

40 МЛН НУСХАДА СОТИЛГАН

**МУВАФФАҚИЯТЛИ
ИНСОНЛАРНИНГ**



КЎНИКМАСИ

Шахсий камолотнинг
қудратли қуроли

Стивен Р.Кови

Bizning manzil:

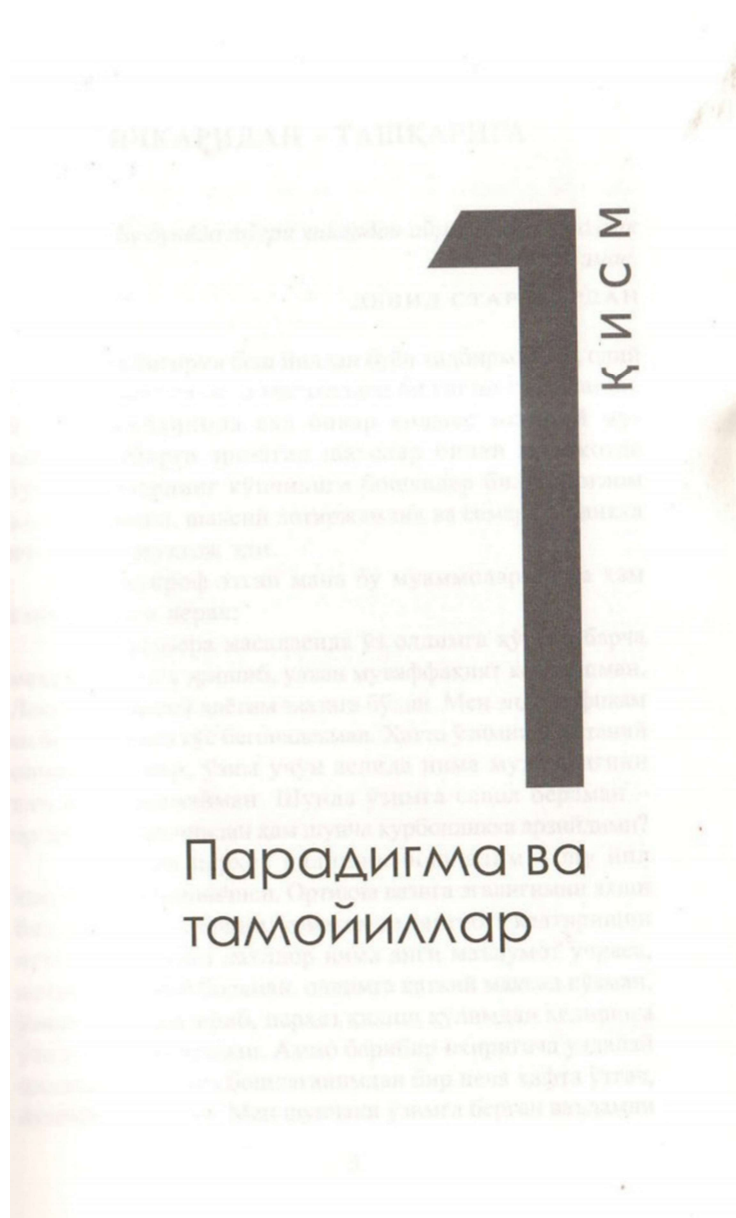


@Atomodatlar



"Muvaffaqiyatli insonlarning yetti ko'nikmasi" ilk nashridan buyon 40 dan ortiq tilga tarjima qilinib, 40 million nusxadan ortiq sotilgan. Yozilganiga 30 yil o'tsa-da, hamon biznes va shaxsiy rivojlanishga doir bestseller asar maqomini saqlab kelmoqda. Asar o'tkinchi trendlar, yuzaki va siyqasi chiqqan ommabop psixologiyaga emas, boqiy tamoyillar.

— adolat, samimiyat, sadoqat va inson qadr-qimmatiga tayanib, maslahatlar beradi.



IchKARIDAN – TASHQARIGA Bu dunyoda to'g'ri yashashdan ayricha mukammallik mavjud emas.

DYEVID STAR JORDAN Kamina yigirma besh yildan buyon tadbirkorlik, oliy ta'lim, nikoh va oila masalalari bilan shug'ullanaman.

Bu vaqt mobaynida aql bovar qilmas zohiriy mu- vaffakiyatlarga erishgan shaxslar bilan muloqotda bo'ldim. Ularning ko'pchiligi boshqalar bilan sog'lom aloqa o'rnatish, shaxsiy xotirjamlik va samaradorlikka ich-ichidan muhtoj edi.

Ular e'tirof etgan mana bu muammolar sizga ham tanish bo'lsa kerak: – Men kar'era masalasida o'z oldimga ko'yg'an barcha maqsadlarimga erishib, ulkan muvaffaqiyat qozonyapman.

Lekin bu shaxsiy hayotim evaziga bo'ldi. Men endi rafiqam va bolalarimga go'yo begonadekman. Hatto o'zimni ham taniy olmay qolaman, o'zim uchun aslida nima muhimligini ham aniq bilmayman. Shunda o'zimga savol beraman — erishganlarim chindan ham shuncha qurbonlikka arziydimi? — Men yana parhez qilishni boshladim — shu yil hisobida bu beshinchisi. Ortiqcha vaznga egaligimni yaxshi bilaman va o'zgarishni, qomatimni tartibga keltirishni istayman. Shunga daxldor nima yangi ma'lumot uchrasa, koldirmay o'qib boraman, oldimga qat'iy maqsad qo'yaman, zimni ruhlantirib, parhez qilish qo'limdan kelishiga o'zimni ishontiraman. Ammo baribir oxirigacha uddalay olmayman. Parhez boshlaganimdan bir necha hafta o'tgach, ishtiyoqim so'nadi. Men shunchaki o'zimga bergan va'damni 5 3 Ye QISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR.

bajarishga o'zlik qilaman.

— Samarali boshqaruvni o'rgatuvchi bir nechta kurslarga qatnashdim. Xodimlarimga nisbatan talabchanman, lekin ularga hamisha to'g'ri va do'stona munosabatda bo'lishga astoydil harakat qilaman. Taassufki, ulardagi sadoqat hissini tuymayman. Tobim qochib, bir kun ishga bormasam, barcha xodimlar asosiy vaqtini ish qolib, gap sotib o'tkazadigandek go'yo. Nima uchun ularni mustaqil va mas'uliyatli bo'lishga o'rgata olmayman) Nahot o'zim istagandek xislatlarga ega ishchilarni topishni ham eplolmasam? — O'smir o'g'lim juda qaysar, boz ustiga, giyohvand moddalarga ruju qo'yg'an. Qancha urinmay, menga umuman quloq solmaydi. Nima qilsam bo'ladi bu vaziyatda? — Bajarishim kerak bo'lgan ishlar juda ko'p, vaqtim yetmaydi. Haftada yetti kun, yigirma to'rt soat kuchli bosim ostida va muammolar girdobida yurgandek bo'laman.

Bularga barham berish uchun vaqtini to'g'ri taqsimlash bo'yicha seminarlarda ishtirok etdim, turli xil usullarni sinab ko'rdim. Qaysidir ma'noda ular menga yordam berdi.

Shunday bo'lsa ham, hayotim hanuz o'zim istagandek baxtli, samarali va osuda emas.

— Farzandlarimni mehnatkashlikka o'rgatishni istayman. Ammo ularga biror yumushni bajartirish davomida har bir harakatini kuzatishimga, adog'i yo'q noliqlarini tinglashimga to'g'ri keladi. Bu ishlarni o'zim bajarsam, osonroq bitadi. Nega endi bolalar o'z yumushlarini o'zlari istab, xursandchilik bilan bajarmaydi" — Men bandman — chindan ham bandman. Lekin ba'zan qilayotgan ishlarim oxir-oqibat iimanidir.

o'zgartirarmikan deb o'ylab qolaman. Men chin yurakdan hayotimda mazmun borligiga, mening mavjudligim muhim ahamiyat kasb etishiga ishongim keladi.

— Do'stlarim yoki qarindoshlarim muvaffaqiyatga 6 IChKARIDAN – TASHQARIGA erishayotganini, yutuqlari tufayli e'tirof etilayotganini ko'rib, xursand bo'laman va zavq-shavq bilan ularni tabriklayman. Boshqa tarafdin, ichimni it tirnay boshlaydi. Nega o'zimni bunday his qilaman) – Mening irodam juda kuchli. Aniq bilaman: deyarli barcha munosabatlarda natijani o'zim nazorat qila olaman. Ko'pincha boshqalarni o'zim istagan yechimga ko'ndirish orqali bunga erishaman. Har bir vaziyatni ko'zdan kechirib, fikrim hammaga birdek ma'qul bo'ladi degan xayolga boraman. Shu bilan birga, o'zimni noqulay his qilaman. Boshqalar men va mening fikrlarim haqida qanday o'ylarkin deb qiziqaman.

– Oilaviy hayotim izdan chiqdi. Turmush o'rtog'im bilan urishmaymiz, janjallashmaymiz; biz shunchaki ortiq bir-birimizni sevmaymiz, xolos. Vaziyatni to'g'rilashga urindik, mutaxassislardan maslahat oldik. Bari – befoyda. Qachonlardir bo'lgan his-tuyg'ularni qaytara olmaydiganga o'xshaymiz.

Bularning bari juda chuqur va og'rikli muammolardir.

Ularni kisha muddatda hal qilishning aslo iloji yo'q.

Bir necha yil muqaddam, rafiqam Sandra ikkimiz xuddi shunga o'xshash muammo bilan kurashgandik. O'g'illarimizdan birining maktabdagi o'qishi oqsardi. Uning o'zlashtirishi pasayib ketgan, sinovlardan muvaffaqiyatli o'tish tugul, hatto test yo'riqnomalarini ham eplab tushuna olmasdi. Boz ustiga, odamlar bilan munosabatda juda g'o'r bo'lib, tez-tez yaqinlarining yuzini yerga qaratib qo'yardi.

Shuningdek, farzandimizning jismoniy holatiga ham havas qilib bo'lmasdi. U zaif, ozg'in va beso'naqay edi.

Masalan, oddiygina beysbol o'yinida, tayoqni koptok havoga irg'itilmasidan avvalroq silkitib yuborardi.

Boshqalar uni mazax qilardi.

Sandra bilan o'g'limizga qanday yordam berishga boshimiz qotgandi. Muvaffaqiyatli bo'lish hayotning har bir jabhasida, jumladan, ota-onalik burchini ado 7 4 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR etishda ham muhim ekanligini his qildik. Shuning uchun farzandimizga bo'lgan munosabatimizni o'zgartirib, uning xulqi bilan jiddiy shug'ullana boshladik. Ijobiy fikrlash usullaridan foydalanib, har bir yumushda ruhiy dalda berishga intildik. Misol uchun, beysbol o'ynayotgan o'g'limizga shunday derdik: kBo'laqol, bolam: Sen buni uddalaysant Senga ishonamiz1 Ikkala qo'ling bilan beysbol tayog'ini ushla va biroz balandroq tut. Koptokdan ko'zingni uzma. Koptok senga yaqinlashmaguncha, tayoqni silkitmar. Shundan keyin, agar o'yinda biroz yaxshilanish kuzatsak, uni yanada ko'proq rag'batlantirdik: kBarakalla, o'g'lim) Shunday davom ettir Farzandimizning ustidan kulganlarga: – Bolani tinch qo'ying: u endigina o'rganyapti, – deb tanbeh berardik. Shunday damlarda o'g'limizning mijjasi yoshga to'lar, hech qachon bu ish qo'lidin kelmasligini, umuman, beysbolii jinidan beshbattar yomon ko'rishini aytib yig'lardi.

Xullas, farzandimizni muvaffaqiyatli qilish uchun urinishlarimiz zoze ketgach, chindan ham tashvishga tushib qoldik. Uning o'ziga bo'lgan ishonchi tobora pasayib borardi. O'g'limizni ruhlantirishga, xayrixohligimizni ko'rsatishga har qancha harakat qilmaylik, takror va takror muvaffaqiyatsizlikka uchratik. Shunda nihoyat bir qadam ortga chekinib, vaziyatga boshqa tomondan qarashga qaror qildik.

Aynan o'sha paytlari kasbiy faoliyatimda yangi loyihaga jalb etildim. Bu loyiha yetakchilikni rivojlantirish dasturini ishlab chiqishdan iborat edi.



Mijozlar turfa xil bo'lib, ular butun mamlakat bo'ylab tarqalgandi. Xususan, men 1VM kompaniyasining Ijroviy rivojlantirish loyihasi ishtirokchilariga mo'ljallangan o'quv-mashg'ulot dasturi tayyorlashga kirishdim. Ikki oy davom etadigan dastur muloqot va idrok mavzusida edi.

Shu mavzu yuzasidan izlanib, taqdimotlar tayyorlar ICHKARIDAN – TASHQARIGA ekanman, idrokning shakllanish va ishlash mexanizmiga qiziqib qoldim. Shu bois, kUmidvorlik nazariyasi, shuningdek, o'z-o'zini bajo keltiruvchi bashoratlar, boshqacha aytganda, K(Pigmalion effektini chuqur o'rganib chiqdim.

Idrokimiz naqadar chuqur ahamiyatga ega ekanligini anglab yetdim. O'rganganlarimdan ma'lum bo'ldiki, biz atrofni, undagi vaziyatlarni maxsus linza orqali ko'ramiz.

Shunday ekan, biror hodisani tahlil qilayotganda, nafaqat vaziyatga, balki vaziyatni ko'rsatayotgan linza ham e'tibor qaratishimiz zarur. Chunki ana shu linza dunyoni idrok etishimizda asosiy vosita hisoblanadi.

1VM kompaniyasida o'quv mashg'ulotlarim hamda boshimizdagi tashvish haqida Sandra bilan gaplashar ekanman, ikkimiz bir haqiqatni tushuna boshladik: o'g'limizga yordam berish uchun qilayotgan ishlarimiz va uni aslida qanday ko'rishimiz o'rtasida uyg'unlik yo'q ekan. Biz ichki hissiyotlarimizni vijdonan tahlil qildik. Tan olish kerak, farzandimizni chindan ham qoloq va noshud bola deb o'ylar edik. Uni muvaffaqiyatli qilish uchun urinishlarimiz samara bermayotgani bejiz emasdi. Muomala va munosabatimiz, me'yordan ortiq ragbatlantirishlar orqali biz bolamizga: KSen layoqatli emassan{ Sen himoyaga muhtojsan), – demoqda edik.

Shutariqa rafiqam bilan tushuna boshladikki, vaziyatni artirish uchun dastlab o'zimizni o'zgartirishimiz zarur ekan. O'zimizni samarali o'zgartirishimiz uchun esa avvalo idrokimizni o'zgartirmog'imiz talab qilinardi.

ShAXS VA FYe'L-ATVOR ETIKASI Idrok borasida izlanish olib borish bilan bir qatorda, Men 1776 yildan beri Amerika Qo'shma Shtatlarida chop etilgan muvaffaqiyat sirlari to'g'risidagi adabiyotlarni o'rganishga sho'ng'idim. Kamina o'zini takomillashtirish, ommabop psixologiya, o'z-o'ziga yordam berish kabi mavzular yoritilgan yuzlab kitob, maqola va esselarni o'qib yoki ko'zdan kechirib chiqdim. Ozod va demokratik bu xalq 9 5 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR vakillari muvaffaqiyatli hayot kaliti deb hisoblagan omillarni jamladim.

Tadqiqotim mobaynida 200 yil avval bitilgan muvaffakiyatga oid asarlar bilan tanishar ekanman, o'sha davr adabiyoti mazmuni hayratlanarli darajada o'zgacha bo'lganini ko'rdim. Oilam, shuningdek, yillar davomida men birga ishlagan ko'plab odamlarning hayoti va munosabatlarida o'zim gunoh bo'lgan izt iroblar tufayli so'nggi 50 yil ichida chop etilgan muvaffaqiyatga doir adabiyotlar juda sayoz ekanligiga tobora amin bo'lib bordim.

Boshqacha aytganda, muvaffaqiyat sirlari haqida yozilgan zamonaviy adabiyotlar jamiyatda ijtimoiy imij yaratish uammolarga usullari, odamlarni qiyaydigan jiddiy tezkor, biroq yuzaki yechim topish choralari bilan to'lib- toshgan edi. Bu xuddi boshi qattiq og'riyotgan odamga aspirin berishdek gap. Aspirin bosh og'rig'ini vaqtincha to'xtatishi mumkin, lekin surunkali kasalliklarga davo bo'lmasligi shubhasiz. Xuddi shu kabi, zamonaviy adabiyotlarda bitilgan yechimlar muvaffaqiyatga erishish yo'lida shaxs duch keladigan qiyinchiliklarni vaqtincha yengillatadi, lekin muvaffaqiyatsizlikning asl sababini bartaraf qilmaydi.

Bunga qarama-qarshi o'laroq, dastlabki 150 yil davomida chop etilgan deyarli barcha adabiyotlar muvaffaqiyatning asosi sifatida fe'l-atvor etikasi, ya'ni halollik, kamtarlik, sadoqat, muloyimlik, jasorat, adolat, sabr- toqat, ishbilarmonlik, soddadillik kabi xislatlar va (Oltin qoidani o'zlashtirishni asosiy o'ringa qo'ygan.

Benjamin Franklinning avtobiografiyasi ana shunday adabiyotning yorqin namunasidir. Unda bir insonning o'z tabiatiga muayyan tamoyil va ko'pikmalarni kanday singdirgani hikoya qilinadi.

Fe'l-atvor etikasiga ko'ra, samarali yashash uchun birlamchi tamoyillar mavjud. Odamlar shu tamoyillarni o'rganib, tub fe'l-atvoriga singdira olsagina haqiqiy 10 IchKARIDAN – TASHQARIGA muvaffaqiyat va cheksiz saodatga erishadi deb hisoblangan.

Biroq Birinchi jahon urushidan so'ng, qarashlar o'zgarib, muvaffaqiyat asosi sifatida fe'l-atvor etikasi emas, balki shaxs etikasi oldinga chiqdi. Unga ko'ra, muvaffaqiyatga jamiyatda shaxsiy imijga ega bo'lish, o'zgalar bilan munosabatlarni silliqlovchi muomala va xulq orqali erishilar edi. Shaxs etikasi ikki asosiy yo'nalishni o'z ichiga olardi: 1. Inson va jamiyat o'rtasidagi aloqa usullari; 2. Ijobiy ruhiy munosabat (IRM). Bu falsafaning ba'zi g'oyalari: KSizning munosabatingiz sizning yuksakligi ngizni belgilaydi , Tabassum xo'mrayishdan ko'ra ko'proq do'st keltiradi , klnson ongi o'zi anglagan va IShONGan har qanday narsaga erisha oladi kabi ilhomlantiruvchi va kuchli shiorlarda o'z ifodasini topgandi.

Biroq shaxs etikasining boshqa jihatlarini ochiqchasiga manipulyatsiya va aldovga yo'g'rilgan edi. Odamlar boshqalarga yoqish uchun yolg'on gapirishga, o'zlari istagan narsaga erishish uchun soxta ma'lumotlar to'qib chiqarishga yoki qudratli ko'rinishga, Qo'rqitishga odatlanib qoldi Ushbu adabiyotlarning ayrimlarida fe'l-atvor muvaffaqiyatning bosh kaliti emas, shunchaki kiri kismi deb hisoblangan. Shuning uchun ularda fe'l-atvor etikasi nomigagina eslanib, asosiy e'tibor muvaffaqiyatsizlikka tezkor yeChim topish usullari.

muloqot mahorati va ijobiy munosabatlarga kinid : Rafiqam ikkimiz o'g'limizdagi muammolarni hal qilish uchun qo'llayotgan choralarimizning anglanmagan manbai aslida shaxs etikasi ekanligini tushuna boshladi.

Shaxs va fe'l-atvor etikasi orasidagi farqni ch 2 N.

anglaganim sari, farzandlarimizning Roi chukrrok jamiyatdagi o'rnimiz baholanadi degan xato n kar miyamizga singdirib olganimizni, o'g'limiz esa bu t ar kavob bera olmaganini fahmladim. Biz kidi rni g'amxo'r ota-ona ekanimizni isbotlash uchun ayri ip 6 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR boricha qabul qilishdan voz kechgan edik. Aslini olganda, o'g'limiz baxti borasidagi xavotirimizdan ko'ra, muammoni ko'rish va yechish usulimizda ko'p gap bor edi.

Xulosalarimni rafiqam bilan bo'lishgach, ikkimiz ham fe'l-atvorimiz va o'ylarimiz o'g'limizga qattiq ta'sir qilishiga amin bo'ldik. Ijtimoiy taqqoslash omillari ichki qadriyatlarimiz bilan hamohang bo'lmasa, bu shartli sevgiga va oxir-oqibat bolamizning o'z-o'zini kadrlash tuyg'usi pasayib ketishiga olib kelishi mumkin edi.

Shunday qilib, biz bundan buyog'iga bor diqqatimizni farzandimizni muvaffaqiyatli qilish uchun qo'llayotgan choralarimizga emas, balki o'zimizga, tub omillarimizga va o'g'limizni tushunishga qaratdik. Farzandimizni o'zgartirishga urinmay, aksincha, uni o'z holiga qo'ydik – o'zini anglashiga, mustaqil bo'lishiga va qadr-qimmatini his qilishiga imkon yaratdik.

Shundan so'ng, teran fikrlash, imon va ibodat hamrohligida o'g'limizning o'ziga xos xususiyatlarini ko'ra boshladik. U vaqti-soati stib yuzaga chiqadigan qatlam-qatlam iqtidor sohibi edi. Biz xotirjam tortib, farzandimiz o'z yo'lini o'zi topishiga to'siq bo'lmaslikka kelishdik. Bundan buyon ota-ona sifatidagi rolimiz uni qadrlash, yaxshi ko'rish va boricha qabul qilishdan iborat bo'ldi. Shu bilan birga, ichki hissiyotlarimizni vijdonan jilovlab, bizning qadr-qimmatimiz farzandlarimizning barchaga kmaqbulu kelishi bilan o'lchanmasligiga o'zimizni tayyorladik.

Farzandimiz haqidagi eski tushunchalardan voz kechib, qadriyatga asoslangan motivlarni rivojlantirganimizdan so'ng, yangicha his-tuyg'ular paydo bo'la boshladi. Endi o'g'limizni boshqalar bilan taqqoslash yoki muhokama qilish o'rniga, uning har bir xatti-harakatidan zavqlanardik.

Biz bolamizni o'z tasavvurimizga yoki jamiyat andazalariga moslashtirishga harakat qilishni to'xtatdik. Chunki u har tomonlama sog'lom ekanligiga, o'z hayotini o'zi eplay 12 ICHKARIDAN – TASHQARIGA olishiga ko'zimiz yetdi. Kimlardir. uning ustidan kulsa, boshqa e'tibor bermadik.

O'g'limiz hamisha qanotimiz ostida ulg'aygani, endi esa himoyasiz qolayotganligi sabab ilk og'riqli iztiroblarni boshdan kechirdi. Buni bizga izhor etganida, indamay eshitdik, lekin hech qanday javob qaytarmadik. Bu orqali kSsi muhofazaga muhtoj emassan: Senda mutlako muammo Po'kB deya unga bildirdik.

Shu tariqa haftalar, oylar o'tdi. Farzandimizning o'ziga ishonchi ancha yuksaldi va o'zini boricha qabul qilishni o'rgandi. Uning iqtidori o'z holicha o'sa boshladi. Vaqti- soati kelganda, jamiyat mezonlariga javob beradigan – akliy, jismoniy va ijtimoiy jihatdan barkamol shaxsga aylandi. O'tayotgan yillar davomida u talabalarning turli uyushmalariga yetakchi etib saylandi, mamlakatning eng yaxshi sportchilaridan biri bo'ldi hamda uyga a'lo baholar to'la tabel' bilan qayta boshladi. O'g'limizda shakllangan jozibador va sofдил shaxsiyat odamlar bilan qiyinchiliksiz aloka bog'lashga imkon berdi.

Hozir rafiqqam bilan ishonamizki, jigarbandimiz erishgan yutuqlar shunchaki bir ijtimoiy mukofotga javoban emas, balki o'ziga nisbatan his-tuyg'ularining Yorkin ifodasi edi. Bu men uchun ham, Sandra uchun ham ijoyib tajriba bo'ldi va boshqa farzandlarimizni tarbiyalashda muhim qo'llanma vazifasini o'tadi. Biz muvaffaqiyatga erishishning fe'l-atvor etikasi hamda shaxs etikasi o'rtasidagi farqni bilib oldik. Bizning karashlarimizni muqaddas matndan olingan quyidagi satr juda yaxshi ifoda etadi: kQalbingizga shunday ishtiyoq bilan ishlov beringki, hayotiy muammolar undan chiqib KeTSINU.

BIRLAMCHI VA IKKILAMCHI QUDRAT O'g'lim bilan bo'lgan voqea, idrok bo'yicha tadqiqotim pa muvaffaqiyatga oid adabiyotlarni mutolaa qilganlarim birlashib, hayotda barcha narsa oydinlashuvchi lahzadan 13 7 GQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR iborat (Aha) holatini vujudga keltirdi. Men kutilmaganda shaxs etikasining kuchli ta'sirini ko'rishga muvaffaq bo'lgandim. Bundan tashqari, men to'g'ri deb biladigan narsalar – bolaligimda singdirilgan tushunchalar, qadr-qimmat borasidagi botiniy qarashlarim — hamda kundalik muammolarga tezkor yechim topishga mo'ljallangan falsafalar orasidagi tafovutlar yuzaga chiqqandi. Bu juda nozik tavofutlarni ko'pincha ongli ravishda aniqlab bo'lmasdi. Kamina nima uchun o'zim o'qitayotgan va samarali deb bilgan narsalar tezkor yechim falsafalariga zid kelishini chuqurroq tushunib yetdim.

Men shaxs etikasining tarkibiy qismlari – shaxsiy rivojlanish, muloqot mahorati mashg'ulotlari, shuningdek, ijobiy fikrlash va ta'sir ko'rsatishga yo'naltirilgan ta'lim befoyda deb aytishdan yiroqman. Aslini olganda, ba'zan ular muvaffaqiyat uchun kerakli hamdir. Men ularga ishonaman. Ammo yuqoridagi

tarkibiy qismlar muvaffaqiyatning ikkilamchi omilidir, birlamchi emas. Muammo shunda ediki, bor salohiyatimizni ishga solib, zamonaviy hayot deb atalmish imorat devorini qurishga shunchalik berilib ketganimizdan, shu devorni tutib turuvchi poydevorni yoddan chiqardik. Vaholanki, bu poydevor o'tmish ajdodlarimiz tomonidan boy tajribaga asoslanib qurilgan edi. Yo bo'lmasa, dalaga borib, o'zimiz ekmagan bug'doyni o'rishga shunchalar ko'p vaqt sarfladikki, bug'doy ekish zaruriyatini unutdik.

Fe'l-atvorim tabiatan buzuk bo'la turib, boshqa odamlarni o'zim istagan ishni qilishga, yaxshi ishlashga, ilhomlantirishga, meni va bir-birini yaxshi ko'rishga undash yo'lida nosamimiylik va ikkiyuzlamachilikka yo'g'rilgan strategiyalardan foydalanmasligim kerak.

Bu holatda mustahkam muvaffaqiyatga erisha olmayman.

Mendagi ikkiyuzlamachilik kun kelib ishonchsizlikka sabab bo'ladi. O'shanda men bajaradigan hamma narsa — hatto insonlar bilan samarali aloqa o'rnatishning eng 14 ICHKARIDAN – TASHQARIGA mashhur usullarini qo'llaganimda ham, hiylakorlik sifatida qabul qilinadi. Nutqim naqadar a'lo, niyatim paqadar yaxshi bo'lmasin, ishonchsizlik bor joyda doimiy muvaffaqiyat poydevorini qurish imkonsiz. Faqat ezgulikkina muvaffaqiyatli bo'lish uchun qo'llaydigan uslublarga hayot bag'ishlaydi.

Uslublarga diqqat qaratish xuddi yo'l-yo'lakay, tozaki tayyorgarlik ko'rib imtihonga kirishga o'xshaydi.

Ba'zan yiqilmaysiz, yaxshi baho olish ehtimolingiz ham bor. Lekin buning kelajagi yo'q. Har kuni jiddiy shug'ullanmasangiz, na o'rganayotgan faningizning chin bilimdoniga aylanasis, na ongingizni rivojlantira olasiz.

Bahor chog'i fermaga borish, urug' ekishni unutib, yoz bo'yi o'ynab-kulib yurish va kuz kelganda yo'q hosilni yig'ib olishga urinish naqadar bema'ni bo'lishi haqida hech o'ylab ko'rganmisiz? Ferma – tabiiy tizim. Nayrangni tan olmaydi — mehnat qilsangiz, natijaga erishasiz. Hamisha ekaningizni o'rasiz; boshqacha bo'lishi mumkin emas.

Ushbu tamoyil insonlarning o'zini tutishi, shuningdek, boshqalar bilan aloqasi borasida ham birdek amal qiladi. Chunki xulq-atvor va munosabat (Hosil Qonuni)ga asoslangan tabiiy tizim hisoblanadi. Qisqa muddatli voqealarda – aytaylik, maktab kabi sun'iy ijtimoiy tizimda – odamlar o'ylab topgan ko'yin qoidalariga amal qilib, manipulyatsiya qilishni o'rgansangiz, vaziyatni o'z hisobingizga hal qilishni uddalaysiz. Bir martalik yoki uzoqqa cho'zilmaydigan muloqotda shaxsiyat etikasidan foydalanish, jozibali va mohir ko'rinish, o'zingizni suhbatdoshning hayotiga qiziqayotgandek tutish orqali yoqimli taassurot qoldirish imkoniyati mavjud. Ikkilamchi omillardan iborat shaxs etikasi qisqa munosabatlar jarayonida ish berishi mumkin, biroq uzoq muddatli munosabatlar uchun yaroqsiz bo'ladi. Agar sizda to'g'rilik, samimiylik singari xislatlar bo'lmasa, kun kelib hayot 15 8 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR qiyinchiliklari asl basharangizni oshkor qilib qo'yadi.

Natijada qisqa muddatli muvaffaqiyat o'rnini barbod bo'lgan munosabatlar egallaydi.

Ikkilamchi qudrat sohiblari, boshqacha aytganda, iqtidori tufayli jamiyatda tanilgan ko'plab insonlarning fe'l-atvorida birlamchi qudrat yoki sofdillik yetishmaydi.

Ertami-kech, ular biznes hamkori, turmush o'rtog'i, do'sti yoki o'smir farzandi kabilar bilan bo'lgan har bir uzoq muddatli munosabatda shaxsiy inqirozni boshdan kechiradi. Aslida muloqot qilishni fe'l-atvorimizga qo'yib berishimiz kerak. Emerson aytganidek: kFe'lingiz quloqlarim ostida shu qadar qattiq qichqiradiki, sizning nutqingizni tinglay olmayman).

Albatta, oramizda kuchli fe'l-atvorga ega, biroq muloqot mahoratini yaxshi o'zlashtirmagan insonlar ham topiladi. Ulardagi ushbu xususiyat hayotiy munosabatlari sifatiga ta'sir ko'rsatishi shubhasiz. Lekin, baribir, bu ta'sir ikkilamchi bo'lib, o'ta salbiy oqibatlarga yetaklamaydi.

Nihoyat so'nggi tahlil: bizning fe'l-atvorimiz gap- so'zimiz yoki amallarimizdan ko'ra samaraliroq muloqot qiladi. Biz hammamiz buni bilamiz. O'zingiz o'ylab ko'ring: eng yaqin insoningizga nega ishonasiz? Javob oddiy: chunki uning fe'lini yaxshi bilasiz. Uning so'zamol bo'lish-bo'lmasligi, muloqotni bilish-bilmasligidan qat'i nazar, siz shunchaki unga ishonasiz va munosabat saqlaysiz.

Uilyam Jordanning so'zi bilan aytganda: (Har bir bandaga ko'rinmas kuch ato etilgan – u orqali inson o'z hayotiga ta'sir ko'rsatadi. Ijobiy yoki salbiy ta'sirga ega bu kuch — insonning ichki kmenuidan muttasil taralib turuvchi quvvatdir).

PARADIGMA QUDRATI (Muvaffaqiyatli insonlarning yetti ko'nikmasi) asari inson samaradorligining fundamental tamoyillarini 16 ICHKARIDAN – TASHQARIGA o'zida mujassamlashtirgan. Bu ko'nikmalar asosiy va birlamchi bo'lib, baxt va muvaffaqiyatga eltuvchi to'g'ri tamoyillarning o'zlashtirilishini ifodalaydi.

Lekin ushbu XKYetti odatuni o'zlashtirishdan avval, biz shaxsiy kparadigmarlarimizni anglashimiz, kParadigma o'zgarishi qanday amalga oshirilishini tushunishimiz zarur.

Fe'l-atvor etikasi ham, shaxs etikasi ham ijtimoiy paradigma namunasidir. kParadigma) so'zi asli yuponchadir. Aslida ilmiy atama bo'lgan bu so'z bugunga kelib model', nazariya, idrok, faraz yoki dunyoqarash ma'nosida foydalaniladi. Umumiy ma'noda, paradigma bu – dunyoni kko'rishu usulimiz hisoblanadi; fakat, to'g'ri ma'noda vizual ko'rish emas, balki idrok etish, tushunish va talqin qilish uslubimizdir.

Bizning vaziyatda, paradigmalarni oson tushunish uchun ularni xarita sifatida tasavvur qilish kerak. Barchamizga ma'lumki, xarita – real hudud emas, u hududdagi ma'lum tomonlarning aksidir. Paradigma ham xuddi shunday — biror narsaning modeli, izohi yoki nazariyasi sanaladi.

Faraz qiling, siz Chikago markazidagi biror joyga bormoqchisiz. Manzilingizga yetishda shahar ko'chalari tushirilgan xarita asqatishi turgan gap. Lekin sizga poto'g'ri xarita berildi. Texnik xatolik tufayli qo'lingizdagi (Chikago) deb yozilgan xarita aslida kDetroit shahriniki bo'lib chiqdi. Butunlay boshqa xaritadan foydalanib, ko'zlagan manzilingizga yetib borish naqadar ortiqcha ovoragarchilik bo'lishini tasavvur qilyapsizmi) Bunday vaziyatda harakatingizga ishlov berib, tezligingizni ikki barobar oshirishingiz, qunt bilan oldinga intilishingiz mumkin. Biroq urinishlaringiz sizni noto'g'ri manzilga tezroq olib boradi, xolos.

Balki, vaziyatga munosabatingizni o'zgartirib; voqeaning ijobiy tomonlarini ko'rishga intilarsiz. Bu, I 454 (0) 9 GQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR ham to'g'ri manzilni topib borishingizni ta'minlamaydi.

Balki bunga ahamiyat bermassiz. Munosabatingiz shunchalik ijobiyligidan, qayerda bo'lsangiz ham xursand bo'lasiz.

Gap shundaki, yuqoridagi ikki uslubdan qay birini qo'llamang, baribir yutqazasiz. Chunki muammoning asosi sizning harakatingiz yoki munosabatingiz emas, balki xaritangiz xatoligidir.

Agar sizda Chikagoning haqiqiy xaritasi bo'lsa, harakatingiz katta ahamiyat kasb etadi; yo'l-yo'lakay qiyinchiliklarga duch kelsangiz, munosabatingiz ularni yengib o'tishga ko'maklashadi. Demak, manzilga yetish uchun sizdan talab qilinadigan eng birinchi va eng muhim talab – to'g'ri xaritaga ega bo'lishdir.

Har birimizning boshimizda ana shunday ko'plab xaritalar bor. Bu xaritalarni ikki asosiy guruhga ajratish mumkin: 1. Voqelikni bor holicha ko'rsatuvchi xaritalar, boshqacha aytganda, haqiqatlar; 2. Voqelikni qanday bo'lishi kerak bo'lsa, shunday ko'rsatuvchi xaritalar, boshqacha aytganda, qadriyatlar.

Biz boshimizdan o'tgan har bir voqeani mana shu ruhiy xaritalar orqali talqin etamiz. Odatda, xaritalarning to'g'ri yoki noto'g'ri ekani haqida o'ylab o'tirmaymiz; chunki ularning mavjudligidan deyarli bexabar bo'lamiz. Biror voqelikni ko'rayotganda, u rostdan ham shundayligi yoki shunday bo'lishi kerakligini taxmin qilamiz, xolos.

Ana shu taxminlardan esa voqelikka munosabatimiz va xatti-harakatimiz shakllanadi. Bundan kelib chiqadiki, fikrlarimiz va harakatlarimizning bosh manbai vaziyatni qanday idrok etishimiz hisoblanadi.

Mavzuni davom ettirishdan avval, sizni aqliy va hissiy tajriba o'tkazishga taklif qilaman. Bir necha soniya vaqt ajratib, mana bu quyidagi suratga nazar soling.



Endi esa kelasi rasmga e'tibor qiling va nima ko'rganingizni diqqat bilan tasvirlab bering.



Xo'sh, kimni ko'rdingiz? Ayol kishinimi? Uning yoshi nechida deb o'ylaysiz? Tashqi ko'rinishi qanday? Egnida qanday kiyim bor? Uni qanday obrazda tasavvur qilasiz? Hoynahoy, ikkinchi rasmni ko'rib, taxminan, 25 yoshdagi juda yoqimtoy, odmiroq kiyingan, nafosatli, 19 10 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR burni xushbichim ayolni tasvirlasangiz kerak. Agar bo'ydoq bo'lsangiz, ayolni uchrashuvga taklif qilishingiz mumkin. Ayollar liboslari bilan shug'ullapuvchi tadbirkor bo'lsangiz, uni model' obrazida ko'rarsiz ehtimol.

Ammo, lekin, biroq... Sizga kKNoHaqsiz), desam, ishonasizmi? Bu kamida 60-70 yoshli juda g'amgin, burni uzun kampirning surati, u model' bo'lishga yaramaydi, aksincha, yordamga muhtoj desam-chi? Bu yerda kim haq? Rasmga yana bir nazar soling.

Kampirii ko'ryapsizmi? Agar javobingiz yo'q bo'lsa, yana urinib ko'ring.

Kampirning uzun burnini ilg'adingizmi? Shol ro'molini-chi? Agar ikkimiz yuzma-toz gaplashayotgan bo'lganimizda, suratni muhokama qilib, unda nima ko'rganimizni bir- birimizga tasvirlab berardik. Siz menga, men sizga nima ko'rganimizni aniq isbotlamaguncha tortishuv davom etishi turgan gap edi.

Hozir buning iloji yo'qligi tufayli marhamat qilib galdagi rasmni sinchiklab tekshiring. So'ng tepadagi rasmga qayta e'tibor qarating.



ICHKARIDAN – TASHQARIGA Endi payqadingizmi qariya ayolni? O'qishni davom ettirishdan avval, uni ko'rishingiz o'ta muhim. Bu mashqqa men bir necha yillar muqaddam Harvard Biznes Maktabida duch kelganman. O'qituvchimiz bir xil narsani ko'rgan ikki odam mudom bahslashishi, lekin aslida ikkisi ham haq bo'lishi mumkinligini ko'rsatish uchun undan Foydalangandi. Ko'pchilik mantiqiy deb o'ylagan ushbu mashq aslida psixologiya bilan bog'liq edi.

O'shanda, o'qituvchi xonaga katta hajmdagi bir talay karta olib keldi. Kartalarning yarmida siz 19-sahifada ko'rgan yosh ayol, qolgan qismida esa o'sha sahifada ko'rganingiz ikkinchi tasvir – qari kampir tasviri bor edi.



O'qituvchi xonadagi talabalarni ikki guruhga bo'ldi.

So'ngra birinchi guruhga yosh ayol, ikkinchi guruhga kampir aks etgan kartalarni tarqatgach, bizdan o'n soniya mobaynida suratga diqqat bilan tikilishimizni aytdi. Kerakli vaqt o'tgach, kartalarni qaytarib oldi va katta ekranda 20-sahifadagi rasmpi ko'rsatdi. O'qituvchi bizdan ekranda nima ko'rayotganimizni tasvirlab berishii so'radi. Shunda g'alati hol yuz berdi. Garchand, ekranda yagona rasm bo'lsa- da, u talabalar tomonidan ikki xil talqin qilina boshladi. Dastlab, yosh ayol surati tushirilgan kartani ko'rgan talabalar katta ekranga qarab yosh ayolni, kampir suratiga 10 soniya tikilib turgan talabalar esa qariya kampirni tasvirlay ketdi.

Professor har ikkala guruhdan bittadan talabani turg'izib, bir-biriga o'z fikrini aniqroq tushuntirishni iltimos qildi. Ular boshlagan munozara tobora qiziy boshladi.

— KQariya ayolu deganda nimani nazarda tutyapsan? Axir 22-25 yoshdan nariga bormaydi-ku bu qiz1 – derdi kuyib- pishib birinchi talaba.

— Qo'ysang-chi; Hazillashyapsanmi, og'ayni? Axir, uning yoshi kamida 80 ga qarab ketyapti, shekilli") – deb e'tiroz bildirardi ikkinchi talaba.

21 11 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR.

— Toming joyidami, oshna? Rasmdagi ayol juda yosh. Jon deb uni uchrashuvga taklif qilardim; Tashqi ko'rinishi yoqimtoygina, – birinchi talaba bo'sh kelmay tortishardi.

– Yoqimtoygina2 Ko'zing ko'r bo'lib qoldimi, nima balo? Alvastiga o'xshaydi-ku1 – deb xunobi chiqardi ikkinchi talabaning.

Bahsning oxiri ko'rinmasdi. Har bir talaba o'zining javobi to'g'ri ekanligiga yuz foiz ishonib, o'z nuqtai nazarini sabot bilan himoya qilardi. Talabalarning aksariyati dars boshlanganida o'qituvchining xatti-harakatidan rasmda chindan qandaydir jumboq yashiringanini taxmin qilardi. Shunga qaramay, bahs davomida ular o'z fikridan voz kechishni istamasdi. Faqat sanoqli talabalargina ekrandagi rasmga boshqa tarafdin nazar solishga urinib ko'rdi.

Behuda tortishuv nihoyasiga yetmagach, talabalardan biri ekran yoniga borib, rasmdagi chiziqlarni qo'li bilan ko'rsatib, izoh berdi: – Mana bu yosh ayolning marjoni bo'ladi.

Ikkinchi talaba esa e'tiroz bildirdi: — Bu marjon emas, qari kampirning og'zi) Shundan so'ng, ular o'zini bosib, rasmlar o'rtasidagi muayyan farqlarni bosiqlik bilan muhokama qila boshladi. Oradan bir muddat o'tdi. Nihoyat, har ikkala talaba ham birin-ketin bitta rasmda aks etgan ikki xil tasvirni idrok etishga muvaffaq bo'ldi. Ular muloqotini sokinlik, mulohaza va hurmat bilan davom ettirar ekan, biz bir-birimizning nuqtai nazarimizni tushuna oldik, lekin baribir nigohimizni ekrandan uzib, biroz muddat o'tib qayta qarasak, ko'z oldimizda dastlab bizga berilgan kartadagi tasvir shakllanardi deyishdi.

Men odamlar va tashkilotlar bilan ishlashda yuqoridagi idrok mashqidan tez-tez foydalanib turaman.

Chunki u ham shaxsiy, ham shaxslararo samaradorlik borasidagi ko'plab tushunchalarni izohlab beradi.

22 IChKARIDAN – TASHQARIGA Birinchidan, ushbu mashq mavjud shart-sharoit bizning idrokimiz va paradigmalarimizga qanchalik kuchli ta'sir etishini ko'rsatadi. Juda qisqa muddat – atigi o'n soniya kartaga

karaganimiz butun boshli tasvirni qanday ko'rishimizni belgilab berar ekan, unda butun umr davom etadigan shart-sharoitlar-chi7 Oila, maktab, cherkov, ish muhiti, do'stlar, hamkasblar va shaxs etikasi singari ma'lum ijtimoiy paradigmalarning barchasi hayotimizda mavjud ta'sir turlari hisoblanadi. Ular sezdirmasdan ongostimizga ta'sir o'tkazib, bevosita dunyokarashimizni, paradigmalarimizni hamda xaritalarimizni shakllantiradi.

Yuqoridagi mashq, shuningdek, paradigmalarning bizning munosabatimiz va xulq-atvorimiz manbai ekanligini ko'rsatadi. Biz paradigmalarimizdan tashqarida dadil harakatlana olmaymiz. Chunki idrok qilganimizdan boshqacha gapirish va harakat qilish yaxlitlikni yo'qotishimizga olib keladi. Masalan, siz ekranda yosh ayolni ko'rsangiz, shubhasiz, unga ko'chani kesib o'tishga yordam berish haqida tasavvur qilishingiz juda mushkul. Demak, ayolga nisbatan munosabatingiz va xatti-harakatipgiz uni qay yo'sinda idrok qilishingiz bilan hamohang bo'ladi.

Shaxs etikasining eng asosiy kamchiligi ana shunda ko'rinadi. Munosabat va xulq-atvorimiz shakllanadigan paradigmalarimizni o'rganmas ekanmiz, xatti- harakatimizni o'zgartirishga urinish behudaligicha qoladi.

Idrok mashqining yana bir afzal jihati shundaki, u paradigmalarimiz boshqa insonlar bilan muloqotimizga ta'sir qilishini ochib beradi. Mashq so'ngida biz aniq va xolisona ko'rib turgan ma'lum voqeani boshqalar ham o'z nuqtai nazaridan to'g'ri ko'rishi mumkinligini anglaymiz.

Boshqacha aytganda, kQayerda turganimiz o'tirgan joyimizga bog'liq ekanini fahmlaymiz.

Har birimiz o'zimizni hodisalarni boricha idrok etadigan, ya'ni xolis inson sifatida tasavvur qilamiz.

23 12 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Lekin haqiqat biroz boshqacharoq. Biz dunyoni o'z holicha ko'rmaymiz. Aksincha, o'zimiz qanday bo'lsak, dunyo ko'z o'ngimizda shunday shakllanadi. Nima ko'rayotganimizni aytish uchun og'iz juftlaganimizda, biz aslida o'zimizni, idrokimizni, paradigmalarimizni tasvirlashni boshlaymiz. Boshqa odamlar bizning fikrimizga qo'shilmasa, darhol ular haqida noto'g'ri fikrga boramiz.

Lekin yuqoridagi idrok mashqidan ko'rinib turganidek, samimiy, aqlli insonlar ham bir hodisani ikki xil ko'rishi odatiy hol. Sababi oddiy: har bir shaxs o'z tajribasiga asoslangan individual linzaga egadir.

Lekin bu dunyoda fakt umuman yo'q degani emas. Mashq vaqtida dastlab talabalarga alohida berilgan ikkita rasm chindan ham ikki xil edi. Keyinroq ularga uchinchi rasm barobar ko'rsatiladi. Endi talabalar bir xil dalil — qora chiziqlar va oq bo'shliqlarga barobar qaraydi va fakt sifatida qabul qiladi. Lekin bu faktni talqin qilish mashq boshidagi tajribaga asoslangan bo'ladi. Demak, faktlar – talqindan tashqarida hech qanday ma'noga ega bo'lmaydi.

Biz asosiy paradigmalarimiz, xaritalarimiz yoki taxminlarimizdan xabardor bo'lishimiz, o'tmish tajribalarimiz bizga qanday ta'sir o'tkazishini o'rganib chiqishimiz zarur. Ana shunda paradigmalarning uchun javobgarlikni his qilib, ularni doim tekshirishga, boshqa insonlarni tinglashga hamda begona fikrlarni qabul qilishga tayyor bo'lamiz. Alal-oqibat, dunyoqarashimiz yanada kengayib, yanada xolis insonga aylanamiz.

KPARADIGMA ALMASHINUVI QUADRATI Idrok mashqi paradigma almashinuvini tushunishga ham qo' keladi. Yosh kiz rasmiga tikilgan talaba uchinchi rasmda nihoyat kampirni ko'rgach, kAha tajribasi deb ataladigan holatni his etdi. Inson boshlang'ich fikriga qanchalik sobit bo'lsa, undagi KAha tajribasi ham shunchalik kuchli bo'ladi. Bu xuddi qorong'i xonada to'satdan 24 ICHKARIDAN – TASHQARIGA yoqilgan chiroqqa o'xshaydi.

{Paradigma almashinuvi) atamasi ilk marta Tomas Kunning Ilmiy inqiloblarning tuzilishi nomli asarida tilga olingan. Kun ilmiy sohadagi deyarli har bir ahamiyatli yutuq eng avvalo an'analar, eskicha fikrlash, eski paradigmalardan ajralish ekanligini ko'rsatadi. Taniqli Misr astronomi Ptolomey hamisha Yerni olamning markazi deb hisoblagan. Lekin Kopernik Olamning markaziga Quyoshni qo'yish orqali kParadigma almashuvizni amalga oshirdi. Shundan keyin to'satdan hamma narsa boshqacha talqin qilina boshladi.

Fizikadagi N'yuton modeli — soat mexanizmi paradigmasi bo'lib, bugungi kunda ham zamonaviy muhandislikning asosi sanaladi. Lekin bu model to'liq tugallanmagan edi. Eyishteynning nihoyatda ahamiyatli Nisbiylik nazariyasi paradigmasi ilm-fan dunyosida yana bir inqilob qildi.

Avvallari tug'ruq vaqti vafot etadigan ayollar va chaqaloqlar soni juda yuqori edi va ularning o'limi sababini hech kim aniq tushunmasdi. Harbiy kasalxonalarda aksar askarlar jang maydonidagi og'ir shikastlanishlardan emas, aksincha, mayda jarohat va kasalliklardan jon berardi. Oradan ma'lum muddat o'tgach, butunlay yangi paradigma — mikroblar nazariyasi ishlab chiqildi. Bu paradigma tibbiyot rivojlanishiga ulkan hissa qo'shdi.

Bugungi Amerika Qo'shma Shtatlari ham paradigma almashinuvining mevasidir. Monarxiya, shohlarning ilohiy hokimiyati haqidagi tushuncha asrlar davomida hukm surdi. Keyin boshqa — insonlar uchun xizmat qiladigan hukumat paradigmasi rivojlanib, konstitutsion demokratiya dunyoga keldi. Bu almashinuv debochasida insonlarning behisob quvvati va zakovati uyg'onib, ozodlik va hurlik, yashash, umid va imkoniyat me'yori yaratildi.

Tan olish kerak, paradigma almashinuvining barchasi 25 13 T QISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR ham ijobiy bo'lmaydi. Kuzatganimizdek, fe'l-atvor etikasidan shaxs etikasiga almashuv oqibatida biz baxt va muvaffaqiyat daraxti oziqlanuvchi tub ildizlardan uzoqlashib ketdik.

Xoh ijobiy yoki salbiy natijaga olib kelsin, xoh bir zumlik yoki davomli bo'lsin, paradigma almashinuvi dunyoni qanday idrok etishimizni o'zgartirib yuboradi. Va bu o'zgarishlar qudratli bo'ladi. Bizning paradigmalарimiz, to'g'ri yoki noto'g'riligidan qat'i nazar, munosabatimiz va xulq-atvorimizning, demakki, boshqalar bilan muloqotimizning bosh manbaidir.

O'z boshimdan o'tgan kichik paradigma almashinuvi yodimda. N'yu-York metrosi. Yakshanba tongi edi. Vagon ichidagi odamlar xotirjam o'tirar, ba'zilar gazeta o'qir, boshqalar o'ygа tolgan, yana allakimlar ko'zlarini yumgancha dam olardi. Manzara juda osoyishta va sokin edi.

Kutilmaganda vagonga bir erkak farzandlari bilan kirib keldi. Bolakaylar shunchalik shovqin solardiki, vagondagi osudalikka birdan putur yetdi.

Erkak yonimga o'tirdi va hsch narsaga e'tibor qilmay, ko'zini yumdi. Uning farzandlari vagon ichida tinmay qichqirar, to'polon qilar, narsalarni u yoqdan-bu yoqqa uloqtirar, hatto odamlarning qo'lidagi gazetaga ham tap tortmay teginardi. Bu holat ancha tartibsizlikni keltirib chiqardi. Lekin yonimdagi erkak churq etmasdi. Uning befarqligi meni hayron qoldirdi. Vagondagi boshqa odamlarning ham jahli chiqayotgani ko'rinib turardi.

Nihoyat, sabrim kosasi to'lib, erkakka o'girildim va dedim: — Janob, bolalaringiz ko'pchilikka xalal beryapti.

Ularni nazorat qilsangiz bo'lmaydimi" Shunda erkak xuddi hozirgina hushiga kelgan odamdek ko'zini ochdi va muloyim ohangda so'z boshladi: — Ha, siz haqsiz. Nimadir chora ko'rishim kerak. Gap shundaki, biz hozir kasalxonadan qaytyapmiz. Bir soat oldin rafiqam vafot etdi. Rosti, hozir nima qilishni 26 ICHKARIDAN – TASHQARIGA ham, nima o'ylashni ham bilmayman. Bolalarim ham onasi vafotini ko'tara olmayapti chog'i.

Erkakning so'zlarini eshitib nimalarni his qilganimni tasavvur qila olasizmi? Mening paradigmam almashdi. Kutilmaganda vaziyatni boshqacha ko'ra boshladim, o'zimni boshqacha his qildim va munosabatim o'zgardi.

Mendagi jahl g'oyib bo'ldi. Endi men munosabatim yoki xulq-atvorimni nazorat qilish to'g'risida umuman o'ylamasdim; qalbim yonimdagi odamning iztirobi bilan limmo-lim to'lgan edi. Rahm-shafqat va tasalli hislari o'z-o'zidan quyilib kela boshladi. Men endi hamdardlik bildirishga tutindim: — Rafiqangiz olamdan o'tdimiz Sabr tilayman. Nima bo'lganini aytib berolasizmi? Sizga qanday yordam berishim mumkin? O'sha lahzada atrofimdagi dunyo zumda o'zgarib ketgan edi. Ko'pchilik odamlar hayotiga xavf soladigan inqirozga duch kelsa, xuddi shunga o'xshash fundamental o'zgarishni boshdan kechiradi va o'zidagi ustunlikni ko'ra boshlaydi.

Yoki bo'lmasa, hayotda yangi rolga qadam qo'yganida, masalan, rafika, er, ota-ona yoki bobo-buviga aylanganida, boshliq yoki yetakchi sifatida lavozimi oshganida ham shu holat takrorlanadi.

Dunyoni boshqacha idrok qilishni boshlaganimizda to'satdan yuz beradigan paradigma almashinuvi hodisasini o'rganmay turib, munosabatimiz va xatti-harakatimizni o'zgartirishga, shaxs etikasi ustida ishlashga oylab, yillab vaqt sarflashimiz mumkin.

Ko'rinib turibdiki, hayotimizda mayda o'zgarish qilishni istasak, munosabat va xulq-atvorimizni tartibga solmog'imiz darkor. Ammo juda muhim, yirik o'zgarishlar uchun, biz albatga, shaxsiy paradigmalarimizga alohida e'tibor qaratishimiz zarur.

Toro ta'biri bilan aytganda: hYovuzlik daraxtni yo'q qilish uchun, uning minglab barglarini uzish emas, 27 14 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR ildiziga bir marta qattiq zarba berish kifoyax. Demak, hayotda ulkan muvaffaqiyatlarga erishish uchun biz munosabat va xulqimizga hadeb teginavermay, balki ular unib chiqadigan ildiz, ya'ni asosiy paradigmalarimizga ishlov berishimiz kerak.

KO'RISH VA BO'LISH Albatta, paradigmalarda doim ham bir zumda amalga oshmaydi. Metrodagi voqeadan farkli o'laroq, o'g'limiz bilan sodir bo'lgan paradigma almashinuvi murakkab, juda sekin va atay amalga oshirilgan jarayon edi. O'g'limizga qo'llagan birinchi yondashuvimiz — shaxs etikasining ongimizga o'tkazgan ta'siri edi. Bu yondashuvga ota-ona sifatidagi yuyutuqlarimizii va farzandlarimiz muvaffaqiyatini qanday o'lchash borasidagi chukur paradigmalarimiz sabab bo'lgan edi. Va biz ana shu paradigmalarni almashtirganimizda, hayotimiz va tushib qolgan vaziyatimizda kvant o'zgarishga erishdik.

Farzandimizning ijobiy jihatlarini ko'rish uchun, Sandra ikkimiz o'zimizni o'zgartirishimizga to'g'ri keldi.

Fe'l-atvorimizni rivojlantirish va o'stirish orqali yangi paradigma yaratdik.

Bizning paradigmalarimiz — dunyoni yoki voqsa- hodisalarni ko'rishimiz, dunyoqarashimiz hisoblanadi.

O'z navbatida, paradigmalarda — fe'l-atvorning ajralmas qismidir. Boshqacha aytganda, biz nimani ko'rsak, o'shamiz.

Nimani ko'rishimiz esa kim bo'lishimiz bilan uzvi bog'liqdir. Bundan kelib chiqadiki, duiyoqarashimiz bilan bir qatorda o'zligimizni o'zgartirmas ekanmiz, to'liq muvaffakiyatga erisha olmaymiz. Yoki aksincha.

Metrodagi bir lahzalik paradigma almashinuvi – dunyoqarashim o'zgarishi ham aslida fe'l-atvorim natijasida yuz bergandi. Masalan, vagondagi vaziyatning asl sababini tushungandan keyin ham, biroz afsus va aybdorlikdan boshqa hech vaqoni his qilmaydigan odamlar topilishiga ishonchim komil. Ular azador erkakning yonida 28 IChKARIDAN – TASHQARIGA shunchaki mum tishlab o'tiraveradi. Shu bilan birga, ushbu vaziyatda qandaydir muammo borligini so'zsiz anglab yetadigan va yordam qo'lini cho'zadigan insonlar borligiga ham aminman.

Paradigmalarimiz juda qudratli. Chunki ular biz dunyoni idrok qiladigan linzalarni yaratadi. Paradigma almashinuvi esa – xoh bir lahzalik, xoh murakkab va uzoq muddatli bo'lsin – ulkan o'zgarishlarni amalga oshirishda eng zaruriy kuch hisoblanadi.

TAMOYILLARGA TAYANGAN PARADIGMA Fe'l-atvor etikasi juda fundamental g'oyaga asoslangan.

Ushbu g'oyaga ko'ra, inson samaradorligini boshqaruvchi maxsus tamoyillar mavjud. Ular xuddi fizikadagi kerning tortishish qonuni singari insondagi o'zgarmas, haqiqiy va isbot talab qilmas tabiiy qonunlar sanaladi.

Tamoyillarning ta'siri hamda haqiqiyligi quyidagi paradigma almashinuvi tajribasida kuzatilishi mumkin.

Bu haqida Frenk Kok Harbiy Dengiz jamiyatiga tegishli (OKarayonlaru jurnalida hikoya qiladi: Kikki jangovor kema bir necha kundan beri ochiq dengizda, og'ir ob-havo sharoitida o'quv mashg'ulotlarini o'tayotgan edi. Men yetakchi kemada xizmat qilayotgandim.

Qorong'i tushgach, boshqaruv bo'liimasiga chiqib, navbatchilikni qabul qilib oldim. Quyuq tuman tufayli atrofnı deyarli ilg'ab bo'lmasdi. Shu bois, barcha harakatlarga ko'z-quloq bo'lish maqsadida kapitan ham bo'linmada qoldi.

Tun cho'kkandan biroz o'tib, yuqoridagi bort kuzatuvchisi xabar berdi: — Yorug'lik1 Kema tumshug'ida yorug'lik ko'rinyapti: —U harakatlanyaptimi yoki muallaq turibdimi2 – deb qichqirdi kapitan.

— Muallaq turibdi, kapitan) — javob qaytardi kuzatuvchi. Bu bizni oldinda xavfli to'qnashuv kutayotganini anglatardi.

29 15 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Kapitan signal beruvchiga buyruq berdi: — Oldindagi kemaga xabar yo'llang: to'qnashuv xavfi bor. Yo'nalishni 20 darajaga o'zgartirishni maslahat beraman.

Shu payt javob xabari yetib keldi: — Yo'nalishni 20 darajaga o'zgartirishni maslahat beraman.

— Ularga ayting: men kapitanman1 Yo'nalishii 20 darajaga o'zgartiring darhol1 — Men – ikkinchi darajali dengizchiman, – degan javob keldi. — Siz yaxshisi yo'nalishingizni 20 darajaga o'zgartiring.

Bu vaqtga kelib, fig'oni falakka ko'tarilgan kapitan g'azab bilan o'shqirdi: — Xabarni yuboring: men jangovor kemadaman.

Yo'nalishni 20 darajaga o'zgartirishni talab qilaman) — Men mayoqman – degan javob keldi ikkinchi tomondan va miltillagan yorug'lik ko'zga tashlandi.

Shundan so'ng biz yo'nalishni o'zgartirdik.

Paradigma almashinuvi – biror voqea-hodisani boshqa tarafdin ko'rganda yoki anglaganda yuz beradigan KAha tajribasidir. Kapitan boshdan kechirgan Paradigma almashinuvi vaziyatni butunlay boshqa tomondan yoritib beradi. Bunda biz uning cheklangan idroki orqali almashgan haqiqatni ko'ra olamiz. Bu haqiqat tumanda turgan kapitan uchun qanchalik muhim bo'lsa, kundalik hayotimizda ham shunchalik ahamiyatga ega.

Tamoyillar mayoqqa o'xshaydi. Ularni buzib bo'lmaydi.

Chunki ular tabiiy qonunlardir. Sesil B. de-Mill yaratgan mashhur KO'nta Burcho fil'mida aytilganidek: (Biz qonunni buza olmaymiz. Qonunga qarshi chiqqanda o'zimizni sindiramiz, xolos).

Odamlar hayotga va o'zaro munosabatlariga o'z paradigmatlari, ya'ni xaritalaridan kelib chiqqan holda qaraydi. Ular esa boshdan o'tgan tajriba va vaziyatlarga 30 ICHKARIDAN – TASHQARIGA.

asoslanadi. Lekin yuqorida ta'kidlanganidek, xarita — muayyan hudud emas. U o'sha hududni ma'lum jihatdan tasvirlaydigan xsub'ektiv haqiqatdir.

Hududning o'zi esa kob'ektiv haqiqat) hisoblanadi.

"Ushbu sob'ektiv haqiqat) inson rivoji va baxtini boshqaruvchi kmayoku tamoyillaridan iborat. O'z o'rnida, bu tamoyillar tabiiy qonun bo'lib, ular tarixdagi har bir taraqqiy topgan jamiyat, farovon oila hamda muassasalarning asosini tashkil etgan. Ruhiy xaritalarimiz ma'lum voqeani turlicha aniqlikda tasvirlashi mumkin, lekin uning mavjudligini o'zgartirmaydi.

Ijtimoiy tarix davrlarini tadqiq qiluvchilarga bu kabi tamoyillar yoki tabiiy qonunlarning haqiqatligi yaqqol namoyon bo'ladi. Bu tamoyillar zamonlar osha takror va takror yuzaga chiqaveradi. Tamoyillarning barqaror yashab qolishi yoxud barbod bo'lishi jamiyatdagi odamlar ularni qanchalik tan olishi va uyg'unlikda yashashiga bog'liqdir.

Men aytayotgan tamoyillar yashirin, sirli yoki xdinio' g'oyalar emas. Qo'lingizdagi kitobda keltirilgan tamoyillar muayyan bir e'tiqod, dinga daxldor emas. Aksincha, bu tamoyillar dunyodagi asosiy yirik dinlarning, shu bilan birga, ijtimoiy falsafa hamda axloq tizimlarining bir parchasi sanaladi. Ular aniq va ravshan bo'lib, har bir shaxs tomonidan osonlikcha tasdiqlanishi mumkin va e'tiqodidan qat'i nazar, odamzotda tamoyillar hamisha bor.

Masalan, ADOLAT tamoyilini olaylik. Tenglik va haqqoniylik haqidagi tushunchamiz ana shu tamoyil mohiyatida rivojlanadi. Tajribasi teskari natija ko'rsatsa ham, yosh bolalarda tabiatan adolat hissi bo'ladi.

Adolat tushunchasi, unga erishish usullari turlicha ta'riflanadi. Biroq barcha uchun umumiy bo'lgan adolat g'oyasi mavjudligicha qoladi.

31 16 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Tamoyillarga yana bir misol tariqasida TO'G'RILIK va HALOLLIKni keltirish mumkin. Bu ikki tamoyil shaxsiy va shaxslararo munosabatning rivojlanishi, uzoq muddatli o'zaro hamkorlik uchun zarur ishonchning poydevorini yaratadi.

Galdagi tamoyil — INSON QADR-QIMMATI.

AQShning Mustaqillik Deklaratsiyasi xuddi shu qadriyat yoki tamoyilni yuqori o'ringa ko'taradi. kBiz ushbu haqiqatlarni ravshan deb bilamiz: barcha insonlar Yaratuvchi tomonidan teng kilib yaratilgan hamda ularga yashash, ozodlik va baxt-saodatga erishish singari ajralmas huquqlar in'om etilgan.

Tamoyillardan yana biri — XIZMAT KO'RSATISH, boshqacha aytganda, insoniyat rivojiga hissa qo'shish g'oyasi bo'lsa, boshqasi – SIFAT yoki MUKAMMALLIKdir.

Bulardan tashqari, IMKONIYAT tamoyili ham mavjud. Unga ko'ra biz – insonlar embrionik ekanmiz, kun sayin o'sib, salohiyatimizni yanada ko'proq ko'rsatish, iste'dodimizni rivojlantirish imkoniga egamiz.

O'SISH – imkoniyatga yaqin tamoyil hisoblanadi. U SABR, G'AMXO'RLIK hamda RAG'BATLANTIRISH kabi boshqa bir qator tamoyillar bilan salohiyatni yuzaga chiqarish va qobiliyatni rivojlantirish jarayonidir.

Tamoyillar – amaliyot emas. Amaliyot aniq faoliyat yoki harakatni anglatadi. Bir vaziyatda qo'l kelgan amaliyot ikkinchi vaziyat uchun nomunosib bo'lishi hech gap emas.

Ikkinchi farzandini ham xuddi birinchisi singari tarbiyalamoqchi bo'lgan ota-onalar bu gapimni shubhasiz tasdiqlaydi.

Amaliyotlar muayyan vaziyatga monand bo'lsa, tamoyillar barcha vaziyat uchun mos keluvchi tub haqiqatlardir. Ular alohida shaxslar, nikoh va oilalar, xususiylar hamda jamoat tashkilotlari uchun birdek amal qiladi. Shu haqiqatlarni o'ziga singdirgan odamlar turli vaziyatlarni hal qilish uchun ko'p sonli amaliyotlarni yaratish uddasidan chiqadi.

32 ICHKARIDAN – TASHQARIGA Tamoyillar – qadriyat emas. Misol uchun, ma'lum qadriyatlarga ega o'g'rilar to'dasi biz aytayotgan fundamental tamoyillarni buzish bilan shug'ullanadi. Tamoyillar bu hududdir. Qadriyatlar esa shu hudud xaritasi. Biz to'g'ri tamoyillarni qadrlaganimizda, haqiqatga erishamiz.

Inson fe'l-atvori qadr-qimmatga ega. Tamoyillar ana shu fe'l-atvorni to'g'ri shakllantirish uchun ko'rsatma vazifasini o'taydi. Ular fundamental. Tamoyillar yakqol bo'lgani tufayli ularning mavjudligi borasida bahslashish asossiz. Ularning yaqqolligini anglash uchun, yuqorida sanalgan tamoyillarga butunlay teskari g'oyalarga amal qilib, samarali hayot kechirishga urinish naqadar bo'lmag'ur ekani haqida o'ylash kifoya. Hech kim adolatsizlik, yolg'on, qoloqlik yoki axloqsizlikni umrbod davom etuvchi baxt va muvaffaqiyat uchun mustahkam poydevor deb hisoblamaydi. Garchand odamlar tamoyillarga qanday izoh berish, tushunish va o'zlashtirish borasida bahslashsa ham, ularning mavjudligi haqidagi bilim tug'madir.

Paradigmalarimiz tamoyillarga kancha mos bo'lsa, o'z vazifasini shuncha aniq bajaradi. To'g'ri xaritalar shaxsiy va shaxslararo munosabatlarga xatti-harakatni o'zgartirish uchun sarflangan har qanday urinishdan ko'ra ko'proq ijobiy ta'sir ko'rsatadi.

O'SISH VA O'ZGARISH TAMOYILLARI Shaxs etikasining o'ziga tortuvchi jozibasi shundaki, u hayot sifatini oshirish – shaxsiy samaradorlik, boshqalar bilan sermazmun munosabat o'rnatishning bir nechta tez va osop yo'llarini taklif qiladi. Lekin shaxs etikasi muvaffiqiyatga erishishda mehnat va o'sish kabi tabiiy jarayonlarni inobatga olmaydi. Bu esa mazmunsiz ramzga o'xshaydi. Uni, shuningdek, kishilarni tishlashuni va'da qilayotgan stezda boy bo'lu dasturiga qiyoslash mumkin. Dastur muvaffaqiyatli ko'ringani bilan, baribir yasamaligicha qoladi.

Shaxs etikasi aldoqchi va hiylakordir. Uning 33 17 T QISM. PAR, PARADIGMA VA TAMOYILLAR iniga ia tezkor choralari yordamida yuqori sifatli topishda Det ishga urinish — Chikagodagi biror manzilni Bugun it xaritasidan foydalanishga o'xshaydi.

duch tarikat rUOt kabi harakatlanuvchi shaxslarga tushunmaydi U lar o'zining kimligini bilmaydi yoki kerakligida, y lar faqat kim bo'lishi, o'zini qanday tutishi NURI "Oydin xolos. Ularning hayotida muloqot soxta tabass ma'nosiz suhbat, samimiy qahqaha o'rnini umidsizlik kar haqiqiy iztirob o'rnini esa zerikarli qo'yish mumkir da Bu kabi shaxslarga ikki xil tashxis xos nuqsonda B zirinchisi shuki, ular shaxsiyatning o'ziga tuyuladi. Sh rili azob chekadi. Bu nuqsonlar davosiz shaxslar yer Tor bir Ular, yuqoridagi singari Fchk qilmaydi. dagi har bir tirik insondan umuman ketm kar ki davomida odamzot o'sish va rivojlanishning dastavval yotishini boshdan kechiradi. Mitti bolakay yurishni va arki ini so'ngra o'tirishni, emaklashni, emas. Har bi bu yugurishni urganishi hech kimga sir talab etadi Va sqich juda ahamiyatli hamda ma'lum vaqt tashlab o'tib Eng muhimi, bu bosqichlarning hech birini Ushbu ha o'lmaydi.

chalishni O'ra hayotning barcha tomonlariga – pianino muloqot u rrniidn tortib hamkasb bilan samarali jabhasiga igna bo'lgan rivojlanishning hamma muassasa buni kelali" Har bir shaxs, nikoh, oila va Biz JARAB) boshdan o'tkazadi. .

bilamiz va eri tamayiyanni moddiy hodisalar misolida ijtimoiy u ul qilamiz. Biroq uning hissiy holatlar, bilan sodi esa) va hatto shaxs fe'l-atvori murakkabroq o'lishini tushunish biroz noodatiy va tamoyilini dir. Tushungan tadqirda ham, Jarayon kechirish tekabud qilish va u bilan uyg'unlikda hayot chiqaradi. Na poodatiylik, QIYINCHILIK keltirib ijada biz ba'zan vaqt va quvvatimizni 34 IChKARIDAN – TASHQARIGA tejash, ammo istalgan natijani qo'lga kiritish ilinjida ushbu zaruriy bosqichlarning ayrimlarini qisqartirish payiga tushamiz.

Xo'sh, o'sish va rivojlanishimizdagi tabiiy jarayonni tezlashtirishga urinsak, nima bo'ladi" O'zingiz ayting, o'rtamiyona tennischil bo'la turib, boshqalarni qoyil qoldirish uchun professional tennisda o'ynashga qaror qilsangiz, nima bo'ladi) Professional tennischiga qarshi maydonga tushish uchun ijobiy fikrlashning o'zi yetarli7 Yoki darajangiz ibtidoiy bo'lsa-yu, do'stlaringizga maqtanish maqsadida katta sahnada konsert berishga otlansangiz, natijangiz qanday bo'ladi" Bu savollarning javobi o'z-o'zidan ko'rinib turibdi.

Rivojlanish jarayonini qisqartirish, bez'tibor qoldirish yoki buzish mumkin emas. Bu tabiatga butunlay zid bo'lib, faqatgina ko'ngilsiz, noxush natijalarga olib keladi.

O'n ballik tizimda qaraganda, men biror sohada ikkinchi darajada bo'lsam va beshinchi darajaga o'tishni istasam, dastlab uchinchi, so'ng to'rtinchi darajalarni bosib o'tishim lozim. (Ming kilometr ga cho'zilgan sayohat ilk qadam bilan boshlanadi va bir vaqtning o'zida faqat bitta qadam tashlash mumkin, xolos.

O'qituvchingizga savol berishga, bilmasligingizni oshkor etishga uyalmang. Aks holda, hech qachon o'rganmaysiz, o'smaysiz. Siz uzoq muddat davomida mug'ambirlik qilib, o'zingizni aqlli ko'rsatib yura olmaysiz, oxir-oqibat baribir fosh bo'lasiz. Bilmaslikni tan olish odatda ta'limning ilk bosqichi hisoblanadi. Toro o'rgatganidek, (Mavjud bilimimiz asqatganda, rivojlanishimiz sababchisi bo'lgan bilimsizligimizni eslay olamizmi7) Bir kuni do'stimning ikki qizi ko'zida yosh bilan oldimga kelib, dadasining qo'polli, gapga tushunmasligi ustidan shikoyat qildi. Oqibatidan qo'rqib qizlar ota- onasiga ochiq gapirishga cho'chirdi. Biroq ular ota- onasining mexr-muhabbati, tushunishi va yo'l-yo'riqlariga 35 18 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR muhtoj edi.

Men qizlarning otasi bilan xabarlashdim va u bo'layotgan ishlardan voqifligini bildim. Do'stim chindan ham qiziqqonligini tan oldi, lekin bu fe'l-atvori uchun javob berish, hissiy rivojlanish darajasi past ekanligini tan olishni istamadi. O'zini o'zgartirish uchun ilk qadamni tashlashga uning g'ururi yo'l qo'ymadi.

Turmush o'rtog'imiz, farzandlarimiz, do'stlarimiz yoki hamkasblarimiz bilan samarali aloqa o'rnatish uchun, biz avvalo ularni tinglashii o'rganmog'imiz darkor. Bu esa kuchli hissiy quvvatni talab etadi.

Tinglash – sabr-toqat, ochiqko'ngillik, so'zlovchini tushunish istagi kabi yuksak fe'l-atvor fazilatlarini qamrab oladi. Ko'pchilik uchun suhbat vaqtida sust hissiy e'tibor ko'rsatib, yuqori darajada maslahat berish ancha oson.

Pianino chalish yoki tennis o'ynash davomida qanchalik mohirligimiz yaqqol sezilib turadi: chunki mug'ambirlik qilib, usta o'yinchi sifatida ko'rinishning iloji yo'q.

Lekin fe'l-atvor va hissiyotlar borasida qay darajada rivojlanganimizni bir qarashda aniqlab bo'lmaydi.

Begona odam yoki suhbatdoshimiz oldida o'zimizni boshqacha inson sifatida ko'rsatib, krol'u o'ynay olamiz. Ammo bu biroz muddat ish berishi mumkin. Ba'zan o'ynayotgan krol'uimizga o'zimiz ham ishonib qolamiz. Shunga qaramay, ishonchim komil, ko'pchiligimiz ichki dunyomizdan, aslida kim va qanday ekanligimizdan yaxshi xabardormiz; nafaqat biz, balki birga yashaydigan va ishlaydigan insonlar ham bundan voqif.

Rivojlanishning tabiiy jarayonini tezlatishga urinish biznes olamida qanday oqibatlar olib kelganiga ko'p marta guvoh bo'lganman. Masalan, ayrim ish boshqaruvchilar ta'sirli nutq, soxta tabassum va boshqa nosamimiy usullar orqali xodimlarning mehnat unumdorligi, axloqi va sifatli xizmatini ksotib olishga harakat 36 ICHKARIDAN – TASHQARIGA qiladi, yasama manipulyatsiyalar ishonchsizlik keltirib chiqarishiga ko'z yumadi. Bu uslublar ish bermagan mahal ular mustahkam ishonch poydevori bo'lgan tabiiy tamoyil va jarayonlarni oyoqosti qiluvchi shaxs etikasining boshqa texnikalaridan foydalanishga o'tadi.

Ko'p yillar muqaddam o'zim ham ota sifatida shu tamoyilni buzgan edim. O'sha kuni kichik qizim uch yoshga to'lgani munosabati bilan kichik bayram uyushtirgan edik.

Uyga kirganimda, qizalog'im mehmonxonaning burchagiga borib, mitti qo'lchalari bilan o'ziga berilgan sovg'alarni mahkam qisgancha turar, boshqa bolalarga o'yinchoqlarini berishni istamas edi. Tug'ilgan kunga yig'ilgan ota-onalardan bir nechtasi qizimning xudbinlarcha xatti-harakatidan ko'z uzmasdi. Buni ko'rib, ikki karra uyalib ketdim, sababi o'sha paytlari universitetda ijtimoiy munosabatlar bo'yicha dars o'tardim. Bu vaziyatda ota-onalar mendan pima kutayotganini fahmladim.

Xonada chindan ham tarang muhit hukmron edi – bolalar qizalog'imni o'rab olgan, hozirgina o'zlari sovg'a qilgan o'yinchoqlarni birga o'ynashni so'rardi. Qizim esa qat'iyon rad etardi. Shunda o'z-o'zimga aytdim: (Men qizimga baham ko'rishni o'rgatishim kerak. Baham ko'rish – biz ishonadigan eng asosiy qadriyatlardan biri.

Ishni iltimos qilishdan boshladim.

– Asalim, do'stlaring bergan o'yinchoqlarni ular bilan birga o'yiayqol, iltimos.

– Yo'q, – deb quruqqina javob berdi qizim.

Keyin biroz tushuntirishga harakat qildim.

– Shirin qizim, do'stlaring mehmonga kelganida o'yinchoqlaringni baham ko'rsang, sen mehmonga borganda, ular ham qo'g'irchoqlarini sen bilan o'ynaydi.

— Kerak emast — dedi qizim darhol.

Gaplarim havoga uchayotgani meni battar xijolatga soldi. Uchinchi usul sifatida xayolimga kpora berish) keldi. Mei muloyim ohangda dedim: 37 19 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR — Qizim, agar o'rtoqlaringga o'yinchoqlaringni berib tursang, sen uchun maxsus sovg'am bor. Senga bir quti saqich beraman.

— Men saqich xohlamayman) — deya tutaqib ketdi qizim.

Buni ko'rib, g'azabim qo'zidi. To'rtinchi urinish uchun men dag'dag'a va po'pisani ishga soldim.

— Agar hoziroq o'yinchoqlarni bo'lishmasang, o'zingdan ko'r" — Menga farqi yo'q1 — shunday deb, qizim yig'lab yubordi. — O'yinchoqlar meniki: Ularni birovga berishim shart emas1 Nihoyat, toqatim toq bo'lib, kuch ishlatishga o'tdim.

Qizalog'imning qo'lidan bir nechta o'yinchoqlarni tortib oldim va boshqa bolalarga berdim.

— Mana, bolalar, mana bularni o'ynanglar.

O'sha mahal qizimning o'sishi va rivojlanishi, ikkimizning munosabatlarimizni emas, atrofdagi otalarning men haqidagi fikrini ustun qo'yg'an edim.

Men shunchaki dastlabki xulosamga ko'ra o'zimni haq deb bildim; qizim baham ko'rishi kerak, bunday qilmayaptimi, demak, u nohaq.

Menimcha, o'shanda qizimdan ko'proq narsa kutib yuborgandim, chunki o'zimning hissiy rivojlanish darajam past edi. Men uni tushunish, sabr bilan tinglashning uddasidan chiqmadim yoki shunchaki istamadim. Shuning uchun oson yo'ldan borib, o'yinchoqlarni berishni talab qildim. Kamchiligimni yashirish ilinjida obro'im va otalik mavqeimdan kuch qarzga olib, qizimni o'zim xohlagan ishni bajarishga majburladim.

Biroq qarzga kuch olish kuchsizlanishga olib keladi.

Bunda dastlab qarz beruvchi zaiflashadi. Boisi u bir ishni qilish uchun tashqi omillarga suyanib qoladi. Keyin esa o'zi istamagan ishni qilishga majburlangan odam kuchsizlanadi. Chunki uning mustaqil fikr yuritishi, o'sishi va ichki intizomining rivojlanishiga zarba 38 ICHKARIDAN — TASHQARIGA beriladi. Va nihoyat, o'rtadagi munosabatlarning mazasi qochadi. Hamkorlik o'rnini qo'rquv egallaydi, har ikkala odam ham o'zboshimcha va o'zini himoya qiluvchan bo'lib qoladi.

Xo'sh, qarzga olingan kuchning manbai — u xoh jismoniy kuch bo'lsin, xoh mavqe yoki mansab, obro', tashqi ko'rinish yoki o'tmishdagi yutuqlar — kamaysa yoki tugab qolsa nima bo'ladi) Agar aqlim yetukroq bo'lganda edi, o'sha vaziyatda ichki kuchimga — farzandimni sevish, g'amxo'rlik qilish imkoniyatimga, o'sish va baham ko'rish haqidagi tushunchalarimga suyanib, qizimga tanlov imkoniyatini berardim; o'yinchoqlarni baham ko'radimi yoki yo'q, buni o'ziga tashlab qo'yardim. Ehtimol, ikkinchi uslub, ya'ni tushuntirish besamar ketgandan so'ng, bolalarning e'tiborini biror qiziqarli o'yinga jalb qilib, qizimga qaratilgan ruhiy bosimni yumshatgan bo'lardim. Shuni o'rgandimki, bolalar egalik hissini bir marta boshdan kechirgach, o'zidagi narsalarni tabiiy ravishda o'z xohishi bilan baham ko'rishni boshlaydi.

Tajribamdan shunday xulosa chiqadi: ba'zan o'rgatish kerak bo'lgan paytlar, ba'zan esa o'rgatish talab qilinmaydigan holatlar mavjud. O'zaro munosabatlar keskinlashgan va hissiyotlar bizni boshqargan mahal

o'qitishga urinish ko'pincha hukm va rad etish shakli bo'lib ko'rinadi. Munosabatlar silliq bo'lgan paytda, bola bilan xoli qolib, bosiqlik bilan unga qadriyatlarini o'rgatish yoki muhokama qilish yaxshiroq samara berishi shubhasiz.

Qizimning tug'ilgan kunida buni shunday qilish uchun menda sabr-toqat va ichki nazorat stishmagan, hissiy yetuklik darajam past bo'lgandir balki.

Egalik hissi odamda baham ko'rish hissidan oldinroq paydo bo'ladi. Turmush va ish jarayonida, o'zidagi narsani baham ko'rishni rad etuvchi odamlar, menimcha, egalik hissini hech qachon tuymagan bo'ladi. Farzandlarimizning 39 20 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR to'g'ri o'sishiga yordam berish uchun sabr qilib, ularga egalik hissini boshdan kechirishiga imkon berishimiz kerak. Shu bilan bir qatorda, aqlga tayangan holda baham ko'rishni o'rgatishimiz darkor.

MUAMMONI KO'RISH USULIMIZNING O'ZI MUAMMO Odamlar hamisha qat'iy tamoyillarga amal qiluvchi boshqa shaxslar, oila va tashkilotlar hayotida sodir bo'layotgan ijobiy hodisalarni, yutuqlarni ko'rib, hayajonga tushadi. Shaxsiy faollik va yetuklik, oilaviy birlik, jamoa bo'lib ishlash, o'zaro tashkilotchilik madaniyati ko'pchilikni qoyil qoldiradi. Muvaqqafiyatli shaxslarni ko'rganda paydo bo'lgan ilk savol insonning asosiy paradigmasini oshkor qiladi. Masalan, kBuncha yutuqlarga kanday erishyapsiz? Menga ham muvaqqafiyatli bo'lish sirlarini o'rgata olasizmi?") degan so'roq ortida (Hayotimdagi muammolarni hal qilishim uchun tezkor maslahat yoki yechim bering) degan ma'no mujassam.

Bunday savolga javob topish uchun, aksariyat odamlar o'zi lozim topgan shaxsga murojaat qilib, uning maslahatiga amal qilishni boshlaydi. Bir muddat o'rgangan usul va texnikalari ish berayotgandek tuyuladi. Aspirin bosh og'rig'ini tezda yengillatgani kabi, tezkor yechim ham qiyin muammolarni bir qarashda bartaraf etishi mumkin.

Ammo... Aspirin surunkali bosh og'rig'ini davolashga ojizlik qilishi sir emas. Xuddi shu singari, tezkor yechim qo'llash muammoning asl ildiziga zarba bermaydi.

Natijada oradan ma'lum vaqt o'tib, muammo kuchliroq tarzda yana bo'y ko'rsatadi. Odam tezkor yechimlar orqali davo topishga qancha ko'p o'rganib qolsa, surunkali holatning rivojlanishiga shuncha ko'p hissa qo'shadi.

Muammoni ko'rish usulimizning o'zi muammo.

Ushbu bob muqaddimasida sanalgan muammolar va shaxs etikasining inson tafakkuriga o'tkazadigan ta'siriga yana bir nazar soling.

– Samarali boshqaruvni o'rgatuvchi bir nechta kurslarga 40 ICHKARIDAN – TASHQARIGA katpashdim. Men xodimlarimga nisbatan talabchanman, ammo ularga hamisha to'g'ri va do'stona munosabatda bo'lishga chin ko'ngildan harakat qilaman. Baxtga qarshi, ulardagi sadoqat tuyg'usini his qilmayman. Agar tobim qochib, bir kun ishga bormasam, barcha xodimlar asosiy vaqtini ish qolib, behuda gap sotishga sarflaydigandek go'yo. Nima uchun ularni mustaqil va mas'uliyatli bo'lishga o'rgata olmayman? Nahot o'zim istagan xislatlarga ega ishchilarni topa olmasam? Bu vaziyatdan chiqish uchun shaxs etikasi menga bir iyechta jiddiy choralarni – po'pisa qilish yoki jazolash orqali xodimlarimni bir qolipga solib, shukr qilishga majburlashga o'rgatadi. Yoki ularni rag'batlantiruvchi o'quv mashg'ulotlarini tashkillashtirishga undaydi. Bulardan naf chikmasa, yaxshiroq ishlaydigan yangi xodimlar yollashni maslahat beradi.

Biroq xodimlarimning namoyishkorona sadoqatsizligi ortida boshqa sabab yashiringan bo'lishi mumkinmi" Balki chipdan ham ularning manfaatini ko'zlashimga ishonishmas7 ki munosabatim tufayli o'zlarini jonsiz buyumdek his etarlar Bu qanchalik haqiqat Aslida ham hammasi men ko'rgandekmi7 Men uchun ishlayotgan insonlar haqiqatan ham muammoning bir qismimi7 – Bajarishim kerak bo'lgan ishlar judayam ko'p, vaqtim esa umuman yetarli emas. Haftada yetti kun, yigirma Go'rt soat kuchli bosim ostida va muammolar girdobida yurgandek bo'laman. Bularga barham berish uchun vaqtni to'g'ri taqsimlash bo'yicha seminarlarda ishtirok etdim, turli xil usullarni sinab ko'rdim. Qaysidir ma'noda ular menga yordam berdi. Shunday bo'lsa ham, hanuz hayotim o'zim istagandek baxtli, samarali va osuda emas.

Bu holatda shaxs etikasi menga ishlarimni rejalovchi qandaydir yangi dasturdan foydalanishni yoki bosimni samaraliroq usulda yengishga o'rgatuvchi seminarga 41 21 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR qatnashishni taklif etadi.

Lekin muammoning yechimi ehtimol samaradorlik emasdir7 Ko'p vazifalarni qisqa vaqt ichida bajarish nimanidir ijobiy tomonga o'zgartiradimi yoki insonlar bilan munosabatimni va hayotimga ta'sir etadigan holatni jadallashtiradi xolosmi7 Nimanidir ko'zdan qochirgandirman7 Balki vaqtim, hayotim hamda tabiatim haqidagi tasavvurimni shakllantiruvchi ichki paradigmamga chuqurroq nazar tashlashim kerakdir7 – Oilaviy hayotim izdan chiqdi. Turmush o'rtog'im bilan urishmaymiz, janjallashmaymiz; biz shunchaki ortiq bir-birimizni sevmaymiz, xolos. Vaziyatni to'g'rilashga urindik, mutaxassislardan maslahat oldik. Bari — befoyda. Qachonlardir bizda bo'lgan his-tuyg'ularni qayta tiklay olmaydiganga o'xshaymiz.

Bu masalani hal etish uchun, shaxs etikasi menga oilaviy masalalar yoritilgan biror yangi kitob mutolaa qilishni yoki insonlar jam bo'lib, ichki kechinmalarini o'rtoqlashuvchi mashg'ulotlarda ishtirok etishni tavsiya qiladi. Mobodo shunda ham rafiqam meni ko'ngildagidek tushuna olmasa, o'zim muhtoj bo'lgan sevgiga erishish uchun yangitdan munosabat boshlashim kerakligini uqtiradi.

Birok muammo mening rafiqamda bo'lmasa-chiZ Balki o'zim umr yo'ldoshimning ojizligini kuchaytirib, hayotimni menga qilingan munosabatga muvofiqlashtirayotgandirman) Hayotimdagi muammoni alangalatayotgan turmush o'rtog'im, nikoh va chin sevgi qanday bo'lishi haqida bosh paradigma mavjudmi menda7 Misollardan ko'rib turganingizdek, shaxs etikasi shakllantiradigan paradigmalar muammolarni ko'rish va yechish yo'limizga katta ta'sir ko'rsatadi.

Bugungi kunda aksariyat odamlar shaxs etikasining quruq va'dalariga bilib-bilmay aldanib qolmoqda.

Mamlakat bo'ylab sayohat qilib, turli tashkilotlarda 42 ICHKARIDAN – TASHQARIGA ruhlantirish psixologiyasi hamda kmotivatsion) hikoyalarni so'zlovchi ma'ruzachilardan uzoqni ko'zlovchi rahbarlar bezor bo'lganiga guvoh bo'laman.

Bu rahbarlar haqiqat istaydi; ularga taraqqiyot kerak. Ularga tezkor yechim shart emas. Ular surunkali muammolarni hal qilishni ko'zlaydi. Shuning uchun uzoq muddatli ijobiy natija keltiruvchi tamoyillarga e'tibor qaratadi.

TAFAKKURNING YaNGI DARAJASI Albert Eynshteyn ta'kidlashicha, xBiz muammolarimizni ularni yaratgan vaqtimizdagi fikrlash darajamiz bilan hal qila olmaymiz).

Atrofimizga va ichki olamimizga nazar solib, shaxs etikasi tufayli paydo bo'lgan muammolarni anglar ekanmiz, ular chuqur, fundamental ekanligini tushunamiz. Ularni yechish uchun yangi, yanada chuqurroq

fikrlash bosqichiga — samarali inson bo'lish va muloqot qilish o'lchovini aniq belgilab beruvchi tamoyillarga asoslangan paradigмага muhtojmiz.

(Muvaffaqiyatli insonlarning yetti ko'nikmasi) kitobi aynan ana shu yangi fikrlash bosqichini yoritib beradi.

Shaxsiy va shaxslararo samaradorlikni ta'minlovchi ushbu bosqich mag'zini tamoyillarga asoslangan, fe'l-atvorga yo'nalgan hamda Ichkaridan tashqariga) yondashuvi tashkil qiladi.

Ichkaridan tashqariga yondashuvining ma'nosi shuki, samarador bo'lishga ilk qadam odamning o'zidan, aniqroq aytganda, uning ichki dunyosi, paradigmalari, fe'l-atvori va motivlaridan boshlanadi.

Misol uchun, turmushingiz baxtli bo'lishini istasangiz, salbiy quvvatni yengib, ijobiy quvvat ulashuvchi inson bo'ling.

O'smir farzandingiz sizni yaxshi ko'rishini, dilkash bo'lishini xohlaysizmi? U holda tushunuvchan, rahmdil va mehribon ota-onaga aylaning.

43 22 GQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Agar ishingizda ko'proq erkinlikni orzu qilsangiz, mas'uliyatli, yordamga shay, foydali xodim bo'ling.

Sizga ishonishlarini istaysizmi? U holda, ishonchga loyiq ekaningizni isbotlang.

Agar ikkilamchi qudrat namunasi bo'lgan biror iqtidoringizni yuzaga chiqarishni xohlasangiz, dastlab birlamchi qudrat, ya'ni fe'l-atvoringizni yuksaltirishga e'tibor qarating.

Ichkaridan tashqariga yondashuviga ko'ra, kShaxsiy g'alabalar) hamisha (Ommaviy g'alabalarudan avval keladi. Ya'ni o'zimizga va'da berib, uddasidan chiqishimiz boshqalarga berilgan va'dani bajarishimizdan ko'ra muhimdir. Shu bois, fe'l-atvorga nisbatan shaxsiyatni birlamchi bilishimiz, o'zimizni takomillashtirmasdan turib boshqalar bilan aloqalarimizni yaxshilashga urinishimiz befoyda.

Ichkaridan tashqariga) – inson o'sishi hamda rivojlanishini belgilovchi tabiiy qonunlarga asoslangan davomli yangilanish jarayonidir. U o'sishning yuqori qismi bo'lib, yanada samarali munosabatlar va mas'uliyatli mustaqillikka olib boradi.

Juda ko'plab ajoyib, iqtidorli shaxslar, chin qalbdan baxt va muvaffaqiyatga erishishii istovchi insonlar, tinimsiz izlanishda bo'lgan yoki cheksiz azob chekayotgan odamlar bilan birga ishladim. Kamina yirik tadbirkorlaru kollej talabalari, dipiy va ijtimoiy guruhlar, turli oilalar vakillariyu kelin-kuyovlar bilan muloqotda bo'ldim. Ammo biror marta bo'lsin, muammolarga davomiy schim taqdim etuvchi, umrbod baxt-omad kaliti bo'lgan ktashqaridan-ichkarigaz yondashuvini ko'rmadim.

(KTashqaridan-ichkariga) paradigmasiga tayanganlar o'zini jabrdiyda va keraksiz hisoblovchi baxtsiz odamlar bo'ldi. Ular boshqalarning ojizligiga diqqat qaratadi va o'zining abgor ahvoli uchun muhitni aybdor deb biladi.

Men bir-birini o'zgartirishga, kgunohlaruini ochib 44 IChKARIDAN – TASHQARIGA tashlashga tayyor, juftini o'zi istagan qolipga solishga intiluvchi er-xotinlarga duch keldim. Bundan tashqari, ko'p vaqt va quvvat sarflab, qonun yaratish va shu qonun yordamida odamlarni go'yo o'zaro ishonch mavjuddek tutishga majburlovchi mehnat nizolariga guvoh bo'ldim.

Oilamiz a'zolari yer yuzidagi uchta eng kqaynoq) nuqta "Janubiy Afrika, Isroil va Irlandiyada istiqomat qilgan. Ishonchim komil, ktashqaridan-ichkariga) ijtimoiy paradigmasining hukmronligi ushbu

hududlardagi muammolarning asl manbasidir. Har bir guruh muammo ktashqaridar ekaniga, agar kulari (ya'ni boshqalar) o'zini kto'g'rilasa)u, muammo hal bo'lishiga ishonadi.

klchkaridan tashqariga – ko'p sonli odamlar uchun keskin paradigma almashinuvi sanaladi. Chunki u mavjud vaziyat va shaxs etikasining ijtimoiy paradigmasiga kuchli ta'sir o'tkazadi.

Lekin mening shaxsiy hamda boshqa insonlar bilan ishlash jarayonida orttirgan tajribam, shuningdek, o'tmishdagi muvaffaqiyatli jamiyatlar hamda shaxslarni diqqat bilan o'rganishimdan kelib chiqib ayta olamanki, KYetti ko'pikmauda keltirilgan tamoyillarning aksariyati allaqachon ongimiz va vijdonimizda mavjud.

Ularni tanish va rivojlantirish, eng og'riqli muammolarimizni hal etishda foydalanish uchun biz avvalo boshqacha fikrlashga, paradigmalarimizni fikrlashning yangi darajasi – klchkaridan tashqariga) almashtirishimiz zarur. Ushbu ko'nikmalarni anglab, hayotimizga tatbiq etishga chog'lanar ekanmiz, ishonamanki, T.S.Eliotning quyidagi fikri zamiridagi haqiqatni qayta kashf etamiz: kBiz izlanishdan to'xtamasligimiz kerak.

Izlanishlarimiz yakuni – boshlagan joyimizga qaytish va uni yangidan kashf qilish bo'ladir.

45 23 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHa Odatlarimiz kimligimizni ko'rsatadi.

Shunday ekan, komillik biror harakatda emas, balki ko'nikmadadir.

ARISTOTYeL Fe'l-atvorimiz asosan ko'nikmalarimiz jamlanmasidir. kFikr urug'ini eksangiz, harakat yetishtirasiz; harakat urug'ini ekib, ko'nikma hosilini olasiz; ko'nikma urug'idan fe'l-atvor unib chiqadi; fe'l-atvorni ekkanda esa, butun taqdiringiz yaraladi.) Tamoyil shu tarzda davom etaveradi.

Ko'nikmalar – hayotimizda qudratli kuchga ega omillardir. Ular izchil, ko'pincha anglanmagan shaklda bo'lgani tufayli, to'xtovsiz ravishda bizning fe'l- atvorimizni ifoda etadi va samaradorlik yoki samarasizlik darajamizni belgilab beradi.

Buyuk pedagog Xoreys Mann aytganidek, kOdatlar arqonga o'xshaydi. Biz uni har kuni bir toladan eshamiz.

Tez orada bu arqonni uzib bo'lmay qoladiz. Shaxsan men yuqoridagi jumlalarning so'nggi qismiga qo'shilmayman.

Chunki har qanday karqononi uzish mumkinligini bilaman.

Ko'nikmalarni nafaqat orttirish, balki ulardan voz kechish ham mumkin. Faqat buni tezda amalga oshirish mushkul.

Ko'nikmalardan voz kechish diqqat-e'tibor talab etuvchi uzoq muddatli jarayondir.

KApollon Shuning sayohatiga guvoh bo'lganlar insoniyatning Oyga qadam qo'yib, so'ng Yerga qaytib kelishini ko'rganlarida hayratdan yoqa ushlashgandi.

KAql bovar qilmas), O'ta hayratlanarli) kabi orttirma sifatlar ham o'sha voqeani tasvirlash uchun ojiz edi.

Lekin Oyga yetib borish uchun fazogirlar Yerning tortish kuchini yorib o'tishiga to'g'ri kelgan. Safarning dastlabki daqiqalarida Yerdan ko'tarilish, so'ngra ilk 46 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHa



kilometrlarni bosib o'tish uchun ishlangan quvvat kelgusi million kilometr masofaga uchishga sarf etilgan quvvat miqdoridan ko'proq edi.

Xuddi shu kabi, ko'nikmalarda ham kuchli tortish kuchi mavjud. Muhim ishlarni ortga surish, sabrsizlik, hamma parsaga tanqidiy ruhda qarash yoki xudbinlik singari inson samaradorligiga salbiy ta'sir qiluvchi ko'nikmalarni yengish oson emas, Buni uddalash uchun, shunchaki istak va hayotimizda bir nechta mayda o'zgarishlarni amalga oshirish yetarli bo'lmaydi. kKo'tarilishu juda ulkan jonbozlik talab etadi. Lekin tortish kuchini yorib o'tgach, ozodligimiz butunlay o'zgacha ko'rinish oladi.

Har qanday tabiiy kuch qatori, tortish kuchi ham bizning foydamizga yoki aksincha ishlashi mumkin.

Ba'zi ko'nikmalarimizning tortish kuchi o'zimiz istagan manzilga yetishimizga to'sqinlik qiladi. Biroq unutmash kerakki, ayni shu tortish kuchi bizning dunyomizni birlashtirib, sayyoralarini o'z orbitasida saqlaydi va fazodagi tartibni nazorat qiladi. U juda qudratli ekani shubhasiz. Ko'nikmalarimizning tortish kuchidan unumli foydalansak, biz birdamlik va tartib yaratib, hayotimizning samarador bo'lishiga erisha olamiz.

KKO'NIKMAR O'ZI NIMAZ Biz kko'nikmau deganda bilim, mahorat hamda istak kesishgan chorrahani tushunamiz. Bilim – nazariy paradigma bo'lib, nima qilishni va nima uchun qilishni belgilaydi. Mahorat esa qanday bajarishni aniqlab beradi. Istak – turtki, bajarishga bo'lgan xohishdir.

Hayotda biror narsani ko'nikmaga aylantirish uchun ana shu har uchala unsurga bir vaqtda ega bo'lishimiz talab qilinadi.

Jumladan, hamkasblarim, turmush o'rtog'im yoki farzadlarim bilan aloqalarim ko'pgildagidek bo'lmasligi mumkin. Buning asosiy sababi, ularga doim nima o'ylayotganimni aytaman, lekin hech qachon tinglamayman.

47 24 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Insonlar o'rtasida samarali muloqotni ta'minlovchi tamoyillar haqida o'rganmasam, atrofimdagilarni tinglashim zarurligidan bexabar ham qolishim mumkin.

Boshqalar bilan samarali muloqotga kirishish uchun ularni tinglashim kerakligini bilaman ham deylik, lekin menda buni bajarish uchun mahorat bo'lmasligi, boshqa bir insonni qanday qilib chin dildan tinglashni bilmasligim mumkin.

Tipglash zarurligidan xabardor bo'lishim va qanday qilib tinglashni bilishim ham maqsadga erishishim uchun yetarli emas. Agar o'zim istamasam, xohish yo'q bo'lsa, tinglashni hech qachon ko'nikmaga aylantira olmayman.

Ko'rib turganingizdek, ko'nikma yaratish uchun uch o'lchamda ishlash talab qilinadi.

Bo'lish va ko'rish o'zgarishi yuqorilovchi jarayon hisoblanadi: qanday bo'lishimiz – ko'rishimizni o'zgartiradi, o'z navbatida qanday ko'rishimiz qanday bo'lishimizga ta'sir o'tkazadi. Shu tariqa, o'sish spirali bo'ylab yuqoriga harakatlanamiz. Bilim, mahorat va istak ustida mehnat qilib, yillar davomida soxta xavfsizlik manbai bo'lgan eski paradigmalarni sindirishimiz, natijada shaxsiy va shaxslararo samaradorlikning yangi darajalariga yorib kirishimiz mumkin.

Bu jarayon baʼzan ogʻriqli boʻlishi ehtimoldan yiroq emas. Oʻzgarish jarayonini yuksakroq maqsad bilan, hozirgi istagimizni emas, kelajakdagi xohishingizni ustun qoʻyish orqali ragʻbatlantirishingiz lozim. Muhimi, ushbu jarayon mahsuli sifatida kmavjudligimizning maqsadi va mazmuni) boʻlgan baxt dunyoga keladi. Baxt tushunchasiga esa eng kamida koʻzimiz istagan natijaga erishish yoʻlida hozirgi istaklarimizni qurbon qilish natijasi) deya taʼrif bera olamiz, KAMOLOT CHIZIGʻI kYeti koʻnikma) – har biri alohida boʻlgan psixologik formulalar yigʻindisi emas. Oʻsishning 48 YeTTI KOʻNIKMA – UMUMIY TUShUNChA tabiiy qonunlari bilan uygʻunlikda, ular shaxsiy va shaxslararo samaradorlikni rivojlantiruvchi oʻziga xos, izchil, bir-biriga uzviy bogʻliq yondashuvni hosil qiladi. kYeti koʻnikma) bizni kamolot chizigʻi boʻylab boshqalarga bir tomonlama tobelikdan oʻzaro bogʻliqlik sari yetaklab boradi.

Hayotimizni goʻdaklikdan, boshqalarga qaram boʻlgan holda boshlaymiz. Atrofdagilar bizga gʻamxoʻrlik qiladi, yoʻl koʻrsatadi va hayotimiz davomiyligini taʼminlab beradi. Bularsiz biz bir necha soat, nari borsa, bir necha kungina yashashimiz mumkin, xolos.

Keyinchalik, asta-sekinlik bilan maʼlum oylar va yillar mobaynida jismoniy, aqliy, ruhiy va moliyaviy jihatdan mustaqillashib boramiz. Oxir-oqibat, ichki nazorat va oʻziga ishonch tuygʻulari rivojlanib, oʻz-oʻzimizga gʻamxoʻrlik qila olish darajasiga yetamiz.

Oʻsib-ulgʻayganimiz sari butun boshli tabiat oʻzaro bogʻliqligini, yaʼni tabiatni, shu jumladan, jamiyatni ham boshqarib turadigan ekologik tizim mavjudligini anglab yetamiz. Bundan tashqari, inson tabiatining yuqori choʻqqilari ham uning boshqalar bilan munosabatiga aloqadorligini, yaʼni insonlar hayoti ham bir-biri bilan bogʻliqligini kashf etamiz.

Goʻdaklikdan balogʻatga yetgunimizgacha boʻlgan ulgʻayish jarayoni tabiiy qonunlarga muvofiq kechadi.

Ayni paytda ulgʻayishning bir necha shakllari mavjud.

Masalan, jismoniy kamolotga yetishimiz bir paytning oʻzida ruhiy va aqliy jihatdan kamolotga yetganimizni belgilamaydi. Boshqa tomondan, shaxsning jismoniy qaramligi uning aqliy yoki hissiy jihatdan ham yetuk emasligini anglatmaydi.

Kamolot chizigʻida, qaramlik – KSIZ) bilan bogʻliq paradigma hisoblanadi: SIZ menga gʻamxoʻrlik qilasiz; qiyin vaziyatlarda SIZ meni qoʻllab-quvvatlaysiz; SIZ yordam bermadingiz; natija uchun SIZni ayblayman.

49 25 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Mustaqillik esa KOʻZIMuga yoʻnaltirilgan paradigmadir: OʻZIM qila olaman; OʻZIM javobgarman; qiyin vaziyatlarda Oʻzimga tayanaman; OʻZIM tanlay olaman.

Shaxslararo bogʻliqlikda boʻlsa, kBIZ) paradigmasi hukmron: BIZ qila olamiz; BIZ bir-birimizga koʻmaklasha olamiz; BIZ qobiliyatlarimiz va imkoniyatlarimizni birlashtirgan holda yuksakroq natijaga erisha olamiz.

Tobe odamlar oʻz istaklarining roʻyobi uchun boshqalarga muhtoj boʻladi. Mustaqil odamlar har bir narsaga oʻz saʼy- harakatlari bilan erishadi. Munosabatlarda shaxslararo bogʻliqlikka tayanadigan odamlar esa muvaffaqiyat choʻqqisini zabt etish yoʻlida oʻz kuchini atrofdagilarniki bilan birlashtiradi.

Agar mei jismoniy tomondan qaram holda, aytaylik, shol yoki nogiron, yoki jismoniy imkoniyati cheklangan odam boʻlsam, sizning yordamingizga muhtoj boʻlardim. Agar ruhiy tobe boʻlganimda, shaxsiy qadr-qimmatim toʻgʻrisidagi tushuncham sizning men haqidagi fikringizdan kelib chiqardi. Masalan, meni yoqtirmasligingizni ulkan fojia deb qabul qilardim. Aqliy jihatdan qaramligim boʻlsa, fikrlashda, hayotimdagi masalalar va muammolarni hal qilishda sizga tayanishimda koʻzga tashlanardi.

Mening jismonan mustaqilligim har qanday ishni o'zim ko'ngildagiday bajarishim bilan belgilanadi.

Aqliy mustaqillikda o'z shaxsiy fikrimga ega bo'lishim, o'ylarimda mavhumlikning bir bosqichidan boshqasiga tomon ko'chib yurishim mumkin. Tanqidiy fikrlash, tahlil qilish, fikrlarimni tartibga solish va ularni tushunarli tilda bayon qilish imkoniyatiga ega bo'laman.

Ruhij jihatdan, ich-ichimdan o'zimni borimcha qabul qila olaman. O'z harakatlarimni o'zim boshqarishim mumkin. Inson qadr-qimmatini boshqalarning fikri va munosabatlariga ko'ra o'lchamayman.

Mustaqillik qaramlikka nisbatan ancha stuk holat 50 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHa ekanini payqash qiyin emas. Mustaqillik katta yutuq hisoblanadi. Lekin u eng oliy natija emas.

Biroq bugungi zamonaviy ijtimoiy paradigma mustaqillikni ko'klarga ko'taradi. U ko'pchilik odamlar va ijtimoiy harakatlar belgilagan asosiy maqsad hisoblanadi. Aksariyat shaxsiy rivojlanishga oid qo'llanmalar shaxs mustaqilligini o'ziga poydevor qilib olgan, go'yoki o'zaro aloqa, jamoa bilan ishlash, hamkorlik kabi tushunchalar tosh bosmaydigandek.

Mustaqillikka bu qadar urg'u berishimiz bizni qaramlikka, ya'ni boshqalar bizni nazorat qilishiga, bajaradigan ishimizni belgilab berishiga, bizdan foydalanishiga va bizga ta'sir o'tkazishiga nisbatan reaksiyamizdir.

Unchalik ham keng tarqalmagan shaxslararo bog'liqlik tushunchasini aksariyat insonlar qaramlik bilan aloqador deb o'ylaydi. Va natijada xudbinona sabablar tufayli turmushdan ajragan, farzandlarini tashlab ketgan, har qanday ijtimoiy majburiyatlardan o'zini chetga oladigan odamlarga ko'p duch kelamiz. Ular o'z munosabatlarini mustaqillikni ro'kach qilib osonlikcha buzib tashlaydi.

Insonning kkishanlarni parchalab tashlashiga), kozod bo'lishiga, ko'z fikrini isbotlashigar, ko'z holicha yashashigar olib keluvchi reaksiya, odatda, insonning tom ma'noda qaram ekanligini fosh qiladi. Bu qaramlik tashqi qaramlikdan farqli o'laroq, insonning ich- ichida joylashgan bo'lib, undan qochish imkonsizdir.

Atrofdagilarning oqizligi tufayli ruhiy holatimizning buzilishi yoki vaziyat nazoratimizdan chiqqani tufayli o'zimizni jabrdiyda his qilishimiz ham ichki qaramligimizning yorqin namunasidir.

Balki vaziyatimizni o'zgartirish kerak dersiz. Lekin qaramlik masalasi insonning shaxsiy kamoloti bilan bog'liq bo'lib, vaziyatga deyarli aloqasiz. Eng yaxshi shart-sharoitning mavjudligi ham insonni g'o'rlik va 51 26 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR qaramlikdan xalos etishiga kafolat bermaydi.

Fe'l-atvordagi haqiqiy mustaqillik bizni boshqarilishdan ko'ra boshqarishga undaydi. U bizni sharoitga va atrofdagilarga tobelikdan xalos qiladi va harakat qilish uchun arzirli maqsad sanaladi. Shunday bo'lsa-da, mustaqillik samarali hayot kechirish yo'lidagi oliy maqsad bo'la olmaydi.

Faqat mustaqil fikrlashning o'zi hamma narsa o'zaro bog'liq reallikka mos tushmaydi. Boshqalar bilan o'zaro Hamkorlikda ishlashga layoqatsiz, mustaqil insonlar o'z kasbining ustasi bo'lishi mumkin, lekin ulardan yaxshi rahbar yoki jamoa a'zosi chiqmaydi. Ular turmushda, oilada yoki tashkiliy muassasalarda muvaffaqiyatga erishish uchun zaruriy o'zaro bog'liqlik paradigmasiga asoslanmaydi.

Hayotda tabiatan hamma narsa bir-biriga o'zaro aloqador. Mustaqil holidagi yuqori samaradorlikka erishish ilinjida yurgan odam xuddi gol'f tayoqchasi bilan tennis o'ynashga urinayotgan o'yinchiga o'xshaydi — undagi vosita reallikka mos tushmaydi.

Uzaro bog'liqlik – ancha stuk va mukammal tushuncha.

Agar men jismoniy jihatdan o'zaro bog'liq bo'lsam, o'z kuchim bilan ko'p narsani uddasidan chiqa olaman. Bundan tashqari, boshqalar bilan birga ishlab, yolg'iz erishishim mumkin bo'lgan eng yaxshi natijadan ham yuqoriroq natijani qo'lga kiritishim mumkinligini anglayman.

Agar ruhiy jihatdan o'zaro bog'liqlikka tayapsam, ich- ichimda shaxsiy qadr-qimmatimni yuqori saqlayman. Shu bilan birga, insonda boshqalarga mehr-muhabbat ulashish va qabul qilishga ehtiyoj borligini tushunaman. Aqliy hamkorlik, boshqalarning a'lo fikrlarini o'zimniki bilan birlashtirish foydali ekaniga ishonaman.

Uzaro bog'liqlikka tayanadigan shaxs sifatida, men chuqur va mazmunli fikrlarimni boshqalar bilan bo'lishish imkoniga ega bo'laman. Ayni vaqtda atrofdagilarning ulkan manbalari va imkoniyatlaridan foydalanishimga 52 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHA sharoit yaraladi.

Shaxslararo bog'liqlik bu faqat mustaqil shaxslar qilishi mumkin bo'lgan tanlovdir. O'zgalarga qaram insonlar bu imkoniyatdan foydalana olmaydi. Ularda buqilishga undaydigan fe'l-atvor mavjud emas; ular o'z imkoniyatlarini boshqara olmaydi.

Shuning uchun kitobdagi 1, 2, 3-ko'nikmalar o'zini tuta bilishni o'rgatadi. Ular insonni tobelikdan mustaqillik tomon boshlaydi. Ular kshaxsiy g'alabalarudir, fe'l- atvordagi o'sishning asosidir. (Shaxsiy g'alabalar) sommaviy g'alabalaredan oldin keladi. Bu jarayon avval urug' ekib, so'ng hosilni yig'ib olishga o'xshaydi.

Avval hosilni yig'ib olib keyin urug' ekmaysiz-ku. Bu klchkaridan tashqariga) jarayonidir.

Siz chinakam mustaqil shaxsga aylanganingiz sari boshqalar bilan samarali aloka o'rnatish uchun kuchli tayanch hosil bo'lib boradi. Sizda 4, 5 va b-ko'nikmalarda tilga olinuvchi jamoa bilan ishlash, hamkorlik va o'zaro muloqot kabi xususiyatlarni ishga solib, ommaviy g'alabalarga erishish mumkin bo'lgan fe'l-atvor asosi bunyod bo'ladi.

Bu 4, 5, 6-ko'nikmalar ustida ishlashdan avval 1, 2, 3-ko'nikmalarni to'liq o'zlashtirib olish kerak degani emas. Ketma-ketlikni tushunish sizga o'zingizdagi o'sishni oson nazorat qilish imkonini beradi, lekin men sizga 1, 2, 3-ko'pikmalarni mukammal egallash maqsadida bir necha yil atrofdagilardan ajralib yurishii taklif qilayotganim yo'q. Har bir narsa o'zaro bog'liq bo'lgan olamning bir bo'lagi sifatida siz ham har kuni dunyo bilan hamnafas bo'lishingizga to'g'ri keladi. Biroq bu dunyoning zalvarli tashvishlari fe'limizda osonlikcha o'zining surunkali izlarini qoldirishi mumkin. Bog'liqlik jarayoniga anday ta'sir ko'rsata olishingizni tushunsangiz, harakatlaringizga qadam-baqadam, o'sishning tabiiy qopunlari bilan uyg'unlikda e'tibor qarata olasiz.

7-ko'nikma – yangilanish ko'nikmasi. U hayotning 53 27 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR to'rt jabhasidagi muntazam, mutanosib yangilanishni qamrab oladi va boshqa barcha ko'nikmalarni o'zida mujassamlashtiradi. Bu sizni har bir ko'nikmani anglash va amal qilishning yangi bosqichiga ko'taruvchi davomli rivojlanish ko'nikmasidir.

Keyingi sahifada aks etgan diagramma yetti ko'nikmaning o'zaro bog'liqligi va ketma-ketligining ko'rgazmasidir. Biz undan kitob davomida, alohida holatda ko'pikmalar o'rtasidagi o'zaro munosabat hamda ularning birgalikda nimalarga qodir ekanini tushuntirishda ishlatamiz. Har bir tushuncha yoki ko'nikmaga murojaat qilinganda belgi kiritiladi.

SAMARADORLIK NIMA (Yetti ko'nikma) samaradorlikni ta'minlovchi ko'nikmalardir. Ular tamoyillarga asoslanganligi tufayli maksimal darajada uzoq muddatli foyda keltiradi. Ushbu ko'nikmalar muammolarni hal qilishda, imkoniyatlarni kengaytirishda, o'sish davomida duch keladigan boshqa tamoyillarni o'rganish va qo'llashda samarali foydalaniladigan to'g'ri xaritalarni yaratadi.

Shu tariqa shaxs fe'l-atvorining ajralmas qismiga aylanadi.

Yetti ko'nikmauning samaradorlik ko'nikmasi deyilishiga yana bir sabab bor. Ular kamina KTUTV muvozanati) deb ataydigan samaradorlik tamoyili, tabiiy qonun bilan uyg'unlikka asoslangan. Afsuski, aksar kishilar bu tamoyilni o'ziga qarshi buzib ishlatadi.

Uni osongina tushunish uchun Ezopning g'oz va oltin tuxum haqidagi masalini eslash kifoya.

Masalda bir kuni kambag'al dehqon g'ozining inida oltin tuxumni topib oladi. Boshida bu qandaydir nayrang bo'lsa kerak deb o'ylaydi. Ammo tuxumni ag'darib ko'rganda bu tuxum haqiqiylikini biladi.

Tuxum toza oltindan; Dehqon ko'zlariga ishonmaydi.

Bu hol ertasi kuni yana takrorlanganda hayrati oshadi.

54 YETTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHA Kelasi kuni u yana g'oz iniga chopadi va yana bitta oltin tuxumni ko'radi. Dehqon favqulodda boyib ketadi; hammasi haqiqatligi qanday yaxshi. Lekin ortib borayotgan boylik o'z ortidan sabrsizlik va ochko'zlikni ergashtirib keladi.

Oltin tuxumlarni bir kun kutishga sabri chidamagan dehqon ularning hammasiga birdan ega bo'lish uchun g'ozni o'ldirishga qaror qiladi. G'ozning ichini yorib ko'rganida u yerda hech narsa yo'qligini ko'radi. Hech qanday oltin tuxumlar yo'q edi. Endi boshqa tuxum olish imkoni ham yo'q edi. Dehqon uni ta'minlab beruvchi g'ozni o'ldiradi.

Masalda ko'rinib turganidek, samaradorlik ikki narsa: ta'minot (oltin tuxumlar) va ta'minot vositasi (G'oz) ning birgalikdagi natijasi hisoblanadi.

Agar siz faqat oltin tuxumlarga e'tibor berib, g'ozni e'tibordan qochirsangiz, tez orada ta'minot vositasidan ayrilib qolishingiz mumkin. Boshqa tomondan, oltin tuxumlarga ega bo'lishni o'ylamay faqat g'ozga e'tibor qaratsangiz, tez orada o'zingizni yoki g'ozning qornini to'qlash uchun kerak bo'luvchi kerakli mablag'dan mahrum bo'lasiz.

Demak, samaradorlik muvozanatdadir. Mep uni 17 TV muvozanati deb atayman. T – kutilgan ta'minot, ya'ni oltin tuxumlar, TV bo'lsa ta'minot vositasidir.

UCH VOSITA Asosan, vositalar uch xil: moddiy, moliyaviy va insoniy ko'rinishda bo'ladi. Ksling, har birini birma- bir ko'rib chiqamiz.

Bir necha Yil avval moddiy vosita – elektron o't o'ruvchi mashina sotib oldim. Uni ta'mirlamasdan qayta va qayta ishlataverdim. Mashina ikki mavsum yaxshi ishladi, keyin ishlamay qoladigan odat chiqardi. Uni o'tkirlab, tuzatishga Harakat qilganimda bildimki, mashina motori dastlabki quvvatining yarmini yo'qotib bo'lgan ekan. U endi befoyda matohga aylangandi.

Agar men TVga e'tibor qaratganimda, o't o'rish 55 28 T QISM. PARADIGMA VA TAMOIYILLAR mashinasin.

mashinasi kiti niri, yaxshi saqlaganimda hali ham T 5 lg: y 5 kiladi ri an maysadan huzurlanayotgan bo'lardim.

kanon ish uchun uni ta'mirlab turishimga a ko'proq pul va vaqt yo'qt yo'qotdim. B ch samarasiz natija bo'lgandi. U y Qisqa mudda yo " I chiyo-ischik daromad yoki natijani o'ylagan holda, 995 ki gar zir kompyuter, kir yuvadigan mashina, minidindnar i atrof-muhit kabi moddiy ta'minot ini vayron qilishimiz hech gap emas. T va TV agi muvoz : O'nisia, tuvozapatni saqlash jismoniy vositalardan ra i foydalanishda katta rol o'ynaydi shuningde y "Tnneada moliyaviy vositalardan samarali quli, = ga Ham muhim ta'sir ko'rsatadi. Odamlar chindan ariya bilan undan keladigan foizlarni einsinirib yubormayaptimi7 Yashash sharoitingizni aUaigi Ya " 2 Um Ko'proq oltin tuxumlar olish uchun asosiy kiida Da jaat qilganmisiz hech7 Asosiy sarmoyaning kasanin O'nin keladigan foizlar yoki daromadning ida eklr. Kamayayotgan kapital kichrayib xir-oqibat asosiy yo R a SI a ini bitish Y ehtiyojlaringizni Bizdagi en b imkraia g muhim moliyaviy vosita – pul topish ki nadir. Shaxsiy TVni yaxshilashga doimo rni ari b boriga, imkoniyatlarimizni keskin nekanar D ka yoki xo'jayinning biz haqimizdagi Tarinan O'r , Mo liliy qaram bo'lgancha hozirgi amalib o'tiraveram: averamiz. Yuqorida Ham shunchaki samarasiz ish Shminida Insonlar o' a o' 4 qari ikriodan TUTV muvozanati boshqalariga karaldi munlirok Urin egallaydi. Chunki aynan TIY Va moliyaviy t; a'minot vo; nazorat qilish imkoniyati mavjud ka Agar niko y : "ona Va bu ikki kishining har biri ko'proq ila en ul Haqida qayg'ursa, munosabatlarni o'zining foydasiga burishga harakat qiladi.

56 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHA Ular o'zaro mehr va hamdardlik tuyg'ularining teran munosabatlar uchun zarur ekanligini mensimay, ko'pincha beparvo va bez'tibor bo'ladi. Juftliklar bir-biriga ta'sir o'tkazish, o'z ehtiyojlariga e'tiborni qaratish, o'z pozitsiyasini oqlab, umr yo'ldoshining nohak ekanligini isbotlovchi dalillar qidirish bilan ovora bo'lib qoladi.

O'rtadagi rishtalar o'z-o'zidan yomonlasha boshlaydi. (oz).

kundan-kunga kasallanib boradi.

Ota-ona va bola o'rtasidagi munosabat-chi3 Bolangiz go'dakligida sizga qaram va ojiz bo'ladi. Bundan esa, uni tarbiyalash, muloqotda bo'lish, tinglash kabi TVga yo'naltirilgan ishlarni e'tiborsiz qoldirilishi ehtimoli oshadi. Ayni paytda sizda ustunlikni o'z qo'lingizga olishga, farzandingizga ta'sir o'tkazishga, xohlaganingizni talab qilishga barcha imkoniyatlar muhay Siz kattaroqsiz, aqlliroqsiz va siz haqsiz. Shunday ekan, nima uchun bolangizga nima qilish kerakligini uqtirmas ekansiz7 Kerak bo'lsa, unga bakirasiz, qo'rqitasiz, o'z yo'lingizdan yurishni talab qilasiz.

Yoki uni o'z holiga tashlab qo'yishingiz mumkin. Boshqa ishlarga chalg'ib, farzandingiz istagini bajarishga sharont yaratib berishingiz mumkin. Ana shunda u shaxsiy intizom va mas'uliyat tuyg'ularidan yiroq bo'lib ulg'ayadi.

Qattiqqo'l yoki hamma narsaga yo'l qo'yib beradigan — ikkala holda ham siz oltin tuxum dardidasiz. Hamma narsa siz xohlaganday bo'lishini yoki sizni yaxshi ko'rishlarini xohlaysiz. Ayni paytda g'ozga nima bo'ladi" Bir necha yillik yo'lni bosib o'tgandan so'ng, farzandingizda yaxshi tanlov qilish yoki muhim maqsadlarga erishish uchun zarur bo'lgan mas'uliyat, intizom, o'ziga ishonch tuyg'ulari qapday shakllanadi" O'rtadagi munosabatlar-chi7 Farzandingiz ayni o'smirlik chog'ida, ruhiy muammolarga duch kelganda siz uni ayblamay tinglashingiz, u haqda qattiq qayg'urishingiz, nima bo'lishidan qat'i nazar, sizga ishonish mumkinligini qanday anglab yetishi mumkin3 57 29 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR.

O'rtadagi munosabat u bilan muloqot qilishga, unga ta'sir o'tkazishga yaraydimi? Tasavvur qiling, siz qizingizning xonasi ozoda bo'lishini istaysiz. Buni – T, ta'minot, oltin tuxum deb olaylik. Yana tasavvur qiling, qizingiz xonasini o'zi tozalashini xohlaysiz bu – TV, ta'minlash vositasi.

Sizning qizingiz bu yerda g'oz o'rnida, oltin tuxumni ta'minlovchi vosita. Agar T va TV o'rtasidagi muvozanatni saqlasangiz, qizingiz eslatmasangiz ham xonasini mamnuniyat bilan tozalaydi. Chunki u intizomga sodiq, majburiyatlarni doimo bajarishga intiladi. Bu o'rinda, qizingiz oltin tuxum qo'yadigan g'oz kabi bebaho ta'minot vositasi bo'ladi.

Lekin sizning paradigmaningiz faqat ta'minotga, ya'ni xonani tozalatishga qaratilgan bo'lsa, natijaga erishish yo'lida farzandingiz bilan o'chakishib qolishingiz mumkin. Tni ro'yobga chiqarish uchun, qizingizga baqirish va qo'rqitishgacha borishingiz hech gap emas. Bu orqali oltin tuxum dardida g'ozning salomatligiga putur yetkazib qo'yasiz.

Keling, sizga qizlarimdan biri bilan sodir bo'lgan TVga oid bir xotirani aytib beraman. Vaqt bo'lganda har bir farzandim bilan alohida, yakkama-yakka sayrga chiqish odat tusiga kirgandi. Bu bizga juda yoqardi va sayr kunini intizorlik bilan kutardik. Galdagi sayrni rejalashtirish uchun qizimning yoniga bordim va dedim: — Asalim, bugun sening pavbating Nima qilishni xohlaysan? — Voy, dadajon, shart emas, — javob berdi u.

— Yo'q, rostdan, — dedim. Nima qilging kelyapti? — Yaxshi, — u axiyri javob berdi. — Lekin men qilishni xohlagan narsani siz xohlamaysiz-da.

— Unday emas, shakarim, — dedim jiddiy ohangda, — xohlayman. Nima bo'lishidan qat'i nazar, bu sening tanloving bo'ladi.

58 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHA – Men kYulduzlar jangizni ko'rishga borishni o'man, — qizim javob berdi. — Lekin siz kYulduzlar jangizni yoqtirmasligingizni bilaman. O'tgan safar ham boshidan oxirigacha uxlagandingiz. Sizga fantastik kipolar yoqmaydi. Shart emas, dadajon.

— Yo'q, asalim. Agar sen shuni xohlasang, men ham xohlayman.

— Dadajon, tashvishlanmang. Bu sayrni doim ham tashkillashtirishimiz shart emas-ku, — u to'xtadi va yana davom etdi: — Bilasizmi, nimaga (Yulduzlar jangi sizga yoqmaydi" Siz Jedi Naytning darslari va falsafasini tushunmaysiz.

— Tushunmadim? — Siz menga o'rgatadigan narsalar bor-ku, dadajon.

Shular Jedi Naytning darslarida beriladigan narsalar bilan bir xil.

— Rostdanmi? Ketdik, unda kYulduzlar jangiga boramiz.

Va biz bordik. U yonimda o'tirdi va menga tushuntirib turdi. Men uning o'quvchisi, talabasi edim. Juda ajoyib bo'ldi. Jedi Naytning tarbiyaviy falsafasi asosi turli holatlarni qamrab olishini anglay boshladim. Bu tajriba oldindan rejalangan T amaliyoti emas edi. U TV uchun sarmoya kiritishning o'ziga xos kutilmagan mevasi edi.

Bu judayam qoniqarli va rishtalarni mustahkamlovchi amaliyot bo'ldi. Shu bilan birga, biz oltin tuxumdan ham bahramand bo'lgandik. G'oz, ya'ni o'rtadagi rishtalar to'ydirilgan edi.

TASHKILIY TV Har qanday to'g'ri tamoyilning qimmatli jihatlaridan biri shundaki, u turli vaziyatlar uchun birdek o'rinli bo'ladi. Qo'lingizdagi kitob orqali sizga ushbu tamoyillarni turli muassasalar, shuningdek, oila hamda alohida shaxslar uchun qo'llashning ayrim usullarini baham ko'raman.

59 30 —yaYa—68 fivishn—==—'—v — == shish NI III KIRAR RI TYeR TRRRRRRRNNNN T QISM, PARADIGMA VA TAMOYILLAR Ta a vov shkilotlardagi faoliyati davomida moddiy va alardan foydalanishda TUTV muvozanatiga rioya ilmaydigan odamlar tashkiliy sama pasaytiradi va o' y kana a o'zidan keyingilarga o'layo l tashlab ketadi. ri O'llachizodi Mis Pakana uchun, kompaniyadagi mavjud jismoniy vosita, ari na ishlab chiqarish mashinasini boshqaruvchi Xodim o'r Xbarlarida iliq taassurot qoldirishni istaydi ip y : ka aniya ayni rivojlanish pallasida shuning uchun im. " holi larning martabasi tez-tez oshiriladi. Xullas, o'sha m ishla k id eni shlab chiqarish mashinasini tapaffussiz yurgizadi II dan, mahsulot miqdori ko'payib, xarajatla a chidr, olinadigan foyda esa oshadi. , nday atija VA .

T in ijadan so'ng xodimning martabasini i. U o'zi orzu qilgan o'.

kiri u oltin tuxumlarni qo'lga E 5 " och esa, o'zingizni o'sha martabasi oshgan xodim ga tayinlangan ishch anga chi sifatida t; o'rin a tasavvur qiling.

Va topshirilgan ishlab chiqarish mashinasi xuddi bemor ga o'xshay, { Yo y osha u, shaydi. U to'xtovsiz foydalanilganligi tufayli bei , Deyarli yaroqsiz ahvolga kelib qolgan. Siz uni ish va samarado, .

a rligini ta'minlash uch r sarflashingiz o' nin ga to'g'ri keladi. Nati o' ; jada xaraja osmon: arid = ga ko'tariladi, daromad esa yer bilan bitta ailar ko'r a y .

O'sh ia ilgan zarar uchun kimni ayblashadi" Albatta kerii archi ta'minot vositasi buzilishiga sizdan Shri xodim aybdor bo'lsa-da. Lekin kompaniyaning l ash tizimi faqatgina mahsulot, xarajat va darom to'g'risida xabar beradi, xolos Re TUTV m ayniksa intini, ayniqsa, tashkilotning insoniy mijozlar va xodim. o' ahamiyatli. yda ad Men Gi t xushta'm mollyuskali krem sho'rvasi bilan a a B.da tgan bir restoranni bilaman. Avvallari tushlik ida, u yer hamisha mijozlar bilan gavjum bo'lardi.

60 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHa Keyiichalik restoranni sotib yuborishdi. Yangi xo'jayin byur diqqatini soltin tuxumlarni ko'paytirishga qaratdi yosh oipazlarga sho'rvaga ko'proq suv qo'shishni buyurdi.

Taxminan, bir oy ichida, xarajatlar kamayib, daromad yukoriladi va sof foyda mikdori ko'tarildi. Biroq asta-yoyekip mijozlar ham ko'zdan g'oyib bo'la boshladi. O'rtadagi ishonch yo'qolib, restoran umuman foyda ko'rmay qo'ydi.

Yangi xo'jayin biznesni eski holiga qaytarishga harchand urinmasin, behuda bo'ldi. Chunki u mijozlar haqida kaygurishii unutib, ularning sadoqati va ishonchidan maxrum bo'ldi. Oltin tuxum bilan ta'minlovchi vosita o'ldi.

Shunday tashkilotlar borki, ular mijozlar to'g'risida ko'p va xo'p qayg'uradi, lekin mijoz bilan ishlovchi xodimlarni butunlay yoddan chikaradi. TV tamoyiliga muvofiq, xodimlaringiz mijozlarga qanday muomala qilishini istasangiz, o'zingiz ham xodimlaringizga shunday muomala qilishingiz kerak.

Siz insonning mehnatini sotib olishingiz mumkin, iskin ishtiyoq va sadoqatini sotib ololmaysiz. Siz uning ijodkorligi, dohiyona fikrlari va zukkoligini ham pul bilan qo'lga kiritolmaysiz.

Ishdagi TV xodimlarga xuddi mijozingizdek yaxshi munosabatda bo'lishdan iborat. Aslida ham shunday.

Xodimlaringiz o'z aqli va sadoqatini kompaniyangizga baxshida etadi.

Qandaydir yig'ilishda o'tirganimda, bir kishi o'rta savol tashladi: — Dangasa, layoqatsiz xodimlarga qanday munosabatda bo'lasiz? To'planganlardan biri luqma tashladi: — Ularga naq granata uloktiramant. Bir necha kishi bu jangari javobni olqishladi.

Erkakning so'zlarida kyo aytganimdek ishla, yoki ko'zimdan yo'qolo deb ataluvchi boshqaruv shakli aks etgandi.

61 31 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR Shunda boshqa kishi so'radi: — Granata portlagandan keyingi xarobalarni kim tuzatadi? — Hech qanaqa xaroba bo'lmaydi) — javob qaytardi kjangariz rahbar.

— Unday bo'lsa, nega mijozlaringizga shu usulni qo'llamaysiz? — davom etdi o'sha odam. — Xaridorlaringizga qarab, sotib olgingiz kelmasa, bu yerdan daf bo'ling deb aytasangiz nima bo'ladi? — Mijozlarga nisbatan bunday qilib bo'lmaydi, — dedi (okangari) boshliq.

— Unda nega xodimlarga qilish mumkin? — Chunki ular mening qo'l ostimda ishlaydi.

— Tushunarli. Ayting-chi, xodimlaringiz sizga sadoqatlimi? Ular jon kuydirib mehnat qiladimi? — Hazillashyapsizmi? Hozir yaxshi kadrlarni topish umuman ilojsiz. Xodimlarim tez-tez ishdan bo'shaydi, ish qoldiradi yoki ikkita joyda ishlaydi. Ularni hech narsa qiziqitirmaydi.

(Sjangariz rahbarning bu munosabati, paradigmasi faqat oltin tuxumlarga ega chiqishga yo'naltirilgani bois, u hech qachon xodimlarining mehrini qozona olmaydi. Qisqa muddatda natija ko'rsatish — juda muhim. Lekin bundan boshqa ahamiyatli narsalar ham bor.

Samaradorlik — muvozanat asosida yotadi. Tga haddan ziyod e'tibor qaratish sog'liqning yomonlashuvi, mashinalarning ishdan chiqishi, bank hisob raqamlaridagi mablag'ning kamayishi va munosabatlarning buzilishiga olib keladi. Ta'minotga qaratilgan ortiqcha e'tibor xuddi kuniga uch yoki to'rt soat yugurayotgan odamga o'xshaydi. Bu odam hayotining o'rtacha o'n yilini yugurishga sarflayotganidan bexabar bo'ladi. Yo bo'lmasa, buni bir umr o'qishga boradigan, lekin tayinli natija ko'rsatmay, boshqa kishilarning oltin tuxumlari hisobiga yashovchi abadiy talaba sindromiga qiyoslash mumkin.

62 Yetti KO'NIKMA — UMUMIY TUSHUNCHA Oltin tuxum (ta'minot) va g'ozning salomatligi, farovonligi (ta'minot vositasi) o'rtasidagi muvozanatni saqlash ba'zan murakkab bo'lishi mumkin. Lekin samaradorlik shunga bog'liq. Shu jarayon qisqa muddat va uzoq muddat tushunchalarini tartibga soladi; sizdagi xonani tozalash istagi va farzandingiz bilan mehrli munosabat qurib, uy ishlarini o'z xohishiga ko'ra bajarishi o'rtasidagi muvozanatni ta'minlaydi.

Bu tamoyilning isbotini o'z hayotingizda ko'rishingiz mumkin. Masalan, ko'proq oltin tuxum olish ilinjida, ter to'kib ishlasangiz, oxir-oqibat holdan toyib, butunlay ishga yaroqsiz bo'lib qolasiz; tunda miriqib hordiq chiqarsangiz, tongda yangi marralarni egallashga tayyor bo'lib uyg'onasiz.

Yoki kimnidir o'z yo'lingizga solish uchun bosim o'tkazsangiz, u bilan munosabatda baribir allaqanday bo'shliqni his qilasiz; ammo munosabatingizga chindan ham vaqt va e'tibor ajratsangiz, sizda o'z-o'zidan sherigingiz bilan birga ishlash, muloqot qilish xohishi va imkoniyati tug'iladi.

Yuqorida ta'kidlaganimdek, TUTV muvozanati — samaradorlik kalitidir. Uni hayotimizdagi har jabhada uchratamiz. Biz u bilan birga yoki unga qarshi ishlashimizdan qat'i nazar, mavjudligicha qolaveradi. T7 TV muvozanati mayoqdir. U (Yetti ko'pikmarga asoslangan samaradorlik paradigmasi va ta'rifi).

BU KITOBDAN QANDAY FOYDALANISH KYERAKZ {Muvaffaqiyatli insonlarning yetti ko'nikmasizni o'qishdan avval, undan yaxshiroq bahra olishingiz uchun ikkita paradigma almashinuvini taklif qilmoqchiman.

Avvalo, qo'lingizdagi manbaga o'qib bo'lgach, javonga joylab qo'yiladigan material sifatida qaramaslikni maslahat beraman.

Bu kitobii shunchaki, umumiy tasavvurga ega bo'lish uchun o'qishingiz ham mumkin. Lekin u o'zgarish va o'sishning 63 32 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR.

uzun yo'lida sizga hamroh bo'lish uchun yozilgan. Unda ma'lumotlar bosqichma-bosqich keltiriladi, har bir ko'nikma yakunida, o'rganganlaringizni amalda qo'llashga oid taklif beriladi.

Tushunish va bajarishning yuqori bosqichlariga ko'tarilar ekansiz, istalgan vaqt birlamchi ko'nikmalarga qaytishingiz, bilim, mahorat va istagingizni kengaytirishga xizmat qiluvchi tamoyillarni qayta kashf qilishingiz mumkin.

Ikkinchidan, kitob mutolaasi jarayonida paradigmaningizni oddiy o'kuvchi roldan o'qituvchiga almashtirishingizni tavsiya qilaman. Masalan, klchkaridan tashqariga yondashuvini 48 soatdan so'ng kim bilandir muhokama qilish maqsadida o'qib chiqing. Aytaylik, 117 TV muvozanati qismida yoritilgan materiallarni ikki sutkadan so'ng kimgadir o'rgatishingizni bilsangiz, uni o'qishingizda ma'lum o'zgarish 103 beradi. Buni hoziroq, ushbu bo'limning so'nggi bobini o'qiyotganingizda sinab ko'ring. Uni bir nscha soatdan so'ng – eskirmasidan turib, rafiqangizga, farzandingizga yoki biznes hamkoringizga o'rgatishingiz zarurdek mutolaa qiling. Shunda aqliy va ruhiy o'zlashtirishingizdagi farqni sezasiz.

Kafolat beraman, kitobdagi materiallarga yuqoridagi maslahatlarimga rioya qilgan holda yondashsangiz, nafaqat o'qiganlaringizni eslab qolasiz, balki dunyoqarashingiz kengayadi, anglashingiz teranlashadi hamda o'rganganingizni amalda qo'llashga turtki kuchayadi.

Qolaversa, bilganlaringizni boshqalar bilan samimiy baham ko'rar ekansiz, suhbatdoshingizning siz haqingizdagi salbiy fikrlari g'oyib bo'layotganiga guvoh bo'lasiz. Odamlar ko'z o'ngida, siz o'zgarayotgan, o'sayotgan shaxs sifatida gavdalanasiz. Ular kYeti ko'nikmauni hayotingizga tatbiq etishda sizni qo'llab-quvvatlaydi.

USHBU KITOBDAN NIMA KUTISH MUMKIN Merilin Fergusson shunday deydi: (Hech kim boshqa bironi o'zgarishga majbur qila olmaydi. Har birimizda 64 YeTTI KO'NIKMA – UMUMIY TUSHUNCHa kattiq qo'riqlanuvchi darvoza mavjud. Va bu darvoza faqat ichkaridan ochilishi mumkin. Xoh bahsni, xoh hissiy jozibani qo'llaylik, farqi yo'q – biz boshqa odamning darvozasini ochishga qodir emasmiz).

Yetti ko'nikmaga singdirilgan tamoyillarni anglab, ular asosida yashash maqsadida ko'zgarish darvozaingizni ochishga qaror qilgan bo'lsangiz, ishontirib ayta olamanki, ingizda bir nechta ijobiy o'zgarishlar bo'lishiga Birinchidan, sizdagi o'sish tadrijiy bo'lsa-da, ammo so'nggi natija inqilobiy tus oladi.

Dastlabki uchta (Shaxsiy g'alabalar) ko'nikmasi shakllanishi uchun ko'zgarish darvozasi) ochilishi patijasida o'zingizga bo'lgan ishonch yuksaladi.

Siz o'zligingizni chuqurroq anglashni uddalaysiz — tabiatlingiz, kadriyatlaringiz va noyob qobiliyatlaringizni taniysiz. Qadriyatlaringizga, ichki nazoratingiz va samimiyligingizga muvofiq hayot kechirsangiz, tinchlik na

xotirjamlikka erishasiz. O'zingizga boshkalarning fikri yoki qiyoslariga qarab emas, ich-ichingizdan his kilib, baho berasiz. O'zingizni kashf qilishda knoto'g'ri va sto'g'riz degan tushunchalar o'z qiymatini yo'qotadi.

Shu bilan bir qatorda, siz atrofdagilarning siz haqingizda nima deb o'ylashiga ortiq e'tibor bermaysiz.

Aksincha, boshqalar o'zlari va dunyoqarashlari, siz bilan munosabatlari to'g'risida qanday o'ylashlari sizni ko'proq kiziqitiradi. Siz endi hissiy hayotingizni boshqa olamlarning o'jizliklari ustiga kurmaysez. Bundan tashqari, o'zgarish istagingiz borgan sari kuchayaveradi.

Chunki nima bo'lishidan qat'i nazar, fe'l-atvoringiz tubida kmenuingiz saqlanib qolishini bilasiz.

Pavbatdagi uch ko'nikma – kOmmaviy g'alabalar ko'pikmalari uchun o'zingizni ochsangiz, barbod bo'lgan munosabatlarni tiklashda zarur bo'lgan xohish va manbalarni kashf qilasiz. Ijobiy aloqalaringiz 65 33 TQISM. PARADIGMA VA TAMOYILLAR rivojlanib, yanada chuqurroq, mustahkamroq va qiziqarliroq bo'ladi.

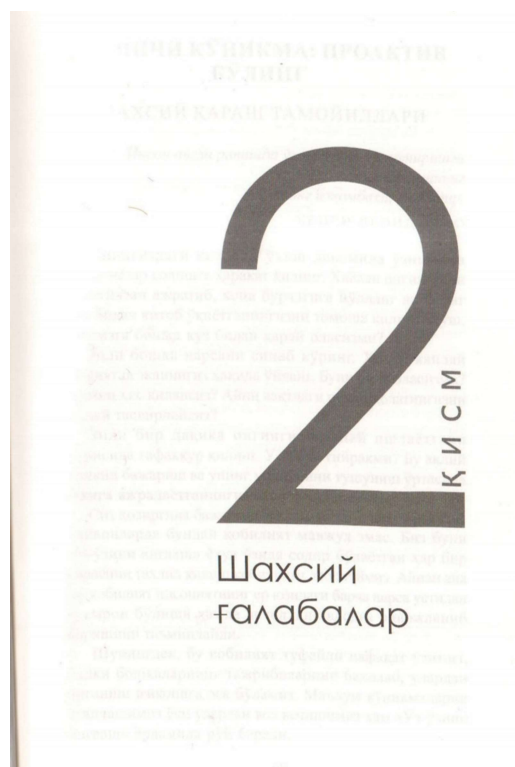
So'nggi – yettinchi ko'nikma esa dastlabki olti ko'nikmani yangilab, sizni mutlaqo mustaqil, ayni damda, boshqalar bilan yaqin munosabatga kirishishingizni qulaylashtiradi. Shu bilan siz o'zingizni quvvatlantira olasiz.

Qanday vaziyatda bo'lmang, siz ko'nikmalar yig'indisi emassiz. Sizni mag'lubiyat tomon yetaklovchi eski fe'l- atvoringizni butunlay yangi, samaradorlik, baxt va ishonch keltiruvchi ko'nikmalar bilan yangilashingiz mumkin.

Sizni KO'zgarish darvozigizuni ochishga hamda KYetti ko'nikmauni diqqat bilan o'rganishga chaqiraman. Sabrli bo'ling. Shaxsiy rivojlanish – juda nozik va xayrli ish.

O'z kuchingizni shaxsiy rivojlanishga sarflashdan ko'ra buyukroq investitsiya bo'lmasa kerak.

Albatta, bu tez sodir bo'ladigan jarayon emas. Lekin ishonig, uning foydasini, albatta, his qilasiz. Tomas Peyn so'zi bilan aytganda: (O'ta oson erishilgan narsaning qadri past bo'ladi. Biz uchun qadr-qimmatga ega narsagina ahamiyatlidir).



66 Shaxsiy g'alabalar 34 BIRINCHI KO'NIKMA: PROAKTIV BO'LING SHAXSIY QARASH TAMOIYILLARI Inson ongli ravishda o'z hayotini o'zgartirishga qodirligining O'zi eng ilhombaxsh faktdir.

HYENRI DYEVID TORO Qo'lingizdagi kitobni o'qish davomida o'zingizga chetdan nazar solishga harakat qiling. Xayolan ongingizni ganangizdan ajratib, xona burchagiga yo'llang va uning ko'zi bilan kitob o'qiyotganingizni tomosha qiling. Xo'sh, o'zingizga boshqa ko'z bilan qaray olasizmi? Endi boshqa narsani sinab ko'ring. Hozir qanday kayfiyatda ekaningiz haqida o'ylang. Buni bila olasizmi Nimani his qilyapsiz3 Ayni vaktdagi ruhiy holatingizni qanday tasvirlaysiz? Endi bir daqiqa ongingiz qanday ishlayotgani to'g'risida tafakkur qiling. U tez va tiyrakmi? Bu aqliy mashqni bajarish va uning ma'nosini tushunish o'rtasida ikkiga ajralayotganingizni his qilyapsizmi? Siz hozirgina bajargan vazifa faqat insonlarga xos.

Hayvonlarda bunday qobiliyat mavjud emas. Biz buni so'z-o'zini anglash yoxud o'zida sodir bo'layotgan har bir jarayonni taxlil qilish qobiliyati deb ataymiz. Aynan ana shu qobiliyat insoniyatning yer yuzidagi barcha narsa ustidan hukmron bo'lishi hamda avloddan-avlodga rivojlanib borishini ta'minlaydi.

Shuningdek, bu qobiliyat tufayli nafaqat o'zimiz, balki boshqalarning tajribalarini baholab, ulardan o'rganish imkoniga ega bo'lamiz. Ma'lum ko'nikmalarni egallashimiz yoki ulardan voz kechishimiz ham (O'z-o'zini anglash yordamida ro'y beradi.

69 35 PQISM. SHAXSIY G'ALABALAR Biz hissiyotlar yig'indisi emasmiz. Kayfiyatimi ham kimligimizni belgilab bermaydi. Biz hatto u fikrlarimiz ham emasmiz. Tahlil qila olish qobiliyatimaa bizni ulardan va hayvonot dunyosidan ajratib Takia Uz-o'zini anglash bizni bir chetga chiqib, o'zimizni qanday ko'rishimiz, ya'ni samaradorlikning asosiy ioniy ko'zdan kechirishga imkon yaratadi. U nafaqat munosabat va xulq-

atvorimizga, balki boshqa odamlarni qanday kurishimizga ham ta'sir o'tkazadi. U inson tabiatining mohiyatini tushuntiruvchi xaritaga aylanadi.

Aslida o'zimizni (va boshqalarni) qanday ko'rishimizig e'tiborga olmasak, boshqalar o'zini va dunyoni qay tarz, 4 ko'rishini, qabul qilishini tushuna olmaymiz. Bexabad holda ularning xulq-atvoriga qarab, xulosa men va o'zimizni xolis deb bilamiz.

Shubhasiz, bu shaxsiy imkoniyatimiz va boshqala; bilan aloqa o'rnatish qobiliyatimizni cheklab qo'yadi. ka insonga xos bo'lgan o'z-o'zini anglash layoqatining sharofati bilan o'zimizda mavjud. paradigmalarni tahlil qilib ular tamoyillarga asoslangani yoki vaziyatlar natijasi, : kelib chiqqanini baholay olamiz. da IJTIMOY KO'ZGU , Agar o'zimiz haqimizdagi qarashimiz ijtimoiy ko'zgu, ya'ni mavjud ijtimoiy paradigma, shuningdek atrofimizdagilarning biz bilan bog'liq fikrlari orqali shakllansa, o'zimizni xuddi kulgixonadagi qiyshiq oynada ko'rgandek bo'lamiz.

– Sen doim kech qolasan1 – Nega tartibli emassan) – Sen rassom bo'lishing kerakt — Molga o'xshab ovqatlanyapsan1 — G'olib bo'lishingga ishonmaymant — Axir, bu juda oson-ku. Nega aqling yetmaydi7 Bu kabi fikrlar bir-biriga bog'lanmagan va mutlaqo sub'ektivdir. Ular ko'pincha ko'zgudagi asl aksimizni emas 70 SHAXSIY QARASH TAMOYILLARI balki shu fikrni bildirayotgan odamlar fe'l-atvoridagi ojizlikni ifoda etadi.

Zamonaviy ijtimoiy paradigma ko'zgusi bizni asosan shart-sharoit va vaziyatlarga qarab aks ettiradi. Hayotimizga vaziyatlar kuchli ta'sir o'tkazishini, biz ularni nazorat qila olmasligimizni tan olsak, butunlay boshqa xarita paydo bo'ladi.

Aslida jami uchta ijtimoiy xarita mavjud. Ular mustaqil yoki qo'shma holda inson tabiatini tushuntirib beruvchi determinizm nazariyalari hisoblanadi.

Genetik determinizmga muvofik — sizning hozirgi fe'l-atvoringiz ota-bobolaringizdan meros bo'lib o'tgan.

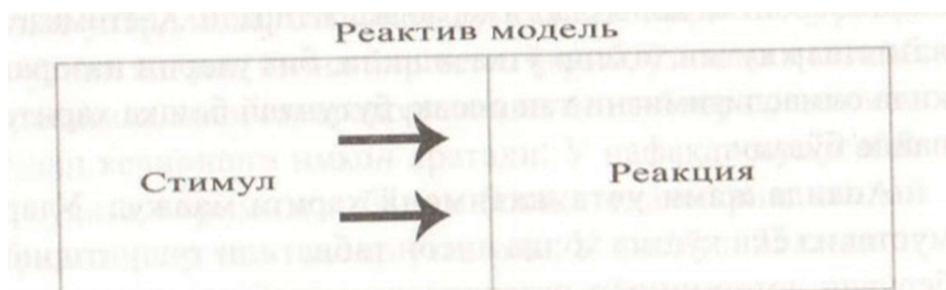
Masalan, bobongiz qiziqqon edi, shuning uchun siz ham kiziqqonsiz. Bu sizning DNKngizda bor va kelgusi avlodlarga ham meros bo'lib o'tadi. Bundan tashqari, siz irlandsiz. Qiziqqonlik esa barcha irlandlarning tabiatida bor.

Psixologik determinizmga ko'ra, fe'l-atvoringiz kanday bo'lishi oilangizga bog'liq. Ota-onangiz bergan tarbiya, bolalik tajribalaringiz asosida fe'l-atvoringiz shakllanadi. Masalan, siz guruhning eng oldingi safida bo'lishdan cho'chiysiz, chunki sizni shunday tarbiyalashgan. Siz xato qilsangiz, dahshatga tushasiz, sababi bolaligingizda ojiz va qaram bo'lgapingiz ongostingizda saqlanib qolgan.

Har safar biror ishni uddalay olmaganingizda, oila a'zolaringiz sizni ruhan jazolagani, kamsitgani yoki kim bilandir taqqoslagani natijasida tortgan azoblaringiz yodingizga tushadi.

Uchinchi – tashqi muhit determinizmiga binoan, fe'l- atvoringiz shakllanishiga boshlig'ingiz yoki rafiqangiz, Farzandingiz, moliyaviy ahvolingiz yoki milliy siyosat ga'sir o'tkazadi. Ya'ni sizning kim bo'lishingizga atrofingizdagilar javobgar sanaladi.

Bu xaritalarning har biri stimulreaksiya nazariyasiga asoslangan. Bu nazariyani tushunish uchun Pavlovning itlar 71 36 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR bilan o'tkazgan tajribasini eslash kifoya. Undagi bosh g'oya shundaki, biz muayyan stimul(turtki)ga nisbatan muayyan reaksiya bildirishga moslashganmiz.



tiv model' 271 Stimul FI Reaksiya 1 Xo'sh, ijtimoiy xaritalar qanchalik aniq ishlaydi Bu ko'zgular inson tabiatini kanchalik to'g'ri aks ettiradi? Ular o'zini oqlaydimi? Ijtimoiy ko'zgular biz qabul qila oladigan tamoyillarga asoslanganmi? 3 STIMUL VA RYAKSIYA O'RTASIDA Yuqoridagi savollarga javob sifatida sizga Viktor Franklning hikoyasini aytib beraman.

Frankl yoshligidan Freyd psixologiyasi an'analari bo'yicha tarbiyalangan determinist edi. U bolalikda ro'y bergan hodisalar insonning fe'l-atvorini shakllantirib, butun hayotini boshqarishi haqidagi nazariyani ma'qullagan.

Unga ko'ra, sizning cheklovlaringiz va parametrlaringiz allaqachon o'rnatib bo'lingan, endi uni o'zgartirish uchun harakat qilish befoyd. Kelib chiqishi yahudiy bo'lgan Frankl psixiatr edi. U fashist Germaniyasining o'lim lagerida qamoqda saqlangan. Franklning u yerda boshidan kechirgan ko'rgiliklari shu qadar dahshatli ediki, tasavvurimizga sig'maydi.

Uning ota-onasi, ukasi va rafiqasi ham o'lim lagerida vafot etgan yoki gaz o'choklarida tiriklay yoqib yuborilgan edi. Singlisidan tashqari butun oilasi halok bo'lgandi.

Franklning o'zi son-sanoqsiz qiynoq va xo'rliklardan azob chekar, bir daqiqadan so'ng hayotida nima sodir bo'lishini bilmasdi; uni nima kutmoqda: bir necha soniyadan so'ng o'choqqa irg'itiladimi yoki kuyganlarning kulini yig'ib 72 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI oluvchi kbaxtlilar) qatoridan joy oladimi? Kunlarning birida, tor bir kamerada yalang'och va yolgiz o'tirgan Franklning miyasida keyinchalik KInsop ozodligining yakuni) deb atagan g'oya paydo bo'ladi. Bu g'oyaga ko'ra, fashistlar uni nazorat qilishi, tanasini azoblashi mumkin, lekin ozodligini tortib ololmaydi.

Chunki Frankl boshidan o'tayotganlarni tahlil qilishga, o'zini anglashga qodir edi. Uning shaxsiyatiga hech kim tegina olmasdi. Frankl ro'y berayotgan voqealiklar unga kanday ta'sir qilishini ich-ichidan o'zi belgilay olardi.

Unga nima bo'lishi, ya'ni, stimul hamda bunga nisbatan uning reaksiyasi o'rtasida Franklning ozodligi, tanlov imkoniyati bor edi.

Tajribalari davomida Frankl o'zini turli vaziyatlarda, masalan, lagerdan xalos bo'lgach, talabalarga ma'ruza o'kiyotgan holda tasavvur qilardi. Ong ko'zi bilan qarab, u o'zini sinfxonada qanday turgani, qamoqda orttirgan gajribalari haqida qanday ma'lumot berayotganini o'ziga- o'zi tasvirlar edi.

Aqliy, ruhiy, axloqiy intizom, xotira va tasavvurdan foydalangan holda, Frankl ozodlikning kichik pashidasini mashq qilib bordi. Ma'lum vaqt o'tib, uning ozodligi tobora kattalashib, qamoqdagi fashist bosqinchilarnikidan ham oshib ketdi. Fashistlarda erkinlik ko'proq edi, ular atrofini nazorat qila olardi; Franklda esa o'zini quvvatlantiradigan ichki ozodlik salmoqdor edi. U atrofidagi mahbuslarga, hatto ayrim soqchilarga ham umid ulasha boshladi, qamoqdagi azoblardan ma'no topishga yordam berdi.

Har soniya o'lim xavf solib turgan dahshatli bir sharoitda, Frankl o'z-o'zini anglash qobiliyatini ishga soldi va inson tabiatining eng asosiy tamoyilini kashf kildi: stimul va reaksiya o'rtasida insonning TANLOV ERKINLIGI mavjud.



Stimul Tanlov Reaksiya erkinligi O'zlikni { Mustaqil anglash iroda Tasavvur Vijdon Tanlov erkinligi – bizni inson sifatida shakllantirgan xususiyatlarni qamrab oladi. O'z-o'zini anglashga qo'shimcha tarzda bizda ongimizni mavjud reallikdan yulib, istalgan vaziyatga yuborish qobiliyati – tasavvur bor. Bizda yana vijdon, ya'ni iima to'g'ri, nima noto'g'ri ekanidan ichki xabardorlik, xulqimizni boshqaradigan tamoyillar bilan fikr va harakatlarimizning uyg'unlik darajasi mavjud. Va nihoyat, biz iroda, ya'ni boshqalarning ta'siridan xoli, o'zimizni anglagan holda harakatlanish qobiliyatiga egamiz. Bu xususiyatlar hatto eng aqlli hayvonlarda ham uchramaydi. Komp'yuterlarni misol qilib olaylik. Ular instinktlar va17yoki mashg'ulotlar orqali dasturlashtirilgan. Komp'yuterlarni mas'uliyatli bo'lishga mashk qildirish mumkin, lekin ular shu mashg'ulotni o'zlari boshqara olmaydi. Boshqacha aytganda, ularda o'z dasturini o'zgartirish imkoni yo'q. Bundan hatto o'zlari ham bexabar.

Lekin insoniy xususiyatlarimiz sharofati bilan, biz instiiktlarimiz va mashg'ulotlarimizdan butunlay ayro yangi dasturlarni yozishga qodirmiz. Shuning uchun, hayvonlarning imkoniyati insonlarnikiga nisbatan cheklangan. Biz ham hayvonlar singari faqat instinktlarimiz va vaziyatlarga tobe bo'lib yashasak, imkoniyatlarimiz ham o'z o'rnida cheklana boshlaydi.

74 SHAXSIY QARASH TAMOYILLARI Yukorida keltirilgan uchta determinizm tamoyili Yuilpmush, maymun, kabutar va it kabi hayvonlar, nevroz Yuiruhiy kasalga chalingan kishilarni o'rganishdan yuzaga kengin. Ayrim tadqiqotchilarning mezonlariga mos kelishi mumkin. Lekin insoniyat tarixi va o'z-o'zini yo"itish qobiliyatimiz bu uch ijtimoiy xarita hududni o'lik tasvirlamasligiga guvohlik beradi.

lisonga xos qobiliyatlarimiz tufayli hayvonot punyosidan ustun turamiz. Bu qobiliyatlarni qancha ko'p mishk kildirsak va rivojlantirsak, imkoniyatlarimiz 19rajasi shuncha yuqorilab boradi. Unutmang, stimul va repksiya o'rtasida bizning eng qudratli kuchimiz – tanlov erkinligi mavjud.

"PROAKTIV BO'LISH NIMAZ Inson tabiatining eng asosiy paradigmasini kashf kitinda Frankl so'zlik xaritasini tasvirlaydi. U mumirfaqiyatli insonlarning eng birinchi va asosiy kupikmasi – proaktivlikni shu so'zlik xaritasi) orqali (Niojlantiradi.

kProaktiv bo'lish) jumlası boshqaruv bilan bog'liq ILibiyotlarda uchrab tursa-da, ko'pgina lug'atlarda Tunilmaydi. Bu tushuncha shunchaki tashabbusni qo'lga (uniidan ko'ra chuqurroq mazmunga ega.

kProaktiv bo'lish) yison sifatida o'z hayotimiz uchun javobgarmiz degan Mannoni anglatadi. Inson xulq-atvori – uning vaziyati emas, (ipki qarorlaridan kelib chiqadi. Biz qadriyatlarimizni kiyosiyotlarimizdan ustun qo'ya olamiz. Bizda vazifalarni (ijirish uchun tashabbus hamda mas'uliyat bor.

Mas'uliyat so'ziga e'tibor qiling-a. Uning zamirida KU reaksiyangni tanlash qobiliyati) ma'nosi yashirin.

kori iroaktiv insonlar ana shu mas'uliyatni his etadi.

Uchir hech qachon o'z xulq-atvori uchun vaziyat, shart-sharoit Yun. tashqi holatlarni ayblamaydi. Ularning harakati xissiyotlar mahsuli emas, balki ichki qadriyatlariga meoslangan ongli tanlovdir.

75 38 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR Insonlar tabiatan proaktivdir. Agar hayotimiz qanday bo'lishini vaziyatlar belgilab bersa, shuni bilingki, bunga o'zimiz sababchimiz. Muhit bizni pazorat qiladimi, yo'qmi, buni bilib-bilmay o'zimiz tanlaganmiz.

Tanlov jarayonida, biz reaktiv bo'lamiz. Reaktiv odamlar ko'pincha moddiy muhit ta'sirida bo'ladi.

Masalan, ob-havo yaxshi bo'lsa, ular o'zini yaxshi his qiladi. Yomon havo esa reaktivlarning munosabati, ish unumiga ta'sir ko'rsatadi. Proaktiv odamlar bo'lsa, o'z Ob-havosini o'zi bilan qo'ltiklab yuradi. Sharros yomg'ir ham, jazirama quyosh ham proaktivlarga ta'sir qilmaydi.

Ular qadriyatlarga e'tiqod qiladi; agar ularning kadriyati ishni sifatli bajarish bo'lsa, Ob-havodan qat'i nazar, o'z marrasiga yetishadi. Chunki proaktivlar vazifani bajarish va havo orasida bog'liqlik yo'qligini yaxshi tushunadi.

Reaktiv kimsalarga, shuningdek, ijtimoiy muhit, Ijtimoiy (ob-havo) ta'sir qiladi. Odamlar iliq munosabat bildirsa, reaktivlar o'zini juda yaxshi his qiladi; boshqalarning salbiy gapi natijasida ular abgor ahvolga tushadi. Reaktiv odamlar ruhiy hayotini boshqalarning xulq-atvoriga quradi; boshqalarning kamchiligi o'ziga ta'sir o'tkazishiga qo'yib beradi.

Impul'seni qadriyatga bo'ysundirish qobiliyati proaktiv insonning muvaffaqiyat kalitidir. Reaktiv insonlar atrofdagi holat, vaziyat va hissiyo tlar orqali boshqariladi. Proaktiv insonlar esa ehtiyotkorlik bilan tanlangan qadriyatlarga bo'ysunadi.

Proaktiv odamlarga ham moddiy, ijtimoiy yoki psixologik turdagi tashqi turtkilar ta'sir ko'rsatadi.

Lekin ularning bu turtkiga javobi, ongli yo ongsiz bo'lsin, qadriyatlarga asoslangan tanlov bo'ladi.

Eleapor Ruzvelt ta'kidlagandek, (SHech kim ruxsatingizsiz sizni ranjita olmaydi. Gandi so'zi bilan aytganda, kO'zimiz topshirmasak, hech kim bizdan o'z-o'zimizni hurmat qilish hissini tortib ololmaydiz.

76 SHAXSIY QARASH TAMOYILLARI Ko'rib turganingizdek, hayotimizda faqat o'zimiz izn Yuo'nii hodisalargina sodir bo'ladi. b an olaman, buni qabul qilish ruhan juda murakkab, Miksa, agar yillarcha baxtsizligimizga sabab qilib MUMnilarni yoki kimningdir. xulq-atvorini ro'kach qilgan bUlsik, Toki inson chii yurakdan, samimiy tarzda kMen KeChagi tanlovlarim sababli bugungi ahvolga keldim) DeYeYtini o'rganmas ekan, kMen yo'limni o'zgartiraman) P ZLMANDI.

m Vin ia Sakramentoda proaktivlik haqida ma'ruza kiliyotgan edim. Taqdimotim asnosida tinglovchilar yorisida ayollardan biri to'satdan o'rnidan turib, hayajon Oilan so'zlay ketdi. Auditoriyadagilarning bir nechitasi Ajablanib, unga o'girildi. Uziga qadalgan nigohlarni xiYoS kilgan ayol nima qilayotganini anglab yetdi va yuzi untan lov-lov yopganча joyiga qaytib o'tirdi. Lekin unla ham, u o'zini bosa olmay, yop-

veridagi odamlarga Tapirishda davom etdi. Ayol juda baxtli ko'rinardi. 3 Bu voqsa meni juda qiziqtirib qo'ydi. Arang chida 5 Tanaffus bo'lishini kutdim, so'ng darhol ayolning yoniga borib, nima bo'lganini so'radim. naych Menga nima bo'lganini tasavvur ham qilolmaysizt xitob qildi ayol javoban. — Uzim uy hamshirasiman; isosiy vazifam bemorga xizmat qilish. Afsuski, bu bemor judayam baxtsiz va poshukr. Qanchalik g'amxo'r bo'lmay, Farki yo'q, u hech qachon mehnatimni qadrlamaydi; meni tan olishni ham istamaydi hatto U doim ustimdan TMIKOYaT qilib, ishimdan kamchilik topadi. Shu odamni peb hayotim do'zaxga aylandi. Va men yig'ilgan alamimni oila a'zolarimga sochadigan bo'lib qoldim. Ochig'i, unga xizmat qiluvchi boshqa hamshiralarda ham xuddi shunaqa ihnol. Biz hammamiz tezroq undan qutulish uchun Xudoga an lanig siz sahnada turgancha, hech narsa meni jarohatlay olmasligini, ijzatimsiz hech bir kimsa 77 39 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR meni xafa qilishga qodir emasligini aytdingiz. Yana ruhan azoblanishim, o'zimni baxtsiz his qilishim aynan o'zimning tanlovim ekanligini ta'kidladingiz.

Bu so'zlaringiz meni chuqur o'ylantirib qo'ydi. Ich- ichimga kirib borib, o'zimdan so'radim: (Vaziyatlarga nisbatan javob reaksiyamni tanlash uchun kuch bormi menda7 Tanlov erkinligiga egamanmi7) Nihoyat, chindan ham shunday kuch borligini tan olish qanchalik og'ir bo'lmasin, baxtsiz bo'lishimga o'zim sababchiligimni tushundim. Shuningdek, baxtsiz bo'lmaslik ham o'z qo'limdaligini angladim.

O'sha lahzada men o'rnimdan turib ketdim. Go'yo fashistlarning o'lim lageridan omon qutulib chiqqandek, butun dunyoga: KMen ozodman: Tutqunlikdan xalos bo'ldim Bundan buyon kimningdir muomalasi meni nazorat qilishiga yo'l qo'ymayman) deya qichqirgim keldi.

Guvohi bo'lganingizdek, bizga aslida vaziyatlar emas, balki ularga munosabatimiz azob beradi. Jismoniy og'riq yoki moliyaviy zarar yetkazib, qiynalishimizga sabab bo'luvchi vaziyatlar ham bor, albatta. Lekin ular tufayli fe'l-atvorimiz, asliyatimiz azoblanishi shart emas. Aslida, boshimizdan o'tgan og'ir damlarni katta qozonga qiyoslash mumkin. Uning ichida fe'l-atvorimiz shakllanib, ichki kuch, kelgusi qiyin vaziyatlarni hal qilish, boshqalarni ham shunga undash erkinligi rivojlanadi.

Frankl og'ir vaziyatda o'zining ichki ozodligiga erishgan va boshqalarga ham ta'sir eta olgan kam sonli insonlardan biridir. Vetnam urushida asir tushgan amerikalik askarlar kundaligidagi bitiklar ham shaxsiy ozodlikning qudrati, uning mahbuslar va qamoqxona muhitiga ko'rsatgan ta'siri haqida hikoya qiladi.

Mushkul vaziyatda, davosiz kasallikka chalinganda yoki imkoniyati cheklangan bo'lsa-da, betakror ruhiy qudratga ega shaxslarni barchamiz yaxshi taniymiz. Ularning irodasi bizga naqadar ilhom beradi; Jismoniy azobdan oyoqqa 78 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI turib, ma'nan mukammallikka erishganlarni ko'rishni (yushqa hech narsaga o'xshatib bo'lmaydi. Bu hayotga ma'no beradi, uni to'ldiradi va qadrini yanada oshiradi.

Kerol ismli qadrdon do'stimiz saraton kasalligining laposiz turiga chalingan edi. U bilan o'tkazgan to'rt yil hayotimizdagi eng muhim damlardan bo'ldi. Kerol To'yimizda Sandraning kelin dugonasi bo'lgan, ular Yigirma besh yillik qadrdon do'st edi.

Kerol kasallikning so'nggi bosqichi bilan kurashayotganda, kelgusida farzandlari ulg'aygach berish unun maxsus xatlar va o'z avtobiografiyasini yozishga qaror kildi. Sandra uning yonida bo'lib, bu ishga ko'maklashdi.

Do'stidagi matonat rafiqamni butunlay ruhlantirib yuborgan edi.

Kerol aqliy va ruhiy bardamlikni saqlash maqsadida yuiriq qoldiruvchi dorilarni iloji boricha kamroq qabul kilardi. Avtobiografiya yozish jarayonida, u ovoz yozish moslamasiga ohista shivirlar yoki to'g'ridan-to'g'ri so'zlar, Sandra esa uning aytganlarini qayd etib borardi. Kerol shunchalik proaktiv, jasur, boshqalar uchun qayg'uradigan ediki, atrofidagi ko'plab insonlar uchun u ilhom manbaiga iylandi.

Vafotidan bir kun avval Kerolning ko'zlariga boqqanim hech qachon yodimdan chiqmaydi. O'shanda men og'ir i106-uqubatlar ustidan g'alaba qozoigan ichki qadr-qimmat tuyg'usini his qilgan edim. Uning nigohlarida hayotga chanqoqlik, ezgu ishlarga hissa qo'shish ilinji, muhabbat va minnatdorlik hissi mujassamlashgandi.

Men ko'pincha tinglovchilarimga umri so'ngiga qadar kuch topib, atrofdagilarga mexr-muhabbat ulashishga, yordam berishga tayyor insonning jon berishini kuzatganmisizlar deb so'rayman. Odatda, yig'ilganlarning to'rtidan bir qismi tasdiq javobi beradi. Keyin men ulardan nechitasi o'sha vafot etgan insonni hech qachon unutmasligi, uning matonatidan vaqtincha bo'lsa ham ruhlangani hamda yanada 79 40 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR ko'proq oliyanob ishlarni amalga oshirishga motivatsiya olgani hakida so'rayman. O'sha odamlar bir ovozdand yana tasdiq javob beradi.

Viktor Frankl hayotda quyidagi uchta markaziy qadriyat mavjudligini aytadi: Birinchi qadriyat — tajriba, ya'ni biz bilan nima sodir bo'lishi; Ikkinchi qadriyat — ijod, ya'ni biz yaratadigan narsalar; Uchinchi qadriyat — munosabat, ya'ni bedavo xastalik singari mushkul vaziyatlarga nisbatan bildirgan reaksiyamiz.

Shuningdek, Frankl ushbu qadriyatlar ichida eng yuqorisi kMunosabat) ekanligini ta'kidlaydi. Boshqacha aytganda, hayotimizdagi vaziyatlarga qanday munosabatda bo'lishimiz biz uchun ko'p narsani hal qiladi. Insonlar bilan ishlash jarayonida orttirgan tajribam uning xulosasi to'g'riligini tasdiqlaydi. Munosabat — hissiyotlarimizni shakllantiruvchi paradigmadir.

Mushkul vaziyatlar ko'pincha paradigma almashinuviga sabab bo'ladi. Aynan murakkab daqiqalarda odamlar atrofdagi olamni, boshqa insonlar va hodisalarni yangicha ko'z bilan ko'ra boshlaydi. Natijada, ularning dunyoqarashi, nuqtai nazari yanada kengayadi. Ulardagi og'ir vaziyatlarga munosabat qadriyati bizning ham ruhiyatimizni ko'tarib, cheksiz dalda bag'ishlaydi.

TAShABBUSNI QO'LGA OLISH Inson tabiatiga harakat ob'ekti emas, balki harakat sub'ekti bo'lish xos. Bu xususiyat muayyan vaziyatlarga nisbatan javob reaksiyamizni tanlash imkonini beradi.

Shu bilan birga, vaziyatni yarata olish qudrati bilan ham ta'minlaydi.

Tashabbusni qo'lga olish qaysar, qo'pol yoki tajovuzkor bo'lishini anglatmaydi, aksincha, voqea-hodisalarni amalga oshirish yo'lidagi o'z mas'uliyatimizdan xabardorlikni bildiradi.

80 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI Yillar davomida tashabbuskorligini ko'proq namoyish TI maksadida yaxshiroq ish istaydigan insonlarga Uishxit berib keldim. Men taklif qiladigan maslahatga YeFo'nu, ular dastlab o'z qiziqishlarini aniqlab olar, so'ngra (Aniyu-sinoatni yaxshilab o'rganar, o'zlarini kiziqtirayotgan Kimniniyalar duch keladigan muammolarni tahlil qilardi.

Munnn so'ng, shu muammolarni hal qilishda nafi tegadigan Kim:liyatleri borligini namoyish etuvchi taqdimot 14Yyorlardi. Ushbu uslub kYechim savdosi) deb ataladi va Nuniffakiyatli biznes uchun muhim omil hisoblanadi.

Olagda, mijozlar taklifimga rozi bo'ladi – ko'pchilik Nini kirish va kar'erasini mustahkamlashda ushbu uslub Chikilar kuchli ta'sir ko'rsatishini tushunib yetadi.

Afsuski, hamma ham uni amalda qo'llashga zaruriy kilimlarni tashlash, tashabbusni qo'lga olishni uddasidan chikmaydi. Ulardan shunday e'tirozlarni eshitib turaman: Qiziqishlarimni qanday aniqlashni bilmayman.

(Savdo-sotiqni qanday o'rganishim mumkin) Hech kim yordam bergisi kelmaydi menga. I Bu kabi odamlar o'z-o'zidan nimadir sodir bo'lishini yoki kimdir ularga g'amxo'rlik qilishini kutadi. Yaxshi ini, loqori lavozim esa hamisha proaktiv insonlarga yisib qiladi. Proaktivlar muammo haqida gapirmaydi, balki muammolarni hal qiladi. Ular maqsadga yetish, tishfani uddalash yo'lida to'g'ri tamoyillarga asoslangan Yuipabbusni qo'lga oladi.

Oilamizdan kimdir, hatto yoshroq bolalar ham mas'uliyatsizlik qilib, o'z ishini bajarish, muammosiga yochim topish uchun kimnidir kutsa, biz ularga karab XT va Yo.ni ishga sol deymiz (T – topqirlik, T – tashabbus).

Ba'zan shunday bo'ladiki, bu haqda gapirmasimizdan turib, ularning o'zi shikoyati so'ngida: (kBilaman – TvaTni ishga solishim kerak) – deb eslaydi.

Insonlarni mas'uliyatli bo'lishga undash orqali ularni kamsitmaysiz, aksincha, qo'llab-quvvatlaysiz. Proaktivlik 81 41 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR — inson tabiatining bir qismidir. Proaktiv genlar faol bo'lmasligi mumkin, lekin ular har birimizda mavjud.

Boshqalarning proaktiv fe'l-atvorini hurmat qilish orqali biz ularga ijtimoiy ko'zgudagi aniq, chiroyli aksini ko'rsatamiz.

Albatta, bu borada shaxsning kamolot darajasini ham inobatga olish kerak. Biz ruhiy qaram insonlardan yuksak – ijodiy hamkorlikni kuta olmaymiz. Biroq biz kamida ular tabiatidagi tub mohiyatni tan olib, imkoniyatlaridan foydalanish va muammolarni yechishga imkon beruvchi muhit yarata olamiz.

HARAKATNING SUB'YEKTI YO'KI OB'YEKTI BO'LIH Tashabbuskor va tashabbussiz odamlar o'rtasidagi farqni kun va tun orasidagi farqqa qiyoslash mumkin.

Ularning samaradorligidagi tafovut 25 — 50 emas, balki 45000 foizni tashkil etadi. Odam qancha aqli, ogoh va mulohazakor bo'lsa, farq shuncha oshaveradi. Hayotingizda TUTV muvozanatini yaratish uchun tashabbus talab qilinadi.

Yetti ko'nikmani rivojlantirish ham tashabbussiz amalga oshmaydi. Mutolaa mobaynida galdagi olti ko'nikmani egallash proaktiv genlaringiz rivojiga bog'liqligini ko'rasiz. Chunki har bir ko'nikma sizga harakat sub'ekti bo'lish mas'uliyatini yuklaydi. Agar harakat ob'ekti bo'lishii kutsangiz, shunday bo'lib chiqadi.

Bir safar maishiy texnika ishlab chiqarish bilan shug'ullanuvchi odamlar guruhi bilan ishlagan edim. Guruhda 20 ta tashkilotdan kelgan vakillar jamlangandi. Ular o'z tajribalari va muammolarini bo'lishish maqsadida yiliga to'rt marta norasmiy uchrashuv tashkillashtirardi.

O'shanda sodir bo'layotgan iqtisodiy inqiroz umumiy iqtisoddan ko'ra, sanoatning shu tarmog'iga salbiy ta'sir ko'rsatgandi. Mashg'ulotlarni boshlaganimda tinglovchilarim umidsiz kayfiyatda edi.

Mashg'ulotning ilk kunida muhokama uchun (Bizga nima bo'lyapti? Turtki nima" degan savolni o'rta tashladim.

82 (chiy ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI Yon yirsa sodir bo'layotgandi. Tashqi bosim juda kon U4N. Ishsizlik avj olgandi. Guruhdagi ri Akknriyati biznesini saqlab qolish uchun iga rni Unildi bo'shatishiga to'g'ri kelayotgandi. Kun yakun 1nilonii tarim battar umidsizlikka tushdi. , t Ikkinchi kuni kKKelajakda nima bo'ladi") dag'al Yuipolii muhokama qildik. Biz kelajakni yariuz ; yoniki omillarni tahlil qilib chikdik. Kun ri, Annglovchilardagi tushkunlik uch baravar oshi qushi.

Chunki naziya yaxshilanmasidan turib, yanada yomonlash ko'lilayotgandi. Buni hamma bilib turardi. y Shunday qilib, uchinchi kuni kBizning ishini Kinday bo'ladi" Endi nima qilamiz" Bu vaziyatda kilish kilib tashabbusni qo'lga olamiz7) degan pul gir Fipollarga diqqat qaratdik. Ertalabki sux ri Narxlarni tushirish va nazorat qilish haqida oy Tushlik vaqti esa bozor ulushini oshirishni muh ik Kildik, Har ikki masala yuzasidan aqliy Uku VA uyushtirib, so'ng amaliy ishlarga to'xtaldik. O'ruha ynticha hayajon, umid va proaktiv voqiflik ruhi kir - tin chi kun yakunida yig'ilishimizni ba rasiniding xozirgi ahvoli qanday7u degan savolning javobi Ot xulosaladik. Javob uch qismdan iborat bo'ldi: 1-qism: Biz og'ir vaziyatni boshdan kechiryapmiz. Ahvol yanada yomonlashishi mumkin.

2-qism: Lekin bizda samarali boshqaruv, narxlarni tushirish va bozordagi ulushimizni ko'tarish uchun yaxshi rejalar bor.

3-qism: Demak, biznesimiz yanada yaxshilanmoqda. .

Tasavvur qiling, reaktiv odam ushbu xulosani 546 shunday degan bo'lardi: (Qo'ysangiz-chi; Haqiqatni t ya oling1 Siz bunaqa ijobiy fikrlash bilan baribir uzoqq- bormaysiz 83 42 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR Ijobiy fikrlash va proaktivlik o'rtasidagi tafovut mana shunda. Biz haqiqatni tan oldik. Hozirgi vaziyat va kelgusi rejalarimiz haqiqiyiligini tan oldik. Shuningdek, mavjud vaziyat va rejalariga ijobiy reaksiya bildirish uchun kuchimiz borligini tan oldik. Haqiqatni tan olmaganimizda, taqdirimizni tashqi omillar ixtiyoriga topshirgan bo'lardik. Bizneslar, ijtimoiy guruhlar, turli tashkilotlar, jumladan, oilalar ham proaktiv bo'la oladi.

Ular proaktiv shaxslardagi ijodkorlik va topqirlik xususiyatlarini birlashtirib, muassasa ichida proaktiv madaniyat yaratishi mumkin. Tashkilot tashqi omillar ta'sirida bo'lishi shart emas; u umumiy qadriyatlar va maqsadlarni uddalash yo'lida tashabbusni qo'lga olish imkoniyatiga ega.

NUTQIMIZNI TINGLASH Paradigmalarimiz bizning munosabat va xulq- atvorimizni shakllantiradi. O'z-o'zini anglash qobiliyatidan foydalanib, paradigmalarimizni tahlil qilsak, biz ularning tub mohiyatini anglashimiz mumkin. Masalan, nutq — o'zimizni qanchalik proaktiv hisoblashimizni bildiruvchi ishonchli ko'rsatkichdir.

Reaktiv odamlarning gapi ularni mas'uliyatdan qochishini ko'rsatadi. Masalan: ., — Borim shu Shunaqa yaratilganman: Qarorim qat'iy.

O'zimni o'zgartira olmayman.

— Uning o'zi meni quyushqondan chiqishimga sabab bo'ldi: Men o'zimga javob berolmayman. Ruhiy holatimni nazorat qilish mening qo'limda emas.

— Buni bajara olmayman. Shunchaki vaqtim Cheklangan vaqt meni boshqarmoqda.

— Agar xotinim biroz sabrli bo'lsa... Kimningdir xulqi ishimga xalal bermoqda.

– Shu ishni bajarishim kerak¹ Vaziyatlar yoki odamlar meni nima qilishimni belgilab beryapti. O'z harakatlarimni erkin tanlay olmayapman.

Реактив нутқ	Проактив нутқ
Мен ҳеч нарса қила олмайман	Келинг, имкониятларимизни кўриб чиқайлик
Борим шу	Ёндашувни ўзгартира оламан
У айбдор	Ҳиссиётларимни бошқара оламан
Улар рози бўлмайди	Самарали такдимот тайёрлай оламан
Мен шуни бажаришим керак	Тўғри қарор қабул қиламан
Бажара олмайман	Мен танлайман...
Бажаришим шарт	Мен афзал кўраман...
Агар	Мен бажараман...

Реактив odamning nutqi determinizm paradigmasiga isoslanadi. Uning butun mazmuni o'zidan mas'uliyatni sokit qilishga mo'ljallangan: kBo'lgan ishlarga men javobgar emasman. Men qaror qabul qilmaymanu.

Bir safar talabam mendan so'rab qoldi: Darsdan javob bera olasizmi) Tennis musobaqasiga (orishim kerak.

zing istaysanmi borishni yoki borishing kerakmi⁷ so'radim men.

Borishim kerak: – javob qildi u.

Bormasang nima bo'ladi) Jamoadan chiqarib yuborishadi.

Sen buni istamaysanmi³ Albatta, istamayman.

Demak, sen musobaqaga jamoada qolishni istaganing Uchun bormoqchisan. Xo'sh, darsimga kelmasang nima bo'ladi) Bilmayman.

Yaxshiroq o'yla. Darsga kelmaslikning tabiiy oqibati yulftda kandy bo'ladi7 Sinf dan haydab yubormasangiz kerak, shundaymi7 85 43 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR — Bu ijtimoiy oqibat bo'ladi. Ya'ni yasama. Tasavvur qil, tennis jamoasida bo'lmasang, sen o'ynay olmaysan.

Mana shu tabiiy oqibat. Xo'sh, darsga kelmasang, tabiiy oqibat qanday bo'ladi7 — Menimcha, darsni o'zlashtirishda ortda qolaman.

— To'shpa-to'g'ri. Demak, sen ikkala oqibatni bir-biriga solishtirib, so'ng taplov qilishing kerak. Agar o'rningda bo'lsam, men tennis musobaqasini tanlardim. Lekin hech qachon biror narsani bajarishga majburman dema.

— Tushunarli. Men musobakaga borishni tanlayman, — javob qaytardi talaba muloyim ohangda.

— Darsni qurbon qilish evazigami7 — deb kuldim men.

Reaktiv nutqdagi jiddiy muammo shundaki, u o'zini bajo keltiruvchi bashoratga aylanadi. Odamlar o'zini nazorat qilayotgan sababiyatga o'zi ishonib qoladi va ishonchini tasdiqlovchi turli bahonalar o'ylab topishni boshlaydi. Ular o'zini tobora o'z hayoti va taqdirini nazorat qila olmaydigan qurbon sifatida his qiladi.

Boshiga tushgan tashvishlar uchun hamma narsani — boshqa odamlar, vaziyatlar, hattoki yulduzlarni ayblaydi.

Mashg'ulotlarning birida proaktivlik to'g'risida so'zlayotgan edim. Bir kishi yonimga kelib, shunday dedi: — Stiven, gaplaringiz menga yoqyapti. Lekin vaziyatlar har xil bo'ladi. Mening turmushimga bir qarang. Chindan ham tashvishdaman. Turmush o'rtog'im bilan o'rtamizda qachondir bo'lgan otashin tuyg'ular endi yo'q. Menimcha, bir-birimizni ortiq sevmaymiz. Nima qilsam bo'ladi) — Hech qanday his qolmaganmi — so'radim.

— Xuddi shunday, — tasdiqladi u. — Lekin uchta farzandimiz bor. Ulardan xavotirdamiz. Nima qilishni maslahat berasiz7 — Rafiqangizni seving, — javob qaytardim men.

— Aytdim-ku, hech qanaqa his qolmagan deb.

— Rafiqangizni seving, — takrorladim yana.

— Tushunmayapsiz. Sevgi tuyg'usi yo'q o'rtada.

86 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI — Unday bo'lsa, rafiqangizni seving. O'rtada hislar qolmagani — uni takror sevishingiz uchun yaxshi sabab.

— Lekin sevgi yo'q bo'lsa, qanday qilib sevishim mumkin - Do'stim, ksevmoku — bu fe'l. Sevgi esa — hissiyot — sevmok fe'lining mevasi. Shunday ekan, rafiqangizni seving. Uni tinglang. Ko'nglingizni oching. Qo'llab-kuvvatlang Uni tasdiqlang. Xo'sh, uni sevishga tayyormisiz7 Ilg'or jamiyatlardagi yuksak adabiyotlarning barchasida sevgi — fe'ldir. Reaktiv odamlar esa undan hissiyot isab oladi. Ularni hissiyotlari boshqaradi. Hollivud fil'mlari bizni hissiyotimizni boshqara olmasligimizga ishontirib qo'yadi. Lekin kinolar doim ham haqiqatni tasvirlamaydi. Hissiyotlaringiz harakatlaringizni nazorat qilyaptimi" Demak, o'zingiz mas'uliyatdan voz kechib, shunga izn bergansiz.

Proaktiv odamlar sevishni fe'l sifatida ko'radi.

Sevmoq – siz bajaradigan ish-harakat: siz beradigan Kurbonliklar, o'zingizni baxshida etishingiz. Sevishni o'rtanmoqchi bo'lsangiz, boshqalar uchun o'zini qurbon qilgan yisonlarni o'rganing; ota-ona bo'lsangiz, farzandingizga ishlar soling. Sevish bu – qadriyat. U sevishganlarning xiti-harakati orkali faollashadi. Proaktiv shaxslar kilriyatlarni hamisha hissiyotlardan ustun qo'yadi. Sevgini Fakat sevish orqali tiklash mumkin.

XAVOTIR DOIRASI. TA'SIR DOIRASI Proaktivlik darajamizni bilishning yana bir ixshi usuli — asosiy quvvatimiz va vaqtimizni qayorga Sirflayotganimizni tahlil qilish. Har birimizda turli xil xavotirlar mavjud — sog'lig'imiz, farzandlarimiz, o'nilagi muammolar, milliy qarz yoki yadro urushi. (Xavotir loirasiz chizish orqali bularni o'zimizga ruhan va aqlan kloqasi bo'lmagan hodisalardan ajratib olamiz.



87 44 SHAXSIY QARASH TAMOIYILLARI (taz xonasi) Preaktiya diqqat Reaktiv diqqat Ijobiy kumlat ta'sir loirasini Salbiy quvvat ta'sir doirasini kengaytirali toraytiradi



Реактив odamlar esa kXavotir doirasiga e'tibor karatadi. Ular atrofdagilarning ojizliklari, tashqi- muhitdagi muammolar va boshqara olmaydigan vaziyatlarga liqkatini yo'naltiradi. Muammoni hal qilolmagach, boshqalarni ayblash, o'zini qurbondek his qilishda davom utadi. Ulardan tarqaladigan salbiy quvvat kattarib, (se'tibor qoldirilgan masalalar bilan qo'shiladi hamda ta'sir doirasining kichrayishiga olib keladi.

kXavotir doirasi ustida qancha ko'p ishlasak, uning ichidagi parsalar bizni nazorat qilishiga shuncha ko'p Imkon beramiz, ijobiy o'zgarishlar keltirish uchun zarur bo'lgan proaktiv tashabbusni qo'lga ololmaymiz.

Kitob boshida maktabda jiddiy qiyinchiliklarni (byushdan kechirgan o'g'lim haqida so'zlab bergandim. O'shanda Saydra ikkimiz uning ko'rinib turgan zaifliklaridan, olamlarning unga nisbatan munosabatidan qattiq xavotirga tushgan edik.

Bular xavotir doiramiz ichida edi. Imkon qadar Harakat qildik, uddalay olmadik. Aksincha, o'g'limizdagi Muammolarni hal qila olmaganimiz uchun o'zimizni yanada Ko'proq noshud va ojiz seza boshladik.

Asl patija esa ta'sir doiramiz ustida ishlaganimizdan keyin yuz berdi. Biz o'z paradigmalarimizga e'tibor qilib, ijobiy quvvat chiqardik, o'zimizni o'zgartirib, oxir- 89 45 P. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR oqibat o'g'limizga ham ta'sir ko'rsata oldik. Vaziyatlar haqida xavotirlanishni yig'ishtirib, o'z ustimizdi.

ishlagach, o'z-o'zidan vaziyatlarga ta'sir qilish imkonini qo'lga kiritdik.

Martaba, boylik, mavqe yoki munosabatlar darajasiga qarab, ba'zi insonlarning ta'sir doirasi xavotir Doirasidan yirikroq bo'ladi. Bu holat yana bir rsaktip turmush tarzi — ruhiy miopiyani aks ettiradi. Ruhiy miopiyada ham butun e'tibor xavotir doirasiga qaratiladi, Ta'sir doirasi Xavotir doirasi



Garchand o'z ta'siridan ko'proq foydalanish uchun, proaktiv shaxslarda xavotir doirasi ta'sir Doirasidan kichik bo'lmaydi. Chunki ular ta'sirdan samarali foydalanish mas'uliyatini zimmasiga oladi.

BYEVOSITA VA BILVOSITA NAZORAT. NAZORATSIZLIK Duch keladigan muammolarimiz quyidagi guruhlardan biriga tegishli bo'ladi: 1. Bevosita nazorat (fe'l-atvorimizni qamrab olgan muammolar).

2. Bilvosita nazorat (boshqa odamlarning fe'l- atvorini qamrab olgan muammolar).

3. Nazoratsizlik (schishning imkoni yo'q muammolar).

90 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI Mnenlan, o'tmish imiz yoki ob'ektiv haqiqatlar.) Turyushkgiz yondashuv har uch turdagi muammolarni hal KNChINGa ilk qadam (Ta'sir doiramiz) ichida amalga Unirilishi Kerak deb hisoblaydi.

iyevosita nazorat muammolarizni yechish uchun Kunikmalarimiz ustida ishlash lozim. Ular, shubhasiz, NIIksir DOIR miz ichida joylashgan. Natija (Shaxsiy Yunimbalari bo'ladi (1, 2, 3-ko'nikmalar).

iMishvosita Nazorat muammolari) ta'sir uslubimizni Unirtirish Orqali hal qilinadi. Ularning yechimi NUmumiy g'alabalar) hisoblanadi. (4, 5, 6-ko'pikmalar).

TInxsan mey EMPatiya, dag'dag'a, misol keltirish, ishontirish kibi bir-biridan farqli o'ttizdan ortik ta'sir ukpublarini aniqlaganman. Ko'pchilikning repertuarida Unbu uslublardan atigi uch yoki to'rttasi joy egallaydi.

Aksariyat KIShilar ta'sir o'tkazishni tushuntirishdan (kishlaydi. Bu Uslub ish bermasa, yo qo'l siltaydi yoki jinjallashadi.

Kimnidir qolipga soluvchi) samarasiz, almisoqdan Kelgan uslublarni qo'llash o'rniga, ta'sir o'tkazishning nigi usullarini o'rganishim mumkinligi qanday soz: Pazoratsiz muammolarni hal qilish uchun chehrangizdagi ifodani o'zgartirishingiz — jilmayib, oqillik bilan bu Muymmolarni qabul qilishingiz, yoqmasa ham ular bilan birga yashashni o'rganishingiz darkor. Shu tariqa ular sizni Tilorat qilishiga izn bermaysiz. Anonim alkogoliklar jamiyatidagi duoda shunday jumlar bor: (Parvardigor, unartirilishi mumkin va lozim bo'lgan ishlarni Unartirish Uchun o'zing madad ber. O'zgartirib bo'lmaydigan Taziyatlarii Qabul qila olishim uchun bag'rikenglik bilan siyla. Ularni farqlay olish donoligini ber.

Bevosita, bilvosita yoki nazoratsiz bo'lishidan qat'i nazar, muammoning yechimiga ilk qadam qo'lingizda turibdi.

Ko'pikmalarimizni rivojlantirish, ta'sir usullarimizni o'zgartirish Hamda nazoratsiz muammolarimizga qay kuz 91 46 P. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR bilan qarash – bularning bari xTa'sir doiramizuda joylashgan.

TA'SIR DOIRASINI KYeNGAYTIRISH Ma'lum vaziyatga reaksiya ko'rsatish orqali butun vaziyatimizga kuchli ta'sir o'tkazishimizni anglash juda ilhombaxsh holat. Bu xuddi kimyoviy formulaning bir qismini o'zgartirib, butuplay yangi modda hosil qilishga o'xshaydi.

Serg'ayrat odam rahbarlik qiluvchi bir tashkilot bilan bir iyecha yil ishladim. Rahbar juda iqtidorli, ijodkor edi – buni hamma bilardi. Biroq u diktatura boshqaruvidan foydalanardi. U qo'l ostidagilarga yugurdakdek muomala qilardi: Buni olib kel... Anavini olib kel... Uni qil...

Endi buni bajar – qarorni men beraman Oxir-oqibat, rahbar jamoani o'ziga qarshi qilib qo'ydi.

Xodimlar yo'laklarda to'planib, boshlig'idan bir-biriga shikoyat qilardi. Ular xuddi vaziyatni yaxshilamoqchidek, juda uzoq va aniq suhbat qurardi. Lekin muhokamalarning oxiri ko'rinmas, shu yo'l bilan ular rahbarning ojizligini bahona qilib, o'zlarini mas'uliyatdan soqit kilayotgandi.

– Bu safar nima bo'lganini hatto tasavvur ham qilolmaysiz, – derdi boshqaruvchilardan biri. – Men barcha vazifalarni yakunlagandim. U esa bo'limimga kelib, butunlay boshqa buyruqlar berib ketdi. Bir necha oylik mehnatim bir pul bo'ldi. U bilan bu zayl ishlashga ko'zim yetmayapti. Qachon nafaqaga chiqar ekan-a7 — Xo'jayin endigina ellik to'qqizga kirdi, – luqma tashlardi ikkinchi boshqaruvchi. – Yana olti yil chiday olaman deb o'ylaysizmi7 – Bilmayman. Uni hali-veri nafaqaga chiqarishmasa ham kerak.

Biroq uchinchi boshkaruvchi proaktiv edi. U hissiyotlar emas, aksincha, qadriyatlarga bo'ysunardi. Shu boshqaruvchi tashabbusni ko'liga oldi — vaziyatni o'rganib, yechim ham topdi. U rahbardagi zaifliklarni inkor etmadi, lekin 92 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI o'larin tanqid qilish o'rniga, o'rnini to'ldirishga xirakat qildi. Rahbar avtoritar usulga erk berganda, u me'yorni ta'minlashga kirishdi. Shu bilan bir qatorda, o'ixbarining kuchi — iqtidor, ijodkorlik va kelajakni Ko'ra bilish qobiliyatidan unumli foydalandi.

Bu boshqaruvchi diqqatini o'z ta'sir doirasiga qaratgan y. Unga ham yugurdak sifatida muomala qilishgandi.

Fikat u kutilgandan ko'proq vazifa bajara boshladi.

Tikdimot qilayotganda, u boshlig'ining istagini, xinotirini oldindan bilishga intildi. Shu bo'yicha Fikrlarini aytdi, taqdimot so'ngida o'z tavsiyalarini Ko'shib ketishni unutmadi.

Bir kuni qandaydir masala yuzasidan maslahatlashib o'tirganimizda rahbar menga shunday dedi: Stiven, shu xodimim qilgan ishga ishongim kelmaydi.

U menga nafaqat so'ragan ma'lumotimni berdi, balki iyyan bizga zarur qo'shimcha xabarlar topib keldi.

Bundan tashqari, eng xavotirli masalalar yuzasidan tahlil o'tkazib, natija va tavsiyalari bilan o'rtoqlashdi.

Tavsiyalar tahlillar bilan, tahlillar esa berilgan ma'lumotlar bilan mutanosib. Unga gap bo'lishi mumkin emast Biznesning bu tomoni bilan bosh qotirmayotganim yaxshi bo'ldi.

Kelasi uchrashuvda, xo'jayin boshqaruvchilarga loimgidek yugurdakdek muomala qildi. Lekin bizning boshqaruvchi bundan mustasno edi. Rahbar undan masala yuzasidan fikrini so'radi, tavsiyalariga qiziqdi.

Ko'rganingizdek, uning ta'sir doirasi kengaydi.

Bu holat tashkilotda arining iniga cho'p tiqdi.

Reaktiv boshqaruvchilar birlashib, suhbatlarida proaktiv boshqaruvchiga kek o'qlarini yog'dira ketdi.

Reaktivlarning tabiati shunday – o'zidan mas'uliyatni yooqit qilishga urinadi. (Men javobgar emasman) deyish yicha xavfsizroq. kMen javobgarman) desam, vaqti kelib kMen mas'uliyatsizman) deyishimga to'g'ri kelishi mumkin.

93 47 ShlSh. YuIS 1PAXSIY G'ALABALAR Bu oson etmas, albatta.

JShtu tariqa, ko'p sonli boshqaruvchilar o'zlaridagi mas'utiylaslazlaknyupa oqlash uchun sabab, ma'lumot va bahona toloayuyuttga kuch sarflitaliya.

Bizning boshqaruvni bo'lea, ularga nisbatan ham proakgtavlarcha harakat qildi Jjsta-seqan uning ta'sir 2joxt rasla joatyaoadarchgach Soyug'gqa Sotpqaruvaataryutsa hata qa'g'trab ollpa. Ga'setr dozarasi kengarTi ta davot etaverlyu. Yevaziya- yushpunga yeyolchab Sordikia, korxonadagi har bir muxit vazifa yoki poyijhja pgu Soshqaruvchanning tlaslahanchi va tasllan balan bajariladigan bo'ldi. Rahbar bundan chbkpa'maliya- Chunka u boshqaruvchanning kuchi o'zidagga oj azliaya koni xo'llarrib turganliila bilardi. MUlar birgalikda ajo jatloaga aylangan elsha 7 JTtroakgiv Soshqaruvchanning 'aluvaffaqiyani vaziyatga Sojlpaq e'lasldoa. AASllasha, joula ko'tgezalaans Ortr xal vaziyatda elda LPekan u boshqalardan farqti ravingda xa'sir jonoraslajsga e'lchlabor qkaratltaa. YeVaziyatga yuxasbatan reakuyjhiyasit o'unayujt tluvaffaqiyas kalisi bo'ldi.

kXroaktivjof so'zainla o'jar, janjalkashn yoki hissiz tarzda tushtunmuvchchla odaltatgarr ja'a uchrab xurashi Bu jkupg'tgunyaa mutlakxso noto'g'ri. Troaqlktiv iyunsolar o'jar etlas. MKlar alla, qadriyatlariga riox kyuxjztuvchza Oo'lalia ShTtuUninosdjej, haqaaqatga xtak qarab, nyayelmmla qitliashxt zarurligini fFaxhxltagay olardi.

Mahatma Gandini yodga oling Uning Ok ONE sga yet joraj jazlgko'ajga yulasbatan tazyopixqsiyerepa kata yacharishi 5 rkeslasa QURUQ gaxt sotxardi. KUlarga qo'pyuialomagani uchun Xandigsa tavnja toshxesaza yeyularashtarldlda. Bu vaqtda esa Gandi guruch alantatjiyalari bo'ylab suv kechib kyuoriyab, jala tayexaxal ka ari bilan suxjbatlashina asta-sekxelipaj bo'g'lgani ular xorasxaa jsalj slaro xona raso keyessita sa rrli-Jalqnaing unga nisbatan ishonch va sadoqati tobora oralab bordi Tandi jech kanda reas'legi yoki silyozslayd tlavasega UDYeZ TI AXSU T KARALTI "SA'L ORIYaLORARUA ega OXo'llliasa jatl. mexr-mujharbbat, tlatojat, tma'navzao' Dxjaptonga ks o' kila larga At Oyoq kirar oschgalga Oleg keyetrir. ER ke Fakat 21 11 ra Ska ka gi" jouUchat Sbiyualan, uch oz taxir ON BS YeYet Fabsaity AMU statatajsalgalni soz orullerksvsgaa Ota U kr yesodog – kEGA BO'LRLLOKOYU VA SBO'LOOLOMNK, Asosan kaysi doxjraga shpiqkoqat qaralxipit utegzegiyeg SO yettrerint uchumm kxsoega SBo'lmoqjif va sO o'ltmohqhoe

O' o'rtasidagi farq IRDIYaLIRIDAN kifoya. Javojler jdozasla hatiiga sxoga So'l ok ar to' latitr. Masalan: qaniydi. kreditdan qutulib, uyga to'liq ega saydlaxa. baxtli bo'lardim.

Xxjgar yaxshiroq jarektortga ega Oo'lsam -- Xxgar sabrliroq erim Bo'lganla - Xgar gapga kiradigan fffarzandlarim bo'lsa - OPiaipseohkatga ega Oo'lsatm -- Xxgar o'zata uchun ko'proq vaqtitm bo'lganda - - "RGa'sir doxjyurasla esa sO lm ok Okean to'ldi rxjltga bo'ladla. Misol uchun: men vekabrli bo'la olaman.

tiyen dono bo'la olaman.

len sevxtilia Olga olaman.

Ko'rib kurganingizdek, ta'sir doxrasia Fe'l-atvorga "abor kqarataliaya- et.

rluammoniya O'zimaazdani sssajiisa rralazo yeb uni ota rayeterg o'o'pia tim atatlodlizgr. Bunda o'shta ksgatsh sarlja dajotcha narsaga O'zeyuyepmila= pa a opi ayurameitz. Bu jaraligtia sxtgashqarilan yegaja rigaxj jebs atalib. tashqarilagi vazayasj UO'zeyugmotz O'zgartlarimgasoqali olsuyern O'zgarish xaldheang ji oratxslerr- — Proaktiv yondashuv — iyaakaridan tashqariga Uzgarisi: bunda olat dastlab o'zini o'zgartirishiya, yug'u O'zgariyeent orqali taliqaridagcha vaziya seza jala ijobiy O'zga raso as zira julchalgaliya qlenga sOsooz axdodangi xjasroniyya an'ajnalgar yuz ng ti haryatchla suzla b berilgan xajoyalardan Oyuri y juja yoqaliya.- BU haqon 17 yoshida akalari tiyerga qul qilib sotib 5 48 PQISM. SHAXSIY G'ALABALAR yuborgan Yusuf haqida. U Potifar qo'lida xizmatko bo'lishi, akalari va o'zini bandi qilgan kimsala ii- zaifliklariga osonlik bilan toqat qila kinaai.

Tasavvur qilolasizmi? Sababi oddiy: Yusuf proaktiv di. U kbo'lmoqu ustida ishladi. Va oradan hech aa ona; potofarinig Xo'jalik ishlari boshqaruvchisiga nish Yusuf endi Potifarning bor mol-mulkini to'liq ki kiyish ular o'rtasida mustahkam ishonch Ich ku 19514 murakkab vaziyatga tushib qoladi va : rmay, halollik yo'lini tanladi. Natijada, nohaqdan 13 yillik qamoq jazosiga hukm qilindi.

Lekin u Hamon proaktiv edi. Qamoqdalik chog'ida Yus f o'z e'tiborini doimgidek ta'sir doirasiga Po'naltirdi; biror nimaga ega bo'lish haqida emas, balki o'zi qanday bo'lishi haqida fikr yuritdi. Oxir-oqibat, dastavval.

mkinai keyinchalik butun Misr xalqini boshqarishga ji orada u fir'avndan keyingi ikkinchi o'rinda Bilaman, bu g'oya ko'pchilikda keskin paradigma almashinuviga olib keladi. Muammolarimiz uchun atrofdagi odamlarni va vaziyatlarni ayblash ancha ra Biroq biz kim kbo'lishimiz), ahvolimizga ta'sir qilish 8222 hayotimizni nazorat qilish uchun javobgarmiz YI usha nninini paydo bo'lsa, rafiqamiing aybini i si. qilish orqali nimaga erishaman? (Mening aybim Yo'ku deb, o'zimni ojiz jabrdiyda qiyofasiga solaman; QIYIN vaziyatda qobig'imga o'ralib olaman. Shuningdek, Nil ta'sir o'tkazish imkoniyatimni ham yuyeden 90 tov turtkilashim, ayblovlarim, tanqidiy Yo uni o'z kamchiliklarini qabul qilishiga olib keladi. Tanqidim rafiqamdagi mepga yoqmagan xulq- eikori to'g'rilashga yordam bermaydi. Tanqid qilganim Yo.i ijobiy tomonga o'zgartirish imkonim o'lib 96 ShAXSIY QARASH TAMOYILLARI Turmushimni chindan ham yaxshilashni istasam, men benosita nazoratim ostidagi, ta'sir doiram ichidagi Nirsas, ya'ni o'z ustimda ishlashni boshlayman. Turmush Urnogimii o'zimga ma'qul qolipga solishga urinishni 1Uxtataman va kamchiliklarimni to'g'rilashga kirishaman.

Ajoyib umr yo'ldoshi bo'lishga, juftimni sevgi va muxabbat bilan ta'minlashga diqqat qarataman. Rafiqam kim, umid qilamanki, proaktivlik quvvatini his qilib, xuldi shu tarzda javob qaytaradi. Mabodo, bunday bo'lib chikmasa ham, ahvolimni yaxshilash uchun qiladigan eng ijobiy usul o'z ustimda ishlash bo'lib qolaveradi.

Ga'sir doirasini rivojlantirishning bir nechta yo'li mavjud — e'tibor bilan tinglash, juftingizga ko'proq mehr-muhabbat ko'rsatish, namunali talabaga iylanish, jonboz xodim bo'lish va hokazo. Ba'zan biz bijara oladigan eng proaktiv vazifa — baxtli bo'lish, Simimiy jilmayishdan iborat. Baxt baxtsizlik kabi iroaktiv tanlovdir. Shunday narsalar borki, masalan, 06-havo — ularni ta'sir doiramizga kiritolmaymiz. Lekin iroaktiv odamlar singari biz jismoniy yoki ijtimoiy avomizni o'zimiz bilan olib yurishimiz mumkin.

Ayni vaqt nazoratimizdan chetda bo'lgan voqeliklarni boricha qabul qilish hamda bevosita nazoratim ostidagi masalalarga e'tibor qaratish baxt eshigiga eltuvchi kalitlardan biridir.

TAYoQNING IKKINCHI UCHI E'tiborimizni to'liq ta'sir doirasiga qaratishdan yvval, xavotir doiramizda bilishimiz va diqqat qilishimiz zarur bo'lgan ikki muhim jihat bor. Bu xato va oqibatdir.

Harakatlarimizni tanlashda erkin bo'lsak ham, ularning oqibatini tanlay olmaymiz. Oqibatlar tabiiy kopunlar nazorati ostida. Ular xavotir doiramizdan tashqarida. Katta tezlikda kelayotgan poyezd yo'lida turib olishimiz mumkin. Lekin poyezd bizni turtib yuborganda 97 49 P. QISM. SHAXSIY G'ALABALAR nima bo'lishi bizga bog'liq emas.

B sy R, iznes uchrashuvlarida noxolis yo'llarni tanlashimiz ki Buning ijtimoiy oqibatlari turlicha tus olsa am, fe'l-atvorimizga b y F og'liq tabiiy oqiba shi jin qibatlar bir Xulq-atvorimiz — tamoyillar orqali boshqariladi.

Tamoy y Yillar bilan uyg'unlikda yashash ijobiy, ularga rioya- komi kirchin o'z o'rinda salbiy oqibatlarni keltirib etar ich rRch vaziyatda tanlov imkonimiz bor, shu it iyknafo U oqibatga sababchi bo'lamiz. kTayoqning yuyeLASa Utarganimizda, ikkinchi uchini ham qo'shib Tin da birimizning hayotimizda shunday vaqtlar bo'narin, 299 rin o'tgach, noto'g'ri tayoq ko'targanimizni ia VA jozini) oqibati salbiy bo'lgan; yana Kuyosh ibni, boshqasini tanlagan bo'lardik.

Okirigi biy tanlovlarni xatolar deb ataymiz. Ular Adiy e'tiborga loyiq ikkinchi jihatdir.

"shinni insonlar uchun eng kerakli proaktiv nard r g xatolarini tan olib, ularni xavotir o'ki dan chiqarib tashlashdir. Haqiqatga tik boqing: ni kilid, shu xatolarni takrorlamaslikning, ning oil Nin nazorat qilishning iloji yo'q.

di, U do'stlari bilan jiddiy xanna yo'l qo'ylari dar o'yindan so'ng bilagidagi cho'zma bosishi ka bo'ni J ; i qillatishni aa gdi. O'zim Shu orqali xavotirlarini aritish, ai x ikkinchisiga salbiy ta'sir o'tkazishiga aslikka ko'nikkandi.

an Flanu qilingan xatoni darhol tan olish, B shi y) xulosa chiqarishga undaydi. Bu chin Uni bikmdiradin muvaffaqiyatga aylantiradi.

ada munaffakiyatsiziiiai IKKINCHI Bin ; — deydi vm asoschisi T.J.Uotson.

itan olmaslik, to'g'rilamaslik va undan xulosa 98 SHAXSIY QARASH TAMOYILLARI chiqarmaslik yana bir xatoni boshlab keladi. Bu odamni o'zini aldashga, o'zini oqlashga va ratsional yolg'on to'qishga o'rgatib qo'yadi. Ikkipchi xato niqoblashdir, U birinchi xatoni kuchaytirib, uning ahamiyatini bo'rttiradi va yisonning o'ziga qattiqroq zarar beradi.

Eng ko'p azoblovchi narsa boshqalarning yoki o'zimizning xatolarimiz emas, aksincha, shu xatolarga javob reaksiyamizdir. Bizni chaqib olgan ilonning ortidan quvish oqibatida butun tanamizga zahar tarqaladi. Shuning uchun ilonni ta'qib qilishni emas, zaharni tanamizdan chikarib tashlashni o'ylashimiz lozim.

Xatolarga nisbatan javob reaksiyamiz keyingi vujudga kelajak vaziyatning sifatiga ta'sir qiladi.

Ularni vaqtida tan olib, to'g'rilashimiz juda muhim.

Ana shundagina ularning kelajagimizga asorati o'tmaydi.

VA'DA BYERISH VA UNI BAJARISH Ta'sir doiramizning qoq markazida va'da berish va majburiyatlarni bajarish qobiliyati joylashgan.

O'zimizga, boshqalarga beradigan va'damiz, shu va'dalarga sodiqligimiz proaktivligimizning mohiyati va aniq ifodasi sapaladi.

Bu, shuningdek, o'sishimizning mohiyati hamdir. O'z-o'zini anglash va vijdon kabi insoniy qobiliyatlarimiz orqali biz o'zligimiz, rivojlanishga muhtoj qismlarimiz, yashirin iqtidorimiz, o'zgartirilishi yoki butunlay yo'q qilinishi zarur bo'lgan xususiyatlarimizdan voqif bo'lamiz. So'ngra tasavvurimiz va tanlov erkinligimizdan foydalanib, shu voqiflik asosida harakat qilsak – va'da bersak, maqsadlar ko'ysak va ularga sodiq qolsak — biz mustahkam fe'l-atvor yaratamiz. Mustahkam fe'l-atvor esa, hayotimizdagi boshqa ijobiy o'zgarishlarga debocha bo'ladi. O'zimizga va atrofdagilarga va'da berish, uni bajo keltirish tufayli yutuqlarimiz asta-sekin ortib, kamchiliklarimiz kamayib boradi.

Samaradorlikning asosiy ko'nikmalarini 99 50 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR rivojlantirish uchun insonda o'ziga va'da berish va uni bajarish qudrati mujassam bo'lmog'i shart. Bilim, mahorat va istak o'z nazoratimizda. Ulardan birini yaxshilash orqali har uchlasining muvozanatini ta'minlashimiz mumkin. Muvozanat tiklangani sari biz ko'nikmalarimiz poydevori bo'lgan tamoyillarga sho'ng'ib boramiz. Natijada hayotimizdagi samaradorlikni oshirishga xizmat qiluvchi kuchli fe'l-atvor yaratamiz.

PROAKTIVLIK: O'TTIZ KUNLIK TYEST Proaktivlikka erishish uchun biz Franklga o'xshab O'lim lageridagi qiynoqlarni boshdan kechirishimiz shart emas. Hayotning g'ayrioddiy bosimlarini yengish uchun proaktiv qobiliyatimizni rivojlantirish kundalik voqsa- hodisalar zaminida joylashgan. Proaktivlik – va'da berib, uni bajarishimizda, yo'ldagi tirbandliklarga munosabatimizda, qaysar farzandimiz yoki jahldor mijozga nisbatan muomalamızda ko'rinadi. U muammolarimizga qay ko'z bilan qarashimiz va quvvatimizni qayerga sarflashimizda aks etadi. Proaktivlik — nutqimizda namoyon bo'ladi.

30 kun mobaynida proaktivlik tamoyilini tekshiring.

Shunchaki testni sinab ko'ring va natijasiga guvoh bo'ling.

30 kun davomida faqat ta'sir doirangiz bilan ishleng.

Kichik va'dalar bering va ularni bajaring. Muloyim bo'ling. Boshqalar ustidan shunchaki testni sinab ko'ring va natijasiga guvoh bo'ling. 30 kun davomida faqat ta'sir doirangiz bilan ishleng.

Bularni turmushingizda, oilangizda, ishingizda sinab ko'ring. O'zingiz va boshqalarning kamchiliklari ustida tortishib o'tirmang. Xato qilsangiz, tan oling, to'g'rilang va xulosa chiqaring – zudlik bilan. Hech kimni ayblamang.

Nazorat doirangizdagi narsalarga e'tiboringizni jalb qiling.

O'zingiz ustingizda ishleng. kBo'lmoqu ustida ishleng.

ShAXSIY QARASH TAMOIYILLARI ko'zi

bajarmayotganida yoki bajarishida emas. Muammo – ari vaziyatga reaksiyangizda va nima qilishingiz kerakligida- Miyangizga muammo ktashqaridaz degan fikr kelsa, darhol zingizni to'xtating. Bu fikrning o'zi muammo. Van Tug'ma ozodligi uchun kurashgan odam kun o'tgani say) asta-sekinlik bilan uni rivojlantiradi. Buni amalga oshirmaganlarda esa ozodlik hissi mutlaq toyib bulii; Ular shunchaki ota-onasi, yaqinlari va jamiyat tomopid: Zzilgan begona hayotni yashab o'tadi.

" " ri o'z samaradorligimiz, baxtimiz va, albatta, boshimizga tushajak aksariyat vaziyatlar uchun o'zimiz javobgarmiz.

: chi Jonson shunday deydi: kMuvaffaqint favvorasi ongimizdan otilib chiqishi kerak. Yan = tabiatidan bexabar holda, o'zidan boshka hamma narsa: o'zgartirish orqali baxtga erishmoqchi bo'lganlar blul umrini behuda sarflaydi hamda g'am-azoblarini barobar ko'paytiradi.

bari kana his etish – samaradorlik, unga yetaklovchi har bir ko'pikmaning bosh omildir.

— — — — — ya g — — — QO'LLASH UChUN KO'RSATMALAR 1 1. Kun davomida o'zingiz va atrofiyatizadgi 1 insonlar nutqini tinglang. SAgar., kBajar 1 u olmayman..., KBajarishim shart... singari reaktiv N { iboralarni qanchalik tez-tez qo'llaysiz? ; } 2. O'tmishda bo'lib o'tgan hodisa tufayli yaqin { kelajakda duch kelishingiz mumkin bo'lgan ni { Reaktiv xulq-atvoringizga sabab bo'ladigan nrsr 1 voqeani aniqlang. Vaziyatni Ta'sir doirangi 1 ts puqtai nazaridan kelib chiqib qayta ri chi- 1 G qiling Proaktiv shaxs sifatida o'zingizni sm .

{ tutishingiz kerak" Bir necha daqiqa vaqt ajra , a Gl 101 51 P. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR g — — — — — xayo Yo aali ng izda kelgusi vaziyatni, proaktiv tarzda ku yo ; reaksiya bildirayotgapingizni gavdalanitirng. Stimul va O' : v reaksiya o'rtasida tanlov erkinligini yodda saqlang.

anlov erkinligini y : doimiy ravishda ma: ta oiagich shq qilishga 1 3. Shaxsiy yo yo G bari Shu yoki trosoiongi hayotingizdagi anchadan 1 qiynab kelayotgan muay yyan bir muam 1 tar 1 ammoni {, 1 gi ang. Bu muammo qaysi kategoriyaga mansubligini T 1 5 vosita yoki bilvosita nazoratingiz ostidaligini yoki n; a 1 y azoratingizdan chetdaligini aniqlang. Ta'sir 1 doirangizdan kelib chiqqan holda. muammoni hal ts ll a ya 1 qilish uchun dastlabki qadam qanday bo'lishini ; aniqlab, shu bo'yicha ishga kirishing.

4. O' . a mRkay ttiz kunlik proaktivlik testini sinab ko'ring 1 ir doirangizdagi o'zgarishlarni kuzatib boring }
kt = shi ydan 102 IKKINChI KO'NIKMA: YaKUNINI YoDDA TUTIB ISh BOSHLANG ShAXSIY YeTAKChILIK
TAMOYILLARI O'tmishda qolgan va oldinda turgan narsalar ichimizdagilarga qaraganda arzimas xas
kabidir.

OLIVYeR UENDYeLL HOLMS Iltimos, keyingi sahifalarni o'qish uchun sokin va KN kim xalal bermaydigan joy toping. Ushbu satrlarda (ntilgan hamda men sizdan bajarishni so'raydigan Niifalardan boshqa hamma narsani miyangizdan Nilkarib tashlang. Ish jadvalingiz, biznes yoki (ilangiz, yaqinlaringizni o'ylab bezovtalanmang. Butun Xikkatingizni jamlab, ong darvozalarini keng oching.

Yakin insoningiz janozasini tasavvur qiling. Siz Mashinangizda dafn byurosiga ketyapsiz. Yetib bordingiz.

Mashinani to'xtatib tushdingiz. Ichkariga kirdingiz.

Qarshingizda gullar, sokin musiqa eshitilib turibdi.

Yo'l-yo'lakay do'stlaringiz va oila a'zolaringizga ko'zingiz tushdi. Ularning yuzida achinish va ma'yuslik mujassam edi.

Ichkariga yurib, to'rdagi turgan tobut qoshiga keldingiz na unga nazar soldingiz. Tobut ichida... o'z chehrangizni o'rdingiz. Bu — uch yildan keyin bo'lib o'tadigan sizning janobingiz edi. Atrofdagi odamlarning barchasi sizni xotirlash, sizga pisbatan muhabbat va hurmat ifoda etish maqsadida yig'ilgandi.

Shunday qilib, o'zingizga joy topib o'tirdingiz, qo'lingizdagi motam dasturiga qaradingiz-. To'rt kishi putq so'zlashi yozilgan. Birinchi so'zlovchi dunyoning turli burchaklaridan yetib kelgan oila a'zolaringiz farzandlaringiz, aka-singil, jiyanlar, amakiyu 103 52 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR xolalarangizdan biri bo'ladi. Ikkinchi odam do'stlaringiz orasidan chiqadi va sizning qanday shaxs ekaningizni so'zlab beradi. So'ng navbat hamkasblaringizdan biriga keladi. Va nihoyat, siz qatnab yurgan cherkov yoki jamoaviy tashkilot a'zosi to'rtinchi bo'lib nutq irod qiladi.

Endi esa chuqurroq o'ylang. Har bir so'zlovchi siz va hayotingiz haqida nima deyishini istaysiz? Ularning so'zlarida qanday turmush o'rtoq, ota-ona sifatida ta'riflanishni xohlaysiz? Sizga farzand yoki qarindosh, Do'st yoki xamkasb o'laroq qanday sifatlar berilishini orzu qilaysiz? Bu insonlar fe'l-atvoringiz to'g'risida pimalar aytishini istaysiz? Qanday yutuq va muvaffaqiyatlaringiz ularning yodida qolishini xohlaysiz? Barchaning yuziga diqqat bilan qarang. Ularning hayotida qanday rol o'ynadingiz? Mutolaani davom ettirishdan avval bir necha daqiqani o'ylash va xulosa chiqarishga bag'ishlang. Bu sizga 2-ko'pikmani tushunishingizda ulkan yordam beradi.

(KYakunini yodda tutib ish boshlash nima degani? Yuqoridagi tasavvur tajribasiga jiddiy yopdashgan bo'lsangiz, siz tub, asosiy qadriyatlarangiz zamiriga yetib boringiz. Ta'sir doirangizning qoq markazidagi ichki boshqaruv markazingiz bilan qisqa aloqa o'rnatdingiz.

Jozef Addisonga tegishli quyidagi so'zlarga e'tibor qiling: (Buyuk iisonlarning qabriga qaraganimda, qalbmimdagi hasad hissi barham topadi; go'zal ayollar xotirasiga atalgan ta'riflarni o'qisam, ehtiroslarim g'oyib bo'ladi; farzandining qabri uzra ko'z yosh to'kib turgan ota-opani ko'rganimda, yuragim hammadlikdan erib ketadi; aksincha, ota-onasi qabri yonida aziyat chekayotgan farzandlarni ko'rganda, quloq tutishimiz kerak bo'lgan insoplarni yo'qotgach qayg'uga berilishimiz kechligini his qilaman; podshohlar va ularni taxtdan ag'darganlarning yoki raqobat 104 SHAXSIY YETAKCHILIK TAMOIYILLARI tufayli dunyoni ikkiga bo'lib tashlagan zotlarning qabrini ko'rsam, odamlarning mayda-chuyda bahs-munozaralari, tortishuvlarini afsus bilan eslayman. Qabristonda turli qabrlarni ko'raman. Kimdir kuni kecha, yana kimdir olti 103 yil muqqaddam jon taslim qilgan. Biroq, Qiyomat kuni barchamiz zamondosh bo'lishimizga ishonch hosil qilaman).

Ikkinchi ko'nikmani hayotdagi xilma-xil vaziyatlarda qo'llash mumkin. kYakunini yodda tutib ish boshlash) — bugungi kuningizni umringiz yakuni to'g'risidagi tasavvur, paradigma bilan boshlashdir. Bunda hayotingizning har bir qismi — bugungi, ertangi, bir necha hafta va oydan keyin xulq-atvoringiz — yaxlit holda ko'rib chiqiladi.

Umringiz yakunini doimo yodda saqlash orqali kundalik ishlar jarayonida o'zingiz uchun eng oliy o'rinda turadigan mezonni buzmaydiz. Shu bilan birga, har kuni hayotingiz haqidagi yaxlit tasavvuringiz chindan ham istaganingizdek amalga oshishiga hissa qo'shib borasiz.

kYakunini yodda tutib ish boshlash) deganda o'z manzilingizni aniq tushunib, so'ng harakat boshlash nazarda tutiladi. Bu – qasrda ekaningizni aniqroq tushunish va gashlagan qadamlaringiz to'g'ri yo'nalishda bo'lishi uchun qayerga ketayotganingizni bilishingiz demakdir.

Hayotning tirband ko'chalarida muvaffaqiyat narvonidan yuqorilar ekansiz, faoliyat tuzog'iga ilinish, hayotning chigal ko'chalarida adashish hech gap emas. Aytarli samaradorlikka erishmasdan turib juda-juda band bo'lish ehtimoli ham bor.

Odamlar ko'pincha sarob g'alabaga erishganini, ko'p parsalarni qurbon qilib erishgan muvaffaqiyati aslida o'zi istagandan ko'ra qadrsizroq bo'lib chiqqanini kech anglaydi. Jamiyatdagi turli qatlam vakillari – shifokor, olim, aktyor, siyosatchi, tadbirkor yoki sportchilar — aksariyat hollarda yuqori daromad, shon-shuhrat yoki ma'lum unvonga erishish uchun kurashadi. Oxirida esa, ularning maqsadi ko'zini ko'r qilgani tufayli hayotdagi eng 105 53 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR s rin kadriyatlaridan chalg'iganini tushunadi. Afsuski, tuvor qadriyatlar bi yo' ; 5 0 r marta y. ytib, yuyobasa r o'qotildimi, qaytib Biz uch ia tun nima eng muhimligini bilgan animizdan Boshi , Hastimizda katta o'zgarish sodir bo'ladi. Endi bilar kuni qanday bo'lishimiz, nimalar kilishimiz jOzi iroda voqif bo'lamiz. Bizning ishlarimiz = arali bo'lishi mumkin, biroq biz yakunni yodda tutib rni ko'proq narsaga erisha olamiz a y { urin tepasida qanday so'zlar aytilishini g'gizni aniqlab olsa angiz, muvaffakiya nimada ekanligini t b tani a ushunib stasiz. Bu av. o' chilla u . Bu avval siz to'g'ri D amiantisharniyadan tubdan farqlanish ehtimoli ng as. Balki, biz istagan mag " a shhurlik, pul a ka : , pul, yutuqlar va () 67 narsalar chindan istaganlarimiz emasdir. y y o' da ni yakun bilan boshlaganingizda, dunyoqarashingizda Ish sodir bo'ladi. Bir k { y { " kishining jano y suhbat bo'lgan ekan: ionga tutlay — U o'zidan nimalar qoldirdi — Hamma narsa HAMMA NARSA IKKI MARTA YaRATILADI sYak yo.

Il nayi yodda tutib ish boshlashi g'oyasi hamma narsa arta yaratiladi dega y a n tamoyilga a saroyi a asoslanadi.

ga ko'ra, birinchisi y i , ruhiy, ikkin jismoniy ijod hisoblanadi. ichi 30 . UY qurilishini olaylik. Poydevor quymasdan avval uyingizning eng kichik 5 ik detallarigacha xayolan o' an pishirib olasiz. y y yun 3. Orzungizdagi uy haqida aniq tasavvur hosil shga urinasiz. Agar but . Agar butun oilangiz birga yat orzu qilsangiz, oilaviy y in O A Y yig'inlar uchun qulay, b; 8) b ulay, bolala uni U un sharortlari yetarli uyni rejalaysiz. sa ringiz bilan ishlab, ni b , nima qurishni aniqlam B. taguncha : savvurlaringizga dam bermaysiz. So'ngra kinoagi yejalarini ko'rib chi qasiz. Bularning ba s y u: rchasi real qurilish boshlanmasdan oldin ro'y beradi. Agar shunday " a 106 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Shiimasangiz, ikkinchi, ya'ni jismoniy ijod boshlangandan Un rejalarinigizga o'zgarish kiritilishi va bu ortiqcha Tirunxarajatga olib kelishi mumkin.

Duradgorlarda KYetti o'lchab, bir keso degan oltin Ko'ndi bor. Birinchi ijod o'zingiz xohlagandek ekaniga, x4mma tafsilotlarni inobatga olganingizga ishonch hosil Kilasiz, Shundan keyin jismoniy ishga kirishasiz. Har Kuyi qurilish maydoniga borib, g'oyalaringizni ro'yobga Inkarish uchun kerakli ko'rsatmalarni berasiz. Ana shu 1Lkunini yodda tutib ish boshlashu bo'ladi.

Yana bir misol tariqasida biznesga nazar soling.

Munaffakiyatli korxonaga ega bo'lishni istasangiz, nimani imalga oshirishingiz kerakligini ipidan ignasigacha 1niklashtirib olasiz. Xaridorlarga taklif qilayotgan Xunmat yoki mahsulotingiz to'g'risida diqqat bilan o'ylaysiz.

Keyin shu maqsadingizni ro'yobga chiqarish yo'lida zarur bo'ladigan barcha jihatlar, jumladan, moliyaviy, tadqiqot, nilab chiqarish operatsiyalari, marketing, xodimlar ki shart-sharoitlarni tashkillaysiz. O'yni qanchalik Mkun bilan boshlaganingiz ko'p hollarda korxonangiz muvaffaqiyati darajasini belgilab beradi. Biznesdagi uksariyat omadsizliklar ruhiy ijoddagi no'noqlikdan, Kapitallashtirish, bozorni tushunmaslik hamda biznes rejaning yetishmasligidan, boshqacha aytganda, oxirini o'ylamay ish boshlashdan kelib chiqadi.

Ota-onalar bilan ham xuddi shu holat yuz beradi.

Mas'uliyatli, intizomli farzand tarbiyalashni xohlasangiz, bu maqsadni bolalaringiz bilan kundalik muloqotda yodda tutishingiz shart. O'zingizni ularning iptizomi va tarbiyasini buzadigan tarzda tutmasligingiz lozim.

Odamlar ushbu tamoyilni hayotning turli jabhalarida o'llaydi. Sayohatga ketishingizdan turli darajada q a eng munosib avval, manzilingizni aniqlashtirasiz v: yo'lni belgilaysiz. Bog' yaratishdan oldin uni miyangizda 107 54 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR shakllantirasiz, zarur bo'lsa, ko'rinishini qog'ozga ham chizib ko'rasiz. Nutq so'zlashdan avval tayyorgarlik ko'rib, eslatmalar yozasiz. Oldin dizaynini yaratib, so'ngra libos tikasiz.

Biz ikki ijob tamoyilini qanchalik yaxshi tushunib, Har ikkala ijobga ham birdek mas'uliyat bilan yondashsak, ta'sir doiramiz shuncha kengayaveradi. Bu tamoyil bilan uyg'unlikda harakat qilmasak, birinchi ijodii inobatga olmasak, ta'sir doiramiz kichrayishiga sabab bo'lamiz.

DIZAYN BO'YICHAMI YO'KI STANDART" Barcha narsa ikki marta yaratilishi tabiiy tamoyildir.

Biroq birinchi ijodning hammasi ham ongli ravishda.

shakllantirilmaydi. Shaxsiy hayotimizda o'z anglashni rivojlantirmasak va birinchi ijobga mas'uliyat bilan qaramasak, ta'sir doiramizdan tashqaridagi odamlar bizni o'z standartlari bo'yicha qolipga solishiga.

imkoniyat yaratib beramiz. Oilamiz, yakinlarimiz hamd) boshqalarning tartibi, vaziyat taqozosi va o'tmishimi) tomonidan bitilgan ssenariy bo'yicha umr kechirishi mahkum bo'lamiz.

Bu ssepariyning muallifi odamlar bo'ladi, tamoyillar emas. Va ular ojizligimizni yuzaga chiqarib, boshqalargi qaramligimizni oshiradi, bizni qabul qilishlari.

va sevishtariga, ahamiyatli ekanimizni his qilishg).

muhtojligimizni kuchaytiradi.

Bilsak-bilmasak, nazorat qilsak-qilmasak, hayotimizning har jabhasida birinchi ijob mavjud. Bi) yo proaktiv shaklimizning ikkinchi ijodi bo'lamiz, ki.

boshqa odamlar, o'tmish ko'nikmalari yoki vaziyatlarni ikkinchi ijodiga aylanamiz.

O'z-o'zini anglash qobiliyati, tasavvur va vijdon sharofati tufayli bizda birinchi ijodni tekshirish, imkoniyati bor. Aynan shu xususiyatlar sababli birinchi ijodni o'zimiz yaratib, hayotimiz ssenariysini o'zimi yozishni uddalay olamiz. Boshqacha aytganda, birini 108 ShAXSIY YeTAKCHILIK TAMOIYILLARI ko'pikma: (Sen ijodkorsanu, – deydi. Ikkinchi ko'nikma esi, birinchi ijob bo'ladi.

{TAKCHILIK VA BOSHQARUV – IKKI IJOD Ikkinchi ko'nikma shaxsiy yetakchilik tamoyillariga iyeoslangan. Yetakchilik esa birinchi ijod sanaladi.

Tupkchilik – boshqaruv emas. Boshqaruv – ikkinchi ijod.

Shu hakda keyinroq, uchinchi ko'nikmani o'rganayotganda Tklmamiz. Yetakchilik hamisha boshqaruvdan oldin o'tishi kerak.

Boshqaruv quyi pog'onaga diqqat qiladi: muayyan Niifani qanday qilib muvaffaqiyatli tamomlashim mumkin" Yetakchilik esa yuqori pog'onaga e'tibor qaratadi: men Yulsi vazifalarni belgilashim kerak" Piter Dryuker va Uorren Beinis ta'rifi bilan Migg'anda, kBoshqaruv – vazifani to'g'ri bajarish.

Ykchilik esa to'g'ri vazifani bajarishdiri. Boshqaruv Mutffaqiyat narvonidan ko'tarilishdagi samaradorlik xisoblanadi; stakchilik esa, muvaffaqiyat narvoni to'g'ri Lenorga qo'yilganini aniqlaydi.

Toshqaruv va yetakchilik o'rtasidagi farqni yaqqol Tutunish uchun qo'lidagi chopqilar bilan chirmovuqlarni MFib, changalzor ichra yo'l ochib ketayotgan ishlab Plkpruvchilar guruhini ko'z oldingizga keltiring. Ular UAb chiqaruvchi, ya'ni muammoni yechuvchilar xisoblanadi.

Muir muammoni hal qilish, yo'lni tozalash bilan shug'ullanmoqda.

Ishlab chiqaruvchilarning ortida boshqaruvchilar UFUNDi. Boshqaruvchilar chopqilarni o'tkirlaydi, MNLib chiqarish qo'llanmalarini yaratadi, rivojlangan lxyologiyalarni olib keladi va ish jadvalini o'rnatadi.

Itakchi daraxtning uchiga chiqib, vaziyatni aniqlab, Shu boshqa changalzor deb baqiradigan odamdir.

Shunday vaziyatda, juda band, tinim bilmay mehnat MUPyotgan ishlab chiqaruvchi va boshqaruvchilar qanday 109 55 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR javob qaytaradi: (Jim bo'ling: Biz oldinga siljiyapmiz) Bizda o'sish bor Alohida shaxs, guruh yoki biznes sifatida, biz ko'pincha chirmovuqlarni kesish bilan shunchalik band bo'lamizki, boshqa changalzorda ishlayotganimizni anglamaymiz. Jadal rivojlanayotgan muhitimiz esa hayotning mustaqil va o'zaro bog'liq jabhalaridagi samarali yetakchilikka har qachongidan ko'ra ehtiyoj tug'diradi.

Biz hozir yo'l ko'rsatuvchi kompas (yo'llanma yoki tamoyillar jamlanmasi) va aniqliklarga ko'proq, yo'l xaritasiga esa kamroq muhtojmiz. Ba'zan oldinda bizni nima kutayotganidan bexabar bo'lamiz; yo'l-yo'lakay qaror qilib ketaveramiz. Lekin ichki kompas hamisha yo'nalishni belgilab beradi.

Samaradorlik — yoki omon qolish – changalzordagi.

mehnatimiz miqdoriga emas, balki to'g'ri changalzorda mehnat qilayotganimizga bog'liq. Ko'plab sanoat va kasblardagi shiddatli o'zgarish jarayoni o'z o'rnida, yetakchilikni birinchi, boshqaruvni esa ikkinchi o'ringa qo'yadi.

Biznesda bozor shunchalar tez o'zgarmoqdaki, bir necha yil muqaddam xaridorlarga xush kelgan ko'plab mahsulot va xizmatlar bugunga kelib urfdan qolmoqda, Proaktiv yetakchi atrof-muhitdagi o'zgarishlardan, ayniksa, mijozlarning xarid odatlari va maqsadlaridan bir zum bo'lsin ko'z uzmasligi, shunga qarab manbalarni to'g'ri yo'naltirishni tashkillashi lozim.

Hukumat havo yo'llari sanoatini nazoratga olishi, tibbiy xizmatlar narxi osmonga o'rlashi, shuningdek, import mashinalarning miqdori va sifati – tashqi muhitga sezilarli darajada ta'sir ko'rsatadi. Agar sanoatlar

atrof-muhitni, jumladan, o'z jamoasining ishini kuzatmasa va to'g'ri yo'nalishda ketish uchun yaratuvchan yetakchilikni o'rganmasa, hech bir boshqaruv uslubi ularni inqirozdan saqlab qololmaydi.

110 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Samarali yetakchilikka ega bo'lmagan samarali boshqaruv bir odam aytgandek XTitanik palubasidagi stullarni To'g'rilashga o'xshaydi. Boshqaruv ming muvaffaqiyatli bo'lmasin, yetakchilikdagi muvaffaqiyatsizlik o'rnini To'ldira olmaydi. Ammo yetakchilik oson emas, chunki biz Ko'piicha boshqaruv paradigmasida to'xtalib qolamiz.

Siyetldagi bir yillik boshqaruv rivojlanishi lasturining oxirgi sessiyasida, bir neft kompaniyasi pukzidenti oldimga kelib, (Stiven, dasturning ikkinchi EYida yetakchilik va boshqaruv o'rtasidagi farqni Tushuntirgandingiz. Men o'shanda kompaniya prezidenti yonfatidagi rolimga nazar soldim va hech qachon yetakchilik kilmaganimni angladim. Men boshqaruvga sho'ng'ib, yangidan nigi qiyinchiliklarga qarshi kurashga ko'milib ketibman.

Shuning uchun boshqaruvdan voz kechishga qaror qildim.

Tyuoshkalarni ham shunga majbur qildim. Ayni damda men o'z Tiikilotimga chindan ham yetakchilik qilishni xohladim.

To'g'ri, boshlanishida bu juda og'ir bo'ldi. Men ko'p Ultirob chekdim, chunki oldimda turgan, zudlik bilan hal Kiliishi lozimdek tuyulgan shoshilinch vazifalar bilan shug'ullanishni to'xtatdim. Yetakchi sifatida bajarayotgan TUgri yo'nalishii aniqlash, muammolarning chuqur tahlili, nigi imkoniyatlarni qo'lga kiritish kabi masalalarda Koniqish olmadim. Boshqalar ham bu o'zgarishlardan, Ushariga qulay muhitni tark etishdan rosa qiynalishdi.

Ular men yaratgan qulayliklarni sog'inishdi va har kunlik muammolarini hal qilib berishimni istashdi.

Lekin barchasiga dosh berdim. Kompaniyamda stikchilikni ta'minlashim zarurligiga to'liq ishonch hosil qilgandim. Va buni uddaladim. Bugunga kelib, bizissimiz mutlaqo o'zgacha tus oldi. Biz atrof-muhit bilan hampafasmiz. Daromadimizni ikki barobarga, sof foydamizni esa to'rt barobarga oshirdik. Men endi Xaqiqiy yetakchiga aylandim).

Ishonchim komil, ota-onalar ham ko'pincha boshqaruv 11 56 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR paradigmasida to'xtab qoladi. Ular faqat nazorat qilish, samaradorlik va qoidalarga suyanib, yo'nalish, maqsad va oilaviy tuyg'ularni nazardan qochiradi.

Yetakchilik shaxsiy hayotimizda ham yetishmaydi. Biz hatto o'z qadriyatlarimizni aniqlamasdan turib, maqsad qo'yishga va unga erishish yo'lida samarali boshqaruv o'rnatishga mukkasidan ketganmiz.

QAYTA SSYeNARIYLASH: O'ZINGIZNI IJOD QILING Avvalroq kuzatganimizdek, proaktivlik faqat insonlarga xos bo'lgan qobiliyat – so'zini anglashga asoslanadi. Proaktivligimizni kuchaytirib, shaxsiy yetakchilikni mashq qilishimizga ko'maklashuvchi yana ikki insoniy qobiliyatimiz – tasavvur va vijdondir.

Tasavvur yordamida ichimizda mavjud iqtidorning yaratilmagan olamini ko'z oldimizda shakllantira olamiz.

Vijdon orqali o'zimizgagina xos bo'lgan iqtidorning tamoyillari yoki universal qonunlar bilan aloqaga kirishamiz. Bu universal qonunlar rivojlanish yo'lida shaxsiy yo'lko'rsatkichimizga aylanadi.

Shu vaqtga qadar, umrimizning ancha qismini bizga taqdim etilgan ko'plab ssenariylar asosida yashaganimiz tufayli shaxsiy ssenariyimizni yozish aslida kqayta ssenariylash) jarayoni yoki paradigma almashinuvi – bizda mavjud ayrim paradigmalarning o'zgarishi hisoblanadi.

Hayotimizdagi samarasiz ssenariylar, ya'ni ichimizdagi noto'g'ri yoki nomukammal paradigmalarni taniganimizda, proaktiv ravishda o'zimizni qayta yozishni boshlay olamiz.

O'ylashimcha, qayta ssenariylashning eng ilhomlabsh namunasi Misr sobiq prezidenti Anvar Sadat avtobiografiyasidir. Sadat Isroil davlatiga nisbatan qattiq nafrat ssenariysi bilan voyaga yetkazildi. U milliy telekanallarda shu jumlani takrorlardi: (Toki Arab tuprog'ining bir qarichi bo'lsin, Isroil qo'lida ekan, men hech qachon ular bilan kelisha olmayman. Hech qachon, Hech qachon, hech qachon Shunda butun mamlakat xalqi 112 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Unga jo'r bo'lardi: kHech qachon; Hech qachon Hech qachon (lat bor kuch va energiyasini ana shu ssenariy atrofida (birlashishga sarfladi.

Xalqii junbushga keltirgan bu ssenariy mustaqillik yo'lu millatparvarlik ruhida bo'libgina qolmay, ahmoqona kim edi. Sadatning o'zi ham buni yaxshi bilardi. Ssenariy ini davrdagi vaziyatning naqadar xavfli va o'zaro (iiliqligini inobatga olmasdi.

Shunday qilib, Sadat o'zini qayta ssenariylashtirdi.

U buni yoshlik chog'ida, qiro' Faruhga qarshi fitnaga KO'shilib qolgani tufayli hibsga olinib, Qohira Markaziy qamoqxonasidagi 54-kamerada o'tkazgan Yuktlarida o'rgangan edi. Shu yerda Sadat o'z ongidan Tiikariga chiqib, o'ziga qarashni, undagi ssenariyni o'g'hlil qilish hadisini olgandi. U miyasiga dam berib, Meditatsiya yordamida o'z ssenariysi ustida ishlab, o'zini Kiyta ssenariylashtirishga odatlandi.

Shunday bo'ldiki, Sadat qamoqdagi hujrasidan umuman Nikishii istamay qoldi. Chunki haqiqiy muvaffaqiyat o'zi bilan ekanligini anglab yetdi. Muvaffaqiyat narsalarga tilik qilishda emas, balki o'z ustingdan g'alaba qozonishda mi, Pasir hukumati davrida Sadatning ta'sir doirasi Kimaytirildi. Hamma uning ruhi singan deb o'yladi, lekin yelida unday emasdi. Odamlar Sadat haqida turli mish- mishlar tarqata boshladi. Ular uni tushunmasdilar. Sadat kulay fursatni poylardi.

O'sha fursat yetib kelib, Sadat Misr Prezidentiga Yulanib, siyosiy qarama-qarshiliklarga duch kelganda, Isroilga bo'lgan ssenariysini o'zgartirdi. U Quddusdagi Kisssetga tashrif buyurdi hamda tarixdagi eng shov-shuvli (yichlik harakati bo'lmish Kemp-Devid bitimiga imzo Chekdi.

Sadat shaxsiy yetakchilikni mashq qilish, zaruriy Naradigmaga ega bo'lish, muammoni ko'rish uslubini 113 57 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR uzgartirish jarayonida o'zini anglash qobiliyati. tasavvur va vijdonidan foydalanishni uddaladi. U kTa'sir.

doirasining markazida ishladi. Ushbu qayta ssenariylash millionlab insonlarning xXavotir doirasiga daxldo fe'l-atvor va munosabatni o'zgartirdi.

y Uz-o'zimizni anglash jarayonini rivojlantirishda ko'pchiligimiz samarasiz ssenariylarga, biz uchun sariqchaqalik, tub qadriyatlarimizga nomutanosib kunikmalarga duch kelamiz. Ikkinchi ko'nikma shunday keraksiz ssenariylar bilan yashamasligimiz kerak deydi.

Biz tasavvurimiz va ijodkorligimizdan foydalanib, yanada samaraliroq, qadriyatlarimiz va tamoyillarimiz bilan uyg'un yangi ssenariy yozishga javobgarmiz.

P Tasavvur qiling, men farzandlarim bilan munosabatda Uta reaktivman. Ular nimaiki qilmasin, noto'g'ri deb bilaman va asablarim taranglasha boshlaydi. Men jangga tayyorlanayotgandek himoya devorlarimni tiklayman. Bu Urinda mening diqqatim uzoqqa mo'ljallangan o'sish 52 tushunishga emas, balki qisqa muddatli xulq-atvorga no'lalishidi bo'ladi. Men butun boshli urushni tibordan qochiri eaib. VA rib, shunchaki bir jangni yutishga harakat Shunday qilib, o'z qurollarimni – qo'limdagi kuch va ota sifatidagi mavqeimni ishga solaman, baqiraman yo qo'rqitaman, yotaxdid qilaman yoki jazolayman. Yakunda men g'alaba qilaman; chilparchin bo'lgan munosabat qoldiqlari o'rtasida g'olibona turaman. Bolalarim esa tashqaridan itoatkor ko'rinsalar-da ichkarida isyonkor tuyg'ularini zo'rg'a tiyib turadi. Bu tuyg'ular kun kelib yanada xunukroq kurinishda tashqariga otiladi.

Lekin O'z dafn marosimimda o'tirsam, bolalarimdan biri so'z ochishga taraddudlanganda, uning hayoti qisqa mojaroli to'qnashuvlarni emas, balki yillar davomida muhabbat bilan sug'orilgan saboqlar g'alabasi va tartib- intizomni aks ettirishini xohlayman, Bolamning 114 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI.

kitirasi va ongi birga o'tkazgan maroqli vaqtlarimiz bitdi to'lishini istayman. Meni shodlik ulashgan va Uzjayishida tayanch bo'lgan sevimli ota sifatida eslashini (umu qilaman. Farzandim muammo va tashvishlar bilan o'ndimga kelgan paytlarini eslashini xohlayman. Men Mukammal emasligimni, lekin jigargo'sham uchun qo'limdan Kelgan barcha ishni qilganimni bilishiga mushtoqman.

Nanki uni dunyoda hech kim meidek yaxshi ko'rmas.

Yukoridagilarni xohlashimning sababi – ich-ichimda, Kilbim to'rida men bolalarimni qadrlayman. Ularni Uxshi ko'raman, ularga yordam bergim keladi. Men otalik o'olimni qadrlayman. Biroq doim ham bu qadriyatlarini Ko'ravermayman. Ko'pipcha mayda narsalar bilan o'ralashib Kolaman. Eng muhim narsalar muammolarning bosimi yoktida qolib ketadi, tashqi omillar va xavotirlar sibabli reaktiv bo'lib qolaman. Shu tariqa, ularga bo'lgan muxabbatim va munosabatim o'rtasida kichik tafovutlar yuzaga keladi.

O'zimni anglash qobiliyatim, tasavvur va vijdonim bor ekan, men tub qadriyatlarimni tahlil qila olaman.

Qo'limdagi ssenariy shu qadriyatlar bilai mutanosiblikda umasligini anglayman. Hayotim proaktiv dizaynda umasligini, balki vaziyatlar va boshqa odamlar tomonidan yaratilgan birinchi ijod – ruhiy ijod mahsuli ekanligini Tushunaman. Va men o'zgara olaman. Xotiralar bilan emas, tasavvur kengliklarimda yashay olaman. O'zimni chegaralangan o'tmishga emas, balki cheksiz iqtidorimga bog'lay olaman. Men o'zimning birinchi ijodkorim bo'lishni uddalayman.

Yakunni yodda tutib ish boshlash – ota-ona sifatidagi va boshqa rollarimga avvalo qadriyat va yo'nalishlarimni yiqilab yondashish demakdir. Bu birinchi ijodimga mas'uliyat ila qarashimni anglatadi; fe'l-atvor va munosabatim asosi bo'lmish paradigmalarni eng chuqur kadriyatlarimga muvofiq, to'g'ri tamoyillar bilan 115 58 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR hamohang ravishda qayta ssenariylashtirishni bildiradi.

Shuningdek, kYakunni yodda tutib ish boshlash har bir kunni ongimizdagi qadriyatlar bilan boshlash degani.

Muammo va qiyinchilik kelganda shu qadriyatlarga asoslanib qaror chiqarishim lozim. Men samimiy bo'la olaman. Murakkab vaziyatlarda hayajonga berilishim shart emas. Men chin ma'noda proaktiv, qadriyatlarga bo'ysunuvchan bo'la olaman, chunki qadriyatlarim qandayligini yaxshi bilaman.

ShAXSIY VAZIFA BAYONOTI Yakunni yodda tutib ish boshlashning men bilgan eng samarali yo'li shaxsiy missiya bayonoti yo falsafasi, yoki e'tiqodni rivojlantirish hisoblanadi. Bu siz qanday bo'lishni (fe'l-atvor) va nima qilishni (hissadorlik va yutuqlar) istashingiz hamda qanday bo'lish va qanday qilish asosidagi tamoyillarga diqqat qaratadi.

Har bir shaxs o'ziga xosdir. Shaxsiy topshiriq bayonoti shakl va mazmun jihatdan ana shu o'ziga xoslikni aks ettiradi. Do'stim, Rolf Kerr, shaxsiy topshiriq bayonotini quyidagicha ifodalaydi: — Muvaffaqiyatga erishishni uyingizdan boshlang; — Ilohiy ko'mak qidiring va qadrlang; — Hech qachon nosamimiy bo'lmang; — Xulosa chiqarishdan oldin har ikki tomonni tinglang; — Boshqalarning maslahatini ham inobatga oling; — Uzi yo'q odamni himoya qiling; — Samimiy, ammo dadil bo'ling; — Yiliga bitta qobiliyat shakllantiring; — Ertangi ishni bugun rejalang; — Kutayotgan paytingizda ham foydali ish bilan shug'ullaning; — Ijobiy munosabatingizni saqlang; — Yumor hissi bor bo'lsin; — Ishda va turmushda tartibli bo'ling; — Xato qilishdan qo'rqmang — xatolaringizdan xulosa 116 ShAXSIY YeTAKCHILIK TAMOYILLARI "nkarmaslikdan qo'rkqing; Qo'l ostingizdagilarning muvaffaqiyatga erishishida ko'maklashing; Bir gapirib, ikki tinglang; Zimmangizdagi vazifaga rag'bat kutmasdan, bor intibor va kuchingizni sarflang.

Ish va oilani muvozanatlamogchi bo'lgan bir ayolning Shaxsiy vazifa bayonoti esa quyidagicha: Doim karveram va oilam o'rtasida muvozanat Kidiraman, chunki ikkalasi ham men uchun muhim; Uyim men va oilam, do'stlarim va mehmonlarim O'zini qulay, tinch va baxtiyor his qiladigan joy bo'ladi; Men hanuzgacha toza va tartibli, yashashga qulay muhit yaratish yo'lini izlayman; Uyda nima yeyish, o'qish, ko'rish haqida jiddiy uNlayman; Men, ayniqsa, bolalarimga sevishni o'rganishni, kulishni va o'z qobiliyatlari ustida ishlab, Tivojlantirishni o'rgatishni xohlayman; Demokrat jamiyatimizdagi fuqarolarning erkinligi, Xuquq va majburiyatlarini qalrlayman; Men mulohazali va ma'lumotli fuqaro bo'laman.

(Enozim eshitilayotgani va bergan ovozim hisobga Olipayotganini bilish uchun siyosiy harakatlarda kitpashaman; Maqsadlarimga yetish uchun o'zim tashabbus bilan ish boshlayman; Vaziyat va imkoniyatlarga qarab ish tutaman, Xarakatning ob'ekti emas, sub'ekti bo'laman; Zararli ko'nikmalardan doim uzoq bo'laman. Imkoniyat va kobiliyatlarimni kuchaytiruvchi ko'nikmalarni saqlashga harakat qilaman.

Pulim mening xizmatkorim bo'ladi, xo'jayinim emas. Doim moliyaviy mustaqillik yo'lini izlayman.

Xohishlarim — talab va vositalarim sub'ekti bo'ladi; 117 59 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR — Uzoq muddatli uy va mashina kreditlaridan tashqari — har qanday qarzdorlikdan saqlanishga harakat qilaman, Topganimdan kamroq xarj qilishga va ortiqcha pul jamg'arib, nimagadir sarmoya kiritishga intilaman, — Bundan tashqari, boshqalarga xursandchilik ulashish uchun xizmat ko'rsatish yo xayriya qilishga pul va qobiliyatimni sarflayman.

Ko'rib turganingizdek, shaxsiy vazifa bayonoti xuddi shaxsiy konstitutsiyaga o'xshaydi. AQSh konstitutsiyasi singari uning ham asosini o'zgartirib bo'lmaydi. O'tgan 200 yil davomida unga 26 marta o'zgartirish kiritilgan, bulardan 10 tasi kBill huquqlarida aks etadi.

Qo'shma Shtatlar konstitutsiyasi bosh qomus bo'lib, barcha qonunlar unga moslanadi. Bu shunday hujjatki, Prezident qasamyodni qilayotganda uni himoya qilishga va'da beradi. U odamlarni fuqarolikka qabul qiluvchi tayanchdir. U odamlarni Fuqarolik urushi, Vetnam urushi, Uotergeyt kabi jarohatlarga ortiq yo'l qo'ymaslikki da'vat etadi, U shunday mezonki, barcha narsalar unga bog'lanib va moslanib yoziladi.

Konstitutsiya bugungi kunda ham eng muhim vazifalarni bajarmoqda, chunki u Mustaqillik deklaratsiyasida keltirilgan haqiqatlar tamoyiliga asoslangan. Ushbu tamoyillar konstitutsiyaga shunday kuch beradiki, ijtimoiy dudmallik va o'zgarishlar ham unga ta'sir o'tkaza olmaydi, {Bizning daxlsizligimiz, – degan edi Tomas Jeffersop, – yozilgan konstitutsiyamizdir).

Shaxsiy vazifa bayonoti yakka odam uchun ham umumiy bo'lgan to'g'ri tamoyillarga asoslanadi. U shaxs konstitutsiyasiga aylanadi. Ya'ni qarorlar qabul qilishda, hayot yo'lini tanlashda, kundalik hayotimizga ta'sir.

qiladigan hayajonli vaziyatlarda qaror qilishimiz uchun bosh qomusimiz bo'ladi. U o'zgarishlar davri markazida insonga bir xilda cheksiz kuch bag'ishlaydi.

Ichida o'zgarmas yadro bo'lmas ekan, odamlar o'zgarish 118 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI (nnan yashay olmaydi. O'zgarish qobiliyatining kaliti 0 kimligingiz, nimaga qiziqishingiz va nimani Kilrlashingiz haqidagi o'zgarmas tasavvuringizdir.

Topshiriq bayonoti orqaligina o'zgarishlardan o'ta (ushmiz. Biz hech qanday oldindan baholash va xurofotga muxtoj emasmiz. Haqiqatni topish uchun hayotdagi bor (niimlarni egallash, hamma narsa va hamma odamni lkpiflashning hojati yo'q.

Bizning shaxsiy muhitimiz ham shiddat bilan Unirmokda. Bu katta tezlik o'zgarishlarga tayyor emasman deb Uylagan va moslasha olmagan odamlarni chetga ulotqirib Uyashlaydi. Ular reaktiv bo'lib qoladi va o'zlari bilan Yulir bo'lgan salbiy voqealar yaxshilikka degan umid bilin yashaydi.

Lekin aslida bunday bo'lmasligi kerak.

Anpistlarning o'lim lagerida Viktor Frankl nafaqat MMAKTIVLIK tamoyili, shuningdek, hayot va maqsadning NUKidar muhimligini ham tushunib yetgan. U keyinchalik o'nnojantirgan va o'qitgan kLogoterapiya (mantiq Teripiyasi) ko'plab aqliy va ruhiy kasalliklar aslida XJ6u bema'noligining simptomlari degan fikrni ilgari urindi. Logoterapiya shaxsga hayotidagi yagona topshiriq — Mi'noni topib berishga yordam berish orqali shu bo'shliqni MUK kiladi.

u 1topshirig'ingizni anglaganingizda, harakatlaringiz Yurkimnini topasiz. Sizda hayotingizni yo'naltiradigan Inkkur va qadriyatlar mavjud. Sizda uzoq va qisqa Nudditli maqsadlar tomon asosiy yo'nalishlar bor. Sizda Mink tamoyillarga asoslangan yozma konstitutsiya kuchi Shl Bu vaqtingiz, qobiliyat va energiyangizdan maksimal 1uijada samarali foydalanishga qaratilgan har bir Yuiroringizni o'lchash imkonini beradi.

119 60 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR MARKAZDA NIMAT Shaxsiy maqsad bayonotini yozish uchun, biz o'z ta'sir doiramizning qoq markazidan boshlashimiz kerak. Bu markaz eng asosiy paradigmalarimizni, dunyoga nazar soluvchi linzamizni o'z ichiga oladi.

Aynan ana shu markazda biz dunyoqarashimiz hamda qadriyatlarimiz bilan to'qnashamiz. Aynan ana shu markazda o'zlikni anglash qobiliyatimizdan foydalanib, tamoyillarimizni nazorat qilamiz; ularning to'g'ri yoki noto'g'riligini, qadriyatlarimizga mutanosibligini tekshiramiz. Aynan ana shu markazda vijdonimizdan kompas o'rnida foydalanib, o'zimizga xos iqtidorlarni aniqlaymiz. Aynan ana shu markazda tasavvurimiz yordamida istaklarimizga intiho beramiz, ibtidolarimizga yo'nalish va maqsad baxsh etamiz; og'zaki va yozma konstitutsiyalarimizga jon bag'ishlaymiz.

Shuningdek, aynan ana shu markazda sarflagan quvvatimiz yuksak natija qayd etadi. Ta'sir doirasining markazida qancha ko'p ishlasak, uni shuncha kengaytiramiz. U hayotimizning har jabhasidagi samaradorlikka sezilarli ta'sir o'tkazadi.

Hayotimiz markazida nima bo'lishidan qat'i nazar, U xotirjamlik, yo'nalish, donolik va qudrat manbai bo'lib xizmat qiladi.

Xotirjamlik – o'zingizni qadrlash, shaxs sifatida alohidaligingiz, hissiy muvozanat va o'zingizga ishonch, fe'l-atvoringiz kuchini ifodalaydi.

Yo'nalish – hayotda tanlagan yo'lingizni aks ettiradi. U xaritangiz, atrofingizda ro'y berayotgan hodisalarni to'g'ri talqin qila olishingiz uchun berilgan ichki andazangizdir.

Yo'nalish – har lahzada qaror qabul qilish va uni amalga oshirishni boshqarib turuvchi yashirin mezonlar yoki muhim tamoyillarni qamrab oladi.

Donolik – hayot borasidagi nuqtai nazarangiz, muvozanat hissi, turli tamoyillarni qo'llash va ularning 120 SHAXSIY YeTAKCHILIK TAMOYILLARI eqadorligi to'g'risidagi tushunchamizdan iborat. U hukm, mulohaza va tushunishdan iborat. Donolik umumiylik, birdamlik va yaxlitlikdir.

Qudrat – harakat qilish imkoniyati, biror narsani kunlash kuchidir. U qaror va tanlov qabul qilishdagi kerakli quvvat hisoblanadi. Qudrat, shuningdek, ko'nikmalardan voz kechib, yangilarini o'zlashtirish es kobiliyatidir.



Bu to'rt omil — xotirjamlik, yo'nalish, donolik va udrat o'zaro bog'liq. Xotirjamlik va to'g'ri yo'nalish chin elikni olib keladi. Donolik esa o'z o'rnida qudratni a chiqarish vazifasini bajaradi. Ushbu omillar uyg'unlikda, bir vaqtning o'zida namoyon bo'lsa, yuksak xsiyat, kuchli fe'l-atvor, go'zal xislatli shaxsni yaratadi.

Bu omillar hayotning har qismida muhimdir. Ular ammasi, yo hech narsaz qabilida ish tutmaydi. Qaysi omil sizda ko'proq rivojlanganini avvalroq (Kamolot chizig'ida bajarganimizdek, chiziq chizib bilishingiz mumkin.

Pastki qatorda to'rt omil juda zaif. Siz vaziyatlar o'fdagilarga, bevosita nazoratingiz yo'q narsalarga amsiz. Yuqori qatorda to'rt omil juda kuchli. Sizda mustaqil kuch hamda boy, o'zaro munosabatlar uchun 121 61 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR mustahkam poydevor bor.

Xotirjamligingiz o'ta qat'iyatsizlik hamda yuqori ishonchga ega barqarorligingiz bilan aniqlanadi.

IYo'nalishingiz – ijtimoiy oyna va noturg'un manbalarga o'ta qaram yoki kuchli ichki yondashuv egasi ekanligingizda aks etadi.

Donoligingiz – hayotingiz tamoyillari aks etgan xarita qanchalik tartibli yoki tartibsiz ekani bilan belgilanadi.

Qudratingiz – harakat ob'ekti yoki sub'ekti ekanligingizga qarab aniqlanadi.

Ushbu omillarning chiziqdagi joylashuvi, ularning muvozanati, uyg'unligi va hayotingizga ta'siri – {XK}Ta'sir doirangiz markazining vazifasiga muvofiq amalga oshadi.

MUQOBIL MARKAZLAR Har birimizning o'z markazimiz bor. Shunchaki uning mavjudligi va hayotimizga ta'sirini doim ham sezavermaymiz.

Keling, odatda odamlarda uchraydigan markazlar – tub paradigmalarining ayrimlarini ko'rib chiqamiz. Shu orqali ularning yuqorida tanishganimiz – shaxsiyatning to'rt omiliga, qolaversa, butun hayotimizga o'tkazajak ta'sirini yaxshiroq tushunamiz.

Markazda – turmush o'rtoq. Nikoh insoniy munosabatlarning eng samimiy, eng qoniqarli, eng bardoshli va rivojlanuvchi turi hisoblanadi. Turmush o'rtog'ingiz diqqat markazingizda bo'lishi tabiiy va odatiy hol bo'lib tuyulishi mumkin.

, Birok tajriba va kuzatuvlar boshqacha ko'rsatmoqda.

Yillar davomida ko'plab muammoli oilalar bilan ishladim. Men duch kelgan, hayot markaziga turmush o'rtog'ini qo'ygan odamlar turmushining deyarli har birida ma'lum xavf bor edi. Bu xavf – juftga bo'lgan kuchli ruhiy qaramlikdan iborat edi.

122 SHAXSIY YETAKCHILIK TAMOYILLARI Agar qadr-qimmat, ruhiy ishonch hissimiz nikohimizdan o'ralsa, turmush o'rtog'imizga qaram bo'lib qolamiz. Umr Yo'ldoshimizning kayfiyati, hissiyotlari, xulq-atvori yoi bizga nisbatan muomalasiga, qolaversa, u bilan munosabatimizga ta'sir ko'rsatuvchi har qanday tashqi omillar, jumladan, farzand tug'ilishi, qarindosh-urug'lar, iqtisodiy qiyinchiliklar va ijtimoiy yutuqlarga o'ta ta'sirchan bo'lib qolamiz.

Mas'uliyat ko'payib, turmushimizda bosim oshgani sari bolaligimizda berilgan ssenariyga qaytishga moyillashamiz. Xuddi shu hol umr yo'ldoshimiz bilan ham 103 beradi. Baxtga qarshi, ikkimizning qo'limizda ikki hil ssenariy – moliyaviy masalalar, farzand tarbiyasi bilan shug'ullanishning ikki xil usuli bo'ladi. Bu orada qarindosh-urug'lar bilan bog'liq muammolar kelib chiqq boshlaydi. Ana shu masalalar bizning nikohimizga ruhiy qaramligimiz bilan qo'shilganida, turmush o'rtoqqa munosabatdagi zaifliklar bo'y ko'rsatadi.

Agar doim qaram bo'lgan inson bilan kelishmovchilikka borsak, bizdagi ehtiyoj va ziddiyat bunga aralashadi.

Natijada sevgi va nafratning haddan tashqari oshishi, jang va kurashishga moyillik, chekinish, tajovuzkorlik, g'azab, nafrat va sovuq raqobat vujudga keladi. Bunday vaziyatda, xatti-harakatimizni oqlash va himoya qilish maqsadida eski ko'nikmalarimizga yuz tutamiz, shu asnoda turmush o'rtoq'imizning ko'nikmalariga hujum boshlaymiz.

Alal-oqibat, har safar o'zimizni ojiz his qilganda, juftimizni jarohatlab o'zimizni himoyalashga ehtiyoj sezamiz. Shuning uchun har ikki gapning birida kinoya, tanqidni ishga solamiz. Bu yo'l bilan aslida qalbimizdagi mexribonlikni oshkor qilishdan tiyilmoqchi bo'lamiz. Biz hamisha juftimizdan tashabbus ko'rsatib, unut bo'layotgan sevgini yodga solishini kutamiz. Lekin umidimiz chippakka chiqib, unga nisbatan ayblovlarimiz to'g'ri ekaniga yana bir bor ishonch hosil qilamiz. Lekin juftimiz ham tashabbus 123 62 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR bizdan chiqishini kutishi xayolimizga ham kelmaydi.

Markazda turmush o'rtoq turuvchi munosabatda, yo'qolib qoladi. I.

Markaz – oila. Insonlarda yana bir keng tarqalgan markaz oiladir. Bu ham juda tabiiy va odatiy tuyulishi shubhasiz. Butun diqqat-e'tiborimiz qaratilgan asosiy sarmoya kiritadigan maydon sifatida oila bizni chukur munosabatlar, muhabbat, baham ko'rish, hayotimizni mazmunli o'tkazish uchun zarur imkoniyatlar bilan ta'minlaydi. Biroq markaz sifatida u oilaviy muvaffaqiyat uchun kerakli elementlarni barbod qiladi Hayot markaziga oilasini qo'yuvchi odamlar o'z qadr- qimmatini yoki ishonch hissini oilaviy an'analar, urf- odatlar yoki oila obro'siga bog'lab qo'yadi. Shu sabab oilada sodir bo'ladigan har qanday o'zgarishga, uning obro'siga ta'sir etuvchi omillarga nisbatan ta'sirchan bo'ladi.

Markazida oila turuvchi ota-onalarga farzandlarining farovonligini ta'minlagan holda voyaga yetkazishi uchun zarur bo'lgan ruhiy ozodlik va qudrat yetishmaydi, Agar ular shaxsiy xavfsizligini oila asosiga qursa, farzandlari orqasidan mashhur bo'lishga ehtiyoji tufayli bolalarining o'sishi va rivojlanishiga uzoq muddatli sarmoya kiritishdan chalg'iydi. Yoki farzandining qisqa muddatli to'g'ri xulq-atvoriga diqqat qaratadi. Noto'g'ri ko'ringan har qanday fe'l-atvor, xatti-harakat ularning xavfsizligiga tahdid soladi. Bunday ota-onalarni lahzalik hissiyotlar boshqaradi, bolasidan osongina xafa bo'ladi yoki jahli chiqadi. Qiziqqonligidan farzandini qattiq jazolashgacha borishi mumkin. Ular O'z jigargo'shasini vaziyatga qarab yaxshi ko'radi. Bola o'zini yaxshi tutsa yaxshi, yomon tutsa yomon ota-ona bo'ladi. Bu esa o'sayotgan bolarning yuragida g'alayon qo'zg'ab, isyonkorga 124 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Markaz – pul. Insonlar hayotidagi eng mantiqiy ko'p uchraydigan markaz – pul topish. Moliyaviy kamlik hayotning har bir jabhasida erkin bo'lish i beradi. Ehtiyojlar ketma-ketligida jismonan qolish va moliyaviy mustahkamlik birinchi o'rinda Ana shu ikki ehtiyoj qondirilsagina, boshqa htiyojlar haqida o'ylash mumkin bo'ladi.

Shubhasiz, ko'pchiligimiz iqtisodiy xavotirlarga duch 3. Tashqi muhit iqtisodiy holatimizga ta'sir oladi va o'tkazadi ham. U tufayli tez-tez tashvishga 3, lekin bu doim ham ongli ravishda yuz bermaydi.

zan pul topish uchun oliyanob sabablar bordek di. Masalan, pul topib oilamizga g'amxo'rlik qila 3 va bu juda muhim. Biroq pul topishni hayotimiz 1ga qo'yish turli xatoliklarni keltirib chiqaradi.

Hayotimiz manbai bo'lgan to'rt omil — xotirjamlik, lish, donolik va qudratni eslang. Endi tasavvur ki 5, men o'z xotirjamligimni topayotgan daromadim xisobiga qurganman. Ushbu iqtisodiy asosga behisob 1 omillar ta'sir qilar ekan, bularni o'ylab men dan xavotirga tushaman, pulimga ta'sir qiluvchi Xar narsaga nisbatan o'ta ehtiyotkor munosabatda bo'laman.

qadr-qimmatimni bankdagi hisob raqamim bilan am-u, pulim kamayib qolsa, o'zimni juda ojiz va on his qilaman. Ammo ish va pul menga donolik o'nalish ham bermaydi. Faqat cheklangan miqdordagi va xotirjamlik bilan ta'minlaydi, xolos. Pulni kazlashtirish o'zim va yaqinlarim hayotini inqirozga 5 keladi.

Pulni qadrllovchi insonlar odatda oila va hayotdagi ka vazifalarini ikkinchi o'ringa tushirib, KiQTISODIY jlar birinchi o'rinda turadi) deb o'z xatti-harakatini b qo'yadi.

Bir do'stim bilan shunday voqea yuz bergandi. U 125 63 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR farzandlarini sirkka olib borishga va'da beradi, Aytilgan kun kelganida do'stinga qo'ng'iroq bo'ladi va zudlik bilan ishga yetib borishni so'rashadi. Biroq u rad etadi. Rafiqasi do'stinga ishga borgani ma'qulligini aytadi. Do'stim esa: kKlsh topiladi, ammo bolalik topilmaydi), – deya javob qaytaradi. Farzandlar umrining oxirigacha otasining bu oliyjanobligini nafaqat dars, shuningdek, mehr-muhabbat ramzi sifatida ham qalbida saqlab yuradi.

Markaz – ish. Oramizda shunday insonlar borki, ular o'z sog'lig'i, munosabatlari va hayotidagi boshqa jihatlarni – ish uchun qurbon qiladi. Hayoti markaziga ishni qo'yuvchilar ana shunday ishga mukkasidan ketgan bo'lib qolishi hech gapmas. Ular o'zligini aniqlashda kasbiga suyanadi – kMen shifokorman, kMen yozuvchiman), kMen aktyormani.

Ishga markazlashgan odamlar o'z qadr-qimmatini ishi.

bilan belgilagani tufayli ular ishiga xalal beruvchi narsalarga nisbatan ta'sirchan bo'lib qoladi. Ular faqatgina ishga bo'lgan talabi faollashgandagina to'g'ri yo'palishda ekanligini his qiladi. Ularing aqli va kuchi ishi doirasida cheklangan, hayotning boshqa sohalarida samarasiz ko'rinadi.

Markaz – mulk. Ko'pchilikni hayotda harakatlantiruvchi kuch – mulk. Gap nafaqat moddiy mol-mulk – zamonaviy kiyimlar, uylar, mashinalar, qayiqlar va tilla taqinchoqlar, balki nomoddiy mulk, masalan, shon-shuxrat, shon-sharaf, ijtimoiy obro' haqida ketyapti. O'z tajribamizdan kelib chiqib, ko'pchiligimiz hayotimiz markaziga mol-mulkni qo'yish qanchalik xatoligini yaxshi bilamiz, chunki u bir zumda Yo'qolishi mumkin, shuningdek, ko'plab tashqi kuchlar ta'siri ostida bo'ladi.

Agar xotirjamligim mening obro'yim yoki menga tegishli narsalar bilan o'lchansa, shu mol-mulklar bir kun kelib yo'q bo'lib ketishidan, o'g'irlanishidan yoki qadsizlanishidan doimo yuragimni hovuchlab yashayman.

126 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOIYILLARI Mendan ko'ra ko'proq daromad topuvchi, yuqori mavqega ega o'n mendan mashhurroq insonlar orasida bo'lganimda esa, o'zimni past va tuban inson sifatida ko'ra boshlayman.

Pekip u odam mendan ko'ra kamroq daromad topsa, obro'si Yut shon-shuhrati menikidan kamroq bo'lsa, unda o'zimni u kpindan ustunroq his qilaman. Uzimga bo'lgan ishonch mudom o'zgaradi. Menda barqarorlik, biror narsani mahkam Tuppi va qat'iyat yo'q. Hamisha yuqori sifatlarimni, mol-mulkimni, xotirjamligimni, hayotdagi o'rnimni va obro'yimni himoya qilishga harakat qilaman. Siyosiy Karama-qarshiliklarga uchrash oqibatida obro'sidan ijralish yoki aksiya bozorlarida juda ko'p miqdordagi boyliklarini yo'qotish natijasida o'z joniga qasd qilgan odamlar haqida ko'p eshitgan bo'lsangiz kerak. Ularning kismati hayot markaziga mol-mulkni qo'yish oqibati haqida yaxshigina saboq bo'ladi. b Markaz – lazzat. Mol-mulk bilan hamohang yuruvchi markazlardan biri – lazzat va o'yin-kulgi markazi hisoblanadi. Biz lazzat hamma yerda hamma uchun mavjud dunyoda yashayapmiz. Televizor va kinolar bunda juda

muhim o'rin tutadi, chunki ular odamlarga qanday qilib oson, zavqli va jozibador hayotda yashashni ochiq-oydin ko'rsatadi.

Lekin ekranlarda, hayot markaziga lazzat qo'yilgan turmush tarzining inson ichki dunyosiga, samaralarini va boshqalar bilan munosabatiga ta'siri doim ham ochi nin zararsiz zavqlar tanamiz va aqlimizga huzur berib, oilaviy hamda boshqa munosabatlarni rivojlantirishi mumkin. Biroq zavqning o'zi yakka holda hech qachon chuqur qanoat va muvaffaqiyatga erishish tuyg'usini bera olmaydi. Lazzatga intiluvchi insonlar unga erishgach, tezda zerikib qoladi va yanada ko'prog'ini istashni boshlaydi. Yangi zavq yanada kattaroq, yaxshiroq, hayajonga soladigan va ko'proq quvonch bag'ishlaydigan bo'lishi kerak. Bu holatdagi insonlar deyarli juda kuchli 127 64 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR gedonistga aylanib, hayotni faqat lazzat keltiruvchi narsa – sifatida tushunadi.

Uzoq muddatli ta'tillar, kinolar, video o'yinlari, intizomsiz o'tgan bo'sh vaqt umrimizni sovuradi. Bu esa o'z navbatida, imkoniyatlarimizning kamayishiga, qobiliyatlarimizning rivojlanmay qolishiga, miya va ruhimizning lanj bo'lishiga, yuragimizning ishdan chiqishiga kafolat bo'ladi. Bizdagi xotirjamlik, yo'nalish, aql va kuch qayerga ketdi? Malkom Maggeridj o'zining (21-asrga yo'llanma) asarida shunday yozadi: (Ba'zan o'tgan umrimga nazar tashlasam, bir narsadan ajablanaman: oldin juda ahamiyatli va jozibali ko'ringan narsalar hozir juda tussiz va ahmoqona ko'rinadi.

Masalan, har qanday muvaffaqiyat: mashhur bo'lish va maqtanish, ayollar bilan ko'ngilxushlik qilish yoki boyluk orttirish kabi ko'zga ko'rinadigan lazzatlar, shaytonga o'xshab dunyoning u chetidan bu chetiga sayohat qilib, hushimizga kelganini qilish hozir men uchun zarracha qiymatga ega emas.

Ortga bir nazar solsak, ehtiyojimizni qondirishdagi barcha xatti-harakatlar g'irt xomxayol, Paskal aytganidek, (Yerni yalashu ekan.

Markaz – do'st(dushman. Hayot markaziga do'stini qo'yish, ayniqsa, yoshlarda ko'p uchraydi. Biror guruhga qabul qilinish yoki tegishli bo'lish ular uchun juda muhim. Doim o'zgarib turadigan ijtimoiy davramiz – bizni ularning xatti-harakatlariga, munosabatlariga, his-tuyg'ulariga va doimiy o'zgaruvchan kayfiyatiga tobe qiladi, hayotimizni qurishda yordam beradigan to'rtta omilning asosiy manbasiga aylanadi.

Do'stga markazlashuv turmushimizning katta- kichikligiga qarab, faqat bitta insonni nazarda tutishi ham mumkin. Hayotimiz markaziga do'stimizni qo'yish oqibatida bir insonga ruhiy qaram bo'lib qolish, ehtiyoj 128 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Inliyat spiraling o'sishi va salbiy munosabatlar o'inojlanishi ehtimoli bor.

Xo'sh, dushmanimizni hayotimiz markaziga qo'ysak yiksh bo'ladi) Ko'pchilik bu haqida o'ylab ham ko'rmaydi.

Hon kim buni ongli ravishda qilmasa ham kerak. Shunga Firimay, bu tez-tez yuz beradigan hodisa sanaladi, ayniksa, Fikikiy mojarosi bor ikki inson doimiy aloqada bo'lib Turtin holatlarda ko'p uchraydi. Tasavvur qiling, ruhiy (ki ijtimoiy jihatdan muhim hisoblangan shaxs sizga Yulopatsizlarcha munosabatda bo'ldi. Endi shu adolatsizlik Enlan band bo'lishingiz hamda o'sha shaxsni hayotingiz Firkaliga aylantirib qo'yishingiz juda oson. Hayotingizni Tuyutktivlarga xos tarzda davom ettirish o'rniga uni lushman sifatida qabul qilasiz, har bir xatti-harakatiga Munosabat bildirasiz.

Universitetdagi do'stlarimdan biri qaysidir (inikaruvchi bilan yaxshi chiqisha olmay, nizoga borib yKytli, Shundan so'ng u o'sha boshqaruvchi haqida o'ylashga Shu larajada mukkasidan ketdiki, o'zi bilmagan holda Lushmanini hayotining markaziga chiqarib qo'ydi.

Lo'stimning butun fikr-xayolini dushman deb bilgan Yulnmi egalladi. Bu esa o'z navbatida uning oilaviy Nunosabatlariga, ibodatiyu hamkasblariga ta'sir ko'rsatdi.

Nupmung shu darajaga yetdiki, do'stim universitetdan ketib, (inika joyda ishlashga qaror qildi.

Agar boshqaruvchi bo'lmasa, universitetdan Kimasmiding 7 – deb so'radim undan.

Shunday, – javob berdi do'stim. – Lekin u shu yerda ekin, men qololmayman.

Nega uni hayoting markaziga aylantirding7 – so'roqqa Tudim do'stimni.

U savolimdan sarosimaga tushdi va fikrimni inkor i.di. Lekin men unga qandaydir shaxs tufayli yaqinlari bilin munosabati, ishi, butun boshli hayoti izdan Chnkabtganini tushuntirib berdim.

129 65 P. QISM. SHAXSIY G'ALABALAR Do'stim nihoyat kdushmanui hayotiga katta ta'sir o'tkazayotganini tan oldi, biroq tanlov o'ziniki ekanini tan olmadi. U o'rtadagi yoqimsiz vaziyat uchun boshqaruvchini javobgar qilib, o'zi mas'uliyatdan bo'yin tovladi.

Sekin-sekin suhbatlashar ekanmiz, do'stim vaziyat uchun javobgarligini, biroq shu javobgarlikni uddalay olmagani tufayli mas'uliyatsizlik qilayotganini anglay boshladi.

Bu hol ko'pchilik bilan ro'y berishi mumkin. Shunday odamlar bor, sobiq turmush o'rtog'iga bo'lgan nafrat va g'azabini hamon ichida saqlab yuradi va bundan faqat o'zi qiynaladi.

Ko'pgina voyaga yetgan farzandlar o'z ota-onalarini ochiqchasiga yoki yashirin tarzda yomon ko'rib yashaydi.

Farzandlar ularni o'tmishdagi haqoratlari, beparvoliklari uchun ayblashadi hamda o'z hayotlarini shu alam va oqlashlarga bag'ishlaydi.

Uz do'stini yoki dushmanini hayoti markaziga qo'ygan insonda ichki halovat bo'lmaydi. O'zini qadrlash tuyg'usi beqaror bo'lib, ruhiy holati yoki boshqalar xatti-harakati yordamida faollashadi. Yo'nalish boshqalarning unga bergan javobi natijasida yuzaga kelgan fikrdan paydo bo'ladi.

Donolik – ijtimoiy linza va dushmandan xayolni olmaslik oqibatidagi xavotir tufayli to'xtaydi. Bunday shaxsning kuchi yo'q, boshqalar qo'lida qo'g'irchoqqa aylanadi.

Markaz – din. Ishonamanki, dinga jiddiy yondashuvchi har bir inson toat-ibodat bilan shaxsiy ma'naviyat sinonim emasligini yaxshi biladi. Shunday insonlar borki, toat-ibodatga mukkasidan ketadi va atrofdagi boshqa insoniy ehtiyojlarga loqayd qarab, o'zi chin dildan ishonuvchi aqidalarga qarshi borayotganini sezmaydi. Yana shunday turdagi shaxslar uchraydiki, ular dinga berilib e'tiqod qilmaydi, cherkov yoki masjidlariga kamdan- kam chiqadi yoki umuman chiqmaydi, biroq xulq-atvorida chinakam ijobiy diniy odob va tamoyillar aks etadi.

130 SHAXSIY YeTAKCHILIK TAMOYILLARI Hayotim davomida ko'plab diniy jamiyatlarga qatnashib yurdim va bir narsaga iymonim komil bo'ldi: masjidga, cherkovga borib, diniy ma'ruza tinglash boshqa, tinglagan ma'ruzani hayotda qo'llash boshqa.

Toat-ibodat qilishda faol bo'lishingiz mumkin.

Lekin bu haqiqatan ham dinga amal qilayotganingizni anglatmaydi.

Hayoti markaziga toat-ibodatni qo'ygan insonlarda zohiriy ko'rinish birlamchi o'ringa chiqadi. Bu esa o'z navbatida riyoga sabab bo'ladi. Riyo shaxsiy xotirjamlik hamda ichki qadr-qimmatni zaiflashtiradi. Ularning yo'nalishi ijtimoiy vijdon asosida yaraladi. Bunday kishilar atrofidagilarga kxudojo'yz, kkofir), kxristian, (radikal) va hokazo yorliqlar yopishtiradi.

Ibodatxona, masjidlar o'z siyosati, dasturlari, urf- odati va odamlardan tashkil topgan rasmiy tashkilot bo'lgani tufayli insonga ichki qiymat, doimiy xotirjamlikni bera olmaydi.

Ibodatxona yana insonga doim ham to'g'ri yo'lni ko'rsata olmaydi. Ibodatga o'ta mukkasidan ketgan kishilar odatda boshqalardan ajralib yashaydi. Ular o'zini ibodatga boradigan kunlari boshqacha, ish kunlari esa umuman boshqacha tutadi. Yaxlitlik, birdamlik va halollikning yetishmasligi ularning xotirjamligini o'g'iraydi, o'zini oqlash va odamlarga yanada ko'proq yorliq ilish ehtiyoji oshishiga sabab bo'ladi.

Toat-ibodatni so'nggi nuqtaga yetish chorasi emas, balki so'nggi nuqta sifatida ko'rish insonning donoligi va muvozanat hissini cheklaydi. Asalning ham ozi shirin deyishadi. Toat-ibodat bilan xo'jako'rsinga shug'ullanish o'rniga, muqaddas dinlarning chin insoniy tamoyillarini hayotda qo'llash foydaliroqdir.

Markaz – o'zlik. Hozirgi kunda eng ko'p uchraydigan markaz shaxsning o'zidir. Hayot markaziga o'zini qo'yishning bir shakli ko'pchilik insonlarning qadrini buzuvchi 131 66 P. QISM. SHAXSIY G'ALABALAR xudbinlik hisoblanadi. Lekin rivojlanish va shaxsiy qadr-qiymatni O'rgatuvchi mashhur yondashuvlarning aksariyati asos qilib o'zlik markazini tanlaydi.

Butun e'tiborini o'ziga qaratgan insonlarda xotirjamlik, yo'nalish, donolik va qudrat cheklangan miqdorda bo'ladi. Falastindagi O'lik dengiz kabi ular faqat oladi, lekin hech qachon bermaydi.

Boshqa tomondan qaraganda, agar inson xizmat qilish ishlab chiqarish, o'sishga hissa qo'shish maqsadida O'zi rovojlantirishga e'tibor qaratssa, u holda hayotni qo'llab- Quvvatlovchi to'rtta omilning jiddiy yuksalishiga turtki bo'ladi.

Yuqorida sanab o'tganlarimiz hayotga qay tarafdin qarashni belgilab beruvchi markazlardir. Odatda uzimizning markazimizdan ko'ra boshqaning Markazini kurish osonroq. Balki siz pulni hamma narsadan ustun qo'yadigan insonni Tanirsiz2 Balki atrofingizda kim bilandir doimiy Janjallashib, o'zini oqlash uchun bor kuch-quvvatini bag'ishlovchi inson topilar" Biror kishining hayotiy markazini aniqlash uchun uni diqqat bilan kuzatish kifoya, O'Z MARKAZINGIZNI ANIQLANG Lekin o'zingiz-chiz Sizning hayotingiz markazida Nima turadi7 O'zimizni tahlil qilish doim ham oson bo'lavermaydi. Buni aniqlashning eng samarali usuli eng zarur omillarga yaqindan qarashdir. Quyidagi ta'riflardan o'zingizga mosini toping. Ana shunda Si " a maradorligingizni cheklayotgan markazni aniqlashga muvaffaq bo'lasiz.

Hayotingiz markazida turmush o'rtog'ingiz bo'lsa: XOTIRJAMLIK Xotirj. yo' irjamligingiz umr yuldoshingizning sizga nisbatan muomalasiga bog'liq; Juftingizning kadriyati va tuyg'ulariga nisbatan 132 ANSh ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI juda ta'sirchansiz; Gurmush o'rtog'ingiz sizning fikringizga qo'shilmasa yoki aytganingizni bajarmasa, ko'nglingiz qattiq og'riydi va natijada ziddiyat kelib chiqadi; Turmushingizga ta'sir o'tkazuvchi har qanday omilni taxdid sifatida qabul qilasiz.

YO'NALISH Siz turmush o'rtog'ingiz xohishlarini inobatga olib, Yo'palish tanlaysiz; Doim juftingiz uchun ma'qulini qilishga urinasiz, natijada qaror qabul qilishingiz cheklanib qoladi.

donolik Dunyoqarashingiz umr yo'ldoshingiz yoki muno- sabatlaringizga ijobiy yoki salbiy ta'sir ko'rsatuvchi narsalardan tashkil topgan.

QUDRAT Turmush o'rtog'ingizning zaifliklari tufayli imkoningiz cheklangan.

jjj Agar hayotingiz markazida oilangiz bo'lsa: **XOTIRJAMLIK** Sizning xotirjamligingiz 3 oilangiz talablarini ado etish, oilangizdagi o'rningizga asoslangan; Shaxsiy qadr-qimmatingizni oilangiz obro'siga qarab belgilaysiz.

YO'NALISH Xulq-atvoringiz va muomalangizni oilangiz istagi asosida yaratasiz; Qaror qabul qilishda oila a'zolaringiz istagiga qaraysiz.

DONOLIK Siz hayotni oilangiz namunasida tushunasiz.

QUDRAT Oilaviy an'analarga rioya qilish qudratingizni 133 67 PQISM. **SHAXSIY G'ALABALAR** cheklab qo'yadi.

Agar hayotingiz markazida pul bo'lsa: **XOTIRJAMLIK** Bor xotirjamligingizni pulingiz mikdori bilan o'lchaysiz; Iqtisodiy ahvolingizga ta'sir ko'rsatadigan hamma narsa oldida juda ta'sirchansiz.

YO'NALISH Qaror qabul qilayotganda faqat moddiy foydangizni o'ylaysiz.

DONOLIK Dunyoqarashingiz pul topishga bog'lanib qolgan. Har narsani pul bilan o'lchaysiz.

QUDRAT Kuchingiz faqat pul bilan hal qilish mumkin bo'lgan narsalarga yetadi, xolos.

JiJ Hayotingiz markazida ish bo'lsa: **XOTIRJAMLIK** O'zingizni egallagan kasbingiz orqali ta'riflaysiz; Faqat ish vaqtida xotirjam bo'lasiz.

YO'NALISH Qaror qabul qilayotganda ishingiz talablari va zaruriyatlaridan kelib chiqasiz.

DONOLIK Dunyoqarashingiz ishdagi rolingizdan kelib chiqadi.

QUDRAT Harakatlaringiz ish, tashkiliy masalalar, ish imkoniyatlari, rahbaringiz fikrlari bilan cheklanib qolgan.

jjj Agar hayotingiz markazida mol-mulk tursa: **XOTIRJAMLIK** 134 **SHAXSIY YeTAKCHILIK TAMOIYILLARI** Ijtimoiy mavqeingiz, obro' va moddiy mol-mulkingiz xotirjamligingizning asosiy garovi hisoblanadi; O'zingizdagi narsalarni boshqalardagi narsalar bilan Ko'p solishtirasiz.

YO'NALISH Mol-mulkingizni ko'paytiradigan, himoya qiladigan yuositalarga asoslanib qaror qabul qilasiz.

DONOLIK Dunyoqarashingiz iqtisodiy-ijtimoiy munosabatlarni kiyoslashdan kelib chiqadi.

QUDRAT Siz sotib olishingiz yoki erishishingiz mumkin bo'lgan Nirsalar ichida harakatlanasiz.

jjj Agar hayotingiz markazida lazzat tursa: **XOTIRJAMLIK** Faqat o'ta lazzatlanayotgan vaqtingizda o'zingizni xotirjam sezasiz; Xotirjamligingiz qisqa muddatli, tashqi muhitga Kiram bo'ladi.

YO'PALISH Lazzat bag'ishlovchi narsalarga asoslanib qaror qabul KILaSiZ.

DONOLIK Dunyoqarashingiz dunyoda siz uchun mavjud moddiyatga iyeoslanadi.

QUDRAT Quadratga deyarli ega emassiz.

jij Hayotingiz markazida do'stingiz tursa: XOTIRJAMLIK Xotirjamligingiz ijtimoiy ko'zgu vazifasini (ijaradi; 135 68 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR Boshqalarning fikriga qaramsiz.

YO'NALISH Qaror qabul qilishda XUlar nima deydi") degan savol boshingizni qotiradi.

donolik Dunyoqarashingiz atrofingizdagi ijtimoiy muhit ta'siridan kelib chiqadi.

QUDRAT Harakatlaringiz xuddi fikringiz kabi juda o'zgaruvchan.

jij Agar hayotingiz markaziga dushmaningizni qo'ysangiz: XOTIRJAMLIK Dushmaningiz xatti-harakati xotirjamligingizni belgilab beradi; Dushmaningiz nima qilayotganiga doim qiziqasiz; Boshqalar dushmaningiz haqida sizdek o'ylashini kutib yashaisiz.

YO'NALISH Sizni raqibingiz boshqaradi; Qaror qabul qilishda unga zarar keltiruvchi omillarni inobatga olasiz.

DONOLIK Mulohazangiz juda tor va tartibsiz; O'ta himoyalanuvchan, ba'zan tajovuzkor va xavotirga tushuvchan bo'lib qolasiz.

QUDRAT Sizdagi jahl, g'azab, alam va qasos oz qudrat hosil qiladi. Bu juda salbiy quvvat bo'lib, bor ijobiy quvvatingizni ham yo'qqa chiqaradi.

jij Hayotingiz markazida toat-ibodat tursa: XOTIRJAMLIK 136 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI.

Xotirjamligingiz toat-ibodat, diniy jamoalarga, u yerdagi mavqe va ta'siringizga asoslangan; Odamlarni diniy qiyoslash orqali xotirjam bo'lasiz.

YO'NALISH Qaror qabul qilayotganda boshqalar diniy xatti- harakatlaringizni qanday baholashiga ahamiyat qaratasiz.

donolik Dunyo ko'z o'ngingizda ikki dindorlar) va kdinsizlar) kutbiga ajralgan.

QUDRAT O'z kuchingizni diniy jamoadagi mavqsingizga qarab belgilaysiz.

jij Hayotingiz markazida o'zingiz bo'lsangiz: XOTIRJAMLIK Xotirjamligingiz hamisha o'zgarib turadi.

YO'NALISH Qaror qabul qilishda XKAgar menga yaxshi bo'lsa...

klstaymanki...), KMenga kerak...) singari talablarga suyanasiz.

DONOLIK Dunyoni sizga ta'sir ko'rsatuvchi qarorlar, voqea va vaziyatlar orqali ko'rasiz.

QUDRAT Faoliyatingiz – shaxsiy resurslaringiz bilan cheklangan, o'zaro bog'liqlikning foydalaridan bebahra.

Ko'pincha insonning markazi ana shu ko'rib chiqqanimiz markazlar aralashmasidan iboratdir. Aksariyat shaxslarning fe'l-atvori hayotida muhim rol' o'ynovchi ta'sirlar hukmi ostida bo'ladi. Tashqi va ichki vaziyatlarga karab, muayyan bir markaz faolligi ma'lum bir ehtiyojlar kondirilmaguncha davom etadi. Shundan so'ng boshqa markaz bizni boshqaruvchi kuchga aylanadi.

137 69 ShQISM. SHAXSIY G'ALABALAR Biz bir markazdan boshqa markazga sakrab o'tarkanmiz, hayotimiz ham u yoqdan bu yoqqa og'ib ketadi. Bir safar yuqorida bo'lamiz, boshqa safar pastda; bir zaiflikdan qarzga kuch olib, ikkinchi zaiflikni tuzatishga urinamiz, Bunday vaziyatda doimiy yo'nalish, chidamli donolik, mustahkam kudrat va shaxsiy qadr-qimmat hissi yosh tark etadi. Xo'sh, bu tuganmas muammoning yechimi bormi) Albatta, Biz shunday mukammal markaz yaratishimiz arazi u yuqori darajali xotirjamlik, yo'nalish, donolik i Kudratimizning asosi bo'lsin, proaktivligimizga kuch berib, hayotimizling har jabhasini uyg'unlik bilan ta'minlasin.

TAMOYIL MARKAZI . Hayotimiz markaziga to'g'ri tamoyillarni qo'yish yordamida, muhim to'rt omilning rivojlanishi uchun mustahkam zamin yaratamiz, . Bunday markazda to'g'ri tamoyillar hech qachon o'zgarmasligini bilib, doim xotirjam yuramiz. Ularga istalgan payt suyanishimiz mumkin. Hech narsa tamoyillarga ta'sir ko'rsatmaydi. Ularning bizdan jahli chiqmaydi Ular biz bilan ajrashmaydi yoki xiyonat qilmaydi.

Tamoyillar bizga tezkor davo choralarini taklif qilmaydi. Ular shaxs qiymatini atrofdagilarning xatti-harakatiga, muhitga qarab belgilamaydi. Eng muhimi tamoyillar o'lmaydi.

Ular bugun bor, ertasi yo'q bo'lmaydi. Ularni o'g'irlab ham bo'lmaydi, turli talafotlar, yong'in, olov, zilzila ham vayron qila olmaydi.

Tamoyillar – chuqur, fundamental va mumtoz haqiqatlarning umumiy mezoni sanaladi. Ularni bir- biri bilan chambarchas bog'langan iplarga qiyoslash mumkin Shu iplardan anik, chiroyli va qudratga limmo-lim hayot matosi to'qiladi.

Hatto tamoyillarni tan olmaydigan odamlar va vaziyatlar o'rtasida ham, bir haqiqatni yodda tutmog'imiz
138 ShAXSIY YeTAKCHILIK TAMOIYILLARI.

lozim: tamoyillar – insonlar va sharoitlardan Kigtarokdir. Minglab yillarni qamrovchi tarix ularning Tilabasiga qayta-qayta guvoh bo'lgan. Bunga o'z hayotimiz, Tijribamiz misolida ham amin bo'lishimiz mumkin, Tan olish kerak, biz har narsaga qodir emasmiz.

To'g'ri tamoyillar borasidagi bilim va tushunchamiz cheklangani bor gap. Bunga sabab esa – o'z tabiatimiz ta atrofimizdagi olamiy bilmasligimiz, shuningdek, To'tri tamoyillar bilan uyg'un bo'lmagan nazariya va g'oyalar yokimiga o'ralashib qolganimizdir. Bu kabi g'oyalar amal Kilishi mumkin bo'lgan ma'lum davrlar bor. Shuning uchun ular mavsumiy deb ataladi. Lekin oldingilar kabi Poto'g'ri asosga kurilgani tufayli ham abadiy yashamaydi.

Biz cheklanganmiz, biroq cheklovlarimiz chegarasini buzish o'z qo'limizda. O'sishimizni belgilovchi tamoyilni tushunib, boshqa to'g'ri tamoyillarni ishonch bilan izlay olamiz. Chunki qancha ko'p o'rgansak, dunyoqarashimizga Shuncha ko'p diqqat qaratamiz. Tamoyillar o'zgarmaydi; ular borasidagi fikrlarimiz o'zgaradi.

Hayot markaziga tamoyil qo'yilgan turmush tarziga xamisha donolik va yo'nalish hamrohlik qiladi. Ular parealarni bor holidan ko'rsatuvchi xaritalardan kelib chiqadi. To'g'ri xaritalar aniq manzilimiz va unga itajak yo'lni yaqqol ko'rsatib beradi. To'g'ri ma'lumotdan foydalanib chiqarilgan qaror muvaffaqiyatga eltuvchi ina bir vosita hisoblanadi.

Tamoyilga asoslangan markazda – o'zini anglovchi, bilimdon va proaktiv shaxsning qudrati pamoyon bo'ladi. u boshqalarning munosabati, xatti-harakatiga yoki cheklovchi tashqi ta'sir va vaziyatlarga nisbatan chidamli bo'ladi.

Bu kudratning yagona cheklovi esa tamoyillarning tabiiy oqibati hisoblanadi. Biz to'g'ri tamoyillar borasidagi bilimlarimizga tayanib, mustaqil ravishda karor qabul qilamiz, biroq qarorimiz oqibatini nazorat qilish ko'limizda emas. Doim yodingizda bo'lsin: KTayoqning 139 70 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR bir uchini ko'targanimizda, ikkinchi uchini ham qo'shib ko'taramiz).

Tamoyillar hamisha tabiiy oqibatlari bilan birga yuradi. Tamoyillar bilan uyg'unlikda yashasak, ijobiy oqibatlarga, ularni rad qilsak, salbiy oqibatlarga ro'baro' bo'lamiz. Bu tamoyillar hammaga birdek amal qilgani sabab, yuqoridagi cheklov ham universal ko'rinishga ega.

To'g'ri tamoyillardan xabardor bo'lganimiz sayin, shaxsiy erkinligimiz kuchayadi, harakatlarimizdan donolik ufurib turadi.

Hayotimizda o'zgarmas tamoyillarni markazlashtirish orqali samarali yashashning poydevorini yaratamiz. Bu markazda umumiy istiqbol yo'lida barcha boshqa markazlar birlashadi.

Agar hayotingiz markaziga tamoyillarni qo'ysangiz: XOTIRJAMLIK Sizning xotirjamligingiz tashqi muhit va vaziyatlardan qat'i nazar, o'zgarmas, to'g'ri tamoyillarga asoslanadi.

Shaxsiy tajribangiz orqali haqiqiy tamoyillar qayta-qayta tasdiqlanishi mumkinligini bilasiz.

Shaxsiy rivojlanishingiz o'lchovi sifatida to'g'ri tamoyillar doimo aniqlilik, doimiylik, go'zallik va kuch bilan birga ishlaydi.

To'g'ri tamoyillar shaxsiy o'sishingizni tushunishga ko'maklashadi, sizni ko'proq o'rganishga undaydi, shu yo'sinda bilim va tafakkuringizni oshiradi.

Har qanday o'zgarishni yangi bir sarguzasht va rivojlanish yo'liga yuksak hissa qo'shish uchun imkoniyat sifatida ko'rishni boshlaysiz.

YO'NALISH Manzilingizni aniq ko'rish va u yerga qanday yetib borishga yordam beruvchi kompas sizga yo'l ko'rsatadi.

To'g'ri ma'lumotdan foydalanganingiz tufayli qabul qilgan qarorlaringiz ma'noli va o'zini oqlaydigan 140 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI bo'ladi.

Hayotiy vaziyatlar va holatlardan bir qadam chetda turasiz va muvozanatlashgan yaxlitlikka nazar tashlaysiz.

Qaroringiz va faoliyatingiz qisqa, shuningdek, uzoq muddatli maqsadlarni qamrab oladi.

Har qanday vaziyatda, ongli ravishda tamoyillaringiz ta'lim bergan vijdonga tayanib, eng yaxshi muqobil variantini tanlaysiz.

DONOLIK Biror hodisa yuzasidan chiqargan hukmingizda uzoq muddatli natijalar sarhisobi hamda oqilona muvozanat aks etadi.

Atrofingizdagi reaktiv kishilardan farqli ravishda, dunyoga o'zgacha nigoh bilan qaraysiz, voqealarni boshqacha ko'rasiz, harakatlaringiz bilan xammadan ajralib turasiz.

Dunyoqarashingiz samarali yashashning asosiy paradigmasiga suyanagan holda shakllanadi.

Yer kurrasi va unda yashovchi insonlar uchun nima qila olishingiz nuqtai nazaridan fikrlaysiz.

Proaktiv turmush tarziga ko'nikib, boshqalarga ko'maklashishga moyilroq bo'lasiz.

Har qanday hayotiy tajribangizga o'rganish va hissa qo'shish uchun berilgan imkoniyat sifatida qaraysiz.

QUDRAT Faqat tabiiy qonunlar va to'g'ri tamoyillarni tushunish, shu tamoyillarning tabiiy oqibatlarigina kudratingizni cheklaydi.

O'zini anglagan, bilimdon, proaktiv shaxsga aylanasiz.

Atrofdagilar sizga zarracha ta'sir ko'rsata olmaydi.

Faoliyat doirangiz o'z resurslaringizdan-da oshib, o'zaro bog'liqlikning yuksak rivojlangan darajasiga yetib boradi.

Qaror va harakatlaringizni mavjud moliyaviy ahvolingiz yoki boshqa vaziyatlar cheklab qo'ya olmayd Siz o'zaro bog'liq ozodlikni boshdan kechirasiz.



Shuni unutmash; para o'xshaydi — u orqali dur qarasangiz, dunyoqarasl

anbaidir. U xuddi ko'zoynakka shgan paradigma orqali dunyoga

Kitobning kllovalari bo'linma yuqoridagi muqolamga qilgan markazining dunyoqarashingizga ehtimoliy ta'sirini batafsil ifodalovchi xarita kiritganman.

Hozir esa markazingiz tufayli sodir bo'luvchi farqni tushunish uchun bitta muammoga turli paradigmalar orqali qarab ko'ramiz.

. Tasavvur qiling, siz ishxonadasiz va turmush Urtog'ingizni oqshomgi konsertga taklif qildingiz.

Sizda ikkita chipta bor; juftingiz bundan o'zida yo'q shod bo'ldi. Konsert kechki soat to'rtida boshlanadi.

Kutilmaganda rahbaringiz xonasiga chaqirib, ertaga soat 9. da bo'lajak uchrashuv yuzasidan yordamingizga muhtojligini aytdi va ishdan kechroq ketishingizni so'radi.

. Agar hayotingiz markazida oila yoki turmush o'rtoq bo'lsa, asosiy diqqatingiz umr yo'ldoshingiz ko'nglini olishga qaratiladi. Rahbaringiz taklifini rad qilasiz va 142 KUM T SHAXSIY YeTAKCHILIK TAMOYILLARI juftingizni mamnun etish maqsadida konsertga tushasiz.

Mabodo, ishda qolishingiz shart bo'lgan taqdirda ham, bunga istar-istamay, noiloj ko'nasiz. Chunki turmush Urtog'ingizning javob reaksiyasidan xavotir olasiz.

Uning jahli chiqishidan qo'rqib, qaroringizni oqlashga urinasiz.

Agar hayotingiz markazida pul tursa, siz, avvalambor, uzyuq ishlashingiz tufayli to'lanadigan qo'shimcha ish haqiga ilibor qaratasiz. Turmush o'rtog'ingizga qo'ng'iroq qilib, shunchaki konsert qoldirilganini aytasiz. Iqtisodiy ehtiyojlar birinchi o'rindaligi uchun qaroringizni tushunishiga umid qilasiz.

Agar hayotingiz markazida ish tursa, rahbaringiz iltimosini yangi imkoniyat sifatida ko'rasiz. Kasbingizni chuqurroq o'rganishdan xursand bo'lasiz. Rahbar bilan yopma-yon ishlab, kelgusi kar'erangiz uchun ma'lum ball to'plashingiz mumkin. Shu tariqa, ishda qolasiz va so'ralganidan ham ortiqroq ter to'kib, topshirilgan vazifa bilan mashg'ul bo'lasiz. Shu orqali qattiq ishlayotganingizni ko'rsatishga urinasiz. Turmush o'rtog'ingizmi? U siz bilan faxrlanishi kerak. Ertaga, albatta, hamma sizning naqadar oliyjanob, mehnatkashligingizdan xabar topadi.

Agar hayotingiz markazida lazzat tursa, siz ishni to'xtatib, konsertga tushasiz. Garchand, juftingiz ko'proq ishlashingiz tarafdori bo'lsa ham, o'zingizni dam olishga loyiq hisoblaysiz.

Agar hayotingiz markazida do'stingiz bo'lsa, qaroringiz konsertga do'stlaringizni ham taklif qilgan-qilmaganingizga yoki ishdagi hamkasblaringiz ham kechgacha ishlashiga bog'liq bo'ladi. Agar hayotingiz markazida dushmaningiz tursa, siz ishlashni afzal ko'rasiz. Shu orqali o'zini kompaniyadagi eng mehnatkash odam deb biluvchi raqibingizga zarba berishni mo'ljallaysiz. U maza qilib dam olayotgan bir mahal siz o'lardek ishlab, ikkingizga tegishli vazifalarni baravar bajarib, shaxsiy 143 72 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR rohatingizdan voz kechayotgan bo'lasiz.

Agar hayotingiz markazida toat-ibodat tursa, kopsertda qatnashishi mumkin bo'lgan diniy birodarlaringizga qarab Qaror chiqarasiz. Shuningdek, o'rnimda chin mo'min nima qilardi degan savol ham qaroringizga ta'sir ko'rsatadi.

Agar hayotingiz markaziga o'zingizni qo'ysangiz, diqqatingizni o'zingiz uchun eng yaxshi variantga qaratasiz; konsertga borsangiz foydami yoki rahbaringiz oldida yaxshi ko'rinishmi Sizga qaysi biri muhim? Bitta voqeaga turli tomondan qarar ekanmiz, avvalroq bir-birimiz bilan muloqot jarayonida kitobning boshida ko'rgan – syosh xonim)qariya kampir) muammosi vujudga kelishi ajablanarli holmi? Markazlarimiz bizga qanchalik ta'sir etishini ko'rdingizmi? Asosiy motivlarimiz, kundalik qarorlarimiz, xatti-harakatimiz va faoliyatimiz, voqealarni tushunishimizda markazlar qanday burilish yasashiga guvoh bo'ldingizmi? Mana nima uchun markazimizni tushunish judayam muhim Agar markazimiz bizpi proaktiv shaxs sifatida shakllantirmasa, shu ishni bajaruvchi markazni yaratish uchun Paradigma almashinuvini amalga oshirish kerak.

Bu samaradorlikning asl kaliti sanaladi.

Tamoyilga markazlashgan inson sifatida, siz vaziyat keltirib chiqargan hissiyotlar va boshqa omillardan uzokroq turishga intilasiz. Muvozanatlashgan yaxlitlikka — oila ehtiyoji, ish ehtiyoji va boshqa zaruriyatlarga — chetdan nazar solib, hamma omillarni inobatga olgan holda eng yaxshi yechimni topasiz.

Ishda qolish ham, konsertga borish ham samarali qarorning bir qismi hisoblanadi. Boshqa markazlar bilan ham xuddi shu qarorni tanlashingiz mumkin. Lekin tamoyilga markazlashgan paradigмага asosan tanlov

qilganingizda ba'zi muhim farqlar uchraydi. Dastlab, siz boshqa odamlar yoki vaziyatlar tufayli qaror chiqarmayapsiz.

O'zingiz, ongli ravishda barcha uchun eng yaxshi variantni 144 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI UNLIYaSIZ. .

Ikkinchidan, qaroringiz eng yaxshisi ekanligini bilasiz, chunki u uzoq muddatli natijalarni krladi.

Uchinchidan, tanlovingiz hayotdagi qadriyatlarinigizni (ktb chiqadi. Kingadir qasdma-qasd qilib ishda qoni Filan rahbaringizning samaradorligini ida Kompaniyangizga hissa qo'shish maqsadida ishda qol ngasida katta fark bor.

chiidda umr yo'ldoshingiz Va krmanini bilan shu vaqtga qadar yaratib ulgurgan o'zaro Zaras si munosabati doirasida aloqada bo'lasiz. Siz muridi y b lemak, o'zaro bog'liq ham bo'la olasiz. Bugun ma mum tlifani tugatib, konsertga borishingiz, ertaga bar qolgan ishni tugatib qo'yishingiz ham mumkin. Nima Va nihoyat, siz qaroringizdan qoniqish olasiz. Nim qilishingizdan qat'i nazar, unga diqqat qaratasiz va eestanliya anga tamoyilni qo'ygan inson kadikiia xodisalarni boshqacha ko'rasiz. Hodisalarni boshqacha ko'rish tufayli boshkacha harakat qilasiz. Sizda murch ildizdan o'sib chiqqan yuqori darajadagi Xitirkamin y yo'nalish, donolik va qudrat borligi sabab, r samaradorlik poydevori quriladi.

ShAXSIY VAZIFA BAYoNOTINI YoZISh y Biz qalbimiz tubiga nazar solib, asosiy paradigmalarimizni to'g'ri tamoyillar ustiga Kura ekanmiz, bir vaqtiing o'zida ham samarali, qudratli ki ham dunyoni yanada tinikroq ko'rsatuvchi linza umri y shu linza orqali atrofga nazar tashlaganimizda, aa birimizga hamda dunyoga naqadar bog'liq ekanlig ko'ramiz. .

O'rin liing fikricha, biz hayotdagi vazifamizni ixtiro y l.

qilmaymiz, balki aniqlaymiz. Bu fikr menga karul.

Chunki har birimizda ichki kuzatuv yoki hissiyot, anlon mavjud bo'lib, u o'zimizga xos xususiyatlarni angl 145 73 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR imkoni a karra beradi. Franklning so'zlari bilan aytgandi.

a hammaning o'ziga y MI a xos muayyan va yo kar " zifasi yok n id bo'ladi. Ya'ni bir odam boshqa bir Dili in u. i osa olmaydi yoki boshqa birovning hayotini lmaydi. Ku B-rich di ikschi kelib chiqadiki, har bir insonning vazifani ajara olish imkoni vazifasi kabi yagonadir. kiti kam. xul Shu yagon R va Nin alikni og'zaki ifodalashga urinar ekanmiz, ida a proaktivlik va ta'sir doiramiz markazi ishlashning ahami yo : ahamiyati yodga tusha, ayo ida) adi. Hayotimiz nayi xavotir doiramizdan qidiradigan bo'lsak, biz ki proaktiv mas'ul z iyatimizdan voz kechib, b ijodimizni atrof, O Oari dagi odamlar va v o'.

iyebalan uni r aziyatlarning qo'liga ayo kela inisi — ich-ichimizdan, qalbimiz to'ridan i. Bu borada Fra y nkl shunday deydi: keladi. y di: (Umuman bo a , INSON HAYoTINING. ma'nosi nimadan iboratligini b Talagan suramasligi kerak. Aksincha. ushbu sa sh 5 Vo.

7 iga yerilishini anglamog'i darkor. Boshqacha aytga 3 anda ; : o' a ganda, teatr bir shaxhsning oldiga shu savolni qo'yadi; va inson ad. kit o'z hayoti bilan javob berishi mumkin. Savolga yerish uchun kishi m b o' as'uliyatli bo'.

O ori 2; O'LIShi lozim).

in Sh mas'uliyat yoki proaktivlik birinchi ijod a ishi ning asosi sanaladi. Komp'yuter tili bilan TI o' ; Tushu ktida birinchi ko'nikma: kSen dasturchisan) In Ja UNg ikkinchi ko'nikma: kO'z dasturingni 23), : ko'rsa yoz ar chiy aniydi beradi. Hayotingiz uchun o'zingiz javobgar 4. : " ke—i 13, De hHayotingizning dasturchisi o'zingiz izni qa ul qilmas l ekansiz, hech qacho yo dasturini yoza olmaysiz, bo'la Proakti : yo nimi gv shaxs sifatida hayotda kim bo'lishimiz va Vin qilishimizni aniqlab, shu orqali shaxsiy va: f ayonoti, ya'ni shaxsiy va "a yy konstitutsiyamizni yo.

tuta y izni Sza olamiz.

kon fa bayonoti bir kechada yozib tugatiladigan ish (UNI yozish uchun sizdan diqqat-e'tibor, chuqur tahlil 146 :lyeRG ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Mu'noli ifodalar talab qilinadi. Ko'pincha so'nggi shaklga o'yetirguncha qayta-qayta yozishingiz ehtimoli bor. Uni KO'plingiz to'lgupcha, chindan ham sof vijdoningiz va eng unki qadriyatlarinigiz ifodasi bo'lganini his qilguncha bir necha hafta yoki oylar sarflanishi mumkin. Hatto o'nanda ham, shaxsiy bayonotingizni doimiy ravishda tekshirib, o'zgarayotgan vaziyatlar hisobiga qo'shimchalar ko'shish istagida bo'lasiz. Nima bo'lmasin, shaxsiy Mpifa bayonoti sizning konstitutsiyangizga, vijdon va dunyoqarashingizning mustahkam ifodasiga aylanadi.

Habyotingizdagi hamma voqea-hodisaga, odamlarga aynan Shu bayonotingizga tayanib baho va xulosa berasiz.

Yaqinda kamina shaxsiy vazifa bayopotimni doimgidek Kayta ko'rib chiqdim. Sohil bo'yidagi o'rindikda tanho o'tirgancha, kundaligimni qo'lga oldim va unda yozilganlarni takror o'qidim. Garchi bu bir necha soat vaqtimni olgan bo'lsa-da, ishni yakunlagach ruhimda ajib yengillik, ozodlikni his qildim.

Bu jarayon juda muhim sanaladi. Shaxsiy vazifa bayopnomasini yozish yoki qayta ko'rib chiqish tufayli siz tub e'tiqodlaringiz, qadriyatlar va fe'l-atvoringizni chuqurroq tahlil qilasiz va o'zgartirasiz. Ma'lum vaqt o'tib, atrofingizdagilar ham sizdagi o'zgarishni, vaziyatlarga gobemasligingizni seza boshlaydi. Maqsadingiz haqidagi yozma bayonnomaning yukini his qilgach, o'z-o'zingizdan mas'uliyat tuyasiz.

MIYaNGIZNI TO'LIQ ISHLATING O'zlikni anglash fikrlarimizni tekshirish imkonini beradi. Bu, ayniksa, shaxsiy vazifa bayonotini yaratishda qo'l keladi. Chunki ikkinchi ko'nikmani mashq qilish uchun zarur ikki qobiliyat — tasavvur va vijdon – asosan, MIYa o'ng yarimsharining fuiksiyasi hisoblanadi.

Miyamizning o'ng yarimshari qay tarzda ishlashini tushunsak, birinchi ijod qobiliyatimiz yuqori darajada rivojlanishiga sabab bo'lamiz.

147 74 Sh.QISM. ShAXSIY G'ALABALAR O'nlab yillar mobaynida (Miya ustunligi nazariyasi), deb ataluvchi mavzu bo'yicha ko'p sonli izlanishlar olib – borildi. Natijalar shuni ko'rsatdiki, miyaning har bir yarimshari – o'ng va chap – turlicha vazifalarni bajarishga moslashgan bo'lib, har xil axborotlarni qabul qiladi va { turli muammolar bilan shug'ullanadi.

Jumladan, chap yarimshar ko'proq mantiqiy va og'zaki, o'ng yarimshar esa ijod va hissiyot bilan bog'liq vazifalarga moslashgan. Shuning uchun chap yarimshar s zlar bilan, o'ng yarimshar esa suratlar bilan ishlaydi. Chap tomon bo'lim va qismlarga, o'ng tomon yaxlitlikka mas'ul. Chap yarimshar tahlillar, ya'ni qismlarga ajratish bilan, o'ng yarimshar sintezlar, boshqacha aytganda, qismlarni birlashtirish bilan shug'ullanadi. Chap yarimshar vaqtga qaram, o'ng esa Odamlarda miyaning har ikki qismi baravar ishlasa- da, odatda, bir yarimshar ikkinchisiga nisbatan ustunroq bo'ladi. Albatta, har ikkala tomon o'rtasida muayyan chorraha yarata olsak, juda yaxshi. Shu orqali dastlab vaziyatni aniqlab, so'ng unga mos

yechim topishga o'tardik; Afsuski, odamlar o'zgarishni istamaydi va har qanday vazifani yo o'ng, yo chap yarimsharga tayanib bajaradi.

Abraham Maslou so'zlari bilan aytganda, kBolg'acha yaxshi bo'lganda, kishi hamma narsani mix deb o'ylaydir. Bu esa avvalroq sinagapimiz – kYosh xonimgqariya kampir) mashqi natijalarida namoyon bo'ladi. Miyasining o'ng yarimshari ustup odamlar va chap yarimshari dominant bo'lganlar vaziyat va hodisalarga turlicha ko'z bilan qaraydi.

Biz, asosan, chap miya hukmronlik qiladigan dunyoda yashaymiz. Atrofimizda so'zlar, o'lchovlar va mantiq taxtga chiqarilib, tabiatimizning ijodiy, hissiy va badniy jihatlari ko'pincha ularga bo'ysundiriladi. O'ng yarimshar imkoniyatlaridan foydalanish ko'pchiligimizga qiyinchilik tug'diradi.

E'tirof etish joizki, yuqorida men keltirgan 148 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI ma'lumotlar juda soddalashtirilgan shaklda bo'lib, yngi tadqiqotlar miya faoliyatini to'liqroq yoritishi shubhasiz. Bu yerda e'tibor qaratishimiz kerak bo'lgan yukta shundaki, biz turli tarzda fikrlash imkoniga egamiz.

Qizig'i, miyamiz qudratini o'zimiz ham to'liq bilmaymiz.

Uning imkoniyatlaridan voqif bo'larkanmiz, muayyan extiyojlarimizni yanada samarali qondirish ilinjida miyamizni ongli ravishda ishlatishni uddasidan chiqamiz.

O'NG YaRIMShAR IMKONIYaTLARINI OChISHNING IKKI USULI kMiya ustunligi nazariyasiyadan namuna sifatida Foydalansak, birinchi ijodimizning sifati bevosita miyamizning o'ng yarimshariga bog'liqligini anglaymiz.

Chunki aynan o'ng yarimshar ijodkorlik manbai hisoblanadi.

O'ng miyamiz imkoniyatlariga kancha ko'p yaqinlashsak, shuncha ko'p tasavvur kilish, sintezlash, vaqtdan unumli Foydalanish va mavjud vaziyatni yaxlitligicha ko'rish, hayotdagi maqsadimizning suratini to'liq shakllantirishga muvaffak bo'lamiz.

DUNYoQARASHNI KYeNGAYTIRISH y Ba'zan rejalanmagan vaziyatlar tufayli chap yarimsharimizdan o'ng yarimsharimizga o'tib qolamiz.

Sevgan ipsonimiz vafoti, bedavo kasallikka chalinish, moliyaviy inqiroz yoki kutilmagan kulfatlar bizni bir zum to'xtab, hayotimizga razm solishga hamda o'zimizga ba'zi mushkul savollarni berishga sabab bo'ladi: kMen uchun pima muhim" Hayotimning ma'nosi nima).

Lekin proaktiv insonlar dunyoqarashini o'zgartirish uchun boshiga kulfat tushishini kutib o'tirmay, ongli ravishda o'zlari bajaradi.

Buni amalga oshirishning bir necha usullari bor.

Masalan, kitob avvalida sinaganimizdek, tasavvur qilib, o'z janozangizni ko'z oldingizga keltirishingiz mumkin.

Kabringiz ustida so'zlash uchun aniq va batafsil nutq yozib ko'ring.

149 75 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR Yoki bo'lmasa, turmushingizning yigirma besh yillik, keyin ellik yillik yubileyini tasavvur qiling. Turmush o'rtoq'ingizni ham shunday qilishga undang. Yillar davomida kuch va quvvat sarflab yaratajak oilaviy munosabatingiz mohiyatini anglashga urinib ko'ring.

Yoki hozirgi ishingizdan nafaqaga chiqishingizni xayolan gavdalanitiring. O'z sohangizga kanday hissa qo'shib, qanday yutuqlarga erishishni istadingiz? Nafaqadalik vaqtingizda nimalar bilan shug'ullanmoqchisiz? Yangi kar'era boshlaysizmi? O'zingizni kengaytiring. Tasavvuringizni boyiting, Imkon qadar ko'proq Hissiyotlar va tuyg'ularni qamrab oling.

Universitetdagi mashg'ulotlarim mobaynida shunga o'xshash tasavvur mashqlarini tez-tez qo'llab turardim.

– Tasavvur qiling, shu o'quv choragi yakunida umringiz tugaydi, – dedim bir safar talabalarimga qarab, – Demak, bu chorak yaxshi talaba sifatida nom qoldirishingiz lozim.

Ko'z oldingizga bir keltirib ko'ring-chi, chorakni qanday o'tkazgan bo'ladingiz? Shu on holatlar butunlay boshqacha tus oldi.

Talabalarimning hatto o'zi sezmagan ichki qadriyatlarini yuzaga chiqdi.

O'quvchilardan savolimga bergan javobiga amal qilgan holda hech bo'lmasa bir hafta yashab ko'rishini, tajribalarini qog'ozga yozib borishni so'radim.

Natijalar juda qiziqarli bo'ldi. Talabalar ota-onasining yoniga borib, ularni juda yaxshi ko'rishini va qadrlashini ayta boshladi, urishib qolgan opa-uka, yaqin qarindoshlari yoki do'stlari bilan yarashib oldi.

Ularni harakatlantiruvchi asosiy tamoyil – muhabbat uyg'ondi. Umri oz qolganini tasavvur qilish barobarida miyadagi salbiy fikrlar, ayblovlar ahamiyatini yo'qotadi.

Tamoyil va qadriyatlar ustunlikni qo'lga kiritadi.

Ko'rib turganingizdek, tasavvurdan foydalanib, 150 ShAXSIY YETAKCHILIK TAMOIILLARI Kilriyatlarining yuzaga chiqarishning bir nechta usullari (yur. Usullar turlicha bo'lsa ham, natijalar bir xil bo'ladi).

Insonlar hayotida nima muhimligini, kim bo'lishni va nima qilishni aniqlab olgachgina, tub qadriyatlarini kurmat qilishga kirishadi. Ular buguni va ertasidan Ko'ra uzakni ko'rishni boshlaydi.

TASAVVUR VA TASDIQ Shaxsiy yetakchilik osongina orttiriladigan Tajriba emas. U shaxsiy vazifa bayonotini yozish bila chegaralanib qolmaydi. Aksincha, sizning Jarashlarnila; va kadriyatlariningizni oldingizda ushlab turish va hayotingizni eng muhim narsalar bilan muvofiqalashtirishga qaratilgan davomiy jarayondir. Shu o'rinda, miyangizning o'ng yarimshari (Shaxsiy vazifa bayonotizni hayotingizga tatbiq etishda katta yordam beradi. Bu – kYakunni yodda tutib ish boshlango ko'nikmasining yana bir qo'llanmasi bo'ladi).

Keling, avvalrok keltirgan misolga qaytsak. Tasavvur qiling, men farzandlarini joyidan ortik sevuvchi otaman. Va buni shaxsiy vazifa bayonotimdagi =sosiy qadriyatlardan biri sifatida belgilayman. Birok kundalik hayot davomida, o'ta rsaktivlashib, hissiyotlarga berilib ketaman.

Shunday vaqtlari, o'ng yarimsharimning kenir qudratidan foydalanib, (Tasdiq) yozishim mumkin. Bu (Tasdiq) hayotdagi qadriyatlarim bilan hamohang bo'lishga ko'maklashadi. y Yaxshi tasdiqning besh asosiy xususiyati mavjud: 1) U – shaxsiy; 2) U – ijobiy; 3) U – hozirgi zamonda; 4) U – ko'rgazmali; 5) U – hissiy.

Shunday qilib, bolalarimdan jahlim borasida quyidagicha tasdiq yozishim mumkin: kFarzandlarim o'zini yomon tutganida men (shaxsiy) donolik, mehr, qat'iyat va 151 76 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR o'zimni nazorat qilish bilan (ijobiy) javob qaytaraman (hozirgi zamon) va bundan o'zim mamnun bo'laman (hissiy)).

Keyin ushbu tasdig'imni tasavvur qilishga kirishaman.

Kuniga bir necha daqiqa davomida ongim va tanamii bo'sh ko'yib, uni ikir-chikirigacha ko'z o'ngimda gavdalantiraman.

Men o'tirgan stulimni, oyog'im ostidagi pol va egnimdagi kiyimini his qilaman. Qizim kiyib olgan ko'ylak, uning yuzidagi ifodani ko'raman. Vaziyatni qanchalik batafsil tasavvur qilsam, shunchalik chuqur boshimdan o'tgandek bo'ladi; tomoshabin emas, aktyorga aylanaman.

Shundan so'ng, qizim asabimni buzib, quyushqonimdan chiqaradigan biror ishga qo'l urganini xayolimga keltiraman.

Lekin uning bu ishidan qovog'im uyilib, yuragim tez- tez urish o'rniga, kTasdig'imoda yozgandek, donolik, mehr, qat'iyat bilan o'zimni nazorat qilayotganimni ko'raman.

Mep qadriyatlarim, shaxsiy vazifa bayonotim bilan mutanosiblikda ssenariy yozishni uddalay olaman.

Shuni bajargach, kun sayin harakatimda o'zgarish sodir.

bo'ladi. Ota-onam yoki jamiyat, genlarim yoki tashqi-muhit qo'limga tutqazgan ssenariy asosida yashashni to'xtatib, o'zim tanlagan qadriyatlar bo'yicha o'zim tomonimdan bitilgan ssenariyga amal qilishni boshlayman.

O'g'lim Shon ushbu tasdiq jarayonini o'zining futbol kar'erasi mobaynida qo'llashiga ko'maklashgandim. U maktab futbol jamoasida o'ynab yurganda buni boshlagandik.

Oradan ma'lum vaqt o'tib, o'g'lim bu mashqni mustaqil bajarishni o'rganib oldi.

Dastlab, o'g'limni chuqur nafas olib, mushaklarini bo'shashtirishni so'rardim. Shu orqali ich-ichidan xotirjam bo'lardi. So'ng eng murakkab vaziyatga tushganini tasavvur qilishga ko'maklashardim.

O'g'limning tasavvurida katta tezlikda o'zi tomon yopirilib kelayotgan futbol to'pining zarbalari namoyon bo'lardi. U to'pni qay yo'nalishdaligini apiqlab, shunga yarasha javob qaytarishi lozim edi. Bu holatda o'g'lim 152 ShAXSIY YeTAKCHILIK TAMOYILLARI dastlab birinchi, so'ng ikkinchi, uchinchi zarbalarni qaytarishni uddalardi. Tasavvur orqali real hayotda, o'yin vaqtida xayolga kelmaydigan variantlar paydo bo'lardi.

Bir gal o'g'lim menga o'yin davomida doimiy ravishda asabiylashayotganidan shikoyat qildi. Suhbatlashar ekanmiz uning asabiylashishni tasavvur qilayotganini fahmladim. Shuning uchun kuchli bosim ostida qanday qilib tinchlanishni tasavvur qilish ustida ishladik. Ana shunda tasavvur qilish naqadar qudratli kuchga egaligini anglab yetdik.

Agar noto'g'ri narsani tasavvur qilsangiz, noto'g'ri narsa ishlab chiqarasiz.

Doktor Charlz Garfild yengil atletika va biznes sohasidagi yuqori muvaffaqiyatli insonlar bo'yicha juda keng tadqiqot olib borib, katta natijaga erishgan. NASA bilan ishlayotgan paytida, u fazogirlarning kosmosga chiqishidan oldin yerda qayta-qayta mashq qilishlarini kuzatib, hayratga tushgan. Garfild allaqachon

matematika bo'yicha doktorlik darajasini yoqlagan bo'lsa-da, psixologiya yo'nalishida ham izlanish olib borib, doktorlik ishini himoya qilishga qaror qildi va yuqori muvaffaqiyatli insonlarning fe'l-atvorini o'rganishga kirishdi.

Uning tadqiqotlari ko'rsatgan asosiy natijalardan biri shuki, jahon miqyosida tanilgan sportchilar yoki biznesmenlarning deyarli barchasida tasavvur qobiliyati keng rivojlangan: ular vaziyatni oldindan ko'radi; uni his qiladi; bajarishdan avval miyasida tajribadan o'tkazadi.

Ular yakunni yodda tutib boshlaydi.

Siz ham tasavvur mashqini hayotingizning har jabhasida bajarishingiz mumkin. Muhim rolni ijro etishdan oldin savdo taqdimoti, murakkab munozaralar avvalida vaziyatni yaqqol ko'rish va his qilish maqsadida tasavvuringizni ishga soling. Miyangizda squalay hudud) yarating. Shunda tasavvurdan chiqib, real vaziyat bilan yuzlashganingizda, yuragingizda qo'rquv va hayajondan asar 153 77 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR ham bo'lmaydi. Sababi siz uni ertaroq – tasavvuringiz vaqtida yo'qotgan bo'lasiz.

Shaxsiy vazifa bayonotini yozib, uni hayotingizga tatbiq etishingizda, ijodkor, yaratuvchan xususiyatlarga ega o'ng yarimsharingiz sizga qo'l keladi.

Tasavvur va tasdiq jarayoniga oid butun boshli adabiyotlar, audio va videoyozuvlar mavjud. Ushbu sohadagi so'nggi yangiliklardan ba'zilar subliminal dasturlash, neyrolingvistik dasturlash, yangi turdagi hordiq chiqarish va o'z-o'ziga gapirish kabi narsalardan tashkil topadi. Bularning barchasi birinchi ijodning asosiy tamoyillarini tushuntirish, ishlab chiqishni qamrab oladi.

Muvaffaqiyatga doir adabiyotlarni o'rganar ekanman, tasavvur va tasdiqqa bag'ishlangan yuzlab kitoblarga duch keldim. Ularning ayrimlarida ilmiy dalildan ko'ra, asossiz fikrlar keltirilgan edi. Lekin materiallarning aksariyati mohiyatan to'g'ri tuyuldi. Bu kitoblarning katta qismi Bibliya ta'limoti bilan tanishgan shaxslar tomonidan yozilganga o'xshardi.

Samarador shaxsiy yetakchilikda, tasavvur va tasdiq usullari tabiiy ravishda inson hayotining markaziga aylangan tamoyil va maqsadlardan kelib chiqadi. Ular qayta ssenariylash va qayta dasturlash bo'yicha juda qudratli bo'lib, tub tamoyillarni shaxsning yuragi va ongiga muhrlab qo'yadi. Ishonchim komil, jamiyatdagi sog'lom dinlarning barchasi turli tillarda ifodalanuvchi bir xil tamoyil va amallarga ega.

Ammo bu usullar shaxs fe'l-atvori va tamoyillaridan ajratib olinsa, ular boshqa markazlarga, ayniqsa, xudbinlikka xizmat qilishi hech gap emas.

Tasdiq va tasavvur – dasturlashning turli shakllari hisoblanadi. Asosiy markazimiz bilan mutanosib bo'lmagan, noto'g'ri tamoyillardan kelib chiqadigan dasturlashni qabul qilmasligimiz darkor.

154 = Hi" yet, ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Tasavvur – vaqtinchalik muvaffaqiyatga erishish maqsadida ham qo'llanilishi mumkin. Biroq tasavvurdan yuqori darajada foydalanish — vijdon bilan hamohanglikda, yagona maqsad va o'zaro bog'liqlikni ta'minlovchi tamoyillar asosida amalga oshiriladi.

VAZIFA VA MAQSADLARNI ANIQLASH Shubhasiz, mantiqiy og'zaki vazifalarga javobgar bo'lmish miyamizning chap yarimsharini e'tibordan chetda qoldirish to'g'ri bo'lmaydi. O'ng yarimsharimizdagi suratlar, hissiyot va tasvirlarni so'zga tushirib, shaxsiy vazifa bayonotini yozish uchun chap yarimshar muhim sanaladi.



Nafas olish mashqlari tana va ongini tozalashga yordam berganidek, yozish ham psixonevrologik mushak faoliyati bo'lib, ong va ongostimiz o'rtasidagi ko'prik vazifasini o'taydi. Yozish – fikrni tahlillab, tiniqlashtiradi hamda yaxlitni qismlarga parchalashga ko'maklashadi.

Har birimiz hayotda turli rollarni o'ynaymiz, boshqacha aytganda, muayyan hududlar uchun javobgarmiz. Menda, masalan, alohida shaxs, turmush o'rtoq, ota, o'qituvchi, cherkov a'zosi va tadbirkor sifatidagi rollarim bor.

Va ulardan har biri takrorlanmas ahamiyatga ega.

Odamlar yanada samarali bo'lish yo'lida harakat qilayotganda kelib chiqadigan eng katta muammolardan biri – keng fikrlamaslikdir. Ular taqsimot, muvozanat hissini, shuningdek, samarali yashash uchun zarur bo'lgan tabiiy muhitni yoddan chiqaradi. Masalan, ayrimlar ishga o'ta berilib ketib, sog'lig'i haqida qayg'urishni unutadi.

Yana kimlardir professional muvaffaqiyat evaziga hayotidagi eng qimmatli munosabatini qurbon qiladi.

Shaxsiy vazifa bayonotingizni hayotdagi rolingiz va maqsadlaringizga qarab bir nechta qismlarga ajrating.

Shunda u tartibli va muvozanatlashgan bo'ladi. Masalan, professional rolingizga qarang. Siz sotuvchi, boshqaruvchi yoki mahsulot ishlab chiqaruvchi bo'lishingiz mumkin.

Sohangiz haqida nima deb o'ylaysiz? Bunda sizga yo'l 155 78 P. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR ko'rsatadigan qadriyatlarigiz qanday Endi umr yo'ldosh, ota-ona, opa-uka, qarindosh-urug' sifatidagi shaxsiy rolingizga nazar soling. Bu rolB to'g'risida qanday fikrdasiz? Munosabatlarda siz uchun nima muhim Jamiyatdagi — siyosiy maydonda, jamoat xizmatlari, ko'ngilli tashkilotlardagi rolingizni o'ylang.

Boshqaruvchilardan biri rol' va maqsadlar g'oyasidan foydalanib, quyidagi shaxsiy vazifa bayonotini yaratgan edi: Mening vazifam halol yashab, boshqa kishilarning hayotiga o'zgarish olib kirish.

Vazifani uddalash uchun: — Xayriya qilaman: holatidan qat'i nazar, insonlarni yaxshi ko'raman; — Qurbonlik qilaman: o'z vaqtimni, iqtidor va manbalarimni vazifa uchun sarflayman; — Ruhlantiraman: insonlarga Parvardigorning sevimli bandalari ekanligimizni, har qanday iblis alal-oqibat mag'lub bo'lishini o'rgataman; — Ta'sir qilaman: amallarim o'zgalarning hayotini o'zgartirishga xizmat qiladi.

Vazifani uddalashda quyidagi rollarim ustunlik qiladi: — Turmush o'rtoq – juftim hayotimdagi eng muhim inson. Biz birgalikda hamjihatlik, sanoat va xayr- ehsonga hissa qo'shamiz; — Ota – men farzandlarimning hayotlariga ko'proq quvonch baxsh etilishiga yordam beraman; — Aka-uka – men yaqinlarimga doim yordam berishga va ularni qadrlashga tayyorman; — Qo'shnichilik – Parvardigorning muhabbati mening harakatlarim orqali boshqalarga ko'rinadi; — Agentni almashtirish – men yirik tashkilotlarda ishni yuqori darajada rivojlantirish uchun kata- lizatorman; 156 buiiyoy ashinuvuziadan { { { { — ShAXSIY YeTAKCHILIK TAMOYILLARI — Olim – men har kuni nimadir o'rganaman.

Vazifangizni muhim rollaringizga taqsimlab yozib qo'yish ishlaringizga muvozanat va uyg'unlik beradi.

Bu sizning har bir rolingizni aniq ifodalaydi.

Rollaringizni tez-tez ko'rib chiqsangiz, bitta rolga butunlay sho'ngib ketmasdan, hayotdagi boshqa rol' va maqsadlaringizni yodda tutasiz.

Turli rollaringizni aniqlagach, Uzoq Muddatli Maqsadlar (UMM) hakida o'ylashingiz mumkin. UMM bu – vazifa bayonotingizda ifodalangan tamoyillarni qo'llab-quvvatlovchi rejalar hisoblanadi. Ushbu maqsadlar yaqin kelajakda diqqatingizni qaratmoqchi bo'lgan joylarni aks ettiradi. Odatda, uzoq muddatli maqsadlarni bajarish bir haftadan ortiq vaqt oladi. Lekin ular bayonotingizdagi hayotiy maqsadlarga qaraganda aniqroq bo'ladi.

Biz yana o'ng yarimsharga qaytib, tasavvur, ijodkorlik, vijdon va ruhlantirishdan foydalanamiz. Agar UMM go'g'ri tamoyillarga tayangan vazifa bayonotimizning kengaytirilgan ko'rinishi bo'lsa, odatdagi maqsadlardan keskin farq qiladi. Ular to'g'ri tamoyillar va tabiiy qonunlar bilan mutanosib bo'lib, maqsadga erishishimiz uchun kuch bagishlaydi. Ular bizga singdirilgan kimningdir.

maqsadi emas. Ular bizning maqsadimiz; ular eng chuqur qadriyatlarimiz, o'ziga xos iqtidorimizni ifoda etadi.

Bu maqsadlar hayotda tanlagan rolimizdan kelib chiqadi.

Samarali maqsad faoliyatga emas, natijaga yo'naltiriladi.

U bormoqchi bo'lgan manzilingizni aniqlaydi, shuning barobarida hozir qayerdaligingizni ko'rsatib beradi, manzilga yetish yuzasidan muhim ma'lumot bilan ta'minlab, yetganingizdan so'ng, muvaffaqiyatingizdan ogoh qiladi.

U harakat va quvvatingizni birlashtiradi, bajarayotgan ishlaringizga ma'no bag'ishlaydi; va nihoyat, kunlik faoliyatga aylanadi, siz esa proaktiv shaxs, hayotingiz uchun mas'ul bo'lasiz, o'zingiziing shaxsiy missiyangiz yo'lida har kun nimadir qilasiz.

157 79 Sh.QISM. ShAXSIY G'ALABALAR Rollar va maqsadlar shaxsiy vazifangizga tartiblangan yo'palish beradi. Agar hali shaxsiy vazifangiz yo'q bo'lsa, boshlash vaqti keldi. Hayotingizdagi muhim sohalarni aniqlab va erishishingiz zarur ikki yoki uch muhim natijani belgilab, hayotdagi umumiy nuqtai nazaringiz va yo'nalishingizni bilib olasiz.

3-ko'nikmaga o'tganimizda, qisqa maqsadlarga yanada ko'proq to'xtalamiz. Bu yerdagi muhim vazifa – shaxsiy vazifangiz bilan bog'liq rollarni va uzoq muddatli maqsadlarni aniqlashdir. Ushbu rollar to'g'ri maqsad qo'yish va unga erishishda poydevor vazifasini o'taydi.

OILA VAZIFASI BAYoNOTI Ikkinchi ko'nikma aniq bir tamoyilga asoslangani bois, uni keng miqyosda qo'llash mumkin. Nafaqat alohida shaxslar, balki oila, xizmat ko'rsatish guruhlar va barcha turdagi tashkilotlar yakunni yodda tutib ish boshlasa, sezilarli samaraga erishadi.

Aksariyat oilalar kayfiyat, tezkor darmonlar, lahzalik minnatdorchilik singari mo'rt tamoyillar asosida boshqariladi. Bu, ayniqsa, oilaviy muammolarda yuzaga chiqadi: qiyin damlarda oila a'zolari siniq, tanqidga moyil bo'lib qoladi yoki gaplashmaydi yoki janjal boshlaydi. Ota-onasining bu kabi xatti-harakatini kuzatib ulg'aygan bolalarda ham muammoni hal qilishning yagona yo'li — yo qochish, yo jang qilish degan tushuncha shakllanadi.

Har qanday oilaning asosi – o'zgarmas, hamisha mavjud bo'lgan umumiy nuqtai nazar hamda qadriyatlardan tashkil topmog'i lozim. Oila vazifasi bayonotini yozish yordamida siz oilaning haqiqiy asosini ifodalashga muvaffaq bo'lasiz.

Bu bayonot oilangizni baholash va u haqda qaror qabul qilishingizda suyanch bo'luvchi bosh mezonga aylanadi. Bayonot oilangizga yo'nalish beradi. Shaxsiy qadriyatlar bilan oila qadriyatlari uyg'unlashganida yaqin qarindoshlar 158 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI umumiy maqsad yo'lida birlashadi.

Oila vazifasi bayonotini yozish va uni qo'llash jarayoni oilangiz mustahkamligi kalitiga aylanadi. Bayonotni yaratish maqsadida oila a'zolaringiz bilan birga ishlash munosabatlaringizni yanada mustahkamlaydi va uni amalda qo'llash imkoniyatini oshiradi.

Fikr-mulohaza yuritish, uni qayta ko'rib chiqish jarayonida oilangiz bilan suhbatlashasiz, muloqot qilasiz, ahamiyatli mavzular haqida gaplashasiz. Eng yaxshi vazifa bayonoti — oila a'zolarining birlashib, o'zaro hurmat bilan fikr almashishi yakka shaxs qo'lidan kelganidan ko'ra kattaroq narsani yaratishida ko'rinadi.

Maqsadlarni kengaytirish, yo'nalishni belgilash, yoki ularga yangi ma'no berish oilani umumiy qadriyatlar va maqsadlar yo'lida birlashtirishi mumkin.

Vazifa bayonoti oilani boshqarish uchun xizmat qiladi.

Muammo va inqirozlar kelib chiqqanda, konstitutsiya oila a'zolariga eng muhim narsalarni eslatib qo'yish, muammolarni hal qilish va to'g'ri tamoyillarga asoslangan qarorlarni qabul qilishni ko'rsatadi. Masalan, biz uyimizda oila vazifasi bayonotini umumiy xona devoriga ilib qo'yamiz. Shu orqali unga har kuni qarab, o'zimizning kundalik xatti-harakatlarimizni tekshirib boramiz.

Har safar oilamizdagi mehr-muhabbatni mustahkamlash, mas'uliyatli erkinlik, hamkorlik, yordamga shaylik, bir- birimizning ehtiyojlarimizga bez'tibor bo'lmaslik, iqtidorlarni rivojlantirish to'g'risidagi jumalarni o'kiganimizda, oilamizga eng ko'p ta'sir etuvchi ishlarni kanday bajarayotganimizni tahlil qilamiz.

Oilaviy maqsadlarimiz va faoliyatimizni reja- lashtirayotganda, biz shunday savollarni o'zimizga beramiz: (Ushbu tamoyillar asosida qanday maqsadga iptilyapmiz? Maqsadimizga yetishda va kadriyatlarimizni ro'yobga chiqarishda qanday rejalaridan foydalanamiz?) Va albatta, yiliga ikki marta – sentyabr va iyunda — 159 80 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR yozilgan beydjikka nazar solib, shunday dedi: — Janob Kovi, hozir hal qilamiz.

U menga: kMarkerlarni qayerdan olishni bilmaymash)), yoki kQabulxonadagi stolni qarab ko'ring) demadi, aksincha, o'z bo'yniga oldi. Va buni majburlikdan emas, astoydil - bajargani sezilib turardi.

Mashg'ulotlardan keyin, qabulxonadagi san'at buyumlari terib qo'yilgan tokchani tomosha qilib turgan edim. Xizmatchilardan biri so'radi: — Janob Kovi, mehmonxonamizdagi san'at buyumlari.

haqidagi kitobni ko'rishni istaysizmi? Naqadar ajoyib Xizmat ko'rsatishning yuqori) darajasi shu-da1 Birozdan so'ng narvonga chiqib qabulxonaning baland.

oynalarini tozalayotgan xizmatchi e'tiborimni tortdi, U ishini bajarayotganida hassaga tayangan ayolning bog bo'ylab yurib, ichkariga kelayotganiga ko'zi tushdi. Ayol yurishga qiynalayotgani sezilib turardi. Atrofda boshqi odamlar bo'lishiga qaramay, xizmatchi narvondan tushib, ayolning yoniga bordi va unga ko'maklashdi. Hammasi joyidi.

ekaniga ishonch hosil qilgachgina, narvonga chiqib, oynani.

tozalashda davom etdi.

Mehmonxona xodimlari o'rtasida mijozga xizmat ko'rsatish qadriyatining oliy darajada shakllangani meni juda ta'sirlantirdi va buning sirini bilishga qiziqdim.

Shuning uchun farroshlar, ofitsiant va navbatchi yigitlar.

bilan suhbat qurdim va samimiy muomala ularning qon" qoniga singib ketganiga guvoh bo'ldim. { Orqa eshik bilan oshxonaga borganimda, kBevosity moslashtirilgan xizmat) degan yozuvga ko'zim tushdi. Bu – mehmonxonaning bosh qadriyati edi.

Nihoyat, men boshqaruvchining yoniga kirib, biroy suhbatlashdim. { — Asosiy vazifam, — dedim salom-alikdan so'ng, — tashkilotlarga xodimlar orasida kuchli jamoaviy fe'l.

162 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI atvor, ya'ni, jamoa madaniyatini rivojlantirishda ko'maklashishdan iborat. Rosti, bu boradagi yutuqlaringiz meni lol qoldirdi.

– Buning sirini bilmoqchimisiz? – deb so'radi boshqaruvchi jilmayib va g'aladondan mehmonxonalar tarmog'ining vazifa bayonotini olib, menga tutqazdi.

— Juda ta'sirli yozilgan, — dedim bayonotni o'qib. — Lekin bu kabi vazifa bayonotlari ko'plab tashkilotlarda mavjud.

– Aynan bizning mehmonxona uchun yaratilganini ko'rishni istaysizmi? — so'radi boshqaruvchi.

– Aytmoqchisizki, aynan shu mehmonxonaga mo'ljallab tuzilganmi? — Xuddi shunday.

– Bu bayonot tarmoqdagi boshqa mehmonxonalarnikidan farq qiladimi? — Shunday, Umumiy bayonot bilan uyg'unlikda bo'lsa ham, ushbu bayonot aynan bizning muhitimiz, shart-sharoitimiz va vaqtimizni hisobga olib ishlangan, — shunday deb, u meyga boshqa qog'ozlar to'plamini uzatdi.

– Kim tayyorlagan buni? — qiziqsinib so'radim.

– Hamma, — javob qaytardi boshqaruvchi.

— Hamma Rostdanmi? — Albatta.

– Farroshlar hammi? — Shunday.

– Ofitsiantlar ham? — Shubhasiz.

— Navbatchilar-chi? Ular ham bayonot tuzishda ishtirok etgan. O'tgan Kecha sizni kutib olgan xodimlar yozgan bayonotni Ko'rishni istaysizmi? — u to'plamdagi qog'ozlar ichidan Ikki bayonotni chiqarib ko'rsatdi. Haqiqatan ham, mehmonxonadagi har bir xodim, darajasi va mavqeidan kog'i pazar, bayonotga o'z hissasini qo'shgan edi.

163 81 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR Tashkiliy vazifa bayonoti – mehmonxonaning samaradorligini ta'minlovchi g'ildirak vazifasini o'tardi. U qabul qilinadigan har bir qaror uchun asosiy mezon bo'lib, xodimlar va mijozlar o'rtasidagi bog'liqlikni belgilab berardi. Bayonot boshqaruvchi va yetakchilarning xulkg'a ta'sir ko'rsatib, butun tashkilot uni uddalashiga moslashtirilgan edi.

Galdagi xizmat safari vaqtida yuqoridagi mehmonxona tarmog'iga tegishli boshqa bir mehmonxonada to'xtadim, Joylashgandan keyin birinchi qilgan ishim, tashkiliy vazifa bayonotini so'rash bo'ldi. Ular

mamnuniyat bilan asnotni menga berishdi. Ayni shu mehmonxonada kBevosita moslashtirilgan xizmat) shioriga aniqroq tushungandek bo'ldim.

. Uch kunlik tashrifim davomida xodimlarning xizmat ko'rsatishini kuzatib, u juda yuqori ko'rinishdalgini his qildim. Bundan tashqari, xizmat har bir mijoz uchun maxsus moslashtirilgan ham edi. Masalan, suzish maydonidagi xodimdan fontan qayerdalgini so'raganimda shaxsan o'zi men so'ragan joyga kuzatib qo'ydi.

Meni hammasidan ko'ra ta'sirlantirgan narsa – xodim rahbari oldida o'z aybini ochiqchasiga tan olgani bo'ldi.

Xona xizmatiga qo'ng'iroq qilib, issiq shokolad buyurdim.

Ular shokolad o'n daqiqadan so'ng yetkazilishini aytishdi.

Lekin xonaga kelayotgan xizmatchi issiq shokol; adni to'kib yuborgan. Natijada, patiisni almashtirib, yangi shokolad olib kelguncha qo'shimcha O'n besh daqiqa sarflangan. Aslida, bu menga umuman ahamiyatli emasdi.

6 Shunga qaramay, kelasi kuni ertalab, xona xizmati yushqaruvchisi qo'ng'iroq qilib, kechagi noqulaylik uchun shaxsan uzr so'radi va aybni yuvish maqsadida mehmonxona hisobidan tushlik taklif qildi.

Xo'sh, xodimning hech kim payqamagan xatoni rahbari oldida tan olishi nimadan dalolat beradi) Men birinchi borgan mehmonxona boshqaruvchisiga 164 ShAXSIY YeTAKChILIK TAMOYILLARI Mitanimdek, ta'sirli tashkiliy vazifa bayonotiga ega Ko'plab kompaniyalarni bilaman. Lekin chindan ham, bir ischta yuqori boshqaruvchilar tomonidan yozilgan bayonot bildi tashkilotdagi har bir xodim birgalikda ishlagan bayonot o'rtasida juda katta farq bor.

"Tashkilotlar, jumladan, oilalardagi fundamental Muammolardan biri — odamlar atrofida qilarning karorini qabul qilmasligida.

Kompaniya va muassasalar bilan ishlarkanman, o'z maksadi kompaniya maqsadidan butunlay o'zgacha bo'lgan xodimlarga duch kelaman. Ba'zan bitilgan qadriyatlar tizimidan mutlaqo farklanuvchi mukofotlash tizimlariga tuvoh bo'laman.

Allaqachon tashkiliy vazifa bayonoti yaratgan kompaniyalar bilan ishlaganimda odatda ulardan so'rayman: kXodimlaringizdan nechtasi ushbu bayonotdan xabardor Unda bayon kilingan vazifalarni qanchalik yaxshi bilasiz? Bayonot yozishda necha kishi ishtirok etgan Qaror qabul kilayotganda nechtangiz bayonotga amal qilasiz 7.

Ishtiroksiz mas'uliyat bo'lmaydi. Bu jummalarni istasangiz belgilab qo'ying, istasangiz, tagiga chizing yoki doiraga oling, muhimi yodingizda saqlang.

Ishtirok yo'q ekan, mas'uliyat ham bo'lmaydi.

Tashkilotda yangi ish boshlagan xodimingiz yoki oiladagi yosh farzandingiz bo'yniga ma'lum maqsadni ilsangiz, ular osonlikcha yo'rig'ingizga yuradi, ayniqsa, munosabatlaringiz yaxshi bo'lsa.

Lekin odamlar o'sib, o'z hayotini alohida ko'rishni boshlaganda, qaror qabul kilishda ishtirok etishni xohlaydi. Agar ishtirok etmasa, vazifani bajarmaydi.

Shu sababli, tashkiliy vazifa bayonotini yaratishda 165 82 P. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR vaqt, sabr, ishtirok, mahorat va mehr zarur. Yana bir bor qaytaraman, bayonot muammoni hal qilishning tezkor usuli emas. O'zaro qarash va qadriyatlarni shakllantirish uchun vaqt, samimiylilik, to'g'ri tamoyillar, shuningdek, begona tizim, tuzilma va boshqaruv uslublariga nisbatan bag'rikenglik talab etiladi. Bunga ko'p vaqt ketsa ham, to'g'ri tamoyillardan foydalanilgani hisobiga oxir.

Tashkiliy vazifa bayonoti – tashkilot ichidagi har bir xodimning umumiy qarashlari va qadriyatlarini aks ettiradi, birdamlik bunyod etadi, insonlarning qalbida va ongida o'zlarini boshqaradigan muayyan doiralar, mezon va ko'rsatmalar to'plamini yaratadi. Bunday bayonot yordamida tashkilot bilan uyg'un maqsadga ega bo'lgan xodimlar o'z ishiga jon-dili va sadoqatini bag'ishlaydi.

2. Hozirgi rollaringizni yozing. O'z hayotingiz aksidan qoniqyapsizmi? 1 1 1 1 1 1 1 1 1 G 3. Kundalik faoliyatdan o'zingizni to'liq ajratish 1 T uchun vaqt belgilang va shaxsiy missiya bayonotingiz 1 1 ustida ishlashni boshlang. 1 1 4. kAu ilovadagi jadvalda ko'rsatilgan markazlarga 1 nazar tashlab, o'zingizga mosini belgilab chiqing. Ular 1 hayotdagi xatti-harakatingizni shakllantiradimi? 7 1 1 Tahllilingiz natijasidan mamnunmisiz? 7 1 1 1 1 1 1 1 1 1 5. Shaxsiy topshiriq bayonotingizni yozishda qo'llashingiz mumkin bo'lgan iqtiboslar, eslatmalar va fikrlarni to'plang.

7. Ikkinchi ko'nikma tamoyilini oilangiz, { do'stlaringiz yoki hamkasblaringiz bilan bo'lishing 1 hamda birgalikda oila yoki jamoa vazifasi bayonoti } ustida ishlashni taklif qiling.

GYoTYe Bir daqiqa ajratib, quyidagi ikki savolga qisqa javob yoza olasizmi? Uchinchi ko'nikma ustida ishlashga kirishar ekansiz, javoblaringiz muhim ahamiyatga ega bo'ladi.

Uchinchi ko'nikma – birinchi va ikkinchi ko'nikmalarni amalda qo'llashning mevasi hisoblanadi.

Birinchi ko'nikma: KSen ijodkorsan. Sen javobgarsat), — deydi. U insonga xos bo'lgan to'rt qobiliyat – tasavvur, vijdon, mustaqil iroda hamda o'zlikni anglashga asoslanadi. Birinchi ko'nikma yordamida siz:

kBolaligimda berilgan, ijtimoiy ko'zgudan keladigan ssepariy nosog'lomdir. Menga bunday samarasiz ssenariy kerak emas. Men uni o'zgartira olaman), – deyishni o'rganasiz.

Ikkinchi ko'pikma birinchi, ya'ni aqliy ijod sanaladi.

U tasavvur va vijdonga asoslanadi. Tasavvur – real hayotda ko'z bilan ko'rib bo'lmaydigan narsalarni tasavvurimizda yaratish va imkoniyatlarni ko'rish qobiliyati bo'lsa, vijdon – o'ziga xosligimizni, o'zimiz uchun mos bo'lgan shaxsiy, 168 ShAXSIY BOSHqARUV TAMOIYILLARI axloqiy yo'nalishimizni aniqlash qobiliyati hisoblanadi.

Vijdon – tub paradigmalarimiz, qadriyat va nuqtai pazarimiz bilan hamohangdir.

Uchinchi ko'nikma esa — ikkinchi ijod, boshqacha ganda, jismoniy ijod sanaladi. U birinchi va ikkinchi nikmalarning tabiiy ravishda paydo bo'lib, amalda qo'llanilishi va ijrosi yakunidir. Uchinchi ko'nikma erkin tanlov asosida tamoyilga markazlashishning mashqi hisoblanadi.

Uchinchi ko'nikmani egallashdan avval, dastlab birinchi va ikkinchi ko'nikmalarni hosil qilish zarur. Tamoyilga markazlashish uchun birinchi o'rinda proaktiv tabiatigizni rivojlantirishingiz; shaxsiy paradigmalarigizni tanib, Paradigma almashinuvi qanday sodir bo'lishini tushunishingiz; faqat o'zingizga xos bo'lgan qobiliyatingizni aniqlashingiz lozim bo'ladi.

Mana shu poydevor bilan hayotingiz markaziga tamoyillarni qo'yasiz, daqiqalar, soatlar, kunlar va haftalar sayin uchinchi ko'nikma bo'yicha yashashga o'tasiz samarali shaxsiy boshqaruvni amalda sinaysiz.

Boshqaruv – esingizda bo'lsa – stakchilikdan butunlay farq qiladi. Yetakchilik, asosan, miya o'ng yarimsharining faoliyat turidir. U xuddi san'atga o'xshaydi; falsafaga asoslanadi. Shaxsiy yetakchilik masalalarini hal qilayotganingizda, hayot mohiyati to'g'risidagi savollarga javob topishingizga to'g'ri keladi.

Ushbu masalalarga yechim topganingizda esa, javoblaringizga muvofiq keluvchi hayot tarzini yaratishni boshqarishingiz kerak. Agar kto'g'ri changalzoleda bo'lmasangiz, vazifani uddalashda yaxshi boshqaruv kobiliyatingiz ham yordam bermaydi. Biroq tanlagan yo'lingiz to'g'ri bo'lsa, yaxshi boshqaruv ko'p narsani hal qiladi. Aslida, yaxshi boshqarish — ikkinchi ijodning mavjudligi va sifatini kafolatlaydi. Boshqaruv bu — yengib o'tish, tahlil qilish, ketma-ketlik kabi jihatlariga 169 84 P QISM. ShAXSIY GALABALAR ega bo'lib, miya chap yarimsharining vazifasi sanaladi; Shaxsiy samaradorlikdagi shaxsiy qoidam quyidagicha; chap miyang bilan boshqar, o'ng miyang bilan yetakla.

MUSTAQIL IRODA KUCHI O'zlikiy anglash, tasavvur va vijdonga qo'shimcha ravishda to'rtinchi insoniy qobiliyat – mustaqil iroda shaxsiy boshqaruvning bosh omilidir. Mustaqil iroda deganda – mustaqil qaror qabul qilib, shu qaror asosida harakatlanish qobiliyati tushuniladi. U harakatning ob'ekti emas, sub'ekti bo'lishingizni ta'minlaydi.

yuqoridagi uchta qobiliyat orqali rivojlantirgan dasturiy proaktivlik bilan bajarishingizga ko'maklashadi.

. Inson irodasi hayratlanarli. Zamonlar osha u ishonib bo'lmas g'alabalarga erishdi. Helsi Kellers mustakil irodaning kuchi va qiymatiga o'ta dramatik misollar keltiradi.

Bu qobiliyatni samarali shaxsiy boshqaruv nuqtai pazaridan ko'rib chiqsak, u aslida kam uchraydigan imtiyoz emasligini anglaymiz. Hamma gap kundalik qaror qabul qilishda ushbu qobiliyatdan foydalanishni o'rganishimizda.

Kundalik hayotda mustaqil irodamiz qay darajadaligi yaxlit ekanimiz bilan o'lchanadi. Yaxlitlik – muhim qadriyatdir. Bu bizni va'da berib, uni bajarish qobiliyatimiz, so'zimizda tura olishni uddalashimizdir.

Yaxlitlik fe'l-atvor etikasining ajralmas qismi proaktiv o'sish poydevoridir. " Samarali boshkaruv ishni eng muhimidan boshlashdir.

Yetakchilik eng muhim narsalaruni farqlash, ularni tartiblash boshqaruvning vazifasi hisoblanadi. Demak, boshqaruv ishni bajarish intizomidir.

Intizom o'z-o'zini boshkarishdir. U sizning ich- ichingizdan kelib chiqib, mustaqil irodangizga bog'liq bo'ladi. Agar siz intizomli bo'lsangiz, demak, ichki qadriyatlaringiz va ularning manbaiga sodiqsiz.

170 UN ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIYILLARI Agar ularga sodiq bo'lsangiz, demak, sizda hissiyot va kayfiyatingizni qadriyatlaringizga bo'ysundirish uchun yetarli iroda mavjud.

E.M.Greyning kMuvaffaqiyatning umumiy o'lchovi.

asari eng sevimli esselarimdan biridir. Grey bor umrini barcha uchun umumiy bo'lgan muvaffaqiyat o'lchovipi qidirishga bag'ishladi. U qattiq mehnat, omad yoki havas qilgulik munosabatlar muhim bo'lsa ham, muvaffaqiyat o'lchovi emasligini anikladi. Ularni birlashtiruvchi bir omil esa uchinchi ko'pikmaning mohiyatida aks etadi. Bu dastlab eng muhimidan boshlashdir.

kKMuvaffaqiyatsiz kishilardan farqli ravishda, muvaffaqiyatli shaxslar o'zi yoqtirmaydigan yumushni ham bajara olish ko'nikmasiga ega bo'ladi, – deydi Grey.

– Qanchalik xush kelmasa ham, ularning maqsadga stish yo'lidagi kat'iyati yoqtirmaslik hissidan ustun turadi).

Demak, o'zimizga yokmagan ishni bajarish uchun bizda maqsad, vazifa, ikkinchi ko'nikma o'rgatadigan yo'nalish va qadriyatlar mujassam bo'lishi lozim. Shu bilan birga, boshqa narsalarni rad etib, birinchi ijod mahsulimizga hamohang hayot kechirishimiz uchun mustaqil iroda kuchiga suyanishimiz kerak.

VAQTNI BOSHQARISHNING TO'RT AVLADI Uchinchi ko'nikma bizga hayot va vaqtni boshqarishda qo'l keladi. Bu sohani uzoq yillardan beri o'rganayotgan talaba sifatida, shaxsan men vaqtni boshqarish bo'yicha eng yaxshi fikrlarni bir og'iz jumlagi jamlayman: ustuvor vazifalarni belgilang va bajaring. Bu jumla vaqtni boshqarish nazariyasining uch avlodini o'zida aks ettiradi hamda buni samarali amalga oshirishning turli yondashuv va uslublarini ko'rsatadi.

Shaxsiy boshqaruv ham inson faoliyatining boshqa ko'plab sohalari singari zamonlar osha rivojlandi. Vaqt o'tgani sari, uning rivojlanishiga yirik yutuqlar yoki Elvin Toffler aytganidek, kto'lqinlar) qo'shilib, yangi 171 85 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR o'lchamlar hosil qildi. Masalan, ijtimoiy rivojlanishni – olaylik: qishloq xo'jaligi inqilobi ortidan sanoat inqilobi ro'y berdi, undan so'ng axborot inqilobi sodir.

bo'ldi. Bu inqiloblarning har biri ijtimoiy va shaxsiy yangiliklar to'lqinini olib keldi.

Xuddi shu kabi vaqt boshqaruvi sohasida ham, har bir yangilik bir-birining ustiga quriladi – har bir yangilik hayotimizni nazorat qilishga ko'proq imkon yaratib beradi, Vaqt boshqaruvining birinchi avlodi eslatmalar yoki bajarilishi zarur ishlar ro'yxati bilan xarakterlanadi.

Bu orqali vaqtimiz va quvvatimizni qaysi vazifalarga yo'naltirishni aniqlay olamiz.

Ikkinchi avlod – taqvim va uchrashuvlar kitobchasidir.

Ushbu avlod kelajakka nazar solish barobarida voqsa- hodisalarni jadvalga solishga mo'ljallanadi.

Uchinchi avlod esa hozirda mavjud vaqt boshqaruvi yo'nalishini qamrab oladi; oldingi avlodlarga qadriyatlarni apiqlash, ustuvor vazifalarni belgilash jihatlarini qo'shadi. Bundan tashqari, qadriyatlar asosida aniq maqsadlar qo'yish shunday yo'l tutishga diqqat qaratadi; kundalik ishlarni rejalashdan tashkil topadi, Uchinchi avlod vaqtni boshqarishga sezilarli hissa qo'shgan bo'lsa ham, odamlar vaqtni ksamaralir tartiblash va nazorat kilish ko'pincha qarama-qarshi natija keltirib chiqarayotganini anglay boshladi. Chunki bunda vaqtni boshqarish asosan professional samaradorlikka erishishga mo'ljallangani tufayli, kishilarda chuqur munosabatlarni rivojlantirish, insoniy ehtiyojlarni qondirish va lahzalik rohatlardan lazzatlanish imkoniyatini cheklab qo'yardi.

Natijada vaqt boshqaruvi dasturlari va rejalashtirgichlar ko'pchilik o'zini o'ta band his qilishiga olib keldi. Bundan charchagan odamlar, uchinchi avlodni tag-tugi bilan uloqtirib, birinchi va ikkinchi avloddan foydalanishga o'ta boshladi. Shu yo'l bilan ular 172 yon — bAiiyetggada N 1 — 1 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI munosabatlarni saqlab qolib, o'z insoniy ehtiyojlarini kondirish, kutilmagan vaziyatlardan rohatlanishni davom itirishni mo'ljalladi.

Biroq hozirgi kunda vaqtni boshqarishning to'rtinchi iplodi vujudga kelmoqda. Bu avlod kvaqtni boshqarish) Tushunchasining o'zi noto'g'ri ekanini ta'kidlab, biz aslida Tiktni emas, balki o'zimizni boshqarishimiz zarurligiga Urgu beradi. Mamnuniyat — maqsad hosil bo'lgach vujudga keladigan hissiyotdir. Maqsad ijrosi ta'sir doiramizda ekan, demak, mampuniyat ham o'z qo'limizda bo'ladi.

To'rtinchi avlod vazifalar va vaktga diqqat bo'lavermay, Munosabatlarni kengaytirish va maqsadlarni ado etishga — kiskacha aytganda, T)GV o'rtasidagi muvozanatni saqlashga plibor qaratadi.

IKKINChI KVADRAT Vaqt boshqaruvi to'rtinchi avlodining zaruriy ihamiyatini kelasi sahifadagi KVAQTNI BOSHQARISH MATRISASI)da ko'rish mumkin. Vaqtimizni to'rt usulda yoarflaymiz. Ko'rganingizdek, ma'lum faoliyatni toshilinch va muhim degan ikki sifat bilan ifodalaymiz.

Shoshilinch ish — zudlik bilan e'tibor qaratish lozim bo'lgan faoliyatni nazarda tutadi. Bu kHozirok deganidir. Shoshilinch ishlar nazorat qiladi. Misol uchun, jiringlayotgan telefon — shoshilinch. Aksariyat odamlar telefon jiringlashiga jim qarab turolmaydi. Siz soatlar Lavomida materiallarni tayyorlagach, rahbarsigiz xonasiga Ma'lum bir masalani muhokama qilishga kirishingiz Mumkin. Lekin o'sha yerdaligingizda telefon jiringlab Kolsa, nima uchun kirganingiz ikkinchi darajaga o'tib Koladi.

Kingadir qo'ng'iroq qilganingizda: (Iltimos, go'shakni ko'ymang; o'n besh daqiqadan so'ng gaplashamiz), deydigan odam kam topilsa kerak. Lekin xuddi o'sha kishilar kim bilandir telefondagi uzun suhbatini tugatguncha, sizni bo'isda kuttiradi.

173 86 P. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR Shoshilinch masalalar odatda ochiq ko'rinish turadi. — Ular bizga bosim o'tkazadi; darhol harakat qilishni talab — qiladi. Ularni bajarish oson, yoqimli yoki qiziq bo'lishi mumkin. Biroq ular ko'pincha ahamiyatsiz bo'ladi" Vazifangiz, qadriyat va ustuvor maqsadlaringizga his) qo'shadigan narsalargina siz uchun muhim bo'la oladi.

ShOSHILINCh 1 P ish: ish: Favqulodda vaziyatlar. { Profilaktik ishlar, Dolzarb masalalar. Qisqa { Komp'yuterni texnik muddatda bajarish lozim 1 jihatdan tekshirish, bo'lgan loyihalar. Tarmoqni sozlash.

Yangi imkoniyatlar Qi.

dirish.

Rejalashtirish.

Kuchni qayta tiklash.

sh U ISh: ISh: Telefon qo'ng'iroqlari. Kundalik ish jadvali.

Uncha muhim bo'lmagan sms- } Vaqtni bekorga sarflash, xabarlar, uchrashuvlar. { Bo'sh vaqt.

Yaqinlashib kelayotgan dolzarb masalalar.

Behuda chalg'ishlar.

	ШОШИЛИНЧ	ШОШИЛИНЧ ЭМАС
МУХИМ	I ИШ: Фавқулодда вазиятлар. Долзарб масалалар. Қисқа муддатда бажариш лозим бўлган лойиҳалар.	II ИШ: Профилактик ишлар, Компьютерни техник жиҳатдан текшириш. Тармоқни созлаш. Янги имкониятлар ки- дириш. Режалаштириш. Кучни қайта тиклаш.
АҲАМИЯТСИЗ	III ИШ: Телефон кўнғироқлари. Унча муҳим бўлмаган смс- хабарлар, учрашувлар. Яқинлашиб келаётган долзарб масалалар. Беҳуда чалғишлар.	IV ИШ: Кундалик иш жадвали. Вақтни бекорга сарфлаш. Бўш вақт.

Biz hamisha shoshilinch masalalarga reaktiv tarzdi javob beramiz. Muhim, lekin shoshilinch bo'lmagan masalalar ko'proq tashabbus, proaktivlik talab qiladi, Bunda istalgan natijaga erishish uchun imkoniyatlarni yaxshilab o'lchalishimiz zarur. Agar ikkinchi ko'nikmani hosil qilmasak, hayotimizda nima muhimligini, qanday natija xohlashimizni aniqlab olmasak, ularni ham 174 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI)kektiv holda hal qilamiz.

Vaqtni boshqarish matritsasidagi to'rt kvadratga nchar soling. Birinchi kvadratdagi ishlar ham muhim, xim shoshilinch bo'lib, ularga darhol e'tibor qaratib, Yukori natija bilan yakunlash lozim. Odatda jadvaldagi

birinchi raqamli masalalarni muammo) yoki sinqiroz) deb ataymiz. Hayotimizda hamisha ularga duch kelamiz.

Afsuski, birinchi kvadrat ko'pchilikni yeb bitiradi.

Inkiroz boshqaruvchilari, muammoli insonlar ularning Kurboni bo'ladi.

Birinchi kvadrat ustingizdan to'liq nazorat Urnatmaguncha kattalashib boraveradi; oxir-oqibat, ulkan muammoga aylanib, sizni yiqitadi. Uringizdan amallab turgach, yana bir ulkan muammoga duch kelasiz. Bunisiga xam yengilib, yer bilan bitta bo'lasiz.

Ayrim odamlar har kuni muammolar zarbiga uchraydi.

Shunda ular yupanch istab, to'rtinchi kvadratdagi ham ahamiyatsiz, ham shoshilinch bo'lmagan masalalar bilan shug'ullanishga kirishadi. Shuning uchun, ularning matritsasiga qarasangiz, 90 foiz vaqti birinchi, 10 foiz pakti esa to'rtinchi kvadratga sarflanadi; ikkinchi va uchinchi kvadratlarga deyarli e'tibor qaratishmaydi. chliqirozli hayotuda yashovchilar vaqtini mana shunday boshqaradi.

бошқаради.

I	II
НАТИЖА - Тушкунлик; - Сиқилиш; - Муаммо таъсирига тушиш; - Абадий кураш.	
III	IV

175

175 87 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR r Yana shunday odamlar borki, asosiy vaqtini uchinchi { kvadratdagi shoshilinch, lekin ahamiyatsiz bo'lgan — masalalarga sarflaydi, biroq o'zini birinchi kvadratdaman deb o'ylaydi. Ular shoshilinch narsalarni muhim degan xayolda, asosiy vaqtini shularga javob qaytarish bilan o'tkazib yuboradi. Haqiqatda esa, bu masalalarning shoshilinchligi ko'pincha boshqalarning ustuvor vazifalari va maqsadlariga asoslanadi.

Umuman olganda, uchinchi va to'rtinchi kvadratda vaqt sarflovchilarning hayoti besamar bo'ladi.

1 P sh TU — Butkul mas'uliyatsizlik — Ishdan chalg'ish — Boshqa insonlar yoki tashkilotlarning savol va vazifalariga bog'lanib qolish.

176 SHAXSIY BOSHQARUV TAMOIYILLARI Samarali insonlar hamisha uchinchi va to'rtinchi kvadratdan tashqarida turadi, chunki shoshilinch bo'lish- bo'lmasligidan qat'i nazar, bu kvadratdagi ishlar ixamiyatsizdir.

Shuningdek, samarali shaxslar ikkinchi kvadratda ko'proq vaqt sarflash orqali birinchi kvadrat kittalashis

I	II
III	IV
НАТИЖА – Қисқа муддатли диққат; – Муаммо таъсирига тушиш; – Буқаламун обрўси; – Режа ва мақсадларнинг маъносизлигига ишонч; – Ўзини жабрдийда ҳис қилиш; – Заиф ва бузилган муносабатлар.	

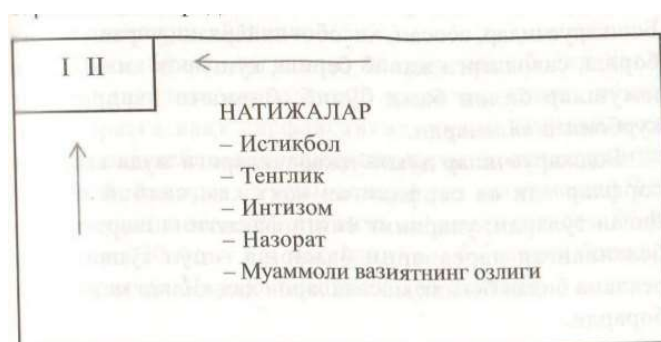
Умуман олганда, учинчи ва тўртинчи квадратда вақт сарфловчиларнинг ҳаёти бесамар бўлади.

I	II
III	IV
– Буткул масъулиятсизлик – Ишдан чалғиш – Бошқа инсонлар ёки ташкилотларнинг савол ва вазифаларига боғланиб қолиш.	

Ikkinchi kvadrat — samarali shaxsiy boshqaruvning Toragi hisoblanadi. Unda shoshilinch bo'lmagan, ammo muhim ishlar joylashadi. U bajarishimiz zarur bo'lgan, lekin shoshilinch bo'lmagan uchun biroz pajsalga solinadigan masalalar bilan to'la. Masalan, munosabat o'rnatish, shaxsiy vazifa bayonotini yozish, uzoq muddatli rejalar tuzish, mashq qilish, tayyorgarlik ko'rish shu kvadratda bo'ladi.

Piter Druker ta'rifi bilan aytganda, samarali olamlar — muammolar haqida emas, imkoniyatlar haqida bosh kotiradi. Ular imkoniyatlarni to'ydirib, muammolarni och qoldiradi; hamma narsani oldindan ehtiyotini oladi.

Albatta, ularda ham birinchi kvadratdagi favqulodda vaziyat va inqirozlar uchrab turadi, biroq nisbatan oz mikdorda. Muhim, ammo shoshilinch bo'lmagan masalalarga diqqat qaratish yordamida, samarali insonlar T va TV orasidagi muvozanatni ta'minlab, ikkinchi kvadratni gartibga keltiradi.



gi = NATIЖАЛАР — Istiqbol — Tenglik — Intizom — Nazorat — Muammoli vaziyatning ozligi 177
88 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR V; ga 86 Ray boshqarish matritsasini xayolingizga keltirib, i 5 oshida so'ragan savollaringiz bergan javoblaringiz haqida o'ylab ko'ring. Ular qaysi kvadratga mos keladi).

Chindan ham ular muhimmi7 Shoshilinchmi7 r1 Menimcha, ular ikkinchi kvadratga tushadi avobingizdagi ishlar chindan ham muhim biroq ; shoshilinch emas. Aynan sh o'.

; yushilinch bo'lmagan uchun bajarmaysiz. uz iari Endi esa savollarning mohiyatiga e'tibor qarating: { 222 bajarmayotgan qanday ishingizni doimiy ravishda ajarsangiz, shaxsiy hayotingizda katta ijobiy o'zgarish qilishi mumkin" Ikkinchi kvadratdagi faoliyat turlari Xuddi shunday ta'sirga ega. Ularni bajarish orqali samaradorligimizni bir necha barobar oshiramiz, . Savdo markazining boshqaruvchilariga ham (Kasbiy qayotingizni ijobiy tomonga o'zgartira oladigan bitga ish bo'lsa, nima qilgan bo'lardingiz u degan savol bergandim.

Anonim shakldagi javoblarning barchasida kSavdo markazidagi do'konlarning ijarachilari bilan o'zaro mustahkam aloqa qurardim)u degan mazmun aks etgandi.

Bu yumush sa, shubhasiz, ikkinchi kvadratga joylashadi.

Shundan sunt, ma'lum tahlillar asosida, boshqaruvchilar real hayotda ushbu faoliyatga besh foizdan kamroq vaqtini sarflashini aniqladik. Albatta, buning uchun ularda uziga yarasha sabablar — ketma-ket muammolar bor edi.

Boshqaruvchilar, asosan, hisobot tayyorlash, uchrashuvlarga borish, savollarga javob berish, qo'ng'iroq qilish kabi yumushlar bilan band bo'lib, birinchi kvadrat qurboniga aylanardi. retni Boshqaruvchilar do'kon ijarachilariga juda kam vaqt sarflar edi va sarflangan vaqt ham salbiy quvvat bilan to'lardi; ularning yoniga faqatgina shartnomada belgilangan parsalarni bajarish — pul to'plash yoki reklama bilan bog'liq masala; arni hal qilish elni: q maqsadida 178 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIILLARI Ijarachilar o'z farovonligi u yoqda tursin, inqirozga tushmaslikka tirishayotgandi. Ularda xodimlar, narx-navo, pul bilan bog'liq muammolar mavjud bo'lib, aksariyatida boshqaruv mashg'ulotlari o'tkazilmasdi. Ba'zilar yaxshi savdogar bo'lsa ham, yordamga muhtoj edi. Shu kabi sabablar tufayli ijarachilar boshqaruvchilarni hatto ko'rishni ham istamasdi; busiz ham muammolari oshib-toshib yotardi.

Ko'p narsa oydinlashgach, boshqaruvchilar proaktiv bo'lishga qaror qildi va o'z maqsadlari, qadriyat va ustuvor vazifalarini belgilab oldi; ushbu vazifalar bilan uyg'unlikda vaqtining uchdan bir qismini do'kon ijarachilariga bag'ishlashga kirishdi.

Ushbu tashkilot bilan, taxminan, bir yil ishlab, daromadi to'rt barobarga oshganiga guvoh bo'ldim.

Qolaversa, boshqaruvchilarning roli ham o'zgargan edi; endi ular ijarachilarning TINGLOVchiSi, treneri va maslahatchisiga aylangandi. Ularning munosabatidan ijobiy quvvat taralardi.

Shunga yarasha natija ham juda yuqori bo'ldi. Diqqatni vaqt va uslubga emas, aksincha, munosabat va natijalarga qaratish orqali ijarachilar mamnuniyat bilan yangi g'oyalarni amalda qo'llashga kirishdi, daromad oshdi, savdo markazi boshqaruvchilari esa do'konlardagi savdo-sotiq rivojlanishi, tushadigan foyda oshganidan qoniqish hosil qildi. Ular chinakamiga muammoni hal qiluvchi, yordamchilarga aylandi.

Kim bo'lishingizdan, qayerda ishlab yoki ta'lim olishingizdan qat'i nazar, ishonchim komil, IKKINCHI kvadratga vaqt sarflasangiz, xuddi shunday yuqori natijani qayd etasiz, samaradorligingiz katta sur'atlarda oshadi; inqiroz va muammolaringiz esa kamayadi. Chunki favqulodda vaziyatlarni ancha oldindan sezasiz. 80 foiz natija 20 foiz ish mahsulidir — bu vaqtni boshqarish jargonida Pareto tamoyili deb ataladi.

179 89 P.QISM. ShAXSIY G'ALABALAR KYO'Q2 DYEYISH UCHUN NIMA KYERAKZ Ikkinchi kvadrat uchun zarur vaktni faqat uchinchi va to'rtinchi kvadratdagi yumushlarni kamaytirgach topishingiz mumkin. Ikkinchi kvadratga ko'p vaqt sarflashingiz natijasida birinchi kvadrat qisqarsa-da, undagi yumushlarni butunlay bez'tibor qoldirolmaysiz.

Demak, ikkinchi kvadrat uchun asosiy vaqt uchinchi va to'rtinchidan keladi.

Birinchi va uchinchi kvadratga tobelikni yengib, ikkinchi kvadrat ustida ishlashingiz uchun avvalo proaktiv bo'lishingiz lozim. Ikkinchi kvadratning ustuvor vazifalariga doim khar deyish uchun shoshilinch, ammo muhim bo'lmagan boshqa ishlarga kyo'q) deyishni o'rganishingiz kerak.

Ancha vaqt avval rafiqamni jamoatchilik qo'mitasi direktori lavozimiga taklif etishdi. Sandraning shundogam muhim ishlari ko'p edi, shuning uchun taklifni qabul qilishni istamadi. Biroq syo'qo deyishga ko'ngli bo'lmay, bosim ostida rozilik berdi.

Keyin u qadrdon dugonalaridan biriga qo'ng'iroq qilib, birga ishlashni iltimos qildi. Dugonasi Sandrani diqqat bilan tingladi va javob berdi: kSandra, loyiha yaxshiga o'xshayapti. Meni taklif qilganingdan behad minnatdorman. Bu qaysidir ma'noda men uchun sharaf.

Ayrim sabablar tufayli o'zim loyihada ishtirok eta olmasam ham, taklifingdan boshim ko'kka yetdi).

Rafiqam bunaqa rad javobini eshitishni umuman kutmagan edi. U menga o'girilib, xo'rsindi va dedi: KQaniydi, men ham shunday deyganimda ediz.

Bu voqeani aytish bilan jamoatchilik xizmatiga aralashmasligingiz kerak demoqchi emasman. Bular juda muhim, albatta. Lekin yoqimli ohangda, tabassum bilan kyo'qu deyish uchun, sizda aniq ustuvor vazifalar hamda jasorat bo'lishi kerak. Eng muhimi, kyo'qu deyish uchun ichingizda kattaroq khau bo'lsin. (Eng zo'roning dushmani 180 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIYILLARI ko'pincha k juda yaxshi) bo'lib chiqadi. Buni hamisha pimagadir kyo'qu deyayotganingizda yodda tuting Shoshilinch ishlar yaxshi bo'lishi mumkin. Lekin yaxshi ishlar sizni eng Zo'r yumushlardan tutib qoladi.

Yirik universitetdagi Xalqaro aloqalar instituti direktori ekanimda, juda iqtidorli, proaktiv, ijodkor yozuvchini ishga oldim. Oradan bir necha oy o'tdi. Kunlarning birida uning xonasiga kirib, ayrim shoshilinch masalalar ustida ishlashini so'radim.

– Stiven, – dedi u menga, – istagan vazifangizni bajaraman. Faqat holatimii tushuntirishga izn bering.

Keyin u meni devoriy doska yoniga olib bordi. Unda o'ndan ziyod loyihalar, ularning yakunlanish sanalari qayd etilgan edi. U judayam intizomli xodimligini yaxshi bilardim, shuning uchun ham yordam so'rab aynan uning yoniga kelgandim. Axir shunday gap bor: kBiror ishni tezroq yakunlanishini istasang, uni eng band odamga topshir.

Shunday qilib, yozuvchi do'stim tushuntirishni boshladi: – Stiven, siz aytayotgan ishlarni bajarish bir necha kun vaqtni oladi. Uni bajarish uchun doskadagi loyihalardan kay birini kechiktirishimni taklif kilasiz? Albatta, buning javobgarligini olishni istamadim.

Eng samarali xodimlarimdan birining oyog'iga tushov bo'lishni xohlamadim. Men bajarilishini istayotgan ishlar shoshilinch bo'lsa ham, muhim emasdi. Shuning uchun boshqa bir xodim topib, ishni unga topshirdim.

Kun davomida turli narsalarga kyo'qu yoki ha deb javob beramiz. Nimanidir tasdiqlab, boshqa narsani rad etamiz. To'g'ri tamoyillar markazi hamda shaxsiy vazifa bayonotimizga diqqatimizni jamlasak, qaror qabul qilishda donolik bizni tark etmaydi.

Turli guruhlar bilan ishlar ekanman, ularga samarali vaqt va hayot boshqaruvining mohiyati – muvozanatlashgan ustuvor vazifalarni tashkillashtirish va ijro etishda 181 90 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR ekanligini aytama o' bu kishida San ushbu savolni so'rayman: kMan boglar adi, qay biridan qutulishni istardingi vazifalarni tat arni aniqlay olmaslik; 2) ustunor vazifalarni ij tkillashtira olmaslik; 3) ustunar kikni ro etishda intizom yetishmasligi.

re = shadoir yetishmasligini bosh kamchilik ishondim. Asosiy chi kelar Moi tan bunda Enas Nb yuragi va ongining koni zenarladangn ko'li tulin to'liq. hosil ki nina. Uzbibina KKINCh .

biladigan ichini tataarinng xabudati kuyoiatini ri la insonlar mavjud. Bilib-bilmay, ular shu kmushiu tunu vazifaga aylantirib, faqat intizom ksyin N alargi chi bo'ladi. Biroq tamoyil markazi va poydevorga ega ida harakatlarini tutib turuvchi Ta tlarorga niki maydi. Ular intizomli munosabatlar, atvor ustida ishlayapti, ammo tabiiy munosabat va fe', 7 at va l-atvorning asosiy = ko'zdan qochirmoqda. siy tamoyillarini Ikkinchi kvadrat diqqati – tamoy y. oyil markazida tar kalin kaaniyi Xisoblanadi. Agar kami tashqi kur, bo'lsa, istarastanay di iriydi: tashki 0 , -istamay birinchi va uchinchi kaaralagr tarachbia tushib qolaverasiz; hayotingiz ka atsANriR Ir bor vaqt va e'tiboringizni kutib y. atto o'zingizga markazlashgan karib ham, ichki

impul'slaringiz tufayli rib rinchi va ikkinchi kvadratlarga reakti qaytarasiz. Markazingizga qarshi turish y iyan "rod o'zi yetarli bo'lmaydi. uzun musadi ye'moriy qoidalar tili bilan aytga sh y n nda, sh 85 takrag ergashdi, Boshqaruv ham yetakchilik kit, Krn. akt igizni qanday sarflashingiz – ustuvor kanalga q igidga qay ko'z bilan nazar solishingiz dir. Agar ustuvor vazifalaringiz tamoyil 182 r ShAXSIY BOSHqARUV TAMOIYILLARI Nirkizi hamda shaxsiy topshiriqdan kelib chiqsa; YuAnbingiz va ongingizga chuqur ildiz otib, o'rnashadi; ikkinchi kvadrat bo'lsa, vaqtingizni sarflashingiz mumkin So'ngan eng tabiiy joyga aylanadi. : Gar ichingizda kuchli (ha bo'lmasa, uchinchi kvadratdagi Shnixurlik yoki to'rtinchi kvadratning zavq-shavqiga kyo'q) Inn deyarli imkonsiz- O'z dasturingizni nazorat qiluvchi Hinikini anglash qobiliyatingiz, shuningdek, hamisha ka Chen oladigan — Yangi, o'ziga xos, tamoyilga markazlashgan Mistur yaratish uchun tasavvur va vijdoningiz bor ekan, mmundagina ahamiyatsiz narsalarga ochiqko'ngillik va mila kyo'q) deyish uchun yetarli mustaqil irodangiz TI bo'lidi.

IKKINCHI KVADRAT TOMON Agar ikkinchi kvadratdagi ishlar samarali shaxsiy (inikaruvning qoq yuragi — birinchi bajarishimiz zarur bo'lgan muhim narsalar) bo'lsa – u holda, ularni qanday kilib tartibga solamiz va ijrosini ta'minlaymiz? Vaqt boshqarishning birinchi avlodi kustuvor Yulifaxz degan tushunchani hatto tanimaydi ham. U bilga shunchaki kbajariladigan ishlar) ro'yxatini beradi. Ro'yxatdagi biror yumushni bajarib, yumaloqqa olgashimizda, qalbimizda vaqtincha xotirjamlik hissi jo'sh uradi. Lekin ro'yxatda yumushlardan qay biri ustuvor ianligi haqida hech nima yozilmagan bo'ladi. Qolaversa, ro'yxatdagi ishlar bilan hayotiy maqsadlarimiz o'rtasidagi O'zaro bog'liqlik sezilmaydi; biz shunchaki bajarilishi u: zarur deb bilgan vazifalarni bajaramiz, xolos.

Aksariyat odamlar vaqt boshqaruvining birinchi avlodi asosida hayot kechiradi. U amal qilishga oson, ortiqcha YeA stress keltirib chiqarmaydi. Murakkab jadvallar va 1 majburiy intizom kishilarga shunday hissiyot uyg'otadiki, ular natija uchun javobgarlik sezmay qo'yadi.

b Birinchi avlod boshqaruvchilari samarali insonlar K umas. Ular juda oz samara beradi. Boz ustiga, ularning 183 91 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR turmush tarzi klshlab chiqarish layoqatini shakllantirishi lunaltilmagan. Tashqi kuchlar ta'sirida ular ko'pinchi ishonib bo'lmaydigan, mas'uliyatsiz ko'rinadi, o'ziga ishoni va o'zi ustidan nazorat hissidan mosuvo yashaydi.

Ikkinchi avlod boshqaruvchilarida biroz nazorat bor, Ular ishlarini avvaldan rejalaydi. Belgilangan vaqtdi o'zini ko'rsatgani tufayli bu kabi insonlar nisbati) mas'uliyatliroq tuyuladi. Shunga qaramay, ular rejalagan yumushlarining qay biri ustuvor ekanligi, qaysi yumush tub qadriyat va maqsadlariga muvofiq kelishini anik bilmaydi. Ikkinchi avlod boshqaruvchilari sanoqli yutuqlarga erishib, jadvallar asosida yashashga moyil hisoblanadi.

Uchinchi avlod boshqaruvchilari ancha yuqori natija ko'rsatadi. Ular qadriyat va maqsadlarini aniqlab oladi; har bir kunini rejalab, ustuvor vazifalarini belgilaydi.

Avvalroq aytganimdek, aksariyat kishilar aynan ana shu – vaqt boshqaruvining uchinchi avlodiga rioya qiladi. Lekin u ham kamchiliklardan xoli emas. Birinchidan, uchinchi avlod dunyoqarashni cheklab qo'yadi — kundalik rejalash, odatda, faqat kengroq dunyoqarashda ko'rish mumkin bo'lgan narsalarni ko'zdan qochiradi. KKundalik rejalash), asosan, shoshilinch vazifalarga diqqat qaratadi. Uchinchi avlod – faoliyatni rejaga solsa ham, uning ahamiyatini birinchi o'ringa chiqarmaydi – faoliyatni ma'lum tamoyillar, shaxsiy vazifa bayonoti, rol' va maqsadlar bo'yicha tartiblamaydi; asosan, birinchi va uchinchi kvadratdagi shoshilinch muammolarni hal qilishga e'tibor beradi.

Qolaversa, uchinchi avlod insonning muayyan rollarini muvofiq taqsimlamaydi. U kunni butunlay ish band qilishga yoʻnalib, real hayotni yoddan chiqaradi. Natijada, tigʻiz hayot tarzidan toliqqan kishilar bor ISHINI ulotqirib, toʻrtinchi kvadratga qochib ketish ilinji bilan yonadi. Uchinchi avlodning samaradorligi yaqinlarimiz 184 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIYILLARI bilan munosabatlarning taranglashuvi evaziga keladi.

Har uchala avlod boshqaruv uslubining qaysidir kalriyatini oʻzida jamlaganini inkor qilmayman. Lekin ulardan hech biri insonning ikkinchi kvadratga monand nchiashiga yetarli imkon bermaydi. Birinchi niki kbajariladigan ishlar roʻyxati) orqali biz shunchaki kilishimiz kerak boʻlgan ishlarni unutmaymiz, xolos.

Ikkinchi avlodga tegishli kundalik va kalendarlar bizga kelgusi vazifalarimizni qayd etuvchi joy sifatida xizmat qiladi. Ular yordamida qachon, qayerda boʻlishimg Hatto uchinchi avlod ham, koʻplab rok ga materiallari bilan, birinchi va uchinchi kaaaranan, pazifalarni ustuvor oʻringa chiqarishimizga koʻmaklash: ma xolos. Undagi usullar ikkinchi kvadratdagi vazifalar belgilash va ijro etishga moslashmagan.

Shuni avlod nish toʻldirib, kuchaytirib shayarialan vaqtni boshqarishning uch avlodiga tegishli Oa iy vositalar birlashib, toʻrtinchi avlodning earur il elementlariga aylanadi. Biroq FU RLDichl Zal oddi ajdodlarida uchramaydigan yangi mezon, yangi naradigi ehtiyoji ham mujassamlashgan. "Ushbu ehtiyoj zaqti ik ka ikkinchi kvadratga bagʻishlashimizga, tamon ari 3 r arkazlashib, eng muhim vazifalarni bajarish iu.

oʻzimizni boshqarishimizga kuch beradi.

IKKINCHI KVADRATNI PUXTA RYejALASH DASTURI – y Ikkinchi kvadrat boshqaruvining Makoodi = hayotimizni samarali boshqarish hisoblanadi. U mustahkam tamoyillar markazi va shndd ali bayonotimizdan foydalanib, shoshilinch ham ia muxii vazifalarga diqqat karatishimiz, Kishlab auyia dav Kishlab chiqarish layoqatimiz) oʻrtasidagi mu: tiklashimizdan iboratdir. at Shubhasiz, uchinchi va toʻrtinchi eilar ni qolgan kishilar uchun bu juda murakkabde: 7 prurligini yodda tutamiz.

da tiqilib { 185 92 ShQISM. ShAXSIY GʻALABALAR Lekin uni amalga oshirish yoʻlida jon kuydirishning Uzi shaxsiy samaradorligingizga ulkan taʼsir koʻrsatadi.

Vaqtni rejalash dasturi yoki shunchaki dastur bu – vaqtingizni tartibga soluvchi, ish va vazifa jadvalingizni qayd etib boruvchi biror vosita, misol uchun, kundalik daftar, telefon qaydiomasi yoki maxsus shunga moʻljallangan moslamadir. U sizga oldindagi vazifa va yumushlaringiz, bajaradigan ishlaringizni tartibga solishga yordam beradi.

Ikkinchi kvadratni muvaffaqiyatli rejalash dasturi quyidagi olti muhim mezonni jamlaydi: 1. Uygʻunlik – nuktai nazaringiz hamda vazifangiz, rolingiz va maqsadingiz, ustuvor vazifalaringiz hamda rejalarangiz, istak va intizomingiz oʻrtasida mutanosiblik boʻlmogʻi darkor. Reja dasturingizda shaxsiy vazifa bayonotingiz uchun ham joy ajratingki, ustuvor vazifalaringiz doim koʻz oʻngingizda tursin. Bundan tashqari, dasturingizga ota-ona, aka-uka, farzand, doʻst, hamkasb kabi hayotdagi rollaringiz, shuningdek, qisqa va uzoq muddatli maqsadlaringizni qayd etib qoʻying.

2. Muvozanat – dasturingiz hayotingizdagi muvozanatni saqlashga, turli rollaringizni aniqlab, yodda tutishingizga koʻmaklashishi kerak. Ana shunda sogʻligʻingiz, oilangiz, kasbiy tayyorgarlik yoki shaxsiy rivojlanishingiz singari muhim yoʻnalishlarni koʻzdan qochirmaysiz.

Aksariyat odamlar bir sohadagi muvaffaqiyatsizlik o'rnini boshqa sohalardagi muvaffaqiyat bilan qoplash mumkin deb o'ylaydi. Chindan ham shundaymi? Menimcha, doim emas. Masalan, kasbiy yutuqlaringiz barbod bo'lgan oilangiz o'rnini to'ldira oladimi? Yo'qotgan sog'lig'ingizni-chi? Balki fe'l-atvoringizdagi zaifliklarni to'ldirib turar Albatta, yo'qt Haqiqiy samaradorlik – muvozanat talab qiladi. Rejalashtirish dasturingiz bo'lsa, shu muvozanatni tiklashga yordamlashadi.

186 N — = 3 ShAXSIY BOSHqARUV TAMOYILLARI }, Ikkinchi kvadratga diqqat qaratish — dastur Fo'r vaqtingizni ikkinchi kvadratda sarflashingizga Unlishi, rag'batlantirishi, asosiysi, ko'maklashishi Korak, Shundagina, muammolarni oldindan yechasiz.

Shukrimcha, bunga erishishning eng yaxshi yo'li – ishlarni kirgalik asosda rejalashdir. Kundalik ishlaringizni (kyujalayverasiz, ammo asosiy e'tibor haftalik yumushlarga YUnaltiriladi. Bu esa hayotingizga ko'proq muvozanat va Mono bag'ishlaydi. Sababi odamlar haftani yaxlit vaqt birligi sifatida ko'rishga odatlanib qolgan. Biznes, Ta'lim va boshqa ko'plab ijtimoiy sohalarda ham Dasturlar haftalik yaxlit rejalaniadi; ayrim kunlar Sarmoya kiritish, boshqalari esa hordiq chiqarishga mo'ljallanadi. Yahudiy va xristian dinlarida shanba, musulmonlarda esa juma kuni alohida ulug'lanib, Ma'naviy poklanish uchun ajratiladi.

Aksariyat kishilar butun hafta uchun o'ylaydi. Lekin uchinchi avlod rejalash dasturlari faqat kundalik rejalashga diqqat qaratadi. Ular vazifalaringizni muhimligiga ko'ra tartiblashga kumaklashishi mumkin.

Afsuski, bu ko'mak natijasida kuningiz yanada band va tig'iz bo'ladi. Aslida jadvalingizdagi vazifalarning ustuvorligini aniqlash emas, aksincha, ustuvor vazifalarni jadvalga solish lozim.

4, Insoniylik)u omili – sizga shunchaki vazifalarni bajarish jadvali emas, balki insoniy qiziqishlarni hisobga oladigan dastur kerak. Oddiy kishilar vaqtni samarali sarflash haqida o'ylaydi, hayot markaziga tamoyilni qo'ygan shaxslar esa insonlar bilan samarali vaqt o'tkazishni ko'zlaydi. Ba'zan ikkinchi kvadrat boshqa odamlarning jadvaliga bo'ysunishni talab qiladi.

Ya'ni o'z vaqtingizni boshqa insonning vaqtiga qarab o'zgartirishingizga to'g'ri kelib qoladi. Shunday ekan, vaqtni rejalash dasturingiz atrofdagilar rivojlanishiga hissa qo'shadi, jadvalingiz buzilganda aybdorlik hissini 187 93 I. QISM. ShAXSIY G'ALABALAR keltirib chiqarmasligi darkor.

5. Moslashuvchanlik – rejalash dasturingiz hamisha xizmatkoringiz bo'lsin, xo'jayiningiz emas. Dastur siz uchun mehnat qilar ekan, demak, sizning uslubingiz, ehtiyoj va o'ziga xosligingizga bo'ysuimog'i shart.

b. Ixchamlik – dasturingiz ixcham bo'lsin. Shunda uni o'zingiz bilan istalgan joyga ko'tarib yurishingiz mumkin bo'ladi. Masalan, shaxsiy topshiriq bayonotingizni avtobusda ko'rib chiqishni istab qolarsiz yoki yangi tug'ilgan imkoniyatni avvaldan rejalash qo'ygan yumushingiz bilan solishtirib ko'rishga ehtiyoj tug'ilar. Rejalash dasturingiz ixcham bo'lsa, u va undagi muhim ma'lumotlar hamisha yoningizda bo'ladi.

Ikkinchi kvadrat – samarali boshqaruvning asosi ekan, demak, sizni shu kvadratga olib o'tuvchi dastur tuzishingiz kerak. Vaqtni boshqarishning to'rtinchi avlodi bilan ishlash natijasida yuqoridagi olti omilni o'zida jamlagan maxsus dastur yaratishga muvaffaq bo'ldim.

Lekin, istasangiz, uchinchi avlod dasturini ham o'zingizga osongina moslab olishingiz mumkin. Chunki tamoyillar mustahkam bo'lgani tufayli ularning tadqiqi har bir insonda o'ziga xos kechish ehtimoli mavjud.

IKKINCHI KVADRATDA O'Z-O'ZINI BOSHqARISH Qo'lingizdagi kitob samaradorlik tamoyillari, ya'ni nazariyani o'rgatadi, amaliyotni emas. Shunday bo'lsa ham, ikkinchi kvadratdan kelib chiqqan holda bir

haftangizni tartiblab ko'ring, boshqacha aytganda, nazariyani amaliyotda qo'llang. Shunda, tamoyillar hamda vaqtni boshqarishning to'rtinchi avlodi naqadar kuchli ekanidan yaxshiroq voqif bo'lasiz.

Ikkinchi kvadratii tashkillashtirish quyidagi to'rt vazifani qamrab oladi: 1. Rollarni aniqlash — avvalo hayotdagi asosiy rollaringizni yozib chiqing. Agar bu haqda jiddiy o'ylab 188 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI ko'rmagan bo'lsangiz, xayolingizga kelgan ilk fikrlarni kayd eting, Masalan, sizni alohida shaxs sifatida rolingiz bor. Bundan tashqari, er yoki rafika, ota yoki ona, kiz yoki o'g'il, ko'pchilikdan iborat oilada bo'lsa, xola, amma, amaki, tog'a, jiyan va shu kabi rollaringizdan birini yozing.

So'ngra asosiy vaqtingiz va quvvatingizni sarflaydigan sohalar, ishingiz, jamiyatdagi rollaringizni ro'yxatga ko'shing.

Bir umr hozir ro'yxatga qo'shgan rollarda yashayman (s6 xavotirlanmang — shunchaki, kelgusi bir haftani xisobga oling va vaqtingizni sarf qiladigan markazlarga asosanib ro'yxat tuzing.

Insonlar o'z rolini qanday ko'rishiga ikki misol: 1, Shaxs.

Erta.

. Yangi mahsulotlar bo'limi boshqaruvchisi.

4. Tadqiqotlar bo'limi boshqaruvchisi.

5. Xodimlar bilan ishlash tashkilotchisi.

6. Ma'muriyat bo'limi boshqaruvchisi.

7. kBirlashgan yo'lo jamiyati rahbari.

. Shaxsiy rivojlantiruvchi.

Rafika.

Ona.

. Xususiy mulk savdosi bo'yicha mutaxassis.

. Maktab o'qituvchisi.

b. Simfonik orkestr boshqaruv kengashi a'zosi.

mjon yu . Maqsadlarni tanlash – kelgusi yetti kun davomida har bir rolingizda erishishingiz lozim bo'lgan ikki yoki uch muhim natija to'g'risida o'ylang. Ular sizning maqsadlaringiz sifatida qayd etiladi.

Ana shu maqsadlardan kamida 5-6 tasi ikkinchi kvadratda aks etishi kerak. Ushbu qisqa muddatli maqsadlar shaxsiy vazifa bayonotingizda yozilgan uzoq muddatli maqsadlaringizdan kelib chiqqan holda tanlansa, nur 189 94 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR ustiga nur bo'ladi. Biroq vazifa bayonotingizni hali yozmagan bo'lsangiz ham, har bir rolingiz va ulardagi maqsadlaringizga diqqat qaratish orqali o'zingiz uchun muhim jihatlarni kashf etasiz.

3. Rejalash – endi esa, maqsadlaringizni ko'l oldingizga keltirib, kelasi haftaga nazar tashlang pa ularga erishish vaqtini rejalang.

Misol uchun, agar maqsadingiz shaxsiy vazifa bayonotingizning birinchi qismini ishlab chiqish bo'lsa, bunga yakshanba kuni ikki soat vaqt ajratishingiz mumkin, Yakshanba (yoki e'tiqod va vaziyatingizdan kelib chiqib boshqa biror kun) ko'pincha shaxsiy rivojlanishingiz, shuningdek, haftalik rejalaringsiz ustida ishlash uchun yaxshi vaqt hisoblanadi. Bu o'z hayotingiz tamoyillari va qadr-qimmatini ko'rib chiqish, ilhomlanish uchun ayni fursatdir.

Agar jismoniy mashqlar yordamida qaddi-qomatingizni tiklashni o'ylagan bo'lsangiz, hafta mobaynida uch-to'rt kun, bir soatdan vaqtingizni ajratishingiz mumkin, Shunday maqsadlar borki, ularga faqat biznes soatlarida yoki farzandlaringiz uyda bo'lgan vaqtlarda erisha olasiz, Buni amalga oshirishda vaqtni kundalik emas, haftalik qilib rejalash qo'l keladi.

Rollarni aniqlab, aniq maqsadlarni tanlagach, har bir maqsadingizni haftaning muayyan kuniga mo'ljallashingiz mumkin. Shu bilan birga, avvalroq tuzgan yillik yoki oylik dastingizni hozirgi maqsadlaringiz bilan solishtirib, sizga xalal beradiganlarini bekor qilib, qolganlarini qayta ko'rib chiqsangiz ham bo'ladi.

Quyida keltirilgan haftalik dasturni o'rganib, aksariyati ikkinchi kvadratga mos keluvchi eng muhim maqsadlar qay tarzda maxsus harakatlar rejasiga aylantirilganini kuzating. Bundan tashqari, kArrani o'tkirlang) deb atalgan jadvalga e'tibor qarating. Unda yettinchi ko'nikmada tushuntiriladigan insoniylikning 190 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI to'rt o'lchamidagi ikkinchi kvadrat vazifalarini yangilash haqida ma'lumot berilgan.

Ushbu o'n to'qqiz maqsadni bir hafta mobaynida amalga oshirish uchun ajratilgan vaqtdan tashqari ham, jadvalda ortib qolayotgan bo'sh joyga diqqat qiling1 Ikkinchi kvadratga asoslanib, haftalik rejalash yordamida, siz nafaqat, dastlab eng muhimidan boshlashga kuch topasiz, balki kutilmagan vaziyatlar va hodisalarga oson moslashuvchan bo'lasiz, zarurat tug'lsa, uchrashuvlaringizii o'zgartira olasiz, atrofigizdagilar bilan qo'shimcha muloqotga vaqtingiz qoladi, tasodifiy, ayotiy tajribalardan rohatlanishdan cho'chimaysiz. Chunki hayotingizning har jabhasidagi asosiy maqsadlaringizga erishish yo'lida haftangizni proaktiv insonlarga xos rejalashtirganingizdan xabardor bo'lasiz.

4. Kundalik moslashuv – ikkinchi kvadratni haftalik tashkillashtirar ekansiz, kundalik rejalash ko'proq kundalik moslashuv yoki ustuvor vazifalarni belgilash, kutilmagan hodisalarga mazmunli ravishda javob qaytarish usuliga aylanadi.

Har tong bir necha daqiqa vaqt ajratib, jadvalingizni qayta ko'rib chiqing Shunda qadriyatlaringsizga asoslanib chiqargan qarorlaringsiz hamda to'satdan duch kelishingiz mumkin bo'lgan omillarni yana bir bor yodga tushirib olasiz. Shu bilan birga, ichki muvozanat hissini tuyasiz.

Balki vaqtni boshqarishning uchinchi avlodiga ko'ra, a, b, s yoki 1,2,3 tarzda vazifalarni belgilash kundalik faoliyatni tartiblaydi deb o'ylarsiz. Shuni ayta olamanki, faoliyatni muhim yoki ahamiyatsizga ajratish noto'g'ri solishtiruv bo'ladi. Hammasi muhim, faqat ayrimlari boshqalariga qaraganda ko'proq ustun bo'lishi mumkin.

Uchinchi avlod, haftalik tashkillashtirish nuqtai nazaridan, kundalik diqqatni yo'naltiradi.

Lekin shaxsiy vazifa bayonotingizga bog'liqligini bilmasdan, hayotingiz muvozanatiga muvofiqligini 191 95 PQISM. ShAXSIY G'ALABALAR aniqlamasdan kuningizni rejalash samarasiz bo'ladi.

Chunki butunlay keraksiz yoki o'zingiz istamaydigan yumushlarni bajarayotgan bo'lishingiz mumkin.

Haftangizni ikkinchi kvadratga mutanosib ravishda tashkillashtirishning afzalliklarini anglay boshladingizmi? Ikkinchi kvadratga e'tibor qaratish kundalik samaradorligingizni naqadar oshirishini his qilyapsizmi? Tamoyilga markazlashgan ikkinchi kvadrat asosida rejalashtirishning qudratini nafakat o'z hayotimda, balki boshqa yuzlab insonlarning hayoti misolida ko'rganim tufayli uning ulkan ijobiy o'zgarish yaratishiga iymonim komil. Haftalik maqsadlar qanchalik to'g'ri tamoyillar, shaxsiy vazifa bayonotiga bog'langan bo'lsa, samaradorlik mikdori shunchalik oshadi.

DASTUR ASOSIDA YaShASh Birinchi ko'nikma: (Sen dasturchisan), – deydi; ikkinchi ko'nikma: sO'z dasturingni yoz), – deb undaydi, uchinchi ko'nikma esa, kDasturni ishga tushir, kShu dastur asosida yashar, – deb tushuntiradi. Dastur asosida yashashga biz mustaqil tanlovimiz, shaxsiy intizom, majburiyat hissi orqali erishamiz. Ushbu xususiyatlar qisqa muddatli maqsadlar va jadvallarga emas, aksincha, to'g'ri tamoyillar, shuningdek, maqsadlarimizga mazmun bag'ishlovchi eng chuqur qadriyatlarimizga yo'naltirilmog'i shart.

Haftalik dastingizni amalda qo'llar ekansiz, irodangiz sinovdan o'tadi. Uchinchi kvadratda boshqa odamlarning shoshilinch, ammo ahamiyatsiz yumushlariga javob qaytarishning obro'si yoki to'rtinchi kvadratdagi zavq-shavqqa to'la daqiqalarga qochishning lazzati ikkinchi kvadratda rejalagan faoliyatlaringizning kuchayishiga to'siq bo'lishi shubhasiz. Bu o'rinda, tamoyil markazingiz, o'zlikni anglash qobiliyatingiz va vijdoningiz sizga xotirjamlik, yo'nalish beradi, aqlingizni charxlaydi, mustaqil irodangizdan foydalanishingizga va eng muhim 192 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI yumushlarga ahamiyat qaratishingizga ko'maklashadi.

Siz har narsaga qodir emassiz. Shuning uchun nima himligini doim ham oldindan bila olmaysiz.

Haftangizni ehtiyotkorlik bilan tashkillashtirsangiz ham, shunday vaqtlar bo'ladiki, jadvalingizni yuqoriroq qadriyatlarga bo'ysundirishingizga to'g'ri keladi. Lekin tamoyilga markazlashgan inson sifatida jadvalingizdagi.

o'zgarishni xotirjamlik bilan qabul qilasiz.

Ancha yillar oldin o'g'illarimdan biri hayotini jadvalga solishni boshladi. Bir kuni uning ish jadvali miput-minutigacha rejalaniib, kitoblarni olish, mashina yuvish kabi yumushlar bilan to'lib ketdi. Bu yumushlar ichida sevgan qizi — Kerol bilan ajrashish ham bor edi.

Boshida hammasi ko'ngildagidek, rejaga muvofiq ketdi. O'g'lim rejalagan ishlarini deyarli vaqtida tugatib, Kerol bilan gaplashib oldi. Ularning munosabati yicha yillar oldin boshlangandi. Shuncha vaqtdan so'ng ajrashish fikri o'g'limdan chiqqandi. U munosabatlarini davom ettirish befoyda degan qarorga kelgandi. Shunday qilib, u samaradorligini buzmaslik uchun Kerol bilan gaplashishga 10-15 daqiqa vaqt ajratgandi.

Biroq ajrashish haqidagi yangilik Kerolga qattiq ta'sir qildi. Oradan bir yarim soat vaqt o'tsa ham, tarning telefondagi suhbatini davom etardi. Shundan so'ng, ular yuzma-yuz ko'rishib, barchasini muhokama qilib olmoqchi bo'lishdi. Biroq bitta uchrashuv yetarli bo'lmadi.

Ushbu vaziyat o'g'lim uchun ham, Kerol uchun ham juda og'ir tajriba bo'ldi.

Ko'rib turganingizdek, odamlar bilan munosabatda samarali bo'lish oson emas. Men yoqimsiz inson bilan ksamaraliz bo'lishga urinib ko'rdim va bu foyda bermadi; yosh bolaga yoki biror gap ukmas xodimga ma'lum muammoni hal qilish yuzasidan o'n daqiqa vaqt ajratdim, lekin bu yangi muammolar keltirib chiqardi.

Kamina farzandining barcha ehtiyojlarini qondira 193 96 P. QISM. ShAXSIY GALABALAR olmay, umidsizlikka tushgan ota-onalar, ayniqsa, onalarga duch kelaman. Shuni yodda tuting, umidsizlik umidlarimiz mevasidir. Umidlarimiz esa, ko'p hollarda shaxsiy qadriyat va ustuvor vazifalarimiz emas, aksincha, ijtimoiy ko'zguni aks ettiradi.

Qalbingiz va ongingizning tub-tubida ikkinchi ko'nikma hosil qilsangiz, ijtimoiy ko'zguga qarab ishlashni to'xtatib, yuksak qadriyatlar asosida faoliyat yuritishni boshlaysiz. Vaktii rejalash jadvalingiz va dasturingizni xotirjamlik ila ana shu qadriyatlarga bo'ysundira olasiz; moslashuvchanligingiz ortadi. Jadvalingizda belgilaganlaringizga amal qila olmasangiz, o'zingizni aybdor his qilmaysiz.

TO'RTINCHI AVLODNING AFZALLIKLARI Odamlar vaqt boshqaruvining uchinchi avlod dasturlaridan oz foydalanayotgani sabablaridan biri ular moslashuvchan emasligi, o'ta qat'iyligidir. Uchinchi avlod dasturlari insonlarni jadvallarga bo'ysundiradi, ular insonlar aslida vazifa va yumushlardan ko'ra muhim degan tamoyil bilan uyg'un emas.

To'rtinchi avlod dasturi bo'lsa, bu tamoyilga amal qiladi. U, shuningdek, samaradorlik borasida o'zingizga e'tibor berishingiz zarurligini ta'kidlaydi. To'rtinchi avlod dasturi sizni ikkinchi kvadratda vaqt sarflashga, hayotingizni tamoyillar asosida tashkillashtirishingizga undab, kundalik qarorlaringiz asoslangan istalgan qadriyat va maqsadlaringizni tushuntirib beradi; hayotingizda muvozanat o'rnatishingizga ko'maklashadi; kundalik rejalashtirishdan ko'ra yuqoriroq darajaga ko'tarilib, hisobingizni hafta miqyosida olishingizga yordam beradi. Avvaldan rejalashtirgan yumushingizga biror yuqori qadriyat to'qnash kelib qolsa, to'rtinchi avlod dasturi bir qarorga kelishda o'zlikni anglash va vijdonan ish tutishingizga ko'mak beradi. Bunda siz yo'l xaritasi o'rniga kompasdan foydalanasiz.

194 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIYILLARI O'zini boshqarishning to'rtinchi avlodi o'tgan uchta ajdodidan besh yo'nalish bo'yicha ustundir. Birinchidan, u tamoyilga markazlashgandir: ikkinchi kvadratga nomiga amal qildirish o'rniga, muhimligiga qarab vaqtingizni gaqsimlaydi. Ikkinchidan, u vijdonga punaltirilgan; hayotingizni eng aziz qadriyatlaringizga mutanosib ravishda tashkillaydi. Bundan tashqari, jadvalingizni oliy qadriyatlaringizga bo'ysundirish ozodligini hadya etadi.

Uchinchidan, to'rtinchi avlod dasturi – qadriyat va uzoq muddatli maqsadlaringizga xizmat qiluvchi vazifangizni belgilab, kuningizni mazmunli o'tkazishga yordam beradi.

To'rtinchidan, u rollaringizni aniqlash, aniqlangan rollar asosida maqsad qo'yib, uni rejalab, hayotingizni muvozanatlashga ko'maklashadi.

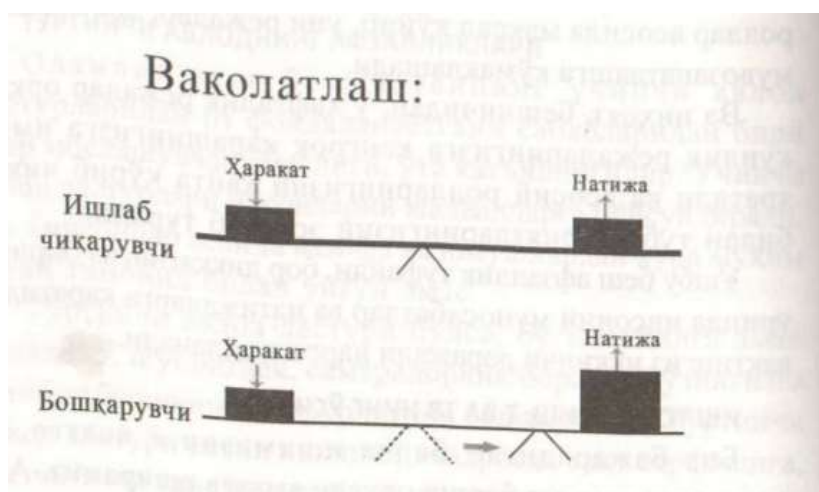
Va nihoyat, beshinchidan, u haftalik rejalar orqali kunlik rejalaringizga kengroq karashingizga. imkon yaratadi va asosiy rollaringizni qayta ko'rib chiqish bilan tub qadriyatlaringizni eslatib turadi.

"Ushbu besh afzallik tufayli, bor diqqatingiz birinchi o'rinda insoniy munosabatlar va natijalarga qaratilib, vaqtingiz IKKINCHI darajali narsaga aylanadi.

ISH TOPSHIRISH: T VA TV ning O'SISHI y Biz bajaradigan barcha ishimizni yo vaqtga yoki odamlarga vakolat berish orkali amalga oshiramiz. Agar vaqtga vakolat bersak, samara, atrofimizdagi insonlarga vakolat bersak, samaradorlik ruhida ishlaymiz, Ko'pchilik biror ishni boshqalarga ishonib topshirishni istamaydi. Sababi oddiy: ular bu ishni o'zim tezroq va sifatliroq qilib uddalayman deb o'ylaydi. Ammo boshqalar to'g'ri shaklda ish topshirish uning tezligi va samarasini oshiradi.

Ma'lum bir vazifani o'zingizdan tashqari biror tajribaliroq, mahoratli kishilarga o'tkazsangiz, yuqoriroq ahamiyatga ega bo'lgan yumushlarni bajarishga 195 97 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR quvvat topasiz. Ish topshirish – ham shaxs, ham tashkilot uchun o'sish manbaidir. J.S.Penni shunday degandi: kBir ishni o'zim bajara olmasligimni anglagach, uni boshqaga topshirishi eng oqilona qaror deb bilaman. Shu qaror yuzlab do'konlar va minglab odamlarga foyda keltirdi.

Boshqa odamlarni ham qamrab olgani tufayli, ish topshirish Kumum g'alabasi) hisoblanadi, shuning uchun uni to'rtinchi ko'nikmaga ham kirgizish mumkin. Ayni vaqtda, shaxsiy boshqaruv tamoyillariga, shuningdek, ish topshira olish mahorati boshqaruvchi va mustaqil ishlab chiqaruvchi o'rtasidagi asosiy farqdir. Shuning uchun ish topshirishga sizning shaxsiy boshqaruv mahoratingizdan kelib chiqib yondashyapman.



Vakolatlash: Harakat Natija Ishlab chiqaruvchi Natija Harakat Boshqaruvchi Ishlab chiqaruvchi istalgan natijaga, ya'ni oltin tuxumlarga erishish uchun nima zarur bo'lsa, bajaradi.

Idish-tovoqlarni yuvuvchi ota-ona, bino tarhini chizuvchi me'mor, yozishmalar bilan shug'ullanuvchi kotiba — bularning barchasi hayotimizda ishlab chiqaruvchi sanaladi.

Lekin biror ishni bajarish uchun birdan ortiq kishidan iborat tizim tuzib, ular bilan birga ishlaganda inson boshqaruvchiga aylanadi. Masalan, farzandiga idish yuvish vakolatini bergan ota-ona 196 = == it bi, SHAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI boshqaruvchi bo'ladi. Me'morlar jamoasiga rahbar bosh me'mor ham o'z o'rnida boshqaruvchidir. Tashkilotdagi boshqa kotibalarni boshqaruvchi bosh kotib ham ofis boshqaruvchisi hisoblanadi.

Ishlab chiqaruvchi bir soat harakat qilib, birgina natijaga erishishi mumkin.

Boshqaruvchi bo'lsa, samarali ish topshirishdan foydalanib bir soat ichida o'n, yigirma yoki yuzlab natijaga erisha oladi.

Boshqaruv – tayanch nuqtasini harakatlaptirishdir.

Vakolatlash esa — samarali boshqaruv kaliti sanaladi.

BUY RUQBOZLIK ASOSIDA ISH TOPSHIRISH Ishni bajarish vakolatini topshirish ikki xil yo'sinda amalga oshadi: kbuyruqbozlik asosida vakolatlash) hamda kboshqaruv bilan vakolatlashi.

Buyruqbozlik asosida vakolatlashda boshqaruvchi XKUni olib kel, buni olib kel, u yoqqa bor, bu yoqqa borma, uni bajar, buni bajarma va natijani menga ayt) qabilida ish tutadi. Aksariyat ishlab chiqaruvchilarda xuddi shunday paradigma shakllangan. Changalzorda chirmovuqlarni tozalab, yo'l ochib ketuvchilar esingizdami? Ular haqiqiy ishlab chiqaruvchilardir. Biror vazifa buyurilsa, ular yeng shimarib, topshiriqni bajarishga kirishadi. Agar ushbu ishlab chiqaruvchilarga boshqaruvchilik lavozimi topshirilganda ham, ular o'zini ishlab chiqaruvchidek tutadi; boshqa odamga vazifani bajartirish uchun to'liq vakolatlashni bilmaydi. Ular vazifani uddalash uslubiga diqqat qaratgani tufayli natija uchun javobgar shaxsga aylanmaydi.

Bir marta, oilamiz bilan suv chang'isida uchgani borganimizda, buyruqbozlik asosida vakolatlash vaziyatini boshdan kechirgandim. O'g'lim chang'ida juda yaxshi uchardi.

U men boshqarayotgan qayiqqa ulangan chang'iga chiqib, suv yuzasida ketar ekan, kamerani Sandraga tutqazdim va bir nechta surat olishini so'radim.

197 98 P QISM. SHAXSIY G'ALABALAR Dastlab rafiqamga suratga olayotganda diqqat qilishini so'radim, chunki kamerada bo'sh joy oz qolgandi, So'ng Sandra kamera bilan ishlashga o'rganmagani yodimga tushib, yanada aniqroq ko'rsatma berishga kirishdim; quyosh qayiqning old tomoniga o'tguncha kutib, o'g'limiz to'lqin ustida sakrayotgan yoki chang'isini burayotgan paytda kamera tugmasini bosishi kerakligini aytdim.

Lekin bo'sh joy oz qolayotgani hamda rafiqamning tajribasizligini o'ylaganim sari, tashvishim orta boshladi. Oxir-oqibat unga: KSandra, menga qara, shunchaki men aytgan vaqt rasmga ol, kelishdikmi? – dedim. Va kelasi bir necha daqiqani: (Rasmga ol1 – Rasmga ol1 – Rasmga olma – Rasmga olma) – deb qichqirishga sarfladim.

Uning har bir harakatini nazorat qilmasam, istalgan natijaga erisholmaymiz degan qo'rquv menga o'rnashib bo'lgandi.

Afsuski, mening yuqoridagi xatti-harakatim g'irt buyruqbozlik asosida vakolatlash namunasi edi. Ko'pchilik kishilar birovga ish topshirayotganda xuddi shu usuldan foydalanadi. Xo'sh, bu tarzda qanday natijaga erishish mumkin? Qolaversa, vakolat bergan odamingiz har bir qadamda nima qilishi kerakligini o'rgatib tursangiz, jami nechta odamni boshqara olasiz? Insonlarga biror yumush bajarish vakolatini berishning yanada yaxshiroq, yanada samaraliroq usuli mavjud. Bu usul o'zlikni anglash, tasavvur, vijdon va o'zgalarning erkin irodasini qadrlash paradigmasiga tayanadi.

BOSHQARUV BILAN VAKOLATLASH Boshqaruv bilan vakolatlash vazifani bajarish uslubiga emas, balki vazifaning natijasiga diqqat qaratadi. U insonlarga muayyan topshiriqni uddalash yo'lida o'zi mustaqil uslub tanlab, natijalar uchun mas'uliyatni bo'yniga olishiga imkon beradi. To'g'ri, boshqaruv asosida vakolatlash dastavval ko'proq vaqt olishi mumkin, lekin 198 SHAXSIY BOSHQARUV TAMOIYILLARI garflangan vaqt bekorga ketmaydi. Bu orqali ishning tayaich nuqtasini siljitib, samaradorlikni oshirishingiz mumkin.

Kimgadir boshqaruv bilan ma'lum vazifani bajarish vakolatini berayotganingizda quyidagi besh yo'palishga ahamiyat qarating. Unutmang; siz boshqaruvchi, vazifa topshirayotgan insoningiz esa ishlab chiqaruvchi hisoblanadi.

1. Istalgan natija. Avvalambor, ishlab chiqaruvchiga bajarilishi kerak bo'lgan vazifa bo'yicha aniq tushuncha bering; ishni qanday qilinishini emas, nima natija kutayotganingizni tushuntiring. Tushuntirish jarayonida kancha kerak bo'lsa, shuncha vaqt sarflang, sabrli bo'ling.

Istalgan natijani tasvirlab bering. Ishlab chiqaruvchi so'zlaringizni qanchalik tushunganini tekshirib ko'ring: qanday natija kutilayotganini o'z og'zi bilan tushunganiday so'zlab bersin va kachongacha yakunlashini belgilab olsin.

2. Qoidalar. Vazifani bajarish jarayonida ishlab chiqaruvchi amal qilishi zarur bo'lgan muayyan qoidalarni oldindan aniqlab oling. Qoidalar iloji boricha buyruqbozlik bilan vakolatlashdan xoli bo'lishi kerak.

Shu bilan bir qatorda, topshiriqqa jiddiy yondashishga undamog'i lozim. Boshqaruvchi o'rnatgan o'ta qattiqqo'l qoidalar ishlab chiqaruvchilarning ichki tashabbusini o'ldiradi. Ular ongostida: KNima qilishimni istayotganingni ayt va meni shuni bajaraman), – deydi.

Ushbu vazifani uddalashda ma'lum bir qiyinchiliklar yuzaga kelishidan xabardor bo'lsangiz, ularni aniqlang.

Samimiy bo'ling va ishlab chiqaruvchiga qanday muammolarga uchrashi mumkinligini oldindan ayting. G'ildirakni har kuni qayta kashf qilishni istamaysiz, shunday emasmi? Boshqaruvchi sifatida qo'l ostingizdagilarga o'z xatolaridan xulosa chiqarib, saboq olishlariga qo'yib bering. Ehtimoliy muammolarni inobatga olib, ularga 199 99 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR nima qilmaslikni ayting, lekin nima qilishi haqida so'z ochmang. Natijalar uchun javobgarlikni ularning bo'yniga yuklang – bu ularning o'z vakolatini his qilib, ishga mas'uliyat bilan yondashishiga olib keladi.

3. Omillar. Istalgan natijaga erishish uchun ishlab chiqaruvchiga zarur bo'lgan ishchi kuchi, mablag', texnika yoki tashkiliy yordam kabi omillarni aniq ro'yxatini tuzing, 4. Hisobot. Ishlab chiqaruvchi vazifani uddalagach, natijalarni baholashda qo'llaniladigan ijro standartlarini tuzib chiqing. Bundan tashqari, hisobot va baholash o'tkaziladigan muayyan vaqt va joyni belgilab qo'ying.

5. Natija. Baholashdan so'ng nima bo'lishini aniqlashtirib oling. Bunga ishlab chiqaruvchini moliyaviy rag'batlantirish, ruhiy rag'batlantirish, lavozimini oshirish kabi mukofotlash usullari kirishi mumkin.

Bir necha yil mukaddam, o'g'illarimdan biriga ish topshirganimda juda qiziq hol ro'y bergandi. O'shanda oilaviy majlis o'tkazayotgandik; devorga ilingan vazifa bayonotimizni tekshirib, qadriyatlarimiz bilan hamohangligini qayta ko'rib chiqayotgan edik. Hamma jamuljam bo'lgandi.

Xullas, men katta doska yoniga borib, maqsadlarimizni yozib chiqdim. Keyin rejalar — shu maqsadlarga erishishimiz uchun zarur bo'lgan vazifalar ro'yxatini tuzdim. So'ng vazifalarni ko'ngilli ravishda taqsimlash uchun savol bera boshladim.

— Kreditni kim to'lashni xohlaydi" — so'radim men.

O'zimdand boshqa hech kim qo'l ko'tarmadi.

— Sug'urta pulini kim to'lamoqchi? Oziq-ovqat va mashinalar uchun kim to'lashni istaydi — so'rashda davom etdim. Bu safar ham o'zimdand boshqa hech kim qo'l ko'tarmadi.

Aftidan, ko'ngilli bo'lish bo'yicha monopolga aylangan edim.

200 shi ichm. chat: :::::l:l:IOIIINISONSKINISININ r ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI — Chaqaloqni ovqatlantirishni kim bo'yniga oladi? bu savolimga qiziquvchilar nisbatan ko'p bo'ldi, biroq xotinim bu ish uchun kerakli malakaga ega bo'lgan yagona kishi edi.

Ro'yxatdagi vazifalarni birma-bir taqsimlar ekanmiz, men va rafiqam haftasiga oltmish soatdan ko'proq ishlashimizga to'g'ri kelishi ayon bo'ldi. Shu bois, ayrim ishlar farzandlarimizga qoldi. .

Yetti yashar o'g'lim Stefan, uyimiz oldidagi o'tloqni parvarish qilishni bo'yniga oldi. Unga ishini to'liq topshirishdan avval, mashg'ulot jarayonini tushuntira boshladim. O'g'limga tozalangan o'tloq qanday ko'rinishda bo'lishi kerakligini tushuntirmoqchi bo'lib, unga qo'shnimizning o'tlog'ini ko'rsatdim. .

— Qara, o'g'lim, — deb gap boshladim, — qo'shnimizning o'tlog'i naqadar yam-yashil, top-toza ekanini ko'rdingmi? Demak, biz ham shunaqa qilishimiz kerak: yam-yashil va top-toza. Endi o'zimizni o'tlog'imizga qara. Har xil ranglarni ko'ryapsanmi? Ular yam-yashil emas. Demak, biz yam-yashil va top-toza hovli istaymiz. O'tloqni qanday qilib yam-yashil qilish o'zingga havola. O'zing istagan usulingdan foydalanishing mumkin, faqat bo'yoq bilan bo'yab qo'ymasang bo'ldi. Lekin istasang, o'rningda bo'lsam, nima qilishimni aytishim mumkin.

— Nima qilasiz, dada? — Dastlab suv purkagichlarni yoqardim. Ammo sen chelakdan foydalanishing mumkin. Buning umuman farqi yo'q. Muhimi, natijada o'tloq yam-yashil bo'lishi.

Kelishdikmi? — Kelishdik. K — Endi tozalik haqida gaplashamiz. O'g'lim, toza degani atrofda qog'oz, suyak, shox-shabba kabi axlat yo'qligini bildiradi. Kel, hozir o'tloqning yarmini tozalaymiz.

Shunda farqini tushunib yetasan.

Shunday qilib, o'tloqning bir tarafida turgan ikkita 1 ShQISM. ShAXSIY G'ALABALAR qog'oz parchasini olib axlat qopchiqqa soldik.

— O'tloqning ikkala tarafiga qara. Farqni ko'rdingmi?), Hozirgina tozalagan joyimiz top-toza deyiladi.

— Shoshmang, dadat — dedi o'g'lim ko'zlarini katta-katty ochib, — Anavi butaning orqasida ham qog'ozlar bor ekan — Barakalla, o'g'lim: Men ularni ko'rmabman. Seida burgutning ko'zlari bor-da) — maqtab qo'ydim uni. — Endi menga quloq sol. O'tloq tozalashni o'z bo'yniga oldingmi, men uni ortiq bajarmayman; u sening ishingga aylanadi, Bu holat boshqaruv bilan vakolatlash deyiladi. Buning ma'nosi Klshonch bilan ishlash degani. Buni senga ishonib topshiraman. Uni uddalashingga ishonaman. Xo'sh, kim seni rahbaring bo'ladi bu ishda — Sizmi, dada? — Yo'q, men emas. Sen o'zing rahbarsan. O'zingga o'zing rahbarsan. Men yoki oying senga doim vaysayversak, nima qilishni ko'rsataversak, yoqadimi? — Yo'q, albatta.

— Bu bizga ham yoqmaydi. Hatto kayfiyatimizga ham ta'sir qiladi. Shunday qilib, sen o'zingga o'zing rahbarsan. Endi taxmin qil-chi, kim yordamching bo'ladi — Kim? — Men. Sen menga rahbar bo'lasan.

— Men-a? — Xuddi shunday. Lekin vaqtim o's, o'zing bilasan.

Ba'zan ish bilan ketib, uyda bo'lmayman. Uyda bo'lgan vaqtimda esa, aytgan zahoting yordamga shayman. Sen aytgan har qanday ishini bajaraman.

— Kelishdik, dadat — Xo'sh, ishingni kim baholaydi) — Kim? — O'zing.

– O‘zim7 — Albatta. Haftada ikki marta, ikkimiz o‘tloqni aylanamiz va ishlar qanday ketayotganini ko‘rsatasan.

202 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIILLARI O‘tloqni qanday baholaysan7 – Toza va yashil.

– To‘ppa-to‘g‘ri.

Shu tarzda o‘g‘limni ikki so‘z bilan ikki hafta davomida, ishni eplashiga ko‘zim yetguncha shug‘ullantirdim.

Pihoyat, kutilgan kun keldi. I – Demak, hammasini kelishib oldik, shundaymi, o‘g‘lim – Shunday.

– O‘tloq qanday bo‘lishi kerak" – Yam-yashil va top-toza.

– K(Yam-yashilu nima degani) O‘g‘lim o‘tlog‘imizga qaradi, so‘ng qo‘shni o‘tloqni qo‘li bilan ko‘rsatib, dedi: — Qo‘shnimizning o‘tlog‘ining rangi – yashil.

– (Top-tozau nima degani — Umuman axlat yo‘q degani.

– Xo‘sh, ishingda rahbar kim7 – O‘zim.

– Kim senga yordam beradi – Siz. Vaqtingiz bo‘lganda.

– Kim seni ishingni baholaydi" – O‘zim. Siz bilan haftada ikki marta o‘tloqni aylanamiz va men qilingan ishlarni ko‘rsataman.

– Biz nimaga qaraymiz7 — Tozalik va yashillikka.

O‘sha payt men rag‘batlantirish haqida indamagandim.

Albatta, bunday vazifa uchun biror mukofot joriy etishga ikkilanmasdim. - —a Ikki hafta. Ikki so‘z. O‘g‘lim ishni boshlashga tayyor deb hisobladim.

Shanba kuni edi. Bolam hech narsa qilmadi. Yakshanba bo‘ldi. O‘tloqni tozalashdan asar ham yo‘q. Dushanba... yana hech narsa. Seshanba kuni ishga ketayotganimda, iyul’ quyoshi tig‘ida qovjirab, sarg‘ayib ketgan o‘tloqqa ko‘zim tushdi.

Bugun tozalasa kerak), deb o‘yladim ichimda. Shanba kuni 203 2 I.QISM. ShAXSIY G‘ALABALAR o‘tloqni tozalamaganini tushunaman – u kuni biz bir kelishuvga kelgan edik. Yakshanbani ham tushunaman – bu kunda boshqa yumushlar, ishlar bor edi. Lekin dushanbada nega o‘g‘lim ishlamaganini tushunolmadim. Bugun esi seshanba. Nimadir qilishi kerak. Ayni yoz bo‘lsa. Uning, qiladigan ishi yo‘q baribir.

Ishdaligimda uyga tezroq qaytib, nimalar bo‘lganini ko‘rishni intizor bo‘lib kutdim. Nihoyat, choshgoh mahali, ko‘chamizga burilganimda, ertalabki tanish holatga – sarg‘ayib, kovjiragan o‘tloqqa ko‘zim tushdi. O‘g‘lim bo‘lsa — ko‘chaning parigi yuzidagi bog‘chada o‘ynayotgandi.

Bunga chidab bo‘lmasdi. Ikki haftalik mashg‘ulot va va‘dalardan keyin o‘g‘lim o‘zini bunday tutishidan bir tarafdin xafa bo‘lsam, ikkinchi tarafdin vaziyatni tushunmadim. Biz o‘tloq uchun yaxshigina pul va vaqt sarflagandik, uning qurishini ko‘rish og‘ir edi. Bundan tashqari, qo‘shnimning juda chiroyli, tekis, yam-yashil o‘tlog‘i yonida bizniki juda uyatli ko‘rinardi.

O‘sha vaziyatda: kO‘g‘lim, darhol yonimga kel-da, anavi yerdagi axlatni hoziroq yig‘ishtir B – deb buyruqbozlik asosida vakolatlashga tayyor edim. Bunda oltin tuxumga, ya‘ni o‘tloqning tozalanishiga



erishishim shubhasiz. Lekin o'g'lim-chi? Uning ichki mas'uliyatiga nima bo'ladi? Shularni o'ylab, yasama jilmaygancha, ko'cha bo'ylab qichqirdim: — Salom, o'g'lim. Ishlar qalay? — Hammasi yaxshi — deb javob berdi u o'girilib, — O'tloq nima bo'lyapti? — shunday deb so'radim-u, tilimni tishladim. Men beixtiyor kelishuvimizni buzgandim. Biz bunga kelishmagan edik. Men bunday demasligim kerak edi.

Shuning uchun Stefan ham kelishuvni buzib, javob qaytardi: — Yaxshi, dada.

Shundan so'ng bir og'iz ham gapirmay, kechki ovqat 204 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOIILLARI Tugashini kutdim. So'ngra o'g'limni chaqirib, dedim: Stefan, qani xuddi kelishganimizdek yo'l tutaylik.

O'tloqni aylanaylik, sen menga rahbarligingdagi ish kanday ketayotganini ko'rsat, maylimi? Ko'cha eshikdan tashqariga chiqar ekanmiz, o'g'limning Ingi titray boshladi, mijjalari yoshga to'ldi. O'tloq o'rtasiga yetganimizda, u piqillab, yig'lashga tushdi.

Dada, bu judayam qiyin ekan.

Nima qiyin ekan? — hayron bo'ldim ichimda. — Axir hech narsa qilganing yo'q-ku) Lekin aslida, nima Kiyinligini bilardim — o'zini boshqarish, o'z ustidan Hukm o'rnatish qiyin edi. Shu sabab ovoz chiqarib dedim: - Senga qanday yordam bera olaman) — Yordam berasizmi, dada? — burnini tortib, so'radi bolam.

— Kelishuvimiz qanday edi? — Vaqtingiz bo'lsa, yordam beraman degandingiz.

— Menda hozir vaqt bor.

Bu gapimni eshitib, chopqillab uyga kirib, ikkita axlat QOPChIQ bilan ChIKDI va birini menga tutdi.

— Anavi narsani o'tloqdan olasizmi — dedi u shanba kuplik barbekyudan qolgan axlatni ko'rsatib, — Ko'rib ko'nglim aynib ketyapti: O'g'limga so'zsiz bo'ysundim: xuddi u so'ragandek ish kildim. Ana o'shandan keyin kelishuvimiz uning yuragiga yozildi. O'tloq butunlay unikiga aylandi.

Butun yoz davomida Stefan atigi ikki yoki uch marta yordam so'radi, xolos; o'tloqni deyarli bir o'zi parvarish qildi. Shunchalik berilib ishladiki, o'tlog'imiz har doimgidan ham tozaroq, har doimgidan ham yashilroq bo'ldi. O'tloqqa saqich qog'ozi yoki biror axlat tashlagan ika-opalari Stefandan tanbeh eshitib olardi.

Ishonch insonni rag'batlantirishning eng oliy shaklidir. U odamlardagi eng yaxshi xislatlarni yuzaga chiqaradi. Shubhasiz, ishonch — vaqt va bardosh talab 205 3 P QISM. ShAXSIY G'ALABALAR qiladi. Lekin bu kishilarning vakolati ishonch darajasiga ko'tarilguncha mashq qildirish, rivojlantirishga xalal bermaydi.

Ishonchim komil, boshqaruv bilan vakolatlash to'g'ri tartibda bajarilsa, Har ikki tomon — boshqaruvchi ham, ishlab chiqaruvchi ham birdek foyda topadi; qisqa vaqt ichida ko'p ish bajariladi. O'ylashimcha, yaxshi tashkillangan oilada ro'zg'ordagi yumushlar a'zolarga birga-bir asosda samarali topshiriladi. Buning natijasida, muayyan vazifani bajarish uchun kuniga bir soat yetarli bo'ladi.

Bunda shunchaki ishlab chiqarish emas tuyg'usi zarur, albatta.

Masalan, siz xonani farzandingizdan ko'ra yaxshiroq yig'ishtira olasiz, lekin farzandingizni shu ishni qilishga o'rgatmoqchisiz. Boshqaruv asosida vakolatlashdan foydalansangiz, bu ancha vaqt oladi. Siz bolangizni mashq qildirishingiz va rivojlantirishingiz zarur bo'ladi.

Bunga ikki hafta, boringki uch hafta sarflarsiz. Biroq bu haftalar yoqimli istiqbol uchun sarflanadi. Birinchidan, farzandingiz tartibga ko'nikadi. Ikkinchidan, U qo'lingizdan bu ishni olgach, sizda samarali sarflash uchun qo'shimcha vaqt paydo bo'ladi. Uchinchidan esa, xonani yig'ishtirishni o'zi bajarish orqali bola o'zini boshqarishni, o'zini nazorat qilishni o'rganadi.

Bu yondashuv vakolatlashning butunlay yangi paradigmasini qamrab oladi. Natijada, munosabatlar tabiati o'zgarib ketadi: ishlab chiqaruvchi bilan boshkaruvchi o'rtasida kelishuv tuziladi. Ushbu kelishuvdagi mas'uliyatiga binoan, ishlab chiqaruvchi vijdonan o'zini- o'zi boshqaruvchi rahbarga aylanadi. Shuning barobarida, u istalgan natijaga erishish yo'lida yangidan-yangi, ijobiy va yaratuvchan tashabbuslar ko'rsatadi.

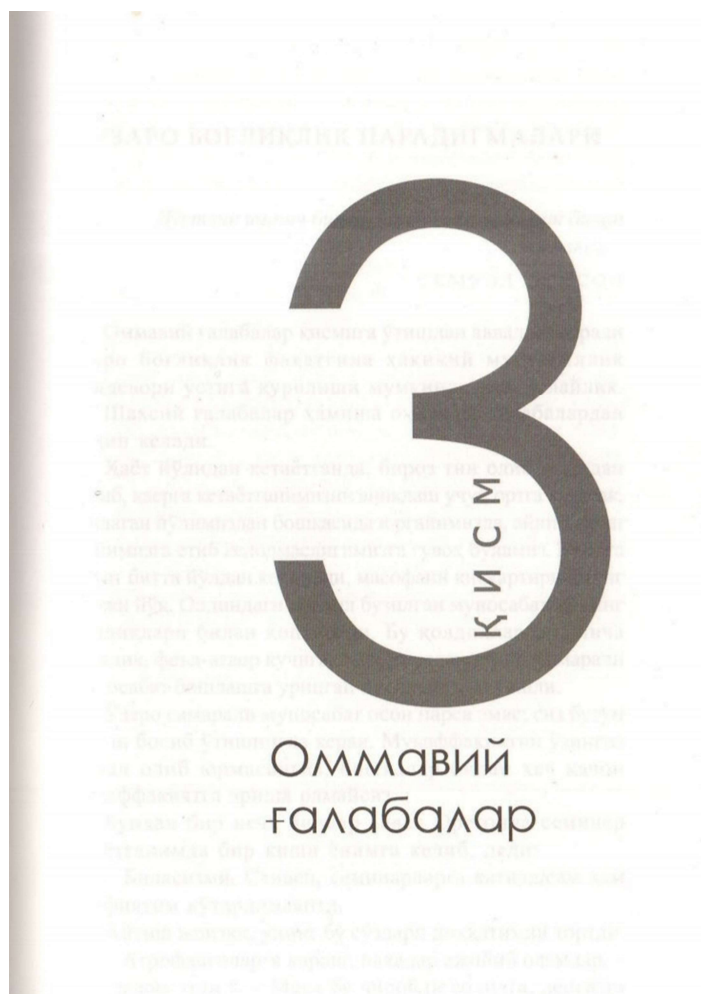
Boshqaruv bilan vakolatlashdagi tamoyillarni har qanday odam va har qanday vaziyat uchun qo'llasa bo'ladi.

Uncha yetuk bo'lmagan kishilar bilan ishlaganda, kamroq , ichki boshqaruv 206 ShAXSIY BOSHQARUV TAMOYILLARI istalgan natija, ko'proq qoida, ko'proq omillar, ko'proq hisobot suhbatlariga e'tibor qarating. Yetukroq shaxslarga bo'lsa, murakkabroq bo'lishi istalgan natija, kamroq qoida, kamroq hisobot bo'yicha vakolat bering.

Samarali vakolatlash – samarali boshqaruvning eng yaxshi ko'rsatkichidir. Sababi oddiy: u ham shaxsiy, ham tashkiliy o'sishning asosidir.

IKKINCHI KVADRAT PARADIGMASI O'zingizni yoki vakolatlash orqali atrofdagilarni samarali boshqarish uslub, texnika yoki tashqi omillarga bog'liq emas. U ichingizda – shoshilinch vazifalardan ko'ra muhim vazifalarga diqqat qilishingizga ko'maklashuvchi ikkinchi kvadrat paradigmasida joylashgan.

Ilovaga kOfisdagi ikkinchi kvadrat kuni deb ataluvchi



Qizig'i shundaki, (Yetti ko'nikmauning har biri ikkinchi kvadratda joylashadi. Chunki bu ko'nikmalar fundamental muhim bo'lgan, boshqacha aytganda, doimiy ravishda bajarilsa, hayotingizda tub ijobiy o'zgarishlar qiluvchi narsalar bilan bog'liqdir.

g — — — — — 1 o'zgarish sodir bo'lsin. Uni qayd eting va bajarishga kirishing.

1 1 1 T 1 1 r 1 ts 4. Kelasi haftangizni rejalang. Ishni hafta ts uchun rol' va maqsadlaringizni qayd qilishdan 1 boshlang. So'ng maqsadlarni maxsus harakat rejasiga 1 aylantiring. Hafta yakunida rejangiz qadriyat va 1 maqsadlaringizni kundalik hayotingizga qanchalik 1 singdirganini baholang.

b. Hozirgi rejalarash dasturingizni to'rtinchi avlodga moslashtiring.

- 1111111111111111Ye) Ommaviy g'alabalar 5 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI Do'stlik
ishonch bilan, ishonch esa halollik bilan egizakdir.

SYeMUZL JONSON Ommaviy g'alabalar qismiga o'tishdan avval, samarali o'zaro bog'liqlik faqatgina haqiqiy mustaqillik poydevori ustiga qurilishi mumkinligini eslaylik.

Shaxsiy g'alabalar hamisha ommaviy g'alabalardan oldin keladi.

Hayot yo'ldan ketayotganda, biroz tin olib, qayerdan kelib, qayerga ketayotganimizni aniqlash uchun ortga qarasak, tanlagan yo'limizdan boshqasida yurganimizda, ayni turgan joyimizga yetib kelolmasligimizga guvoh bo'lamiz. Bu yerga faqat bitta yo'ldan kelinadi, masofani qisqartirishning iloji yo'q. Oldindagi manzil buzilgan munosabatlarning qoldiqlari bilan qoplangan. Bu qoldiqlar yetarlicha stuklik, fe'l-atvor kuchiga ega bo'lmasdan turib, samarali munosabat boshlashga uringan insonlarga tegishli.

O'zaro samarali munosabat oson narsa emas; siz butun yo'lni bosib o'tishingiz kerak. Muvaffaqiyatni o'zingiz bilan olib yurmasangiz, boshqalar bilan hech qachon muvaffaqiyatga erisha olmaysiz.

Bundan bir necha yillar avval Oregonda seminar o'tayotganimda bir kishi yonimga kelib, dedi: — Bilasizmi, Stiven, seminarlarga qatnashsam ham kayfiyatim ko'tarilmayapti.

Aytish joizki, uning bu so'zlari diqqatimni tortdi.

— Atrofdagilarga qarang, naqadar ajoyib odamlar, — deb davom etdi u. — Mana bu chiroyli sohilga, dengizga 211 6 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR va u yerda sodir bo'layotgan narsalarga qarang. Hozir qila oladigan yagona ishim jimgina o'tirib, kechqurun telefonda xotinimdan eshitajak zahar-zaqqum gaplar haqida o'ylab, ich-etimni yeyish bo'lyapti. Uyda bo'lmagan paytimda u qo'ng'iroq qiladi, meni so'roq qilib, nima bilan band ekanimni bilishga urinadi: kQasrda nonushta qildim Kimlar men bilan birga edi7 Kunduzi to'liq majlisda edimmi" Tushlik uchun qayerga kirdim Tushlik davomida nimalar qildim Tushlikdan so'ng vaqtimni qanday sarfladim" Kechki payt ko'ngil ochish uchun qayerga bordim Biz nimalar haqida suhbatlashdik7e Aytganlarim rostligini tekshirish uchun kimga qo'ng'iroq qilishi mumkinligini bilishni xohlaydi, ammo buni ochiq so'ray olmaydi. Shunchaki, qachon uydan uzoqda bo'lsam, qaytganimda quloq-miyamni yeb bitiradi. Mana shunaqa sabablar tufayli ayni dam xuddi ignani ustida o'tirgandekman. Bu yerga kelganim ahvolimni yengillatmayapti.

U juda achinarli ko'rinardi. Biz biroz suhbatlashdik, Gap orasida, u qiziqarli bir gap aytib qoldi.

— Taxminimcha, rafiqam qanday savol berishni juda yaxshi biladi, — dedi u hijolat bo'lib. — Men hozirgi xotinim bilan ana shunaqa seminarida tanishib qolgandim, Lekin u vaqtda men uylangan edim.

Uning aytganlarini o'ylab ko'rib, so'radim: — Siz stezkor davo) oluvchilar safidasiz, shundaymi2 — Nimani nazarda tutyapsiz2 — dedi u ajablanib, — Siz ochqich bilan rafiqangiz miyasini ochib, sizga nisbatan munosabatini darhol o'zgartirishni istaysiz, shundaymi)7 — Albatta, uning o'zgarishini xohlayman — xitob qildi. — Meni hamisha bunday qattiq so'roqqa tutishi yaxshi emas.

— Do'stim, — dedim men, — aytib qo'yay, hozirgidek xatti-harakatlaringiz bilan muammoni hal qilolmaysiz.

Biz bu yerda juda keskin va o'ta fundamental Paradigma 212 = ish O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI almashinuviga duch kelamiz. Ijtimoiy muloqotingizni shaxsiy texnika va mahoratingiz bilan silliqlashga urinishingiz mumkin, lekin ushbu jarayonda zaruriy fe'l- atvor asosingizga zarba berib qo'yasiz. Ildizsiz daraxt meva berganini ko'rganmisiz7 Bu — izchillik tamoyilidir: Shaxsiy g'alabalar Ommaviy g'alabalardan oldin keladi.

Shaxsiy boshqaruv va shaxsiy intizom – boshqalar bilan yaxshi munosabat o'rnatish poydevoridir.

Ba'zi odamlarning aytishicha, agar o'zingizni yaxshi ko'rmasangiz, hech kim sizni yaxshi ko'rmas ekan. Menimcha, bu fikrda qaysidir ma'noda jon bor. Biroq o'zingizni yaxshi bilmasangiz, boshqara olmasangiz, nazorat qilish ko'lingizdan kelmasa, o'zingizni yaxshi ko'rishingiz ham juda qiyin bo'ladi, qisqa muddatli, yuzaki holatlarni hisobga olmasa, albatta.

Insonning o'ziga hurmati, avvalo, o'z ustidan hukmronligi, chin mustaqilligidan kelib chiqadi. Bu esa birinchi, ikkinchi va uchinchi ko'nikmalarning asosi hisoblanadi. Mustaqillik – bir yutuq. O'zaro bog'liqlik bo'lsa faqat mustaqil shaxslar qila oladigan tanlovdir.

Haqiqiy mustaqillikka erishishni istamas ekanmiz, insoniy munosabatlarni rivojlantirishga urinish ahmoqlikdir. Biz urinib ko'rishimiz mumkin. Vaziyat yaxshi bo'lsa, bu borada hatto qaysidir darajada muvaffaqiyatga m erisharmiz. Lekin qiyin holatlar kelganda – ular, albatta, keladi – aloqalarni mustahkamlab turuvchi poydevorimiz bo'lmaydi.

Har kanday munosabatning tarkibiy qismi aytadigan gaplarimiz yoki bajaradigan ishlarimiz emas, aksincha, bizning o'zimizdir. Agar so'zlarimiz va harakatlarimiz ichki makonimiz (fe'l-atvor etikasi) o'rniga insoniy munosabatlarning soxta, yuzaki usullariga (shaxs etikasi) asoslansa, atrofdagilar bu ikkiyuzlamachilikni sezishi shubhasiz. Bu yo'l bilan samarali o'zaro bog'liqlik uchun kerakli poydevorni yarata olmaymiz.

213 7 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Insonlararo munosabatlarni haqiqatan ham o'zgartiradigan texnika va ko'nikmalar chinakam mustaqil fe'l-atvordir. Shunday ekan, har qanday munosabatni boshlash uchun joy – o'z ichimizda, ta'sir doiramizda bo'lgan fe'l-atvorimizdir. To'g'ri tamoyillarga markazlashib, proaktiv tarzda hayot kechirishni boshlaganimizda, aniqlab olgan ustuvor vazifalarimizni halollik ila bajarishni uddalaganimizdagina biz o'zaro bog'liq munosabatlarga kirisha olamiz. Bu bizning samaradorligimizni yanada oshirishga xizmat qiladi.

Hayot yo'limizga qaytib, oldinga nazar solsak, yangi ufq tomon ketayotganimizni ko'ramiz. O'zaro bog'liq munosabatlar chuqur, boy, mazmunli aloqalarni ochib beradi. Shu tufayli yanada ko'proq o'sish, o'rganish, yaqinlarimiz va butun dunyo rivojlanishiga hissa qo'shish imkoniyati paydo bo'ladi. Biroq baxt va muvaffaqiyat yo'lidan ketishda kuchli iztiroblaru umidsizlikka duch kelishimiz tabiiy.

Ko'pincha shaxsiy hayotimizda sog'lom puqtai nazar, yetakchilik yoki boshqaruv yetishmasligi sababli kelib chiqadigan surunkali og'riqlarga yillab sabr qilishimiz lozim. Bundan o'zimizni judayam noqulay va bezovta his qilamiz, vaqti-vaqti bilan og'riqlarni kamaytirish maqsadida ba'zi davo choralarini ko'ramiz. Vaziyat shunga stadiki, ichimizdagi og'riq bilan yashashga ko'nikib qolib, uning borligini unutib ham yuboramiz.

Boshqa kishilar bilan muloqotimizdagi muammo tufayli paydo bo'ladigan og'riqin esa juda yaxshi his qilamiz – u juda o'tkir bo'ladi; tezroq qutulgimiz keladi.

Og'riq belgilarini shaxs etikasining tezkor davo va texnikalari bilan tuzatishga uringanimizda yuqoridagi holag sodir bo'ladi. Biz boshimizdan kechirayotgan iztirob va og'riq aslida ichimizdagi muammolar — surunkali og'riqlardan unib chiqqanini tushunmaymiz. Uni to'xtatish uchun tezkor davodan foydalanishni bas qilmas ekanmiz, 214 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI sa'y-harakatlarimiz faqat aks natija

beradi. Bu vaziyat kitob avvalida aytib o'tganim — surunkali kasallik uchun aspirinni qo'llashga o'xshaydi. Aspirin yordamida surunkali xastaligimizni yashiramiz, xolos.

O'zaro samarali munosabat to'g'risida so'zlar ekanmiz, keling; samaradorlikka bergan ta'rifimizni yodga olaylik.

Demak, samaradorlik — ta'minot va ta'minot vositasi o'rtasidagi muvozanat hisoblanadi. Buni g'oz va oltin tuxum masalasi yordamida tushunib olgandik.

O'zaro bog'liq vaziyatda oltin tuxum — samaradorlik, ya'ni ijobiy munosabatlar va samimiy muloqot orqali yaratiladigan natijalar, ta'sir quvvati hisoblanadi.

Shu tuxumlarga har kuni ega bo'lish uchun, birinchi navbatda, g'ozga g'amxo'rlik qilishimiz lozim. Bu degani samarador aloqalarni ta'minlash uchun, avvalo, o'zaro munosabatlarimizni parvarishlash talab qilinadi.

Shunday qilib, to'rtinchi, beshinchi va oltinchi ko'nikmalarga o'tmasdan avval, o'zaro bog'liq reallikdagi munosabatlarni tasvirlashda hamda TUTV muvozanatini ifodalashda qo'llaniladigan eng kuchli metaforani sizlarga tanishtirmoqchiman.

HISSIYO'T BANKIDAGI HISOB RAQAMI Moliyaviy bankdagi hisob raqami nimaligi hammamizga ma'lum. Biz bankda hisob raqami ochib, u yerga depozit) mablag' yig'amiz. Ehtiyoj tug'ilganda undan pul olamiz.

Hissiyot bankidagi hisob raqami muayyan bir munosabatda qurilgan ishoich miqdorini ifodalovchi metaforadir. Bu o'zga bir inson bilan bo'lganingizda sezadigan xavfsizlik hissidir.

Buni misol orqali tushuntirishimga izn bersangiz.

Siz bilan bog'liq Hissiyot bankidagi hisob raqamimga xushfe'llik, mexr-oqibat, samimiylik, sizga bergan va'damni bajarish singari kmablag'laroni depozit sifatida qo'ysam, zaxira boylik to'playman. Sizning menga nisbatan ishonchingiz oshadi. Men esa zarur bo'lganda shu 215 8 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR ishonchingizdan ko'mak olishim mumkin. Ba'zan, kutilmagan.

xatolarga yo'l qo'ysam, ishonch darajasi, boshqacha aytganda, hissiy zaxira ularni qoplab ketadi. Jumlamam aniq bo'lmasa ham baribir ma'nosini tushunasiz. Demak, hisob raqamdagi ishonch miqdori qancha yuqori bo'lsa, muloqot shuncha oson, tezkor va samarali bo'ladi.

Lekin sizga hamisha behurmatlik, nosamimiylik ko'rsatishga, gapingizni bo'lishga, ishonchingizni poymol qilishga, sizni qo'rqitishga odatlanib qolsam, ohir-oqibat Hissiyot bankidagi hisob raqamim bo'shab qoladi. Undagi ishonch darajasi pastlab ketadi.

Xo'sh, bundan menga ne foyda Hech qanday. Aksincha, bundan buyog'iga siz bilan muloqot jarayonida har bir gapimni o'ylab gapirishimga to'g'ri keladi. Munosabatimiz taranglashadi. Afsuski, ko'plab tashkilot, oila va nikohlarda shunday vaziyat hukmron, ishonch zaxirasiga muntazam depozit qo'yilmasa, oilaviy munosabatlarga putur yetadi. Oila — bir-birini o'zaro tushunib, muloqot qiladigan makon emas, balki ikki odam bir tom ostida majburiy bag'rikenglik asosida mustaqil hayot kechiradigan maydonga aylanadi. Bu maydonda munosabatlar hujumkorlik va dushmanlik tusini oladi; juftliklardagi kyo jang qil yoki taslim bo'lu reaksiyasi natijasida dahanaki janglar, eshiklarni qarsillatib yopish, gaplashmay qo'yish, hissiy bo'shliq va o'ziga achinish kelib chiqadi. Ushbu vaziyat oiladagi sovuq urush bilan yakunlanishi mumkin. Bunda umr yo'ldoshlarni bir-biriga o'rtadagi farzandlar, jismoniy yaqinlik, ijtimoiy bosim, oila sha'nini to'kmaslik

bog'lab turadi. Yo bo'lmasa, bir- biriga ortiq toqat qilolmagan juftlar ajrim uchun sudga ariza beradi, hech ikkilanmay turmush o'rtog'ining aybini oshkor qilib tashlaydi va shu ahvolda bir necha yil sudlashib yuradi.

Bu kabi holatlar yer yuzidagi eng ijobiy, qoniqarli, rohatbaxsh munosabatlarda sodir bo'lishi naqadar achinarli.

216 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI Har bir oilada TUTV mayog'i mavjud. Uni buzib tashlash yoki yo'lchi yulduz sifatida foydalanish o'z qo'limizda.

Nikoh singari doimiy munosabatlar uchun doimiy depozitlar kerak. Chunki uzluksiz yangi umidlar tufayli eski depozitlar g'oyib bo'ladi. Anchadan beri ko'rmagan maktabdosh do'stingizni ko'rib qolsangiz, avvalgidek zavq-shavq, mehr-muhabbat bilan muloqot qilishingiz mumkin. Sababi o'tmishda qo'ygan depozitlaringizning sarflanmagan qismi hanuz hissiyot bankidagi hisob raqamingizda turibdi. Lekin har kuni aloqaga kirishadigan insonlaringiz bilan bog'liq hisob raqamingiz doimiy sarmoyani talab qiladi. Kundalik muloqotingiz davomida, hatto o'zingiz bilmagan holda o'z-o'zidan kmablag') schilish holatlari uchrab turadi. Ayniqsa, uydagi o'smir farzandlar bilan bu hol tez-tez takrorlanadi. Tasavvur qiling, o'smir o'g'lingiz bilan odatiy suhbatingiz: (Xonangni tozala.

Tugmangni qada. Radioni o'chir. Sochingni oldir. Axlatni to'kib kelishni unutma) qabilida kechadi. Bu holatda, oradan ma'lum vaqt o'tgach, kechib olganu ishonchingiz miqdori depozitlaringiznikidan ko'payib ketadi.

Endi shu farzandingiz butun hayotiga ta'sir qiladigan muhim qaror qabul qilish jarayonida ekanini bir o'ylang.

O'rtangizdagi ishonch past va muloqot juda yopiq, mexanik va qopiqarsiz bo'lgani tufayli o'g'lingiz hech qachon siz bilan maslahatlashmaydi. Sizda unga yordam berish uchun yetarli bilim va donolik bo'lishi mumkin. Biroq hissiyot bankidagi hisob raqamingizda hech vaqo qolmaganidan, u o'z qarorini kiska muddatli hissiyotlardan kelib chiqib qabul qiladi. Bu esa uzoq muddatli salbiy oqibatlarni yetaklab kelishi hech gap emas.

Ushbu nozik masalalar yuzasidan o'zaro muloqot qilish uchun sizga ijobiy muvozanat zarur. Buning uchun sizdan nima talab qilinadi" O'zingiz bir o'ylab ko'ring-a, agar o'g'lingiz bilan munosabatingizga depozit kiritib borsangiz, nima 217 9 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR bo'ladi" Imkon bo'lganda, unga biroz mehr ko'rsating bolangiz qiziqishidan kelib chiqib, uyga biror jurnal yoki kon'ki ko'tarib keling yoki qandaydir loyiha ustidi ishlayotgan bo'lsa, yoniga borib, yordamingizni taklif qiling Balki birga kinoga yoki muzqaymoqxo'rlikka borarsizlar, Farzandingizga ajratadigan eng muhim depozit – uni shunchaki tinglashingiz bo'lsa kerak. O'g'lingizni tinglash, gapini bo'lmang, urishmang, jerkimang yoki o'z hayotingizdan misol keltirmang – uni shunchaki tinglang va tushunishga harakat qiling. Uni yaxshi ko'rishingizni, inson sifatida qabul qilishingizni his qilishiga yo'l qo'yib bering.

Dastlab u mexr va g'amxo'rlik depozitlaringizga yarasha javob qaytarmasligi, hatto bu xatti-harakatingizdan shubhalanib, kDadam bu safar nimani o'yladi ekan) Oyim yana nima usullarni menga qarshi qo'llamoqchi7) deya o'ylashi mumkin. Lekin depozitlar kelishda davom etarkan, o'z kuchini ko'rsatadi. Bo'shab qolgan hisob raqamingiz yana ishonch bilan qayta to'la boshlaydi.

Doim yodda tuting: munosabatlardagi muammoni tezkor davolash – bu shunchaki sarob. Munosabat qurish va ta'mirlash hamisha ma'lum vaqt oladi. O'g'lingizda minnatdorchilik alomatlarini darhol

sezmasangiz, sabr qiling. Qiziqqonlik ichida uning ko'ngliga botadigan biror gap aytib qo'ysangiz, shu vaqtgacha qilgan barcha mehnatingiz havoga sovuriladi. Masalan: kSen uchun shuncha yaxshilik qildik; Shuncha qurbonliklar keltirdik" Sen esa haliyam rahmat demaysan: Biz yaxshi bo'lishga urinsak, sen o'zingni bunaqa tutasan; Shunaqayam bola bo'ladimi 2) degan jumlar jigarbandingiz tyuragini vayron qilib, o'rtangizdagi ishoichni yeb bitiradi.

Sabrli bo'lish qiyin, albatta. Buning uchun inson fe'l-atvorini proaktivga aylantirishi, bor diqqatini Ta'sir doirasiga qaratishi, o'sayotgan munosabatlarni parvarishlashi darkor.

Menga ishonang, munosabatlarni qurish va qayta 218 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI tiklash uzoq muddatli sarmoya kiritiladigan jarayon Sapaladi. Bu jarayonni tezlatishning imkoni yo'q.

OLTI MUHIM DYEPOZIT y Hissiyot bankidagi hisob raqamingizni to'ldiruvchi yulgita yirik depozitlarni tanishtirishga ijozat bergaysiz. Demak, depozit bu yerda o'zaro samarali munosabatlarni yaratish va tiklash uchun bajarishingiz tarur bo'lgan ishlar ma'nosida kelmoqda.

1. SHAXSNI TUSHUNISH.

O'zga insonni tushunishga urinish — tayyorlashingiz mumkin bo'lgan eng muhim depozitlardan biri bo'lib, u boshqa depozitlar kaliti hamdir. Bir shaxsni yaxshi tushunmaguningizcha, unga qanday depozitlar mos kelishini bilolmaysiz. Siz uchun depozit bo'lgan vositalar — birgalikda sayr qilish, suhbatlashish, muzqaymoq yeyish, bir loyiha ustida jamoa bo'lib ishlash — boshqa bir shaxs tomonidan depozit sifatida qabul qilinmasligi mumkin.

Agar uning qiziqishlari va ehtiyojlariga to'g'ri kelmasa, ushbu ishlar hatto hisob raqamingizdan ishonchni kechib olishi hech gap emas.

Bir kishi uchun olam-olam ma'noli narsa ikkinchi kishi uchun arziyasiz tuyulishi ehtimoldan yiroq emas.

Depozit tayyorlash uchun, boshqa kishi muhim de0 bilgan narsani siz ham ahamiyatli topishingiz lozim. Masalan, o'ta muhim loyiha ustida ishlayotganingizda, olti yashar farzandingiz kelib, siz uchun ahamiyatsiz, lekin o'zi uchun ahamiyatli ko'ringan biror masalada yordam so'radi deylik.

Bu vaziyatda, sizga farzandingizning kadriyatini tan olib, uning so'zini yerda qoldirmaslik uchun ikkinchi ko'pikma, jadvalingizni inson ustuvorligiga bo'ysundirish uchun uchinchi ko'nikma kerak bo'ladi. Farzandingizni tinglab, yordam berish barobarida, uni tushunganingizni ko'rsatasiz.

Bu juda katta depozitdir. b Bir do'stimning o'g'li beysbolni juda yaxshi ko'rardi, 219 10 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR do'stim. bo'lsa ushbu sport turiga umuman qiziqmasdi.

Lekin yoz kelganda, u o'g'lini beysbol chempionatiga olib bordi. Ularning safari olti hafta davom etdi, kattagini pul sarflanishiga qaramay, ota-o'g'il munosabatlarini mustahkamlovchi kuchli tajriba bo'ldi.

Safardan qaytishda do'stimdan so'rashibdi: — Beysbol o'ynashni juda yaxshi ko'rasizmi) — o'q, — debdi do'stim. — Lekin men o'g'limni juda yaxshi ko'raman.

Kollejda professor bo'lib ishlovchi boshqa bir do'stim bilan o'smir O'g'li o'rtasidagi munosabati juda yomon edi.

Butun hayotini ilm-fanga bog'lagani tufayli, bu do'stim O'g'li bor vaqtini aqlini rivojlantirish o'rniga, jismoniy mehnatga sarflayotganini yoqtirmasdi. Shuni qayta-qayti ta'kidlayverib, o'g'lini xafa qilardi.

Qilgan ishidan afsuslanganda, munosabatlariga qandaydir depozit kiritishga urinar, lekin bu besamar ketardi. Vaziyat shunga bordiki, otasining do'stona imo-ishoralarini ham bola rad etish, qiyoslash va baho berishning yangi shakli sifatida qabul qila boshladi. Munosabatlardagi ishonch tobora kamayib bordi. O'rtadagi achchiq aloqa do'stimning yuragini parchalardi.

Bir kuni unga boshqa kishi muhim deb bilgan narsani siz ham ahamiyatli deb topishingiz kerakligi to'g'risidagi tamoyilni so'zlab berdim. Do'stim buni yuragiga juda yaqin oldi va vaziyatga boshqa tomondan qaray boshladi.

Oradan hech qancha vaqt o'tmay, u o'g'lini uy atrofiga Buyuk Xitoy devorining miniatyurasini qurishga jalb qildi.

Ular birgalikda, shu loyiha ustida bir yarim yil yelkama- yelka ishladi.

Munosabatlarni mustahkamlovchi ushbu tajriba bilan o'g'il hayotdagi fazasini o'zgartirdi va aqlini rivojlantirish bosqichiga kirdi. Eng muhimi, ota- bola o'rtasidagi aloqalar janjal nuqtasi emas, balki xushchaqchaqlik va kuch manbaiga aylandi.

220 ka O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI Biz o'zgalarning istagi yoki ehtiyojini shaxsiy fikrimizdan kelib chiqib muhokama qilamiz; o'z Mishlarimizni o'zgalarning xulq-atvoriga qaratamiz; o'zaro Munosabatlar uchun depozitni ham o'z yoshimiz, davrimizdan Kelib chiqib tanlaymiz. Agar tanlovimiz o'zga insonga ma'qul kelmasa, buni rad etish sifatida qabul qilamiz Sh qo'l siltab ketamiz.

Shunday oltin qoida bor: KSizga qanday muomala qilishlarini istasangiz, o'zgalarga shunday muomala qiling, Bir qaraganda bu qoidadan so'zingizga ravo ko'rt an narsani — boshqalarga ham ilining) degan ma'no chiqadi. Lekin, o'ylashimcha, uning mohiyatida ksizni tushunishlarini istasangiz, unda siz ham tushunib munosabatda bo'lingo degan chaqiriq mavjud.

Muvaffaqiyatli onalardan biri aytgandek: (Bolalar bilan bir xil munosabatda bo'ling, har biriga alohida shaxs sifatida qarang).

2, KICHIK NARSALARGA DIQQAT QARATISH.

Oz bo'lsa ham, mehribonlik va xushmuomalalik katta ahamiyatga ega. Qo'pollik, hurmatsizlik va qattiqqo'llikning eng kichik ko'rinishi esa katta ishonchsizlikni keltirib chiqarishi mumkin. Munosabatlarda kichik narsaning o'zi bo'lmaydi.

Ancha yillar avval, ikki o'g'lim bilan birga o'tkazgan oqshom yodimda. Bu bizning doimiy tashkillanadigan ota- bola uchrashuvi bo'lib, gimnastika, qo'l jangi, xot-doglar, apel'sin sharbati va kinoni qamrab olardi.

Xullas, barcha rejalarni birma-bir bajarib, kinoga borgan edik. Kinoning yarmiga yetganda to'rt yashar o'g'lim Shon o'rindiqa uxlab qoldi. Uning akasi — olti yashar Stefan uyg'oq edi va biz fil'mning qolgan qismini birga ko'rdik. Kino nihoyasiga yetgach Shonni qo'limda ko'tarib, mashinaga olib chiqdim va orqa o'rindiqa ohista yotqizdim.

Tun juda sovuq edi, shuning uchun pal'tomni olib, kichik o'g'limning ustini o'rab qo'ydim.

221 11 TI QISM. OMMAVIY G'ALABALAR . Uyga yetib kelgach, tezda Shonni ko'tarib, karavotigi yotqizdim. Barchasini kuzatib turgan Stefan xam pijamasini kiyib, tishlarini yuvdi va o'rniga yotdi. Men bugungi oqshom haqida suhbatlashish maqsadida uning yeniga chuzildim.

— Xo'sh, Stefan, senga yoqdimi² — Ha.

— Maza qildingmi² — Ha.

— Senga bajargan qaysi ishimiz ko'proq yokdi³ — Bilmadim. Trampolindan sakrash, shekilli.

— O, albatta. Havoda har xil tryuklar bajarish judi qiziq bo'ldi-a³² Negadir Stefan so'zlashishga uncha moyillik bildirmadi. Xuddi o'zimga o'zim gapirayotgandek edim.

"O'g'limdagi o'zgarishdan ajablandim. Chunki, odatda, qiziq ish bajarsak, u doimgidan ko'proq gapirardi. Ochig'i, biroz hafsalam pir bo'ldi. Nimadir noto'g'ri bo'lganini his qildim; Stefan kinodan chiqib, uyga kelguncha miq etib og'iz ochmagandi. y Kutilmaganda Stefan yonboshiga o'girilib, menga teskari qarab yotib oldi. Hayron bo'ldim, biroz qaddimni ko'tarib, unga qaraganimda, bolamning ko'z yoshdan ho'l bo'lgan yuziga ko'zim tushdi.

— Nima gap, o'g'lim³ Nima bo'ldi² U menga o'girildi-yu lablari va iyagi titragancha, iztirob bilan so'radi: — Dadajon, agar sovqotsam, meni-yam pal'tongiz bilan o'rab qo'yasizmi⁷ "Usha oqshom birga o'tkazgan vaqtimiz davomida, Stefan uchun eng esda qolarligi — anglanmagan ravishda ukasiga ko'rsatgan mehrim edi.

Bu voqea men uchun juda katta saboq bo'ldi va hozirgacha ham shunday. Har bir inson ich-ichida juda yumshoq, nozik bo'ladi. Yosh yoki tajriba buni o'zgartirishiga ishonmayman.

222 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI Zohiran qo'pol ko'ringan har qanday kishining nozik xislarga limmo-lim to'la yuragi borligi shubhasiz.

3. VA'DALARNI BAJARISH.

Va'dani bajarish — juda katta depozit hisoblansa, pa'dani buzish ishonchsizlikni yetaklab keladi. Aslini olganda ham, ishonchni sindirish uchun kim uchundir juda muhim bo'lgan va'dani berib, uni bajarmaslikdan ko'ra kaggaroq sabab bo'lmasa kerak. Kelasi safar, yana va'da berilganda, avvalgi ishonchni topib bo'lmaydi. Insonlar odatda va'dalar poydevori ustiga umiddan uy qurishga moyil bo'ladi.

Ota sifatida bajarolmaydigan ishim uchun va'da bermaslik falsafasiga amal qilishga harakat qilaman.

Bundan kelib chiqib, va'da berayotganda yetti o'lchab bir kesaman, ehtiyotkorlikni saqlayman hamda va'damni bajarishga to'siq bo'ladigan ehtimollarni astoydil hisob-kitob qilaman.

Vaqtı-vaqtı bilan, shuncha urinishlarimga qaramay, va'damni bajarishga xalal beradigan kutilmagan vaziyatlar toz berib turadi. Bajara olmasam ham, o'sha va'daga jiddiy qarayman. Bunaqa vaziyatlarda, nima qilib bo'lsa ham va'da ijrosini ta'minlayman yoki shart-sharoitni batafsil tushuntirib, va'dadan meni ozod qilishlarini so'rayman.

Ishonchim komil, hamisha va'dangizni bajarish ko'nikmasini shakllantirsangiz, insonlar bilan o'zaro munosabatlarda ishonch ko'prigini barpo qilasiz. Bu, ayniqsa, farzandingiz bilan muloqotingizda qo'l keladi.

Masalan, o'g'lingiz siz istamagan biror ishni bajarishni istasa-yu, g'o'rlik qilib, siz ko'rayotgan salbiy oqibatni ko'zdan qochirayotgan bo'lsa, oddiygina qilib, xkBolam, shu ishni qilsang, oqibati bunday bo'ladiz, — deb ayting.

Agar o'g'lingizda va'dangizga, so'zlaringizga nisbatan mustahkam ishonch shakllangan bo'lsa, u albatta, gapingizga quloq tutadi.

223 12 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR 4. NIMANI UMID QILASIZ? Kasbiy yo'riknomani kim tuzishi bo'yicha rahbar bilan kelisha olmagan holatingizni. tasavvur qiling.

– Kasbiy yo'riqnomamni qayerdan olsam bo'ladi – deb so'raysiz siz.

– Yo'riknomani o'zing olib kelishingni kutayotgandim, — deydi rahbaringiz.

= Nima qilishimni aytish sizing vazifangiz deb uylagandim.

– Albatta, bunday emas. Esingdan chiqdimi, en boshidayoq, ishni qanday bajarish o'zingga bog'liq deb ogohlantirgandim? – To'g'ri. Lekin ish sifati menga bog'liqligini nazarda tutaysiz deb tushunganman buni. Lekin hozir nima ish qilishimni ham bilmayman hatto.

Umumiy maqsad yo'lidagi noaniq umidlar muloqot va ishonch sifatiga putur yetkazadi. Bunday vaziyatda, ma'lum vazifani bajarib, rahbaringiz yoniga kirsangiz, quyidagicha muloqot bo'lishi mumkin: — Xuddi aytganingizdek bajardim. Mana hisobot.

– Yana qanaqa hisobot? Maqsad – muammoni hal qilish edi, tahlil qilib, hisobot yozish emas.

– Lekin men maqsadimiz muammoning sababini aniqlash, shu orqali uni schishni boshqa birovga topshirish deb o'ylabman.

Bu kabi suhbatlar har birimizning boshimizdan o'tgan, shunday emasmi? – Siz aytdingizki...

– Hecham-da. Men aytdimki...

o'q, unday demadingiz...

– Aniq-tiniq qilib tushuntirdim...

= Buni hatto og'zingga ham olmadim...

– Lekin kelishuvimiz bo'yicha...

Deyarli barcha munosabatlardagi qiyinchiliklarning ildizi rol' va maqsadlar borasidagi tushunmovchiliklarga 224 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI (yurib taqaladi. Gap nima haqida ketmasin – ishda kim yima vazifa bajarishi; qizingizga xonani tozalashini qanday aytishingizdan tortib, baliqni kim boqishiyu kim ixlatni tashlab kelishigacha bo'lgan masalalarda noaniq umidlar hamisha tushunmovchilikka, hafsala pir bo'lishi yot oxir-oqibat ishonchning so'nishiga olib keladi.

Aksariyat umidlar yashirin holda bo'lib, ochiqchasiga bayon qilinmaydi, lekin kishilar shu umidlarga suyanadi.

Turmushda, masalan, erkak va ayol bir-birining er-xotip sifatidagi roldan yashirin umidlari bo'ladi. Garchi ular muhokama qilinmasa-da, ba'zan bajaruvchi tomon butunlay bexabar bo'lsa ham, bu umidlarni bajo etish yirik depozit yaratadi; ularni puchga chiqarish esa o'rtadagi ishoichni sindiradi.

Shuning uchun har qanday yangi munosabat boshlanishida barcha umidlarni aniqlashtirib oling. Kishilar bir- biriga umidlar orqali hukm chiqara boshlaydi. Agar ularning asosiy umidlari chippakka chiqsa,

zaxiradagi ishonch g'oyib bo'ladi. Ko'pincha, boshqalardan kutayotgan umidlarimiz barchaga ravshan ko'rinib turadi deb o'ylaymiz na katta xatoga yo'l qo'yib, salbiy oqibatlarni keltirib chiqaramiz.

Demak, kimdan nima kutayotganingizni eng boshidayoq ayiqalashtirib oling. Boshida bunga ko'proq vaqt ketsa ham kelajakdagi vaqt va quvvatni tejab qoladi. Umidlar aniq bo'lmasa, kishilar oddiy tushunmovchiliklarga o'ralashib qoladi, bu esa shaxsiy to'qnashuv va muloqotdagi uzilishlarga sabab bo'ladi.

Umidlarni aniqlashtirish uchun ba'zan katta jasorat kerak. Aksariyat hollarda, o'zaro umidlarni muhokama qilmay, turli nomutanosibliklarni ko'rmaganga olib, hammasi yaxshi bo'ladi degan umidda yashash va ishlash osonroq tuyuladi.

5, TO'G'RILIK QILISH.

To'g'rilik – ishonchni mustahkamlaydi va boshqa turli 225 13 Sh.i ki "OMMAVIY G'ALABALAR OZI tuzlarning asosi sanaladi.

barcha tri yennr kamligi kuchli ishonch o'rnatish yo'lidag TUShuts ; "nishlaringizni yo'q qiladi. Kishila, iu I baja ini kichik narsalarni esda tutishi. B o'talari ULar ish. I va umidlarni bajo keltirishi m " kin B " Zaxira anda ikkiyuzlamachi bo'lsa, Rey rin T "ga argtnind muvaffaqiyatsizlikka uchrayvera, " iborat ilik samimiylikdir, ammo faqa ri aytganda. Samimiylik – haqiqatni o'zi, ti O'lishug" so'zlarimizning real hayot bilan " , Mmoslats dir. To'g'rilik esa real hayotni so'z. u UMIDla mrishikinlir. ya'ni va'dalarni Bedana Du 7.) ro'yobga chiqarishimiz va hk. raisi Tan 2- eaivalo shaxsning o'zi bilan, qolav : ik To'r o'ri bo'lishini talab etadi. y M yo'q bo' ali KNING eng muhim belgilaridan b o'.

bo'ladi. an insonlarga sadoqatni saklamikoz k6— bo'lgan. Zi hozir bo'lmaganlarni himoya qils ia aa Tas yerning ishonchini qozonamiz, anti, xozir Gapim; y Chur qiling, ikkimiz xoli suhbatla K ketdi. Aylanib, rahbarimizni tanqid II gaplari " haqda o'zi hozir bo'lganda mast 45, ikkala ' gapirib tashladik. Endi o'ylab m gan sizning iz urishib qolsak nima bo'ladi B so'rish qilaman. "mchiliklaringizni boshqa birov bila na yda XUDDI shu . unki rahbarimiz ortidan kiitishadaniar 7 TOzingi iay qilgandik. Siz tabiatimdan xaba, ki yog'diri 3a shirin gapirib, ortingizdan Kraria guvoh bo'lga" voqifsiz. Shunday qilganimg; Alla M.a chekd a o'zingiz munosa ba ikkiyuzlamachilikdir. Bu o'rtamiz Yana yosh ishonch zaxirasini quradimi"7 xati ar avvur qiling. Ikkimiz xoli koltaminizda ba'zi f "tani tanqid qilishni boshladingiz Men Laringizga qo'shilishimni aytaman, shu bilan 226 80nNRYaRGKGKINRIII I, K'i::Yeg ———e-eFFYurFO'o'X—YuT(:eeYe O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI birga, ikkimiz to'g'ri rahbarning yoniga borib, vaziyatni o'nglash uchun samarali taqdimot qilishini so'raylik degan taklif kiritaman. Shu vaziyatda, kimdir sizni menga ortingizdan yomonlasa, qanday reaksiya bildirishimni bilib olishingiz mumkin bo'ladi.

Boshqa bir misol. Tasavvur qiling, siz bilan munosabat qurishga urinyapman. Suhbat asnosida, kimdir menga ishonib aytgan gapni sizga sotib qo'yaman. K Aslida buni aytmasligim kerak ediz, deyman men, xlekin siz do'stim ekansiz. Xo'sh, boshqa kishiga xiyonat qilish orkali ishonchingizni oqlay olamanmi7 Yoki menga aytajak g'aplaringizni boshqalarga ham tarqatishim mumkinligini o'ylab ko'rasizmi7 Shu kabi ikkiyuzlamachiliklar yak ishonchini qozonish uchun depozitdek ko'rinsa ham, aksincha xizmat qiladi. Kimningdir sirini boshqa birovga aytib, vaqtinchalik lazzat – oltin tuxumni olishingiz mumkin, lekin bu g'ozii bo'g'ish evaziga bo'ladi. Shu ketishda davom sangiz, g'oz ham o'lib qoladi, siz ham oltin tuxumdan butunlay mosuvo bo'lasiz.

O'zaro bog'liq sharoitda to'g'rilik quyidagicha bo'ladi: siz hammaga bir xil tamoyil asosida munosabat qilasiz.

Shunda odamlarning sizga ishonchi ortadi. Boshlanishida Samimiylik va to'g'riligingiz bilan davradagi salbiy fikrga qarshi borishingiz ularga yoqmasligi mumkin.

Ko'pchilikda qarshilik uchun yetarli jasorat yo'q, shu babli aksariyat odamlar kamida jim turishni, yoki g'iybatga qo'shilishni, boshqalarning ortidan qo'shib yomonlashni afzal ko'radi. Shunday bo'lsa ham, uzoq muddatli munosabatlarda insonlar sizga ishonadi, chunki hamisha samimiy va to'g'ri bo'lganingizni ular biladi. Siz o'z fikringizni bildirib, haqiqatni himoya qila olasiz.

Ishonchli bo'lish – sevimli bo'lishdan ko'ra yuksakroqdir.

O'ylashimcha, uzoq muddatli munosabat mobaynida ishonchli bo'lish sevimli bo'lish degani hamdir.

in insoningiz 227 14 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Ug'illarimdan biri – Joshua juda yosh paytlarida menga tez-tez qalbimni larzaga soladigan savollar berardi. Kingadir jahl qilsam, sabrsizlansam yoki qo'pol bo'lsam, o'g'lim o'zini qo'yarga joy topolmay qolardi; Shunday vaqtlari u samimiy javdiragan nigohlarini ko'zlarimga tikib: – Dada, meni yaxshi ko'rasizmi? – deb so'rardi. Murgak farzandim ongida KDadam kim bilandir munosabatda tamoyillarni buzyapti. U menga ham shunday munosabat qilishi mumkinmikanish), degan savol aylanardi.

Ham o'qituvchi, ham ota sifatida bir narsani tushunib yetdim: to'qson to'qqiz kishining yuragiga kalit yuzinchi – eng ko'p sabrimizni sinaydigan kishiga bo'lgan munosabatimizda ekan. Bir kishiga qilgan munosabatingiz, to'qson to'qqiz kishiga qanday munosabatda bo'lishingizni oshkor etadi.

To'g'rilik, shuningdek, yolg'on, ayyorlik, boshqalarning meniga daxldor har qanday suhbatdan qochishdir. Ta'rifda keltirilgandek, Kaldash maqsadidagi har qanday muloqot yolg'ondir. Xoh so'zlarimiz bilan, xoh xatti-harakatimiz bilan muloqot qilaylik – agar to'g'ri bo'lsak, yolg'on hech qachon maqsadimizga aylanmaydi.

6. SAMIMIY UZR SO'RASH, KHissiyot bankondan ksarmoya yechib olish) – munosabatlardagi ishonchini poymol qiluvchi biror salbiy ish qilish deganidir. Bunday xatoga yo'l qo'yganda avvalo samimiy uzr so'rash kerak. Shundagina hisobingiz qayta to'ldiriladi.

(Men nohaq edim).

(Men qo'pollik qildim).

KMen hurmatsizlik bildirdim).

kSizni ranjitganimga chin yurakdan afsusdaman), KDo'stlaringiz oldida sizni noqulay ahvolga solib qo'ydim. Men faqat yaxshilik qilmoqchi edim. Kechiring meni) 228 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI Qilgan xatosi uchun achinish tufayli emas, balki chin ko'ngildan kechirim so'rash – kuchli fe'l-atvor talab etadi.

Aql bilan kechirim so'rash uchun, shaxsda ichki fundamental tamoyillari va qadriyatlariga ishonch, xotirjamlik hissi mujassam bo'lmog'i zarur.

Ichki xotirjamlik hissidap mosuvo odamlar chin qalbdan kechirim so'ray olmaydi. Ular bundan o'zini juda o'jiz his qiladi; kkimdandir kechirim so'rasam, men o'ta yumshoq va nozik ko'rinaman, boshqalar bundan

foydalanib qolishi mumkin), degan fikr ularning miyasiga joylashib oladi. Ko'rib turganingizdek, ularning xotirjamligi boshqalarning fikriga bog'liq bo'lib, bunday insonlar boshqalar nima deb o'ylashidan hamisha cho'chib yashaydi.

Qolaversa, ular qilgan xatosini oqlashga doim bahona topadi; o'zini haq, o'zgani nohaq deb biladi. Shuning uchun hatto kechirim so'raganda ham, buni yasama va soxta bajaradi.

KAgar chindan ta'zim qilmoqchi bo'lsangiz, egilibrok ta'zim qilingu, – deydi sharq maqoli, Shunga muvofik, haqiqiy depozit bo'lishi uchun kechirimingiz samimiy jaranglashi lozim.

Leo Roskin shunday deb o'rgatadi: kAslida, o'jiz insonlarning qahri qattiq bo'ladi. Muloyimlik faqat kuchli insonlarning qo'lidan keladi).

Bir kuni tushlik vaqti uydagi ofisimda sabr-bardosh haqida yozib o'tirgan edim. Yo'lak bo'ylab bolalarning u yoqdan-bu yoqqa yugurgani, baqir-chaqir shovqinlari qulog'imga chalinar ekan, sabrim tugab borayotganini his qildim.

Kutilmaganda o'g'lim Devid vannaxona eshigini daranglatib, bor ovozda qichqira boshladi: klchkariga kirgiz meni) Ichkariga kirgiz B.

Sabr kosam to'lib, ofisdan chiqdim va Devidga qizishib gapira ketdim: – Devid, meni qanchalik bezovta qilayotganingni 229 15 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR tushunyapsanmi) Bunaqa ahvolda diqqatim bo'linishi, ijod qilishim naqadar qiyinligini bilasanmi? Hoziroq xonangga bor! O'zingni qanday tutish kerakligini anglamaguncha o'sha yerda o'tirt. Gaplarimni eshitgan o'g'lim qattiq ranjidi va xonasiga kirib, eshikni qarsillatib yopdi.

Men atrofga qaradim va boshqa muammoga ko'zim tushdi. Yo'lakda o'g'illarimdan biri cho'zilib yotardi, So'rab bilsam, ular eni to'rt metrlik yo'lakda futbol o'ynashayotgan ekan. O'yin davomida bir o'g'lim ikkinchisini tirsagi bilan turtib yuborgan. Devid bo'lsa, nam sochiq olish uchun vannaga yugurgan. Lekin katta qizim Mariya yuvinayotgani uchun eshikni ochmagan. Devid shu sabab eshikni ochishni talab qilib qichqirgan.

Vaziyatni butunlay boshqacha tushunib, behuda qizishib ketganimni anglab yetgach, kechirim so'rash uchun darhol Devidning yoniga kirdim.

Eshikni ochishim bilanoq, u menga qaramasdan turib: – Sizni kechirmayman – dedi.

– Nega endi, o'g'lim? – so'radim men. – Rosti, akangga yordam bermoqchi bo'lganingni bilmagandim. Nega meni kechirmaysan? – Chunki o'tgan hafta ham xuddi shunaqa qildingiz, – javob qaytardi u. Buni quyidagicha tushunish mumkin edi: kDada, ishonch zaxirangiz tugab bo'ldi. Hozir qilgan xatongiz tufayli kirib qolgan boshi berk ko'changizdan sizni hech narsa olib chiqolmaydi).

Samimiy kechirim so'rash – depozit yaratadi; qayta- qayta so'ralgan kechirim esa nosamimiylik belgisi bo'lib, hisobingizdagi mablag'ni kechib olaveradiz. Bularning barchasi munosabatlar sifatiga ta'sir qilmay qolmaydi.

Xato qilish bir narsa, xatoni tan olish butunlay boshqa masala. Odamlar odatda noto'g'ri xulosalar tufayli qilingan xatolarni kechiradi; lekin qasddan, yomon niyatda, yomon maqsadda qilingan xatolarni, birinchi xatoni 230 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI mag'rurona oqlash sabab yuzaga kelgan galdagi xatoliklarni aslo kechirmaydi.

MUHABBAT VA HAYOT QONUNLARI Manfaatsiz muhabbatdan depozit yaratganimizda, muhabbatning birlamchi qonunlari asosida yashaganimizda, boshqa odamlarni ham shunday yashashga undaymiz. Boshqacha aytganda, boshqalarni chin ko'ngildan, shartsiz yaxshi ko'rsak, ularning o'zini xotirjam va xavfsiz sezishiga, shuningdek, qadr-qimmatini, o'zligi va to'g'riligini tan olishiga yorlam beramiz. Bu orqali ularning tabiiy o'sish jarayonini rag'batlantirib, hayotning qonunlari – hamkorlik, Shiky intizom, to'g'rilik asosida yashashini osonlashtiramiz; bizning shartlarimiz va cheklovlarimizdan kelib chiqib emas, aksincha, ichki buyruqlariga bo'ysungan holda umr kechirishiga imkon beramiz. Bu – biz o'zaro munosabatlarda juda bo'shang va yumshoqko'ngil bo'lib ketamiz degani emas.

Shunday fikrlashning o'zi aslida ishonchni susaytiradi.

Albatta, biz maslahat beramiz, boshqaramiz, ma'lum cheklovlar o'rnatamiz. Lekin nima bo'lishidan qat'iy nazar, yaqinlarimizni yaxshi ko'rishda davom etamiz.

Muhabbatning birlamchi qonunlarini buzsak – muhabbatga sirtmoq solib, shartlar ko'ysak, boshqa odamlarni hayotning birlamchi qonunlarini buzishga undagan bo'lamiz; ularni reaktiv, hujumkor vaziyatga tashlab qo'yamiz. Bunda ular o'zining bizdan alohida, mustaqil shaxs ekanligini isbotlashi zarurdek His qiladi.

Lekin aslida ular mustaqil bo'lmaydi, balki qarama- qarshi qaram bo'ladi. Qarama-qarshi qaramlik – balog'at chizig'ining eng quyida joylashgan karamlik turi hisoblanadi. Shunday qilib, qarama-qarshi iisonlar judayam reaktiv, deyarli dushmanga markazlashgan, Ya khuquqlarizni himoya qilish tashvishida tyuruvchi bo'li qoladi. Ular ichki buyruqlarini tinglab, faxrlanishdan ko'ra, alohida shaxsligini boshqalarga isbotlash istagi bilan yonadi. Isyon – aqlning emas, yurakning tugunidir.

231 16 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Bu holatda yechim yaratishdadir.

Ancha avval, j – manfaatsiz muhabbat depozitlarini uda obro'li universitetda bo'lim boshlig'i bo'lib ishlovchi do'stim bor edi. U O'g'lini shu maktabda o'qishiga imkoniyat yaratish maqsadida bir necha yil tayyorgarlik ko'rdi, pul to'pladi. Lekin, vaqti-soati yetganda, o'g'il bu maktabda o'qishdan bosh tortdi.

Albatta, bu do'stimni qattiq tashvishga soldi. Obro'li o'qishni tamomlash, shubhasiz, farzandining kelajagiga foydali bo'lardi. Qolaversa, ushbu universitetda o'qish oilaviy an'anaga aylangandi; oilaning uch avlodi shu maktabga qatnagan edi. Xullas, do'stim o'g'lini fikridan qaytarish uchun Har narsa qilib ko'rdi – yalindi, do'q qildi, suhbatlashdi; farzandini tinglab, tushunishga urindi.

Ular duch kelgan vaziyat manfaatli muhabbat hisobiga sodir bo'lgandi. O'g'il ich-ichidan shuni his qildiki, dadasining obro'li universitetda o'qitish istagi o'g'lini alohida shaxs yoki sevimli o'g'il sifatida ko'rishdan ustun edi. Shuning uchun o'g'il O'z shaxsiyati, mustaqil fikri borligini isbotlash uchun otasiga qarshi bordi.

Vaziyatni tahlil qilgan do'stim buni tushunib yetdi va qurbonlik keltirishga qaror qildi — u manfaatli sevgidan voz kechdi. Do'stim o'g'li uning gapiga kirmay, boshqa maktabni tanlashini yaxshi bilardi; shunday bo'lsa ham, u rafiqasi bilan bolaga bosim o'tkazm qanday qarorga kelishidan qat'iy nazar, farzandini yaxshi ko'rishini aytdi. To'g'ri, buni amalda bajarish oson bo'lmadi. Sababi do'stimning ta'lim borasidagi qadriyatlari yurak-yuragiga singib ketgandi. Qolaversa, ular o'g'li tug'ilgandan beri uning qayerda o'qishini rejalab kelardi.

Shu tariqa, ota-ona qayta murakkab jarayonini boshdan muhabbatning tabiatini angla bola bilan muloqot qilib, aslikka, ssenariylashning juda t kechirdi; manfaatsiz Sh yo'lida ter to'kdi. Ular ishlarining mazmuni

va 232 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI sababini tushuntirdi. So'ng uning qarori ini biylar munosabatlariga zarracha ta'sir krsalongi ini qildi. Do'stim va rafiqasi bu ishni bol rom o'z iznlariga yurgizish maqsadida kksayerlan fe'l-atvor hamda shaxsiy rivojlanishning gi kengaytmasi sifatida, ongli ravishda amalga ki O'sha vaqt, bola aytarli hech narsa demadi. kanyoin ga shakllangan manfaatsiz muhabbat paradigmasi 24 "Bir uning bu xatti-harakati hech nimani o'yeziinao tur haftadan so'ng, o'g'il otasi tanlagan o'qish xoli ra aytdi. Do'stim bu javobga mutlaqo tayyor bo'l M zun uning qarorini hurmat qilib, manfaatsiz dan ik ta Davom etdi. Nihoyat, taranglashgan vaziyat yumshab, ziga tushgan edi.

" "Biroz muddat o'tgach, qiziq hol yuz berdi. misqol shaxsligini isbotlashga, o'z fikrini o'tkazish kash qolmagach, bola ich-ichiga nazar solib, aa universitetga borishni istashini tushundi. hidi keyin o'qishga hujjat topshirib keldi, buni dadasi: kana ma'lum qildi. Do'stim esa o'g'lining ia dand risin qabul qilib, manfaatsiz muhabbatini ko'rsati " ri tapom etdi. Ota sifatida u nihoyat manfaatsiz yaxshi ko'r: o' o'rganib olgandi. i Shri kotibi Dag Hammarsheld bir vaqtlar meri bayonot bergandi: kOmmani qutqarish Mulla jonlik mehnat qilgandan ko'ra, o'zingizni alohida sh Xor rivojlanishiga bag'ishlasangiz, haqiqiy oliyja o'ladiz. .

" Chuqur ma'noga ega bu jummalarni o'kaldg kishi kuniga sakkiz, o'n soatlab vaqtini sinchi ni va odamlarga sarflaydi, biroz o'z rafiqasi, O's Nr o'Rin yoki hamkasbi bilan chuqur, samarali munosabat rin doim paysalga soladi degan fikr keladi. Ksinch ma'lum munosabatni qayta tiklash uchun fe'l-a torlan oliyjanob fazilatlar – ko'proq jasorat, kudr.

233 17 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR kamtarlik talab qilinadi.

Tashkilotlarga maslahatchi bo'lib ishlagan yigirma besh yillik faoliyatim davomida ushbu bayonotning naqadar to'g'ri ekaniga qayta-qayta amin bo'ldim. Tashkilotlardagi ko'plab muammolarning ildizi rahbarlar o'rtasidagi murakkab munosabatlarga borib taqaladi. Masalan, bosh direktor bilan ijrochi direktor orasidagi tushunmovchilik butun kompaniyaga ta'sir o'tkazadi.

Bunday vaziyatga e'tibor qilmay, ko'pgina loyiha va odamlar uchun astoydil ishlashni davom ettirishdan ko'ra, muammolarga tik boqib, ularni hal qilish uchun chinakam insoniy fazilat talab etiladi.

Hammarsheldining iqtibosiga birinchi marta ko'zim tushganida bir tashkilotda ishlardim. U yerda o'ng qo'l yordamchim bilan kelisholmas edim; ishdagi maqsad va vazifalarimiz, boshqaruv bo'yicha umidlarimiz bir-biriga to'g'ri kelmasligini tan olishga kuchim yetmasdi. Shuning uchun xunuk oqibatlardan qochib, bir necha oy murosas yo'lini tutgandek bo'ldim. Bu jarayonda ikkimizning ichimizda ham bir-birimizga nisbatan noroziliklar avj olib bordi.

Olomonga emas, bir insonga o'zpi bag'ishlash haqidagi fikrni o'qiganimda, munosabatlarni qayta qurish fikri menga qattiq ta'sir qildi va buni yordamchim bilan sinab ko'rishga qaror qildim.

Imkon qadar fe'l-atvorimni mustahkamlashga urina boshladim, boisi barchasini ochiq muhokama qilish va ba'zi narsalarga rozi bo'lish oson emasligini bilardim.

Yordamchimning kelishini hayajon ichra titragancha kutganim hanuz yodimda. U kuchli fe'l-atvorga ega, o'z haqligiga ishonadigan odamdek ko'rinardi. Fe'liga chidash qiyin bo'lsa ham, uning kuchi va qobiliyatlariga muhtoj edim. Barchasiga oydinlik kiritib olish maqsadida tashkillaydigan suhbatimiz munosabatlarimizga battar salbiy ta'sir qilib, yordamchimni yo'qotishdan cho'chir edim.

Xullas, kutilgan uchrashuvga ruhan tayyorgarlik ko'rdim.

234 B Shum O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI Unga nima demoqchi ekanligimni mashq qilib o'tirmadim, balki ichki tamoyillar va qadriyatlarimga quloq soldim.

Ana shunda muloqot uchun zarur bo'lgan kuchni his qildim.

Nihoyat uchrashdik. Meni tamoman lol qoldirgan narsa shu bo'ldiki, yordamchim ham uchrashuvga xuddi men his qilgan tuyg'ularni boshdan kechiribdi. U butunlay o'zgargan, qattiqqo'lligi va hujumkorligidan asar ham qolmagandi.

Ikkimizning boshqaruv uslubimiz butunlay o'zgacha edi va bu butun tashkilotga ta'sir qilayotgandi. Suhbatda ikkimizning kelishmovchiligimiz tufayli paydo bo'lgan muammolarni ochiq tan oldik. Shu tariqa bir necha marta samimiy suhbat qurdik va har safar ichkarida qolib ketgan.

muammolarni ko'tarib, o'zaro hurmat ruhida hal qilishga mu vaffaq bo'ldik. Munosabatlarimiz shu qadar yaxshilanib ketdiki, yakdil jamoaga aylandik, ish samaradorligimiz esa bir necha barobarga oshdi.

Biznes, nikoh yoki oilani samarali yurgizish uchun zarur bo'lgan birdamlikni yaratish shaxsiy kuch va jasurlik g'alab qiladi. Munosabatlarni rivojlantirishda, fe'l- atvordagi oliyjanoblik va jasurlik o'rpini texnik yoki boshqaruv mahorati egallay olmaydi. Har bir qadamimizda, hayot va muhabbatning birlamchi qonunlariga amal qilib yashashimiz juda muhimdir.

MUAMMO – IMKONIYAT O'ng qo'l yordamchim bilan bo'lib o'tgan hodisa menga o'zaro bog'liqlikning yana bir paradigmasini o'rgatdi. Bu paradigma muammoga qanday qarashimiz bilan bog'liqdir.

Men bir necha oy kayfiyatim buzilmasin deya undan qochishga urindim. Ammo ayni shu muammo yordamchim bilan mustahkam munosabat o'rnatib, birdam jamoaga aylanishimiz uchun imkoniyat yaratdi.

Fikrimcha, o'zaro bog'liq munosabatlarda, har qanday muammo bir imkoniyat bo'lib, hissiyot bankida hisob raqamlari ochishga ko'mak beradi.

235 18 vositasi sifatida qa O'rtasida muloqot tabi a-ona tana rachliy tinglashga, yordam berishga hamish; No ra nushid bilan kelgan bolasiga m berish, kunini ali O'rniga, kBolamga yordam = ish va munosaba r ni binar ajoyib imkoniyat, kenirii.

ia aliyy arz ishYn almashinuvi bo'ladi. Farzand o'z Kara asi jiddiy qarayotganini his il} : Mulabbiiga ega ekanligini tuyadi; ular O'rtasi, 4 6 Mana Trikitari mustahkamlanadi. cha tabida nari kad o'z kuchiga ega. Ushbu- kari; gan savdo shoxo o'z tin nish mustahkam sadoqat adir bog'i Ya ham, hodiari nin muammosiga, hatto arzi mas bo'lsa "oshi lar bir IMKONIYAT – mijoz bilan munosaba bi yati sifatida qaraydi. Ular yumsh " kanish ish muzga, Xaridorga ma'qul shaklda ok Ular kani sa " ko'lda aa ni Xurmatini shu qadar joyiga kun KUNI yushqa do'konga borishni hatto xayoliga Ta'minottTa'minot vos itasi muvozanati sama- radorlik ka erishish muammol uchun zarurlig a ini bi RA sifati Rimizni samaradorlikni oshi, 8 ilsak, o'z da qadrlay olamiz. rish imkoniyati O'z ARO BOG'LIQLIK KO'NIKMALARI Hissiyo d t yodda s bankidagi hisob ko'nik – bosh aqlagan xolda. Skoo Fakalaar paradigmasini malarni o', y 5 g'alabalarg; l rga elt.

tsqa inso o'rganishga kirishamiz. Ommaviy ran nla al ishlash demakdi; R Mani muvaffaqiyatli Jaarii O'zaro bog'liqdi r. Bu jarayonda ko'pikmalar sama da ikni qanday ta'minlashiga guvoh bo' arali o'lamiz, 236 O'ZARO BOG'LIQLIK PARADIGMALARI ich-ichimizga yopishib qolgan noto'g'ri fikrlash, opamiz.

QLIKNING ENG Shuningdek, Nyuto'g'ri xatti-harakatlarimizdan xabar t Bundan tashqari, samarali o'zaro bog'li uyukori cho'qqisiga faqat chinakam mustakil insongina yeta Yulishiga guvoh bo'lamiz. Hammaga ma'lum (Yutuq-yutuq qat bilan tinglashu yoki kMuammoga ijodiy yondashish) kabi usul va texnikalarni qo'llash bilan Ommaviy g'alabalarga erishib bo'lmaydi. Chunki bu texnikalar shaxsiyatga e'tibor qaratib, fe'l-atvorni yida Ommaviy g'alabalar muzokarasi), kDiq ko'zdan qochiradi. Keling, Ku Ko'pikmalarini batafsil ko'rib chiqaylik.

237 19 TO'RTINCHI KO'NIKMA: (YuTUQ- YuTUQ), RUHIDA O'YLANG SHAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOIYILLARI Biz kOltin qoidauni xotiramizga muhrladik; keling, endi hayotimizga tatbiq qilaylik.

EDVIN MARKA o'ramining prezidenti menga xodimlari esda muammolik sustligidan shikoyat qildi.

xuddi – lelr aaiioni kl Oriagi, ularning hammasi bir tanu bir jon bo'lib birlashmaydi. Anikbilri ai a y aman, aga ichini kaziridan ko'proq natijalarga ni muvosabatlar ra moni hal qilish uchun insonlararo turi ishlab chiqa olasizmi? — Muammo nimada o'zi — mi yoki paradigmadada m ada o'zi — odamlarda: ra radigmadada a past bo'lganidan, Hissiyot tahlil qilib, Reikki xursni berdim Veit xoda ai iai rang ildiziga qaraymiz. Nega Bi y behamjihatli ia yung Re.

i B asiz2 "moi dan mukofot yo'q, — dedi prezident ichib ni xodimlarim birlashib ish qilsa roq uladi.

— Shundaymi? — deb so'radim. O afisha osilgan edi. Unda bi, surati tushirilgan bo'lib, fisdagi parda ortida r yo'lakda yugurayotgan otlar har bir otning yuzi O'rpida 238 Yo SHAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOIYILLARI ishxonadagi boshqaruvchilarning chehrasi aks etgandi.

Yo'lak oxirida esa Bermud oroli, moviy osmon va qumloq sohilda sayr qilayotgan sevishtanlar tasvirlangan ertakmonand reklama osig'liq edi.

Prezident haftada bir marta boshqaruvchilarni to'plab, bahamjihat ishlashga undardi: — Kelinglar, yagona maqsad yo'lida birlashamiz) Shunday qilsak, bir olam pul ishlaymiz — u shunday deb pardani tortar, afishani ko'rsatardi. — Kim Bermudga sayohatni yutib olmoqchi) Prezidentning bu xatti-harakati bir gulni parvarishlab, boshqa gulning o'sishini kutishga o'xshar, shu asnoda (Ruhii muhit o'zgarmas ekan, xodimlarni ishdan bo'shatamani degandek edi. U hamkorlik istardi; ko'l ostidagi xodimlarni birga ishlashi, fikr almashishi va barobar foyda topishiga hayrixoh edi. Lekin xatti-harakati bilan xodimlarni bir-birlariga qarshi qo'yardi.

Chunki uning taklifi bo'yicha bir boshqaruvchining muvaffaqiyati, boshqalarining muvaffaqiyatsizligi evaziga kelardi.

Insonlar, oilalar, bizneslar va boshqa munosabatlardagi aksariyat muammolar singari, bu kompaniyaning muammosi ham buzuk paradigma tufayli kelib chiqqandi. Prezident raqobat muhiti yaratib, hamkorlikka undamoqda edi. Bu usuli ish bermagach, u xodimlarini birlashtirish uchun tezkor davo — yangi dastur istab qolgan edi.

Shuni unutmang, kDaraxtning ildizini o'zgartirmasdan turib, mevani o'zgartira olmaysiz). Ishchilarning munosabati va xatti-harakatini o'zgartirishga urinish bu xuddi daraxtning barglarini silkishga o'xshaydi.

Shunday qilib, biz hamkorlikning qiymatini oshiruvchi axborot va mukofot tizimini ishlab chiqish orqali shaxsiy va tashkiliy mukammallikni butunlay yangicha tarzda yaratishga e'tibor qaratdik.

239 20 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Siz biror kompaniyaning rahbari bo'lasizmi yoki qorovuli, farqi yo'q, mustaqillikdan o'zaro hamjihatlikka qadam qo'ygan oningiz yetakchi rolga kirasiz; boshqalarga ta'sir ko'rsatadigan o'ringa ko'tarilasiz. To'rtinchi ko'nikma — (Yutuq-yutuq) ruhida o'ylash esa shaxslararo samarali yeyotakchilikning asosiy kaliti hisoblanadi.

INSONLARARO MUNOSABATNING OLTI PARADIGMASI Yutuq-yutuq — bu texnika emas; u insonlar o'rtasidagi munosabatning butun boshli falsafasidir. Aslida, u munosabatlarda uchraydigan olti paradigmadan bittasi hisoblanadi. Muqobil paradigmalar quyidagilardan iborat: YuTUQ-YuTUQ MAG'LUBIYaT-MAG'LUBIYaT YuTUQ-MAG'LUBIYaT YuTUQ-YuTUQ YoKI MUROSASIZLIK YuTUQ-YuTUQ Yutuq-yutuq — shaxslararo munosabatlarda doimo o'zaro foydani ko'zlaydigan qalb va ong chegarasidir. TOtuq-yutuq paradigmasining ma'nosi shuki, bunda shartnomalar yoki yechimlar o'zaro manfaatli, Har ikki tomon uchun birdek qoniqarli bo'ladi. Yutuq-yutuq yechimi bilan barcha tomonlar Qarorni yakdil qabul qiladi va harakat rejasiga sodiq qoladi. Yutuq-yutuq hayotni jang maydoni emas, aksincha, Hamkorlik makonidek ko'radi. Ko'p odamlar ikkilik mezonda fikrlashga moyildir, masalan: kuchli-kuchsiz, yumshoq-qahrli, yutuq- mag'lubiyat singari. Biroq bunday fikrlash mutlaqo noto'gridir. U tamoyilga emas, kuch va mavqega asoslanadi. Yutuq-yutuq — muvaffaqiyat hammaga yetadi, bir kishining yutug'i ikkinchisining mag'lubiyati evaziga kelmaydi degan paradigma asosida shakllanadi.

Yutuq-yutuq uchinchi variantning mavjudligiga ishonchdir. (Bu qaror seniki ham emas, meniki ham emas — 240 ShAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOYILLARI u xar ikkisidan yaxshiroq, mukammalroq bo'lgan qarordir).

- MAG'LUBIYaT Kuk paradigmasining Mukobili IUK, mag'lubiyat paradigmasidir. Bu — poyga fa Van hisoblanib, shunday fikrni ifodalaydi: kAgar Falaba qilsam, sen mag'lub bo'lasan. ga Yetakchilik uslubida, yutuq-mag'lubiyat jiorinr { nlashuvdir: kMen aytganimdek bo'ladi; sening ryiriy inobatga olinmaydiz. Yutuq-mag'lubiyat naradin ish mavjud odamlar o'z mavqei, kudrati, Shaaafon imkoniyatini ishga solib, nima qilib bo'lsa ham ayt kild iga odatlanib qoladi. .

za tashkari go'dakligidanoq na karooaanirioy roligmasi singdiriladi. Bu spenariyni O'sha oila birinchi dasturchi rolini bajaradi. Bir farzand shan bilan qiyoslanganda, munosabatlardagi sabr, tush ga " yoki muhabbat quriy boshlaydi; bolalar o'zo'zidan ka mag'lubiyat ruhida tarbiyalanadi. Oiladagi isfchiy bolalarga ma'lum manfaat asosida berilsa, muha m nalik qilish uchun nimadir bajarishga to'g'ri kisa Ular o'zini ortiq qadrli va sevimli his na Kilriyatni o'z kalbidan emas, balki tashqaridan — ki kiyosan topadi. y Ken 9 ota-onasining har tomonlama kunlab.

Kuvvatlashiga muhtoj murg'ak bolakay manfda l muhabbatga duch kelsa nima bo'ladi" Uning ongi va yuri yutuq-mag'lubiyat paradigmasi qolipiga solinib, "u Isoyeda shakllanadi. Bolada kAgar akamdan zo'rroq bo'lsa y ota-onam meni ko'proq yaxshi ko'radi), kOta-onam meni singlimdan kamroq yaxshi ko'radi. Ularga qadrli emasman) b ar g'ujg'on o'ynaydi.

shar chin O'n tra laqaiing yana bir quchli asosi Tengdoshlar guruhi hisoblanadi. Bola birinchi o'rinda (ta-onasi, so'ng tengdoshlari tomonidan qabul kaliti, Ko'llab-quvvatlanishni xohlaydi. Bolalar ba'zan qanchali) 241 21 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR shafqatsiz bo'lishi barchamizga ayon. Odatda ular o'z me'yor va umidlaridan kelib chiqib, kimnidir qabul qilsa, boshqani butunlay rad etadi. Bu o'z o'rnida rad etilgan bola ongiga yutuq-mag'lubiyat paradigmasini chuqurroq singdiradi.

Keyin ta'lim dargohlari keladi. Bu yerdagi me'yoriy taqsimotga ko'ra sizning a'lo bahongiz boshqa o'quvchining qoniqarli bahosi evaziga keladi; bolaning ichki dunyosiga hech qanday ahamiyat berilmay, faqat akademik ijrosiga qarab baholanadi. Mana bu kabi suhbat har birimiz bilan yuz berishi mumkin: – Sizni ota-onalar majlisida ko'rib turganimdan mamnunman. Qizingiz Kerolayn bilan faxrlansangiz arziydi. U eng yaxshi o'quvchilar kuchli o'ntaligiga kirdi.

– Bundan juda xursandman.

– Lekin o'g'lingiz Jonnida ishlar yaxshi emas. Uning ko'rsatkichlari judayam past.

— Rostdanmi? Qanday dahshat: Uni nima qilsak bo'ladi") Xo'sh, bu qiyosiy ma'lumotlar ortida aslida nima yotganini qayerdan bilamiz? Ehtimol, Jonni bilim olishga bor kuchini sarflagandir? Balki Kerolayn zo'r bermasdan erishgandir bu natijaga" Kim ko'proq harakat qilgan" Afsuski, bolalarni imkoniyat darajasiga qarab baholashmaydi. Ularni boshqalar bilan taqqoslab baholashadi. Va bu baholar muayyan ijtimoiy qadriyatga ega bo'lib, ular imkoniyat eshiklarini ochishi yoki yopishi mumkin. Ta'lim jarayonining asosida hamkorlik emas, raqobat yotadi. Darvoqe, bolalarning maktabdagi o'zaro hamkorligini kko'chirmachilik) sifatida ko'rish odat tusiga kirgan.

Yutuq-mag'lubiyat ssenariysining yana bir kuchli dasturchisi – sport sanaladi, ayniqsa, yuqori sinf yoki kollej yillarida. Bu davrda ko'pincha bolalar ongida hayot – bu katta o'yin, unda kimdir yutadi, kimdir mag'lub bo'ladi; g'alabaga erishish uchun, albatta, raqibingni mag'lub 242 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI QILISHi Zabur) degan paradigma rivojlanadi.

YuTUQ-mag'lubiyat paradigmasining galdagi manbai qonuNDIr. Biz huquqiy jamiyatda yashaymiz. Odamlar muammoga duch kelsa, xayoliga keladigan birinchi fikr – sudga berish, kimningdir mag'lubiyati hisobiga kg'alaba KOZONISH bo'ladi. Biroq hujumkor ong egalari na HAMJIHAT va tsa yaratuvchan bo'la oladi.

Albatta biz konunga muhtojmiz, aks hol, buziladi. Qonun odamlarga omon qolish imkonini beradi, lekIP ULarii birlashtirmaydi. Eng yaxshi holatda u kelishUVga olib keladi. Qonunchilik qarama-qarshi tushunChaga asoslanadi. Keyingi yillarda advokatlar Va HUQUQshunoslik maktablarida tinchliksevarlik muzoKaRalari olib borish, yutuq-yutuk texnikasidan Foydalanish. xususiy sudlarga murojaat qilishga da'vat QILUVChI Terlensiya shakllanmoqda. Bu tendensiya yakuniy SCHIMNI Ta'minlamasa ham, yutuq-mag'lubiyat ruhida fikrlash Muammosidan odamlar tobora ogoh bo'layotganini anglatadi.

Albatta chinakam raqobat mavjud vaziyatlarda YuTUK-MAG'lubiyat qo'l kelishi mumkin. Biroq hayotning ASOSIY Qismi musobaqadan iborat emas. Biz har kuni TURMUSH O'rtog'imiz, farzandlarimiz, do'stlarimiz bilan musobaqalashishga majbur emasmiz. kTurmushingizda odatda Kim g'olib bo'ladi") degan savol juda kulgili eshitiladi. shunday emasmi? Agar ikkala tomon ham g'alabaga Erishmasa, unda ikkisi ham birdek mag'lub bo'ladi.

Biz Hayotimizning katta qismi bir-biriga o'zaro bog'liq bo'lgan Dunyoda yashaymiz. Siz istagan natijalar – siz va boshqalar orasidagi hamkorlikka bog'liq. Yutuq-mag'lubiyat paradIGMasi esa har qanday hamkorlikni yo'qqa chiqaradi.

MAG'Luviyat-YuTUQ Shunday insonlar borki, ularda mag'lubiyat-yutuk paraDIG masi shakllangan. Bu quyidagi fikrlarda namoyon bo'ladi: da jamiyat 243 22 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR {Men yutqazaman, siz g'alaba qozonasizi.

(Men bilan istaganingizni qiling).

(Meni oyog'imdanda chaling. Hamma shunday qiladi).

(Men omadsizman. Doim shunday bo'lgani).

(Men tinchliksevarman. Tinchlikni saqlash uchun har narsaga tayyorman).

Mag'lubiyat-yutuq, yutuq-mag'lubiyatga qaraganda yomonroqdir, chunki unda hech qanday standartlar, talablar, kelajak haqida umidlar bo'lmaydi. Bu paradigмага amal qiluvchi insonlar boshqa shaxslar yutug'iga o'rganib qoladi.

Ular boshqalarning irodasiga osongina bo'ysunadi; o'z hissiyotlarini ochiq aytishga deyarli kuchi yetmaydi.

Mag'lubiyat-yutuq bo'yicha sdasturlangan) insonlar muzokaralarda doimo ikki yo'lni ko'radilar — yo yon bosish, yoki ishdan voz kechish. Bu paradigмага moyil yetakchilar juda beparvo yoki har narsaga ruxsat beruvchi bo'ladi.

Mag'lubiyat-yutuq — kiyaxshi odamu bo'lishni anglatadi, lekin kiyaxshi odam) doim ham samarali bo'lavermaydi.

Yutuq-mag'lubiyat paradigmalari odamlar mag'lubiyat- yutuq paradigmalari kishilar bilan ishlashni istaydi, sababi ular mag'lublardan kuch oladi. Bunda kg'oliblar) atrofda gilarining kamchiligidan xursand bo'ladi va o'z yutug'ini boshqalarning ojizligi ustiga quradi.

Leikin asosiy muammo shundaki, mag'lubiyat-yutuq tipidagi insonlar hissiyotlarni ichida saqlab, qalbiga ko'mib yuradi. Ifoda etilmagan hislar esa hech qachon o'lmaydi; ular tiriklay ko'miladi va vaqti kelib xunukroq ko'rinishda qaytib chiqadi.

Psixosomatik kasalliklar, xususan, nafas olish, asab va qon aylanish tizimidagi muammolar — yig'ilib qoladigan xafagarchilik, chuqur umidsizlik va ruhiy tushkunlikning qayta tirilishidir. Haddan tashqari g'azab yoki jahl, arzimagan narsalarga qizishib ketish va shafqatsizlik ham kko'milgan) hislarning bosh ko'tarishi hisoblanadi.

244 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI Hissiyotlarini muntazam jilovlash kun kelib odamning o'ziga ishonchi, qolaversa boshqalar bilan munosabatlari sifatiga ta'sir qiladi. Yutuq-mag'lubiyat va mag'lubiyat- yutuq paradigmalari har ikkalasi shaxsiy xavotirga asoslangan bo'lib, juda zaif pozitsiya sanaladi. To'g'ri, qisqa muddatli munosabatlarda yutuq-mag'lubiyat ko'proq natijaga erishadi. Chunki bunga amal qiluvchi insonlarda iqqo'llik va tartib bo'ladi. Mag'lubiyat-yutuq esa boshidanoq ojiz va tartibsizlik asosiga quriladi.

Ko'plab rahbarlar, boshqaruvchilar va ota-onalar bir paradigmadan ikkinchisiga ko'chib yuradi. Masalan, tartibsizlik va iptizomsizlik vaqtida ularning jahli chiqib Yutuq-mag'lubiyatni yoqadi. Jahldan tushib, aybdorlik hissin boshdan kechirganda esa Mag'lubiyat- yutuq ruhiga kiradi.

MAG'LUBIYaT-MAG'LUBIYaT Yutuq-mag'lubiyat paradigmasidagi ikki odam — ikkita qaysar, o'ziga bino qo'ygan shaxslar to'qiashsa, natija mag'lubiyat-mag'lubiyat bo'ladi. Ikkala tomon ham yutqazadi.

Ikkala taraf ham bir xilda qasos olish alangasida yonadi va qasos aslida ikki tomoni tig'li qilich ekanligini unutib qo'yadi.

Men bir ajrimning guvohi bo'lganman: sud hukmida er bor mol-mulkini sotishi va yig'ilgan mablag'ning teng yarmini xotiniga berishi kerak edi. U o'n ming dollarli avtomobilini besh mingga sotib, ikki yarim mingini sobiq rafiqasiga berdi. Sobiq rafiq shikoyat arizasi bilan sudga murojaat qilganda, taftish ishlari o'tkazildi va er barcha mol-mulkini xuddi shunday sotgani va taqsimlagani aniqlandi.

Ba'zilar dushmandan xayolini ololmaydi, asosiy istagi raqibini mag'lub qilishdan iborat bo'lib qoladi.

Buning uchun hatto o'zlariga zarar keltiradigan usullardan ham tap tortmaydi.

Mag'lubiyat-mag'lubiyat – tunganmas mojaro, abadiy urush 245 23 ShQISM. OMMAVIY G'ALABALAR Falsafasidir.

ba shaiinniaaa — ichki yo'nalish hissi; suli aa shualarga o'ta qaram insonlarning falsafasi, r rning o'zlari baxtsiz bo'lganliklari uchun barchi eissi: bo'lishi kerak deb o'ylaydilar. Hech ni g'olib Ulmasa, mag'lub bo'lish unchalik dahshatli emas, axir, YuTUQ ha Yana bir umumiy muqobil paradigma shunchaki yutuq haqoda o'ylashdir. Yutuq paradigmasiga ega insonlar uchun shqalarning mag'lubiyati ham, yutug'i ham ahamiyatsiz Ular uchun eng MI – arining aklariga erishish uchun eng muhimi – o'zlar; ist; r. r . U: il ishi, a eti Tanlov yoki raqobat hissi yo'q bo'lganda kundalik muzokaralarda odatda eng yaxshi yondashuv g'alabi qozonishdir. G'alaba paradigmasi bilan yashovchi kishi Uz maqsadlariga erishish haqida o'ylaydi; boshqalarning maqsadlari to'g'risida bosh qotirib o'tirmaydi.

QAYSI PARADIGMA ENG MA'QULI2 Hozirgacha muhokama qilgan paradigmalarimizdan - Yutuq-yutuq, yutuq-mag'lubiyat, mag'lubiyat-yutuq va g'alaba — qay biri samaraliroq" Javob – vaziyatga bog'liq. Agar siz futbolda yutayotgan bo'lsangiz, demak, ikkinchi taraf mag'lubiyatga uchraydi. Yoki siz yirik kompaniyaning bir mintaqaviy ofisidan minglab kilometr uzoqlikdagi boshqa mintaqaviy ofisda ishlaysiz. Bu ofislar o'rtasida sizning biror bir funksional aloqangiz yo'q. Ushbu vaziyatda, biznesni rag'batlantirish uchun yutuq-mag'lubiyat Ruhida raqobat o'rnatishni istashingiz mumkin. Lekin bu raqobat xodimlar orasidagi hamjihatlikni yo'qotishini, Ular ongida kmening g'alabam, sening mag'lubiyating) degan fikrni shakllantirishini istamasangiz kerak Agar siz munosabatlarni qadrlasangiz va o'rtadagi masala siz uchun ahamiyatli bo'lmasa, ayrim vaziyatlarda mag'lubiyat-yutuq yondashuvini tanlab, (Munosabatlarimiz Oldida mening nima xohlashim muhimmas. Keling; bu safar 246 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI O'ich aytgan yo'lni tanlaylik), – deysiz. Agar siz g'alaba Kilopish uchun vakt va kuch sarf qilsangiz, boshqa yuksak Kilriyatlarni oyoqosti qilishingiz mumkin. Ehtimol, Nnuk bunga umuman arzimasa.

Yana shunday vaziyatlar bo'ladiki, siz faqat Yuyalaba qozonish haqida kayg'urib, boshqalar bilan Munosabatingizni butkul yoddan chiqarasiz. Misol uchun, Farzandingizning hayoti xavf ostida bo'lsa, atrof-muhit, Mrofdagilar siz uchun ahamiyatsiz bo'lib qoladi. Eng Keragi — farzandingizni qutqarish Ko'rib turganingizdek, tanlov doimo vaziyatga bog'liq bo'ladi. Eng asosiysi – vaziyatni to'g'ri baholashdir.

Aksariyat holatlar, aslida, o'zaro bog'liq bir butunlikning qismidir. Shunday ekan, yutuq-yutuq haqiqatan ham besh texnika ichida yagopa ma'qul variantdir.

Yutuq-mag'lubiyat paradigmasi bilan uzoqqa bormaysiz, chuiki siz bilan to'qnashuvda g'alaba qozongan bo'lsam-da, bu menga nisbatan his-tuyg'ularingiz, qarashlaringiz va o'zaro munosabatlarimizga jiddiy salbiy ta'sir ko'rsatadi.

Misol uchun, sizning kompaniyangizga mahsulot yetkazib beraman. Biror muzokarada o'z shartlarimni majburan o'tkazib, o'z istagimga erishishim mumkin. Biroq keyin menga qayta murojaat qilasizmi? Albatta, yo'q. Qisqa muddatli g'alabam uzoq muddatli mag'lubiyatga sabab bo'ladi.

Demak, o'zaro bog'liq Yutuq-mag'lubiyat uzoq muddatli munosabatlarda mag'lubiyat-mag'lubiyatga aylanadi.

Xo'sh, muzokara yakunida noilojlikdan mag'lubiyat- yutuqni tanlasam-chi? U holda, siz o'zingiz istagan patijaga erishasiz. Bu siz bilan ishlashga, shartnomani bajarishga bo'lgan munosabatimga qanday ta'sir qiladi? Salbiy, albatta. Ichki noroziligim sababli vazifamni sidqidildan bajarmayman. Kelgusi muzokaralarga eski jarohatlarim bilan qaytaman. Siz va kompaniyangiz haqidagi salbiy fikrlarim tarqalib ketishi mumkin, chunki sanoatdagi yana ko'plab boshqa kompaniyalar bilan 247 24 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR ham ishlayman. Shunday qilib, biz yana mag'lubiyat, mag'lubiyatdamiz. Bu esa hech qaysi vaziyat uchun munosib) yechim bo'lolmaydi.

Agar men o'z g'alabamga e'tibor qaratib, sizning nuqtai nazarangizni inobatga olmasam, o'rtamizda samarali munosabatlar uchun hech qanday asos bo'lmaydi.

Uzoq muddatli munosabatda ikkimiz ham g'alabi qozonmasak, ikkovimiz ham mag'lub bo'lamiz. Shunin uchun yutuq-yutuq — hamkorlik muhitida yagona yo'ldir.

Bir marta chakana savdo do'konlari tizimi prezidentiga konsul'tatsiya berishimga to'g'ri kelgan. U menga: — Stiven, yutuq-yutuk g'oyasi ancha qiziqarli, biroq haqiqatga yaqin emas, — dedi. — Biznes dunyosi o'rmop qonuni asosida yashaydi. Har doim kimdir yutadi, kimdir yutqazadi. Bu qonunga rioya qilmasangiz, hech qanday yutuqqa erisha olmaysiz.

— Yaxshi, — deb javob berdim. — Xaridorga nisbatan yutuq-mag'lubiyat paradigmasini qo'llab ko'ring. Bu haqiqatga yaqinmi? — Xo'sh... yo'q.

— Nega? — Men xaridorlarimdan ayrilib qolaman.

— Yaxshi. Mag'lubiyat-yutuq bo'yicha ishlasangiz-chi; mahsulotingizni ustama qo'ymay sota olasizmi — Yo'q. Daromadsiz savdo bo'lmaydi.

Shu tarzda turli muqobil paradigmalarni ko'rib chiqdik va yutuq-yutuq yagona foydali yondashuv bo'lib chiqdi.

— Yutuq-yutuq mijozlar bilan ish berishi mumkin, — tan oldi suhbatdoshim. — Biroq yetkazib beruvchilar bilan emas.

— Yetkazib beruvchilar bilan o'zaro munosabatda o'zingiz mijoz hisoblanasiz. Nima uchun bu yerda ham xuddi shu tamoyil ish bermasligi kerak — Yaqinda xaridorlar va do'kon egalari bilan ijara shartnomalarini qayta ko'rib chiqdik, — dedi u. — Va yutuq- 248 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI yutuq yondashuvini tanladik. Biz ochiq, oqilona, ikkala tomon uchun munosib qarorga to'xtaldik. Biroq ular bu ishimizni zaiflik sifatida ko'rib, bizni ship-shiydon qilishdi.

— Nima uchun yutuq-mag'lubiyatni tanladingiz? — Siz tushunmadingiz. Biz aynan yutuq-yutuqqa asoslandik.

— Axir boyagina sizni ship-shiydon qilishganini aytdingiz-ku? — Xuddi shunday. .

– Bu degani siz magʻlub boʻldingiz, shundaymi? – Ha.

– Ular esa gʻalaba qozondilar – Toʻgʻri.

– Xoʻsh, bu qanday nomlanadi? U Yutuq-magʻlubiyat holatini yutuq-yutuqdek qabul qilganini tushunib yetganida, dahshatga tushdi. Biz magʻlubiyat-yutuqning uzoq muddatli oqibatlarini koʻrib chiqdik: koʻmilgan hissiyotlar, oyoqosti qilingan qadr- qimmat, gʻazab, xafagarchilik. Ha, ushbu vaziyatda har ikkala tomon magʻlub boʻlgandi.

Prezident haqiqatan ham yutuq-yutuq yondashuviga asoslanganida edi, u shartnoma muddatini uzaytirgan, ijarachini diqqat bilan tinglagan, shundan keyin oʻz nuqtai nazarini aniq-ravshan bildirgan boʻlardi. To ikki tomon ham boshidanoq istagan Uchinchi qaror – ularni birlashtiruvchi muayyan schim topilguncha yutuq-yutuq ruhiga sodiq qolardi.

YuTUQ-YuTUQ YoKI MUROSASIZLIK Agar kishilar baribir kelisha olmasalar, unda ular uchun yutuq-yutuqning ancha yuqori darajasi boʻlgan yana bir paradigma – yutuq-yutuq yoki muzokarani bekor qilish tanlovi qoladi.

Muzokarani bekor qilishning maʼnosi shuki, agar biz ikkimiz uchun birdek foydali yechim topolmasak, oʻz 249 25 Sh QISM. OMMAVIY GʻALABALAR xohishimizga koʻra muzokarani bekor qilamiz. Hech qanday umid, hech qanday bitim boʻlmaydi. Men, aytaylik, sizni ishga yollamayman yoki maʼlum loyiha yuzasidan hamkorlik qilmaymiz, sababi qadr-qimmat borasidagi tushunchamiz va oldimizga qoʻygan maqsadlarimiz bir-biriga mos kelmaydi. Keyinroq hafsalamiz pir boʻlganidan koʻra hamkorlikni umuman boshlamaganimiz maʼqul.

Xayolingizda muzokarani bekor qilish varianti boʻlsa, oʻzingizni qushdek sigil his qilasiz, chunki odamlarni oʻz istaklaringiz yoʻlida manipulyatsiya qilishingizga hojat qolmaydi. Siz ochiq boʻlasiz; kelishmovchiliklar ildizini topishga urinib koʻrasiz.

Muzokarani bekor qilish imkoniyatingiz borligini bilganingizda siz vijdonan: kMeni faqat yutuq-yutuk varianti qopiqtiradi. Men gʻalaba qozonishni xohlayman, ammo siz ham gʻalaba qozonishingiz kerak. Yolgʻon orqali maqsadga erishish niyatim yoʻq – bu baribir oshkor boʻladi va munosabatlarimizni yakson qiladi. Boshqa tomondan, ustingizdan bosib oʻtishim sizga ham yoqadi deb oʻylamayman. Keling, yutuq-yutuq variantiga erishaylik, Bor kuchimizni sarflaymiz, Agar hech narsa chiqmasa, oʻz yoʻlimizdan ketamiz. Keyin vijdon azobida qolgandan koʻra, yaxshisi umuman bitimni tuzmagan maʼqul. Ehtimol, keyingi safar kelisha olarmiz? Yutuq-yutuq yoki KMuzokara bekor qilinadi) konsepsiyasi bilan tanishuvidan koʻp vaqt oʻtmay kompmoter dasturlari yaratish boʻyicha kichik bir kompaniya prezidenti men bilan oʻz tajribasini boʻlishdi.

– Biz yangi dasturiy taʼminotni ishlab ChiQDIK va bir bankka besh yillik shartnoma asosida sotdik. Bank rahbari dasturga juda qiziqayotgandi, lekin xodimlar uning qarorini uncha maʼqullamagandi.

Bir oydan keyin bank prezidenti prezident oldimga kelib: – Bu dasturiy taʼminot menga maʼqulmas, Yordamchilarim gardi. Yangi 250 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI bir ovozdan bu yangi dasturni eplolmasligini aytishyapti.

Ularga bosim oʻtkazolmayman, – dedi. " y Kompaniyam oʻsha vaqtlarda jiddiy moliyaviy qiyinchiliklarni boshidan kechirayotgandi. Shunga qaramay, yutuq-yutuq tamoyilini qoʻllashga ahd qildim.

Bizda konversiya to'g'risida shartnoma bor, – dedim men prezidentga. – Bankingiz bizning dasturdan foydalanishga kafolat bergan. Biroq sizning muammolaringizni Tushunamiz va shartnomani bekor qilib, depozitlarni kaytarishga tayyormiz. Kelajakda qandaydir dasturiy ta'minot kerak bo'lib qolsa, yana bizga murojaat qiling, dedim.

Sakson to'rt ming dollarlik shartnomani axlatga uloqtirgandek edim. Bu moliyaviy suiqasdga o'xshardi.

Lekin shuni his qildimki, ushbu tamoyil to'g'ri bo'lsa, kelajakda bunday pozitsiya foydali bo'ladi. y Uch oydan keyin bankning yangi prezidenti qo'ng'iroq qildi: – Men ma'lumotlarni qayta ishlash tizimini yangilamoqchiman, — dedi u, — va siz bilan hamkorlik qilishni xohlardim.

Shunday qilib, u ikki yuz qirq ming dollarlik shartnoma imzoladi.

Yutuq-yutuqdan boshqa har qanday tamoyil etrami-kech, o'z salbiy asoratini ko'rsatadi. Bu asoratning qiymati Ehtiyotkorlik bilan ko'rib chiqilishi kerak. Agar siz yutuq- yutuqqa erisholmasangiz, ko'p hollarda muzokarani bekor qilish maqsadga muvofiqroq. i Yutuq-yutuq yoki muzokarani bekor qilish oilaviy munosabatlarda hissiy erkni ta'minlaydi. Aytaylik, ular qanday fil'm ko'rish masalasida kelisha olmasa, muzokara bekor bo'lib, hammaga to'g'ri keladigan boshqa ishni taplash mumkin. Bunda kimdir boshqa birovning hisobiga lazzatlanish imkoni bo'lmaydi.

Oilasida birgalikda qo'shiq kuylashni odatga 251 26 OYILLARI "4 } YeTAKChILIK TAM Sh QISM. OMMAVIY GALABALAR SHAXSLARARO aylantirgan bir do'stim bor edi. U bolaligidan musikani yaxshi tushunar, liboslar tikar, pianino chalib jo'roni bo'lar va konsertlar tashkillashtirardi.

Farzandlarning yoshi ulg'aygani sari musiqaga bo'li ta'bi o'zgardi, o'z fikri paydo bo'la boshladi. Ularni boshqarish qiyin bo'lib kolgandi.

Ko'p yillar davomida chiqishlar uyushtirib kelgan Yan konsertlari qo'yilgan dam olish maskanlarida yasho)ChI yoki farzandimni tashlab yoshi katta kishilar ta'bini yaxshi bilib qolgan do'stim muammolar vaqtida, rafiqam mayman (undan ko'ra, o'z g'oyalarining bolalarga ma'qul kelmasligini anglardi. { ketib, muzokarani bekor kunini kichikroq shakli Shunga qaramay, ularning qaror qabul qilish jarayonili murosa qilaman. Bu chasi kr Liil yutuq-yutuq yoki teng hukuqli ishtiroki hamda o'zini namoyon qilish bo'ladi). Biroq boshqa ko'pla 1 foydalanish mumkin. Bu huquqini tan olardi. kMuzokarani bekor qilishudag' Yoagi Shu sababdan, do'stim yutuq-yutuq yoki muzokarani har ikkala tomonga erkinlik bekor qilish usulini tanladi. U bolalariga barchaning YuTUQ-YuTUQNING BYeSh O'LChAMI rozi bo'lishini istayotgani, buning iloji bo'lmasa, o'zini Yutuq-yutuk ruhida o'ylash – kobiliyatlarni — O'Z- namoyon qilishning boshqa yo'llarini izlashga to'g'ri kelishi "o'nikmasidir. U insonlardagi qo taqil irodani, haqida aytdi. Natijada har bir kishi o'z his-tuyg'ulari t NA ini anglash, tasavvur, vijdon va mustaz aro foydani g'oyalarini erkin ifoda etib, yutuq-yutuqqa erishish uchun dariy o'zaro o'rganish, o'zaro ta'sir va o'zar birlashdi. Chunki ular tortishuv va ziddiyatdan biror ish ham qamrab oladi. chun kishidan katta chiqarib bo'lmasligini tushungan edi. O'zaro manfaatlarni yaratish ; bu ayniksa, yutuq- Yutuq-yutuq yoki muzokarani bekor qilish – har qanday jasorat va e'tibor talab etiladi; yaqqol 7 loqotimizda biznes yoki tadbirkorlik faoliyatini boshlashda eng ma'qul mag'lubiyat ruhidagi odamlar bilan mu: uslubdir. Davomli biznes munosabatlarida, ayniqsa, y o' 1, oilaviy biziss yoki 1 qarigan iborani etishda, karat it kelin ehtimolini oldindan tan aro bilan birga, o'zaro munosabatlarga 32 ar tilik ilinjida, avvaldan maxsus shartnomalar rin ik, muzokarani bekor qilish varianti to'y kelmaydigan vaziyatlar ham bo'ladi. Masalan, shaxslararo yetakchilik o' 4 - N seziladi. takchilik tamoyillarini dustlik asosida bunyod etilgan yoki oilaviy biznesda esa Bu ko'nikma shaxslararo St2 marali

yetakchilikka muzokarani bekor qilish doim ham naf bermaydi. o'z ichiga oladi. Shaxslararo sa proaktiv tashabbus Uzaro munosabatlarni saqlab qolishga urinib, ba'zan U ishish uchun, oqilona nuktai nazar, pr drat zarur. Bu odamlar bir-biri bilan muzokara olib borishda davom er nolik va ku) yo'nalish, do: k 4) 6 rchasini tamoyilga markaz itirib beradi.

va xotirjamlik, shgan etadi. Ular og'izda yutuq-yutuqni gapirsa ham, ich-ichida xususiyatlarning ba mag'lubiyat-yutuq yoki yutuq-mag'lubiyat to'g'risida o'ylaydi.

shaxsiy yetakchilik shakllashir 0 muloqot jarayonida Bu esa odamlar va biznes uchun jiddiy muammolarni yuzaga Yutuq-yutuk tamoyili – o'zar keltiradi.

o' yotning bo'lib, u hayot muvaffaqiyatga erishish uchun muhim but 5 dinini I, 1q besh o'lchamini qamrab ola di. U ulainia ai j- batlar tomon siljiydi, na n a ai tamoyiliga asoslanga Muzokara bekor qilinmasa, yuqoridagi kabi bizneslar shunchaki yo'qqa chiqishi mumkin; yoki oxir-oqibat boshlanib, munos professional boshqaruvchiga yuzlanishga to'g'ri keladi. kelishuv yuz beradi. U yutuq-yutuq 252 253 27 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR tizimlar mavjud muhitda yuzaga keladi hamda jarayonni nazarda tutadi. Bir narsani yodda saqlash zarur: yutuq- mag'lubiyat yoki mag'lubiyat-yutuq tamoyili yordamida yutuq-yutuqqa erishib bo'lmaydi.

Quyidagi diagramma ushbu besh o'lcham bir-biriga qanday bog'langanini aks ettiradi. Keling, har bir.

o'lchamni birma-bir ko'rib chiqaylik.

FYE'L-ATVOR ra Fe'l-atvor – yutuq-yutuq tamoyili asosidagi hayotiy – falsafaning poydevori sanaladi va har-qanday munosabat shu poydevor ustiga quriladi. Quyidagi uch fe'l-atvor xislati yutuq-yutuq ruhida fikrlash uchun muhimdir. 1 TO'G'RILIK. Biz allaqachon to'g'rilikni qadriyat sifatida belgilab oldik. Birinchi, ikkinchi va uchinchi ko'nikmalar bizga shu xislatii saqlab, rivojlantirishda yordam beradi.

Qadriyatlarimizni aniq belgilab, tartibga solsak va shu qadriyatlar bo'yicha yo'l tutsak, va'da va majburiyatlarni bo'ynimizga olib, ijro etamiz, shu orqali o'zlikni anglash va mustaqil irodani rivojlantirishga erishamiz.

Yutuq aslida nimadan iboratligini – bizning tub qadriyatlaringizga aynan nima uyg'un kelishini bilmay hayotda g'alaba qozonishdan ma'ni yo'q. Agar o'zimiz va boshqalarga va'da berib, bajara olmasak, bitim tuzishdan ma'ni yo'q. Bu haqiqatni biz ham, atrofdagilar ham yaxshi biladi. Insonlar ikkiyuzlamachilikni sezadi va bundan himoyalanaadi. To'g'rilik esa – ishonch poydevorining tamal toshidir.

YeTUKLIK. Yetuklik jasorat va e'tibor o'rtasidagi muvozanatdir. Agar kishi o'z his-tuyg'u va e'tiqodini o'zga KISHINING his-tuyg'u va e'tiqodini hisobga olgan holda ifodalashga jasorat topa olsa, demak, u yetuk shaxsdir.

u Ishga qabul qilish, kasbiy o'sish yoki ta'lim uchun mo'ljallangan psixologik testlarni ko'rib chiqsangiz, ular shu turdagi yetuklikni baholash uchun yaratilganini tushunasiz. Bu xislat xoh iroda va hamdardlik muvozanati 254 ShAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOYILLARI, deb atalsin, xoh o'ziga ishonch va o'zgalarga hurmat muvozanati deyilsin yoki insonlar haqida qayg'urish va oldinga qo'yilgan vazifalar haqida qayg'urish muvozanati bo'lsin, xoh tranzaksion analiz tilida (Men yaxshi – sen yaxshi formulasida ifodalansin – mohiyati bir xil; men buni jasorat va e'tibor deb atayman.

Fe'l-atvordagi yetuklik xislatiga hurmat o'zaro muloqot, boshqaruv hamda yetakchilik nazariyalariga singib ketgan. U Ta'minot va Ta'minot vositasining yorqin timsolidir. Jasorat tilla tuxumga yo'nalgan bir paytda, e'tibor g'ozning parvarishiga qaratiladi. Samarali boshqaruvning asosiy vazifasi – barcha ishtirokchilarning st sifati va darajasini oshirishdan iborat.

Ko'pchilik qarshilantirish kategoriyasida, syoki-yoki) tarzida fikrlaydi. Agar siz yaxshi bo'lsangiz, demak, talabchan emassiz. Biroq yutuq-yutuq ham kyaxshi), ham ktalabchanulikni nazarda tutadi. Bu yutuqmag'lubiyatga qaraganda ikki barobar ko'proq degani. Yutuq-yutuqqa erishish uchun, siz nafaqat yaxshi, balki talabchan bo'lishingiz kerak; o'zgalarga nisbatan faqat hamdardgina emas, ishonchli ham bo'lmog'ingiz dardkor; siz nafaqat ehtiyotkor va sezgir, balki jasur ham bo'lishingiz kerak. Bunga erishish – jasorat va e'tibor o'rtasidagi muvozanatni ta'minlash — haqiqiy stuklikning mohiyati bo'lib, yutuq-yutuq uchun asos bo'ladi.

Agar mei jasur bo'lsam-u, e'tiborsiz bo'lsam, qanday paradigma bo'yicha o'ylayman) Yutuq-mag'lubiyat. Men kuchliman va o'z istaklarimpi birinchi darajaga qo'yaman.

Xohishlarimni ustun deb bilishga yetarlicha jasurligim bor va siznikiga butunlay befarkman.

Ichki yetukligim hali nokis ekanligidan, uni to'ldirish uchun o'z mavqeyim, obro'm, kuchim, yoshim kattaligi yoki elitaga taalluqliligimni pesh qilishim mumkin.

Agar boshqalarga o'ta e'tiborli bo'lsam-u, fe'limda jasorat yetishmasa, mag'lubiyat-yutuq paradigmasi. bo'yicha 255 28 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR fikrlayman. Sizning e'tiqodingiz va istaklaringizni inobatga olaman, biroq o'zimirini ifodalash uchun kuch yetmaydi.

Yutuq-yutuqqa yetishda yuksak jasorat va e'tibor birdsk muhim. Bunday muvozanat – yetuklikning chinakam timsoli sanaladi. Agar u menda bo'lsa, men tinglay olaman, chip qalbimdan tushuna olaman, shu bilan birga noto'g'ri fikrlarga qarshi chiqish uchun yetarli jasoratga ham ega bo'laman.

SYeROBGARCHILIK MYeNTALITYeTI Yutuq-yutuq uchun zarur bo'lgan uchinchi xislat bu – Serobgarchilik mentaliteti — kbarchaga yetadi).

paradigmasidir.

Ko'pchilik insonlarda men YeTISHMOVCHILIK MYeNTALITYeTI deb ataydigan xislat shakllangan. Ular hayotni bitta butun pirog misoli ko'radi; kimdir undan kattaroq bo'lak olsa, qolganlarga yetmaydigandek go'yo, Yetishmovchilik mentaliteti — nol paradigma bo'lib, hayotning pessimistik ko'rinishi sanaladi.

Yetishmovchilik mentaliteti mavjud insonlar qo'lidagi mablag', kuch yoki foydani boshqalar bilan bo'lishishgi juda qiynaladi. Shuningdek, ular atrofdagilarning muvaffaqiyatiga – hatto o'z oila a'zosi, yaqin do'stiniki bo'lsa ham – chin ko'ngildan, samimiy xursand bo'lolmaydi; kimdir kutilmaganda mashhurlik yoki boylikka yo'liqsa, xuddi uziniki evaziga kelgandek His qiladi. Bunday vaziyatlarda ularning tilidan tabrik so'zlar uchib chiqsa ham, ichlarida hasad olovi yonadi. Yetishmovchilik mentaliteti shakllangan kishilar qadr-qiyamatni taqqoslashdan topadi, boshqalarning muvaffaqiyati ularning qobiliyatsizligini anglatadi; ko'pgina talabalar a'lochi bo'lsa-da, faqat bir kishi kbirinchi raqamli) bo'lishi mumkin. kG'alabaga erishish ular uchun kkimnidir.

mag'lub qilish) degan ma'noni anglatadi.

Bunday mentalitetli insonlar boshqalarning baxtsi) 256 ShAXSLAGARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI o'lishiga zimdan umid qiladi: qo'rqinchli baxtsizlik bo'lmasa-da, adabini beradigan baxtsizlikni tilaydi.

Ular doim taqqoslaydi va musobaqalashadi, natijada bor kuch-g'ayratini atrofdagilar ustidan hukmron bo'lishga sarflaydi. y Ular o'zgalarni o'z yo'rig'iga solishni istaydi va shrofini o'zidan ojiz, hamisha khau deyidigan kishilar bilan to'ldirishga moyil bo'ladi.

Yetishmovchilik mentaliteti bilan yashaydigan insonlar uchun jamoa a'zosi bo'lish qiyin. Ular xilma-xillikka bo'ysunmaslik va itoatsizlik belgisi deb qaraydi.

Serobgarchilik mentalitet esa, aksincha, chuqur shaxsiy kadr-qimmat va xotirjamlik hissidan paydo bo'ladi. U nirog hamma uchun yotishini aks ettirgan paradigmadir.

Ushbu paradigma nufuzni, tan olinishni, daromadni, qaror kabul qilishni xotirjamlik bilan taqsimlaydi. Bu esa nigi imkoniyatlar, g'oyalar va ijodkorlik eshiklarini ochadi.

Serobgarchilik mentaliteti shaxsiy quvonch, mamnuniyat tilab chiqarib, birinchi, ikkinchi va uchinchi ko'nikmalar ijrosini ta'minlaydi. Qolaversa, shaxsni boshqalarning ichki fazilatlarini, proaktiv xususiyatini qadrlashga undaydi. Bu mentalitet o'zaro o'sish va rivojlanish uchun cheksiz imkoniyatlarni topadi va yangi Uchinchi Qarorni nratadi.

Ommaviy g'alaba — boshqa odamlar ustidan g'alaba degani emas. Bu qatnashchilarning barchasiga birdek foyda keltiruvchi samarali munosabatlarda muvaffaqiyatga erishishni anglatadi. Ommaviy g'alaba birgalikda ishlash, birgalikda muloqot qilish, yakka shaxs uddalay olmaydigan taifalarni birgalikda amalga oshirish deganidir.

()mmaviy g'alaba – serobgarchilik mentaliteti mevasi xisoblanadi.

YuOtuq-yutuq paradigmasini rivojlantirayotgan yutuq" Mag'lubiyat fe'l-atvorli insonlarga yutuq-yutuq ruhida 257 29 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR fikrl a u r. ovchi shaxslarni namuna sifatida biriktirib o'yish foydali ekaniga ko'p marta guvoh bo'ldim. Yutuq.

mag'lubiyat falsafa Yo o' afasi chuqur singdirilg u 5 an kishila o'ziga o'xshash odamla yu y amlar bilan muloqotda bo'lsa t sa, yutuq- yutuq paradigmasining a u u a amaldagi isbotini ko'ri. ko' ham imkoniyat bo'lmay, bo nniyoa lmaydi. Bu borada Anvar Sadat ilhom beruvchi biog —o' Raoionnn rafiyasi – ko'zlikni i o' zlabuni (Olovli aravalaru k. o'ki, a r kabi fil'mlar yoki sXo'; g: reyekiyy Ro o'rlanganlar) 'esalarni ko'rishni tavsiya etaman. Ularda tailar) yuotuq-yutuq namunalari aks etgan.

Bi s bddani y ra r ran yodda tuting: agar qalbimiz tub-tubiga aydigan bo'lsak – singdirilga y.

o' rilgan ssenariylar, o'rga xulq-atvor va xatti. ksanancha xatti-harakatlar ortida, har qa y to' B a, anday to'g'ri tamoyil singari yutu q VA ka a q-yutuq kaliti ham o'z hayo hayoti b mavjudligiga amin bo'lamiz. o'z mlniia MUNOSABATLAR Biz fe'l-a B. ning negiziga yutuq-yutuqqa yo'naltirilgan abatlarni quramiz va saqlaymiz yo a aqlaymiz. Hissiyot banki hisob raqami bu munos mi nosabatlarning mo.

ka b ohiyatidir. Ishonch bo'lm d , eng ko'pida murosaga kelamiz; ishonch bo'lmasa, a samimiy muloqotga, haqiqiy yaratuvchanlikka kirisha olmaymiz.

A " B jan kiarchi bankidagi hisob raqamimizdagi tarli bo'lsa, ishonch m. o'. " I uammo bo'lmaydi. Hi , garli bu 2 . Hisob raqamimizdagi yetarli depozitlar miqdori bir-birimizni q aT.q da Zukurxurmi. qilishimizdan

dalolat beradi. Biz shaxsiyat : vqega emas, mavjud masalalarga e'tibor qaratamiz t. m " ti. fonar; ishonch tufayli, ochiq munosabatda it aba shi iZ. varcha qartalarni stol ustiga ochib tashlaymiz, Gur kalam turlicha ko'z bilan qarasak ham, iqqat bilan eshitishga 1 : a tayyorligingizni b mani likka bil ti bilaman.

kad 1, ta qarab siz qariya kampirni, men yosh a a'riflashimiz mumkin , lekin bir-birim = rimizning ga rifimizii hurmat bilan tinglaymiz va ikkimizga rdek ma'qul bo'ladigan uchinchi qaror – sinergetik yechim 258 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI uchun birgalikda ishlaymiz.

Hissiyot banki hisob raqamlaridagi mablag'i ko'p bo'lgan tomonlarning yutuq-yutuq munosabati sinergiya (6-ko'nikma) uchun mukammal platformadir. Bunday munosabatlar hech qachon ma'lum bir muammodan yuz o'girmaydi, kelajakdagi ziddiyatlarni inkor qilmaydi.

Biroq shaxsiyat va qarashlardagi farqlar tufayli yuzaga keladigan salbiy quvvatni kamaytiradi, shuning barobarida, muammoni chuqur tushunib, o'zaro foydali usulda hal qilishga mo'ljallangan ijobiy quvvat yaratadi.

Xo'sh, bunday kuchli munosabat yo'q bo'lsa-chi? Yutuk- yutuq tamoyili haqida umrida eshitmagan, azaldan yutukq- mag'lubiyat yoki boshqa falsafa singdirilgan inson bilan shartnoma tuzishingizga to'g'ri kelib qolsa-chi? Yutuq-mag'lubiyat tipidagi odam bilan ishlash yutuq- yutuq paradigmasidagilar uchun haqiqiy sinovdir.

ur qanday vaziyatda, yutuq-yutuqqa osonlikcha erishib bo'lmaydi. Bunda tub masalalar va asosiy farqlar bilan shug'ullanish kerak. Biroq munosabatlarda ishonch hissi yuqori bo'lsa, buni uddalash nisbatan oson bo'ladi.

Yutuq-mag'lubiyat paradigmasidagi insonlar bilan ishlaganda, muhimi — munosabat deb hisoblashda davom etasiz. Ta'sir doirangizga bor diqqatingizni qaratasiz. Hissiyot bankidagi hisob raqamingizni samimiylik, hurmat va qadrlash orqali oshirasiz.

Zarur bo'lganda muzokaralarni cho'zing; ko'proq tinglang va eshitganlaringizni chuqurroq anglang; fikringizni dadil va jasurlik bilan ifodalang. Reaktiv bo'lmang.

Proaktiv bo'lish uchun ongingizga chuqurroq kirib boring.

Ikkingiz uchun yaxshi bo'lishini istayotganingizni o'zga insonga ham tushuntiring. Aynan shu jarayon hissiyot banki hisob raqamiga ulkan depozit bo'ladi.

iz qancha kuchli bo'lsangiz, fe'l-atvoringiz shuncha haqiqiy, proaktivlik darajangiz shuncha yuqori bo'ladi.

Yutuq-yutuqqa erishishga qancha ko'p harakat qilsangiz, 259 30 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR O'zgalarga ta'siringiz shuncha kuchli bo'ladi. Bu shaxslararo.

etakchilikning haqiqiy sinovidir.

Yutuq-yutuk – universal tamoyil bo'lib, xohlagan inson uni amaliyotda qo'llab, qabul qilishi mumkin, Yana shuni ham yodda saqlash kerakki, ba'zida tamoyil va paradigmalarni almashtira olmaydigan, yutuq-yutuq ruhida o'ylay olmaydigan kishilar uchrab turadi. Shu bois, muzokarani bekor qilish variantini esda tuting. Yoki vaqti-vaqti bilan g'alaba qozonishning eng past shakli – murosani tanlashingiz mumkin.

: Hissiyot banki hisob raqamida kmablag'u yuqori bo'lganda ham, barcha qarorlar yutuq-yutuq bo'yicha bo'lishi shart emasligini yodda tutish muhim. Yana bir bor, munosabatlar — bu kalit.

Tasavvur qiling, siz bilan birga ishlaymiz. Bir kuni oldimga kelib, kKStiven, bu fikrim sizga yoqmasligini bilaman. Lekin hozir tushuntirishga vaqtim yo'q.

Fikrimni noto'g'ri deb o'ylashingiz mumkin. Shunda ham uni qo'llab-quvvatlaysizmi?) – dedingiz.

y Bu vaziyatda, o'rtamizdagi ishonch yuqori bo'lsa, men so'zsiz qo'llab-quvvatlayman. Haq bo'lib chiqishingizga, hammasi xayrli bo'lishi uchun bor kuchingizni sarflashingizga umid qilaman.

Biroq o'rtada ishonch sust va men reaktiv shaxs bo'lsam, fikringizni qo'llab-quvvatlamayman. Yoki yoningizda ma'qullab, aslida qiziqish bildirmayman, ortiqcha harakat qilmayman ham. Oxirida shunday deyman: kKo'rib turganingizdek, hech narsa o'xshamadi. Eidi mendan nima xohlaysiz 7) Yoki qizishib ketsam, qolganlarning ko'zi oldida fikringizni oshkora rad qilishim mumkin. Yoki syovuz bo'ysunuvchizni yasab, barcha vazifalarni aytganingizdek bajarishim mumkin, lekin natija uchun mas'uliyatni bo'ynimga olmayman.

Buyuk Britaniyada besh yil yashab, qog'ozda yozilgan 260 SHAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI qoidalarga shunchaki rioya qilgan konduktorlarni kyovuz bo'ysunuvchiz bo'lishda ayblab, tiz cho'ktirishganiga ikki marotaba guvoh bo'lganman.

Qog'ozda bitilgan kelishuv fe'l-atvor va munosabatda ko'rinmasa, deyarli hech narsa anglatmaydi. Shunday ekan, yutuq-yutuq natijasiga erishish uchun, avvalo har birimizda munosabatlarimizga sarmoya kiritish istagi bo'lishi zarur.

KYeLIshUVLAR O'zaro munosabatlarda yutuq-yutuqqa yo'l ochuvchi kelishuvlar kelib chikadi. Ular ba'zan biznes kelishuvlari yoki hamkorlik kelishuvlari deb ataladi. Kelishuvlar o'zaro samarali muloqot paradigmasini vertikalidan gorizontalgga o'zgartirib, sizni o'zgalarni kuzatishdan o'zingizni kuzatishga, hamkorga ega bo'lishdan hamkorga aylanishga olib keladi.

Yutuq-yutuq kelishuvlari o'zaro bog'liq muloqotning katta qismini tashkil qiladi. Uchinchi ko'nikmada vakolatlash bilan tanishayotganimizda, (Yashil va toza) haqida gaplashgan edik. O'shanda, biz ko'rsatgan beshta yo'nalish ish beruvchilar va xodimlar, bir loyiha ustida ishlaydigan mustaqil odamlar, umumiy maqsad yo'lida birlashgan jamoalar, korxonalar va yetkazib beruvchilar umuman, har qanday toifa kishilar o'rtasidagi yutuk- yutuqni ta'minlash uchun xizmat qiladi. Ushbu besh yo'nalish, shuningdek, mustaqil faoliyat bilan shug'ullanadigan odamlar o'rtasida o'zaro istiqbollarni aniqlash va boshqarishning samarali usulini yaratadi.

Istalgan natija (uslub emas) – nima, qachon bajarilishi kerakligini belgilaydi.

Talablar – natijani amalga oshirish uchun kerak bo'lgan parametrlarni belgilaydi.

Manbalar – natijalarni bajarishga yordam beruvchi gumanitar, moliyaviy, texnik yoki tashkiliy yordamni belgilaydi.

Mas'uliyat – ishlash standartini va baholash vaqtini 261 31 Sh. QISM. OMMAVIY G'ALABALAR aniqlaydi.

Oqibat – yaxshi va yomon, tabiiy va mantiqiy bo'lib, baholash natijasida nima yuz berishini aniqlaydi.

"Ushbu besh yo'nalish yutuq-yutuq kelishuviga hayot bag'ishlaydi. Bu yo'nalishlar bo'yicha bir-birini aniq tushunish va o'zaro kelishuvga erishish yordamida odamlar o'zlarining muvaffakiyatlarini o'lchash uchun

mezon yaratadi, An'anaviy avtoritar nazorat – yutuq-mag'lubiyat paradigmasining namunasi bo'lib, hissiyot bankining bo'shab qolganini bildiradi. Agar sizda istalgan natijaga nisbatan ishonch yoki umumiy qarash bo'lmasa, bir joyda muallaq qotib qolishga, qayta-qayta tekshirishga va boshqarishga moyil bo'lasiz. Ishonch yo'qligi tufayli odamlarni nazorat qilishim zarur deb o'ylaysiz.

Ishonch hisobi yuqori bo'lsa, qanday usulni talaysiz? Avvalo, atrofigizdagilarning yo'lini to'smaysiz, Urtada yutuq-yutuq kelishuvi mavjud bo'lsa va ular nima kutayotganingizni aniq bilsa, rolingiz yordam manbai bo'lish hamda hisobotlarini qabul qilishdan iborat bo'ladi.

Siz o'zgani emas, o'zgalar o'zlarini baholashi ma'naviyatingiz uchun foydaliroqdir. Ko'p hollarda, insonlarning qalbi ko'zidan ko'ra to'g'riroq ma'lumot beradi. Idrok – har qanday o'lchov yoki kuzatuvlardan aniqroq ishlaydi.

YuTUQ-YuTUQ MYeNYeJMYeNTI MASHG'ULOTI Bir necha yil muqaddam ko'p tarmoqli katta bank muassasasi bilan bog'liq loyihaga bilvosita jalb qilingan edim. Bizga har yili 750 ming dollar sarflanadigan boshqaruvni rivojlantirish dasturini baholash va yaxshilash vazifasi topshirildi. Dasturda kollej bitiruvchilarini tanlab olib, olti oy davomida turli bo'limlarda ikki haftadan tajriba oshirtirish ko'zda tutilgandi. Bundan asosiy maqsad, bitiruvchilar sanoat to'g'risida umumiy tushunchaga ega bo'lishini 262 TI 1 — SHAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOIYILLARI ta'minlash edi. Ular ikki hafta tijorat krediti, ikki hafta sanoat krediti, ikki hafta marketing, ikki hafta operatsiyalar bo'limlarida amaliyot o'tkazdi. Olti oylik muddat oxirida bitiruvchilar bankning turli tarmoqlarida yordamchi boshqaruvchiga aylandi.

Bizning vazifamiz olti oylik rasmiy mashg'ulotlarni o'rganib chiqishdan iborat edi. Biz topshiriqning eng kiyin qismi kerakli natijalar haqida anik tasavvurga ega bo'lish ekanini anglab, katta boshqaruvchilarga quyidagi muhim savolni berdik: (Xodimlar ushbu dasturni tugatganida nima qila oladi? Ammo ularning javoblari mujmal va bir-biriga zid edi.

Mashg'ulot dasturi natija emas, balki usullar bilan ishlardi. Buni ko'rib, biz ko'quvchi nazoratidagi ko'rsatma deb ataluvchi boshka bir paradigmaga asoslangan yordamchi o'kuv dasturi yaratishni taklif qildik. Ushbu dastur maqsadlar va mezoilarni o'z ichiga olib, istalgan natija, qoidalar, manbalar, hisobot va oqibatlarini oldindan aniqlashga yordam berardi. O'sha vaziyatda, natija yordamchi boshqaruvchi lavozimiga ko'tarilish bo'lib, bitiruvchilar ma'lum ko'nikmani egallaydi va ish haqi sezilarli oshadi.

Albatta, rahbar boshqaruvchilarining maqsadini aniqlab olish oson bo'lmadi. Ularga turli savollar bilan murojaat qildik: kHisobchilik borasida bitiruvchilar nima o'rganishini istaysiz? Marketing sohasida-chi? Ko'chmas mulk kreditlari hakida-chi? Shu tariqa ro'yxatdan pastga tusha bordik. Axiyri, ular yuzta maqsad yozishdi, biz esa uni qisqartirib, eng kerakli o'ttiz to'qqizta maqsad va mezonini qoldirdik.

Ish haqi va lavozimdagi ko'tarilishdan xabardor amaliyotchilar imkon kadar tez talabga muvofik bo'lishga tayyor edi. Bu o'z navbatida kompaniyaga ham foydali edi, chunki dastur orqali ular aniq maqsadga yo'naltirilgan mezonlarga javob beruvchi xodimlarga ega bo'lardi.

Shunday qilib, biz o'quvchilar tomonidan 263 32 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR boshqariladigan ko'rsatma hamda tizim tomonidan boshqariladigan ko'rsatma orasidagi farqni amaliyotchilarga quyidagicha tushuntirdik: kMana bu maqsadlar va mezonlar. Mana bu manbalar, bu bir.

biridan o'rganishni ham qamrab oladi. Demak, shulargi loyiq bo'ling. Belgilangan mezonlarga mos kelsangiz, si) yordamchi boshqaruvchi lavozimiga tayinlanasiz), Bu tajriba uch yarim haftada tugatildi. Mashg'ulot paradigmasining o'zgartirilishi aql bovar qilmas motivatsiya va ijodkorlikka rag'bat paydo qildi.

Aksariyat paradigma almashinuvida bo'lgani kabi bu yorda ham qarshilik bor edi. Ko'pgina rahbarlar bunga ishonmasdi. Belgilangan mezonlarga muvofiqlik haqidagi dalillar ko'rsatilganida, ular asosan shunday deyishdi; (Bu amaliyotchilarning tajribasi yo'q. Ularda yordamchi boshqaruvchi bo'lish uchun zarur malaka yetishmaydi.

Keyinchalik, shu rahbarlar bilan suhbatlashayotib, ularning yuqoridagi so'zlari zahirida (Biz rahbarlikka osonlikcha erishmaganmiz; nega endi bu yigitlar osop erishishi kerak?) degan ma'no yotganini tushundik, Albatta, ular buni ochiq ayta olmasdi. Undan ko'ra KUlarga nimadir yetishmayapti deyish osonroq edi.

Bundan tashqari, ma'lum sabablarga ko'ra (olti oylik dastur uchun 750 ming dollarli budjetni ham qo'shib hisoblaganda) kadrlar bo'limi ancha xafa bo'lgandi.

Shunda biz javob berdik: kYaxshi. Keling, bir nechta maqsadlarni ishlab chiqib, ularga mezonlarni qo'shaylik, Lekin o'quvchilar boshqaradigan ko'rsatma paradigmasida qolamiz), Shu tariqa amaliyotchilar yordamchi boshqaruvchi bo'lganda amal qiladigan, qattiq mezonlarga asoslangan yana sakkizta vazifa ishlab chiqdik. Ushbu mezonlarga asoslangan ba'zi mashg'ulotlarda ishtirok etgan ayrim rahbarlar, agar amaliyotchilar ushbu mezonlarga javob bera olsa, ular eng yaxshi yordamchi boshqaruvchiga aylanishini ta'kidladi.

264 ShAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOYILLARI K yyo ishni Biz amliyotchilarga qarshilikka tayyor Tur ti O'rg'atdik; dasturga qo'shimcha maqsad va mezonlar kir 5, rni boshqaruvchilar siz ay : KKutganimizdek, Shunday dedik: K B, ki ; anroq mezonlar o' anda ancha talabch (idingisiga qarat enargazg Ko'shimcha vazifalarni bajarishingizni xohlat b 5 =), K K sangiz, sizni blariga javob ber ularning tala aifoninch (yushqaruvchi sifatida kabul an kar - kkin yo 3 ar qi.

o' aliyotchilar aql bovar K Shundan so'ng amali u iga ki Ular hisoblash kabi bo'lim rahbarlar B ni y. dey m n o'quvchila murojaat qilib, shunday deyishdi: (Janob, Me asta (yushqaradigan ko'rsatma deb ataluvchi yangi tajr Va ning ara pigirokchisiman. Tushunishimcha, siz naqa m M ri nsiz, Bu bo'limda o.

; tirok etgan eka ishlab chiqishda ish ni alabida javob ber; ; ; ardan uchasi tal mezon bor ekan. Ul shi; ; i sherigim ; lardan; beshinchisin. i big'gasini esa kito sadri qoldi, uni nima Urganganman. Yana bitta mezon k ali y qilib, ular mezon va y zmi7) Shunday qilib, ekanini ayta olasi { ir makeodraran tushunish uchun bo'limlarda ikki hafta emas, .

irim kun sarfladi : bir.

r Bu amaliyotchilar o'zaro hamkorlik Kil gia a birlarining aqlini charxladi va bir yarim h ran k ko'shimcha vazifalarni uddaladi. Olti ulik nasri haftaga qisqardi va natijalar ham ko'zga VA arajada o'sdi. yuk " Bunday fikrlash tarzi, xodimlar yutuq kik o' ShK paradigmasiga diqqatni jamlagan bo'lsa, ta ki ayt y q m; .

hayotning har bir sohasiga ijobiy ta'sir qilishi mu ha YuTUQ-YuTUQ KYeLISHUVLARI Shusha Yutuq-yutuq kelishuvini tuzish muhi kiti almashinuvini talab qiladi. Bunda Shia ifinnin usuliga emas, vazifaning tarikashtaili : in ri Ko'pchiligimiz nazorat kil yik mi re o' aqida aytganimdek, a kaia ning men buyruqbozlik asosida vakolatlash uslubini qo'llagan edim.

265 33 sh y QISM. OMMAVIY G'ALABALAR q - son duk iartiomasi natijaga e'tiborni qaratadi, sinergiya yaratali. ho imkoniyatini yuzaga chiqarib, katti vositasiga, G'ozga a'miitotga qaraganda ko'proq Ta'atingi Yutuqaotukla or jamlaydi.

Odamlar o'zlarini mir o'ziga, o'z ishiga baho berali, o'yin lar zerikarli Karri foydalanadigan an'anaviy O'zlarini rivojl a noqulaydir. tuq-yutuqda insonlar, foydalanib o'zla tantirishga qaratilgan mezondan o'rnatgan bo'li baho beradi. Agar mezonini to'g'ri Yutuq-yutuk asosi = Fanlar unga muvofiq bo'la oladi.

yashar bolakay maiaida kelishuvida, hattoki yetti vada bera olari. ini kyashil va toza saqlashga o'ziga ni maqsadi karda berib yurgan kezlarim, oldindagi yaratgan edim. Bu eng UK asosida o'zaro tushunish usulini "Bu – biz amalga yaxshi tajribalarimdan biri bo'lgandi, esa, a'lo, id toshirishga urinayotgan vazifa. Mana bu Mening na qoniqarli baho uchun asosiy mezoilar.

yordam berish. in har biringizga a'lo baho olishingizga QILING va xulosa 1 O'shadara olgan narsalarimizni tahlil to'g'risida bir qa tiqaring. Nimani qilmoqchilingiz bo'lgan bahongiz ada keling. Shundan keyin olmoqchi kerakligini bi, gal unga erishish uchun nimalar qilish Piter Druka ligi muhokama qilamiz).

=, maslahatchidi. U shqaruv sohasida taniqli faylasuf kelishuvlarni ki bo ikarulii va xodimlar o'rtasidagi foydalanishni y sh uchun kboshkaruvchiga xat) usulidan manbalar to'g'risi, kir qiladi. Bunda talablar va boshkaruvchig, dagi batafsil muhokamadan so'ng, xodim rejasini b; ga xat yozib, o'z fikrini, galdagi harakatlar B ki ayon qiladi.

qan, ia binn kelishuvlarini rivojlantirish har kelishuv doirasida o' g maqsadi hisoblanadi; xodimlar bu bo'lsa, poygadagi na O'ziin-o'zp boshqara oladi. Boshqaruvchi zorat mashinasi kabi vazifa bajaradi: 266 — ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI tartibni joy-joyiga tushirib, so'ng yo'lni bo'shatadi, ba'zan esa yo'lga to'kilgan moyni tozalab turadi.

Xodimlarining yordamchisiga aylangan rahbar o'z pazoratini kengaytira oladi, Butun boshli ma'muriy va umumiy darajalar yo'q qilinadi. Olti yoki sakkizta xodimga boshchilik qilish O'rniga, bunday boshqaruvchi yigirma, o'ttiz, ellik yoki Undan ko'proq xodim ustidan nazorat o'rnata oladi.

Yutuq-yutuq kelishuvlarida natija mas'ul shaxs beradigan mukofot yoki jazo sababli emas, balki vazifaning tabiiy yoki mantiqiy samarasi bo'ladi.

Boshqaruvchilar yoki ota-onalar nazorat qila oladigan asosan to'rt turdagi oqibat (Mukofot va jazo) mavjud: 1. Moliyaviy 2. Ruhiy 3. Imkoniyat 4. Mas'uliyat Moliyaviy oqibatlarga daromad, aksiya muqobillari, nafaqa yoki jarima kabi mablag' bilan bog'liq mukofot yoki jazo kiradi.

Ruhiy oqibatlar tan olish, tasdiqlash, hurmat, ishonch bildirish yoki yo'qotishdir. Iqtisodiy qiyinchilik bo'lmagan sharoitda kishilarni moliyaviy rag'batga qaraganda ruhiy mukofot Ko'proq rag'batlantiradi.

Imkoniyat ta'lim, taraqqiyot, imtiyozdir.

Mas'uliyat – kuchaytiriladigan yoki kamaytiriladigan vakolat bilan bog'liq.

Yutuqaotuk kelishuvlarida vazifa bajarilgach, ishlab chikaruvchini kanday mukofot yoki jazo kutayotgani belgilab ko'yiladi. Shu sababli har IKki tomon bir-birini alday olmaydi. Barchasi oldindan ayon bo'ladi.

"Ushbu mantiqiy, shaxsiy oqibatlarga qo'shimcha ravishda tabiiy tashkiliy oqibatlarning nimaligini aniqlash ham muhim. Buni quyidagicha amalga oshirsa bo'ladi: kAgar ishga kechiksam, boshqalar bilan

bahamjihat ishlamasam, 267 34 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR xodimlar bilan yutuq-yutuq kelishuvini o'rganmasam, ularni istalgan natijalar uchun javobgar qilmasam, xodimlarimning kasbiy o'sishi va rivojlanishini rag'batlantirmasam nima bo'ladi. 7 Qizim o'n olti yoshni qarshilaganda, oilaviy mashinamizdan foydalanish borasida yutuq-yutuq kelishuvini tuzdik. Kelishuvga muvofiq, u mashina Haydayotganda qoidalarga rioya qilishi, shuningdek, uni toza va soz saqlashi zarur edi. Qizim mashinani faqat jo'yali sabab tug'ilganda hamda onasi yoki menga haydovchi kerak bo'lganda boshqaradigan bo'ldi. Qo'shimchasiga, U qolgan ishlarini mamnuniyat bilan biz eslatmasimizdan turib bajarishiga kelishdik. Bu bizning g'alabamiz edi.

Bundan tashqari, kelishuvimizda qizimizni ba'zi manbalar, xususan, mashina, benzin va sug'urta polisi bilan ta'minlashimiz ko'zda tutilgandi. Yana u har yakshanba tushlikdan so'ng men bilan uchrashib, kelishgan ishlarimiz bo'yicha hisobot berishi kerak edi. Oqibatlarni ham aniqlashtirib olgandik. Agar qizim o'z majburiyatlarini bajarsa, u mashinadan foydalanadi; agar aksi bo'lsa, mashinadan mahrum bo'ladi.

Bu yutuq-yutuq kelishuvi boshidanoq har ikki tomonga tushunarli bo'ldi. Qizimning g'alabasi — mashinadan foydalanishi men va Sandra uchun ham yutuq edi. U endilikda transportdan nafaqat o'zi uchun, balki bizga ko'maklashish uchun ham mustaqil foydalana olardi.

Biz mashinaning tozaligini saqlash borasida ortiq qayg'urmayotgan edik. Aniq o'rnatilgan talablarga ko'ra, men uning mashina minishiga aralashishim shart emasdi.

Qizimning to'g'riligi, vijdoni, aql-idroki va bizning yuqori ishonchimiz kelishuvni samarali uddalashiga ko'mak berdi. Agar u kelishilganidek qilmasa, bizning hech qanday jazomiz yo'q bo'lib, hissiy tarafdin o'zimizni qiynamayotgan edik. Yutuq-yutuq kelishuvi bizni har qanday bosimlardan ozod qildi.

268 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI Yutuq-yutuq kelishuvlari — ozodlikka yo'l ochadi.

Biroq alohida uslub yoki texnika sifatida ish bermaydi.

Kelishuvdan oldin natijani qanchalik istagan bo'lsangiz- da, insoniy to'g'rilik va o'zaro ishonch bo'lmasa, yutuq-yutuq kelishuvlari ish bermaydi.

Yutuq-yutuq kelishuvi — paradigma, fe'l-atvor va undan unib chiqadigan munosabatlar mahsulidir. Shu puqtai nazardan, u o'zaro muloqotning qanday bo'lishini belgilaydi.

Yutuq-yutuq faqatgina uni qo'llab-quvvatlaydigan tashkilotda jon saqlay oladi. Agar siz tilda yutuq- yutuq haqida gapirib, amalda yutuq-mag'lubiyat bo'yicha ish tutsangiz, qo'lingizda mag'lubiyat dasturini ushlab turgan bo'lasiz.

Siz o'zingiz loyiq bo'lgan narsani qo'lga kiritasiz.

Maqsadlarga erishish va vazifa bayonotingizda ifodalangan qadriyatlarni buzmaslik, mukofot tizimini ushbu maqsad va qadriyatlarga muvofiqlashtirishingiz kerak. Agar ular hamohang bo'lmasa, unda aytganingizni bajarolmaysiz. Siz men avval eslagan boshqaruvchining ahvoliga tushasiz. U xodimlari o'rtasida bahamjihatlik yarataman deb, kBermuda poygasiniz uyushtirgan, natijada qo'l ostidagilarni bir-biriga raqib qilib qo'ygan edi.

Yaqin Sharqda katta ko'chmas mulk tashkiloti bilan bir necha yil ishladim. Ushbu tashkilot bilan ilk tajribam katta savdo poygasi bo'ldi. Unda sakkiz tozdan ziyod ishtirokchi yillik mukofot dasturi bo'yicha to'plangandi. Bu shovqin va qiyqiriqlarga to'la, ruhan qo'llab-quvvatlaydigan ssans edi.

To'plangan 800 kishidan 40 nafari (Eng ko'p savdo, (Eng katta hajmu, (Eng ko'p pul ishlagan komissiyau va yuEng ko'p ro'yxatga olinganu kabi nominatsiyalar bo'yicha mukofotlarni qo'lga kiritdi. Mukofotlarni topshirish marosimi hayajon va qarsaklarga boy bo'ldi. 40 kishi g'alaba qozongan edi; biroq 760 kishi mag'lubiyatga uchragandi.

269 35 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Biz darhol tashkilotning tizim va tuzilmalarini yutuq-yutuq paradigmasiga moslashtirish yo'lida o'quv va tashkiliy rivojlantirish ishlarini boshladik.

Bu jarayonga tashkilotdagi quyi lavozim egalarini jalb qildik; maqsadimiz ularga rag'bat berish edi.

Shuningdek, ularni o'zaro hamkorlik qilishga undadik, chunki shaxslararo hamkorlik xodimlarga ishlab chiqarish kelishuvida istalgan natijaga erishishga yordam berardi.

Kelasi yilgi taqdimotda mingdan ortiq ishtirokchi qatnashdi va ularning, taxminan, 800 nafari mukofot oldi. Bir necha kishi taqqoslash orqali g'oliblikni qo'lga kiritgan bo'lsa-da, dastur asosan yakka va jamoaviy vazifalarni a'lo darajada uddalaganlarni mukofotlashga mo'ljallangan edi. Bu safargi taqdimotda tabiiy qiziqish va hayajon bor edi. Sababi to'planganlarning xursandchiligi umumiy bo'lib, jamoaviy g'olib bo'lganlar yutuqni birga baham ko'rardi. Shunisi e'tiborliki, bu yil mukofot qabul qilgan 800 kishining deyarli barchasi o'tgan yilgi 40 taga nisbatan daromadni ko'paytirgan edi.

Yutuq-yutuq paradigmasining kuchi shu darajada bo'ldiki, tilla tuxumlarning soni oshibgina qolmay, balki g'oz ham semirdi, iqtidor va quvvatini yanada katta kuch bilan ishlab chiqarishga yo'naltirdi.

Bozor sharoitida raqobat tabiiy hol. Biroq boshqa holatlarda, solishtirish zarur bo'lsa – o'tgan yilgi ko'rsatkichlar bilan taqqoslagan ma'qul. Funksional aloqa yoki birlashish zarurati bo'lmasa, boshqa bo'lim yoki boshqa ishchi bilan musobaqalashsa ham bo'ladi. Ishlab chiqarishdagi hamkorlik bozordagi raqobat ruhi singari juda muhim. Yutuq-yutuq raqobat bor joyda bo'lmaydi.

Yutuq-yutuq ish berishi uchun tizim uni qo'llab- quvvatlashi kerak. Mashg'ulot tizimi, rejalashtirish tizimi, aloqa tizimi, budget tizimi, axborot tizimi, kompensatsiya tizimi — barchasi yutuq-yutuq tamoyiliga asoslanishi kerak.

270 SHAXSLARARO YeTAKCHILIK TAMOYILLARI — Ancha avval xodimlarini shaxslararo munosabatlar bo'yicha o'qitish uchun murojaat qilgan bir kompaniya bilan ishlagan edim. Kompaniya prezidentining fikricha, asosiy muammo xodimlarda edi.

Kistagan do'koningizga boring, – dedi prezident, — xodimlarim sizga qanday muomala qilishiga o'zingiz guvoh bo'lasiz. Ular shunchaki buyurtma qabul qiladi, mijozlar bilan yaqin bo'lishni bilmaydi. Ular mahsulot haqida deyarli tushunchaga ega emas, mahsulotni xaridorning ehtiyojiga bog'lash uchun zarur bo'lgan mahorat va bilimi yo'qo.

Shunday qilib, do'konlardan biriga bordim. Prezident chipdan haq bo'lib chiqdi. Biroq meni bir savol hanuz qiynardi: (Xodimlarning bunday muomalasiga sabab nima ekan) — Qarang, biz muammolarning eng cho'qqisidamiz, – dedi prezident galdagi uchrashuvda. – Bizda o'rnak bo'la oladigan bo'lim boshliqlari bor. Ularga ishlarining uchdan ikki qismi sotish va bir qismi boshqaruv ekanini ytganmiz. Ular savdoni qoyilmaqom uddalayapti. Men shunchaki sotuvchilarga ozgina mashg'ulot o'tib, muomalani o'rgatishingizni istardim.

Uning so'nggi so'zlari qulog'imda qayta-qayta jarangladi.

(Keling, yana ozgina ma'lumot to'playmiz), – dedim.

Bu gapim prezidentga yoqmadi. U muammo aslida yimadaligini kbilar va uni mashg'ulot orqali bartaraf imoqchi edi, Lekin men qattiq turib oldim va mashaqqatli ikki kundan so'ng; asl muammoni topishga muvaffaq bo'ldik.

Ish taqsimoti va rag'batlantirishdagi chalkashliklar sababli boshqaruvchilar tushunmovchilikka duch kelgandi.

Ular kassa apparati oldida turgancha, savdoni chalkashtirar edi; barcha qora ishlarni – inventarizatsiyani nazorat qilish, ombordagi yumushlar va hatto tozalashni ham yuotuvchilarga buyurar, o'zlari esa ro'yxatga olish joyida 271 36 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR turib olardi.

. Buni tushunib yetgach, rag'batlantirish tizimiNI o'zgartirdik – muammo bir kechada hal bo'ldi. Biz o'rish PN yangicha tizimga muvofiq, sotuvchilar pul ishlagandagiii) boshqaruvchilar pul oladigan bo'lishdi. Bunda sotuvchilir va boshqaruvchilarning ehtiyoj va maqsadlari bir.

biriga bog'landi. Shaxslararo munosabatlarni o'rgatup mashg'ulotga bo'lgan ehtiyoj birdan yo'qoldi. Bunga sabi yutuq-yutuq mukofot tizimi rivojlantirilganida UN Boshqa safar bir kompaniya rahbari xodimlarning rasmiy ish faoliyatini baholashimni so'rab murojat qildi. Uning bir boshqaruvchiga bergan reyting bahosidan hafsalasi pir bo'lgan edi. kAslida uchga loyiq edi). , dedi usuhbat davomida, kBiroq men bir berishga majbur bo'ldim) (bir – xizmat pillapoyasi bo'yicha nolish, imkonini beruvchi oliy ball edi).

– Nash. uchun unga bir berdingiz7 – deb so'radim.

ki yaxshi ko'rsakichlarga ega, – deb javob berdi – Xo'sh, u holda nima sababdan u uchga arziydi deb o'ylaysiz7 4 ' , Gap uni ko'rsatkichlarga qanday erishganida. U Sh o' ; damlarga tupurib qo'yadi, ularga qarshi yuradi, janjalkash, g'irt boshog'riqning o'zginasi.

1 Aftidan, u bor diqqatini Ta'minotga jamlaganga o'xshaydi. Shu sabab ko'rsatkichlari yuqori bo'lib, taqdirlanmoqda. Biroq siz u bilan suhbatlashib, Ta'minot t b , yusilasiga ham e'tibor qaratishi kerakligi haqida aytsangiz bo'lmasmidi7 U xuddi shunday yo'.

Y yo'l tutganini, biroq bari . B , samaras bo'lganini aytdi. " ragi ke Unda u bilan yutuq-yutuq kelishuvini tuzing.

tshuvga ko'ra, uni rag'batlantirishning uchdan ikki ida Ta'minot – ya'ni ko'rsatkichlari, qolgan bir qismi sa , ya'ni odamlarga muomalasi, uni qanday qabul 272 — ri ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI kilishlari, yetakchilik va boshqaruvchilik qobiliyatiga Karab baholanishini ayting.

Bu uning e'tiborini tortsa kerak, — deb javob berdi. U.

Ko'rganingizdek, muammolar insonlarda emas, aksar hollarda tizimda bo'ladi. Agar siz odamlarni yomon o'zimga qo'ysangiz, yomon natijaga erishasiz. Bog'ingizdagi Tul o'sib, gurkirashini istasangiz, unga avvalo suv quyung.

Odamlar yutuk-yutuq ruhida fikrlash tamoyilini o'rganar ekan, to'g'ri tizimni yaratibgina qolmay, uni yaxshi yo'lga qo'ya oladilar. Ular keraksiz rakobat va muammoli pazyatlarni yo'kotib, o'zaro hamkorlikni shakllantiradi hamda TUTV qurish orqali samaradorlikka erishadi.



Biznesda boshqaruvning maqsadi – mehnatni shunday tashkillashtirish kerakki, bunda o‘zaro emas, balki tashqi raqobatchi bilan musobaqalashadigan, silkama-yolka ishlaydigan yuqori samarador ishchilarning mustahkam jamoasini yaratish lozim.

Ta’lim sohasida o‘qituvchilar kelishilgan mezonlarga ko‘ra, shaxsning ijrosiga asoslangan baholash tizimini yaratib, o‘quvchilarni o‘zaro hamkorlikka da’vat qilishi, birga o‘rganib, yutuqlarga birgalikda erishishiga undashi mumkin. Ota-onalar oilada bir-biri bilan raqobatlashish o‘rniga mushtarak kelajak uchun birlashishi mumkin. Masalan, agar ular yutuk-otuqqa asoslangan KUY yumushlarini bajarish) kelishuvini tuzsa, farzandlarini uy ishlarini bajarishga ruhlantirishi, shuning barobarida o‘zlari ham muhimroq ishlar uchun qo‘shimcha vaqt topishi mumkin.

Bir do‘stim ikki farzandining o‘zaro suhbatini menga aytib bergandi. kAgar oyim tez orada uyg‘onmasalar), debdi biri, kmaktabga kech qolamiz. Bu so‘zlar yaxshi tashkillashtirilmagan, mas’uliyatsiz va yutuq-yutuq tamoyili ishlaymaydigan oiladan darak berardi.

Yutuq-yutuq – shaxslar oldiga aniq talablar bilan 273 37 Sh QISM. OMMAVIY G‘ALABALAR yengib o‘tiladigan mas’uliyat qo‘yadi, natijalarni baholash uchun shaxsning o‘zini javobgar qiladi, bajarishning tabiiy natijasi sifatida oqibatlarini keltirib chiqaradi, Yutuq-yutuq tizimi hamisha yutuq-yutuq kelishuvlarini qo‘llab-quvvatlaydigan mukammal muhit yaratadi.

JARAYoNLAR Yutuq-yutuq ruhida fikrlashga — hech qachon yutuq- mag‘lubiyat yoki mag‘lubiyat-yutuq paradigmasi bilan erishib bo‘lmaydi. Siz kimgadir hech qachon: kYoqadimi-yo‘qmi, yutuq-yutuq tamoyilida o‘ylashga majbursiz deb ayta olmaysiz. Xo‘sh, yutuq-yutuq ruhida fikrlashni qanday o‘rganish mumkin Harvardning ikki huquqshunos professori R.Fisher va Uilyam Yuri kRozilik tomon yo‘lu nomli juda foydali va mazmunli kitob yozgan. Ular ushbu kitobda ayirboshlashning ktamoyilli) va smavqeli) yondashuvlarini bir-biriga taqqoslab ko‘rgan. Garchi yutuq-yutuq so‘zi ishlatilmasa- da, kitobning ruhi va asosiy falsafasi ushbu yondashuvga mos keladi.

Ularning fikricha, ktamoyilliz muzokaralar mohiyati — insonni muammodan ajratish, mavqega emas, foydaga e’tibor berish, o‘zaro manfaat uchun variantlarni kashf qilish va har ikki tomon uchun birdek qadrlil bo‘lgan tamoyillar, ob’ektiv mezonlarni taklif qilishdan iboratdir.

Men kitobimda yutuq-yutuq yechimlarini o‘rganmoqchi bo‘lgan odamlar va tashkilotlarga quyidagi to‘rt bosqichli jarayonda ishtirok etishni taklif qilaman: birinchidan, muammoga boshqa nuqtai nazaridan qarash. Haqiqatan ham, boshqa tomonning ehtiyoj va xavotirlarini tushunish, ifodalashga intilish. Ikkinchidan, muammoga aloqador tub savollarni aniqlash. Uchinchidan, hammaga maqbul yechimni aniqlash. To‘rtinchidan, ushbu natijalarga erishish uchun zaruriy yangi imkoniyatlarni aniqlash.

Beshinchi va oltinchi ko‘nikma ushbu jarayonning ikki 274 ShAXSLARARO YeTAKChILIK TAMOYILLARI yo‘palishi bilan ishlaydi. Keyingi boblarda bu mavzularga chuqurroq to‘xtalib o‘tamiz.

Ayni paytda, yutuq-yutuq jarayoni va yutuq-yutuq paradigmasining bir-biri bilan qanday bog‘liqligini aytib o‘taman. Gap shundaki, yutuq-yutuq yechimiga yutuq-yutuq jarayoni orqali erishamiz – yakun va vositalar bir xil.

Yutuq-yutuq – shaxs texnikasi emas. Bu shaxslararo munosabatlarning umumiy paradigmasi bo‘lib, to‘g‘rilik, stuklik va serobgarchilik mentaliteti kabi xislatlardan kelib chiqadi, yuksak ishonchga asoslangan

munosabatlardan unib-o'sadi. Bu paradigma kutilgan natijalarni samarali aniqlash va boshqarishga ko'maklashuvchi kelishuvlarga singdiriladi, qo'llab-quvvatlovchi tizimlarda rivojlanadi. Va unga quyida tanishajagimiz beshinchi va oltinchi ko'nikmalar yordamida erishiladi.

g ----- a 1 QO'LLASH UCHUN KO'RSATMALAR: 1. Yaqin kelajakda ma'lum bir yechim yoki kelishuvga erishish uchun tashkillashtiradigan muloqotingiz haqida o'ylab ko'ring. Jasorat va e'tibor muvozanatini saqlashga harakat qiling.

2. Yutuq-yutuq paradigmasini qo'llashga xalal beradigan to'siqlar ro'yxatini tuzing. Ba'zi to'siqlarni bartaraf etish uchun nima qilishingiz mumkinligini aniqlang.

aniq bir munosabat tanlang. Uzingizni boshqa odamning o'rniga qo'yishga urinib ko'ring va u odamning bu masala schimini qanday ko'rayotganini aniq yozing. Keyin sizga g'oliblik keltiradigan natijalar ro'yxatini tuzing. O'sha odamning yoniga borib, kelishuv va o'zaro manfaatli yechim topmaguncha muloqotni davom ettirishga roziligini so'rang.

1 1 1 1 1 1 { 3. Yutuq-yutuq kelishuvini rivojlantiradigan 1 1 1 1 1 1 4, Hayotingizdagi asosiy uch munosabatni aniqlang.

B ----- 4 275 38 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR g -----
----- { Har bir munosabatning Hissiyotlar bankidagi hisob 7 { Raqami to'g'risida nimani his qilishingizni qayd 1 eting. Ularni rivojlantiradigan, depozit bo'luvchi N ayrim usullarini yozing, 1 5. Shaxsiy ssenariyingiz haqida o'ylab ko'ring.

U mag'lubiyat-yutuqmi? Ssenariyingiz boshqalar 1 bilan muloqotingizga qanday ta'sir etadi? Uning 1 asosiy manbasi nima Bu ssenariylar hayotingizga { "O'ngildagidek xizmat qiladimi? 2 1 6. Har qanday murakkab vaziyatda ham, o'zaro foydani 1 ko'zlab, yutuq-yutuq ruhida o'ylaydigan, namunali 1 kishini topishga harakat qiling Shu kishini yaqindan kuzatib, undan o'rganishni boshlang.

B ----- 276 BYeShINChI KO'NIKMA: TUSHUNING VA TUSHUNARLI BO'LING EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI Qalbimizping aqlimizga noma'lum o'z sabablari bor.

PASKAL Tasavvur qiling, ko'rishingizda muammo tufayli oftal'mologga murojaat qildingiz. Shikoyatingizni diqqat bilan tinglagach, shifokor ko'zoynagini yechdi va sizga uzatdi.

– Mana buni taqib ko'ring. Bu ko'zoynakni o'n yildan beri taqaman, u menga katta yordam bergan. Uyimda yana bitta bor, bunisini o'zingizga olib qolishingiz mumkin.

– Qanday dahshat) – dedingiz ko'zoynakni taqib. – Xsch parsani ko'rmayapman – G'alati, – ajablanadi shifokor. – Menga yaxshi yordami tekkan-ku. Yana bir bor harakat qiling-chi? – Harakat qilyapman. Hamma narsa xiralashib, chalkashib ketyapti.

– Sizga nima bo'lyapti? Ijobiy o'ylashga urinib ko'ring.

– Men ijobiy hech narsa ko'rmayapman – G'irt noshukr ekansiz, – deydi shifokor toqati toq bo'lib, – Sizga shuncha yordam berganimni bilmadingiz..

Kelasi safar ishingiz tushsa, shu oftal'mologga yana murojaat qilasizmi? Taxminimcha, yo'q. Tashxis qo'ymasdan oldin retsept yozadigan shifokorga ishona olmasangiz kerak.

Lekin o'zimiz-chi" Muloqotda tashxis qo'ymasdan turib retsept yozib bergan holatlarimiz bo'ladimi? — Qani, asalim, senga nima bo'lyapti, ochiqroq aytgin- chi Bilaman, bu qiyin, lekin seni tushunishga harakat qilaman.

277 39 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR – Bilmayman, oyi. Siz bularni ahmoqlik deb o'ylasangiz kerak.

— Albatta, unday emas, bolam; Menga ko'nglingni ochsang bo'ladi. O'zing ayt, seni yana kim menchalik yaxshi ko'radi? Men faqat sening farovonliging, shodliging haqida qayg'uraman. Xo'sh, nima bezovta qilyapti seni? – Bilmasam...

— Kelaqol, asalim. Ayt menga.

— Rostini aytsam, endi maktabni yaxshi ko'rmayman, menga yoqmay qoldi.

— Nima – deysiz ishonqiramay, – Bu nima deganing? Endi maktabingni yaxshi ko'rmay qolganing nimani anglatadi Biz keltirgan shuncha qurbonliklardan keyin-at Ta'lim – kelajaging poydevori Agar sen opangdan namuna olsang, yaxshi o'qishni boshlaysan va maktabingni yaxshi ko'rib qolasan. Senga necha marta o'zingga kelib olishni aytdik" Sen qobiliyatli bolasan, faqat qobiliyatingdan foydalanmaysan, xolos, Qattiqroq harakat qil. Maktab haqida ijobiy narsalarni o'yla.

Jimlik.

— Endi esa seni nima bezovta qilayotganini aytib ber.

Biz hamisha shoshib, yaxshi maslahatlar bilan muammoni hal etishga moyilmiz. Biroq uning asl mohiyatini o'rganib chiqib, Chuqur tahlil qilishni unutamiz.

Shaxslararo munosabatlar bo'yicha o'rgangan eng muhim tamoyilimni bir og'iz gap bilan quyidagicha ifodalash mumkin: kAvvalo tushunishga, so'ngra tushunarli bo'lishga intiling), Bu – shaxslararo samarali muloqotning bosh kalitidir¹ FYe'L-ATVOR VA MULOQOT Hozir siz men yozgan kitobni o'qiyapsiz. Yozish va o'qish – ikkisi ham muloqot shakllaridir. Xuddi shunday tapirish = eshitish ham. Umuman olganda, muloqotning to'rtta asosiy bachida bilasi tup qiladilar shaklan a arflashingizni hisoblay 278 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI olasizmi Muloqot qobiliyati ishlaringiz samaradorligi uchun juda muhimdir.

Muloqot hayotimizdagi eng muhim mahoratdir.

Uxlamagan vaqtimizning asosiy qismini muloqotga bag'ishlaymiz. Bir narsani ko'zdan qochirmang: siz o'qish, yozish va gapirishni bir necha yillar davomida o'rgangansiz.

Lekin tinglash-chi? Boshka insonni tinglab, chinakamiga anglashni va hodisalarga uning ko'zi bilan qarashni o'rganish uchun nima qildingiz? Qiyosan olib qaralsa, haqiqatan, juda kam insonlar tinglash mashg'ulotlariga boradi. Va aksariyat hollarda, o'sha mashg'ulot shaxs etikasi doirasida qolib ketib, o'zga insonni tushunish uchun o'ta zarur bo'lgan fe'l-atvor va munosabat asosiga quyilmaydi.

Agar siz men bilan samarali muloqot o'rnatishga intilsangiz; menga – turmush o'rtog'ingizga, qo'shningizga, boshlig'ingizga, hamkasbingizga yoki do'stingizga ta'sir o'tkazmoqchi bo'lsangiz, dastavval meni tushunishingiz kerak, bu esa faqat texnika bilangina amalga oshmaydi.

Ag r Men sizning kichik bo'lsa-da, eshitish texnikasidan Foydalanayotganingizni sezsam, buni ikkiyuzlamachilik va nosamimiylilik sifatida qabul qilaman; nega bunday qilayotganingizni, maqsadingizni o'ylab boshim qotadi, siz bilan ochiq muloqot qilishga ehtiyot bo'laman.

Menga ta'sir etish kalitingiz — birinchi galda shaxsiy namunangizdir. Namunangiz — boshqalarning siz haqingizdagi fikri yoki siz haqingizda nima deb o'ylashini istashingizdan emas, aksincha, fe'l-atvoringizdan, aslida qanday insonligingizdan tabiiy ravishda kelib chikadi.

Fe'l-atvoringiz hamisha o'zidan nur taratadi, muloqot qiladi. Shu orqali, uzoq muddatli munosabatlarda, siz to'g'ringizda anik xulosalar qilaman, sizga ishonch yoki ishonchsizlik bildiraman.

Agar hayotingiz bir issiq, bir sovuq bo'lsa: siz bir zaqtiing o'zida ham qo'pol, ham mehribon bo'lsangiz, eng 279 40 RI Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR muhimi shaxsiy hayotingizdagi xatti-harakatingiz bilan jamoatchilik oldida o'zingizni tutishingiz o'rtasida farq bo'lsa, siz bilan ochiq muloqot qilishim, sizga qalbimni ochishim juda qiyin.

Bu holatda, sizning mehringiz va qo'llab-quvvatlashingizga qanchalik muhtoj bo'lmay, yoningizda o'zimni xavfsiz his qilmayman, sizni dardlarimni ayta oladigan inson sifatida ko'rmayman. Kim biladi keyin nima bo'lishini. Lekin sizga yuragimni ochmasam, mening hissiyot va muammolarimni tushunmasangiz, menga jo'yali maslahat berolmaysiz. So'zlaringiz to'g'ri bo'lishi mumkin, biroq menga hech qanday aloqasi yo'q.

Meni hurmat qilishingiz va qadrlashingizni aytarsiz balki" Bunga juda ishongim keladi. Biroq tushunmagan odamingizni qanday qilib hurmat qilishingiz mumkin Eshitayotganim — quruq gaplar, men esa quruq gaplarga ishonmayman.

Men juda jahldor va xujumkor ko'rinishim mumkin.

Bu mening ta'siringizga tushib qolishdan qo'rqayotganimni bildiradi.

Siz o'zimga xos shaxsiyatimni ko'rmaguningizcha, maslahatlaringizni qabul qilmayman, Shu bois, shaxslararo muloqot jarayonida samarali bo'lishni istasangiz, empatik tinglash mahoratini egallashingiz kerak bo'ladi. Bu mahorat fe'l-atvorga asoslangan bo'lib, samimiylilik va ishonch niholiga suv quyadi. Bundan tashqari, Hissiyot bankida hisob raqamlari ochishingiz lozim. Bu qalblar o'rtasidagi muloqotni ta'minlaydi.

EMPATIK TINGLASH KAvvalo tushunishga, so'ngra tushunarli bo'lishga intilish ko'nikmasi juda chuqur Paradigma almashinuvidir. Odatda biz tushunarli bo'lishga intilamiz.

Aksariyat odamlar tushunish uchun emas, balki shunchaki javob qaytarish uchun tinglaydi. Ular yo gapiradi, yoki 280 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI gapirishga tayyorgarlik ko'radi. Bunday kishilar hamma narsaga o'z paradigmatlari orqali qarab, boshqalarning hayotiga o'z tarjimai holini joylaydi: v kVoy, aytayotganlaringiz menga juda tanish" kMen bilan ham xuddi shunday bo'lgan edi. Keling aytib beraman. ing Ular o'z hayotini doimiy ravishda boshqa odamlari xatti-harakatlarida namoyish qiladi; hammaga o'zining shaxsiy ko'zoynagini tavsiya qilgan oftal'mologga o'xshaydi. . . n Agar kim bilandir — o'g'il, qiz, turmush o'rtok, ishchi bilan muammoga duch kelsa, bunday iisoiariyang munosabati kO'sha inson shunchaki meni tushunmaydi qabilida bo'ladi.

Bir ota menga shunday shikoyat qilgan edi: — O'z o'g'limni tushunmayman. U meni umuman tinglamaydi. a — Keling aniqlashtirib olamiz, — taklif bildirdim. — O'g'lingiz sizni tinglamayotgani uchun uni tushunmayapsizmi; — Xuddi shunday.

– Yana bir bor so‘rashga izn bering. Demak, SIZNI TINGLAMAYOTGANI uchun o‘g‘lingizni TUSHUNMAYAPSIZMIT a dedim-kut ylashimcha, kimnidir tushunishingiz uchun, avvalo uni tinglash zarur.

— Nahotki? — dedi suhbatdoshim ajablanib. Oraga uzoq jimlik cho‘kdi. – Aha) – dedi u tilga kirib. – Ahat Lekin men uni tushunaman, nimalarni his qilayotganini yaxshi bilaman. O‘zim ham shunaqa narsalarni boshimdan o‘tkazganman. Menga faqat bir narsa tushunarsiz: nega u meni tinglamayapti? 3 ila Farzandining boshiga aslida nimalar tushgani haqid bu odam zarracha tasavvurga ega emasdi. U shunchaki o‘z o‘tmishiga nazar soldi va o‘g‘lining dunyosini angladim deb o‘yladi.

281 41 Sh QISM. OMMAVIY G‘ALABALAR Ko‘pchiligimiz xuddi shunday qadam tashlaymiz, Ongimizga o‘zimizning to‘g‘riligimiz, haq ekanimiz, tarjimai holimiz singib ketgan. Biz tushunarli bo‘lishni istaymiz. Boshqalar bilan muloqotimiz umumiy monologlarga aylanadi: bizni tinglayotganlarning miyasida aslida nimalar g‘ujg‘on o‘ynayotganini hech qachon tushunmaymiz.

Tinglashning jami besh darajasi mavjud. Biz ana shu besh darajaning dastlabki to‘rttasidan ko‘proq foydalanamiz. Birinchi darajada, biz tinglamasdan to‘liq e‘tiborsiz qoldiramiz. Yoki o‘zimizni xuddi eshitayotgandek qilib ko‘rsatamiz: XHa-ha... ha... To‘g‘ri...

Shuni ayting...

Galdagi darajalarda, biz kتانlab eshitamiz, ya‘ni ma‘lum voqealarga quloq solamiz. Masalan, bog‘chaga boradigan farzandimizning to‘lik nutqini tinglamaymiz, faqat ayrim qismlariga e‘tibor qaratamiz. Yoki diqqat bilan tinglashimiz mumkin. Bunda suhbatdoshimizning og‘zidan chiqayotgan har bir jumлага bor diqqatimizni beramiz. Bu darajalarning barchasini kupdalik hayotimizda doim qo‘llaymiz, biroq tinglashning eng yuqori, beshinchi darajasi – hamdardlik, empatik tinglashdan kamdan-kam foydalanamiz.

Empatik tinglash deganda, men kfaolu yoki kreflektivo tinglash texnikalarini, ya‘ni boshqa insonning gaplariga monand mimika ko‘rsatishimizni nazarda tutmayapman.

Faol tinglash – fe‘l-atvor va munosabatlardan ayro bo‘lib, ko‘pincha tinglayotgan insonimizni xafa qilib qo‘yadi. Bunday tinglash jarayonida, o‘z tarjimai holimizni o‘rtaga qo‘shib ketishga tayyor turamiz. Biz tinglaymiz, lekin bundan maqsad javob qaytarish, nazorat qilish va o‘z yo‘rig‘imizga solish bo‘ladi.

Empatik tinglash deganda men tushunish maqsadida tinglashni nazarda tutyapman. Chindan ham tushunishga intilishga ishora qilyapman. Bu esa – butunlay boshqa 282 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI paradigma.

Siz empatik tinglasangiz, o‘zingizni suhbatdoshingiz holatiga qo‘yib ko‘rasiz, atrofga uning ko‘zlari bilan boqasiz, dunyoni uning dunyoqarashidan kelib chiqib tahlil qilasiz. Bunda suhbatdoshingizning paradigmasini tushunasiz, u nimani his qilayotganini anglaysiz.

Empatiya – simpatiyadan farq qiladi. Simpatiya, ya‘ni hamdardlik, kelishuvning baholash shaklidagi ko‘rinishidir. Ba‘zida u eng munosib hissiyot va javob di. Biroq odamlar simpatiyaga juda bog‘lanib qoladilar bu ularni qaram qilib qo‘yadi. Empatik tinglashning mohiyati suhbatdoshingiz bilan kelishishingiz emas, balki uni ruhiy, hissiy va aqliy jihatdan teran tushunishdir.

Empatik tinglash shunchaki aytiliyotgan so‘zlarni gushunish va aks ettirishdan iborat emas. Muloqot bo‘yicha mutaxassislar muloqotning atigi 10 foizi jumlarlar orqali ifodalanadi, 30 foizi tovushlar, 60 foizi esa

imo-ishoralar yordamida taqdim etiladi deydi. Empatik tinglashda nafaqat quloq, balki ko'z va yurak bilan tinglash ham muhimdir. Chunki siz so'zlovchining hissiyotlarini, xulq-atvorini tushunish uchun tinglaysiz. Bu jarayonda miyangizning faqat chap emas, o'ng yarimsharidan ham foydalanasiz. Siz uni tuyasiz, his qilasz.

Empatik tinglash juda kuchli; u siz haqingizda aniq ma'lumotlarni yetkazib beradi. Unda siz boshqa insonning miyasi va yuragidagi voqelik bilan yuzlashasiz. Sizning maqsadingiz – tushunish. O'zga insonning qalbi bilan chuqur muloqot qilishga diqqat qilasz.

Bundan tashqari, empatik tinglash — hissiyot banki hisob raqamiga depozitlar kiritishning kaliti, chunki biror narsa depozit bo'lishi uchun, qabul qiluvchi uni tan olishi kerak. O'zga insonga chindan nima muhimligini tushunmasangiz, joningizni jabborga berib depozit yaratishga urinishlaringiz havoga uchadi.

Empatik tinglashning o'zi hissiyot banki hisob raqami 283 42 ozir o'cha i,X r o'targan Uz Chl Xarakterga ega.

ka rishsa, o'qiyotgan ki ladimi" Albatta, y y Havodan boshqa hech na ChA chiqarib r atan qiziqish " butunlay unutasiz; Kiziqitmaydi. B INSON ; AY, U O M katta tushunchalardan biridi.

motivatsiya Oermaydi. Qo : 1 o'lsa, jon s; , Jon saqlash sizni IV, r: Qoni sohasidagi eng motivatsiya bera ola; tiqtirilm tirilgan ehtiyojlar Eng katta eht) ia alzdi; Jismoniy tagan ehtiyojlargina 1yoj – bu psi yomon qolishdan qeyingi RUhan tirik bo'lish XOlogik omo; dan keyingi qilishlari va adrlan UChUN, uni esi qolishdir. Inson Suhbatdoshingizii ti lozim. unishlari, qabul peixolog mpa ogik h; patik t.

havo berasiz ik tinglasangiz, unga qondiri.

Igandan so' Up y 1 y 16 yotiy qilishga diq O'ng, Ta'sir o'tkazu U hayotiy ehtiyoj Penxologis Qaratishingiz "sh yoki muammoni hal k havoga mumk " sohasi, anisbata kin.

Manbu Muloqotga ta'sir ni EHTiyoj hayotning har b n bu kons Kila, ar bir SPSIYaNI Ch di.

Ishtirokchilarga ra ti Tikagodagi kuni tongda bir k atik tinglash seminarda qo'llab pona r kishi yonimga ko. ni o'rgatdim. Ertasi yochqurun ni – keldi; I uz mas - ijozat bersangiz. Xull "2 sodir bo'lga shartnomasini qo'lg as, yirik tih nini aytishga Bu masala yuzasi Ulga kiritishga h; korat ko'chmas mulk agenti, ya'ni r qari direkto) as jariyet qilayotgandim.

U aqobat ""AvokatI; o' .

Joyuso) atchim bi ar va ko'chm: ib bo'lishga: lan qo' as mulk Bu kelishuv usti ga imkoniyatlari in tikkandim yda yarim yil ishlab Ula kamdek Ko'rindi kelgan y 40, bor-budimni ; Hamma ishni qild Osima bo (shunga SoldIm, o'zim bil; IM — barchai yodi. Qo'limdan Menda qolgan ben barcha savdo Texn Mkoniyatlarni ishga a ona varian tikala ; ant s rini qo'lladim.

q 5) rorni biroz uzaytira Meni vahima va 284 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI olamizmi7e deb so'rash edi. Biroq ish shu darajada cho'zilgan ediki, ular tezroq tugatishni xohlashardi. Men boshi berk ko'chada edim. Shunda miyamga (Xo'sh, nega endi urinib ko'rmasligim kerak7 Bugun darsda o'rganganlarimni -chi7 Avvalo tushunishga, keyin tushunarli bo'lishga urinib ko'rsam-chi7 Baribir, yo'qotadigan hech nparsam qolmadi) degan fikr keldi va muzokara olib (Keling, hozir POZISIYaNGIZNI, men bergan maslahat bo'yicha sizni nima tashvishga solayotganini kanchalik to'g'ri tushunganimni aniqlashtirib olaylik.

Buni bilganingizdan so'ng, taklifimni qayta ko'rib chiqamiz.

Men o'zimni uning o'rniga kirishga urindim. Uning gapl diqqatimni jamladim. U sekin-astalik bilan ochilishni boshladi. Uni tashvishlantirayotgan narsalarni, kutgan ichalik ko'p his qilib tasvirlaganim amalda qo'llasam borayotgan odamg: qo'yishga, uning holatiga ari va ehtiyojlariga natijalarini kat sari, u tobora ochilib bordi.

Axiyri, suhbatning yarmida u o'rnidan turdi, rafiqasiga qo'ng'iroq qildi. Qo'li bilan mikrofonni yopib, menga qarab pichirladi: Kish sizniki). Men butunlay karaxt bo'lib qoldim, — davom ETDI suhbatdoshim. — Haligacha o'zimga kelolmayapman.

U mijozini psixologik kislorod bilan ta'minladi.

va shu bilan bir qatorda o'zining (Hissiyot bankuini to'ldirdi. Shunday vaqtlar bo'ladiki, insonning dinamikligi shartnomaning texnik jihatlaridan ko'ra muhimroqdir.

Avval tushunish, tashxis qo'yib, so'ng retsept Ancha yillardan beri o'zingiz taqib kelgan ko'zoynakni birovning qo'lga tutqazish ancha yengilroq.

li munosabatlarda Ta'minot va Biroq bu uzoq muddat: Ta'minot vositasiga putur yetkazadi. Boshqa insonlarni otga erishib to'g'ri tushunmay, maksimal o'zaro bog'liq ta'min keyin tushunarli bo'lish, oldin yozib berish — oson emas.

285 43 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR bo'lmaydi. Agar insonlarda ularni tushunganliklari haqida his paydo bo'lmasa, (SHissiyot bankoida katti miqdorda depozitga ega bo'lishning iloji yo'q.

Empatik tinglash, shuningdek, xatarli hamdir. Chinakam teran tinglash uchun xotirjamlik zaxirasi kerak, sababi bu jarayonda siz yuragingizni ochasiz va begona ta'sirini qabul qilasiz. Siz zaif bo'lib qolasiz. Qaysidir ma'noda bu haqiqiy paradoks: ta'sir etish uchun avvalambor ta'sirlanish kerak. Ya'ni kimgadir ta'sir o'tkazmoqchi ekansiz, uni chindan ham tushunishingiz lozim.

Shu bois, birinchi, ikkinchi, uchinchi ko'nikmalar fe'l-atvor poydevori hisoblanadi. Ular sizni tashki zaifligingizni xotirjam qabul qilish uchun zarur bo'lgan ichki markaz, tamoyil markazi bilan ta'minlaydi.

RYeSYePT YoZIShdAN OLDIN TASHXIS QO'YING Xatarli va qiyin bo'lsa-da, avvalo tushunishga intilish — hayotning ko'plab sohalarida namoyon bo'ladigan to'g'ri tamoyildir. U haqiqiy mutaxassislik belgisidir; okulistga ham, terapevtga ham bu tamoyil juda zarur, Tashxisga ishonchingiz bo'lmaguncha shifokorning retseptiga ishona olmaysiz.

Ikki oylik qizimiz Jenni kasal bo'lib qoldi, O'shanda shanba – tumanimizdagi har bir shaxs mukkasidan ketgan futbol kuni edi; stadiona oltmish ming kishi yig'ilgandi. Sandra ikkimiz futbolga bormoqchi edik, biroq jajji Jennini tashlab ketish mumkin emasdi.

U qayt qilar va ichi ketardi; biz qattiq xavotirda edik.

Shifokor ham stadionda edi. U bizning oilaviy shifokorimiz emasdi, biroq dam olish kunlari aynan u chaqiruvlarga javob berar edi. Jennining ahvoli yanada yomonlashganidan so'ng, mutaxassis maslahatisiz uni davolashning iloji yo'qligini tushundik.

Sandra stadionga qo'ng'iroq qilib, shifokorni telefonga chaqirishlarini so'radi. O'yinda salbiy vaziyat hukmron edi va shifokorning ovozidan buni sezish 286 t EMPATIK MULOQOT TAMOIYILLARI qQiyinmasdi.

— Eshitaman 7 — dedi u asabiy ravishda. — Kim tiryapti37 — Bu missis Kovi, bizni qizimiz Jennining ahvoli xavotirga solyapti.

— Unga nima bo'ldi" Sandra simptomlarni tushuntirib berdi. Uni tinglagach, shifokor dedi: - Yaxshi. Hozir retsept aytaman. Qaysi dorixonaga sizga xizmat ko'rsatadi7 Sandra telefonni qo'ydi. U barcha simptomlarni aytmagani bo'lsa-da, umumiy holatni tushuntirib bera oldim deb o'ylagandi.

— Doktor Jennini yangi tug'ilgan chaqaloq ekanini tushundimikan7 — deb so'radim.

— Shunday bo'lsa kerak.

— U bizning shifokor emas, Jennini hech qachon ko'rmagan.

— O'ylashimcha, u hammasini to'g'ri tushundi.

— Biroq, o'zing ham yuz foiz ishonmayapsan-ku7 Sandra o'ylanib qoldi.

— Endi nima qilamiz7 — Unga yana bir bor qo'ng'iroq qilamiz.

— O'zingiz qo'ng'iroq qiling, — dedi rafiqam.

Men qo'ng'iroq qildim. Shifokorni yana bir bor o'yindan chalg'itishdi.

— Doktor, siz dorixonaga qo'ng'iroq qilganingizda Jenni ikki oylik chaqaloq ekanini bilardingizmi37 — Yo'q, albatta — xitob qildi u. — Yaxshiyam qo'ng'iroq qildingiz1 Hoziroq ko'rsatmamni o'zgartiraman Ko'rib turganingizdek, tashxisga shubhalansangiz, retseptni qabul qila olmaysiz.

Bu tamoyil savdo sohasiga ham to'g'ri keladi. Ishning ko'zini biladigan sotuvchi avvaliga mijoz ehtiyojini tushunadi va xaridorning holatiga tushib ko'radi. Havaskor 287 44 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR sotuvchi mahsulotini sotadi, professional esa — muammoni yechadi. Bu umuman boshqacha yondashuv. Professional mutaxassis tashxis qo'yish, ya'ni mijozni tushush1 qobiliyatiga ega bo'ladi. U insonlarning ehtiyojlari, mahsulot hamda xizmatlari orasidagi bog'liqlikni H1 qiladi va shu so'zlarni aytishga jur'at topa oladi; (Mening mahsulotim (yoki xizmat) sizga to'g'ri kelmaydiz, Retseptdan oldin tashxis qo'yish tamoyili huquq sohasida ham muhimdir. Professional huquqshunob sud ishini tayyorlashdan oldin vaziyatni tushunish uchun faktlar to'playdi.

Bu tamoyilni mahsulot ishlab chiqarishda ham qo'llasi bo'ladi. Kompaniyaning qaysidir bir xodimi: (Xaridorlar o'rtasida so'rovnoma o'tkazish — vaktni havoga sovrish bilan barobar. Buning o'rpiga mahsulot ishlab chiqarish kerak), — deyishini tasavvur qila olasizmi" Boshqacha aytganda, Xaridorlarning sotib olish ko'nikmalari va maqsadlarini tushunishga harakat qilmang — shunchaki mahsulot ishlab chiqaring1 Shu yo'sinda ishlovchi kompaniyalar inqirozga uchrashi tabiiy, Yaxshi muhandis ko'prikn1 loyihalashdan avval kuchlar, ishdagi stresslar haqida tasavvur qilib ko'radi.

Tajribali o'qituvchi avval o'quvchilar bilan tanishadi, shundan keyin o'qitishni boshlaydi. Aqlli abituriyent Hujjat topirishdan avval barcha universitetlarni o'rganib chiqadi. Yaxshi ota-ona avval vaziyatni o'rganib, so'ng muhokama qiladi. Tushunish — to'g'ri xulosa kalitidir.

Baho berishga shoshsangiz, vaziyatni to'g'ri tushuna olmaysiz, Avvalo tushunish, so'ng tushunarli bo'lishga intilish — hayotning har jabhasiga mos keluvchi to'g'ri tamoyil bo'lib, shaxslararo munosabatlarda katta kuchga ega.

TARJIMAI HOLGA ASOSLANGAN TO'RT RYEAKSIYA Tarjimai holga asoslanib tinglar ekanmiz, quyidagi to'rt reaksiyadan biriga moyil bo'lamiz. Biz baholaymiz — so'zlovchining fikriga qo'shilamiz yoki qo'shilmaymiz; biz 288 {.

EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI Tergov qilamiz — so'zlovchiga o'z tajribamizga exlinb Savollar beramiz; biz maslahat beramiz — to'nini ka Tajribalarimizdan kelib chiqib maslahat beram. ai Tilkin qilamiz — o'z xulq-atvorimiz va motivlar 19 isosida suhbatdoshimizga uning xatti-harakatlari motivlarini tushuntirishga urinamiz. o'ladi. Biz Bu kabi reaksiyalar o'z-o'zidan paydo bo'lad y m shunday dasturlanganmiz; hamisha shu Rekanara o'ralashib yashaymiz. Xo'sh, ular insonlarni Chl tushunishimizga qanday ta'sir qiladi: usha Muloqot jarayonida, fikrlarini hali tushunti y ulgurmagan o'g'limga baho berib qo'ysam, O'zi dan idan kirisha oladimi? O'g'limga psixologik havo ra u i? Agar tergov qilsam, o'zini qanday his qiladi? Sh.si qilish birdaniga yigirmata savolni yog'dirishga o'x ni Tergov qilish — so'zlovchini nazorat qiladi va sin o'tkazadi. U, shuningdek, mantiqiydir. Manaianig ad esa his-tuyg'ular tilidan farq qiladi. Siz ki bur yigirmata savolni aylantirib o'tirishingiz k i, baribir suhbatdoshingizni nima qiynayotganiy tushum olmaysiz. Doimiy tergov — ota-ona va fanini y do'stlasha olmasligining asosiy sabablaridan biridir.

— O'g'lim, qalaysan? — Yaxshi.

— Nima yangiliklar — Tinchlik.

— Maktabing qalay? — O'ziga yarasha. , — Dam olish kunlari nima qilmoqchisan; — Bilmayman. .

bin telefonida do'stlari bilan prishtana og'zi tinmaydi. Biroq sizning savollaringizga kelga dan javoblarni og'zidan sug'urib olasiz go'yo. Sizning O'zi sh mehmonxona, farzandingiz bu yerda faqat inida uxlaydi, hech qachon fikr va hislarini siz bilan 289 45 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR ko'rmaydi. Lekin qanday baham ko'rsin? Axir bolangiz har safar og'iz juftlab, muammolari haqida nimanidir gapirishni boshlashi bilan, (Men senga aytgandim-ku) qabilida o'z hayotingizdan kelib chiqqan holda maslahatlar yog'dirasiz.

Bu kabi reaksiya qon-qonimizga singib ketganki, o'zimiz ham sezmaymiz. Men bu konsepsiyani mamlakat bo'ylab o'tkazgan seminarlarimda qatnashgan minglab insonlarga o'rgatganman. Qatnashuvchilar o'z reaksiyalarini tahlil qilib, shokka tushadi. Lekin asta-sekin empatiya bilan tinglashni o'rganib borar ekan, doimiy reaksiya va empatik tinglash o'rtasidagi farqni anglab, muloqot jarayonida katta yutuqlarga erishadi. Ko'pchilik uchun avvalo tushunish yetti ko'nikmaning eng ajoyib, eng oson turiga aylanadi.

Keling, ota va o'g'il o'rtasidagi an'anaviy suhbatni ko'rib chiqamiz. Otaning so'zlarini to'rtta reaksiya nuqtai nazaridan sarhisob qiling: — E Xudo, dada, hammasi bo'g'zimga keldi; Bu maktab ahmoqlar uchun.

— Nima bo'ldi, o'g'lim (tergov qilish) — Hammasi dabdala. Maktabdan bir tiyinlik foyda yo'q.

— Bilasanmi, sen foydani hali ko'rganing yo'q. Sening yoshingda ekanimda menda ham xuddi shunday bo'lgandi. Men ham o'qishni bekorga vaqt sarflash deb o'ylardim. Xulosa qilishga shoshilma. Yana biroz sabr qil. (maslahat berish) — Men o'n yildan beri sabr qilaman! Siz menga kxjuz formulasi avtomexanik bo'lishimga qanday yordam berishini tushuntirib bera olasizmi? — Avtomexanik? Hazillashyapsanmi (baho berish) — Yo'q. Joga qarang. U maktabni tashladi va avtomobil ta'mirlash bilan shug'ullanyapti. Mo'may pul ishlayapti.

Mana buni amaliyot desa bo'ladi) — Hozir shunday ko'rinishi mumkin. Biroq bir necha 290 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI yillardan so'ng Jo o'qishdan ketganiga afsuslanadi. Sen avtomexanik bo'lmaysan. Jiddiyroq kasbni egallashing uchun yaxshi ta'lim olishing zarur. (maslahat berish) — Bilmadim. Jo juda mamnun.

— Quloq sol, o'g'lim, sen o'qishga harakat qildingmi? (baholash, tergov qilish) — Ikki yildan beri shu yerdaman. Albatta, harakat qilganman. Ammo bari bekor.

— Bu obro'li maktab. Ularga biroz adolatli bo'l.

(maslahat berish, baholash) — Boshqa bolalar men kabi fikrda.

— Onang bilan qancha qurbonliklar qilganimizni bilasanmi? Hammasini havoga sovurmoqchimisani (baholash) — Ko'p qurbonliklar qilganingizni bilaman. Biroq bari behuda.

— Quloq sol, o'g'lim, balki sen televizor qarshisida kamroq bo'lib, ko'proq shug'ullanarsan... (maslahat berish, baholash) — Qo'ying, dada. Mayli. Bu haqda boshqa gaplashishni xohlamayman. I Ota barchasi yaxshi bo'lishini istadi, albatta. Yordam berishga harakat qildi. Biroq u o'g'lini tushundimi? Endi o'g'ilni diqqat bilan tinglaymiz. So'zlariga emas, balki fikrlariga (pastda bayon qilingan) va otasining tarjimai holdan kelib chiqqan reaksiyasining unga ta'siriga qaraymiz.

— E Xudo, dada, hammasi bo'g'zimga keldi; Bu maktab ahmoqlar uchun. (Men siz bilan bo'lishmoqchiman, sizning e'tiboringizni istayman.) — Nima bo'ldi o'g'lim" (Siz qiziqyapsiz") — Hammasi dabdala. Maktabdan bir tiyinlik foyda yo'q. (Maktabimda muammo bor. Men o'zimda emasman.) — Bilasanmi, sen foydani hali ko'rganing yo'q. Sening yoshingda ekanimda menda ham xuddi shunday bo'lgandi. (E 291 46 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Xudo Otamping memuaridan uchinchi bob boshlanyapti Men — umuman buni nazarda tutganim yo'q1 Qorda oyoq kiyimsiz maktabga borish uchun necha kilometr bosib o'tganining menga nima qizig'i bor? Mening o'z muammolarim bor), Men ham o'qishni bekorga vaqt sarflash deb o'ylardim, Xulosa qilishga shoshilma. Yana biroz sabr qil. (Vaqtning nima aloqasi bor? Qaniydi hammasini boricha tushuntira olsam) Yuragimda borini ochiq aytsam1) — Men o'n yildan beri sabr qilaman) Siz menga kxjuz formulasi avtomexanik bo'lishimga qanday yordam berishini tushuntirib bera olasizmi? — Avtomexanik? Hazillashyapsanmi? (Men avtomexanik bo'lsam, unga yoqmagan bo'lardi. Maktabdan voz kechsam; u xafa bo'ladi. O'z fikrimni ishonchliroq tushuntirishim kerak.) = Yo'q. Joga qarang. U maktabni tashladi va avtomobillarni ta'mirlash bilan shug'ullanyapti. Mo'may pul ishlayapti. Mana buni amaliyot desa bo'ladi.

— Hozir shunday ko'rinishi mumkin. Biroq bir necha yillardan so'ng Jo o'qishdan ketganiga afsuslanadi. (E Xudo Ta'limning ahamiyati haqida o'n oltinchi ma'ruza boshlanadi") Sen avtomexanik bo'lmaysan. (Qayoqdan bilasiz, dada? Nimani xohlashim haqida biror fikrga egamisiz?) Jiddiyroq kasbni egallashing uchun yaxshi ta'lim olishing zarur. Ta'lim olishing va hayotda yaxshilarga ergashishing kerak.

— Bilmadim. Jo juda mamnun. (U omadsiz emas. U maktabni tashladi — lekin omadsiz bo'lib qolmadi.) — Quloq sol, o'g'lim, sen o'qishga astoydil harakat qildingmi (Bekorchi narsalarga o'tib ketdik, dada.

Qaniydi eshitganingizda, juda muhim narsa haqida so'zlab bermoqchi edim).

— Ikki yildan beri shu yerdaman. Albatta, harakat qilganman. Ammo bari bekor.

— Bu obro'li maktab. Ularga biroz adolatli bo'l.

– Boshqa bolalar men kabi fikrda. (Mana, fikrdoshlarim bor, men jinni emasman.) – Onang bilan qancha qurbonliklar qilganimizni bilasanmi? (0660, endi meni aybdor his qildirmoqchimisiz? Balki chindan ham jinnidirman.

Maktab zo'r. Oyim bilan dadam zo'r. Bitta men jinniman.) Hammasini havoga sovurmoqchimisiz? — Ko'p qurbonliklar qilganingizni bilaman. Biroq bari behuda.

– Eshit o'g'lim, balki sen televizor qarshisida kamroq o'tirib, ko'proq shug'ullanarsan... (Gap updamas "Umuman undamas. Yo'k, siz meni hech qachon tushunmaysiz. Kelib- kelib sizga gapirdimmi..) – Qo'ying, dada. Mayli. Bu haqda boshqa gaplashishni xohlamayman.

Ko'rdingizmi, insonni tushunish uchun faqatgina so'zlarga tayansak, o'zimizni chegaralaymiz, ayniqsa, unga o'z ko'zoynagimiz orkali qaraganimizda. Tarjimai hol reaksiyamiz qanchalik chegaralanganiga guvoh bo'ldingizmi? Agar empatik tinglashni o'zingizga singdirib, kHissiyot bankoida hisob raqami ochmas ekansiz, boshqa inson holatiga o'zingizni hech qachon qo'yib ko'ra olmaysiz, tni uning ko'zlari bilan ko'rolmaysiz.

Empatik tinglash mahoratini aysberg deb olsak, uning ko'rinib turgan cho'qqisiga chiqish uchun to'rt bosqichni o'tish kerak: Fao'li — amyo" – mimikadan iloji boricha kamroq foydalanish. Mimika – kfaolu tinglash belgisi hisoblanadi. U ba'zan so'zlovchini qattiq ranjitishi mumkin. Nima bo'lsa ham, u tinglashning birinchi bosqichi, sanaladi, chunki tinglashingizga sabab bo'ladi. Mimika yordamida harakatlanish unchalik ham qiyin emas, Bunda miyangizdan deyarli foydalanmaysiz.

— E. Xudo, dada, bari bo'g'zinga keldi Bu maktab 293 47 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR ahmoqlar uchun.

– Sening bo'g'zingga kelgan. Sen maktabni ahmoqlir uchun deb hisoblayapsan.

B Siz faqatgina aytilganni qaytardingiz ; aholamadingiz, tergov qilmadingiz, maslahat bermadingiz ki talqin qilmadingiz. Shunchaki, so'zlovchiga e'tibor qilayotganingizni ifodaladingiz. Lekin uni tushunish uchun bu yetarli emas.

. Empatik tinglashning ikkinchi bosqichi aytilgan jumlar mazmunini takrorlash bo'lib, u nisbatan samaraliroq, biroq baribir og'zaki muloqot bilan cheklanadi.

— E Xudo, dada, bari bo'g'zinga keldi Bu maktab) ahmoqlar uchun.

5 Sen endi maktabga borishni xohlamaysan.

u safar siz mazmunni o'z so'zlaringiz bilan ifodaladingiz, asosan, miyangizning chap yarimshari mantiqiy tarafini ishga solib, eshitganlaringiz haqida o'ylayapsiz.

Uchinchi bosqichda o'ng miyangiz ishga tushadi. Siz hissiyotlarni aks ettirasiz.

— E Xudo, dada, bari bo'g'zinga keldi Bu maktab ahmoqlar uchun.

— Qattiq jahling chiqqanga o'xshaydi.

Bu bosqichda siz soʻzlovchining nima deyotganiga emas, nimani his qilayotganiga diqqat qilasiz. : Toʻrtinchi bosqich esa ikkinchi va uchinchi bosqichni oʻz ichiga oladi. Siz tinglayotgan fikrlaringizni mazmunan Oʻz soʻzlaringizda ifodalaysiz va soʻzlovchi boshidan utayotganlarni his qilasiz.

— E Xudo, dada, bari boʻgʻzimga keldi) Bu maktab ahmoqlar uchun.

— Maktabdan juda jahling chiqyapti.

Jahl chiqishi – hissiyot, maktab — mazmun. Muloqotning ikki tomonini tushunish uchun miyangizning har ikki shari 294 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI birdek ishlayapti.

Empatik tinglashning toʻrtinchi bosqichidan Foydalanganda sodir boʻladigan holatni moʻʼjizaga Qiyoslash mumkin. Samimiy tarzda tushunishga urinib, mazmun va hissiyotlarni aks ettirib, suhbatdoshingizni isixologik havo bilan taʼminlaysiz. Shuningdek, unga shaxsiy fikrlari va hislarini tartibga solishiga yordam berasiz. Qalbi va ongidagilar orasidagi toʻsiq yoʻq boʻladi. Suhbatdoshingiz qalbini ochadi. U endilikda boshqa narsani oʻylab, boshqa narsani his qilmaydi. Yana ozginadan keyin u eng ichki hislari va fikrlari bilan boʻlishishni boshlaydi.

— E Xudo, dada, bari boʻgʻzimga keldi) Bu maktab ahmoqlar uchun. (Men siz bilan gaplashmoqchiman, eʼtiboringizni tortmoqchiman.) — Maktabdan juda jahling chiqyapti. (Ha-ha) Men aynan shuni his qilyapman) — Albatta. Undan hech qanday foyda yoʻq.

— Tushunaman. U senga hech narsa bermayotgandek tuyulyapti. (Toʻxtang. Shunday demoqchi edimmi) — Ha-ha. Hayotda kerak boʻladigan hech narsa oʻrganmayapman.

Joga qarang. U maktabni tashladi va avtomobil taʼmiri bilan shugʻullanyapti. Moʻmay pul ishlayapti. Mana buni haqiqiy amaliyot desa boʻladi) — Seningcha, Jo toʻgʻri ish qildimi? (Yaxshi...) — Qaysidir maʼnoda, ha. Hozir u haqiqatan ham koʻp pul ishlayapti. Qoʻrqamanki, bir necha yildan soʻng u barmogʻini tishlab qoladi.

— Pushaymon boʻladi deb oʻylaysanmi? — Shunday boʻladi. Axir U maktabni tashladi.

Aytmoqchimanki, agar taʼlim olmasangiz, oʻz oʻrningizni topolmaysiz.

— Taʼlim eng muhim omillardan biri.

— Ha. Agar maktabni bitirmasangiz, shahodatnoma olmaysiz, shahodatnoma boʻlmasa, ishga yoki universitetga 295 48 YYEQISM. OMMAVIY GʻALABALAR kirolmaysiz. PPunda nima qilasiz Taʼlim olishing toʻgʻri keladi.

— Bu kelajaging uchun muhim.

— Albatta. Va... bilasizmi nima, dada... Men chindan ham xavotirdaman. Bu hakda oyimga aytmgang. Xoʻpmi? — Oying ikkilanishing haqida bilishini istamaysan, — Unchalikmas. Umuman, aytasangiz ham boʻladi. Baribir bilib oladi-ku. Bugun nazorat ishi bor edi va menga toʻrtinchi sinfdagilardek oʻqishimni aytishdi. Toʻrtinchi sinf: Bitirishimga bir yil qoldi-kut Chinakam tushunish qanchalik katta ahamiyatga ega Muammoning ildiziga yetib bormasak, quruq yaxshi maslahat bilan vaziyat toʻgʻrilanib qolmaydi: Biz esa ildizni topishga harakat qilmaymiz, oʻz tarjimai holimiz. paradigmalarimiz ichida adashib joraveramiz koʻzoynagimizni olib hayotga boshqa koʻz bilan qarashni istamaymiz.

— Dada, menimcha, imtihondan Oʻtolmayman. Shunday ekan, balki men ertaroq kollejni tashlarman? Lekin unday qilgim kelmayapti.

— Ha, senga oson emast — lima qilsam bo'ladi, dada² Tushunishga intila turib, bu ota o'zi uchun imkoniyat yaratdi. U shunchaki yuzaki suhbatlashishdan voz kechib, nafaqat o'g'liga, balki o'zaro munosabatlariga ham ijobiy ta'sir etadigan vaziyat yaratdi; tarjimai holini bir chetga qo'yib, samimiy tarzda tushunishga urindi, shu orqali (SHXissiyot bankoiga sarmoya kiritdi va O'g'liga o'zini o'ylantirayotgan muammolarni ochishiga imkoniyat berdi.

Endi ota va o'g'il o'z fikrlarini himoya qilmaydi.

aksincha, muammoni hal etishga birgalikda urinadi. Bola O'zi muammolarini otasiga gapirib beryapti va maslahat so'rayapti.

Ota esa maslahat berishdan avval, xuddi avvallaridagi kabi o'g'lining holatini tushunishga urinyapti. Javoblar 296 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI mantiqiy ekan, savol so'rab, maslahat bersa bo'ladi. Biroq xissiyotlar boshlanishi bilan, empatik tinglashga qaytish kerak.

— Menda seni qiziqтира oladigan ma'lumotlar bor.

— Nima ekan, dada"z — O'qishingga yordam berish uchun. Texnika maktabida maxsus dastur borgan o'xshaydi.

— Men ma'lumot yig'ib bo'ldim — ular haftasiga si marta bo'lib, shanbada kunbo'yi shug'ullanishgar ekan. KkKo'lt Jissiyot oshayotganini his qilib, ota empatik tinglashga o'tadi: — bu ko'p.

— ha bu KO'P ishqari; oltinchi sinfdagi bolalarga stakchilik qilaman deb va'da bergandim. t Ye — Albatta, ularning umidini puchga chiqarib bo'lmaydi.

— Biroq, bilasizmi, dada... Agar qo'shimcha darslar haqiqatan ham yordam berishiga ishonganimda, har kun bo'lsa-da, qatnardim. Oltinchi sinflarga boshqa odam stakchilik qilishini so'rardim. 4.

— Sen yordamga muhtojсан, biroq bu dastur yordam berishiga ikkilanyapsan.

— Sizningcha, yordam berarmikan³ 2 O'g'il yana ochildi. O'zi istab Otasining tshpaxsiy tajribasi va fikriga yuzlanyapti. Ota vaziyatni o'zgartirib, o'g'liga ta'sir etish uchun ajoyib imkoniyatga ega.

Ba'zida, ortiqcha harakat va yordamning ham keragi bo'lmaydi. Insonlarga yuragida borini to'kib solishiga imkon berilgach, ularning ko'zi ochiladi va O'zi to'g'ri xulosaga keladi. — Biroq ba'zida shunday hollar bo'ladiki, ular qo'shimcha ma'lumot va yordamga muhtoj bo'ladi. Asosiysi — ularga samimiy yaxshilik tilash, empatik tinglash va tabiiy ravishda o'z muammolari ildiziga kirib borishiga ko'maklashishdir. ti Azob chekayotgan insonlarni samimiy tinglasangiz, ular 297 49 ShQISM. OMMAVIY G'ALABALAR yuraklarini qanchalik tez ochishlarini ko'rib, hayratdi qolasiz. Bolalar yuraklarida borini to'kib solishni yaxshi ko'radilar — ayniqsa, ota-onalariga. Bu ular samimiyligin va so'zsiz muhabbatni his etganda, ota-ona hech qachon ularii muhokama yoki mazax qilmasligini bilganda sodir bo'ladi.

Agar siz ikkiyuzlamachilik qilmasdan, g'ayr niyatlargasiz tushunishga urinsangiz, so'zlovchidan siz tomon oqib kelayotgan asl bilim va tushunishni ko'rib hayratga tushasiz. Ba'zan shunday bo'ladiki, so'zsiz muloqot qurasiz, Shuning uchun, o'zgani tinglashda faqat bitta texnikaga suyanib qolmaslik kerak. Texnikaning o'zigina samarali muloqotni ta'minlay olmaydi.

, Empatik tinglash mahorati masalasiga alohida to'xtalдим, chunki u har qanday ko'nikmaning muhim unsuridir. Lekin bizdagi mahorat samimiy tushunish istagi bilan mustahkamlanmagan bo'lsa, foyda bermaydi.

Insonlar aldamchi xatti-harakatdan norozi bo'ladi. Eng yaqin insonlar bilan muloqotda ham, nima qilayotganingiz haqida aytish foydadan xoli bo'lmaydi.

(Men empatiya va tinglash haqida kitob o'kib, sen bilan munosabatlarimiz haqida o'ylanib qoldim. Tushundimki, seni keragicha tinglamagan ekanman. Biroq endi tinglashni istayman. Bu oson emas. Balki ba'zida portlab ketarman, lekin o'z ustimda ishlamoqchiman. Axir seni yaxshi ko'raman va tushunishni xohlayman. Umid qilamanki, menga yordam berasanu. Bu motivingiz qabul qilinsa, Hissiyot banki uchun katta depozit bo'lib xizmat qiladi.

Ammo samimiy emas ekansiz, yaxshisi bunga harakat qilmang. Bu ochiqlik va zaiflikka sabab bo'ladi. Kun kelib, sherigingiz uni yaxshi ko'rmaganingizni, tushunishni istamaganingizni sezib qolsa, qattiq ranjidi.

Aysbergning ustki qismi muloqot bo'lsa, ostki qismi fe'l-atvordir. Demak, muloqotingiz fe'l-atvoringizdan kelib chiqishi lozim.

Ayrimlar empatik tinglash vaqtini cho'zishidan norozi 298 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI bo'ladi. Boshida shunday bo'lishi mumkin, keyin esa vaqtingizni ancha tejaydi. Shifokor sifatida, to'g'ri retsept yozishning eng yaxshi usuli – to'g'ri tashxis qo'yishdir.

(Men shoshyapman, sizga tashxis qo'yishga vaqtim yo'q, mana dorilar ro'yxatiz, – deya olmaysiz-ku axir.

Gavaya, Oaxuning shimoliy sohilida yashab yurgan paytimizda yuz bergan bir voqeani eslayman. O'shanda, kabinetimda kitob ustida ishlayotgandim. Yengil shamol esardi; toza havodan bahra olish uchun xonaning karama- qarshi tarafidagi oynani ochdim. Katta yozuv stoli ustida bob-bob qo'lyozmalar yotardi. To'satdan sal kuchliroq shamol bo'ldi va qog'ozlar xona bo'ylab sochilib ketdi. Birdaniga kuchli g'azab va yo'qotish hissini tuydim; axir qog'ozlar raqamlanmagandi ham. Vahima ichida, shoshgancha xona bo'ylab qo'lyozma varaqlarni yig'ishga tutindim. Harakatim ko'p ham samara bermadi; shamol esgani sari qog'ozlar xona ichida battar sochilib ketardi. Shunda, o'n soniyani qizg'anmasdan, bitta oynani yopishim kerakligini tushunib yetdim.

Empatik tinglash ma'lum vaqt talab qiladi. Lekin bu tushunmovchiliklar va xatolarni to'g'rilashga ketadigan vaqtdan bir necha barobar kam bo'ladi.

Empatik tinglovchi nimalar bo'layotganini darhol anglab, tushunish va qabul qilishni boshlaydi. Natijada o'zga insonlar ularga hech ikkilanmay qalbini ochadi va muammoning asl ildizini oshkor qiladi.

Insonlar tushunarli bo'lishni istaydi. Bunga erishish uchun sarflagan vaqtingiz kun kelib ko'proq naf beradi.

Muammo va masalalarni aniq tushunganingiz, Hissiyotlar bankidagi hisob raqamingizda yetarli mablag' borligi tufayli, so'zlovchi ham sizni chuqur tushunadi.

TUSHUNISH VA IDROK ETISH Boshqa kishilarni chinakamiga tinglashni o'rganar ekansiz, idrok etish borasidagi katta farqlarga guvoh bo'lasiz. Shuningdek, ushbu farqlarning shaxslararo 299 50 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR munosabatlarga ko'rsatajak ta'siri sizni hayron qoldiradi.

Biz dunyoni turlicha idrok etamiz.

Siz yosh qizni ko'rasiz; men esa qari ayolni. Ikkimi) ham haq bo'lishimiz mumkin.

Siz hayotingiz markaziga turmush o'rtog'ingizni, mey esa pulni qo'yishim mumkin.

Sizda serobchilik, menda esa yetishmovchilik mentaliteti shakllangan bo'lish ehtimol.

Siz muammolarga obrazli, hissiyotlarga suyanan o'sh miyangiz orqali yondashsangiz, men analitik xususiyatgi ega chap yarimshardan foydalanarman.

Ikkimizning idrokimiz bir-biridan tubdan farq qilishi mumkin. Shunga qaramay, ikkimiz ham yillar davomida o'z paradigmalarimizni kfacto sifatida ko'rganmiz, biznikiga o'xshamaydigan paradigmalariga shubha bilan qarab kelganmiz.

Shuncha farqlarga qaramay, muayyan nitajalarga erishish yo'lida – oilada, jamoada, ishda siz bilan birga ishlashga harakat qilyapmiz. Xo'sh, bunga qanday erishamiz? Qanday qilib o'z paradigmamiz chegarasidan chiqib samarali muloqotda bo'lamiz, qay tarzda yutuq- yutuqqa erishamiz? Bu savolga javobni beshinchi ko'nikma beradi. U – yutuq-yutuq jarayoni uchun dastlabki qadam. Boshqa insonda butkul o'zgacha hayotiy falsafa bo'lsa ham, avvalo uni tushunishga intiling.

Bu tamoyil bir boshqaruvchiga katta yordam bergan va u boshidan kechirgan tajribasini men bilan o'rtoklashgandi: KMen ishlayotgan kichikroq bir kompaniya yirik milliy bank tashkiloti bilan shartnoma imzolash arafasida edi. Tashkilot kelishuv muzokaralari uchun bizga sakkiz kishidan iborat guruhni yubordi; guruh tarkibida San- Fransiskodan advokatlar, yirik banklar prezidentlari va Ohayolik muzokarachi bor edi. Mening kompaniyam yutuq- 300 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI yutuq yoki muzokarani bekor qilish tamoyili bo'yicha ish olib borishga qaror qildi. Biz xizmat sifatini va daromadni ko'tarmoqchi edik, biroq yirik tashkilotning talablari hiqildog'imizga kelgandi.

Kompaniyamiz prezidenti: kSizning qiziqish va talablaringizni aniq tushunishimiz uchun o'zingiz istagan usulda shartnoma yozishingizni so'raymiz. Biz uni tahlil qilamiz, shundan keyingina xizmat qiymati haqida gaplashamiz), – dedi. r Muzokara vakillari shartnoma matnini o'zlari tuzishini eshitib hayron qoldi. Oradan uch kun o'tdi.

Ular so'ralgan shartnoma matnini taqdim etdi. Bizning prezident: (Kelinglar, endi sizlarning ehtiyojlaringizni biz qanday tushunishimiz haqida aniqlik kiritsak), dedi. Va u shartnomani bandma-band, biroq o'zining so'zlari bilan, ta'sirli va ishonchli qilib, ular o'ziga nima kerakligini tushunguniga qadar izohladi. Qarama- qarshi tarafdin: xsHa. To'g'ri. Yo'q, umuman bunday emas, biz buni nazarda tutmagan edik. Ha, endi to'g'ri) kabi so'zlar eshilib turardi.

Tashkilotning talab va istaklarini to'liq tushungach, prezidentimiz o'z nuqtai-nazaridan kelib chiqib, ayrim muammolarni tushuntirdi va ular diqqat bilan tingladi.

Ular tinglashga tayyor edi. Endi psixologik havo uchun kurashishlari shart emasdi. Kelishuv boshidagi o'ta rasmiy, ishonchsiz, deyarli dushmanona ruhdagi kayfiyat yangilanib, sinergiya uchun ajoyib muhit yaratilgandi.

Muhokamani tugatgach, tashkilot a'zolari xulosa sifatida shunday dedi: (Siz bilan ishlashni istaymiz.

Kelishuvga mutlaqo rozimiz. Narxini ayting; shartnomani imzolaymiz).

Avvalo tushunishga, so'ngra tushunarli bo'lishga intiling. Qanday qilib tushunarli bo'lishni bilish beshinchi ko'nikmaning ikkinchi yarmi bo'lib, u yutuq-yutuq yechimini topishga yordam beradi.

301 51 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Oldinroq ketuklik – jasurlik va e'tibor muvozanati) degan edik.

Tushunish – e'tiborni; tushunarli bo'lish esa – jasurlikni talab etadi. Yutuq-yutuqqa yetish uchun har ikkisi ham yuqori darajada bo'lmog'i shart. Shunday ekan, O'zaro bog'liq vaziyatlarda tushunarli bo'lish ahamiyatlidir.

Qadimgi yunonlar ishlab chiqqan buyuk falsafaning ma'nosi uch so'zda mujassam: yeg1o, ra(Po5 va (oroq, Menimcha, bu uch so'z avval tushunish, keyin samarali taqdimot o'tkazish mohiyatini ifodalab beradi.

Yooz — insonlarning fe'l-atvoringizga, to'g'griligingiz va vakolatingizga bo'lgan e'tiqodidir. Bu sizning SHissiyot bankiudagi hisob raqamingiz, sizni ruhlantiruvchi ishonch hisoblanadi.

RatPoz — shaxsning empatik jihati, hissiyotdir.

U uzga insonning muloqotidagi Hissiy ishonchga munosabatingizni anglatadi.

1og'o5 — mantiq, taqdimotning aqliy qismi sanaladi.

Ketma-ketlikka e'tibor qarating: yeShoz, ra o5 va To205 – fe'l-atvoringiz, munosabatingiz va undan keyingina taqdimotingizdagi mantiq. Mana yana bir og'riqli stersotip. Ko'pchilik birdaniga logosga o'tadi, chap yarimsharini yoqadi, ma'noni idrok etib, o'z qarashlariga to'g'ri. ishontirib – fe'l-atvor va munosabatni hisobga olmaydi.

Bir tanishim rahbarining boshqaruv uslubidan, ya'ni bu uslub unga xato ko'ringanidan doimo stress holatda yurardi.

– Nima uchun u hech narsa qilmaydi7 – deb so'rab qoldi ubir kuni. – Men unga hammasini tushuntirib berdim- ku, u barini biladi, ammo hech nimani o'zgartirmaydi.

= Fikrlaringni astoydil, samarali shaklda tushuntirmaysanmi2 — Allaqachon tushuntirganman, – javob qaytardi u.

– KSamarali) deganda nimani tushunasan o'zi) 302 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI Agar sotuvchi o'z mahsulotini sota olmasa, kimni qayta o'qishga jo'natishadi – xaridornimi7 Samarali — natija ko'rsatadigan degani. Sen natijaga erishdingmi3 Munosabatni yaxshiladingmi3 — Axir aytdim-ku: u hech nimani o'zgartirishni istamayapti. Eshitishni xohlamayapti.

— Unda haqiqatan SAMARALI taklif kirit. Uning fikrlash obrazini angla, o'z nuqtai nazariningni oson va ko'rgazmali usulda tushuntir. Muqobil variantlarni takdim et. To'g'ri, buning ustida biroz ter to'kishingga to'g'ri keladi. Bunga tayyormisan7 – Nega endi bunday qilishim kerak" – O'zing o'yla, sen hozir boshlig'ingning butun boshli yetakchilik uslubini o'zgartirishini xohlayapsan-u, lekin o'z taqdimot uslubingni almashtirishni istamayapsan7 – Ha, shunday.

— Unday bo'lsa, – kulib dedim, — hammasini boricha qabul qil.

— Unday qila olmayman. Uning uslublari mening shaxsiyatimni tahqirleyapti.

— Unda samarali taqdimot ustida ishla. Bu — sening TA’SIR DOIRANGda.

U rad etdi. Bunga ko’p vaqt va quvvat ajratishni istamadi.

Shunga o’xshash masala universitet o’qituvchisi bo’lgan boshqa bir tanishim bilan 103 bergandi.

— Stiven, ilmiy tadqiqotimga sarmoya ololmayapman, — deb shikoyat qilgandi u menga. — Chunki kafedra tadqiqotimga qiziqish bildirmayapti.

Uzoq davom etmagan suhbatimizda unga samarali taqdimot tayyorlashni tavsiya qildim. Bunda unga ye1705, ra va (ogoz yordam berishi kerak edi.

— Bilaman, sep samimiysan, ilmiy ishing katta foyda keltiradi. Taqdimotda tadqiqotingning kafedradagilar uchun foyda keltiradigan jihatlarini ochib ber. Ularni 303 52 Sh QISM. OMMAVIY G’ALABALAR tushunishingni namoyon qil. Shundan keyin, taqdimoting ortidagi mantiqni tushuntir.

— Yaxshi, urinib ko’raman, — dedi tanishim.

— Xohlaysanmi, repetitsiya qilib ko’ramiz U rozi bo’ldi va biz mashq qildik.

Oradan biroz vaqt o’tgach, tanishim kafedra mudiri yoniga kirib, shunday gap boshladi: — Keling, avvalo, sizning maqsadlaringizni, taqdimotim va tavsiyalarim bo’yicha nimadan xavotirda ekaningizni to’g’ri tushundimmi yoki yo’q, aniqlab olsak, U shoshmadi, nutqining yarmida kafedradagilarning qarashlarini chuqur tushunishini ko’rsatdi, ularning nuktai nazarlariga hurmat bildirdi. Shundan so’ng, kafedra boshlig’i boshqa professorga qarab, bosh silkidi va tanishimga o’girilib dedi: — Sizning loyihangizni moliyalashtiramiz.

O’z maqsadingizni ishonchli va yetib boradigan tarzda tushuntirsangiz, tinglovchining nuqtai nazarini anglaganingizni ko’rsatsangiz, fikrlaringizga nisbatan ishonchni oshiraverasiz.

O’z qobig’ingizga o’ralib, tushunarsiz taqdimot berishdan qoching, Sizning hozirgi fikrlaringiz avvalgilardan farq qilishi aniq: o’zgalarni tushunishga harakat qilganda siz nimanidir qo’shimcha o’rganasiz.

Beshinchi ko’nikma sizga taqdimot tayyorlash jarayonida aniq va to’g’ri fikrlashga yordam beradi. Va insonlar buni his qiladi. Ular taqdimotingizni barcha fakt va qarashlarni inobatga olib tayyorlaganingizni, undagi fikrlarga o’zingiz ishonishingizni va barchaga foyda keltirishni niyat qilganingizni biladi.

BIRGA BIR Beshinchi ko’pikma katta kuchga ega, chunki u TA’SIR DOIRANGIZning qoq markazida joylashadi. O’zaro bog’liq vaziyatlardagi ko’plab omillar — muammolar, kelishmovchiliklar, boshqalarning xatti-harakatlari 304 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI Xavotir doirangizdadir. Bor diqqatingizni xavotir doirangizga qaratib, kuch-quvvat va vaqtingizni unga sarflasangiz, ijobiy natijaga deyarli erisha olmasiz.

Lekin hamisha tushunishga harakat qilishingiz mumkin. Bu — ta’sir doirangiz ichida sodir bo’ladi. Ta’sir doirangizga e’tibor qaratib, o’zgalarni tushunishni boshlar ekansiz, muammoning ildizini tez anglab yetasiz, Hissiyot bankoidagi hisob raqamingizni boyitasiz, insonlarga isixologik havo berasiz, siz bilan hamkorlikdagi ish yaxshi natijalar keltirishiga ishontirasiz.

Bu — ichkaridan tashqariga yondashuvi hisobalanadi.

Shu ishni bajarib, Ta'sir doirangizni kuzating. Siz diqqat bilan tinglaysiz, demak, boshqaning ta'sirini qabul qilasiz. Bu esa kimgadir ta'sir o'tkazish imkoniyatingizni oshiradi. Ta'sir doirangiz kengayadi.

Endi Xavotir doirangizdagi narsalarga ham ta'sir ko'rsata olasiz. O'zingizga nima bo'ladi Boshqalarni chuqurroq tushunganingiz sari ularni ko'proq hurmat qilasiz, hayratga tushasiz. Insonning qalbiga yetish — muqaddas yerga qadam qo'yish bilan barobar.

Beshinchi ko'nikma hech qanday tayyorgarlik talab etmaydi, siz istalgan vaqt mashq qilishni boshlashingiz mumkin. Keyingi safar, muloqot jarayonida, tarjimai HOLINGIZNI bir chetga surib, chin dildan suhbatdoshingizni tushunishga harakat qilasiz. Hatto insonlar o'z muammosini aytishni istamasa-da, ularning ichida kechayotganlarni his qilib, hamdardligingizni bildirasiz. kBugun kayfiyatingiz yo'qdeku. Ular javob bermasliklari mumkin.

Bu muhim emas.

Asosiysi – ularning holatini tushundingiz va hurmat ko'rsatdingiz. B Shoshilmang, sabrli bo'ling, hurmatli bo'ling. To siz tushunishingizni anglab yetmagunlaricha, ular yuraklarini ochmaydi. Suhbatdoshingizning xatti-harakatlariga e'tiborli bo'ling, mulohaza yuriting, tarjimai 305 53 ShQISM. OMMAVIY G'ALABALAR.

holingizdan misollar keltiravermang.

Proaktiv bo'lsangiz, kelgusidagi muammolarni oldindan hal qilishga imkoniyat tayyorlaysiz, Farzandlaringiz bilan hozirning o'zidayoq vaqt o'tkazish), yuzma-yuz. Ularni tinglang, tushuning. Oilangizga qarash, maktab hayotiga nazar soling va farzandlaringiz dun kelayotgan qiyinchiliklarga ularning ko'zi bilan boqish KHissiyot bankuida hisob raqamlarini to'ldiring, Bolalarga kislorod bering.

Rafiqangizni hamisha biror yerga taklif qilishg, Kechki ovqatga yoki vaqtingizni maroqli o'tkazuvchi biror mashg'ulot tashkillashtiring. Bir-biringizni diqqat bilan tinglang; tushunishga intiling. Hayotga bir-biringizning ko'zingiz bilan boqing, Sandra bilan birga o'tkazilgan vaqtni men dunyodagi hsch bir xazinaga almashmayman. Biz nafaqat bir-birimizni tushunishga harakat qilamiz, balki empatik tinglashni mashq qilamiz, farzandlarimiz bilan samarali suhbat qurishga urinamiz. Fikr almashamiz, oiladagi qiyin vaziyatlarni qanday yengishga turli yechimlar qidiramiz va rollarga kiramiz. Odatda men o'z majburiyatini bajarmagan o'g'il yoki qiz farzandimiz rolini bajaraman, Sandra esa o'z rolida qoladi.

Bu xuddi voleybolga o'xshaydi, muammolarni bir- birimizga uloqtiramiz; vaziyatni yaqqol ko'rishga harakat qilamiz; ketma-ketlikka amal qilamiz, farzandlarimizga to'g'ri prinsiplarni singdirishga mashq qilamiz.

Ba'zan o'tmishdagi qiyin vaziyatni qayta tiklash orqali tajribalarni yodga solamiz. Yaqinlarni tushunish uchun vaqq va quvvat sarflash ochiq muloqotni takomillashtiradi; oila va nikohlarda uchraydigan aksariyat muammolarning rivojlanishiga yo'l bermaydi. Ochiq muloqot ehtimoliy muammolarni yuzaga chiqishi oldini oladi. (Hissiyot banki) hisob raqamidagi yirik mablag' esa paydo bo'lgan muammolarni yengishga yordam beradi.

306 EMPATIK MULOQOT TAMOYILLARI Biznesda ham xodimlaringiz bilan birga vaqt o'tkazsangiz, foydadan xoli bo'lmaydi. Ularni tinglang, voqealarga ularning nuqtai nazarlari bilan qarashga urining. Xaridorlar, dallollar va ishchilar bilan ishonchli munosabat o'rnatish. Xuddi texnik va moliyaviy omillar singari, inson omiliga ham e'tibor qarating.

Biznesning har bir darajasida inson omilini inobatga olsangiz, ko'p vaqt, quvvat va mablag'ingizni tejaysiz.

"Tinglasangiz – o'rganasiz. Va siz bilan ishlayotganlarga psixologik kislorod berasiz. Bu esa o'z o'rnida ularning sodiqligini ta'minlaydi. .

Avvalo tushunishga iNTiliG, Muammo paydo bo'lishidan, vaziyatga baho berishdan, o'z g'oyalaringizni taqdim etishdan avval tushunishga iNntiling. Bu – o'zaro samarali bog'liqlik uchun zarur ko'nikmadir.

Biz bir-birimizni chindan ham tushuna olsak, yangicha yechimlarga eshik ochamiz. Urtamizdagi farqlar muloqotga ortiq to'siq bo'la olmaydi, aksincha, sinergiya uchun tamal toshi vazifasini o'taydi.

----- 9 QO'LLASH UCHUN KO'RSATMALAR : 1 1. Biror inson bilan (Hissiyot bankizdagi hisob 1 raqami bo'shab qolgan munosabatingizni tanlang. Usha 1 u insonning nuqtai nazaridan kelib chiqib Baziyatni 1 1 tushunishga harakat qiling va fikrlaringizni yozing. 1 1. Kelasi muloqotingiz chog'ida, uni tushunish uchun { tinglab, eshitganlaringizni yozganlaringiz in 1 1 solishtiring. Taxminlaringiz qanchalik to'g'ri chiqdi 1 U insonning muddaosini tushundingizmi3 1 T 2, Yaqinlaringizdan biri bilan empatik tinglash 1 u konsepsiyasini bo'lishing. Empatik tinglashni 1 {. mashq qilmoqchiligingizni va bir hafta davomida G sizga yordam berishini undan so'rang. Buni kanday 1 T uddaladingiz7 O'sha kishi o'zini qanday his qildi" } i 307 54 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR g ----- 4 { 3. Ikki inson suhbatini kuzatib, quloqlaringizni 1 1 bir necha daqiqaga yoping va shunchaki kuzating. Suhbat 1 1 jarayonida, so'zlarda aks ettirib bo'lmaydigan qanday 1 hissiyotlar muloqot qilmoqda) ts 1 4. Tergov qilayotgan, baholayotgan, maslahat ts berayotgan yoki talqin qilayotganingizda, darhol 1 1 to'xtang va vaziyatni (Hissiyot banki) uchun depozitga 1 1 aylantirishga harakat qiling, aybingizni tan olib, } T uzr so'rang. (Meni kechiring, sizni tushunmayotganimni 1) angladim. Barini boshidan boshlasak maylimi) 1 1 5. Galdagi taqdimotingizni empatiyaga asoslanib T 1 tayyorlang. Masalani tinglovchingiz nuqtai nazaridan 1 kelib chiqib, lekin undan yaxshiroq tarzda tasvirlab ts bering. So'ng qarashlaringizni tushunishlariga ts 1 sharoit yarating. 1 ' ----- ai 308 OLTINChI KO'NIKMA: SINYeRGIYaGA ERISHING YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOYILLARI Qiyin vaziyatlarda birlik, muhim vaziyatlarda xilma-xillik, qolgan hollarda bag'rikenglik qilish mening eng muqaddas qoidamdir.

JORJ BUSH Janob Uinston Cherchillni Buyuk Britaniyaning Germaniyaga qarshi urushini boshqarishga chaqirishganida, u butun umri davomida shunga tayyorgarlik ko'rganini aytgan.

Xuddi shu kabi, yuqorida ko'rib chiqilgan ko'nikmalarni mashq qilish bizni sinergiya ko'nikmasi uchun tayyorlaydi.

Sinergiya – hayotning eng faol darajasi, barcha ko'nikmalarning birgalikda namoyon bo'lishidir.

Sinergiyaning eng yuqori shakllari insonlarga xos to'rt noyob qobiliyat (o'z-o'zini bilish, tasavvur, vijdon va mustaqil iroda), shuningdek, yutuq-yutuq motivi, murakkab pallalardagi empatik muloqot mahoratini birlashtiradi.

Natijada mo'jiza sodir bo'ladi go'yo. Biz yangi muqobil variantlarni – oldin mavjud bo'lmagan qaror va yechimlarni yaratamiz.

Sinergiya – tamoyilga markazlashgan yetakchilikdir.

U tamoyilga markazlashgan ota-onalik asosini tashkil etadi. Sinergiya insonlardagi buyuk qudratlarni kashf qiladi, birlashtiradi va ozodlikka chiqaradi. Shu vaqtga qadar o'zlashtirilgan barcha ko'nikmalar bizni sinergiya mo'jizasini yaratish uchun tayyorlaydi.

Sinergiya o'zi nima" Oddiy qilib aytganda, sinergiya – butun o'z qismlari yig'indisidan katta ma'nosini bildiradi. Sinergiya — qismlar orasidagi o'zaro munosabatning o'zi yaratuvchanlik jarayonini tashkil etishini anglatadi. Yaratuvchanlik jarayoni eng yaxshi kashf 309 55 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR qiluvchi, eng ko'p kuch ato etuvchi, eng birlashtiruvchidir, . U, shuningdek, eng xatarli hamdir, chunki buning so'nggida nima sodir bo'lishini, qayerga borib QOLISHIMIZNI bilmaymiz. Jarayon mobaynida qanday yangi xavflar va qiyinchiliklarga duch kelishimizdan xabarimiz bo'lmaydi, Yaratuvchanlik jarayonini sarguzasht Ruhi, kashf qilish ishtiyoqi, yaratish umidi bilan boshlash uchun kishida ichki xotirjamlik bo'lmog'i kerak. Shubhasiz, bunda siz komfort hududingizni tark etishingiz — butunlay yangi va noma'lum, hali kashf etilmagan manzillarga duch kelishingiz kerak bo'ladi. Siz yo'l boshchiga aylanasi"; yangi imkoniyatlar, yangi qit'alarni ochasiz, boshqalarni ortingizdan ergashtirasiz.

Sinergiya – tabiatning har burchagida uchraydi.

Agar ikki o'simlikni bir-biriga yaqin eksa, ildizlar birlashadi va tuproq sifatini oshirib, shu tariqa yakka holdagiga qaraganda tezroq va yaxshiroq o'sishni boshlaydi. Agar ikkita yog'ochni birlashtirsangiz, ikkalasi o'zi alohida ko'tara oladigandan ko'proq og'irlik ko'tara oladi. Ko'rganingizdek, butun narsa o'z qismlaridan ko'ra kuchlirokdir.

y Asosiy masala ijtimoiy muloqotimizdan, tabiatdan o'rgangan yaratuvchan hamkorlik tamoyillarini amalda qo'llashdir. Oilaviy hayot sinergiyani kuzatish va mashq qilish uchun ko'plab imkoniyatlar yaratib beradi. Erkak va ayol birlashib, farzand dunyoga keltirishida ham sinergiya namoyon bo'ladi. Sinergiyaning mohiyati — farqlarni qadrlab, ularni hurmat qilish, kuchli tomonlardan foydalanib, ojizliklarni birgalikda bartaraf etish demakdir.

Biz erkak va ayol, er va xotin o'rtasidagi jismoniy farqini qadrlaymiz. Biroq ijtimoiy, aqliy va hissiy farqlarni-chi7 Shu farqlar hayotning yangi shaklini – har bir insonning qadr-qimmatini, o'ziga ishonchini shakllantiradigan, ularni dastavval mustaqillik, 310 YaRATUVCHAN HAMKORLIK TAMOYILLARI so'ng o'zaro bog'liqlik tomon yetaklaydigan o'zaro maqbul muhitni yaratish manbai bo'la oladimi7 Sinergiya yangi avlod uchun biznikidan-da yaxshiroq, mas'uliyatli, yanayam erkinroq, baham ko'rishga tayyor bo'lgan, tanqid va muhokama qilmaydigan ssenariy yoza oladimi7 SINYeRGYeTIK MULOQOT Sipergiya ruhida muloqot qilsangiz, yangi imkoniyatlar, muqobil variantlar va schimlar uchun aql va yuragingizni ochasiz. Bir qarashda, siz Ikkinchi ko'nikma (yakunni yodda tutib ish boshlash)ni inkor qilayotgandek bo'lasiz; lekin aslida, aksincha, uni to'ldirasiz.

Sinergetik muloqotga kirishayotganda, ishlar qanday ketishi yoki yakun qanday bo'lishini aniq bilmaysiz, biroq sizni sarguzasht, xotirjamlik va hayajon hissi qamrab oladi. Siz hayotingiz avvalgiga qaraganda boyroq bo'lishiga ishonasiz. Aynan ana shu yakun hisoblanadi.

Sinergetik muloqotda qatnashuvchilarning barchasi birdek foyda, xursandchilik topishi, o'rganish, tajriba orttirish orqali birgalikda asl yetuklikka erishishidan voqif bo'lasiz.

Ko'pchilik odamlar oilada yoki boshqa shaxslararo munosabatlarda asl sinergiyani his etmagan. Ularni raqobat qilishga o'rgatishgan, insonlarga ishonmaslik ruhida tarbiyalashgan. Natijada ular hech qachon Oltinchi ko'nikma va uning tamoyillarini qabul qila olmaydi.

Afsuski, bu katta fojia. Chunki bu holatda, insonlarning ichki qudrati ochilmasdan, rivojlanmasdan va foydalanilmay qolib ketadi; ularning butun umri bekorga sovriladi. Samarasiz insonlar hamisha foydalanilmagan imkoniyatlar bilan kun ko'radi. Ular sinergiyani juda-juda oz boshdan kechiradi.

Ularda yaratuvchan hamkorlik bilan bog'liq qandaydir xotiralar bo'lishi mumkin. Masalan, sportchilar ma'lum jamoalarga birlashib, muvaffaqiyat va yutuqlarga erishganda sinergiyani his qiladi. Yoki favqulodda 21 56 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR vaziyatga tushgan odamlar yaqin hamkorlik qilib, kimningdir hayotini saqlab qolganida yoki inqiroz vaqti ego va mag'rurlikdan voz kechib, yechim uchun birlashganida aynan sinergiya sodir bo'ladi.

Shunga o'xshash ko'p voqealar ular uchun noodatiy, o'z fe'l-atvoriga zid, hatto mo'jizaviy hisoblanadi. Aslida unday emas. Bu kabi vaziyatlar doimiy ravishda sodir bo'lishi mumkin, har doim, hattoki har kuni. Biroq ular ulkan shaxsiy xotirjamlik, ochiqlik va sarguzasht ruhini talab etadi.

Deyarli barcha yaratuvchanlik harakatlarini oldindan taxmin qilib bo'lmaydi. Ular ko'pincha shuhratparastlik, raqobat, sinov va xatolik kabi ko'rinadi. Insonlar yuqori darajadagi sabrni o'zlashtirib olmaganlariga va yuqori qadr-qimmat tamoyillariga ishongunlariga qadar, har qanday yaratuvchanlik oldida o'zini asabiy his qiladi. Chunki ularning tartib, aniqlik, hayotiy tizimni me'yorlashtirishga ehtiyoji juda katta.

SINFxonADAGI SINYeRGIYa O'qituvchi sifatida men shunday xulosaga keldim, yaxshi darslarning aksariyati tartibsizlik chegarasida turadi.

Sinergiya o'qituvchi va talabaning (butun o'z qismlaridan katta tamoyiliga amal qilishini ko'rsatadi).

Ba'zida o'qituvchi ham, talaba ham nima sodir bo'lishini bilmaydi. Avvaliga sinfxonada insonlarning bilimlarini ochadigan, bir-birlarining g'oyalarini tinglab, o'ziga singdiradigan muhit bo'ladi. Keyin jiddiy tahlil o'rnini ilhom, xayollar parvozi va aqliy quvvatlar qo'shiluvi egallab, fikriy hujum boshlanadi. Shundan so'ng, butun sinfxonada bir to'lqin turadi, fikrlar qiyinchilik bilan bir yo'nalishda harakatlanadi – biroq yig'ilganlar buni o'zgacha ruhda qabul qiladi.

Sinergiya tamoyilidan maqsad eski ssenariydan voz kechib, birlashib, o'zaro Hamkorlikda kuchlarni safarbar etib, yangi ssenariy yozishdan iborat.

312 YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOYILLARI.

Semestr boshlanganiga uch hafta bo'ldi – mashg'ulotlar o'rtasida to'satdan bir talaba o'zining hissiy va falsafiy tajribasi haqida gapira boshladi. Barcha nafas olmasdan uni tingladi. Bu ruh sinergiya va yaratuvchanlik jarayoni uchun unumdor tuproqqa aylandi. Ushbu holat qolganlarni ham kportlatdi) — ular o'z kuzatuvlari, kashfiyotlari hamda ikkilanishlari haqida so'zlay boshladi. Avvaldan tayyorlagan ssenariylari o'rniga o'z yangi g'oyalari bilan bir-birlarini ruhlantira boshlashdi, natijada, yangi ssenariy dunyoga keldi. b iorisriin meni ham zavqlantirdi. Men odatiy mashg'ulot sxemasi qanday havoga uchib, umuman yangi shakl va imkoniyatlar paydo bo'layotganini o'z ko'zim bilan ko'rib turardim. Bu faqat xayoliy parvoz emas edi; bu yetuklik va barqarorlik tuyg'usi bo'lib, unda eskicha tuzilish hamda qolipni parchalovchi modda mavjud edi.

Biz eski darsliklar, konspektlar va mashg'ulot rejalarini bir chetga surib, yangi maqsad formulasini tuzdik, yangi vazifa va rejalar paydo bo'layotganini sezdik. Keyingi uch hafta mobaynida barchamiz nima sodir bo'layotganini boshqalar bilan baham ko'rish ishtiyoqida yurdik. .

Mashg'ulotlar davomida biz o'rganayotgan fanimiz – yetakchilik tamoyillari to'g'risida kitob yozishga qaror qildik. Vazifalar o'zgardi, yangi loyihalar tuzildi, yangi guruhlar shakllantirildi. O'quvchilar butunlay boshqa sabablarga ko'ra an'anaviy darslarga qaraganda ko'proq ter Li lajribdan juda noyob, birlashtiruvchi va sinergetik madaniyat paydo bo'ldi va bu bir chorak bilan yakunlanib qolmadi. Yillar davomida o'sha guruh talabalari hamon uchrashib turadi. Hatto hozirgacha, oradan ko'p yillar o'tgan bo'lsa-da, har safar ko'rishganimizda o'shanda nima sababdan bunday voqea bo'lganini eslab turamiz.

313 57 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Men qanday qilib qisqa fursatda bunday kuchli sinergiya yuz berganiga ajablanaman. O'ylashimcha, bu qatnashuvchilar yetuklikka erishgani uchun ro'y bergandi.

O'quvchilar bitiruvchi kursning yakuniy semestrda o'qiyotgandi va oddiy mashg'ulotlardan ko'ra o'zgacha bir mashg'ulotga muhtoj edi. Ular qandaydir yangicha narsaga ehtiyoj his etdi, ijod qilib nimanidir yaratgilari keldi. Bu ularning chinakam balog'atini anglatardi.

Men sinergiya haqida gapirishdan ko'ra uni his qilish qudratliroq ekanligini angladim. Axir eski narsani o'qigandan ko'ra yangi narsa ishlab chiqarish qiziqroq-ku Boshqalar kabi men ham tartibsiz boshlanib, ayrim sabablarga ko'ra tartibsizlik bilan yakunlangan sinsrgetik damlarni boshdan kechirganman. Afsuski, bunday tajribalardan tili kuygan kishilar ongida mag'lubiyat hissi o'rnashib qoladi, yangi tajribalarni ham shu o'y bilan boshlaydi. Ular iloji boricha ehtiyotkor bo'lib, sinergiyadan o'zini ajratib qo'yadi.

Bu xuddi tashkilot ichidagi ayrim starbiyasiz) xodimalar tufayli butun boshli qoidalar va talablar tizimi ishlab chiqqan, natijada boshqa ishchilarning ham erkinligi va yaratuvchanlik imkoniyatlarini cheklab qo'ygan boshqaruvchilarga o'xshaydi. Yoki shunday biznes hamkorlar bo'ladiki, yuz berishi mumkin bo'lgan eng yomon ehtimoliy natijalarni tasavvur qilib, shartnoma tuzadi.

Bu esa o'rtadagi yaratuvchanlik ruhini, ishlab chiqarish va sinergetik imkoniyatlarni bo'g'ib qo'yadi.

Insonlar bilan ishlab orttirgan tajribamga tayangan holda ayta olamanki, hal qiluvchi qarorlar har doim sinergetik bo'ladi. Shunday vaziyatlar bo'ladi: oila, tashkilot yoki muayyan shaxs borasida aytishimiz zarur bo'lgan ichki haqiqatimizga duch kelamiz. Lekin uni oshkora so'zlash uchun starli jasorat va muhabbat zarur bo'ladi.

Qachonki, shu haqiqatni samimiy tarzda izhor qilar ekanmiz, atrofimizdagilar ham biz kabi ochiq, samimiy

314 58 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR muloqotga o'tdik.

Buni hamma his qilib turardi. Muhit juda hayajonli edi. Muloqotning ushbu shakli o'zini oqlagach, biz o'z vazifamizga qaytdik — jamoaviy qarashlarni umumiyashtirib, har bir ishtirokchi uchun o'ziga xos mazmunga ega so'z qolipini kiydirdik.

Natijada quyidagi jamoaviy vazifa bayonoti hosil bo'ldi: (Bizning vazifamiz insonlar va tashkilotlarga Tamoyilga asoslangan yetakchilikni tushuntirish, ularni shu asosda yashashga undash, bu orqali arzirli maqsadlarga erishishda ko'maklashish, ishlash qobiliyatini yuqori darajada oshirishga ko'maklashishdan iboratdir.

Sinergetik jarayon ta'sirida yaralgan ushbu vazifa bayonoti har birimizning yuragimiz va ongimizga muhrlandi; kimligimiz va kim emasligimizni aniq tushunishga xizmat qildi.

Sinergiyani yirik sug'urta kompaniyasining yillik rejalash uchrashuviga munozara olib boruvchi sifatida taklif qilinganimda boshdan kechirgandim. Bu voqeadan bir necha oy avval ushbu ikki kunlik uchrashuvga tayyorgarlik uchun mas'ul qo'mita boshqaruvchilari bilan uchrashgan edim.

Ular an'anaviy uchrashuv odatda anketa va interv'yular orqali to'rt yoki beshta muhim masalalarni aniqlash va rahbarlar taqdim etgan muqobil takliflar bo'yicha o'tkazilishini aytishdi. Avvalgi uchrashuvlar rasmiy fikr almashinuvi bilan cheklangan bo'lib, ba'zan yutuq- mag'lubiyat tipidagi bahslarga ulanib ketardi. Ochig'i, ular juda zerikarli edi, yaratuvchanlik ruhida emasdi.

Qo'mita a'zolariga sinergiya haqida so'zlab berganimda, ular ushbu turdagi muloqotning kuchini his qildi. Va biroz xavotir bilan bo'lsa-da, an'anaviy uchrashuv tartibini o'zgartirishga rozi bo'ldi. Ular kompaniyadagi ijrochi mas'ullardan har bir ustuvor muammo yuzasidan anonim tezis tayyorlashni talab qildi. Ijrochilar uchrashuvigacha 316 YARATUVCHAN HAMKORLIK TAMOYILLARI bo'lgan vaqt davomida muammolarni o'rganib, turli nuqtai nazarlardan kelib chiqqan holda tahlil qilishi, tushunishi va ma'lum takliflar kiritishi lozim edi. Endi ular uchrashuvga taqdimot qilish uchun emas, balki tinglashga tayyor holda kelishi, masala yuzasidan Hujum va himoya qabilida ish tutmay, sinergiya yaratishi ko'zda tutilgandi.

Shunday qilib, uchrashuv boshlandi. Biz kunning birinchi yarmini 4, 5, 6-ko'nikmalarining tamoyillari va odatlarini o'rganishga hamda amalda qo'llashga sarfladik, qolgan yarmini esa yaratuvchan sinergiyaga bag'ishladik.

Bu katta quvvatni erkinlikka chiqardi. Zerikish o'z o'rnini qiziqishga bo'shatdi. Ular o'zaro ta'sirga qalb eshiklarini ochdi; yangi variantlar va yechimlar ishlab chiqildi. Tadbir so'ngida markaziy kompaniyadagi muammolar to'g'risida butunlay yangicha tushuncha paydo bo'ldi. Anonim takliflar kuchini yo'qotdi. Ishtirokchilar bir-birining qarashlarini tan oldi. Yangi jamoaviy nuqtai nazar shakllandi.

Bir marta asl sinergiyani his etgan odam hech qachon avvalgidek bo'la olmaydi. Bu kabi ajoyib tuyg'uni yana bir bor his qilish imkoniyatini qo'ldan boy bermaydi.

Ko'pincha sinergetik tajribani qayta ishlashga urinishlar bo'ladi, lekin bu kamdan-kam hollarda amalga oshadi. Biroq yaratuvchanlik ishi ortidagi asosiy maqsad qayta tiklanishi mumkin. Sharq maqolida shunday deyiladi: Biz buyuk ustalarga taqlid qilishga emas, balki ular qidirganini topishga intilamiz. Shunday ekan, biz o'tmishdagi yaratuvchan sinergetik tajribalarga taqlid qilmaymiz, balki butunlay yangi, avvalgisidan ham yuqoriroq maqsadlar yo'lida sinergiya qidiramiz.

SINYeRGIYa VA MULQOT Xuddi ijodkorlik kabi sinergiya ham juda hayajonlidir. Ochiqlik va muloqot noyob natijalar beradi.

Bunda muayyan foyda va rivojlanishga erishish ehtimoli shu qadar balandki, har qanday xatar bilan yuzlashishga 317 59 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR arziydi.

Ikkinchi jahon urushidan so'ng, Qo'shma shtatlar Devid Liliyentalga Atom energiyasi qo'mitasi rahbari lavozimini berdi. Liliyental o'z sohasida yetakchi bo'lgan olimlarni to'plab, bir jamoa shakllantirdi. Jamoaga og'ir kun tartibi belgilandi va ular tezroq ishga kirishish ishtiyoqida yonardi. Bundan tashqari matbuot ham ularni shoshirardi.

Biroq Liliyental shoshilmadi. U XHissiyot bankunda yirik hisob ochishga bir necha hafta sarfladi; qo'l ostidagilarni bir-birlari bilan bemalol tanishib olishiga – qiziqishlarini o'rganish, avvalgi yutuq va qarashlarini tahlil qilishga vaqt berdi. Liliyental kishilarni bir-biriga bog'lovchi shaxslararo muloqot uchun

shart-sharoit yaratdi. Albatta, uni qimmatli vaqtni ksamarasiz) sarflashda ayblab, qattiq tanqid ostiga olganlar ham bo'ldi.

Nihoyat, Liliyental inoq jamoa tuzishga erishdi – hamma bir-birining fikrini tinglar, juda yaratuvchan va sinergetik edi. Jamoa ichida o'zaro hurmat shunchalik balandligidan, biror holat yuzasidan kelishmovchilik chiqsa, a'zolar fikrini himoya qilib, boshqalarga khujumuga o'tmas, aksincha, bir-birlarini tushunishga harakat qilardi. Ularning munosabati mazmunini quyidagicha ifodalash mumkin: XSizdek aqlli, layoqatli va mas'uliyatli inson mening fikrimga qarshi chiqyaptimi, demak, men tushunmaydigan nimadir bor. Va men buni tushunishim kerak. Bu vaziyatda, sizning qarashlaringizga nazar solishim zarur). Shunday qilib, xodimlar orasida shikoyatlarsiz muloqot rivojlandi, noan'anaviy jamoaviy madaniyat dunyoga keldi.

Muloqotning eng quyi darajasi, o'zaro ishonch zaif vaziyatlarda kelib chiqadi. Uning asosiy xususiyatlari himoyaviylik va hujumkorlik, hech qanday hissiy bo'yoqlarsiz, rasmiy tilda so'zlash, shart ergash gaplardan

318 YaRATUVCHAN HAMKORLIK TAMOYILLARI qochish, yo yutuq-mag'lubiyat, yo mag'lubiyat-mag'lubiyat natijani keltirib chiqarishi bilan xarakterlanadi. Bunday muloqot samarali emas – unda TLT. V muvozanati mujassam, lashmagan va khujum-himoyau uslubi uchun sharoit yaratadi.

Muloqotning o'rta darajasi — hurmatga asoslangan muloqot bo'ladi. Bu darajada nisbatan yetuk kishilar aloqa qiladi. Ular bir-birini hurmat qiladi, turli xil xunuk oqibatlardan qochishga urinadi, shuning uchun o'rtada masofa va iltifot saklab, empatik muloqotga kirishmaydi.

Ularda bir-birini aqlan tushunishi mumkin, shunday bo'lsa ham, bir-birining paradigma, nuqtai nazarlariga e'tibor qilmaydi va yangi imkoniyatlar uchun o'zini ochmaydi.

Hurmat asosidagi muloqot mustaqil, hatto o'zaro bog'liq vaziyatlarda yaxshi natija beradi, lekin unda yaratuvchanlik imkoniyatlari ochilmaydi. Uzaro bog'liq vaziyatlarida odatda murosas yo'li tanlanadi. Murosas $181=1,5$ deganida Ikki tomon ham beradi, ham oladi. Bunday inida manipulyatsiya, himoyalani, jahl sezilmasa ham, odamlar birgalikda yaratib ijod qilishga qodir bo'lmaydilar. B totuq-yutuqning quyi shakli hisoblanadi. (U Sinergiya – $181=8$, 16 yoki 1600 bo'lishi mumkin degani. Sinergetik muloqot darajasida hukmron bo'lgan yuqori ishonch dastlab taklif qilingandan ko'ra yaxshiroq, muqobilroq yechim yaratadi. Va har ikki tomon buni yaxshi biladi. Qolaversa, ular ijodiy jarayonga asoslangan muloqotdan rohatlanadi. Muloqotning sinergetik darajasida yoqimli madaniyat shakllanib, qisqa muddatga bo'lsa ham, TUTV Muvozanati mavjud bo'ladi.

Albatta, ayrim vaziyatlarda na sinergiyaga erishib bo'ladi va na kelishuvni bekor qilish imkoni bor. Lekin, baribir, sinergiyaga erishishga urinishning o'zi odatda samarali murosaga eltadi.

UCHINCHI QARORNI IZLAB Muloqot darajasining o'zaro bog'liq samaradorlik ta'siri haqida aniq tasavvur hosil qilish uchun quyi, iika 319 60 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR holatga e'tibor qiling.

Ta'til vaqti edi. Er oilasi bilan tabiat qo'yniga - ko'l bo'yida baliq ovlashga bormoqchi. Uning uchun bu muhim, uyil bo'yi shunga tayyorgarlik ko'rgan, oldindan ko'l bo'yida uy buyurtma berib, qayiq ijarasini kelishib qo'ygan, O'g'illar ham bu ta'tilni sabrsizlik bilan kutmoqda.

Rafiqas esa ta'til vaktida olisda yashaydigan bemor onasini ko'rgani bormoqchi. Onasi bilan tez-tez ko'rishishga imkoni yo'qligi bois, ayol uchun bu juda muhim.

Bunday vaziyat juda katta janjalga sabab bo'lishi mumkin: – Biz axir kelishgandik-kut Bolalar sabrsizlik bilan kutishyapti. Ko'lga borish kerak, – deydi er oyoq tirab, – Onamning qancha yashashi noma'lum, – deya asabiylashadi rafiqa. – Men onam bilan ko'rishishim kerak. Bu so'nggi imkoniyat bo'lishi mumkin.

— Hamma bir vaqtda ta'tilga chiqadigan shu fursatni bir yil kutgan edik. Buvisining uyida qo'l-oyoklari bog'liq holda o'tirish bolalar uchun qanchalik zerikarli bo'lishini tasavvur qilyapsanmi? Ular hammani jinni qiladi-ku! Oying ham vahima qiladigan kasal emas. Bundan tashkari, opang onangdan atigi ikki kilometr narida yashaydi —U mening ham onam: Men u bilan birga bo'lmoqchiman.

— Sen unga har kuni kechqurun qo'ng'iroq qilishing mumkin. Biz unikiga Iso mavludida borishni rejalayotgan edik. Esingdan chiqdimi? — Mavludgacha besh oydan oshiq vaqt bor. O'sha paytgacha yetib bora oladilarmi-yo'qmi, kim biladi? Men unga hozir kerakmant — Unga g'amxo'rlik qiladigan odam bor. Sen bizga ham keraksan.

— Biroq onam baliq ovidan muhimroq — Ering va farzandlaring onangdan ham muhim bo'lishi kerakt Tortishuv shunday davom etaveradi. Oxir-oqibat ular 320 YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOYILLARI qandaydir murosaga erishishlari mumkin. Masalan, er va bolalar balik oviga, rafiqa esa onasinikiga jo'naydi.

Ikkalasi ham o'zlarini baxtsiz va aybdor his qiladi.

Buni sezgan bolalarga ham ta'til tatimaydi.

Ikkinchi variant ham bor: er istar-istamay xotiniga yon beradi. So'ng, anglab yo anglamay haftani barcha uchun rasvo o'tishiga sabab bo'ladi.

Uchinchi variantda esa, xotin eriga yon beradi, lekin onasining sog'lig'i masalasida juda qiziqqon bo'lib qoladi. Agar onasining ahvoli jiddiylashsa yoki vafot etsa, er o'zini bir umr aybdor his qilib o'tadi. Xuddi shuningdek, xotin ham uni kechirmaydi.

Ular qanday murosaga kelmasin, u yillar davomida dilxiralik, omadsiz tanlov va noto'g'ri qaror sifatida qoladi. Bu qaror oilani ikki qutbga bo'lib tashlashi ham mumkin. Shunday vaziyatlarni deb qancha-qancha sevib turmush qurgan onlalar parchalanib ketgan.

Er va xotin vaziyatga turlicha qaraydi. Qarashlardagi farqlar ularni turli tomoilarga bo'lib, o'rtada to'siq Hosil qilishi, yoku ularning munosabatini yanada mustahkamlab, muloqotning yuqori cho'qqisiga olib chiqishi mumkin. Agar er-xotin samarali o'zaro bog'liqlikning ko'nikmalarini rivojlantirgan bo'lsa, qarashlardagi farqlarga butunlay boshqa paradigmadan kelib chiqib yondashadi. Shunda ular muloqotning yuqori darajasiga ko'tariladi. (Hissiyot bankolarida hisob raqami yirik bo'lgani tufayli, er-xotin bir-biriga ishonadi, ularning turmushidagi muloqoti ochiq va samimiydir. Ular yutuq- yutuq ruhida o'ylagani sababli, har ikkisiga birdek ma'qul bo'ladigan, dastlab taklif qilingandan har tomonlama ustun yechim — Uchinchi qaror — mavjudligiga ishonadi.

Ular bir-birini empatik tinglaydi, avvalo tushunishga intiladi, natijada qaror qabul qilishda inobatga olish zarur bo'lgan qadriyatlari, xavotir va ehtiyojlarni yaxshi tushunadi.

321 61 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR , Barcha elementlar — (Hissiyot bankui hisob raqamidagi Yirik mablag', yutuq-yutuq ruhida fikrlash, avvalo tushunishga intilish, sinergiya uchun munosib muhit yaratadi.

Buddizmda bu soʻrta yoʻlu deb ataladi. KOʻrtau bu vaziyatda murosani emas, yuqorilikni, piramida choʻqqisini anglatadi.

(Urta yoʻlu yoki uchinchi qarorni qidirar ekan, er- xotin oʻzaro muhabbati va munosabati – sinergiyaning bir qismi ekanligini tushunib yetadi.

Muloqot davomida er rafiqasining istagini, onasi bilan boʻlishga ehtiyojmand ekanligini chuqur his qiladi; rafiqasi 03 boʻlsa-da, opasining ogʻirini yengil qilishni xohlayotganini fahmlaydi. Chindan ham, qaynonasining yana qancha umri qolgani nomaʼlumligini anglaydi.

Eng muhimi, rafiqasining onasi baliq ovidan ustup turishini tushunadi.

Oʻz oʻrnida, xotin ham erining taʼtil bahonasida oilasini birlashtirmoqchiligini, farzandlariga ajoyib taʼtil tuhfa qilmoqchiligini toʻliq tushunadi. U erining ushbu taʼtil uchun qattiq harakat qilgani, kerakli jihozlar tayyorlab qoʻygani anglaydi; taʼtil butun oila uchun yorqin esdalik boʻlib qolishini his qiladi. Ular barcha kartalarni stol ustiga qoʻyishadi – karshi va rozi tomonlarni muhokama qilishadi. Endilikda ular toʻsiqning bir tarafida turgan holda muammoga qarshi birgalikda harakat qilib, Uchinchi Qarorni qidirmoqda.

– Balki oyingnikiga taʼtildan soʻng, shu oy ichida borishing uchun biror vaqt belgilarmiz? – taklif qiladi er.
– Uy yumushlarini oʻz boʻynimga olaman. Bu sen uchun qanchalik muhimligini bilaman-ku.

ga Oromgohni va baliq ovini onangning uyiga yaqin joydan izlasam-chi? – davom etadi er. – Albatta, u yer uncha yaxshi boʻlmasligi mumkin, har holda ochiq havoda. yashaymiz va boshqa rejalarimizni amalga oshirishimiz mumkin. 322 YaRATUVCHAN HAMKORLIK TAMOYILLARI bolalar ham zerikmasdi. Balki jiyanlaring, xolalaring, togʻalaring va boshqa qarindoshlaring bilan birgalikda pimadir oʻylab toparmidik.

Mana shu yerda sinergiya yaraladi. Ular to ikkala taraf uchun dastlabki takliflardan koʻra muqobil variantda toʻxtalmaguncha davom etishadi. Bu murosadan ancha yaxshi, TUTV muvozanatini quruvchi sinergetik yechim boʻladi. "Ushbu yechimdan ikkala tomon ham birdek mamnun boʻlib, ularning munosabatlari yanada mustahkamlanadi.

SALBIY SINYERGIYA Uchinchi qarorni qidirish – dixotomiya, yaʼni qarshilantirish mentalitetidagi yirik Paradigma almashinuvi hisoblanadi.

Quyidagi turli natijalarga nazar soling: Oʻzaro bogʻliq voqelikda odamlar muammoni hal etishga uringanda odatda qancha salbiy quvvat sarflanadi) Boshqa insonlarning kamchiliklari, fitnalar, musobaqalashuv, ikkiyuzlamachilik, yashirin manipulyatsiyaga qancha vaqt sarflanadi" Bu xuddi avtomobilni bir oyoqni gazda, ikkinchisini tormozda ushlagan holda boshqarishga urinishga oʻxshaydi.

Tormozdan oyoqni olish oʻrniga koʻpchilik gazni kuchliroq bosishga urinadi: bosimni oshiradi, nutqini yanada boyitib, mantiqiy maʼlumotlarni koʻpaytiradi va shu orqali oʻz nuqtai nazarini mustahkamlamoqchi boʻladi.

Oʻta qaram insonlarning muammosi oʻzaro bogʻliq muhitda muvaffaqiyatga erishishga urinayotganida sanaladi. Ular mavqesidan kuch qarz olishga qaram boʻladi va shu kuchni yutuq-magʻlubiyat yoʻlida ishlatadi.

Yoki ular boshqalarning mashhurligiga qaram boʻlib, magʻlubiyat-yutuqni tanlaydi. Qaram kishilar yutuq-yutuq texnikalarini ogʻizda taʼkidlasa-da, tinglashni deyarli istamaydi, soʻzlovchini aldashga harakat qiladi. Bunday vaziyatda sinergiya haqida gap boʻlishi mumkin emas.

O'ziga ishonmaydigan odamlar butun dunyo ularning 323 62 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR paradigmalarga muvofiq bo'lishi kerak deb o'ylaydi, Ular atrofdagilarga o'z qarashlarini singdirishga moyil bo'ladi, munosabatning asl kuchi nuktai nazardagi farqlarda ekanligini anglamaydi. Bir xillik – birlik degani emas; o'xshashlik – yaxlitlikni bildirmaydi.

Yaxlitlik yoki birlik – bir-birini to'ldirishdir. Bir xillik esa zerikarli, ijodkorlikka ruhlantirmaydi.

Sinergiya mohiyati – farqlarni qadrlashdadir.

Men ishonch hosil qildimki, shaxslararo sinergiya kaliti – shaxsdagi sinergiya, ya'ni ichimizdagi sinergiya hisoblanadi. Shaxslararo sinergiyaning qoq yuragi dastlabki uch ko'nikmaning tamoyillariga singdirilgan.

Bu tamoyillar ochiq bo'lish va zaiflik tufayli kelib chiqadigan xatarlarni daf qilish uchun yetarli. Ularni o'zlashtira turib, o'zimizda yutuq-yutuq paradigmasiga tegishli serobgarchilik mentalitetini va beshinchi ko'nikmani rivojlantiramiz.

Tamoyillarga markazlashuvning amaliy tomonlaridan biri shuki – u bizning bir butun bo'lishimizga yordam beradi. Mantiqiy fikrlaydigan odamlar ijodkorona yondashuvni talab etish masalani hal etolmasligiga ishonch hosil qiladi. Bundan xabar topgach, o'ng yarim sharda yangi ssenariy tuzishni boshlaydilar. O'ng yarim shar hammada bor; shunchaki ayrimlarda kuyquduq yotadi, yaxshi rivojlanmagan yoki bolalikdagi rasmiy ta'lim va ijtimoiy ssenariylar tufayli falajlangan bo'ladi.

Odam bir vaqtning o'zida ham ijodkorona o'ng, ham mantiqqa moslashgan chap miya yarim sharidan foydalansa, demak, uning butun miyasi ishlayapti deb ayta olamiz.

Boshqacha aytganda, o'z boshida ruhiy sinergiya yuz beraypti.

Va bu hayot voqeliklariga butunlay mutanosibdir, sababi hayot faqat mantiq emas, hissiyotlardan ham iborat.

Orlandoda joylashgan bir kompaniya xodimlariga kchapdan boshqarib, o'ngdan yo'naltir) mavzusida ma'ruza o'qigan edim. Tanaffus payti kompaniya prezidenti 324 YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOYILLARI oldimga keldi.

– Stiven, bari juda qiziqarli, – deya gap boshladi u.

– Biroq ochig'ini aytsam, kompaniyadan ko'ra turmushimdan ko'proq xavotirdaman. Rafiqam bilan muloqotimizda muammolar bor. Biz bilan tushlik qilib, muammo nimada ekanini tushunishga harakat qilolmaysizmi) — Kelishdik, – rozi bo'ldim men.

Stol atrofiga o'tirganimizdan keyin, biz bir- birimizga jilmayib qo'ydik. Keyin prezident rafiqasiga tozlanib dedi: – Mana, jonim, men Stivenni bizning muloqotimizga yordam berolmasmikan, degan umidda tushlikka taklif qildim. Bilaman, sen meni e'tiborsiz va hissiz deb hisoblaysan. Men nima qilishim kerakligini aniqroq qilib tushuntira olasanmi? — hozir kompaniya prezidentining chap yarim shari isbot, raqam, aniqlikni talab etardi. : – Avval ham aytganimdek, aniq narsaning o'zi yo'q. Shunchaki, o'rtamizda qandaydir muhim narsa yetishmayotgandek tuyulyapti, – ayolning o'ng yarim shari hissiyotlar va butun boshli munosabat bilan band edi.

— KQandaydir muhim narsa setishmayaptiz nima degani) Nima istaysan mendan7 — Bu shunchaki hissiyot, — uning o'ng yarim shari intuitsiya, tasvirlar bilan ishlardi. — Qancha gapirmang, oilamiz sizga muhimligini his qilmayapman.

— U muhim bo'lishi uchun men nima qilishim kerak7 Biror aniq gap ayt1 — So'z bilan tushuntirib bera olmayman.

Er ensasini qotirdi va menga (Stiven, nahotki men shu kabi ma'nisizlikni tinglashim kerak bo'lsa) degandek qaradi.

— Bu shunchaki hissiyot. Kuchli hissiyot.

— Asalim, — javob qaytardi er. — Bu sening muammoing.

Oyingda ham shunaqa muammo bor. Darvoqe, bu muammo 325 63 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR men bilgan barcha ayollarda bor.

Shundan so'ng; prezident xuddi tergovdagidek xotinini so'roq qilishni boshladi.

— O'zing istagan joyda yashayapsanmi7 — Gap bunda emas, — xo'rsindi rafiqa. — Umuman bunda emas.

— Tushunaman, — javob berdi er. — Sen gap nimada ekanini aytishni xohlamas ekansan, o'zim javob topishga harakat qilaman. O'zing istagan joyda yashayapsanmi7 — Balki.

— Asalim, Stivep bizga yordam berish uchun bir necha daqiqaga kirgan. Kel, khau yoki kyo'quda qolamiz. Xo'sh, senga uying yoqadimi7 — Ha.

— Ajoyib, hammasi tushunarli. Senga kerak bo'ladigan hamma narsang bormi) — Ha.

— Juda soz. Xohlagan narsang bilan shug'ullana olasanmiy7 Shu tarzda yana bir necha daqiqa davom etdi. Mening borligimdan hech qanday foyda bo'lmadi. Shu sababdan men gapni bo'ldim: — Sizlarda doim shundaymi7 — Xudo bergan har kuni, — javob berdi er.

— Nikohimizning hikoyasi shunday, — xo'rsindi ayol.

Men ikkisiga ham qaradim va ikkisida ham miyaning ma'lum yarim shari stishmayotganini sezdim.

— Farzaidlaringiz bormi — Ikki bolamiz bor.

— Rostdanmi, — hayratlanib so'radim. — Qanday qilib7 — Nimani nazarda tutyapsiz7 — Siz o'sha payt sinergetik bo'lgansiz, — javob qaytardim. — Odatda, $181=2$. Biroq siz 1814 qilgansiz.

Mana shu sinergiya. Butun narsa o'z qismlaridan ko'ra kuchliroq. Xo'sh, buni qanday epladinglar7 326 YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOIYILLARI — Qandayligini o'zingiz bilasiz, — er tumtaydi.

— Siz farqlarni qadrlay olgansiz o'shanda, — dedim men.

FARQLARNI QADRLASH Insonlar o'rtasidagi aqliy, hissiy va ruhiy farqlarni qadrlash — sinergiyaning tub mohiyati sanaladi.

Farqlarni qadrlashning kaliti — hamma odam hayotni asli qandayligiga emas, balki o'zlari qandayliklariga qarab idrok qilishini tushunishdir.

Agar men dunyoni qanday bo'lsa, boricha ko'rishimga ishonsam, nega endi farqlarni qadrlashim kerak Nega endi kimningdir kyo'lda adashganiz bilan ishim bo'lishi kerak? Mening paradigmam mening ob'ektivligimda; men dunyoni boricha ko'raman. Boshqalar mayda tafsilotlarda ko'rsa, men butunligicha ko'raman. Mana nima sababdan meni nazoratchi, yo'lboshchi deyishadi: mening nazarim yuqori.

Shu mening paradigmam ekan, o'zaro bog'liq u yoqda tursin hatto samarali, mustaqil shaxs bo'la olmayman.

Men ahvolim mahsuli bo'lmish paradigmalarga zanjirlanganman.

Chinakam samarali inson o'z idrokidagi cheklovlardan xabardor bo'lish, imkoniyatlarini baholash uchun yetarlicha kamtar va ehtiromli bo'ladi. U farqlarni qadrlaydi, chunki shu farqlar uni o'rab turgan muhit haqida qo'shimcha bilim, tushuncha beradi. Faqat o'zimizning hayotiy tajribamizga bog'lanib qolsak, ma'lumot yetishmasligidan uzluksiz aziyat chekamiz.

Ikki qarama-qarshi taraf bir-biriga teskari nuqtai nazarda turib olib, ikkalasi ham haq bo'lishi mantiqqa sig'adimi? Yo'q, bu mantiqiy emas – bu PSIXOLOGIK.

Bu juda real. Siz yosh qizni, men esa qari ayolni ko'raman.

Ikkalamiz bitta rasmga qarab, bir xil qora shtrixlar va oq dog'larni ko'ramiz, biroq turlicha talqin qilamiz, chunki vaziyatimiz shunga majbur qiladi.

Va biz idrokimizdagi farqni qadrlamasak, ikkimiz 327 64 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR ham haq bo'lishimiz mumkinligiga ishonmasak, hayot ikkilantirishdangina iborat emasigini tushunmasak, uchinchi qaror mavjudligini fahmlamasak, cheklanib qolaveramiz.

Men qari ayolni ko'raman, lekin siz boshqa narsa ko'rganingizni his qilaman. Va sizni qadrlayman.

Idrokingizni qadrlayman. Sizni tushunishni istayman.

Idrokimizdagi farqlarga duch kelganimda, shunday deyman (Ajoyib) Siz boshqa nimanidir ko'ryapsizmi? Nimani ko'ryapsiz).

Agar ikki inson bir narsada turib olsa, bittasi ortiqcha. Biz bilan bir narsani ko'radigan inson bilan muloqotdan ne ma'no Men bilan bir xil narsa ko'radiganlar bilan muloqot qilgim kelmaydi, ular meni o'zidan itaradi, o'zgacha ko'ra olgan odam meni o'ziga tortadi.

Men – farqlarimizni qadrlayman.

Bu orqali, nafaqat bilimimni kengaytiraman, balki sizni tasdiqlayman ham. Sizga psixologik kislorod beraman. Oyog'imni tormozdan olib, salbiy quvvatni kamaytiraman. Sinergiya uchun muhit yarataman.

Farqni qadrlashning ahamiyati muallim doktor R.V.Reyevs tomonidan yozilgan (Hayvonlar maktabi) nomli masalda keltirilgan.

Kunlardan birida hayvonlar xYangi dunyodagi muammolarni hal qilish uchun qahramonona ish qilmoqchi bo'lishdi va maktab ochishdi. O'quv fanlari yugurish, daraxtga tirmashib chiqish, suzish va havoda uchish edi.

Boshqarishga qulay bo'lishi uchun barcha hayvonlar hamma fanlarga qatnay boshladi.

O'rdak suzish borasida ustozidan ham o'tardi — suzardi va uchishda ham yuqori baho olardi, biroq yugurishda orqada edi. U darsdan so'ng maktabda qolib, yugurishni qo'shimcha mashq qilishiga to'g'ri keldi, hatto suzish darsidan ham voz kechdi. Zo'r berib mashq qilganidan oyoqlari kuchsizlandi, oxir-oqibat o'rtamiyona suzuvchiga aylandi. O'rtamiyona 328 YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOIYILLARI o'quvchilarni maktab qabul qilardi, shuning uchun bundan o'rdakdan boshqa hech kim tashvishlanmadi. , Quyon yugurishda a'lo ko'rsatkichlarni namoyish qildi, biroq suzish uning asablarini zo'riqtirardi.

Olmaxon daraxtga tirmashib chiqishda ajoyib natija ko'rsatsa ham, uchishga kelganda hafsalasi pir bo'ldi.

Ustozi uni daraxt uchidan emas, yerdan ko'tarilishga majbur qilardi. Oxir-oqibat u juda charchadi va daraxtga tirmashib chiqishdan qoniqarli, yugurishdan yomon baholar ola boshladi.

Burgut muammoli bola edi va ba'zi joylarda intizomli bo'lishiga to'g'ri kelardi. Daraxtga tirmashib chiqishda u hammadan avval daraxt uchida paydo bo'lardi va o'z uslubida qolishni istardi.

O'quv yilining oxirida, eng zo'r suzadigan, shuningdek, daraxtga tirmashib chiqish, yugurish va biroz uchish bo'yicha eng yuqori o'rtacha daraja ko'rsatgan hayvon — ilonbaliq bo'ldi. Aynan unga bitiruv oqshomida nutq so'zlash imkoniyati topshirildi.

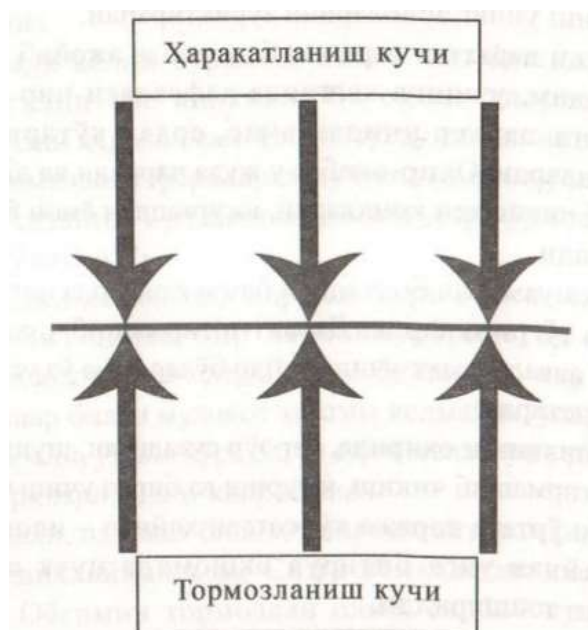
Yovvoyi itlar maktabga qatnamadi, ular ma'muriyat o'kuv dasturiga qazish va ko'mishni qo'shmagani uchun soliq undirish uchun kurashdi. Itlar bolalarini bo'rsiqqa shogirdlikka berdi va keyinchalik, sug'ur va toshbaqaga qo'shilib, xususiy maktab ochdi.

KUCH MAYDONI O'zaro bog'liq vaziyatda, sinergiya — o'sish va rivojlanishga to'g'anoq salbiy kuchlarga qarshi kurashda qudratli quroldir.

Jamiyatshunos Kurt Levin kKuch maydoni tahlili) modelini ishlab chiqdi. Bunda u bajarilayotgan ishning mavjud darajasini, oldinga undovchi harakatlanish va ortga tortuvchi tormozlanish kuchlarni ko'rsatib bergan.

Harakatlanish kuchi odatda ijobiy, mantiqiy, aqliy, ongli va iqtisodiy xususiyatlarga ega bo'ladi.

Tormozlanish kuchi salbiyligi, hissiyligi, mantiqsizligi, 329 65 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR anglanmaganligi, ijtimoiy-ruhiy jihatlari bilan xarakterlanadi. Har ikkala kuch real mavjud; O'zgarishlar vaqtida ularni inobatga olmoq lozim.



Oilada, masalan, ma'lum bir iqlim — ijobiy yoki salbiy aloqaning, muayyan hissiyotlar to'g'risida bimalol gapirishning, oila a'zolari o'rtasidagi hurmatining ma'lum darajasi mavjud.

Sizda bu darajani oshirishni, yuqori ishonch va mehr iqlimini ko'paytirishni istashingiz mumkin. Sizni bu ishni bajarish uchun mantiqiy sabablaringiz — undov bo'lib, darajani ko'tarish yo'lida xizmat qiladi.

O'zgarish uchun harakatlanish kuchini ko'paytirish yetarli emas. Sizning urinishlaringizga tormozlanish kuchi xalal beradi. Bolalardagi raqobat ruhi, rafiqangiz bilan munosabatlarga olib kirgan turli yetsepariyalar, oilaviy ko'nikmalar, vaqt va quvvatingizga muxtoj boshqa yumushlar — tormozlanish kuchiga misol bo'la oladi.

Harakatlanish kuchini ko'paytirish ma'lum muddat natija berishi mumkin. Tormozlanish ta'sir etar ekan, 330 in YaRATUVCHAN HAMKORLIK TAMOYILLARI siljish juda katta qiyinchilik bilan amalga oshadi. Bu xuddi prujinani siqish bilan teng; qanchalik qattiq bossang, shunchalik uni ushlab qiyin bo'ladi. Har qanday vaziyatda u orqaga qaytishini kutish mumkin.

Natija — kBir qadam oldinga — bir qadam orqaga qabilida bo'ladi. O'zgarishlar ortga surilavergach, hadeb harakat qilishdan charchab, oxir-oqibat kBukrini go'r to'g'rileydi) yoki (Nimayam qilardik7) kayfiyatiga tushasiz.

Agar sinergiya yaratsangiz, to'rtinchi ko'nikma motivlari, beshinchi ko'nikma mahorati va oltinchi ko'nikma muloqotidan foydalanasiz hamda bevosita tormozlantirish kuchlari ustida ishlaysiz. Siz ularni eritasiz, bo'shashtirasiz va yangi qarashlar yaratasizki, tormozlanish kuchlari harakatlanish kuchlariga aylanadi.

Siz muammoni boshqa kishilar bilan bo'lishasiz, ularga singdirasiz — natijada ular muammoni o'zinikidek his qiladi va yechilishiga yordam berishga urinadi.

Natijada yangi, umumiy maqsadlar yaratiladi; butun ish hech kim kutmagan yo'sinda oldinga siljiydi. Shu harakat qamrab olgan hayajon yangi madaniyat hosil qiladi. Hammada YaXSHILIK, umumiylik hissi egalik qiladi, odamlar yangi g'oyalarni qabul qiladilar, yangi imkoniyatlarga yangi yondashuv qidiradilar.

Bir-biridan jahli chiqib, sudma-sud yurgan kishilar o'rtasidagi muzokaralarga bir necha marotaba jalb qilinganman. Ular o'z haqini himoya qilish uchun advokat yollagandi; lekin qilgan ishlari ahvolni chigallashtirardi, xolos. Chunki huquqiy jarayonga taqalgan shaxslararo munosabatlar butunlay buziladi. O'rtadagi ishonch pasayadi, ikkala taraf ham suddan boshqa chora topolmasdi.

Men shunday savol berardim: — Ikkala tarafni ham qoniqtira oladigan yutuq-yutuq yechimini istaysizmi? Javob odatda tasdiq shaklida bo'lsa-da, ko'pchilik buning iloji borligiga ishonmasdi.

331 66 Sh QISM. OMMAVIY G'ALABALAR — Agar men qarshi tarafning roziligini olsam, muloqotni boshlaysizmi? Javoblar doimgidek — khau.

Shunday qilib, muloqot boshlanardi. Eng QIZIG'I, deyarli barcha sud ishlarining yakuniy natijalari hayratda qoldirardi. Insonlar hayotini ko'p oylardan beri zaharlagan muammolar, bir necha soat yoki bir necha

kunda o'z yechimini topardi. Bunda yechim murosadan iborat bo'lmasdi, ular sinergetik edi; dastlab taklif qilingan yechimlardan yaxshiroq, har ikki tomoi uchun birdek ma'qul uchinchi qaror edi. Bundan tashqari, tiklanishi amrimahol bo'lgan munosabatlar muloqot jarayonida qurilgan ishonch tufayli buzilmasdan, davom etardi.

Mashg'ulotlarim davomida, bir boshqaruvchi qiziq vaziyat haqida so'zlab berdi. Unda ishlab chiqaruvchi xaridori tomonidan sudga berilgan ekan. Har ikki tomon ham o'zini haq deb biladi va bir-biriga umuman ishoinmaydi.

Ular beshinchi ko'nikmani qo'llay boshlaganda, ikki narsa yuzaga chikdi: birinchidan, eng boshidanoq muloqotdagi muammolar tushunmovchilikga sabab bo'lgan.

Ikkinchidan, har ikki tomon ham bari yaxshilik bilan tugashini istar, ortiqcha pul va mablag' sarflashga xohishi yo'q edi. Shunchaki, boshqa yechim ko'rmaganidan sudga murojaat qilgandi.

Shu ikki narsa aniqlashgach, 4, 5 va 6-ko'nikmalar ish berdi hamda muammo qisqa vaqt ichida hal bo'ldi.

Munosabatlar tiklandi va yangi ko'rinishga kirdi.

Yana bir voqea bunday bo'lgandi. Erta tongda menga ko'chmas mulk savdosi bilan shug'ullapuvchi bir tadbirkor qo'ng'iroq qildi – u juda yordamga muxtoj edi. U bankdan kredit olib, katta qurilish boshlagan ekan. Bank uni foizlarni vaqtida to'lamayapti degan da'vo bilan kreditlarni muzlatib qo'ymoqchi bo'libdi. Tadbirkor esa kreditni muzlatayotgani uchun bankni sudga bergandi.

332 YaRATUVCHAN HAMKORLIK TAMOYILLARI Tadbirkorga do'konlarni bitkazib, ishga tushirishi, undan olingan foydani bankka foiz sifatida to'lashi uchun qo'shimcha mablag' zarur edi. Bank esa eski foizlar to'lanmaguncha qo'shimcha mablag' ajratishdan bosh tortardi.

Bu kapital sohasidagi tovuq va tuxum) muammosiga o'xshardi.

Shu asnoda loyiha ishlari izdan chiqa boshladi.

Qurilish ob'ekti tashlandiq ahvolga keldi, qurib bitkazilgan uy sohiblari bo'lg'usi xo'jaligining qadri tushayotganini ko'rib sochi tikka bo'ldi. Butun shahar ajoyib loyihaning yer bilan bitta bo'layotganidan xafa edi. Sud ishlari uchun ikkala tomon ham minglab dollar sarfladi; ishni ko'rib chiqish esa bir necha oyga cho'zildi.

Nima qilarini bilmagan tadbirkor, uncha ishonmasa ham 4, 5 va 6-ko'nikmani qo'llashga rozi bo'ldi hamda bank rasmiylari bilan uchrashdi.

Uchrashuv konferensiyalar zalida kunduzgi soat sakkizda boshlandi. Bir-biriga ishonmaslik yuzlaridan ham sezilib turardi. Bankning advokati mijoziga og'iz ochmasdan faqat tinglashni maslahat berdi: sudda o'zlariga qarshi bo'lishidan qo'rqdi.

Birinchi yarim soatda men 4, 5 va 6-ko'nikmaning mazmuni haqida gapirdim. Katta doskada bankning qiziqishlarini o'zimiz tushungandek yozib chiqdik.

Bankirlar sukut saqlashdi, lekin biz tushunganlarimizni aytib, yutuq-yutuq niyatida ekanimizni so'zlab, ularning nuqtai nazarlarini anglashga qattiq uringanimiz sari, ularda o'z fikrlarini aytish istagi kuchayib borardi.

Bank vakillari biz ularni tushunganimizni his qila boshlagach, uchrashuv muhiti butunlay o'zgardi. Odamlar muammoni tinch hal etishni xohlardi. Advokatga quloq solmay, bank boshqaruvchilari ochiq muloqotga o'tib, hatto shaxsiy xavotirlarigacha bildira boshladi. kShu yerdan chiqishimiz bilan, prezident birinchi navbatda: K(Pulni qaytarib oldikmi2) – deya so'raydi. K Unga nima deb javob 333 67 tiqilSsmM. OMMAVIY G'ALABALAR beramiz7 Soat o'n bir bo'ldi. Bankirlar hanuz o'z fikrlarini ma'qullardi,. shu bilan birga, tushunarli bo'lganini his qilganidan hujumkor emasdi. Ular tadbirkorning tashvishlarini tinglashga tayyor bo'lib qolishdi. Bu chuqur o'zaro tushunishga olib keldi. To'planganlarning barchasi besamar tashkillangan dastlabki muloqot naqadar xunuk oqibatlariga olib kelganiga, ayni dam, yutuq-yutuq ruhida davom etayotgan muloqot esa kelgusi yirik muammolar rivojlanishining oldini olishiga ishonch hosil qildi.

Surunkali kasallikka chora topilganini his qilish — muloqotning davomiyligini ta'minladi. Kun yarmiga kelib, majlis yakunlanishi kerak edi, biroq endi hamma sinergetik yaratuvchanlik ruhida va muhokamani davom ettirishni istardi.

"Tadbirkor tomonida berilgan birinchi taklif yutuq- yutuq yondashuvi sifatida qabul qilindi. Taklif ustida birga ishlandi va rivojlantirildi. TTunday qilib, 12:45 da tadbirkor va ikki bank xodimi k(Notaye Ochxktpega" Azzosatsopoga va shaharga taqdim qilish uchun tayyor reja bilan uchrashuv joyini tark etdi. Barcha qiyinchiliklarga qaramay, sudlashuv bekor qilindi; davomiy muzokara muvaffaqiyatli natijaga olib keldi.

Men bu bilan sudga hech qachon murojaat qilmang demayapman. Ba'zi vaziyatlarda boshqacha ish ko'rib bo'lmaydi ham. Biroq sud men uchun birinchi emas, oxirgi yo'l. Hech bir yo'l ish bermagandagina, unga murojaat qilish mumkin.

BUTUN TABIAT SINYeRGYeTIKDIR Ekologiya — tabiatdagi sinergiyani ifodalovchi xub so'zdir. Tabiatda hamma narsa hamma narsaga bog'langan.

Ayni ana shu muhitda insonlarning ijodkorligi yuqori darajaga ko'tariladi. Yetgi ko'nikma bilan ham shunday.

"Ular alohida ko'nikma bo'lganda emas, balki bir-biriga bog'langanda toksak natijalar sari yetaklaydi.

Jismlar orasidagi munosabat — oila yoki jamoa ichida 334 YaRATUVChAN HAMKORLIK TAMOIYILLARI sinergetik madaniyat yaratish kuchidir. Qatnashchilar qanchalik ochiq, muammolarni tahlil qilish va samimiy bo'lsa, xar kimning ichki ijodkorligi shuncha ko'p ozodlikka chiqadi. Ishonchim komil, yaponlarning biznesga jahon bozorini o'zgartirib yuborgan yondashuvi mohiyati ham aynan sinergiyada.

Sinergiya ish beradi, u to'g'ri tamoyil. U yuqorida ko'rib chiqilgan barcha ko'nikmalarning eng oliy g'otug'idir.

Sinergiya — o'zaro bog'liq voqelikdagi samaradorlik — boshqa insonlar bilan jamoaviy ish, jamoa yaratish, yaxlitlik va yaratuvchanlikni rivojlantirishdir. O'zaro bog'liq muloqotda yoki sinergetik jarayonda boshqa insonlar paradigmasini boshqara olmasangiz ham, ta'sir doirangizda cheksiz sinergiya to'planadi.

Avvalo ichki sinergiyangiz shu doira ichida bo'ladi.

Siz tabiatingizning har ikki — analitik va yaratuvchan tomonini birdek e'tiborga olasiz. Ular orasidagi Farqni qadrlaysiz va undan ijodkorlikni oshirishda Foydalanasiz.

Siz ichki sinergiyangizni hatto eng qiyin vaziyatlarda ham saqlab qolishingiz mumkin. JG'ashlik va xafagarchilikni o'zingizga olishingiz shart emas. Salbiy quvvatlardan o'zingizni saqlang; boshqalarning

ijobiy jihatlarni qidirib, shu ijobiylikdan dunyoqarashingizni kengaytirishda, nuqtai nazariningizni rivojlantirishda foydalaning.

"O'zaro bog'liq vaziyatlarda jasorat ko'rsating — ochiq bo'ling, fikrlaringiz va hislaringizni ro'yi rost ayting tajribangiz bilan bo'lishing Buni shunday samimiy amalga oshiringki, o'zgalar ham ortingizdan shuni takrorlasin.

Insonlardagi farqlarni hurmat qiling Agar kimdir sizga qo'shilmasa, shunday deng: k!Ajoyibt1 Biz narsalarga turlicha qaraymizoe. Ularning fikriga qo'shilishingiz shart emas — ularning mavjudligini tan olsangiz, bas.

335 68 1 QISM. OMMAVIY G'ALABALAR Tushtunishga harakat qiling: Ikki muqobil yechim ko'rsangiz, uchinchi qarorni qidiring Uchinchi qaror hamisha, har yerda mavjud. Yutuq- jotuq falsafasi bilan ishlasangiz, avvalo o'zaro samimiy tushunishga harakat qilsangiz, hamma uchun birdek ma'qul yechimni, albatta, topasiz.

g ----- QO'LLASH UCHUN KO'RSATMALAR 1 1. Jayotni sizdek ko'rmaydigan kimnidir eslang. 1 Jayotiy qarashlaringizdagi farqlar qanday qilib uchinchi qarorga erishishning tamal toshi bo'lishi { haqida o'ylab ko'ring. 1 2. G'ashingizga tegadigan odamlar ro'yxatini 1 tuzing. Agar siz farqlarni qadrlab, ko'proq ichki { xotirjamlikka ega bo'lganingizda, ularning turli 1 qarashlari sinergiyaga sabab bo'larmidiz 1 3. Siz jamoaviy ish va sinergiya istaydigan vaziyatni Faraz kiling Sinergiyani qo'llab-quvvatlash uchun { qanday sharoit zarur bo'ladi"Z Bu sharoitni yaratish 1 uchun siz shaxsan nima qila olasiz32 S 4. Kelasi safar biror kishi bilan o'rtangizda { tushunmovchilik yoki mojaro kelib chiqsa, uning g' hayotiy qiziqish va qadriyatlarini tushunishga harakat y qiling. Bu qiziqishlarga imkon qadar yaratuvchanlik va e'tibor bilan qarang.

U qolgan barcha ko'nikmalarni Yetti ko'nikma paradigmasi atrofiga yig'adi, chunki faqat u sababligina qolgan ko'nikmalarni amalda qo'llash mumkin.

YaNGILANISHNING TO'RT O'LChAMI Yettinchi ko'nikma – shaxsiy Ta'minot vositangizdir.

U sizning eng kuchli ta'minot vositangizni – o'zingizni saqlab, rivojlantirishga yordam beradi. Yettinchi ko'nikma tabiatigizning to'rt o'lchami – jismoniy, ruhiy, aqliy va ijtimoiy hissiy. Turli so'zlarda ifodalansada, hayotning asosiy falsafalari bevosita yoki bilvosita shu 339 70 TU QISM. YaNGILANISH to'rt o'lcham bilan belgilanadi. Faylasuf Herb Shepperd sog'lom, muvozanatlashgan hayotni mana shu to'rt o'lcham bilan o'lchaydi: IDROK (ruhiy o'lcham), MUSTAQILLIK (aqliy o'lcham), O'ZARO BOG'LIQLIK (ijtimoiy o'lcham) va TONUS (jismoniy). Jorj Shixan hayotdagi to'rt rol' haqida ta'kidlab o'tadi: yaxshi mavjudot bo'lish (jismoniy o'lchov), yaxshi usta bo'lish (aqliy), yaxshi do'st bo'lish (ijtimoiy) va avliyo bo'lish (ruhiy). Kuchli motivatsiya va tashkilot pazariyasi to'rt o'lcham yoki motivatsiyani qamrab oladi: iqtisodiy (jismoniy o'lcham); kishilarga qanday munosabatda bo'lish (ijtimoiy o'lcham), kishilarni qanday rivojlantirish va foydalanish (aqliy o'lcham) ida tashkilot taqdim qiladigan xizmat, kasb, hissa (ruhiy o'lcham).

KArrani charxlash tamoyili ana shu to'rt motivatsiyani ifodalaydi. Bu muntazam ravishda, oqilona muvozanat bilan tabiatimizdagi to'rt o'lchamni mashq qildirishdir.

Buni bajarish uchun proaktiv bo'lishimiz kerak.

KArrani charxlashi uchun vaqt topish ikkinchi kvadratdagi faoliyat turi sanaladi. Bilganingizdek, ikkinchi kvadratni boshqarish lozim. Birinchi kvadrat shoshilinchligi tufayli bizni boshqaradi: doim bosim o'tkazadi. Shaxsiy TV to'rt ikkinchi tabiatimizga aylanmaguncha harakat qilishimiz kerak. U ta'sir doiramiz markazida bo'lgani tufayli, o'zimizdan boshqa hech kim buni qilmaydi, qilolmaydi.

Arrani charxlash — o'zimizga kiritishimiz mumkin bo'lgan eng qudratli sarmoyadir. Biz – o'z harakatlarimiz vositasimiz. Biz – arramiz. Shunday ekan, samarali bo'lish, samarali ishlash, samarali yashash va hissa qo'shish yo'lida biz arrani, ya'ni o'zimizni to'rt usulda charxlash uchun vaqt ajratish naqadar muhimligini tushunishimiz lozim.

JISMONIY O'LChAM Jismoniy o'lcham – tanamizni parvarish qilish – to'g'ri ovqatlanish, yetarlicha hordiq chiqarish, jismoniy mashqlar 340 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOIYILLARI bilan uzluksiz shug'ullanishdan iborat.

Jismoniy mashq – ikkinchi kvadratga kiruvchi muhim vazifalardan biri sanaladi, lekin u shoshilinch bo'lmagani tufayli, uzluksiz bajarmaymiz. Uzluksiz bajarmaganimiz tufayli ertami-kech, birinchi kvadratga tushib qolamiz va sog'lig'imizdagi jiddiy muammolarga zudlik bilan e'tibor karatishimizga to'g'ri keladi.

Ko'pchilik mashq qilish uchun vaqti yo'qligini aytadi.

Naqadar tartibsiz paradigma; Bizda bajramaslik uchun vaqt yo'q1 Gap haftasiga uch yoki olti soati haqida yoki kuniga o'ttiz daqiqa vaqt ajratish haqida ketyapti.

Haftaning qolgan 162-165 soatini hisobga olganda, bu unchalik ham katta emas.

Jismoniy mashg'ulot bilan shug'ullanish uchun qaydaydir maxsus jihoz kerak emas. Gimnastika zaliga bormoqchimisiz yoki spa-salongami7 Tennis yoki raketbol kabi sportning eng qimmat turidan rohatlanmoqchimisiz7 Juda yaxshi, bu qo'shimcha imkoniyat) Ammo bular arrani charxlash uchun yagona vosita emas.

Eng yaxshi mashqlar dasturi – uyda bajarish imkoni bo'lgan, shu bilan birga chidamli, qayishqoqlik va kuchli bo'lishga xizmat qiladi.

Chidamlilikni oshirish mashqlari (masalan, azrobika) – yurak mushaklari samaradorligini ta'minlab, qon aylanishini yaxshilaydi. Yurakni to'g'ridan-to'g'ri mashq qildirib bo'lmaydi, faqat boshqa guruh muskullari orqali, asosan, oyoq muskullari yordamida mashq qildiriladi.

Shuning uchun tez yurish, yugurish, velosipedda uchish, suzish hamda sakrash katta yordam beradi.

Agar sizning yuragingiz daqiqasiga yuz marta ursa va bu pul's hech bo'lmaganda yarim soat bir me'yorda tursa, demak, siz me'yordagidek holatdasiz.

Yurak urishingizni maksimum tomir urishingizning oltmish foiziga ko'tarishingiz kerak. Bu maksimum odatda quyidagi formulada hisoblanadi: sizning yoshingizni 341 71 TU QISM. YaNGILANISH 220 dan ayiramiz. Ya'ni, siz qirq yoshda bo'lsangiz, bir daqiqada yurak urishingiz mikdorini 108 ga ($220 - 40 \times 0,6 = 108$) stkazishingiz kerak. Sportchilarning shaxsiy maksimumida bu oshirish 72 foizdan 87 foizgacha tashkil qilishi lozim.

Qayishqoqlikka maxsus mashqlar orqali erishiladi.

Aksar mutaxassislar mashg'ulot boshlashdan avval qizib olishni, oxirida esa sovib olishni maslahat beradi.

Qizib olish bo'shashtiradi, yanada faol mashqlarga tayyorlaydi. Sovutish orqali mushaklardagi zo'riqish va qotib qolishining oldini oladigan sut kislotasini ishlab chiqariladi.

Kuchni ko'paytirish uchun itarish, o'tirib-turish, og'ir ko'tarish kabi mashqlar qilinadi. Agar jismoniy mehnat yoki sport bilan shug'ullansangiz, quvvat ko'rsatkichlaringiz oshadi. Agar hayotiy muvaffaqiyatingiz katta jismoniy kuch talab qilmasa, azrobik yengil gimnastika, cho'zilish singari mashqlar yetarli bo'ladi.

Bir marta men falsafa fanlari doktori bo'lgan tanishim bilan bir zalda edim. O'sha vaqtlarda u kuchni oshirishga diqqat qilgandi. U tosh ko'targanda yonida bo'lishimni va kerak vaqti og'irlikni undan olishimni so'rardi. kFaqat mening signalimdan keyin qattiq tayinlardi u.

Men tik turgancha, uning mashg'ulotini, tepaga-pastga borib kelayotgan shtangni undan olishga tayyor holda tomosha qilardim. Tanishimga shtangni ko'tarish borgan sari qiyinlik qilardi. Har on u shtangni ko'targanida kAna endi ko'tarolmaydi), deb o'ylardim. Biroq u eplardi.

Keyin u shtangni sekin tushirar va yana ko'tarardi.

Yuqoriga-pastga, yuqoriga-pastga.

Uning yuzi qizarib, bo'g'riqib ketgan, kuchli zo'riqish tufayli qon tanasidan otilib ketadigandek yoki ko'krak qafasi yorilib ketgudek edi. Buni ko'rib, o'yladim: kBalki aralashsam bo'lar Balki u o'zini nazorat qilolmayotgandir, 342 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI nima qilayotganini o'zi bilmas7u Biroq u shtangni tushirdi. Va yana ko'tardi. Ko'zlarimga ishonmasdim.

Axiyri u shtangni olishimga ishora berdi. Men so'radim: – Sen qanday shuncha chidading7 – Mashkning asosiy foydasiga eng oxirida erishiladi, – deb javob qaytardi do'stim. — Men kuchli bo'lishni istayman. Bu esa mushak tolasi yorilib, asab tolalari to og'riqni qayd etmaguncha bo'lmaydi. Yorilgan joylar o'rni to'la boshlaydi. Qirk sakkiz soatda mushak tolasi tiklanadi va oldingidan ko'ra ancha kuchliroq bo'ladi.

Do'stimning harakatlari sababini tushundim. Xuddi shu tamoyil hissiy mushaklar, xususan, sabr bilan ham ish beradi. Sabringizni ma'lum chegarada sinovdan o'tkazsangiz, hissiy tolalar parchalanadi va uning o'rnini to'ldirish jarayoni boshlanadi. Bu safar sabr tolalari ancha mustahkam bo'ladi.

Shunday qilib, do'stim o'z oldiga muskullarini rivojlantirishni maqsad qilgandi. Va bu maqsadga qanday erishishni bilardi. Biroq bu kabi yo'ldan hamma ham o'tishi shart emas. kMehnatsiz rohat bo'lmas degan fikr qanchalik haq bo'lmasin, hamma vaziyat uchun ham mos kelmaydi. Samarali mashg'ulotning mohiyati qattiq ter to'kmaslikda yotadi.

Jismoniy o'lchamni yangilashdan maqsad — arrani charxlash, doimiy ravishda o'z tanamizni shug'ullantirish, shu yo'sinda ishlash va qayishqoqlik qobiliyatimizni rivojlantirishga erishishdir.

Mashklar dasturini ishlab chiqishda aqlli va ehtiyotkor bo'lish kerak. Agar siz avval shug'ullanmagan bo'lsangiz, birdaniga og'ir mashq qilishni tanangiz ko'tara olmasligi mumkin. Bu ortiqcha azoblanish, shikastlanishga olib keladi va sog'lig'ingiz xavf ostida qolishi hech gap emas.

Mashqlarni sekin-asta boshlagan ma'kul.

Agar siz anchadan beri jismoniy mashqlar bilan 343 72 TU QISM. YaNGILANISH shug'ullanmagan bo'lsangiz, tanangiz dangasalashib, o'zini Zo'riqtirishni istamaydi. Mashqlarni boshlash qiyin bo'ladi, ularni yoqtirmaysiz va hatto yomon ko'rishingiz ham mumkin. Harna proaktiv bo'ling. Qattiq tirishing.

Yugurishii rejalagan bo'lsangiz, hatto ertalab yomg'ir yog'ayotganida ham uni bajarish kerak. O'zingizga shunday deng: {Qanday yaxshi; Yomg'ir yog'yapti; Men tanamnigina emas, balki irodamni ham toblay olaman) Jismoniy mashq — muammoga tezkor yechim emas; u ikkinchi kvadratdagi faoliyat turi. Bu degani mashqlar biroz vaqt talab qilsa-da, uzoq muddatga tatigulik samarali natija beradi. Buni muttasil bajaruvchi istalgan odamdan so'rashingiz mumkin. Jismoniy mashg'ulotlar yordamida tanangiz imkoniyatlarini oshirib, miya va yurak ishini yaxshilaysiz, natijada hatto oddiy mashg'ulotlaringizda ham ko'p zavq ola boshlaysiz. Mehnatga layoqatingiz ortadi, kechki soatlarda oyog'ingizdan chaladigan charchoq tetiklikka almashadi.

Jismoniy mashqlardan eng katta foyda shuki, u birinchi ko'nikmaning kmushaklarizni rivojlantiradi.

Mashq qilishingizga xalal berayotgan to'siqlarga qarshi harakat qilar ekansiz, o'z paradigmaningiz, shaxsiy ishonch va qadr-qimmatingiz, to'g'rilik va ichki xotirjamligingizda ko'zga ko'rinarli ijobiy o'zgarishlar sodir bo'ladi.

RUHIY O'LCHAM Ruhiiy o'lchamingiz tiklanishi hayotingizni nazoratga olishingizni yengillashtiradi. Bu — ikkinchi ko'nikmaga xos.

Ruhiy o'lchov — sizning ILDiZingiz, markazingiz, qadriyatlar tizimingizga bergan va'dangiz hisoblanadi.

U hayotingizning eng shaxsiy, shu bilan birga eng ustun bo'lagi hamdir. Uni ta'minlaydigan manbalar sizni ilhomlantiradi, ruhlantiradi va insoniyatning abadiy haqiqatlari bilan bog'laydi. Shu bois, odamlar ruhiy o'lchamni yangilashga o'zgacha munosabatda bo'ladi.

344 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI Men o'zimning ruhiy yangilanishimga tonggi e'tiqod meditatsiyasi orqali erishaman, u qadriyatlarim tizimini aks ettiradi. Bu jarayonda o'zimning yangilanib, kuchga kirganimni, vazifalarni o'tashga shayligimni his qilaman. .

Xuddi shu kabi ta'sirni ko'pchilik musiqa va adabiyotdan oladi. Boshqalar tabiat qo'ynida yangilanadi. Tabiat o'z betakrorligi bilan kishini o'ziga tortadi. Siz tabiat bilan uyg'unlashish uchun shovqinli katta shaharning talato'pini tark etasiz va yangilangan holda qaytasiz.

Qanchadir muddat hech kim sizni o'zingizdan chiqarib yubora olmaydi; siz deyarli himoyalangansiz; ma'lum vaqt o'tib, shovqin sekin-asta yana ichki xotirjamligingizga putur yetkazadi.

Artur Gordon o'zining ruhiy yangilanishini {Takdirning burilishi} nomli kichik bir hikoyasida keltirgan. Uning hayotida inqirozli davr boshlandi, hayoti zerikarli, eskirgandek ko'rina boshladi. Gordon yozishga ilhomi kelmas, kundan-kun bari yomonlashib borardi.

Oxir-oqibat u shifokorga uchrashdi. Jismoniy ayb topolmagan shifokor biroz o'ylanib, Gordondan uning ko'rsatmasiga bor-yo'g'i bir kun amal qila oladimi-yo'qmi, so'radi. , Gordon barcha ko'rsatmalarni bajarishini aytdi.

Shunda shifokor unga bolaligida o'zini baxtli his qilgan joylarga borishni maslahat berdi. Gordon yo'l-yo'lakay o'zi bilan ovqat olishi mumkin edi, biroq hech kim bilan gaplashmasligi, o'qimasligi, yozmasligi yoki radio eshitmasligi kerak edi. Keyin shifokor unga to'rtta retsept berdi va bittasini ertalabki to'qqizda, ikkinchisini o'n ikkida, uchinchisini soat uchda va to'rtinchisini soat oltida ochib o'qishini buyurdi.

— Jiddiy gapiryapsizmi? — deya ajablandi Gordon.

— Xizmat haqimni to'layotganingizda hazillashmaganimni tushunasiz, — javob qaytardi shifokor.

345 73 1U QISM. Yangilanish Shunday qilib, ertasiga tongda Gordon sohilga bordi va birinchi retseptni ochdi. Unda kDiqqat bilan tinglang) deb yozilgan edi. Gordon kashifokor aqldan ozgano degan xulosaga keldi. Uch soat ketma-ket tinglash7 Shunda u va'dasini esladi va tinglashga kirishdi. Avvaliga odatiy ovozlari: dengiz va qushlar ovozi. Keyin esa oldin sira eshitmagan ovozlari qulog'iga chalina boshladi.

Tinglar ekan, dengiz unga yoshligida sabr, hurmat hamda voqeliklarning o'zaro bog'liqligini o'rgatganini esladi.

U ovozlari hamda sukunatga quloq tutarkan, ich-ichidan tinchlik hissini tuydi.

Kun yarmida Gordon ikkinchi retseptni ochib o'qidi: xO'rtga qaytishga uriningu. kQayerga qaytishga) — hayron bo'ldi Gordon. Balki bolalikka, eng baxtli kunlargadir7 U o'tmishdagi quvonchga to'la kunlarni esladi. Barchasini xotirasida to'liq tiklashga harakat qildi va buni uddaladi ham. Ko'z o'ngida o'tmishdagi mas'ud damlari gavdalanarkan.

Gordon qalbida qaypoq baxtiyorlik hissi o'sayotganini sezdi.

. Soat uchda uchinchi retseptni ochdi. Hozirgacha, shifokor ko'rsatmalarini bajarish oson kechayotgan edi. Ammo bu safargisi ancha qiyinga o'xshadi: sO'z motivlaringizni tekshiringa. Avvaliga Gordon ehtiyotkor bo'lib, o'zi istagan parsalar — muvaffaqiyatlar, tan olish, xotirjamlik to'g'risida o'yladi va barchasini ma'qulladi. Biroz o'tgach, unda ikkilanish paydo bo'ldi: kbalki bu motivlar u Uylaganchalik maqtovga arzigulik emasdir; aynan shular hozirgi ahvolga tushib qolishiga sabab bo'lmadimikan) U motivlari haqida qaytadan chuqur o'ylab, tekshirib chiqdi. Shunda asl haqiqat ko'rindi.

(Boshimda chaqmoq chaqqandek bo'ldiz, deb yozadi G Ordon.



Men o'z xatomni ko'rdim. Xat tashuvchi, sartarosh, sug'urta agenti yoki uy bekasi bo'lishning nima farqi bor – agar bularning hech biri ahamiyatga ega bo'lmasa. Sen boshqalarga foyda keltirayotganingni his qilganingda, vazifangni 346 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI yaxshi bajarayotganingni his qilasan. Faqat o'zing bilan o'ralashib qolsang, ishing ko'ngildagidek emasligini sezasan. Bu qonun – yerning tortish kuchi kabi shafqatsiz va inkor etilmasdir).

Kechki soat oltida Gordon oxirgi retseptni o'qidi: (Xavotirlaringizni qumga yozing). Uni bajarish qiyin bo'lmadi. U cho'k tushib, chig'anoq parchasi bilan bir nechta so'z yozdi. Keyin teskari burilib, uzoqroqqa ketdi. Tez orada suv sathi ko'tarildi.

Ruhiy yangilanish vaqt sarflashni talab etadi. Ammo u ikkinchi kvadratning vazifasi bo'lgani sabab, doim shoshilinch emas degan vajda ortga suramiz.

Mashhur islohotchi Martin Lyuter bir paytlar shunday degan edi: kBugun mening ishlarim shu darajada ko'pligidan, yana bir soatni cho'k tushib, duoda o'tkazaman).

Duo Martin uchun rasmiyatchilik emasdi, balki uning quvvatni ko'paytirib, erkinlikka chiqaradigan kuch manbai edi.

Bir kuni doim o'zini xotirjam tutgan ustoz Dalay Lamadan so'rashdi: kQanday qilib qalb xotirjamligi va muloyimlikni saqlaysiz? U shunday javob berdi: KQalbmida hech qachon duo va meditatsiyani tark etmaymano.

U erta tongda va kuniga bir necha marta meditatsiya qilardi; bu daqiqalarda uning ongi va qalbida xotirjamlik hukmron bo'lardi.

Gap shundaki, hayot ma'nosi, maqsad yakuni haqida o'ylab ko'rishga vaqtimizni qizg'anmasak, vaqt o'tib bu fikrlashlar soyabon kabi bizni katta-kichik yoqimsiz vaziyatlardan himoya qiladi. Ular tozalovchi va yangilovchi xususiyatga ega.

Shuning uchun yozma tuzilgan shaxsiy vazifa bayonotini muhim deb bilaman. Agar hayotiy qiziqishlar markazimiz va maqsadlarimizni chuqur tushunsak, uni tez-tez tekshirib, qayta ko'rib chiqishimiz mumkin bo'ladi. Kundalik ruhiy yangilanish jarayonida qadriyatlarimiz bilan uyg'un 347 74 TM QISM. YaNGILANISH vazifalarni ko'z oldimizda gavdalantirib, shu asosda yashay olamiz.

Diniy yetakchi Devid O.Makkey shunday yozadi: (Hayotimizdagi buyuk kurashlar qalbimizning duosiz hujralarida sodir bo'ladiz. Agar bu jangda g'alaba qozonsangiz, ichki ziddiyatlarga barham bersangiz, tinchlik hissini tuyasiz, aslida kim ekaningizni anglaysiz.

Ana shunda hamkorlik ruhida o'ylashni, o'zgalarning ham farovonligini oshirishni va boshqalarning muvaffaqiyatidan samimiy mamnun bo'lishni qamrab olgan Ommaviy g'alaba o'z-o'zidan sizga ergashadi.

AQLIY O'LChAM Bizdagi aqliy rivojlanish va o'qish intizomi asosan rasmiy ta'lim orqali bo'ladi. O'qishni bitirganimizdan so'ng; ko'pchiligimiz miyamizni falajlab qo'yamiz: jiddiy kitoblarni o'qimaymiz, xizmat sohamizga taalluqli bo'lmagan biror ilmni chuqurroq o'rganishga intilmaymiz, tahlil qilishga harakat

qilmaymiz, deyarli yozmaymiz – ravon yozma nutkda fikrlarimizni bayon qilmaymiz. Buning o'rniga, televizor qarshisida vaqt o'tkazishni afzal ko'ramiz.

Ijtimoiy so'rovnomalar ko'rsatishicha, ko'p uylarda televizor haftasiga o'ttiz besh soatdan to qirq besh soatgacha ishlaydi. Bu hafta(lik) ish soati maktabda sarflanishi kerak bo'lgan vaqt bilan barobar. Umumiy olib qaraganda, televideniyaning bizga kuchli ta'siri bor. Biz ko'rsatuvlarni ko'ra turib, ekrandagi duch kelgan qadriyatlarni qabul qilishga tayyor bo'lamiz. KQora quti bizga nisbatan mislsiz kuchli ta'sirga ega.

Agar televizorni aql bilan ko'rishni xohlasangiz, unda Uchipchi ko'nikmaga murojaat etishingizni so'rayman — u ma'lumotlarni bir-biridan farqlab, maqsad va qadriyatlarimizni ifodalovchi eng yaxshi dasturlarni saralab olishga ko'maklashadi.

Oilamizda haftasiga yetti soat davomida televizor ko'ramiz, ya'ni kuniga bir soatimizni zangori ekranga 348 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOIYILLARI sarflaymiz. Oilaviy majlislarning birida, statistik ma'lumotlarga qarab, televizorning oilalarga ko'rsatayotgan ta'sirini mufassal muhokama qildik.

Va shuni aniqladikki, zerikarli oilada a'zolarining turli yengil-elpi seriallar yoki muayyan teledasturlarga qaramligi ortib borar ekan. Shubhasiz, televizordan ta'limga oid sifatli dasturlar va ko'ngilochar ko'rsatuvlar uchun minnatdorman. Ular hayotiy maqsad va vazifalarimizni boyitishga xizmat qilishi mumkin.

Lekin shunday dasturlar borki, vaqtimizni bekorga sovradi va bizga salbiy ta'sir ko'rsatish ehtimoli tqori. Inson tanasiga o'xshab, televideniye yaxshi xizmatchi, lekin yomon xo'jayin. Vazifalarimizni uddalash uchun har qanday vositadan samarali foydalanish uchun o'zimizni boshqarishimizga uchinchi ko'nikma yordam beradi.

Davomiy ta'lim — aqliy ulg'ayishda eng kerakli omildir. Ba'zan ta'lim sinfxonadan tashqaridagi fanlar va tizimli O'quv dasturlarini qamrab oladi, lekin doim ham bunday bo'lavermaydi. Proaktiv insonlar o'rganishga doim usul topa oladi.

Ongimizni tanadan tashqariga chiqarib, o'z dasturini chetdan tekshirishga o'rgatishimiz juda muhim. Bu men uchun mustaqil ta'lim demakdir. Bunda men kattaroq savol va maqsadlar, shuningdek, boshqa paradigmalarga qarshi hayot dasturlarini tekshira olaman. Bunday ta'limsiz mashg'ulot ongNI toraytiradi va butunlay qulflab qo'yadi. Shuning uchun hayotning buyuk savollari haqidagi adabiyotlarni o'qib, buyuk aql egalari bilan bilvosita muloqot o'rnatish ahamiyatlidir.

Aqlni yangi ma'lumotlar bilan boyitish va eruditsiyani kengaytirishning eng yaxshi usuli — yaxshi kitoblarni o'qishni odat Kilishdir. Bu ikkinchi kvadrat doirasidagi faoliyat turiga kiradi. Shu kitoblar sahifalarida siz buyuk mutafakkirlar bilan to'qnashasiz. Men har bir inson o'z oldiga shunday vazifa qo'yishini xohlayman: 349 75 TU QISM. YANILANISH boshlanishida bir oyda hech bo'lmaganda bir kitob o'qish, keyin esa ikki haftada bir kitob. O'qimaydiganlarning O'qishni bilmaydiganlardan farqi yo'q.

Yuksak adabiyot, xususan, kBuyuk kitoblar) va (SHarvard mumtoz adabiyotiz turkumida nashr qilingan asarlar dunyoqarashni kengaytiradi, aqliy arramizni charxlaydi.

Ayniqsa, mutolaa jarayonida beshinchi ko'nikma haqida eslansa, va avvalo tushunishga harakat qilinsa, olinajak foyda karrasiga ko'payadi. Ba'zida chala o'ylab, muallif nima demoqchiligini fahmlamay, aqliy xulosa chiqarishga shoshamiz — shu bilan biz o'qish samarasini pasaytiramiz.

Aqliy o'lchamni yana bir charxlash usuli – yozish.

Kundalik tuting; taassurotlaringizni, tajribalaringiz, o'ylaringiz va o'rganganlaringizni yozib boring bu sizning fikrlaringizni tartibga soladi. Batafsil yozing, aqlli xatlar – kundalik ishlaringizni sanab o'tmang, uning o'rniga fikrlaringiz, hislaringiz, g'oyalaringiz haqida qayd qiling. Bu aqliy faoliyatingizni oshiradi, uni aniq va ravshan bayon etishga undaydi; qolganlar sizni yaxshiroq tushuna boshlaydi.

Tashkillashtirish va rejalashtirish — aqliy yangilanishning yana bir shakli bo'lib, ikkinchi va uchinchi ko'nikmalar bilan bog'likdir. Bu yakunni yodda tutib ish boshlash va o'sha yakunni aqlan uddalashni rejalashtirish iborat bo'ladi; tasavvuringiz qudratidan foydalanib, har qanday ishning yakunga eltuvchi butun yo'lni ongingizda gavdalandirasiz.

Aytishlaricha, urushda g'alabaga generallarning chodirida erishiladi. Dastlabki uch – jismoniy, ruhiy va aqliy o'lchamlarda arrani charxlash – men kKundalik shaxsiy g'alabalar) deb ataydigan amaliyotdir. Arrani doim soz saqlash uchun kuniga hech qursa bir soat vaqt ajrating va umringiz so'ngigacha to'xtatmang. Bu qabul qilajak har bir qaroringizga, o'rnatgan va o'rnatajak munosabatlaringizga ulkan ijobiy ta'sir ko'rsatadi; kunning boshqa qismi ham 350 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI samarali, sifatli o'tishiga ko'maklashadi, hatto uyquda ham xotirjamlikni his qilasiz; qiyinchiliklarni yengib o'tish uchun tana va qalbingizda tetiklik tuyasiz.

IJTIMOIIY) HISSIIY O'LCHAM Jismoniy, ruhiy va aqliy o'lchamlar – shaxsiy qarash, yetakchilik va boshqaruv tamoyillariga markazlashgan birinchi, ikkinchi va uchinchi ko'nikmalarga yaqindan bog'liqdir. To'rtinchi, ijtimoi hissiy o'lcham esa shaxslararo yetakchilik, empatik muloqot va yaratuvchan hamkorlik tamoyillariga asoslangan to'rtinchi, beshinchi va oltinchi ko'nikmalarga bevosita aloqadordir.

Hayotimizdagi ijtimoiy va hissiy o'lchovlar bir- biriga chambarchas bog'langan, sababi hissiy hayotimiz asosan o'zgalar bilan munosabatimizdan kelib chiqadi, shu asnoda o'zgalar bilan munosabatimizda aks etadi.

Boshqa o'lchamlardan farqli o'laroq, ijtimoiy hissiy yangilanish katta vaqt talab etmaydi. Uni kundalik muloqot jarayonida amalga oshirishimiz mumkin. Lekin, albatta, ma'lum mashqlarni bajarishimiz talab etiladi.

Ba'zida o'zimizni majburlashga to'g'ri keladi, chunki aksariyatimiz Shaxsiy g'alaba hamda Ommaviy g'alaba darajasini egallamagan bo'lishimiz mumkin.

Tasavvur qiling, siz hayotimdagi asosiy odam, aytaylik, rahbarim, hamkasbim, qo'shnim, turmush o'rtog'im, o'g'lim, oilamning boshqa a'zosi – doimo muloqotda bo'ladigan, bir loyihada ishlaydigan, hayotiy muhim savollarni muhokama qiladigan, muammolarni hal etadigan shaxssiz. Biroq, biz vaziyatlarga turlicha yondashamiz. Har birimizning o'z qarichimiz bor. Siz yosh ayolni ko'rasiz, men esa qari ayolni.

Shunda men to'rtinchi ko'nikmani qo'llayman.

Oldingizga kelaman va aytaman: kBiz vaziyatga turlicha qarayotganimizni tushundim. Keling, ikkimiz uchun ham birdek ma'qul yechimga kelmaguncha muloqot qilsak nima deysiz? Qoidaga asosan, javob (SHax bo'ladi.

351 76 TU QISM. YaNGILANISH boshlanishida bir oyda hech bo'lmaganda bir kitob o'qish, keyin esa ikki haftada bir kitob. O'qimaydiganlarning o'qishni bilmaydiganlardan farqi yo'q.

Yuksak adabiyot, xususan, kBuyuk kitoblar) va Harvard mumtoz adabiyoti) turkumida nashr qilingan asarlar dunyoqarashni kengaytiradi, aqliy arramizni charxlaydi.

Ayniqsa, mutolaa jarayonida beshinchi ko'nikma haqida eslansa, va avvalo tushunishga harakat qilinsa, olinajak foyda karrasiga ko'payadi. Ba'zida chala o'ylab, muallif nima demoqchiligini fahmlamay, aqliy xulosa chiqarishga shoshamiz – shu bilan biz o'qish samarasini pasaytiramiz.

Aqliy o'lchamni yana bir charxlash usuli — yozish.

Kundalik tuting; taassurotlaringizni, tajribalaringiz, o'ylaringiz va o'rganganlaringizni yozib boring, bu sizning fikrlaringizni tartibga soladi. Batafsil yozing, aqlli xatlar – kundalik ishlaringizni sanab o'tmang, uning o'rniga fikrlaringiz, hislaringiz, g'oyalaringiz haqida qayd qiling. Bu aqliy faoliyatingizni oshiradi, uni aniq va ravshan bayon etishga undaydi; qolganlar sizni yaxshiroq tushuna boshlaydi.

Tashkillashtirish va rejalashtirish — aqliy yangilanishning yana bir shakli bo'lib, ikkinchi va uchinchi ko'nikmalar bilan bog'liqdir. Bu yakunni yodda tutib ish boshlash va o'sha yakunni aqlan uddalashni rejalashdan iborat bo'ladi; tasavvuringiz qudratidan foydalanib, har qanday ishning yakunga eltuvchi butun yo'lni ongingizda gavdalandirasiz.

Aytishlaricha, urushda g'alabaga generallarning chodirida erishiladi. Dastlabki uch – jismoniy, ruhiy va aqliy o'lchamlarda arrani charxlash – men (Kundalik shaxsiy g'alabalar) deb ataydigan amaliyotdir. Arrani doim soz saqlash uchun kuniga hech qursa bir soat vaqt ajrating va umringiz so'ngigacha to'xtatmang. Bu qabul qilajak har bir qaroringizga, o'rnatgan va o'rnatajak munosabatlaringizga ulkan ijobiy ta'sir ko'rsatadi; kunning boshqa qismi ham 350 77 TU QISM. YaNGILANISH Shundan so'ng men beshinchi ko'nikmaga o'taman: KAvvalo sizning nuqtai nazaringizni tinglaylik).

Siz so'zlashpi boshlaysiz, meni esa javob qaytarish uchun emas, avvalo tushunish uchun empatiya bilan tinglayman. Nutqingiz mazmunini o'z so'zlarim bilan to'g'ri ifodalaganimdan so'ng, gapirish navbati menga keladi. Fikrimni sizga tushunarli, ravon yetkazishga harakat qilaman.

Bir-birimizning qarashlarimizni anglagach, ikkimiz uchun birdek ma'qul yechim qidirishga kelishganimizdan so'ng oltinchi ko'nikmaga o'tamiz – dastlab taklif qilingandan ko'ra yaxshiroq bo'lgan uchunchi qarorni ishlab chiqishga kirishamiz.

To'rtinchi, beshinchi va oltinchi ko'nikmalarni muvaffaqiyatli qo'llash faqat aqlga emas, balki hissiyotlarga ham bog'liqdir. Bu shaxsiy xotirjamlik hissimiz bilan ham uzviy aloqador.

Shaxsiy xotirjamlik mustahkam ichki manbalarimizdan kelsa, Ommaviy g'alaba ko'nikmalarini mashq qilishga kuch topamiz, Aqliy ko'rsatkichimiz yuqoriligiga qaramay, hissiy jihatdan ojiz bo'lsak, to'rtinchi, beshinchi va oltinchi ko'nikmalarni bizga qarama-qarshi fikrdagi insonlar bilan mashq qilish juda murakkab bo'ladi.

Ichki xotirjamlik hissi qayerdan keladi? U bizga tutqazilgan ssenariylardan, vaziyat yoki sharoitimizdan kelmaydi.

Ichki xotirjamlik — o'z ichimizdan, ongimiz va qalbimizga chuqur singgan to'g'ri tamoyillar va aniq tartibli paradigmatlardan yaraladi. U klchkaridan tashqariga tamoyilidan, muqaddas qadriyatlarimizni aks ettiruvchi kundalik ko'nikmalarga asosan yashashdan hosil bo'ladi.

Ishonchim komilki, shaxsiy qadr-qimmatning asosi – munosib o'tgan hayotdir. Muvaffaqiyat haqidagi mashhur adabiyotlarda keltirilgan, kkishining o'ziga ishonchi, 352 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOIYILLARI xotirjamligi uning ruhiy holatiga, kayfiyatiga bog'liq) degan fikrlarga qo'shilmayman.

Xotirjamlikka erishish uchun hayotingizning to'g'ri tamoyillar va qadriyatlar bilan uyg'unligini ta'minlashingiz lozim. Shuningdek, o'zaro samarali bog'liq muhitda yashash natijasida ham ichki xotirjamlik yaraladi. Yutuq-yutuq yechimlari mavjudligini bilish, hayot doim ham qarshilantirishdan iborat emasligini anglash, barcha tomon uchun maqbul Uchinchi karor hamisha topilishini fahmlash ham xotirjamlik uchun asos bo'ladi. O'z qarashingizdan voz kechmasdan turib, boshqa insonni ham chinakamiga tushunishingiz mumkinligidan xabardor bo'lsangiz, xotirjam bo'lasiz. O'zga insonlar bilan samarali, yaratuvchanlik ruhida, jonli muloqot qilganingizda, o'zaro bog'liq ko'nikmalarni boshdan kechirganingizda ich-ichingizdan xotirjamlik tuyasiz.

Xotirjamlikning yana bir manbai – boshqalarga yordam berish, xizmat ko'rsatishda bo'lsa, ikkinchisi chindan ham rivojlanishga hissa qo'shayotganingizni bilishdadir.

Hech kim hech qachon xabar topmaydigan, anonim yaxshilik qilish ham xotirjamlik manbaingizga aylanadi. Muhimi, yaxshilikni tanilish uchun emas, ta'sir o'tkazish uchun qilish lozim.

Viktor Frankl o'z nazariyasi asosiga insonning ma'no va maqsadga bo'lgan ehtiyojini qo'ygan. Aynan shu ehtiyoj ichimizdagi eng yaxshi quvvatlarni atrofga taratadi. Doktor Hans Sele stressga bag'ishlangan tadqiqotida, uzoq baxtli hayot – foyda keltirish, muhim va qiziqarli loyihalar ishlab chiqish, o'zgalarning hayotini farovonlashtirishga hissa qo'shish natijasi bo'lishi haqida ta'kidlagan.

Bu etikaning ma'nosi quyidagi gaplarda aks etgan: {Qo'shningizning muhabbatiga sazovor bo'ling.

Jorj Bernard Shou aytganidek, kBuyuk maqsadga erishishda vosita bo'lish, shunchaki asabiylashmay tabiatning kuchi bo'lish, sizni baxtli qiladiganlar bilan 353 78 TU QISM. YaNGILANISH birga bo'lish – mana haqiqiy hayot quvonchi, Men, mening hayotim jamiyatga tegishli. Shu fikrda qolaman va toki tirik ekanman, eng asosiy ustunligim nomus va G'ururimda — ular uchun qo'limdan kelgan barini qilaman. O'zimni butunicha topshirmoqchiman, shundan keyin bu dunyoni tark etaman. Qanchalik ko'p qilsam, shuncha yashayman. U men uchun qo'linga tutqazilgan, tez yonib o'chmaydigan sham, ajoyib lampa, keyingi avlodga tutqazguncha men uning yanayam yorqinroq yonishini istaymash), Eldon Tanner shunday degan: kXizmat ko'rsatish – hayotda umrguzaronlik qilish uchun to'lanadigan ijara haqidir. Qarzni to'lashning ko'p usullari bor. Qayerda ishlashimizdan, qanday jamoaga tegishli bo'lishimizdan qat'i nazar, hayotimizning har bir kunida manfaatsiz muhabbatning depozitlarini yaratish orqali o'zga bir inson zotiga xizmat ko'rsatmog'imiz shart).

BOSHQALAR UCHUN SSYeNARIY YoZISH Aksariyat insonlar Kljtimoiy ko'zgu) vazifasini bajaradi. Ularning ssenariysi atrofdagilarning fikrlari, dunyoqarash va paradigmatlariga asoslanib qolgan. O'zaro bog'liq shaxs sifatida siz bilan mening paradigmam boshqacha bo'ladi. Biz ijtimoiy ko'zguning bir qismi ekanligimizni to'liq anglaymiz. O'zimiz ham ko'zgu ekanmiz, biz atrofdagilarning aslida qanday ekanligini aniq va yaqqol ko'rsata olamiz, ularning proaktiv tabiatini tasdiqlab, shu orqali ularga mas'uliyatli insondek qarab, munosabatda bo'lishimiz mumkin. Yon-atrofmizdagi kishilarni ham tamoyilga markazlashgan,

qadriyatlarga asoslangan, mustaqil, munosib shaxs sifatida ssenariylashga ko'mak bera olamiz. Serobgarchilik mentaliteti yordamida, boshqalarga ijobiy aks ettirish bilan o'zimiz ham ildam ketishimizni anglaymiz. Boshqalarni ham proaktiv shaxsga aylantirish orqali, samarali muloqot qilish imkonimiz ko'payadi, bu esa shaxsiy rivojlanishimizga yo'l ochadi.

354 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI Ba'zan hatto o'zingiz ham o'zingizga ishonmay qolgan vaziyatda sizga chin ko'ngildan ishongan inson bo'ladi. Usha inson sizning ssenariyingizni yozadi. Va bu hayotingizni o'zgarishiga sabab bo'ladi, shunday emasmi? 2 Xo'sh, o'zingiz kim uchundir ijobiy suyumariynaris bo'lishga urinib ko'rsangiz nima bo'ladi? Bu qiyin emas, shunchaki ijtimoiy oyna pastga tortqilayotgan ida ularni yuqoriga chiqishga undab, ruhlantirasiz. Ularni tinglaysiz va his qilaisiz. Ularning mas'uliyatini olmaysiz, aksincha, hayotga nisbatan proaktivligini Shi kishi) myuziklini bilsangiz kerak. Bu ko'cha ayoli, ya'ni fohishani uzratadigan o'rta asrlik ritsar' haqidagi hikoya. Atrofdagi kimsalar ayolni shunday salbiy rolga mahkamlagan edi. Biroq shoir ritsarv ayolda boshqa narsani ko'ra oladi – go'zallik va jozibani his qiladi.

Va u ayolga buni qayta-qayta ta'kidlaydi, unga yangi ism – Dulsineya. q shuni ayol buni inkor etadi: eski ssenariy uni tormozlayotgan edi. U shoirni xayolparastga tar.

Biroq ritsar' o'jarlik qiladi; ayolga cheksiz sof muka at hadya etadi va ayolning hayotiy yetсенariysi sekinlik bilan o'zgara boradi. Yangi ssenariy ayolning tabiatiga o'rnasha boshlagach, uning chin salohiyatini namosi qiladi.

Endi ayolning hayot tarzi o'zgara boradi. Ayol tonr yozgan ssenariyga ishonadi va yangi paradigma bo'yicha yo'l tutadi, atrofdagilarning dastlabki taassurotlarini, stereotiplarini yo'qqa chiqaradi. g .

Keyinroq, ayol eski hayotiga qaytmoqchi bo'lganida, ritsar uni o'zining o'lim to'shagiga chaqiradi va chiroyli ashula – KUshalmagan orzuzni kuylab beradi va artting ko'zlariga qarab pichirlaydi: ko'dingda saqla: sen – N) Mu rangi bajo keltiradigan bashoratlar bo'yicha klassik hikoyalardan biri – Angliyada bexosdan noto'g'ri 355 79 1U QISM. YaNGILANISH dasturlangan komp'yuter to'g'risida. Chorak yakunidagi sinovlar so'nggida, bu komp'yuter ka'lochiz bolalar guruhiga kikkichiz degan, kikkichiz bolalar guruhiga esa ka'lochi) degan yorliq yopishtiradi. Yangi o'quv yili avvalida o'kituvchilarning talabalar haqidagi paradigmasi komp'yuterning shu hisobotiga asoslanib yaraladi.

Besh yarim oy o'tganidan so'ng xatolikni anglagan ma'muriyat talabalarni qayta sinovdan o'tkizishga qaror qiladi (nima bo'lgani haqida hech kimga aytmadan).

Natijalar barchani hayratga soldi. KA'lochizlarning aqliy rivojlanish koeffitsiyenti pastlab ketgandi.

Chunki o'qituvchilar besh yarim oy mobaynida ularga xuddi aqldan qolgan, ijodiy yondasha olmaydigan va yaxshi o'qiy olmaydiganlardek munosabatda bo'lgan edi. Ularning paradigmasi o'zini-o'zi bajo keltiruvchi bashoratga aylangan edi.

Kikkichizlarning ishi esa yurishib ketdi. O'qituvchilar ularga xuddi ka'lochizdek yaxshi munosabatda bo'lgan va bu ularga katta kuch-quvvat bergan, umid bag'ishlagan, ruhlantirgan edi. Ularning samaradorligi o'sgandi.

Uqituvchilardan o'kuv yilining dastlabki haftasi qanday o'tgani haqida so'rashganda shunday javob berishdi: – Dastlab o'qitish metodlarimiz ish bermadi, shuning uchun ularni almashtirdik. Komp'yuter

hisobotiga qaraganda, talabalar qobiliyatli edi. Shu tufayli, uqituvchilar eski metodni tashlab, yangi o'qitish usullari ustida ish olib bordi. Pedagoglar proaktiv bo'lib, o'z Ta'sir doirasiga vaqt va quvvat sarflagandi.

Talabalarning darsni o'zlashtira olmasligini ular o'zlarida starlicha pedagogik mahorat yo'qligida deb hisoblagan edi.

Boshqalar borasida o'zimizda nimani aks ettiramiz? Va bu aks qay tarzda ularning hayotiga ta'sir etadi? Biz boshqalarning rivojlanishiga katta ta'sir eta olamiz.

Insonlardagi maxfiy salohiyatni qancha ko'p ko'rsak, 356 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI.

xotiradan ko'ra tasavvurimiz shuncha faol ishlaydi. Biz yorliq yopishtirishni bas qilamiz; har safar ularni yangi, musaffo oynada kko'rau olamiz. Shu bilan ularga mustaqil shaxs bo'lishida dastak beramiz, o'zgalar bilan samarali munosabat o'rnatishiga ko'maklashamiz.

Gyote shunday yozadi: kOdamlarni barcha kamchiliklari bilan qanday bo'lsa, shundayligicha qabul qilsangiz, unda ularni hech qachon yaxshi tomonga o'zgartira olmaysiz. Agar odamlarga komil insondek muomalada bo'lsangiz, ularni o'sha darajaga ko'tarasiz).

YaNGILANISHDAGI MUVOZANAT O'z-o'zi yangilash jarayoni tabiatimizdagi jismoniy, ruhiy, aqliy va ijtimoiy hissiy o'lchamlarning hammasida muvozanatlashgan shaklda qamrab olishi kerak: Yangilanish har bir o'lchamda muhim bo'lsa-da, to'rtalasida ham birdek ta'minlangandagina samara beradi. Bir o'lchamdagi munosabatlar boshqalarida aks etadi. Buning haqiqatga naqadar yaqinligini juda ko'p jamoalar va insonlar takdirlarida ko'rdim. Tashkilotlarda jismoniy o'lcham iqtisodiy mablaglar bilan ifodalanadi.

Aqliy o'lcham esa tan olish, rivojlanish, malaka oshishi, qobiliyatning ochilishi bilan bog'liq. Ijtimoiy hissiy o'lcham – insonlararo munosabatlar, tashkiliy yaxlitlik, umum ishiga hissa qo'shish ishtiyoqi bilan belgilanadi.

Agar jamoada ushbu o'lchamlarning biri buzilsa, bu butun tashkilotga salbiy ta'sir etadi. Ulkan, ijobiy sinergiya yaratuvchi ijodiy quvvat izdan chiqib, tashkilot ichidagi tushunmovchilik va janjallarga sabab bo'ladi, o'sish hamda rivojlanishni tormozlantiruvchi kuchga aylanadi.

Iqtisodiy omil – pul topishni ustuvor vazifaga aylantirgan ko'plab tashkilotlarni ko'rdim. Ular, albatta, bu vazifani ommaga oshkor etmaydi, lekin ich-ichidan faqat pul topish ilinjida yonadi.

Bunday tashkilotlarda o'zaro musobaqalashuvni 357 80 TU QISM. YaNGILANISH keltirib chiqaradigan, hujumkor, fitnalar va bir-birini tinglamaslik asosidagi salbiy sinergiya hukmron bo'ladi.

Pul topmasdan biznesni samarali yo'lga qo'yib bo'lmaydi, ammo pul tashkiliy mavjudlikning yagona sababi emas.

Biz ovqatlanmasdan yashay olmaymiz, ammo yashash uchun ovqatlanmaymiz.

Boshqa tomondan, faqat ijtimoiy hissiy o'lchamni rivojlantirishga e'tibor qaratgan tashkilotlarga ham duch kelaman. Ular bir qarashda ijtimoiy tajriba hisoblanadi; qadriyatlar tizimida iqtisodiy mezonlar aks etmaydi. Bu kabi tashkilotlarda samaradorlikning muayyan o'lchovlari mavjud bo'lmagani tufayli men, shuningdek, uch o'lchamni rivojlantirgan ko'plab tashkilotlarni ko'rdim: ular mahsulot yoki xizmatning

takrorlanmas sifatiga erishadi, yuqori iqtisodiy ko'rsatkich va shaxslararo yaxshi madaniyatga ega bo'ladi, ammo insonlarning qobiliyatini ochish, o'stirish va rivojlantirishga imkoniyat yaratmaydi.

Shunday psixologik kuch yetishmasa, jamoada turli qarama- qarshiliklar chiqadi; ishchilar uzluksiz almashib turadi, surunkali muammolar paydo bo'la boshlaydi.

. Tashkiliy, shuningdek, shaxsiy samaradorlik to'rt o'lchamning oqilona va muvozanatlashgan usulda yangilanishi va rivojlanishini taqozo qiladi. E'tiborsiz qoldirilgan har qanday o'lcham salbiy quvvat chiqaradi va marraga erishish yo'lidagi samaradorlik, rivojlanishga tormoz bo'ladi. Vazifa bayonotida to'rt o'lchamni ko'zdan qochirmaydigan tashkilotlar va shaxslar muvozanatlashgan yangilanish uchun kuchli muhit yarata oladi.

Doimiy takomillashtirishning bu jarayoni kUmumiy sifat) harakatining belgisi va Yaponiya iqtisodiy yuksalishining kaliti hisoblanadi.

YaNGILANISHDAGI SINYeRGIYa Muvozanatlashgan yangilanish sinergiyaga erishishda yangicha, qulay imkoniyatlar yaratadi. Bir o'lchamda karrani charxlashingiz boshqa o'lchamlarga ham ijobiy ta'sir 358 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOIYILLARI etadi, boisi ular bir-biri bilan chambarchas bog'liq.

Jismoniy sog'lomlik aqliy sog'lomlikka ta'sir qiladi; ruhiy kuch o'z navbatida ijtimoiy-hissiy kuchga ta'sir o'tkazadi. Bir o'lchamni takomillashtirish barobarida qolganlarining ham salohiyatini oshirasiz.

k(Muvaffaqiyatli insonlarning yetti ko'nikmasiz o'lchovlararo ushbu sinergiyani yaratadi. Istalgan o'lchamni yangilash yetti ko'pikmadan hech bo'lmasa birini egallashingizda yordam beradi. Va ko'nikmalar aniq ketma- ketlikda bo'lsa xam. birini o'zlashtirish qolganlarini egallashga ko'maklashadi.

Qancha ko'p proaktiv bo'lsangiz (1-ko'nikma), shuncha ko'p samarali shaxsiy stakchilikka (2-ko'nikma) va boshqaruvga (3-ko'nikma) erishasiz. Hayotingizni qancha samarali boshqarsangiz (3-ko'nikma), ikkinchi kvadratdagi yangilanish faoliyatini shuncha ko'p bajara olasiz (7-ko'nikma). Avvalo tushunishga qancha ko'p intilsangiz (5-ko'nikma), shuncha ko'p sipergetik yutuq-yutuq yechimlariga kelasiz (4 va 6-ko'nikma). Mustaqillikka yetaklovchi har qanday ko'nikmani qancha ko'p rivojlantirsangiz (1,2, 3-ko'nikmalar), o'zaro bog'liq munosabatlarda shuncha samarali bo'lasiz (4, 5, 6-ko'nikmalar) va yangilanish (7-ko'nikma) barcha ko'nikmalarning yangilanishidir.

Jismoniy o'lchamingizni yangilar ekansiz, shaxsiy qarashingizni mustahkamlaysiz (1-ko'nikma). O'zlikni anglash va mustaqil iroda, proaktivlik, harakatning sub'ekti ekaningizdan xabardor bo'lish, har qanday stimulg'a o'z reaksiyangizii bildirish paradigmasi takomillashadi. Bu – jismoniy mashg'ulotlarning eng buyuk foydasi bo'lsa kerak, ehtimol. Kundalik Shaxsiy g'alabaning har biri shaxsiy xotirjamligingizni mustahkamlashga xizmat qiladi.

Ruhiy o'lchamni yangilash yordamida, shaxsiy yetakchiligingizni mustahkamlaysiz (2-ko'nikma).

Siz faqat xotirangiz emas, balki tasavvur va 359 81 1U QISM. YaNGILANISH vijdoningiz ko'rsatgandek yashaysiz; Ichki paradigma va qadriyatlarigizni tubdan tushunishga, qalbingizda to'g'ri tamoyillardan tuzilgan markaz yaratishga, hayotdagi faqat o'zingizga xos bo'lgan vazifani ifodalashga, hayotingizni to'g'ri tamoyillar bilan uyg'unlikda qayta ssenariylashtirib, shu ssenariy asosida yashashga va shaxsiy manbalarigizdan kuch olishga qodir bo'lasiz.

Ruhiy yangilanish orqali yaratgan shaxsiy hayotingiz shaxsiy xotirjamligingizni mustahkamlaydi.

Aqliy o'lchamingizni yangilash bilan shaxsiy boshqaruvingizni mustahkamlaysiz (3-ko'nikma). Rejalar ekansiz, vaqt va quvvatingizdan maksimal foydalanish uchun ikkinchi kvadratdagi muhim faoliyat turlarini, ustuvor maqsad va vazifalarni aniqlab olasiz.

Davomiy ta'limga kirishasiz, bilimingizni oshirasiz va imkoniyatlaringizni kengaytirasiz. Iqtisodiy xotirjamligingiz ishingizda emas, ishlab chiqarish qudratingizda – o'ylash, o'rganish, yaratish va moslasha olish salohiyatingizdadir. Haqiqiy moliyaviy mustaqillik – qo'lingizdagi mablag' emas, balki mablag'ni ishlab chiqarish uchun starli qudratga ega bo'lish bilan o'lchanadi.

Kundalik Shaxsiy g'alaba – kuniga hech qursa bir soat JISMONIY, ruhiy, aqliy va ijtimoiy hissiy o'lchamlarni yangilashga sarflash – Yetti ko'nikmani rivojlantirishning asosiy kalitidir. Va u sizning ta'sir doirangizdadir.

Kundalik shaxsiy g'alaba ko'nikmalarni hayotingizga singdirish, tamoyilga markazlashish uchun ajratgan vaqtingizda ko'rinadi.

U shuningdek, kundalik Ommaviy g'alabaning poydevori bo'lib, ijtimoiy hissiy o'lchamda sarrani charxlashi uchun zarur bo'lgan ichki xotirjamlik manbaidir.

Kundalik shaxsiy g'alaba ijtimoiy munosabatlarda ta'sir doirangizga diqqat qaratish uchun kuch beradi. Bu kuch yordamida boshqalarga serobgarchilik mentaliteti paradigmasi orqali boqasiz, ularning o'ziga xosligini 360 O'ZNI MUVOZANATLI O'ZGARTIRISH TAMOYILLARI qadrlaysiz va ular erishgan muvaffaqiyatlardan xursand bo'lasiz. Kundalik Shaxsiy g'alaba – o'zaro tushunish va sinergetik yutuq-yutuq schimiga kelish, shuningdek, o'zaro bog'liq voqelikda 4, 5, 6-ko'pikmalarni amalda qo'llash uchun poydevor bo'ladi.

O'SISH VA RIVOJLANISH SPIRALI .

Yangilanish – tamoyil va jarayondir. U bizga o'zni va o'zgarishning, usluksiz rivojlanishning yuqorilovchi spirali uzra yurish imkonini beradi. . aiakkay Ushbu spiral' bo'ylab mazmunli va muttasil qilish uchun biz yangilanishning yana bir jihati .

inobatga olishimiz darkor. Bu jihat bizni yuqoriga harakatlantiruvchi insoniy qobiliyat – vijdonimizdir.

Madam de Stal yozganidek: KVijdonning ovozi shu qadar sokinki, uni bo'g'ish juda oson, biroq shu qadar aniqki, adashtirib bo'lmaydi. , ur raki ShIA qobiliyatki, u to'g'ri tamoyillar bilan ne qadar hamohang ekanimizni his qiladi va bizni doim yo'naltiradi.

aa latirrsanin in asab ta'limi, olim uchun aql ta'limi zarurdir. Xuddi shu kabi, chinakam qeriyoir muvaffaqiyatli inson uchun vijdon ta'limi rashi ahamiyatga ega. Vijdonni mashq qildirish va o'qitish esa har doimgidan ko'ra kuchliroq diqqat, intizom va samimiy hayot tarzini talab qiladi. Vijdoningizni rivojlantirish uchun hamisha yuksak adabiyot namunalaridan bahr.

olishingiz, oliyjanob fikrlar bilan oziqlanishingiz, eng muhimi, vijdoningizning sokin ovozigga uyg'un giz lozim.

ni ovqat va kam harakat sportchining ahvolini nochorlashtirishi qanchalik haqiqat bo'lsa, odobsiz, qo'pol yoki shahvoniy narsalar oliy hislarimizni falajlovchi ichki zulmatni keltirib chiqarishi shunchalik 192 zar odatlar birlashib kNima to'g'riyu nima noto'g'ri") dega savolni hal qiluvchi ilohiy vijdonni bo'g'ib o'ldiradi, 361 82 1M QISM. YaNGILANISH uning o'rniga (Qiliqlarimdan xabar topishadimi yoki yo'q7u degan masala atrofida aylanuvchi ijtimoiy vijdonni hosil qiladi.

Dag Hammerxuld shunday degan: (ayvonga aylanmay hayvon bilan o'ynab bo'lmaydi; haqiqatga haqqi qolmay yolg'on bilan o'ynab bo'lmaydi; ta'sirchanlikni yo'qotmay shafqatsizlik bilan o'ynab bo'lmaydi. Kimki bog'ini gullagan holda ko'rmoq istasa, begona o'tlarga joy qoldirmaydir.

O'zimizni anglay olarkanmiz, hayotiy maqsad va tamoyillarimizni tanlashimiz kerak; aks holda, ongimiz bo'shliq bilan to'ladi, o'zlikni anglash qobiliyatimizni yo'qotamiz va jon saqlash uchun yashaydigan hayvonlardan farqimiz qolmaydi. Bu darajadagi insonlar reaktiv, ich-ichida rivojlanmay qolib ketgan qobiliyatlaridan bexabar umr kechiradi.

Bu yerda hosil qonuni ishlaydi: nima eksang — shuni o'rsan. Adolat qonuni o'zgarmasdir va biz to'g'ri tamoyillarda qancha mustahkam tursak, hayot boshqaruvini shuncha yaxshi muhokama qila olamiz; paradigmalарimiz shuncha benuqson bo'ladi.

Yuqorilovchi spiral' bo'ylab o'sib, rivojlanar ekanmiz, ishonchim komilki, vijdonimizni tarbiyalab, unga muvofiq shaklda yangilanish jarayonini namoyish qilamiz. Ta'lim bilan kuchaytirilgan vijdon bizga shaxsiy ozodlik, xotirjamlik, donolik va qudrat yo'li bo'ylab hamrohlik qiladi.

O'sish va rivojlanishning yuqorilovchi spirali uzra Harakatlanish har safar yangi pog'onaga ko'tarilganimizda bizdan yanada ko'proq o'rganishni, mas'uliyatni bo'yinga olishni va bajarishni talab qiladi. Ushbu vazifalardan birini bajarishning o'zi yetarli deyish bilan faqat o'zimizni aldaymiz. Rivojlanish uchun biz o'rganishimiz, mas'uliyatni bo'yinga olishimiz va bajarishimiz va yana qayta o'rganishimiz, mas'uliyatni bo'yinga olishimiz va bajarishimiz lozimdir.



QO'LLASH UCHUN KO'RSATMALAR: 1 g T 1. Jismoniy ko'rinishingizni yaxshi saqlashga } n yordam beradigan mashg'ulotlar ro'yxatini tuzing. 1 ts Ular hayot tarzingizga mos tushadigan, sizga rohat 1 ts bag'ishlaydigan bo'lishi kerakligini inobatga oling. n 1 2. Ro'yxatdagi mashg'ulotlardan birini tanlang va G kelasi haftada shaxsiy rolingizga maqsad qilib { qo'ying. Hafta oxirida natijani baholang. Agar { 1 vazifani

bajarmagan bo'lsangiz, buning sababi oliyroq qadriyatmi? Yoki qadriyatlaringizga hamohang } yo'l tutmaganingizmi?

3. Ruhiiy va aqliy o'lchamingizni yangilaydigan 1 mashg'ulotlar ro'yxatini tuzing. Ijtimoiy)hissiy : { o'lchamda yaxshilanishi kerak munosabatlarni yoki { Ommaviy g'alabalar yuqoriroq samara keltiradigan } — — — 4 ' — — — — — — — — — — — 363 83 T QISM. YaNGILANISH g — — — — — — — — — — — { vaziyatlar ro'yxatini tuzing. Vazifalardan birini " kelayotgan hafta uchun t; a anlab oling. Uni baj. R va baholang. jarchi T ma j l shg'ulotlari rejasini tuzishni odat qiling.

1 n 4 ha o'rta 98; 1 Har hafta to'rt o'lcham bo'yicha karrani charxlashu Gv azifani bajarin.: n ring va bajargan mashqlaringiz u m natijasini baholang.

364 YaNA BIR BOR IChKARIDAN TASHQARIGA Yaratgan insonning ichidan tashiga ta'sir qiladi.

Jamiyat esa tashqaridan ichkariga ta'sir o'tkazadi.

Jamiyat insonlarni xarobalardan sug'urib olishga urinadi. Xudo esa avvalo insonlar qalbidagi xarobalarni tozalaydi. Shundagina insonlar o'zi xarobadan chiqa oladi. Jamiyat insonlarni muhitni o'zgartirish orqali qolipga soladi. Xudo insonlarni o'zgartiradi, shunda ularning o'zi muhitini o'zgartira oladi. Jamiyat inson xulq-atvorini shakllantiradi, Xudo esa inson tabiatini o'zgartiradi.

EZRA TAFT BYENSON O'z boshimdan o'tgan bir hikoyani sizlar bilan baham ko'rmoqchiman. O'ylashimcha, bu hikoya ushbu kitobning asl mohiyatini ochib beradi. Umid. qilamanki, siz uning zamiridagi tamoyillarni anglay olasiz.

Bir necha yil muqaddam kitobni tugatish maqsadida dars berayotgan universitetimdan akademik ta'til oldim va oilamiz bilan butun yil bo'yi Havai orollaridan biri, Oaxuning shimoliy qirg'oqlarida joylashgan Layada yashadik.

Borib joylashganimizga hech qancha vaqt o'tmay, yashash va ishlash uchun nafaqat samarali, balki qiziq ham bo'lgan jadval tuzdik.

Erta tongda, sohilda yengil yugurishdan so'ng, bolalarni yalangoyoq va shortikda maktabga jo'natar edik. O'zim esa shakar plantatsiyasi yonidagi ijodxona qilib olganim binoga ketardim. U yer juda chiroyli va sokin edi: telefon qo'ng'iroqlari bezovta qilmas, uchrashuv ham, bosim ham yo'q edi.

Ijodxonamning bir yonida kollej joylashgandi. Bir kuni kollej kutubxonasida bir kitobga duch keldim. Kitob 365 84 TM QISM. YaNGILANISH darhol diqqatimni tortdi. Uni ochishim bilanoq, hayotimga katta ta'sir o'tkazgan jummalarga ko'zim tushdi.

Ana shu jummalarni qayta-qayta o'qidim. Umuman olganda, unda stimul va reaksiya o'rtasida bo'sh joy borligi, bizning komilligimiz va baxtimiz kaliti uni nima bilan to'ldirishda ekanligi haqidagi juda oddiy fikrlar bayon qilingandi.

Uz holatimni to'liq tasvirlab bera olmayman. Men falsafiy determinizm ruhidagi dunyoqarash bilan ulg'aygan bo'lsam-da, bu obraz — stimul va reaksiya orasidagi bo'shliq meni hayratga solgan edi. Bu xuddi yurakning teskari bo'lishi, kg'oyaning yetilishizga o'xshar edi.

Bu jumlar hayotiy falsafamga katta ta'sir ko'rsatdi.

Men o'zimga tashqaridan qaray boshladim. O'sha bo'shliq markazida turib, o'z stimullarimni tahlil qilardim. O'z ichki erkinligimdan zavqlanardim, xohlagan rsaksiyamni tanlardim va shu tarzda o'z hayotimga ta'sir o'tkazar edim.

Shu kichik shaxsiy inqilobdan keyin, Sandra bilan yurakdan suhbat qurishni doimiy odat qilib oldik.

Peshindan oldin Sandraning oldiga o'zimning eski qizil (Honda mashinamda borardim; ikki bolamizni o'zimiz bilan olardik – biri Sandra ikkimizning o'rtamizga joylashsa, ikkinchisi tizzamdan joy olar va ofisim oldidan o'tib, plantatsiya bo'ylab bir soatcha aylanar edik; biz sokin suhbatlashardik. ; Bolalar mashinada sayr qilishni intizorlik bilan kutar, shovqin-suron ko'tarmasdi. Qarshimizdan transport chiqmasdi, mashinamiz ham shunchalik past ovoz chiqarar ediki, bir-birimizni bemalol eshita olardik. Odatda oilaviy hordiq chiqarish uchun mashinani sohilning ovloq qismida to'xtatib, taxminan, ikki yuz yard masofani piyoda yurardik.

Qumloq sohil, oroldagi daryodan oqayotgan tiniq suv bolalarning bor e'tiborini o'ziga tortardi. Shunda Sandra bilan bemalol suhbatlashishga fursat topardik. Butun 366 YaNA BIR BOR IChKARIDAN TASHQARIGA yil bo'yi kuniga ikki soatdan teran suhbat natijasida rafiqam bilan o'rtamizdagi ishonch va tushunish qanchalik yaxshilanganini tasavvur qilish qiyin bo'lmasa kerak.

Yil boshlarida biz qiziqarli mavzularda suhbatlashdik – odamlar, g'oyalar, hodisalar, bolalar, mening ijodim, oilamiz, kelajakdagi rejalar va shunga o'xshash narsalar haqida. Biroq sekin-astalik bilan muloqotimiz chuqurlasha boshladi va ko'proq ichki olamimiz haqida suhbatlashadigan bo'ldik – bizni qanday voyaga stkizishgani, ssenariylarimiz, o'z hissiyotlarimiz va shubhalarimizni bo'lishdik. O'z qalbimizga kirib borganimiz sari, ko'p hodisalar oydinlashardi. Biz stimul va reaksiya o'rtasidagi bo'shliqni to'ldira boshladik — bizda shakllangan paradigmalar va ularning hayotga qanday qarashimizni belgilab berishini tubdan angladik. Biz tashqi dunyodagi har qanday sayohatdan qiziqarliroq, hayratlanarli va hayajonliroq bo'lgan sayohatni boshladik — bu ichki olamimizga qilgan sayohatimiz edi.

Bu doim ham tekis ketmasdi. Vaqti-vaqti bilan g'o'r asab tolalarimizga zarba berardik, og'riqli va uyatli tajribalar, bizni fosh qiluvchi tajribalarni boshdan kechrardik. Ular bizni borimizni ochib tashlab, bir-birimizga zaifliklarimizni ko'rsatardi. Shunga qaramay, biz buni umrimiz oxiriga qadar davom ettirishni istardik. Biz eng botiniy olamimizga g'arq bo'lar, beg'ubor va ijobiy kayfiyat bilan yuzaga ko'tarilar edik.

Biz eng boshidanoq bir-birimizni qo'llab-quvvatladi, yordam berdik, empatik va ruhlantiruvchi bo'ldik, natijada har birimizning ichimizda yangidan-yangi yoqimli kashfiyotlar uchun zamin tayyorladik.

Sekin-astalik bilan munosabatimizda ikki qoida paydo bo'ldi. Birinchisi tergov qilmaslik). Biz juda nozik, zaif ichki olamga kirishimiz bilan bir-birimizga savol berishimiz shart bo'lmay qolardi, faqat his qilardik.

367 85 TU QISM. YaNGILANISH Tergov juda qo'pol va mantiqiy edi. Biz yangi, qiyin muhitga tushib qolgan edik, bu bizda qo'rquv va ikkilanish paydo qilardi; bor yurak ko'rimiz bilan olg'a yurishga intilardik, biroq ehtiyojlarimizni hamda qachon vaqti kelsa, o'shandagina ko'ngil ochishni qadrlay boshladik.

Ikkinchi qoida shuki, muloqotimiz o'ta og'riqli tus olganda, uni hech bo'lmasa bir kunga to'xtatar edik.

Shundan so'ng, kelgan joyidan boshlash yoki sherikning o'zi o'sha mavzuga kaytishini kutishga tayyor bo'lardik. Biz bog'lanmagan yakunni bog'lashni istardik, biroq vaqtimiz borligini, turmushimizda sharoit zo'r ekanini va ertami- kechmi uzilgan kunlarni birlashtirib, hayotning yaxlit kartinasini yasab olishimizni bilardik.

Bu kabi muloqotning eng qiyin, ammo eng samarali qismi mening zanfligim va Sandraning zaifligi bir-biriga yetganda bo'lardi. Shunda, stimul va reaksiya orasidagi bo'shliq qisqarar – deyarli yo'qolib ham ketdi. Ba'zi yoqimsiz hislar yuzaga chiqardi. Biroq bir- birimizni chin dildan tushunishni istashimiz va barini boshidan boshlash haqidagi yozilmagan shartnoma ularni yengib o'tardi.

Eng og'ir o'tgan vaqt mening shaxsiyatimdagi mayllar bilan bog'liq edi. Otam juda kamgap, ehtiyotkor va o'zini nazorat qila oladigan inson edi. Onam esa avval ham, hozir ham juda dilkash va ochiqko'pgil. Menda bu xususiyatlar qorishgan. Men to'liq xotirjamlik sezmasam, o'z qobig'imga o'ralib olishga moyilman. O'z ichimga yashirib, o'sha yerdan kuzataman.

Sandra ko'proq onamga o'xshaydi: kirishimli odamlar bilan tez chiqishib ketadi. Uning ochiqligi menga to'g'ri kelmaydigan bo'lib ko'ringan, u esa yopiqligim menga yomon ta'sir ko'rsatadi derdi; bu vaziyatda boshqalarning hissiyotlarini qabul qila olmaydigan bo'lib qolaman.

Men o'zimda kuch topib, Sandraning donoligi hamda fikrlariga hurmat bilan yondashdim, u menga ochiqroq, 368 YaNA BIR BOR ICHKARIDAN TASHQARIGA kirishimliroq, o'zini odamlarga bag'ishlashga tayyor inson bo'lishga o'rgatdi.

Yana bir og'riqli nuqtalardan biri, Sandra (kFrigider) firmasi ishlab chiqargan manshiy texnikalarga mukkasidan ketgandi. Men buni umuman tushunmasdim. U boshqa firmalar haqida hatto eshitishni ham istamas edi. Birga yashay boshlaganimizda pulni uchma-uch yetkazganimizda ham, kFrigider) sotib olish uchun ellik mil naridagi yirik markazga olib borishga majbur etardi, chunki bu firma mahsulotlari bizning universitet shaharchamizda sotuvda Yo'q edi.

Rafiqamning bu qiligi ba'zan hiqildog'imga kelardi.

Yaxshiyamki, maishiy texnikani doim ham sotib olishga hojat yo'q edi. Kerak bo'lib qolsa, uning xohishi hazil bo'lmasdi. Bu qizil kqaynoq tugmachaga, signalga o'xshardi.

kFrigideru esa menda yomon xotira sifatida qoldi.

Shunday paytlarda men o'z qobig'imga o'ralib olar edim.

Mening nazarimda yagona yo'l – aynan shu vaziyatga ko'z yumish edi. Aks holda, nazoratni yo'qotishim, og'zimdan Har turli so'z chiqib ketishi mumkin edi. Ba'zida shunday vaqtlar bo'lardiki, o'z nazoratimni yo'qotib, rafiqamga qattiqroq gapirib yuborardim, so'ng orqasidan kechirim so'rab yurar edim.

Sandra kFrigideruning afzal jihatlarini gapirib, haqligini uqtirmoqchi bo'lishi g'azabimni ko'zg'ardi. Agar u o'zining reaksiyasi shunchaki hissiy ekani, mantiq yo'qligini tan olsa, ancha yengil tortgan bo'lar edim. Biroq uning keltirgan dalillari...

kFrigider) muammosi erta bahorda yuzaga chiqar edi.

Avvalgi muloqotlar bizni ochiq suhbatlashishga tayyorlagan edi. Qoidalar o'rnatilgandi va hech buzilmasdi. Yurakka savollar bilan yuzlanmaslik, agar muhokama juda og'riqli bo'lsa, to'xtatish kerak edi.

Men o'sha kunni hech qachon unugmayman. Biz sohil bo'yida 369 86 TU QISM. YaNGILANISH to'xtamadik, aksincha, plantatsiya bo'ylab aylandik, ehtimol bir-birimizning ko'zimizga qaragimiz kelmagandir. Bu juda qayg'uli muammo edi, u yomon hislar bilan uyqashgandi, shu sababdan u haqda

gapirishga hayiqardik. Agar chiroyli, ishonchli, mustahkam va samimiy munosabat istasangiz, unda har bir tushunmovchilikka jiddiy ahamiyat bering. Natijalar barcha xavotirlarni yuvib ketdi. Biz to'liq butunlikka erisha oldik. Sandra ilk bor o'z fikrlaridagi mantiqni qidirdi. Va hammasi oydinlashdi.

Rafiqam otasi haqida so'zlab berdi. Qaynotam bir pecha yil maktabda tarixdan dars bergan, so'ng o'z biznesini boshlagan. Iqtisodiy inqiroz davrida jiddiy moliyaviy qiyinchilikni boshidan kechirgan otasiga biznesni saqlab qolishda kFrigider) firmasi moliyaviy yordam bergan ekan.

Sandra dadasini juda yaxshi ko'rardi. Otasi og'ir ish kunini o'tkazib, uyga horib qaytganida, u divanga yonboshlagan, Sandra esa uning oyog'iga malham surib uqalagan. Ajoyib damlar bo'lgan. Ular har kungi suhbatlaridan zavq olishgan. Ota kirishimli bo'lgan va barcha qiyinchiliklarni yengib o'tgan. Shuningdek, kKFrigerudan naqadar miniatdorigini qizi bilan bo'lishgan.

Bu kabi ochiqlik qiz va ota o'rtasida tabiiy yuzaga kelgan va juda samimiy bo'lgan. Bunday vaqtlarda inson o'ta ta'sirchan va boshqa ssenariylarni qabul qilishga moyil bo'ladi. Ehtiyotkorlik chekinadi; o'ylar va hislar ong ostining tub-tubidan joy oladi. Ehtimol, toki biz bir butunlikka harakat qilganimizda – bari tabiiy yuzaga chiqmagunicha Sandra bularni unutgan.

Rafiqam qalbining tub-tubiga nazar soldi va KFrigeru firmasiga munosabatining hissiy ildizlarini topdi. Men uning yana bir qirrasini kashf qildim va unga nisbatan hurmatim yanayam oshdi. Bir narsani tushundim, muloqot jarayonida Sandra shunchaki 370 YaNA BIR BOR ICHKARIDAN TASHQARIGA maishiy texnika haqida emas, balki otasi, unga bo'lgan xotirasi haqida so'zlab bergandi.

Bu kashfiyotdan emas, balki yaqinlik hissi qaytganidan ikkimizning ham ko'zimizga yosh kelganini eslayman.

Shuningdek, biz ishondikki, ahamiyatsiz ko'ringan narsalar ham chuqur hissiy ildizga ega bo'lishi mumkin. Yuzaki yondashish, birovning qalbini yakson qilishdir.

O'sha yili juda mazmunli o'tdi. Biz shu darajada yaqin bo'ldikki, hatto bir-birimizning fikrlarimizni o'qiy boshladik. Havaini tark eta turib, odatimizga sodiq qolishga qaror qildik. O'shandan beri mashinada sayrni doimiy davom ettiramiz. Muhabbatni asrash uchun suhbatlashish kerak – ayniqsa, hissiyotlar haqida. Biz kun davomida hech bo'lmaganda gaplashishga harakat qilamiz, hatto boshqa-boshqa shaharlarda bo'lsak ham. Bu xuddi baxt, ishonch hissi, hayotingiz qadr-qimmatini yig'ilgan qadrli uy devoriga suyanishdek gap.

Tomas Vulf nohaq bo'lgan. Uyga qaytish mumkin, agar uyingiz tengi yo'q munosabatlar ustiga qurilgan bo'lsa.

AVLODLARARO HAYOT KYeCHIRISH O'sha yili stimul va reaksiya orasidagi bo'shliqdan oqilona foydalanganimiz, tabiatimizdagi to'rt noyob qobiliyatni tarbiyalash imkoniyati bizni ichkaridan tashqariga olib chiqdi.

Biz tashqaridan ichkariga yondashuvini avval qo'llab ko'rgandik. Bir-birimizni sevdik va o'z so'zimiz va harakatimizni nazorat qilish, muloqotdagi foydali texnikalardan foydalanish orqali farqlarimiz ustida ishlashga urindik. Biroq tezkor davo choralari – aspirin va plastir' vaqtincha ta'sir ko'rsatdi. Toki asosiy paradigmalarimiz ustida ishlab, shu asosda muloqot qilmagunimizcha — surunkali kasalliklar joyidan jilmadi.

(Ichkaridan tashqarigaz yondashuvini qo'llab, biz yangi, kuchli ishonchga asoslangan munosabat qurdik, 371 87 1U QISM. YaNGILANISH og'riqli muammolardan xalos bo'ldik. Daraxt ildiziga mehr berganimizdan shirin mevalar hosil berdi: o'z paradigmalarimizni ko'rib chiqdik, qayta yozdik va, eng muhimi, ikkinchi kvadrat uchun vaqt ajratdik.

Bundan tashqari, ota-onamiz hayotimizni qanchalik shakllantirgani, shuningdek, o'zimiz bilmagan holda, biz ham farzandlarimizni shakllantirayotganimizga ko'proq amin bo'ldik. Hayotimizdagi ssenariyning hukmronligini bilganimizdan keyin, to'g'ri tamoyillarga asoslangan meros qoldirish uchun yangilangan istak tuydik.

Bu kitobda men proaktiv tarzda o'zgartirishi kerak bo'lgan o'zimizdagi ssenariylarni bayon qildim. Biroq uzimizni, ssenariylarimizni tahlil qilish orqali ajdodlarimizdan o'tgan ijobiy dasturlarni ko'rishni boshlaymiz. O'z-o'zini haqiqiy anglash bizga o'tmish ajdodlarimizni qadrlashga, nafaqat hozir kim ekanimiz, balki kim bo'lishimizni anglashimizga yordam beradi.

Bir necha avloddan tashkil topgan mustahkam oilada fayz bo'ladi. Bahamjihat, ahil oila ota-ona, farzandlar, xola-amma, bobo-buvi, jiyanlar bilan birgalikda har bir a'zosining nima uchun yashayotganini his qilishiga ko'maklashadi.

Butun qarindoshlar mamlakat bo'ylab yoyilgan bo'lsa ham, farzandlar uchun o'zining qaysi qavm a'zosi ekanini, uni sevishlarini bilish va his qilish muhim. O'z farzandingizni voyaga yetkazishda bunga amin bo'lasiz. Agar ulardan qaysidir biri qiyin davrni boshidan kechirayotgan bo'lsa-yu, yonida bo'lmasangiz, ehtimol, u sizning akangizga yoki opangizga suyanishi, akangiz yoki opangiz unga ota yo ona o'rnini bosib turishi mumkin.

Nevaralariga vaqt ajratadigan bobo va buvi dunyodagi eng aziz insonlardir. Va ular sehrli ijtimoiy ko'zgu vazifasini bajarishi mumkin) Mening onam — xuddi shunday buvilardan. Hatto hozir, o'zining to'qsonga yaqinlashgan yoshida ham u har bir ishga qiziqadi; bizga 372 YaNA BIR BOR ICHKARIDAN TASHQARIGA muhabbatga limmo-lim xatlar yozadi. Xatlardan birini uchoqda o'kiganman va ko'zyoshlarimni tiya olmaganman. Qachon unga qo'ng'iroq qilsam, u xursand holda: (Stiven, men seni qanchalik yaxshi ko'rishimni va sen ajoyib insonligingni bilishingni xohlayman, — deydi. Onam hamisha o'zimizga bo'lgan ishonchimizni tasdiqlaydi.

Bir nechta avlodni o'zida jamlagan oila — insonning eng baxtli, saodatmand munosabatlaridan biridir.

Ko'pchilik odamlar buni his qiladi.

Eng oliy va eng kuchli motivatsiya — o'zimiz uchun emas, balki butun insoniyat taraqqiysi, gullab-yashnashi uchun hissa qo'shishdir. Kimdir aytganidek: (Biz avlodlarimizga qoldiradigan ikkita boylik mavjud — biri ildizlar, ikkinchisi esa qanotlar).

O'ZGARTIRA OLADIGAN INSON BO'LISH Ishonamanki, avlodlarimizga qanot berish — ularga tutqizilgan salbiy ssenariydan ko'tarilish uchun kuch berish demakdir. Bu uchun esa men do'stim, hamkasbim, doktor Teri Uorner tili bilan aytganda ko'zgartira oladigan inson bo'lishim kerak. Avlodlarga salbiy ssepariy qoldirgandan ko'ra, shu salbiy ssenariylarning o'zini o'zgartirishimiz mumkin. Bu jarayonda munosabatlarimizni yanada yuqori cho'qqiga olib chiqish imkoniyati paydo bo'ladi.

Agar sizni bolaligingizda xafa qilishgan bo'lsa, bu siz ham farzandlaringizni xafa qilishingiz kerak degani emas. Shunga qaramay, o'sha holatga qaytishga moyil bo'lishingizga ko'plab asoslar mavjud. Biroq

proaktiv bo'lsangiz, ssenariyni qayta yoza olasiz. Sizda nafaqat farzandlaringizni xafa qilmaslik, balki ularning o'zlariga bo'lgan ishonchini tasdiqlash, ijobiy xarakterda ssenariylash imkoni bo'ladi.

Siz bu masalani shaxsiy vazifalar bayonotingizga, aqlingizga hamda yuragingizga o'yib bitishingiz mumkin.

Kundalik Shaxsiy g'alabangizda ana shu vazifa bayonoti bilan uyg'unlikda yashayotganingizni tasavvur qiling-at 373 88 1U QISM. YaNGILANISH Qadamma-qadam siz ota-onangizni kechirishga, agar tirik bo'lishsa, ular bilan munosabatlarni yaxshilashga, ularni tushunishga muvaffaq bo'lasiz.

Avloddan-avlodga o'tib kelgan bu noxush tendensiya sizda yakunlanishi mumkin. Siz – o'tmish va kelajakni bog'lovchi emas, balki o'zgartiruvchiga aylanasis. Sizdagi o'zgarish avlodlaringizga ijobiy ta'sir ko'rsatishi shubhasiz.

XX asrning yorqin namoyandasi, hayotni yaxshilikka o'zgartira olgan Anvar Sadat bizga o'zgarish borasida ulkan meros qoldirib ketgan. Sadat arablar hamda isroilliklar o'rtasida ksshubha devori, qo'rquv, nafrat va tushunmovchilik) yaratgan o'tmish hamda nizo va adovatlar yuz berishi tayin bo'lgan kelajak o'rtasida turgan. O'shanda muzokara olib borish, yarashish uchun qilingan har qanday harakat ko'plab to'siqlarga duch kelardi.

Boshqalar mavjud vaziyatni daraxtning barglarini silkish) orqali hal qilishga uringan paytda, Sadat bir kishilik kamerasida o'tirgancha tamoyillardan o'ziga panoh qidirgancha, kdaraxtning ildiziz bilan shug'ullanishni boshlagan. Shu orqali millionlab insonlar hayotini o'zgartirishga erishgan.

O'z memuarlarida Sadat shunday yozadi: {Shunda men deyarli anglanmagan shaklda Qohira Markaziy qamoqxonasining 54-kamerasida rivojlantirgan ichki qudratimga – istasangiz, uni o'zgarish uchun iqtidor deng yoki layoqat — unga tayandim. O'ta murakkab vaziyatga yuzlashish uchun avvalo ruhan va aqlan qurollanishim zarurligini anglab yetdim. Shu yolg'izlikdagi hayotim va orttirgan tajribamdan bir narsani o'rgandim: o'z fikrlarini o'zgartira olmaydigan inson hech qachon real voqelikni o'zgartira olmaydi, oqibatda hech qanday rivojlanish, yuksalishga erishishni uddalamaydi.

Haqiqiy va sifatli o'zgarish ichkaridan tashqariga qarab harakatlanadi. Daraxtning shoxlarini silkish 374 YaNA BIR BOR ICHKARIDAN TASHQARIGA.

– muammoga tezkor choralar topish o'zgarish yo'lida hech qanday samara bermaydi. Haqiqiy o'zgarish ildizga – fe'l-atvorimizni ifodalab, dunyoga qarovchi liizalarimizni shakllantiradigan fikrlarimizga, eski paradigmalarimizga zarba berishdan kelib chiqadi. Amnel so'zi bilan aytganda: kAxloqiy haqiqatni aql bilan anglash mumkin.

Uni his qilish mumkin. Oldingga vazifa qo'yish va u bilan kelishib yashash mumkin. Biroq u baribir qo'ldan chiqadi. Ongimizdan-da chuqurroq narsa — bizning shaxsiy borlig'imiz, bizning mavjudligimiz, bizning tabiatimizdir. Ana shu hududdagi haqiqatlargina bizning mavjudligimiz bo'lagi sifatida, ongli holda bizning hayotimiz hisoblanadi. Toki shu haqiqatlarni o'zimizdan ayro holda qabul qilar ekanmiz, hayotdan ajralib qolamiz.

Hayotni o'ylash, his qilish yoki xohlash – hayotning o'zi degani emas. Eng ilohiy narsa – hayotni anglashdir.

Shundagina biz yashayapmiz deya ayta olamiz, shundagina hayotni yo'qotib qo'yishdan qo'rqmaymiz. Hayot endi bizdan tashqarida yoki bizning ichimizda ham emas. Biz – hayotmiz va hayot – biz).

Chin dildan sevgan insonlarimiz, do'stlarimiz va hamkasblarimiz bilan butunlikka, birlikka erishish — Yetti ko'nikmaning eng shirin, eng istalgan mevasidir.

O'tmishda ko'pchiligimiz vaqti-vaqti bilan bu mevadani tatib ko'rganmiz. Shuningdek, boshboshdoqlik mevasining achchiq ta'mini ham bilamiz. Birlik naqadar qadrli ekanidan voqifmiz.

Birlikni paydo qiluvchi mustahkam fe'l-atvorini yaratish, muhabbatga to'la hayotda yashash, dunyoga hissa qo'shish ilinjida umid kechirish oson ish bo'lmaydi — bu tezkor davo emas.

Lekin buni uddalash mumkin. Hammasi markazga to'g'ri tamoyillarni qo'yish, boshqa markazlar yaratgan paradigmalarmizni sindirish va yomon ko'nikmalarning 375 89 TU QISM. Yangilani sh nam hududidan chiqish bilan boshlanadi.

Bu jarayonda ba'zan xato qilamiz, uyalamiz. Biroq kundalik shaxsiy g'alabalarga erishsak va ichkaridan tashqariga harakat qilsak, albatta, samarasini ko'ramiz.

Urug'ni ekib, sabr bilan parvarish qilsak, ko'karib chiqqan niholning o'sayotganini hayajon ila his qilamiz. Bu nihol unib, kuchli daraxtga aylangach, samarali yashashning totli mevalaridan hosil beradi.

Emerson shunday deydi: kDoimiy ravishda bajaradigan ishlarimiz yengillashishiga vazifaning o'zgarishi emas, balki bajarish qobiliyatimiz o'sishi sabab bo'ladi.

Hayotimizni to'g'ri tamoyillarga qurish, vazifalarimiz va ularni bajarish qobiliyatimiz o'rtasida muvozanat yaratish orqali, o'zimiz va avlodlarimiz uchun samarali, foydali va osuda hayot barpo qilamiz.

376 MUALLIFDAN "Ushbu kitobni yakunlar ekanman, to'g'ri tamoyillarning bosh manbaini nimada ko'rishim to'g'risidagi shaxsiy fikrlarimni siz azizlarim bilan bo'lishmoqchiman.

Ishonchim komil, to'g'ri tamoyillar — tabiiy qonunlardir.

Shunday ekan, ularning asl manbai Yaratgan Parvardigordir.

Parvardigor, shuningdek, vijdonimiz manbai hamdir.

Ushbu vijdondan ruhlanib umr kechirgan insonlar o'z tabiatini to'ldirish maqsadida hamisha o'sib boradi.

Vijdonni oyoqosti qilganlar esa hayvon darajasidan ko'tarila olmaydi. Ishonchim komil, inson tabiatining qonun yoki ta'lim bilan zabt etib bo'lmaydigan qirralari mavjud. Bu qirralarni ochish uchun Parvardigorning qudratiga muhtojmiz. Inson sifatida o'zimizni o'zimiz mukammal qila olmaymiz. To'g'ri tamoyillarga qanchalik mutanosib bo'lsak, mavjudligimiz mezonlarini bajarishga imkon beruvchi ilohiy tamoyillar ozodlikka chiqadi.

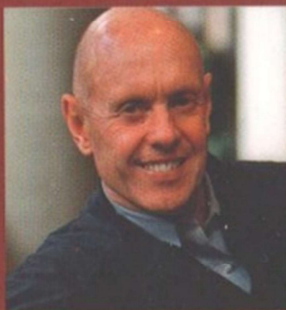
Teyyar de Sharden aytganidek: kBiz ruhiy tajribalarga ega insoniy mavjudot emasmiz. Biz insoniy tajribalarga ega ruhiy mavjudotmiz).

Shaxsan o'zim ham ushbu kitobda bayon etilgan ko'pgina muammolar bilan kurashaman. Lekin bu kurash vaqt va quvvat sarflashimga arziydi. U hayotimga mazmun bag'ishlab, sevisga, dunyo uchun xizmat qilishga ilhomlantiradi.



«Муваффақиятли инсонларнинг етти кўникмаси» илк нашридан буён 40 дан ортиқ тилга таржима қилиниб, 40 миллион нусхадан ортиқ сотилган. Ёзилганига 30 йил ўтса-да, ҳамон бизнесга доир бестселлер асар мақомини сақлаб келмоқда. 2011 йил «Time» журнали бу китобни бизнес бошқарувига доир энг таъсирли 25 китоб рўйхатига киритди.

Стивен Р. Ковининг бу асари ўз аҳамиятини сақлаб келаётганининг муҳим сабабларидан бири у ўткинчи трендлар, юзаки ва сийқаси чиққан оммабоп психология эмас, боқий тамойиллар – адолат, самимият, садоқат ва инсон қадр-қимматига асосланиб маслаҳатлар беради.



СТИВЕН Р. КОВИ «Time» журнали рўйхати бўйича халқаро миқёсда тан олинган мутахассис, муаллим, ташкилий ишларда маслаҳатчи ва муаллиф эди. Ҳарварддан магистрлик, Брайм Янг университетидан докторлик даражасини олгандан сўнг, самарадорликка эришиш бўйича машғулотлар ўтказувчи «FranklinCovey» компаниясига асос солган.

 **asaxiy**
BOOKS

TOHOL


ISBN 978-9943-23-175-7



9 789943 231757