатда доклад тузиш топширилади. «Мен бу тўғрисида ёрдами тегадиган, бир саноат компаниясининг президентининг ҳузурига йўл олдим. Унинг ҳузурига кираётганимда, секретари унга, Сэр, бугун сиз учун зарур бўлган марка йўқ, деди.

Президент менга 12 ёшли ўғли марка йиғишини айтди. Сўнг у менинг саволларимга ноаник, ҳоҳишиз жавоб берди. Интервью қисқа ва самарасиз бўлди. Мен нима қилишни билмай турганимда унинг 12 ёшлик ўғли ва маркаларга қизиқишини эслаб қолдим. Бизнинг чет эл бўлимидаги хизматчиларимизда турли хил маркалар бўларди.

Мен шу президентга кўнғироққилиб, менда унинг ўғли учун бир нечта марка борлигини маълум қилдим. Эртасига у мени яна қабул қилди.

Унинг ҳурсандлигининг чегараси йўқ эди. У мен келтирган маркаларни ҳурсанд кўздан кечирди. Ярим соатни биз маркалар унинг ўғли, унинг расмини томоша қилишга бағищладик сўнгра, у мен илтимос қилмасимдан олдинроқ, мен учун зарур бўлган информациини бериш учун 1соат вақт сарфлади. У ҳамкаслари, танишларига мурожаат этиб, улардан мени қизиқтирувчи маълумотларни тўплади.

Хуллас, уни тушунганим сабабли, у мени хабар маълумотлар, фактларга кўмиб ташлади.

Агар сиз ўз рухиятингизни юксалтириш сухбатдошингиз учун янада ёқимлироқ бўлишини ҳоҳласангиз, мен сизга «динга қайтиш» номли Генрри Линк авторлигидаги китобни тавсия қиласман. Ундан сиз кўпгина маслахатларни олишингиз мумкин.

Хуллас одамларда яхши фикр уйғотишнинг 1-қоидаси шундай:

Бошқа кишиларга нисбатан ҳақиқий қизиқишини намоён қилинг.

2-Бўлим. Яхши биринчи таасурот уйғотишнинг оддий усули.

Яқинда мен Нью-Йоркда, казо-казолар учун берилган тушликда бўлдим. Унда бир меҳмон аёл бошқаларда яхши фикр уйғотиш мақсадида ўзининг унча катта бўлмаган меросини ўзига марварид, бриллиант мўйна олишга сарфлади. Лекин ўзининг юз тузилиши ҳақида ўйламади. Унинг юзи пардозли лекин ўз-ўзига ошиқ ва нордон эди. Бу аёл кишининг кийган кийимидан кўра юзидаги «ниқоб» нинг қандайлиги каттароқ аҳамиятга эга эканлигини тушунмади.

Чарлбз Швабнинг айтишича унинг бир кулиши 1млндолларга баҳоланган эди. Швабнинг одамлар қалбини забт этиш, уларда у ҳақда яхши фикр уйғотиш бўйича қобилиятичексиз эди. Айниқса, унинг кулиши катта муваффақият келтиради.

Кишининг иши, унинг сўзлариданкўра баландроқ гапиради.

Кишининг жилмайиши эса: «Сиз менга ёқасиз. Сиз мени баҳтли этдингиз. Сизни кўрганимдан ҳурсандман» деган маъноларни билдиради.

Нью-Йорқдаги йирик универмаглардан бирининг директори менга шундай деган эди: «Ишга нордон юзли фалсафа докторини олгандан кўра, мактабни тугата олмаган лекин чиройли жилмая оладиган чояни олган авзалроқ».

Демак, дўстларингиз сиз билан учрашувдан хурсанд бўлишлари учун, сиз ҳам уларни хурсанд ҳолда кутиб олишингиз лозим.

Агар сиз доим одамларга қулиб боқсангиз, уларни танқид қилиш ўрнига чин дилдан мақтасангиз, одамларга ўз ҳоҳишларингизни тиқиширишн бас қила олсангиз, бошқа кишининг нуқтаи назарини тушуна олсангиз сизнинг ҳәётингиз баҳтли, бой ва жамики зарурий нарсаларга тўлиб тошган бўлади.

Бу оламда ҳар бир киши баҳтли бўлишга интилади. Бунга эришишнинг йўли битта – ўз фикрлари устидан назорат қилиш. Одамнинг баҳти унинг ички шароитларига боғлиқ. Чунки одамнинг иши ва ҳиссиётлари ёнма-ён юради. Биз қиладиган ишларимизни назорат қилиш билан ўз ҳиссиётларимизни жиловлаб оламиз.

Эльберт Хаббард маслаҳатларидан:

«Ҳар сафар уйдан чиқишдан олдин, тўхтанг, бошингизни баланд кўтаринг, тўлиқ нафас олинг, қуёш нурларини тўлиқ «шимиб» ҳар бир одам билан қулиб ва чин дилдан саломлашинг. Одамлар сизни бошқача тушуниши мумкинлиги ҳақида ўйламанг. Нима ишлар қилиш ҳақидаги фикр барча фикрлардан олдинда турсин. Энг катта ва чиройли мақсадга эришиш зарурлиги ҳақидаги фикр бир зум ҳам ёдингиздан чиқмасин.

Ўз ҳаёлингизда сиз орзу қилаётган киши образини чизиб олинг. Шу образ сизни соат сайин, минут сайин ўз томонига ўчириб боради.

Фикр-энг 1-ўринда туради. Тўғри фикрлаш – ярим муваффақият демакдир.

Жилмайиш ҳақида.

Ўзи ҳеч нарса турмайди, лекин кўп нарса яратади. У уни олаётган кишини бойитади, лекин уни бераётганни камбағаллаштирамайди. У сиз яшай оловчи бой йўқ, ундан бой бўлмайдиган камбағал йўқ. У уйда баҳт, ишда муваффақият қалити, дўстлар учун эса паролдир. У – чарчаганга қувват, умидсизга ёруғлик, баҳш этади, қайғуга тушган одам учун эса энг яхши воситадир.

У – сотилмайди, сўралмайди, қарзга берилмайди, ўғирлаб бўлмайди, агар чин юракдан қилинмаса ҳеч кимга фойдаси тегмайди.

Хуллас, одамларга яхши фикр уйғотишнинг 2-қоидаси:

Доим жилмайиб юринг!

3-Бўлим. Агар сиз шу ишни қилмасангиз, нохушликлар тоғ ортида эмас.

1898 йил охири Нью-Йорк штатининг Ройлент округида фожеа содир бўлди. Бир оиласда кичгина бола вафот этган, қўшнилари уни кўмиш маросимига тайёргарлик кўрар эдилар.

Қўшнилардан Джон Фарли отларни суғориш ниятида, отхонадан бир отни олиб чиқиб, қудук томон борарди. Ҳаво совуқ ерда қор бор эди. Бир неча кундан бери отхонадан чиқмаган отнинг эти жунжикиб, нохосдан икки орқа оёғини кўтарди ва улар Джонга келиб тегади. шундай қилиб ўша куни у қишлоқда 1 эмас, 2 та кўмиш

маросими бўлиб ўтади. Марҳум Джондан эсдалик бўлиб бева хотин 3 ўғил ва 100 доллар пул қолади.

Унинг катта ўғли Джим 10 ёшда эди ва у ғишт заводига ишга киради. Унинг ўқиб маълумот олишга ҳеч қандай имконияти йўқ эди. Лекин у одамлар билан муомила қила олар эди. Кейинчалик у одам номларини эслаб қолиш бобидаги қобилиятини намоён этди. У ҳеч бир олийгоҳда ўқимаган эди, лекин 45 ёшида 4 та коллеж унга илмий даража тақдим этди. У демократик партияning миллий қўмитаси раҳбари ва АҚШнинг почта ишлари бўйича вазири бўлиб тайинланди.

Ундан интервью олганимда менинг:

«Муваффақиятларингизнинг сири нимада?» деган саволимга «Қаттиқ меҳнат қилиш» деб жавоб берди. Менинг жавобдан қониқмаганлигимни қўриб менинг шу савол ҳақидаги фикримни сўради. Мен «Муваффақиятларингиз сирлари-10минглаб одамларнинг исмини ёдингизда сақлашингиз бўлса керак» деганимда. У: «Йўқ, адашдингиз. Мен 50минг кишини номи билан чақира оламан» деб жавоб берди.

У Ф.Рузвельтнинг Оқ уйга киришига ҳам ёрдамлашган эди.

У қарийб 30 штатни айланиб чиқиб, ҳар бир қишлоқ шаҳарда одамлар билан танишар, суҳбатлашар эди. кейин Нью-Йоркка қайтгач, у ҳар бир учрашув бўлган жойдаги бирон кишига хат ёзиб, у билан суҳбатда бўлган барча кишиларнинг исм фамилия, адресларини маълум қилишларини илтимос қиласди. Унга келган жавоб хатида минг минглаб одамларнинг исм, фамилияси, адреслари бўларди. Шунга қарамай, уларнинг ҳар бири Джимнинг шахсан юборган хатини олар. Бу хат эса «Азизим Джо» ёки «Азизим Билл» деб бошланиб, «Джим» сўзи билан тугарди.

Джим Фарли шуни тушуниб етган эдики, ўртача одам учун дунёдаги исмларнинг барчасини биргаликда олинганидан ўзининг исми ёқимлироқ бўлади. Сиз кишининг исмини эслаб қолинг. Унга мурожат этганда уни чиройли талафуз қилинг. Шунинг ўзигина сиз ҳақингизда ижобий фикр уйғотувчи сабаб бўлади. Эндрю Карнегини «пўлат қироли» деб аташарди. Лекин у бу номга пўлат қўйиш сирларини билгани учун эмас, балки одамлар билан қандай муомила қилишни билгани учун эришган эди. У ёшлигидан ташкилотчилик ва раҳбарликнинг туғма қобилиятига эга эди. Одамнинг ҳаётида унинг ўз исми қандай аҳамиятга эга эканлигини у 10 ёшида билган эди. Буни у қуидаги воқеада қўллаган эди:

Ҳали ёш бола бўлган Эндрю урғочи қуён бошлайди. Бир қанча вақтдан сўнг қуён болалайди. Уларга овқат тополмагач, Эндрю қўшни болакайларни йифиб, уларга кимки ўт олиб келиб қуёнчаларни боқса, улардан хабардор бўлиб турса, қуёнчани унинг номи билан атайман деб ваъда беради. Бу мўъжизавий натижаларни беради ва Эндрю бу ҳикматни умрининг охиригача эслаб, бизнесда доим қўллаб келар эди.

У ўзининг «қуён» усулини Пуллменга ҳам қўллади. Карнегининг транспорт компанияси Пулменнинг компанияси билан рақобатлашар уларнинг иккалasi ҳам «Тинч Океан темир йўллар бирлашма» сига люкс-вагонлар етказиб бериш шартномасини эгаллаб, олишга харакат қиласди. Улар Нью-Йоркка келишади ва Эндрю бир кун кечқурун Пулменни Сент-Николас меҳмонхонасида учратиб қолади.

«Салом мистер Пуллмен! Қачонгача биз иккимиз икки аҳмоқни эслатамиз? деб сўради. Сўнгра Эндрю унга уларнинг ишбилармонлик фаолиятларини қўшиш, бирлашаган янги компания тузиш тўғрисида гапиради. Пуллмен уни дикқат билан эшитиб, ундан: «Хўш, янги компанияни нима деб номламоқчисиз?» деганда, Эндрю: «бу қанақа савол бўлди? Албатта «Пуллмен палас компани» (Пуллменнинг люкс вагон ишлаб чиқариш компанияси) бўлади-да» дейди.

Буни эшитган Пуллмен уни хонага кириб бафуржа гаплашиб олишга таклиф этади ва АҚШ саноат бизнесида янги бир саҳифа очилади. Ҳудди ана шу исмларни эслаб қолиш, бу исмларга юқори хурмат билан қараш-Карнегининг муваффакиятида ҳам катта роль ўйнайди.

Баъзи бир одамлар исмларни эслаб қолишга етарлича аҳамият бермайдилар, бунга сабаб қилиб вақт етишмаслиги ва улар бандликларини кўрсатадилар. Рузвельтнинг муваффакиятларида ҳам шу нарса катта ўрин тутган.

У билганки, одамларни ўз томонингга жалб этишнинг оддий ва эфектив йўли-исмларни эслаб қолиш, уни айтиш орқали кишига унинг алоҳидалилигни эслатишидир.

Напальон Бонапартнинг жияни Наполён 3 бир марта учраган одамнинг ҳам исмини эслаб қолиши билан фахрланарди. Бунга у қандай эришганди? Аввало у айтилган исмни аниқ эшитиб оларди. Агар исм ноаниқ эштилса, қайтаришни сўрар, мураккаброқ исм бўлса қандай ёзилишни сўрарди. У сухбат давомида у исмни ҳаёлида 3-4 марта такрорлар, фикран исмникишининг ташқи қиёфаси билан боғларди. Кейин бир ўзи қолгач уни дафтарчага ёзар, шу исм хотирада муҳрлангач, уни дафтарчадан олиб ташларди.

Одамзод учун мавжуд бўлган сўзлар ичида энг ширин ва энг аҳамиятли товуш – унинг исмининг товушидир.

Бу одамларда яхши фикр уйғотишнинг 3-қоидасидир.

4-Бўлим. Яхши ҳамсуҳбат бўлишнинг енгил усули.

Яқинда мени Бридж ўйинига чақиришиди. Таклиф қилинган меҳмонлар ичида бир гўзал хоним бўлиб, у ҳам бридж ўйнамар экан. У аёл мен билан сухбат чоғида менинг бир вақтлар Лоуэлл Томаснинг бошқарувчиси бўлганимни, Европани айланиб чиққанимни билиб олгач, қуидаги илтимосни қилди:

«Мистер Карнеги, ўзингиз борган, саёҳат қилган жойлар ҳақида гапириб берсангиз»-деб илтимосни қилди.

Биз диванда ўтириб, сухбатни бошлаётган пайтимизда у аёл яқинда эри билан Африка сафаридан қайтганлигини айтди. «Африка!» -хитоб қилдим мен. «Нақадар қизиқ!» Мен умримда Африкада бўлмаганман. Бу менинг орзуйим. Айтингчи, йиртқич ҳайвонлар тўдасини ҳам кўрганмисиз? Ха нақадар зўр! Сизга хавасим келади. Келинг, Африка ҳақида гаплашайлик. Бизнинг сухбатимиз 45 минут чўзилди. У аёл энди мен билан мен бўлган жойларимҳақида эмас балки ўзи бўлган жойлар ҳақида гапирап эди.

Бу аёлга факат битта нарса керак эди-бу уни дикқат билан тинглаётган ҳамсуҳбат олдида кўрган жойлари ҳақида гапириб ўзини кўз-кўз қилиш.

Ўзини бундай тутиш ғайритабиийми? Йўқ, бу табиий. Масалан, яқинда мен Нью-Йорклик миллионер Гринберг берган тушликда бўлдим. Унда мен бир машҳур ботаник билан танишдим. У билан сухбат чоғида мен диваннинг бир бурчагида ўтириб унинг чашиш Лютер Бербанқ, уйда гулзор қилиш ҳақидаги ҳикояларини оғзимни очганча эшитардим. Тушликда яна 12 та эътиборли меҳмонлар бор эди. Лекин мен қазо-қазоларнинг қонунларини қўпол бузган ҳолда бу ботаник билан 1соат сухбатлашдим. Сўнгра уй эгасидан ижозат, меҳмонлардан узр сўраб, тушликни тарк этдим. Мен кетгач ботаник мен ҳақимда йиғилганларга анча яхши сўзларни гапирибди. Унингча, мен-«кучли қўзғатувчи», мен-у, мен-бу хуллас, мен «жуда қизиқарли ҳамсухбат» эмишман.

Қизиқарли ҳамсухбат? Мен-а? Қандай қилиб? Мен сухбат давомида арзигулик ҳеч нарса гапирганим йўқ. Буни ҳоҳлаган тақдиримда ҳам, иложи йўқ эди, чунки пингвинлар анатомиясини қанчалик билсан ботаникадан ҳам шунча хабардор эдим.

Менинг ҳақиқатан ҳам қилган битта ишим-ҳамсухбатимни жуда дикқат билан эшитдим. У менинг дикқат билан эшитганимни ҳис қилди. Табиийки, бу нарса унга ёқди. Ҳамсухбатни дикқат билан эшитаётганингни унга сездириш-бу сизнинг у ҳақда энг яхши фикр билдирганингиздир.

«Жуда камдан-кам одамларгина қизиқувчан дикқат эътибор қўринишидаги хушомадга дош бера олади».

Д.Будфорд.

Мен нафақат уни дикқат билан тингладим, балки уни чин юракдан билдирилган мақтovлар билан сийладим. Мен унга «унинг сухбати мен учун жуда ҳам қизиқарли ва фойдали» бўлганлигини айтдим. Ҳақиқатда ҳам шундай. Мен унга унинг «билим доираси ва фикрлаш қобилятига ҳавасим» келганини айтдим. Ҳақиқатда ҳам шундай эди. Охирида мен унга «биз албатта яна учрашишимиз зарурлиги» ни айтдим. Бу ҳам чин дилдан айтилганди. Натижада у мени яхши ҳамсухбат сифатида қабул қилди, ҳолбуки мен фақатгина яхши тингловчи эдим. Ишбилармонлик келишувлардаги муваффақиятларнинг сири нимада?

«Ишбилармонлик алоқаларида ҳеч қандай сир йўқ. Сизга гапираётган кишига бутун эътиборни қаратиш-мана нима мухим ва зарур. Бундан хушомадлироқ нарса йўқдир.

Чарльз Элиот.

Бу ҳақиқатни англаш учун Гарврд дорилфунунида 4 йил ўқиш шарт эмас. Мен шундай магазин эгаларини биламан. Улар катта майдонли магазин қурадилар. Уни қизиқарли безайдилар, рекламага пул сарфлайдилар, лекин охирида харидорни тушунмайдиган, унинг фикрини охиригача тинглай олмайдиган, дикқат эътиборқилиш қобилятидан маҳрум сотувчиларни ишга оладилар. Булар эса магазиндан одамни қувиб чиқаради.

Менинг курсларим тингловчиси Виттон билан бўлган воқеа:

Мен яқинда Универмагдан бир костюм сотиб олдим. Кўп ўтмай унинг ранги кўйлагимни ёқасини ифлос қилишини билдим. Мен уни олган магазинга бориб, воқеани тушунтирмоқчи бўлдим. Лекин сотувчи менинг гапимни бўлиб, «шу

костюмдан 1000та сотилганини, бундай шикоят 1-чи марта тушаётганини» айтди. Унинг гапининг оҳанги эса:

« ҳамма гапинг ёлғон. Биздан бирон нарса ундиromoқчисан. Ҳозир мен сенга эшикни кўрсатиб қўяман» дер эди. Иккимизнинг баҳсимизга яна бир сотувчи қўшилди. «Ҳамма костюмларнинг ранги чиқади. Гап костюмда ҳам, нархида ҳам эмас. Фақат ранг шунаقا» - деди у. Бу сўзлардан менинг ғазабим тошиб кетди. Бир сотувчи менинг кадр қимматимни ерга урган бўлса, иккинчиси паст сифатли нарсани олганимни яна бир бор эслатди. Костюмни башарасига отиб, бўралатиб сўқмоқчи бўлганимда бўлим бошлиғи келиб қолди. У эса ўз ишини биларди. У мени қайнаган ғазаб ўтимни бостириб, харидидан мамнун кишига айлантириди қўйди. Хўш у буни қай тарзда қилди? У буни Зйўл билан қилди: 1-чидан, биронта сўз айтмай, менинг ҳикоямни охиригача тинглади. 2-чидан, мен гапларимни тутатгач у сотувчиларнинг эмас, балки менинг нуқтаи назармни ҳимоя қилди. У костюм кўйлакни ифлос қилишини эътироф этди, шу билан бирга унинг магазинида ҳеч вақт паст сортли товар сотилмалигини ҳам айтиб ўтди. 3-чидан у нима қилишга ҳайрон эканлигини айтди ва мендан: «Мен сизнинг костюмингиз билан қандай йўл тутай? Нима десангиз шуни қиласман»-деб сўради.

Бу З иш менинг фикрмни ўзгартириди ва мен ундан: «Бу нарса вақтинчалик ҳолми? уни қандай қилиб йўқотса бўлади?»-деб сўрадим. У менга костюмни яна 1 хафта кийиб кўринг ифлос қилиш давом этаверса, олиб келинг, алмаштирамиз. Сизга шу даражада ноқулайликлар туғдирганим учун узр сўрайман» - деди.

Мен магазинданқоникиб чиқдим. 1 хафта ўтгач костюм яхши ҳолатда эди ва менинг магазинга бўлган ишончим қайта тикланган эди. Одамларни тинглашни ҳам билиш керак. «Ридор Дойджест» газетасида ёзилгани каби, одамларга доктор эмас уларга диққат эътибор керак: Қандай қилиб одамларўз даврангиздан узоқлашишива орқаваротдан устингиздан кулишлари мумкин? Бу масалада энг зўр маслаҳат: ҳеч қачон ҳеч кимни узоқ тингламанг. Фақат гапиришни одат қилинг. Каллага бирон фикр келдими, гапираётган кишининг гапини шарта бўлиб айтаверинг. Хуллас, яхши ҳамсуҳбат бўлиш учун, аввало яхши тингловчи бўлишингиз лозим.

«Қизиқарли бўлиш учун қизиқувчан бўлиши керак» Н.Ли. сухбат чоғида ҳамсуҳбатингиз ҳузур қилиб гапириб берадиган нарсалар ҳақида савол беринг. Уни у ҳақдаги, унингавзалликлари ҳақидаги чин дилдан билдирилган мақтовлар биланрағбатлантириб боринг. Сухбат давомида шу эсингиздан чиқмасинки, сизнинг ҳамсуҳбатингиз сизнинг аҳволингиздан кўра ўз аҳволи, ўз ишлари ҳақида 100 мартакўп ўйлади. Уни Хитойда очарчилиқдан ўлган 2миллион одамдан кўра тишининг оғриғи кўпроқ ташвишлантиради.

Хуллас, одамларда яхши фикр ўргатишнинг 4-қоидаси: Яхши тингловчи бўлинг. Бошқаларнинг ўз ҳақида гапириб беришига рағбатлантиринг.

5-Бўлим. Одамларни қизиқтириш йўли.

Теодор Рузвелт билан Ойстер Бейда сухбатлашган кишилар унинг ҳар томонлами билимлари ва тафаккурига қойил қолган эдилар. У одам дипломатми, ковбойми, бизнесменми, врачми Рузвелт уларни қизиқтирган мавзуда гап топарди. Чунки, у бирон меҳмонни кутаётган бўлса, 1 кун олдин меҳмонни қизиқтириши

мумкин бўлган нарсалар ҳақида адабиётларни кўриб чиқарди. Чунки Рузвельт «кишининг юрагига тўғри борувчи йўл-бу у билан уни қизиқтирган нарсалар ҳақида гаплашишдир» деган қоидага амал қиласади. Шу қоидани бизнесда қўллаш мумкинми? Шу ерда Генри Дювернуа – Нью-Йоркнинг юқори класс новвой хоналари соҳиби бўлиб, 4 йил давомида машхур бир меҳмонхона директорларидан унинг нонларигабуортма олишга ҳаракат қиласади. Уҳар хафта директор ҳузурига кирад, директор бор бўлган қабулларда ҳозир бўлар, ҳатто унинг меҳмонхонасидан хона ҳам олиб қўйган эди. Лекин ҳаммаси бекорга эди.

«Кейинчалик, Дейл Карнеги курсларидан сўнг мен тактикани ўзгартиришга қарор қилдим», -деди. Дювернуа директорнинг нима билан қизиқишини суриштирб, унинг «Америкага меҳмоннавозлик жамиятининг президенти ва ҳалқаро меҳмонхоналар эгаларининг жамиятининг президенти эканлигини билиб олдим.

Бу сафардаги учрашувда мен ушбу жамиятлар ҳақида сўз очдим. Бу нарса уни шу даражада хурсанд қилди, у ярим соат ҳаёжонланиб жамияти ишларини гапириб берди. Мен унинг гапларини диққат билан охиригача эшитдим, нон тўғрисида буортма тўғрисида эса бирон оғиз гапирмадим. Лекин 3-4 кун ўтгач, унинг бошқарувчиси менга қўнғироққилиб, нон намуналари ва рўйхати билан ҳузурига боришимни илтимос қилди. «Сиз унга нима дегансиз, билмадим лекин сиздан бошқа одамнинг буортмаси ҳақида эшитишни ҳам ҳоҳламайди» - деди у.

Буни қарангки 4-йилда эришолмаган нарсага фақат директорнинг нима билан қизиқишини билган ҳолда 4 кунда эришдим

Хулла одамларда яхши фикр уйғотишнинг 5-қоидаси:

Ҳамсұхбатингизни қизиқтирадиган нарсалар ҳақида сұхбат олиб боринг.

6-Бўлим. Одамларда яхши фикр уйғотишнинг тез йўли.

Бир куни мен Нью-Йоркда 8-авеню кўчасидаги почтамда буортмали хатни жўннатиш учун навбатда тургандим. Шунда мен хатларни регистрация қилувчи йигитга ўз иши жонига тегканлигига эътибор қилдим. Конверт олиш, марка ёпиштириш, қайтимини бериш, квитанция ёзиш каби такрорланувчи операциялар уни ҳолдан тойдиргандек эди. «Шу йигитда мен тўғримда яхши фикр уйғотиш лозим» деган фикр пайдо бўлди менда. Мен уни кўздан кечириб, ундан аҳамиятни тортувчи белги қидирдим. «Қанийди менинг сочим ҳам сизникдай чиройли бўлса!»-деб хитоб қилдим. Мени навбатим етган пайти. Чарчаган йигит бир қалқиди сўнг юзида табассум пайдо бўлиб: «Йўғ-е, улар аввалгичалик даражада яхши эмас»-деди. Мен эса уни сочи балки аввалгигўзалигини заарларини йўқотган бўлишига қарамай, ҳамон чиройли эканлигига ишонтиредим. Биз бироз сұхбатлашдик, сұхбатни у: «Мени сочим кўпларга ёқади» деган сўзлар билан тугатди.

Шарт бойлашаманки, шу йигит ўша куни уйига ерда юриб эмас, учиб борган. Кирган заҳоти ойнага қараб, сочини диққат билан назардан ўтказган. Бу ҳақда хотинига ҳам айтиб берган. Мен бу воқеани қайсиadir даврада айтиб берганимда, бир аёл: «Хўш эвазига ундан нимага эришдингиз?» деб сўради. Мен ундан нима олишим мумкин?

Мен ундан шундай бир хиссиётни олдимки, бу хис эвазига унинг берадиган хеч нарсаси йўқ.

Одамзод ҳулқининг мухим қонуни бор. Бунга амал қилган кишининг дўстлари кўпаяди, ўзи эса ноқулай аҳволга тушмайди. Бу қонуни шундай: «Шундай иш тутгинки, бошқа кишида унинг алоҳидалиги ҳақида фикр уйғонсин». Одамлар билан ўзингни, улар сен билан ўзларини қандай тутишларини ҳоҳласанг, шундай тут.

- сиз одамларда қандай фикр уйғотмоқчимисиз?

сизни ҳақиқий баҳолашларини ситайсизми?

- Сиз ўзингизга карьера қилмоқчимисиз?

Сиз дўстларингиз сони ошишини истайсизми?

Демак сиз олтин қоидага муҳтожисиз:

Ўзингараво кўрган нарсаларни, ҳар қачон ва ҳар қаерда бошқаларгараво кўр.

Одамлар худди бир хил юрувчи машиналарга ўхшайдилар. Уларнинг юришини ўзгартириш учун, уларнинг «шестеренка»сини тезлаштирувчи ёғ каби таъсир қилувчи сўзларни ишлата олиш лозим.

«Ташвишга қўйганим учун узр». «Минадорман». «Бу сиз томонингиздан катта илтифот бўлди», «Жоним билан», «Рахмат» каб сўзлар.

Шуни бир умр эсингизда сақлангки, учратган ҳар бир одам ўзини қайсиdir бир соҳада сиздан устун билади. Шундан одамлар юрагини забд этишнинг энг осон йўли: унга унинг алоҳидалилигини устунлигини тан олишингизни нозик йўл билан тушунтиришдир. Эмерсоннинг «Ҳар бир мен учратган одам қайсиdir бир тарафдан мендан устун ва мен ундан ундан ўрганишга тайёрман» деган сўзларини ҳеч вақт унутманг.

Менинг курсларим битиравчиси Каннектикутлик адвокат мистер Р. қўйидаги воқеаларни айтиб берди: Мен хотиним билан машинада унинг қариндошлари хузурига бордим. Хотинимнингўзи ёш қариндошларининг олдига кетди. Мен эса унинг қари ва жуда бой холаси билан қолдим. Мен шу кампирга курсларда ўрганган принципларни қўллай бошладим. «Бу уй менимча 1890 йилларда қурилган бўлса керак?» «Ҳа худди шу йилда қурилган» деди, «Хола». «У жуда зўр қурилган. Катта хоналари ёруғхозирги пайтда бундай уйлар қурилмайди». «Ҳа бу уй менинг орзуларим уйи» деди кампир титроқ овозда. «Уни мухаббат қурган хатто меъморсиз, уни эрим билан биргаликда қурганмиз». Сўнгра биз хоналарни айландик. Уларда кампирнинг ёшлиқ чоғидаги саёҳатлардан олиб келган совғалари бор эди. Мен улар билан ҳам қадимги мебиль ва гарнитур, чинни идишлар билан ҳам чин дилдан қизиқиб бордим. Уйни кўриб бўлгач биз гаражга бордик. Унда янги «Паккард» машинаси туарди «Буни эрим вафотидан сал олдин олганди. Шундан сўнг мен уни бирон марта ҳам минмаганман. Сиз ҳақиқий нарсаларнинг қадрига етасиз шул боис шу машинани сизга тақдим этаман. «Йўғе, холажон. Мен сизнинг сахийлигингиз олдида бош эгаман. Лекин бу машинага муҳтож қариндошларингиз бордир» дедим мен. «Менинг қариндошларим мени ўлишимни ва машинага эга бўлишларини кутмоқдалар. Лекин улар хато қиладилар». Мен бу машинани қариндошларимга ҳам бермайман сотмайман ҳам. Уни нарсаларни қадрини билганингиз учун сизга совға қиласман гап тамом»- деди кампир.

Хуллас мен бу қимматбаҳо совғани қабул қилишга мажбур бўлдим.

Мана кўриб турибсизки, бу кампир ўзининг катта уйида, ўзининг гарнитурлари, нарсалари ва ўтмиш ҳақидаги фикрлари билан ёлғиз қолган. Унга зарур даражада эътибор берувчи киши бўлмаган. Унинг бир вақтлар гўзал, ёш бўлганини, яхши уй қурганини, унда яхши нарсалар кўплигини тан олувчи киши, бу кишининг меҳри, қалб қўри етарли бўлмаган. Бу нарсани мистер Р. да кўрган кампир шу даражада бахтли бўладики, бу бахтнинг қимматини «Паккард» машинаси билан баҳолайди. Бир неча йил олдин мен балиқ овига борганимда ўша ернинг маҳаллий газетаси қўлимга тушиб қолди. Унда Дороти Дискнинг мақоласи бўлиб, унда эркакларга баъзи бир нарсаларга ақлли маслаҳатлар берарди:

«Аёл кишини тўйгача мақтайсизми, йўқми-сизнинг ишингиз. Лекин, мақтов тошини яламагунча уйланманг лекин, тўйдан кейин хотинни мақташ-ҳеч бўлмагандан тўкин-сочинлик нуқтаи назаридан муҳимdir.

Хотинингиз рўзгор юритишни унчалик билмаса ҳам, уни ўз онангиз билан таққослаб, тана қилманг. Балки унинг стол тузаш ва рўзгор юритиш дидини мақтаб дунёдаги энг зўр аёлларнинг ҳислатларини ўзида мужассам қилган оқил аёлга уйланган бахтли эркак эканлигинизни эътироф этинг. Агар пиширган пироги куйган, бифштекс эса тагчармдай бўлса ҳам, норозилик билдириб, жанжал қилманг. Балки, бугунги овқат ҳар кунгидек мазали бўлмаганини айтиш билан кифоялананинг. Шунинг ўзи уни ошхонадан чиқмай сизга ёқадиган овқат қилишга мажбур этади. Ҳар вақтларда хотиннингизга гул ёки конфет совға қилишни улар билан бирга ёқимли сўзингиз ва чиройли табассумни қўшиб тақдим этишни унутманг. Шу нарсаларга амал қилиш оила кемасининг ҳаёт қирраларига урилиб, дарс кетишидан асрайди».

Аёл кишини сизни севиб қолишга мажбур этиш йўлини биласизми? Билмасангиз, билиб олинг ва эслаб қолинг: «Аёллар билан гаплашганда, ғайри оддий қобилият талаб қилинмайди. Сизнинг бор-йўғи қиласиган ишингиз аёл билан гаплашганда фақат у ҳақда гаплашиш». Бу менинг ва Дороти Дискнинг фикри бўлиб, тажрибада синалган. Бу нарсани эркакларга ҳам қўллаш мумкин. «кишига у ҳақда гапиринг, у сизни соатлаб тинглайди». Дизраэли.

Хуллас, одамларда яхши фикр уйғотишнинг 6-қоидаси:

Одамларга уларнинг ўзига хослигини сезишга имкон беринг ва чин дилдан қилинг. Сиз бу китобни етарлича ўқидингиз. Уни ёпинг, трубкангиздаги кулни тўкиб ташлангда, унинг (китобнинг) фалсафасини энг яқин кишинингизга қўллаб кўринг ва мўжизавий натижаларни кутинг.

Одамларда яхши фикр уйғотишнинг 6 усули.

Қоида №1. Бошқа кишиларга нисбатан ҳақиқий қизиқишни намоён қилинг.

Қоида №2. Доим жилмайиб юринг.

Қоида №3. Одамзод учун дунёдаги энг муҳим энг ширин сўз- бу унинг исми эканлигини унутманг.

Қоида №4. яхши тингловчи бўлинг. Бошқаларни ўзиҳақида гапириб беришига рағбатлантиринг.

Қоида №5. ҳамсухбатингизни қизиқтирадиган нарсалар ҳақида сухбат олиб боринг.

Қоида №6. одамларга уларнинг ўзига хослигинесезишга имкон беринг ва уни чин дилдан қилинг.

3-Қисм. Одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олишнинг 12 та усули.

1-Бўлим. Баҳслашиб, юта олмайсиз.

1-чи жаҳон уруши тугаган пайтлар эди. Бир куни мен Лондонда ҳурматли меҳмонлар таклиф этилган кечада қатнашардим. Бу кеча ўша вақтларда жуда катта шон шухрат эгаси, Фаластинда жанг қилган, сўнгра 30 кунда ер юзининг яrimини самолётда учиб ўтган Австралиялик асс-учувчи Росс Смет шарафига ўтаётган эди. Шу кечада менинг ёнимда ўтирган бир жаноб мазмуни «Бизнинг истакларимизга мос равишда харакатларимизга шакл берувчи илоҳ мавжуд» деган цитатага мос келувчи бир хикояни менга айтиб берди ва бу цитата Библиядан эканлигини айтди у хато қиласди. Чунки мен бу цитата Библиядан эмаслигини жуда яхши билардим. Шунда мен ундан устунлигимни билдириб қўйиш мақсадида унга у нохақлигини айтдим. У қайсарлик қилас «Нима? Шекспернинг цитатаси? Бўлмаган гап! Мен аниқ биламан бу Библиядан» дерди.

Менинг бу ёнмда қадрдон дўстим Френк Геммонд ўтиради. У бир вақтлар Шекспер ижодини чуқур ўрганган эди. Биз унга баҳснинг ечимини топиб бериш мақсадида мурожат қилдик. У бизни диққат билан эшилди. Сўнг стол тагидан менинг оёғимни босдида менга: «Дейл азизим сен хато қиляпсан бу жаноб мутлақо тўғри. Бу-Библиядан олинган цитата» деди. Ўша оқшом қайтиш чоғида мен унга: «Френк, ахир биласанку бу цитата Шекспирнинг асариданку» дедим. «Биламан «Гамлет» 6-акт. 2-сахна» лекин сенга ўша одам нохақлигини исботлашдан қандай фойда бор? Шу йўл билан унга ўз фикрингни ўқтира оласанми? Нима учун унга ўз фикрида қолиш хуқуқини бириш мумкин эмас? Ахир у сенинг фикрингни сўрагани йўқ. Агар у сенинг фикринг билан қизиқмаган бўлса у холда баҳодан нима фойда, сенга маслаҳатим доимоўткир қирралардан ўзингни олиб қоч» деди Френк бу сўзлар менга бир умрлик сабоқ бўлиб қолди. Шундан сўнг мен иш тажрибамда шу сўзларга амал қилиб минглаб баҳсларни четдан кузатиб шу яхши натижага эришиш у-ўша баҳсдан ўзини олиб қочишидир. Сиз ҳам ўзингизни баҳсдан худди илондан ёки зилзиладан қутилмоқчи бўлгандай олиб қочинг сиз баҳсда ҳеч қачон юта олмайсиз. Чунки бой берингизгиз мумкин. Лекин баҳсда ғолиб бўлишҳам, мағлуб бўлиш билан баробардир. Нимага? Чунки, сиз ғолиб чиқиши билан у одамга у шу масалада мутлақо ҳеч нарсани тушунмаслигини билдиридингиз. Хўш буёғи қандай бўлади? Сиз ўзингиз хурсанд бўласиз. Чунки ғолиб чиқдингиз. У эса ўзини ерга урилган ҳисоблайди. Чунки сизнинг ғолиблигингиз унинг ғурурини яралади. Сизнинг ғолиблигингиз унга қасос олиш туйғуларини пайдо қиласди натижада сиз яна бир душман ортирасиз «Иродасига қарши равишида ишонтирилган киши, ўз фикрида қолади.

Донишманд Бенджамин Франлин шундай дерди: «Кишининг фикрини рад этиб қизиқонлик қилиб, баҳслашсангиз ғалаба қозонишингиз мумкин лекин бу бефойда ғалаба бўлади. Чунки сиз ҳамсухбатингизнинг фикри ва иродаси устидан ҳеч қачон ғалаба қила олмайсиз». Бир вакт «Бостон нусхаси» газетасида қўйидаги шеър босилган эди: «Бу ерга Ульям Джей дафн этилган. У кўчадан ўтиш хуқуқини ҳимоя

қилиб жон берди. У мақсадига эришиш учун шошарди. Бу масалада у ҳақ мутлоқо ҳақ эди. Бироқ афсус энди у мархум, хатто ўша пайт у нохақ бўлсада энди у мархум.

Хуллас ҳар қандай кишини унинг интелектуал даражасидан қатъий назар ўз фикрини ўзгартиришга мажбур этиб бўлмайди. Сиз балки ҳақсиз лекин ўша кишини баҳсда мағлуб этганингиз билан ўзингизга ҳеч қандай фойда келтира олмайсиз.

Напалеоннинг рафиқаси Жозефина Камердинер Констант билан бильярд ўйнашни яхши кўрарди.

«Бильярдни қанчалик зўр ўйнаймайин бирибир Жозифинага мени ютишига имкон берардим. Бу эса унгаҳаддан ташқари ҳузур бағишлайди» дейди Констанат. Келинг Коcтантдан ўrnак олиб, мижозларимиз, дўстлармизга, хотимнимизга, ён-атрофдагиларга ҳеч бўлмаса атайлаб ҳам етказиб турайлик. Баҳс қилаётган кишини фақатгина унинг нуқтаи назаридан қараб туриб воқеани тактика ва дипломатия билан тушунтирган ҳолда фикридан қайтариш мумкин.

«Ўз имкониятларидан тўла фойдаланаман деган кишига вақтини баҳсларга сарфлашдан фойда йўқ. Чунки баҳс-ҳарактерни бузади, ўз-ўзини назорат қилишни йўқотади. Агар баҳс чоғида ҳамсуҳбатингиз билан имкониятларингиз teng бўлса, кўпроқўз фикрингизни чегараланг. Агар сизнинг имкониятларингиз кўп бўлса фикрни камроқ чегараланг. Ит билан кўчадан ким биринчи ўтиш ҳақида баҳслашиб унга тишлангандан кўра, бу итга йўл бериш яхшироқ. Чунки ит тишлагач бу итни ўлдириб ҳам сиз ўз дардингизга даво топа олмайсиз». Авраам Линкольн.

Хуллас 1-чи қоида шундай:

Баҳсда ғалаба қозонишининг энг яхши йўли шу баҳсга киришмасликлидир.

2-Бўлим. Душман ортиришга олиб борувчи йўлдан сақланишининг ишончли усули.

Бир вақтлар ҳали президентлик даврида Теодор Рузвельт шундай деган эди: «Агар 100 та ҳолатда 75 тасида ҳақ бўлиб чиқсан бу мен умид қилган натижанинг энг муваффақиятлиси бўлар эди». Агар XX асрнинг энг буюк кишилардан бири шундай деса, биз билан сиз намани умид қилишимиз лозим? Агар сиз 100 тадан 55 ҳолатда ҳақ бўлиб чиқишингиздан умид қилсангиз сиз бемалол ишлаб, уйланиб бир маромда ҳаёт кечиришингиз мумкин. Агар сиз шу нарсага аниқ ишонмасангиз бошқаларга сен ноҳақсан дейишга нима ҳақингиз бор? Одамга ноҳақ эканлигини сўз билан, сўз оҳанги билан, назарингиз билан чиройли гапириш билан айтиш мумкин. Лекин, у одам сизнинг фикрингизга қўшилишига ишонасизми? Ҳеч қачон! Чунки сиз бу билан унинг шахсиятига, ақли ва ғурурига зарба бердингиз. Бу нарса унинг фикрини ўзгартирмайди, балки жавоб зарбаси бериш истагини уйғотади. Ўз фикрингизни исботлаш учун афлотуннинг бутун мантиқ назариясини келтиришингиз мумкин, лекин бефойда чунки сиз унинг ҳиссиётларини яраладингиз. Ҳеч қачон ҳамсуҳбатингизга: «Мен ҳозир шу нарсани исботлаб бераман» деманг. Бу энг ёмон бошлиш бўлиб, ҳудди: «Мен сендан ақлиман. Сен ҳеч нарсани тушунмаяпсан мен ҳозир буни шундай тушунтирайки, дарров ноҳақлигинга икрор бўлгин» деган фикрни билдиради. Агар кишини ўз фикридан қайтаришнинг ҳеч ҳам иложи бўлмаса, сизга буни қиласман деб қўшимча қийинчилик яратишдан нима фойда? агар буни қилишни

ҳақиқатан ҳам истасангиз, яъни бирор кишига бирор нарсани исботлаб бермокчи бўлсангиз, шундай қилиб айтингки, бу фикр сизнинг қарашларингизни ифода этаётганини ҳеч ким сезмасин. Кишиларни ўз фикрингизга оғдириш учун айтаётган сўзингиз шундай айтилсинки гўё бу уларни ўргатаётган эмас, балки уларнинг хотирасидан кўтарилигандек нарсани эслаётгандек бўлсин. Лорд Чистерфинд ўз ўғлига ёзган хатида шундай деган эди: «Агар қўлингдан келса бошқаларга бу ҳақда айтмаган ҳолда улардан ақллироқ бўлгин».

«Мен фақатгина ҳеч нарсани билмаслигимни биламан» Сукрот.

Мен ўзимни Сукротдан ақлли деб ҳисобламайман. Шу боис одамларга сиз ноҳақсиз дейишни бас қилганман. Бунинг мен учун фойдаси анчагина кўпроқ. Агар киши бирон бир хато фикрни айтса сиз бу фикр хатолигини аниқ билсангиз ҳам энг яхшиси шундай деган мақул: «Буни қаранг! Мен эса бошқача ўйлаб юрган эканман лекин мен албатта хато қилишим мумкин. Бу менда тез-тез бўлиб туради. Агар бирон нарсани адаштириб юборсам, сен мени тузатиб тургин» ва шундан сўнг ўз фикрларингизни айтиб ўтинг. Арктикада 11 йил яшаб тадқиқот олиб борган машҳур олим Стифансон шундай деган эди: « Олим ҳеч вақт бирон нарсани исботлашга интилмайди. У фақатгина фактларни аниқлашга ҳаракат қиласди». Сиз фикрлашнинг илмий усулинни эгаллашни ҳоҳлайсизми? у битта принципдан иборат: Бу «Сиз ҳам хато қилишингиз мумкинлигини доим эслаб юриш принципи. Бу принципга амал қилсангиз ҳеч вақт қийин аҳволга тушмайсиз. Агар сиз одамларга улар ноҳақ эканликларини уқтириб юришни ёқтирангиз қўйида профессор Джемс Робенсоннинг «тикланиш жараёнида тафаккур» китобидан олинган 1-чи бобни ҳар эрталаб нонуштадан олдин ўқинг. Биз баъзан ўз фикрларимизни ҳеч қандай қаршиликсиз ва ўйловсиз алмаштиришимиз мумкин. Лекин шу алмаштирилиши лозим бўлган нокерак фикрнинг нотўғрилигини бошқа одам айтса биз норози бўламиш ва у одамга нисбатан ғазабланамиз. Биз ўрганган фикрларимизни ҳақиқат деб қабул қилганимиз ва унинг ноҳақ эканлигини бизга эслатилиши бизни ғазаблантиради ва у нарса ҳақ эканлиги тўғрисидаги фикрларни қидиришга мажбур қиласди. Натижада бизнинг кўп вақтимиз биз шусиз ҳам шунга ишонадиган нарсаларга аргумент ахтариш билан ўтади». Яқинда мен бир дикоратор ёллаб уйимни пардаларини алмаштирудим. Уйимни жуда чиройли пардалашди, лекин бу нарса учун жуда катта ҳақ олишди. Бир неча кундан сўнг бир таниш аёл кириб пардаларни кўриб қолди. Унга нархини айтганимда у аёл ҳайрат билан «Нима? Бу ахир бутут бир мероснинг пулику!» деб эътиroz билдириди. Мен ҳақиқатни айтгандим. Лекин баъзи одамлар уларнинг фикр доираларга сифтмайдиган ҳақиқатни қабул қила олмайдилар. Мен ҳам у аёлга яхши нарса қиммат туришини, арzon баҳо билан яхши сифатга ва артистлик маҳоратига эришиб бўлмаслигини ва ҳоказоларни айтдим. Лекин у аёл ўз фикрида қолди. Эртасига бошқа бир таниш аёл кириб менинг пардаларимдан ҳайратга тушди. У ўз уйини шу қадар маҳорат билан безалган менинг уйимга ўхшатиш фикрида эканлигини айтди. Албатта менинг фикрим кечаги аёлга айтган фикрларимдан фарққиларди. «Тўғрисини айтсам бу пардалар менга жуда қимматга тушди. Бундай ҳашаматни ўзимга раво кўрганим учун афсусланаяпман» дедим унга.Лекин ўзимиз хато қилсак осон кечирамиз. Лекин бошқаларнинг ҳам хато қилиши мумкинлигини

ўйлаб кўрмаймиз. Агар сиз одамлар билан қандай муомила қилиш, ўзини бошқариш тўғрисида қимматли маслаҳатлар олмоқчи бўлсангиз сизга «Бенжамен Франкленинг таржимаи ҳоли» китобини тавсия этаман «Бир кун мени бир таниш қария четга чақириб баъзи бир дашномлар берди. Бен сен иложини қилиб бўлмайдиган одамсан, - деди у . сенинг сен билан ҳам фикр бўлмаган киши оҳангидага бўлади. Ҳатто сенинг дўстларинг, сен бўлмаган даврада, ўзларини яхши ҳис этадилар. Сен кўп нарсани билувчи, ақлли йигитсан. Лекин сен ўзингнинг таҳқирловчи муомиланг биланўз дўстларинг даврасини торайтириб бормоқдасан. Шундан сўнг мен дарҳол бу дашномларни тўғрилигига ишониб, улани бартараф эта бошладим ва бу мен учун бир умирилик сабоқ бўлиб қолди» дейди Франклин.

«Бу дашномдан сўнг мен аввалгидекхато фикр айтган кишига у ноҳақлигини айтиб унга ёпигмайдиган, балки босиқлик билан унга: «Биласизми, балки бошқа бир ҳолатларда шу фикрни қўллаш мумкиндир. Лекин менинг фикримга бу фикрнинг ҳозирги вазиятда сал мос келмай туриди. Хўш, бу ҳақда сизнинг фикрингиз қандай ?» дейдиган бўлдим. Даврада ўзини шунда йтутиш: инкор этиш, гапини бўлиш, ҳақлигимни тиқиширишни бутунлай йўқотиб, босиқлик билан яхша муомила қилиш кейинчалик харкатернинг ажралмас қисми бўлиб қолди. Бу нарса эса нотиқ бўлиш, чиройли гапиришга қараганда анча муҳим» дейди. Беджамин Франклин. Франклин методини бизнесда қўллаш мумкинлигига бир мисол:

Джорж Махони Нью-Йоркнинг 114 Либерти-Стритида ўсимлик мойи билан савдо қилувчи маҳсус ускуналар сотиш билан шуғулланарди. Бир куни у Лонг-Айлендлик бир эътиборли бизнесменлдан шу хил укунсларга уортма олади. Чизмалар тайёр ускuna арафасида бўлганда бир қўнгилсизлик юз беради. Буюртмачи ўзининг буюртмалари ҳақида дўстлари даврасида сўз очганда, улар бу ускuna ҳақида жуда кўп асоссиз, ёлғон гапларни айтдилар. Буюртмачи буни эшитиб ғазабланган ҳолда Махонига телефон қилиб, унинг ускуналари бир пулга қиммат металл буюми эканлигини айтиб, буюртмани беор қиласди. «Мен тайёр ускунани, чизмаларини диққат билан ипидан-игнасигача текшириб уларнинг жойида эканлигини буюртмачининг дўстлари эса у ҳақда тасаввурга эга бўлмаган ҳолда унинг обрўсини ерга урганликларини англадим. Кеийн Лонг-Айлендга жўнаб, буюртмачи билан шахсан гаплашмоқчи бўлдим. «Унинг кабинетига киришим билан, у менга пешвоз чиқиб муштини дўлайтирганча ускуналарнинг нобонлиги мен эсам мутахамлигим тўғрисида бир дунё сўкишлар ёғдирди. Бисотидаги бор сўкишларни тугатиб сўзларини «Хўш, бу металл уюмини нима қилмоқчисиз ? деган савол билан тугатди. Мен босиқлиу билан у нима деса шуни қилишимни айтдим. «Сиз буюртмачисиз демак сиз кўнглингизга ёқкан нарсани олишингиз мумкин. Лекин бирон киши ўз бўйинига жавобгарликни олиш керак-ку! Агар сиз танқидингиз ўринли эканига ишонсангиз тузатиш кирғизилган чизмаларингизни беринг. Биз ўзи ўзини ҳам 2000 доллар сарфлаб тузатган чизмаларимизни ўзгартирамиз. Лекин эслатиб ўтишим зарурки биз сизнинг чизмангиз билан тайёрлайдиган ускунанинг бутун жавобгарлиги сизга тушади. Агарда сиз ҳозир биз қилаётган ишни тугатишга имкон берсангиз, биз бу ускуналарнинг сифати бўйичабутун жавобгарликни ўз зиммамизга оламиз». Мен шу сўзларимни айтиб бўлганимча у ўзини босиб олган эди. Шунинг учун у менга:

«Яхши ишни ўз режангиз билан тугатинг. Лекин бирон нарса бундайроқ бўлса, додингизни худога айтасиз» деди. Лекин бирон нарса бундайроқ бўлмади, натижада у яна 2 партия шу хил ускуналарга буюртма берди. Агар мен бу одам кабинетга кирганимда мен муш ўқталиб, ҳақоратли сўзлар ёғдирганда, у билан баҳслашмаслик учун катта сабр талаб этилганини ҳисобга олмаганимда, у одамга ноҳақлигини айтганимда иш суд орқали битар моддий ва маънавий зарар кўриниб мижоз қўлдан кетарди. Ҳа, ҳеч қачон одамга у ноҳақлигини айтиш керак эмас. Юқоридагидек ҳолларда эса бизнесменда сабр токат тубсиз бўлиши лозим. Бундан 4000 йил аввал миср фиравни Ахтой ўғлига шундай деган эди: «Ўғлим дипломатияга амал қилгин. У сенга олий мақсадга эришишга ёрдам беради». «Рақибинг билан тезроқ ярашган» Исо пайғамбар.

Ҳеч қачон мижоз билан ёки бошлиқ билан ёки рақобатчингиз билан баҳслашманг. Унга унинг ноҳақ эканлигини айтиб ишни баҳсгача олиб борманг. Яххиси камроқ дипломатияга амал қилинг. Хуллас, одамларни ўз нуқтаи назарингизга 2-Қоидаси. *«Боиқа кишининг фикрини ҳурмат қилинг. Ҳеч қачон унга «Сен ноҳақсан деманг».*

З бўлим. Ўз хатойингизни тан олишни билинг.

Мен Нью-Йоркнинг қарийиб марказида яшайман. Лкин уйнинг ёнида катта бир парк бор. Бу парк-табиий ўрмондан иборат. Унда ҳар хил мевали дараҳтлар ёввойи ўтлар бўлил дараҳтларда олмахонлар чопиб юрарди. Мен бу паркни доимо ўзимнинг майда Бостон бульдогим-Рекс билан айланардм. Паркда қарийиб одамалар учрамаслиги ва Рекс ҳеч кимга зиён етказмаслигини ҳисобга олиб ун занжирсиз олиб юрардим.

Кунлардан бир куни биз паркда бирон кишига ўз хомиятини кўрсатмоқчи булиб юрган отлиқ палисменни учратб қолдик. «Сизга ким итни занжирсиз ва тумшуқбандсиз олиб юришга ижозат берди?» Ёки бу нарса қонунни бузиш эканлигини билмайсизми? –деди у. «Ҳа, тақиқлаганлигини биламан лекин менинг кучукчам бу ерда бирон иш қилиб қўйиши мумкинлиги ҳақида ўйламапман» дедим мен. «Уни қаранга ўйламаган эмиш! Қонуннинг сиз нимани ўйлашингиз билан иши йўқ. Итингиз бирон олмахонни ёки болани тишлаб олиши мумкин бир марта кечираман лекин бу нарса яна қайтарилса судда тушунтириш берасиз» деди у. Мен унинг гапига амал қилишга вада бердим. Лекин кейинчалик занжир билн юриш Рексга ҳам менга ҳам ёқмади шу сабабли биз омадга ишониб, яна аввалгида сайр қиласиган бўлдик. Лекин кунлардан бир куни баҳтга қарши қаршимда «Қонун Жаноби Олийлари» пайдо бўлиб қолди. Мен жиноят содир этилган жойда қўлга тушгандим мен полесмендан аввал сўз бошладим: «Сэр, сиз мени жиноят устида ушладингиз жазони енгиллаштирувчи бирорта алиби йўқ сиз мени ўтган ҳафта огохлантирганингизга қарамай мен яна уни занжирсиз сайрга чиқардим».

«Булар иш бўпти деди полесмен юмшаб шундай кичик итни занжирсиз табиат қўйнига қўйвориш қизиқарлидир». «Бу тўғрукуя лекин бу қонунни бузиш эмасми-дедим мен?» «Ҳечқиси йўқ у ҳеч кимга зарар етказмайди деди палесмен» «Бирданига у олмахонни тишлаб олсачи?» «Ҳа майли, майли. Сиз мени гапимни жуда ҳам жиддий тушунибсиз итингиз билан бемалол сайр қилишингиз мумкин факат

менга камроқ учранглар «деди полесмен кета туриб. Полесмен ҳам барча кишилар сингари алохидалини намойиш этмоқчи бўлганди лекин менинг айбимни ўзим тан олишим ҳисиёт- раҳмдилликдан озуқа олди ана энди мен ўзимча баҳоналар топишга харакат қилганимда нима бўлишини уйлаб кўринг. Ахир ўз-ўзини танқид қилишгнинг аччиқ шараби бошқа кишининг танқид шаробидан ширироқ эмасми? Сизни айбламоқчи бўлган кишига ундан олдинроқўз камчилигингизни чин дилдан тан олинг. 100 тага 1 та қўйиб гаров уйнамангки у ўз позициясини янада раҳмдилроқ позицияга алмаштиради унда сизни кечиришга мойиллик туғилади. Эски мақол доимо ёдингизда бўлсин: «Урушиб кўп нарсага эришиб бўлмайди ён бериб эса кутганингдан кўпроқ натижага эришишинг мумкин қачон тўғри фикрда бўлсангиз одамларни оғдиринг қачон хато қилсангиз «Дарров ва чин дилдан ўз хатойингизни тан олинг. Бу нарса ўзгалар фикрини ўзгартириш билан бирга ўзингизга ҳам шу фикрни ҳимоя қилганингиздан кўра кўпроқ ёқимли бўлади.

Хуллас одамларни ўз нуқтаи назарингизга бўриб олишнинг 3- қоидаси:
Агар сиз ноҳақ бўлсангиз, буни дарров ва чин дилдан тан олинг.

4 бўлим. Инсон онгига энг тўғри йўл.

Ҳамсуҳбатингиз фикрига қўшилмай ғазабланган ҳолда 1-2та аччиқ сўзларни айтиб ўзини хотиржам қилсангиз. Ҳасуҳбатингиз нима қилар экан. Сиз агар шундай жанговор муносабатда бўлсангиз у сиз билан осонроқ келишармиди ? «Агар сиз менинг хузуримга муш туғиб келсангиз ўйламангки менинг мушларим ҳам сизникдай тугилади. Лекин сиз келиб: Келинг бафуржа ўтириб қарашлармиздан фарқлар нимадан ибоарт экан десангиз биргаликда биз бир-бримиздан унча узок эмаслигимиз бир хил фикрлармиз турлича фикрларимиздан анча кўплигидан аниқлаб оламиз, агарда бизда сабр тоқат ва истак-ҳоҳиш бўлса биз албатта келишиб, бир қарорга кела оламиз» деган Вудро Вельсон. Даниель Вебстер , ўз даврининг энг зўр адвокатларидан эди. Унинг энг зўр ҳимоявий далиллари ҳам дўстона руҳда эди. Бу нарса ҳайят диққатини тортса керак. Бу ҳақда уйлаб кўринглар джентелменлар. Бу нарсанинг моҳиятини албатта тушунган бўлсаларинг керак каби сўзларни кўп ишлатарди. Бу ҳолатда дўстона ёндашув ёрдам берадими ? Буни инженер Штрауб мисолида кўрамиз. Штрауб квартира ҳақини пасайтиришни ҳоҳлар эди. Лекин, квартира эгаси қўрс ва гап уқмас киши эди. Бошқа ижарачилар у билан шу ҳақда гаплашиб кўришган эди. Шунда у квартира эгасига ижара муддати тугаганини ва у кўчиб чиқмоқчи эканини ёзади. Хатни олган хўжайн ўзининг секретари билан ҳозир бўлди. Мен уни эшик олдида дўстона олиқишлиб кутиб олдим. Мен уни кўрганимда бошим осмонга етган эди. Мен унга квартира қиммат эканини эмас балки унинг уйи менга ёқишини айтиб суҳбат бошладим. Чин дилдан уйни мақтаб унинг уйда яна 1йил яшаш истаги борлигини лекин бунга моддий имкониятларини йўл қўймаётганлигини айтдим. У менинг бу хил муомиламдан ўзини йўқотиб қўйди. Сўнг ўзининг қийинчиликларидан ижарачилардан нолий бошлади. «Сиздек қониқкан ижарачи бўлганидан ҳурсандман»-деди у ва менга бироз квартира ҳақини камайтиришини айтди. Унинг суммаси ҳали ҳам мен учун кўплик қиларди. Шу сабабли мен ўзимга мақул нархни айтдим. У эса бир оғиз гапирмай унга кўниб қўя қолди. Мен ҳам бошқалар тутган йўлдан борсам мени ҳам мағлубият кутади. Бунда

эса мулойим, дўстона, чин дилдан қилинган мумомила ғалаба қозонди. Ҳали мактабга қатнаб юрган чоғларимда қуёш ва шамол тўғрисида бир масал ўқиган эдим. Қуёш билан шамол ким кучли деб баҳслашибди. Шунда шамол: «Мен кучли эканлигимни исботлаб бераман. Ана у плашь кийган чолни кўраяпсанми ? мен уни сенга нисбатан плашини тезроқ ечишга мажбур қиласман» Қуёш булат ортига яширинибди. Шамол эса кучайиб, қорайиб довулга айланибди. Лекин у кучайган сари чол плашига кўпроқўраларди. Охири шамол чарчади ва тўхтади. Шунда булат ортидан чиқкан чолга чиройли жилмайиб нур сочибди. Шунда чол плашини ечиб ташлабди. Қуёш эса шамолга: «Мулойимлик ва дўстлик ҳар вақт ғазаб ва кучдан устун туради» деган экан.

Хуллас, одамларни ўз нуқтаи-назарингизга буриб олишнинг 4-Коидаси: Ҳар вақт дўстона муносабатда бўлишга ҳаракат қилинг.

5-Бўлим. Сукротнинг сири.

Сұхбат бошлашдан олдин, ҳамсұхбатингиз билан турлича фикрда бўлманг. У қизиқаётган сизга макул нарсалар ҳақида гапиринки у сизнинг гапингизни «йўқ» деб эмас балки «ҳа,ҳа» деб қувватлаб турсин. Профессор Оверстрит шундай дейди: «Кишининг «Йўқ» жавоби-ўтиш жуда қийин бўлган тўсиқдир. Агар у «Йўқ» деган бўлса, охиригача шуни таъкидлаб туриш керак. Чунки, бу нарсанинг акси унинг ғурурига тегади. Бу одам «Йўқ» деб айтган нарсаси тўғри бўлиб чиқиб фикри хатолигини сезиб турсада, ғуур унинг позициясини ўзгартиришга имкон бермайди. Шунинг учун сұхбат бошидаёқ ҳамсұхбатнинг кўниши ва қувватлаши катта аҳамиятга эга». Яхши ҳамсұхбат одам шеригидан бошидаёқ бир неча «Ҳа» эшлишига эриша олади. Бу нарса эса сұхбатнинг кейинги бошига катта таъсир кўрсатади. Бу бильярд шарининг ҳаракатига ўхшайди: Шарни бирон тарфга йўналтириш учун ҳаракат талаб қилинади. Лекин уни ҳаракатини қарама-қарши томонга ўзгартириш учун янада кўпроқҳаракат зарур бўлади. «Талабани, мижозни, дўстинингиз, рафиқангизни «Йўқ» деб айтишга мажбур қилинг. Сўнgra бу имконни тасдиқлашга айлантириш учун сизга фариштиларча қобилият ва сабр зарур бўлади». Нью-Йорк банкларидан бирида кассир бўлиб ишловчи Джеймс Эберсон шундай айтиб берди: «Бир одам бизнинг банкимиздан ҳисоб счёти очмоқчи бўлди. Мен унга бизнинг бланкамизни бердим. У эса баъзи саволларга жавоб берди, баъзиларига жавоб беришдан бош торти. Бу менинг курсга қатнашимдан олдин бўлганида мен унга акс ҳолда счёт очишнинг иложи йўқлигини айтиб у билан ҳайрлашган ва ўз устунлигимни кўрсатганим билан фахрланиб қўяр эдим. Лекин мен унга банк нима ҳоҳлашини эмас, унга фойдаси тегадиган гаплар хусусида гапирмокчи бўлдим. Аввало у бош тортаётган саволга жавоб бериш ҳеч ҳам зуур эмаслигини айтдим, «Лекин-дедим мен. Бирор бахтсиз тасодуф туфайли вафот этиб қолсангиз сизнинг пулларингизни бирон бир қариндошларингиз номига ўтказишимизни ҳоҳлайсизми?» -«Ҳа албатта»-деди у. «Шунга ҳақи бор қариндошингизнинг адреси ва номи айтсангиз юқоридаги операция тез ва хатосиз бажарилади. Бунга қарши эмассиз деб ўйлайман» - «Ҳа албатта қарши эмасман» деди у. Шу йўл билан мен давом эттириб ўзимга зарур барча маълумотни билиб олдим. У эса менинг мумоимилам таъсирида ўзининг бирламчи позициясини бутунлай унутган эди.

Сукрот-инсоният охирида нур сочган донолик юлдузларидан эди. У Афина бўйлаб ялангоёқ кезишини ёқтирад, 40ёшда тепакалли бўлган бу одам, 19 ёшли бир қизга уйланган. У одамзод фикрлаш йўналишини тубдан ўзгартириб юборди. Уни ҳозир орадан 2003 йил ўтгач ҳам инсониятнинг энг доно даҳолари қаторига қўшадилар. У ҳамсұхбатига факат у рози бўладиган савол берар, кетма-кет айтилардиган «Ҳа» жавобларни тўплаб бораради. У шу ҳамсұхбати аввалги позизияцсига қарши борганини унинг саволллари орқасидан қандай қарорга келганини сезгунча савол берарди. Келгуси сафар ҳамсұхбатингиз ноҳақлигини унинг ўзига айтиш иштиёқи ёнганпайтингиз келса Сукротни эслаб, саволни шундай беринки, у саволингизга «Ҳа» деб жавоб берсин.

«Ерни мулойим босган одам узоққа боради». Хитой мақоли.

Хуллас, одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олишнинг 5-Қоидаси.

Ҳамсуҳбатингизни сухбат бошидан бошлаб «Ҳа» «Ҳа» дейишига мажбур қилган ҳолда сухбатни олиб боринг.

6-Бўлим. Норозиликни олдини олишнинг сақлагиҷ клапани.

Баъзи кишлар бошқаларни ўз нуқтаи назарига ишонтириш мақсадида ўзлари жуда кўп гапирадилар. Бу хато ёндашиш. Шундай қилингки ҳамсуҳбатингиз кўпроқ гапирсин. У ўз ишлари ва муомилалари билан сизга кўра яхшироқ таниш, унга саволлар бериб гапиртиринг. Ҳамсуҳбатингиз фикрига қўшилмасангиз ҳеч қачон унинг гапини бўлманг. Бу хавфлидир. Шунинг учун уни қизиқиши ва сабр-тоқат билан эшигинг. У ўз фикрини тўлиқ айтиб бўлсин, сиз эса чин дилдан айтилган мақтovлар билан кўмак бериб туринг. Бундай муносабат бизнесда ёрдами тегиши мумкинми ? Яқинда Нью-Йорк Гералд трибюн» газетаси амалий тажрибаси бор мутахассис ишга таклиф қилинган эди. Чарльз Кубелис бу нарсага жавоб қилиб кўрсатилган адресга хат ёзади. Бир қанча вақтдан сўнг уни сухбатга чақиришади. Кубелис у ерга боришдан олдин фирма бошлиғи тўғрисида маълумот тўплайди. Суҳбат чоғида: «Менга сиздек обрўли одамнинг корхонасида ишлаш ёқади. Мен эшитишимча сиз 1 хоналик уйда яшаб, қашшоқҳолатда иш бошлаган экансиз. Бу тўғрими ? деб савол беради. Ҳар бир ишбилармон киши ўзининг бир қадамларини эслашни яхши кўради. Ушбу фирма президенти ҳам шундай эди. У қандай яшаган бор-йўғи 400 доллари пули бўлгани, кунига 12-16 соатлаб ишлагани хуллас ҳамма қийинчиликларни енгиб йирик бизнесмен бўлгани ҳақида гапириб берди. У ўзининг обрўси билан босиб ўтган йўли билан фахрланарди. Суҳбат чоғида у Кубелис бир нечта саволлар берди-да сўнг веше-президентни чақириб: «Менимча, ҳудди шу одам бизга керак!» деди.

Кубелис бунга президентга ўз фикрини айтиб бўлишга имкон бергани билан эришди. Ҳақиқат шундаки, ҳатто энг яқин дўстларинг ҳам сенга ўз ҳақлари ҳақида гапириб беришни, сенинг ўз ҳақингда мақтанганингни эшитишдан кўра мақулроқ биладилар.

«Агар сиз душман ортиromoқчи бўлсангиз дўстларингизга сиз улардан устун эканингизни сезишга имкон беринг. Агар дўст бўлиб қолишларини истасангиз, уларга сиздан устун эканликларини сезишга имкон беринг».

Француз файласуфи Ларошфуко.

Бу жуда тўғри гап. Чунки дўстларингиз сиздан устунлигингини билса, унинг алоҳидалилик ҳиссиёти ортади. Акс ҳолда эса, у сизга нисбатан пастлигини эслаб, сизга ҳасад ва рашқ қиласди. Немисларда қуйидаги мақол бор: «Одамга энг катта қувонч берувчи нарса-бу ўша одам рашқ қиласиган, ҳасад қиласиган кишиларнинг баҳтсизлигидир».

Хуллас, одамларни ўз нуқтаи-назарингизга буриб олишнинг 6-Қоидаси: ҳамсуҳбатингизга ўз фикрини тўлиқ айтиб олишга имкон беринг.

7-Бўлим. Ҳамкорликка эришиш йўли.

Албатта сиз. Кумуш бегона патнисда келтирилган, бегоналар фикридан кўра, ўз фикрингизни кўпроқхурмат қиласиз. Хўш унда ўз фикрингизни бошқаларга тикиширишдан нима фойда ? Қуйида Юджин Вессоннинг ҳикояси билан танишиб чиқамиз. Мистер Вессон мато ишлаб чиқарувчиларга расм етказиб бериш студияси учун эскизлар чизарди. У уч йил давомида ўша студия модельерига учраб, ўз

эскизларини кўрсатар, у эса биронтасини қабул қилас эди. 150 марта муваффақиятсизликка учрагач бошқача йўл тутиш лозимлигини тушунади. У 10-15 тугаланмаган эскизларни олиб, ўша модельер олдига жўнайди: «Сиздан илтимос шу эскизларга ўзингизга ёқадиган тузатишлар киритсангиз» модельер уларни олиб қолиб, З кундан сўнг эса Вессон ўз эскизларини модельер тузатишлари билан тугуллади ва унинг барча эскизлари қабул қилинди. Шундан сўнг у модельерга унинг тузатишлари билан 10-15 эскиз чизиб бериб, 1600 доллар фойда қилди. «Муваффақиятнингсири – ўз ғоясини тиқишишимай, унинг ғоясига йўл бериш экан»-дейди Вессон. XXV аср олдин Хитойлик донишманд ААО-Цзи шундай деган эди: «Денгиз ва дарёларга тоғ жилгаларнинг қўйилишининг сабаби, денгизлар тогдан пастда туради. Шунинг учун улар тоғ жилгалари устидан ҳукмрон. Шу каби донишманд ҳам одамлардан юқорибўлишини истаса, орқада туриши керак. Шунинг учун унинг жойи олдинда бўлса ҳам одамлар уни адолатсиз демайдилар. У одамлар устидиа бўлса ҳам, улар унинг оғирлигини сезмайдилар».

Хуллас, одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олишнинг 7-Қоидаси: Ҳамсубатингиз ғоя уники эканлигини сезсин.

8-Бўлим. Сиз учун мўъжизалар яратувчи формулатлар.

Бошқа кишилар ҳам хато қилишлари мумкинлигини унутманг. Ўша одам бу ҳақда ўйламайди, лекин буни унга таъна қилманг. Таъна қилиш ҳар кимнинг қўлидан келади, уни тушинишга эса фақат ақлли талантли одамларгина қодир. Ҳар бир одам маълум бир сабабларга кўра иш қилади. Сиз ана шу сабабларни аниқласангиз у одам шахсиятига йўл топа оласиз. Бунинг учун сиз ўша одамнинг ўринига ўзингизни қўя олишингиз керак. Ўзингизга «Мен унинг ўрнида бўлсам, қандай йўл тутган бўлар эдим?» деб савол беринг. Кеннет Гуд ўзининг «Одамларни тилога айлантириш йўли» китобида шундай дейди. «Бир зум тўхтаб, ўз ишларингизга бўлган қизиқиши бошқа ишларга нисбатан муносабатингиз билан таққосланг. Ҳудди шу хил муносабат барча одамларда мавжуд. Шу нарсани тушуна осангиз мавжуд . шу нарсани тушуна олсангиз сизнинг муваффақиятларингиз ҳам Рузвельтницидан қолишмайди». Мен уйимнинг ёнидаги паркда сайр қилишни ёқтираман. Ундаги дуб дараҳтлари остида гулхан ёқилиши эса мени ғазаблантиради. Бекорчи болалар гулхан ёқишар сўнг ўчирмай кетишарди. Тартибни сақлаш учун бир отлиқ полисмен тайинланган, лекин у вазифасига совуқкон эди. Бир кун мен болалар гуҳан ёқишганини кўриб, улардан жаҳлим чиқди. Мен уларга дўқ уриб. Бу нарса учун қамаб қўйишларини айтдим ва тез гулҳанни ўчиришларини талаб қилдим. Бунда мен ўз ҳиссиётимга амал қилдим, лекин болалар психологиясига эътибор қилдим. Натижада, болалар менга бўйсинади, лекин мен кетгач, яна гулҳан ёқди. Шу ишни ўша болалар нуқтаи назаридан ёндашиб, шундай қилиш мумкин. Улар олдига бориб. «Салом, болалар яхши дам оляпсизларми ? Нима пиширяпсизлар ? мен ҳам болалигимда гулҳан ёқишни яхши кўрардим. Лекин бу паркда гулҳан ёқиш жуда хавфли. Биламан, сизлар ҳеч қандай зарар етказмайсизлар, лекин бошқа болалр сизга ўхшамайдилар улар сизни кўриб ўзлари ҳам гулҳан ёқадилар. Сўнг ўчирмай кетадилар. Ҳозир эса сизлардан илтимос атрофдаги қуруқ баргларни супуриб ташланглар, кейин эса кетишганингизда

гулханни ўчиришни унутманглар. Хўпми ? Лекин энг яхшиси, ҳув анави қумлақда гулхан ёқиши бу хавфсизлироқдир. . . Рахмат , болалар. Яхши дам олинглар».

Бу муомиланинг 1-чисидан қанчалик фарқи бор. Бу муомила уларни хафа қиласди, бўйсинишга мажбур этилади. Ҳамкорлик туйғусини пайдоқилди. Агар сиз бу китобни ўқиб сизда нарсаларга бошқалар нуқтаи назаридан қарашга мойиллик туғилса.

Шунинг ўзи сизнинг каръерангизга муҳим қадам бўлади.

Хуллас, одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олишнинг 8-Қоидаси: Нарсаларга бошқа кишини нуқтаи назаридан қарашга ҳаракат қилинг.

9-Бўлим. Ҳар бир киши ҳоҳлайдиган нарса.

Сиз баҳсларни тўхтатувчи. Яхши кайфият яратувчи, бошқаларни сизни диққат билан эшишишга мажбур қилувчи сехрли гап эгаси бўлишни ҳоҳлайсизми ? Марҳамат, маъно: «Мен сизга ҳиссиёт ва ишларингиз учун ҳеч ҳам таъна қила ётганим йўқ. Сизнинг жойингизда мен бўлсан мен ҳам шундай йўл тутган бўлар эдим».

Ҳар бир одам – ўз ҳоҳиш-истаклари маҳсулидир. Агар одам сабабсиз, газабчан, фикр ўйловсиз бўлса, бу унга қийинроқ таъна қилиш керак экан дегани эмас. У бечорани ҳам тушунинг. Унга яхши фикрлар айтиб, ҳамдардлик билдиринг.

Джон Гоф, оёғида базур турувчи мастни кўриб шундай деган эди: «Худо менга раҳм қилганки, акс ҳолда унинг ўрнида бўлишим мумкин эди». Мистер Юрок АҚШнинг № 1 антерпрнери. У Шаляпин, Айседора, Дункан, Анна Павлова каби юлдузларнинг антерпрнери бўлиб ишлаган эди. У юлдузлар ишлаб шунга амин бўлдики, уларга ҳарактерлари қирраларига ҳар доим ҳамдардлик билдириб туриш лозим экан. У уч йўл Шаляпен билан ҳар сафар жуда қийин эди» дейди. Масалан: унинг концерт бўлиши керак бўлган куни тушлик пайти телефон қилиб унга: «Юрок, мен касалман. Томоғим қиймаланган шницельга ўхшайди. «Бу оқшом куйлай олмасам керак». Юрок эса у билан баҳсллашиб ҳам ўтирамайди ва унинг хузурига йўл олади. Унинг хузурига бир олам ҳамдардлик сўзлари билан киради: «Қандай ачинарли! Менинг бечора дўстим! Албатта сиз куйлай олмайсиз. Мен ҳозир бориб, контрактни бузиб келаман албатта, бу бизга 2-3 минг долларга тушади. Лекин бу сизнинг обрўйингиз олдида ҳеч гап эмас! Шальпен чуқур нафас олиб: «Балки сиз кейинроқ кириб ўтарсиз соат 5 ларда киринг кўрамиз аҳволим ўзгариб қолиши мумкин». Худди шу саҳна соат 5 да такрорланиб Юрокнинг 7:30 хабар олиши лозимлиги билан тугайди. Соат 7:30 да Шальпен бир шарт билан рози бўлади: Юрок 4 дасаҳнага чиқиб, Шальпен шамоллаганини айтади. Албатта, Юрок уни саҳнага чиқариш учун ёлғондан ваъда беради.

«Одамзод ҳар доим ҳамдардлик билдиришларига кучли мойиллик сезади. Болакай бирон жойини ярасини кўрсатиб, кучли ҳамдардлик уйғотишга ҳаракат қиласди. Катталар ҳам ҳудди шу мақсадда ўзларининг касалликлари баҳтсиз тасодифларини айтадилар». Артур Гейте. Ҳар бир киши ўзининг ҳақиқий ёки ўйлаб чиқарган ғамларига бошқа кишиларнинг ачинишини, ҳамдардлик билдиришини ҳоҳлайди.

Хуллас, сиз одамларнинг ўз нуқтаи назарингизга буриб олмоқчи бўлсангиз, 9-Қоидага амал қилинг: Бошқаларнинг фикр ва ҳоҳишларига ҳамдардлик кўрсатинг.

10-Бўлим. Ҳар бир кишидан жавоб қайтувчи чақириқ.

Мен Миссури штатида Джейс Джеймс ватанида туғилганман Джейма ўз даврида поездларни талар, банкларни урап, тушган пулларни бечора аҳвол одамларга бўлиб берар экан. Джеймс ҳам ўзини қалбан идеолист деб ҳисоблаган бўлса керак. Ҳамма гап шундаки, ҳар бир одам ҳаттоқи сиз ойнага қараганингизда кўринадиган одам ҳам қалбида ўзини жуда юқори хурмат қиласи ва ўзига буюк одам сифатида қарашни ёқтиради. Морганнинг айтишича: «Ҳар бир одам қиласидиган ишнинг сабаби икки хил: 1-чиси ҳақиқий, 2-чиси чиройли эшитадиган». Одам ҳақиқий сабабга таяниб иш кўради. Лекин у қалбида идеалист бўлгани туфайли ўзига ҳар хил чиройли эшитадиган сабабларни ёпиширади. Куйида менинг собиқ талабам Д.Томос ҳикоясини келтираман: «Бир компаниянинг 6 та мижози хизмат кўрсатилганлик счётини тўлашдан бош тортардилар. Улар ҳаммаси қайсирид бир иш учун тўланадиган ҳақни юқори деб баҳоладилар. Лекин иш бажарилди деб мижозлардан олинган тилхатга асосланиб, компания буни уларга маълум қиласи. Бу 1-хато эди. Мана компания ходимларининг тутган йўллари:

1. Улар ҳар бир мижоз ҳузурига бориб кечкиётган счёт учун ҳақ талаб қилдилар.

2. Улар бу билан компания мутлақо тўғри мижоз мутлақо ноҳақ эканини билдиридилар.

3. Улар бу билан мижозлар автомобиль соҳасида ҳеч нарсани билмасликларини айтиб уларнинг ғурурига тегиб ўтганлар.

Натижа: баҳс бошланиб кетади. Бу пайт бошқарувчи улар ҳақида маълумот тўплаб қараса, улар ҳаммаси обрўли бирон марта ҳам тўлашдан бош тортмаган кишилар экан. Шунда у Томосни улар ҳузурига жўнатади. Мана унинг қилган ишлари:

1. «Ҳар бир мижозга кириб счёт ҳақида бир оғиз ҳам гапирмай фақат компания нима иш қилган ва қилмаганини аниқлашга уриндим.

2. Ҳар бир мижозга токи уларнинг ҳар бири билан алоҳида сухбатлашмас эканман, бирон хил хулоса чиқара олмаслигимни сезишга имкон бердим.

3. Ҳар бир мижосга фақат унинг машинаси бу машина бўйича энг малакали мутахассис бу – унинг ўзи эканлигини айтдим.

4. Ҳар бир мижозга ўз фикрини тўлиқ гапиришга имкон бердим ва уларни диқат билан тинглаб, ҳамдардлик билдириб турдим.

5. Охирида мен уларнинг ҳар бирига шундай дедим. Сизларнинг аҳволингизга тушуниб турибман, сизларга ёмон муомилада бўлишганликлари учун узр сўрайман. Сизларга ёмон муомилада бўлганликларига қарамай, сизнинг ҳақиқатталаблигингиз ва сабр-тоқатингиз таҳсинга лойиқ. Сизнинг адолатли ва сабрли эканингизни ҳисобга олиб сиздан бир насрани сўрамоқчиман. Мана, сизларнинг счёtlарингиз. Сиз компания президенти бўлганингизда унга қандай тузатиш киритган бўлар эдингиз? Мана счёт. Сиз нима десангиз шу бўлади».

Хўш, воқеа нима билан тугади деб ўйлайсиз ? Уларнинг биронтаси ҳам ўзгаришсиз счётдаги пулнинг ҳаммасини тўлади. Компания ўз обрўсини сақлаб қолиш билан бирга 2 йил ичида бу мижозларга 1 тадан янги машина сотишга муввафак бўлдим.

Хуллас, одамларни ўз нуктаи назарингизга буриб олишнин 10-Қоидаси: Одамларни олийжаноб ишлар қилишга чақиринг!

11-Бўлим. Бу нарсани радио қилади. Кино қилади. Нима учун сиз қилмайсиз ?

Бир неча йил олдин «Филаделфия Ивнинг Бюллети» тухматли миш миш обьекти бўлиб қолди. Бу газетада янглик ҳам реклама эса жуда кўп деб айб қўйилган эди. Шундай қилиндики барча миш-мишлар йўқолиб кетди. Бунга шундай эришилган эди.: Газета номерларидан норекламавий мақолалар олиниб тўпланиб китоб шаклида босиб чиқарилди. У «Бир кун» деб номланар ва 301 бетдан иборат эди. Одатда бу хажмдаги китоб 2 доллар турар, бу китобдаги 2 центдик газетадан олинган эди. Бу китобни чиқариш билан газетада қизиқарли мақолалар кўплиги яна бир марта исботланди. Бу китоб ўзини қизиқарлилиг, дикқатни тортувчанлиги билан шу воқеани бости-бости қилиб юборди.

Сиз ўз бизнесингизда қизиқарли сахналар қўйишни билишингиз лозим. Савдо қилиш тирик ҳаракатчан, қизиқарли ва драматик бўлиши лозим. Сиз инсценировкалардан фойдаланинг сиз ҳам одамлар диққатини тортиш учун шуни қилишни ўрганинг.

Хуллас 11-қоида шундай: Ўз фикрларингизга кўргазмалилик беринг. Уларни инсценировкаланг.

12 Бўлим. Қачон ҳеч нарса таъсир қилмаса мана буни қўллаб кўринг.

Чарли Швабнинг қўл остида бир цех бошлиғи ишлар унинг цехи нормани бажармас эди. «Қандай қилиб сиздек қобилиятли одам норма бажарилишига эриша олмаяпсиз?». Деб сўради Шваб. «Билмадим ишчиларни мақтаб уриб, сўкиб қўрқитиб кўрдим. Бари бефойда». Шваб смена алмашишига яқин қолган пайт, цехга борди 1-учраган ишчидан: Бугун қанча махсулот чиқардинг?» деб сўради. «Олти та» жавобини олган Шваб бўр билан полга катта қилиб «6» ни ёзиб чиқиб кетди кечки смена ишчилари бу нимани билдиришини сўраганларида кундузги сменадагилар: «Бугун Босс келганди қанча махсулот чиқарганимизни сўраб шуни ёзиб кетди дейишиди. Эртасига Шваб цехга кирса «6» рақамини кечки смена «7» га алмаштириб кетбди кундузги смена келиб, «7» ни кўриб , « Нима кечки смена биздан яхшироқми» деб ўйлаб ишни бошладилар ва смена охирида полда «10» сонини ёзиб кетдилар.

Хуллас шу хилда кетиб бу цех энг илғор цех бўлиб қолди. Буни Шваб шундай тушунтиради: «Одамаларни бирон ишни бажаришга ундаш учун мусобақа руҳини яратиш керак. Мусобақа кўп фойда олиш учун эмас, ўзининг устунлигини исботлаш иштиёқида бўлиш лозим».

Устунлигин исботлаш иштиёқи учун чақириқ ташланади. Омадли одам ўйинни яхши кўради. Ўйин-бу одамнинг нимага қодирлигини кўрсатади, ютушга имкон яратади. Бошқа одамдан ўтиш ундан устун эканлигин исботлаш ҳар бир одамга хосдир.

Хуллас сиз ҳақиқий, харктерли одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олмоқчи бўлсангиз 12- қоидани қулланг: Ҷақириқ ташланг!

Одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олишнинг 12 усули.

Коида №1. Бахсда ғалаба қозонишнинг энг яхши йўли шу бахсга киришмаслик.

Коида №2. Бошқа кишининг фикрини ҳурмат қилинг унга ҳеч қачон «Сен ноҳақсан» деманг.

Коида №3. Агар сиз ноҳақ бўлсангиз буни дарров ва чин дилдан тан олинг.

Коида №4. Ҳар вақт дўйстона ва мулоим муносабатда бўлишга ҳаракат қилинг.

Коида №5. Ҳамсуҳбатингизни сухбат бошидан бошлаб «Ҳа» «Ҳа» дейишга мажбур қилган ҳолда сухбат олиб боринг.

Коида №6. Ҳамсуҳбатингизга ўз фикрини тўли айтишга имкон беринг.

Коида №7. Ҳамсуҳбатингиз бу ғоя уники эканилигини сезсин.

Коида №8. Нарсаларга бошқа киши нуқтаи назаридан қарашга ҳаракат қилинг.

Коида №9. Бошқаларнинг фикр ва ҳоҳишлирига ҳамдардлик кўрсатинг.

Коида №10. Одамларни олийжаноб ишларига чақиринг.

Коида №11. Ўз фикрингизни инсценеровкалаб кўргазмали баён қилинг.

Коида №12. Устунликни исботлаш мақсадида чақириқ ташланг.

4-Қисм. Кишининг норозилигини ўйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 9 усули.

1- Бўлим. Кишига қилган хатосини кўрсатмоқчи бўлсангиз, шундай қилиб бошланг.

Келвин Куллидж президентлик пайтида менинг бир дўстимни Оқ уйга хикендга таклиф қилишибди. У президент кабинети ёнидан ўтаётган пайт президентнинг ўз секретаркаларидан бирига шундай деяётганини эшитиб қолдим: «Бугунги кийимингизда сиз ажойиб ва янада жозибалироқ кўринасиз». Бу энг саҳий мақташ эдики, қиз уятдан қизариб кетди. Шунда Куллидж шундай деди: Уялманг мен буни. Шунчаки сизнинг, танловингизни мақуллаш учун айтдим. Энди эса, тиниш нуқталарини диққатлироқ бўлиб «Кўйишингизни илтимос қилар эдим». Унинг методи жуда зўр эди. Бизга ҳар қачон ноҳуш гапларни мақтовдан эшитиш ёқади. «Book компании» фирмасининг бошқарувчиси Тоу шундай дейди: «Бизнинг фирма Филадельфияда катта маъмурий бино қуриш буюрмасини олган эди. Ҳамма иш яхши режага кўра борарди. Бино қарийб битган эди. Шунда таъминотчилардан бири фасад учун бронзали орнаментларни ўз вақтида етказа олмаслигини маълум қилди. Бу нарса қанча моддий зарар етказиши тўғрисида бир неча марта телефон қилсак ҳам натижка бўлмади. Шунда мен Нью-Йоркка жўнадим. Таъминотчи фирма президенти ҳузурига кирад эканман унга дедим «Биласизми, сизнинг фамилиянгиз Брукленда ягона экан ?» Президент билмаслигини айтди. Мен унга телефонлар китоби орқали билганимни айтганимда, уҳам китобни кўриб, бунга ишонч ҳосил қилди. Натижада у ўзининг келиб чиқиши оиласи ҳақида гапириб кетди. У тугагач мен унга фирмаси шу соҳада етакчи эканлигини, маҳсулотлари эса олий сифатли эканлигини айтиб мақтадим. «Мен бу соҳага эришиш учун мен умримни бағишладим», -деди у ва мени фабрикасини кўриб чиқишига таклиф этди. Кўриш пайти мен ишни ташкил этиш юқори даражада эканлигини машиналари зўрлигини айтиб ўтдим. Шунда президент

баъзи машиналар унинг ижод маҳсули эканлигини машиналар иш принципларини тушунтира кетди.

Кўриш шу билан тугадики, у мени ўз уйига тушликка таклиф этди. Мен шунда ҳам келишимнинг сабабига ўтмадим. Уйдаги тушликдан сўнг президент шундай деди: «Энди ишга ўтамиш. Мен сизнинг ташрифингиз мақсадини биламан. Лекин учрашувимиз бу қадар ёқимли бўлади деб ўйламаган эдим. Сиз Феладельфияга қайтишингиз мумкин сизга ваъда бераманки бошқа ишларни тўхтатиб бўлса ҳам сизнинг буюртмангизни вақтида етказиб берамиш».

Хулла, кишининг норозилигининг уйғотмай, уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 1-Қоидаси.

Суҳбатни мақтов билан ўша кишининг қадр қимматини тан олиш билан бошланг.

2-Бўлим. Кишининг жаҳлини қелтирмай танқид қилиш йўли.

Бир куни тушлик пайтида Чарльз Шваб ўзининг пўлат қўйиш заводларининг биридан бир гурух ишчиларининг чекишаётганини кўриб қолади. Уларнинг шундай тепаларида: «Чекиши ман этилади» деган ёзув бор эди. Шваб шу нарсани ишчиларга кўрсатиб танбех бериши мумкин эдими ? Мукин эди. Лекин Шваб бундай қилмади. У ишчиларга қўшилиб уларга 1 тадан сигарета улашиб чикди-да: «Йигитлар сизларнинг бундан кейин очиқҳавода чекишлиарнинг хоҳлардим» деди. Ишчилар унинг ёзувини ўқиб туриб, улар билан шундай йўл тутганларни билиб, унга ҳурматлари ошди.

Хуллас кишининг норозилигини уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 2-Қоидаси: Кишининг хатоларига эътибор бериб буни тўғри ёnlама тушунтиринг.

2- бўлим. Аввало ўз хатоларингиз ҳақида гапиринг.

Бир неча йил олдин Джозефина Карнеги менинг жияним менга секретарь бўлиб ишга ўтди. Ҳозир у энг етук секретарларидан ҳисобланади. Лекин ўша пайт у-19 ёшли қизча бўлиб, амалий иш тажрибаси 0 га teng эди. Бир куни мен уни танқид қилмоқчи бўлиб ўзимга шундай дедим: «Тўхта Дейл 1 минут тўхта сен Джозефинадан 2 баробар каттасан сенинг иш тажрибанг унидан 10 минг марта кўп. Хўш шундай экан сен қандай қилиб ундан ўзингницидай қарашни ўзингдек фикрлашни талаб қиласяпсан ? Ахир, ўзинг 19 ёшингда нима қилганингни бир эслаб кўр. Ўша пайт қанақа эшак эдинг. Қандай аҳмоқона ишларни қиласяпсан ?» .

Хуллас шуларни ўйлаб шу қарорга келдимки Джозефина ўзининг ёши учун мен унинг ёшида бўлганимдагидан анча яхшироқ экан.

Уни танқид қилишни шундай бошладим: «Джозефина мана бу ишинг хато. Лекин у мен сенинг ўрнигда қилишм мумкин бўлган хатодан ҳеч ҳам кўп эмас. Хатолар сенинг тажрибанг йўқлигидан, у эса вақтни талаб қиласяпсан. Шу боис сени танқид қилиш ниятим йўқ. Лекин сен қандай ўйлайсан мана бу ишни қандай ҳал этиш мумкин ?»

Хуллас, кишининг норозилигини уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 3-Қоидаси: Бошқа кишини танқид қилишдан олдин ўзингизни хатоларингизни айтинг.

4-Бўлим. Ҳеч ким буйруқ оҳангини ёқтиирмайди.

Мен бу китобни ёзаётган пайтимда бир куни машхур ёзувчи Мисс Ида Тарбелл билан сұхбайтлашдым бу аёл менга бир пайтлар Оуэн Юнгнинг таржимаи холини ёзган пайтида у билан ишлаган бир кишидан интервью олганини айтиб берди. У одам Оуэннинг бирон киши билан буйруқ охангида гаплашганини эшитмаганман дейди. Юнг фақат «буни қилмант» «Буни қилинг» дейишнинг ўрнига «мана бу иш түғри келармикин?» деб сўрарди. У ҳеч қачон ходимларига « Уни бундай қил» «Буни мундай қилинг» демас, уларни мустақил ишлашга ўргатарди. У уларга мустақил ишлаб, ўз хатоларида ўрганишга имкон берарди.

Хуллас кишининг норозилиги уйғотмай уни хафа қилмай, ўзгартиришнинг 4-қоидаси: Бўйруқ бериш эмас маслаҳат сўраган саволлар беришни ўрганинг.

5- Бўлим. Кишига ўз юзини сақлаб қолишга имкон беринг.

Бир неча йил олдин умумий электр компанияси (УЭК) олдида бир масала кўндаланг туриб қолди: Чарльз Стэйнимейтцни бўлим бошлиғи вазифасидан олиш керак эди чунки амалиётда тенти йўқ бу одам маъмурий ишларга мутлоқо қобилиятысиз эди. Шунда компания унга янги унвон- «УЭК нинг бош консультант инженери» деган унвон берди натижада у ҳам хурсанд ҳам бўлим бошлиғиянгиланди УЭКнинг бошлиқлари ҳам Стэйнимейтцни пастга урмай вазиятни ўзгартирганликларидан хурсанд.

Ерга урмаслик! Бу нарса нақадар муҳим! Лекин биз бошқаларнинг ҳисларини оёғ ости қиласиз. Ўз мақсадимизга етиш учун уларни танқид қиласиз, урушамиз, ерга урамиз уйлаймаймизки, унинг ғурурига қандай оғриқ етказяпмиз холбуки шуни бир минутлик уйлаш, уйлаб айтилган сўз ёки ҳамдардлик билдирилган бир жуфт сўз унинг оғригини пасайтириб юбориши мумкин.

Менга А.Грейнджеर ёзган хатида шундай деганди. «Ишдан бўшатиш – ёқимли эмас бўшатиш эса- янада ёқимсизроқ». Кишини ишдан бўшатишда, шундай сузларни топиб гапириш керакки, ўша одам ўзини ерга урилган тахқирланган деб ҳисобламасин. Яқинда мен бир неча ходимларни бўшатдим буни юқори таҳт ва хурмат билан қилганим сабабли, ҳар бирин алоҳида чақириб, у билан у қандай ишлагани тўғрисида сұхбатлашдим ҳар бирига қуидагича сўзларни айтиб кўнглини кўтардим. «Мистер Смит, сиз бизнинг фирмада жуда ҳалол, яхши фаолият кўрсатдингиз биз сизни Нью-Йоркка фалон иш билан юборганимизда сиз уни жуда яхши ҳал қила олдингиз. Биз хоҳлаймизки сиз бизнинг фирма сиз билан фахрлана олишингизни билинг сиз ишнинг кўзини билувчи кишисиз ва буни ҳар қандай жойда кўрсата оласиз биз сизга ишонамиз ва бизни унутмаслигингизни илтимос қилиб қоламиз». Хўш? Бу ҳолда одам ўз ғурурини сақлаб қоламиз бўша билишни енгилроқ хис қилади..

Хуллас кишининг норозилигин уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 5-қоидаси: Кишини ерга урмай унга ўз юзини сақлаб қолиш имкон берувчи муомула қилинг.

6- Булим. Кишини қўзғатиш усули.

Менинг Пит Берлоу деган ҳайвонларни ўргатувчи дўстим бўлар эди. Уни бир куни итлар билан машқини кўриб шуни сездим Пит итлардан биронтаси бирон машқни сал бўлсада яхшироққилса уни мақтаб унга гўшт берар бу эса уларни

ижобий томонга ўзгартиради. Хуш нима учун бу пренципдан биз одамлар билан муомулада файдаланмаймиз? Нима учун мақтамаймиз. Келинг салгана муваффақият учун мақтайлик. Бу эса яна каттароқ муваффақиятларга ундаиди күп йиллар олдин Лондонда бир бола ёзувчи бўлишни орзу қилиб яшарди. Лекин баҳтга қарши мактабга 4 йил ўқиди., отасини қамаб қўйишиди. Очлик, мухтожликни бошидан кечирган болани охри сассик ебир подвалда жойлашган банкага ёрлик ёпиширучи жойга ишга олишиди у чердакда тунаб сассик ертулада ишларди. Ўзининг машқларини бошқалардан уялиб кечаси қутига соларди кетма кет рад жавобларидан сўнг бир куни унга унинг хикояси қабул қилингани ҳақида хабар келди у мухаррир хузуридан у бир шиллинг бермаган бўлсада хурсанд бўлиб чиқди чунки мухаррир уни мақтаган эди. Баҳт нашидасидан маст бола кўчаларада мақсадсиз кезар ва унинг кўз ёшлари тўхтамас эди. Мухаррирниг мақтови унинг хаётини ўзгартирб юборди агар шу мақтов бўлмаганида балки бу бола умрининг охиригача банкага ёрлик ёпишириб юради. Балки сиз бу бола номини эшитгандирсиз? Унинг номи Чарльз Деккенс Америкалик психолог Уильям Джеймс шундай дейди: « Инсон ўзининг ақлий ва жисмоний қобилятларининг кичик бир қисмини ишлатади. Унинг ўзининг энг кам имкониятлари чегарасидан чиқмай яшамайди у -қўлланиш тополмаган турли қобилятларга эга шахсdir». Ха сиз ушбу қаторларни ўқувчи киши сизда ишлатилмаган қобилятлар жуда кўп шулардан бири – кишилардаги ички имкониятларни- уларни мақташ ва тан олиш йўли билан очишдан иборат.

Хуллас кишининг норозилиги уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 6-коидаси: Кишидаги салгина муваффақиятни мақтанг бунда мақтовга сахий бўлиб уни чин дилдан .

7 Бўлим. Итингизга яхши ном беринг.

Менинг бир мисс Эрнист Джейнсг номли бир танишим бор. Шу аёл ўзига бир хизматкор қизни ишга олибди. У қиз ишга тушмасдан олдин мисс Джейнсг унинг аввалги ишлган хонадонига қўнғироққилиб ундан маълумот олмоқчи бўлибди. Лекин аввлги хонадон қизга салбий характеристка берибди. У қиз ишга келгач мисс Джейнсг унга шундай дебди: «Нелли мен сиз олдин ишлаган хонадонга қўнғироққилгандим у ерда сизнинг овқатни яхши пиширишингизни болага яхши қарашингизни умуман сизга ишонса бўлишини айтишиди. Лекин уйни унчалик тоза тутолмайди ҳам дейишиди. Менимча бу фикр нотуғри мана кийинишингиз нақадар озода. Гаров боғлашаманки сиз уйни ҳам кийимингиз каби тоза тутасиз. Мен биз иккаламиз келишиб кетамиз деб уйлайман ҳақиқатдан ҳам шундай бўлди Нелли ўз бўш вақтида ҳам уйни тозалигига қарап, чунки унинг яхши фикр билдирилган номи бор эди. У бу номни оқлашга ҳаракат қиласин. Агар сиз бирон кишидан бирор бир фазилатни кутсангиз у кишига ҳудди у –шу фазилат эгаси каби муомила қилинг. Кишига яхши ном беринг. У шу номни оқлашга овара бўлади. Қадимгимақолда шундай дейилган: «Итга ёмон ном беринг ва уни бемалол осишингиз мумкин». Лекин яхши ном берсангиз ўзгаришни кўрасиз.

Хуллас, кишининг норозилигини уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 7-Коидаси: Кишига яхши ном беринг токи у шу номга мос яшашга ҳаракат қиласин.

8-Бўлим. Шундай қилинки, камчилик осон тузалувчан бўлиб кўринсин.

Сиз болага ёки ходимга у түнака эканлигини айтинг, унинг ишлари хато эканлигини айтиб сиз уни ҳар қандай умидини якson қиласиз лекин бошқача йўл тутсангиз, яъни: уни мақтаб, унинг камчиликлари тез тузалувчан эканлигини қўйилган вазифа билан уосон удалашини айтиб бу билан сиз уни ўз ишига жон жаҳди билан ёпишишга ундейди. Лоуэлл Томос ҳудди шундай йўл тутувчи маҳоратли психолог эди: У сизни кучлироққиларди. У сизга ўзингизга бўлган ишончни оширади. Мен сизга Эли Кальт Бертсон воқеасини айтиб берай токи у юқоридаги гапларга далил бўлсин. У Америкага келгач ўзини савдода илмда ва бошқаларда синаб кўрарди. Бари бефойда. У Бридж ўйинида сал нўноқироқ эди. Ўйинни билмагани сабабли. Бу соҳада ишлаш ҳаёлига ҳам келмаган эди. Лекин бир куни Джозефина Деллон номли Бридж ўйинўқитувчиси билан танишиб қолади ва унга уйланади. Джозефина унинг Бридж ўйинида қобилиятини таъкидлаб уни Бридж ўйинига қизиқтиради. Натижада у Бридж ўйини бўйича мутахассис бўлиб етишади.

Хуллас, кишининг норозилигини уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 8-Қоидаси: Киши билан шундай муомила қилинки унинг тузатмоқчи бўлган камчилиги енгил, осон тузалувчан, сиз топшираётган осон бажарилувчан бўлиб кўринсин.

9-Бўлим. Кишилар сизларга маъқул бўлган ишнинг ҳузур билан қилишларига эришинг.

Нью-Йоркдаги компаниялардан бирининг президенти Вонт олдига шундай масала қўйилади: Фирманинг ёзув машинкаларини таъмирловчи механик иш кўплигидан, иш кунининг соати кўплигидан норози бўлиб ўзига ёрдамчи талаб қиларди. Вонт унга иш кунини қисқартирмади унга ёрдамчи ҳам бермади. Лекин механик ундан хурсанд бўлиб ишни давом эттиради. Хўш, Вонт нима қилди? У механикка алоҳида хона бериб унинг эшигига «Хизмат кўрсатиш бўлим бошлиғи» деган ёзувни илдирди. Механик илгаригидан ҳам ғайратлироқ ишлай бошлайди. Кишини-унвонлар билан мукофотлаш усули Напольонга хос эди. У ўз армиясини «Буюк армия» деб атади. У фахрий легеон орденига 1500та солдатни сазовор қилди. 18 та генералга маршаллик унвонини берди. Напальонни ҳарбийларга «Ўйинчоқ» лар совға қилаётганини айтиб танқид қилишганида. У: «Бу ўйинчоқлар кишиларни бошқаради деганди. Одамзод шундай хуллас сиз одамларни ўз нуқтаи назарингизга буриб олмоқччи бўлсангиз 9-Қоидага амал қилинг: Шундай қилинки кишилар сизга ёқкан ишларни қилсинлар. Уларни мақтанг, унвонлар беринг.

Кишининг норозилигини уйғотмай уни хафа қилмай ўзгартиришнинг 9 усули.

Қоида №1. Сухбатни мақтов билан ва ўша кишининг қадр қимматини тан олиш билан бошланг.

Қоида №2. Кишининг хатоларига аҳамият бериб уни ёнаки танқид қилишни ўрганинг.

Қоида №3. Бошқа кишиларнинг танқид қилишни ўзингизнинг хатоларингизни айтишдан бошланг.

Қоида №4. Буйруқ беришни эмас маслаҳат сўралган саволлар беришни ўрганинг.

Коида №5. Кишини ерга урманг, унга ўз юзини сақлаб қолишига имкон берувчи муомила қилинг.

Коида №6. Салгина муваффақиятни чин дилдан саҳийлик билан мақтанг.

Коида №7. Кишига яхши ном беринг токи у номга мос яшашга ҳаракат қылсинг.

Коида № 8. Киши билан шундай муомила қилингкі унинг сиз тузатмоқчи бўлган камчилиги осон битувчан сиз топшираётган иш осон бажарилувчан бўлиб кўринсин.

Коида №9. Шундай қилинки одамлар сиз ёқтирган ишни қилсинглар.

5-Кисм. Мўжизалар яратувчи хатлар.

Сиз бизнесингиз жараёнида баъзи бир кишилар билан бевосита эмас хатлар орқали муомила қилишингиз мумкин. Ана шу хатларнинг таъсир эфектини ошириш учун нима қилиш керак. Кўйида биз «Колгейт-Пальмлив» фирмасининг реклама бўлими бошлиғи Кэн Дайк нинг хат ёзиш тажрибасини келтирамиз. У ўзининг хат ёзиш қобилияти билан жавоб хатлар миқдорини 15 % дан 70 % гача ошира олган. Мана унинг мижозга ёзган хати. У мижозга шуниси билан ёқадики, унда муалиф унга ёрдам сўраб мурожат қилган. Ёрдам сўраш – мижозда унинг ўзига хослик туйғусини оширади «Мистер Джон Блэнкка. Индеана. Ҳурматли мистер Блэнк! Менга бир масалада ёрдам беришга розимисиз ? (Шу гапнинг ўзи мижозга таъсир қиласди. У турурланади. Кимгадир ёрдам бера олишга қодирлиги ҳақида ўйлади). Бизнинг фирма ўтган йилда таклиф этилган товарлар рўйхатини эълон қилганди. Бу рўйхатлар сиз каби савдо ходимларига зарур бўлганлигини юзлаб олинган хатлар орқали бизга маълум бўлди. Мен шу рўйхатдан фойдаланган 1600 бизнесмен билан сухбат уюштириб уларга бу рўйхат мақул бўлганини билдириди. Шу сабабли бу йил биз яна бир янги рўйхат чиқара бошладик. Лекин ўтган йилги рўйхат бўйича қанча олдисотди бўлгани ҳақида инфомация бўлгани туфайли мен фирма президентига ҳисобот бера олмаяпман. Шу масалада сизнинг қимматбаҳо ёрдамингизга муҳтожман (ана шу сўзнинг ўзи Кен мижознинг шахсиятини нақадар ҳурматлашини кўрсатади.) шу боис агар сизга қўшимча қийинчилик туғдирмаётган бўлсан, сиздан 2та ишни бажаришни сўрайман: 1. ўтган йилги рўйхат бўйича қанча битим қилганингизни ушбу юборилган конвертга солиб маълум қилсангиз. 2. Шу битимларни умумий миқдорини аниқ кўрсатсангиз.

Сизга кўрсатган бебаҳо ёрдамингиз учун чукур минатдорчилик билдириб қолувчи сизнинг Кен.Дойкингиз реклама бўлими бошлиғи»

Бир қараганда оддий хат лекин мўжизалар яратади. Унинг кучи шундаки, Дайк мижоздан ёрдам беришни илтимос қилган. Бэнджамен Франклин Феладелфияда Олий Асамблиясида Клерк вазифасида ишлаб юрган эди. Лекин Асамблеянинг энг бой аъзоларидан бири уни ёқтиромай ёмонлаб нутқ сўзлади. Бу нарса жуда хафли эди. Франклин ишдан кетмаслиги учун душмани билан ярашиши керак эди. Кандай килиб? Унга лаганбардорлик қилиш биланми? Йўқ. Бен жуда ақлли, ҳушёр, мулоҳазали одам эди. У қарама-қарши йўлни танлаб, унда ёрдам кўрсатишни сўраб илтимос қилди.

«Мен унинг кутубхонасида жуда ҳам нодир бир китоб борлигини эшишиб унга шу китобни ўқишга бериб туришини илтимос қилиб хат ёзиб юбордим. У менга

дарров китобни юборди. 1 хафталардан сўнг мен китобга яна бир ёрдами учун миннатдолик билдирилган хатни унга қўшиб юбордим. Бир куни палатада учрашиб қолдик у мен билан сўрашиб китоб ёқсан-ёқмаганлигини сўради ва бундан кейин қандай ёрдам бўлса унга тайёр эканлигини билдириди. Ўшандан сўнг биз дўст бўлдик ва унинг ўлимигача дўсти бўлиб қолдим» деб ҳикоя қилади Бен. Бир нарса ҳақида огоҳлантирумочиман. Бу хатларни ўқиган баъзи кишилар уни дарров механик тарзда кўчириб бошқа одамга жўнатадилар. Улар кишига унинг қадр-қимматини чин дилдан тан олган ҳолда эмас ҳушомад билан хат ёзадилар. Бир нарса доим ёдингизда бўлсин: Одамзод ҳар вақт уни тан олишларини чин дилдан мақташларини ҳохлайди ва бу учун қўлидан келган ҳамма ишни қилади. Лекин мақтов ясама ҳушомадлиги бўлмаслиги лозим.

Китобдаги принциплар бир халта трюклар эмас. Шунинг учун уларга амал қилишда, чин дилдан қилинмаса, бари бефойда бўлади. Буни ҳеч ҳам унумтманг!

6-Қисм. Оилавий ҳаётинигизда баҳтиёрликни янада оширишнинг 7 Қоидаси.

1-Бўлим. Эр-хотинликка энг тез йўл билан қабр қазиш усули.

Наполеон Бонарпартнинг жияни Наполеон Шўз ҳокимлик даврида ўз даврининг энг гўзал аёли графина тебесскаяни севиб қолиб унга уйланади. Уларда соғлиқ бойлик, ҳокимият шуҳрат. Севги-умуман баҳт учун зарур ҳамма нарса бор эди лекин бу вақтинчалик эди. Графиния шубҳаланиш ва рашқ қилиш бобида тенгсиз эди. У эрини бир зум ҳам ёлғиз қўймас давлат ишлари билан машғул пайтда кириб ҳалақит берарди. Бутун Франциянинг ҳокими хотинининг дастидан ўзига бир қарич жой топаолмасди.

Хуллас унинг хотини ўзининг рашки, шубҳалари таналари билан ўз баҳтига ўзи гўр қазиган эди. Натижада Наполеон ундан қочиб кечқурунлари саройдан чиқиб кетар. Бориб бирор бошқа аёл билан учрашар ёки кўчаларда мақсадсиз кезарди.

Дўзах шайтонлари томонидан баҳт ва севгини ўлдирувчи кашфиётларини энг зўри шубҳа ва рашқдир. Шоҳ кобранинг заҳари каби, улар севгини доимо ўлдиради. Наполеоннинг тақдиридан ҳам Толстойнинг ҳаёти аянчлироқ бўлган. «Анна Каренина» ва «Уруш ва тинчлик» асарларининг муалифи Граф Лев Толстой ўз даврининг энг машҳур ёзувчиси эди. Унда бойлик, унвон, оила, бола, шуҳрат, баҳт-ҳаммаси бор эди. Лекин Толстой бирдан ўзгариб қолади. У Исо пайғамбар йўлига тушиб, хизматкорларни озод қилади. Далада ишлар ўзи дехқончилик фақирона яшай бошлайди. Ана шу нарса унинг оиласида фожеани бошлайди. Хотини ҳашамат, бойлик, зеб-зийнатни яхши кўрарди. У эридан катта пул талаб қилади. У рад этгач ўзини ўлдиришини айтиб кўркитарди. Уларнинг ҳаёти чидаб бўлмас шароитда ўтарди. Чунки хотини билан унинг қарашлари тамоман зид эди. Хотини доим уни таъна-дашномлар билан қўмиб ташлар эди. Охири бунга чидай олмаган Толстой 82 ёшида баҳтсиз оиласи ва уйини ташлаб чиқиб кетади. 1910 йил совук ва аёзли октябр кечаси у чиқиб кетади ва 10 кун ўтгач кичик бир темир йўл станциясида ғам-аламдан вафот этади. У ўзининг ўлимига рози бўла ётиб хотинини унга яқинлаштирумасликларини илтимос қилади. Толстой ўзининг раشكчи, шуҳратпараст таъна-дашномчи хотинини шундай баҳолаган эди.

Толстойнинг хотини ҳам ўлим олдидан: « Мен ахмок эканман отангни ҳам ўлимига мен сабабчиман» деган эди қизларига. Мана мисс Наполеон ва графиния Толстойлар ўзининг таъна вадашномлари, шубҳалар ва рашклари билан нимага ёришилар.

«Кўп аёллар ўзларининг оилавий баҳтларига майда-чуйда таъна дашномлари билан гўр қазийдилар». Хуллас оилавий баҳтни сақлаб қолишнинг 1-Қоидаси: Ҳеч қачон таъна ва рашик қилманг!

2-Бўлим. Севинг ва яшашга ҳалақит берманг.

«Мен ҳеч қачон севиб-ола куришни орзу қилмаганман»-дейди Дезраэли. У 35 ёшга кирганида 50 ёшли бой бева аёлга уйланади. У унинг пули учун уйланганини яширмас эди. Унинг хотини, чиройли ёш эмас эди. У яхши гапира олмас лекин эри билан муомила қилишни яхши билар эди. У ўз ақлини эрининг ақли билан тенглаштирмас эри ишдан чарчаб келганда у ўзининг ҳазил гаплари билан уни кайфиятини кўтараарди. Уйда хотини шундай муҳит яратган эдики Дезраэли ўзининг энг баҳтли дақиқаларини уйда ўтказар эди. Хотини ёрдамчиси, маслаҳатчиси эди. Улар 30йил баҳтли ҳаёт кечиришди. Ўз навбатида Дезраэли ҳам уни ҳеч қачон танқид қилмасди. У хотинига энг қимматбаҳо нарсага қарагандек қарар эди. «Эримнинг менга бўлган муҳаббати туфайли, бизнинг ҳаётимиз узлуксиз баҳт лентасидан иборат эди дерди мисс Дезраэли. Дезраэли хотинининг камчилкларини билсада унга унинг яшашига ҳалақит бермас, унга ўзлигини сақлаб қолишга имкон берарди. «Оилада ва кишилар ўртасида муомилада энг муҳим нарса кишиларга улар ўрганган ҳолатда яшашга ҳалақит бермасликдир» Генри Джеймс.

«Оилада баҳт бўлиши учун нафакат ўзига мос хотин ахтариш балки, ўзи ҳам унга мос эр бўлиши керак» Фостер Вуд. Хуллас, оилавий баҳтни оширишнинг 2-Қоидаси: Ўз умр йўлдошингизни қайтадан яратишга уринманг.

3-Бўлим. Шундай қилсангиз Ренога борувчи поездлар жадвалини кўришга кўзингиз бўлмайди.

Дизраэлининг жамоат ишларида доимий рақиби буюк Гладстон эди. Биронта масала йўқ эдики, уларнинг фикри бир жойдан чиқсин улар фақат бир нарсада ўхшаш эдилар. Иккиси ҳам оилавий баҳтга эга эдилар.

Уильям ва Катрин Гладстон Бойиль баҳтли ҳаёт кечиришди. Парламентда энг танқидчи кишилардан ҳисобланган Гладстон уйда хотини болаларни ҳеч вақт танқид қилмас эди . У нонуштага тушиб стол атрофида ҳеч кимни кўрмаса у мулоим овозда ўзининг Англиянинг энг банд кишиси нонуштани бир ўзи қилаётгани ҳақидаги ҳазил қўшиғини айтиб бошқа аъзоларни чақиради.

Буюк Екатирина ҳам шундай йўл тутарди. У ҳокимият ишларида қанчалик қаттиққўл қаҳрли бўлмасин. Оилада ва хизматчиларга нисбатан жуда мулоим эди. Дороти Дикс –оилавий можоролар бўйича энг етук мутахасис. У шундай дейди: «Оила кемасининг Рено қояларига урилишининг сабаби бу кишини аёвсиз танқид қилишдир».

Хуллас оилани янада баҳтлироққилишнинг 3-Қоидаси. «Танқид қилманг!»

Энди эса «Ота унутади» деган мақолани эътиборингизга ҳавола қилимиз бу мақолани бундан 15 йил олдин Американинг барча газет ва журналларида радио телевидиния ва мактабларда ўқиб босилган эди.

Ота унутади.

Ўғлим, мен буни ухлаган пайтинг, хонанга ўғриликча кириб, юзинга қўлимни қўйиб айтмоқдаман. Бир неча минут газета ўқиб ўтириб. Менда иқорор билишнинг ёқувчан ҳиссиёти пайдо бўлди. Мен эрталаб сени уришиб хато қилдим бу нарса сенинг юзингни чала-чулпа ювиб нонуштага ўтиришнига сабаб бўлди. Кейин эса яна нимадир тушуриб юборганингда сени яна уришдим. Нонушта пайти тирсакни столга қўйишинг, нонга ёғни кўп суртишинг билан ҳам менга таъсир қилдинг. Ишга кетаётганимда сени «Ҳайр дада» деган хитобинга «Эркаланмай ўтири!» деб жавоб қилдим. Тушликка сени тиззада туриб ўйнаётганингни кўриб ўртоқларинг олдида уялтириб уйга олиб кириб кетдим. «Шим қимммат туради. Буни билганингда йиртмас эдинг» деган сўзларим сенга қаттиқ таъсир қилди. Кечқурун газета ўқиб ўтирганимда сен олдимга кирдинг. Мен сенга ўқишга ҳалақит берганинг учун норозилик билан қараб «Сенга нима керак?» дедим. Сен келиб мени нозик қучоқлаб ўпдингда «Ҳайрли тун» деб ўз хонанга чопиб чиқиб кетдинг. Шундан сўнг мени ўз қилиғим мени нима аҳволга солгани ҳақидаги қўрқув ўйи босди. Нимага сенга доим дашном танбех бераман ? Бу сени ёмон кўрганимдан эмас, балки сени ўзимнинг ўлчовим билан ўлчаганимдан бўлса керак. Ахир сенда яхши ҳислатлар ҳам кўпку. Мен шуни сен мени қучоқлаб ўпганингда тушуниб етдим. Мана энди олдингда тиз чўккан ҳолда айбимни тушиниб ўтирибман., балки бу ўз айбини енгил ювишдир. Лекин барибир бу нарса менга аҳамиятлидир. Эртадан бошқача ота бўламан! Сен билан дўстлашиб, сени тушунишга ҳаракат қаламан. Кулсанг, кулиб, йиғласанг йиғлайман. Қачон тилимда ғазаб сўзлари пайдо бўлса тилимни тишлаб ўзимга: «У бор йўғи болакичкина бола!» дейман. Сени шунча пайт катта одамга муомила қилгандек муомилам биланқийнадим. Мана энди сени беозор пишиллаб ухлаб ётишингни кўриб, сен ҳали ёш бола эканингни кўрдим. Ўғлим мен сендан кўп, жуда кўп нарсани талаб қилган эканман».

4-Бўлим. Ҳар бир кишини баҳтли қилишнинг тез усули.

«Кўп эркаклар уйланаётиб ўzlарига ёрдамчини эмас балки гўзал аёлни қидирадилар». Пол Поупноу. Эркак киши аёлнинг яхши кийиниш ва яхши кўринишга бўлган интилишга баҳолаши буни ҳеч вақт унутмаслиги лозим. Масалан: Эр-хотин кўчада бошқа бир таниш эр хотинни учратиб қолиши. Хотин камдан-кам жуфтнинг эрига қарайди. Қарийб барча ҳолларда қандай кийингани билан қизиқади.

Бир неча йил олдин менингхолам 97 ёшида вафот этди. Ўлимидан бир неча кун олдин 30 йил олдин тушган расмини кўрсатишганда у касал кўзлари кўрмасди, лекин у шундай деди: «Қанақа кўйлак кийганман ?» Буни қаранг умрининг охирида, касал, кўзи кўрмаётган, хотираси ишдан чиққан кампир бундан 30 йил олдин нима кийиб расмга тушгани билан қизиқмоқда .

Эркаклар билан аёлларнинг фарқи шундаки, аёллар нима кийганликлари билан доим қизиқканлар. Хотинингизни пиширган овқати учун ва кийган кийими жуда чиройлилигини айтиб мақташни унумтманг. Сизнинг баҳойингиз уни янада

яхшироқ бўлишга ундаиди. «Мен хотинимдан жуда миннатдорман уменинг энг зўр дўстим бўлиб, доим пул тўплашага ёрдам берарди. У менга доим яхши натижаларга эришишга ёрдами теккан. Бизнинг 5 та боламиз бор. Уйда доим ёқимли муҳит мавжуд.

Хуллас, мен нимага эришган бўлсан хотинимдан миннатдорман». Эдди Кантор.

Аёл киши эри билан баҳтли бўлиши учун эрининг унга бўлган диққатини ва содиқлигини сезиши лозим. Булар ҳақиқий чин дилдан қилинса, шубҳасиз у оила баҳтли бўлади.

Хуллас, оиласизни янада баҳтлироққилишнинг 4-Қоидаси: Умр йўлдошингизга нисбатан диққатли, содик бўлинг. Уни мақтаб туришни унутманг.

5-Бўлим. Улар аёл киши учун қўп нарсани билдиради.

Қадим замонлардан бери гуллар- муҳаббат тили деб ҳисобланган. Хўш хотинингизга гул совға қилиш учун унинг касалхонага тушишини кутиш шартми ? Нимага эрта кечқурун гул совға қилиш мумкин эмас ? Джордж Коэн ҳар куни ишидан икки марта қўнғироққилиб онасидан хабар олиб турар эди. Нима, ҳар сафар унда бирор хил янгилик бор эдими? Йўқ. Сиз ҳам шундай йўл билан аёл киши сиз учун жуда қимматли эканлигини таъкидланг. Аёллар гулларга қанчалик эътибор берса туғилган кунлари ва ҳар хил йилликларга катта аҳамият беришади. Оддий эркак учун: Америка очилган йилни (1492 йил) АҚШ мустақил деб эълон қилинган йилни (1776 йил) хотиннинг туғилган куни, тўйингиз кунини билса етарлидир. Ҳатто биринчи иккита санани билмаса ҳам кейинги 2та санани ёддан чиқармаслиги лозим. Ажралишнинг сабабчи воқеаларининг 50 %и – кундалик ҳаётидаги майдачуйдалардан иборатдир. Роберт Брауннинг хотинига шу қадар эътибор бериб, уни совғалар ва кундалик диққати билан кўмар эдики, хотин бир куни опасига ёзган хатида шундай деган эди: «Эрим менга шу қадар аҳамият берадики, бу даражада диққат эътиборни кўриб, ҳатто осмон фаришталаридан эмасмикинман деган ҳаёлга бораман».

«Мени кунларим севгининг йўқолишидан қора эмас балки унинг майдачуйдалар натижасида йўқолишидан қорадир» бу сўзни доим ёдингизда тутинг қофозга қуйидаги цитатани ёзиб, уни ҳар куни ишга кетиш олдидан қарайдиган ойнангизга ёпиштириб қўйинг. Уни ўқиб амал қилишга урининг «Мен бу йўллардан бир марта ўтаман. Ҳолбуки ундан 2 марта ўтишнинг иложи йўқ экан. Мен шу бугун қўлимдан келадиган ҳамма яхшиликни қиласман».

Хуллас оилавий ҳаётни янада баҳтли қилишнинг 5-Қоидаси: Умр йўлдошингизга ёқадиган нарсаларга эътибор беринг.

6-Бўлим. Баҳтли бўлмоқчи бўлсангиз шу нарсани унутманг.

Қўполлик-севгини кемирувчи қуртдир. Баъзи кишилар ўз яқинларига нисбатан бегоналар билан яхши бўладилар. Биз ҳеч вақт дўстимизнинг гапини бўлиб: «Эй худо» сиз яна шу воқеани айтиб бермоқчимиз?» Деб сўрамаймиз ёки унинг хатини очиб берухсат ўқимаймиз. Лекин оилада биз учун энг яқинларига қўполлик қилиш мумкин деб ўйлаймиз.

«Мулойимлик бу дарвозанинг синганини айтиш эмас балки шу дарвоза орқасидагиҳовлида чиройли гуллар борлигини айтишдир». Генри Риснер.

Мотор учун ёғқанчалик зарур бўлса мулойимлик ҳам оилада шунчалик зарур.

Доктор Пол Попной ажралишлар сабабини ўрганиб шундай хулоса чиқаради.

Бу сабаблар 4 хил:

1. сексуал мос эмаслик.
2. бўш вақтни ўтказиш борасида фарқ.
3. Молиявий қийинчилик.
4. Оиладаги рухий мухит.

Қанчалик қизиқ бўлмасин лекин бир сабаб секс. «Оилавий хаётнинг зарурий томонларидан бири сексдир. Лекин томон яхши бўлмаса, бошқа томонлар ҳам яхши бўлмайди». Доктор Баттерфилд.

Сизга Зта шу масалада ёзилган энг яхши китобларни тавсия қиласман:

1. «Никоҳда секс техникаси» И. Хьюттон.
2. «Никоҳнинг сексуал томони» М.Экснер.
3. «Никоҳнинг сексаал фактори» Э.Райт.

Хуллас оилавий баҳтни оширишнинг 6 ва 7 қоидалари шундай: Оилада мулойим бўлинг. Секс ҳақида яхши бир китобни ўқиб чиқинг.

Оилавий хаётингизни янада баҳтли қилишнинг 7-Қоидаси:

Қоида №1: Ҳеч қачон таъна ва рашқ қилманг

Қоида №2: Ўз умр йўлдошингизни қайта яратишга уринманг.

Қоида №3: Умр йўлдошингизни танқид қилманг.

Қоида №4: Умр йўлдошингизги нисбатан содик, диққатли бўлиб уни мақтаб туришга ўрганинг.

Қоида №5: Умр йўлдошингизга ёқадиган нарсаларга эътибор беринг.

Қоида №6: Умр йўлдошингизга нисбатан мулойим муомала қилинг.

Қоида №7: Никоҳнинг сексуал томони ҳақида яхши бир китобни ўқиб чиқинг.

1933 йил июнь ойида «Америкенг магазен газетаси Кирове нинг нима учун никоҳлар мувафақиятсиз?» Номли мақоласи эълон қилинди.

Кўйида биз шу мақоладан эрларга берилган 10 саволни кўриб чиқамиз.

Эрлар учун саволлар.

1. Сиз хотингизга ҳар вақтда гуллар совға қилиб унинг туғилган куни ва тўйларингиз кунини эслай оласизми?
2. Хотинни бегоналар олдида танқид қилиш мумкин эмас деган қоидага ҳар доим амал қиласизми?
3. Хотингизга рўзгор ишларида ишлатишдан ташқари у ҳоҳлаган нарсага ишлатиши учун пул берасизми?
4. Хотингиз кайфиятини ўзгаришига эътибор бериб, рухан чарчаган пайтлари қўллаб-қувватлайсизми?
5. Ўз бўш вақтингизнинг ҳеч бўлмаса ярим қисмини хотингиз билан ўтказасизми?
6. Хотингиз пиширган овқат сифатини онангиз пиширган ёки дўстингизнинг хотини пиширган овқатга тенглаштиришдан ўзингизни сақлайсизми?

7. Хотингизнинг ақлий даражаси сиёсий иқтисодий билим доираси қарашлари билан қизиқасизми?
8. Хотингиз бошқа әркак билан рақс тушганда унга rashk тўла танбехлар берасизми?
9. Хотингизни мақташ керак бўлган жойда ҳар доим эътибор берасизми?
10. Хотингиз сизга ёрдам кўрсатган вақтлар (Тугма тикиш костюм тозалаш ва хокозолар) пайтлари миннадорчилик билдирасизми?

