

**TAQDIR
XO`JAYINI**

M.Masharipov



BIZNES KITOB

BIZNES HAQIDA BILIMINGIZNI BIZ BILAN OSHIRING

[TELEGRAM.ME/BIZNES_KITOB](https://t.me/biznes_kitob)

Mardon Masharipov

TAQDIR XO'JAYINI



1000 + Bepul
@biznes_kitob

PDF



Mundarija

Muqaddima o`rnida.....	4
Oliy odam falsafasi	
Atrof-muhitning insonga ta`siri.....	6
Dasturlashtirish oqibatlari.....	11
Odamga erkinlik nimaga kerak?.....	16
Dominantlik.....	20
Qanday qilib tizimdan foydalanish mumkin?.....	24
Oliy odamning sifatleri.....	27
Komplekslar va qo`rquvlar	
Komplekslar va qo`rquvlar to`g`risida tushuncha.....	34
O`lim oldidagi qo`rquvdan qutulish.....	38
Kelajak oldidagi qo`rquvdan qutulish.....	41
Muvaffaqiyatsizlikka uchrash qo`rquvdan qutulish.....	42
Noma`lumlik oldidagi qo`rquvdan qutulish.....	45
To`liqmaslik kompleksidan qutulish.....	51
Aybdorlik kompleksidan qutulish.....	58
Uyat kompleksidan qutulish.....	63
“Qila olmasan” kompleksidan qutulish.....	65
Qoidalarga amal qilish kompleksidan qutulish.....	68
Ustunlik hissiyoti	
Boshqalardan ustunlik nimalarga asoslanadi?.....	70
Ustunlikni yaratish texnologiyasi.....	74
O`zingiz haqidagi afsonani yarating.....	77
Ong bilan ishlash texnikalari	
Fikrsizlik holati.....	80
Dasturlash va o`z-o`zini dasturlash.....	83
“Men – oliy odamman” treningi.....	92
Psixik jarayonlarni boshqarish	
Psixikaning yashirin imkoniyatlaridan foydalanish – muvaffaqiyat garovi.....	104
Psixikaning aktivligini oshirish va tormozlash.....	107
Darajalar	

Egallagan darajasi bo`yicha insonlarning o`zini tutishi Ichki	110
va tashqi daraja.....	112
Yuqori va past daraja belgilari.....	113
Tashqi ko`rinish va daraja.....	115
Hokimiyat	
Hokimiyat nima? Vertikal va gorizontal aloqalar.....	117
Hokimiyatga erishish va uni ushlab turish mexanizmlari	122
Boshqarish prinsiplari.....	129
Ta`sir mexanizmlari	
Tashqi ko`rinishning ta`siri.....	135
Mimika va o`zini tutish orqali ta`sir o`tkazish.....	140
Ovoz yordamida ta`sir qilish.....	146
Xarizma	
Xarizma nima?.....	159
Spontan o`zini tutish.....	163
Avtoritar do`stona o`zini tutish.....	167
Aktualizatsiya va komplementarlik.....	171
Rolli modellar	
O`zini tutish modellaridan foydalanish.....	179
Dominant rolni tanlash.....	186
Kasta bo`yicha identifikatsiya.....	190
Neyro lingvistik dasturlash	
NLD nima?.....	195
Moslashish va boshqarish.....	196
Stereotipni uzish.....	197
Tanlovsiz tanlov.....	199
Qurolsizlantirish.....	199
Yashirin zarba.....	200
Berilmagan savolga javob.....	201
Be`manilikka aylantirish.....	201
E`tiborni boshqa narsaga qaratish.....	202
Motivatsiyani almashtirish.....	202
Yashirin psixologik dasturlashtirish.....	204
Stereotip o`zini tutish.....	205

Muqaddima o`rnida

Psixologiyaga va shaxsiy rivojlanishga doir kitoblar juda ham ko`p yozilgan. Lekin o`zbek kitobxonlari uchun bu mavzudagi arziqli kitoblarni barmoq bilan sanash mumkin, holos.

To`g`ri o`zbek tiliga tarjima qilingan kitoblar talaygina. Lekin ularning hammasi ham bizning talablarimizga mos keladimi? Gap ana shunda.

Ko`pchilik o`zbek tiliga tarjima qilingan shaxsiy rivojlanishga bag`ishlangan kitoblarni taxlil qilib shunga amin bo`ldimki, ularning ko`pchiligi ommabop qilib yozilgan. Ya`ni bu kitoblarni o`qib, ularni amalda tadbiq qilish juda mushkul ish. Chunki ularda amaliy tavsiyalardan ko`ra ertaknamo voqealarga ko`proq e`tibor berilgan.

Men ana shu bo`shliqni to`ldirishni o`zimga maqsad qilib qo`ydim.

Bu kitob sizning kelajak hayotingizni qayta qurishga turtki bo`lishiga aminman. Chunki unda oldi-qochdi, faqat hayolni o`g`irlyadigan birorta ham texnika keltirilmagan. Unda keltirilgan usullar va texnikalarning barchasi hayot sinovlaridan o`tgan va bir necha ming yillik tajribalarga dosh bergan.

Men uni qanday nomlashni ancha o`yladim va ko`pchilik takliflarni ko`rib chiqdim. O`quvchilarim bir qancha dahshatli nomlarni ham taklif qilishdi. Lekin ancha o`ylagandan keyin uni "TAQDIR XO`JAYINI" deb atashga qaror qildim. Chunki siz bu kitobni o`qib, o`z hayotingizga tadbiq qilishingiz natijasida o`z hayotingizning xo`jayini bo`lishingiz mumkin. Unda sodir bo`ladigan har qanday voqea-hodisalarga siz o`z ta`siringizni o`tkaza olasiz va sizning hayotingiz qanday bo`lishini o`zingiz hal qilasiz. Bunda tasodiflarga o`rin bo`lmasligi kerak. Hayotingiz rejasini tuzishga faqat siz haqlisiz! Uning qanday o`tishi: boylikda yoki qashshoqlikda, rohat yoki ezilishda, xo`jayin bo`lib yoki qul sifatida, gavgangizni g`oz tutib yoki ikki bukilib o`tishingiz

sizning qaroringizga bog`liq.

Agar birinchi variantni tanlasangiz, g`oliblar safiga xush kelibsiz. Lekin bunda yo`lning tekis bo`lishi va hayotingizning siz o`rganganday bir xilda kechishiga umid ham qilmang. Bu jangchining hayot yo`lidir. Unga kirgan kishi umri davomida jang qilishiga to`g`ri keladi va birinchi navbatda o`zi bilan.

O`zingizni tushuna va o`zgartira olsangiz, bu dunyoda siz erisha olmaydigan hech qanday narsaning o`zi bo`lmaydi.

Agar ikkinchi variantni tanlasangiz, sizga berishim mumkin bo`lgan eng yaxshi maslahat – bu kitobni umuman qo`lingizga olmang. Chunki unda harakat qilishga, o`zgarishga, g`olib bo`lishga, o`z hayotingizni o`zingiz qurishingizga da`vat mavjud. Bu esa har kimning ham qo`lidan kelavermaydi.

Lekin men sizning birinchi variantni tanlashingiz tarafdoriman. Chunki g`oliblar va yetakchilar soni qancha ko`p bo`lsa, jamiyat shunchalik gullab-yashnashini hayot tajribasi ko`rsatgan.

Sizning har qanday jamiyatning guli bo`lishingizni tilab,

Mardon Masharipov

OLIY ODAM FALSAFASI

Atrof-muhitning insonga ta`siri

Agar siz yangiliklarni eshitsangiz yoki atrofdagilarning gaplariga quloq solsangiz, xuddi yildan-yilga bizning erkinligimiz oshayotganday tuyuladi. Chunki doimiy ravishda bizning huquqlarimizni himoya qiladigan qonunlar qabul qilinyapti, buning ustida juda ko`plagan odamlar ishlashyapti, mahallaning rivojlanishiga katta e`tibor qaratilyapti va hokazo.

Lekin aslida ham shunaqami? Biz erkinmizmi? Haqiqatan ham biz haqimizda qayg`urishyaptimi?

Keling, yaxshisi, bu savollarga javob topish uchun jamiyatda sodir bo`ladigan jarayonlarni ko`rib chiqsak. Qadim zamonlarda haqiqatan ham odamlar boshqa qabila odamlarini ekspluatatsiya qilish uchun harakat qilishgan. Buning uchun urushlar olib borishgan va bir-birini o`ldirishgan. Qo`lga tushgan asirlarning hammasini o`ldirib yuborishgan. Keyinchalik ulardan qul sifatida foydalanishni o`rganishgan.

Jamiyat rivojlangan sari bu jarayonlar ham murakkablasha borgan. Ya`ni faqat harbiylarni o`ldirish mumkin va tinch aholiga tegmaslik kerak degan fikrlarpaydo bo`lgan. Rivojlanish natijasida yaradorlarga yordam berish va asirlarni almashtirishni o`ylab topishgan.

Bu bilan jamiyat mehribonroq bo`lib qoldi deb o`ylash noto`g`ri. Bu yerda aslida omilkorlik to`g`risida gapirsak to`g`ri bo`ladi.

Keyinchalik quldorlik jamiyati tugatildi va feodal, kapitalistik, sotsialistik jamiyatlar qurildi. Xo`sh, bu jarayonlar natijasida odamlar odilroq bo`lib qoldi deyish mumkinmi? Aslo mumkin emas. Chunki bu jarayonda odamzotning ichki tuzilishi umuman o`zgarmadi va uning faqat tashqi qobig`igina boshqa ko`rinish oldi.

Masalan, oddiygina xususiy mulkning paydo bo`lishi qanday oqibatlarga olib kelganligini olsak. Dastlab, hali xususiy mulk yo`q bo`lgan paytlarda odamlar erkin bo`lishgan va faqat qabila yoki to`da foydasi uchun harakat qilishgan. Qabiladagi eng kuchli kishi qabilaga boshchilik qilgan. Qabilaning yig`gan barcha narsalariga u egalik qila boshlagan va bu narsalarni keyingi avlodga qoldirish masalasi paydo bo`lgan.

Xo`sh qabila sardorining vorisi kim bo`ladi? Qabiladagi eng kuchli va aqlli erkakmi? Qoida bo`yicha aynan shunday bo`lishi kerak edi. Ammo qabila sardori uni o`z farzandlaridan birortasiga qoldirishni ma`qul ko`radi. Xo`sh uning o`z farzandi kim bo`lishi mumkin. Albatta uning o`z xotinidan bo`lgan farzandida. Lekin poligamiya sharoitida va seksual erkinlik mavjud sharoitda qaysi bir bola uniki ekanligini aniqlash mushkul masala edi.

Natijada ayollarni ham xususiy mulk qatoriga qo`shish, unga to`daning erkin a`zosi sifatida emas, balki shaxsiy mulk va tug`ish mashinasi sifatida qarash vujudga kela boshladi.

Endi ayollar erkakning shaxsiy mulki bo`lganidan keyin uning boshqa erkaklar bilan qo`shilishi erkaklar uchun ma`qul emas edi. Lekin doimiy ravishda ayolni kuzatib yurish ham mumkin emas edi. Shuning uchun yangi axloqiy normalar kiritila boshlandi. Ya`ni endi ayollarning eriga sodiq bo`lishi qo`llab-quvvatlanar va ularning boshqa erkaklar bilan bo`lishi qoralanar va jazolanar edi. Keyinchalik bu ahloq normalari jamiyatda shunday o`rnashib oldiki, endi erkaklar ayollarni kuzatib yurishining keragi bo`lmay qoldi. Ayollarning o`zlari o`zlarini nazorat qila boshlashdi va boshqa erkakka hatto qiyo boqish ham uyat hisoblana boshlandi.

Hozirgi kunga kelib bu ahloq normalari butun dunyoga tarqaldi va kishilar ongiga chuqur o`rnashib oldi, odamlar bu normalarsiz o`z hayotlarini hatto tasavvur ham qila olishmaydi.

Bu yerda biz bittagina holni ko`rib chiqdik. Bizning bugungi kunda o`zimiz haqiqat deb biladigan barcha ahloqiy normalarimiz va qoidalarimiz ham xuddi shu yo`l bilan yuzaga kelgan. Buni

qilmaslik va bunisini esa albatta qilish kerak qabilidagi barcha ahloq qoidalari kimlargadir foydali bo'lganligi uchungina ishlab chiqilgan. Bu qoidalarni qabul qilgan tomon o'z ixtiyori bilan o'z huquqlaridan boshqa tomon foydasiga voz kechgan.

Buning natijasida jamiyatda taraqqiyot bo'layotganday ko'rinadi. Lekin aslida ham taraqqiyot bo'layapti deyish mumkinmi? Aslini oladigan bo'lsak bu faqat tashqi ko'rinish edi. Odanning ichki ko'rinishi dastlabki odamlarnikidan umuman farq qilmasdi. Bu holatda faqat bir narsadagina o'sishni ko'rish mumkin. U ham bo'lsa odanning aqli o'sa boshlagan va ayyorlik qila boshlagan. Endi dastlabki odamlar qabilasidagi kuch hokimiyati o'rnini ahloqiy qoidalar hokimiyati egallay boshladi. Hozirgi jamiyatimizda bo'lsa ahoqiy prinsiplar yordamida odamlarni boshqarish eng oliy darajaga yetkazilgan.

Masalan beshta bolaning otasini oladigan maoshiga faqat bir o'zining qorni to'yishi mumkin bo'lgan ishga yillar davomida borib-kelishi va bu ishdan boshqa ish qilmasligini nima bilan baholash mumkin. Uning oliy ma'lumot to'g'risida diplomi bor. U bozorga chiqib yoki boshqa yo'llar bilan pul topishni o'ziga ep ko'rmaydi. U o'z mutaxassisligi bo'yicha ishlashi kerak. Uning xotini bo'lsa bu vaqtda o'zini yerga urib bo'lsa ham, birovlarining xizmatini qilib, oilani tebratayotganligi uni to'lqinlantirmaydi.

Bu odamga yoshligidan boshlab savdo sohasida faqat o'g'rilar ishlashi, hokimiyatga bo'lsa faqat qaroqchilar va poraxo'rlargina ega bo'la olishi mumkinligi, halol, pok va vijdonli odamlar bo'lsa peshanasidan ter to'kib, og'ir mehnat qilishi va buning evaziga olishi mumkin bo'lgan maoshiga yashashi kerakligi to'g'risida tushuntirish o'tkazilgan. Bu sohada ayniqsa sovet ideologiyasi juda katta yutuqlarga erishgan.

Bugun biz erkinlikka erishdik, mustaqilmiz, xohlagan ishimizni qilishimiz mumkin deymizu, lekin jamiyatimizdagi katta ko'pchilikning sovet davrida tug'ilib-o'sgani va o'sha davr falsafasi bo'yicha tarbiyalangani hamda ular hozirda o'z farzandlari va boshqa bolalarga ta'lim berayotganligini hisobga

olmaymiz. Bu esa juda katta kuchdir. Hozirda Sovet Ittifoqi yo`qolib ketgan bo`lsada, biz hali ham uning soyasida yuribmiz.

Zamonaviy odam o`zini erkin deb hisoblaydi, lekin u axloqiy prinsiplar va qonun-qoidalarning qulidir. Bunda u aynan bir kishining buyurganini bajarishi shart emas. Zamonaviy odam jamiyatning qulidir. Jamiyat undan nimani talab qilsa, u shuni berishga majbur.

Bu jarayonda odamlar shu darajaga borib yetishdiki, hatto ularning fikrlash tarzi ham o`zgardi. Endi odamlar ozod, erkin shaxs bo`lish haqida emas, balki qanday qilib yuqoridan berilgan bosimga chap berish haqida o`ylay boshlashdi. Aynan shuning uchun ham iqtisodiy va yuridik ta`lim olishga bo`lgan intilish juda kuchaydi. Hatto bu ta`lim muassasasidan biror bilimga ega bo`lmasdan chiqishsa ham u yerdan olgan diplomlari bir kunlariga yarab qolishi haqida ko`proq qayg`ura boshlashdi. Bu esa qullikning xususiy ko`rinishidir.

Bunday tarbiya topgan odamlardan bo`lsa har qanday salgina erkinroq bo`lgan va uzoqni ko`ra oladigan shaxs, guruh yoki jamiyat o`z maqsadi yo`lida bemalol foydalanishi mumkin. Bu odamlar bo`lsa hatto o`sha guruhning ta`siriga tushib qolishganini va birovlarining foydasiga ishlay boshlaganlarini sezishmaydi ham.

Har qanday jamiyat iyerarxik tizimdan iboratligi hech kimga sir emas va bu tizimda har bir kishining o`z o`rni bor. Bu o`rin oldindan qat`iy belgilab qo`yilgan. Har qanday tizim o`z muvozanatini saqlashga harakat qiladi. Xuddi shu sababli ham iyerarxik tizimda kamdan-kam hollardagina odamning o`zi egallab turgan darajadan ikki va undan ortiq pog`onaga ko`tarilishiga yo`l qo`yiladi.

Bu yerda kamdan-kam hollar degan jumlagga e`tibor qaratishingiz kerak bo`ladi. Demak bundan jamiyatning yuqori pog`onalariga ko`tarilishning iloji bor va undan faqat kamdan-kam odamlargina foydalana oladi degan fikr kelib chiqadi. Agar siz ham shunday o`ylay boshlagan bo`lsangiz, demak siz to`g`ri yo`ldasiz.

Qanday qilib jamiyatdagi erkinlik yo`qligini biz o`zimizning muvaffaqiyatimiz bilan bog`lay olamiz? Berilgan mavjud sharoitda qanday qilib yetakchilik darajasiga erishishimiz, real hokimiyatga ega bo`lishimiz mumkin? Shu va shunga o`xshash savollarga ushbu kitobda javob topishga harakat qilamiz.

Har qanday holatda ham odamlarni ikki toifaga ajratish mumkin. Birinchi toifadagi odamlarga hamma narsa mumkin yoki deyarli hamma narsa mumkin. Ikkinchi toifadagi odamlarga bo`lsa chegaralangan doiradagi narsalardan boshqasi mumkin emas. Agar bilsangiz 99% odamlar aynan ikkinchi toifadagi odamlar sirasiga kirishadi. Xo`sh siz qaysi toifaga mansubsiz? Agar birinchi toifaga kiraman deb hisoblasangiz, shu yerda o`qishdan to`xtashingiz mumkin va keyingi mavzularni umuman o`qimang. Ko`p bilish sizga zarar qiladi. Agar bunga ozgina bo`lsa ham gumoningiz bo`lsa qo`rqmasdan keyingi sahifalarni o`qiyvering, anchagina foydali narsalarni bilib olasiz va balki hayotda qo`llashingiz ham mumkin.

Bizning mamlakatimizda pichoq taqib yurish mumkin emas, sizni sovuq qurol saqlaganlikda ayblashlari mumkin. Lekin u milliy kiyimning bir bo`lagi bo`lsa, bemalol Chust pichog`ini belboqqa taqib yurish mumkin. Shaharlarning markazida yuk avtomobillarining yurishi mumkin emas, ammo agar maxsustrans bo`ladigan bo`lsa nafaqat yuk avtomobillari, hatto shaldiroq traktorda ham yurish mumkin. Miltiq olib yurishku umuman ta`qiqlanadi, ammo ovchilik litsenziyasi bor bo`lsa, bemalol miltiq ko`tarib shaharni aylanishingiz mumkin.

Ya`ni bu aytganlarimiz va shunga o`xshash boshqa narsalar hech kimga mumkin emas, ammo ayrim hollarda mumkin.

Bizning maqsadimiz “mumkin emas” toifasidan “mumkin” toifasiga o`tishdir. Ya`ni hamma narsaga ruxsat berilgan odam bo`lishdir.

Dasturlashtirish oqibatlari

Agar siz e`tibor bergan bo`lsangiz ko`pchilik hollarda yaxshi tarbiya ko`rgan, oliy ma`lumotli odamlar butun umr bir chekkada qolib ketishadi, lekin hech narsani bilmaydigan va aqli yo`q kishilar katta muvaffaqiyatga erishadilar va hammaning ko`z o`ngida bo`lishadi.

Ular hatto bunday qilish mumkin emasligini bilishmaydi ham. Kvant mexanikasining asoschilaridan biri bo`lgan Maks Plank aytgan ekan – “Agar bu narsa bo`lishi mumkin emasligini bilganimda, hecham buni qilishga urinmagan bo`lardim”.

Ko`pchilik odamlar bilan gaplashsangiz ularning juda aqli ekanliklarini ko`rasiz. Lekin hayotda ular biror bir ko`zga ko`rinadigan muvaffaqiyatga erishishmagan bo`lib chiqadi. Kimdir birovni yoqtirib qoladi, lekin uning yoniga borganda tilini tishlab oladi, gapirishga qo`rqadi. Keyin bo`lsa nima sababdan unga gapirmagani va o`zi yoqtirgan odamning u kabi odamlarni yoqtirmasligi haqidagi axmoqona fikrlarni o`ylab topadi. Yoki birov ko`p foyda olish mumkin bo`lgan biznes turini o`ylab topadi, lekin uni amalga oshirish uchun hech nima qilmaydi. Uzoq o`ylanadi, ikkilanadi, hamma tomonlarini hisob-kitob qiladi va biror vaqt o`tgandan keyin boshqa birovning aynan shu ishni qilganini bilib qoladi.

Nima sababdan odamlar qarorlar qabul qilish va harakat qilishdan qo`rqishadi va butun umr davomida bir joyda turib qolishadi?

Ko`pchilik hollarda biz nimaga aynan shunday ish tutayotganligimizni bilmaymiz. Mantiqqa zid ish qilib qo`yib, keyin nimaga shunday qilganimizni oqlash uchun baxonalar o`ylab topamiz.

Odamzot bir vaqtning o`zida ikkita kuch: ong va quyi ong ta`sirida bo`ladi. Ko`pchilik hollarda biz quyi ongning ta`sirida mantiqsiz harakatlarni amalga oshiramiz va keyin bu holdan kuyib

yuramiz. Biz xohlaymizmi yoki yo`q, baribir bu shundayligicha qoladi.

Bu hatti-harakatlar ko`pincha ichki intilishlar ta`sirida yuzaga keladi. Bu ichki intilishlarning ayrimlari bizga tug`ilganimizda berilgan bo`lsa, ayrimlarini bizga tarbiyalash jarayonida berishgan. Bu xuddi kompyuter dasturiga o`xshaydi. Tegishli holat sodir bo`lganda va tegishli tugmacha bosilganda, ayni harakatlar kompleksi bajariladi. Boshqacha bo`lishi mumkin emas. Dasturda qanday ko`rsatilgan bo`lsa, aynan o`sha harakatlarga bajarilishi kerak.

Xuddi shunga o`xshash dasturlar bizning miyamizga joylashtirilgan va ularni biz uchun boshqalar o`ylab topishgan. Bu dasturlar bizning o`zimizni tutishimizni nazorat qiladi, qaysi ishni qilishimiz va qaysinisini qilmasligimiz kerakligini nazorat qilib turadi.

Bu dasturlarga ko`ra biz tug`ilishimiz, kattalarning gapiga kirishni o`rganishimiz, ma`lum yoshga borib salomatligimiz yomonlashishi, jamiyatda ma`lum pog`onani egallashimiz va shundan keyin dunyodagi barcha narsalardan ko`nglimiz qolishi va umidsizlanishimiz kerak. Ya`ni tashqaridan kiritilgan dasturlar bizning rivojlanishimiz uchun emas, balki bir joyda qotib qolishimizga mo`ljallangan.

Mavjud tarbiyalash tizimi odamlarni muvaffaqiyatsizlikka yo`naltirishga mo`ljallangan. Bu tarbiyani olgan ayrim kishilarning muvaffaqiyatga erishishi olgan tarbiyasi tufayli emas, balki uning ana shu tarbiyalashga qarshi tura olganligi natijasidir. Uyda ham, bog`chada ham, maktabda ham va hatto oliy ta`lim muassasalarida ham kattalarning aytganiga so`zsiz quloq osadigan, ularning aytganidan chiqmaydiganlarning boshini silashadi va ularni maqtashadi. Lekin aynan yoshligidan boshi silanib katta bo`lganlar hayotda o`rtacha darajadan yuqoriga ko`tarila olishmaydi.

Shu bilan birga surbet, axloqsiz, tentak, befahm deb hisoblangan bolalar borki, ular jamiyatning eng yuqori

pog`onalariga chiqishga, boyib ketishga va muvaffaqiyatga erishishga qodir.

Bundan ko`rinadiki hayotda muvaffaqiyatga erishish uchun bizga singdirishga harakat qilinganidan boshqacharoq sifatlar kerak bo`lar ekan. Xo`sh bu qanday sifatlar ekan?

Bular: o`ziga ishonch, o`zining boshqalardan ustun ekanligini his qilish, kimning kim ekanligini tezda aniqlab ola oladigan zehn, kuch (aqliy va jismoniy), tap tortmaslik, oxirigacha kurashish, boshqalarning fikrini haqiqat sifatida qabul qilmaslik, o`z fikrini boshqalarga o`tkaza olish va boshqalardir. Bu yerda bizga kerak bo`ladigan sifatlarning hammasi sanab o`tilgani yo`q. Lekin shuning o`ziyoq ko`pchilik odamlarda qat`iy norozilik uyg`otishi shubhasiz. Ular – “Bu qanday bedodlik? Bizning o`zbekona odatlarimiz qayerda qoldi? Sen faqat kattalarga hurmatsizlik qilishni targ`ib qilyapsan. Jamiyatga qarshilik qilishni o`rgatmoqchimisan?” – deb o`z noroziliklarini namoyish qilishadi. Hatto men mana shu kitob matnini internetda e`lon qilganimda, meni beodoblikka chaqirishda ayblangan ancha xatlarni olganman. Ammo yuqorida aytilgan sifatlarning hech qaysisi jamiyatga qarshilik qilish yoki boshqalarga hurmatsizlik qilish kerakligini bildirmaydi.

Maslan, boshqalardan ustunlikni his qilishni olsak. Agar sizda boshqalardan ustunlik hissi bo`lsa, siz buni butun dunyoga jar solishingiz shart emas. Boshqalarning o`zlari ularning oldida ularga nisbatan ustun shaxs turganligini ko`rishadi va sizga yaltoqlana boshlashadi. Bu oddiy haqiqatdir. Ya`ni hammaga ma`lum multfilmda ajina aytganidek – “Qo`rqsa, hurmat qiladi”.

Agar birov o`ziga notanish kishi bilan uchrashib qolsa, uning birinchi qiladigan ishi oldidagi odamning darajasi unikidan yuqorimi yoki past ekanligini aniqlash bo`ladi. Buni hammamiz o`zimiz sezmagan holda, ongsiz ravishda amalga oshiramiz. Agar oldimizdagi odam bizdan ustun bo`lsa, ikki bukilib salom beramiz. Agar past darajali bo`lsa, burnimizni ko`taramiz va teskari qarab o`tib ketamiz.

Men o`z treninglarimda o`rgatadigan birinchi mashqlarimdan biri – bu agressivlik mashqidir. Bu mashqni bajarishda treningda qatnashuvchilarning 90 foizi qiynalishadi. Chunki bu ularning odatdagi dunyoqarashlariga zid keladi. Ammo mashqni bajarish natijasida ko`pchilik tinglovchilar oldin uning bor-yo`qligiga ham e`tibor bermaydigan va butunlay notanish odamlar ham unga e`tibor bera boshlaganligi va salom berishini aytishadi. Odamning yurish-turishida va o`zini tutishida hech narsa o`zgarmagani holda uning ichki holati o`zgarganligini boshqalar darrov sezishadi va shunga mos o`zlarini tutishni boshlashadi. Bu bilan ular sizni o`zlaridan ustun qo`yishadi.

Mashqning o`zi sal keyinroq, ustunlik hissiyoti bo`limida beriladi. Hozir bo`lsa jamiyatning tuzilishiga to`xtalsak.

Har qanday jamiyat to`rtta toifadagilardan iborat bo`ladi – cho`ponlar, qo`riqchi itlar, qo`ylar va bo`rilar.

Cho`ponlar uchun qonun qoidalar yo`q. Ularning qoidasi o`z xohishlari. Ularning o`zlari qo`riqchi itlar va qo`ylar uchun qonun-qoidalar ishlab chiqishadi.

Qo`riqchi itlar bo`lsa faqat cho`ponlarning buyrug`iga bo`ysunishadi. Qo`riqlashga buyruq berilsa qo`riqlashadi, haydashga buyruq berilsa haydashadi.

Bo`rilar yo cho`ponlarga qarshi turishadi yoki ularning o`zlari cho`pon bo`lishadi. Ularning qoidalari oddiy: sardorni hurmat qil, qo`lga kiritilgan o`ljaning bir qismini to`da foydasi uchun topshir, qo`riqchi itlar bilan hamkorlik qilma va boshqa bo`rilarni ularga topshirma.

Ko`pchilik qonun-qoidalar aynan qo`ylar uchun ishlab chiqilgan. O`g`irlamaslik, o`ldirmaslik, boshqalarni yaxshi ko`rish va shunga o`xshashlar. Bu qoidalarning asosiy maqsadi – qo`ylarning cho`ponlarga so`zsiz bo`ysunishidir. Agar ular bir-birlarini yaxshi ko`rishsa yanada yaxshi. Ular bir-biri haqida qayg`urishadi va buning natijasida cho`ponlar va qo`riqchi itlarning tashvishlari kamayadi.

Axloq va odatlar bo`lsa qonuning davomidir. Har bitta qo`yni

boshqarish uchun uning tepasiga bitta qo`riqchi itni qo`yish o`rniga uning kallasiga ahloq-odobni quysak, shuning o`zi qo`riqchi itning vazifasini bajaradi. Ahloq prinsiplari qo`ylarga cho`ponlarga, qo`riqchi itlarga va boshqa qo`ylarga zarar keltiradigan ishlarni qilishlariga yo`l qo`ymaydi. Uning miyasiga o`rnatilgan nazoratchi uning o`zini tutishini doimiy ravishda nazorat qilib turadi. Shu bilan birgalikda bu nazoratchi qo`yning o`zi uchun foydali ishlarni ham qilishiga yo`l qo`ymaydi.

Ahloq-odob qoidalari qo`ylar uchun o`ylab topilgan va ular cho`ponlarga faqat xalaqit beradi.

To`g`ri, ahloq-odob qoidalarini butunlay yig`ishtirib qo`yish yaxshilikka olib kelmaydi. Shuning uchun biz atrofimizdagi jamiyatda yashayotgan boshqa odamlarga nisbatan erkinroq bo`lish tarafdorimiz. Chunki absolyut erkinlikka ega kishilar hayotini yo qamoqxonada yoki jinnixonada yakunlashadi.

Odamga erkinlik nimaga kerak?

Odam tug`ilgan paytida ma`lum instinktlar majmuasi bilan tug`iladi. Asosiy uchta instinkt mavjud: yashash uchun kurash (nafas olish, ovqatlanish va o`zini himoya qilish), seksual instinktlar (qarama-qarshi jinsga intilish, do`stlik, bolalari haqida qayg`urish, ota-onaga bog`liqlik), hokimiyat instinkti (jamiyatda yuqori pog`onani egallash, boylik, o`zidan pastdagilarga zug`um o`tkazish).

Bu instinktlar unga hayotda yashashida ko`mak beradi. Bu instinktlarning qondirilishi uning lazzatlanshiga olib keladi va odam dastlabki vaqtlarda ongga ehtiyoj sezmaydi.

Lekin bola o`zining ta`qiqlariga, shakllariga va stereotiplariga, normalariga ega bo`lgan jamiyat muhitiga tushadi. Bolaning bu ta`qiqlarga mos kelmaydigan har qanday harakati salbiy sanksiyalarni keltirib chiqaradi va ko`proq ota-onalar tomonidan. Bu ta`qiqlarning hammasi tanqid qilinmagan holda

bola tomonidan qabul qilinadi. Bola bu ta`qiqlarni o`zlashtirib oladi va ular uning psixikasining bir qismiga aylanadi.

Bu ta`qiqlar tizimi biror to`liqlik kasb etadi. Endi unda o`zi sezmaganda holda ikkita mohiyat kurash olib boradi – dastlabki instinktlar va nazoratchi – ta`qiqlar, jamiyat normalari va stereotiplari tizimi.

Keyinchalik bu mohiyatlar kurashi jarayonida shaxsning shaxsiy o`zligini bilishi vujudga keladi. Lekin bu ong faqat 10-20% holatlardagina ishlatiladi va qolgan hollarda hatti-harakatlar ong sezmaydigan motivlar asosida bajariladi.

Shunday qilib, har bitta kishining psixikasida uning instinktlarini nazorat qilib turadigan va uni jamiyatning teng huquqli a`zosiga aylantiradigan nazoratchi mavjud. Agar hayvoncha jamiyat maqsadlariga to`g`ri kelmaydigan biror harakat qilmoqchi bo`lsa, nazoratchi shu zahotiyoc “MUMKIN EMAS!” deydi va instinktlar darhol tormozlanadi.

Nazoratchi bo`lishi kerak – usiz jamiyat a`zolarining harakatlarining bir xilligi va ularning o`zaro xavfsizligini ta`minlash mumkin emas. Nazoratchi har bitta individning ijtimoiy yaroqliligini ta`minlaydi.

Bola psixikasida nazoratchining shakllanishi jarayoni ijtimoiylashish jarayoni deyiladi. Nazoratchi tufayli biz nimani qilsa bo`ladiyu, nimani qilib bo`lmasligini yaxshi bilamiz. Lekin bizning harakatlarimiz faqat o`zimiz tug`ilib o`sgan va shakllangan muhitdagina to`g`ri bo`ladi. Aks holda bizning o`zimizni tutishimiz boshqalar uchun qabul qilib bo`lmas darajada bo`ladi.

Maslan, Eronlik musulmon ayolining Yevropaning biror davlatida o`zini tutishini ko`z oldingizga keltiring. Uning hatti-harakatlari yevropaliklar tomonidan qanday baholanishi mumkin?

Shunday qilib, nazoratchi bizni ijtimoiy muhitga moslashtiradi. Lekin u ong kabi universal emas va sharoitga moslasha olmaydi. Bundan tashqari uning yana bitta kamchiligi mavjud. U sizni kafolatli ravishda qulga aylantiradi.

Surunkali muvaffaqiyatsizlikka, sharoitning, yo`nalishning, stereotiplarning, boshqalarning manipulyasiyasining qullari sifatida dasturlangan odamlar oddiygina o`z qiziqishlarini himoya qilish va boshqalarning irodasiga qarshi turish kabi oddiygina to`siqlarni yengib o`ta olmaydilar. Bu ularning ijodiy potensialining ochilishiga yo`l bermaydi. Hatto eng yuqori kvalifikatsiyaga ega bo`lgan odamlar ham agar ular o`z hayotlarining ijodkorlari bo`lishmasa, jamiyat tomonidan tan olinmaydi.

Jamiyat tizim sifatida jamiyat qiziqishlarini amalga oshirish uchun o`z qiziqishlaridan ongsiz ravishda voz kechadigan, boshqariladigan ijrochilar va qullarning shakllanishi tarafdoridir. Jamiyatning stabilligi mana shu harakatlar energiyasi hisobiga vujudga keladi.

Bu yerda sizning shaxsiy maqsadlaringiz nazoratchi vakillik qilayotgan jamiyat maqsadlaridan farq qiladi. O`zini tutish stereotiplaridan qay darajada erkin bo`lsangiz, o`z shaxsiy maqsadlaringizni amalga oshirish uchun shunchalik samaraliroq harakat qila olasiz. Nazoratchining harakat maydonini kamaytirish va ongli Menning maydonini kengaytirish orqali siz o`z harakatlaringizning maqsadga muvofiqligini hamda ularning natijaga yo`nalganligini oshirasiz.

Shaxsiy samaradorlikni yuzlagan marta kamaytirib yuboradigan juda ko`plagan ta`qiqlar mavjud. Jamiyatning o`rtacha a`zosi taxminan o`z potensialining 1 yoki 2% idan foydalanadi, qolgan qismi ichki kurashga ketadi. Uning bor-yo`g`i 2%-4% ni ozod qilish orqali biz samaradorlikni ikki barobar ko`tarishimiz mumkin.

Aborijen yo`l ko`rsatuvchi bilan birgalikda tundrada ketayotgan geolog haqida latifa bor. Ular oldilaridan kelayotgan ayiqni ko`rib qolishadi. Buni ko`rgan aborijen qochishga shaylana boshlaydi.

- Sen ayiqdan tezroq yugura olaman deb o`ylaysanmi? – deb so`raydi geolog.

- Menga ayiqdan tezroq chopishning keragi ham yo`q, – debdi aborigen – men sendan tezroq yugursam bo`lgani.

Absolyut ichki erkinlikka erishish mumkin emas. Uning keragi ham yo`q. Boshqalarga nisbatan erkinroq bo`lsangiz bo`lgani.

Nisbatan katta ichki erkinlik absolyut raqobatchilik ustunligini beradi.

Yugurishda raqibingizdan 1/100 sekund oldinlab ketishingiz sizni chempionga aylantiradi, u bo`lsa ikkinchi o`rinni oladi. Minimal nisbiy ustunlik absolyut birinchilikka olib keladi.

Ichki erkinlikni kengaytirish va ozod bo`lish yo`liga kirishingiz bilan siz muvaffaqiyat va yetakchilik yo`liga ham kirasiz. Bu yo`ldagi har bir qadamingiz sizga absolyut raqobatchilik ustunligini olib keladi.

Bu yo`l cheksiz. Bu yo`lda sizning qancha yo`l yurganingiz ahamiyatsiz va faqat boshqalarga nisbatan qanchalik ko`proq erkin ekanligingizning ahamiyati bor.

Boshqalardan erkinroq bo`lish – bu maqsad va vositadir. Shaxsiy muvaffaqiyat vositasidir.

Shaxsiy samaradorlikni oshirishning ikki usuli mavjud. Bularning birinchisi boshqalar ustidan manipulyativ texnikalarni qo`llash. Ikkinchisi shaxsiy aktullashish texnologiyasidir.

Ushbu kitobda bir qancha manipulyativ texnikalarni ham keltiramiz. Bu texnikalardan foydalanish sizning jamiyatdagi o`rningizning belgilanishida katta rol o`ynaydi, ammo ularni qo`llash ma`lum bir ichki erkinlik darajasidan oshib ketsa foyda bermay qo`yadi.

Biror darajaga erishgandan keyin siz ichki qarshilikka uchraysiz. Sizning ongingizning g`ayrishauriy qismi o`ylagan narsalaringizni amalga oshirishingizga qarshilik ko`rsata boshlaydi. Siz irodangizni ishga solib, o`ylagan ishingizni bajarishga chog`lanasiz. Lekin nafasingiz siqib qoladi yoki yuragingiz biror ish topadi yoki o`ta kuchli og`riqlar paydo bo`la boshlaydi.

O`zingizning “daraja”ngizga mos bo`lmagan darajaga erishishingiz ichki kurashni keltirib chiqaradi va sog`ligingizni yemira boshlaydi. Siz qulligingizcha qolasiz. Yuqori darajali, ko`p haq to`lanadigan – lekin qul bo`lib qolasiz. Nazoratchi keragidan ortiq erkin bo`lmasligingiz uchun hamma ishni qiladi.

Ikkinchi usul, ya`ni shaxsiy aktuallashtirish sizdan anchagina mehnat talab qiladi, lekin buning natijasida siz ichki va tashqi erkinlik darajalarining doimiy muvozanatda bo`lishini ta`minlaysiz. Bu strategiya o`z psixikamizni ta`qiqlardan ozod qilish va asta-sekin nazoratchini siqib chiqarishdan iboratdir. Lekin bunda ham uni faqat sizning ijodiy potentsialingizni qay darajada siqib qo`ygan bo`lsa shu darajagacha siqib chiqarish kerak bo`ladi. Uni to`liq siqib chiqarishga urinsangiz, himoyasiz qolib ketishingiz mumkin.

Erkinroq odam ko`proq imkoniyatlarni ko`radi va bu imkoniyatlardan foydalanishda tormozlari ham kamroq bo`ladi.

Taqdir bizga har kuni imkoniyatlar beradi. Lekin nazoratchi ulardan foydalanishimizga yo`l qo`ymaydi: u bu narsa “yuqori odamlar” uchun va biz bundan foydalana olmasligimizga ishonadi. Bu yuqori odamlar bo`lsa aynan erkin odamlardir. Ular bu imkoniyatlarni yonlaridan o`tkazib yuborishmaydi va unumli foydalanishadi.

Demak erkin odamning shaxsiy muvaffaqiyatga erishishiga ko`proq imkoniyat bor.

Dominantlik

Dastlab dominant tushunchasi nima ekanligini aniqlab olsak. Uni ingliz tilidan tarjima qilsak hokimlik qilmoq, hokim, ustunlik degan ma`nolarni beradi.

Dunyo paydo bo`lganidan beri odamlar hamma vaqt ikki guruhga bo`linishgan: yetakchi va bo`ysunuvchi, xo`jayin va qul,

zo`ravon va jabrdiyda, hokim va fuqaro, rahbar va xodim va shunga o`xshashlar.

Dominantlik nafaqat odamzot jamiyatida, balki hayvonot dunyosida ham juda taraqqiy qilgan institut. Aytish mumkinki dominantlik insonga hayvonot dunyosidan kirib kelgan.

Etologiya fani asoschisi Konrad Lourensning kuzatishlariga qaraganda xarakter jihatidan inson jamiyatiga pavianlar to`dasi mos kelar ekan. Pavianlar to`dasini dominant erkak maymun boshqaradi. U maymunlar ichida eng kuchli va eng aqllisi bo`ladi. Uning vazifasi to`dadagi eng asosiy qarorlarni qabul qilish va umumiy yig`ilgan oziq-ovqatlarni taqsimlashdan iborat. Bundan tashqari barcha urg`ochi maymunlar unga tegishli. Pavianlar ichida urg`ochi maymunlar gavdasi eng kichik va eng kuchsizlaridir. Shuning uchun ular doimo to`daning o`rtasida, boshqa maymunlarning himoyasida bo`lishadi.

To`daning yana boshqa turdagi a`zolari – subdominantlardir. Ya`ni qo`riqchi va jangarilardir. Ular to`daning oldida yurishadi. Vazifalari to`dani dushmandan himoya qilish va ov qilish. Ular ovqat qidirishmaydi, uchinchi darajali maymunlar topib kelgan oziq-ovqatlar bilan kun kechirishadi. To`daning yon tomonlarida uchinchi darajali a`zolar yurishadi. Bular mehnatkashlardir. Ular to`daning oziq-ovqat zahirasini to`ldirish uchun mehnat qilishadi, mevalarni terishadi va juda zarur bo`lgan hollarda to`dani yon tomondan himoya qilishadi. Ularni mehnatkash bo`lish, boshqalarni hurmat qilish, bo`lar-bo`lmasga o`zini ko`rsatavermaslik ruhida tarbiyalashadi. To`daning orqasida bo`lsa kuchdan qolgan erkak maymunlar va hali voyaga yetmaganlar yurishadi. Bular to`daning eng past darajali a`zolari.

Dominant erkak yig`ilgan oziq-ovqatlarni o`zi xohlagancha taqsimlaydi. Birinchi galda va eng yaxshi bo`laklar subdominantlar va ayollarga ajratiladi. Albatta bu jarayonda u o`zini esdan chiqarmaydi. Chunki uning o`zi eng oliy pog`onaga tegishli. Ulardan qolgan oziq-ovqatlar uchinchi darajali a`zolariga beriladi. Ular talashib-tortishib yeganlaridan qolgani, agar qolsa,

to`da orqasidagilarga nasib qiladi.

Barcha urg`ochi maymunlar dominant erkak maymunga tegishli bo`lganligi uchun boshqa maymunlarning ularga yaqinlashishga haqqi yo`q. Agar dominant maymun biror narsa bilan mashg`ul bo`lib, urg`ochilarnining birortasini e`tibordan qochirsagina subdominantlar ular bilan qo`shilishlari mumkin. Uchinchi darajali maymunlar bo`lsa urg`ochilarni orzu qilmasa ham bo`ladi.

Bu holat deyarli to`liqligicha odamzot jamiyatida ham kuzatiladi. Faqat ozgina farqi mavjud. Bu ham bo`lsa inson jamiyatida erkak va ayollarning bu darajada keskin ajratilishi kuzatilmaydi. Shuning uchun bizning jamiyatimizda ayollar ham dominant va subdominant darajasida bo`lishi mumkin.

Dominantning yana bitta xususiyati borki, u doimo o`z maqsadlarini ko`zlaydi. U o`z to`dasining muammolarini hal qilishi, ularning normal hayot kechirishiga harakat qiladi. Lekin shu jarayonda u o`z muammolarini ham hal qiladi. Ya`ni u boshqalarning muammolarini hal qilish yo`li bilan o`zining boylikka, hokimiyatga, shuhratga va boshqalarga intilishlarini qoniqtiradi.

Dominantlik va oliy odam konsepsiyalari deyarli bir xil bo`lgan konsepsiyalardir. Ikkalasida ham hokimiyatga intilish yorqin aks etgan va ikkalasi ham o`z irodasini boshqalarga o`tkaza oladi.

Demak oliy odam – bu o`z irodasini boshqalarga o`tkaza oladigan va jamiyat hayotini boshqara oladigan odamdir.

Oliy odam hamma vaqt tarozining bir pallasiga o`zini qo`yadi, ikkinchi pallasiga bo`lsa boshqa barcha odamlarni qo`yadi. Ya`ni men va butun dunyo konsepsiyasi paydo bo`ladi. Oliy odamning har qanday boshqa odam bilan munosabati o`sha odamning oliy odamga foydalilik darajasi va uning oliy odamning maqsadlarini amalga oshishida qanday rol o`ynashiga bog`liq bo`ladi.

Ya`ni sizdan boshqa har qanday odamning o`z-o`zicha hech

qanday qimmatini yo`q. Uning sizga bo`lgan munosabati uning siz uchun qimmatini belgilaydi. Aytaylik sizga yoqadigan ayol (erkak) sizni nazariga ham ilmaydi. Bu holatda uning siz uchun hech qanday qimmatini yo`q. Hatto u eng go`zal, qaddi qomati kelishgan va boy bo`lsa ham. Uning o`rniga sizning xushtagingizga uchib keladigan va sizning buyrug`ingiz bilan har qanday ishni qilishga tayyor turgan, uncha go`zal bo`lmagan kishi siz uchun qimmatliroq bo`ladi.

O`zini inkor qilganlaridan kuyinish oliy odamga xos hislat emas. Chunki u – oliy odam. Buni u boshqalarga isbotlashining keragi yo`q. Uning shunaqaligini bilishmasa o`zlariga qiyin.

Ammo buni qabul qilish juda qiyin ish. Chunki bizga doimiy ravishda bizning boshqalardan farqimiz yo`qligi, biz ham boshqalarga o`xshashimiz haqida uqtirib kelishgan. Bu fikrlar bizning o`zimizga ishonchimizni, to`g`ri yo`l tutayotganimizga bo`lgan ishonchimizni so`ndiradi. Lekin boshqa tomondan olib qaraganda xohlagan bir ishimiz bir tomondan to`g`ri bo`lsa, ikkinchi tomondan noto`g`ri deb talqin qilinishi mumkin. Shuning uchun bizning asosiy vazifamiz hayotda o`z o`rnimizni topishimiz kerak.

Buning uchun siz bitta narsani yaxshi bilib olishingiz kerak: siz yagonasiz, qaytarilmassiz! Dunyoda siz bittasiz! Siz – Oliy Odamsiz! Tanlangansiz!

Sizdan boshqa hech kim tanlangan emas. Faqat siz tanlangansiz. Shunday ekan sizning boshqa odamlarnikidan farq qiladigan o`z qonun-qoidalarigiz bor.

Shunday ekan siz shu bugundan boshlab o`zingizni tutishingizni, mimkangizni, gavda harakatlaringizni, gapirish uslubingizni va tashqi ko`rinishingizni o`zgartirishingiz kerak. O`z o`tmishingizni qayta ko`rib chiqib, ichki nazoratchidan qutulishingiz kerak.

Qanday qilib tizimdan foydalanish mumkin?

Tizimning quli bo`lmaslik uchun siz unga bo`lgan munosabatingizni o`zgartirishingiz kerak bo`ladi. Yoshligimizdanoq bizga bizni ezuvchilarni yaxshi ko`rishimiz kerakligi uqtirilgan. Kattalarni hurmat qil! O`sha kattaning axmoq ekanligi bunda e`tiborga olinmagan.

Aslini olganda o`zini ezayotgan kattalarni qancha ko`proq hurmat qilgan odam hayotda shunchalik kamroq muvaffaqiyatga erishishi haqida hech kim gapirmaydi. Eslangchi, sizning sinfingizda nechta a`lochilar bo`lgan va shulardan nechtasi katta muvaffaqiyatga erishganligini hisoblab ko`ringchi. Ularning ko`pchiligi zo`rg`a, uchma-uch qilib yashayotganligining guvohi bo`lasiz.

Endi o`zingiz bilgan ikkichilarning hayot tarzini bir tahlil qilib ko`ringchi. Ularning ko`pchiligi o`sha a`lochilardan yaxshiroq hayot kechirayotganligini e`tirof etmasdan ilojingiz yo`q.

Agar biror kishi sizni ezayotgan va siz bunga qarshi hech nima qila olmasangiz, ichingizdan undan nafratlangan holda baribir unga bo`ysunasiz va ezishlariga chidaysiz. Bunda siz o`zingizning kuchsizligingiz, ezilganligingiz ojizligingiz va notavonligingizni his qilasiz. Siz bunda faqat energiyangizni yo`qotasiz. Shuning uchun birovga bo`ysunishingizga to`g`ri kelsa, albatta xursandchilik va mamnuniyat bilan bo`ysunishga harakat qiling.

To`g`ri, agar bo`ysunmaslik va buning natijasida jazo olmaslik mumkin bo`lsa, umuman bo`ysunish kerak emas. Ammo bunday bo`lmasachi? Bunda albatta bo`ysunishingizga to`g`ri keladi va siz qanchalik mamnun bo`lib bo`ysunsangiz o`zingizga shunchalik yaxshi bo`ladi va kamroq zarar ko`rasiz.

Lekin bo`ysunayotib ham sizni ezayotganliklarini va bir kuni siz buni ularga to`liq qaytarishingizni hech qachon yoddan

chiqarmasligingiz kerak. Chunki mag`lub – bu kaltak yegan va jazolangan odam emas, balki o`zining yengilganligini tan olgan odamdir.

Kurashlar ichida dzyudo va sambo kurashlari shunisi bilan ajralib turadiki, unda mag`lub tomon o`zining yengilganligini tan olguncha kurash davom ettiriladi. Og`ir ahvolda qolgan kurashchi o`zining yengilganligini gilamga kaftini urib, raqibiga anglatadi va shundan keyin kurash to`xtatiladi.

Bundan shunday xulosa kelib chiqadiki, hayotda og`ir ahvolda qolsangiz yoki boshqa chiqish yo`lingiz bo`lmasa, qarshi tomonning falsafasini vaqtinchalik qabul qilish mumkin. Faqat shu shart bilanki, sal keyinroq albatta ana shu falsafa yordamida uning kuragini yerga tekkizish kerak bo`ladi.

Tizimni o`zingizga xizmat qildirish uchun bu tizimda qabul qilinganidan boshqacharoq g`oyalar asosida ishlashingiz va yashashingiz kerak bo`ladi.

Agar qarshingizdagi odam siz bilan shaxmat o`ynamoqchi, siz esa uning donalarini urib tushirmoqchi bo`lsangiz natijada kim yutib chiqishini oldindan aytib berish mumkin. Chunki raqibingiz har qancha urinib turli xil yurishlarni o`ylab topgani bilan oddiygina urib olish orqali uning xohlagan bir donasini taxtadan olib tashlashingiz mumkin bo`ladi.

Sizning asosiy maqsadingiz raqibingizning yoki sharoitning ustidan nazoratingizni o`rnatishdir.

Agar biror hodisa sodir bo`lsayu, siz undan biror ma`no chiqara olmasangiz yoki ayni sharoitda ishlamaydigan texnikalardan foydalansangiz, demak siz yengildingiz.

Xohlagan bir kishidan foydalanish uchun shu sharoitga mos afsonani o`ylab topshingiz kerak bo`ladi. Ammo sizning o`zingiz bu afsonaga ishona boshlasangiz, demak yana yutqazdingiz. Bu holda siz bu faqat o`yin ekanligi va sizning maqsadingiz raqibingizni kuchsizlantirish ekanligini esdan chiqarmasligingiz kerak. Agar raqibingiz sizning yurishingizning ma`nosini bilib qolsa, u bilmaydigan boshqa afsonani ishga soling.

Ko`pincha odamlarda shaxmatda oq va qora donalar bor, shulardan qaysi biri bo`lasan? – deb savol berilsa ular ko`pincha oq donalar deb javob berishadi. Nimagadir ko`pchilik shaxmatda yana shaxmat o`yinchilari ham bo`lishini hisobga olishmaydi. Siz doimo o`yinchi pozitsiyasida bo`lishingiz kerak.

Atrofingizda bo`layotgan voqea-hodisalar sizga ta`sir qilmasligi va hissiyotlaringizni qo`zg`amasligi kerak. Bunda tomoshabin rolini o`ynash juda qo`l keladi. Siz teatrdagi yoki sirkda masxarabozlarning tomoshasini ko`ryapsiz.

Aytaylik sizning korxonangizga soliq inspektori bosqin uyushtirdi. Bunda siz ajoyib tomoshaning guvohi bo`lasiz va bu tomoshadan mazza qilasiz. Ammo har qanday yaxshi tomosha uchun pul to`lash kerak bo`ladi.

Yoki siz kasalxonada navbatchi vrachsiz. Sizni rosa bo`ralab so`kayotgan jinnini olib kelishdi. Undan xafa bo`lishingiz kerakmi? Yo`q. Siz unga tinchlantiruvchi dorini ho`kizning yoki filning dozasida berish kerakligi haqida o`ylaysiz.

Bog`cha tarbiyachisi roli ham ayrim hollarda yaxshi natija beradi. Bog`cha opa jinni – deytogan shumtakaning gapi sizni ta`sirlantirmaydi va – Yaxshi men jinniman, qani sen darrov tuvakka o`tirchi – deysiz va olam guliston.

Bu dunyoning qonun-qoidalari siz uchun emas. Siz o`zingizning qonun-qoidalaringiz bo`yicha o`ynaysiz. Bunda boshqalar sizni ularning qoidalari bo`yicha o`ynayapti deb o`ylashlari sizga katta yutuq keltiradi. Sizning boshqacha qoidalar bo`yicha o`ynayotganligingizni o`zingiz bilsangiz bo`lgani.

Oliy odamning sifatlari

Oliy odam – bu shaxs emas. Doimiy ravishda oliy odam qiyofasida yurish ham mumkin emas. Ma`lum bir vaqt oralig`ida va ma`lum bir vazifani bajarish uchungina biz oliy odam qiyofasiga kirishimiz mumkin.

Doimiy ravishda oliy odam qiyofasida bo`lish kishining jamiyatdan ajralib qolishiga olib keladi.

Agar biz o`zimizning maqsadimizga ega bo`lmasak, boshqa kimdir biz uchun maqsadlarni o`ylab topadi. Chunki odam doimo qandaydir biror maqsadga intilib yashaydi. Agar o`zimizning maqsadimizni amalga oshirmasak, boshqalarning maqsadi uchun kurashamiz va o`zimizni qurbon qilamiz.

Maqsadlar ikki xil bo`ladi: ichki va tashqi. Ichki maqsadlarga o`z shaxsiy manfaatlarimizni qondirish kiradi. Odamning shaxsiy manfaatlariga uning instinktlarini qondirish kiradi. Bular yaxshi ovqatlanish, kiyinish, qulay sharoit, seksual instinktning qondirilishi kabilardir. Bu narsalarga ega bo`lish uchun unchalik zo`r berishning keragi ham yo`q. Chunki kuniga 10 kilogramm oziq-ovqatni yeya olmaymiz, 100 ta kiyim boshni bir vaqtda kiya olmaymiz, joylashishimiz uchun 3 kvadrat metr joy yetarli, 10 ta mashinani haydashning iloji yo`q. Demak, bundan shunday ma`no kelib chiqadiki, inson hayotini o`zgartirishi uchun ichki maqsadlar asosiy rol o`ynamaydi.

Tashqi maqsadlar bo`lsa qandaydir o`z shaxsiy manfaatlarimizdan tashqaridagi biror ishni bajarishga yo`naltirilgan bo`ladi. Masalan, o`z tug`ilib o`sgan qishlog`ingizda hashamatli masjid bo`lmasa siz o`z hayotingizni bekorga yashagan deb hisoblaysiz yoki yetim bolalarning ko`chada qolib ketishi siz uchun chidab bo`lmas holat yoki o`zbeklarning orgtexnika ishlab chiqarishda yaponlardan orqada qolishi sizni g`azablantiradi va bu holatlar bo`lmasligi uchun uchun joningizni ham berishga tayyorsiz.

Xuddi ana shu tashqi maqsadning bo`lishi insonni rivojlanishga, imkoni yo`q narsalarni amalga oshirishga chorlaydi. Motivatsiya biror ishni bajarishda juda katta rol o`ynaydi. Kuchli motivatsiya dunyoni ag`dar-to`ntar qilishga qodir bo`lgan kuchning paydo bo`lishiga olib keladi.

Yoshligimda bitta sinfdoshim aytib bergan edi. U qo`shnisining molxonasiga kechisi tushgan. Nima maqsadda

tushganligi ikkinchi darajali masala. Uning molxonada yurganligini sezib qolgan uy egasi panshaxa bilan uni quvlaydi. Qochishga hech qanday yo`l qolmaganidan keyin o`sha 5 sinf bolasi balandligi 3 metrdan ziyodroq bo`lgan paxsa devordan sakrab o`tib, qochib ketadi. Professional sportda ham hali bunaqa balandlikning zabt etilganligi to`g`risida ma`lumotlar yo`q. O`z hayotini saqlab qolish hissi uni shu ishni bajarishga majbur qilgan.

Ikkinchidan oliy odam o`zining tanlangan ekanligini his qilib turishi va shu bilan birga bu dunyoda hech kim unga hech narsani shunday berib qo`ymasligini bilishi kerak.

Oliy odam jamiyatdagi boshqa odamlardan farqli ravishda uning miyasiga quyilayotgan manipulyativ ma`lumotlarni o`ziga qabul qilmaslik kuchiga ega bo`lishi kerak. Odamlar o`zlariga kerakli narsani o`zlari talab qilib olmasliklari uchun turli xil usullar o`ylab topilgan. Ularning ichida eng samarali usul – bu ertaklar va maqollar yordamida tarbiyalashdir. Bolalarning eng sevib eshitadigan ertaklari, multfilmlari va kinolarini bir nazardan o`tkazsak. Ularning eng yaxshi ko`rib tomosha qiladiganlari: Zolushka, Uyqudagi malika, Qizil shapkacha, Oppog`oy, Alvon yelkanlar va shunga o`xshashlar. E`tibor bergan bo`lsangiz bularning hammasida qahramonlar o`zlari biror harakat qilmasdan va ko`pchilik hollarda mantiqqa zid ravishda o`z baxtlaridan qochib yurib, baxtga erishishadi. Bu esa oliy odamning falsafasiga zid keladi. U tasodifiy omadga ishonadigan Zolushka emas. Baxt va omad o`z oyog`i bilan oldiga kelishini va unga yalinishini faqat atrofdagi biomassa kutib o`tiradi.

Agar bu dunyodan yoki odamlardan oliy odamga biror narsa kerak bo`lsa, buni u yo tortib olishi yoki boshqalar unga shu narsani o`zlari o`z ixtiyorlari bilan keltirib beradigan sharoit yaratishi kerak. Bunda iltimos, tahdid, majburlash, yolg`on, raqiblarning ishlashi uchun yomon sharoitlar yaratish, intrigalarni qo`llash mumkin. Bu qurollarning har biri bilib ishlatgan kishining qo`lida juda katta kuchga ega bo`ladi.

Oliy odam doimiy ravishda rivojlanishi va kuchga to`lishi

kerak. U atrofdagi odamlar kabi ahloq-odob, zarurat, majburiyat qoidalariga o`ralashib qolmasligi kerak.

Agar u biror ish qiladigan bo`lsa, buni atrofdagilarning fikridan kelib chiqib emas, balki o`zi bunga qanday qarashidan kelib chiqib qilishi kerak. O`zini tutishning qaysi turi unga foyda keltirsa va ma`qul kelsa o`zini shunday tutishi kerak. O`ziga nisbatan hurmatsizlik qilgan odamni ezib-yanchib tashlashi yoki o`zi qilmagan aybi uchun undan kechirim so`rab yana o`z yo`lida davom etaverishi uning mana shu sharoitda nimaga intilayotgani va nimani o`z oldiga maqsad qilib qo`yganiga bog`liq.

Atrofimizdagi olam doimiy ravishda bizga xujum qiladi. U bizning ijtimoiy va moliyaviy ahvolimizni yomonlashtirishga harakat qiladi.

Jamiyatda qanchalik yuqoriga ko`tarilsak, u yerda qolishimiz shuncha qiyinlasha boradi. Qanchalik yuqoriga ko`tarilsangiz, siz haqingizdagi mish-mishlar ham shunchalik ko`paya boradi va obro`yingizga putur yetkazishga harakat qila boshlashadi.

Oliy odamning atrof-muhitning xujumidan o`ziga xos psixologik himoyasi mavjud. Ammo uni ham yengishning bir nechta usullari bor.

Eng avvalo har qanday odamni uning ikkilanishi va o`ziga ishonmasligi orqali yengish mumkin. Ya`ni – “Mening tanish-bilishlarim, pulim, jamiyatda o`z o`rnim bo`lmas ekan men qanday tanlangan bo`lishim mumkin? Boshqa biror oliy odam uchrab qolsa, men nima qilaman?” – kabi ikkilanishlar bizning ichimizdan yemiradigan asosiy kuchdir. Sizning hozirgi holatingiz hech nimani hal qilmaydi. Sizning maqsadingiz barchasini hal qiladi. Yana shuni esda tutish kerakki, bu dunyoda sizdan boshqa oliy odam yo`q, u birgina va bu ham sizsiz!

Keyingi o`rinda achinish turadi. Achinish hissi tufayli ko`pincha biz o`zimizga kerak bo`lmagan ishlarni qilamiz. Kimdir sizda achinish hissini uyg`otish uchun o`zining kuchsizligi, kasalligi, nochorligi, yordamga muxtojligi, ezilganligi, puldan siqilib qolganligi, boshqalar uni aldaganligi, biror ishni bajarishga

vaqti yetmaganligi, uning ma`lum bir vazifani bajarishiga tashqi kuchlarning qarshilik qilganligi va boshqa muammolarni keltirishi mumkin. Buning ta`sirida siz o`zingiz uchun zararli bo`lgan biror bir ishni amalga oshirasiz. Aybdorlik kompleksi – bizdan foydalanish uchun ishlatish mumkin bo`lgan kuchli qurollardan biridir.

Keyingi dushmanimiz – vijdondir. Vijdon biror ishni to`g`ri qilayotganimizga ishonchni yo`qotish uchun qo`llaniladigan quroldir. U bizning ichimizdagi qurollangan dushmandir. O`zimiz egallashni xohlagan biror narsani o`zimizniki qilib olish jarayonida vijdon bosh ko`taradi va – “Sen nohaq ravishda birovga tegishli bo`lgan narsani egallashga urinyapsan” – deydi. Buning natijasida o`zingiz qilayotgan ishning haqiqatan ham to`g`riligiga shubha bilan qaray boshlaysiz va oxir-oqibatda yutqizasiz.

Ichimizdagi navbatdagi dushman – bu o`zimizga past baho berishimizdir. Har qanday odamga qirq marta sen ahmoqsan deyilsa, u o`zining aqli joyida ekanligiga shubha bilan qaray boshlaydi. Bu yerda qirq sonini absolyut ma`noda tushunmaslik kerak, balki ko`p degan ma`noda tushunsangiz, maqsadga muvofiq bo`ladi. Ya`ni atrofdagilarning ta`siriga tushmaslik uchun ularning aytayotgan gaplarini umuman tinglamaslikni o`rganish kerak. Jismoniy ma`noda umuman tinglamaslik emas, balki sizga ta`sirininig bo`lmasligi ma`nosida tinglamaslik kerak. Boshqalarning aytganlari siz uchun ovozli fon darajasida ta`sir qilishi va bu fondan ularning nima istayotganlarini aniqlash va ularga qarshi qo`llash uchun foydalanish kerak bo`ladi.

Hech narsadan va hech narsani yo`qotishdan qo`rqmaydigan odam ustidan hokimiyat o`rnatish mumkin emas. Chunki uning yo`qotadigan narsasining o`zi yo`q. Hayoti uning uchun qadrli emas, uning zaif tomonlari mavjud emas. Bunday odamni jazolash, majburlash, manipulyasiya qilish va boshqa usullar bilan o`z xohishingni bajartirishning iloji yo`q.

Bunga misol qilib 1066 yili normannlar qiroli Vilgelmning

Gastings yaqinidagi jangini keltirish mumkin. U Angliya zaminiga tushgandan keyin barcha kemalarni yoqib yuborishga buyruq bergan. Shunda Normannlarning kichik qo`shini butun boshli Angliya oldida turgan. Normannlarning o`lishdan yoki g`alaba qozonishdan boshqa ilojlari qolmagan. Shunda ular jang qilishadi va Angliyani bosib olishadi.

Hech narsani yo`qotishdan qo`rqmaydigan kishi juda katta samaradorlik bilan faoliyat olib borishi mumkin. Agar hech narsadan qo`rqmaydigan bo`lsangiz siz bilan boshqalarning hisoblashmasdan ilojlari yo`q.

Sizning bu dunyoda yo`qotadigan narsangizning o`zi yo`qligini tushunib yetishingiz kerak. Hech narsa sizga umrlik berilgan emas. Hatto joningizni ham bir kuni topshirasiz va qachon ekanligini o`zingiz ham bilmaysiz. Katta tezlikda kelayotgan avtomobil haydovchisi, sudya, keragidan ortiqroq otib olgan piyonista yoki narkoman sizning hayotingizga nuqta qo`yishi mumkin. Bilmasdan biror qog`ozga imzo qo`yishingiz butun mol-mulkingizni yo`qotishingizga sabab bo`lishi, jahl bilan aytilgan bir og`iz so`z oilangizdan ajralashingizga olib kelishi mumkin. Lekin sizning ichki kuchingizni hech kim, hech qachon va hech qanday shartlar asosida sizdan tortib ola olmaydi. Bu haqiqatan ham sizga tegishli bo`lgan yagona narsadir.

Oliy odam holatini o`rganish uchun kitoblarni o`qish kamlik qiladi. Bunga haqiqiy amaliyot talab qilinadi. Uning asosiy kuchi uning ko`rinishi, qurollari va texnikasi emas, balki uning psixikasining holatidir. Uning yagona qonuni bor. U ham bo`lsa – uning o`zidir.

Sizning oliy odam bo`lishingizga o`zingizning fikrlaringizdan boshqa qarshilik qiladigan kuchning o`zi yo`q. Uning uchun o`zining haqligidan boshqa fikr noo`rindir. U hamisha haq va uning har bir aytgan gapini haqiqatdir. Boshqa hamma narsalarni qo`ylar o`zini oqlash uchun va cho`ponlar qo`ylarni boshqarish oson bo`lishi uchun o`ylab topishgan.

U hamisha haq bo`lganligi sababli u o`zining haqligi isbotlab

o`tirishiga hojat yo`q. U hech kim bilan bahslashmaydi va isbotlashga harakat qilmaydi. Biomassa xohlagan narsaga ishonishi mumkin, lekin u oliy odamning foydasiga harakat qilishi kerak.

Oliy odam uchun natija muhim emas, uni faqat harakat qiziqtiradi. Natijaga bog`liq emaslik uni yuqori natijalarga erishishiga sabab bo`ladi.

U xohlagan bir fikrga, nazariyaga va amaliy ishga o`z foydasini ko`zlab, tanqidiy yondashadi. Oliy odam – bu odamzot rivojlanishidagi oliy cho`qqidir!

G`oliblar maktabi

KOMPLEKSLAR VA QO`RQUVLAR

Komplekslar va qo`rquvlar to`g`risida tushuncha

Komplekslar va qo`rquvlar inson hayotini zaharlovchi eng ashaddiy dushmanlar ekanligini hamma biladi. Ular bizning har bitta boshlagan yangi ishimizga ishonchsizlik bilan qarashimizga, ikkilanishimizga, boshlagan ishimizni tashlab qo`yishimizga, qo`limiz baland bo`lib turgan sharoitda yon berishimizga, og`zimizdagi oshimizni oldirib qo`yishimizga sabab bo`lishadi.

Har qanday jamiyat uning individlari jamiyatning foydasi uchun ishlashlari va faoliyat ko`rsatishlari tarafdoridir. Shuning uchun har qanday jamiyat uning individlari o`zboshimchalik qilmasliklari maqsadida aktiv ravishda individlarda qo`rquv va turli komplekslarning rivojlanishini rag`batlantiradi. Buning uchun turli xil ta`limotlar, e`tiqodlar, dinlar, ertaklar, afsonalar, maqollar, g`oyalar va boshqalardan foydalaniladi. Ularning hammasining maqsadi odamlarning o`zini tutishlarini oldindan dasturlashtirish va ma`lum bir voqea, hodisa, sharoitga odamlarning reaksiyalarini bir xillashtirishdan iboratdir. Biror narsasini yo`qotishdan qo`rqqan odam hech qachon jamiyatga, yuqoridagilarga, uning ustidan o`z hukmini o`tkazadiganlarga qarshi chiqa olmaydi. Turli komplekslarga ega bo`lsa, bu odamni shu komplekslar yordamida boshqarish mumkin bo`ladi.

Har qanday qo`rquv – bu magnitdir. Siz o`zingiz qo`rqadigan negativ voqeaning ro`y berish ehtimolini o`nlab va yuzlab marta oshirasiz. Shu sababli ham siz aynan o`zingiz qo`rqqan narsani o`zingiz chaqirib olasiz.

Bu aynan qo`rquv bo`lishi shart emas. Xohlagan bir narsada fikringizni jamlasangiz shu narsaning hayotingizga kirib kelish ehtimoli oshishini allaqachon isbotlab bo`lishgan. Sizning fikringiz ijobiy yoki salbiy ekanligining farqi yo`q. Bu texnologiya ikkala holat uchun ham bir xil ishlaydi. E`tiborni

jamlash, konsentratsiya yordamida haqiqiy mo`jiza yaratish mumkin, yoki boshingizga oxir zamon azoblarini chaqirish mumkin.

Qo`rquv aslida bizning psixikamizning ajralmas qismidir. U muayyan vazifani, ya`ni tanamizni tashqi ta`sirlardan himoyalash vazifasini bajaradi. Lekin ana shu himoyaning hamma vaqt ham foydasi bo`lavermaydi. Ko`pchilik hollarda u bizni himoyalash o`rniga oldinga siljishimizga xalaqit bera boshlaydi. Masalan, og`riqdan qo`rqish tufayli stomatologga bormasdan oylab yurgan odamlarni ko`rganman. Aslida hozirgi kunda mavjud og`riqsizlantirish vositalari bilan har qanday og`riqni yo`qotish va operatsiyani og`riqsiz o`tkazish mumkin. Shu sababli bu qo`rquv faqat psixologik xarakterga ega bo`lib qolgan.

Buning natijasida xira pashshaga o`xshash fikrlar paydo bo`ladi. Bu fikrlar odamga kerak emas, ammo ular kelaveradi. Chunki ularning asosi bor – bu qo`rquv. Odam qo`rqadi va bu haqda o`ylamaslikka qaror qiladi. Ammo qo`rquv shu darajada kuchliki, u ongning o`ylamaslik haqidagi qarorini bekor qiladi va yana xujum boshlaydi. Bu fikrlar ong ostida ushbu sharoitga mos qarorni topish usuli sifatida vujudga keladi. Ikkita bir-biriga qarama-qarshi komandalar berilishi natijasida odam nazoratni yo`qotib qo`yadi.

Odam qo`rquvni nazorat qila olmaydi, balki uning o`zi odamni nazorat qilib turadi. U odamni biror bir qaror qabul qilishdan, biror ishni qilishdan to`xtatib qoladi yoki mantiqqa zid hatti-harakatlarni amalga oshirishga chorlaydi. Bu jarayonda qo`rquvning o`zi turli xil niqoblar orqasiga berkinadi va ko`pincha odam o`zining qo`rquv ta`sirida biror ishni qilayotganligini anglamaydi. Chunki uning ongini qo`rquv falaj qilib qo`yadi.

Odamning noto`g`ri harakat qilayotganligi tashqaridan ko`rinib turadi. Ammo buni uning o`zi sezmaydi va noto`g`ri ish qilishda davom etaveradi.

Aslida qo`rquv – bu bor-yo`g`i hissiyotdir. Qo`rquv – bu bizning o`zimiz bizga zarar beradi deb o`ylaydigan biror sharoitga

tushib qolishni xohlamasligimizdir. Lekin hayotda ko`pincha shunday bo`ladiki biz aynan o`zimiz doimo qo`rqqan sharoitga tushib qolamiz va hech qanday qo`rquv bizni bundan himoya qila olmaydi.

Haqiqatda bizga o`zimizning tinchlanganligimiz, o`z harakatlarimiz va hissiyotlarimizni boshqara olishimiz va qarorlar qabul qila olish qobiliyatimiz yordam berishi mumkin. Ya`ni qo`rquv faqat bizni aldaydi va yo`ldan urishga urinadi.

Aslida ko`pchilik negativ hissiyotlar qo`rquv natijasida kelib chiqadi. Lekin ko`pincha buni anglab yetmaymiz.

Shunday qilib biz agressiya (g`azab, jahl, zarda, achchiqlanish) yordamida o`z qo`rquvlarimizni himoya qilamiz. Agressiya – bu himoya mexanizmidir. Lekin qo`rquv natijasida kelib chiqqan agressiya bilan toza agressiyaning farqini bilish kerak. Bu ikkalasi o`t bilan suvdek bir-biridan farq qiladi.

Har safar biz o`z xavfsizligimizni tanlagan vaqtimizda, o`z qo`rquvlarimizni ham kuchaytiramiz.

Kelajakda bo`lishi mumkin bo`lgan yomon narsadan qo`rqish faqat odamzotga hos.

Hayvonlar faqat hozir mavjud bo`lgan xavfdangina qo`rqishadi. Odam bo`lsa balki bo`lmasligi mumkin bo`lgan va hozirda uning belgilari ham bo`lmagan narsadan ham qo`rqishga aqli yetadi.

Birovlar bunday qo`rquvlar bizga kerak va ular bizni har xil ahmoqliklarni qilishimizdan saqlab turadi deb aytishi mumkin. Lekin ko`pchilik qo`rquvlarimiz biz uchun kerak emas, asosi yo`q va bizni o`z maqsadlarimizga erishishimizdangina saqlab turadi.

Agar odamlardan – “Qaysi asosiy qo`rquvlar sizni biror ishni qilishdan to`xtatib qoladi?” – deb so`rasangi, ko`pchilik javoblar quyidagicha bo`ladi:

- Kerakli darajada yaxshi emaslik, kompetent emaslikdan qo`rqish;
- Muvaffaqiyatsizlikdan qo`rqish;
- Rad etilishdan qo`rqish;

- Ishni yo`qotishdan qo`rqish;
- Pulsiz qolishdan qo`rqish.

Biror ish yoki narsa uchun kerakli darajada yaxshi emaslikdan qo`rqish boshqa qo`rquvlar asosida yuzaga keladi. Biz biror narsada yoki sohada yetarli darajada kompetensiyaga ega emasligimiz sababli muvaffaqiyatsizlikdan va ishimizdan haydalisimizdan qo`rqamiz. Biror kishi bilan o`zaro aloqalarimizning uzilishidan va rad etilishimizdan qo`rqishimiz o`zimizni yetarli darajada yaxshi va zo`r deb hisoblamasligimiz oqibatida yuzaga keladi. Hatto biz o`z muvaffaqiyatlarimizga ham kompetent bo`lmaganligimiz, noadekvatligimiz sababli yetishmaganligimiz haqida juda ko`p o`ylaymiz.

Qo`rquvlarning bo`lishi har qanday odam uchun ham normal holdir. Ammo ularning nazoratsizligi bizning hayotimizni zaharga aylantirish mumkin. Ular bizni harakatdan to`xtatishi va hatto orzu qilishimizni ham cheklab qo`yishi mumkin.

Qo`rquvlarning asosiy qismi asossiz. Albatta, odamlar hali barkamol emas, lekin ular asosiy muvaffaqiyatlar uchun yetarli darajada yaxshi va kompetentlikka egalar.

Agar siz yaxshi emaslik qo`rquvini yenga olsangiz, muvaffaqiyatsizliklar oldidagi va rad etilish qo`rquvlari ham o`z-o`zidan yo`q bo`ladi va siz ko`p narsalarga erishishingiz mumkin.

Quyida ushbu komplekslar va qo`rquvlarning xarakterlari va ulardan qutulish yo`llarini ko`rib chiqamiz.

O`lim oldidagi qo`rquvdan qutulish

Odamzotning eng buyuk qo`rquvi – bu o`limdan qo`rqishdir.

Xo`sh, o`limning o`zi nima? Har qanday tirik jonzot tug`ilish, yashash, katta bo`lish va bir kuni yana yo`qlikka ravona bo`lishga mahkumdir. Hech kim bundan istisno emas. Xuddi shu sababli ham abadiy hayot haqidagi turli afsonalar yaratilgan.

Bu bilan odamzot xuddi u boshqalardan farq qilishini

ko`rsatgandek bo`ladi. Men oddiygina go`sht va suyakdan iborat jonzot emasman, men abadiy yashaydigan ruhman deb o`zini ovutadi.

Aslida bu ta`limotlar odamni yanada kuchsizlashtiradi va qo`rquvlarni yanada kuchaytiradi. Chunki ko`pchilik ta`limotlarning o`zlari o`z fikrlariga qarshi chiqishadi. Ya`ni ichki qarama qarshiliklari bor.

Bordiyu bu ta`limotlarni yaxshi o`zlashtirib olganingizda ham ko`pincha qo`rquvlar o`tib ketmaydi. Chunki ular ong darajasida o`zlashtiriladi, biz buni yaxshi tushunamiz, ammo buni his qilmaymiz.

Biz har kuni o`lib-tirilamiz. Bu albatta uyquda bo`ladi. Uyqu o`lim bilan barobar. Organizmning ko`pchilik funksiyalari to`xtaydi. Ong ajratiladi. Nimagadir hech kim uxlashdan qo`rqmaydi. Ammo o`limning uyqudan kichkinagina bir farqi bor. Uxlaganimizdan keyin biz doimo uyg`onamiz, o`lgandan keyin uyg`onishimizga bo`lsa ishonch yo`q. Agar shu ishonch bo`lsa, o`limdan qo`rqishning ma`nosi qolmaydi. Qaytadan tirilishini bilgan odam o`limdan qo`rqmaydi.

Bu texnikadan fanatik jangarilarni tayyorlashda qo`llaniladi. Ular turli psixologik usullar bilan o`lganlaridan keyin albatta jannatga tushishlariga ishontiriladi va shundan keyin ularga xohlagan xavfli topshiriqlarni berish mumkin bo`ladi. Bunday ishontirishdan keyin ularning o`zlarining o`lgilari va jannatga tushgilari kelib qoladi.

Aynan shunga o`xshash texnikalardan siz ham o`lim qo`rquvidan qutulish uchun foydalanishingiz mumkin. Faqat bunda biz fanatiklardan farqli ravishda jannatga tushishga ishonishga urinmaymiz va boshqa ratsional texnikalardan foydalanamiz. Chunki oliy odamning maqsadi o`lish emas, balki tirik qolib o`z vazifasini ado qilish. Bunda uning o`limdan qo`rqmasligi o`z vazifasini bajarishida katta samaraga erishishiga olib keladi.

Shunday qilib, **birinchi texnika – ruh texnikasi**. Bunda siz

o`zingizni ruh deb tasavvur qilasiz. Ruhning ko`rinishi sizga o`xshash, lekin uning bu dunyoga bo`lgan qarashi boshqacharoq. Chunki u ruh, o`lishi mumkin emas. Uni hech qanday yo`l bilan yo`q qilib bo`lmaydi.

Endi bu tana siz emasligingizni tasavvur qiling. Bu tana oddiygina mashina va u ruhning boshqaruvida. Tananing ortida ruh turadi va uni boshqaradi. Tananing o`z xohishlari mavjud emas. U faqat ruhning buyruqlarini bajaruvchi mashina. Mashina charchashi, qo`rqishi, biror narsaga talabi bo`lishi mumkin emas.

Bunga xuddi o`yin sifatida qarasangiz ham bo`ladi. Tana va uning ortida turib uni boshqarayotgan siz-ruh.

Buning sizga qanday ustunlik berishini tasavvur qilib ko`ravering. Chunki ruhning imkoniyatlari cheksiz. Uning aqli chaqmoqdek, u hech narsadan qo`rqmaydi, u doimiy ravishda faoliyatda, charchamaydi va u qo`g`irchoqboz! U mana shu tanani xuddi qo`g`irchoqdek o`ynatadi. U bu tanada joylashgan emas va hamma vaqt tashqarida.

U o`z qo`g`irchog`ini turli xil ofatlardan saqlaydi. Ammo zarur bo`lsa qo`g`irchoqning qisman shikastlanishi ruh uchun qattiq zarba emas. Chunki tanani ma`lum miqdorda tuzatish va yana safga qaytarish mumkin.

Bu holatga kirish uchun quyidagi mantradan foydalanish mumkin: **Men bu tana emasman, men erkin ruhman. Mening tanam – menga bo`ysunuvchi mashinadir.**

Demak siz bu tana bo`lmaganingizdan keyin siz uchun qo`rquvlar ham yo`q bo`ladi. Bu holatni dastlab o`yin tariqasida asta-sekin mashq qilib boring. Har bitta harakatingizni siz emas, balki ruh bajarayotginini va bu harakatlar tanaga proyeksiyalanayotganini his qiling. Shunda harakatlaringiz ham erkin va tekis bajariladi va bu jarayonda siz umuman charchamaysiz.

Oxirgi so`z texnikasi. Tasavvur qiling umringizning oxirgi daqiqasi qoldi. Bir daqiqadan keyin siz o`lasiz. Oxirgi so`zingiz nima bo`ladi? Bir necha so`z aytishga vaqtingiz qoldi. Xo`sh nima

deysiz?

Masalan, musulmon kishisi o`limi oldidan “La ilaha illollohu, Muhammadan rasululloh” kalimasini qaytarmasa, u dunyoda jannatga tusha olmaydi va u kofir sifatida o`ladi degan fikr bor. Shuning uchun musulmonlar ana shu kalimani oxirgi damida ayta olmay qolishlaridan qo`rqishadi.

Siz nima degan bo`lardingiz? Bu dunyo bilan xayrlasharmidingiz? Dunyoning siz uchun qanday qimmati bor? Yoki yashirib qo`ygan mol-mulkingiz qayerdaligini aytasizmi? Yoki bolalaringizning bir-biri bilan inoq yashashlari kerakligini aytasizmi?

O`ylab ko`ring oxirgi so`zingiz nimadan iborat bo`ladi? Bu juda ham muhim. Agar aytadigan oxirgi so`zingiz bo`lmasa, demak bekorga yashagan ekansiz.

Keyingi texnika hayotingizning qimmati. O`ylab ko`ringi qanday maqsad uchun o`z hayotingizni xatarga qo`yib tavakkal qilgan bo`lardingiz? Buni aniqlab olishingiz ham juda muhim. Ko`pchilik qaysi maqsad uchun jon bersa bo`ladiyu, qaysinisidan voz kechish mumkinligini hatto o`ylab ham ko`rmaydi. Ular boshga tushganni ko`z ko`radi qabilida yashashga o`rganib qolishgan. Bunday odamlarning butun hayotini boshqalarning hatti-harakatlari boshqaradi.

Masalan, tomog`ingizga pichoq tirashdi va yashirib qo`ygan pullaringiz qayerdaligini so`rashdi. Aytaylik gap yana ikki-uchta avlodingiz bemalol yallo qilib yashashi mumkin bo`lgan miqdordagi pul haqida ketyapti. Pulning qayerdaligini aytasizmi yoki aytmasdan jon berishni afzal ko`rasizmi? Agar gap pul haqidamas biror bir dinga, xudoga ishonishingiz haqida ketadigan bo`lsa, unda nima qilardingiz? Imon uchun jon berasizmi yoki dindan qaytasizmi? Sizdan davlat sirini so`rashayotgan bo`lishsachi? Unda nima qilardingiz?

Bu savolning javobini topishingiz hayotga umuman boshqa ko`z bilan qarashingizga olib keladi. Hatto shu paytgacha qilayotgan ishingizdan voz kechib umuman oldin o`ylab ham

ko`rmagan yo`nalishingizda faoliyat boshlashingizga turtki ham bo`lishi mumkin.

Kelajak oldidagi qo`rquvdan qutulish

Kelajak oldidagi qo`rquv bir qancha qo`rquvlarning yig`indisidan iboratdir. Bular muvaffaqiyatsizlikka uchrash qo`rquvi, noma`lumlik qo`rquvi, yo`qotish qo`rquvlaridir.

Bu qo`rquvlar odamga hammasi birdaniga yoki alohida-alohida ta`sir qilishi mumkin. Ularning har biri alohida olganda ham juda katta kuchga egadir. Ammo hammasi birdaniga ta`sir qilganda sizning bu qo`rquv domiga tushib qolish va har qanday harakatdan voz kechib, qotib qolishdan boshqa chorangiz qolmaydi. Shuning uchun bu qo`rquvlardan vaqtida qutulish kerak.

Muvaffaqiyatsizlikka uchrash qo`rquvidan qutulish

Muvaffaqiyatga erishish yo`lidagi eng katta to`siq – bu muvaffaqiyatsizlikka uchrashdan qo`rqishdir. Biror yangi ishni hali boshlamasdan turib, tashlab qo`yamiz. “O`xshamayapti” degan bahonani topamiz va boshqa biror ish bilan shug`ullana boshlaymiz. Shunday qilib biz o`zimizni ko`rsatish, o`z qobiliyatlarimizni amalga oshirish, hayotimizda biror narsani o`zgartirish imkoniyatlarini qo`ldan boy beramiz. Tavakkal qilishdan qo`rqamiz, o`zimizni xavfdan haddan ortiq himoya qilamiz va natijada o`zimiz qiynalib qolamiz. Aynan mana shu qo`rquv bizni yangi ishlarni boshlashdan, yangi yerlarni ochishdan va umuman yangilikka intilishdan ushlab turadi.

Bu qo`rquvni yo`qotish uchun quyidagi bosqichlarni bosib o`tishingiz kerak bo`ladi (boshqa qo`rquvlarda ham bu texnikadan foydalanish mumkin):

1. Boshlanishiga o`zingizning qo`rqayotganligingizni tan

oling. Bu sizning birinchi va eng jiddiy qadamingizdir. Deyarli hamma qo`rqadi. Lekin bu qo`rquvlar ongimizning tubida yashirinib yotadi va biz uni sezmaymiz va tan olmaymiz. Uni sezmaganimiz sababli o`zimizni xuddi u yo`qday tutamiz. Lekin ular mavjud va har birimizning hayotimizga ta`sir qilishadi. Shunday qilib, qo`rquv mavjudligini tan oling

2. Ularni qog`ozga yozing. Ularni qog`izga tushirishingiz qo`rquvlaringizni tan olishingiz bo`ladi va ularni yorug`liqqa olib chiqadi. Ya`ni qo`rquvlarni o`zlari yashirinib yotgan qorong`i burchaklardan siz nazorat qila oladigan yorug` joyga chiqishga majbur qiladi. Endi siz ular bilan nimani xohlasangiz shuni qilishingiz mumkin bo`ladi. Xohlasangiz yoqing, kesing, o`chiring

3. O`z qo`rquvingizni his qiling. Siz uning mavjudligini tan oldingiz, lekin haligacha qo`rqasiz. Eng avvalo faqat siz emas, absolyut ko`pchilik odamlar qo`rqishini tushunib olishingiz kerak. Qo`rquv hissining mavjudligining hech qanday yomon tomoni yo`q. O`z qo`rquvingizni iloji boricha yaqqol va kuchli his qilishga harakat qiling. U sizning bir qismingiz, lekin endi u sizni nazorat qila olmaydi.

4. Endi o`zingizdan – Sodir bo`lishi mumkin bo`lgan eng yomon narsa nima? – deb so`rang. Ko`pincha sodir bo`lishi mumkin bo`lgan eng yomon holat biz dastlab o`ylaganimizcha xavfli bo`lib chiqmaydi. Siz ishingizda biror xato qilib qo`yishdan qo`rqasizmi? Nima qipti, yangi ishga ega bo`lasiz va hayot yana davom etaveradi. Biror kishiga yoqmay qolishdan qo`rqasizmi? Bu narsa sodir bo`lsa nima bo`ladi? O`zingizga mos boshqa birovni topasiz. Pulsiz qolishdan qo`rqasizmi? Chiqimlarni kamaytirasiz va balki oilangiz va tanishlaringizdan yordam berishni iltimos qilasiz. Pul ishlab topishning boshqa yo`llarini izlab topasiz va yana oldingiday yashayverasiz

5. Qo`rqqan ishingizni qiling. Bunda siz qo`rquvni his qilib turgan holda qo`rqqan ishingizni bajarishingiz kerak. Uni yengib o`tish uchun bu ishni qilib ko`rishingiz shubhasiz kerak. Buni ko`p o`ylab o`tirishning keragi yo`q. Tezda qaror qabul qiling va

buni bajaring.

6. Jangga tayyorlaning. Siz dushmanni mahv qilishingiz uchun unga tayyorlanishingiz kerak. Qurollanasiz, jang rejasini ishlab chiqasiz, va yengib chiqish yo`llarini o`rganasiz. Qo`rquvga qarshi kurashda ham qurollanasiz, jang rejasini ishlab chiqasiz va mashq qilishni boshlaysiz. Agar siz biznesda muvaffaqiyatga erishmoqchi bo`lsangiz, musiqada, hayotda, sportda, xullas har qanday sohada muvaffaqiyat qozonish niyatingiz bo`lsa va bu sohada muvaffaqiyatga erisha olmaslikdan qo`rqsangiz, bittagina maslahat berish mumkin... mashq qiling. Siz ma`lum yo`llar bilan rejani ishlab chiqasiz, uni amalga oshirish uchun zarur bo`ladigan usullarni o`rganasiz va kerakli axborotni izlab topasiz.

7. Hozirgi zamonda bo`ling. Muvaffaqiyatsizlikdan qo`rqish (yoki boshqa qo`rquvlarning xohlagan biri) – bu kelajakda bo`lishi mumkin bo`lgan narsadan qo`rquvdir. Kelajak haqidagi barcha hayollarni bir chekkaga yig`ishtirib qo`ying. Oldingi muvaffaqiyatsizliklar va xatolar haqidagi xotiralaringizdan voz keching. Sizni qo`rquvlardan xalos qiladigan ishlarni qiling va kelajakda bo`lishi mumkin bo`lgan narsalarni umuman o`ylamang. Shu yerda va hozir yashang. Kelajak yoki o`tmish haqida o`ylay boshlaganingizni sezishingiz bilan hozirgi zamonga qayting va hozir qilayotgan ishingizga e`tiboringizni jamlang.

8. Kichik qadamlar. Qo`rquvlarni yengib o`tish va o`z maqsadlaringizga erishish sizni ezib qo`yishi mumkin. Shuning uchun kichik qadamlar bilan olg`a borishingiz kerak. O`zingiz aniq bajara olishingiz mumkin bo`lgan ishni qiling. O`zingiz ishongan narsangizni. Hech qayerga shoshilmang. Yoqimli hissiyotlarni his qiling va keyingi kichik qadamni qo`ying. Shunday davom ettiravering.

9. Har bitta muvaffaqiyatni bayram qiling! Hatto ular juda kichik bo`lsa ham. Ushbu muvaffaqiyat hissidan foydalaning va keyingi qadamlarni qo`ying. Bunda sizga muvaffaqiyatlar daftari yordam berishi mumkin.

Odamning esida uning muvaffaqiyatlari emas, ko`proq

muvaffaqiyatsizliklari qoladi. Katta muvaffaqiyat ham omad deb, hatto kichkina bo`lsa ham muvaffaqiyatsizlik qonuniyat deb qaraladi. Shuning uchun muvaffaqiyatlar daftari tutib unga har kuni muvaffaqiyatli bajargan kamida beshta ishingizni yozib borishni odat qiling. Biror kishining sizga kulib qaragani, navbatda turmasdan olgan buyumingiz va hatto siz yo`lga chiqishingiz bilan oldingizga kelib to`xtagan jamoat transporti vositasi ham sizning muvaffaqiyatingizga kiradi. Bularning hammasini yozib borsangiz va vaqti-vaqti bilan o`qib tursangiz o`zingizning u darajada muvaffaqiyatsiz emasligingizni his qilasisiz.

Noma`lumlik oldidagi qo`rquvdan qutulish

Noma`lumlik, yangilik, o`zgarishlardan qo`rquv juda keng tarqalgan. Odatda, biz buni sezmaymiz. Lekin shu sabab bilan ko`p hollarda o`z imkoniyatlarimizni boy beramiz, ulardan foydalanmaymiz va hatto bizga bog`liq bo`lgan odamlarning imkoniyatlarini ham kamaytiramiz. Biz buni sezmaymiz va keyin nimaga bizning hayotimizda omadsizliklar buncha ko`p ekanligiga hayron bo`lamiz.

Bu qo`rquv bizni yoshligimizdan ta`qib qilib keladi. Yosh bola paytimizda devlardan, ajinalardan, ko`rinmas odamdan qo`rqqan bo`lsak, kattalashganimizdan keyin kosmosdan kelgan kelgindilardan, zombilardan, narkomanlar xujumidan qo`rqamiz. Noma`lumlikdan qo`rquv – bu odamning unga noma`lum bo`lgan va tushuna olmaydigan narsalaridan himoyalaniش instinktidir. Biz qo`rqadigan tabiiy hodisaning aslida nima ekanligi aniqlanishi bilan qo`rquvlarimiz ham yo`q bo`ladi.

Bizning ongimiz o`zi uchun yaxshi deb hisoblagan narsalargagina ishonadi va u nima ekanligini bilmaydigan, noma`lum narsani ko`rsa yoki sharoitga tushib qolsa undan qo`rqqa boshlaydi. Shunda u o`zi bilgan va xavfsiz bo`lgan pozitsiyaga

qaytishga harakat qiladi. Bu xuddi tramvayga o`xshaydi. Bir paytlar yotqizilgan yo`llardan yuradi va bu yo`ldan chiqib ketish uning uchun xatarli.

Har qanday yangilik va noma`lumlikka ongimiz YO`Q degan javobni beradi va biz oldanga harakatlanish uchun hech nima qilmaymiz. Shunday qilib rivojlanish yo`liga to`siq qo`yiladi. Biz oldindan yurib o`rgangan yo`llarimizdan yuramiz va stereotiplarimizga amal qilamiz. Ko`pchilik odamlar bundan voz kechgandan ko`ra o`limni afzal bilishadi. Noma`lum yo`llardan yurgandan ko`ra yaxshisi joyida qolib, cho`kib ketgan yaxshi deb hisoblashadi. Yangi narsaga uringandan ozgina narsa bilan qanoatlanganim ma`qul deb hisoblashadi. Ko`pga urinib ozdan ham quruq qolishdan qo`rqishadi.

Biz o`zimizga-o`zimiz qo`yadigan ushbu to`siqlar tufayli doimiy ravishda o`sha eski muammolar bilan to`qnashamiz va har doimgi xatolarimizni takrorlaymiz. Shuning uchun ham ko`pchilik yaxshi fikrlarimiz va boshlagan ishlarimiz amalga oshishiga hech qanday imkoniyat qolmaydi.

Amerikalik psixolog Uilyam Djeymnsning fikricha bizning hissiyotlarimiz miyaning tubida emas balki organizmning periferiyasida vujudga keladi. Bu gipotezaga asosan tashqi muhit ta`sirida organizmda ma`lum reaksiyalar paydo bo`ladi va shundan keyingina miya ma`lum hissiyotni keltirib chiqaradi. Oddiy qilib aytganda biz kulganimiz uchun hursand bo`lamiz, yig`laganimiz uchun xafa bo`lamiz, qo`rqqanimiz uchun qo`rqamiz.

Albatta bu gipoteza ahmoqona, lekin har qanday ahmoqona fikrda ham qisman haqiqat mavjud. Buni ko`rish uchun kichkinagina tajriba o`tkazib ko`ring. Dastlab kuling va xursand kayfiyatni vujudga keltiring. Shu holatingizda o`ta qo`rqinchli narsa haqida o`ylang. Bunda sizning tushadigan holatingiz o`zingizni hayron qoldiradi. Qo`rquv hissini xursandchilik muvozanatlaydi. Albatta bu holda boshqa kulgingiz kelmay qoladi, lekin qo`rquvdan qutulishning yana bitta usuliga ega

bo`ldingiz. Biror bir yangilikdan qo`rqan vaqtingizda oldingi muvaffaqiyatga erishgan vaqtlaringizni eslab o`zingizning ruhingizni ko`taring va har qanday yangi ishni ko`tarinki ruh bilan davom ettirishingiz mumkin bo`ladi.

Qo`rquvlardan qutulishning eng yaxshi yo`li – bu qo`rqayotgan ishingni amalga oshirishdir. Hech narsaga qaramasdan harakat qilish muvaffaqiyatli odamlarning odatidir. Bu odat bilan hech kim tug`ilmaydi va uni rivojlantirish uchun yengil sharoitlarni ham hech kim sizga yaratib bermaydi. Faqat sizning o`zingiz biror jiddiy ishga kirishishingizga o`zingizni undashingiz mumkin. “Men qo`rqapman, ammo buni qilaman!” – degan so`zlar bilan birinchi qadamni qo`yish mumkin. Vaqtni cho`zish faqat qo`rquvning kuchayishiga olib keladi. O`zingizning ustingizdan, o`z qo`rquvlaringiz ustidan g`alaba sizni har qanday ishda omad sari yetaklaydi.

Oldingi mavzudagi to`qqiz qadamli texnikadan foydalanish har qanday, jumladan noma`lumlik oldidagi qo`rquvdan ham qutulishga yordam beradi.

Hodisalar rivojining turli variantlarini oldindan rejalashtirish noma`lumlikdan qutulishning yaxshi yo`llaridan biridir. Bu ham yordam bermasa har bitta variantning zapas variantini rejalashtirishga o`tishingiz mumkin. Bu albatta yordam berishi shubhasiz. Chunki siz hodisalarning har qanday rivojlanish variantlarini ishlab chiqqansiz va ular ro`y bergan yoki ro`y bermagan hollarda ketishingiz mumkin bo`lgan zapas variantlarni ham ishlab chiqqansiz va hech narsadan qo`rqmasdan olg`a bosishingiz mumkin.

Agar eng yomon variant falokatga olib kelsa, unda qo`rquv sizning do`stingizga aylanishi kerak. Yaxshisi bu ishni qilmaganingiz ma`qul. Chunki qo`rquv sizga bekorga berilmagan, u sizni himoya qilish uchun mo`ljallangan quroldir. Eng asosiysi hamma narsani qora rangda ko`rmaslik va sharoitni ob`ektiv baholashni bilish kerak bo`ladi.

Qo`rquvdan qutulishning eng zo`r ta`sir qiladigan usullari –

bu jasurlikni mashq qildirish, yengib o'tish ko'nikmasini shakllantirish va harakat qilishni odat qilib olishdir. Ko'pchilik jang san'atlari kuch va e'tiborni bir joyga jamlash prinsipiga asoslangan va unda qo'rquvga o'rin yo'q. Ibodat va meditatsiya qilish dunyoni qabul qilishda psixologik turg'unlikka olib keladi. Aslida atrofimizdagi olam neytraldir. Bizning o'zimiz uni ko'tarinkilik va tushkunlik, qo'rquv va xursandchilik ranglariga bo'yaymiz.

Hatto eng qo'rqmas deb hisoblangan professional jangchilar – samuraylar ham qo'rqqan nindzylarning qo'rquvdan qutulish usulini bilib qo'yishni hamma xohlasa kerak.

Bu jangda bo'ladimi yoki biror ekstremal holatdami, bu baribir, eng muhimi o'ta zo'r texnika yoki jismoniy kuch emas, balki g'alabaga bo'lgan ishonch ekanligini har bitta yakkakurash bilan shug'ullangan va kontaktli sparringlarda ishtirok qilgan kishi yaxshi biladi. Bu ko'chadagi bezorilar bilan bo'lgan to'qnashuvlarda ham bir xil ishlaydi. Agar qo'rqsangiz, demak raqibingiz o'zini yarim yenggan deb hisoblayverishi mumkin.

Qanday qilib qo'rquvdan qutulish mumkin? Bunda insonning fikrlashini o'zgartirish kerak bo'ladi. Eng avvalo qo'rquv – bu aqlning mahsuloti ekanligiga e'tibor bering. Fikrlarning yo'nalishini o'zgartirish yo'li bilan boshqacha mantiqiy xulosalarga kelish mumkin, demak qo'rquvni ham yengish mumkin.

Nindzylarni qo'rqmas qilgan psixotexnika shundan iboratki, ular o'lim mavzusida meditatsiyalar qilishgan va o'zlarini allaqachon o'lgan yoki yaqinda aniq o'ladi degan ichki ishonchga ega bo'lishgan.

Ular bu dunyo bilan ularni bog'lab turgan hamma rishtalarni uzishgan. Lekin bunda ular o'zlarining o'limi uchun qasos olishlari kerak bo'lgan yoki buning uchun katta to'lov to'latish kerak bo'lgan dushmanlarini unutishmagan. Ularning faqat ikkita maqsadi bo'lgan: dushmandan o'ch olish va o'z urug'ining foydasi.

Insonni hech narsa bog`lab turmasa va uning yo`qotadigan hech narsasi bo`lmasa u hayron qolarli darajadagi jasurlik namunasini ko`rsatishi mumkin. Nindzylarning mana shu o`z hayotiga loqaydligi ko`pchilik samuraylarni qo`rqitgan. Aynan shuning uchun ham bir xil texnika va jismoniy kuchga ega bo`lgan holda nindzylar jangda samuraylardan ustun bo`lishgan.

Yo`qotadigan narsasi bo`lmagan odamni nima qo`rqitishi mumkin? Bu nindzylarning asosiy sirlaridan bittasi bo`lgan.

Qo`rquvlardan qutulishning mana yana bir nechta retseptlari.

Negativ fikrlardan uzoqroq bo`ling.

Qo`rqinchli fikrlarning xujumi va negativ obrazlardan qutulishda **“Rubilnik”** texnikasi yordam beradi. Sizga tinchlik bermayotgan va qo`rquvlarni keltirib chiqarayotgan fikrlardan qutula olmayapsizmi? Sizga xujum qilayotgan fikrni katta rubilnik deb tasavvur qiling va uning dastasidan ushlab pastga bor kuchingiz bilan bosing. Shiq – va tamom. Siz bu fikrni ajratdingiz.

Shuningdek **“Yorug`lik nuri”** usuli ham yaxshi yordam beradi. Tasavvur qiling boshingizga bir tutam yorug`lik nuri tushyapti. Yorug`lik boshingizning ichidagi butun bo`shliqni egallab oladi. Barcha xira firlar sizni tark etadi va o`zingizni yengil va tinch his etasiz.

Qo`rquv o`z tabiyati bo`yicha vayronkorlik keltiruvchidir. Biror negativ fikr paydo bo`lishi bilan, masalan, “Unga biror narsa bo`lsachi?”, aqlingizni biror mashg`ulot bilan band qiling. Bu rubilnik yoki yorug`lik nuri yoki boshqa narsa bo`lishi mumkin. Bunda aql boshqa narsalarga alaxsiydi va sizga kerak bo`lmagan narsalarni o`ziga tortishni bas qiladi.

Qo`rquvni nafas bilan chiqaramiz va dovyuraklik, botirlikni nafas olamiz.

Qo`rquv asosan jismoniy darajada paydo bo`ladi. Yurakning tez urishi, terlab ketish, nafasning siqilishi, sovqotish yoki qizib ketish, to`satdan siyib yuborish, ichak faoliyatining buzilishi qo`rquvning belgilaridir. Nafasni normallashtirish mashqlari bu siz uchun birinchi tez tibbiy yordamdir. O`zingizni egallab olgan

qo`rquvning hammasini yig`amiz va uni kuch bilan ko`krak qafasida hech narsa qolmaguncha siqib chiqaramiz. Qo`rquvni chiqaramiz va dovyuraklikni nafas olamiz.

Nafas olishni ichimizga kirayotgan energiya bizni qat`iyat bilan to`ldirayotganligini his qilib amalga oshirish kerak. Nafas chiqarishni vizual obrazlar, qora dog`lar, tutun va siniq parchalar, nafas olishni bo`lsa o`zingizning muvaffaqiyatli va kuchli ekanligingiz obrazlari bilan amalga oshirishingiz juda muhim. Kuchsizlikni nafas chiqaramiz va kuchni nafas olamiz.

Nafas olish ichki garmoniyani yuzaga keltiradi, qo`rquv bo`lsa bunday shaxs ustidan o`z hukmini o`tkaza olmaydi.

Agar e`tibor bergan bo`lsangiz mast odam hatto ikkinchi qavatdan yiqilib tushsa ham o`lmaydi. Balki biror joyi lat yeyishi mumkin, lekin o`lar darajada shikastlanmaydi. Ayrim odamlar bo`lsa ketayotgan yo`lida toshga qoqilib yiqilishdan ham jiddiy jarohat olishlari va o`lishlari mumkin.

Mast odam hayot va o`lim, hayron qolish va qo`rquv haqidagi fikrlarni bilmaydi. Shuning uchun ham u har qanday qattiq zarba esa ham ham qo`rquvdan siqilmaydi. Agar odam alkogoldan shunday to`liqlikka ega bo`lsa, tabiatdan u qanday kuchga ega bo`lishi mumkinligini tasavvur qilish mumkin.

Rolli o`yinlar

Bizning tanamiz hissiyotlarimizni ko`rsatib turuvchi ko`zgudir. Qo`rqan vaqtimizda tanamiz siqiladi, gavda egiladi, ezilgan holatda bo`ladi. Hissiy holatimiz gavdamizga shunday ta`sir qilsa, demak bunga teskari holat ham bo`lishi mumkin. Ushbu usul akterlar tomonidan rolga tezroq kirishish uchun qo`llaniladi.

Texnika qisqa vaqt davomida ichki holatni o`zgartirish uchun qo`llaniladi. To`g`ri turing, yelkalaringizni to`g`rilang, boshingizni ko`taring, jilmaying va shu holatda bir necha minut turing. Siz – g`olibsiz. Bu holatda ikkilanish va qo`rquvlarga o`rin yo`q.

To`liqmaslik kompleksidan qutulish

To`liqmaslik kompleksi bo`lmagan odamni topish mumkinmi? Hozirgi kunda bunday odamlarni topa olmaysiz, ular muzlik davrida qirilib ketishgan.

Bir paytlar gazetalarda qiziq e`lonlarga ko`zingiz tushib qoladi: “40 yoshidagi o`ziga to`q erkak o`ziga turmush o`rtog`i qidiriyapti. Ichmaydi, chekmaydi, komplekslarsiz”. Shunday benuqson 40 yoshli erkakning ichini qanday qurt kemirayotgan ekanki gazetadagi e`lon orqali o`ziga juft qidirsan? Agar “bo`yi bir metr dan sal ziyod, nuqsonlarning to`liq komplektiga ega, oyparast...” deb yozilsa to`g`riroq bo`larmidi.

Kompleksli odam deganda ko`z oldimizga ko`zida nur yo`q, qat`iyatsiz, bukilib yuradigan, hamma gapirayotganda bir chekkada eshitib o`tiradigan yoki xohlagan bir kishini navbatsiz kassaning oldiga, nikoh uyiga, rahbarlik kursisiga o`tkazib yuboradigan yoki boshqalar foydani bo`lib olayotganda ularni tomosha qilib turadigan odam keladi.

To`liqmaslik kompleksi deganda odamning o`zi haqida defektlarga ega, boshqalarga o`xshamaydigan, o`z kuchiga ishonmaydigan, katta muvaffaqiyatlarga erisha olmaydigan degan tasavvuri mavjudligi tushuniladi. Bunda uning boshqalar tomonidan – ma`qullanishiga ehtiyoj sezishi, qandaydir kamchiliklarga o`ralashib qolishi va buning natijasida kundalik hayotda ham o`zini juda chegaralab qo`yishi kuzatiladi. Bunday komplekslar odamning o`zini juda past baholashini bildiradi va tarbiyalash natijasida paydo bo`ladi. Odamning o`zini baholashiga juda ko`p narsalar ta`sir qiladi. Bular: sog`liq, tashqi ko`rinish, ish, moliyaviy ahvol, ijtimoiy aloqalar, dunyoqarash va boshqalar. Biror narsaga juda bog`liqlik odamning o`ziga baho berishida jada katta xavfni keltirib chiqaradi.

Bu kompleksning kelib chiqishida eng katta rol ota-onalar, tarbiyachilar va o`qituvchilar o`ynashadi. Ular bolaga uning qila

olmaydigan va bilmaydigan narsalarini doimiy ravishda eslatib turishadi va shu zahotiyoq boshqa, bularni qila oladigan va biladiganlar bilan taqqoslashadi. Mana shunday qilib to`liqmaslik kompleksi g`ishtlarini bitta-bitta qo`yib borishadi.

Boshqalarga doimo bo`ysunishga to`g`ri kelishi, ularga bog`liq bo`lish, o`zing haqidagi baholarini doimo eshitish komplekslarning rivojlanishi uchun juda qulay sharoit. Har bitta o`shish bosqichida bola qo`shimcha komplekslarni o`zlashtira boradi. Har bitta muvaffaqiyatsizlik, yetakchilik, nufuzni oshirish uchun kurashdagi mag`lubiyat buni yanada kuchaytiradi. Ayniqsa katta hayotga qadam qo`yish vaqtida o`smirlar bunda ayniqsa katta xavf guruhida bo`lishadi. Bunda ular mustaqil ravishda aql, kuch, bilimdonlik, topag`onlik va boshqa sifatlarni ko`rsatishlari kerak bo`ladi.

“To`liqmaslik kompleksi” atamasining avtori, nemis psixiatri Alfred Adlarning aytishicha bu kompleks hatto foydalidir. U hatto “To`liq odam bo`lish uchun to`liqmaslik kompleksiga ega bo`lish kerak” degan maqolni ham o`ylab topgan. Bu kompleks mavjudligi tufayli odam rivojlanishga harakat qiladi. Hayvonlardan farqli ravishda odam tug`ilganidanoq kuchsiz, imkoniyatlari cheklangan va himoyaga muhtoj bo`ladi. Bu kuchsizlikni yengish, hamisha g`olib va birinchi bo`lish istagida odam bolasi qo`lidan kelgan hamma ishni qiladi. Bu holatda to`liqmaslik kompleksi uning kamchiligi emas, balki ustunligidir. Chunki aynan u tufayli odam rivojlanishga harakat qiladi.

Bunga misol tariqasida tarixda katta muvaffaqiyatlarga erishgan shaxslarni keltirishimiz mumkin. Past bo`yli Napoleon bu kamchiligini janglardagi g`alabalari va zo`r o`ynash bo`lishi bilan kompensatsiyalaydi. Kasalvand Suvorov mashqlar natijasida o`ta chidamli va qat`iy inson sifatida shuhrat qozonadi. Nutqida kamchiliklari bo`lgan Demosfen va Sitseronlar buyuk notiqlar bo`lib yetishishdi.

Mamlakatning chekka hududlaridan poytaxtga kelgan kishilarni bu kompleks poytaxtdagi raqiblaridan ustun kelishga

undaydi. Poytaxtliklarga esa poytaxtni zabt etishning keragi yo`q, ular shundog`am poytaxtda yashashadi. O`zini bunday tutish albatta odamni bo`shashishga olib keladi va yaxshi sharoitlarda yashaydigan kishilar hayotda katta muvaffaqiyatlarga erisha olishmaydi. Bunday odamlarda boshqacha to`liqmaslik kompleksi – hech kimga kerakmaslik kompleksi rivojlanadi. O`zining hech narsaga erisha olmaganligini kompensatsiyalash va bu hislarni bostirish maqsadida ular o`z yaqinlarini ezishni boshlashadi. Ko`pchilik hollarda bunday odamlash o`zlari shoh bo`lib yashaydigan ichish, chekish va narkotiklar olamiga kirib ketishadi.

Insonning nima sababdan o`zini aynan shunday tutayotganligini bilish uchun uning nima maqsadga intilayotganligini bilish kerak. Bu intilish qoniqtirilmasa, to`liqmaslik kompleksi tufayli turli nevrozlar kelib chiqadi. Shuning uchun albatta odam o`z maqsadiga yetishi, boshqalarni o`ziga bo`ysundirishi, ular ustidan hokimiyatga erishish yo`li bilan to`liqmaslik kompleksini kompensatsiyalashi kerak. Aynan mana shu o`zini ko`rsatish, hokimiyatga intilish odamning hayot tarzini belgilab beradigan kuch bo`ladi.

To`liqmaslik kompleksi – o`zining mukammal ekanligiga ikkilanish, shubha qilish natijasidir. Har qanday kompleks albatta kishi o`zida bor deb hisoblagan biror kamchilik bilan bog`liq bo`ladi. Bu komplekslar sezdirmasdan asta-sekinlik bilan o`sib boradi.

Uni to`xtatish va undan qutulish uchun oldin uning mavjdligini aniqlash kerak bo`ladi. Ayrim vaqtlar biz o`zimizning harakatlarimizdan hayron bo`lamiz.

Hammaga ma`lumki, haqiqiy kuch uni boshqalar tan olishi yoki ma`qullashlariga talab sezmaydi. Kompleksli odamlar bo`lsa doimiy ravishda o`zlarini ko`rsatishga, o`zlarining boshqa odamlar kabi ekanliklarini isbotlashga urinishadi. Shu sababli ham hayotda hech kimni yaxshi ko`rmaydigan kishi yosh qizlarning boshini aylantira boshlaydi. Muvaffaqiyatsiz kishi bo`lsa o`zining bu ishonchini doimiy ravishda muvaffaqiyatsizlikka erishish orqali

mustahkamlaydi.

Komplekslarsiz odam bo`lsa – hayotda shahdam qadamlar bilan ketayotgan, har xil shartlarga e`tibor bermaydigan, o`zini ko`rsata oladigan va boshqalar bilan chiqishib keta oladigan odamdir.

Har qanday kompleksning asosini bir vaqtlar bizning ichimizga kirib olgan haqiqiy yoki bizga haqiqiy bo`lib tuyulgan xavfdan qo`rquv tashkil qiladi. Shu tufayli biz mantiqsiz ravishda qarama-qarshi jinsdan, rahbarimizdan, birovlarining oldida gapirishdan, biror ishni boshlashdan, rad javobini berishdan va boshqalardan qo`rqamiz. O`zimizni boshqacha, noto`g`ri tutishdan qo`rqamiz, buning natijasida bizga past nazar bilan qarashlari yoki jazolashlaridan qo`rqamiz. Bu esa bizdan boshqalarning foydalanishi uchun juda zo`r imkoniyatdir.

Bizning zararimizga ishlaydigan bu kompleksdan qanday qilib qutulsa bo`ladi?

Albatta, yoshligimizda sodir bo`lgan voqealar butun hayotimizda o`z aksini ko`rsatadi. Lekin buni tuzatish mumkin. Inson o`z xarakterini qayta qura olish imkoniyatiga ega. Komplekslardan qutulish uchun siz quyidagilarni qilishingiz kerak:

Odatda qiladigan ishlaringizni bas qiling, ya`ni:

- ideallar yaratmang va ular bilan o`zingizni taqqoslamang,
- boy va aqlli odamlar bilan o`zingizning ahvolingizni solishtirib o`zingizni qiynamang,
- o`zingizda bor narsalarning bahosini pasaytirmang;
- o`zingiz bilan ota-onangizning ovozi bilan gaplashmang, sizning o`zingizning o`zingiz haqingizda yaxshi fikringiz bemalol bo`lishi mumkin;
- va odatda qilmaydigan ishlaringizning hammasini qilavering;
- kamchiligingizni tuzatish uchun aniq maqsad qo`ying. Bu maqsadni amalga oshirish uchun kerakli ishlarning va

ularning muddati ro`yxatini tuzing;

- siz qila olmaydigan ishlarni bajara oladigan tanishlaringizdan ular buni qanday qilishlarini so`rang;
- o`zingizda bor narsalardan va mayda muvaffaqiyatlardan xursand bo`lishni odat qiling.

Ko`pincha odamlar mening mana bunday kamchiligim bor va hamma bunga e`tibor beradi deb o`ylaydi. Aslida siz ularning aybingizga e`tibor berishidan qo`rqadigan odamlarning o`zlarining muammolari yetarli va ularning o`zlari ularning kamchiliklarini siz sezib qolmasligingiz harakatida bo`lishadi. Shunday ekan boshqalar fikridan qo`rqishning hojati yo`q. Qo`rqmasdan o`zingiz qilishdan qo`rqadigan ishlarni bajarishga kirishing.

Yozning o`rtasida bozorda etikda yurgan qizni ko`rgandim. Hamma uning ortidan qarab qolardi. Hatto birovlar bu ahmoqmi deganday bosh chayqab qo`yishardi. Qizning bo`lsa parvoyi palak, xuddi yangi modani namoyish qilayotganday yurardi. Hatto unga uzoq tikilib qolganlarga – “Nima, odam ko`rmaganmisan?” – deb tanbeh ham berib qo`yardi.

Kardinal usullar komplekslardan qutulishda eng yaxshi va tez samara beradi, lekin shu bilan birgalikda bu psixikani eng zo`riqtiruvchi usullardir. Gangrenaga uchragan oyoqni kesib tashlayotgan xirurgning to`g`ri qilayotganiga siz ham qo`shilsangiz kerak. Bu vaqtinchalik og`riq bemorning keyingi qiynalishlarining oldini oladi. Maslan, odamlardan uyalish va boshqalarning sizga beradigan bahosidan holi bo`lish uchun odamlar oldida nutq so`zlash yaxshi natija beradi. Buning uchun o`zingizga yoqqan asaringizni oling, bu she`r, hikoya yoki boshqa asar bo`lishi mumkin, shaharning markaziy maydoniga chiqing va deklamatsiya qilishni boshlang. Bunda atrofdagilarning fikriga e`tibor bermaslikka harakat qiling va qattiq ovozda o`zingizni bag`ishlab deklamatsiya qiling. Biror vaqt o`tganidan keyin siz atrofingizdagi olamni sezmay qolganingiz va o`qiyotgan asaringiz bilan qolganingizni sezasiz. Bu paytda dunyo siz uchun mavjud emas, siz undan ajraldingiz. Siz o`zingiz boshqacha ekanligingizni

tan oldingiz. Boshqalarga o`xshamaydigan shaxs ekanligingizni sezasiz.

Yumshoq usullarga Freydning artterapiyasini kiritish mumkin. Bu usulni rassomchilik, musiqa, haykaltaroshlik va adabiyot variatsiyalarida qo`llash mumkin. Uning ma`nosi sizning negativ hissiyotlaringizni san`at turi doirasida obrazli tasvirlash, ularni transformatsiyalash, o`zgartirish va sharoitni modellashtirishdir. Masalan, bugungi majlisda siz har safar ayta olmay yurgan mukofotlash masalasini ko`tarmoqchisiz. Chunki hamisha siz keragidan ortiqcha ishlashga majbur bo`lyapsiz. Bunday holda siz nimani his qilasiz? O`zingizni yomon ko`rasizmi(Ahmoq! Qo`rqoq! Latta!) yoki rahbaringiznini (Ochko`z! Yaxshilikni bilmaydigan! Zolim!)? bu holda bitta qog`oz olasiz va o`z hissiyotlaringizni bir yoki bir necha personajlarda tasvirlaysiz. Ular uchun komik, tentakona holatlarni o`ylab toping. Bunda o`zingizning yengillashganingizni his qilasiz. Sal tinchlanganingizdan keyin sodir bo`lgan voqealarga boshqa kishi nazari bilan bir qarang. O`z hatolaringizni yaqqol ko`rasiz. Keyingi bo`ladigan voqealarni modellashtiring va muvaffaqiyatga erishish uchun qilishingiz kerak bo`lgan ishlarni qiling. Mana shunday oddiy usul bilan o`zingizni qiynamagan holda bir xil sharoitda o`zingizni boshqacha tutishni o`rganasiz.

Ayrim hollarda tashqi tomondan o`ziga ishonganday ko`rinadigan odam aslida o`ta komplekslangan ham bo`ladi. Bunday odamlarning komplekslanganligini aniqlashning yagona usuli ularning hatti-harakatini kuzatishdir. Ular ongsiz ravishda atrofdagilardan qo`rqishadi va ulardan ajralib turishga harakat qilishadi. Ular doimiy ravishda qo`llarini va oyoqlarini chalishtiradilar va shu yo`l bilan o`zlari va odamlar orasiga to`siq qo`yadilar. Ayyorroq odamlar bo`lsa bu harakatlarni buyumlar yordamida amalga oshirishadi. Masalan, ayrim odamlar nimaga pivo yoki kola shishasini ikki qo`llab ushlaydilar? Bir qo`lda ko`tara olishmaydi deb o`ylaysizmi? Ko`pchilik odamlar birov bilan gaplashayotganda boshqa ishlar bilan mashg`ul bo`lishadi.

Tugmani o`ynashadi, ustining changini qoqishadi, tirnog`ini kemirishadi. Bunda ular o`zlarini xuddi bu mashg`ulot ularning butun e`tiborini tortayotgandek va siz bilan gaplashishga vaqti yo`qdek tutishadi. Yana nimagadir ular odamning ko`ziga qaramaslikka harakat qilishadi.

Odamning komplekslari ustun kela boshlaganini uning odatdagidan ko`proq cheka boshlagani yoki ichimlikni odatdagidan tez-tez xo`play boshlaginida ko`rish mumkin. Bundan tashqari ular ruchkani, ko`zoynak dastasini yoki qo`liga tushib qolgan boshqa narsani chaynay boshlashadi. Bu bilan ular o`zlarini xuddi yosh boladay tutishadi va o`zlarini tinchlantirishadi.

Ichki muammolardan qochib, ko`pchilik o`zi uchun undan ham qiyinroq bo`lgan tashqi vazifalarni qo`yishadi. Bitta yozuvchi aytganidek “Agar xotini bilan orasi yaxshi bo`lmasa, barrikada erkakni o`ziga tortadi”.

Aybdorlik kompleksidan qutulish

Aybdorlik kompleksi tabiiy o`zingizni yaxshi ko`rish hissini yo`qotganingizda va o`zingizning xatolaringizni kechirishni bilmaganingizda vujudga keladi. O`zingizning xatolaringizni sezish yaxshi narsa, ammo bundan kerakli xulosalarni chiqarganingizdan keyin ham uyali yursangiz – bu yomon. Doimiy ravishda ta`qib qiladigan aybdorlik hissi bizni o`zimizning hech qanday ayb ish qilmaganligimiz, o`zimizning yuqori darajaga egaligimiz, qadr-qimmatimiz borligi hissidan mahrum qiladi.

O`z xohishlaringizni aniqlab olish va ularga intilish o`rniga siz ko`pincha boshqalarning orzu va niyatlarini amalga oshirishga ko`proq harakat qilasiz. Natijada o`zingiz uchun biror ish qilish kerak bo`lganda uyala boshlaysiz. Sizning o`zingiz yaxshi odamsiz, ammo boshqalarga yo`q deya olmaysiz. Ularning siz to`g`ringizda nima deb o`ylashlari sizni juda tashvishlantiradi. Har

safar boshqalar uchun o`z talablarinigizdan voz kechganingizda, o`zingizga beradigan bahoyingiz bir darajaga pasayadi.

Ayrim odamlar o`zlarining baxtli emasliklari va ko`p narsaga erisha olmaganliklari uchun aybdor deb his qilishadi. Ular doimiy ravishda boshqalar uchun harakat qilishadi. Masalan, ota-onasi u bilan faxrlanishlari uchun, hamkasblari uni yaxshi odam deb bilishlari uchun, qo`ni-qo`shnilar uni ajoyib odam deb bilishlari uchun bor kuchlarini berishadi. Bu yo`lda ular tosh kelsa kemirishadi, suv kelsa simirishadi. Ammo o`zlari uchun biror ish qilishga uyalishadi. Bu to`g`rida qo`shnilar nima deb o`ylashadi? Meni uyatsiz, faqat o`zini o`ylaydigan odam ekan deb o`ylashsaya?

Aybdorlik hissi bizni haddan tashqari “ijobiy” lashishimizga sabab bo`ladi.

Boshqalar bo`lsa o`zlari qilib qo`ygan xato ishlari uchun aybdorlik hissini tuyishadi. Masalan, birovning ko`ngliga tekkani, o`g`irlik qilgani, jinoyat qilgani uchun. Buning natijasida ular o`zlarini boshqalardan past darajada deb bilishadi. O`zlarini o`zlari yomon ko`rishadi.

Nima sababdan biz aybdorlik kompleksi domiga tushib qolamiz? Ko`pchilik odamlar yoshligida qilgan kichkinagina aybi, masalan, tuxumni o`g`irlaganliklari yoki maktabda qo`shni partada o`tiradigan bolaga so`kkanliklari uchun o`zlarini butun umr davomida aybdor his qilishadi. Agar siz aybdorlik kompleksidan halos bo`lmas ekansiz, kichik xatolar sizni butun umr ta`qib qiladi.

Bu kompleksga moyillik o`n sakkiz yoshgacha biror yomon xodisa sodir bo`lsa yanada oshadi. Undan qancha yosh bo`lsa bu moyillik shuncha yuqoriroq bo`ladi. To`qqiz yoshlardagi bolalar o`zlari bilan sodir bo`lgan yoki sodir bo`lishi mumkin bo`lgan barcha yomon narsalar uchun o`zlarini aybdor deb his qilishadi. Agar u bilan biror yomon narsa sodir bo`lgan bo`lsa, demak u yaxshi narsaga loyiq emas.

Agar ota-onalar o`zaro urishishsa ham bola bunda o`zini

aybdor deb his qiladi. Bolalarning bu darajada ta'sirchan ekanliklarini bilmaydigan ota-onalar bo'lsa bu tuyg'uni yanada kuchaytirishadi. Ular men qiynalsam bolam ham qiynalishi kerak deb hisoblaydilar.

“Men seni katta qilaman deb qo'llarim qadoq, sochlarim supurgi bo'lib ishladim. Senchi?” yoki “Mening sen uchun qilgan harakatlarimni bir pul qilding. Sen ham odammisan?” – kabi gaplar ko'pchiligimizga tanish bo'lsa kerak. Bu bilan ota-onalar o'zlari bilib yoki bilmasdan bolalarda aybdorlik kompleksini tarbiyalaydilar va rivojlantiradilar.

Aslida ular bolalarini yaxshi ko'rishadimi? – degan savol paydo bo'ladi. Yo'q. Aslida ular bolalariga sarflagan mehnatlarini, vaqtlarini yaxshi ko'rishadi. O'sha sarflagan mehnatlari o'z mevasini, foydasini berishini kutishadi.

Bola o'zini aybdor deb his qilmasligi uchun unga ota-onalar o'zlarining hatti-harakatlari uchun javobgarlikni o'zlariga olishlarini ko'rsatishlari kerak.

Katta bo'lganimiz sayin biz o'zimizning dunyodagi hamma yaxshi narsalarga loyiq ekanligimizni va hatto biror xato qilib qo'yganimizda ham bizning qalbimiz toza ekanligini his qilishni o'rganishimiz kerak.

Masalan, mening ota-onam haligacha menda aybdorlik hissini uyg'otishga harakat qilishadi. Lekin menda bu his juda kam rivojlangan. To'g'ri, men ularni hurmat qilaman, ular bo'lmaganda men ham bo'lmagan bo'lar edim. Lekin men ulardan meni dunyoga keltirishlarini, meni tarbiyalashlarini, katta qilishlarini so'ramaganman. Ularning o'zlari o'z maqsadlarini ko'zlab yoki boshqalar ham shunday qilganliklari tufayli meni yaratishgan.

Dunyodagi hamma dinlarning asosi nima ekanligini bilasizmi? Ularning hammasi aybdorlik kompleksiga qurilgan. Odam uchun yoqimli, foydali, biror narsaga yordam beradigan narsalarning hammasi dunyodagi barcha dinlarda gunoh deb topilgan. Masalan, 2-3 kunda bir marta 100 gramm ichib turish

hech kimga zarar bermaydi. Tez-tez jinsiy aloqaga kirishish va ayniqsa partnerlarni almashtirib turish odamning nerv tizimini va uning o`ziga ishonchini mustahkamlashi isbotlangan haqiqat. Dinlarning barchasida jinsiy aloqani iloji boricha cheklashga va ma`lum chegarada qilishga chaqiriladi va hatto xristian dinida qarama-qarshi jinsdagi kishiga shahvoniy nazar tashlasa, u yuragida zinokordir deyilgan.

Shu yerda bir savol tug`iladi. Agar xudo bizning qarama-qarshi jins bilan qo`shilib lazzatlanishimizni xohlamaganda u odamzotning ko`payishining boshqa usulini qo`llagan bo`lardiku. Aynan jinsiy ko`payish nazarda tutilgan ekan, bu narsani gunoh va ayb ish deb hisoblash xudoning emas, balki boshqalarni o`z yo`liga solishni xohlagan bandalarining amridir.

Ko`pchilik ko`cha-ko`yda sadaqa beradi. Nima sababdan sadaqa berishingizni hech o`ylab ko`rganmisiz? Bechoralarga achinasizmi? Achinishning o`zi nima? Ularning oldida o`zingizni aybdor deb his qilasiz. Ular kambag`al va nochor, siz esa ma`lum pulga egaligingiz, ular kasal, siz esa sog`lom bo`lganligingiz uchun.

Lekin siz nima sababdan ularga biror nima berishingiz kerak? Beradigan arzimas pulingiz bilan ularga yordam bera olaman deb hisoblaysizmi? Albatta yordam bera olmaysiz. Ammo bu bilan siz ularning oldidagi aybingizni yuvishni istaysiz.

Qariyalarga sadaqa berish bilan ota-onangiz oldidagi aybingizni, bolalarga berish bilan bolalaringiz oldidagi, nogironlarga berish bilan o`zingizning sog`lom ekanligingiz uchun aybingizni yuvishga urinasiz. Professional tilanchilar aynan mana shu kompleksdan foydalanishadi.

Bu kompleksdan kundalik hayotimizda ham ko`pchilik foydalanadi. Masalan, domiy ravishda sizdan biror mayda summalarni qarzga oladigan tanishingiz bo`lsa kerak. Bu odam sizning biror aybingizdan foydalanayotganligi aniq. Yoki ko`pchilik odamlar allaqachon bir-birlarining jonlariga tegib bo`lgan bo`lsalar ham birga yashashda davom etishaveradi. Bunda

ham aybdorlik kompleksi faoliyat ko`rsatyapti. Bechora mensiz nima qiladi? Boshqalar nima deb o`ylashadi? – kabi fikrlar bilan bu odamdan ajralmaymiz. Aslida ajralishsak balki hammaga yaxshiroq bo`larmidi. O`zimizga yoqadigan boshqasini topgan bo`larmidik.

Shuni esdan chiqarmangki, sizni aybdorlik kopleksi yordamida boshqarishyapti.

Birinchi galda siz o`zingizni kechirishni o`rganishingiz kerak. Shundagina siz eng yaxshi narsalarga ham loyiqqligingizni his qila olasiz.

Hayotda muvaffaqiyat qozonish uchun o`zimizning qadr-qimmatimiz borligini his qilishimiz kerak. O`zimizni hurmat qilmasdan o`z maqsadlarimizni amalga oshira olmaymiz. Agar biz o`zimizni hech kimga kerak emas deb his qilsak, haqiqiy xohishlarimiz paydo bo`lishi bilan ularni bostira boshlaymiz. Aybdorlik kompleksi tufayli o`zimizni boshqalar uchun qurbon qilamiz. Men dunyodagi hurmatga loyiq yagona odamman – bu oliy odamning shiori.

Aybdorlik kompleksi boshqalar oldidagi javobgarlikning shakllanishi bilan bog`liqdir. Umuman olganda – bu vijdonning hissiy keskinlashgan shaklidir. Biz biror yomon ishni qilganimizdagina emas, balki biror narsani qilishni niyat qilgan bo`lsagu, uni vijdonimiz noto`g`ri deb hisoblasa ham o`zmizning aybdorligimizni his qilamiz. Bu bizning o`zimizni jazolashimiz bo`ladi. Sud bizni qilgan aybimiz uchun jazolasa, vijdon hali qilmagan ishimiz uchun ham har qanday suddan ko`ra qattiqroq jazolaydi. Bu narsa qilishimiz kerak bo`lgan ishlarimizning ko`plarini amalga oshirmasligimizga olib keladi. Ularning ichida bizga zarar keltiradiganidan foydalilari ko`pligi bizni o`ylantiradi.

Odamlar aybdorlik kompleksidan qochish uchun o`zlariga turli xil mashg`ulotlarni o`ylab topishadi. Masalan, ko`pchilik bolalar kattalarning ularga qattiq muomalasidan keyin riyokorlik yo`liga o`tib olishadi va shu bilan kattalarning sevgisini o`zlariga qaytarishga urinishadi.

Agar odam doimiy ravishda gazning o`chgan-o`chmagaligini tekshirsa, qo`llarini tez-tez yuvaversa, kuldonda bittagina sigareta bo`lsa ham darrov uni tozalab qo`ysa, xonada oxiri ko`rinmaydigan tartib o`rnatish bilan shug`ullansa, tez-tez biror narsaga teginaversa yoki o`ynab o`tirsa – bularning hammasi uning ichidagi zo`riqish va diskomfort natijasida kelib chiqadi. Bu ichki zo`riqishning katta qismi albatta aybdorlik kompleksi tufayli paydo bo`ladi.

Aybdorlik hissi bo`lgan odam boshqalarga rad javobini bera olmaydi va undan boshqalar o`z maqsadlari yo`lida foydalanishlariga yo`l ochib beradi. Bu odam kechalari uxlamasdan o`ziga yuklatilgan vazifani bajaradi. U boshqalarga bergan zararini shu yo`l bilan kompensatsiyalamoqchi bo`ladi, hatto aslida u hech qanday zarar keltirmagan bo`lsa ham.

Bundan qutulish uchun siz YO`Q deyishni o`rganishingiz kerak. O`zingiz bajarishni xohlamaydigan iltimoslarga qat`iy ravishda rad javobini bering. Bu ularga xurmatsizlik bo`lmaydi. Iltimosni bajarmaslik uchun sizning asosingiz bo`lsa, buni boshqalar tushunishadi va buning uchun sizni yomon ko`rishmaydi. Rad qilish shakli quyidagicha bo`lishi mumkin: Men seni ham o`zimni ham hurmat qilaman. Lekin Yo`q deyman.

Uyat kompleksidan qutulish

Oldin ham aytganimdek, hamma komplekslar tarbiyalash natijasida kelib chiqadi. Hayvonlar hech narsadan uyalishmaydi. Ular uchun hamma narsa tabiiy. Jamiyat o`z gna`zolarini boshqarish uchun uyatchanlik nima ekanligini o`ylab topgan va kalamizga quygan. Qaysidir bir jurnalda o`qigan edim, bitta hindu qabilasida hammaning ko`z oldida jinsiy aloqa qilish uyat emas ekanu, lekin birovning oldida ovqatlanish juda uyat hisoblanar ekan. Ovqatlanish uchun ular o`rmonga kirib ketishar ekan. Bundan kelib chiqadiki, uyat tushunchasi nisbiy tushunchadir.

Boshqa komplekslar qisman bizning rivojlanishimiz va o`zimizni himoya qilishimiz uchun talab qilinsayam uyat kompleksi umuman insonning rivojlanishi uchun talab qilinmaydi. U faqat bizni ushlab turish uchun ishlatiladi.

Men hatto hayolingizga ham kelmagan uyat turlarini uchratganman. Ayrim aqli o`sb ketganlar hatto zinaga chiqib-tushishga ham uyalishadi. Tasavvur qilinga, zinaga chiqish va tushish, buning nimasi uyat? Tanasining, tirnog`ining tuzilishi, yuzidagi xolning joylashishi, og`zining kattaligi yoki kichikligi, burnining tuzilishi, qadam bosishi, gapirishi, ko`z qarashidan ham uyaladiganlar bor.

Uyalish natijasida biz o`zimizga tegishli narsani talab qila olmaymiz, o`z hissiyotlarimizni ko`rsata olmaymiz, boshqalar nima deb o`ylaydi deb o`z foydamizdan ham voz kechamiz va to`liq hayot kechira olmaymiz. Bizning uyalishimizdan foydalana olganlar bizni barmog`i bilan o`ynatishi mumkin.

Deyarli barcha narsalarni uyatga yo`yish mumkin. O`zing qiz bola bo`lsang, uyalmasanmi ko`pchilikning oldida xiringlagani? Uyalish qiz bolaning husniga husn qo`shadi. Uyalmasdan buning bemalol gapirishini ko`ring. Nimaga tikilasan, uyalmasanmi? Uyat, kattalar bir nima deganda xo`p deyish kerak. Uyat bo`ladiya, qo`lingni ko`ksingga qo`yib salom ber. Uyatey, bo`yingni qarayu, qilayotgan ishingini ko`r. Shu va shunga o`xshash fikrlarni biz har kuni eshitamiz. Bularning hammasi bizning qilayotgan har bir ishimizdan uyalishimiz kerakligini ta`kidlab turadi.

Tanamizning ayrim qismlarini birovlarining ko`rib qolishi, tabiiy zaruratlarining qondirilishi, ayniqsa chiqindilarning chiqarilish jarayoni, tananing boshqalarnikiga nisbatan boshqacharoq proporsiyada tuzilganligi, biror nuqsonga ega bo`lish uyat hisoblanadi. Masalan, qorni chiqib qolgan kishi nima qiladi? Qornini ko`rsatmaslik uchun xaltaga o`xshagan kiyim kiyadi. Bu bilan u faqat qornini yashirmaydi, balki o`zini ham atrofdagilardan yashira boshlaydi. Boshqa, uyat hissi kamroq rivojlangan kishi bo`lsa katta qoringa avtoritet deb qaraydi.

Birovdan biror narsani so`rash eng katta uyat va ayb ish hisoblanadi. Masalan, yordam berishni yoki qarzga pul berib turishni. O`rniga hech narsa bermasdan menga buni ber deb aytish oldidagi uyalishniku qo`yavering. Bunga uncha-buncha odamning qurbi yetmaydi. Bizdagi uyat hissi shu darajada singib ketganki, uni siqib chiqarishimiz ancha qiyin ish.

Bu kompleks aybdorlik kompleksiga o`xshab ketadi va ko`pincha ikkalasi bir vaqtda xujum qilishadi. Shuning uchun ko`pincha ularni bir-biridan farqlab olishning iloji bo`lmay qoladi.

Bu kompleksdan qutulishning yo`li ham oldingisidikiga o`xshash bo`ladi. Har qanday siz uchun noo`ng`ay bo`lgan holatlarga yo`q deyishni o`rganish kerak bo`ladi. Chunki uyat kompleksi yordamida sizga tashqaridan bosim o`tkazilyapti va bunga yon berish orqali siz boshqalarning irodasini amalga oshirgan bo`lasiz. Oliy odam uchun bu dunyoda uyatli narsaning o`zi yo`q. Barcha narsalar uning uchun yaratilgan. Boshqalar undan ayb topishga harakat qilganliklari uchun uyalishsin.

“Qila olmaysan” kompleksidan qutulish

Odam biologik jonzotdir va u yaxshi ham yomon ham bo`lishi mumkin emas. Odamga berilgan baholarning hammasi – bu unga jamiyat tomonidan yopishtirilgan yorliqlardir. Jamiyat bo`lsa odamni bitta kriteriy bo`yicha baholaydi: u umumiy tizimga tushadimi yoki yo`qmi?

Qila olmaysan kompleksi odamni o`ziga ishonmaganligidan kelib chiqadi. U o`z kuchiga ishonmaydi, lekin boshqalarga o`zining naqadar zo`r ekanligini ko`rsatishga extiyoj sezadi. Ya`ni jamiyat tomonidan unga yopishtirilgan yorliqqa munosib ekanligini ko`rsatishi kerak bo`ladi. Buning aksicha o`ziga ishongan odam boshqalarga biror narsani isbotlashi shart emas. U o`zining imkoniyatlarini yaxshi biladi va ularga mos ravishda harakat qiladi.

Bu kompleksdan foydalanishning bittagina usuli bor, u ham bo`lsa kishining oldiga biror vazifa qo`yiladi va uning bu vazifani bajarishiga ishonchsizlik bildiriladi.

Masalan, biror xodimdan – “Bu ishni siz qila olasizmi, yoki rahbaringizga murojaat qilish kerakmi?” – deb so`raysiz. U bo`lsa – “Yo`q. O`zim qilaman, boshqa birovga murojaat qilishning hojati yo`q” – deydi.

Bunda siz nima qildingiz? Bu bilan siz bu odamning darajasini shubha ostiga oldingiz. Demak uning o`ziga beradigan bahosini ham. Bu baho ko`pchilik hollarda atrofdagilarning fikriga bog`liq bo`ladi. U odam buning natijasida sizga va o`ziga uning darajasi yuqoriroq ekanligini isbotlash uchun bor kuchini ishga soladi va hatto qilishi mumkin bo`lmagan ishni ham amalga oshiradi.

Ko`pchilik hollarda alkogolizm, narkomaniya va jinoyat olamiga kirishning boshlanishi aynan mana shu kompleksdan boshlanadi. Masalan, ko`pchilik hollarda “Aroqni erkaklar ichadi, bolalarga yo`l bo`lsin” – degan fikrni aytishadi. Davradagi ichmaydiganlar esa o`zlarining erkak yoki katta ekanliklarini isbotlash uchun ichishni boshlashadi.

Bu kompleks domiga tushib qolmaslik u darajada qiyin ish emas. Faqat biror ish qilish oldidan “Bu kimga foydali?” degan savolni o`zingizga bering. Agar o`zingizga zarar bo`ladigan ishni qilishngizga da`vat qilishayotgan bo`lsa, qo`rqmasdan bu ishni qila olmasligingizni va siz haqingizda xohlagancha o`ylayverishlari mumkinligini aytishingiz mumkin. Buning siz ustingizdan manipulyasiya ekanligini va boshqalarning siz haqingizdagi fikrlari hech narsani bildirmasligi, balki g`oliblik va o`ziga ishonganlik sizning shundayligingizni boshqalarga isbotlash emas, har qanday sharoitdan foyda bilan chiqishingizdan iboratligini unutmang.

Mening eng yaxshi ko`rgan usulim men xohlamaydigan biror ishni qilishga manipulyasiya yordamida majburlashmoqchi bo`lsalar, “Men shunaqa ahmoq, iflos, kuchsiz odamman, bu

qo`limdan kelmaydi” – deyman. Shu bilan hamma masala o`z o`rniga tushadi va mendan buni boshqa so`rashmaydi. Chunki mening buni qilmasligimni tushunishadi. Bu bilan men o`zimni yerga urgan bo`lmayman va qarshimdagi odam ham meni haqiqatan shunaqa ekan deb o`ylamaydi. Bu bilan ikkalamiz ham mening buni qilish niyatim yo`qligini tushunamiz.

Ko`pchilik aynan mana shu o`zini yerga urib gapirishni xush ko`rishmaydi va bu bilan o`zlarini kamsitgandek bo`lishadi. Bu esa eng katta kamchiliklardan biridir.

Bundan tashqari xohlagan bir komplekslardan qutulish uchun mashq mavjud. Buning uchun bir varaq qog`oz olasiz va unga o`zingiz ega bo`lishni xohlagan xarakter belgilarini yozasiz. Masalan, bu “Men o`zimga ishongan odamman”, yoki “Mening xato qilish huquqim bor” yoki “Men barcha komplekslardan ozodman” yoki “Men hech kimning oldida aybdor emasman” yoki “Men hamisha haqman” kabi gaplarni bir necha marta, agar iloji bo`lsa varaq to`lguncha qayta-qayta yozing. Bu muolajani har kuni qaytarish kerak. Buni faqat yozish yordamida emas, balki baland ovoz bilan qaytarish ham katta foyda beradi. Vaqt o`tishi bilan siz u sifatlarga ega bo`layotganingizni seza boshlaysiz. Birinchi o`rinda siz o`zingizga yoqishingiz kerakligi va dunyoda odamlar ko`pligi va ularning hammasiga yoqishning iloji yo`qligini tushunishingiz kerak.

Qoidalarga amal qilish kompleksidan qutulish

Biror jamiyatga mansub kishilarning eng katta kamchiliklaridan biri – bu uning qoidalariga amal qilishdir.

Buning uchun hamma amal qilishi kerak bo`lgan biror qoida o`ylab topiladi va kimdir tomonidan imzolanadi. Keyin bu qoidaga hamma amal qilishi kerak bo`ladi. Ammo kimgadir bu qoidalarni buzganligi uchun hech kim hech nima deya olmaydi va

jazo ham berilmaydi. Boshqalarni bo`lsa qonunbuzar va huquqbuzarga chiqarib, jazolash mumkin bo`ladi.

Masalan, bozorga kirish uchun patta puli to`lash hech qaysi qonunda yo`q. Lekin mahalliy hokimiyatning qarori bilan bu faoliyat mamlakatimizda taxminan 15 yilcha amalga oshirildi. Ming shukurki, hozirda bu qoida amaldan chiqarildi. Yoki pullik to`xtash joylarini olaylik. Hech qaysi qonunda mashinani biror joyga qo`yganligi uchun pul to`lash kerakligi ko`rsatilmagan. Buning ustiga “mashinangizdan yo`qolgan buyumlar uchun ma`muriyat javobgar emas” degan yozuvni ham ilib qo`yishadi. Bu esa “sen menga pul to`lashga majbursan, men esa hech narsa qilishim kerak emas” degani bo`ladi. Yanayam to`g`riroq aytadigan bo`lsak, pullik to`xtash joylari havodan pul yasash joylaridir. Qoidalarga rioya qiluvchilar bo`lsa bu muttahamlarning yanada semirishlariga imkoniyat yaratib berishadi.

Bunday qoidalarni atrofingizga yaxshilab razm solib qarasangiz, yuzlab topishingiz mumkin. Bu qoidalarni o`ylab topishdan maqsad bironing hisobiga kun ko`rish va ko`pchilik hollarda ana shu qoidalarni o`zlari buzib, katta foyda ko`rishdir. Chunki hamma nimagadir amal qilsa va kimdir bunga amal qilmasligining iloji bo`lsa, bu odam eng katta foydani olishga imkoniyati bo`ladi.

Boksdan beldan pastga va tirsak bilan urmaslik qoidalari bor. Agar siz hech kimga bildirmasdan bu qoidalarni buza olsangiz, mutlaqo g`olibsiz. Ko`cha janjallarida ham eng og`riqli zarbani bera olgan kishi yutib chiqadi.

Ikkita kurashchi kurashga chiqishganda ulardan bittasi o`zini ko`rsatish uchun chiqsayu, ikkinchisi uni o`ldirish uchun o`rtaga chiqsa, kim yengib chiqishini yuz foiz aniqlik bilan aytib berish mumkin. Chunki ikkinchi kishi hech qanday qoidalarga rioya qilmaydi. U o`z maqsadini amalga oshiradi va birinchi kishi nimaga bunday bo`lganligiga aqli yetmasdan u dunyoga ravona bo`ladi.

Qoidalarga rioya qilish kompleksi odamlarda maxsus tarzda

rivojlantiriladi. Buning uchun bizning hammamizni tug`ilganimizdanoq yuksak ma`naviyatli bo`lish, barcha qoidalarga amal qilish, hech kimga zarar yetkazadigan ishni qilmaslik, halol va vijdonli bo`lish kabi tushunchalar asosida tarbiyalashadi. Buning hammasi odamlar tegishlicha dasturlanishi, biror sharoitda stereotip tarzda harakat qilishi va yana kimningdir shu sharoitda chegaralanmagan erkinlikka ega bo`lishi uchun qilinadi. Bunday qoidalar bitta usulda yozilgan “Sen ... ga majbursan”.

Agar siz shunga o`xshash stereotipni yarata olsangiz, boshqalardan foydalanish imkoniyatiga ega bo`lasiz. Faqat shu shart bilanki, ular sizga so`zsiz ishonishlari kerak.

Oliy odam barcha qoidalarga amal qilishi shart emas. U hozirgi sharoitda u uchun foydali bo`lgan qoidalargagina amal qiladi. Talmudda shunday so`zlar bor “Siz o`z mamlakatingiz qonunlarini buzming, ularning kamchiliklaridan foydalaning”.

USTUNLIK HISSIYOTI

Boshqalardan ustunlik nimalarga asoslanadi?

Oliy odamning eng asosiy sifati – bu uning boshqalardan ustunligidir. U ich-ichidan o`zining ustunligini va hamisha haqligini his qilib turishi kerak. Faqat shundagina u oliy odam bo`la oladi. Qachon u kimnidir o`zi bilan teng deb hisoblay boshlar ekan, shu ondayoq uning muvaffaqiyatsizliklar polosasi va mag`lubiyatga tomon yo`li boshlanadi. Chunki dunyoda oliy odam faqat bitta bo`lishi mumkin, uning kimligini esa siz yaxshi bilasiz.

Oddiygina “Men boshqalardan ustunman” deb o`ylashning o`zi kamlik qiladi. Ustunlikning nima ekanligini siz tushunishingiz, unga qanday qilib egalik qilish mumkinligini bilishingiz va his qilishingiz kerak. Buning uchun birinchi galda siz o`z turmush tarzingizni o`zgartirishingiz kerak bo`ladi.

Boshqalarga bepisandlik bilan qaraydiganlar kimlar ekanligiga hech e`tibor berganmisiz? Bu odamlar doimiy ravishda katta kuch talab qiladigan biror ish bilan shug`ullanadiganlar va doimiy ravishda xatarga duchor bo`ladigan kasbda ishlaydiganlardir. Chunki ular boshqalardan farqli ravishda o`z hayotlarini doimo saqlashlari kerak bo`ladi va murakkab holatlardan chiqib ketishlari uchun kallani ishlatishlariga to`g`ri keladi. Shu sababli ham ular o`zlarini boshqa, bu mashg`ulot bilan shug`ullanmaydiganlarga nisbatan ustun deb bilishadi.

Maslan, har kuni jismoniy mashg`ulotlar bilan shug`ullanuvchi kishi albatta tushgacha uxlaydigan odamni o`zidan past deb biladi.

Dehqonchilik bilan kun ko`ruvchilar va ko`chmanchilarning hayot tarzi ularning fikrlarida ham aks etadi. Dehqonlar o`zlari yashayotgan yerga bog`liq bo`lishadi. Qo`shnilarni hurmat qilishadi, hokimiyat tepasidagilardan qo`rqishadi. Ko`chmanchilar bo`lsa yerga bog`liq emas va agar ularga yoqmaydigan kishilar

hokimiyat tepasiga kelishsa, ular boshqa joyga ko`chib ketib qo`ya qolishadi. Dehqonlar bo`lsa ularning tepasiga kim kelsa ham chidashga majbur.

Bizning o`zbek xalqimiz uni har qancha ulug`lasak ham baribir dehqon toifasiga kiradi. Xalq orasida o`zbek va qozoq to`g`risidagi latifalar va maqollar bekorga tarqalmagan. Masalan, “O`zbek boyisa uy qurar, qozoq boyisa xotin olar”. Tarixan ham o`zbeklar qozoqlardan qo`rqishgan va ularni yovvoyilar, qaroqchilar kabi ko`rishgan. Qozoqlar bo`lsa o`zbeklarni nazarga ham ilmasdan sart deb atashgan. Ular uchun o`zbeklar resurs bo`lib xizmat qilishgan va ular doimiy ravishda bosqinlar o`tkazib kelishgan.

Bunday tarixiy faktlarni va xalq og`zaki ijodini inkor qilib bo`lmaydi. Chunki bu ikki turdagi odamlar turli xil sharoitlarda yashashadi va dunyoqarashlari turlicha bo`ladi.

Dehqonlar odatda yiliga ikki marta g`ayrat bilan ishlashadi. Birinchisi ekish paytida, ikkinchisi hosilni yig`ib olish vaqtida. Yozda qisman ish bilan mashg`ul bo`lishadi. Boshqa vaqtlarda bekorchilikdan vaqtni o`tkazish maqsadida o`zlari uchun turli xil ermaklarni o`ylab topishadi. Aloqa vositalarining rivojlanishi bilan hozirgi kunda ular ermaklarni o`ylab topishlarining keragi ham bo`lmay qoldi. Ko`pchilik hollarda kunduzi beriladigan seriallarni ko`rmasdan dalada ishlaydigan dehqonni topish mushkul bo`lib bormoqda. Bu esa dehqonlarning hozirgi avlodi yil bo`yi bekorchilik bilan shug`ullanyapti deb aytaverish mumkin deganidir.

Ko`chmanchilar bo`lsa yil o`n ikki oy ish bilan shug`ullanishga majburdirlar. Chunki ular doimiy ravishda podani himoya qilishlari va uning tarqalib ketishiga yo`q qo`ymasliklari kerak. Shuning uchun ular ertalabdan-kechgacha mehnat qilishga, yugurib-elishga majburdirlar. Bu esa ularning fikrlashlariga o`z ta`sirini o`tkazmay qolmaydi.

Bu ikki turdagi odamlarning mavjud sharoitga qarashlari ham turlichadir. Dehqon uchun og`a-inisi raqibdir. U bilan yo yerni

bo`lishishi yoki uni siqib chiqarishi kerak. Ko`chmanchining og`i-inilari bo`lsa eng yaqin yordamchilaridir. Biror narsani o`g`irlash ko`chmanchi uchun qahramonlik, dehqon uchun esa jinoyatdir. O`ziga qasd qilganni yo`q qilish ko`chmanchi uchun qahramonlik, dehqon uchun esa jinoyatdir.

Odamlarning bunday turlarga bo`linishi davlatlarning vujudga kelishida ham katta rol o`ynaydi. Dehqonchilik rivojlangan mamlakatlarda tarixan kuchli davlat tuzimi rivojlangan. Biz bilamizki, har qanday davlat iyerarxik tuzilishga ega bo`ladi va har qanday odam bu iyerarxiyaning biror pog`onasidan joy olishi kerak bo`ladi. Har bir pog`onada turgan odamning o`z huquq va majburiyatlari bo`ladi. Ko`pincha ayrimlarning huquqlari va boshqalarning majburiyatlari bo`ladi.

Davlatning bunday tuzilishi eng qadimiy davlatlardan buyon o`zgarmasdan kelmoqda. Bunday davlat hududida yashagan kishi yo bu iyerarxiyada o`zining joyini topib olishi kerak yoki unga joyini boshqalar ko`rsatib qo`yishadi.

Lekin har qanday davlatdan ham kuchliroq bo`lgan kuchlar ham bor. Bular – anklavlardir. Bu odamlarning yashash hududlari bo`yicha emas, balki dunyoqarashi va e`tiqodlari bo`yicha og`aynilik birlashmalaridir. Bu birlashmalar turlicha bo`lishlari mumkin: dinlar bo`yicha, qiziqishlar bo`yicha, kasb bo`yicha va boshqalar. Masalan, bog`bonlar, itboqarlar, filatelistlar, sharq yakkakurashlarining turlari bo`yicha, parashyutchilar, biror bir yulduzning muhlislari anklavlari mavjud. Bunday odamlar o`zlarining anklaviga mansub kishini darrov ilg`ab olishadi va tezda til topishadi.

Dunyoda hozirgi kunda bir necha eng kuchli anklav mavjud. Bularning ichida eng kuchlisi va eng rivojlangani yahudiylar anklavidir. Ular o`zlariga mansub kishini hech qachon og`ir ahvolda qoldirishmaydi, har qanday holda ham yordam bera olishadi. Undan keyingi o`rinda turadigan anklav – bu musulmonlar anklavidir. Xohlagan bir mamlakatga borsangiz ham masjidni topib bora olsangiz, sizga yordam berishlariga kafolat

mavjud.

Anklavlar ham xuddi ko`chmanchilarga o`xshab mobil tuzilmadir. Ular davlat boshqaruv tizimidan tashqaridalar. Ularni biror qolipga tushirishga bo`lgan urinishlar hamisha bekorga ketadi. Ular joylaridan ko`chishadi, bor pullarini boshqa hisoblarga o`tkazishadi va tamom. Keyin ularning qayerga ketganini bemalol qidiraverishingiz mumkin.

Boshqa hamma tizimlar ularni yomon ko`rishadi. Har qanday davlat ham kuchga kirganidan keyin anklavlarni yoki o`z tizimidan joy olishiga yoki ularni siqib chiqarishga urina boshlaydi. Yevropa davlatlarining ko`pchiligida birinchi darajali dushman sifatida yahudiylar nishonga olinadi. AQShda bo`lsa dushman kerak bo`lsa darrov musulmonlar tomonga qaraladi.

Davlat tizimidan tashqarida bo`lishning ikki usuli bor. Birinchisi tizimga qarshi urush ochish. Bunda albatta tizim yutib chiqadi va siz yengilasiz. Ikkinchi usul tizimda biror joyni egallab turgan holda ichki erkin odam bo`lishdir.

Erkinlik, pul va hokimiyat sizga ustunlik beradi. Lekin siz ustunlikning asoslari nima ekanligini bilib olishingiz kerak.

Ya`ni yashash joyingizni o`zgartirishingiz asosiy narsa emas. Siz boshqalardan ustunlikni o`z yuragingizdan, psixikangizdan qidirishingiz va yashash tarzingizni o`zgartirishingiz kerak.

Ustunlikni yaratish texnologiyasi

Oldingi mavzuda aytganimdek boshqalar ustidan ustunlikka ega bo`lish uchun odam ulardan tubdan farq qilishini his qilib turishi kerak. Bunda hayotdagi qiyinchiliklar katta rol o`ynayli. Siz hayotda boshqalarga nisbatan qanchalik ko`proq qiyinchiliklarga uchrasangiz, boshqalardan sizning qanchalik ko`proq farq qilishingizni sezasiz.

Agar hayotingizda tabiiy qiyinchiliklar kamroq bo`lsa, ularni o`zingiz yaratishingiz kerak. Maslan, siz ichmaysiz, ular ichishadi,

siz chekmaysiz, ular chekishadi, siz jismoniy mashg`ulotlar bilan shug`ullanasiz, ular shug`ullanishmaydi, siz kuniga 50 ta masala yechasiz, ularning bunga qurblari yetmaydi, siz har kuni 20 ta notanish so`z o`rganasiz, ular buni qila olmaydi, siz gektaridan 100 sentnerdan hosil olasiz, boshqalar bunga qodir emas, siz kuniga 150 bet kitob o`qiysiz, boshqalar ikki bet ham o`qishmaydi va shunga o`xshashlar.

Ya`ni siz biror shunday mashg`ulot topingki, buni bajarish uchun zo`riqishingiz va bor kuchingizni berishingiz kerak bo`lsin va albatta buni har kuni qilish kerak bo`lsin.

Xavf-hatarga to`la hayot ham odamning boshqalarga ustunlik ko`zi bilan qarashiga olib keladi. Ana shu ustunlikni his qilish uchun odamlar ko`pincha xavf-xatarga to`la kasblarni tanlashadi. Maslan, montajchi, yovvoyi hayvonlarni o`rgatuvchi, dorboz, harbiy, militsiyaning maxsus otryadi a`zosi, alpinist, ekstremal sportchi, poygachi va shunga o`xshashlar.

Xavfga ro`baro` bo`lganda birinchidan odam organizmi to`liq quch bilan ishlay boshlaydi, ya`ni katta miqdorda adrenalin qonga chiqariladi va odamning har qanday tashqi o`zgarishlarga reaksiyasi tezlashadi. Ikkinchidan bu havfni yengib o`tgan odam o`zining tanlangan ekanligi va boshqalardan ajralib turishini amalda his qiladi. Masalan, mening o`zim ham bir necha marta o`lim nima ekanligini his qilganman, lekin shu sharoitda ham hayot qolganman. Shundan keyin mening o`zim haqidagi fikrim butunlay o`zgargan.

Hatto oxirgi martasida o`limni o`zim bo`ynimga olib, o`lib ketganim yaxshi deb harakat qilganman va o`z xohishimga zid ravishda tirik qolganimdan keyin “Men bu dunyoga bekorga o`lib ketish uchun kelmaganman” degan ichki bir hissiyot, sezgi uyg`ongan. Ana shundan keyin men o`zimning nima sababdan dunyoga kelganligim sababini qidira boshlaganman.

Shuning uchun menga aql o`rgatib sen kim bo`libsan demang. Chunki men depressiya nima, hayotdan to`yish nima, komplekslar va qo`rquvlar odamni qanday qamrab oladi degan

savollarning javobini faqat nazariy jihatdan o`rganmaganman. Mening shu paytgacha aytganlarim va bundan keyingi aytadiganlarimning hammasi o`z boshimdan o`tganlaridir.

Shunday ekan har qanday xavf-xatar sizning hayotingizning o`zgarishiga va boshqalardan ustun ekanligingizni his qilishingizga sabab bo`ladi.

Ustunlikning uchinchi ustuni – bu reglament, ya`ni kundalik hayotingizni tartibga solish va udumlarga rioya qilishdir.

Ishonch tog`ni ham qo`zg`atadi degan gap bor. Biror bir udumga ishonish ham hayotingizda mo`jiza sodir bo`lishiga olib keladi.

Dinlar reglamentni asosiy qurol qilib olishganligi ham bekorga emas. Dunyo dinlari ichida iudaizm dini eng tartibga solinganidir. Unda bu dinga e`tiqod qiluvchi har bir shaxs qachon ibodat qilish va qachon qaysi duoni o`qishi, qachon qanday harakat qilish va qachon nima deyishi, xullas hayoti davomida nima ish qilishi kerak bo`lsa hammasi oldindan belgilab qo`yilgan. Undan keyingi o`rinda musulmon dini turadi. Bunda ham nima bo`lishidan qat`iy nazar e`tiqod qiluvchilar besh mahal namozni ado qilishlari shart.

Ustunlikka erishishni istagan odam o`zi uchun biror narsani reglament darajasiga ko`tarishi kerak. Dastlab bu xuddi o`yinga o`xshab tuyuladi, keyinchalik esa u sizning borlig`ingizga aylanadi va boshqalardan ustunligingizni ko`rsatuvi unsur sifatida qarala boshlanadi. Reglament shunday narsaki, odam unisiz kun ko`ra olmay qoladi. Reglament sifatida kundalik bajariladigan xohlagan bir yumushni olish mumkin. Masalan, jismoniy tarbiya, dazmollanmagan kiyimda ko`chaga chiqmaslik, uyg`onish va uxlashning aniq vaqtda amalga oshirilishi, har bir ishni oldindan belgilangan tartibda bajarish, har qanday holda ham yaltillab turgan tuflida yurish, soqolning doimiy qirilgan bo`lishini ta`minlash, fotiha o`qimasdan biror ishni boshlamaslik va shunga o`xshash ishlarni doimiy ravishda, hatto osmon uzilib tushayotgan bo`lsa ham bajarish reglament darajasini belgilaydi. Sizning

hayotingizda aynan mana shu narsalar reglament bo`lishi shart emas. Siz o`zingizga munosib boshqa ishni reglamentga aylantirishingiz mumkin.

Tizimli ravishda o`z-o`zini ishontirish, o`zini dasturlash ham reglamentga kiradi. Har bir ovqatlanish oldidan, ovqatlanishdan keyin, uxlash oldidan, uyg`ongandan keyin, biror ishni boshlash oldidan, tugatgandan keyin o`zingizga ijobiy yo`nalish beradigan fikrlarni o`ylashni, mantrani o`qishni, ibodat qilishni odat qilishingiz sizning kuchingizga kuch qo`shadi va boshqalardan ustun ekanligingizni eslatib turadi. Ritmik harakatlar va ma`lum bir ritm bilan so`zlarni qaytarish ham reglament bo`la oladi. Ayniqsa gapirish jarayonida tasbeh o`girish nafaqat sizning o`zingizning nazaringizda, balki atrofdagilarning nazarida ham sizning ustunligingizni ko`rsatuvchi harakat bo`ladi. Bunda har bitta tugallangan gapda bitta munchoqning chiqillab o`tishi yordamchi psixologik qurol kabi ta`sir qiladi va bu gapning amalga oshgan ish sifatida qabul qilinishiga olib keladi.

O`zingiz haqingizdagi afsonani yarating

Yuqoridagi maslahatlarga amal qilib siz o`zingizni qiyinchiliklarga, xavf-xatarga duchor qildingiz va reglamentga asosan yashay boshladingiz. Xo`sh bu bilan siz boshqalardan ustun bo`lib qoldingizmi? Yo`q. Chunki boshqalar ham qiyinchilik ko`rishyapti, xavf-xatarda yashashadi va reglamentga amal qilishadi.

To`g`ri, ustunlik uchun sizning yana bitta sababingiz bor. U ham bo`lsa siz – oliy odamsiz. Lekin afsuski buni faqat o`zingiz bilasiz va hech kimning oldiga borib “Men oliy odamman” deya olmaysiz. Boshqalar sizning ulardan ustun ekanligingizni his qilishlari, sizning ulardan ustunligingizni butun umrga ta`minlaydi. Xo`sh siz nima sababdan ulardan ustunsiz?

Xuddi shu yerda sizga afsona yordamga keladi. Bu shunday afsona bo`lishi kerakki, u sizning hammadan ustun ekanligingizni ko`rsatib bersin. Ikkinchidan u ishonarli bo`lsin.

Yaqinda "O`zbekiston" telekanali orqali "Malika Karabu" filmni ko`rsatishdi. Oliy odam bo`lishni va hayotda muvaffaqiyatga erishishni niyat qilganlarga albatta bu filmni ko`rishni maslahat beraman. Unda angliyalik oddiygina yetim qiz o`zi uchun juda zo`r afsona o`ylab topadi. Unga ko`ra u Tinch okeanidagi sivilizatsiyalashgan odamlarning oyog`i yetmagan bir oroldagi mamlakatning qirolining qizi edi. Uni o`z yurtidan tutqunlikka tushirib olib ketishadi va Angliya yaqinida u o`zini kemadan dengizga tashlab, suzib qirg`oqqa chiqadi.

Mana shu afsona bilan u butun shaharni o`ziga qaratadi. Hatto shahzoda uni yaxshi ko`rib qoladi va unga o`z hurmatini izhor qiladi.

Bu afsona shunisi bilan ham qulay ediki, uni tekshirib ko`rishning iloji yo`q edi. Uning haqiqatan ham o`sha noma`lum mamlakatning malikasi ekanligini hech kim inkor qila olmas ham edi. Lekin oxir-oqibatda bu qizning o`zini taniydigan odamlar topilib qoladi va uning yolg`onlari fosh bo`ladi. Shu ahvolda ham u dordan qutulib qoladi va Amerikaga ketadi. Yo`lda ketayotib malika Karabu sifatidagi sarguzashtlarini davom ettiradi va Avliyo Yelena orolida surgunda bo`lgan Napoleon bilan uchrashadi.

Atilla zanglab yotgan temir bo`lagini topib oladi va hammani bu Urush xudosining qilichi ekanligiga ishontiradi. Ushbu temir parchasi bilan u yarim dunyoni bosib oladi.

Temuchin o`zining qandaydir bir odamning emas, balki Tangrining o`g`li ekanligiga ishondi va hamma unga qarshi bo`lishiga qaramasdan buyuk Chingizxonga aylandi.

Shoh Filippning o`g`li Aleksandr o`z otasini juda yomon ko`rar edi. Gap-so`zlarga qaraganda u Filippning emas, balki otboqarning o`g`li edi. Chunki hisob-kitoblarga qaraganda uning u yaralishi kerak bo`lgan vaqtda Filipp urushda bo`lgan ekan. Lekin u bo`lsa o`zining Zevsning o`g`li ekanligini to`g`risidagi afsonani

o`ylab topadi. Shu bilan biz Iskandar Zulkarnayn deb ataydigan tarixiy shaxs, buyuk hukmdor va istilochi jangchi paydo bo`ladi.

Afsonalar yaratish faqat shaxslarga emas, balki butun boshli millatlarga ham xosdir. Bitta ahmoq odam nimagadir nemislar oriy irqiga mansub degan fikrga kelgan. Keyin bu fikrni butun xalqqa yoyadi va buning natijasida Uchinchi Reyx maydonga keladi.

Xuddi shunga o`xshab siz ham o`z afsonangizni yaratishingiz kerak. Bu afsonaga o`zingiz ham ishonishingiz kerak bo`ladi. Shundagina boshqalar ham unga ishonishadi. Hozirgi kunda o`zini xo`jalardanman (Muhammad alayxissalomning avlodlari) yoki sayidlardanman (hazrat Alining avlodlari) deb yurgan odamlarning birortasining ham shajarasini aniqlashning iloji yo`q. Shunday ekan juda boshqa narsa o`ylab topa olmasangiz shulardan birortasini tanlashingiz ham mumkin.

Yoki kelib chiqishingizni o`zga sayyoraliklarga, amazonkalarga, yo`qolib ketgan biror sivilizatsiyaga, o`tmishda o`tgan biror shajaraga yoki buyuk shaxsga bog`lashingiz yo`li bilan o`zingizning boshqalardan ustun ekanligingizni ko`rsatishingiz mumkin bo`ladi.

Buyuk shajaralar, odamlar, xudolar haqidagi ma`lumotlarni o`rganing va o`zingizning ularga bog`laydigan afsonani o`ylab toping va bilingki siz ularning avlodlaridansiz!

ONG BILAN ISHLASH TEXNIKALARI

Fikrsizlik holati

Odamzot paydo bo'lgandan beri ongning hamma narsani bilish mumkin bo'lgan va tananing qudratli va o'z-o'zidan harakatlana oladigan oliy holatiga intiladi. Buning uchun ezoteriklar, yoglar, alximiklar, tolteklar, so'fiylar, jodugarlar, folbinlar va xullas insoniyatning oliy holatiga intilgan va bundan katta foyda olish mumkinligini bilgan hamma zo'r berib harakat qilgan va qilmoqda. Lekin bu sohada shu paytgacha yaratilgan texnikalarning ko'pchiligidan deyarli foydalanishning iloji yo'q.

O'z-o'zini kodlash, o'zini ishontirish, autotreninglar, meditatsiyalarga bag'ishlangan juda ko'plagan kitoblar mavjud. Ammo ularning ko'pchiligi shu qadar murakkabki, metin irodali va sabr-toqatli kishilargina bu texnikalarni o'zlashtirish uchun butun umrlarini va kuchlarini sarflashlari mumkin. Shunisi ham borki butun umr biror texnikani o'rganishga sarflasangu, oxirida undan foydalana olmasdan o'tib ketsang alam ham qiladi. Undan ko'ra tinchgina bu dunyodan lazzatlanib yashagan ma'qul emasmi degan savol paydo bo'ladi.

Bunday holat sodir bo'lmasligi uchun biz oddiylik yo'lidan boramiz. Bu kitobda beriladigan texnikalarning xohlagan birini dastlabki tayyorgarliksiz ham bajarish mumkin va ular iloji boricha qisqa muddatda natija olishga yo'naltirilgan.

Yuqorida aytganimiz oliy holatni turli kishilar turlicha atashgan: dzenchilar bo'shliq holati, shamanlar ongning o'zgargan holati, yakkakurash ustalari tarqoq e'tibor deb atashgan. Bu holatning eng aniq tushunchasini Karlos Kastaneda bergan va uni "ichki dialogning to'xtashi" deb ta'riflagan.

Biz hammamiz doimiy ravishda nimalarnidir o'ylab yuramiz. O'zimiz-o'zimiz bilan suhbatlashamiz, nimalarnidir ming'irlaymiz, hirgoyi qilamiz, nimalarnidir o'ylab topamiz,

o`zimizni oqlaymiz. Xullas fikrlar fonida yashaymiz va u hech qachon to`xtamaydi. Biz o`zimiz xohlasak-xohlamasak baribir nimalarnidir o`ylaymiz.

Yana shunisi ham borki fikrni to`xtatishning go`yoki iloji yo`q. Biror narsani o`ylamayman desang, aksiga olib xuddi shu o`ylashni xohlamagan narsangiz hayolingizga kelaveradi. Oq tuya ko`rdingmi – yo`q degan ibora bekorga paydo bo`lgan emas. Agar sizga biror ishda muvaffaqiyatga erishishingiz uchun oq tuya haqida o`ylamasligingiz kerak deyilsa nima sodir bo`ladi? Siz oq tuyadan boshqa hech nimani o`ylay olmay qolasiz.

Bu holatni to`xtatish uchun yuqorida aytganimiz yoglar, so`fiylar, shamanlar va boshqalar butun umrlari turli xil meditatsiyalar bilan shug`ullanishadi va oxir-oqibatda ularning ayrimlari bunga erishishadi ham. Bu kishilar keyinchalik buyuk kishilar sifatida tan olinadi. Chunki ular bu holatda juda samarali faoliyat olib borishlari mumkin bo`ladi. Bu holatda olmasumul fikrlar o`zi keladi va har qanday hatti-harakat hech qanday qiyinchiliklarsiz bajariladi.

Biz butun umrimizni allaqanday meditatsiyalarga bag`ishlashni xohlamaganligimiz va bugunning o`zida yashash niyatimiz borligi tufayli bu murakkab yo`ldan bormaymiz. Aslida fikrni to`xtatishdan ham oddiy narsaning o`zi yo`q. Chunki odam bir vaqtning o`zida faqat ikkita ishni qilishi mumkin. Uchinchi ishni shu vaqtning o`zida qilishga har qanday rivojlangan odam ham qodir emas. Bir vaqtda faqat ikkita narsagagina e`tibor qaratishimiz mumkin.

Buni oddiygina tajribalar yordamida tekshirib ko`ring. Televizorda juda qiziq biror ko`rsatuvni tomosha qilyapsiz. Bu vaqtda ovqatlanadigan bo`lsangiz, ovqatning ta`mini sezmaysiz. Chunki bu vaqtda butun e`tiboringiz ko`rishga va eshitishga yo`naltirilgan bo`ladi. Bir vaqtning o`zida musiqa eshitib boshqa biror ishni ham qilish mumkin. Agar shu vaqtda yana biror ishni qilishga to`g`ri kelib qolsa, ko`pincha musiqaga berilayotgan e`tibor yangi ishga qaratiladi va natijada baribir bir vaqtda ikkita

ish qilgan bo`lib chiqasiz.

Xuddi shu narsadan fikrlarni, ichki dialogin to`xtatishda foydalanish mumkin. Buning uchun bir vaqtning o`zida qo`llarimiz bilan ikkita turli xil harakatlarni bajaramiz.

Qo`llarni oldinga cho`zamiz va butun e`tiborni ikkala qo`limizga qaratamiz. Qo`llarni harakatga keltiramiz: bittasi yuqoriga-pastga, ikkinchisini bilan bo`lsa havoda aylana yasaymiz. Har bitta harakatni va qo`llarning holatini nazorat qilishga harakat qilamiz. Bu mashqni bajara boshlashimiz bilan kalladagi butun fikrlar uchib ketadi. Aynan mana shu holat bo`shliq holati yoki ichki dialogning to`xtashi deb ataladi. Bu holatni siz ham ko`plab marta boshingizdan o`tkazgansiz, lekin undan samarali foydalana olmagansiz. Ko`pchilik hollarda biror nuqtaga tikilib, jim o`tirgan vaqtingizda birov nima haqida o`ylayapsan deb so`rasa, siz o`zingiz nima haqida o`ylayotganingizni bilmay qolasiz. Siz bu vaqtda bo`shliq, fikrsizlik holatida bo`lasiz.

Bu holat o`z-o`zini kodlash va dasturlash uchun eng qulay holatdir. Bu holatda siz o`zingiz oldin ham qilib yurgan ishlaringizni bemalol amalga oshiraverishingiz mumkin. Bunda siz aytmoqchi bo`lgan so`zlarni qidirishingiz kerak emas, ular o`zidan-o`zi tilingizga keladi va aytgan har bir so`zingiz aniq nishonga tegadi. Harakatlaringizni boshqarishingizning keragi bo`lmaydi. Chunki ular bu holda hamma vaqt sharoitga mos bo`ladi. Bu Bxagavatgitada aytilgan “harakatsizlikdagi harakat”dir. Dzen ustalari butun umr intiladigan satori holatidir. Bu holatda har qanday harakat va faoliyat o`z-o`zidan, spontan ravishda bajariladi va bu harakat shu sharoit uchun eng ma`qul harakat bo`ladi.

Dasturlash va o`z-o`zini dasturlash

Biz xohlaymizmi yoki yo`qmi, baribir, bizga oilaviy tarbiya,

maktab, jamiyat tomonidan kiritilgan dasturlar asosida yashaymiz. Biror narsani to`g`ri yoki noto`g`riligini biz qayerdan bilamiz? Albatta, o`zimizdagi mavjud dasturlarda qanday yozilganiga taqqoslaymiz va bunisi to`g`ri, bunisi noto`g`ri degan xulosani chiqaramiz.

Balki bizning noto`g`ri deganimiz boshqa birov uchun to`g`ridir degan fikr nimagadir hech kimni tashvishlantirmaydi. Chunki biz haqiqiy kompyuterlarmiz, o`zimizga kiritilgan dasturning to`g`ri bajarilishini bilamiz va boshqa kompyuterga boshqacha dastur kiritilgani bizni qiziqtirmaydi.

Bizning qaysi sharoitda o`zimizni qanday tutishimiz, qanday harakatlarni amalga oshirishimiz, nimaga yaxshiyu, nimaga yomon nazar bilan qarashimiz, nimani halolu, nimani xarom deb bilishimiz, nima ishni qilish keragu, qaysi ishni qilsak noinsoflik bo`lishi, kimga so`kish keragu, kimni maqtash kerak kabi narsalarni aynan shunday bajarishimiz uchun kim dasturlagan?

Ko`pchilik hollarda biz nimaga aynan shunday qilayotganimizni bilmagan holda biror ishni amalga oshiramiz. Keyin esa buni nimaga qilganimizni asoslay boshlaymiz – “Men buni ... uchun qildim”. Lekin bu asoslashimiz nima sababdan o`zimizni aynan shunday tutganligimizni bilmaganligimiz sabablidir. Ya`ni bu bilan biz o`zimizni oqlashga harakat qilamiz, xato ishimizni haspo`shlashga urinamiz.

Odanni ikkita kuch boshqaradi. Birinchisi uning ongi, ikkinchisi ong osti qismi yoki quyi ong. Ingliz tilida subconsciousness, subconscious mind, unconscious va ruschada podsoznaniye, podsoznatelnoye deb ataluvchi hodisaning o`zbek tilida hech qanday termin bilan atalmasligi sababli shunday atashga majbur bo`lyapman. Xullas, ushbu quyi ong bizning hatti-harakatlarimizni boshqarib turadi va undan kelgan signallarni biz aql bilan tushuntirib bera olmaymiz. Shuning uchun ham aql jihatdan mantiqsiz qilgan ishlarimizni yuqoridagidek aql yordamida oqlaymiz va olam guliston.

Odanni aysbergga qiyos qilinsa, uning ongi aysbergining suv

ustidagi qismini, quyi ongi bo`lsa suv ostidagi qismini tashkil qiladi. Haqiqiy aysbergdan farqli ravishda ong bu kattalikning nari borsa 4-5% ini tashkil qiladi.

Biz ko`pincha hissiyotlarimizga va quyi ongning shiddatiga tayanib ish ko`ramiz. Quyi ongning bunday shiddati qayerdan paydo bo`lgan? Biz tug`ilganimizdanoq quyi ong ma`lum bir ma`lumotlarga ega bo`ladi. Buni kollektiv ong deb atasa ham bo`ladi. Ya`ni biz tug`ilgan jamiyatning shu paytgacha orttirgan tajribasi bizga ham o`tadi. Faqat bu tajribadan ayrim odamlargina foydalana olishadi. Qolganlar esa bu eshikni ochib ham ko`rishmaydi va u yerda nima borligini ko`rmasdan o`tib ketishadi. Bu quyi ongning yuqorigi qismi tarbiya natijasida shakllantiriladi va aynan shu yuqorigi qism bizning hayotimizga doimiy ravishda aralashib turadi.

Bitta g`oyaning qayta-qayta takrorlanishi dastlab uning ishonchga va keyinchalik esa maslak, e`tiqodga aylanishiga sabab bo`ladi. Bu g`oyalar quyi ongda joylashib oladi. Bu g`oyalarni bo`lsa bizga ularga ishonuvchi ota-onamiz, tarbiyachi va o`qituvchilarimiz, oshna-og`aynilarimiz, vaqtli matbuot va televideniye, keyingi vaqtlarda esa internet qayta-qayta uqtirishdan charchamaydi. Natijada biz o`zimizga kerak bo`lgan va bo`lmagan juda ko`plagan dasturlarga ega bo`lamiz va bu dasturlar o`z vazifasini bajarishga kirishadi. Bizning o`zimiz bir chekkada turamiz va dastur o`z ishini nihoyasiga yetkazganidan keyin uni oqlashga tushamiz.

Absolyut ko`pchilik hollarda bu dasturlar rivojlanishga emas, muvaffaqiyatsizlikka yo`naltirilgan bo`ladi. Masalan, siz o`zingizni yetmish yoshga kiringanda qanday tasavvur qilasiz? Men bunday savol bergan odamlarning ko`pchiligi o`zlarini beli bukilgan (radikulit), yeyishga yumshoqroq narsa qidiradigan (tishlardan ayrilgan), yuzlarini ajin bosgan va ko`zlari yaxshi ko`rmaydigan (qarilik), jinsiy zaif, xotirasi uncha yaxshi emas va qulog`i og`ir holda tasavvur qilishini aytgan. Bularning hammasi dastur bo`lmasdan nima?

Odamlar oddiy yashashga, ma`lum bir kichik darajadagi kar`eradagi o`shishga, ma`lum yoshdan keyin rivojlanishdan to`xtashga, turli kasalliklarga chalinishga va degradatsiyaga uchrashga dasturlangan. Agar siz o`zingizga o`rnatilgan dasturlarni aniqlasangiz va ularning qaysi yo`llar bilan kiritilganligini bilsangiz, o`z hayotingizni qaytadan dasturlash imkoniyatiga ega bo`lasiz.

Ya`ni xuddi kompyuterda bo`lgani kabi o`zimizdagi dasturlarni o`chirib tashlab, o`zimizga kerakli dasturlarni o`rnatishimiz mumkin.

Xo`p biz dasturlar asosida yashar ekanmiz va ularni bizga tashqaridan tiqishtirishar ekan, bunga sabab nima? Nimaga bizni dasturlashtirishadi?

Bu dasturlar juda qadim zamonlardan beri bor. Ular butun odamzot uchun o`ylab topilgan. Bu virusli dasturlar yordamida Odam atoning hamma bolalari zararlangan. Bizning otalarimiz va jamiyatimizdagi boshqa odamlar ham shular jumlasidandir. Shuning uchun ulardan bizga bu dasturlarni o`rnatishgani uchun ulardan xafa bo`lishimizning foydasi yo`q. Ular o`zlarida borini berishgan.

Har qanday qonun, qoida, kodeks, ahloqiy prinsiplar faqat bitta maqsad uchun ishlab chiqilgan va odamlarga singdirilgan. U ham bo`lsa bu qoidalarni qabul qilgan odamlarni boshqarish qulay bo`lishi uchun. Har qanday qonunni olib qarashingiz mumkin, bu Inson huquqlari deklaratsiyasi bo`ladimi, Fiqx kitobimi, Soliq kodeksimi, baribir, ularning hammasi bir xil prinsipga asoslangan va faqat ayrim joylari bilan bir-biridan farq qiladi. Ularning hammasining asosiy maqsadi bizni itoatkor, bo`ysunadigan qilish va ma`lum hatti-harakatga dasturlashga mo`ljallangan.

Har qanday qoidaning maqsadi bitta – unga bo`ysunuvchilarni boshqarish. Maslan, qadimiy ritsarlarning qoidalari va jinoyatchilar qoidalarini bir-biri bilan taqqoslab ko`rishingiz mumkin. Shakli boshqacha, ammo ikkalasining ham ma`nosi bir xil. Bu qoidalar bo`yicha yashaydigan odamlarni

boshqarish imkoniyati.

Har qanday tashkilotning o'z odob-ahloq qoidalari mavjud va ular ham tashkilot xodimlarining boshqarilishini ta'minlovchi asosiy vositadir.

Hammamiz to'polonchi bolalarni tartibga chaqirishni o'z burchimiz deb bilamiz. To'polon qilma, mumkin emas. Lekin bolalar to'polon qilishsa nima bo'ladi? Hech nima bo'lmaydi, yuqori darajadagi shovqin bo'ladi, xolos. Xuddi mana shu MUMKIN EMAS bizning qon-qonimizga singib ketgan. Shuning uchun ham mumkin emas yorlig'i bo'lmagan narsadan ham mumkin emasni qidiramiz. Man qilinmagan narsaga ruxsat berilgan ekanligini tushunib yetish juda ko'pchilik uchun juda qiyin. Biror ishni qilishdan oldin unga ruxsat berilgan yoki yo'qligini bir necha bor tekshirmasak ko'nglimiz joyiga tushmaydi. Mumkin emas deyilmagan demak biror joyda ruxsat berilgan degan yozuv bo'lishi kerak deya qidirishda davom etamiz va o'z imkoniyatlarimizni boy beramiz.

Eng keng tarqalgan qoida – bu dunyoda hamma narsa uchun haq to'lash kerak tushunchasi. Bu yerda shunday savollar paydo bo'ladi. Hamma narsa uchun kimga va nimaga haq to'lash kerak? Haq to'lashni bekor qilishning iloji yo'qmi? Xudoga shukur bu narsa bizda hali yo'q, lekin har qanday normal yevropalik ko'chada mashinasini to'xtatgandan keyin to'xtab turishga pul to'lash uchun avtomatning qayerda ekanligini izlay boshlaydi. Xo'sh haq to'lash kerak qoidasini kim o'ylab topgan? Albatta bu haqni oluvchilar-da. Yoki ma'muriy jarimalar nima uchun o'ylab topilgan. Bular ham odamlarni boshqarish va ulardan pul undirish uchun-da. Aslini olganda ko'pchilik ma'muriy jarimalarni butunlay bekor qilish mumkin. Masalan, hisobotni belgilanganidan bir kun kechroq topshirganing uchun birdan besh minimalgacha oylik maosh miqdorida jarima to'lashing kerak. Xo'sh bu jarimani bekor qilsa nima bo'ladi? Ko'pchilik hisobotni bir kun emas balki bir oy kechikib topshira boshlaydi, ayrimlar umuman topshirmasligi ham mumkin. Natijada hisobot

topshiruvchilarni boshqarish qiyinlashadi. Bu esa yuqoridagilarga yoqmaydi. Umum qabul qilgan qoidalar esa boshqarishni osonlashtiradi. Agar bu qoidalarni odamlar tashqaridan tiqishtirilgan emas, balki o`zlarining ishonchlari, prinsiplari deb bilishsa yanada yaxshi.

Bu qoidalarni odamlar o`z prinsiplari deb bilishlari uchun bo`lsa ular yoshligidan boshlab shu ruhda tarbiya ko`rishlari kerak. Bolalar nimalarni yaxshi ko`rishadi? Ertaklarni, multfilmlarni. Ular yordamida kerakli dasturlarini kiritishdan osoni yo`q. Bolalarning eng yaxshi ko`radigan ertaklari – bu Qizil shapkacha, Uyqudagi malika, Oppog`oy, Zolushka, Alvon yelkanlar, Zumrad va Qimmat. Bu ertaklarda biror umumiylik sezmayapsizmi? Men esa ularni ko`rib turibman. Ularning hammasida “Sen hech narsa qilma, sen uchun boshqalar harakat qilishadi va sen albatta baxtli bo`lasan” degan g`oya beriladi. Bu fikr Uyqudagi malika, Oppog`oy, Zolushka, Alvon yelkanlarga taaluqli. Qizil shapkachada “Hech qanday xavf sen uchun pisand emas, qo`rqmasdan bo`rining og`ziga boshingni tiqaver, seni qutqarishadi” g`oyasi ilgari surilsa, Zumrad va Qimmatda bo`lsa “Seni qancha ezishsa ham chida, bir kuni sehrgar kampirga uchraysan va u senga yordam beradi” degan fikrni uchratamiz. Boshqa ertaklarda ham deyarli shu holatlarga duch kelamiz.

Shundan keyin ham ishimiz o`ngidan kelmasa, imkoniyatni qo`ldan boy bersak, bizga zug`um qilayotganlarga qarshilik qila olmasak, “Nima sababdan bunday bo`lyapti?” deb o`ylab ko`rmaymiz.

Dasturlashning yana bir yo`li maqollarni ishlatishdir. Maqollar dasturlash uchun shunisi bilan qulayki, undagi fikrlar aksioma deb qabul qilinadi. Xalq og`zaki ijodi, dono xalqimiz bilmasdan gapirmaydi. Lekin ana shu dono xalqimizning og`zaki ijodiga negativ dasturlovchi maqollarni joylashtirgan kishilarni topishni juda ham orzu qilaman.

Masalan, *baland dorga osilma* degan maqol bor. Buning ostida jinoyat qilib jazolanish yotmaganligini hamma biladi.

Aslida bu maqolning tagida tepaga qarab harakat qilma, rivojlanma degan ma`no yotadi. Xudoga shukurki ayrim aqlli odamlar bu maqolni o`zgartirib, konstruktiv ko`rinishga kelitrishga ulgurishgan. *Osilsang baland dorga osil, o`ligingni hamma ko`rsin.*

Keyingi maqol *ko`rpangga qarab oyoq uzat.* Albatta bu maqolni ko`rpa juda keng, xohlaganingcha yot deb emas, balki ko`rpang juda kichkina, kuchala bo`lib, jimgina yot deb tushunamiz.

Mehnat, mehnatning tagi – rohat. Bu juda makkorona maqol. Bir qarashda uning haqiqiy ma`nosini aniqlash qiyin. Xuddi mehnat qilsang, baxtingni topadigandek. Lekin qayerda ko`rgansiz butun umr og`ir mehnat qilgan odamning rohat topganini. Og`ir mehnat qilgan odam qarilikda azob-uqubat tortadi. Chunki uning organizmi o`z resursini ishlatib bo`lgan bo`ladi.

Avval pichoqni o`zingga ur, og`rimasa birovga. Buni hamma hech kimga yomonlik qilmaslik kerak, sen ularga yaxshilik qilsang, ular ham senga shuni qaytaradi deb tushunishadi. Aslida ham shundaymi? To`g`ri, ayrim hollarda bu – shunday. Ya`ni agar odamlar hammasi bir-birlarini og`a-inilar deb biladigan jamiyatdagina shunday bo`lishi mumkin. Boshqa hech qayerda bu prinsip ishlaymaydi.

Real hayotda siz odamlarga qanchalik yaxshi munosabatda bo`lsangiz, ular sizga shunchalik yomon munosabatda bo`lishadi. Yuqoridagi maqolga kavkazliklarning antimaqoli bor “*Dushman orttirmoqchimisan – unga non ber*”. Bunisi endi haqiqatga ancha yaqin.

Mening aytganlarimdan jahlingiz chiqqan bo`lsa ham ajablanmayman. Chunki men sizning haqiqat deb bilgan narsalaringizni yo`qqa chiqaryapman-da. Lekin asoslab berishim mumkin. Aytaylik siz biror kishiga yaxshilik qildingiz. Buning qanday yaxshilik ekanligining ahamiyati yo`q. Lekin bu odam endi o`zini sizga nisbatan qanday his qiladi? Albatta, u sizdan qarzdor. Bu unga yoqadimi? Yo`q. Endi u yo sizdan qochib

yuradi, yoki siz undan qochishingizning ilojini qiladi. Xo`sh, bunday yaxshilik nimaga kerak?

Yoki shunga o`xshash boshqa maqol ham bor – *Yaxshilik qil, suvga tashla. Baliq biladi. Baliq bilmasa, xoliq biladi.* Bunda endi yaxshilik qilish niqobi ostida o`zingizda bor narsani bekorga sovrishga to`g`ridan-to`g`ri chaqiriq yangramoqda. Siz sochavering, kerakli odamlarning o`zlari terib olishadi.

Buzoqning yugurgani somonxonagacha. Hech narsaga harakat qilma, baribir hech nimaga ega bo`la olmaysan.

Teng-tengi bilan, tezak qopi bilan. Bu degani sen prezident yoki bosh vazir bilan emas, balki ishchi, farrosh, dehqon bilan tengsan degani bo`ladi.

Muruvvatli odam - elning suyuklisi. Bizga qanchalik ko`p bersang biz seni shunchalik yaxshi ko`ramiz.

Fidokorlikning mahsuli — baxtdir. Sen o`zingni fido qil, narigi dunyoda baxtli bo`lasan.

Yolg`iz otning changi chiqmas, changi chiqsa ham dongi chiqmas. Bu degani o`zinga ko`pam yuqori baho beraverma, sen hech kim emassan, qo`lingdan hech narsa kelmaydi.

Yetti marta o`lchab, bir marta kes. Sen o`lcha, o`lchayver. Ungacha boshqalar kesib ketishadi.

Xullas, bunaqa maqollarni yuzlab keltirish mumkin va ularning har biri bizni ma`lum bir stereotip asosida o`zimizni tutishimizga undaydi. Demak shu prinsiplar asosida tarbiyalanganlarning hammasi o`zini bir xil tutsa, ularga mos sharoitni yaratish boshqaruvchilarning ishi. Ularga mehnat qilishlari uchun sharoitlar yaratishadi, ammo foydasini o`zlari olishadi. Uning sahovatli ekanligini ko`rsatishi uchun oldiga bir gala tilanchilarni yuborishadi va bu tilanchilar yiqqanlarini ularni yuborgan kishiga keltirib berishadi va shunga o`xshashlar.

Dasturlar va ularning ongimizga singdirilish yo`llarini bilib olganimizdan keyin bizning qiladigan ishimiz eski dasturlarni o`chirish va ularning o`rniga o`zimiz uchun foydali bo`lgan yangi dasturlarni kiritishdir. Bu yangi dasturlarni yozish uchun sizga

ideal sharoit va ko`p vaqt talab qilinmaydi. Buning uchun ozgina tasavvur qila olish qobiliyati va qunt bo`lsa kifoya.

O`z-o`zini dasturlash texnikasi sizga jismoniy, intellektual va psixik imkoniyatlaringizni oshirishga yordam berishi bilan birgalikda amalda juda oddiydir. Bu texnikani to`rt qadamda bajarish mumkin:

- qanday natijaga erishishingiz kerakligini aniqlash;
- bo`shliq holatiga kirish va natijani o`zingizda his qilish;
- ushbu intilishni quyi ongga joylashtirgandan keyin bo`shliq holatidan chiqish;
- ushbu ishni bajarishga to`g`ri kelib qolganda spontan ravishda bo`shliq holatiga kirish va bu ishni bajarish.

Agar bu sizga murakkablik qilsa, uni yanada osonlashtirish mumkin. Ya`ni bu texnikani ikki bosqichda bajarish ham mumkin. Birinchisi – holatni og`zaki tasvirlaysiz, ikkinchisi – bo`shliq holatiga kirasiz va aytganlaringiz haqiqat ekanligiga ishonasiz.

Bunda ishlatiladigan formulirovkalar juda oddiy, ma`nosi aniq va yorqin bo`lishi shart. Kodlashda ishlatiladigan formulalarda kelgusi zamon, noaniqlik, rad qilish qo`shimchalari ishlatilishi mumkin emas. Faqat hozirgi zamonda, bajarilgan, aniq va tasdiqlash shakllaridan foydalanish kerak.

Masalan, *men kuchsiz bo`lishni istamayman* emas, balki *men kuchliman* tarzidagi formuladan foydalanish natija beradi.

Dasturlash jarayonida ichki dialogni to`xtatish juda katta ahamiyatga ega. Bo`shliq holatida odam trans holatida bo`ladi va bunda aytilgan har bir gap aql filtridan o`tmasdan, to`g`ridan-to`g`ri quyi ongga ta`sir ko`rsatadi. Quyi ong bo`lsa bizning hissiyotlarimizni boshqaradi.

Dasturlashda aynan verbal formulalardan foydalanish shart emas. Siz biror obrazni tasavvur qilishingiz va bo`shliq holatida uni o`zingizda his qilishingiz ham mumkin.

O`zingizni ishontirish formulalaridan uxlash oldidan va endi uyg`ongan paytingizda foydalanish ham juda katta foyda beradi. Chunki bu vaqtda chala uyquda bo`lasiz va aql bu jarayonda

ishtirok qilmaydi. Uyqu oldidan berilgan yo`nalish quyi ongda kechasi bilan qayta ishlanadi va tayyor dastur sifatida ishlatishga yaroqli holatga keltiriladi.

Odam organizmi tabiatning eng buyuk mahsulidir. Odam nerv tolalarida impulslarning tarqalish tezligi yer yuzidagi eng chaqqon yirtqichlar bo`lmish mushuksimonlarnikidan ham yuqoriroqdir. Ya`ni biz eng chaqqon va eng kuchli jonzotmiz. Lekin buni ko`pchiligimiz bilmaymiz va undan amalda foydalanmaymiz. Ammo to`g`ri dasturlash yordamida o`z imkoniyatlarimizdan ko`proq foydalana olamiz.

“Men – oliy odamman” treningi

Trans holatiga kirishni o`rganganingizdan keyin o`z-o`zingizni dasturlash juda oson kechadi. Buning uchun qanday bo`lishingiz kerakligini tasavvur qilasiz, kerakli formulani aytasiz va trans holatida ushbu holatni o`zingizda sezasiz. Bu sizning jismoniy, intellektual va psixik imkoniyatlaringizni bir necha marta oshirishga olib keladi. Siz o`zingiz aytgan formulaga ishonishingiz bilan u haqiqatga aylanadi. Maqsad, formula va holat – bu uchalasi o`z-o`zini kodlashning asosini tashkil qiladi. Agar siz bularni o`rganib olsangiz bu dunyoda siz erisha olmaydigan narsaning o`zi bo`lmaydi.

O`zini kodlashning bu usuli eng qadimgi odamlardan bizga meros qolgan. Lekin biz har xil yangi ezoterik yo`nalishlarga qiziqib, eng oddiy va eng samarali usuldan foydalanmaymiz. Bizning eng qadimgi ajdodlarimiz kimlar bo`lishgan? Dehqonlarmi, cho`ponlarmi yoki ishlab chiqaruvchilarmi? Hech qaysisi emas. Bizning tomirimizda eng ashaddiy ovchilarning qoni oqmoqda. Ikkinchi tomondan olib qaraganda o`tgan bir necha ming yilliklar odamzot hayotida uncha katta o`zgarish keltirib chiqarmagan. Tashqi tomondan albatta o`zgarishlar bor, lekin hayotimizning ma`nosi o`zgarmagan. Hayotimiz boshidan

oxirigacha ovdan iborat. Biznes orqali foydani ovlaymiz, ilmda bilimni ovlanadi, jinoyatchilik olamida yirtqichlar o`txo`rlarni ovlashadi, huquq-tartibot organlari jinoyatchilarni ovlashadi. Erkak va ayol munosabatlariniku aytmasa ham bo`ladi. Bu eng ashaddiy ov jarayonidir. Lekin kim-kimni ovlayotganini bunda aniq aytib berishning iloji yo`q. Chunki bu jarayonda ovchi va o`ljaning o`rni doimo almashib turadi. Nima bo`lishidan qat`iy nazar bu hayotda biz faqat ikkita roldan bittasini o`ynashimiz mumkin. Yo ovchi bo`lamiz yo o`lja. Yo bu dunyo bizga xizmat qiladi yoki biz unga xizmat qilamiz. Uchinchi yo`l berilgan emas.

Har bitta qabilaning ruhiy yo`lboshchisi, ya`ni shamani bo`lgan. Uning vazifasi qabila a`zolarining dunyoqarashlarini shakllantirishdan iborat bo`lgan. Ayniqsa ovchilarning o`ziga ishonchini ta`minlash uning asosiy vazifalaridan biri bo`lgan. Chunki ovchilarning o`zlariga beradigan bahosining pastligi qabilaning och qolishiga sabab bo`lishi mumkin. Shuning uchun shaman har bitta ovdan oldin ovchilarni ruhiy sozlashdan o`tkazgan. Buning uchun hamisha ritmik musiqadan foydalanilgan.

Shu yerda ritmning inson psixikasiga katta ta`sir qilishini aytib o`tmasak bo`lmaydi. Har qanday ritm, musiqa insonning nerv tizimiga ta`sir ko`rsatadi. Buni tekshirib ko`rish uchun og`ir rok tipidagi musiqani pleerda eshitib, sekin yurishga harakat qilib ko`ring. Buning iloji yo`q. Qadamingiz o`z-o`zidan tezlashib ketaveradi. Qaro ko`zimni eshitayotib esa katta tezlikda harakatlanishning iloji bo`lmaydi. Klassik musiqani eshitib yugurish bo`yicha musobaqa o`tkazib ko`rsangiz, bunga o`zingiz amin bo`lasiz.

Shaman childirma yordamida ritmni ijro etayotib, ovchilarga ta`sir o`tkaza boshlaydi. Ya`ni ularni motivlay boshlaydi.

Bizning qabilamiz och! Bizga ovqat kerak! O`rmonda juda katta va kuchli hayvon yuribdi. Uning juda katta dandon tishlari bor, oyoqlari katta, u yurganda yer silkinadi, uning go`shti ko`p va terisi qalin.

Bu bilan u maqsadni aniqlab oladi. Maqsad sifatida biror kichikroq hayvon emas, aynan o`rmondagi eng katta hayvon olingan. Maqsad hamisha buyuk bo`lishi kerak. Shundan keyin shaman ovchilarning o`zlariga beradigan bahosini oshira boshlagan.

Biz buyuk ovchilarmiz! Biz eng buyuk ovchilarmiz! Biz eng kuchlimiz, eng chaqqonmiz, nayzalarimiz xohlagan bir hayvonning tishidan ham o`tkir.

Bu usul hozirgi kunda ham ko`pchilik mamlakatlarning harbiy qismlarida qo`llaniladi. Afrika va hindularning ayrim qabilalarida ham yuqori samara bilan qo`llanib kelinmoqda.

Biz buyuk ovchilarmiz! Biz katta hayvonni quvib yetdik va uni o`rab olyapmiz! Unga nayzalarimizni uloqtirdik! Uni boltalar bilan chopdik! Bizning zarbalarimiz ta`sirida katta hayvon o`ldi!

Bu bilan hayvonni quvib yetish va uni ovlash jarayoni to`liq ko`rsatiladi. Shundan keyin kerakli holatga kirish uchun ishontirish boshlanadi:

Biz katta hayvonni o`ldirdik! Uni terisini shildik va bo`laklarga bo`ldik! Uning go`shtlarini qabilamizga olib keldik. Bizni ayollar, qariyalar va bolalar xursand bo`lib kutib olishdi. Chunki biz eng buyuk ovchilarmiz! Chunki biz o`rmondagi eng katta hayvonni o`ldirdik!

Shaman bu bilan endi bo`ladigan jarayon haqida xuddi bo`lib o`tgan narsaday gapiradi. Ovchilarda xuddi ular hayvonni o`ldirgandek va buni ular amalga oshirgandek holatni paydo qiladi. Buning natijasida ularning o`zlariga ishonchlari ortadi, ularga kuch beradi va bu bilan ovning muvaffaqiyati ta`minlanadi.

Shunday qilib ushbu uchta bosqichni ko`rib chiqamiz: **Maqsad, Formula va Holat.** Ularning birgalikda ta`siri odamga buyuk kuchni beradi.

Bu uchlikning birinchisi bo`lgan maqsadni tushunishdan boshlasak. To siz o`zingiz nimani xohlayotganingizni bilmas ekansiz hech narsaga erisha olmaysiz.

Bu dunyoda odam rivojlanishi mumkin bo`lgan to`rttagina

yo`nalish mavjud. Ulardan birinchisi jismoniy yo`nalish. Bunga tananing rivojlanishi va jismoniy rohatlanishning barcha turlari kiradi. Ikkinchisi – moddiy foyda. Uchinchi – ijtimoiy o`shish. To`rtinchisi – jamoatchilikning sizni tan olishi. Agar bulardan boshqa rivojlanish mumkin bo`lgan yo`nalishni topib bera olsangiz sizga tan bergan bo`lar edim. Bundan boshqa narsani kim taklif qilsa ham bu yolg`ondan iborat bo`ladi va buni odamni to`g`ri yo`ldan og`dirishga urinish deb tushunish kerak.

Sizning qilgan har bitta ishingiz mana shu to`rtta kategoriyada o`z ijobiy natijasini topishi kerak. Agar ularning faqat bittasida ijobiy natija olsangiz ham zarari yo`q. Lekin hech qachon ularning birortasida ham salbiy natijaga erishmaslikka harakat qilish kerak. Masalan, o`g`rilik bilan siz o`z moddiy ahvolingizni yaxshilab olishingiz mumkin, lekin bu sizni jamoatchilik nazarida bir pulga qimmat qilib qo`yadi.

Shuning uchun nima qilmoqchiligingizni va nimaga erishmoqchiligingizni yaxshilab o`ylab ko`ring. Sizga pul tog`i kerakmi? Yoki yulduz bo`lgingiz kelayotgandir? Bu narsalar o`zi sizga nimaga kerak? Maqsad aniq bo`lishi kerak. Yana bir narsani hisobga olib qo`yingki, bizning qiladigan ko`pchilik ishlarimiz uni qilgimiz kelgani uchun emas, balki boshqalarga yaxshi bo`lib ko`rinishga uringanimiz uchundir. Nimaga erishmoqchiligingizni va nimani xohlashingizni aniqlamasdan turib oldinga harakatlanishdan foyda yo`q. Bu xuddi qayoqqa ketayotganingizni bilmasdan dengizda suzgandek gap. Dengiz katta, shuning uchun tasodifan qirg`oqqa chiqishga nisbatan unga hech qachon yeta olmasdan suzaverish ehtimoli juda katta.

Xohlagan maqsadni o`z oldingizga qo`yishingiz mumkin, lekin asosiy maqsadingiz sizning o`zingiz bo`lishingiz kerak! Ya`ni tashqi ko`rinishidan hozirgiga o`xshash, lekin ichki dunyosi butunlay boshqacha, yangicha bo`lgan o`zingizga intilishingiz kerak.

Maqsadni aniqlab olgandan keyin Formulaga o`tamiz. Ya`ni o`z-o`zimizni ishontirish uchun kerakli formulalarni o`ylab

topamiz.

Xo`sh, bu yangi siz o`ziga ishonmasligi mumkinmi? Yo`q. U hamisha o`ziga ishonadi, u har narsaga qodir! Shuning uchun birinchi formula **“Men hamisha o`zimga ishonaman!”** bo`ladi. U mag`lubiyatga uchrashi mumkinmi? Yo`q! Bundan ikkinchi formula kelib chiqadi: **Men hamisha g`olibman!** U kasalvand bo`lishi mumkinmi? Yana yo`q. Lekin formulada kasal emas iborasini ishlatish mumkin emas. Chunki bu iboraning o`zini aytishdan oldin kasallikning nima ekanligini bilish talab etiladi va bu kasalliklar tanamizga kirishi uchun eshikni qiya ochiq qoldirganimiz bo`ladi. Demak uchinchi formula: **Men hamisha sog`lomman!** U o`zi haqida past nazar bilan gapirishi mumkinmi? Yo`q. Bundan to`rtinchi formula kelib chiqadi: **Men hammadan yaxshiman! Men hammadan zo`rman!** U biror narsada nohaq bo`lishi mumkinmi? Yo`q u hamisha haq! Nima qilishidan qat`iy nazar u doimo haq. Siz boshqalar sizning qilishingizni xohlagan ishni emas, balki hamisha o`zingiz uchun eng yaxshi bo`lgan ishni qilishingiz kerak. O`zining haqligiga ozgina bo`lsa ham ikkilangan kishi hamisha nohaq bo`lib chiqadi. Eng asosiysi haqligingizga to`liq va absolyut ishonchdir. Demak, beshinchi formula: **Men hamisha haqman!**

Yangi siz hammaga o`xshagan oddiy odammi? Yo`q, yo`q va yana yo`q! U boshqacha, u buyuk qahramon, u oliy odam! Demak keyingi formula: **Men oliy odamman!** To`g`risi bu oxirgi emas balki birinchi formula bo`lishga loyiq bo`lgan jumladir. Demak barcha formulalarni birlashtirsak:

Men oliy odamman!

Men hamisha o`zimga ishonaman!

Men hamisha g`olibman

Men hamisha sog`lomman!

Men hammadan yaxshiman!

Men hammadan zo`rman!

Men hamisha haqman!

Shunday bo`lgan va bundan keyin ham shunday bo`ladi!

Yoki shunga o`xshash va sal qisqaroq bo`lgan ikkinchi formula:

Men eng kuchliman!
Men hammadan zo`rman!
Men eng makkorman!
Men hamisha g`olibman!
Men o`zimga ishonaman!
Butun dunyo menga xizmat qiladi!
Men oliy odamman!

Quyida bo`lsa sog`lomlashtirish uchun qo`llaniladigan formula keltirilgan:

Men kuchliman!
Men bu kasallikdan kuchliroqman!
Men kasallikni yengaman!
Men sog`lomman!

Bu formula yordamida shamollashga o`xshagan mayda kasalliklardan ikki, uch soat ichida, jiddiyroq kasalliklardan ikki-uch hafta ichida halos bo`lish mumkin.

Har qanday formulani ishonch, fanatizm bilan bo`shliq holatida 10-20 marta qaytarish kerak. Bunda ovozga alohida e`tibor berish kerak. Kinolarda qanday qilib afsun o`qishganini ko`rganmisiz. Siz ham xuddi shunday sehrGAR, jodugarlarning ovozi bilan formulalarni qaytarishingiz kerak. Ovoz juda baland bo`lishi va qichqirish kerak emas. Lekin o`zingizga ishonch bilan, ovozni tomoqning to`ridan keladigan va hech qanday ikkilanishga o`rin qoldirmaydigan tarzda qilib chiqarishga harakat qiling. Ovozningizga o`zingiz mahliyo bo`lishingiz kerak.

Shunday qilib, o`z-o`zini dasturlash juda oddiy amalga oshiriladi. Lekin uni bajarish hammaning ham qo`lidan

kelavermaydi. Chunki aytayotgan gaplaringizga o`zingiz ishonishingiz va trans holatida bo`lishingiz talab qilinadi. Xuddi do`stingizga dardingizni aytayotganday qilib “*Men oliy odamman, ha, men hamisha haqman*” deydigan bo`lsangiz qilgan ishingizning samarasi nolga intiladi. Shuning uchun salgina savdoyiroq bo`lish kerak bo`ladi. Shunda siz o`zingizning zo`rligingiz haqida gapirayotib, bunga ishonishingiz mumkin bo`ladi. Ishonch yoki to`g`riroq aytadigan bo`lsak imon kerak! Shunda formulalar ish beradi.

Yuqorida aytganimizdek, trans holati yangidan dasturlashning asosidir. Usiz dasturlashni amalga oshirish mumkin emas. Trans holatida yuqoridagi qoidalarga amal qilib aytilgan formulalar ongimizni chetlab o`tgan holda to`g`ridan-to`g`ri psixikamizga yoki quyi ongga o`rnashadi. Qanday qilib trans holatiga tushishingizning ahamiyati yo`q. Xohlasangiz bu holatni majburiy ravishda chaqirishingiz mumkin. Buning uchun e`tiborni ikkita narsaga jalb qilish texnikasidan foydalanishingiz mumkin. Xohlasangiz ritmlardan foydalanishingiz mumkin. Bunda musiqiy ritmlarga nisbatan tabiiy ritmlar ko`proq foyda beradi. Masalan, qadam ritmi, stolni qo`l bilan chalish, nafas olish ritmi yokmi mashq qilayotgan vaqtingizdagi harakatlaringiz ritmi kabilardan foydalanishingiz mumkin. Har qanday ritmga e`tibor berilsa, u e`tiborni to`liq o`ziga qaratib oladi va fikrlarning to`xtashiga sabab bo`ladi.

Formulani aytganingizdan keyin ko`zlaringizni yumasiz va formulada aytilgan, uning ma`nosini aks ettiruvchi holatni o`zingizda his qila boshlaysiz. Buning uchun siz xohlagan natijaga allaqachon erishganingizni tasavvur qilishingiz kerak. Siz hozirning o`zida sog`lomsiz! Siz hozirning o`zida g`alabaga erishdingiz! Siz hozirning o`zida buyuk qahramonsiz! Siz o`zingizga cheksiz ishonasiz. Shunda sizning formulalaringiz ishlay boshlaydi, chunki ular haqiqatdir!

Bu usul bilan xohlagan maqsadga erishish, xohlagan sifatlarga ega bo`lish va o`zingizni xohlagan tarzda yangidan

dasturlashingiz mumkin. O`zingizni dasturlash orqali siz organizmingizda sodir bo`layotgan jarayonlarni boshqara olasiz va atrofdagilar sizning ulardan boshqacha ekanligingizni his qila boshlashadi.

Doktor Tadzuki Tokioning chekkasida joylashgan kichkina avtoremont ustaxonasi xodimlari bilan shug`ullana boshlaydi va ularga har kuni ertalab bajarishlari uchun mashq beradi. Hovlida katta qilib aylana chiziladi va hodimlar erta bilan bu aylana bo`yicha ma`lum bir ritm bilan qadam tashlab aylanishlari kerak edi. Biror vaqt o`tgandan keyin xodimlar ritm ta`sirida trans holatiga tushadilar va shunda chaqiriq yangraydi:

- Kuzov ustasi Nakamura!

Nakamura javob beradi

- Dunyodagi eng zo`r kuzov ustasi!

- Elektrik Kawasaki!

- Dunyodagi eng zo`r elektrik!

- Bo`yoqchi Akira!

- Dunyodagi eng zo`r bo`yoqchi!

Shunday qilib barcha xodimlar motivatsiya qilinadi. Trans natijasida bu xodimlar ishga kirishayotib o`zlarining dunyodagi eng zo`r kuzov ustasi, elektrik, bo`yoqchi yoki boshqa kasb ustasi deb bilishgan va ishlarni doimo eng a`lo sifat bilan bajarishgan. Bu kichkinagina ustaxona hozirgi kunga kelib katta korporatsiyaga aylangan. Bu ustaxonaning nomi Toyota Motors bo`lgan.

Bu mashqlar natijasida siz ma`lum bir holatga ega bo`lishingiz kerak. Bu holat siz uchun xuddi to`fondek, joyidan siljitib bo`lmaydigan ulkan harsangtoshdek yoki o`tkir qilichdek ta`sir ko`rsatishi kerak. Siz to`fon holatida oldingizda uchragan hamma narsani bosib-yanchib, uchirib ketishingiz, Harsangtosh holatida har qanday tashqi ta`sirga qarshi tura olishingiz va kerak joyida qilichdek keskir bo`lishingiz kerak. Bu holatlarga kirish uchun maxsus meditatsiya mashqlari mavjud. Ammo ularni o`qib olib mashq qilish ancha mushkul ish bo`lganligi sababli bu

mashqlarni ushbu kitobda berishni lozim topmadim. Lekin eng oson bitta mashqni bajarishni tavsiya qilaman.

O`zingizni oliy odam sifatida his qilish uchun tasavvuringizning o`zi yetarlidir. Quyida ushbu mashqqa kichkina bir misol keltiraman.

Tasavvur qilingki siz qadimiy majusiylar xudosisiz. Qadimiy grek afsonalarini o`qigan bo`lsangiz bu xudolarning qanday kuchga ega bo`lganliklarini bilib olasiz. Demak siz kuchli, qudratli va chiroyli majusiylar xudosisiz. Lekin qandaydir sabab bilan bu dunyoda, o`tkinchi odamlar qatorida, xuddi ularga o`xshab, banda rolini o`ynashga majbursiz. Boshqalar sizni xuddi o`zlariga o`xshagan oddiy odam deb bilishadi. Lekin siz xohlagan vaqtda bu niqobni yechib tashlab, o`zingizning haqiqiy qiyofangizni ko`rsatishingiz mumkinligini bilasiz. Lekin siz bunday qilmaysiz, chunki o`yin qoidasi shunaqa. Siz o`zingizni nochor odam qiyofasidagi majusiy xudosi ekanligingizni bilasiz. Odam qiyofasidagi xudo rolini o`ynayotib, siz oddiy odamzotga mansub bo`lmay qolasiz. Bu bilan siz xudoga aylana olmassiz, lekin oliy odam bo`lishingiz aniq.

Shunday qilib sizning formulangiz:

Men oliy odamman!

Men buyuk va qudratliman!

Men hamma narsaga qodirman!

Shunday qilib, o`zingizni yangidan dasturlash uchun sehrli ovoz bilan trans holatida kerakli formulalarni qaytarish kerak. Lekin boshqa usul ham mavjud. Bu to`g`ridan-to`g`ri dasturlash deyiladi. Uning bunday nomlanishiga sabab quyi ong eng aktiv bo`lgan yarim uyqu, yarim uyg`oq holatda bajarilishidadir.

Buning uchun uxlashdan oldin o`zingizga kerakli formulani aytasiz yoki holatni tasavvur qilasiz. Shundan keyin bo`shliq holatiga kirasiz va o`z tasavvuringiz bilan uyquga ketasiz. Oradan ikki yarim, uch soatlar o`tgandan keyin uyg`onasiz. Buning uchun

budilnikdan foydalansangiz ham bo`ladi. Yana yarim uyqu holatida jarayonni takrorlaysiz va uyquga ketasiz. Shunday qilib bir kechada ikki yoki uch marta uyg`onib dasturni kiritasiz. Ertalab uyg`onishingiz bilan birinchi qiladigan ishingiz yana o`sha holatni tasavvur qilasiz va bo`shliq holatiga kirasiz. Shundan keyingina to`liq uyg`onishingiz mumkin. Sizning kechasi uyg`onib qaytadan uxlashingiz uyquning va dam olishingizning sifatiga ta`sir o`tkazmaydi. Lekin sizning tasavvuringizdagi holat quyi ongda mustahkam o`rnashib qoladi.

Bunday ustanovkalarni sizning jismoniy holatingiz, psixikangiz, biror narsaga reaksiyangiz va o`zingizni tutishingiz to`g`risida berishingiz mumkin. O`z psixikangizga xohlagan ustanovkani kiritishingiz mumkin va agar siz buni to`g`ri amalga oshirsangiz, u sizning foydangizga ishlaydi.

Odamlar o`z-o`zini ishontirish bilan doimiy ravishda shug`ullanishadi. Ko`pincha odamlar pozitiv emas, balki negativ fikrlarga ishonishga moyilroq bo`lishadi va o`zlari sezmagan holda tashqaridan o`zlariga yo`nalgan ishontirish usulini qo`llashadi. Maslan, siz muz qoplagan yo`ldan ketyapsiz va tasodifan hayolingizga “Oyog`im ostida muzku. Sirg`anib ketmasmikanman?” degan fikr keladi va albatta siz yiqilib tushasiz.

Dasturlashda eng asosiysi formulaning aniqligi va tushunarligidir. Ozgina noaniqlik mavjud bo`lsa ham formula ishlamasligiga 100 foiz kafolat berish mumkin. Aniq va sizning o`zingiz tasavvur qila va ishona oladigan formulalargina ish beradi. Ya`ni umrida qo`liga 1000 dollar ushlab ko`rmagan odam million ishlab topa olishiga o`zini ikki dunyoda ham ishontira olmaydi. Shuning uchun formulalarda sizning hozirgi mavjud holatingizdan sal yuqoriroqni mo`ljallash kerak bo`ladi.

Yana bitta juda muhim bo`lgan holat haqida to`xtalib o`tishimiz kerak. U ham bo`lsa o`zingizni ishontirish jarayonida siz hech qachon ijobiy natijaga intilmasligingiz kerak. Aks holda ijobiy natijaga intilish xohishi unga erishish yo`lida eng katta g`ov

bo`lishi mumkin. Yaxshisi ishontirish jarayonida siz har qanday natijaga befarq bo`lishingiz kerak. Bu narsani amalga oshirish uchun bo`lsa yana o`zingizni ishontirishdan foydalanishingiz mumkin.

Men hissiyotlarga ega emasman va hamma narsaga befarqman! Men oliy odamman! Hech narsa meni muvozanatdan chiqara olmaydi. Atrofimdagilar faqat biomassadan iborat va ularning vazifasi mening buyruqlarimni ado qilish. Agar bioliogik ob`ekt menga hujum uyushtirsa, u yo`q qilinishga mahkum. Men bunga jonu-tanim bilan ishonaman.

Shundan keyin bo`shliq holatiga kirasiz va ustanovkaning haqiqatligini o`zingizda his qilasiz. Ustanovka sizning tanangiz va psixikangizda o`rnashib qolishi kerak. Bu narsa amalga oshganda o`zingizga bergan ustanovkangiz to`liq haqiqatga aylanadi.

Shunday qilib, biz o`z-o`zini kodlash mexanizmini to`liq o`rganib chiqdik. Lekin bu hali hammasi emas. Chunki bu mexanizm sizning misolingizda aniq ishlab ketishi uchun ma`lum vaqt, qunt va kuch talab qilishi mumkin. Agar birdaniga siz buni uddalay olmasangiz, buning uchun siqilish va tashlab qo`yish va kitobning keyingi boblarini o`qishda davom etish kerak emas. Chunki bu holda keyin beriladigan materiallar siz uchun juda chiroyli ertakdan boshqa narsa bo`lmay qoladi. Bunday bo`lmasligi uchun mashq qilishda davom etish va o`z-o`zini dasturlashda sizga nima xalaqit berayotganligini aniqlashga harakat qilish kerak.

O`z—o`zini dasturlash tanani boshqarishning normal usulidir. Sizning ongingiz bergan buyruqlarni tanangiz so`zsiz ijro qilishi muvaffaqiyat garovidir. U har qanday sharoitda shu sharoitga mos, erkin va spontan harakat qilishi uchun dastlab uni o`zingizga bo`ysundirib olishingiz kerak bo`ladi. Tana o`z-o`zidan juda yalqovdir. U o`zini qiynagisi kelmaydi. Dasturlash yordamida uni xohlagan ishni bajarishga yo`naltirish mumkin. Tanangiz to`liq sizga bo`ysunadigan bo`lgandagina “Tana ruh qilichining qinidir” degan maqol haqiqatga aylanadi.

Bunda sizning ongingiz, ruhingiz bergan buyruqlar nerv tizimini harakatga keltiradi va tana nerv tizimining impulslariga bo`ysunadi. Sizning vazifangiz esa mana shu iyerarxiyani mustahkamlashdan iborat. Ya`ni tana nerv tizimiga bo`ysunadi, u esa o`z navbatida sizning ongingizga bo`ysunadi.

G'oliblar maktabi

PSIXIK JARAYONLARNI BOSHQARISH

Psixikaning yashirin imkoniyatlaridan foydalanish – muvaffaqiyat garovi

Har xil sharoitlar va vaqtlarda bir xil ishni bajarish uchun bizdan turlicha kuch va qunt talab qilinishi hech kimga sir bo`lmasa kerak. Ayrim hollarda har qanday og`ir ishni ham bir nafasda o`yin-o`yin bilan qila olamiz, boshqa holda bo`lsa hech narsa qilmasdan turib ham charchab qolamiz, bu narsa juda uzoq davom etganday bo`ladi va mo`ljaldagi ishni bajara olmaymiz.

Buning hammasi bizning psixikamizning aktivligiga bog`liq bo`ladi. Har qanday odamda ham psixikaning aktivligi ma`lum doirada o`zgarib turadi. Lekin stress holatlarida uning aktivligi keskin oshishi mumkin. Bunday holat turlicha ataladi: o`ta hayajonlanish, affekt holati va boshqalar. Boshqa holatda bo`lsa psixikaning tormozlanishi ro`y beradi va odam depressiyaga tushib qoladi. Ayrim hollarda o`ta hayajonlanish ham tormozlanishga sabab bo`lishi mumkin.

Ammo inson psixikasini boshqarish imkoniyatlari mavjud. Ma`lum texnikalar yordamida kerak paytida uning aktivligini oshirishimiz va tormozlashimiz mumkin. Bu texnikalarni egallash sizga turli sharoitlarda o`zingizni tutishning eng samarali usulini tanlashingizga va atrofdagilarda yaxshi taasurot qoldirish orqali muvaffaqiyatga erishishingiz uchun asos bo`ladi.

Hayotda turli sharoitlar bo`ladi. Ayrim vaqtlarda sizdan yuqori emotsional holatda bo`lish, boshqa vaqtda bo`lsa o`ta tinch holatda bo`lish talab qilinadi. Katta kuch ishlatish, tezlik, epchillik kerak bo`ladigan holatlar to`g`risida umuman gapirmasak ham bo`ladi. Sizning kerakli formada emasligingiz barcha urinishlaringizni chipakka chiqarib qo`yishi mumkin. Shuning uchun ham psixikani aktivlashtirish va tormozlash texnikalarini

har bir kishi mukammal egallashi lozim deb bilaman.

Aktivlashish va tormozlanish holatlari ayrim vaqtlarda tabiiy ravishda ro`y beradi. Bunga favqulodda holatlarga tushib qolgan kishilarning o`zlarini tutishini misol qilib keltirish mumkin. Bitta jurnalda o`qigan edim. Bir nozikkina ayol bolasini bosib ketayotgan mashinani to`xtatib, uni bir qo`li bilan ko`tarib, ikkinchi qo`li bilan uning tagidan bolasini tortib olgan ekan. Buni dunyo rekordini o`rnatgan og`ir atletikachilar ham bajarishi qiyin. Lekin ushbu holatda ayolning ko`ziga hech narsa ko`rinmagan va u mashinaning qanchalik og`ir ekanligi haqida umuman o`ylamagan ham. Yaqinda internetda o`rmonda nimadandir qo`rqib ketgan 10-12 yashar bolalarning kengligi 6 metr bo`lgan jordan sakrab o`tganliklari to`g`risida o`qib qoldim. Demak, biz juda ko`p narsalarga qodirmiz. Kuch, chaqqonlik va epchillik zahiralарimiz biz o`ylaganimizdan anchagina ko`proq. Bizga tabiat tomonidan in`om qilingan imkoniyatlarining arzimas qismidangina foydalanyapmiz va bu biz uchun chegara emas.

Psixologlar normal holat deb hisoblaydigan shunday diapazon mavjudki, undan yuqorida psixik o`zgarishlarning maniakal, undan pastda esa depressiv faza boshlanadi. Lekin bu diapazonning belgilanishining o`zi nisbiydir. Chunki agar biz bu chegaralardan chiqsak va o`z holatimizni nazorat qila olsak, biz normadan chetga chiqqan bo`lamizmi yoki yo`q degan savolning o`zi noo`rin bo`ladi. Aksincha, agar nazorat qo`ldan chiqsa – bu kasallik hisoblanadi.

Ko`pchilik kishilar o`z psixikasini boshqara olmaganlaridan narkotiklar va alkogolga berilib ketishadi. Shuni aytish kerakkki, narkotiklar psixikaning aktivligini oshirsa, aksincha alkogol va shu guruhga kiruvchi trankvilizatorlar uning aktivligini kamaytiradi. Shuning o`zidanoq narkotiklarga va ichkilikka ruju qo`ygan kishilarni qaysi muammo bu yo`lga kirishga undaganini bilib olishingiz mumkin. Narkomanlar psixikani aktivlashtirishni bilmaganlaridan, alkogoliklar bo`lsa tabiiy yo`l bilan tormozlay olmaganlaridan ularni iste`mol qilishadi.

Aktivlashgan psixika o`zimizning yashirin imkoniyatlarimizdan foydalanishning asosiy vositasidir. Ammo psixikaning aktivligini to`xtamasdan oshiraverish natijasida maniakal fazadan o`tib ketish va o`zingizni ruhiy kasalliklar kasalxonasida ko`rishingiz mumkin. Shuning uchun psixikani vaqtida tomozlashni ham bilish kerak bo`ladi.

Psixika aktivlashishi natijasida organizmning ichki imkoniyatlaridan foydalanish imkoniyatlari oshadi. Jumladan bu holda normal holatga nisbatan bir necha marta kuchli va chidamli bo`lishingiz mumkin. Buni amaliyotchi psixologlar yaxshi bilishadi. Chunki ular maniakal psixozga yo`liqqan mushtdekkina kampirga bir necha barzangi ham bas kela olmasligini ko`p marta ko`rishgan.

Shunday qilib, o`z imkoniyatlaringizni oshirish uchun psixikangiz aktivligini iloji boricha ko`proq oshirish va bu jarayon sizning nazoratingizdan chiqib ketmasligini ta`minlashingiz kerak bo`ladi. Psixikani aktivlashtirish va tormozlash ko`nikmasi sizga ko`pgina imkoniyatlar beradi. Masalan, qanchalik ko`p ichsangiz ham psixikani aktivligini oshirish yo`li bilan umuman mast bo`lmasligingiz yoki tormozlash orqali umuman ichish xohishidan qutulishingiz mumkin.

Narkotiklar bilan ham shunday yo`l tutish mumkin. O`z xohishi bo`yicha psixikani aktivlashtira oladigan kishiga narkotiklarning keragi bo`lmay qoladi. Aksincha qabul qilingan narkotikning ta`sirini aktivlikni pasaytirish yo`li bilan kamaytirish mumkin.

Psixikaning aktivligini oshirish va tormozlash

Psixikaning aktivligini oshirish va tormozlashni o`rganishni oddiygina mashqni qilishdan boshlashingiz mumkin. Buning uchun stulda yoki polda tik o`tirasiz. Ikkinchi tomondan esa doimiy ravishda o`tirib mashq qilish ham foydali emas. Chunki siz

aktivlashgan psixika bilan harakat qilishni o`rganishingiz kerak bo`ladi. Shuning uchun o`tirib mashq qilishni faqat boshlang`ich davrdagina qo`llash mumkin. Keyinchalik turib va yurib mashq qilishga o`tish kerak.

Bunda siz oldin biror vaqt psixikangizning aktivligi yuqori bo`lgan holni eslang. Biror narsani qilishga butunlay tayyor bo`lib turgan va shu ishni qilish uchun hamma narsaga tayyor bo`lib turgan, mushaklaringiz po`lat prujinadek bo`lib turgan holatingizni eslang. Shu darajada aktivlashgan va asabiylashgansizki, hatto quturish darajasiga yetgansiz. Lekin barcha hissiyotlarni esdan chiqaring. Bu holatni juda yorqin tasavvur qiling. Bu holatni eslab, o`zingizning aktivlasha boshlaganligingizni his qiling.

Endi esa juda charchagan holatingizni eslang. Shu darajada charchagansizki, hech narsa qilishga xohishingiz yo`q. Shundaygina ikki bukilib yotsangizu, uyquga ketsangiz. Bu holatni juda yorqin tasavvur qiling. Bunda siz o`zingizning qotib qolayotganligingizni, hech narsani o`ylashga ham holingiz qolmaganligini sezing.

Demak, shu yo`l bilan siz psixikangizning aktivligini oshirishingiz yoki tormozlashingiz mumkin. Lekin bunda siz faqat oldin bo`lgan holatingizgagina kirishingiz mumkin. Bundan yuqori va past darajalarga o`ta olmaysiz. Bu chegaralardan chetga chiqish uchun o`z-o`zini dasturlash qo`l keladi.

Buning uchun o`zingizning aktivlashgan va asabiylashgan holatingizni yana tasavvur qilasiz. Aktivlikning eng yuqori holatiga yetganingizda bo`shliq holatiga o`tasiz va bu holatni yanada kuchaytira boshlaysiz. Aktivlikni oshiraverish natijasida butun taningizdan tok o`tgandek mushaklaringiz titray boshlaganingizni his qilasiz.

Endi esa o`zingizning o`ta charchagan holatingizni yana his qiling. O`zingiz oldin bo`lgan eng depressiv holatingizga yetganingizda bo`shliq holatiga o`tasiz va tormozlanishda davom etaverasiz. O`zingizning oldin bo`lgan o`ta tormozlangan

holatingizdan ham ko`proq darajada tormozlanganligingizni his qiling.

Odatda 2-3 soat davomida mashq qilish natijasida psixikani aktivlashtirish va tormozlashni ishonch bilan bajarish mumkin bo`ladi. Albatta, hamma buni birdaniga o`zlashtira olmaydi, ayrimlarga ko`proq vaqt kerak bo`lishi mumkin. Yana ayrimlar aktivlashtirishni, ayrimlar esa tormozlashni yaxshiroq bajarishlari mumkin. Bu shu odamlarning individual xususiyatlariga bog`liq.

Yana bir necha soat mashq qilish natijasida psixikani bir ondayoq aktivlashtirish va tormozlash imkoniyatiga erishishingiz mumkin bo`ladi.

Tasavvuri kuchli bo`lgan kishilarga tabiiy aktiv va passiv jarayonlarni ko`z oldiga keltirish yaxshi natija beradi. Bunda psixik aktivlikni oshirish uchun alanga, sharshara, tog` ko`chkisi, bo`ron kabilarni tasavvur qilish kerak bo`lsa, tormozlash uchun tinch suv yuzasi, qor bosgan dala, bo`ronning tinish jarayoni kabilarni ko`z oldingizga keltirishingiz kerak bo`ladi.

Bundan tashqari kimdir birov favqulodda holatlarda bo`lib ko`rgan bo`lsa, masalan, avariya, jang hollarida birdan atrofingizdagi hamma odamlar va narsalar sekin harakatlana boshlaganligini sezib qolasiz. Bu vaqtda psixikaning aktivligi tufayli siz juda katta tezlikka ega bo`lasiz. Bu holatni eslab va uni kuchaytirib o`zingizning tezligingizni juda ko`p oshirishingiz mumkin.

Bu usuldan viking-berkserklar juda samarali foydalanishgan. Ko`pchilik vikinglar shu darajada yuqori tezlik bilan harakatlanishganki, ular yo`lida uchragan hamma narsani vayron qilishgan va o`zlariga otilgan pichoq va o`qlarga chap bera olishgan.

Psixikani aktivlashtirish va tormozlash mashqlarini bajarish davomida hech qachon atrof-muhitdan ajralmaslikka, ko`zlarni yummaslikka va o`zingiz bilan o`zingiz bo`lib qolmaslikka alohida e`tibor bering. Aksincha, barcha sezgilaringizning aloji boricha o`tkirlashishiga urining.

DARAJALAR

Egallagan darajasi bo`yicha insonlarning o`zini tutishi

Har qanday jamiyatda ham turli xil darajalarni egallagan odamlar bor. Kimdir hokimiyatning tepasida bo`lsa yana kimdir qora ishchi. Bu odamlar o`zlarining egallagan darajalariga mos ravishda o`zlarini tutishlari hech kimga sir bo`lmasa kerak. Ko`rpangga qarab oyoq uzat degan maqol ham aynan mana shuni ko`zda tutib o`ylab topilgan. Ya`ni egallagan darajasiga qarab har kimning o`z huquqlari bor. Yoki boshqacha aytadigan bo`lsak kimningdir huquqlari va yana kimningdir majburiyatlari mavjud.

Har qanday sharoitda ham boshqalar sizning o`zingizni tutishingizga qarab baho berishadi va shunga mos muomala qilishadi. Masalan, bo`ynini qisib, ko`zini yerdan uzmay, indamay turgan odamni nimagadir hamma kamsitgisi, xo`rlagisi keladi. Ko`zini lo`q qilib, ko`kragini kerib turgan odamga bo`lsa u hatto past darajali ekanligini sezib tursangiz ham nimagadir xohlaganingizcha qattiq so`ka olmaysiz, albatta, u bilan janjallashayotgan bo`lmasangiz.

Demak odamning o`zini tutishi unga odamlarning munosabati qanday bo`lishi va uning qanday muvaffaqiyatlarga erishishini belgilab berar ekan.

Odamlarning darajalar bo`yicha o`zlarini tutishlarini birinchi bo`lib etologiya fanining asoschisi Konrad Lourens ko`rsatib bergan. Ushbu kitobning dominantlik to`g`risidagi qismida pavianlar to`dasidaga qonun-qoidalar haqida aytib o`tgan edim.

Shunisi qiziqki pavianlar to`dasining qonun-qoidalari deyarli to`liqligicha odamzot jamiyatida o`z aksini topgan. Masalan, ikkita to`da uchrashsa nima bo`ladi? Bunda birinchi qatorda turgan subdominantlar bir-birlariga qarab bostirib borishadi va ma`lum masofa qolganda to`xtashadi. Chunki dominant tomonidan jangga kirish haqida buyruq bo`lmadi-da. Keyin

ularning orasidan dominant erkak oldinga chiqadi va ikkala dominant bir-birlari bilan ko`rishishadi va ikkala to`da o`z yo`lida davom etaveradi. Endi bu jarayonni ikki davlat rahbarlarining uchrashuvi bilan taqqoslab ko`ringchi, qanday o`xshashligi bor? Bunda uchrashuvdan oldin faxriy qorovul paradining nimaga kerakligini darrov tushunib olasiz.

Pavianlar to`dasida ayb ish qilgan maymunni jazolash ham o`ziga xos udum tarzida amalga oshiriladi. Aybdor pavian o`zini urg`ochi maymunning erkagi bilan qo`shilish holatida ushlashi kerak. Aks holda jazo o`ta qattiq bo`lishi mumkin. U darhol ikki qo`li bilan chotini yashiradi, bo`ynini yon tomonga qiyshaytiradi va egilib turadi. Bu holatda dominant erkak u bilan xohlagan ishini qilishi mumkin. Lekin u bu holda hammaning oldida uning yelkasiga yoki orqasiga bir necha marta qoqadi va shundan keyin aybdor o`zining avf etilganligini biladi va yana o`z ishlariga yugurib ketaveradi.

Bu narsa sizga hech narsani eslatmayaptimi? Ko`rishishda, ayniqsa, Toshkent va vodiylar tomonlarda ayollarning yelkasini qisib turgan erkaklarning yelkasidan qoqib qo`yishlari nimani bildirishi to`g`risida hech o`ylab ko`rmaganmisiz? Katta yoshli kishining yoki rahbarning o`z xodimining yelkasidan qoqib, maqtab qo`ygani haqidachi? Yoki xodimning rahbarning yelkasidan qoqqanini biror marta ko`rganmisiz?

Biz o`zimizda yengishimiz kerak bo`lgan asosiy narsalardan biri – bu past darajali maymunning o`zini tutishidir. Agar bu o`zini tutish turidan qutilmas ekansiz, sizni hech kim o`ziga teng yoki yuqori darajali odam deb bilmaydi va doimo oyoq ostida qolib ketaverishingiz xavfi bor.

Ichki va tashqi daraja

Har qanday odamning tashqi va ichki darajalari bo`ladi. Tashqi daraja uning jamiyatda egallab turgan o`rni va uning

ko`rinishiga qarab belgilansa, ichki daraja u o`zini qanday tasavvur qilishiga qarab belgilanadi. Odatda bu darajalar o`zaro bir-biriga mos keladi. Agar dastlab mos bo`lmasa ham, vaqt o`tishi bilan ular o`zaro muvozanatlashadi.

Tashqi darajaga quyidagilar kiradi: odamning jismoniy rivojlanganligi, uning moddiy ta`minlanganlik darajasi, jamiyatda tutgan o`rni. Ichki daraja bo`lsa kishining o`zini qanday tasavvur qidlishiga bog`liq va ko`pincha uning atrofida bo`layotgan voqea-hodisalar, unga odamlarning muomalasi bilan bog`liq emas.

Odatda, ichki daraja tashqi darajadan yuqori bo`ladi. Keyinchalik bo`lsa voqealar quyidagicha rivojlanishi mumkin. Yo tashqi daraja ichki daraja pog`onasiga yetadi yoki taqdirga tan berib, ichki daraja tashqi daraja bilan tenglashadi. Yuqori darajaga erishishingiz sizning murosasizligingizga bog`liq. Bu yerda murosasizlik yuqori ichki darajani unga mos bo`lmagan tashqi daraja sharoitida ushlab turishdan iboratdir.

G`oliblar va muvaffaqiyatli kishilarning boshqalardan asosiy farqi ham shundaki, ular ichki darajani har qanday sharoitda ham yuqoriligicha ushlab tura oladilar. Mening treninglarimning vazifasi ham aynan shundan, ya`ni ichki darajani o`stirish va uni turg`un holatda ushlab turishni o`rgatishdan iborat.

Ichki yuqori darajalilikning asosiy belgilaridan biri – bu har qanday og`ir holatda ham o`zini sotmaslikdir. Maslan, ichki yuqori darajali ayol hatto ko`chada tilanchilik qilsa ham, tanasini sotmaydi. Bunday erkak bo`lsa har qanday og`ir ahvolda qolganda ham boshqalarga yaltoqlanmaydi.

Yuqori va past daraja belgilari

Endi kishilarning yuqori va past darajalilik belgilarini ko`rib chiqsak. En birinchi belgi erkaklarda kuchlilik va ustunlik bo`lsa, ayollarda latofat, nazokat va ustunlikdir. Bunday odam hech qachon ikki bukilib va bo`ynini qisib yura olmaydi. Uning gavdasi

hamma vaqt tik va boshi ko`tarilgan. Boshni ko`tarish deganda iyakni ko`tarishni tushunish kerak emas. Bu dimog`dorlikni bildiradi.

Ikkinchi belgi doimiy ravishda tartibga keltirish talab qilinadigan kiyim va oyoq kiyimdir. G`ijim bo`lmaydigan, dazmollash talab qilinmaydigan va osilib turadigan kiyimlar, ular qanchalik qimmatbaho bo`lishidan qat`iy nazar, past darajalilikni bildiradi. Ayollar bo`lsa yo kostyum-yubka yoki chiroyli ko`ylak kiyishadi.

Jinsida yuradigan odamni ko`rdingizmi, bilingki – bu past darajali kishidir. Jinsini o`ylab topganlar kimlar bo`lganligini bir o`ylab ko`rsangiz yomon bo`lmasdi. Kovboylar, ya`ni sigir boquvchilar, uni tartibga keltirish talab qilinmaganligi uchun kiyishgan va bir necha xaftalab ham yechishmagan.

Ayollar oyoq kiyimi albatta o`rtacha yoki baland poshnali bo`lishi kerak. Past poshnali, xuddi askarlar etigiga o`xshash oyoq kiyimlari ayolning qay darajada past tushganligini ko`rsatuvchi belgidir.

Sochga keladigan bo`lsak – bu albatta chiroyli qilib tartibga keltirilgan sochlar bo`lishi shart. Erkaklarda chiroyli qilib kaltalatilgan soch, yaxshilab qirtishlangan soqol, agar soqol qo`yiladigan bo`lsa, albatta parvarishlangan bo`lishi shart. Soqolni olib, faqat mo`ylov qo`yadiganlarga kelsak, bir paytlar mo`ylovdorlik yuqori darajani bildirgan. Lekin zamonaviy jamiyatimizda mo`ylov qo`yish past darajani bildirishini bilib qo`ysangiz yomon bo`lmaydi. Ayollar yo chiroyli soch turmagi qilishlari yoki sochlarini tartibli yozib qo`yishlari kerak. Uzun soch ayolning husniga husn qo`shadi. Sochning xuddi somonxonadan chiqqanday to`zg`ib yotishi va ensada dum qilib tugib yurilishi albatta past darajadan darak.

Ayol kishining bo`yanishi albatta eng muhim belgilardan biri. Bo`yoqlar uning nazokatini, latofatini ko`rsatib turishi kerak. Kiyim—kechak, oyoq kiyimi va kosmetikaning albatta qimmatbaho bo`lishi muhim emas. Asosiysi bu narsalarning

hammasi ayolning ayoligini ko`rsatishi kerak. Rivojlanish darajasi qanchalik yuqori bo`lgani sayin ayol va erkak o`rtasidagi farq ham shunchalik kattalasha boshlaydi.

Ko`pchilik ayollar yuqori darajalilikni albatta chiroy bilan bog`lashga harakat qilishadi. Lekin latofat, nazokatning chiroy bilan hech qanday aloqasi yo`q. Qirolicha qanchalik badro`y bo`lmasin va farrosh qanchalik chiroyli bo`lmasin, ular baribir o`z darajalarida qolishadi. Sizning darajangiz o`zingiz haqingizda nima deb o`ylashingiz, his qilishingiz va buni ko`rsata olishingiz bilan belgilanadi.

Ularning harakatlari ham farq qiladi: yuqori darajali odamlar ravon, yengil va nisbatan sekin harakatlansa, past darajalilar notekis, bezovta va tez-tez harakatlanishadi.

Lekin bu belgilarning hech biri alohida olganda yuqori yoki past darajalilikni bildirmaydi. Balkim odam iqtisodiy nochorlikka tushib qolgan va o`z darajasiga mos kelmaydigan kiyim kiyib yurgan bo`lishi mumkin. Bu bilan uning o`zini tutishi, gavda harakatlari o`zgarib qolmaydi. Shuning uchun bu belgilarni alohida emas, balki birgalikda, kompleks ko`ra bilish kerak.

Yuqori darajaning eng muhim belgilaridan yana biri – bu ushbu daraja egasining har qanday sharoitda ham o`zini tuta olishidir. Ya`ni xohlagan sharoitda u o`zini tinch, xotirjam, tabiiy tuta olishi va shu davradagilar bilan bemalol muloqot qila olishi kerak. Bunga bir necha misollar keltirish mumkin. Maslan, yuqori darajali odamni siyosatchilar, olimlar, o`ta katta biznesmenlar, jinoyatchilar, yulduzlar davrasida o`zini qanday tutishini ko`z oldingizga keltirishga harakat qiling. Siz o`zingizni ushbu davralarda qanday tutgan bo`lardingiz?

Tashqi ko`rinish va daraja

Aytaylik siz yuqorida berilgan tavsiyalar bo`yicha o`zingizning darajangizni yuqoriligini namoyon qilishni xohlab

qoldingiz va yuqori darajali odam obrazini yarata boshladingiz. Bunda nima o`zgaradi? Birinchidan sizning imijingizning o`zgarishi, o`zingizga bo`lgan ishonchingizning mustahkamlanishiga olib keladi. O`zingizga ishonchning ortishi esa sizning atrofdagi odamlarga ko`rsatadigan ta`siringizning oshishiga olib keladi. Odamlar sizga talpina boshlashadi. Chunki ular yuqori darajali odam bilan muloqot qilish jarayonida o`zlariga beradigan baholarini oshirishadi. Past darajali odamlar yuqori darajali kishining ularga ko`rsatgan marhamatiga pisand qilmasdan qaray olishmaydi.

Shuning uchun ham siz har qanday holatda ham yuqori darajalilik obrazini namoyon qilishingiz kerak. Siz o`zingizni shunday tutishingiz kerakki, atrofdagilar buni albatta sezsinlar va undan ta`sirlansinlar. Albatta, ayrim yuqori darajali odamlar borki, ularning qanday ko`rinishi, qanday kiyinganligi ularning darajaliga ta`sir qilmaydi. Ular hatto yirtiq-yamoq kiyimda ham yuqori darajada qolaverishadi. Lekin siz hozircha bunday darajaga erishmagan ekansiz, tashqi ko`rinishingizga e`tibor berishga majbursiz.

Sizga tanish bo`lmagan biror kishi bilan uchrashsangiz, sizning kim ekanligingiz to`g`risida uning o`z tasavvuri hosil bo`lishi uchun 7 sekund kifoya qiladi. Bu asosan sizning tashqi ko`rinishingiz va o`zingizni tutishingiz asosida chiqarilgan tasavvur bo`ladi. Shuning uchun sizning tashqi ko`rinishingizda past darajalilik belgilari umuman bo`lmasligi haqida qayg`urishingiz kerak.

Yuqorida aytganimdek sizning tashqi ko`rinishingiz psixikangizda ham aks etadi. Xuddi past darajali odamlardiyek kiyina boshlasangiz, o`zingizni past darajalidek tuta boshlaysiz. Qiyinchiliklardan qochib, yengillikni tanlasangiz, kuchingizdan ayrilasiz. Chunki qulaylik, yengillik, osonlik kuchsizlikka olib keladi. Bu yo`lni tanlasangiz, tanlovingiz sizning psixikangizda ham aks etadi va sal vaqtdan keyin egilgan qad, qisilgan bo`yin, egilgan boshga ega bo`lasiz.

Demak, tashqi ko`rinishni ichki daraja bilan moslashga darhol krishish zarur. Buning uchun pul, vaqt va kuchingizni ayamasligingiz kerak. Kerak bo`lsa mashq qilish va gavidani to`g`rilash, o`zingizni tutishni o`rganish, kiyim kechaklarni almashtirish kerak.

Hech qachon siz uchun past tabaqalilarning kiyim-boshi va ko`rinishi taalluqli bo`lmasligi kerak. Siz oliy odamsiz. Sizning ko`rinishingiz, o`zingizni tutishingiz, kiyinishingiz ana shu ichki tuyg`ungizga mos bo`lishi kerak.

G`oliblar maktabi

HOKIMIYAT

Hokimiyat nima? Vertikal va gorizontal aloqalar

Hokimiyat deb – bir individning (hokimning) ikkinchi individni (servni) hokim uchun zarur bo`lgan harakatlarni qilishga undashidir.

Bunday undashing uch xil usuli mavjud: motavatsiyalash, ijobiy rag`batlantirish va salbiy rag`batlantirish. Motivatsiyalashda servning shaxsiyatiga murojaat qilinadi, uning motivlariga va shaxsiyati strukturasi ta`sir qilinadi. Majburlamasdan motivlash unga manipulyasiya texnikalarini qo`llash natijasida servni ishontirish, unga ta`sir ko`rsatish yoki u tomondan o`z xohishi bilan boshqa shaxsni avtoritet deb qabul qilinishi natijasida yuzaga keladi.

Ijobiy rag`batlantirish bo`lsa serv tomonidan biror ishni hokim istagandek qilib bajarilishi natijasida u moddiy yoki ma`naviy mukofotlanishi to`g`risidagi va`da berilishi natijasida sodir bo`ladi.

Salbiy rag`batlantirish bo`lsa servning shaxsini shantaj qilish, unga taxdid qilish, “kechiktirilgan zo`ravonlik” yo`llari bilan amalga oshiriladi.

Hokimiyatning hamma usullari ma`lum bir madaniy sharoitda katta bo`lgan va uning o`zlashtirgan stereotiplari, ijtimoiy cheklashlar, xurofotlar, bidatlarga asoslanadi. Xuddi shuningdek ular ushbu madaniy fenomenlar orqali o`zgargan dastlabki instinktlarga ham murojaat qilishadi.

Hokimiyatning haqiqiy shakllarida odatda, uchta usul ham o`zaro chatishib ketgan bo`ladi. Ularning toza shakllari kamdan-kam uchraydi.

Hokimlik-bo`ysunish aloqalari har qanday shaxslararo aloqalarda mavjud bo`ladi. Uning har bir qatnashchisi ikkinchisini o`ziga kerakli harakatlarni amalga oshirishiga undaydi. Bu yerda

gap faqat kimning urinishlari ko`proq samara berishidadir.

Madaniy cheklashlar ushbu ta`sir mexanizmlarini iloji boricha ko`proq to`xtatib turishga mo`ljallangan. Hokimiyatga intilishni taqiqlash jamiyatning normal a`zolarini jamiyat ta`siridan ozod va uddaburon kishilar qurboniga aylantiradi. Axloqiy normalardan ozod bo`lish yoki biror-bir alohida axloqiy normalarga ega bo`lgan muhitga taaluqlilik (aristokratiya, kriminalitet, orden, hokimiyat organlari va boshqalar) odamlarning ustidan hukmronlik qilish va zo`ravonlik qilishga yo`l ochadi.

Bunday hokimlar, ozod odamlar o`z hokimiyatini kengaytirish uchun o`zaro kurashga kirishishadi va ularning bu harakatlarini boshqalarning hokimiyatga intilishlari chegaralashi mumkin. Bu kurashlar natijasida har xil strukturalar vujudga keladi. Ular kriminal bandalardan tortib to` ordenlar (mazxablar) va davlatlargacha bo`lishi mumkin.

Davlat hokimiyat, to`g`ridan-to`g`ri va kechiktirilgan zo`ravonlikning o`zi tomonida bo`lishiga intiladi. Xuddi shu niyatda huquq-tartibot organlari yaratiladi va zo`ravonlik qilishga faqat o`ziga tegishli odamlar: davlat odamlari, amaldorlar, maxsus xizmatlar va boshqalarga ruxsat beriladi. Davlatga tegishli bo`lmagan kishilar tomonidan zo`ravonlik va boshqa hokimiyat shakllarining amalga oshirilishi jinoyatchilik deb tushuniladi.

Davlat tomonidan hokimiyat qurollarining monopollashtirilishi darajasi turlichadir. Eng katta e`tibor zo`ravonlik va salbiy rag`batlantirishga qaratiladi. Ijobiy rag`batlantirish qurollari har xil shaxslar va firmalarga nisbatan turli darajada qo`llaniladi va litsenziyalash va soliqqa solish yo`lish bilan cheklanadi. Masalan, juda qattiq hisobot berish va soliqlarni to`lash sharti bilan xo`jayinga tegishli naqd pullarni olish mumkin (maosh), o`zaro xizmatlarning boshqa usullari uchun kamdan-kam hollarda ijobiy rag`batlantiriladi (qora bozor), davlat xizmatchilarining boshqa shaxslar tomonidan ijobiy rag`batlantirilishi keskin ta`qiqlanadi (pora).

Motivatsiyalash qurollari ham nazorat qilinishi juda qiyin bo`lsa ham davlat nazorati ostidadir. Asosan ko`pchilik hollarda motivatsiyalash quroli bo`lib aktuallasgan, kuchli shaxslar xizmat qilganliklari sababli davlat va nodavlat kriminal strukturalar ularni o`zlariga og`dirib olishga harakat qilishadi. Hozirgi paytda davlat diniy sektalar, ayniqsa totalitar oqimlar va kriminal tuzilmalarni ham deyarli to`liq nazorat ostiga olmoqda.

Hokimiyat-bo`ysunish munosabatlari butun jamiyatni qamrab olgan. Hokimiyat munosabatlari shaxsiy va bevosita xarakterga ega. Sotsiologik nazariyalarda yetakchilarning hokimiyatidan tashqari tuzilmalarning hokimiyati to`g`risida ham gapiriladi. Aslida bo`lsa tuzilmalar shaxsiy hokimiyatning vositalaridir. Yana davlat rahbari, podsho yoki qirolning o`z fuqarolari ustidan hokimiyati haqida gapiriladi. Lekin har qanday rahbar faqat o`zi to`g`ridan-to`g`ri muloqotda bo`ladigan odamlari ustidagina hokimiyatga ega bo`ladi, unda ham o`z vakolati va huquqlaridan to`g`ri foydalana olsa. Bu narsa amaldorlarga ham tegishli. Ko`pchilik hollarda ayrim olingan amaldor ministr yoki prezidentga nisbatan ko`proq haqiqiy shaxsiy hokimiyatga ega bo`ladi. Chunki ular qonunga bo`ysunuvchi kishilar bilan to`g`ridan-to`g`ri munosabatda bo`lishadi.

Shaxsiy hokimiyatdan farqli ravishda siyosiy hokimiyat biror vosita orqali amalga oshiriladi. Bunda hokimning to`g`ridan-to`g`ri aloqasi bo`lmagan odamlar ustidan hokimiyati biror vosita yordamida ularning hokimga zarur bo`lgan o`zini tutishi yoki harakatlarni amalga oshirishini ta`minlashdan iborat bo`ladi. Bunda hokimiyat abstraktlashadi va biror o`rtacha odamga nisbatan amalga oshiriladi va jamiyatning har bir a`zosi uning shaxsi qay darajada ana shu o`rtacha odam shaxsi bilan mos kelishiga qarab bu hokimiyatga bo`ysunadi.

Bu yerda ham har xil rag`batlantirish usullari qo`llaniladi. Masalan, motivatsiya ommaviy axborot vositalarida biror axborotning tarqatilishi yo`li bilan amalga oshirilishi mumkin. Xuddi shuningdek motivatsiyalashni xarizmatik yetakchi,

aktualizator, jamiyatdagi u yoki bu arxetiplarga ta'sir o'tkazish, murojaat qilish, va'z o'qish yo'llari bilan amalga oshirishi ham mumkin. Ijobiy yoki salbiy rag'batlantirish birorta ijtimoiy yoki davlat institutlari yordamida amalga oshiriladi.

Odamlar orasidagi munosabatlar ikki turda bo'ladi. Birinchisi vertikal turdagi, ya'ni xo'jayin va qul aloqalari, ikkinchisi gorizontaal, ya'ni do'stlik, og'aynilik, bir-birovni hurmat-izzat qilish kabi aloqalardir. Birovga o'z hukmini o'tkazish va hokimiyat vertikal munosabatlarga asoslangan, ya'ni iyerarxiyaning tepasida bo'lgan kishi buyuradi va bu buyruqni pastdagilar bajarishadi. Gorizontaal aloqalar bo'lsa faqat bir-biriga yaqin odamlar orasida bo'ladi va unda hokimiyatga o'rin yo'q. Bu munosabatlar teng huquqlilik va bir-birovni qo'llab-quvvatlashga asoslangan.

Hokimiyat tizimi ming yilliklardan buyon o'zgarmasdan kelmoqda. Qadimgi dunyo tarixida davlatchilik va qonunchilik asosi sifatida o'rganiladigan Vizantiya davlatining shohi Xammurapi o'z davlatining sxemasini toshga chizdirib qoldirgan. Qidirib yurmang, tarix kitoblaridan bu rasmni topa olmaysiz. Chunki etik prinsiplar yuzasidan bunaqa rasmni hammaning e'tiboriga xavola qilish mumkin emas. Bu sxemaga asosan davlatni bir necha pog'onalardan iborat iyerarxik tizim tashkil qiladi. Eng qizig'i har bitta pog'onaning imkoniyatlari va huquqlari ularning jinsiy a'zosi, fallosning kattaligi bilan o'lchangan. Ya'ni shoh eng tepada turgan va uning fallosining o'lchami uning bo'yi bilan barobar bo'lgan. Undan pastda vazirlar, sarkardalar, kohinlar turgan va ularning fallosining kattaligi ularning bo'ylarining yarmiga teng bo'lgan. Undan pastda oddiy amaldorlar, drujinachilar, askarlar turgan va ularning fallosining o'lchami bo'ylarining o'ndan biriga to'g'ri kelgan. Agar amaldor ayol kishi bo'lsa fallos uning tanasiga yopishmagan va uning oldida havoda osilib turgan holda tasvirlangan. Eng pastda qullar va dehqonlar turishgan. Ular fallossiz va to'nqayib, to'rt oyoqda turgan holatda tasvirlangan. Bu ularning hech qanday

huquqqa ega emasligini bildirgan. Bu sizga hech narsani eslatmayaptimi? Menga bo`lsa maymunlar to`dasidagi qonun-qoidalarni esga solyapti. Bu hokimiyatning vertikal sxemasidir. Har qanday davlatda yashayotgan har qanday odam ham bu sxemadan tashqarida bo`lishi mumkin emas. Siz ham ushbu sxemaning qaysidir pog`onasida turibsiz. Pog`onani tanlash bo`lsa faqat sizga havola.

Bundan tashqari Xammurapi qonunlari yozib qoldirilgan ustun ham aynan fallos shaklida yasalgan. Bularning hammasi o`sha davrda jinsiy aloqalarga juda katta e`tibor berilganini bildirmaydi, balki fallos hokimiyat ramzi sifatida qaraladi.

Biz yosh paytimizda birovni haqoratlash va undan ustun ekanligingni ko`rsatish uchun o`ng qo`lni musht qilib, bilakdan bukib va chap qo`lni o`ng qo`lning bilagiga qo`ygan holda ko`rsatish odat edi. Keyingi paytlarda amerikacha odatlarning kirib kelishi bilan bir-birovga o`rta barmoqni ko`rsatish moda bo`ldi. Endi bu ikki ishorani o`zaro taqqoslaydigan bo`lsangiz odamlarning naqadar maydalashib ketganining guvohi bo`lasiz. Sizning hokimiyatingiz darajasi ham ko`rsatgan ishorangizning kattaligichadir.

Tushungan odam hokimiyat tepasiga kuchli shaxsning o`z-o`zidan kelib qolishiga umid qilmaydi. U oldindan bu shaxsning qanday tartib o`rnatishini biladi. U hamma narsaning o`z-o`zidan sodir bo`lishini kutib o`tira olmaydi, chunki o`z-o`zidan faqat eng yomon ssenariy sodir bo`lishi mumkin, holos. Bundan tashqari u natsistlar, diniy fundamentalistlar, kommunistlar va anarxistlarning chaqiriqlariga ham qo`shilib ketmaydi. Tashqi ko`rinishidan har xil bo`lgan bu tizimlarning asosiy maqsadi nima ekanligini va ularning hammasi hokimiyatga erishish maqsadida nimalarga qodir ekanliklarini yaxshi biladi.

Hokimiyatga erishish va uni ushlab turish mexanizmlari

Yuqorida aytganimday hokimiyat iyerarxiyasidan biror kishi ham tashqarida bo`lishi mumkin emas. Shunday ekan biz mavjud tizimda o`z o`rnimizni topishimiz kerak. Agar siz hech kim bilan oldi-berdi qilmasdan cho`lda qo`y boqib yoki tog`dagi biror g`orda yashay olaman desangiz, bemalol hech qanday hokimiyatga erishishga urinmasangiz ham bo`ladi. Boshqa har qanday holda biz yo o`z hukmimizni o`tkazamiz yoki birovlarning hukmiga bo`ysunamiz. Uchinchi holat bo`lishi mumkin emas.

Har qanday narsa, sharoit, holat to`g`risida o`z fikringizga ega bo`lmasangiz, u to`g`risidagi fikrlarni sizga manipulyasiya yoki zo`rlash yo`li bilan singdirishadi. Lekin bu endi sizning fikringiz emas, balki boshqalarning sizdan foydalanish uchun singdirgan fikri bo`ladi. Shunday ekan har qanday narsa to`g`risida o`z yondashishingiz nimadan iborat ekanligini bilib olishingiz kerak. Shu jumladan hokimiyatga ham.

Hokimiyatga erishishning ikki usuli mavjud. Birinchisi mavjud tizimga kirib borish va uning tepasiga chiqib olish, ikkinchisi yangi tizim yaratish. Yangi tizim yaratish juda mushkul ish va uni yaratish uchun juda ko`p qurbonlar beriladi. Yangi tizim yaratgandan mavjud tizimdan foydalanish osonroq bo`ladi. Buning uchun bu tizimning ichiga kirib borish kerak bo`ladi.

Ierarxik tizimlarning hammasi tepaga qarab torayib boradigan piramida shaklida tuzilgan bo`ladi. Piramidaning asosini juda ko`pchilik bo`lgan qullar, oddiy ishchilar tashkil qilishadi. Undan yuqoriroqda o`rta bo`g`in boshqaruvchilari joylashadi. Undan yuqoriroqda elita joy oladi. Piramidaning eng tepasida bo`lsa faqat bir kishilik joy mavjud. Juda kam hollardagina u yerda ikki kishi joylashishi mumkin.

Xohlagan bir tizimga iloji boricha uning o`rta bo`g`inidan kirib borishga harakat qilish kerak. Shundagina uning tepasiga yetib borish imkoniyati bo`ladi. Albatta, pastdan eng tepagacha

chiqqan odamlar ham mavjud. Lekin bu istisno tariqasida yo`l qo`yilishi mumkin bo`lgan holatdir. Shunday ekan o`rta bo`g`inni ko`zda tutib harakat qilish kerak.

Oldin hech kimning nazariga tushmagan odamni to`g`ridan-to`g`ri tizimning o`rta bo`g`iniga qo`shishlari juda mushkul ish. Shuning uchun bu yerga kirib olish texnikasi bilan tanishamiz.

Dastlab o`zimiz kirib borishni xohlagan tizim bilan tanishamiz. Unda hokimiyatga erishish natijasida biz nimaga erishishimiz mumkinligini hisob-kitob qilamiz. Keyin tizimdagi kerakli odamlar to`g`risida ma`lumotlarni yig`amiz. Tashkilotning birinchi shaxslari to`g`risida ochiq ma`lumotlar juda ko`p. Matbuot materiallari, broshyuralar, telefon kitoblari, ma`lumotlar byurolari, tanish-bilishlar, oila a`zolari, do`stlari, qo`l ostidagilar, shunchaki mish-mishlar va boshqalar orqali anchagina ma`lumotlarga ega bo`lish mumkin.

Bundan tashqari odam to`g`risida ma`lumotlarni har xil yashirin yo`llar bilan ham olish mumkin. Matbuot vakili sifatida xohlagan bir odamning hayotiga kirib borish mumkin. Muxbirlar har qanday odam tomonidan hech kimga zarar bermaydigan, beozor odamlar deb qaraladi. Ular xohlagan odam to`g`risida aniq ma`lumotlar olishlari mumkin. Muxbir sifatida uchrashib, bu odam to`g`risida ocherk yozish bahonasida uning ish prinsiplari, hayotidagi ayrim voqealar to`g`risida gap orasida aytilgan ayrim jumlar, so`zlar orqali ma`lumotlar olishlari mumkin.

Lekin olingan bu ma`lumotlar hali ishlatishga yaroqsizdir. Ularni yaroqli holatga keltirish uchun taxlil qilish kerak. Aniq ma`lumotlarni har xil manbalardan olinganda va ular taqqoslab o`rganilgandagina olish mumkin. Bu ma`lumotlarni o`rganish natijasida bu odamlarning kuchli va kuchsiz tomonlarini o`rganasiz. Uning muammolarini aniqlaysiz va ularni hal qilish yo`llarini ishlab chiqasiz. Uning oldiga uning muammolarini hal qilish uchun tayyor taklif bilan borish kerak.

Odamning kamchiliklaridan foydalanish texnikasi juda oddiy. Uning kamchiliklarini bilgan holda uning muammosini hal qilish

yo`lini taklif qilasiz va uchrashuv uchun ma`lum bir kunni va joyni tayinlaysiz. Shu kuni u bilan uchrashuvga bormaysiz. Bir necha kun o`tgandan keyin unga telefon qilib, shu bugun uchrashishingizni aytasiz. Uchrashuv vaqtiga besh minut qolganida tezda uchib ketishingiz lozim bo`lganligini va uch kundan keyin sal ishlaringizdan bo`shashingiz mumkinligi, shunda telefonlashib uchrashuvni tayinlashingizni aytasiz. Uch kundan keyin bo`lsa, erta bilan barcha xujjatlarni ko`tarib u bilan uchrashuvga borasiz. U shu kuni sizning telefon qilishingizni kutayotgan bo`ladi va sizning to`g`ri kirib borishingiz uni shoshiltirib qo`yadi. Shunda siz kallangizga kelgan xohlagan gapingizni aytishingiz mumkin va bu odam sizning hamma gapingizni tinglaydi. Bunda insonning aqlining inertligi ish beradi va bunday tez-tez o`zgarib turish uning nervlarini toliqtiradi. Buning natijasida ular yengil trans holatiga tushishadi va siz aytgan gaplarga qo`shilishdan boshqa ilojlari qolmaydi. Ayrimlar sizni so`kib haydashi ham mumkin. Lekin ko`pchilik bu holda sizga bo`ysunadi. Shunda siz o`zingizga kerakli ishni bitkazib olishingiz yoki tizimga kirish yo`liga ega bo`lishingiz mumkin.

Xohlagan odamni uning o`ziga olgan majburiyatlari yordamida yengish mumkin. Biz o`z hayotimizda juda ko`p majburiyatlarni olamiz. Masalan ayolga bir marta gul berdingiz. Keyingi safar siz bu ishni qilishga majbursiz.

Umuminsoniy qadriyatlar va gumanizm g`oyalarini biror kishiga singdirib, keyinchalik bu g`oyalar asosida undan foydalanishingiz mumkin. Bo`rilar gumanist emas. Ular kasal kiyikni qoldirib, sog`lom kiyik ketidan quvishmaydi. Ular bizga nisbatan aqlliyoq.

Odamga chiqish yo`li bo`lmagan holatga tushirish yo`li bilan uning ustidan hokimiyatga erishish mumkin.

Ikkinchi jahon urushidan keyin urush olib borish taktikasi va strategiyasi juda katta o`zgarishlarga uchradi. Shundan keyin dunyoda haqiqiy urush bo`lgani yo`q desa ham bo`ladi. Hozirgi vaqtda ko`pchilik urushlar qurollangan kishilarning bir-biri bilan

urushishidan iborat emas. Bugungi kunda urushlar ancha tinch yo`l bilan olib boriladi. Har qanday armiyani beshga bo`lish mumkin: piyoda qo`shin, aviatsiya, flot, artilleriya va qurollangan sotqinlar. Ha siz to`g`ri o`qidingiz! Aynan qurollangan sotqinlar. Zamonaviy urushlarda ularning roli juda katta.

Keyingi vaqtlarda qochoqlar yordamida boshqa davlat ustidan g`alabaga erishish texnikalari ishlab chiqilgan. Bunda o`z davlatida ahvol yomonligidan yoki urush bo`layotganligi hamda aholining ayrim guruhlarining kamsitilayotganligini bahona qilib, qochoqlar boshqa davlatga qochib o`tishadi. Matbuotda bo`lsa bu haqda ko`rsatuvlar va maqolalar bilan chiqishadi. Qochoqlarning ahvoli yomonligi va davlatimiz umuminsoniy qadriyatlarni o`z oldiga maqsad qilib qo`yganligidan ularga katta yordam beryapti deb dunyoga jar solishadi. Bunday yaxshi joyga qochoqlar oqib kela boshlaydi. Ma`lum vaqt o`tgandan keyin ularning soni kritik massadan oshib ketadi. Ularning yashashlari uchun davlat ma`lum sharoitlar yaratib beradi. Yerli aholi bilan ularning huquqlari tenglashtiriladi va hatto ularning huquqlari yuqoriroq ham bo`ladi. Bunday qochoqni kamsitishining qanday yomon oqibatlariga olib kelishini bir o`ylab ko`ring-a. Shunday insonparvar davlatning fuqarolari shundog`am qiyin ahvoldagi qochoqlarni kamsityapti degan shov-shuvni butun ozod matbuotga yozishadi. Shu yo`l bilan yerli aholi obro`sizlantirila boshlanadi. Asosiy postlarga asta-sekinlik bilan qochoqlar o`rnashtirila boshlanadi. Shundan keyin qochoqlar yerli aholini siqib chiqara boshlaydi. Ayrimlar o`zlari chiday olmaganidan uy-joyini tashlab ketsa, boshqalarni majburlashadi. Yerli aholining barchasi bu yerdan chiqib ketganidan keyin butun hudud qochoqlarga qoladi. Keyin ma`lum vaqt o`tgandan keyin bitta referendum o`tkaziladi va bu hududni davlatdan ajralib chiqishiga ovoz berishadi. Keyin ular o`zlari qochib kelgan davlatga qo`shilishadi.

Har qanday davlatni bosib olish uchun ikki narsa kerak bo`ladi: matbuot va umuminsoniy qadriyatlar bilan ishlay olish.

Korxonalarda ham xuddi shu holat yuz beradi. Og`ir ahvolda

qolgan kishini azbaroyi unga achinganlaridan kichikroq bir lavozimga ishga olishadi. Keyin u rahbarga yaqin bo`lib oladi. Asta-sekin uning lavozimi oshib boradi. Rahbarga uning qo`li ostidagi odamlarning qanday yomonligi haqida xabar yetkazib turadi va ularni chetlatish haqida tavsiyalar beradi va ularni siqib chiqara boshlaydi. Ularning o`rniga bo`lsa o`z tanishlarini tavsiya qiladi. Rahbarning atrofidagi hamma unga sodiq bo`lgan odamlar siqib chiqariladi va ularning o`rniga o`z odamlari qo`yiladi. Bu kelgan odamlar bilan birlashib olib, rahbarga qarshi kurash boshlashadi. Asta-sekin ular rahbarni ko`p vaqtni oladigan va mayda ishlardan ozod qilib, bu ishlarini o`z zimmalariga olishadi. Masalan, maosh bo`lish, ishchilarni navbatchilikka tayinlashdek mayda ishni rahbarning o`zi bajarishi nimaga kerak. Bu bilan boshqaruvning bir qismi oppozitsiya qo`liga o`tadi. Endi korxonada xodimlariga maoshini qirqish yoki kamaytirish, ular uylarida bo`lishlari kerak paytida navbatchilikka qo`yish kabi usullar bilan bosim o`tkaziladi va ularni o`zlariga og`dirib olishadi.

Shu bilan birga bu guruhga yon bermaydigan odamlar uchun chidab bo`lmas sharoitlar yaratiladi. Uning qilmagan ishlari bo`yniga qo`yilishi, kasbdoshlari bilan oralari buzilishi mumkin.

Shundan keyin rahbarga ishni olib borishda noto`g`ri maslahatlar berila boshlanadi. Rahbar ketma-ket xatolarga yo`l qo`ya boshlaydi. Vaqti kelib uni ishdan olishga majbur bo`lishadi yoki uning o`zi vijdoni yo`l qo`ymasdan ishdan bo`shashga ariza beradi. Uning o`rniga kim rahbar bo`lishi oldindan ma`lum.

Boshqalar bu ishni bajarishingizda sizga yordam berishi uchun ular sizga bo`ysunishi kerak. Buning uchun bo`lsa siz o`zingizni tutishni va odamlarga ta`sir qilishni bilishingiz kerak bo`ladi.

Har qanday ishni artistizm darajasiga yetkazish kerak bo`ladi. Ya`ni hamisha rol o`ynash emas, balki sizning qilgan har bir ishingiz chiroyli chiqishiga erishishingiz kerak. Bu degani xarizmatik odam bo`lishingiz kerak. Masalan, aytaylik kimdir sizning jahlingizni chiqardi. Borib uni bitta solishingiz chiroyli

chiqmaydi. Uni bir necha marta urib ag`darib tashlaganingizdan keyin pulsini tekshirib ko`rib, ustida fotixa o`qishingiz esa – artistlikka kiradi. O`zini tutishning ikkinchi variantida atrofdagi odamlarning 90 foizi siz tomonda turmasa, tuf yuzingga deyingiz mumkin.

Har qanday ishni chiroyli qilish uchun hamma ishni zapasi bilan qilish kerak. Toshni chiroyli qilib besh marta ko`tarish uchun uni kamida o`n besh marta ko`tara olishingiz kerak.

Qarshilik qilayotgan odamni o`zingizga bo`ysundirish uchun u to`g`risida barcha ma`lumotlar yig`iladi. Uning kamchiliklari aniqlanadi. Buning uchun gunoh deb hisoblanadigan qaysi ishlarni qilishni yaxshi ko`rishini aniqlashingiz kerak. Uning gapirish uslubini o`zlashtirishingiz kerak. Keyin uning barcha kamchiliklari bo`yicha atakaga o`tiladi. Uning yoqtiradigan narsalarini unga sovg`a qilishingiz, oldin u bilan bahslashishingiz va birdaniga uning gapiga qo`shilishingiz, alkogolli ichimliklar ichishga taklif qilishingiz, qarama-qarshi jinsdagi odamni psixologik jihatdan o`zingizga tobe qilish texnikalaridan foydalanishingiz mumkin. Agar u sizga tish-tirnog`i bilan qarshi bo`lsa uni diskreditatsiya, ya`ni obro`sizlantirish kerak bo`ladi.

Agar sizga guruh qarshi bo`lsa unga qarshi turish juda qiyin. Bunda uning a`zolarini joyidan qo`zg`atish kerak va ularni bir-biridan ajratishga harakat qilish kerak. Bir kun davomida ular bilan alohida-alohida muloqotda bo`lish va ularning har birini turli hil hissiy holatlarga tushishiga erishish kerak bo`ladi. Bittasini xursand qilish, ikkinchisini xafa qilish, uchinchisini umidlantirish, to`rtinchisiga uning guruhning boshqa a`zolaridan ustun ekanligini uqtirish kerak. Bunda guruh asta-sekinlik bilan ichidan yemrila boshlaydi va biror kuni o`zi tarqalib ketadi.

Kshatriylar hokimiyatni braxmanlarni ibodat qilishga chaqirib, toza fikrlar bilan shug`ullanishlarini, jang, siyosat kabi iflos ishlarni o`zlari qilishlarini aytib qo`lga kiritishgan. Bunda braxmanlar cheksiz ibodat qilishlari (albatta nazorat ostida) uchun sharoit yaratib berilgan. Vayshyalar bo`lsa kshatriylarni soliqlar va

savdo ishlarini o`zlariga olish yo`li bilan hokimiyatni qo`lga kiritishgan. Kshatriylarga faqat jang qilish va ko`ngilxushlarni qoldirishgan. O`zlari moliyaviy siyosatni qo`lga olishgan. Ularga qarshi chiqqan kshatriylar pulsiz qolishgan va natijada ularga bo`ysunishga majbur bo`lishgan.

Odam o`zining tabiatiga ko`ra quldir. Qul bo`lsa doimiy ravishda o`ziga yaxshi xo`jayin qidiradi.

Hayotda doimiy ravishda boshqalarni ezadigan odam o`zining bu holatiga kompensatsiya qidiradi. Agar uni hech kim ezmasa, u ham boshqalarni eza olmaydi. Bu ezuvchi odatda o`z yaqinlari orasida va ko`pincha boshqa jinsdagi odam bo`lishi kerak. Shuning uchun har qanday odamning bo`ysunadigan odami bo`ladi. U kimgadir darrov bo`ysunadi, boshqalarni bo`lsa o`z xo`jayini sifatida ko`ra olmaydi.

Boshqarish prinsiplari

Har qanday odamni boshqarish mumkin. Lekin buni amalga oshirish uchun ancha narsalarni e`tiborga olish kerak bo`ladi. Chunki xohlagan bir odamni sizga kerakli harakatlarni bajarishiga erishish shunchaki sodir bo`lmaydi. Buning uchun ma`lum bir tugmachalarni bosish, richaglarni ishga solish kerak. Bularning hammasi to`g`ri bajarilsa, har qanday odam sizga kerakli ishni bajaradi va o`zini sizga kerak bo`lganday tutadi.

Odamni boshqarish besh bosqichda amalga oshiriladi: shaxsni o`rganish, shaxs tomonidan sizni qanday qabul qilinishingizni aniqlash, odamni o`zini tutishini bashorat qilish va modelini yaratish, o`zingizni tutishni nazorat qilish modelini yaratish, boshqarish, ya`ni ishlab chiqilgan modelni amalda qo`llash.

Bu bosqichlarni ketma-ket ko`rib chiqsak. Shaxsni o`rganish. Buning uchun odamning barcha ma`lumotlarini bilish kerak. Dose qilinadi va unga uning rasmi, vazifasi, qayerda ishlashi,

biografiyasi, yaqinlari, ish joylari kiritiladi. Lekin bularning hammasi bir pulga qimmat (deyarli) ma`lumotlar. Bular yordamida hali odamni nazorat qilish va boshqarish mumkin emas. Uning qanday oilada katta bo`lgani, qayerda o`qiganiyu, qanday vazifalarda ishlaganini bidishingiz uning har qanday holatda o`zini qanday tutishini oldindan aytib berishingizga asos bo`la olmaydi. Sizga eng asosiy ma`lumotlar, ya`ni bu odamning psixologik portreti kerak. U kamsuqummi, qo`rqmasmi, nimalarni ardoqlaydi, hissiyotlarga beriladimi, spirtli ichimliklarga qanday qaraydi, hayotdagi prinsiplari qanday, qanday kattalikdagi pul uchun sotiladi va shunga o`xshash ma`lumotlarni yig`ish juda muhim. Sizga qiziq bo`lgan ma`lumotlarni santexnikdan, ko`chada o`tiradigan ayollardan olish mumkin. Albatta, to`g`ridan-to`g`ri so`roq bu hollarda ish bermaydi. Shuning uchun bu ma`lumotlarni so`zlar orasidan qidirish kerak bo`ladi.

Olingan ma`lumotlardan foydalanish bo`yicha bitta latifa bor. Bitta yahudiy univermagga sotuvchi bo`lib ishga kiradi. Uni ish joyi bilan tanishtirishadi va ishni boshlaydi. Uning boshlig`i yangi sotuvchi qanday ishlayotganligini tekshirishga borsa, u bir kishiga qarmoq sotayotgan bo`ladi. Birpasdan keyin borsa u o`sha odamga yomg`irpo`sh va rezina etik sotayotgan bo`ladi. Yana yarim soatdan keyin borib qarasa u hali ham o`sha mijoz bilan o`ralashib yurgan bo`ladi. Lekin endi u mijozga jip sotayotgan bo`ladi. Mijoz o`ziga kerakli hamma narsalarni olib ketgandan keyin rahbari yangi sotuvchidan qanday qilib qarmoqdan to jipgacha bo`lgan mahsulotlarni bir kishiga sotganligini so`raydi. Shu u bu narsalarni bir-biriga bog`liqligi bo`lganligi uchun birining ketidan ikkinchisini taklif qilib borganligini aytadi. Rahbari u odam nima sotib olish uchun kelgan ekan deb so`rasa, sotuvchi "Xotiniga Tampaks olgani kelgan ekan. Bunaqa paytda uyda o`tirib nima qilasan baliq oviga bormaysanmi deb so`radim" degan ekan.

Ikkinchi bosqichda odam sizni qanday ko`rishini aniqlashingiz kerak. Turli xil toifaga kiradigan odamlar bitta kishiga turli xilda qarashadi. Masalan, katta biznesmenga o`smir,

o`qituvchi, ishchi, alkash, tilanchi, moliyaviy konsultant, sotuvchi, amaldor va boshqalarning qanday qarashini tasavvur qiling. Ular bitta kishini turlicha qabul qilishadi. Bittasi uchun u juda katta odam bo`lsa, ikkinchisi uchun o`g`ri, uchinchisi uchun pul to`la xalta, to`rtinchisi uchun yana biror narsadir. Ya`ni boshqalar sizni o`zidan aqlli deb biladimi yoki ahmoq debmi, yuqori debmi yoki past, uddaburonmi yoki latta, qiziqqonmi yoki sovuqqon, odam deb biladimi yoki maymunmi? Bularning hammasi juda katta ahamiyatga ega.

Shunday ekan siz ham turli odamlarda turlicha taasurot qoldirasiz. Sizning qilgan har bir hatti-harakatingiz turli guruhdagi odamlarga turlicha ta`sir qiladi. Maslan 25 yoshgacha bo`lgan deyarli har qanday odamni qoyil qoldiradigan ishni qilsangiz yoki ular kundalik hayotda ko`rmaydigan, uchratmagan voqeani hikoya qilsangiz, ular sizga yopishib olishadi. Lekin katta yoshli kishilar uchun bu be`manilik bo`lib ko`rinadi. Har qanday odam siz haqingizda o`zining ahvolidan va jamiyatda tutgan o`rnidan kelib chiqib fikrlashini e`tiborga oling.

Masalan, biror ish bilan katta amaldorning oldiga bordingiz. O`zingizni qanday tutasiz? Eshikdan kirib, unga ko`rinishingiz bilan u sizni skanerdan o`tkazadi. Bu ko`pincha avtomatik tarzda ro`y beradi. Bu haqda u odam o`zi ham bilmaydi. Lekin dastlabki yetti sekund davomida unda siz haqingizda fikr shakllanadi. U quyi ong doirasida siz haqingizdagi barcha ma`lumotlarni biladi va siz bilan qanday muloqotda bo`lish kerakligini his qiladi. Bunda sizning kiyinish uslubingizdan tortib, gavdangizni tutishingizu, yuz ifodangiz, ovozingizning balandligiyu, tembri, har bitta qilgan ishorangizu, ko`z qarashingiz barchasi hisobga olinadi. Bularning hammasi to`g`risida keyingi boblarda kengroq to`xtalamiz.

Uchinchi bosqichda odam sizni qanday qabul qilganiga qarab o`zini qanday tutishini oldindan bashorat qilishingiz va uning bundan keyin o`zini qanday tutishi hamda qanday harakatlarni amalga oshirishini modellashtirishingiz kerak. Masalan, u sizni bir

pulga qimmat odam deb qabul qilsa, o`zini qanday tutadiyu, o`ziga ishongan, qo`lidan hamma ish keladi deb bilsa o`zini qanday tutadi? Sizni ayyor deb bilsa o`zini qanday tutadiyu, ochiqko`ngil deb bilsa qanday tutadi?

Bitta tanishim Agra shahridagi qilgan ishini aytib bergan edi. U ko`chadagi tilanchiga 10 rupiya sadaqa qiladi. Oradan 10 daqiqa ham o`tmasdan ko`chadagi hamma tilanchilar uni qo`llari bilan ko`rsatisha boshlashadi. Yana bir necha daqiqadan keyin bo`lsa tilanchilar olomoni uni o`rab oladi. O`sha yerda u bir amallab rikshaga o`tiradi va tilanchilardan qochib ketadi.

Demak, atrofdagilarning sizni qanday odam deb bilishlari, ularning sizga nisbatan hatti-harakatlarini belgilab beradi.

To`rtinchi bosqichda o`zingizni tutish modelini ishlab chiqasiz. Bu modelingiz ta`sir qilmoqchi bo`lgan odamingizni emotsionallik, avtoritarlik, psixopatiklikka analiz qilganingizdan keyin unga moslab ishlab chiqiladi. Bunda har bitta harakatingiz va so`zingiz odamda kerakli reaksiyalarni chaqirishiga qarab tanlanadi. Xuddi shu narsa odamning o`zini tutishini nazorat qilishdir.

Aytaylik ko`chada mashinada ketyapsiz. DAN xodimi sizga to`xtashga ishora qildi. Chetga chiqib to`xtadingiz. Keyingi qiladigan harakatlaringiz? Mashinadan tushib “Komandir” deya uning oldiga borasizmi yoki uning o`z mashina oldiga kelganida, oynani tushirib, “Ahvollaringiz yaxshimi, o`rtoq kapitan” deysizmi? Qaysi bir holatda uning sizga bo`lgan reaksiyasi ijobiy bo`ladi? Ikkalasida ham ijobiy ham, salbiy ham bo`lishi mumkin. Chunki bu DAN xodimining psixologik holatiga bog`liq. Ayni holatni shu holatga tushgandagina taxlil qilish mumkin bo`ladi. Shuning uchun siz kerakli paytda kerakli qarorni qabul qilish qobiliyatiga ega bo`lishingiz kerak. Eng to`g`ri qarorni qabul qilish sizning intuitiv qobiliyatingizga bog`liq. Bu qobiliyat esa miyaning o`ng yarim shari faoliyatga bog`liq. Miyaning o`ng yarim sharini ko`proq rivojlantirish va u bilan ishlashni o`rganish avtomatik tarzda kerakli qarorlarni tanlay olish va ularni

bajarishga olib keladi. Hech narsani tanlamaslik ham qarordir. Bu ham sizni ma`lum bir natijaga olib keladi. Shunday ekan qarorlar qabul qilishni o`rganish kerak.

Qarorni qabul qildingizmi yoki qilmadingizmi, baribir siz odam bilan muloqotga kirishasiz. Bunda sizda dastlabki ustanovka bo`lishi kerak. Ya`ni o`sha odam sizni yoqtirishi, o`zingizning ko`zga yaqin ekanligingiz hamda ishingizning o`ngidan kelishi ustanovkasi bo`lishi kerak.

Odam hayotda doimiy ravishda nimadir sotadi yoki sotib oladi. Kimdir bilimini sotasa, yana kimdir mehnatini, kimdir tanasini, kimdir g`oyalarini sotadi. Ko`pincha birovga ta`sir o`tkazishning asosiy sababi o`sha sotayotgan narsamizning yuqoriga bahoga sotilishiga intilishdir. Shuning uchun muloqotni samarali sotish texnikalarini qo`llab o`tkazish maqsadga muvofiqdir. Siz unga biror narsani tiqishtirishga urinsangiz yoki sotishga qiziqishingiz borligini ko`rsatsangiz tamom, ishingiz ortiga ketadi. Siz unga biror narsa sotishga qiziqishingiz yo`qligi, xaridorlaringiz tiqilib yotganligi, agar u sotib olmasa, boshqalar olish uchun navbatda turganligini, bu narsa defitsit ekanligini ko`rsatishingiz kerak. Ya`ni sotayotgan narsangiz atrofida ajiotaj uyushtirishingiz kerak. Hozircha bor, olib qol, ertaga bo`lmasligi mumkin.

Bundan tashqari turli xil komplekslarda o`ynash ham ko`pincha yaxshi natija beradi. To`liqmaslik kompleksi yordamida odamning haqiqatan ham o`zining kuchli ekanligi, puldor ekanligi, hamma narsa qo`lidan kelishini isbotlashga urinishiga erishishingiz mumkin. Yoki aybdorlik kompleksini ishga solib, sizga kerakli reaksiyalarga erishishingiz mumkin.

Agar biror narsani tiqishtirish kerak bo`lsa unga bu narsa VIP kishilar uchun ekanligi va bu unga to`g`ri kelmasligini hamda u uchun oddiyroq shirpotreb to`g`ri kelishligini aytsangiz. U aynan VIP kishilar uchun mo`ljallangan buyumni olishni tanlashi taxminan 95 foiz holatda sodir bo`ladi. Ya`ni uning imijida o`ynashingiz kerak.

Xatolar hamma vaqt bo`lishi mumkin. Hech kim umuman xato qilmayman deb ayta olmaydi. Shunday ekan har qanday holatda ham xatoga yo`l qo`yishingiz mumkin. Ammo bu degani siz biror ishni qoyillatib bajarish qobiliyatiga ega emassiz degani emas. Harakat qiling va albatta siz o`z niyatingizga erishasiz.

G'oliblar maktabi

TA`SIR MEKANIZMLARI

Tashqi ko`rinishning ta`siri

Biz hali hech kim bilan muloqotga kirishmay turiboq odamlarga ta`sir o`tkaza boshlaymiz. Bunday ekanligiga ishonmaysizmi? Unda tekshirib ko`ring. Har qanday odamning oldidan chiroyli va kelishgan qarama-qarshi jinsdagi odamning o`tishini bir kuzating-a, nima sodir bo`ladi? Ayollar erkaklarning, erkaklar bo`lsa chiroyli ayolarning ortidan qarab qolishadi. Bunda ular muloqotga kirishishlarining keragi yo`q. Ularning mavjudligining o`ziyoq boshqalariga ta`sirini ko`rsatadi.

Yoki ko`chada bitta o`zingiz ketyapsiz. Qarshingizdan shkafday gavnali bir kishi kelyapti. Birinchi bo`lib hayolingizga nima keladi? Mabodo ko`chaning narigi tomoniga o`tish emasmi? Bu holda ham qarshingizdan kelayotgan kishi hali hech narsa qilmasdanoq sizga ta`sir ko`rsata boshladi.

Siz katta amaldorsiz. Oldingizga bir kishi bo`ynini qisib, iltimos bilan keldi. Sizning reaksiyangiz? Uni mazax qilgingiz, ustidan kulgingiz va ishini bajarmasdan qaytarib yuboringiz keladi. Buni boshqalar oldida tan olmasligingiz mumkin, lekin egallab turgan lavozimingiz ko`pincha sizning va boshqalarning sizga nisbatan harakatlarini belgilab beradi.

Ayniqsa tashqi ko`rinishingiz, kiyimlaringiz, gavnangizni tutishingiz, harakatlaringiz, ovozingiz, bularning hammasi boshqalarga ta`sir etishda ishtirok qiladi. Ayniqsa notanish kishilar uchrashganda birinchi bo`lib kiyimlar va o`zini tutish modeli boshqa odam haqidagi tasavvurning paydo bo`lishiga olib keladi. Shuning uchun ham tashqi ko`rinishga bee`tibor bo`lish kerak emas.

Tashqi ko`rinishni belgilaydigan narsalardan eng asosiysi kiyimdir. Uning bichimi, o`rnashib turishi, rangi kishilarga juda katta ta`sir qiladi. Biror bir turdagi kiyimni doimiy ravishda kiyib

yurish odam psixikasining o`zgarishiga olib keladi va u o`zini shu kiyim bilan assotsiatsiyalay boshlaydi.

Masalan keng-mo`l, osilib turadigan kiyim kiyadigan kishini sizning o`zingiz qanday baholaysiz. O`zbek tilida juldurvaqa degan termin bor. Osilib turadigan kiyim past darajani belgilaydi va unga hamma past nazar bilan qaraydi. Gavdaga yopishib turadigan va shu bilan birgalikda haddan tashqari siqib turmaydigan kiyim bo`lsa o`zini bilgan va hurmat qilgan odamlarning kiyimidir.

Yuqori va past daraja belgilarini ko`rib chiqqanda tashqi ko`rinishning anchagina belgilarini aytib o`tgan edik. Shuning uchun ular to`g`risida yana to`xtalmaymiz. Lekin u yerda aytilmagan ancha narsalar borki, ularni ko`rib o`tmasak bo`lmaydi.

Masalan, kiyimning rangi. Odamlar ko`pincha o`z psixikalarining konstruksiyasiga qarab u yoki bu rangli kiyimlarni tanlashadi. E`tibor bergan bo`lsangiz aksar bir xil rangli kiyimlarni kiyuvchilarning xarakteri o`sha kiyib yuradigan kiyimi rangiga hamoxang bo`ladi.

Dunyoda asosiy ikkita rang borki, ular boshqa hamma ranglardan ajralib turishadi. Bularning biri qora, ikkinchisi oq rangdir. Ularning hususiyatlari ham absolyut bir-biriga qarama-qarshidir. Qora rangning asosiy xususiyati unga qanday rangni qo`shsangiz ham qora rang hosil bo`lishidadir. Ya`ni bu rang absolyut qabul qilmaslikni bildiradi. Bunday kiyinuvchilarning fe`llari ham shunga mos bo`ladi. Ular boshqalarning fikrlarini umuman e`tiborga olishmaydi va o`z fikrlarini boshqalarga zo`rlab o`tkazishga, agressiyaga moyil bo`lishadi. Shuning uchun ham amaliy hokimiyatga ega kishilar qora rangni yaxshi ko`rishadi. Qora kostyum-shim, qora mashina, qora sumka ularning o`zgarmas atributidir.

Oq rangga bo`lsa xohlagan rangingizni qo`shsangiz, u o`sha rangni oladi. Faqat sal oqimtirroq bo`ladi. Ya`ni bu rang hamma narsani qabul qilishni, adaptivlikni, murosasozlikni bildiradi.

Bunday kiyinuvchi odam, odatda, yumshoq ko`ngil, birovga ozor bermaydigan, murosasoz bo`ladi. Faqat kun issiqligidan hamma majburiy ravishda oq kiyinadigan arab mamlakatlaridagi kishilarga bu qoidani tadbiiq qilib bo`lmaydi.

Bu ikki rangning aralashmasi kulrangdir. Bu rang hissiy passivlikni bildiradi. Bunday kiyinuvchi kishilarga atrofdagilarning qilayotgan ishlari, gaplari, ularning hislari uncha ta`sir qilmaydi. Ya`ni bular inert odamlar va ular hech qaysi tomonga hissiy og`ishlarsiz o`z maqsadlari tomon harakatlana olishadi.

Qolgan ranglar ikki guruhga ajratiladi: issiq va sovuq. Ko`k, havorang, yashil va binafsharanglar sovuq rang hisoblansa, qizil, sariq, zarg`aldoq va jigarranglar issiq ranglar hisoblanadi.

Sovuq ranglarni yaxshi ko`ruvchilar, odatda, introvertlar bo`lsa, issiq rangni xushlovchilar ekstravert xarakterga ega bo`lgan kishilardir. Sovuq ranglar ichida ko`k rang kenglikni bildiradi. Shu bilan birgalikda bu kenglikda turli xil orzu-hayollar paydo bo`lishi judayam oson. Shuning uchun ko`k va havorang kiyim kiyuvchilar romantik va hayolparastlikka berilganroq bo`lishadi. Binafsharang ham o`zi bilan o`zi bo`lib yuradigan kishilar tanlaydigan rangdir. Bu rangni tanlovchilarning introvertlik darajasi juda yuqori bo`ladi. Ular o`zlarining hayollaridan boshqa narsani ko`rishmaydi ham. Yashil kiyinuvchilar bo`lsa ko`proq o`zlariga e`tibor beruvchi kishilardir. Ular boshqalarning ham o`zlariga e`tiborli bo`lishlarini yaxshi ko`rishadi.

Issiqlik ranglar ichida kuydiradigani – bu qizil rangdir. Bu qon va olov rangidir. U agressiyani bildiradi. Bu rangni yoqtiruvchilar ham agressiv, injiq, isteroid xarakterda bo`lishadi. Sariqlik rang egalari bo`lsa pozitiv aktivlikka ega bo`lgan kishilardir. Zarg`aldoqlik rang bo`lsa pozitiv aktivlik va agressiyaga moyillikni bildiradi. Jigarrang bo`lsa alohida mavzudir. Bu rangni yoqtiruvchilar konservatizmga moyil bo`lishadi va hamma narsani tartibga solishni yoqtirishadi. Ular uchun boshlagan ishini oxiriga

yetkazmaslik eng og`ir gunohlardan biridir.

Biz faqat asosiy ranglarnigina ko`rib chiqdik. Bundan tashqari bu ranglarning aralashmalaridan juda ko`plagan boshqa ranglar kelib chiqadi. Ularning har birini alohida ko`rib chiqishimizning imkoni yo`q. Lekin bir narsani aytib o`tishim kerakki, u ham bo`lsa bu ranglarning nimani bildirishi ularni keltirib chiqargan ranglarning xususiyatlaridan kelib chiqadi.

Kataklar, har xil rasmlar, yo`llar bo`lgan kiyimni kiyishni xushlovchilar nevrotizmga uchragan va nervlari ishdan chiqqan kishilardir.

Taqinchoqlar maslasiga kelsak har xil yaltir-yultirlarni taqib yurish psixopatiyaga moyilligi bo`lgan kishilarga xosdir. Ya`ni ular biror g`oya uchun jonini ham beradigan kishilardir. Bunday odamga kerakli motivatsiya berilsa dunyoni ag`dar-to`ntar qilishga ham qodir bo`ladi. Lekin hamma vaqt ham adekvat gapirmaydi va adekvat harakat qilmaydi.

Hid ham odam ongiga juda katta ta`sir ko`rsatadi. Zamonaviy shahar sharoitida yashayotgan kishilarning hid bilish qobiliyati juda pasayib ketgan bo`lsada, butunlay yo`qolib ketmagan. Hid orqali inson haqida juda ko`p ma`lumot olish mumkin. Lekin bu ma`lumot to`g`ridan-to`g`ri quyi ongga ta`sir qiladi va ongimiz hidning ta`sirini sezmaydi. Shuning uchun ko`pchilik hidning ta`siriga uncha ahamiyat berishmaydi.

Hayvonot olamida bo`lsa hid deyarli birinchi o`rinda turuvchi ta`sir vositasidir. Erkak va urg`ochi hayvonlar bir-birlari bilan hid vositasida aloqa qilishadi. Itlarning o`z maydonini siydik vositasida belgilashini hamma bilsa kerak. Boshqa hayvonlarda ham shu hodisa kuzatiladi. Hayvonlar doimiy ravishda o`zlaridan maxsus hid, feromonlarni tarqatib turishadi. Bu feromonlar ularning bu olamdagi o`rinlarini belgilab beradi. Eng kuchli va dominant jonivor o`ziga xos kuchli hid tarqatadi. Bu hid u bilan bir jinsda bo`lgan hayvonlarni unga bo`sundiradi va boshqa jinsdagi hayvonlarni o`ziga tortadi.

Bugungi kunda erkaklar va ayollar uchun mo`ljallangan

feromonli atirlarning juda ko`plagan turlari ishlab chiqilmoqda. Lekin ularning ko`pchiligi hech qanday amaliy ta`sirga ega bo`lmagan oddiy atirlardir.

Haqiqiy ta`sir vositalarini kishilir bundan bir necha ming yillar oldin aniqlashgan va ulardan shu paytgacha foydalanib kelishmoqda. Mushk-anbar haqida hamma eshitgan bo`lishi kerak. Lekin uning nima ekanligini juda ko`pchilik bilmaydi, hatto ularni keltirib sotayotganlar ham. Ko`pchilik ularni musulmonlarga xos alkogolsiz atir deb biladi. Lekin aslida bunaqa emas. Bundan tashqari mushk va anbar alohida turdagi atirlardir. Ularni bir-biriga qo`shish mumkin emas.

Mushk erkak kabarga ohusining jinsiy bezlaridan olinadi. Bu juda kuchli va aynan erkaklarga hos hiddir. Undan ayollar foydalanishi mumkin emas. Uning vazifasi erkaklar irodasini bukish va ayollarni o`ziga jalb qilishdir. Ya`ni bu hid dominant erkakka tegishlidir.

Anbar bo`lsa urg`ochi kashalotning jinsiy bezlaridan olinadi. U ham juda kuchli hid bo`lib, ayollar irodasini bukish va erkaklarni o`ziga jalb qilish vazifasini bajaradi.

Sizga iloji boricha toza mushk va anbardan foydalanishni maslahat beraman. Chunki hozirda sotilayotgan turli xil “feromonli” atirlarda ularning konsentratsiyasi shu darajada kamki, sizning tabiiy ter hidingiz ularga nisbatan kuchliroq ta`sir qilishi mumkin. To`g`ri toza mushk yoki anbar juda kuchli va achimsiq hid beradi. Bu birovlariga yoqmasligi mumkin. Lekin bu yerda gap ularning yoqish yoki yoqmasligida emas, ularning boshqalar ongiga ta`sir qilishidadir. Bu hidlar yordamida siz har qanday davrada o`z dominantlik darajangizni yanada oshirib ko`rsatishingiz mumkin.

Mimika va o`zini tutish orqali ta`sir o`tkazish

Oldingi mavzuda biz tashqi aksessuarlar yordamida o`z

darajamizni belgilashni ko`rib chiqqan edik. Lekin yuqori darajali odam og`ir ahvolda qolgan bo`lishi va o`ziga mos kelmagan kiyimni kiyishga majbur bo`lishi mumkin. Uning aksessuarlarni sotib olishga puli bo`lmasligi mumkin. Lekin har qanday holda ham bizning yuz qiyofamiz, o`zimizni tutishimiz bizning yuqori darajali odam ekanligimizni ko`rsatib turishi kerak. Bu sifatlarni pulga sotib olib bo`lmaydi va birovga taqdim etib ham bo`lmaydi. Ularni faqat mashq qilish yo`li bilan orttirish mumkin.

Odamni birinchi marta ko`rgandayoq uning kim ekanligini ko`rsatib beruvchi eng asosiy belgi – bu uning to`g`ri yurishidir. Shohona o`zini tutish iborasi bor, buni hamma eshitgan bo`lsa kerak. Siz juldur kiyimda bo`lsangiz ham sizning gavgangizning holati kim ekanligingizni ko`rsatib turadi.

Afsuski bizni yoshligimizdanoq egilib yurishga o`rgatishgan va bunga majburlashgan. Gavgani sal to`g`ri tutganlarga “nimaga kekkayasan” deb ta`na qilishadi. Shundan keyin u majbur ravishda gavgani egishga, ikki qo`lini birlashtirib jinsiy a`zosining ustida tutib turishga majbur bo`ladi. Sal oldinroq buni biz maymunlar to`dasi a`zolarining o`zini tutishida ko`rib o`tgan edik va uning nimani anglatishini esdan chiqarmagan bo`lsangiz kerak?

Bundan tashqari qo`l ko`ksida va egilib turish o`zbekona mulozamat deb tushuntiriladi va ko`pchilik bunga amal qilishga harakat qiladi. Aslida bo`lsa bu holatda biz xo`jayinning amrini kutayotgan qul holatida bo`lamiz. Agar e`tibor bergan bo`lsangiz haqiqiy xo`jayin toifasiga kiruvchilar hech qachon qo`llarini chalkashtirishmaydi va gavgasining oldida ushlab turishmaydi. Ularda gavganing old qismi va qorin ochiq holda ushlanadi. Ular buni ongli ravishda bajarishmaydi. Ular intuitiv ravishda o`zlarini shunday tutishlari ular uchun to`g`ri ekanligini bilishadi va shunga amal qilishadi. Chunki qo`llarni gavganing oldida ushlab tashqaridan xujum kutilayotganini va hayotiy muhim organlarni himoyalash amalga oshirilayotganligini bildiradi.

Endi siz tikka turgan holda o`ng oyog`ingizni sal oldinga chiqaring, gavgani to`g`rilang, yelkani sal orqaroqqa torting, o`ng

qo`lingizni shimning cho`ntagiga tiqing, bunda bosh barmog`ingiz cho`ntakdan tashqarida qolsin, boshingizni ko`taring, chap qo`lingizni bilakdan bukib qo`lingizni kafti yuqoriga qaratib yozilgan holda oldinga yo`naltiring. Shu holatda “xizimatingizga hozirman” deng. Bu holatda aytgan ushbu gapingiz soxta chiqishiga men sizga kafolat beraman. Chunki bunday gavda tutishga ega bo`lgan odam birovga xizmat qilmaydi. U faqat buyurishi mumkin.

Chor Rossiyasi armiyasida ofitserlarning gavdasi to`g`ri bo`lishi uchun ularni har kuni bir necha soat davomida devorga orqasi bilan taqalib turishga majbur qilishgan. Bunda ensa, yelka, dumba va tovonning ort qismi devorga tegib turishi kerak bo`lgan. Xuddi shu mashqni siz ham qilishingiz mumkin. Lekin soatlab devorga taqalib turishning keragi yo`q. Buning uchun devorga yuqorida aytilgan nuqtalar tegib turgan holatga kelinadi. Keyin xuddi shu holatingizni saqlagan holda asta-sekin yurishni boshlaysiz. Bunda o`zingizni xuddi orqangizda devor turganday his qilishingiz kerak. Lekin devor turgan holatdan farqli ravishda, xuddi robotday qotib yurmasdan, yurganda yelkalarni o`ngga va chapga asta sekin burish kerak.

Bundan tashqari organizmda energiya sirkulyasiyasining buzilishi ham gavdaning egilishiga sabab bo`ladi. Buning oldini olish uchun Vadim Shlaxter taklif qilgan oddiygina mashqni bajarish juda foydalidir. Buning uchun oldin o`ng qo`lingizni, keyin chap qo`lingizni o`ngga va chapga qo`lingiz yetmaydigan masofagacha cho`zasiz. Bunda qo`llarni iloji boricha uzoqroq masofaga cho`zilishiga e`tibor berish kerak. Keyin ikkala qo`lni ikki tomonga yozgan holda ularni iloji boricha yon tomonlarga cho`zish kerak. Keyin qo`llar yuqoriga ko`tariladi va iloji boricha yuqoriga cho`ziladi. Bunda qo`llarni qovurg`a suyaklari qirsillab ketguncha cho`zishga harakat qiling. Keyin gavadani qo`zg`atmagan holda boshni iloji boricha yuqoriga cho`zishga harakat qiling. Bunda umurtqa pog`onasi disklarining orasidagi masofa ochilishiga erishiladi. Natijada ma`lum vaqtgacha barcha

bo`g`inlar va umurtqa disklari oralig`ida siqilib yotgan nervlar aktivlashadi va ularda energiya almashinuvi kuchayadi. Buning ta`sirida gavda ma`lum vaqtgacha tik holatda saqlanadi. Taxminan bir soatdan keyin bu mashqni yana takrorlash kerak. Aks holda bo`g`inlar yana o`tirishadi va nervlarni siqib qo`yadi.

Bundan tashqari siz ichingizda o`zingizni qanday his qilayotganligingiz atrofdagilarga juda kuchli ta`sir o`tkazadi. Bizning tabiiy agressivligimiz doimiy ravishda bostirilib kelganligi sababli ko`pchilik ojizlarcha agressivlikni namoyon qilishda davom etmoqda. Tabiiy agressivlik o`ziga qarshi chiqqan har qanday narsani bosib-yanchib tashlay olish xususiyati bo`lsa, ojizona agressiya faqat o`zidan kuchsizlargagina o`z kuchini va jahlini ko`rsatishdir. Ikkinchi turdagi agressiya deyarli barchamizga xosdir. Lekin tabiiy agressiyani qaytarish ham uncha qiyin ish emas. Buning ustiga agressiyaga qodir kishidan atrofdagilarning barchasi qo`rqadi, lekin buni ongli ravishda his qilmaganliklari sababli uni hurmat qilishga yo`yishadi. Siz xuddi shundan foydalanishingiz mumkin. Quyida erkaklar va ayollar uchun agressivlik mashqlari beriladi.

Hozir beriladigan mashq faqat erkaklar uchun mo`ljallangan. Bu mashqni bajarish ko`chda biror joyga borish vaqtingizdan foydalanishingiz mumkin. Bu vaqtda oldingizdan chiqqan har qanday erkak kishini ko`rishingiz bilan hayolan unga bir musht tushirasiz yoki boplab tepasiz. Bu zarbaning kuchi shunday bo`lishi kerakki, uning ta`siridan o`sha kishi nokautga uchrab, yiqilib tushsin. Bu mashqni faqat hayolan bajarish kerakligini esdan chiqarmang. Tashqaridan sizning nima qilayotganligingizni hech kim sezmasligi kerak. U kishi yiqilib tushgandan keyin bolalarcha quvnoq kulgi bilan kulib, uning yonidan o`tib ketishingizni tasavvur qiling. Bularning hammasini tasavvur qilishingiz uchun yarim sekund ham vaqt ketmaydi. Mabodo oldingizdan ayol kishi chiqib qoladigan bo`lsa, uni zo`rlayotganligingizni tasavvur qiling. Bunda ayolning xohishiga qarshi uni zo`rlayotganligingizni tasavvur qilish juda muhim.

Mana shu mashqni har kuni qaytarish natijasida biroz vaqtdan keyin atrofdagi odamlarning sizga boʻlgan munosabati oʻzgarayotganligini seza boshlaysiz. Oʻzgarishlar eng birinchi boʻlib sizga notanish kishilarning siz bilan salomlashib oʻtishlarida kuzatiladi. Bu koʻpchilik mashq qiluvchilarda ularning quntlariga qarab 1-2 haftada roʻy beradi. Lekin bu bilan cheklanib qolish kerak emas. Doimiy mashqlar natijasida sizning ichki olamingiz ham oʻzgara boshlaydi. Endi siz oʻzingizni ojiz, notavon odam deb emas, balki xohlagan paytda jangga kirishga tayyor jangchi kabi his qila boshlaysiz. Sizning ana shu ichki tayyorligingizni atrofdagilar ham sezishadi va shunga mos harakatlar qila boshlashadi.

Xarakterlaridan kelib chiqib, ayollar uchun yuqoridagi mashq toʻgʻri kelmaydi. Chunki ularning hayotdagi rollari boshqachadir. Ular tabiatan ojizroq va dagʻal kuch ishlatishga moyilligi kam boʻlganligi sababli sal boshqacharoq mashqni tavsiya qilaman. Ayollar koʻchada ketayotib yoʻlida uchragan har qanday erkak unga qoyil qolib, maftun boʻlib uning ortidan qarab qolayotganligini, uchragan har qanday ayol boʻlsa sizning ortingizdan hasad bilan qarab qolishini tasavvur qilishingiz kerak.

Bu mashqni bajarayotgan bitta qizning aytishicha u kiyib borgan oddiygina koʻylakni kattalar yigʻilgan bitta yigʻilishda koʻpchilik juda ajoyib deb topishgan. Vaholanki u yerda juda boy va hashamdor kiyinib borgan ayollar ancha-muncha boʻlishgan.

Koʻz qarashi xoʻjayinni quldan ajratib turadigan asosiy beligilardan biridir. Qul hech qachon xoʻjayinning va hatto boshqa qullarning koʻziga tik boqa olmaydi. Xoʻjayin boʻlsa bu ishni hech qanday zoʻriqishsiz bajaradi.

Siz koʻchada ketayotib qarshingizdan chiqqan odamning koʻziga qancha vaqt davomida qaray olishingizga hech eʼtibor qaratganmisiz. Juda koʻpchilik uchun bu yengib boʻlmas gʻovdir. Ular notanish kishining koʻziga qaragandan har nima qilishni afzal bilishadi va hatto birovning koʻziga tik qaramaslik uchun turli xil bahonalar oʻylab topishadi. Masalan, “Nimaga qarayapsan, odam

ko`rmaganmisan?” qabilidagi savolga nima deb javob beraman deb o`ylashadi. Aslida yo`limizda uchraydigan kishilarning 99 % i xuddi shu savoldan qo`rqadigan qullardir. Ularning o`zlari sizdan shu savolni eshitishdan qo`rqishadi va ko`zlarini olib qochishadi.

Xo`jayin hamisha oldidagi odamga to`g`ri va qisman yuqoridan pastga qaraydi. Ya`ni uning ko`z qarashi yo`nalishi uning yuziga nisbatan 90 gradus emas, balki 87 gradusni tashkil qiladi. Qul bo`lsa hamisha ko`z ostidan, pastdan yuqoriga qaraydi.

Lekin jamiyatda darajasi siz bilan teng yoki siznikidan yuqoriroq bo`lgan odamlarning ko`ziga uzoq vaqt davomida tik qarash ularga nisbatan agressiya deb tushuniladi va siz uchun yomon oqibatlarga olib kelishi mumkin.

Bunday hollarda iloji boricha uning ko`ziga emas, balki ko`zidan sal pastroqqa qarash qulayroq bo`ladi. Bunda suhbatdoshingiz o`zining yuqori darajasidan foydalanib sizning nazaringizni olib olmoqchi bo`ladi va majburiy ravishda gavdasini egishga va pastdan yuqoriga qarashga majbur bo`ladi. Bunday qarash bilan u o`z dominantlik holatini yo`qotadi.

Xuddi shuningdek ko`pchilik kulish va jilmayishni ham unutib yuborgan. Maktabda o`qigan paytlarimizda bitta o`qituvchimiz bo`lardi. Uning darsida umuman kulish mumkin emas edi. Kulding tamom, doskaga chiqasan va “biron joyim ochilib turibdimi?” degan savolga javob berishga majbursan. Lekin nimagadir boshqa o`qituvchilarning darslarida kulmasak ham uning darsida kulishga biror bahona topilardi.

Jilmayish juda muhim, lekin Amerikacha keep smiling va inglizcha cheese biz uchun to`g`ri kelmaydi. Bunda xalqimiz juda topib aytgan og`zi qulog`ida holati yuzaga keladi. Bu esa aqli uncha joyida emas degan tushuncha bilan deyarli bir xil deganidir. Ha, jilmayish kerak, lekin og`izni yarim gektar ochib emas.

Haqiqiy ta`sir qiluvchi jilmayishda og`iz burchaklari salgina ko`tarilishi kerak, holos.

Endi ko`zgu oldida ozgina mashq qiling. Ko`zgdagi aksingizning ko`ziga tik boqing va jilmaying. Bunda faqat og`iz

burchaklarini ko`tarish kerakligi esingizdan chiqmasin. Shu holatni yo`qotmasdan gapirishga harakat qiling. Dastlab biroz og`ir bo`ladi, lekin vaqt o`tishi bilan bunday gapirishga ko`nikib ketasiz.

Bu texnika yengil ezish deyiladi. Chunki quyi ong darajasida to`g`ri ko`zga boqish agressiyani bildirsa, jilmayish irillashni bildiradi. Lekin jamiyatda qabul qilingan me`yorlarga ko`ra ko`zga qarash ochiqlikni va samimiylikni bildirsa, jilmayish xayrixohlikni bildiradi. Shuning uchun suhbatdoshingiz sizni ongli ravishda ochiq, samimiy inson deb bilsa, ong ostida siz unga agressiv harakatlar qilayotganligingizni sezib turadi. Bunda ham agressivlik mashqidagi kabi holat yuzaga keladi. Kishilar ongsiz ravishda sizdan qo`rqa boshlashadi va sizning ijobiy hislatlaringizni qidira boshlashadi. Agar sizda bu hislatlar bo`lmasa ularni o`zlari o`ylab topishadi va sizni hurmat qila boshlashadi.

Ovoz yordamida ta`sir qilish

Ishonchli ovoz sohibining aytgan gaplariga hamma qo`shilgisi keladi va agar kimdir chiyildoq ovoz bilan gapiradigan bo`lsa, uning gaplari juda aqlli bo`lishiga qaramasdan nimagadir uning gapiga qo`shilgingiz kelmaydi. Bunday holat deyarli hammada kuzatilgan bo`lsa kerak? Shuning uchun ovoz boshqalar bilan muloqotda yetakchi vositadir. Intonatsiyalardan foydalana olmaslik, tembrning yo`qligi, ovozning yomonligi natijasida barcha erishgan natijalaringiz chippakka chiqishi hech gap emas.

Sizning ovozingiz xuddi sizning tashqi ko`rinishingiz, o`zingizni tutishingiz va aytayotgan gaplaringizday muhimdir. Ovoz siz aytayotgan gaplarni suhbatdoshingizga yetkazib berish vositasidir. Suhbatdoshlarning o`zaro bir-birlarini tushunishlari ovoz va so`zlarning ma`nosiga bog`liqdir. Ovoz eshituvchilarni siz tomonga jalb qilishi, ularni biror narsaga ishontirishi, ularning

ishonchlari va ovozlari sizga berishlariga majbur qilishi mumkin. Siz ovoz yordamida odamlarni harakatga keltirishingiz yoki uxlatib qo'yishingiz, maftun qilishingiz yoki o'zingizdan qochirishingiz mumkin. Inson ovozi – bu qudratli quroldir. Ovozingiz sizning rivojlanishingizga xizmat qilishi kerak, orqaga ketishingizga emas.

Siz hech o'z ovozingizni eshitganmisiz? Ko'pchilik odamlar o'z ovozlari eshitib ko'rib, uni taniy olishmaydi. Chunki gapirgan paytingizda ovozingiz o'zingizga boshqacha eshitiladi.

Buni tekshirib ko'rish uchun diktofon yoki qo'l telefonidan foydalanishingiz mumkin. Uning yordamida har xil sharoitlarda odamlar bilan gaplashayotganingizda suhbatningizni yozib oling va keyin uni eshitib ko'ring. Shunda qaysi joyda noaniq, yoqimsiz va sohta ovoz bilan gapirganingizni o'zingiz sezasiz va buni to'g'rilashga harakat qiling.

Ovozning kuchi, balandligi va temбри odam haqida juda ko'p axborot beradi. Buni odamlar bilan ishlaydigan kishilar juda yaxshi bilishadi. Bularga tergovchilar, psixologlar, siyosatchilar va boshqalar kiradi. Odamning jismoniy holatida yoki uning hissiyotlarida yuz bergan har bir o'zgarish darhol uning ovozida o'z aksini topadi. Lekin ushbu odamning o'zi ko'pincha buni sezmaydi.

Tasavvur qiling, siz birov bilan gaplashyapsiz. Qandaydir muammo haqida gap boshlashingiz bilan hamsuhbatningizning tinch, bir tekis ovozi ko'tariladi va nozik va deyarli chiyildoq ovozga aylanadi. Buning ikkita sababi bo'lishi mumkin: yo siz uni qo'rqitdingiz, yoki uning jahlini chiqardingiz. Agar u hech narsa bo'lmaganini aytsa ham baribir siz unga ishonmaysiz.

Ko'pchilikning fikricha odamlar aldayotganida qizarishadi, tutliqishadi va ko'zlarini olib qochishadi. Odatda bu fikr ko'pchilik hayotiy hollarda to'g'ri keladi, chunki odamlar ko'pincha yolg'on gapirishayotganda stress holatga tushishadi. Bu esa o'z navbatida uning pulsining tezlashishiga, miyasiga qon quyilishiga va kaftlarining terlashiga olib keladi. Lekin ayrimlar

aynan to`g`ri gapirayotganlarida qizarishadi va tutilishadi, yolg`on gapira boshlaganlarida esa ko`zingizga to`g`ri qarab gapiradigan notiqqa aylanishadi. Ularga ishonmaslik juda qiyin bo`lsa ham birdan paydo bo`lgan gapga chechanlik shubha uyg`otmay qolmaydi.

Ko`tarinki ruh va ovozning yuqori tondaligi ko`pchilik holda sizning gapingizni xursandchilik bilan qabul qilinganligini bildiradi. Lekin ayrim hollarda sizning gapingizga ishonmayotganliklarini ham bildiradi.

Agar xursand, jonli ovoz birdaniga tinsa, tinch va zaif bo`lib qolsa, suhbatdoshingizni xafa qilganingiz yoki uning umidlarini so`ndirganligingizni bilavering.

Yumshoq, past va har bitta frazaning oxirida yanada pasayib ketuvchi ovoz xafalik yoki charchoqdan darak beradi.

Odatda ishonadigan va yoqtiradigan odamlar bilan boshqalarga nisbatan pastroq ovoz bilan gaplashiladi. Boshqalar bilishi kerak bo`lmagan gapni aytayotganda ham past ovozda gapiriladi.

Ovoz insonning yoqimlilikiga ham katta ta`sir ko`rsatadi. Amerikalik psixologlar o`tkazgan tajribada chiroyli qiz bir guruh bilan gaplashganda chiroyli, past va intonatsiyalarga boy ovozdan foydalanadi. Ikkinchi guruhga bo`lsa manqa, bo`g`ilgan va monoton ovoz bilan murojaat qiladi. Keyin bu guruh a`zolaridan qizning chiroyliligini 10 balli shkala bo`yicha baholashni so`rashganda birinchi guruh a`zolari unga 10, ikkinchi guruhdagilar bo`lsa 2 qo`yishgan.

Z.Freydning zamondoshlari psixoanaliz seanslariga kelgan ko`pchilik ayollar uni ko`rmasdan turiboq Freydni yaxshi ko`rib qolganliklarini aytishgan. Freyd bu seanslarda o`zi ko`rinmasdan faqat gaplashgan.

Ulug` Vatan urushi yillarida sovet informbyurosida ishlagan Levitanning ovozi bo`lsa shu darajada yaxshi sozlangan ediki va shu darajada qudratli hamda shiddatli chiqardiki, uni eshitgan nemis askarlari qo`rquvga tushishgan, aksincha uni eshitgan sovet

askarlari kuch-qudratga to`lganliklarini his qilib, yangi shijoat bilan jangga kirishgan.

Ovozning jaranglashi, uning balandligi, toni atrofdagilarning quyi ongiga to`g`ridan-to`g`ri ta`sir qiladi va uni boshqalar qanday qabul qilishlariga katta ta`sir ko`rsatadi. Yuqori va jarangli ovoz odamlar tomonidan yoshlik bilan bog`lanadi. Bunday ovoz egasi hamisha yosh, chaqqon, kuchga to`la va shu bilan birga tajribasiz, yetilmagan deb qaraladi. Bunday odamlarni juda kam hollardagina yuqori mansablarga tayinlashadi. Ovoz qancha baland bo`lsa, bu odamning mansabi shuncha past bo`lishi kuzatilgan. Nozik va chiyillagan ovoz egasi yugurdak roliga juda munosibdir. Bundan tashqari yuqori ovoz tezda diskomfort keltirib chiqaradi. Chunki quloqni teshadigan baland tovush tashvish va xavotir bilan assotsiatsiyalanadi. Bu esa noqulaylikka sabab bo`ladi. Juda baland va chinqiroq tovush quyi ong darajasida noqulaylik chaqiradi va bu ovoz egasi bilan muloqot qilishga ishtiyoqni so`ndiradi va uning so`zlariga ishonchni kamaytiradi. Shuning uchun nima deyish emas, buni qanday aytish juda muhimdir. Buni boshqalar bilan muloqot qiladigan va muzokaralar o`tkazadigan kishilar bilishlari talab qilinadi.

Past ovoz intellekt va o`ziga ishonchni bildiradi. Past ovozli kishini atrofdagilar bilimdon va avtoriteti yuqori bo`lgan odam sifatida qabul qilishadi. Bunday ovozli erkak kishi ayollarda himoyachi, ishonchli va halol erkak obrazida namoyon bo`ladi.

Past va ko`krakdan chiqadigan ovoz bilan gapiradigan ayolni erkaklar yuqori seksuallikka ega deb bilishadi. Chunki past ovoz qonda erkaklik garmonlarining ko`pligidan darak beradi va bunday odamning temperamenti yuqori bo`ladi. Albatta buni hamma erkaklar bilmaydi, lekin juda ko`pchilik buni his qiladi.

Ovoz hamma vaqt ham garmonlarga bog`liq bo`lmaydi. Ovoz paylarining tuzilishi, nafas yo`llarining o`ziga xosligi, psixologik holat va boshqa bir qancha narsalar ovozning jaranglashiga ta`sir qiladi. Lekin ozgina qunt qilinsa va ovozni mashq qildirilsa, u sizga kerakli darajada jaranglay boshlaydi. Ovozning kuchi va

tembri nafas olishingizga bog`liq bo`ladi. Ya`ni to`g`ri nafas olish ovozning chiroyli chiqishiga sabab bo`ladi. Nafas olish yengil va erkin bo`lishi kerak. Siz qancha bo`shashsangiz, shunchalik ko`proq havo olasiz va ovozingiz shunchalik jarangliroq bo`ladi.

Agar biror soat davomida ovoz paylari yordamida gapirsangiz, ovozingiz o`tirib qoladi va ancha paytgacha xirillab gapirishga majbur bo`lasiz. Chunki bunda ovoz paylari juda katta zo`riqishga uchraydi. Uzoq vaqt davomida ovozni yo`qotmasdan gapira olish uchun tovush chiqarishda nafas yo`llaridan foydalanish kerak bo`ladi. Nafas olish yo`llari xuddi karnayga o`xshab past tembrli, juda boy ovoz chiqarishga sabab bo`ladi. Yosh bolalar xuddi ana shunday ovoz chiqarishadi. Shuning uchun ham ular xohlagancha uzoq vaqt davomida qichqirib yig`lamlari mumkin va bunda ularning ovozlari o`tirib qolmaydi. Biz ham xuddi ana shu yoshligimizda yo`qotib qo`ygan ovozimizni tiklashimiz kerak.

Nafas olishni va ovozni kuchaytiruvchi eng yaxshi mashq – bu kuylashdir. Buning uchun maxsus kuylashni o`rganishingizning keragi yo`q. Shunchaki o`zingiz yoqtiradigan qo`shiqlarni kuylashingiz mumkin. Agar kuylashni amallay olmasangiz xavo sharlarini puflash ham yaxshi natija beradi. Ularni shishirish nafas tizimini kuchaytiradi. Kuchsiz tanada kuchli ovozning bo`lishi mumkin emas. Agar sizga kuchli ovoz kerak bo`lsa, sog`ligingizni mustahkamlash haqida bosh qotirishingiz kerak bo`ladi. Xuddi shuningdek ovozning yaxshi chiqishiga gavnani to`g`ri ushlab ham katta ta`sir qiladi. Gavnani to`g`ri ushlanganda nafas olish a`zolari to`g`ri joylashadi va ovozning jaranglab chiqishiga sabab bo`ladi.

Ko`pchilik chekish ovozni pasayishiga sabab bo`ladi deb o`ylaydi, lekin chekish natijasida ovoz pasayishining sababi u bo`g`iladi. Bu esa boshqalarda yomon taasurot qolishiga olib keladi.

Monoton ovoz ham atrofdagilarda yaxshi taasurot qoldirmaydi. Eng yaxshi holatda odamlar bunday ovoz ta`sirida

uxlab qolishlari mumkin. Ovozda monotonlikdan qutulish uchun quyidagicha mashqni bajarishingiz mumkin. Birorta tekstni yoki sheʼrni olasiz va uni har xil hissiy, emotsional tonlarda oʻqiydiz. Uni koʻtarinkilik bilan, istehzo bilan, zavq-shavq bilan, tushkunlik bilan, hayajon bilan va shunga oʻxshash turlicha tarzda oʻqing. Butun dunyoga mashhur teatr arbobi K.S.Stanislavskiy “ha” soʻzini 400 xil ohangda ayta olgan. Har safar u ha deganda boshqa hisni anglatgan.

Sizning ovozingizning optimal jaranglashini aniqlash maqsadida birdan oʻngacha sanang. Bunda pogʻonama-pogʻona ovozingizni oshirib boring. Oʻzingizga yoqqan jaranglashni eshitganingizda uni eslab qoling va shu ovozda soʻzlashga harakat qiling.

Milan universitetida odamlarning ovozlari tadqiq qilish natijasida ularning qanday taʼsir qilishi aniqlangan. Bunga koʻra monotonlik, infantillik, yaʼni yosh bolalarga xos ovoz, intonatsiyaning kamligi, baland ovoz, keskinlik, yuqori tembr odamlarni muloqotda bir-biridan qochishlariga sabab boʻlar ekan. Aksincha ovozda chuqur past tembr, toʻyinganlik, intonatsiyalarga boylik, yengil qoʻshimcha nafas olish, ishonchlilik, umumiy qiziqishlar va tortinmaslik oʻziga tortar ekan.

Ovozdan toʻgʻri foydalanishda gapirishga oyoqning uchidan boshning tepasiga boʻlgan barcha organlar ishtirok qiladi. Butun tanangiz ovoz yaratuvchi musiqa asbobiga aylanadi.

Doʻstlaringiz bilan tinchgina gaplashganingizda faqat oʻpkaning yuqorigi qismi bilan nafas olsangiz ham boʻladi. Yoqimli, koʻkrakdan chiqadigan va uzoqdan eshitiladigan ovozni hosil qilish uchun esa diafragma bilan nafas olish kerak boʻladi. Diafragma havoning tomoq va lablar orasidan katta kuch bilan otilib chiqishini taʼminlaydi.

Tik turib gapirishda oyoqlar juda muhim rol oʻynaydi. U sizga tanangizni toʻgʻri ushlab yordam beradi. Toʻgʻri gavda tanada qon almashinishini yaxshilaydi va yurakning ishini

osonlashtiradi.

Sizning gavgangizni to`g`ri ushlashingiz tovonlaringiz yerga yopishib turishiga bog`liqdir. Tanangiz og`irligini oyoqlaringizga bir tekisda taqsimlang, to`g`irlaning va boshingizni salgina orqaga tashlang. Shu holatda siz ovoz apparatini to`liq nazorat qilishingiz mumkin bo`ladi.

Ovozni hosil qilishda qaysi asosiy elementlar ishtirok etishini bilib olganingizdan keyin ovozni yaxshilash uchun o`z usullaringizni ishlab chiqishingiz mumkin bo`ladi. Chuqur va diafragma orqali nafas olish bu jarayonni boshqaradi, hiqildoq havoni vibratorlar, rezonans beruvchi bo`shliqlar orasidan siqib chiqaradi, artikulyatorlar bo`lsa tovushlar va so`zlarni aytishga yordam beradi.

Ovozning sifati bir qancha parametrlarga bog`liq bo`ladi.

Rezonans. Ovoz chiroyli chiqishi uchun u rezonans berishi, ya`ni titrashi kerak. Rezonans — bu havoning burun, halqum, hiqildoq va ko`krak qafasida tirashidir. Rezonans hosil bo`lishi uchun to`g`ri va chuqur nafas olish kerak.

Agar siz siz o`pkangizni to diafragmagacha havo bilan to`ldirsangiz va hiqildoqni yuqori titrash va rezonans hosil qilish uchun erkin qo`ysangiz, ovozingiz past va yoqimli bo`lishiga erishasiz. To`g`ri artikulyasiya qilish uchun siz to`liq tinchlanishingiz kerak bo`ladi.

Agar siz “chux-chux” desangiz, burningizda titrash sodir bo`lmasligi kerak, aksincha ko`krak va tomoqda titrash bo`lishi kerak.

Endi chuqur nafas oling. Birpas nafasingizni ushlab turganingizdan keyin “Ura! Ura!” deng. Bunda ko`krakdagi rezonansni his qilasiz.

Bu oddiy mashqlar sizga ovozingizning o`ziga xosligi va rezonans manbalarini bilib olishingizga yordam beradi.

Ko`krakdagi rezonansni tekshirib ko`rish uchun yana bitta mashq bor. Barmoqlaringizning uchlarini ko`kragingizga bosib va baland ovozda “mumm-mumm-mumm” deng. Bunda

ko`krakdagi titroqni sezasiz.

Rezonans sizning ovozingizga kuch va ishonch bag`ishlaydi. Hatto shovqinli joylarda ham rezonanslanuvchi ovoz yaxshi eshitiladi. Shovqinli xonada past ovozda gapirsangiz ham baribir sizni eshitishadi.

Ovoz turi. Tabiiy ovoz turlari odam ovoz paylari, gavdasining tuzilishi va boshqa parametrlarga bog`liq bo`ladi. Siz o`zingiz uchun tabiiy bo`lgan eng past ovoz turini aniqlashingiz kerak bo`ladi.

Ovozlarning quyidagi turlari farqlanadi: soprano — eng yuqori ayol ovozi, alt — eng past, metsso-soprano — o`rtacha. Tenor — eng yuqori erkak ovozi, bas — past, chuqur bas bo`lsa eng past tabiiy diapazondir.

Sizning tabiiy ovozingiz ushbu turlarning birortasiga kiradi. Tovoningiz bilan yerga tiriling, gavdani to`g`rilang, bunda sizning diafragmangiz egiladi va ovozingiz chuqurdan chiqqanday pasayadi.

Xuddi shuningdek ko`krakni to`ldirib nafas olsangiz va tomoqni ochiq qoldirsangiz, o`z diapazoningizni to`liq qamrab olishingiz mumkin va rezonansni ham yo`qotmaysiz.

Ton balandligi. Ton balandligi siz chiqarayotgan tovushlarning balandligini bildiradi va hiqildoqning titrash chastotasiga bog`liq bo`ladi. Yuqori ovozda chastota ham yuqori bo`ladi va past ovozning titrash chastotasi ham past bo`ladi.

Ovozingiz monoton chiqmasligi uchun u kamida bitta oktavani egallashi kerak. Ya`ni musiqachilarning tushunchasi bilan ta`riflaganda o`rtacha holatdan yuqorida to`rtta va pastda to`rtta notani ola bilishingiz kerak. Yuqori ovoz yoqimsiz bo`ladi. Past ovozlar bo`lsa hammaga yoqadi. Agar zo`riqsangiz ovozingiz ham ko`tariladi. Jahl qilsangiz ovozingiz keskin va chiyildoq bo`ladi. Charchaganingizda ovozingiz xirillay boshlaydi. Xafa bo`lsangiz diapazon va ovoz balandligi pasayadi.

Balandlik. Ovoz balandligi detsibellarda o`lchanadi. U o`pkadagi havo hajmiga bog`liq bo`ladi. Tovushning kuchi va

energiyasini nazorat qilish yo`li bilan siz ovozingiz balandligini ham boshqarishingiz mumkin.

Yaxshi eshitmaydigan odam bilan gaplashganda baland ovozda gapirishning o`zi kamlik qiladi. U sizni eshitishi uchun rezonans ham kerak bo`ldi.

Tembr. Tembr turli xil ovozlarni identifikatsiya qilish imkoniyatini beradi. Tembrni ovoz balandligi va boshqa xarakteristikalari bilan yanglishtirish kerak emas. Masalan, siz taniqli xonandalarning ovozlari yanglishmasdan ajrata olasiz.

Sizning ovozingizda ham boshqalarnikidan ajralib turadigan alohida ovozlarning borki, bu orqali boshqalar sizning ovozingizni ajratib olishadi.

Ekspressiya. Gapingiz ifodali chiqishi uchun siz nima haqida gapirayotganligingizni tasavvur qilishingiz kerak. Har bitta so`zingizga o`z hislaringizni ham qo`shib aytishingiz kerak. Ekspressiyani yuqorida keltirilgan magnitofonga ovozingizni yozib olish yo`li bilan tekshirib ko`rish va korreksiyalash mumkin.

O`z ovozingizni eshitib ko`ring va u bundan keyin qanday jaranglashi kerakligini o`ylab ko`ring.

Atrofdagilarning, teleboshlovchilarning, diktorlarning qanday gapirishlarini eshiting va qanday nafas olishlariga e`tibor bering. Ular ovozlari qanday boshqarishlariga e`tibor bering. Gapirayotganingizda “eee”, “xmmm”, “aaaa” kabi bog`lovchilardan foydalanmang. Ular suhbatdoshingizda siz haqingizda juda yomon taasurot qoldiradi.

Siz o`z ovozingizga o`rganib qolgansiz. U bo`lsa bir qancha faktorlar ta`sirida vujudga kelgan: millatingiz, tug`ilib-o`sgan joyingiz, yoshligingizdan o`rgangan so`zlaringiz va boshqalar.

Juda kam odamlargina o`z ovozlari, gapirish uslublarini o`zgartirish haqida o`ylashadi va hayotda juda ko`plagan imkoniyatlardan bebahra qolishadi. Ikkinchi tomondan ularni o`zgartirish siz tomoningizdan juda ko`p kuch va vaqt sarflashingizni talab qiladi. Bir-ikki haftada ovozni o`zgartirishning iloji yo`q. Buning uchun oylar kerak bo`ladi.

Ammo bajarib bo'lmaydigan ishning o'zi yo'q. Hatto yuqorida keltirilgan eng oddiy mashqlar ham sizning yetarli darajada ovozingiz va so'zlash uslubingizni o'zgartirishingizga sabab bo'lishi mumkin.

Bundan tashqari quyida odamlar bilan o'zaro muloqotda qo'llashingiz mumkin bo'lgan ovoz rejimlari haqida qisqacha ma'lumotlarni keltiraman. Bulardan foydalanib har qanday odamning ishonchini qozonishingiz va o'z fikrlaringizning qabul qilinishiga erishishingiz mumkin.

Insonlar bilan muloqotda bo'lish vaqtida har xil ovoz rejimlari tembrlari va intonatsiyalariga juda katta e'tibor beriladi. Bu jarayonda e'tiborning 40% qanday gapirayotganligi, 40% qanday ko'rinishi, 20% nima gapirayotganligiga qaratiladi. Muzokaralar vaqtida ovozingiz tembrini pasaytirish yo'li bilan suhbatdoshingizning ham o'z ovozi pasaytirishiga erishsangiz, tashabbus siz tomoningizda bo'ladi. U sizning gaplaringizga qo'shila boshlaydi. Oddiy noverbal signallarni yo'llash yo'li bilan bir nechta reaksiyalarni chaqira olsangiz, keyingi harakatlaringiz yanada samaraliroq bo'ladi.

18 ta ovoz rejimlari mavjud bo'lib, ulardan 12 tasi yetakchi rejimlar hisoblanadi. Ularning ichidan asosiylari 6 ta va ulardan sizning muvaffaqiyatli muzokaralar olib borishingiz uchun zarur bo'ladiganlari 3 ta.

Birinchi ovoz rejimi. Juda past va bir tekis gapiriladi. Sizning ovoz tembringiz juda past va balandligi shivirlashdan sal balandroqdir. Tekis va erkin gapirish bilan birgalikda gavnani to'g'ri tutishga ham ahamiyat berish kerak bo'ladi. Bunda effektini oshirish uchun suhbat davomida vaqti-vaqti bilan juda muhim gaplarni aytayotgan paytingizda suhbatdoshingiz tomonga ozgina egilib, bosh iring'ab qo'yishingiz uning ochilishiga va sizga tomon intilishiga sabab bo'ladi. Bu ovoz rejimi odamlar orasidagi psixologik to'siqlardan qutulish uchun ishlatiladi. Agar ovoz tembrini oshirib yuborsangiz u qo'llarini chalkashtirib, qo'lga biror narsani olib yoki boshqa narsalarga e'tiborini qaratib sizdan

qocha boshlaydi. Shuning uchun ovoz tembrini bir tekisda ushlashga va erkin gapirishga alohida e`tibor berishingiz kerak bo`ladi.

Ikkinchi ovoz rejimi samarali psixologik bosim o`tkazishga mo`ljallangan. Ovoz tembri birinchi ovoz rejimidagidan balandroq va ovoz balandligi ham oshadi. Bu xuddi “Mening aytganimni tushundingmi” degandagi ovoz rejimidir. Lekin juda bosiq ohangda qo`llaniladi. Ovoz haddan tashqari ko`tarilmaydi. Bunda ko`proq bosim o`tkazish ishoralaridan foydalaniladi va gavdani oldinga to`g`ri egiladi. Masalan, ko`rsatkich barmoq bilan pastni ko`rsatish, qo`lning kafti bilan bosayotganday harakat qilish shular jumlasidandir. Bunda xuddi siz oldingizdagi odamning ustiga bostirib borayotganday bo`lasiz. Lekin haddan oshirib yubormaslik va sizga nisbatan sovuqlik paydo bo`lmasligi uchun birozdan keyin birinchi ovoz rejimiga o`tish kerak bo`ladi. Bunday ovoz rejimlarini aralashtirib qo`llash suhbatdoshingizning psixologik qarshiligini pasaytiradi.

Uchinchi ovoz rejimi biror fikrni aniq ta`kidlash uchun ishlatiladi. Bunda birinchi ovoz rejimida gapirayotib suhbatdoshingizning e`tiborini tortish uchun birdaniga uchinchi ovoz rejimiga o`tasiz. Bunda ovoz ko`tariladi va jaranglab chiqadi. Bu buyruq berish uchun mo`ljallangan ovoz rejimidir. Harbiylarning buyruq beruvchi ovozini eshitgan bo`lsangiz bu xuddi shu ovoz rejimidir. Bunda e`tiborni tortuvchi noverbal signallarni ham qo`shishingiz katta samara beradi. Masalan, ko`rsatkich barmoqni ko`tarib qo`lni oldinga cho`zish. Bu undov belgisiga o`xshaydi va e`tibor ber degan buyruqning noverbal ko`rinishidir. Uning e`tiborini tortgandan keyin ikkinchi ovoz rejimiga o`tasiz va ma`lum vaqtdan keyin birinchi ovoz rejimiga qaytishingiz mumkin bo`ladi. Bu uchala ovoz rejimini aralashtirib qo`llash natijasida suhbatdoshingizning psixikasiga bosim o`tkazasiz va u ma`lum vaqtdan keyin sizning gaplaringiz donishmandlikning aynan o`zi ekanligini his qila boshlaydi.

Agar suhbatdoshingiz qarama-qarshi jinsda bo`lsa bulardan

tashqari yana bitta ovoz rejimidan foydalanishingiz mumkin bo`ladi. Bu **to`rtinchi yoki erotik ovoz rejimi** deb ham ataladi. Bu ovoz rejimi hissiyotlarga boy bo`lib, u juda yumshoq, silliq, sezdirmasdan yurakka kirib boruvchi ovoz rejimidir. Bu ovoz rejimini qo`llaganda unga qo`shimcha ravishda bir tekis, yumaloq, silliq qo`l harakatlarini ham bajarish juda katta samara beradi. Bunda suhbatdoshingiz ichki hayajon domiga tushib qoladi. Buning nima sababdan ro`y berayotganligini o`zi tushunmaganligi uchun u buni sizning gaplaringizdan ta`sirlanganlikka yo`yadi.

Bu ovoz rejimlarini tekstda aynan ko`rsatib berish qiyinligi sababli iloji boricha qisqaroq berishga harakat qildim. Treninglarda har bitta ovoz rejimi alohida ko`rib chiqiladi va mashq qilib, o`rganiladi.

XARIZMA

Xarizma nima?

Xarizma – bu insonning boshqalarga deyarli hech qanday qarshilikka uchramasdan taʼsir qila olish xususiyatidir. Xarizma yunon tilidan tarjima qilinganda xudolarning inʼomi maʼnosini beradi. Bu insonning shunday xususiyatiki, atrofdagilarning hammasi uni alohida qobiliyatlarga, koʻnikma va mahoratga ega deb bilishadi. Shunisi qiziqki bu odamning ushbu qobiliyatlarga ega yoki ega emasligi bu holda hech qanday ahamiyat kasb etmaydi.

Insonga “xarizmatik odam” deb taʼrif berilishi uning odamlarga juda katta taʼsir oʻtkaza olishini, boshqalar uning ortidan oʻzlarini oʻtga ham, choʻqqa ham urishlari, jangga kirishlari, dunyoning narigi chetiga ham borishga tayyorliklarini bildiradi.

Nemis sotsiologi Maks Veber tomonidan xarizmaning klassik tavsifi shunday berilgan: “Xarizma deb, insonning shunday gʻayrioddiy deb tan olinadigan sifati tushuniladiki, u tufayli boshqa kishilarda boʻlmagan gʻayrioddiy, moʻjizaviy va juda boʻlmaganda alohida kuch va xususiyatlarga egaligiga aytiladi”.

Bu tarifdagi “boshqa kishilarda boʻlmagan”, “gʻayrioddiy”, “moʻjizaviy” kabi soʻzlarga bir eʼtibor bering-a. Bu bilan xarizma – bu Inʼom ekanligi, Inʼom boʻlganda ham hammaga emas, balki faqat Tanlanganlargagina berilishi haqida tushunchaga kelinadi.

Tanlanganlik nimaning asosida belgilanadi? Ideal xarakter uchunmi? Tarixiy xarizmatik shaxlarni bir koʻrib chiqing: Aleksandr Makedonskiy, Napoleon, Amir Temur, Navoiy, Jaloliddin Manguberdi... ular haqiqatan ham kuchli irodaga ega boʻlgan kishilar boʻlishgan, lekin ularni faqat ularning onalarigina ideal deb hisoblaganlar.

Tashqi koʻrinishi tufaylimi? Atrofingizda kelishgan

kishilardan qanchasini ko`ryapsiz va ularning nechtasining ortidan borgan bo`lardingiz?

Balki alohida bilimlarga egaligi tufaylidir? Genri Ford hech qayerda o`qimagan. Oliy ma`lumoti bo`lmasdan turib birinchi atomobilni ishlab chiqqan. Menejmentning nimaligini bilmasdan avtomobil ishlab chiqaruvchi kompaniya tashkil qilgan. Unga qarshi chiqqanlarning hammasini yo`ldan supurib tashlagan. O`ziga ishongan, kamgap, agressiv odam bo`lgan. Lekin u o`z davrida prezidentlar va kino yulduzlari bilan bir qatorda turgan.

Unday bo`lsa xarizmatik insonlarning siri nimada? Hammaga ma`lumki, xarizmatik kishilar o`zlarini ko`rsatishdan uyalishmaydi, o`zlarining tan olinishi va hatto ularga qulluq qilishlarini ham bemalol qabul qilishadi, boshqalarga o`xshamasliklaridan uyalishmaydi, kelajakka optimizm bilan qarashadi, o`z kuchlariga ishonishadi, o`zlaridan energiya tarqatib turishadi va atrofdagilarga ham yuqtirishadi.

Ularning o`zlariga bu qadar ishonishlarining sababi nimada?

Bu ishonch ularda qayerdan paydo bo`lgan? Shuni aytish kerakki ishonch o`z-o`zidan paydo bo`lib qolmaydi. Uni paydo qilish uchun o`z ustingizda tinmasdan ishlashingiz kerak bo`ladi. Har qanday ishonchni yo`q qilish esa juda oddiy ish. Buning ustida ota-onalarimiz, tarbiyachilarimiz, o`qituvchilarimiz va boshqa bizga yaxshilikni ravo ko`ruvchilar tinmasdan mehnat qilishadi.

Lekin shu narsa kuzatilganki, xarizmatik sifatlar bolaning yoshligidanoq rivojlanib borar ekan. Ko`p maqtalgan, fikrini ota-onasi qo`llab-quvvatlaydigan bolalar keyinchalik kollektivga tez kirishib ketadigan va yetakchilikka erishadigan odamlar bo`lib yetishishadi. Shu yerda mashhur ertak-filmdagi "Erkalatilgan boladan yaxshi qaroqchi chiqadi" degan fikrni eslamasdan ilojimiz yo`q.

Bundan kelib chiqadiki, xarizma hammada bor va biz uni dastlab o`zimizda, keyin esa boshqalarda yo`q qilishga harakat qilib kelyapmiz. Nimaga birovlar aqlli, boshqalar ahmoq, kimdir

kuchli, yana kimdir kuchsiz, birovlar xarizmatik, boshqalar esa hech kimni o`ziga rom qila olmaydi? Xuddi mushaklar o`z-o`zidan o`sib, kuch paydo bo`lmaganidek, bilim, o`z kuchiga ishonish, javobgarlik hissi va xarizma ham o`z-o`zidan paydo bo`lmaydi. Ularga erishish uchun o`z ustingizda ishlashingiz kerak bo`ladi.

To`g`ri bu fikrga hamma ham qo`shilavermaydi. Ko`pchilik “Bu narsa mening peshanamga bitilmagan. Men buni hech nima qila olmayman. Mana Eshmat, uning hamma narsasi bor. Men ham uning o`rnida bo`lganimda men ham xarizmatik bo`lar edim. Hamma ishlarim joyida bo`lardi” deb o`zini ovutadi. Yo`q, Eshmatning o`rnida bo`lganda ham bunday odamning ishlari joyida bo`lmagan bo`lardi.

Bundan bir qancha vaqt oldin bitta alkash ayolning lotoreyada bir million dollar yutib olganligi haqida o`qib qoldim. Xo`sh, bu alkash nima qilgan deb o`ylaysiz? Hayotini to`liq qaytadan qurganmi? Albatta yo`q. U yangi uy sotib olib, ko`chib ketgan va oldingi past sifatli aroq o`rniga o`ta yuqori sifatli aroq icha boshlagan. Ma`lum vaqt o`tgandan keyin bu narsa uning boshiga yetgan. Hali millionning hammasini ichib tugatmasidan olamdan o`tgan. Chunki hayotimiz bizning ongimiz qanday bo`lishini emas, balki ongimiz, fikrlarimiz hayotimizning qanday bo`lishini aniqlab beradi.

Xarizma bilan ishlashda bittagina muammo bor. U ham bo`lsa biz o`z psixikamizning eng murakkab qismida, ya`ni ishonch, iymon sohasida ishlashimiz kerak. Bu ish juda chuqur va jiddiy bo`ladi.

Ichki erkin odamning tashqi ko`rinishi, ya`ni “tashqi xarizmani” rivojlantirish texnikalari juda ko`p. Ularning bir qanchasini oldingi bobda ko`rib chiqdik. Bular: kirishimlilik, eruditsiya, nostandart ko`nikmalar, shaxsiy afsona, tashqi atributlar, ko`z qarashlari, qo`lni qattiq qisish, ovoz modulyasiyasi va boshqalar. Lekin sizning o`zingiz bularning hammasi sohta ekanligini bilib turasiz. Bu esa – siz erkin emassiz deganidir.

Хо`sh unda ichki xarizma nima? Bu oddiygina o`ziga haddan tashqari ishonch va mag`rurlik emas. Biz hayotda hech qanday asossiz o`ziga mag`rur insonlarni ko`p ko`ramiz lekin ularni xarizmatik deb ayta olmaymiz. Xarizmaning asosini sizning qalb ehtirosingiz tashkil qiladi. Bu ehtiros xohlagan narsaga: baxtli kelajakdan tortib to boringizni beradigan ishingizgacha yo`naltirilgan bo`lishi mumkin.

Aleksandr Makedonskiy, Janna d`Ark, Atilla kabi insonlar o`z xarizmalarini afsonalar bilan qorishtirishgan va buning natijasida juda katta kuchga ega bo`lishgan. Ammo asossiz ravishda afsonalar o`yinini o`ynashni ham maslahat bera olmayman. Chunki bu o`yindan keyin muammolarsiz va talofatsiz chiqib ketish juda qiyin bo`ladi.

Shunday ekan, keling ertaknamo afsonalarni chetga surib qo`yamiz va ichki xarizmani rivojlantirishning real usullarini ko`rib chiqamiz.

Shunday qilib, ichki xarizmani rivojlantirish uchun ikkita komponenta kerak bo`ladi: kelajakni his qilish va o`zingizga ishonch. Bu aralashmadan xarizmani ta`minlovchi ishtiyoq paydo bo`ladi. Ularning ikkalasi ham sizning ichingizda mavjud, faqat ularni yuzaga chiqarish kerak, xolos.

Xarizmani rivojlantirish uchun qo`llanilishi mumkin bo`lgan mashq quyidagicha bajariladi. Sizning xarizmangiz – bu nurdir. Qulay o`rnashib o`tirib oling. Ko`zlaringizni yuming. Hamma narsa, shu jumladan siz ham atrofga nur taratishingizni o`ylang. E`tiboringizni jamlang. O`zingizning xarizmangizni sizning atrofingizga sochayotgan va bir necha metr joyni yoritayotgan nur bilan qiyoslang. Bu nur – sizning xarizmangiz. Iloji boricha ko`proq joyni yoritishga harakat qiling. Lekin siz hozircha ko`proq joyni yorita olmaysiz. Chunki batareykalarangiz o`tirib qolgan. Ruhingizni batareyka olib kelishga yuboring. U olib kelgan batareykani ichki fonarikingizga o`rnating. Endi chiroqni yoqing. Butun atrofingizni oppoq yorug`lik qoplaydi. Siz amalladingiz! Siz kuchli xarizmaga egasiz!

Bu mashqni har kuni qilish kerak. Agar uni chin yurakdan qilsangiz, sizni juda uzoq muddatga energiya bilan ta`minlaydi.

Spontan o`zini tutish

Shunday qilib, siz muvaffaqiyatga erishish, o`zingizning kuchli tomonlaringizni rivojlantirish, qobiliyatlaringizni ochish, xarizmatik inson bo`lish va dunyoni o`zgartirishga qaror qildingiz. Siz tasodiflar qurboni bo`lishni xohlamaysiz va voqealar rivojiga aralashish va o`z taqdiringizni o`zingiz yaratishni xohlaysiz.

Buning uchun xarizmatik kishilarning o`zini tutishlari qanday ekanligini bir ko`rib chiqsak. Hammaga desak xato bo`ladi, lekin ular juda ko`pchilikka yoqadi. Lekin yoqimli odamlarning hammasi ham xarizmatik bo`lavermaydi. Bu dunyoda juda ko`p yoqimli va chiroyli odamlar bor. Ammo ularning orqasidan boshqalar ergashmaydi. Demak xarizmaning boshqa komponentalari ham bo`lishi kerak.

Odatda, xarizmatik kishilar biror qarorni juda uzoq o`ylab o`tirishmaydi. Ular kallasiga kelgan birinchi fikrni amalga oshirishadi va ko`pincha, bu birinchi fikr muvaffaqiyatli bo`lib chiqadi. Lekin bu fikrning muvaffaqiyatli chiqishining sababi nimada.

Tashqaridan qaraganda ularning umuman tormozi yo`qday tuyuladi. Tasodifan fikrlari o`zgarib qoladi yoki birdaniga janjal ko`tarishadi yoki barcha o`rnatilgan tartib-qoidalarni bir chekkaga surib qo`yib, boshqalar bilan, hatto eng yuqori pog`onada turuvchilar bilan ham xuddi o`z do`sti bilan muomalada bo`lgandek gaplashishadi. Misol tariqasida mashhur san`atkorlarni ko`rsak. Yulduz Usmonova so`zsiz xarizmatik insondir. Uning keyingi daqiqada qanday yo`l tutishini oldindan bila olmaysiz va bu qanday bo`lishini kutib turasiz. Ozodbek Nazarbekov ham juda mashhur san`atkor. Lekin uning o`zini erkin tutishini hayolingizga ham keltira olmaysiz.

Xarizmatik insonlarga “Boshqalar bunga qanday qarashadi?” degan fikr begonadir. Ular hamma ishni o`zlari bilganlaricha qilishadi. Lekin ularning o`zlarini bunday noadekvat tutishlari boshqalar tomonidan kechiriladi.

Agar e`tibor bergan bo`lsangiz, ko`pchilik bir necha qadax ichib olgandan keyin bulbiligo`yo bo`lib qoladi yoki oldin yoniga yaqinlasha olmaydigan odamlarining e`tiborini tortish u yoqda tursin, hatto ularning butun vaqtlarini o`zlariga sarflashlariga ham erishishadi. Buning sababi nimada deb o`ylaysiz? To`g`ri, aroq tabiiy trankvilizatoridir va u organizmda tormozlovchi sifatida ta`sir qilib, miya aktivligini kamaytiradi. Buning natijasida odam o`z fikrlari va harakatlariga tanqidiy qarashdan qutulishadi. Bu esa bermalol va erkin harakat qilishlari hamda gapirishlariga imkon beradi. Lekin bu holatga tushish uchun kamida bir shisha ichishga to`g`ri kelishi yomon.

Ayrim kishilar esa ichkilikdan fiqat parda sifatida foydalanishadi. Ya`ni ularga faqat bahona kerak. Salgina hidi kelib tursa bo`lgani, ular o`zlarini xuddi mast odamday tutishlari mumkin bo`ladi. Biror kimsa ulardan bu nima qilgani ekanligini so`rasa ham ko`p ichib qo`yganligini bahona qilishadi va qutulib qolishadi.

Lekin normal odamning kallasiga bunday “tasodifiy” muvaffaqiyatli fikrlar kelmaydi. Buning uchun ongning o`zgargan holatida bo`lish talab qilinadi. Bu holatda odam o`z ichki kuchlaridan to`liqroq foydalanishi, quyi ongini aktivlashtirishi mumkin. Bu holatda tana har qanday kuchlanishdan ozod bo`ladi, o`z-o`zini ishontirish formulalari mahkam o`rnashadi, ichki to`siqlar mavjud bo`lmaydi, muvaffaqiyatli qarorlar xuddi o`z-o`zidan paydo bo`lgandek hayolingizga kelaveradi.

Bo`shashgan holatda sizni aqlning beqarorligi bezovta qilmaydi, o`z shaxsingizning tubida yashirinib yotgan juda ulkan potensialdan foydalanishingiz mumkin bo`ladi. Jahli chiqib turgan kishi aql bilan va o`zini tutib harakat qila olmaydi. Bo`shashgan holatda bo`lsa tana, rux va ong erkin va shaffofdir. Bu esa intuitiv

qobiliyatlarning ochilishiga imkoniyat yaratadi. Bu holatda quyi ong sizga va sizning maqsadlaringizga xizmat qiladi. Undan yaxshiroq yordamchini hech qachon topa olmaysiz!

Spontan harakat qilish va fikrlash uchun odam doimiy ravishda trans holatida bo'lishi va bekorchi fikrlarga to'siq qo'yishi kerak. Trans holatini oldingi boblarda ko'rib chiqqan edik. Lekin uni doimiy ravishda ushlab yurish va bu holatda harakatlana va o'ylay olish to'g'risida gapirmagan edik. Oldin aytganimizdek inson bir vaqtda faqat ikkita narsanigina e'tiborida tutib turishi mumkin. Bu trans holatiga o'tishning asosidir.

Ko'pchilik hollarda o'zingiz ham biror nuqtaga uzoq vaqt tikilib biror narsa haqida o'ylab qolgan bo'lsangiz kerak. Agar bu vaqtda biror kishi nima haqida o'ylayotganligingizni so'rasa, o'zingiz ham nima haqida o'ylayotganingizni bilmay qolasiz. Chunki bu vaqtda hech narsani o'ylamayotgan bo'lasiz va barcha fikrlarning miyangizga erkin kelishiga va ketishiga imkon berasiz. Xuddi shu holat trans holatidir. Bunda miyangizga kelayotgan fikrlarni tanqidiy qayta ishlash mexanizmi to'xtaydi. Barcha fikrlar siz tomoningizdan biror urinishsiz, bemalol kelib-ketaveradi.

Bundan tashqari bu holatda aynan sizning sharoitingiz uchun ma'qul bo'ladigan yagona qarorni qabul qilish ham osonlashadi. Chunki bu qarorni qabul qilishingizga aqlingiz qarshilik ko'rsatmaydi.

Buning uchun nigohingizni bir nuqtaga qaratmasligingiz kerak bo'ladi. Shunday qarash kerakki, narsalar va odamlar yaqinda bo'lishlariga qaramasdan ko'zingizni xuddi uzoqdagi narsalarni ko'rayotganday moslashtirishingiz kerak. Bu sizning bir nuqtaga tikilib o'ylayotganingizdagi holatdir. Narsalarga qaraysiz, lekin ularni tiniq ko'rmaysiz. Bunday qarashda atrofda bo'layotgan hodisalarning hammasini periferik ko'rish yordamida ko'rasiz. Bir vaqtning o'zida hamma narsalarni va hodisalarni ko'rasiz. Miyaga atrof-muhit haqidagi axborotlar juda ko'p kela boshlaydi. Bunday katta miqdordagi axborotni miya tezda qayta

ishlay olmaydi va tanqidiy fikrlash jarayoni to`xtatiladi.

Bir maromdagi ovoz ham trans holatiga tushishingizga sabab bo`ladi. Qadim zamonlardan beri shamanlar baraban va childirmalar yordamida qabila a`zolari ongini qayta dasturlash bilan shug`ullanib kelishadi. Ma`lum bir ritmda chalingan zarbli asboblarning ovozi odamni tinchlantiradi. Biz o`sha zarbli asbobning o`zini qo`llamasdan ham ovozini tasavvur qila olishimiz mumkin. Fikran baraban yoki childirmaning bir tekis ritm bilan chalinayotganligini tasavvur qiling. Bunda barabanga urilayotgan tayoqchalar yoki childirmani chalayotgan qo`lning harakatlarini aniq tasavvur qilishga urining. Vizual tasavvur ovozli tasavvurni keltirib chiqarishda yordam beradi.

Yuqorida eng asosiy ikkita kanalni qanday qilib ish bilan yuklab qo`yishni ko`rdingiz. Endi ushbu ikkala mashqni birlashtiring. Atrofni fokuslanmagan nazar bilan kuzatish va childirma ovozini bir vaqtda tasavvur qiling. Bu sizning trans holatiga va ayrim hollarda juda chuqur trans holatiga tushishingizga sabab bo`ladi. Ichki dialog butunlay to`xtaydi. Fikrlar erkinlashadi. Harakatlardagi zo`rma-zo`rakilik yo`qoladi.

Endi asta-sekinlik bilan bu holatda harakat qilish, ishlash, fikrlash va gaplashishni mashq qiling. Bunda iloji boricha hech qanday tanqidiy fikrlarning “tasodifiy” xujumi bo`lmasligiga alohida e`tibor bering. Bu holatni qanchalik uzoq vaqt davomida ushlab tura olsangiz, shunchalik yaxshi. Lekin dastlabki vaqtlarda bir necha minutdan ortiq bu holatda bo`la olishingiz juda mushkul bo`ladi. Chunki doimiy ravishda har xil fikrlar girdobida bo`lish odati darrov sizni tark etmaydi. Uni siqib chiqarish uchun vaqt kerak bo`ladi. Bu vaqtning qanchalik uzoq yoki qisqa bo`lishi sizning qanchalik qunt bilan mashq qilishingizga va irodangizga bog`liq bo`ladi.

Doimiy ravishda mashq qilish va doimiy ravishda, juda bo`lmaganda, yengil trans holatida bo`lish spontan o`zini tutishni ta`minlaydi va harakatlaringiz hamda qarorlaringizning shu holat uchun yagona to`g`ri variantini tanlashingizga imkon yaratadi.

Avtoritar do`stona o`zini tutish

Agar bolalarning o`yinlarini kuzatsangiz, kattaroq yoshdagi bolalarning kichiklariga buyruq berishga harakat qilishlarini ko`rasiz. O`zingiz ham yoshligingizda xuddi shu ahvolga tushgan bo`lsangiz kerak. Agar eslasangiz o`zingiz ham ayrim katta yoshdagi bolalarni yoqtitmagansiz va aksincha ikkinchi birlarini juda yaxshi ko`rib, ular nimani buyurishsa ham bajonu-dil bajargansiz.

Endi o`ylab ko`rinchi, ularning bir-birlaridan qanday farqi bor edi. Yuzaki qaraganda ularning ikkalasi ham o`z maqsadini ko`zlab buyruq bergan. Lekin nimagadir biz faqat ularning ayrimlarining buyruqlariga so`zsiz itoat qilganmiz. Bundan shu narsa kelib chiqadiki, ikkinchilarida biz ularni avtoritet sifatida tan olishimiz uchun nimadir yetishmagan.

Endi kattalar orasida hamma uning aytganini qiladigan kishilarga kelsak. Agar e`tibor bergan bo`lsangiz bular birinchi galda qariya-mo`ysafidlar, bilimdon mullalar va boshqa ayrim o`zining qadrini biladigan xarizmatik kishilardir. Ularning boshqalar bilan o`zaro muloqotlarini juda ko`p marta kuzatganman. Muloqot vaqtida hamma vaqt ularda boshqalardan farq qiladigan kichkinagina o`ziga xoslikka duch kelganman. U ham bo`lsa bu kishilar hamma vaqt o`zlarini muloqotda bo`lyotgan odamdan ustun qo`yishgan. Masalan mullani oladigan bo`lsak, uning oldiga borgan har qanday odamdan o`zini ustun qo`yadi. Chunki u qur`onni yaxshi biladi, u dunyo va bu dunyo ishlari haqida xabardor va bu haqda xohlagan kishi bilan baxslashishi, tushuntirib berishi mumkin. Suhbat davomida u suxbatdoshiga xuddi yosh bolaga murojaat qilganday so`zlaydi. Uning uchun oldidagi odamning yosh boladan uncha ham farqi yo`q. Chunki u mulla bilgan narsalarning o`ndan birini ham bilmaydi.

Lekin mulla bu odamni biror narsani bilmaganligi uchun jerkib bermaydi. Aksincha unga qunt bilan nima qilish kerakligi va o`zini qanday tutishni tushuntiradi. U bilan iltifotli bo`ladi. Uning xatolarini ko`rsatadi. Bunda uning o`zida xatolar yo`q deb qaraladi. Ya`ni muloqotda ular o`zlarini yuqori tutgan holda takabburona iltifot va marhamat ko`rsatishadi.

Bundan tashqari ularga qarshi gapirsangiz ham xafa bo`lishmaydi. Kim ham oyoq ostidagi xasdan xafa bo`lardi? Unga ko`rsatgan qarshiligingiz havoga ketadi. Chunki siz u uchun oddiygina, xohlagan paytda almashtirish mumkin bo`lgan detalsiz. Mashhur qo`shiqda aytilgandek – sen bo`lmasang – boshqasi.

Bu pozitsiyada turib gaplashishning yana bir afzalligi shundaki, bu holatda suhbatdoshingizning savoliga javob topa olmay qolish hollari juda kam bo`ladi. Bitta katta yoshida qur`on o`qishga mukkasidan ketgan mullaga tirnoq ostidan kir qidirib, – Odamlarni ichmaslikka da`vat qilyapsiz, siz o`zingiz ichmaganmisiz? – deb savol berishganida u, – Sen yosh bola bo`lmaganmisan? Ishtonsiz ko`chada yurmaganmisan? – degan savol bilan javob bergan edi.

Suhbatda takabburona marhamat ko`rsatish ko`pincha sizning avtoritet sifatida tan olinishingizga sabab bo`ladi. Bu yerdagi takabburona so`zini kekkayganlik ma`nosida tushunish kerak emas. Balki buni oldingizdagi odamdan sizning darajangiz yuqori ekanligini his qilib turish ma`nosida tushunish kerak bo`ladi.

Men oldin ko`pchilik ertaklar, rivoyatlarni o`qiganda yoki eshitganimda bir narsaga hayron qolar edim. U ham bo`lsa birorta podsho yo`lda ketayotib, dehqonga, bog`bonga yoki kambag`al kosibga uchraydi va undan nima qilayotganligini so`raydi. U bo`lsa o`zi nima qilayotganligini podshoga tushuntirib beradi. O`zbek xalq og`zaki adabiyotida bunaqa ertak va rivoyatlarni yuzlab uchratish mumkin. Mening tushunmagan joyim shu ediki, nimaga mana shunaqa oddiy, jo`n narsani rivoyatlarda bo`rttirib ko`rsatishadi?

Xarizmatiklik va avtoritarlikni o`rganayotib shu narsaga amin

bo`ldimki, bu narsa xarizmatik o`z-o`zini prezentatsiya qilishning eng sodda va eng ishonchli yo`li ekan. Bo`lmasa podsho dehqon yoki bog`bonning nima qilayotganligini juda yaxshi biladi. Lekin u podsholigidan dehqonning darajasiga tushib, uning nima qilayotganligini so`raydi. Bu bilan u dehqon yoki bog`bonga biror tazyiq o`tkazmaydi. Ammo mehnatkash xalq darajasiga tushishi odamlar orasida podshoni xalqning otasi sifatida tan olinishiga olib keladi.

Bu mazmundagi juda ko`plagan rivoyatlarning to`qilishi ajdodlarimizning odam psixologiyasini juda yaxshi bilganliklaridan darak beradi.

Bizning odamlar bilan muloqotda eng ko`p yo`l qo`yadigan xatolarimizdan bittasi mana shudir. Bizning hayotimizda odamlarning bir-biriga munosabati yuqoridagi ko`rilgan holdan mutlaqo farq qiladi. Chunki kamdan-kam odamlargina shunchaki yo`lda ketayotgan odamni o`zidan yuqori darajali deb qabul qiladi. Chunki ko`pchilik hollarda bugungi hayotimizda tashqi daraja belgilari unchalik yaqqol ko`zga tashlanib turmaydi. Albatta, agar siz salla o`rab olmagan yoki ko`pni ko`rgan qariya ekanligingiz ikki qarichlik soqolingizdan ko`rinib turmagan bo`lsa. Teng darajali deb qabul qilgan kishimizning bizning ishimizga burnini suqishini esa ko`pchiligimiz yoqtirmaymiz.

Shuning uchun muloqotda birinchi galda suhbatdoshingizga (agar notanish bo`lsa) siz yuqori darajali kishi ekanligingizni tushuntirib qo`yishingiz kerak bo`ladi. Albatta, men hokimiyatning falon bo`limidan falonchi bo`laman deb emas, balki ko`z qarashlaringiz, o`zingizni tutishingiz, gapingizning toni va boshqalar bilan. Buning uchun suhbatning birinchi yetti soniyasi yetarlidir. Shu vaqt ichida suhbatdoshingizning gavdasi egilmasa va ko`zi pastdan tepaga qaramasa, demak u sizni avtoritet sifatida tan olmadi deganidir. Agar bu odam siz uchun muhim bo`lsa keyingi bosqichda harakatlarni davom ettirib unga o`z ta`siringizni o`tkazishga harakat qilishingiz va agar muhim bo`lmasa, o`z yo`lingizda davom etaveringingiz ma`qul.

Muloqotdagi yana bir xato – bu notanish suhbatdoshingizning qilayotgan ishiga qiziqishdir. Agar u sizni avtoritet deb bilsa muammo yo`q. Lekin bunday deb bilmasa, orangizdan qora mushuk o`tishiga shu qiziqishingizning o`zi yetarlidir. Shuning uchun eng sinalgan va hamma holatlarda ham samara beradigan usul – bu yordam taklif qilishdir.

O`z yordamini taklif qilgan kishi o`z-o`zidan yuqori darajani egallaydi. Ikkinchidan u suhbatdoshidan biror narsa talab qilayotgani yo`q, balki taklif qilyapti. Agar suhbatdoshi rad qilsa ham – shunday imkoniyatni qo`ldan chiqarding, axmoq ekansan – deb aytishga u haqli. Bu esa avtoritar do`stona yoki takabburona marhamatli o`zini tutishning barcha qoidalariga mos keladi. Ya`ni har qanday suhbatda siz o`zingizni oliy odam sifatida tutishingiz va shu bilan bir vaqtda suhbatdoshingizni o`zingizga tortishingiz kerak.

Suhbat jarayonida siz yo`l qo`yishingiz mumkin bo`lgan xatolardan yana biri – bu juda uzun jumlar tuzishdir. Shunday odamlarni bilaman, ular shunday uzun jumlar bilan gapiradilarki, ular oxirgi so`zni aytganlarida boshida nimadan boshlaganini esingizdan chiqarib qo`yasiz.

Keyingi xato – suhbatdoshingiz tushunmasligi mumkin bo`lgan so`zlar va terminlarni qo`llashdir. Masalan, plyuralizm, kompaniya, diversifikatsiya, torsion maydon va boshqalar. Bu so`zlarning ichida eng tushunarlisi deb bilinadigani kompaniya so`zini juda ko`pchilik kompaniya so`zidan ajrata olmas ekan. Agar suhbatdoshingiz foydalanadigan jargonni bilsangiz, nur ustiga a`lo nur. Uning yordamida sizning so`zlaringiz 100% tushunilishi mumkin. Misol uchun rus tilida har qanday gapni so`kinish bilan tushuntirib berish mumkin.

Aktualizatsiya va komplementarlik

Bu mavzuni aktualizatsiya degani nima degan savolga javob

topishdan boshlasak. Ushbu termini psixologiyaga Abraxam Maslou kiritgan. Uning ta`rifiga ko`ra aktuallashtiruvchi kishi – bu ko`pchilikni tashkil qiladigan o`rtacha odamlarga nisbatan o`z ichki potensialini aktivroq ko`rsata oladigan va buning natijasida to`liqroq hayot kechiradigan odamdir.

Boshqalar bilan muloqotda ikki xil o`zini tutish farqlanadi: manipulyativ va aktuallashtiruvchi. Manipulyator va aktualizatorning o`zini tutishi bir-biridan tubdan farq qiladi. Quyidagi jadvalda ularning asosiy farqlari ko`rsatilgan.

Manipulyatorlar

1. **Yolg`on** (soxtakorlik, qalloblik). Manipulyator o`z maqsadiga turli xil usullar, xiyla va quvlik yordamida yetishga harakat qiladi. U rol o`ynaydi, komediya qo`yadi va tassurot qoldirishga harakat qiladi. Uning ko`rsatadigan hissiyotlari sharoitga qarab ataylab tanlanadi.

2. **Ongsizlik** (apatiya, zerikish). Manipulyator hayotda eng muhimi nima ekanligini anglamaydi. U o`zi xohlagan narsalarningina ko`radi va eshitadi

3. **Nazorat** (yopiqlik). Manipulyator uchun hayot shaxmat partiyasiga o`xshaydi. U tashqaridan qaraganda tinchga o`xshaydi, lekin o`zini va atrofida qilarni ularga o`z fikrlarini bildirmagan holda

Aktualizatorlar

1. **Rosto`ylik** (shaffoflik, samimiylik, haqiqiylik). Aktualizator ular qanday bo`lishidan qat`iy nazar o`z hissiyotlarini chin dildan ko`rsata oladi. Uning yuragi toza, fikrlarini bemalol ifodalay oladi va o`z-o`zi bilan bo`la oladi.

2. **Onglilik** (javobgarlik, hayotiylik, qiziqish). Aktualizator o`zini va boshqalarni yaxshi his qiladi va eshitadi. U san`at, musiqadan ta`sirlana oladi.

3. **Erkinlik** (spontanlik, ochiqlik). Aktualizator spontandir. U o`z potensial imkoniyatlarini erkin ko`rsata oladi. U o`z hayotining xo`jayini. Ob`ekt emas, balki sub`ektdir.

nazorat ostida ushlab turadi.

4. **Ishonchsizlik.** Manipulyator o`ziga ham, boshqalarga ham ishonmaydi. U umuman inson tabiatiga ishonmaydi. U odamlar orasidagi munosabatlarda faqat ikki imkoniyatni ko`radi: boshqarish yoki boshqarilish.

4. **Ishonch** (maslak, e`tiqod). Aktualizator o`ziga va boshqalarga ishonadi. U hamisha hayot bilan kontaktda bo`lishga va muammolarni shu yerda va hozir hal qilishga harakat qiladi.

Manipulyatorning aktualizatoridan asosiy farqi shundaki, u odamlarni o`z ixtiyorlariga qarshi va manipulyatorning foydasi uchun harakat qilishga majbur qiladi. Odatda, manipulyativ harakatlar domiga tushgan kishi manipulyatorning xohishini amalga oshiradi. Lekin buning natijasida unda qilgan ishidan qoniqish paydo bo`lmaydi. Unda nimanidir xato qilgan paytdagi hissiyot paydo bo`ladi. Bu esa ikkinchi marta manipulyator bilan boshqa munosabatga kirishmaslikka harakat qilishga sabab bo`ladi.

Aktualizator bo`lsa, aksincha muloqotda bo`layotgan kishisida biror bir ishni qilishga ichki motivatsiyani paydo qiladi va buning natijasida bu ishni bajarish g`oyasi xuddi undan chiqqanday bo`ladi. Bu odam shu ishni bajarganligidan ichki qoniqish hosil qiladi. Chunki buni qilishni uning o`zi xohlagan-da.

Aktuallashgan kishi o`z ichki hissiyotlarini ochiq ko`rsata oladi. Lekin ko`pchilik odamlar hissiyotlarini ko`rsatishdan qo`rqishadi. Qo`rqishadi deyishimiz xato bo`ladi, chunki ular shu ruhda tarbiya topishgan va o`z hissiyotlarini yashirishga o`rganib qolishgan. Ular darrov, – Boshqalar men to`g`rimda nima deb o`ylashadi? – degan fikrga borishadi va hislarini ichlariga yutishni tanlashadi. Buning natijasida birinchidan atrofdagilar bilan o`zaro munosabatlar yomonlashadi, ikkinchidan turli nevrozlar paydo bo`ladi.

Ko`pchilik hatto asosiy hissiyotlarning nimaligi va ularni

qanday ko`rsatish kerakligini ham bilishmaydi. Shuning uchun shu yerda asosiy beshta hissiyot haqida qisqacha to`xtalib o`tamiz.

1. **Jahl.** Jahlimiz chiqqanda biz nimalarni sezamiz? Bunda nafas olish va puls tezlashadi. Mushaklar qisqaradi va butun tanamiz bo`ylab issiq to`lqin tarqaladi. Tanangiz sizdan qandaydir harakatlarni qilishingizni talab qila boshlaydi. Buning qanday harakat bo`lishining farqi yo`q. Jismoniy harakatlarmi, yoki baqirishmi, yoki jahlingiz chiqqanini biror yo`l bilan ko`rsatishingiz kerak. Bu holatda eng xato harakat – bu jahlingizni ichingizga yutishingizdir.

2. **Qo`rquv.** Qo`rqa boshlaganligingizni tanangiz qarama-qarshi reaksiyalar bildiradi boshlaganidan bilishingiz mumkin. Bunda og`zingiz quriydi, kaftlaringiz terlab ketadi, tanangiz sovib ketadi va teringizda chumoli yurgandek bo`ladi.

3. **Ruhiy azoblanish.** Bu barcha hissiyotlar ichida ko`rsatib berish eng qiyin bo`lgan hissiyotdir. Juda ko`pchilik kishilar birovning ko`ngliga azob berishni o`zlariga ep ko`rishmaydi. Boshqalarni xafa qilmaslik uchun har qanday foydadan ham kechamiz va natijada o`zimizni dunyodagi eng oxirgi ahmoq deb hisoblab, o`zimizni so`kib o`tiramiz.

Hech kimni xafa qilmaslikka intilish – bu nevrotik simptomdir. O`zimizni bunday tutishimizning sababi nimadiligini biz bilib olishimiz kerak. Biz haqiqatan ham birovni xafa qilishni xohlamaymizmi, yoki o`zimizni xafa qilishlari, yerga urishlaridan qo`rqamizmi?

Xafa bo`lgan odam avtomatik ravishda bolaligiga qaytadi va onasining himoyasini izlay boshlaydi. Ruhiy azobning eng yorqin belgisi – bu ko`z yoshlaridir. Bu sohada ayollarning omadi kelgan. Chunki bizning jamiyatimizda ular ojiza hisoblanishadi va kamsitilgani va xafa bo`lganlarini bemalol ko`rsatishlari mumkin. Erkaklarga bo`lsa o`zining ojizligini, qalb og`rig`ini ko`rsatish ayb hisoblanadi. Bunga bola hali yoshligidayoq turli manipulyatorlarning – O`g`il bolalar yig`lashmaydi – deb uqtirishlari sabab bo`lgan. Ko`pchiligimiz hatto xafa bo`lishgayam

o`zimizda kuch topa olmaymiz. Lekin o`z vaqtida tashqariga chiqarilmagan bu og`riqlar vaqt o`tishi bilan juda katta muammolarni keltirib chiqarishi mumkin.

4. **Ishonch.** Ishonch – ochiqlikni his qilish bilan boshdan kechiriladi. Qalbingizdagi bor narsani ochib tashlaysiz va – Mana, qaranglar, bu menman, sizlardan qo`rqmayman – deganday bo`lasiz. Bunda siz odatdagi erkin emaslikdan qutulasisiz. Boshqalarga ishonish bilan siz o`z-o`zingiz bo`lasiz.

5. **Sevgi.** Bu boshqa hamma hissiyotlardan ijodiy foydalanishimiz uchun berilgan kalitdir. Sevib qolganingizda tanangiz sizga bu to`g`rida belgi beradi va siz buni boshqa hech nima bilan chalkashtirmaysiz. Jahl tanangizni yondirsa, sevgi tana bo`ylab tarqalgan yumshoq va yengil issiqlikdir. Lekin bu ikki hissiyot bir-biriga juda yaqin. Odatda biz birovni yaxshi ko`rishimiz va u bilan muloyim bo`lishimiz uchun oldiniga jahl qilishimizga to`g`ri keladi. Biz sevgini his qilishdan oldin qolgan to`rtta hissiyotni ko`rsata olishimiz kerak. Agar ularni birovning oldida ko`rsata olsangiz, demak sevisga ham qodirsiz. Demak sevgi jahl, qo`rquv, ruhiy azob va ishonchning bir nuqtaga yig`ilgan tugunidir.

Bu narsani ayniqsa oilaviy hayotda e`tiborga olish kerak. Chunki oiladagilarning faqat bittasining o`z hislarini ochishi, ularning orasining buzilishiga olib kelishi mumkin. Ikkita aktualizator yoki ikkita manipulyator o`zaro kelishib ketishi mumkin lekin aktualizator-manipulyator juftligining kelajagi yo`q.

Asosiy hissiyotlar haqida gaplashib olganimizdan keyin buning xarizma va aktuallashishga nima aloqasi borligini ko`rib chiqsak. Xarizmatik odamning asosiy belgilaridan biri – bu uning nimani his qilishidan qat`iy nazar, ularni ochiq bayon qilishidir.

Bunga misol qilib Boris Yelsinning Nyu York meri bilan uchrashganda uning yuzidan chimchilab – Xuddi iflosga o`xshab qop-qoraya – deganini misol keltirish mumkin. Bunday odamlarning ketidan ergashishadi. Buni Yelsin hatto Rossiyani tanazzulga yetaklayotganida ham uni hamma qo`llab-

quvvatlaganida ham ko`rsa bo`ladi.

Bundan tashqari psixologiyada induksiya hodisasi deb ataladigan hodisa ham mavjud. Bu hodisaning nomi fizikadagi induksiya hodisasi nomidan olingan. Agar esingizda bo`lsa, bitta g`altakdan o`zgaruvchan tok o`tayotgan bo`lsa, uning magnit oqimlari unga yaqin turgan ikkinchi g`altak o`ramlariga ta`sir qiladi va unda ham tok hosil bo`ladi degan qoida mavjud.

Psixologiyada bu qoida siz qanday kayfiyatda bo`lsangiz, kayfiyatingiz suhbatdoshingizga ham o`tadi tarzida talqin qilinadi. Ushbu qoida psixik induksiya yoki komplementarlik qoidasi deb ataladi. Bu hodisadan suggestiv texnologiyalarda samarali foydalanishadi. U ayniqsa gipnozchilarning birinchi darajali ta`sir quroli hisoblanadi. Shuning uchun induksiyalashni o`rganib olsangiz, kishilarga ta`sir o`tkazishning asosiy kalitini qo`lga kiritdim deb hisoblayverishingiz mumkin.

Bu hodisaga juda ko`plagan misollarni keltirishimiz mumkin. Maslan, siz televizorda hayvonot olami ko`rsatuvini ko`ryapsiz. Unda qaysidir hayvonning esnaganini ko`rdingiz va shu zahotiy oq esnagingiz kelib ketdi. Yoki birov bilan suhbatlashyapsiz. U jilmayganicha boshini qimirlatib qo`ygancha sizga nimalardir deyapti. Ma`lum vaqt o`tgandan keyin siz ham jilmayib boshingizni qimirlata boshladingiz. Suhbatdoshingiz holatni o`zgartirmagancha sizga yoqmaydigan gaplarni gapiryapti, lekin nimagadir siz ham boshingizni qimirlatgancha uning gaplariga qo`shilasiz.

Ko`pincha shunday bo`ladiki, biror kishini birinchi marta ko`rayotgan bo`lsangizda, uning tashqi ko`rinishi va o`zini tutishi qanday ekanligidan qat`iy nazar uni yomon ko`rib qolasiz yoki u sizga yoqib qoladi. Bunga nima sabab bo`lganligini bilmaysiz. Faqatgina bu odam yaxshi, unisi yomon ekanligini his qilasiz, xolos, va buni asoslab bera olmaysiz. Bularning hammasiga induksiya sababchidir. Chunki siz muloqot qilayotgan odam ichida sizga nisbatan ishonchni, do`stlikni, hurmatni yoki qo`rquvni, g`azabni, jahlni his qilayotgan bo`ladi.

Bu hislarning hammasi bir kishidan ikkinchisiga uzatiladi. Shuning uchun ham biron kishi bilan muloqotga kirishayotib, u odamning nimalarni his qilishini bilishingiz va o`z hislaringizning unikidan kuchliroq bo`lishiga e`tibor berishingiz kerak.

Biror kishi bilan muloqotga kirishishdan oldin albatta muvaffaqiyatsizlikka uchrashingizga amin bo`lishingiz, albatta muloqotning muvaffaqiyatsizlik bilan tugashiga olib keladi. Siz odamlar bilan muloqotdan nimani kutsangiz, unga albatta yetishasiz.

Shuning uchun odamlar haqida oldindan yomon fikrda bo`lish kerak emas. Ulardan siz nima kutayotgan bo`lsangiz, ularga nisbatan ham shunday munosabatda bo`lishingiz kerak. Bunda siz bu munosabatni faqat tashqi tomondan tasvirlashingiz hech nimani o`zgartirmasligini esdan chiqarmang. Odamlarga nisbatan tashqi va ichki munosabatingiz bir xil bo`lgandagina siz muloqotda muvaffaqiyatga erishishingiz mumkin.

Agar siz biror kishiga nisbatan yaxshi munosabatda bo`la olmasangiz, juda bo`lmaganda uning o`rnida o`zingiz biladigan birorta yaxshi odamni tasavvur qilishingiz kerak bo`ladi. Aytaylik, siz biror kishi bilan doimiy ravishda janjallashasiz. Uning xarakteri yomonligini juda yaxshi bilasiz, lekin u bilan orangizni yaxshilamoqchisiz. Bunday holatda uning o`rnida birorta do`stingiz ekanligini va u hozir mana shu yomon odam rolini o`ynayotganligini tasavvur qiling. Bunda bir zumda sizning unga nisbatan munosabatingiz o`zgaradi. Chunki u sizga yomonlik qilish xohishi yo`qligi va hozir sharoit shunday bo`lganligi tufayli o`zini shunday tutayotganligini hamda u faqat rol o`ynayotganligini his qilib turasiz. Bu narsa oldingizdagi odamga ta`sir qilmasdan qolmaydi va vaqt o`tishi bilan uning sizga bo`lgan munosabati albatta o`zgaradi.

Shu yerda yana bir narsani aytib o`tishim kerakki, ko`pchilik odamlar oliy odam tushunchasini manmanlik va odamgarchlikdan chiqish deb tushunishadi. Bunday deb hisoblashimga menga saytdagi teskari aloqa orqali yuborilgan xatlarning tahlili majbur

qildi.

Oliy odam dunyodagi eng odamiy inson ekanligini esdan chiqarmasligingiz kerak. Chunki u hech kimning hurmatini oyoq osti qilmaydi. Aksincha u hammani hurmat qiladi va yaxshi ko`radi. Buning natijasida odamlar ham unga talpinishadi va uni o`zlariga yo`lboshchi deb bilishadi.

Shu yerda qadimgi hind rivoyatini keltirib o`tsam. Bir it ming ko`zgu ibodatxonasiga kirib qolibdi. Qarasa oldida mingta it turibdi. Ularga qarab irillabdi. Shunda mingta it birdaniga unga qarab irillashibdi. Buni ko`rgan it dumini qisgancha qochib qolibdi. Sal vaqt o`tgandan keyin xuddi shu yerga boshqa it kelib qolibdi. U oldida turgan itlarga qarab dumini likillatibdi. Shunda unga javoban mingta it dumini likillatibdi. It shuncha do`stlar topganidan xursand bo`lib orqasiga qaytibdi.

ROLLI MODELLAR

O`zini tutish modellaridan foydalanish

Shekspir aytgandek “Bu dunyo teatr va biz unda aktyorlarmiz”. Biz hayotda doimiy ravishda turli xil rollar o`ynaymiz. Biz o`g`il, qiz, er, xotin, ota, ona, xodim, boshliq, do`st, dushman va shunga o`xshash bir qancha rollar o`ynaymiz. Lekin ularning hammasini bir vaqtning o`zida o`ynashning iloji va hojati ham yo`q. Har bitta rol biz ma`lum bir sharoitga tushishimizga qarab o`ynaladi.

O`ynayotgan rolimiz sharoitga mos kelishi yoki kelmasligiga qarab biz hayotda muvaffaqiyat qozonamiz yoki mag`lubiyatga uchraymiz. Bu bizning o`z rolimizni qay darajada qoyillatib bajarishimizga bog`liq.

Lekin ko`pchilik ma`lum bir tipdagi rollarnigina o`ynashga ko`nikib qolgan va shu sababli ham muloqotda ular faqat ma`lum doiradagi odamlargagina ta`sir o`tkaza oladilar. Biz normal deb hisoblaydigan ko`pchilik kishilar olimlar, jinoyatchilar, qonun himoyachilari, san`atkorlar, biznesmenlar, harbiylar va shunga o`xshash boshqa kasb egalari davrasida o`zlarini qanday tutishni bilmaydilar va bu davralardan qochishga harakat qilishadi. Ular faqat o`ziga o`xshaganlar davrasidagina o`zlarini bemaolol his qilishadi va hech qachon shu davradan tashqariga chiqa olishmaydi.

Aks ta`sir qoidasiga ko`ra bizning o`ynayotgan rolimiz suhbatdoshimizda biror bir aks ta`sirni yuzaga keltiradi. Uning qanday harkat qilishi bizning qanday rolni va qay darajada o`ynay olishimizga bog`liq bo`ladi. Har qanday rol ham suhbatdoshimiz ustidan manipulyasiya qilishning bir turi ekanligini esdan chiqarmasligimiz kerak. Ayrim odamlar manipulyasiya so`zini eshitishi bilanoq, – Men manipulyasiya bilan shug`ullanmayman. Mening aytadigan gaplarimning hammasi chin dildan, umrimda

birovni biror ish qilishga majburlamaganman – deb inkor qilishadi. Lekin sho`xlik qilayotgan bolalarini tinchitish uchun – Meni bir kun qabrga tiqasizlar, tinchisangizchi! – deb yuragini ushlab qoladigan ona o`z bolalari ustidan manipulyasiya qilmayaptimi? Yoki o`zi xohlagan narsasini olib berishmagani uchun hammadan xafa bo`lib, hatto ovqat yeyishga ham chiqmay yotgan bola manipulyasiya qilmayaptimi? Biznes va savdo sohasi to`liq manipulyasiyadan iboratligi haqida gapirmasa ham bo`ladi.

Har qanday holda ham biz hayotiy rol o`ynashimiz uchun umuman qanday rollar mavjudligini bilib olishimiz kerak. Umuman rollar uch guruhga bo`linida: dominant, retsessiv va teng rollar. Birinchi guruhga o`z ustunligini namoyish qiluvchi rollar kiradi. Ikkinchi guruhga bo`lsa ezilganligi, past darajali ekanligini ko`rsatuvchi rollar kiradi. Uchinchi guruhga bo`lsa sharoitga qarab oldingi ikkala guruhdagi rollar ham kiradi. Lekin hayotda ko`pincha sharoitga qarab, dastlabki ikki guruhdagi rollarni o`ynashga to`g`ri keladi.

Siz hayotda katta boshliq bo`lishingiz mumkin, lekin DAN xodimi yoki jinoyatchi uchun buning hech qanday ahamiyati yo`q. Ular bilan retsessiv, ya`ni bo`ysunuvchi rolini o`ynashga majbursiz. Siz bu rolni qoyillatib bajarish orqali bu odamlar sizga ko`rsatishi mumkin bo`lgan aks ta`sirni yumshatishingiz yoki butunlay yo`qqa chiqarishingiz mumkin bo`ladi. Yoki kerak joyda dominant rolni o`ynash yo`li bilan hayotdagi og`ir holatlardan chiqib ketishingiz ham mumkin.

Hayotda ko`pchilik hollarda sizning nima deyishingiz emas, balki o`zingizni tutish modelingiz ko`proq ahamiyatga ega bo`ladi. Olimlarning aniqlashicha notanish odam haqidagi dastlabki fikr u bilan to`qnash kelgan ondan boshlab yetti soniya ichida paydo bo`lar ekan. 7 soniya ichida biror ma`nili gap ayta olishingizga ko`zingiz yetmasligi aniq. Demak, sizning tashqi ko`rinishingiz va o`zingizni tutish modelingizga qarab boshqalar sizga baho berishadi hamda o`zlari bergan baho bo`yicha siz bilan munosabatda bo`lishadi. Ularning sizga qanday baho berishlari

bo`lsa faqat sizga bog`liq.

Bir kishining oldida siz qanday vazifani hal qilishingiz kerakligiga qarab, dominant yoki retsessiv rolda paydo bo`lishingiz mumkin. U siz haqingizda nima deb o`ylashini xohlaysiz? Dastlab mana shu masalani hal qilib olishingiz kerak. U sizni oqko`ngil, tili yumshoq, xushchaqchaq kishi deb bilsinmi yoki darg`azab, qilichidan qon tomadigan, yo`lida uchragan odamni supurib tashlaydigan odam deb bilsinmi, balki sizga vaqtinchalik qiyinchlikka uchragan biznesmen deb o`ylashlari kerak bo`lar, balki og`ir yo`l azoblaridan charchagan, boshi gangib qolgan katta bossni ko`rsatishingiz kerakdir. Bularning hammasi, yuqorida aytganimday, qanday vazifani hal qilayotganingizga bog`liq. Bunda siz o`zingizga yoqadigan rolni emas, balki shu holatda sizga eng ko`p samara beradigan rolni tanlashingiz kerak.

Har qanday rolni tanlayotib uning bir nechta gradatsiyalari borligini esdan chiqarmaslik kerak. Masalan, siz dominant rolni tanladingiz va mavjud sharoitda dominantlik qilishni xohlaysiz. Lekin ustunlik qilishni birovning g`azabini keltirib yoki hurmat qozonib amalga oshirish mumkin.

Birovga jahl qilish va baqirish bilan dominant bo`la olmaysiz. Chunki bu holatda kimdir sizga bo`ysunsa ham baribir sizning biror joyda qoqilishingizni poylab yuradi va eng kutmagan vaqtingizda orqangizdan zarba berishi mumkin. Shuning uchun siz o`z dominantligingizni namoyish qilish bilan birga suhbatdoshingizda sizga nisbatan ustunlik hissiyotini ham uyg`otishingiz kerak bo`ladi. Bunda suhbatdoshingiz o`ziga nisbatan yuqori darajada turgan kishiga marhamat ko`rsatish imkoniyatiga ega bo`ladi va bundan u juda hursand bo`ladi. Bunday holatda u sizga kerak bo`ladigan har qanday ishni jon-dili bilan bajaradi.

Masalan, basharasi bujmaygan, kiyim-boshlari isqirt bir tip va qimmatbaho mashina mingan bir kishi kelib sizdan bir narsani so`rashdi. Ularning ikkalasi ham bir narsani so`ragan bo`lsa ham siz qimmatbaho mashina egasiga javob berishingiz aniq. Chunki

birinchi tip sizda ijirg`anish uyg`otadi, ikkinchi kishiga bo`lsa marhamat ko`rsatish imkoniyatingiz bor.

Ko`pchilik rahbarlar o`z xodimlariga nisbatan diktatorlik yo`lini tutishadi. Albatta, bunday rahbardan deyarli barcha qo`rqadi, undan qochishga harakat qilishadi, uni maqtashadi, lekin uni hurmat qilishmaydi. To`g`ri, totalitarlik – boshqaruvning eng samarali usulidir. U barcha turdagi boshqaruvlarda qo`llaniladi. Ammo totalitarlik tashqariga yo`nalgan bo`lmasligi kerak. Hamma narsaning nazoratini qo`lda ushlab turish haqiqiy hokimiyatni beradi, lekin qo`l ostingizdagilarning noroziligiga sabab bo`ladi. Bunday holat sodir bo`lmasligi uchun o`zingizni xuddi xodimlaringizning otasiday tutishingiz kerak. Ular sizda o`z otalarini ko`ra olishsa, har bir aytgan gapingizni ikki qilmasdan bajarishga harakat qilishadi.

Institutda o`qib yurgan vaqtlarimda falsafa o`qituvchimiz aytgan gap haligacha esimdan chiqmaydi. Dunyoda ikki xil tuzim bor: avtoritar va demokratik. Ammo bizning mamlakatimizda uchinchi turdagi davlat tuzimi mavjud, u ham bo`lsa otaxonlik demokratiyasidir – degan edi.

Dominant yoki bo`sunuvchi rolini tanlashingiz suhbatdoshingiz o`zini qanday tutishini xohlashingizga bog`liq. Bundan tashqari erkak-erkak, ayol-ayol va ayol-erkak juftliklaridagi muloqot sxemasi ham bir-biridan tubdan farq qiladi.

Masalan, ayol kishi o`zining xavfsizligi va dahlsizligini saqlab qolgan holda erkak kishidan foydalanmoqchi. U o`zini bu erkakka nisbatan qanday tutishi kerak? U hali ham dunyoda shunday mard erkaklar borligiga qoyil qola boshlashi kerak. Hamma erkaklar hozirgi kunda juda ayanchli va yoqimsiz bo`lib borayotgani hamda ularning kallasida faqat bitta fikr borligi, aynan mana shu erkak bo`lsa o`zining oliyjanoblighi bilan boshqalardan ajralib turishini ta`kidlashi kerak. Bunda erkak uning bo`yniga osib qo`yilgan bu rolni bor kuchi bilan bajarishga kirishadi va foydalanish uchun to`liq yaroqli holga keladi.

Ayollarni ham erkaklar xuddi shu yo`l bilan ekspluatatsiya

qilishlari mumkin. Bunda ular ko`pchilik ayollarning cho`chqadan farqi qolmaganligi, ular har qanday ifloslikni ham qilishga qodirligi va molxonada ham yotib ketaverishlari aytiladi. Keyin bo`lsa shunday vaqtda ham ayrim haqiqiy ayollar borligi va ular shu darajada pokiza, ozodalikni yaxshi ko`rishi va o`ziga qarab yurishi aytiladi. Shundan keyin qarabsizki, bu ayol ushbu rolni o`ynashga majbur.

Hamma vaqt ham maqtov birovlardan boshqalarning o`z maqsadida foydalanishi uchun qurol bo`lib kelgan. Sizning yurish-turishingiz, qosh-ko`zingiz, boyligingiz, oliyjanobligingiz va boshqa hislatlaringizni maqtashni boshlashdimi, demak, sizdan ularga nimadir kerak. Demak sizdan oliyjanob tog`a rolini o`ynashni so`rashyapti. Ammo bu rol sizga ancha qimmatga tushishi mumkin.

Lekin aynan mana shu modelni qo`llab siz muvaffaqiyatga erishishingiz ham mumkin.

Har qanday holatda ham siz tanlagan rolingiz, u dominant rol bo`ladimi yoki retsessivmi, farqi yo`q, boshqalar uchun o`ziga tortuvchi bo`lishi kerak. Siz odamlarga o`zlari eshitishni xohlagan gapni gapirishingiz, ularni tegishli pog`onaga qo`yishingiz kerak bo`ladi. Shundagina ular sizni yaxshi odam sifatida qabul qilishadi.

Bitta jurnalist Gurjiyev bilan suhbatlashishga juda ishqiboz bo`lib yurardi. U Gurjiyevning shogirdlaridan bittasiga bu fikrini aytadi. Gurjiyev bo`lsa ma`lum bir kuni jurnalistni kutishini bildiradi. Jurnalist borganida olim va uning shogirdlari lom-mim deyishmaydi. Faqat imo-ishoralar bilan jurnalistni qo`llab turishadi. Ikki soat davomida jurnalistning faqat o`zi gapiradi. Bu vaqtda olim va uning shogirdlari faqat sodiq it kabi unga qarab boshlarini qimirlatib turishadi. Jurnalist mehmondorchilikdan chiqib ketayotib olimning shogirdlaridan bittasiga umrida bunday shirinsuhan suhbatdoshlar bilan suhbatlashmaganligini aytadi. U hatto ikki soat davomida faqat o`zi gapirganligini sezmaydi ham. Ularning o`zlarini tutish modeli jurnalistni o`zini juda muhim

odam deb bilishiga sabab bo`ladi.

Bundan tashqari yurtdoshlik, umumiy qiziqishlar, umumiy tanishlar haqida gapirish ham odamlarni yaqinlashtiradi. Lekin keyingi vaqtlarda bu taktikaning samarasi keskin tushib ketdi. Chunki g`arb mentaliteti hayotimizga juda chuqur kirishni boshladi.

Lekin shunday o`zini tutish modeli mavjudki, hamma unga yordam berishni xohlab qoladi. Bu vaqtinchalik og`ir ahvolga tushib qolgan, lekin bu muammolar uni sindirib, yanchib tashlamagan yuqori maqomli kishi rolidir.

Masalan ko`pchilik bir paytlari juda ko`p pul ishlab topishgani va hozirda ayrim muammolar tufayli ulardan ayrilib qolishgani, yoki bir paytlar uning yuqori doiralarda juda ko`p do`stlari bo`lganligi va hozirda u og`ir ahvolga tushib qolgandan keyin bu tanishlar uni o`z holiga tashlab qo`yishgani, yoki oldin juda katta tashkilotlarni boshqarganligi va hozirda zamon o`zgarib uyda o`tirib qolganligini gapirib yurishadi. Agar bu o`zini tutishning tub sababini izlasangiz, albatta, bu odamlar o`z hatti-harakatlari bilan atrofdagilarda o`ziga iltifot ko`rsatish darajasidagi katta maqomga egaligi va o`ziga nisbatan achinish hissini uyg`otishga harakat qilishayotganligiga amin bo`lasiz. Bu ham o`zini tutish modeli orqali atrofdagilarni aldashga urinishdir.

Qarama-qarshi jinsdagi kishilar bilan muloqotda eng asosiy vosita – bu erotik motivatsiyadir. Chunki u erkak yoki ayol bo`lishidan qat`iy nazar qarama-qarshi jinsdagi kishida, albatta, agar u foydalanishga yaroqli bo`lsa, birinchi navbatda, instinktiv ravishda avlodni davom ettirish va o`z shahvoniy hirslarini qondirish vositasini ko`radi. Erkak va ayol munosabatlarida bu motivatsiya birinchi o`rinda turadi va buni rad qilib bo`lmaydi.

Ko`pchilik bunga e`tiroz bildirib, bu odam menga inson sifatida yoqadi, uning aqliga, o`zini tutishiga, irodasiga va boshqa sifatlariga qoyil qolaman – deb aytishi mumkin. Bu esa ushbu odamning o`z hissiyotlarini tushunmayotganligi va qarama-qarshi jins vakillariga nisbatan ma`lum illyuziya domiga tushib

qolganligini ko`rsatadi. Ya`ni ular o`z tasavvurlarida bu odamlarga nisbatan ularda mavjud bo`lmagan sifatlarni beradilar va ularning shu sifatlarini hurmat qiladilar. Bu odamni yoqtirishining asosiy sababini hatto o`zlari uchun ham tan olgilari kelmaydi.

Muloqotda odamlarning ana shu illyuziya domiga tushib qolishlaridan siz juda katta foyda olishingiz mumkin. Muloqot jarayonida qrama-qarshi jins vakillariga erotik motivatsiyalovchi rol namoyish qilish yo`li bilan ularda siz haqingizda ijobiy fikr paydo qilishingiz mumkin.

Bu rolli modellarni amalda sinab ko`rish, nazariy jihatdan o`rganishga nisbatan katta samara beradi. Bitta kitob doirasida bu darajada katta muammolarni ko`rib chiqyapmizki, ularning hammasini batafsil yoritishning iloji yo`q. Shuning uchun bu rolli modellar to`g`risida to`liqroq tasavvur hosil qilish uchun bizning treninglarimizda qatnashishingizni maslahat beraman. Yoki muloqotda muvaffiqiyat qozonish bo`yicha mo`ljallanayotgan navbatdagi kitobni kutishingizga to`g`ri keladi.

Dominant rolni tanlash

Siz o`z hayotingizda qanday rolni o`ynayapsiz? Bu haqda hech o`ylab ko`rganmisiz? Hayotda o`ynayotgan rolingiz o`zingizga yoqadimi? Agar yoqmaydigan bo`lsa uni o`zgartirish uchun nima qildingiz?

Bu savollarga javob berish ko`pchilik uchun juda mushkul ish. Mening o`zim ham birinchi marta bu savollarga javob berishga juda qiynalغانman. Chunki men o`zim o`ynayotgan rolning qanday ekanligini bilmas va hatto bu rol o`zimga yoqmasligi hamda atrofdagilar undan foydalanib menga ozor berishlari, o`z muammolarini hal qilishayotgani va xuddi men ularga bu xizmatlarni ko`rsatishga majburday o`zlarini tutishayotganligini o`zim uchun tan olishga ham yuragim dov

bermas edi.

Ko`pchilik hollarda men ularga kerak bo`lganimda odamlar men bilan hisoblashishar va kerak bo`lmay qolganimda meni bir chekkaga surib qo`yishar edi. Shaxsiy rivojlanish bo`yicha shug`ullana boshlaganimdan keyin jamiyatda o`zimni tutishim meni odamlar qanday qabul qilishlariga katta ta`sir ko`rsatishiga e`tibor qarata boshladim.

Shaxsiy rivojlanish bo`yicha malakam osha boshlashi bilan inson hayotda faqat dominant rollarni o`ynashi kerakligini tushunib yetdim. Chunki odamlar o`zlaridan past bo`lgan va hatto o`zlari bilan darajalari teng bo`lgan odamlarni ham keragicha hurmat qilishmaydi. Bunday darajadagi kishilarga ular achinganlaridangina yumshoq muomalada bo`lishadi. Shuning uchun retsessiv rollarni faqat siz ular biror ustunlik beradigan hollardagina o`ynashingiz kerak bo`ladi. Boshqa hollarda faqat dominant rollarni o`ynashingiz kerak. Buni o`z hayotingizda rad qilib bo`lmas qoida sifatida qabul qilishingiz kerak.

Sizning hayotda o`ynayotgan rolingiz o`zingizga mos emasligining bir qancha belgilari mavjud. Bulardan birinchisi – bu sizning o`z hayotingizdan ko`nglingizning to`lmasligidir. Bunda siz xuddi begona hayotda yashayotganday va hayotingiz suv kabi oqib ketayotganligini his qilasiz. Xuddi robotlar kabi oldindan belgilangan dastur asosida harakat qilasiz va bu jarayonga sizning qalbingiz qo`shilmaydi.

Ikkinchi asosiy belgi esa qarma-qarshi jins vakillarining sizga munosabatidir. Bunda sizga yoqadigan qarama-qarshi jins vakillarining e`tiborini tortishingiz juda qiyin kechadi va hatto buning deyarli iloji yo`q. Sizga yoqmaydigan vakillari bo`lsa sizdan ajralgisi kelmaydi.

Bu xuddi mashhur “Dastingdan” qo`shig`i motiviga o`xshaydi. Men istagan kishi meni suhbatiga arjumand etmas, meni istar kishining suhbatini ko`nglim pisand etmas. Muallif ham hayotda o`ziga yoqmaydigan rolni rolni ijro ijro etganini 200% aniqlik bilan aytib berishim mumkin. Aks holda bunday g`azal

yozmagan bo`lardi. Bu g`azalni jon-dili bilan tinglaydigan va undan hayotning ma`nosini izlaydigan kishilarning qandayligini ham oldindan aytib berish mumkin.

Endi yana rolli modellarga qaytsak. Yuqorida aytganimiz qarama-qarshi jins vakillarini o`ziga tortish siz uchun maqsad bo`lmasligi kerak. Ular faqat siz uchun lakmus qog`ozi rolini o`ynashi kerak. Sizning hayotda o`ynaydigan rolingiz sizga yoqadigan qarama-qarshi jins vakillarini sizga tortishi va shu vaqtda sizga yoqmaydigan vakillarini sizdan sovutishi kerak. Bu rolni qanday tanlashni bo`lsa hozir ko`rib chiqamiz.

Agar erkaklardan ularga qanday ayollar yoqishini so`rasangiz, ularning ko`pchiligi albatta aqlli, ro`zg`orbop, epchil ayollar yoqishini aytishadi. Ayollarda ham xuddi shu holat kuzatiladi. Ular yumshoqko`ngil, shirinso`z, xushmuomala erkaklarni yoqtirishini aytishadi. Lekin men birorta erkakning aqlli ayoldan yoki birorta ayolning xushmuomala erkakdan boshini yo`qotib qo`yganini ko`rmaganman.

Aslida juda ko`pchilik erkaklarga shartaki, injiq, jazavali, o`ziga bino qo`ygan ayollar yoqadi, lekin bunday ayollarga yeta olmaganlaridan o`zlari uchun o`ng`ay bo`lgan va hayotdan ko`p narsa talab qilmaydigan xarakterli ayollarni tanlashadi.

Ayollar masalasi alohida katta bir mavzudir. Ayollar erkak kishini birinchi navbatda naslni davom ettirish qobiliyati va uni hamda bolalarini himoya qila olish imkoniyati bo`yicha baholashadi. Qovunning yaxshisini bo`ri eydi degan maqol ham aynan ayollarga nisbatan aytilgan. Chunki hayotda ko`pincha chiroyli, latofatli ayollar jahldor, agressiv va diktator erkaklarga nasib qiladi. Bu aslida erkakning emas, balki ayolning tanlovidir.

Yuqoridagilardan kelib chiqqan holda bu tipdagi ayollarga yoqadigan erkak rolini tanlashimiz kerak bo`ladi. Bu qanday rol bo`lishi mumkin? Albatta bunday erkak har qanday ayolni oyog`i bilan ko`rsatishi kerak va umuman hech kimni nazariga ilmaydigan odam bo`lishi kerak. Uning tashqi ko`rinishining o`ziyoq uning o`ziga bino qo`yganligini, sal-pal psixligini, har

qanday holatdan ham yo`l topib chiqib keta olishini ko`rsatib turishi kerak.

Uning tashqi ko`rinishi albatta xavasni keltiradigan darajada tartibli bo`lishi kerak. Biror joyiga dog` tegmagan, chiroyli dazmollangan, tuflisi yaltillagan. Ustki kiyimi bo`lsa yalt etib ko`zga tashlanib turishi kerak. Buning uchun u juda yorqin rangli ko`ylaklarni tanlaydi. Albatta birorta tilla taqinchog`i bo`lishi kerak. Bu uzuk bo`ladimi, soatmi yoki tumormi, buning farqi yo`q, bu uni atrofdagilardan ajratib turish uchun kerak.

Yurganda musiqa ta`sirida harakatlanayotganday yengil yuradi. Atrofdagilarga yuqoridan qaraydi, so`zlashganda ham mensimaganday gapiradi.

Agar sizga haqiqiy aristokrat ayollar, ya`ni doimo o`ziga qarab yuradigan, partneriga salgina pastdan qaraydigan va hech qachon birinchilikka da`vo qilmaydigan, aqlli, hazilni tushunadigan, lekin uncha sho`x bo`lmagan ayollar yoqadimi? Bu holda siz o`zingizni salgina boshqacharoq tutishingiz kerak.

Bunday erkakning o`zini tutishi harbiylarga hos bo`lishi kerak. U doimo qurol bilan yurishga o`rgangan, yurganda ham o`zini tutib, har tomonga alanglamasdan gavdasini g`oz tutib, to`g`ri yuradigan kishi sifatida taasurot qoldirishi kerak.

So`zlaganda ham orada harbiy iboralarni qistirib o`tsa, yana yaxshiroq bo`ladi. Kiyinishda ham boshqalardan ajralib turmaslikka harakat qiladi. U ko`proq kulrang kostyum shim va oq ko`ylakda yuradi. Galstukning faqat qora ranglisini taqadi.

Agar sizga harakatchan, sportchi, sho`x qizlar va ayollar yoqadigan bo`lsa yanada boshqacharoq rol o`ynashingiz talab qilinadi. Bunday ayollar kimlarni xush ko`rishadi? O`zlari sho`x bo`lganlaridan keyin ularga albatta qahramonlik ko`rsata oladigan erkaklar yoqadida.

Bu erkak xuddi kinolardagi tansoqchilarga o`xshab o`zini tutishi kerak bo`ladi. U har qanday odamga birinchi galda baho berishga harakat qiladi. Bu qanday odam? Unga ishonish mumkinmi yoki otib tashlash kerakmi? Ayollarga ham – bu

menga kerakmi yoki yo`qmi? – degan nazar bilan qaraydi.

Ayollar o`zlariga hayotiy rol tanlashayotganda ham yuqoridagi qoidalarga amal qilishlari kerak. Masalan ko`pchilik ayollarga o`ziga ishonadigan, har qanday muammoni hal qila oladigan, kuchli erkaklar yoqadi. Lekin ular o`zlariga ishonmaganlaridan va erkaklarga qanday yoqishni bilmaganlaridan birorta ahmoqqa ko`ngil qo`yishadi yoki birovning qistovi bilan turmushga chiqib, keyin bir umr – Mening ketimda shunday yigitlar yurar edi. Men bo`lsam senga erga tegib, mana o`tirishim – deb o`z ayblarini yashirish va erning aybdorlik kompleksida o`ynash bilan kun ko`rishadi. Shunday bo`lmasligi uchun siz o`z orzuvingizdagi erkakka qanday ayollar yoqishini bilishingiz va shunga mos ravishda o`zingizni tutishingiz kerak, holos.

Xo`sh, o`ziga ishongan va har qanday muammoni hal qiladigan erkakka qanday ayollar yoqadi? Bunda siz shunday erkaklarning xotinlari qanday ekanligini bilishga urinmang. Chunki ular o`zlari uchun qulay bo`lgan birorta qizga uylangan bo`lishlari mumkin. Siz ular ko`rganda o`zlarini yo`qotib qo`yadigan ayol rolini o`ynashingiz kerak.

Bu ayol hayotda faqat birinchi o`ringa da`vo qiladigan yuqori darajali ayol bo`lishi kerak. U hayotda o`zini hammadan baland tutadi. Hammaning ustidan mazah qiladi. Salgina psixligi ham bor, isterichka. Qah-qah otib kuladi va kerak bo`lganda darrov jiddiy tortadi.

Kiyimlari juda yorqin va jimjimador.

Bunday o`zini tutish albatta juda qiyin ish, lekin siz hayotda o`z o`rningizni topishingiz uchun bu rol eng mosidir. Har bitta ayol o`zida yuqori darajalilikni tarbiyalashi kerak. Aks holda oyoq ostida qolib ketishi hech narsa emas.

Kasta bo`yicha identifikatsiya

Agar tarixni yaxshi o`qigan bo`lsangiz, odamlarni kastalarga ajratish Hindistonda kelib chiqqan. Unga ko`ra barcha odamlar to`rtta kastaga ajratilgan: braxmanlar – ruhoniylar, olimlar, jodugarlar; kshatriylar – jangchilar, hokimlar, boshqaruvchilar; vayshyalar – savdogarlar, ishlab chiqaruvchilar va yer egalari; shudralar – yuqoridagilardan boshqa barcha past tabaqa vakillari.

Dastlab kastalar paydo bo`lgan vaqda Hindistonda bir kasta vakillari, agar bunga uquvlari bo`lsa, boshqa kastaga o`tishlari mumkin bo`lgan. Faqatgina Hindistonda emas, balki dunyoning boshqa mamlakatlarida ham odamlarni kastalarga ajratishgan, faqat bunda kastalar boshqacha atalgan. Maslan o`zimizda ham ruhoniylar, xonlar, beklar, savdogarlar va barcha boshqa turdagi odamchalar sinflari mavjud bo`lgan. Xo`jalar va sayidlar revolyusiyagacha davlat boshqaruvida muhim ahamiyat kasb etishgan.

Biz demokratik jamiyatda yashayotganligimiz bilan kastalar yo`q bo`lib ketgan emas. Jamiyat baribir kastalarga ajralgan holda mavjud, lekin endi bu bo`linish oldingiday yaqqol ko`zga tashlanmaydi.

Qaysi kasta davlat tepasiga kelishiga qarab jamiyatning g`oyalari, intilishlari va fikri o`zgaradi. Klassik jamiyatda kastalar quyidagi o`rinlarni egallashgan. Davlatning tepasida kshatriylar bo`lgan va ularni braxmanlar yo`naltirib turishgan, ulardan pastda vayshyalar jamiyatning farovonligini ta`minlashgan, eng quyida bo`lsa shudralar jamiyat uchun kerak bo`lgan barcha og`ir ishlarni bajarishgan.

Bunda braxmanlar garchi davlat boshliqlari bo`lmasalar ham juda hurmatli zotlar hisoblanishgan. Ularning har bir aytgan gapi qonun darajasida bo`lgan. Bunday jamiyatning o`ziga hos milliy g`oyasi bo`lgan va jamiyatning barsa a`zolari ana shu g`oyani amalga oshirishga harakat qilishgan. Ko`pchilik hollarda bu biror bir din yoki xudoga xizmat qilish ko`rinishida bo`lgan. Bu g`oya jamiyat a`zolari hayotiga mazmun bag`ishlagan. Shuning uchun ham braxmanlar boshqargan jamiyat gullab-yashnagan.

Braxmanlarni surib tashlab kshatriylar yakka hokimligi o`rnatilganda davlatda korrupsiya hukm suradi va qurollanishga zo`r beriladi.

Vayshyalar davlat tepasiga kelishi jamiyatni yanada og`irroq ahvolga soladi, lekin hali o`z kunini ko`ra oladi. Ular boshqa barcha kasta vakillarining huquqlarini tenglashtirib qo`yishadi. Davlatni boshqarishda iqtisodiy samaradorlik birinchi o`ringa qo`yiladi. Turli xil iqtisodiy dasturlar ishlab chiqariladi.

Shudralarning davlat tepasiga kelishining birinchi belgisi bu hamma narsaga erkinlik berilishidir. Buning natijasida hamma o`zi bilgan ishni qiladi va tez orada davlat va jamiyat porakandalikka uchraydi. Chunki erkinlikni nima qilish kerakligini braxmanlardan boshqa hech kim bilmaydi va undan foydalana olmaydi.

Hammaga va hamma sohada erkinlik berilishi jamiyatni tagidan yemiradigan sichqonlarga kemirishga ruxsat berishday gap. Chunki amaldorlarga erkinlik berilsa, ular pastdagilarni ezishni boshlashadi. Ishchilarga erkinlik berilishi, ularning ishlamay qo`yishlariga olib keladi. Umuman odamlarga erkinlik berilsa, ular asosiy vazifalari qolib ketib, ko`ngilxushlik qilishga berilib ketishadi. Bolalarga erkinlik berilsa, ular barcha shirinlikni yeb qo`yishadi va o`z sog`liklarini yo`qotishadi. Ayollarga erkinlik berilsa, ular avdodni davom ettirishni umuman xohlamay qo`yishadi.

Hozirgi vaqtda sizning baxtingizga xohlagan kastaga krishingizga imkon bor. Buning uchun tegishli yo`nalishdagi mashg`ulotni, kasbni tanlasangiz bo`lgani. Shudradan boshqa xohlagan kastani tanlashingiz, sizdan vaqt, kuch, mehnat, ijodkorlikni talab qiladi. Siz o`z ustingizda ko`p ishlashingiz va o`z kastangizga munosib bo`lishingiz kerak. Aks holda erishgan barcha yutuqlaringiz bir pasda chippakka chiqishi mumkin. Jamiyatning eng tepasidan eng pastiga tushib qolish hech gam emas. Pastdan tepaga harakatlanish esa uzoq va mashaqqatli mehnatni talab qiladi.

Endi bo`lsa har bitta kasta vakillarining o`ziga xosliklarini

ko`rib chiqsak.

Braxmanlar. Ularni hammadan farq qiladigan sifatlar – bu jiddiylik, qattiqqo`llik va saranjom-sarishtalikdir. Kiyinishi ham juda oddiy, lekin did bilan. Ko`proq bir xil rangdagi kiyimlarni tanlashadi. Masalan, oq, qora yoki jodugarlar qizil ranglarni tanlashadi. Ayrim hollarda kulrangni ham tanlashlari mumkin. Odatda sochlarini butunlay oldirib tashlashadi yoki juda kaltalatib yurishadi. Chunki sochlari bilan shug`ullanishlariga ortiqcha vaqtlari yo`q. Odamlarga ko`pam aralashavermaydi. Avtoritarlik, intellekt, hamma bilan do`stona munosabatlar unga hosdir. U hamisha biror muhim narsaga xizmat qiladi. Bu xudo, din, ilm, tinchlik yoki boshqa global narsa bo`lishi mumkin.

Braxmanlarning deyarli barcha qilgan ishlari dunyoni qutqarish, insoniyatni dard va azoblardan qutqarishga qaratilgan bo`ladi.

Braxman bilan ham xuddi shu mavzularda gaplashsangiz, u bilan yaxshiroq til topishasiz. Ya`ni ilm va ma`rifatni rivojlantirish, odamlarni turli xil dardlardan forig` qilish, jamiyatni rivojlantirish, buyuk g`oyani amalga oshirish va shunga o`xshagan mavzular braxmanning qiziqishlari doirasidadir.

Kshatriylar. Ular hokimiyat odamlaridir. Shuning uchun ularning tashqi ko`rinishi ham shunga mos ravishda qat`iy va bashang bo`ladi. O`zini tutishidan bir vaqtda harbiy va amaldorning aralashmasini kuzatish mumkin. Ular uchun birinchi o`rinda qahramonlik, adolat va intizom turadi.

Uning orzusi Vataniga juda katta pul evaziga xizmat qilishdir. Ular boylikni juda yaxshi ko`rishadi va shu bilan birgalikda shon-shavkatga o`ch bo`lishadi. Ular bilan suhbatda albatta qahramonlik (ularning qahramonligi), hokimiyat va imtiyozlar haqida gaplashish kerak.

Vayshyalar. Savdogarlar va ishlab chiqaruvchilar sinfi. Ularning tashqi ko`rinishi dabdabali, bashang va juda yorqin. Ularni eng ko`p qiziqtiradigan narsa har qanday sharoitdan va narsadan foyda olishdir. Ular bilan ham aynan ularning foydasi

haqida gaplashish kerak bo`ladi.

Shudralar. Ularning eng asosiy sifatlari qulaylikka va komfortga intilishdir. Ularni tashqi ko`rinishidan darrov ajratib olish mumkin. Ular o`zlari uchun qulay bo`lgan, doimiy ravishda qarab turish kerak bo`lmagan va isqirt kiyimda yurishi bilan ajralib turishadi. Ular uchun itoatkorlik va chidamlilik qahramonlik hisoblanadi. Ular bilan qulaylik haqida va ular olishi mumkin bo`lgan bepul narsalar haqida gaplashish kerak.

G'oliblar maktabi

NEYRO LINGVISTIK DASTURLASH

NLD nima?

Neyro lingvistik dasturlashni bizning tilimizga tarjima qilsak *nervlar til va dasturlash* degan soʻzlar kelib chiqadi. Yoki tushunarli tilda aytadigan boʻlsak, insonni til va soʻzlar yordamida dasturlash degan maʼnoni beradi.

Aslida bunday dasturlash texnikalari qadim zamonlardan beri mavjud. Ularni odamlar psixikasiga taʼsir qilish uchun hali Misr piramidalari qurilmasdan oldin ham kohinlar qoʻllashgan. Ikkita amerikalik olim bunday texnikalarni bir joyga yiqqani va ularga patent olgani bilan, bu ularning yaratgan narsasi boʻlib qolmaydi.

NLP toʻgʻrisidagi kitoblarni oʻqisangiz, bu texnikalarni egallash qiyinday koʻrinadi va NLPchilarning oʻzlari ham uni juda qiyin qilib koʻrsatishadi. NLPni oʻrganish uchun maxsus treninglar ham oʻtkazishadi.

Lekin aslida ham boshqalarni soʻzlar yordamida dasturlash shu darajada qiyin ishmi? Men bunday deb oʻylamayman.

Bu texnika rasmiy ravishda tan olingandan beri shu darajada koʻp usullar oʻylab topilgan va NLP haqida tom-tom kitoblar yozilgan. Agar xohlasangiz ularni oʻqishingiz va mashq qilishingiz mumkin. Ikki-uch yillardan keyin ulardagi texnikalarni amalda qoʻllab, biror natijaga erishishingiz mumkin boʻladi.

Lekin bu texnikalarni juda qisqa muddatda ham oʻrganib olishingiz mumkin. Chunki bu texnikalar ichidan eng samarali va amalda qoʻllash mumkin boʻlganlarini tanlab ola olsangiz kifoya.

Moslashish va boshqarish

Bu texnika NLPning asosi deyish ham mumkin. Chunki uning yordamida insonga xohlaganicha taʼsir koʻrsatish imkoniyati

bor va siz uning o`zini tutishini boshqara olasiz. Bu texnika gipnoz qilishning ham asosidir.

Boshqa kishini boshqarish uchun oldin unga moslashish kerak bo`ladi. Moslashish uchun siz suhbatdoshingizning harakatlari ritmiga kirishingiz kerak. Bu uning holati, ko`z qarashi, gavdani ushlashi, qo`llarining holati, oyoqlarining holati, nafas olish ritmi va boshqalar bo`lishi mumkin. Lekin bunda uning kayfiyatiga kira olish eng asosiy ahamiyatga ega.

Nafas olish ritmiga moslashish katta natijalar beradi. Suhbatdoshingizning nafas olishini kuzatasiz va u nafas olganda jim turasiz, u nafas chiqarayotgan paytda esa gapirasiz. Natijada uning quyi ongida sizning gaplaringiz xuddi u tomonidan aytilayotganday taasurot qoldiradi.

Aytaylik suhbatdoshingizning jahli chiqyapti va dam solingan sharga o`xshab, shishib turibdi. Sizning maqsadingiz – uni jahldan tushirish. Bu holda siz ham o`z psixikangizni tezlashtirasiz va xuddi jahl qilgandagiday fiziologik holatga kirasiz. Bu sizning suhbatdoshingizga moslashishingiz bo`ladi. Shu holatda u bilan suhbatni davom ettirasiz va suhbat davomida asta-sekin o`z psixikangizni tormozlay borasiz. Siz tinch holatga o`tganingizda suhbatdoshingiz ham tinchlanib qolganligini ko`rasiz.

Agar suhbatdoshingiz jiddiy yuz ko`rinishiga ega bo`lsa siz ham jiddiylashing va bir oz o`tgandan keyin jilmaya boshlaysiz. Suhbatdoshingiz ham sizga ergashib jilmaya boshlaydi.

Bu usul bilan har qanday odamda o`zingiz xohlagan har qanday kayfiyatni paydo qilishingiz mumkin. Eng asosiysi dastlab suhbatdoshingizning kayfiyatini o`zingizda nusxalay olishingizdir.

Mening kichkina o`g`lim unga berilgan buyruqlarning hammasini teskarisini qilishni yaxshi ko`radi. Shuning uchun uni uxlatish juda qiyin ish. Unga uxla deyishlari bilan uning uyquasi o`chib ketadi. Shunday paytda men u bilan gaplasha boshlayman va uning nafas olishi bilan o`zimmikini sinxronlashtiraman. Ozroq gaplashganimizdan keyin men asta nafas olishimni sekinlashtira

boshlayman va shu vaqtda soʻzlash tempim ham sekinlasha boradi. Bir pas boshqa mavzularda gapirgandan keyin gap orasida esnab, uyqum kelganligini aytaman. Shunda u ham esnay boshlaydi. Men tormozlanishda davom etaveraman va salgina vaqt oʻtgandan keyin u uxlab qoladi. Shunday qilib bolani uxlatish jarayoni 4-5 daqiqadan koʻp vaqt olmaydi.

Stereotipni uzish

Stereotipni uzish – bu juda ajoyib texnika. Uni har kim amalda hech boʻlmasa bir marta qoʻllab koʻrganligi aniq. Agar siz qoʻllamagan boʻlsangiz, uni sizga boshqalar qoʻllashgan.

Oddiygina holat siz kimdir bilan salomlashmoqchisiz va unga qoʻl uzatasiz. Shu paytda u ataylab qoʻlini choʻzmaydi yoki biror narsaga alaxsib, siz bilan salomlashmaydi. Oʻzingizni qanday sezasiz? Shunday boʻlgan vaqtlaringizni oʻylab koʻring-a. Bir necha soniya davomida oʻzingiz nima qilishingizni umuman bilmay qolasiz. Hatto biror narsa haqida oʻylay ham olmaysiz. Faqat shu holat va nega bunday boʻldi degan savol qoladi. Boshqa hech narsa.

Buning sababi boʻlsa inson aqlining stereotiplar bilan ishlashidadir. Yaʼni u doimiy, oʻzgarmas boʻlgan informatsiya bilan ishlashga moʻljallangan. Salomlashish kerak boʻlsa, bu harakat oxirigacha bajarilishi kerak. Agar oxirigacha bajarilmasa, aql ishlaymay qoladi va trans holatiga tushasiz. Ana shu paytda sizga berilgan har qanday koʻrsatma ongning aralashuvisiz toʻgʻridan-toʻgʻri quyi ongga muhrlanadi.

Bizning shunga oʻxshagan stereotip harakatlarimiz juda koʻp va ularning xohlagan birining uzilishi trans holatiga tushishimizga sabab boʻladi.

Demak atrofdagilarning ongiga taʼsir qilish uchun biz ular kutmagan ishlarni bajarishimiz kerak boʻladi. Bu qiladigan ishingiz, harakatingizning boshqalarga taʼsiri qanchalik katta

bo`lsa, qanday axmoqona harakat qilganingizdan qat`iy nazar siz ularning esida qolasiz va bu vaqtda sizning aytganlaringizni ular sal keyinroq bo`lsa ham bajarishadi.

Masalan, siz majlisga kechikib keldingiz. Boshqalar sizdan nimani kutishadi? To`ppa-to`g`ri, kechirim so`rashingizni. Siz bo`lsa keliboq ularni ayblay boshlaysiz. Buning uchun xohlagan bahonani topishingiz mumkin. Juda bo`lmaganda siz ular uchun ishlayotganingizda ular majlisbozlik qilib o`tirishgani, yoki bo`lmasa g`ijimlangan kiyim-boshda shunday majlisga kelish majlisni hurmat qilmaslik ekanligini aytishingiz mumkin. Albatta, agar siz bu majlisning raisi bo`lmasangiz, sizning bu harakatlaringiz stereotipni uzish hisoblanadi.

Yoki biror xonaga yugurib kirib, qoch, quvib kelishyapti deb yana yugurib chiqib ketsangiz, albatta xonadagilarning ortingizdan yugurib chiqishlariga kafolat beraman.

Bunday holatlar hayotimizda juda ko`p: sizning jahl qilishingizni kutishyapti, sermulozamat bo`ling; o`z harakatlaringizni tushuntirib berishingizni kutishyapti, ularning o`zini ayblang; sizning jim turishingizni kutishyapti, baqiring; hamma aytadigan fikrlarni aytishingizni kutishyapti, noan`anaviy variantni o`rtaga tashlang; bo`yin egishingizni kutishyapti, gerdaying; jiddiy ma`ruza qilishingizni kutishyapti, latifa ayting va boshqalar.

Tanlovsiz tanlov

Bu texnikani qo`llay olsangiz hamisha oshig`ingiz olchi bo`lishi tayin. Uning asosiy maqsadi suhbatdoshingizga biror narsani tanlash ixtiyorini berishingizdadir. Lekin bu tanlov – soxta tanlovdur. Siz taklif qilayotgan variantlar ichidan u faqat sizga kerakli bittasinigina tanlay olsin yoki ikkita variant ham bir xil natija berishi ko`zda tutilsin.

Masalan suhbatdoshingiz biror xujjatga imzo qo`yishi kerak.

Siz undan – Bunga imzo qo`yishga rozimisiz? – deb so`rasangiz u albatta rad qiladi va bunday qilmasligi uchun mingta bahona topa oladi. Siz unga – Peroli ruchkada imzo chekasizmi yoki sharikli ruchkadami? – deb tanlash imkoniyatini berasiz. Endi u imzo chekish-chekmaslik haqida emas, balki qaysi ruchkada imzo chekish haqida o`ylay boshlaydi.

Siz o`z mahsulotingizni birovga o`tkazmoqchisiz, lekin mijozning uni olish niyati yo`q. Siz undan qaysi ranglisini o`rab berishingiz kerakligini so`raysiz. Bu mijozning olaman-olmayman fikrini qaysi ranglisini olamanga o`zgartirib yuboradi.

Bunday soxta tanlov variantlarini sharoitdan kelib chiqib xohlaganingizcha o`ylab topishingiz mumkin.

Quolsizlantirish

Bu usul sizga aytishi mumkin bo`lgan fikr yoki bahonani suhbatdoshingizdan oldinroq unga aytishdan iboratdir. Masalan, siz biror ishni buzib qo`ydingiz va buning uchun sizga jazo tayinlanishlari aniq. Bunda siz – Albatta, meni jazolashga haqlisiz, lekin men aybimni yuvmoqchiman – deysiz. Bu bilan siz suhbatdoshingiz aytmqchi bo`lgan gapni, ya`ni uning zarbasini undan oldinroq berdingiz va endi bu qurol ish bermaydi. U buni aytishiga xojat qolmaydi.

Bir hamkasbim bilan birgalikda navbatchilikda turishimizga to`g`ri kelgan. Navbatchilik vaqtini ikkalamiz kelishib, bo`lishib oldik. Birinchi bo`lib u turishi kerak edi. U navbatchilikni boshlaganidan keyin men ketdim va o`zimning navbatchiligim tamom bo`lishi kerak bo`lgan paytda qaytib bordim. Uning vajohati yomonligi uzoqdan sezilib turardi. Borgandan keyin u hali gap boshlamasdan oldin men – Nima qilsangiz qiling, men shunday axmoq odamman – dedim. U bo`lsa nima deyishini bilmay qoldi va – Sen o`zing yaxshi odamsan, lekin ... – deyishni boshladi.

Boshqa sharoitlarda ham shunday yo`l tutishingiz mumkin. Aytaylik birovning oyog`ini bosib oldingiz, u sizga – Ho`kiz – deb so`ka boshladi. Siz esa – Oddiy ho`kiz emas, axmoq xo`kiz – deysiz. Shu bilan muammo hal bo`ladi. U odam sizni so`kishga boshqa gap topa olmaydi. Chunki siz undan oldin hamma ayblarni bo`yningizga oldingiz va u aytadiganidan ziyod qilib o`zingizni so`kib bo`ldingiz.

Yashirin zarba

Bu usul ham oldingisiga o`xshab ketadi, lekin salgina boshqacharoq amalga oshiriladi. Bunda aytiladigan gapni to`g`ridan-to`g`ri emas, balki biror uchinchi shaxs nomidan gapiriladi va siz teskari reaksiya natijasida zarba ostida qolmaysiz. Ammo aytilishi kerak bo`lgan hamma gap aytiladi va adresatga yetib boradi.

Masalan, siz do`stingizning ko`nglini qoldirmasdan uning aybini yuziga aytishingiz mumkin. Boshqa birov seni eshakdan ham qaysarsan degan bo`lar edi, lekin men do`sting bo`lganligim uchun seni prinsipiialikning oliy darajasidasan deb aytaman. Bu bilan uning bor aybi yuziga aytiladi va o`zining eshak ekanligini tushunadi, lekin sizga hech qanday da`vo qila olmaydi.

Berilmagan savolga javob

Bu usul biror narsani boshqalarga tushuntirishda juda katta rol o`ynaydi. Chunki agar sizga savol berishsa, tasodifan bu savolning javobini bilmasligingiz mumkin. Bu usulni qo`llash yo`li bilan siz xuddi suhbatdoshingiz bilan suhbatlashayotganday bo`lasiz, u ham xuddi shunday deb tasavvur qiladi, lekin aslida siz monolog o`qiyotgan bo`lasiz. Ya`ni suhbatdoshingizning bermagan savoliga javob berasiz va u ham bu javobni qabul qiladi.

Masalan, siz mendan bu kitobni o`qib chiqishim menga nima

beradi? – deb so`rashingiz mumkin. Men esa bunga ... – deb javob beraman.

Bemanilikka aylantirish

Har qanday fikrni bemanilikka aylantirish yo`li bilan bu fikrni bergan kishini o`z fikridan qaytarish mumkin. Masalan, - Kelinglar bir pas dam olamiz degan taklifga – Kelinglar, yaxshisi, yotib uxlay qolamiz, ishni bo`lsa keyingi hafta davom ettiramiz deyishingiz mumkin. Ya`ni ishni to`xtatish fikri bemanilikka aylantirildi va boshqalar endi dam olish haqida gapirishmaydi ham.

Yoki bu ishni qanday qilishni rahbariyatdan so`raymiz degan fikrga – Ha albatta, bundan keyin bir-birimiz bilan qanday salomlashishimizni ham vazirlikdan so`ray qolaylik, agar prezidentdan so`rasak yanayam yaxshi – deya e`tiroz bildirish ishning byurokratizmga aylanmasdan tezroq hal bo`lishiga sabab bo`lishi mumkin.

E`tiborni boshqa narsaga qaratish

Ko`pchilik hollarda kishining e`tiborini boshqa, ikkinchi darajali narsalarga qaratish sizning muvaffaqiyatingizni ta`minlashi mumkin. Bunga misol qilib televideniya juda ko`p qaytarib berilgan burqa to`g`risidagi hajvni keltirishimiz mumkin. Sigir to`g`risida savol berilsa, talaba – sigir to`rt oyoli jonzot, uning juni bor, junida bo`lsa burqa bo`ladi – deydi va burqa to`g`risida gapira boshlaydi. Baliqlarga o`tganda bo`lsa – Baliq suvda yashaydi, uning juni yo`q. Agar juni bo`lganda, unda burqa bo`lardi – deb yana mavzuni burgaga burib yuboradi.

Xuddi shu texnikadan siz ham kundalik hayotingizda foydalanishingiz mumkin. Masalan, sizga qarz bergan kishi

oldingizdan chiqib qoldi va u sizdan qarzini so`ramasligi uchun biror narsa qilishingiz kerak. Bunda unga shaxsan tegadigan biror narsa o`ylab topishingiz kerak va uning e`tiborini chalg`itishingiz kerak. Bunda masalan, - Kecha ko`changizda katta janjal bo`libdi, militsiya xodimlari uyma-uy yurib aybdorlarni qidirishyapti ekan – deyishingiz mumkin. Bunda uning hayolidan uyiga militsiya xodimlari kelsa, ularga qanday javob berishga qaratiladi va qarz to`g`risida mutlaqo unutadi.

Siz bo`lsa har qanday holatni bo`rttirib, shu odamga ta`sir qiladigan boshqa misollarni o`ylab topishingiz mumkin.

Motivatsiyani almashtirish

Odamga eng yoqmaydigan mashg`ulotlardan bittasi – bu o`zini oqlashdir. Har qanday odamni o`zini oqlashga majbur qilsangiz, nima qilishini bilmay qoladi va har xil o`ziga xos bo`lmagan hatti-harakatlar qila boshlaydi. Bu harakatlar bo`lsa uning o`zini tuta olmayotganligini bildiradi. Bir-ikkita qo`shimcha savollar bilan uning tutgan o`rnini butunlay yo`qqa chiqarishingiz va vaziyat ustidan nazorat o`rnatishingiz mumkin bo`ladi.

Bu haqda stereotipni uzish usulini o`rganganda qisman to`xtalgan edim. Bu ikki usul bir-biriga juda yaqindir. Siz iloji boricha har qanday sharoitda ham o`zingizni oqlamaslikka harakat qilishingiz kerak. Albatta, bunday o`zini tutish ko`pchilik uchun xos emas.

Masalan, nimaga kechikib kelding degan savolga ko`pchilik darrov turli bahonalar keltira boshlaydi va o`zini oqlashga urinadi. Mana shu joyda mana bunday bo`lgani uchun deb javob berishdan o`zingizni tiyishingiz juda qiyin bo`ladi. Buning o`rniga men-ku kichikib bo`lsa ham odamga o`xshab keldim, sen shu ahvolingda meni kutib o`tiribsanmi, undan ko`ra mana bularni yig`ishtirib qo`ysang bo`lmaydimi – deyish vaziyatni sizning foydangizga o`zgartiradi va sizga qaratilgan ta`nalar o`rnini o`zini oqlash oladi.

Rahbarning nimaga biror ish vaqtida bajarilmadi, deb berilgan savoliga – Bizku maosh olmasak ham ishni bajarishga urinib yotibmiz, lekin maosh nimaga vaqtida berilmadi – deb javob qaytarish mumkin. Bunda rahbar o`zining aybini haspo`shlashga yoki buxgalterni ayblashga o`tadi.

Albatta, bu usulni qo`llaganda haddan oshib ketish yaramaydi. Bu katta janjallarning boshi ham bo`lishi mumkin.

Yashirin psixologik dasturlashtirish

Xohlagan bir suhbatni va xohlagan tekstni yashirin psixologik dasturlash maqsadida ishlatish mumkin. Buning uchun gapirayotganda yoki tekstda gapdagi ayrim so`zlar ajratib ko`rsatiladi. Bu bilan umuman tekstning ma`nosi o`zgarmaydi, lekin ajratib ko`rsatilgan so`zlar ongimizni chetlab o`tgan holda yangi ma`no kasb etuvchi qo`shimcha tekstga aylanadi. Bu tekstning ma`nosini biz ongimiz bilan anglay olmaymiz, lekin u quyi ongga to`g`ridan-to`g`ri ta`sir qiladi. U bo`lsa hech qanday ma`lumotga tanqidiy yondashmaydi.

SIZ bu kitobni o`qib chiqdingiz va **OLIY ODAM** haqida endi deyarli barcha kerakli ma`lumotlarga ega bo`ldingiz. Lekin bu **DARAJAGA** erishish uchun ancha mehnat qilishingiz kerak bo`ladi. Ammo siz kitobning oxiriga **ETDINGIZ** va bu bilan irodangiz kuchli ekanligini isbotladingiz.

SEN bizning jamoamizda ishlar ekansan, **MENGA** suyanishing mumkin. Lekin lavozim yo`riqnomalariga **TO`LIQ** rioya qilishing va **BO`YSUNISHING KERAK**.

Oldingi ikki abzatsda qanday ma`nolar yashrinib yotganligini aniqladingizmi? Birinchisida Siz oliy odam darajasiga yetdingiz va ikkinchisida Sen menga to`liq bo`ysunishing kerak degan gaplar ajratib ko`rsatilgan.

Buni tekstda yaxshiroq ko`rinib turishi uchun katta harflar

bilan yozdim. Lekin amalda qo`llashda buning uchun salgina boshqacharoq shrift qo`llashning o`zi yetarli bo`ladi. Og`zaki suhbatda bo`lsa har bitta so`z biror ishora bilan ajratib ko`rsatiladi. Bular: ovozning o`zgarishi, boshni irg`ash, biror qo`l harakati yoki boshqalar bo`lishi mumkin.

Odatda, bu texnika uch-to`rt marta qo`llanishi, biz bergan ustanovkaning quyi ongda to`liq o`zlashtirilishi va mustahkam joylashib olishi uchun yetarli bo`ladi.

Stereotip o`zini tutish

Oxirgi usul stereotip o`zini tutishdir. Inson aqlining stereotipligi haqida oldin ham aytgan edim. Xuddi ana shu stereotiplikdan foydalanishingiz mumkin. Buning uchun odamga bir necha marta sizga kerakli javobni aytirishingiz kerak bo`ladi.

Bu usulni boshqacha qilib “uchta ha” metodi deb ham atashadi. Ya`ni biror kishi sizga uch marta ha desa, to`rtinchi marta ham albatta aytadi. Buning uchun u dastlab sizga ozgina yon bosishi kerak bo`ladi, holos.

Professional sotuvchilar buni juda yaxshi bilishadi. Shuning uchun ular dastlab xaridor kichkinagina bo`lsa ham biror bir narsa sotib olishiga urinishadi. Birinchi mahsulot sotib olingandan keyin ikkinchi va uchinchisini tiqishtirish uncha qiyin bo`lmaydi. Yoki buning aksi ham bo`lishi mumkin. Birinchi bo`lib katta narsani sotishadi va uni to`ldiruvchi boshqa buyumlar va aksessuarlarni tiqishtira boshlashadi. Natijada qo`shimchalar dastlabki buyumning narxidan oshib ketadi.

Maslan, kostyum sotgan sotuvchi unga mos ko`ylak, galstuk, zaponkalar va boshqalarni ham olishingizni taklif qiladi. 150 ming so`mlik kostyum sotib olgan kishiga 50 ming so`mlik ko`ylak, 35 ming so`mlik galstuk va 70 ming so`mlik zaponka nima degan gap.

Hammadan ham bu usulni ko`proq lo`lilar qo`llashadi. Ular hech qachon fol ochish uchun katta summa talab qilishmaydi. Eng

kam pulga ish boshlashadi va asta-sekin ko`paytirib borishadi va bunda sizni qo`rqitish va avrash kabi usullarni ham qo`llashlari natijasida yoningizda borini berib yuborganingizni sezmay ham qolasiz.

Mana shular NLP texnologiyasning asosini tashkil qiladi. Agar undan boshqa usullari ham bor deyishsa ishonib yurmang. Chunki qolgan narsalarning barchasi NLPchilar o`z mavqelarini oshirish uchun o`ylab topgan narsalaridir.

G'oliblar maktabi

INTELLEKT FORMULA SEMINAR VA TRENINGLAR MARKAZI

sizning talablaringizga ko`ra turi trening va seminarlar o`tkazadi

Sayt: www.mardon.uz

e-mail: info@mardon.uz

Bog`lanish uchun telefon:

+998 62 297-34-60

MARDON MASHARIPOVNING INDIVIDUAL KONSULTATSIYALARI

- Hayotda, ishda, ijodda sodir bo`ladigan muammolarni hal qilish.
- Qo`rquv, vahima, o`ziga ishonch muammolarini hal qilish.

“MEN - ETAKCHIMAN!” TRENINGI

Keyingi paytlarda etakchilik mavzusiga qiziqish ortib bormoqda. Bu ikki sababdan yuzaga kelmoqda: birinchisi korxonalar va tashkilotlarda etakchilarga bo`lgan ehtiyoj ortyapti, ikkinchidan "lider" va "etakchi" so`zlarining ko`pchilik omma ongiga sehrli ta`siri tufaylidir.

Insonda etakchilikning asosi uning xarakteri, o`zini chuqur anglashi, strategik fikrlashi kabi sifatlaridir.

Etakchilik kuchi insonning xarakteriga bog`liq va uning egallab turgan lavozimi hamda qanday oilada dunyoga kelgani bunda hech qanday rol o`ynamaydi. Kuchli etakchining xarakteri faqat maqsadga yo`naltirilgan amaliyot tufayligina rivojlanadi.

Rahbarlik qilishga tayyor bo`lgan har bir kishining birinchi va oliy javobgarligi - bu o`zini, xarakterini, etikasini, donishmandligini, temperamentini, so`zlari va ishlarini boshqara olishidir.

Etakchilik bo`yicha ko`pchilik zamonaviy dasturlar bizni xato yo`lga boshlaydi. Chunki ularda insonlarning o`zaro aloqalarining paradoksalligi hisobga olinmagan.

Ushbu dastur yuqoridagi muammolarning kompleks echimini taklif qiladi.

Dasturning maqsadi:

- Etakchilik sifatlarini shakllantirish.
- Korxonalar strukturasi bo`limlari rahbarlarining jismoniy, psixik, sensor aktivligini oshirish.

- Xarizmani shakllantirish va rivojlantirish
- Qo`l ostidagilarni psixoemosional nazorat qilish texnikalarini egallash.

Trening dasturi :

- To`liqmaslik kompleksi tushunchasi va uni nazorat qilish. O`tmishdagi negativ stereotiplarni yo`qotish, ularning insonning o`zini tutishiga ta`sirini kamaytirish.

- Qo`rquvlardan qutulish. Ularni konstruktiv ustanovkalar bilan almashtirish (o`lim qo`rquvini o`zini saqlash instinktiga, kelajak oldidagi qo`rquvni e`tiborni oshirishga, muvaffaqiyatsizlikka uchrash qo`rquvini muvaffaqiyatga ishonchga).

- G`alabaga intilish. G`olib dunyoqarashini yaratish. «Men-G`olibman» treningi.

- «Bo`shliq» holati. «Ichki dialogni» to`xtatish. Qisqa muddatda kuchni samarali tiklash. Relaksatsiya va mobilizatsiya texnikalari.

- Psixikani tezlashtirish va tormozlash. Psixoirodaviy holatni boshqarish.

- O`z-o`zini ishontirish haqida tushuncha. O`z psixikasini dasturlash. Hissiyotlarni nazorat qilish. O`ziga ishonchni mustahkamlash mashqi. Psixik stabillikni mustahkamlashga yo`naltirilgan «Granit tosh» metaforik treningi.

- Ichki kuch. Qat`iyatlilikni va zarbaga qarshi turish ko`nikmasini rivojlantiruvchi «Ruh tig`ini toblash» metaforik treningi. Har xil ijtimoiy-psixologik sharoitlarga moslashish. Jamoatchilik fikrini shakllantirish prinsiplari (hokimiyat texnologiyasining birinchi bosqichi).

- Intuitsiya. Oldindan ko`rish. Intuitsiyani rivojlantirish texnologiyalari va mashqlari. Xavf sezgisi. Mashqlar samaradorligini oshiruvchi gipnosuggestiv trening.

- Muvaffaqiyat potentsiali. O`tmishdagi muvaffaqiyatsizliklar, hozirgi muvaffaqiyatlar bilan ishlash va kelajakda muvaffaqiyatni tortish texnikasi. Muvaffaqiyatli o`zini tutish algoritmi.

- Etakchilik sifatleri haqida tushuncha va o`z-o`zini unga dasturlashtirish.

- Etakchining xarizmasi. Xarizmani rivojlantirish usullarini o`rganish. Spontan o`zini tutish.

- Etakchining artistligi. Dominant va resessiv rollar. Individual va guruh tarkibidagi rolli mashqlar.

- Samarali muloqot tushunchasi. Samarali muloqot usullari. NLP. Ishontirish texnikalari. O`z holati bilan atrofdagilarni induksiyalash. Atrofdagi hammani o`z hissiyotlaringiz bilan «zaryadlash».

“MULOQOT USTASI” TRENINGI

Hayotimizda muvaffaqiyatga erishishimizning asosiy vositalaridan biri - bu atrofimizdagi odamlar bilan samarali muloqotdir. Bunda kim bilan muloqotga kirishishimizga qarab bizning yondashuv ham turlicha bo`lishi talab qilinadi.

Qanday qilib engil tanishish va muloqot qilish mumkin?

Qanday qilib atrofdagilarning sizga ishonishlariga va hurmat qilishlariga erishish mumkin?

Qanday qilib odam sizga bog`lanib qolishi mumkin?

Tanishlaringiz orqali qanday qilib agentlik tarmog`i qurish mumkin?

Muloqot yoki muzokaradan qanday qilib eng ko`p foyda olish mumkin?

Bu texnikalarning hammasi bizning “Muloqot ustasi” treningimizda o`rganiladi.

Dasturning maqsadi: muvaffaqiyatli tanishish, muzokaralar o`tkazish, tashabbusni qo`lga olish, hamkoringizni ishontirish va boshqalar sizni hurmat qilishiga erishish texnikalarini o`zlashtirish.

Kimga mo`ljallangan: Dastur hayotning turli sohalarida muloqot qilish va ishontirish qobiliyatlarini rivojlantirishni xohlagan hamma kishilarga mo`ljallangan.

Dastur:

- Psixologik komplekslarning insonga ta`siri va yashirin motivatsiya usullari.

- Odamlarning psixologik tiplari. Verbal va noverbal signallarni taxlil qilish. Qaror qabul qilish motivlari va talablarini aniqlash.

- O`zini tutish modellari. O`z-o`zini kodlash.

- O`zini tutishning samarali modellari. Ovoz rejimlari va akterlik san`ati.

- Yoqimlilik texnologiyasi. Etakchilik xarizmasi. Magnetizm. Magnetizm texnologiyasini o`rganish. Erkak va ayolning erkak, ayol va

aralash guruh uchun yoqimliliği.

- Dominant va resessiv rollar. Individual va guruhdagi rolli mashqlar.
- Samarali tanishish texnikalari. Kontakt o`rnatish, ishonch atmosferasini yaratish, yaxshi kayfiyatni ta`minlash, dastlabki taassurotni shakllantirish.

- Kayfiyatni boshqarish. O`z hissiyotlaringizni atrofdagilarga induksiyalash.

- Suhbatdoshingizning ichki holatini aniqlash texnikalari, qarshilik va ikilanishlarni engib o`tish texnikalari. Verbal va noverbal signallarni tahlil qilish.

- Kommunikatsiyani yaxshilash - muloqotni aktivlashtirish, muloqotdagi halaqit beruvchi omillar va ularga qarshi kurashish. Aktiv eshitish, verballashtirish, savol berish texnologiyalari.

- Odamlarga psixologik ta`sir va bosim o`tkazish mexanizmlari. Muzokara qatnashchilarining e`tirozlarini engib o`tish. Argumentlashtirish ko`nikmalarini rivojlantirish.

- Psixologik aykido. Suhbatdoshingizning emosional tangligini yumshatish usullari. Tanglikni yumshatish ko`nikmalarini shakllantirish va rivojlantirish. Janjalli holatlardan, bosim ostidan chiqib ketish usullari. Rahbaringiz va siz bog`liq bo`lgan kishilar bilan muloqot usullari.

- Suhbatdoshingizga ta`sir qilishning manipulyativ usullari. Yashirin psixologik dasturlash usullari. Erotik manipulyasiya.

- Muloqot davomida suhbatdoshingizni trans holatiga tushirish.

- Ko`pchilik oldida nutq so`zlash. Chiqish oldidan trans holatga o`tish uchun o`z-o`zini kodlash. o`z-o`zini prezentatsiya qilish. Chiqish bosqichlarini shakllantirish. Auditoriya kayfiyatini yaratish va nazorat qilish.

G'oliblar maktabi

G'oliblar maktabi