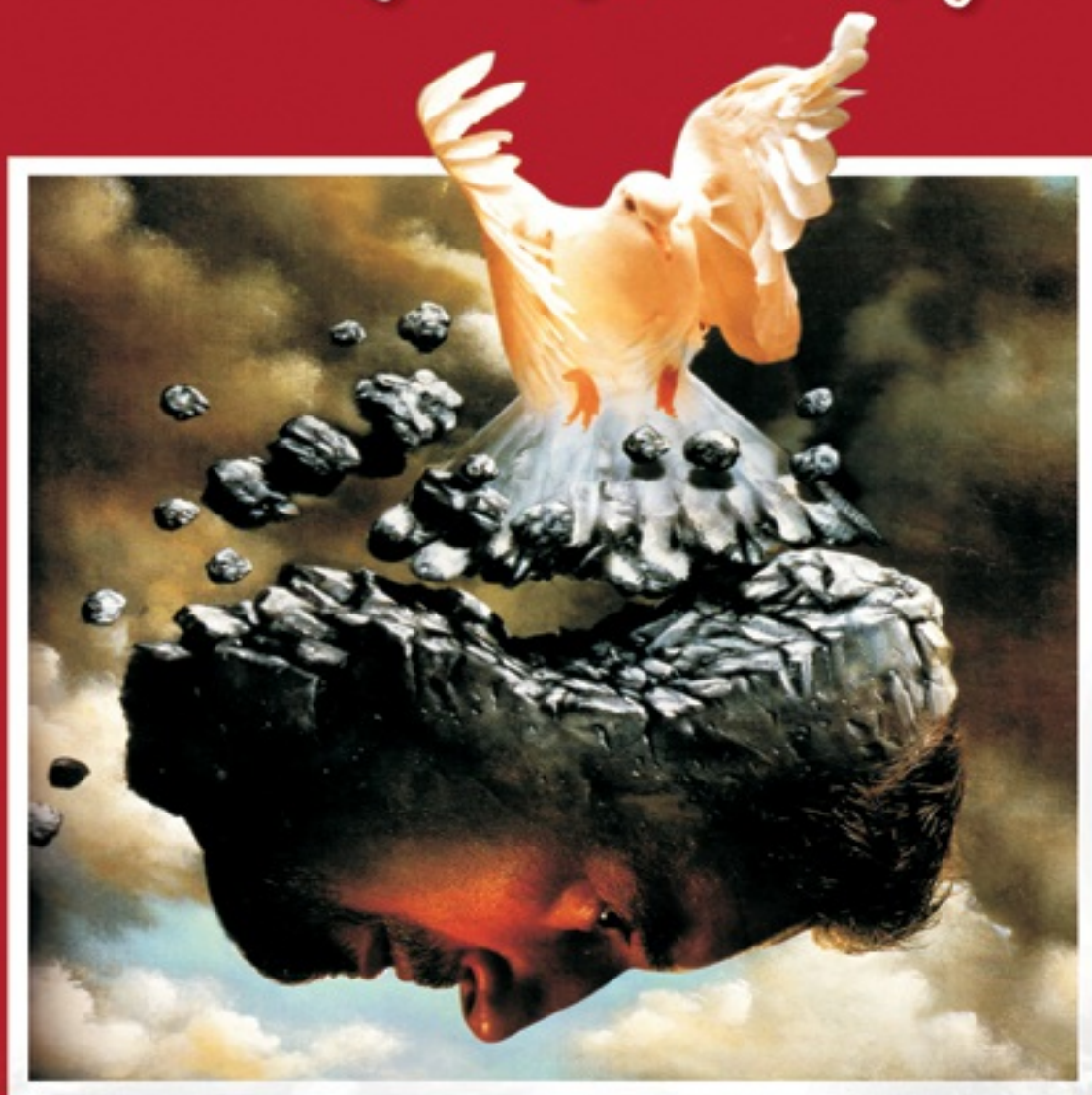


Дейвиг Жозеф Шварц



**СЭТГЭХҮЙН ЦАР
ХҮРЭЭНИЙ
ГАЙХАМШИГ**

Сэтгэхүйн цар хүрээний гайхамшиг

Зохиолч: Дейвид Жозеф Шварц

Дейвидэд зориулав

Зургаан настай хүү Дейвид маань өөрийгөө их том болсон гэж бодож байлаа. Түүнээс “Том болж дуусмагцаа юу болох гэж байна вэ?” гэж асуусан юм. Тэрээр над руу анхааралтай харж бодлогошроод “Аав аа, би профессор болмоор байна” гэлээ.

“Профессор гэнэ ээ, ямар профессор?” гэж асуутал “Юу л даа, аав аа, би аз жаргалын профессор болмоор байна” гэсэн юм.

Аз жаргалын профессор гэдэг бол гайхалтай хүсэл мөрөөдөл юм. Та ч гэсэн тэгж бодохгүй байна гэж үү?

Энэ номыг Дейвидэд, бас сайхан хүсэл эрмэлзэлтэй энэ бяцхан хүүгийн ээжид зориуллаа.

Өмнөх үг

Заавал ийм ном бичих, "Сэтгэхүйн цар хүрээ"-г ингэж чухалчлах хэрэгтэй гэж үү? Тэртэй тэргүй энэ жил арван хоёр мянган ном хэвлэгдэнэ.

Танд туулж өнгөрүүлсэн түүхээсээ өгүүлье. Хэдэн жилийн өмнө би нэгэн хуралд оролцсон юм. Маркетингийн менежерийн сэтгэл ихэд хөдөлж, хуралд оролцогчид нэг л зүйлийг ойлгоосой гэж хүсэж байлаа. Тайзан дээр тэдний урдаа барьдаг худалдааны төлөөлөгч зогсож байсан юм.

Өнгөрсөн жил бусдынх нь дундаж орлого арван хоёр мянга байхад жаран мянган долларын орлого олсон тэр хүн ердийн л нэгэн ажээ.

Хурлыг удирдагч хүмүүсийн толгой дээр аянга буулгах шиг л болсон. "Харриг сайн харцгаа. Та нарт байхгүй, Харрид байгаа зүйл юу вэ? Харри дунджаас тав дахин илүү орлого олсон, тэгвэл тэр та нараас тав дахин ухаалаг гэж үү? Үгүй, бидний тестээр нотлогдоогүй. Тест Харри та нарын дунджаас бага зэрэг дээгүүр болохыг л харуулж байна".

"Тэгвэл Харри биднээс тав дахин илүү их ажилласан уу?"

Үгүй, тайлангаас тэгж харагдахгүй байна. Тэр олон хүнээс илүү их чөлөө авсан."

"Харригийн дүүрэг илүү сайн гэж үү? Дахиад л үгүй гэхээс өөр арга алга. Харри илүү боловсролтой юу? Эрүүл мэнд нь сайн уу? Үгүй дээ, Харри ердийн л нэгэн. Нэг зүйлээс бусдаар..."

"Ялгаа, тав дахин өргөн цар хүрээтэй сэтгэдэгт л байна."

Дараа нь тэр, амжилтыг уураг тархины хэмжээ биш, бодол санааны хэмжээ тодорхойлдгийг хэлээд яриагаа цааш нь үргэлжлүүлэв.

Энэ нь сонирхолтой санаа байлаа. Тэгээд ч санаанаас минь гарахаа больсон юм. Ажиглалтаа үргэлжлүүлэх тусам, илүү олон хүнтэй ярилцах бүрт амжилтын нууц тодорхой болж байлаа. Дансан дахь мөнгөний хэмжээ, хувь хүний аз жаргал, амьдралаас хүртэх таашаалын хэмжээ бодож сэтгэх цар хүрээнээс шалтгаалдгийг бид тодорхойлсон. Өргөн цар хүрээтэй сэтгэх нь гайхам увдистай.

Би олон удаа "Хэрэв ийм хэрэгтэй юм бол яагаад хүн бүр ингэж сэтгэдэггүй юм бэ?" гэсэн асуултын хариуг олох гэж хичээсэн. Бид бүгдээрээ олон бодлуудын бүтээгдэхүүн байдаг. Энэ бодлуудын ихэнх нь өчүүхэн, явцуу байдаг.

Орчин тань таныг арчаагүйчүүдийн гудамж руу чирч гулдрахыг оролддог. "Энд дэндүү олон дарга, их цөөхөн улаан арьстан байна. Өөрөөр хэлбэл, дээш гарах болох боломж огт байхгүй, дарга нар илүүдчихээд байна, тийм болохоор өчүүхэн амьтан байх хувь заяатайгаа эвлэр" гэсэн үгийг бид өдөр бүр сонсдог.

Гэвч ийм бодол бодит үнэнтэй нийцдэггүй. Ямар ч мэргэжлийнх байсан амжилтад хүрсэн

хүмүүс танд ч бас "Үнэндээ алив бэрхшээл, асуудал хэт олон алтан дундчууд, маш цөөн манлайлагчид байгаагаас үүддэг" гэх биз ээ.

Өчүүхэн, явцуу бодлын орчноос бас "Болох ёстой бүхэн болдгоороо л болно", "Хувь заяагаа хэн ч хянаж чадахгүй",

"Таны хувь заяа тэр чигээрээ танаас хамаарахгүй", "Тийм болохоор тэр хүсэл мөрөөдлөө, илүү сайхан гэр оронтой болно, хүүхдээ тусгай коллежид сургана гэдгээ март", "Хувь заяандаа бууж өг", "Хэвт, тэгээд үхлээ хүлээ" гэхийг ч бас сонсож болно:.

"Амжилтын төлөө золиослох зүйлсийн хажууд амжилт юу ч биш" гэж ярих нь бий. Оргилд хүрэхийн тулд сүнсээ, гэр бүл, ухамсар, үнэ цэнэтэй бүхнээ худалдах хэрэгтэй юм шиг ойлгоцгоодог. Үнэндээ амжилтыг золиосоор хэмждэггүй. Урагш чиглэсэн алхам бүхэн үүнийг тэртэй тэргүй нөхдөг.

Энэ сөрөг бодлууд бидэнд "оргилд хүрэх их өрсөлдөөнтэй" гэдэг. Үнэхээр тийм гэж үү? Ажил олгогч нэгэн мэргэжилтний хэлснээр жилд 10000 долларын цалинтай ажилд орох өргөдөл 50000 долларын цалинтай ажлынхаас хоёр зуун тавь дахин их байдаг ажээ. Энэ нь Арчаагүйчүүдийн гудамжныхны хийдэг ажлын өрсөлдөөн,

Сайн сайхан амьдрагсдын өргөн чөлөөнийхөөс хамгийн багадаа л тавь дахин их гэсэн үг юм.

Сэтгэхүйн цар хүрээний гайхамшигийг тэтгэдэг үндсэн дүрэм, ойлголтууд өнө эртний эрхэм дээд хүмүүсээс үүсэлтэй. Газар дэлхий дээр амьдарч байсан хамгийн өргөн цар хүрээтэй сэтгэдэг мэргэд, тухайлбал "Хүн зүрх сэтгэлд нь байгаатай адилхан" гэж бичсэн Давид шиг хүмүүс, "Агуу их хүмүүс бол энэ ертөнцийг бодол санаа захирдгийг олж харсан хүмүүс" гэж бичсэн Эмерсон, "Алдагдсан там" хэмээх зохиолдоо "Оюун ухаан өөрөөсөө хамаарах орон бөгөөд тэнд диваажинг там, эсвэл тамыг диваажин болгон хувиргаж болдог" гэж бичсэн Милтон, "Сайн муу гэж байхгүй, зөвхөн бодол санаа л тэднийг бий болгодог" гэж ажиглалтуудаа дүгнэсэн Шекспир шиг гайхал төрүүлэм ухаалаг мэргэдээс эхтэй.

Тэгвэл энэ мэргэдийн зөв эсэхийг бид яаж мэдэх вэ?

Энэ бол зөв асуулт юм. Үүний нотолгоо бидний эргэн тойронд, амжилтад хүрэгсдийн амьдралд байж болох юм.

Энэ хүмүүс амжилтад хүрч, бүтээж чадаж, аз жаргалаа олж, сэтгэх цар хүрээ ид шидтэйг нотолдог.

Энд бидний дурдах хялбар алхмууд бол туршаагүй хийсвэр санаа биш, таамаглал эсвэл хэн нэгний бодол ч биш, харин эсрэгээр амьдралд нотлогдсон, хэзээ ч хаана ч хэрэгжүүлж болох алхмууд юм. Энэ алхмууд ашиг тусаа өгдөг, тэхдээ бүр ид шидтэй юм шиг л ашиг тусаа өгдөг.

Та энэ хуудсыг уншиж байгаагаараа амжилтад тэмүүлдгээ нотолж байна. Та ч гэсэн хүсэл мөрөөдлөө хэрэгжүүлэхийг хүсдэг. Амьдрал сайхан байгаасай гэж хүсэж, авах эрхтэй гэж таны итгэдэг сайн сайхныг амьдрал өгөөсэй гэж боддог. Амжилтыг сонирхдог байх нь

гайхамшигтай чанар мөн.

Гайхам сайхан бас нэг чанар танд бий. Яг одоо энэ номыг гартаа барьж байгаа тань хүссэн газартаа хүрэхэд тус болох хэрэгслийг эрж хайхуйц ухаалаг болохыг тань харуулж байна. Юуг ч (байшин, машин, гүүр гэх мэт) бүтээж босгоход багаж хэрэгсэл хэрэг болдог. Олон хүн амжилтыг бүтээх хэрэгслүүд бас байдгийг мартдаг. Гэвч та мартсангүй.

Тийм болохоор энэ номын ашиг тусыг хүртэхэд хэрэгтэй хоёр чанар танд байна. Энэ бол илүү их амжилтад хүрэх хүсэл, энэ хүслээ бодитой хэрэгжүүлэхэд туслах хэрэгслийг сонгох ухаан тань юм.

Өргөн цар хүрээтэй сэтгэвэл амьдрал улам ихийг өгдөг.

Агуу их аз жаргал, хийж бүтээж чадсанаараа бахархах агуу их тэнхээг та олж авна. Орлого тань өсөж, нөхөрлөл тань ч агуу өргөн байна. Хүлээх хүндэтгэл тань ч гэсэн их болно.

Одоогоор энэ амлалтууд хангалттай. Бодол санааны хүчийг туршиж үзэхийн тулд яг одоо л агуу их Дизрайлийн дараах сургаалыг тэмдэглэж аваарай.

“Амьдрал өчүүхэн байхын аргагүй богинохон”

Энэ ном таны төлөө юу хийж чадах вэ

Энэ номын бүлэг бүрээс та өөрийн хүссэн амжилт, аз жаргалд хүрэхийн тулд сэтгэх цар хүрээгээ тэлэхийн гайхам хүч чадлыг ашиглахад тань туслах арга, дүрэм, зөвлөгөөг олж авна. Энэ бүхэн бодитойгоор нотлогдсон юм. Зөвхөн юу хийх хэрэгтэйг олж мэдээд зогсохгүй, зарчим бүрийг амьдралдаа, саад бэрхшээлтэй тулгарсан үедээ хэрхэн хэрэглэж болохыг та тод харна. Энэ ном танд эдгээр зарчмуудыг хэрэгжүүлэх чадварыг эзэмшүүлнэ.

- Итгэлийн хүчээр амжилтад тэмүүлэх
- Амжилтад хүрэх итгэлээрээ амжилтад хүрч сурах
- Итгэлгүй байдал, түүний бий болгох сөрөг хүчийг даван туулах
- Оюун ухаанаа эерэг тэнхлэг дээр төвлөрүүлэх
- Амжилтыг бүтээх бодитой хөтөлбөр төлөвлөх
- Өөрийнхөө амжилтгүй байдлын үндэс болох шалтаг тоочих өвчнөөс салах
- Хандлагад агуулагддаг нууцыг тайлж сурах
- Өөрөөсөө өвчин эрэх зуршлаа орхих дөрвөн эерэг алхмыг хийх
- Бодлын хүч гэнэн ухаанаас илүү чухал болохыг мэдэж авах
- Оюун ухаанаа зөвхөн мэдээллийг хадгалахад бус, бодож сэтгэхэд ашиглах
- Оюуны чадавхаа голох зуршлаа гэтлэх гурван хялбар аргад мэргэших
- Насны бэрхшээлээ даван туулах (хэт залуу эсвэл хэт хөгшин биш байх)
- Айдсаа даван туулж, итгэлийг бий болгоход идэвхтэй байх аргыг хэрэглэх
- Өөртөө итгэх чадвараа дээшлүүлэхийн тулд санах ойгоо удирдах
- Бусад хүмүүсээс айх айдсаа даван туулах
- Сэтгэл хангалуун байх мэдрэмжээ дээшлүүлж, өөртөө итгэх
- Итгэлтэй үйл хөдлөл хийж, итгэлтэй бодож сэтгэх
- Итгэлээ бүтээн тэтгэж, айдсаа устгах таван эерэг алхамд суралцах
- Амжилтыг бодол санааны цар хүрээ тодорхойлдгийг мэдэж авах
- Бодит бололцоогоо тодорхойлж, өөрт байгаа давуу талуудаа мэдэж авах

- Сэтгэх цар хүрээгээ тэлэх
- Дөрвөн алхмаар үгийн агуу хүчийг эзэмших
- Ирээдүйгээ нүдэндээ харагдтал төсөөлж, сэтгэх хүрээгээ тэлэх
- Юмс үзэгдэл, хүмүүст болон өөртөө ашиг тустай зүйл бүтээх
- Ач холбогдолгүй жижиг зүйлсийг огоорч, чухалд нь анхаарал төвлөрүүлэх
- Өөрийгөө сорих/бодол санааны тань цар хүрээ хэр зэрэг болохыг тогтоох
- Ажлаа хийх шинэ, үр өгөөжтэй арга замыг бүтээлч сэтгэхүйгээр олох
- Хийж чадна гэдэгтээ итгэж бүтээлч чадвараа өсгөх
- Үхширмэл үзэлтэй тэмцэх
- Бүтээлч хүч чадлаа нээж илүү их, илүү сайн ажиллах
- Оюун ухаан, мэдрэхүйгээ нээлттэй байлгаж, бүтээлч чанараа хөгжүүлэх гурван түлхүүрийг ашиглах
- Шинэ сэдэл санаануудаа ашиглах, тэднийг хөгжүүлэх
- Эрхэмсэг оршихуйгаар аж төрөх
- Ажлынхаа ач холбогдлыг үнэлж, өөрийн чухлыг ойлгох
- Өөрийг тань ойлгож дэмждэг орчин бий болгох
- Өчүүхэн хүмүүс таныг хойш нь чангаахаас өөрийгөө хамгаалах
- Ажлын орчноо удирдах
- Чөлөөт цагаараа сэтгэл зүйн амралт хийх
- Хорон муу бодлыг орчноосоо холдуулах
- Хийдэг бүх зүйлээ дээд чанарт хүргэх
- Хүссэн амжилтдаа хүрэхэд тус болох дүрийг олох
- Үхээнц биш, урам зоригтой байх
- "Та бол чухал" гэсэн үнэлэлтээ харилцагчдаа ойлгуулах
- Бусдын тухайд зөв бодол санаа агуулж, тэдний дэмжлэгийг хүлээх

- Будын хайр хүндэтгэлийг олохыг эрмэлзэх
- Нөхөрлөл бий болгох тухайд илүү идэвхтэй байх
- Хүмүүсийн тухай зөвхөн сайн сайхан зүйл бодох аргад мэргэших
- Яриа хөөрөөгөөрөө найз нөхөд олж авах
- Ялагдсан, саад бэрхшээлтэй учирсан үедээ ч гэсэн уужуу сэтгэх
- Идэвхтэй байх зуршлыг бий болгох
- Бодол санаагаа хэрэгжүүлэхэд анхаарлаа төвлөрүүлэх
- Айдсаа даван туулж итгэл найдвар олж авах
- Оюун ухаанаа дайчлахын нууцыг эзэмших
- "ОДОО" гэдэг үгийн хүч чадлыг ашиглах
- Дуу хоолойгоо сонсгох урлаг эзэмших
- Идэвх санаачилгатай байдлаа хөгжүүлэх
- Ялагдал гэдэг бол бодол санааны зөвхөн тэр үеийн л төлөв болохыг ойлгох
- Бэрхшээл бүрээс нэг сургамж олж авах
- Өөрийгөө бүтээлчээр шүүмжлэхийн хүч чадлыг ашиглах
- Оролдлого, туршлагаар сайн үр дүнд хүрэх
- Нөхцөл байдал бүрийн сайн талыг олж харан, зориг мохохгүй байж сурах
- Амьдралынхаа чиг баримжаанд тохирсон тодорхой шийдлүүдийг олох
- Төлөвлөгөө ашиглан арван жилийн зорилгоо тодорхойлох
- Амжилтыг устгагч таван зэвсгээс зайлсхийх
- Зорилгуудаа тодорхой томъёолж, түүнд чиглэсэн энергиэ олон дахин өсгөх
- Ажлаа хийхэд тус болох зорилгуудыг тодорхойлох, илүү урт наслах
- Зорилгодоо гуч хоногийн хөгжлийн төлөвлөгөөний тусламжтайгаар хүрэх

- Ирээдүйнхээ төлөө өөртөө хөрөнгө оруулах
- Хошуучлалын дөрвөн зарчимд суралцах
- Хүссэн хүмүүстэйгээ санал бодлоо солилцох чадвараа дээшлүүлэх
- "Хүн байх" хандлагыг өөрийн ашиг тусын тулд ашиглах
- Урагш ахих тухай бодож, хөгжил дэвшилд итгэх, урагш ахих
- Дэвшилтэт бодол санаатай эсэхээ мэдэхийн тулд өөрийгөө сорих
- Бодлын агуу хүч чадалтай танилцах
- Сэтгэхүйн цар хүрээний увдисыг амьдралынхаа хамгийн чухал үеүдэд хэрэглэх

Г Бүлэг

Амжилтыг итгэлийн хүчээр бий болгох нь

Амжилт дандаа эерэг, өөдрөгийг илэрхийлдэг. Амжилт гэдэг бол сайхан орон байр, аялал жуулчлал, санхүүгийн баталгаа, хүүхдүүдээ хамгийн сайн сайхан зүйлсээр хангах гэх зэрэг хувь хүний амьдралын сайн сайхан юм.

Амжилт бол сайшаал хүртэх, бусдыгаа хошуучлах, ажилдаа, нийгмийн дунд хүндэтгэл хүлээх гэсэн үг байдаг. Амжилт бас эрх чөлөөтэй байдлыг (айдас, эргэлзээ, түгшүүр, гуныхрал, урагшгүй байдлаас гарч эрх чөлөөтэй болох) илэрхийлдэг. Амжилт өөрийгөө хүндлэхийг илэрхийлдэг. Амжилтад хүрнэ гэдэг нь илүү их сэтгэл хангалуун, аз жаргалтай байж, амьдрал нь тантай холбоотой хүмүүсийн төлөө илүү ихийг бүтээнэ гэсэн үг юм.

Амжилт ялалтыг илэрхийлдэг.

Амжилтад хүрэх нь амьдралын зорилго байдаг.

Хүн бүхэн амжилтыг хүсдэг. Бүгд л амьдралаас олдож болох хамгийн сайн сайхан бүхнийг хүсдэг. Хэн ч дундаж амьдралтай байж, дорой явахыг хүсдэггүй. Хэн ч хоёр дугаар зэргийнх гэдгээ мэдрэх, ийм маягаар цааш үргэлжлүүлэхийг албадахад дуртай байхгүй.

Уулыг ч байрнаас нь хөдөлгөх чадалтай гэдэгтээ үнэн голоосоо итгэ.

Үнэхээр ч та үүнийг хийх чадалтай.

Ихэнх хүмүүс уулыг байрнаас нь хөдөлгөж чадна гэдэгтээ итгэдэггүй.

Тийм болохоор ихэнх нь туршиж үздэггүй.

"Зөвхөн 'Хөөе, уул байрнаасаа хөдөл' гэж хэлснээр уулыг хөдөлгөнө гэж итгэх нь утгагүй. Энэ бол боломжгүй зүйл" гэж хэлэхийг та сонссон л байх.

Ингэж боддог хүмүүс итгэлийг мөрөөдөлтэй хольж хутгадаг. Тийм ээ, зөвхөн мөрөөдсөнөөр уулыг байрнаас нь хөдөлгөх, эсвэл дээд түвшний удирдагч болох боломжгүй. Зөвхөн мөрөөдсөнөөр таван унтлагын өрөөтэй, гурван угаалгын өрөөтэй тансаг байр, эсвэл их хэмжээний орлоготой болдоггүй.

Итгэлийн хүчээр уулыг байрнаас нь хөдөлгөж та чадна.

Амжилтад хүрэх итгэл үнэхээр амжилтад хүргэдэг.

Итгэлийн хүч чадалд илбэ, ид шид байдаггүй.

Итгэх нь дараах байдлаар тусалдаг. Итгэх, "Тэгэлгүй яах вэ, чадна гэдэгтээ итгэлтэй байна" гэж хандах нь үүнийгээ батлахад хэрэгтэй хүч чадал, эв дүй, эрч хүчийг аяндаа бий болгодог. "Би үүнийг чадна" гэж итгэсэн үед бодол санаа "Яаж хийх вэ?" гэдэг асуултад хариулахад

бүхэлдээ чиглэдэг.

Өдөр бүр мянга мянган залуучууд шинээр ажилд ордог. Тэд бүгд л нэг өдөр тэднийг оргилд аваачих амжилтад хүрэхийг хүсдэг. Гэвч тэдний ихэнхэд зогсож байгаа шатны нь дээд талын гишгүүрүүдэд тэднийг хүргэх итгэл үнэмшил байдаггүй. Тиймээс ч тэд оргилд хүрч чаддаггүй.

Хүмүүс өндөр рүү авирах боломжгүйд итгэдэг учраас тэднийг оргилд хүргэх алхмуудыг олж хардаггүй. Тэдний энэ хандлага яваандаа өөрсдийг нь үхээнц болгон хувиргадаг.

Гэхдээ энэ залуу хүмүүсийн маш цөөн нь амжилтад хүрнэ гэдэгтээ үнэн голоосоо итгэдэг. Тэд өдөр бүхэн би оргил өөд авирч байна гэсэн маягаар ажилдаа ханддаг бөгөөд энэ итгэлийнхээ ачаар тэд оргилд гарцгаадаг. Тэд амжилтад хүрнэ гэдэгтээ итгэж (энэ нь боломжгүй зүйл огт биш) удирдагчдын үйл ажиллагааг, амжилтад хүрсэн хүмүүс бэрхшээлийг хэрхэн хүлээж авч, яаж даван туулж байгааг сонирхон ажигладаг.

“Үүнийг яаж хийх вэ?” гэдэг асуулт голдуу чадна гэдэгтээ итгэдэг хүмүүсийн л хаалгыг тогшидог.

Миний танил нэг эмэгтэй хоёр жилийн өмнө нүүдлийн орон байр худалдах ажил эрхлэхээр шийдсэн юм. Олон хүн түүнд "Боль, чи чадахгүй" гэж зөвлөж байсан. Түүний цуглуулсан мөнгө гурван мянган доллар ч хүрэхгүй байсан бөгөөд ийм хөрөнгө оруулалт хийхэд хэд дахин илүү их хөрөнгө оруулалт хийх хэрэгтэй гэгцгээж байлаа. Түүнээс "Харж байна уу, ямар их өрсөлдөөнтэй байна гээч!" гэж анхааруулагсад, "Ажил хийж ч болно л доо, нүүдлийн орон сууц худалдах ямар ч туршлага чамд байхгүй шүү дээ. Чи яаж чадах вэ?" гэж асуугчид ч байлаа. Гэвч тэр эмэгтэйд итгэл, амжилтад хүрэх авьяас байсан. Нэг их удалгүй өөрийнх нь хөрөнгө оруулалт хангалтгүй, өрсөлдөгчид их байгааг хүлээн зөвшөөрсөн ч, "Гэхдээ миний цуглуулсан бүх мэдээлэл нүүдлийн орон сууцны салбар ойрын үед их өргөжнө гэдгийг харуулж байна. Өрсөлдөгчдөө би судалсан. Борлуулалтыг би энэ хотод байгаа хэнээс ч илүү хийж чадна гэдгээ мэдэж байна. Магадгүй би зарим зүйл дээр алдаж болох ч, их хурдан оргил дахь өөрийнхөө байр суурийг эзэлнэ" гэж байлаа.

Үнэхээр ч энэ нь биелсэн. Эхний үед нэмэлт мөнгө олох нь түүнд бага зэрэг хэцүү байсан, түүний энэ амжилтад хүрэх итгэл нь хоёр ч хөрөнгө оруулагчийг түүнд итгэхэд хүргэсэн. Тэр бүрэн дүүрэн итгэлийнхээ ачаар боломжгүйг болгосон. Нэг үйлдвэрлэгчээс шууд бэлэн мөнгөөр төлөхгүйгээр бага хэмжээний бараа авч эхний жилд сая доллараас багагүй орлого олсон. Тэр дараа жилийн нийт эргэлт нь хоёр сая доллараас буухгүй гэж таамаглаж байна.

Итгэл, хүчтэй итгэл нь бодол санааг арга замаа олоход чиглүүлдэг. Амжилтад хүрнэ гэдэгтээ итгэх нь хүмүүс танд итгэх гол шалтгаан болдог.

Ихэнх хүмүүс итгэлийн хүч чадлыг ойшоодоггүй. Гэвч амжилтын ертөнцөд амьдрагсад үүнд итгэдэг. Хэдхэн долоо хоногийн өмнө зам тээврийн байгууллагад ажилтай найз маань "уулыг хөдөлгөх" туршлагаа бидэнтэй хуваалцсан юм.

"Өнгөрсөн сард манай хэсэг зарим барилгын компаниудад бичиг явуулж, зам барилгын

ажлын хөтөлбөрийн хүрээнд бид найман шинэ гүүр зохион бүтээх байгууллагыг сонгох эрхтэй болсноо мэдэгдсэн юм. Гүүрийг нийт таван сая доллараар барих ёстой байв. Шалгарсан байгууллага зохион бүтээлтийн хөлсөнд дөрвөн хувь буюу 200 000 доллар олох байсан."

"Энэ асуудлаар нийт хорин нэгэн барилгын компанитай ярилцлага хийлээ. Хамгийн том дөрөв нь тэр дороо үнийн саналаа өгөхөөр шийдсэн. Бусад 17 нь гурваас долоон инженертэй жижиг компаниуд байсан. Төслийн хэмжээ арван зургаан жижиг компанийг айлгаж орхисон. Тэд төслийг судалж үзсэний эцэст толгой нь эргэсэн байдлаар "Энэ ажил бидний хувьд хэтэрхий том байна. Бид чадах байсан бол ч өөр л дөө, гэхдээ бидний хувьд туршиж үзэх тухай ч бодохын аргагүй хэтэрхий том юм" гэгцээсэн'."

"Гэвч гурван инженертэй нэг жижиг компани төслийг судалж үзээд 'Бид чадна, үнийн саналаа өгье' гэсэн бөгөөд эцэст нь тэд ажлыг гүйцэтгэсэн."

Уулыг хөдөлгөж чадна гэдэгтээ итгэдэг хүмүүс л үүнийг хийдэг.

Итгэдэггүй хүмүүс бол чадахгүй.

тгэл бидний хүч чадлыг хөдөлгөөнд оруулдаг

Бидний амьдарч буй одоо үед итгэл уулыг хөдөлгөхөөс ч илүүг хийж байна. Өнөөдөр сансрын эрэл хайгуулын зайлшгүй шаардлагатай нэг элемент нь (цорын ганц шаардлагатай хүчин зүйл нь) сансрыг судалж болно гэсэн итгэл юм. Хүн сансарт нисэж болно гэсэн эргэлзээгүй бат итгэл байгаагүй бол сансар судлаач эрдэмтэд судалгаагаа тийм зоригтой үргэлжлүүлэхгүй л байсан. Хорт хавдрыг эмчилж болно гэсэн итгэл эцэстээ хорт хавдрыг эмчлэх аргыг бий болгох л болно. Сүүлийн үед Европ тивд Английг холбохын тулд Английн сувгийн доогуур хоолой барих тухай яригдаж байна. Гэхдээ ийм хоолой баригдах эсэх нь үүнийг хийж байгаа хүмүүсийн чадна гэдэгтээ итгэх эсэхээс л шалтгаална.

Бүх ном зохиол, шинжлэх ухааны нээлтүүдийн түлхэх хүч, энерги нь гайхамшигтай үр дүнд хүрнэ гэсэн итгэл юм. Амжилтад хүрсэн бүх зүйл, бүх амжилтын үндэс нь амжилтад хүрэх итгэл байдаг. Амжилтад итгэх нь амжилтад хүрэгсдийн цорын ганц, зайлшгүй онцлог юм.

Итгэ, үнэн голоосоо итгэ. Та чадна, чадах ч болно.

Би олон жилийн турш ажил, мэргэжилдээ амжилт гаргаж чадаагүй олон хүнтэй уулзаж ярилцсан. Тэгээд олон шалтаг, шалтгаан сонслоо. Амжилтад хүрээгүй эдгээр хүмүүстэй ярилцах тусам нийтлэг зүйл нь улам тодорхой болж байлаа. Тэд нэг хэвийн байдлаар, голдуу нэг л янзаар "Үнэндээ бол тэртэй тэргүй би үүнийг хийж чадна гэж бодоогүй", "Эхлэхээс өмнө бид эргэлзэж байсан" гэх юм уу, эсвэл "Энэ ажил бүтээгүйд нэг их гайхаад байх зүйл алга" гэж хэлдэг.

"За яах вэ? Үзээд алдъя, гэхдээ бүтэхгүй л байх даа" гэсэн сэтгэлгээ нь амжилтгүй байдалд хүргэдэг.

Итгэхгүй байх нь сөрөг хүч юм. Бид ямар нэг зүйлд итгэхгүй, эргэлзэж байгаа бол бодол санаа маань итгэлгүй байдлыг дэмжих шалтаг шалтгаануудыг уудлан гаргаж эхэлдэг. Ихэнх амжилтгүй байдлын буруутан нь эргэлзээ, үл итгэх байдал, амжилтгүй болох тухай бодлууд, амжилтыг хүсэхгүй байх явдал юм.

Айдсын тухай бодвол амжилтад хүрдэггүй. Харин аамжилтын тухай бодвол амжилтад хүрдэг.

Саяхан бид нэг залуу зохиолчтой онгодын тухай ярилцсан юм. Ярианы үеэр энэ салбарт хамгийн их амжилт олсон нэгний нэр дурьдагдаж билээ.

Залуу зохиолч эмэгтэй "Өө тэгэлгүй яахав, Х гуай гайхамшигтай зохиолч, Мэдээж би яаж түүн шиг амжилтад хүрэх вэ дээ?" гэсэн юм.

Түүний энэ хандлага нь намайг гонсойход хүргэв. Учир нь тэр зохиолчийн үг юуг илэрхийлж байгааг би мэдэж байлаа. Тэр Х гуай гоц ухаантай эсвэл бусдаас илүү гоц ойлгох чадвартай хүн биш байсан. Өөртөө гоц итгэдэг болохоос гоц хүн биш байлаа. Хамгийн сайн нь гэдэгтээ итгэдэг байсан учраас түүний үйл хөдлөл, хандлага хамгийн сайн нь байсан юм.

Манлайлагчдыг хүндлэх гэдэг бол сайн зүйл. Тэднээс сур, тэднийг ажигла, тэднийг судал, гэхдээ тэднийг тахин шүтэж болохгүй.

Та тэднээс илүү болж чадна гэдэгтээ итгэ. Илүү урт зам туулж чадна гэдэгтээ итгэ. Дотроо хоёр дахь хамгийн сайн нь би гэсэн хандлагыг хэвээр хадгалагчид хэзээ ямагт хамгийн сайн хоёр дахь нь болж үлддэг.

Бодоод үзье л дээ. Итгэл бол амьдралд бидний гүйцэтгэх үүргийн хэмжүүр юм. Жижгэрч арчаагаа алдан, уруудаж байгаа нөхдөө ажигла л даа. Тэд өөрсдийнхөө үнэ цэнэгүй гэдэгтээ итгэдэг учраас л маш бага орлоготой байдаг. Агуу ихийг бүтээж чадахгүй гэдэгтээ итгэдэг учраас хэзээ ч хичээж, зүтгэдэггүй. Хэрэгтэй хүн биш гэдэгтээ итгэдэг учраас үйл хөдлөл бүхэнд нь хэнд ч хэрэггүй гэсэн тамга байдаг. Цаг хугацаа өнгөрөх тусам энэ итгэл нь тэдний алхаа гишгээ, яриа, үйл хөдлөлөөр илэрч эхэлдэг. Үүнийгээ засаагүй нөхцөлд өөрийгөө хүндлэх нь улам л багасна. Бусад хүмүүс бидэнд бид өөрсдөдөө хэрхэн хандаж байгаа тэр л янзаар ханддаг. Өөрийгөө хүндэтгэхгүй бол орчин тойрны хүмүүс ч бас хүндэтгэхээ больдог.

Итгэлгүйчүүдээс өөр хүмүүс ч бас байдаг. Тэд маш их үнэ цэнэтэй гэдэгтээ итгэж, амьдралаас ихийг олж авдаг. Тэд агуу ихийг бүтээж, хэцүү хүндийг даван туулж чадна гэдэгтээ итгэдэг бөгөөд үнэхээр ч тэгж чаддаг. Тэдний үйл хөдлөл, хийж байгаа бүхэн, өөрийгөө илэрхийлж байгаа нь, зан ааш, бодол санаа, бүх зүйл нь яг л "Хэрэгтэй хүн гэдгийг маань харж байна уу?" гэж хэлж байгаа юм шиг байдаг.

Хүн өөрийн бодол санааны бүтээгдэхүүн байдаг. Сэтгэх цар хүрээгээ тэл.

Амжилтдаа итгэх үнэнч, хүндэтгэлтэй итгэлээр, тэмүүлэлтэй, идэвхтэйгээр амжилтын замаар урагшил.

Хэдэн жилийн өмнө Дитройтод хэсэг бизнесмэнтэй семинар хийсний дараа нэг хүн надад өөрийгөө танилцуулсан юм. Тэр надад "Таны яриа надад их таалагдлаа. Танд хэдэн минутын зав бий юу? Тантай нэг туршлагаа хуваалцмаар байна" гэсэн юм.

Хэдэн минутын дараа бид нэг аятайхан цайны газар тухалж, уух зүйл авчрахыг хүлээж байлаа.

"Би өөрөө биеэрээ үзсэн. Бодол оюун хүний өөрийнх нь эсрэг биш, харин өөрийнх нь төлөө ажиллах тухай өнөө орой таны өгүүлсэнтэй дүйцэж байна. Би өөрийгөө хэвшмэл сэтгэлгээнээс хэрхэн ангижруулснаа өнөөг хүртэл хэнд ч яриагүй. Гэвч өнөөдөр танд яримаар байна".

"Би ч бас сонсмоор байна"

"Юу л даа, хэдэн жилийн өмнө би бие даан сайн ажилладаг хүний тоонд ордог байлаа. Гангийн үйлдвэрт ажилладаг ердийн л нэг ажилчин. Дундаж стандартын гэж хэлж болох, нэр төртэй амьдралтай байлаа. Манай орон сууц хэт жижиг, хүссэн бүхнээ худалдаж авахад мөнгө хүрдэггүй байсан. Гэргий маань (бурхан түүнийг өршөөг) нэг их гомдоллоод байдаггүй байв. Сэтгэлийн зовиур улам ихэссээр байлаа. Сайхан гэргий, хоёр хүүхдээ асарч чадахгүй байгаагаа ойлгомогц дотор минь гал шатах шиг болж билээ. Гэхдээ өнөөдөр бүх зүйл огт өөр" гээд яриагаа цааш нь үргэлжлүүлэв.

"Өнөөдөр бид хоёр гектар эдлэн газар, дээр нь барьсан сайхан байшинтай, хэдэн зуун милийн цаана жил тойрон ашиглаж болох зуслантай болсон. Одоо бол бид хүүхдүүдээ сайн дээд сургуульд суралцуулж чадахгүй нь гэж сэтгэл зовохоо, гэргий маань шинэ хувцас авах гэж мөнгө үрэх болгондоо өөрийгөө буруутгахаа больсон. Дараа жилийн зун бид гэрээрээ нэг сар амрахаар Европ руу явна. Үнэхээр ч амьдрал гэж үүнийг л хэлдэг байх даа."

"Тэгээд энэ бүхэн яаж биелсэн юм бэ?" гэж би асуув.

"Энэ бүхэн энэ орой таны дурьдсан 'өөрийнхөө хүчинд итгэх' хэллэгийг хэрэглэж эхэлснээс л болсон."

Таван жилийн өмнө Дитройт дахь ган хайлуулах үйлдвэртэй холбоотой нэг ажлын тухай хүмүүс ярьж байгааг сонслоо.

Тэр үед бид Кливлендэд амьдарч байсан. Магадгүй арай илүү их хөлс авах ч юм билүү гэсэн горьдлоготойгоор очиж үзэхээр шийдлээ. Би тэнд би Ням гаригийн өглөө, их эрт очсон. Гэвч уулзалт Даваа гаригт болох байлаа".

"Оройн хоолны дараа зочид буудалд өрөөндөө сууж байхдаа нэг зүйлээс болж өөртөө дургүй хүрч байгаагаа мэдэрч "Яагаад?" гэж өөрөөсөө асуув. Яагаад би амжилтгүй, дундаж хүмүүсийн нэг юм бэ? Яагаад би урагшаа яльгүй ахих ийм ажилд орох гэж зүтгээд байна вэ?"

"Өнөөдрийг хүртэл яагаад ингэж байгаагаа мэдэхгүй байсан ч, хуудас цаас аваад олон жилийн турш сайн мэддэг, ажилдаа надаас илүү их амжилтад хүрсэн, надаас илүү их хүч чадалтай таван хүний нэрийг бичлээ. Хоёр нь илүү сайн дүүрэг рүү нүүсэн манай хуучин хоёр хөрш, хоёр нь миний хамт ажилладаг найзууд, үлдсэн нэг нь хадам аав маань байлаа."

"Дараа нь (мөн л юу намайг ингэхэд хүргэснийг би мэдэхгүй) "Энэ таван хүнд надаас илүү юу байна вэ?" гэж асуулаа. Тэд надаас илүү ухаантай юу гэвэл үнэндээ надаас нэг их илүү биш байлаа. Үүний адилаар боловсрол, ёс суртахуун, хувь хүний зан заншлын хувьд ч тэдэнд надаас нэг их дээрдэхгүй гэвэл худал хэлсэн болохгүй."

"Эцэст нь хүн бүрийн мэдэх амжилтын өөр нэг хэмжүүрийг авч үзлээ. Энэ нь идэвх байсан. Үүнийг хүлээн зөвшөөрөхийг би үзэн ядаж байсан ч надад өөр арга байсангүй. Анх удаа би сул талаа харж байлаа. Идэвхийн тухай харьцуулалтаас би амжилтад хүрсэн хүмүүст хүрэхгүй байгаагаа харж байлаа. Өнөөдрийг хүртэл дандаа хойш ухарч байснаа олж харлаа. Дандаа л айдсаа өөртэйгөө хамт авч явдаг байжээ. Илүү гүн эргэцүүлэн бодсоны эцэст би өөрийгөө хангалттай хэмжээнд үнэлдэггүй байсан маань идэвхгүй байдлын шалтгаан нь болохыг ойлгосон."

"Шөнийн үлдсэн хэсэгт би нөгөө л газраа суусан хэвээр, өөртөө итгэхгүй байсан маань анхнаасаа намайг юунд хүргэснийг, оюун ухаанаа би өөрийнхөө эсрэг яаж хэрэглэсэнээ эргэцүүлэн бодож урагш ахих эсэх тухайд өөрийгөө хэрхэн чиглүүлсэнээ ойлгосон. Өөрийгөө би хямдхан үнээр худалдаж байлаа. Хийсэн, үйлдсэн бүхэндээ өөрийнхөө үнэ цэнийг бууруулах зүйл хийсэнээ ойлгож байлаа. Эцэст нь би өөртөө итгэх хүртэл хэн ч надад итгэхгүй гэдгийг ойлгоход тархинд минь аянга буух шиг л болсон".

"Яг тэр үед л би шийдсэн. Тэр үеэс хойш би өөрийгөө хоёр дугаар ангиллынх гэж бодохоо больсон. Үүнээс хойш би авьяас чадвараа хямд үнээр үнэлэхгүй, нөөц бололцоогоо дайчилж ажиллана".

"Дараа өдрийн өглөө нь мөн л би өөртөө итгэсэн хэвээр байлаа. Уулзалт дэр би өөртөө итгэх итгэлийн эхний шалгалтад орсон. Энэ уулзалтын төлөө хотоосоо замд гарах тэр хоромд тэр үеийн орлогоосоо 750, эсвэл 1000 доллар илүүг шаардах зүрх зориг надад байгаагүй. Гэхдээ би өөрийгөө үнэлж чадсаны хүчинд үүнийг 3500 хүртэл өсгөсөн. Тэд ажилд намайг авсан. Тэр урт шөнийн туршид хийсэн дүгнэлтийн дүнд би өөрт байгаа зүйлийн маань үнэ цэнэ илүү их гэдгийг ойлгосон учир хөдөлмөрлөх чадвараа би худалдаж чадсан".

"Тэр ажилд орсноос хойш хоёр жилийн дотор худалдан авагч олохдоо сайн гэж нэрд гарч эхэллээ. Дараа нь хямралын үе эхэлсэн. Би тэр салбарт хамгийн сайн ажиллаж байсан хүмүүсийн тоонд орж байсан болохоор энэ нь миний нэр хүндийг улам өсгөсөн. Байгууллага шинээр зохион байгуулагдаж, надад нилээд их хэмжээний хувьцааг өгсөн".

Өөртөө итгэвэл л сайн сайхан биеллээ олдог.

Таны оюун ухаан тоо томшгүй олон бодлыг бий болгодог машин л гэсэн үг.

Бидний бодол санааг хоёр мэргэжилтэн хариуцдаг. Тэдний нэгийг нь бид ноён Ялалт, нөгөөг

нь ноён Уналт гэж нэрлэе. Ноён Ялалт эерэг, өөдрөг бодлыг бий болгодог. Тэрээр та яагаад ажлаа хийж чадах, яагаад хийх ёстой, яагаад та илүү сайн болж чадах тухай бодол санаа бий болгохдоо мэргэшсэн.

Нөгөө мэргэжилтэн болох ноён Уналт нь сөрөг, басамжилсан бодол санааг үйлдвэрлэдэг. Яагаад та ажлаа хийж чадахгүй, өөдгүй, чадваргүй вэ гэдгийн шалтгааныг олоход тань тусалдаг. Түүний мэргэшсэн талбар нь "Яагаад та амжилтад хүрэхгүй вэ?" гэсэн сэдэвтэй бодлын хэлхээ юм.

Ноён Ялалт, ноён Уналтын аль аль нь дуулгавартай ажилтнууд, тэдэнд анхаарал тавихад тэр дор нь л хүлээж авдаг. Аль нэгийг нь хөдөлгөөнд оруулахын тулд хамгийн жижиг "гүй бариад ав" гэсэн бодлын дохио л хангалттай. Хэрэв дохио эерэг байвал ноён Ялалт хөдөлгөөнд орж ажиллаж эхэлнэ. Харин дохио сөрөг байвал ноён Уналтыг идэвхжүүлнэ.

Энэ хоёр мэргэжилтэн таны тусын тулд хэрхэн ажилладгийг авч үзье. Өөрөө өөртөө "Өнөөдөр ямар муухай өдөр вэ?" гэж хэлээд үз л дээ. Энэ дохио ноён Уналтыг идэвхжүүлж, тэрээр өөрийн зөв болохыг танд нотлохын тулд зарим мэдээллийг өгөх болно. Тэр танд хэт халуун байгаа тухай, өнөөдөр ажил хэрэг бүтэхгүй, бусад хүмүүс ууртай байгааг, борлуулалт буурахыг, өвдөж магадгүйг, эхнэр чинь өнөөдөр бас л үглэнэ гэдгийг хэлдэг. Ноён Уналт их нөлөөтэй. Хэдхэн секундэд таныг эргүүлчихнэ. Үнэхээр ч муухай өдөр, таны энэ тухай мэдэхээс чинь өмнө л муу өдөр байсан.

Үүний оронд өөртөө "Өнөөдөр ямар сайхан өдөр вэ?" гэж хэлээд үз. Ноён Ялалт тэр дороо дохиог хүлээн авч танд "Гайхалтай өдөр, агаар цэвэрхэн, тэнгэр цэлмэг, амьдрах ямар сайхан юм бэ? Өнөөдөр зарим ажлаа дуусгаж ч болох юм" гэж хэлнэ. Тэртэй тэргүй сайхан өдөр...

Ноён Уналт танд яагаад Смитэд бараа худалдах боломжгүйг хэлж байхад ноён Ялалт танд яаж хийхийг харуулдаг. Ноён Уналт танд амжилтад хүрэхгүй гэж урьдчилан сануулж байхад ноён Ялалт амжилтад хүрэх замыг заадаг. Жишээлбэл ноён Уналт Томыг эсэргүүцэх гайхалтай аргуудыг бэлтгэдэг бол ноён Ялалт танд таалагдах чанар Томд илүү их байгааг харуулдаг.

Энэ хоёр мэргэжилтний алинд нь та илүү их ажил өгсөн бол тэр нь илүү хүчирхэгждэг. Хэрэв ноён Уналтад илүү их ажил өгвөл тэр дор нь шинэ ажилтан нэмж аваад таны оюун санаанд илүү их талбай эзэлдэг. Эцэст нь бодол санааг бий болгогч системийг бүхэлд нь хяналтдаа авч бодол санаанууд тань тэр чигээрээ сөрөг болж хувирдаг.

Ухаалгаар авч болох арга хэмжээ бол ноён Уналтыг хөөх явдал юм. Түүний хэрэгцээ бидэнд байхгүй. Тэр таны эргэн тойронд тэнүүчилж, "Чадахгүй, юу ч бүтэхгүй" гэх зэргээр үглэхийг нь сонсох хэрэгцээ танд байхгүй. Ноён Уналт танд хүслээ биелүүлэхэд тань туслахгүйгээс хойш хүлж баглаад, хогийн саванд хийчих.

Ноён Ялалтыг байгаа цаг хугацааныхаа зуун хувьд нь ашиглая. Таны бодол оюунд шинэ санаа орж ирэхэд ноён Ялалтад хариуцуул. Тэр танд хэрхэн амжилтад хүрэхийг зааж өгнө.

Шинэ салбарууд, шинжлэх ухааны шинэ ололтууд, зах зээлийн өргөжилт энэ бүхэн бүгдээрээ

шинэ боломжийг илэрхийлдэг. Энэ бол сайн мэдээ, амьдрахад хамгийн тохиромжтой цаг хугацаа юм.

Бүхий л үзүүлэлтүүд салбар бүхэнд өндөр чадвартай хүмүүсийн эрэлт хэрэгцээ (сайн ажиллах чадвартай, бусдыг чиглүүлэх, хошуучлан ажиллах хүмүүсийн хэрэгцээ) урьд өмнө нь хэзээ ч байгаагүйгээр их байгааг илэрхийлж байна. Энэ тэргүүлэх байр суурийг эзлэх хүмүүс нь одоогийн бүх насанд хүрэгчид болон насанд хүрч байгаа хүмүүс юм. Та ч гэсэн тэдний нэг шүү дээ.

Гэнэт цоорох нь хувь хүний амжилтын баталгаа биш. Энэ нь бүдүүлэг ойлголт бөгөөд сая сая хүмүүс (тэдний ихэнх нь) хичээж зүтгэдэг ч амжилтад хүрч чаддаггүй. Хүмүүсийн ихэнх нь сүүлийн хорин жилд боломж асар их өссөн ч гэсэн өөрсдийгөө хангалттай чадваргүй гэж боддог. Үүний дараагийн хөгжлийн эринд олон хүмүүс айдас, түгшүүрээсээ салж, бусдад үнэлэгдэхгүй, өөрийгөө үнэлэхгүй байхаа больж, аажим аажмаар урагшлах болно. Эцэст нь тэдний хүрэх үр дүн тэдэнд аз жаргал өгөх болно.

Бололцоог ямагт ашиглаж чаддаг хүмүүс (та эдгээр хүмүүсийн нэг нь гэдэгт би үнэн голоосоо итгэж байна, тийм биш бол та хувь заяандаа найдаж бүгдийг зөнд нь орхиод энэ номыг сонирхох ч үгүй байхсан) амжилтад хүрэхийн тулд оюунаа дайчилж сурсан, ухаалаг хүмүүс байх болно.

Амжилтын хаалга таны өмнө хэзээ хэзээнийхээсээ илүүгээр нээлттэй байна. Одооноос та нэрээ өөрийн хүссэн салбар дахь шилдэг хүмүүсийн нэрсийн жагсаалтад нэмэхэд бэлтгээрэй.

Амжилтад хүрэх хамгийн эхний, маш энгийн эхний алхам:

Өөртөө итгэ.

Амжилтад хүрнэ гэдэгтээ итгэ.

Итгэлийн хүч чадлыг хөгжүүлэх нь

Итгэлийн хүч чадлыг эзэмших, энэ чадварыг хөгжүүлэхэд тань туслах гурван зарчмыг дор дурьдлаа.

1. Амжилтын тухай бод. Ялагдлыг март. Ажил хэргийн ертөнцөд ч, гэртээ ч ялагдлын тухай бодлыг амжилтын тухай бодлоор соль. Хүнд байдалд орсон үедээ "Ялагдана" гэхийн оронд "Би ялна" гэж бод. Өөр хэн нэгэнтэй өрсөлдөж байх үедээ "Би хоцрогдсон" гэхийн оронд "Би хамгийн сайн нь" гэж бод. Нэг боломж олдсон үед "Чадахгүй" гэхийн оронд "Би чадна" гэж бод. "Би амжилтад хүрнэ" гэсэн бодолд таны бодож сэтгэх системийг хянах боломж олго. Амжилтын тухай бодох нь амжилтын алхмуудыг төлөвлөхөд уураг тархийг бэлтгэдэг. Ялагдлын тухай бодох нь яг эсрэгээр нөлөөлдөг. Ялагдлыг бодох нь ялагдалд хүргэх бодлуудыг идэвхжүүлдэг.

2. Бодсоноосоо илүү гэдгээ өөртөө байнга сануул. Амжилтад хүрэгсэд бүхнийг чадагчид

байдаггүй. Амжилт бүхнийг чадагч, үнэмлэхүй гоц оюун ухааныг шаарддаггүй. Амжилтад нууц огт байхгүй. Түүнээс гадна амжилт азтай байснаас шалтгаалдаггүй. Амжилтад хүрэгсэд өөртөө итгэдэг эгэл жирийн хүмүүс байдаг. Хэзээ ч, хэдийд ч чадвараа хямд үнээр битгий худалдаарай.

3. Сэтгэх цар хүрээгээ тэл. Итгэл үнэмшлийн хүч амжилтын хэмжээг тодорхойлдог. Та өмнөө жижиг зорилго тавьсан бол зөвхөн жижиг амжилтад л хүрнэ. Том зорилгын тухай бодвол илүү их амжилтад хүрдэг. Илүү далайцтай санаа, төлөвлөгөө жижгээсээ илүү хялбар (ямар ч гэсэн илүү хэцүү биш) байдгийг бүү мартаарай.

Женерал Электрикс компанийн ерөнхийлөгч Ральф Кардинер нэг удаагийн уулзалт дээр менежерүүддээ "Өөрийгөө хөгжүүлж, ажлаа сайжруулахыг хүсэж байгаа хүн бүр эрс шийдмэгээр хөгжлийн тусгай хөтөлбөрт хамрагдах шаардлагатай байна. Хэн ч хэнийг ч хөгж гэж тушааж чадахгүй. Мэргэжилдээ өсөх, эсвэл хоцрогдох нь тухайн хүнтэй л холбоотой. Үүний тулд хугацаа зарцуулж, хичээж зүтгэн, хөдөлмөрлөх хэрэгтэй болдог. Хэн ч үүнийг таны оронд хийхгүй" гэж билээ.

Ноён Кардинерийн сануулга энгийн атлаа гайхалтай юм. Үүнийг туршаад үз. Удирдах, борлуулах ажлууд, буяны үйлс, урлаг мөн бусад салбаруудад амжилтад хүрсэн хүмүүс системтэй, хувийн хөгжлийн хөтөлбөр байнга хэрэгжүүлснээр амжилтад хүрсэн байдаг.

Ямар ч боловсролын хөтөлбөр (энэ ном тэр чигээрээ ийм хөтөлбөрийн нэг нь) гурван үүргийг гүйцэтгэдэг. Үүнд, агуулга нь тодорхой байх (өөрөөр хэлбэл юу хийх), арга зүйг тодорхой тайлбарлах (яаж хийх), гурав дахь нь эцсийн үр дүнг шалгадаг байх (өөрөөр хэлбэл энд ямар нэг үр дүнд хүрсэн байх) ёстой.

Амжилтад хүрэх хөгжлийн хөтөлбөрийн "юу хийх хэрэгтэй" тухай бичсэн хэсэг нь амжилтад хүрсэн хүмүүсийн туршлага, аргад түшиглэдэг. Тэд өөрсдийгөө яаж захирдаг вэ? Саад бэрхшээлийг яаж даван туулдаг вэ? Бусдын хүндэтгэлийг яаж олдог вэ? Юу хэвшмэл, үхээнц байдлаас тэднийг гаргадаг вэ? Тэд яаж сэтгэдэг вэ?

Хөгжлийн хөтөлбөрийн "яаж хийх" тухай арга зүйн хэсэг нь амьдралд хэрэгжих мэдлэгээс бүрддэг. Эдгээрийг энэ номын бүлэг бүрээс та олж харна. Эцсийн үр дүнг та өөрийн нүдээр хараарай.

Хөтөлбөрийн үндсэн хэсэг болох энэ номын "Үр дүн"-гийн хэсэгт танд толилуулж буй хөтөлбөрийг системтэй хэрэгжүүлбэл одоогийн байдлаар боломжгүй мэт харагдаж байгаа ч хүрэх боломжтой үр дүнтэй та танилцана. Хэсэг хэсгээр нь авч үзвэл амжилтын боловсролын хөтөлбөр танд гэр бүлийн хүндэтгэл, найз нөхдийн дэмжлэг, бусдад тустай хүн болохоо мэдрэх мэдрэмж, бахархал, өөрийн байр суурьтай байх, илүү их орлого, амьдралын түвшнээ сайжруулах зэрэг олон шагналыг авчирна.

Боловсролын үйл явцыг та өөрөө хянаана. Араас чинь хэн ч хүзүүгээ сунгаж, юуг яаж хийхийг тань зааварлахгүй. Энэ ном таны гарын авлага бөгөөд зөвхөн та л өөрийнхөө ямар түвшинд байгааг ойлгож байх болно. Зөвхөн та л энэ хөтөлбөрийг хэрэгжүүлэх тушаалыг өөртөө өгч чадна. Зөвхөн та л өөрөө хөгжлөө үнэлнэ. Хэрэв бага зэрэг алдаа мадаг гарвал та өөрөө

залруулж болох юм. Товчхондоо, илүү их, илүү том амжилтад хүрэхийн тулд та өөрөө өөрийгөө боловсруулна.

Шууд л дотор нь амьдарч, дасгал сургууль хийж болохуйц, шаардлагатай тоног төхөөрөмжөөр бүрэн тоногдсон лаборатори танд байна. Энэ лаборатори таны орчин тойрон дахь бүх хүмүүсээс бүрдсэн. Энэ лаборатори танд боломжит бүх төрлийн хүмүүсийн харьцааг толилуулж байна. Та өөрийгөө лабораторийн эрдэмтэн судлаач гэж үзсэн цагаас эхлэн суралцах зүйлд хэмжээ хязгаар байхгүй. Та энд ямар ч хөлс, татвар, түрээс төлөхгүй. Энэ лабораторийг үнэгүйгээр, хүссэнээрээ ашиглаж болно.

Өөрийн лабораторийн удирдагчийн хувьд судлаач бүрийн хийдэг хоёр зүйлийг хийх гэж та хүсэх байх. Энэ бол ажиглалт ба туршилт юм.

Насаараа л хүмүүсийн дунд амьдардаг атлаа бидний ихэнх нь хүмүүс яагаад тэгж ханддаг тухайд тун ч багыг мэддэг нь гайхалтай биш гэж үү? Ихэнх хүмүүс ажиглагч байдаггүй. Энэ номын гол зорилгын нэг нь хүмүүсийн сэтгэхүй, харьцааны тухай өөрийн гэсэн мэдлэгтэй болоход тань туслах явдал юм. Та өөрөөсөө "Яагаад Жон ийм их амжилтад хүрээд байхад Том чадахгүй байна вэ? Яагаад зарим хүмүүс олон найзтай байхад нь зарим нь цөөн найз нөхөдтэй байдаг вэ? Яагаад зарим хүмүүсийн хэлсэн үгийг дуртай нь аргагүй хүлээн зөвшөөрдөг атлаа яг адилхан зүйл хэлж байгаа бусдыг нь анхаардаггүй вэ?" гэж асууж болох юм.

Энэ хөтөлбөрөөр та хялбар ажиглалтуудынхаа тусламжтайгаар их үнэ цэнэтэй мэдлэгийг олж авна

Сайн ажиглагч болоход тань дараах хоёр зөвлөмж тусална. Эхлээд тусгайлан ажиглалт хийх, сургуулилахын тулд өөрийн сайн мэддэг, таньдаг, нэг нь хамгийн их амжилтад хүрсэн, нөгөө нь хамгийн бага амжилтад хүрсэн хоёр хүнийг сонго. Дараа нь энэ номыг уншиж байх үедээ энэ хүмүүс амжилтын зарчмуудыг хэр зэрэг сайн дагаж мөрддөгийг ажиглаарай. Энэ хоёр хүнийг ажиглах нь энэ номонд ерөнхий чиглэлийг нь тодорхойлсон бодит үнэнийг дагаж мөрдөхийн ач холбогдлыг ойлгоход тань тусална.

Бусадтай тогтоох харьцаа бүхэн танд амжилтын зарчмуудыг олж харах боломжийг олгоно. Амжилтад чиглэсэн хандлага, харьцааг зуршил болгох нь таны зорилго байх ёстой. Дадлага хийх тусам хүссэндээ хүрэх нь таны хувьд жирийн зүйл болж хувирна.

Бидний ихэнхэд янз бүрийн хоббитой найзууд байдаг бөгөөд тэд голдуу л "Энэ ургамлын ургахыг нь харж байхад сэтгэл хөдөлдөг. Энэ үр усанд яаж хариу өгч байгааг нь, ганцхан долоо хоногийн дотор ямар том болсныг нь хар л даа" гэдэг.

Хүмүүс, байгальтай анхааралтай харьцах тусам, болж буй бүхнийг ажиглах тусам гайхалтай санагддаг. Гэвч энэ сэтгэл хөдлөл нь бидний бодол санаагаа удирдах хөтөлбөрийн явцад өөрийн үйлдлийг ажиглахад бий болох сэтгэл хөдлөлийн аравны нэгд нь ч хүрэхгүй.

Өдөр өнгөрөх тусам өөрийнхөө илүү их итгэлтэй, үр өгөөжтэй, амжилттайгаар өсөж том болж байгаагаа ажиглах нь танд урам зориг өгнө. Юу ч амжилтын замаар урагшилж

байгаагаа мэдрэхээс илүү сэтгэгдлийг танд өгч чадахгүй. Мөн юу ч, өөрийнхөөрөө байхаас илүү ялалт байж чадахгүй.

II Бүлэг

Өөрийгөө голж, шалтаг тоочих өвчнөө эмчил

Бидний амжилтад хүрэхийн тулд судлах цорын ганц зүйл бол хүмүүс юм. Амжилтад хүргэх зарчмыг олж, хэрэгжүүлэхийн тулд хүмүүсийг анхааралтай судлах хэрэгтэй болдог бөгөөд та нэн даруй эхлэхийг хүсэж байж ч болох юм.

Хүмүүсийг судлах тусам амжилтад хүрдэггүй хүмүүсийн "ухааныг мохоогч" бодол санааны хор уршгийг ойлгох болно. Энэ өвчнийг бид "excusitis" гэж нэрлэдэг. Хамгийн эгэл жирийн хүмүүст ч амжилтгүй байдлын үндэс болдог энэ өвчин бага хэмжээгээр ч атугай байсаар л байдаг.

Шалтаг тоочих өвчин нь улам их амжилтад хүрч байгаа, хөл дээрээ арай ядан тогтож байгаа хүн хоёрын ялгааг тайлбарлаж чадна. Хувь хүний амжилт багасах тусам шалтаг тоочих нь эрс нэмэгддэгийг ч мөн та харна.

Гэвч юунд ч хүрч үзээгүй, ч юунд ч хүрэх хүсэлгүй байгаа хүмүүст үүнийгээ тайлбарлах шалтаг хуудас хуудсаар дүүрэн байдаг.

Амжилтад хүрэгсдийн амьдралаас үүнийг ажиглаж болно.

Хүн бүрийн тоочдог шалтгийг амжилтад хүрэгсэд ч тоочиж болох боловч тэд хэзээ ч тэгдэггүй.

Өнөөдрийг хүртэл нэг ч амжилттай бизнесмэн, цэргийнхэн, борлуулагч, мэргэжилтнүүд, аль нэг салбарт амжилтад хүрсэн хүмүүс хойш суух аргацаахын тулд нэг эсвэл түүнээс илүү шалтаг тоочсон тухай би огт сонсоогүй бөгөөд нэг ч тийм хүн танихгүй. Рузвельт хөл муутайгаараа шалтаглаж болох байсан. Кеннеди "Би ерөнхийлөгч болоход дэндүү залуудна" гэж хэлж болох байсан. Жонсон, Эйзенхауэр нар зүрхний өвчнийхөө ард нуугдаж болох байсан.

Шалтаг тоочих өвчнийг ч гэсэн зөв оношлохгүй бол хүндэрдэг. Бодол санааны ийм өвчний золиос болсон хүн "Хийх ёстой хэмжээндээ хүртэл би хийж чадахгүй байна. өөрийгөө хамгаалахын тулд би тэр үед өөр газар байснаа яаж батлах вэ? Эрүүл мэнд муу..., боловсрол хангалтгүй..., хөгширч доройтсон ..., азгүй ..., хувийн асуудал ..., гэр бүл..., гэр бүлийн хүмүүжлийн аль нь буруутай вэ?" гэсэн асуултад хариулахыг оролддог.

Ялагдлын өвчтэй энэ золиос өөртөө нэг шалтаг сонгож олсныхоо дараа түүндээ наалдаад үлдчихдэг. Дараа нь яагаад урагшилж, ахиж чадаагүйгээ өөртөө болон бусдад тайлбарлахдаа ч энэ шалтгаасаа зууралддаг.

Золиос шалтаглах тусам энэ шалтаг нь далд ухамсарт нь гүн шингэдэг. Бодол санаа эерэг ч бай, сөрөг ч бай байнга автагдвал улам хүчирхэгждэг. Шалтаг тоочих өвчтэй хүн эхлээд шалтаг нь ямар нэг хэмжээгээр худлаа гэдгийг мэддэг. Гэхдээ үүнийгээ давтах тусмаа бүрэн дүүрэн зөв гэж итгэж эхэлдэг. Хүрч чадах амжилтаа гаргахгүй байхын үндэс нь энэ шалтаг

юм.

Тэгвэл амжилтын хөтөлбөрийн эхний арга хэмжээ нь өөрийгөө ялагдлын буюу шалтаг тоочих өвчний эсрэг вакцинжуулах явдал юм.

Шалтаг 1. “Гэхдээ миний эрүүл мэнд муу”

Шалтаг тоочих өвчин нь нийтлэг тохиолдох "дотор эвгүй байна", "эрүүл мэнд муу" гэхээс эхлээд "би ийм ийм өвчтэй..." гэх хүртэл олон янз байдаг.

Мянга мянган төрлийн "эрүүл мэнд муу" гэсэн тайлбар нь хүмүүсийн хүссэн зүйлдээ амжилтад хүрэхгүй, илүү их мөнгө олохгүй, юунд ч хүрэхгүй байх шалтаг болдог.

Сая сая хүмүүс эрүүл мэндийн шалтаг тоочдог. Гэвч энэ нь тэр бүр бодитой шалтгаан байж чаддаг уу? Түр хүлээнэж, бидний мэдэх, эрүүл мэнд муу гэж шалтаглаж болох ч энэ шалтгийг ашигладаггүй, амжилтад хүрсэн хүмүүсийг эргэн санацгаая.

Эмч, мэс засалч найзууд маань үлгэр жишээ болохуйц насанд хүрсэн хүний амьдрал гэж байхгүй гэж цохон тэмдэглэдэг. Анагаах ухааны үүднээс хүн бүрт ямар нэг бэрхшээл байдаг. "Амжилтад анхаарлаа төвлөрүүлэгсэд"-ээс бусад ихэнх хүмүүс ямар нэгэн байдлаар эрүүл мэндийн шалтагт буугаад өгчихдөг.

Нэг удаа би эрүүл мэндэд хандах зөв хандлага, алдаатай хандлагын аль алинтай нь нэг дор учирч билээ. Кливленд дахь нэг лекцээ би дөнгөж дуусгаад байлаа. Гарах хаалганы хажууд гуч орчим насны нэгэн надтай хэдэн минут ярилцах хүсэлтэй байгаагаа илэрхийлсэн юм. Эхлээд хурал дээрх илтгэлийг минь магтсаны дараа "Таны бодол санаа надад өөртөө итгэхэд минь тус болохгүй байх гэж айж байна" гэлээ.

Тэрээр "Та ойлгож байна уу? Миний зүрх муу л даа, тийм болохоор байнга биеэ барих хэрэгтэй болдог." Тэр ярианыхаа дараагийн хэсэгт дөрвөн ч удаа эмчид очсон боловч нэг нь ч асуудлыг шийдэж чадаагүйг хэлээд "Юу хий гэж та надад зөвлөх вэ?" гэж асуулаа.

"үнэндээ бол би зүрхний өвчний тухай юу ч мэдэхгүй, гэхдээ би гурван зүйл хийх байсан. Эхнийх нь хамгийн сайн зүрхний эмчид очиж үзүүлээд түүний оношийг хүлээн зөвшөөрөх байсан. Өнөөдрийг хүртэл та дөрвөн ч эмчид очсон боловч хэн нь ч таны зүрхнээс ямар нэг гажиг олоогүй болохоор тав дахь эмч сүүлийнх нь болог. Магадгүй таны зүрх гойд сайн байж ч болох юм. Гэхдээ хэрэв та зүрхнийхээ төлөө санаа зовсон хэвээр байвал эцэст нь үнэхээр зүрхний өвчтэй болчихож магадгүй юм. Өөрөөсөө өвчин эрж санаа зовоод байх нь ихэнхдээ өвчлөх шалтгаан болдог”.

“Танд зөвлөж болох хоёр дахь зүйл бол Доктор Шиндлерийн "Жилдээ 365 өдөр амьдрах" гэдэг гайхалтай номыг унших явдал юм. Доктор Шиндлер энэ номонд эмнэлэгт хэвтэж эмчлүүлдэг дөрвөн өвчтөн бүрийн гуравт нь СХШүө (сэтгэл хөдлөлөөс шалтгаалж үүссэн өвчнүүд) байдгийг нотолсон. Та бодоод үз л дээ, одоо өвчтэй байгаа дөрвөн хүн тутмын гурав нь хэрэв сэтгэл хөдлөл, бодол санаагаа хэрхэн захирахыг сурсан байсан сан бол одоо эрүүл байж болох байсан. Доктор Шиндлерийн номыг уншаад өөрийн "сэтгэл, бодол санаанд эзэн

болох хөтөлбөр"-өө хэрэгжүүл".

“Гурав дахь нь үхэх хүртлээ шийдэмгий амьдрах байсан”. Гаслантай энэ хүнд би олон жилийн өмнө сүрьеэ өвчинд баригдсан нэг хуульч найзынхаа хэлсэн үгийг дурсан өгүүлсэн юм. Тэр байнга эмчийн хяналтад байж амьдрах хэрэгтэйгээ мэдэж байсан ч энэ нь түүнийг хуулийн салбарт амжилт олоход нь, гэр бүлээ сайн сайхан байлгаж, амьдралдаа сэтгэл хангалуун байхад нь саад болж чадаагүй. Одоо далан найман настай найз маань өөрийн үзэл, баримтлалыг "үхэн үхлээ би амьдарна, гэхдээ би амьдрал үхэл хоёрыг хооронд нь хольж хутгахгүй. Энэ ертөнцөд байгаа л бол амьдрах л болно. Яагаад хагас амьтай гол зогоох ёстой юм бэ? үхлийн тухай бодож өнгөрөөсөн минут бүхэн үхлийн байдалтай өнгөрөөсөн минууд байдаг" гэж тайлбарласан юм.

Яг энэ үед би Дитройт руу явах онгоцонд амжих ёстой тул явахаас өөр аргагүй болоод байлаа. Онгоцонд хоёр дахь, гэхдээ илүү аятай зүйлтэй тааралдсан юм. Онгоц хөөрөх хөдөлгүүрийн шуугианы дараа надад нэг чимээ сонсогдов. Гайхаж хажуудаа байгаа хүн рүү эргэн харлаа. Чимээ тэндээс л гараад байх шиг санагдав.

Инээмсэглээд над руу харж "Бөмбөг биш ээ, миний зүрх байгаа юм" гэлээ. Мэдээж би гайхсан л даа, тийм болохоор тэр өөрийнхөө тухай ярьж эхэлсэн. Гуравхан долоо хоногийн өмнө тэр мэс засалд орсон бөгөөд мэс заслаар зүрхэнд нь хуванцар материал суулгажээ. Энэ түг түг хийх чимээ хиймэл эдийг шинэ эд эс бүрэх хүртэл хэдэн сар үргэлжлэх ёстой аж. Түүнээс юу хийх төлөвлөгөөтэй байгааг нь асуув.

"өө, би их зүйл төлөвлөөд байгаа, Миннесот руугаа буцмагцаа би хуулийн сургуульд сурна. Нэг өдөр улсын байгууллагад ажилд орох байхаа гэж найдаж байна. Эмч нар хэдэн сарын турш юуг ч битгий тоогоорой, хэдэн сарын дараа цоо шинэ юм шиг л болно гэсэн".

Зүрхний өвчинд хандах энэ хоёр хүний хандлага хичнээн ялгаатайг харж байна уу? Эхний хүн бие махбодийн хувьд асуудалтай эсэхээ ч сайн мэдэхгүй, санаа зовж тэвдсэн, ялагдлын сэтгэгдлээсээ гарахад нь тус дэм болох хэн нэгнийг хайж байсан бол хоёр дахь нь хамгийн хүнд мэс заслуудын нэгний дараа өөдрөг, амьдралынхаа төлөө зүтгэхэд бэлэн байлаа. Ялгаа эрүүл мэндэд хандах хандлагад л байна шүү дээ.

Эрүүл мэндийн шалтагтай холбоотой олон зүйлийг би үзэж өнгөрүүлсэн. Би чихрийн шижин өвчтэй. Ийм өвчтэйгөө мэдмэгц надад "Чихрийн шижин өвчин бол бие махбодийн л асуудал, хамгийн хортой зүйл бол түүний сэтгэлээр унах явдал юм. өвчиндөө санаа зовоод байвал үнэхээр хүнд асуудлууд тулгардаг" гэгцгээсэн.

Мэдээжээр чихрийн шижин өвчтэйгөө мэдсэнээс хойш мөн тийм өвчтэй олон хүнтэй танилцах боломж надад олдсон. Танд хоёр өөр туйлын тухай өгүүлбэр. өвчин нь огт хүндрээгүй нэгэн амьд үхдэл болчихоод байлаа. Салхи авчих байх гэсэн айдсаас салж чадахгүй байсан учир голдуу инээд хүрэм байдлаар зузаан хувцасладаг, өвчин халдчих бий гэж айсандаа найтаасан бүхнээс хол очиж зогсдог байв. Хэт хөдөлчхөөс болгоомжилдог учир бараг л юу ч хийдэггүй. Оюуны хүч чадлынхаа ихэнх хэсгийг одоо юу болох бол гэдэгт санаа зовоход зориулдаг. өөрийнх нь саад бэрхшээл үнэхээр "ямар хэцүү болохыг" байнга ярьж, хүн болгоны залууг хүргэдэг. үнэндээ түүнийг чихрийн шижин өвчтэй гэхийн оронд, өвчтэй

байх өвчний золиос гэж тодорхойлж болох юм. Тэр хэнд ч хэрэггүй хүний хувьд өөрийгөө өрөвддөг байсан.

Нөгөө нэг жишээ нь хэвлэл мэдээллийн томоохон компанийн хэлтсийн дарга юм. Түүний өвчин ихэд хүндэрсэн, саяын хүнийг бодвол гуч дахин илүү их эм хэрэглэхээс өөр аргагүй байсан. Гэвч тэр өвчтэй хүний амьдралаар амьдрахыг хүсэхгүй байлаа. Тэр ажилдаа сэтгэл хангалуун байх, хүн шиг амьдрахын тулд амьдарч байсан. Нэг өдөр надад "Мэдээж хортой, гэхдээ сахал хусах ч мөн үүнтэй л адил шүү дээ. Би өөрийгөө хэвтэрт орсноор төсөөлж чадахгүй байна. Энэ дуслуудыг хийлгэх үедээ тэдгээрийг зохион бүтээсэн хүний сайн сайхны төлөө л залбирах юм даа" гэж билээ.

Нэр хүндтэй коллежид багшилдаг нэг найз маань 1945 онд Европоос өрөөсөн гаргүй болоод эргэж ирсэн. Гэвч тэр дандаа инээмсэглэж, бусдад тусалдаг байлаа. Тэр миний таньдаг ихэнх хүмүүсийн адил өөдрөг бодолтой хүн байсан. Нэг өдөр бид түүний энэ саад бэрхшээлийн тухай ярилцсан юм.

Тэр "Ердөө л өрөөсөн гар," гээд "Мэдээж нэг ширхэг байх нь хоёр байхыг яаж гүйцэх вэ дээ, гэхдээ зөвхөн нэг гарыг маань л тайрсан. Гэвч сэтгэл зүрх маань зуун хувь эрүүл. Ийм болохоор би хувь заяандаа талархдаг" гэж билээ.

Нэг гараа тайруулсан өөр нэг найз маань гольф тоглодог байлаа. Түүнээс би зөвхөн нэг гараар бараг л төгс төгөлдөр гэж хэлж болохуйц арга барилыг хэрхэн бий болгосныг нь асуугаад "Хоёр гартай ихэнх гольф тоглогчид ингэж сайн тоглож чаддаггүй шүү дээ" гэсэн юм. "Миний олж авсан зүйл бол нэг гар, зөв хандлага, хэзээ ямагт хоёр гар, буруу хандлагыг ялдаг" гэсэн түүний хариулт ихийг өгүүлж байлаа. Нэг гар, зөв хандлага, хэзээ ямагт хоёр гар, буруу хандлагыг ялдаг. Энэ нь зөвхөн гольфт ч биш амьдралын бүхий л талбарт зөв байдаг.

өөрөөсөө өвчин эрэхээ болихын тулд хэрэглэх дөрвөн арга

Эрүүл мэндийн шалтаг тоочихын эсрэг хамгийн сайн эм дараах дөрвөн тунгаас бүрддэг:

1. Эрүүл мэндийнхээ тухай ярихаас татгалз. өвчнийхөө тухай яриад байвал тэр өвчин тань ханиад байсан ч өвчин улам хүндрээд байгаа юм шиг санагддаг. Эрүүл мэнд муу байгаа тухай ярих нь муу зуршил юм. Ингэвэл бусдыг ч залхаадаг. Ярьж буй хүн бусдад хувиа бодсон юм шиг, өгөрч хувхайрсан мод шиг л санагддаг. "Амжилтын тухай боддог хүмүүс" бол муу эрүүл мэндийнхээ тухай ярих төрөлх хүслээсээ татгалзаж чадсан хүмүүс юм. Байнга гомдол нэхсэнээр магадгүй бага зэрэг (энэ бага зэргийг доогуур нь зураад тэмдэглэчихье) сонирхол татаж болох ч хүндэтгэл, байнгын харилцаа холбоог олж авч чаддаггүй.

2. Эрүүл мэнддээ хэт санаа зовохоо боль. Дэлхийд алдартай Мейо Клиникийн зөвлөх доктор Уолтер Олварез саяхан "Сэтгэл зовж буй хүмүүсээс бид дандаа л өөрийгөө хянах дасгал хийгээч гэж хүсдэг. Жишээлбэл найман өөр цацраг туяаны эмчилгээ амжилттай хийлгэсэн ч цөсөнд нь ямар нэг асуудал байгаа гэдэгт итгэлтэй хэвээр байсан нэг өвчтөнөөс рентген зураг авахуулахыг хүссэн. Зүрхний асуудалтай олон хүнээс бид зураг авахуулж бичлэг хийлгээч гэж хүсдэг" гэж бичсэн билээ.

3. Эрүүл мэндийнхээ одоогийн байдалд үнэнээсээ сэтгэл хангалуун бай. Ийм нэг хуучны хэллэгийг эргэн санах нь зөв юм. "Хөлгүй хүнтэй танилцах хүртлээ, хуучин муу гуталтай явж байна гэж сэтгэлээр унадаг байлаа. 'Илүү дээр байх байсан' гэж гомдол нэхэхийн оронд одоо байгаа шигээ эрүүл байгаадаа баярлах нь дээр". Одоо байгаа хэмжээгээрээ эрүүл байгаадаа баярлах нь шинэ өвдөлт, зовиур, бодит жинхэнэ өвчний эсрэг таныг вакцинжуулах хангалттай хүч чадалтай юм шүү.

4. Өөртөө "Ядрах нь хойргошихоос хол дээр" гэдгийг байнга сануул. Амьдралаас зугаа цэнгэл, баяр баясгаланг олж ав. Амьдралыг битгий хоосон үр. Өөрийгөө эмнэлгийн орон дээр байгаагаар төсөөлж амьдрахаас татгалз.

Шалтаг 2. "Гэхдээ ухаантнууд л амжилтад хүрдэг"

Оюуны чадавхаа голох буюу "Би хангалттай ухаантай биш" гэх нь түгээмэл байдаг. Энэ нь бидний эргэн тойрон дахь хүмүүсийн 95 хувьд нь их бага хэмжээгээр байдаг. Бусад ихэнх шалтгуудаас ялгаатай нь ийм асуудалтай хүмүүс үүнийг шуугиан багатайгаар илэрхийлдэгт байдаг. Хангалттай ухаантай биш гэдгээ шууд ил тод хүлээн зөвшөөрдөг хүмүүс ховор байдаг. Тэд үүнийгээ шууд хүлээн зөвшөөрөхийн оронд дотроо хадгалж явдаг.

Бидний ихэнх дараах хоёр нийтлэг алдааг гаргадаг.

1. Бид өөрсдийн оюуны хүч чадлыг басамжилдаг.

2. Бусдын оюуны хүч чадлыг хэт дөвийлгөдөг.

Үүнээсээ болоод олон хүн чадвар, авьяасаа үнэлдэггүй. Тэд хүнд бэрхшээлийг давж чаддаггүй, учир нь үүний тулд "сод ухаантан" байх шаардлагатай. Гэхдээ оюуныхаа чадавхад санаа зовдоггүй өөр хүмүүс гарч ирээд тухайн ажлыг гүйцэтгэдэг.

Хамгийн гол нь та хэр зэрэг ухаантайд биш, та өөрийнхөө оюун ухааныг хэрхэн ашигладагт байдаг. Оюун ухааныг чиглүүлж байгаа бодол санаа нь оюуны хүч чадлын хэмжээнээс илүү чухал байдаг.

Оюун ухааныг чиглүүлж байгаа бодол санаа нь оюуны хүч чадлын хэмжээнээс илүү чухал байдаг.

"Таны хүүхэд эрдэмтэн болох уу?" гэсэн асуултад нэрд гарсан эмч Эдуард Теллер "Хүүхэд эрдэмтэн болоход хурдан ажилладаг, онцгой оюун ухаантай байх шаардлагагүй. Гойд ой ухаан, сургуульд авах өндөр онооны аль нь ч хэрэггүй. Хамгийн чухал зүйл нь хүүхэд шинжлэх ухааныг үнэхээр сонирхох эсэхэд байдаг" гэж хариулсан байдаг.

Сонирхол, хүсэл шинжлэх ухаанд хүртэл чухал байдаг.

Оюуны тестээс зуун оноо авдаг, өөдрөг, бусадтай хамтран ажилладаг хүн оюуны тестээс зуун хорин оноо авдаг, гутрангуй, бусадтай хамтран ажилладаггүй хүмүүсээс илүү их хүндэтгэл хүлээж, илүү их амжилтад хүрдэг.

Ажлаа дуустал нь хийх нь юу ч хийгээгүй ухаантаас илүү их шагнал урамшилд хүргэдэг (тэр юу ч хийгээгүй ухаантай нь суут хүн байсан ч гэсэн).

Цөхрөхгүй байх нь хийж чадахын зууны ерэн таван хувь нь байдаг.

Өнгөрсөн жил баяр дээр арван жил уулзаагүй их сургуулийн найзтайгаа тааралдав. Чак их гялалзсан оюутан байсан бөгөөд сургуулиа онц төгссөн билээ. Хамгийн сүүлийн удаа уулзахад тэрээр баруун Нибраскад өөрийн бизнесийг эрхлэх гэж байлаа. Чакаас ямар бизнес хийж байгааг нь асуусан юм.

"Үнэндээ бол" гэж тэрээр хүлээн зөвшөөрөөд "би өөрийнхөө ажлыг эхлээгүй байгаа л даа. Таван жилийн өмнө, тэр ч бүү хэл нэг жилийн өмнө би үүнийг хэнд ч хэлж чадахгүй байсан, гэхдээ одоо энэ тухай ярихад би бэлэн байна" гэв.

"Одоо эргээд их сургуулийн боловсролоо харахад бизнесийн санаа яагаад сайн хэрэгжиж болохгүй тухайд би мэргэшсэн байжээ. Хүний санаанд орж болох бүхий л аюул заналыг, жижиг байгууллага яагаад амжилтад хүрэхгүй байх бүхий л учир шалтгааныг, тухайлбал "хангалттай хэмжээний хөрөнгөтэй байх ёстой", "бордоо зөв хугацаандаа хийгдсэн эсэхийг шалгах", "миний нийлүүлэх гэж байгаа бүтээгдэхүүний эрэлт хангалттай хэмжээнд байна уу", "бүс нутгийн салбар гүйцэд төлөвшсөн үү" гэх зэргээр хянаж шалгах ёстой мянга мянган зүйлсийг би сайн мэддэг байсан.

"Хамгийн их харамссан зүйл бол ямар ч ажлыг гардаж чадахгүй юм шиг харагддаг, дээд боловсролгүй олон найзууд маань ажилдаа их амжилтад хүрч байлаа. Гэтэл би удаанаар арайхийн урагшилж байна. Жижиг байгууллага яаж амжилтад хүрэх тухай хичээл арай илүү их заалгасан бол өнөөдөр миний амьдрал арай өөр байх байсан".

Чакийн оюун ухааныг чиглүүлэгч бодол санаа нь түүний оюуны хүч чадлаас илүү чухал байлаа.

Зарим ухаантай хүмүүс яагаад амжилтад хүрдэггүй вэ? Би сод ухаантан гэгдэж болох нэг хүнийг олон жилийн турш таньдаг байсан юм. Хийсвэр оюун ухаан нь ихэд хөгжсөн Фи Бета Каппа төрөлхийн сод ухаантай ч миний мэдэх хамгийн амжилтгүй хүмүүсийн нэг байлаа. Тэр жирийн л ажил хийдэг (хариуцлага үүрэхээс айдаг байсан) байлаа. Фи Бета Каппа огт гэрлээгүй (ихэнх хурим гэр бүл салалтаар төгсдөг), хөрөнгө эд хогшил хураадаггүй (мөнгөө алдчихаж болно) байлаа, их цөөн найзуудтай (хүмүүсээс залхдаг) байсан. Энэ хүн тэр гайхалтай тархиныхаа нөөц боломжийг амжилтад чиглүүлэхийн оронд яагаад ажил бүтэхгүйг нотлоход ашигладаг байсан юм.

Оюуны чадавхыг нь сөрөг бодлууд чиглүүлснээс болоод энэ хүн юуг ч золиосолдоггүй, ямар ч ажилд тэнцдэггүй байлаа. Хэрэв тэр хандлагаа өөрчилсөн бол их зүйл хийж болох байсан. Амжилтад хүрэх онцгой чадвартай уураг тархи түүнд байсан боловч бодол санаа нь хангалттай хүч чадалтай биш байлаа.

Миний сайн таньдаг өөр нэгэн Нью-Йоркийн хамгийн сайн сургуулиудын нэгэнд нь докторын зэрэг хамгаалсныхаа дараа удалгүй цэрэгт татагдсан юм. Тэр гурван жилийг

цэргийн армид хэрхэн өнгөрөөсөн бол? Тэр офицер байгаагүй, хүний нөөцийн хүчний мэргэжилтэн ч байгаагүй. Тэр үүний оронд гурван жил ачааны машины жолооч хийсэн. Яагаад тэр вэ? Учир нь түүний дотоод ертөнц бүх зүйлийн эсрэг, сөрөг хандлагатай, өөдрөг биш бодлоор дүүрэн байсан юм. Цэргүүдэд би тэднээс дээгүүр гэж аашлан, армийн арга зүй, дүрэм горим бол утгагүй зүйл, сахилга бат бол надаас бусдад тохирох зүйл гэх зэргээр бүгдэд, тэр ч бүү хэл өөртөө хүртэл (энэ шийтгэл ялаас мултрах арга олж чадаагүй болохоор би усан тэнэг) гутранги байдлаар ханддаг байлаа. Энэ хүнийг хэн ч хүндэтгээгүй. Тэр их мэдлэгийн сан газрын гүнд булагдаж үгүй болсон. Гутруу сэтгэхүй нь түүнийг боолын байдалд оруулсан байлаа.

Битгий мартаарай, таны оюун ухаанд ямар бодол сэтгэгдэл зам заах нь таны оюуны хүч чадлаас илүү чухал. Тийм болохоор бодол санаагаа эерэг тэнхлэг дээр төвлөрүүл.

Амжилтын энэ үндсэн зарчмыг докторын цол ч өөрчилж чадахгүй. Хэдэн жилийн өмнө би нэртэй рекламн агентлагийн менежер Фил.Ф-тэй дотно найзалдаг байлаа. Тэрээр агентлагийн маркетингийн менежерийн ихээхэн нэр хүндтэй албан тушаал хашиж байлаа.

Тэр гоц ухаантан байсан уу? Мэдэхгүй юм. Фил судалгааны арга зүй, статистикийн талаар юу ч мэддэггүй байсан. Дээд боловсролын диплом түүнд байгаагүй (түүний удирдлагад ажиллагсад бүгдээрээ дээд боловсролтой). Фил судалгааны ажлын арга зүйг мэддэг дүр ч үзүүлээгүй. Тэгвэл түүний хажууд ажиллагчид жилд арван мянган доллар олж байхад түүний хөдөлмөр гучин мянгаар үнэлэгдэж байсны шалтгаан юу байв аа?

Фил хүмүүсийг мэддэг байсан. Фил зуун хувь өөдрөг байдаг байсан. Хүмүүс юу ч чадахгүй байна гэдгээ мэдэрсэн үед нь тэднийг дэмждэг байсан. Тэр онгодтой байсан юм. өөрөөр хэлбэл тэр хүмүүсийг ойлгодог, хүмүүсийг юу аз жаргалтай болгодгийг мэддэг байсан учир тэрээр хүмүүст хайртай, тэдэнд онгодыг бий болгож чаддаг байсан. Филийн уураг тархи биш харин уураг тархиа удирдах хэлбэр нь оюуны тестэд илүү өндөр оноо авсан, түүнээс илүү хүмүүсээс гурав дахин өндөр үнэд хүрэх шалтгаан болж байлаа.

Их сургуульд элссэн зуун хүн тутмаас дөнгөж тавь хүрэхгүй нь л сургуулиа төгсдөг. Энэ сэдэв миний анхаарлыг татсан учир нэгэн томоохон их сургуулийн сургалтын албаны менежерээс үүний тайлбар юу болохыг асуусан юм.

"Асуудал чадал хүрэхгүйдээ биш. Хангалттай хүч чадалгүй бол бид тэднийг авахгүй шүү дээ. Асуудал мөнгөнд ч байгаа юм биш, өнөөдөр их сургуульд санхүүгийн дэмжлэг хүсэж байгаа хүн бүхэн дэмжлэг авч болно. Яаж хандаж байгаагаас л их зүйл шалтгаалдаг. Профессоруудад, сурч байгаа хичээлүүддээ, ангийн найзууддаа дургүйгээсээ болоод хэдэн хүн сургуулиа орхидгийг мэдвэл та лав гайхах байх".

Энэ нь дээд түвшний албан тушаал ихэнх залуу удирдагчдын хувьд яагаад хаалттай байдгийг ч бас тайлбарлаж байна. Хангалттай ухаантай байж чадаагүйгээс бус, баяр баясгалангүй, сөрөг, гутрангуй, басамжилсан хандлага нь олон мянган залуучуудыг хойш нь түлхдэг. Нэг удирдагч надад "хангалттай ухаантай биш гэсэн шалтгаанаар залуу хүнийг ажилд авахаас татгалзах нь их ховор тохиолдол, голдуу тэд юунд яаж хандаж байгаа нь л гол нь байдаг" гэж билээ.

Нэг удаа даатгалын нэг компани яагаад хамгийн сайн хорин таван ажилтан нийт ажлын зууны далан таван хувийг хийж байхад, хамгийн муу хорин таван ажилтан нийт ажлын дөнгөж зууны таван хувийг гүйцэтгэдгийн учрыг олооч гэсэн юм.

Бид мянга мянган ажиллагсдын хувийн хэргийг анхааралтай судалсан. Судалгаагаар оюуны хүч чадлын хувьд огт ялгаагүй нь хөдөлшгүй нотлогдсон. Түүнчлэн боловсролын түвшний ялгаа ч гэсэн борлуулалтын ялгааг тайлбарлаж чадахгүй байлаа. Харин их амжилтад хүрсэн, огт амжилтгүй хоёрын хоорондох ялгаа хандлагад, өөрөөр хэлбэл "бодол санаагаа удирдах" хэлбэрт байгаа нь нотлогдсон юм. Хамгийн их амжилтад хүрэгсдийн бүлэг нь эргэлзэж тээнэгэлздэггүй, илүү их урам зоригтой, хүмүүсийг хайрладаг ажилтнуудаас бүрдэж байлаа.

Төрөлх авьяас чадвараа бид тэр бүр санаснаараа өсгөж чадахгүй ч өөрт байгаагаа өөрөөр ашиглаж бас болно.

Бүтээлчээр ашигласан үед л мэдлэг хүч чадал болж хувирдаг. Оюуны чадавхаа голсноос бий болдог зарим буруу бодлууд ч мөн л мэдлэгээ хангалтгүй гэж үзэхтэй холбоотой байдаг. Мэдлэг бол зөвхөн боломжит хүч чадал юм. Бид голдуу л мэдлэг гэдэг бол хүч чадал гэсэн тодорхойлолтыг сонсдог. Гэвч энэ өгүүлбэрийн зөвхөн тал нь л үнэний хувьтай. Мэдлэг гэдэг бол зөвхөн боломжит хүч чадал юм. Зөвхөн бүтээлчээр хэрэглэсэн үед л мэдлэг хүч чадлыг олдог.

Агуу их эрдэмтэн Эйнштейний тухай ийм нэгэн домог байдаг. Нэг удаа түүнээс "Нэг бээрт хэдэн тохой байх вэ" гэж асуужээ. Эйнштейн "Мэдэхгүй юм. Ямар нэг энгийн номоос хоёрхон минутад олоод харчхаж болох ийм энгийн зүйлээр би яагаад тархиа дүүргэх ёстой юм бэ?" гэж хариулсан гэдэг.

Эйнштейний энэ үг бидэнд агуу ихийг өгүүлж байна.

Тэрээр уураг тархиа хэрэггүй зүйлсийг хадгалах агуулах болгохын оронд бодож сэтгэхэд ашиглах нь илүү чухлыг ойлгосон байжээ.

Хенри Форд нэг удаа Чикаго Трибюнь сониныг нэр хүндэд нь ноцтой хохирол учруулах нийтлэл хэвлэснээс болоод шүүхэд өгсөн билээ. Трибюнь Фордыг юм мэдэхгүй харанхуй бүдүүлэг гэж нэрлэсэнд үнэхээр бусдын хүндэтгэлийг хүлээдэг Форд хариуд нь "Тэгвэл нотолцгоо л доо" гэж билээ.

Трибюнь Фордоос "Бенедикт Арнольд хэн байсан бэ?", "Дотоодын дайн хэдийд болсон бэ?" гэх зэрэг хялбар энгийн асуултууд асуулаа. Маш бага хэмжээний боловсролтой Форд эдгээр асуултуудад хариулж чадсангүй. Эцэст нь Форд ихэд уурлан "Энэ асуултуудад би хариулж чадахгүй нь, гэхдээ таван минутын дотор мэддэг хэн нэгнийг би олж өгч чадна шүү" гэсэн юм.

Хенри Форд хэзээ ч янз бүрийн сэдвээр мэдээлэл цуглуулах, мэдлэг олж авах гэж хөөцөлддөггүй байсан. Агуу их удирдагчдын адилаар "Мэдээллийг хэрхэн олж авах арга замаа мэддэг байх нь оюун ухаанаа хэрэггүй хогшлын агуулах болгохоос илүү чухал" гэдгийг тэр мэддэг байжээ.

Мэдээллийн баазын үнэ цэнэ юу вэ? Дөнгөж саявтархан шинэ боловч их хурдан өсөж яваа үйлдвэрийг удирддаг нэг найзтайгаа оройг хамт өнгөрөөсөн юм. Телевизээр их өргөн дэлгэрсэн мэдлэг сорих тэмцээний нэвтрүүлэг гарч байлаа. Тэмцээнд оролцогч олон долоо хоногийн турш тэмцээнээс хасагдаагүй хэвээр байв. Ямар ч сэдвийн асуултыг хариулаад л байлаа. Асуултуудын ихэнх нь утгагүй, хэрэгтэй хэрэггүй асуултууд байлаа. Оролцогч Аргентины нэг уулын тухай хүнд асуултад хүртэл зөв хариулчихсанд найз маань над руу хараад "Чиний бодлоор энэ хүнийг өөртөө ажиллуулахын тулд би хэдэн доллар төлөх вэ?" гэж асуув.

"Хэдийг төлөх вэ?" гэж би хариу асуулаа.

"300 доллараас нэг ч зоос илүү өгөхгүй. Долоо хоногт, сард биш, бүхий л амьдралынх нь туршид ийм л цалин нэг удаа өгнө. Энэ хүнийг би ойлгосон. Энэ "мэргэжилтэн" хэзээ ч сэтгэхгүй. Зөвхөн цээжилж л чадна. Энэ хүн бол 'хүн толь бичиг' л гэсэн үг, тэгээд ч би 300 доллараар хамгийн сайн толь бичгийг худалдаад авчхаж чадна. Магадгүй энэ ч хэт өндөр үнэ байж болох юм. Энэ хүний мэдлэгийн зууны ерэн хувийг хоёр долларын үнэтэй сэтгүүлүүдээс олоод авчхаж болно."

"Асуудлын шийдлийг олох чадвартай, шинийг санаачилдаг хүмүүс намайг хүрээлээсэй гэж би хүсдэг. Өөрөөр хэлбэл мөрөөдөж чаддаг, дараа нь энэ мөрөөдлөө бодитойгоор хэрэгжүүлж чаддаг, надтай хамтраад мөнгө олж чадах тийм санаа бодолтой хүмүүстэй хамт ажиллахыг хүсэж байна. Үүнийг нэг мэдээллийн агуулах хийж чадахгүй л дээ".

Оюуны чадавхаа голж, шалтаг тоочих өвчнөөсөө салах гурван арга

1. Өөрийн оюуныг хэзээ ч бүү басамжил, бусдын оюуны чадавхыг хэзээ ч битгий хэт дөвийлгө. Чадвараа хямд үнээр битгий худалд. Өөрийнхөө чадах зүйлд илүү анхаар. Гайхамшигт чадваруудаа нээж ол. Таны уураг тархи хэр зэрэг хүнд жинтэй нь гол нь биш, хамгийн гол нь тархиа яаж ашиглахад л байдаг гэдгийг бүү мартаарай. Тархиныхаа багтаамжид сэтгэлээ зовоохын оронд тархиа ашигла.

2. Өөртөө өдөр бүр "Миний юунд яаж хандаж байгаа маань хамгийн чухал" гэж сануул. Гэртээ ч, ажил дээрээ ч эерэг тэнхлэгт бодол санаагаа төвлөрүүлэх дасгал хий. Ямар ч ажлыг хийхдээ боломжгүй гэж бодохын оронд, хийх боломжийг нь судлаарай. "Би ялж байна" гэсэн сэтгэлгээг хэвшүүлээрэй. Бодол санаагаа ашиг тустай зүйл бүтээх, бий болгоход ашигла. Оюун ухаанаа ялагдлаа нотлоход бус, ялах арга замаа олоход зориул.

3. Мэдээллийг цээжлэхийн оронд сэтгэж чаддаг байх авьяас илүү үнэ цэнэтэйг бүү мартаарай. Оюуны чадавхаа шинэ санаа олох, түүнийгээ боловсруулахад, ажлаа илүү сайн хийх шинэ, илүү сайн арга замыг олоход хэрэглээрэй. "Би оюуны чадавхаа түүх бичихэд ашиглаж байна уу, эсвэл бусдын бичсэн түүхийг цээжлэхэд ашиглаж байна уу?" гэж өөрөөсөө асуудаг бай.

Шалтаг 3. "Би хөгшин (эсвэл би дэндүү залуу)"

Насаараа шалтаглах буюу өөрөөр хэлбэл "хэзээ ч тохиромжтой насандаа биш байх"

амжилтгүй байдлын өвчин нь нэг нь "Би хэт хөгшин", нөгөө нь "Би дэндүү залуу" гэсэн хоёр хэлбэрээр илэрдэг.

Янз бүрийн насны зуу зуун хүмүүс амьдралынхаа нэг хэвийн байдлыг "Одоо эхлэхэд би хэт хөгшин (эсвэл би хэт залуу). Хүссэн зүйлээ би хийж чадахгүй, (эсвэл би яг одоо үүнийг хийж чадахгүй) миний нас тохирохгүй" гэж тайлбарладаг.

Үнэндээ маш цөөхөн хүн насаараа шалтагладаггүй нь гайхал төрүүлдэг. Харамсалтай нь энэ шалтаг мянга мянган хүний бодит боломжоо олж харах чадварыг нь үгүй хийдэг. Тэд өөрсдийн насыг тохиромжтой биш гэж боддог учраас ядахдаа туршиж ч үздэггүй.

"Би хөгшиднө" гэх нь насаар шалтаглах өвчний хамгийн дэлгэрсэн хэлбэр юм. Энэ өвчин ихэд мэргэшсэн байдлаар тархдаг. Нэг кинонд компани нь өөр нэг компанитай нэгдсэнээс болоод ажлаасаа халагдан хэсэг хугацаанд нас дээр гарснаасаа болоод ажил олж чадахгүй байгаа удирдагчийн тухай өгүүлдэг. Ноён Удирдагч хэд хэдэн сараар ажил эрээд олохгүй бөгөөд эцэст нь бүр хэсэг хугацаагаар амиа хорлох тухай бодолд хүртэл автагдсаныхаа дараа асуудалд ухаалаг хандахаар шийдэж хөл дээрээ тогтож үлдэх нь илүү ашигтай болохыг ойлгодог.

"Яагаад 40 насандаа та хэнд ч хэрэггүй болдог вэ?" гэсэн сэдэвтэй тоглоом шоглоом, мэдээлэл их байгаагийн шалтгаан нь үнэнийг илэрхийлдэгт бус, ямар нэг шалтаг хайж буй хүмүүсийн сонирхлыг татдагт л байдаг.

Насны шалтгийг даван туулах нь

Насны шалтгийг ч бас эмчилж болдог. Бид хэдэн жилийн өмнө сургалтын хөтөлбөр удирдах үедээ энэ шалтаг тоочих өвчнийг эмчилж чадах, улмаар энэ өвчнөөр дахин өвдөхөөс урьдчилан сэргийлэх эмийг нээж олсон юм.

Энэ хөтөлбөрт Сисил нэртэй нэг сонсогч оролцож байлаа. Дөчин настай Сисил үйлдвэрийн төлөөлөгч болохыг хүсэж байсан ч хэт хөгшин гэдэгтээ итгэлтэй байлаа. "Уг нь бүр эхнээс нь эхлэх хэрэгтэй, гэхдээ үүнд би хөгшиднө. Би дөч хүрчихлээ".

Түүнтэй би олон удаа "хөгшдөх" эсэх тухай ярилцсан. "Та өөрийгөө хэдэн настай гэж бодож байвал таны нас тийм л байна" гэсэн хуучин эмийг хэрэглээд үр дүнд хүрэхгүйг би ойлгосон, учир нь ихэнх хүмүүс "Тэртэй тэргүй хөгширснөө би мэдэж байна" гэж хариулцгаадаг.

Эцэст нь хэрэг болох нэг арга сэдэж, сургалтын семинарын дараа Сисил дээр туршиж үзэв.

" Сисил, эр хүний бүтээлч нас хэдийд эхлэх вэ?"

Хэдэн минут бодолхийлсний эцэст "Юу л даа, миний бодлоор хорин насанд" гэв.

"За, тэгвэл хэзээ дуусах вэ?"

"Юу л даа, өөртөө анхаарал тавьдаг, бас ажилдаа дуртай бол ч миний бодлоор эр хүн далан насандаа ч бүтээлч байж чадна".

"За, олон эрчүүд нас дал гарсан хойноо ч бүтээлч байж чаддаг. Чиний хэлснийг хүлээн зөвшөөрч, эр хүний бүтээлч нас хориос далын хооронд байна гэе. Энэ хооронд тавин жил байна, өөрөөр хэлбэл хагас зуун жил. Сесил чи дөчин настай. Бүтээлч байх хугацааныхаа хэдэн жилийг наслаад байна вэ?"

"Хорь" гэж хариулав.

"Тэгвэл дахиад хэдэн жил үлдээд байна вэ?"

"Гуч" гэж хариулав.

"Өөрөөр хэлбэл Сесил чи бүтээлч хугацааныхаа талыг нь ч наслаагүй, дөнгөж дөчин хувийг нь л өнгөрөөгөөд байна шүү дээ".

Сесил рүү хараад би тэр миний хэлэх гэснийг ойлгосныг анзаарав. Ийнхүү насны шалтгийг эмчилчихлээ. Сесил нөөц боломжоор дүүрэн олон жил өмнө нь байгааг олж харсан юм. Тэр "Би хөгширчихсэн" гэсэн бодлоо орхиж "Би залуу хэвээр байна" гэдэг рүү шилжсэн. Сесил бид хэдэн нас насалсан нь чухал биш гэдгийг ойлгосон. Насыг ерөөл, эсвэл саад бэрхшээл гэж ойлгох нь тухайн хүний нас гэдэг ойлголтод хэрхэн хандахаас шалтгаалдаг.

Насны шалтгаас өөрийгөө эмчлэх нь бидний өмнө боломжгүй, хаалттай гэж бодож байсан зарим боломжийг нээдэг. Нэг хамаатан маань олон жилийн турш янз бүрийн ажил хийж байсан юм. Тэр бараа борлуулж, өөрийн бизнесийг эрхэлж, банканд ажиллаж байсан, гэвч хэзээ ч яг юу хийх гэж хүсээд байгаагаа тодорхойлж чадаагүй. Эцэст нь амьдралд хамгийн их хүссэн зүйл нь хувраг болох явдал гэж шийдсэн ч энэ тухай бодож байхдаа нас дээр гарснаа анзаарчээ. Уул нь тэр дөнгөж дөчин тавтай, гурван хүүхэдтэй, мөнгө багатай байлаа. Аз болоход тэр бүхий л хүч чадлаа дайчилж, "Дөчин тавтай байна уу, үгүй юу хамаагүй, би хувраг болно" гэж өөртөө хэлсэн юм.

Тэр итгэл найдвараас өөр юу ч үгүйгээр Уйсконсинд таван жилийн шашны боловсролын хөтөлбөрт нэрээ бичүүлсэн. Таван жилийн дараа Иллинойзд их сайхан сүмд лам болсон.

Хөгшин гэж үү? Мэдээж үгүй. Түүний өмнө бүтээлч байдлаар өнгөрөөж болох дахиад хорин жил бий. Саяхан би түүнтэй ярилцсан юм. Тэрээр надад "Та ойлгож байна уу? Би дөчин тавтай байхдаа тэгж шийдээгүй бол амьдралынхаа үлдсэн жилүүдийг өтөлж өнгөрөөгөөд л дуусах байсан. Одоо бол би хорин таван жилээр залуу харагдахгүй байгаа ч, хорин таван жилийн өмнөх шигээ залуу юм шиг санагдаж байна".

Насны шалтгийг даван туулсны гол үр дүн нь залуу үеийн өөдрөг сэтгэгдлийг, залуугаараа байгаагаа мэдрэх явдал байдаг.

Насны айдсыг үгүй хийж, газартай тэгшилсэн үедээ бид амьдралдаа олон жил нэмээд зогсохгүй амжилтыг ч бас олж авдаг.

Их сургуулийн хуучин найзуудын маань нэг энэ талаар өөрийн сонирхолтой үзэл бодлоо илэрхийлж билээ. Билл Харвардыг хорин настайдаа төгсөж, биржид брокероор хорин дөрвөн

жил ажилласныхаа дараа хэсэг хугацаанд хангалттай хэмжээний хөрөнгө хуримтлууулж, их сургуульд профессор болохыг хүссэн юм. Биллийн найзууд түүний оролцох сургалтын хөтөлбөр хүнд хэцүү болохоор өөрт ачаа нь хүндэднэ гэж сэрэмжлүүлж байлаа. Гэвч Билл зорьсондоо хүрнэ гэдэгтээ итгэлтэй байсан бөгөөд тавин нэгэн насандаа Иллинойзийн их сургуульд бүртгүүлж, тавин таван настайдаа төгссөн. Өнөөдөр Билл нэг академийн эдийн засгийн тэнхимийг удирдаж байна. Одоо тэр аз жаргалтай байгаа. Тэр дандаа л "Бидний өмнө дахиад гучин жил бий" гээд инээмсэглэдэг.

Өөрийгөө хөгшинд тооцох нь ялагдлын өвчин юм. Энэ өвчний хойш чангаахыг эсэргүүцэж, ялаарай.

Хүн хэдийд залуу байх вэ? "Би хэтэрхий залуу" гэсэн шалтаг ч бас л их хортой байдаг. Нэг жилийн өмнө Жерри гэдэг хорин гуравтай залуу надтай тааралдсан юм. Тэр аятайхан залуу байсан бөгөөд цэрэгт шүхэрчин байсныхаа дараа их сургуульд сурчээ. Сурч байх үедээ хадгалалт, тээврийн нэг байгууллагад борлуулагчаар ажиллан, эхнэр хүүгээ харж хандаж байсан. Тэр их сургууль, ажлынхаа аль алинд нь үүргээ маш сайн биелүүлдэг байжээ.

Гэвч Жерри эргэлзэж байлаа. "Доктор Шварц" гээд, "Надад нэг асуудал гараад байна. Байгууллага маань намайг борлуулалтын хэсгийн захирлаар ажиллаач гэсэн. Ингэвэл би найман хүнийг удирдах юм" гэв.

"Баяр хүргэе. Энэ чинь гайхалтай мэдээ байна. Гэхдээ чи нэг л эргэлзэж байгаа юм шиг харагдаад байх чинь".

"Юу л даа..." гээд үргэлжлүүлж "Миний удирдах найман хүн бүгдээрээ надаас наймаас хорин нэгэн насаар ахмад. Таны бодлоор би яасан нь дээр вэ? Энэ бүхнийг би давж чадах уу?" гэж асуув.

"Жерри, ерөнхий захирал чамайг хангалттай том гэж бодсон нь ойлгомжтой. Тэгээгүй бол чамд ийм ажил санал болгохгүй байсан. Зөвхөн энэ гурван зүйлийг мартахгүй санаж явбал бүх зүйл сайн сайхан болно. Эхнийх нь насанд бүү санаа зов. Хөдөөгийн амьдралыг хэрэв чи санаж байгаа бол хүүхэд эр хүний ажлуудыг хийгээд эхэлбэл түүнийг эр хүн гэгцгээдэг. Төрсөн өдрөө хэдэн удаа тэмдэглэсэн нь энд ямар ч хамаагүй. Чиний хувьд ч мөн адил. Борлуулалтын захирлын ажлыг гүйцэтгэж чадахаа нотолсон цагт чи ч гэсэн тохирох насандаа л байна гэсэн үг.

Хоёр дахь нь, шинэ албан тушаалаа битгий буруугаар ашигла. Худалдааны төлөөлөгчдийг хүндэлж бай. Тэднээс санал болгох зүйл байгаа эсэхийг нь асуу. Удирдагчийн захиргаанд ажиллаж байгаа биш, багийн ахлагчтай хамтран ажиллаж байна гэсэн сэтгэгдлийг тэдэнд төрүүл. Ингэвэл хүмүүс чиний эсрэг байх биш чамтай хамтран ажиллаж байгааг чи харна.

Гуравдугаарт, чамаас насаар ахимаг хүмүүстэй хамт ажиллаж дасах хэрэгтэй. Ямар ч нөхцөлд хошуучлагчид хамт ажиллаж байгаа хүмүүсээсээ илүү залуу гэдгээ богино хугацаанд мэдэрдэг. Иймд чамтай ажиллаж байгаа хүмүүс чамаас залуу биш байдагт дас. Ирэх жилүүдэд энэ чинь чамд их хэмжээгээр тус болно."

"Жерри, чи л тэгж бодохгүй бол нас хэзээ ч чиний дутагдал биш гэдгийг битгий мартаарай".

Өнөөдөр Жерригийн ажил их урагштай байгаа. Тээврийн ажилд тэр дуртай, тэгээд ч ойрын үед өөрийн гэсэн бизнесээ эхлэхийг төлөвлөөд байгаа билээ.

Залуу нас зөвхөн буруу ойлгосон тохиолдолд л саад бэрхшээл, сул тал болдог. Даатгалын төлөөлөгч гэх зэрэг зарим ажилд "анхаарал татахуйц" гадаад төрхтэй байхыг шаарддагийг та сонссон байх. Гэхдээ хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг олж авахын тулд санчиг тань бууралтсан, эсвэл толгойд тань үс үлдээгүй байх хэрэгтэй гэх нь солиотой зүйл юм. Хамгийн гол нь та ажлаа хэр зэрэг мэддэг вэ гэдэгт л байдаг. Хэрэв та ажлаа сайн мэддэг, хүмүүсийг ойлгож чаддаг бол ажлаа аваад явж чадах хүртлээ боловсорсон гэсэн үг. Хэрэв та шаардлагатай туршлагыг олж авахын тулд олон жил өнгөрөөх хэрэгтэй гэдэгт итгээд байдаггүй бол нас, ажил хийх чадвар хоёрын хооронд шууд хамаарал байдаггүй.

Ихэнх залуу хүмүүс залуугаасаа болоод хоёрдугаарт тавигддаг гэж өөрсдийгөө боддог. Зарим тохиолдолд байгууллага доторх хэн нэг нь нас эсвэл өөр нэг шалтгийн ард нуугдаж таны дэвшихэд саад болох гэж оролдож байж болох л юм.

Гэвч үнэхээр үнэ цэнэтэй хүмүүс үүнийг хийдэггүй. Танд тэд та өөрөө үүрч чадна гэж бодож байгаа хэмжээгээр л үүрэг хариуцлага ноогдуулна. Та чадвартай, өөдрөг гэдгээ тэдэнд харуулбал тэд таны залуу насыг давуу тал гэж үнэлнэ.

Насны шалтгийг дараах байдлаар арилгаж болно. үүний тулд:

1.Одоогийн насаа эерэг талаас нь хар. "Би хөгширсөн" гэхийн оронд "Би залуу хэвээрээ байна" гэж бод. Шинэ ирээдүй рүү өөрийгөө чиглүүлж сур, хүсэл эрмэлзэлтэй байж, залуу байх ямар байдгийг мэдэр.

2.Бүтээлч байх хэдэн жил танд үлдсэнийг тооц. Гучтай хүний өмнө бүтээлч амьдралын зууны наян хувь нь байгааг битгий март. Тавин настай хүний өмнө ч гэсэн боломж бололцоогоор дүүрэн жилүүдийн зууны дөчин хувь, тэгэхдээ бүр хамгийн өгөөжтэй дөчин хувь нь байгаа. үнэндээ амьдрал бидний бодлогоос хамаагүй урт байдаг.

3.Та үнэхээр хүсэж байгаа ажлаа хийж, ирээдүйн амьдралдаа хөрөнгө оруулаарай. Бодол оюунаа сөрөг тэнхлэг дээр байрлуулж, оройтсон тухайгаа бодвол үнэхээр оройтсон байдаг. "Олон жилийн өмнө эхэлсэн ч болоосой" гэсэн бодлуудаа орхи. Энэ чинь амжилтгүй байдлын л үзэл баримтлал. үүний оронд "Би одоо л эхэлнэ, миний хамгийн сайн сайхан жилүүд урд маань хүлээж байна" гэж бод. Энэ бол ялагчдын сэтгэх хэлбэр юм.

Шалтаг 4. “Гэхдээ азгүй тохиол надаас салахгүй байна”

Нэг удаа замын хөдөлгөөний мэргэжилтний хөдөлгөөний аюулгүй байдлын тухай яриаг сонсож билээ. Тэр "Жилд дөчин мянгаас доошгүй хүн автомашины ослоос болж нас бардаг" гэж ярьцгаадгийг цохон тэмдэглэлээ. Гэвч түүний ярианы тулгын чулуу нь бодит осол гэж байдаггүйг илэрхийлж байсан. Осол гэж бидний нэрлэдэг явдал зорчигчийн, эсвэл машин техникийн, эсвэл аль алины нь алдаа байдаг.

Замын хөдөлгөөний энэ мэргэжилтний яриа “Бүхэнд өөрийн гэсэн учир шалтгаан байдаг” гэсэн эртний мэргэдийн үг зөв болохыг л нотолж байлаа. Юу ч огт шалтгаангүйгээр гараад ирдэггүй. Өнөөдрийн цаг агаарын байдал ч тохиолдлын биш юм. Тодорхой шалтгаануудаас болоод л өнөөдөр цаг агаар ийм байгаа. Хүмүүсийн үйл хөдлөл ч энэ зүй тогтлоос ангид гэж үзэх үндэс байхгүй.

Хэн нэгний цөхөрч, хувь заяагаа буруутгахыг сонсолгүй өнгөрөх өдөр бидэнд цөөн байдаг. Үүний адилаар бусдын амжилтыг хувь заяа нь "сайн" байгаатай холбон тайлбарлахыг сонсохгүй өнгөрөх өдөр ч мөн л их цөөн байдаг.

Аз гэдэг шалтгийг хэрэглэхгүй тэвчихэд хэцүү байдгийг ингэж тайлбарлаж болох юм. Саявтархан гурван залуу удирдагчтай хамт нэг үдийн хоол идлээ. Тэр өдрийн ярианы сэдэв нь багийн дөрөв дэх гишүүн Жоржийн дөнгөж саяхан тушаал дэвшсэн явдал байлаа.

Энэ албан тушаалд яагаад Жорж томилогдсон бэ? Энэ гурван хүн аз, бусдын анхаарлыг татах хов жив, Жоржийн эхнэр, даргадаа яаж долигонодог гэх зэргээр байж болох бодитой бус бүх шалтгаануудыг тоочиж байлаа. Бодит шалтгаан өөр байсан. Жорж илүү туршлагатай, илүү их ажилладаг, хувь хүний зан чанарын хувьд бусдадаа илүү их нөлөөтэй байсан. Түүнчлэн удирдлага энэ дөрвөн хүний хэнийг нь дэвшүүлэхээ шийдэхийн тулд нэлээд их цаг зарцуулсныг би мэдэж байлаа. Буруу сэтгэгдэлд автсан энэ гурван хүн удирдлага чухал албан тушаалд тавих хүнээ сугалаагаар тодорхойлоогүйг ойлгох хэрэгтэй байсан юм.

Машины багажийн үйлдвэрийн борлуулалтын менежертэй аз гэдэг шалтаг хэр ул суурьтай байж болох тухай нэг удаа ярилцаж билээ. Тэр энэ асуултад сэтгэл нь хөдөлж, надтай өөрийн туршлагаа хуваалцсан юм.

"Урьд нь би үүнийг ингэж нэрлэдгийг мэддэггүй байсан. Гэхдээ энэ бол худалдааны төлөөлөгч бүрийн тэмцэх ёстой хамгийн хүнд бэрхшээл юм. Дөнгөж өчигдөр би үүний гайхалтай жишээний гэрч боллоо."

"Төлөөлөгчдийн нэг нь дөрвөн цагийн үед гартаа 112 мянган долларын борлуулалтын захиалга барьсаар орж ирэв. Борлуулалт нь сайнгүй байгаа өөр нэг худалдааны төлөөлөгч тэр үед миний ажлын өрөөнд байсан юм. Жоны сайн мэдээний дараа тэр жөтөөрхсөн байдлаар баяр хүргээд 'Жон, дахиад л чамайг аз дайрчээ' гэв."

"Энэ ядмагхан худалдаачин Жоны захиалгатай аз огт хамаагүй гэдгийг хүлээн зөвшөөрч чадахгүй байлаа. Жон тэр үйлчлүүлэгчтэйгээ олон сар хамтран ажиллаж, хамгийн багадаа тав зургаан хүнтэй байнга харьцаж байсан. Олон шөнийг тэдний хувьд хамгийн тохиромжтой хувилбарыг тодорхойлохын тулд нойргүй өнгөрөөсөн байлаа. Дараа нь инженерүүдээр тэдэнд хэрэгтэй хэрэгслийг урьдчилсан байдлаар зохион бүтээлгэсэн. Хэрэв анхааралтай төлөвлөсөн ажил, тэвчээртэй хэрэгжүүлсэн хөтөлбөрийг аз гэж нэрлэдэг бол Жон азтай байсан."

Хэн юу хийх, хэн хаашаа явахыг аз тодорхойлдог байсан сан бол улс даяар бүх бизнес дампуурах байсан. Женерал Моторсын шинэчлэл аз тохиолд түшиглэдэг гэж төсөөлье. Шинээр хийгдэх ажлыг хуваарилахын тулд бүх ажиллагчдын нэрсийг нэг хайрцагт хийсэн

гэе. Хамгийн эхэнд сугалсан нэр ерөнхий захирлынх, хоёр дахь нь ерөнхий захирлын туслахынх гэх мэтээр дараалан тодорхойлогдог байг.

Ямар ч утгагүй юм шиг санагдахгүй байна уу? үнэндээ аз зөвхөн ийм байдлаар л хэрэгжиж болох юм.

Ямар ч мэргэжилд (удирдлага, худалдаа, хууль, инженер, урлаг эсвэл юу ч байсан)

хамгийн өндөрт хүрч чадсан хүмүүс тэнд өөрсдийн хандлага, байнгын шургуу оролдлогоор хүрдэг.

Аз гэдэг шалтгаас салах аргууд

1. Учир шалтгаан үр дагаврын хуулийг хүлээн зөвшөөр. өөр хэн нэгний “аз” мэтээр харагдаж байгаа амжилтыг дахин судалж үз. Тэгвэл түүний ирээдүйг чиглүүлж байгаа зүйл нь аз бус, бэлтгэл, төлөвлөлт, амжилтын бүтээлч сэтгэхүй болохыг та олж мэднэ. өөр хэн нэгний “азгүй байдал” гэдгийг ч мөн дахин авч үз. Тэгвэл та учрыг нь олно. Ноён Амжилт бэрхшээлтэй тулгарвал түүнээс суралцаж, улмаар хожоо олдог. Ноён Уналт бол алдсан үедээ сурч чаддаггүй.

2. Хий хоосон сэтгэгдэлд бүү авг. Оюуныхаа эрч хүчийг огт хүчин чармайлт гаргахгүйгээр амжилтад хүрэх тухай мөрөөдөхөд бүү зарцуул. Зөвхөн аз тохиосноор бид амжилтад хүрэхгүй. Амжилт бол амжилтад хүрэх зүйл хийж, амжилтын зарчмуудад мэргэшсэнээр олддог. Ажил хэргийн ертөнцөд өгсөх, ялалтад хүрэх боломжоо, мөн амьдрал дахь сайн сайхан зүйлсээ азтай бүү холбо. Аз энэ сайн сайханд таныг хүргэх үүргийг хүлээхгүй. үүний оронд таныг амжилтад хүргэх тийм чанарыг өөртөө бий болгоход анхаарлаа төвлөрүүл.

Ш Бүлэг

Итгэлээ тэтгэж, айдсаа устга

Найз нөхөд маань "Энэ бол зөвхөн чиний л бодол. Битгий санаа зов. Энд айгаад байх юу ч алга" гэцгээдэг нь зөв юм.

Гэвч айдсын ийм төрлийн эм нөлөөлдөггүйг бид бүгдээрээ мэднэ. Ийм үгс айдсыг хэдэн минут эсвэл хэдхэн цагаар л алга болгодог ч үнэхээр итгэл найдварыг тэтгэж, айдсыг оргүй устгаж чаддаггүй.

Тийм ээ, айдас бодитой бөгөөд бид айдастайгаа дайтахын өмнө түүнийг хүлээн зөвшөөрөх хэрэгтэй байдаг.

Айдас ихэнхдээ сэтгэлийнх байдаг. Эргэлзээ, түгшүүр, сандрал, зовнил нь буруу чиглэсэн сөрөг бодлуудаас шалтгаалдаг. Гэвч айдсын шалтгааныг мэддэг байх нь айдсыг эмчлэх хангалттай нөхцөл биш юм. Эмч таны биед бактери орсон байна гэж оношлох нь ажил дууссан гэсэн үг биш бөгөөд үүнийг эдгээхийн тулд эмчлэх хэрэгтэй болдог.

"Тэр бол зөвхөн чиний л бодол" гэсэн хэллэг угтаа бол айдас гэж байдаггүй гэхийг хүсдэг. Гэвч айдас үнэхээр бодитой байдаг бөгөөд амжилтын хамгийн том дайсан юм. Айдас хүмүүсийн боломжоо ашиглахад нь саад болж, эрч хүчийг нь бууруулж, эцэст нь өвчтэй болгож амьдралыг богиносгон, ярихыг хүссэн үед амыг нь тагличихдаг.

Айдас, тодорхойгүй тууштай биш байдал нь бидний амьдрал дахь хямралын шалтгааныг тайлбарладаг. Айдас л сая сая хүмүүс бага амжилтад хүрдгийн учрыг тайлбарладаг.

Айдас бол үнэхээр хүчтэй зэвсэг юм. Айдас хүмүүсийн хүслээ биелүүлэхэд яаж ийгээд л саад болдог.

Айдсын бүх төрөл нь сэтгэцийн өвчин байдаг. Сэтгэцийн эмгэгийг бид бие махбодийн өвчнийг эмчилдгийн адил туршигдаж батлагдсан, тодорхой аргуудаар эмнэдэг.

Гэвч юуны өмнө эмчилгээний урьдчилсан бэлтгэл нь үнэнийг хүлээн зөвшөөрөх явдал юм. Итгэл, найдварын мэдрэмж төрөлхийн байдаггүй ч, түүнийг сурч, хөгжүүлж болдог. Хэн ч эхээс төрөлхийн итгэл найдвартай төрдөггүй. Эргэн тойрондоо итгэлийн оч цацаж, айдсаа давж, хэзээ ч, хаана ч чөлөөтэй, амгалан байж чаддаг хүмүүс энэ чанарыг өөрсдөө олж авсан байдаг. Та ч үүнийг хийж чадна. үүний тулд яах хэрэгтэйг та энэ бүлгээс үзнэ.

Дэлхийн хоёрдугаар дайны үед усан цэргийн флотод шинээр авсан цэргүүд сэлж чаддаг эсэхийг шалгах хэрэгтэй болжээ. Учир нь сэлж чаддаг байх нь усан цэргийн амь настай холбоотой байсан.

Сэлж чаддаггүй цэргүүдийг сэлэлтийн сургалтад хамруулсан. Би энэ сургалтын заримыг биечлэн ажигласан юм. Залуу, эрүүл эрчүүд нүдэндээ ч итгэхийн аргагүй тийм их айчихсан байгааг харах зугаатай байлаа. Энэ туршилтуудын нэгэнд шинэ далайчид хоёр метр өндрөөс

метр хагас гүн усанд үсэрч орох байлаа. Тэр үед тэнд олон тооны аврагчид байсан юм.

Тэднийг харж зогсох тийм ч сайхан байгаагүй. Залуу эрчүүдийн айдас бодитой зүйл байлаа. Гэвч айдас, айдсыг даван туулахын хооронд зааг болж байгаа цор ганц зүйл нь ус руу үсрэх явдал байв. Олон залуучууд ус руу хүчээр түлхүүлж орохыг би харсан. үүний дараа айдас арилдаг. Мянга мянган далайчны амссан ийм туршлага нь үйл хөдлөл айдсыг эмчилдгийг нотолж байна. Харин шийдэмгий биш байх, хойшлуулах нь айдсыг улам ихэсгэдэг.

Үүнийг яг одоо амжилтад хүрэх зарчмуудын дэвтэртээ тэмдэглэж аваарай. Үйл хөдлөл айдсыг арилгадаг.

Үйл хөдлөл үнэхээр айдсыг арилгадаг. Хэдэн сарын өмнө дөч орчим насны нэг менежер хүнд байдалд орсон бололтой надтай уулзахаар ирсэн юм. Тэр жижиглэн худалдааны томоохон байгууллагад худалдан авалтын хэсгийг хариуцдаг байсан.

Тэр сэтгэл зовсон байдлаар "Би ажлаа алдахаас айгаад байна. Миний амьд явах хоног тоотой болчихсон юм шиг надад санагдаад байна" гэж тайлбарлалаа.

"Яагаад ? " гэж би асуув.

"Үнэндээ бол бүх зүйл миний эсрэг эргэжээд байна. Тэгээд л тэр. Хэсгийн маань борлуулалт өмнөх жилийнхээс долоон хувиар буураад байна. Ялангуяа байгууллагын борлуулалт зууны таван хувь өсөөд байхад энэ чинь бүр ч муу гэсэн үг. Сүүлийн үед би ухаалаг гэхээргүй алхмууд хийж, захирлаасаа байгууллагын өсөлтөд хөл нийлүүлж чадахгүй байна гэсэн хэд хэдэн сануулга авсан."

"өнөөдрийг хүртэл би хэзээ ч ийм байдалд орж байгаагүй" гээд яриагаа цааш нь үргэлжлүүлэв. "Би тайван байж чадахаа болилоо. Туслах маань энэ бүхнийг ойлгож л байгаа. Худалдааны төлөөлөгчид ч ялгаагүй. Мэдээж бусад менежерүүд ч миний уналтыг мэдэж байгаа. Хэдэн өдрийн өмнөх хуралд надтай адилхан ажил хийдэг нэг нь миний хүмүүсийг өөрийн мэдэлд шилжүүлж авах санал тавиад "Ингэвэл байгууллага хожно" гэсэн шүү. Би дампуурч, эргэн тойронд маань тоо томшгүй үзэгчид цуглаад живж далд орохыг маань хүлээж байгаа юм шиг санагдаад байна."

Тэрээр яриагаа улам давслан үргэлжлүүлэв. Тэгэхэд нь би үгийг нь тасалж, "Тэгээд та юу хийсэн бэ? Энэ байдлаас гарахын тулд юу хийж байна вэ?" гэж асуув.

"Юу л даа, хамгийн сайн нь л болоосой гэж залбирахаас өөр яах вэ дээ".

"Шулуухан хэлбэл, залбирах, найдах нь хангалттай гэж үү?" гэж асуусан юм.

Хором хэртэй дуугаа хураасны нь дараа түүнээс "Энэ найдварыг дэмжих зүйл хийвэл яах вэ?" гэж асуулаа.

"Та үргэлжлүүл л дээ..." гэв.

"үнэндээ бол таны одоогийн нөхцөл байдалд тохирох хоёр зүйл бий. Нэгдүгээрт, шууд

өнөөдөр үдээс хойш борлуулалтаа өсгөхийн тулд ажиллаж эхэл. Борлуулалт буурах нэг шалтгаан байгаа л байх. Түүнийг ол. Магадгүй борлуулалтыг өсгөх өөр арга хэрэгтэй байж болох юм. Ийм нөхцөлд шинэ бараа авах хэрэгтэй. Магадгүй үзүүлэнгээ өөрчилж янзалж болно. Эсвэл борлуулагчдад илүү их дэмжлэг хэрэгтэй байж ч магадгүй. Борлуулалтыг өсгөхөд юу хэрэгтэйг би шууд хэлж чадахгүй, гэхдээ ямар нэг арга олдох л ёстой. Ер нь захиралтайгаа тусгайлан нэг удаа уулзах хэрэгтэй байх. Тэр чамайг ажлаас халахыг завдаж байж болох юм. Гэхдээ өөрөө уулзаж, юу зөвлөх вэ гэж асуувал мэдээж танд ажлаа сайжруулах хугацаа өгнө. Та ажлаа сайжруулна гэж итгэж байгаа нөхцөлд таныг солих нь байгууллагын хувьд нэлээд үнэтэй тусах байх."

Яриагаа цааш үргэлжлүүлж, "Дараа нь туслахуудтайгаа дахиад хүн шиг ажиллаж эхэл. Дампуурч байгаа хүн шиг аашлахаа боль. Тантай ажиллаж байгаа хүмүүс хөл дээрээ бат зогссон хэвээрээ байгааг тань хараг, ойлгог" гэв.

Түүний нүдэнд итгэл найдварын оч гялсхийж, "Та миний хийж чадах хоёр зүйл байгаа гэсэн шүү дээ. Хоёр дахь нь юу вэ?" гэж асуув.

"Хоёр дахь нь (бид үүнийг өөрийн аюулгүй байдлыг хангах гэж нэрлэж ч болно) ажил хэргийн холбоотой хамгийн дотно нэг хоёр найздаа өөр байгууллагад ажиллах саналыг хүлээж авахад бэлэн байгаагаа хэл. Мэдээж одоогийнхоос илүү сайн нөхцөлтэйгөөр..."

"Борлуулалтыг өсгөхөөр ингэж ажилласны дараа таны ажил баталгаагүй хэвээр байна гэдэгт би итгэхгүй байна. Гэхдээ ямар ч гэсэн нэг хоёр ажлын санал авахад илүүдэхгүй. Битгий мартаарай, ажилтай хүн ажлын санал авах нь ажилгүй хүн бусадтай холбоо харьцаа тогтоохоос арав дахин хялбар байдаг."

Хоёр өдрийн өмнө энэ "зовлонд унасан" менежер над руу утагтсан юм. "Бидний ярианаас хойш би бүгдийг дахин авч үзсэн. Нэлээд их өөрчлөлт хийсэн, гэхдээ ихэнх нь борлуулагчидтай холбоотой өөрчлөлт байсан. Би урьд нь долоо хоногт нэг удаа хурал хийдэг байсан бол одоо өглөө бүр хийдэг. Энэ хүмүүсийг би үнэхээр зоригжуулж чадсан. Тэд миний гал дөлтэй байгааг хармагцаа л сайн ажиллаж эхлэхэд бэлэн байсан юм шиг санагдсан шүү. Яг л ажиллаж эхлэхийн тулд надаас дохио хүлээж байсан юм шиг."

"Мэдээж ажил хэвийн болж эхэлсэн. өнгөрсөн долоо хоногийн борлуулалт жилийн өмнөхийг бодвол хамаагүй өссөн, байгууллагын дунджаас хавьгүй өндөр байгаа."

"Танд дуулгах өөр сайхан мэдээ ч надад бас бий. Бидний ярианаас хойш би хоёр ч ажлын санал хүлээж авсан. Мэдээж би үүнд сэтгэл хангалуун байгаа л даа, гэхдээ энд бүх зүйл сайн байгаа учраас би татгалзсан."

Хүнд бэрхшээл тулгарсан үед хөдөлж эхлэх хүртлээ бид айсан байдалтайгаар хүлээдэг. Найдвар гэдэг бол эхлэл юм. Гэвч ялалтад хүрэхийн тулд хөдлөх хэрэгтэй байдаг.

Даруйхан эхлэх зарчмыг хэрэгжүүл. Ямар нэг айдастай тулгарсан үедээ өөрийгөө тайвшруул. Дараа нь "Айдсаа давахын тулд би юу хийх ёстой вэ?" гэсэн асуултын хариуг эрж олоорой.

Айдсын зарим төрлүүд, эдгээрийг эмчлэх аргуудыг дор дурьдав.

Айдсын төрөл	Үйл ажиллагаа
1. Үзэмжгүй харагдахаас айх	Гадаад үзэмждээ анхаарал тавь. Үсчин, гоо сайханд ор. Гутлаа гялалзтал зүлгэ, хувцсаа цэвэрлэж индүүд. Энэ сэдвээр мэдлэгээ дээшлүүл. Дандаа шинэ хувцас авах хэрэгцээ тэр бүр гараад байдаггүй.
2. Чухал үйлчлүүлэгчээ алдахаас айх	Илүү сайн үйлчлэхийн тулд хоёр дахин их ажилла. Үйлчлүүлэгчийн итгэлийг ганхуулж болох бүхнийг зас.
3. Шалгалтад унахаас айх	Айж, сэтгэл зовж цаг өнгөрөөхийн оронд энэ цагаа үр өгөөжтэй ажиллаж өнгөрүүл.
4. Өөрөөс хамаарахгүй зүйлсээс айх	Анхаарлаа өөр зүйлд төвлөрүүл. Цэцэг ургамлаа арчил. Хүүхдүүдтэйгээ тогло. Кино үз.
5. Гэмтэл авахаас айх	Бусдын айдсаасаа салахад нь тусал.
6. Бусдын шүүмжлэлээс айх	Төлөвлөсөн ажил тань зөв эсэхийг шалга. Дараа нь хэрэгжүүл. Өнөөдрийг хүртэл хийсэн бүтээснээ шүүмжлүүлээгүй нэг ч хүн гараагүй.
7. Буруу хөрөнгө оруулалтаас айх	Бүгдийг нямбай судал. Шийдвэртээ үнэнч, өөрийнхөө үнэлгээнд итгэлтэй бай.
8. Хүмүүсээс айх	Бусдыг зөв талаас нь хар. Битгий мартаарай өөр хэн ч байсан тантай л адил хүн шүү дээ.

Та дараах хоёр алхмын тусламжтайгаар айдсаа давж, итгэлээ тэтгэж болно.

1. Айдсаа хүлээн зөвшөөр. Яг юунаас айгаад байгаагаа зөв тодорхойл.

2. Дараа нь ажиллаж эхэл. Айдас бүрийг эмчилж болдог.

Эргэлзээ айдсыг зөвхөн улам ихэсгэдэг гэдгийг битгий мартаарай. Шууд эхэл. Шийдмэг бай.

Өөртөө итгэхгүй байх тусам энэ нь биднийг санах ойгоо өөрсдийн эсрэг ашиглахад хүргэдэг.

Таны санах ой бол банк л гэсэн үг. Бид "Мэдээллийн банк"-андаа өдөр бүр бодол санаагаа нэмж хадгалдаг. Энэ бодлууд хуримтлагдан өссөөр таны санах ойг бүрэлдүүлдэг. Бодож эхэлмэгц, эсвэл асуудалтай тулгарсан үед бид санах ойгоосоо "Энэ тухай би юу мэдэх вэ?" гэж асуудаг.

Санах ой буюу дурсамжийн банк танд автоматаар хариулж үүнтэй төстэй өмнөх тохиолдлуудын тухай мэдээллийг танд гаргаж өгдөг. Таны санах ой боловсруулаагүй түүхий эдийг шинээр боловсруулахад бэлтгэж өгдөг.

Мэдээллийн банкны ажилтан таны итгэлийг хүлээдэг, таныг хэзээ ч төөрөгдөлд оруулахгүй хүн. Түүнд дөхөж очоод "Ажилтан гуай, би урьд нь хадгалуулсан зарим бодлуудаа дахиж үзмээр, бүхнээс өчүүхэн амьтан гэдгээ өөртөө нотолмоор байна" гэвэл тэрээр "Тэгэлгүй яахав, ноёнтон. Та урьд нь үүнийг хоёр удаа туршиж үзээд чадаагүйгээ санаж байна уу? Тавдугаар ангийн багш тань таныг юу ч чаддаггүй гэж хэлснийг сана л даа... Таны тухай бусад найзууд тань юу гэж ярьдгийг сана л даа... Сана л даа... " гэх болно.

Тэр ажилтан тань таны бодлуудыг нэг бүрчлэн шүүж, өөдгүй амьтан гэж батлах нотолгоог танд олж өгнө.

Гэхдээ та "Ажилтан гуай, би хүнд байдалд ороод байна. өөртөө итгэх итгэлийг маань дахин сэргээх тийм дурсамжуудыг та надад гаргаж өгөөч?" гэж хүслээ гэе.

Тэр танд дахиад л "Тэгэлгүй яахав, ноёнтон" гэж хариулна. Гэхдээ энэ удаад таны ой санамждаа хадгалсан, амжилтад хүрч чаддагийг тань сануулсан дурсамжуудыг уудлан гаргаж өгнө. Тухайлбал, "Урьд нь та яг ийм байдалд ороод байхдаа ухаалгаар зохицуулснаа санаж байна уу?... Смит гуай танд итгэж найддагийг хүлээлгэдгийг сана л даа... Таны найзууд таныг юу гэдэг билээ... Сана л даа... " гэх болно.

Төгс ажилладаг Ажилтан гуай таны эргэн санахыг хүссэн бүхнийг танд гаргаж өгдөг. Тэр юунаас ч илүү таны банк л гэсэн үг.

Санах ойгоо зөв удирдаж, итгэл найдвараа алдахгүй байхын тулд та хоёр зүйл хийх хэрэгтэй.

1. Зөвхөн эерэг дурсамжуудаа л хадгал. үнэндээ хүн бүхэнд нэг их таатай биш, эвгүй, урам хугарах үе байдаг. Гэвч амжилтад хүрсэн хүмүүс болон амжилтгүйчүүд үүнийг огт өөр өөрөөр авч үздэг. Амжилтгүйчүүд ийм сэтгэгдлийг хэрэв ингэж хэлж болох бол зүрх сэтгэлээрээ хүлээж авдаг. Энэ таагүй үйл явдлуудад байх ёстойгоос илүү их анхаарал тавьж, санах ойдоо илүү их байр эзлүүлдэг. үүнийгээ хэзээ ч мартдаггүй. Шөнийн турш тэдний хамгийн их боддог зүйл нь энэ таагүй үйл явдлууд байдаг.

Нөгөө талаас, өөртөө итгэдэг амжилтад хүрэгсэд үүнийг "эргээж нэг ч удаа дурсдаггүй".

Амжилтад хүрэгсэд санах ойдоо эерэг дурсамжуудыг хадгалж,

бодол санаагаа эерэг тэнхлэг дээр төвлөрүүлэх талаар мэргэшсэн байдаг.

Өглөө бүр машиныхаа хөдөлгүүрт хоёр атга хог хийгээд байвал машин хэр сайн ажиллах вэ? Ажиллаж байсан хөдөлгүүр богино хугацаанд үүргээ гүйцэтгэж чадахаа болино. Сөрөг, таагүй бодлууд бидний сэтгэлд байгаад л байвал адилхан л нөлөөлдөг. Сөрөг бодлууд бидний сэтгэх үйл явцын хөдөлгүүрт хир буртаг бий болгодог. Санаа зовох, сэтгэлээр унах, өөрийгөө дорд үзэх сэтгэгдлийг бий болгодог. Бусад нь аяллаа үргэлжлүүлж байхад таныг замын

хажууд гаргаад орхичихдог.

Тэгвэл бодлуудтайгаа ганцаараа үлдсэн үедээ (жолоо барих үедээ, ганцаараа хоол идэх үедээ) эерэг таатай дурсамжуудаа эргэн сана. Дурсамжийнхаа банканд сайхан бодлуудаа хадгал. Энэ нь өөртөө итгэх итгэлийг тань тэтгэж, танд "Мэдээж, би өөртөө муугүй санагдаж байна" гэсэн сэтгэгдлийг төрүүлнэ. Таны бие махбодь зөв ажиллахад нь ч гэсэн дэм болно.

Танд ийм нэг төлөвлөгөө санал болгоё. Унтахын өмнө дурсамжийн банкандаа эерэг бодлуудаа хадгал. Аз жаргалтай байсан үеэ тоол. Сайхан бүхнээ (ханиа, хүүхдүүдээ, найзуудаа, эрүүл мэндээ...) эргэн сана. Өнөөдөр уулзсан хүмүүсийнхээ хийсэн сайн үйлсийг сана. Жижиг амжилт, ялалтуудаа дурс. Яагаад таны амьдрал аз жаргалтай байх ёстойг бод.

2. Бодол санааныхаа банкнаас зөвхөн эерэг бодлуудыг л гаргаж ав. Хэдэн жилийн өмнө Чикагогийн сэтгэл зүйн зөвлөхүүдийн холбоотой би их дотно харьцаатай байсан юм. Сэтгэл зүйчид хүмүүсийн олон янзын бэрхшээлтэй тулгардаг байсан. Гэвч ихэнх нь гэр бүлийн, зохицлын асуудал байдаг байлаа. Бүгдээрээ л бодол санаагаа удирдахтай холбоотой байсан.

Нэг өдөр үдээс хойш менежертэй өөрийнх нь мэргэжил, байгууллагад зохицож чадахгүй байгаа хүмүүст туслах сэдвээр ярилцаж байтал тэрээр "Та ч гэсэн мэднэ шүү дээ, Хүмүүс ердөө ганцхан зүйлийг л хийчихдэг байсан сан бол над шиг хүмүүсийн хэрэгцээ тэдэнд огт гарахгүй байсан" гэж билээ.

"Тэгээд юуг хийдэг байсан бол гэж?" гэж би асуув.

Энэ бол зөвхөн "Сөрөг бодлуудыг дайсан болж хувирахаас нь өмнө устгах" явдал юм.

"Хүмүүс ихэнхдээ өөрийн сэтгэл дэх айдсын музейн манаач болчихсон байдаг. Жишээлбэл "бал сарын таагүй явдал"-ыг дурьдаж болно. Гэрлэсэн хосуудын нэгний, эсвэл аль алины нь хувьд бал сар тэдний хүлээсэн шиг аятайхан өнгөрөхгүй байж болох ч үүнийг далд ухамсрынхаа гүнд нууж орхихын оронд тэд мянга мянга удаа энэ тухай дурсацгаадаг. Гэр бүл дэх аз жаргалын эсрэг томоос том саад болж хувирах хүртэл нь үүнийгээ үргэлжлүүлдэг. Тэгээд тав юм уу, арван жилийн дараа над руу ирцгээдэг".

"Ихэнхдээ үйлчлүүлэгч асуудал юунд байгааг ойлгодоггүй. Асуудал хаана байгааг олж тэдэнд харуулах, угтаа бол энэ нь ердийн л нэг бэрхшээл болохыг ойлгоход нь туслах нь миний гол ажил юм."

"Хүн бүр таагүй тохиолдол бүрээс өөрийн бодол санааны мангасыг бий болгож болно" гээд сэтгэл зүйч найз маань цааш нь үргэлжлүүлэв. "Ажил дээрх алдаа эндэгдэл, урам хугарах, муу хөрөнгө оруулалт, өсөж байгаа хүүхдүүдийн араншин, энэ бүхэн бол бидний үгүй хийх ёстой дайснууд юм."

Ямар нэг сөрөг бодлыг байнга дурсан санавал өөрт чинь дайсан болон хувирч, тухайн хүний өөртөө итгэх итгэлийг үгүй хийн, сэтгэл зүйн ноцтой бэрхшээл үүсгэдэг нь ойлгомжтой.

Космополитан сэтгүүлд саяхан нийтлэгдсэн "Зан чанарын сүйрэл" нийтлэлдээ Элиаз

Малкахи жил бүр гучин мянгаас доошгүй америкчууд амиа хорлодог, үүнээс гадна зуун мянга гаруй хүн амиа хорлох гэж оролддогийг тэмдэглэсэн байдаг. Тэрээр нийтлэлдээ "Шооконд ороход хангалттай энэ баримтууд нь дахиад сая сая хүн өөрийгөө илүү удаан, шууд тодорхойлох боломжгүй аргаар алж, амиа хорлож байгааг гэрчилж байна. Бусад нь ч мөн л байнга өөрийгөө дорд үзэн шийтгэж, бие махбодийн хувьд биш ч, сэтгэл оюуны хувьд өөрсдийгөө алж байна" гэсэн байдаг.

Энэ сэтгэл зүйч нэгэн өвчтөндөө өөрийгөө үгүй хийхээс зайлсхийхэд нь хэрхэн тусалснаа хүүрнэсэн юм. "Энэ өвчтөн, гуч орчим настай хоёр хүүхдийн ээж байлаа. Нийтлэг хэллэгээр бол хүнд хямралд орчхоод байсан юм. Тэр амьдралдаа тохиолдсон бүхнийг азгүй тохиолдлууд гэж үзэж байлаа. Сургуульд байхдаа өнгөрөөсөн өдрүүд, гэр бүл, хүүхдүүдээ төрүүлсэн нь, амьдарч байгаа газар, бүгдийнх нь тухай түүний бодлууд сөрөг байлаа. Үнэхээр аз жаргалтай өнгөрөөсөн нэг ч мөчийг санахгүй байна гэж тэр хэлж байсан. Мэдээж, хүмүүс өмнөх үеэ яаж санаж байгаагаас одоогоо хэрхэн харах нь шалтгаалдаг учраас түүний харж байгаа бүхэн гутрангуй, гэрэл гэгээгүй байсан юм."

"Түүнд нэг зураг харуулаад юу харж байгааг нь асуулаа. Тэрээр 'Шөнө их хүчтэй салхи гарах гэж байгаа юм шиг санагдаж байна' гэж хариулсан. Энэ нь өнөөдрийг хүртэл энэ зургийг хараад хэлсэн хамгийн гутрангуй тайлбар байлаа (энэ нь томоохон хэмжээний тосон будгийн зураг бөгөөд тэнгэрийн хаяанаас нэг их холгүй байгаа нар, муруй тахир далайн эргийг дүрсэлсэн байсан). Зургийг их овжин зурсан учир зургийг нар мандах, эсвэл нар шингэх үеийн байдлын аль алинаар нь тайлбарлаж болохоор байсан. Олон хүн энэ зургийг нар мандах үеийнх гэж тайлбарладаг боловч хямралд орсон хүмүүс үүнийг голдуу л нар шингэх үеийнх гэж тайлбарладаг."

"Сэтгэл зүйч энэ хүмүүсийн санах ойд байгаа дурсамжийг өөрчилж чадахгүй, гэхдээ өвчтөн хүсвэл хамтран ажиллаж, өнгөрсөн үеэ өөр гэрлийн тусгалд харахад нь тусалж болно. Тэр эмэгтэйд хийсэн эмчилгээ үндсэндээ ийм л байлаа. Өнгөрсөн үеэ тэр чигээр нь урам хугаралт гэж ойлгохын оронд өөдрөгөөр, зугаа цэнгэл гэж ойлгоход нь туслахын тулд би түүнтэй хамтран ажилласан. Зургаан сарын дараа тэр өөрчлөгдөж эхэлсэн. Яг тэр үед нь түүнд тусгай даалгавар өглөө. Энэ нь өдөр бүр аз жаргалтай байх гурван шалтгаанаа олж бичих даалгавар байсан. Дараагийн дөрөв дэх өдрийн уулзалт дээрээ түүнтэй хамтран жагсаалтыг нь хяналаа. Гурван сарын турш ийм маягийн эмчилгээ хийсэн. Эмчилгээний явц гайхалтай сайн байлаа. Өнөөдөр энэ эмэгтэй орчиндоо их сайн зохицдог, өөдрөг болсон, мөн бусад олон хүмүүсийн адилаар тэр ч гэсэн аз жаргалтай байгаа."

Энэ эмэгтэй өөрийн дурсамжийн банкнаасаа сөрөг бодлыг татаж гаргахаа больсноос хойш авралын замдаа шуудран орсон юм. Сэтгэл зүйн үүднээс асуудал том, жижиг, ямар ч байсан зөвхөн тухайн хүн дурсамжийн банкнаасаа сөрөг зүйлсээ байнга ашиглахаа больж өөдрөг, эерэг дурсамж, бодол сэтгэгдлийг гарган авч сурсан үед л эмчилгээ үр дүнгээ өгч эхэлдэг.

Өөрийн сэтгэл оюунд битгий дайсан бий болгоорой. Санах ойдоо байгаа таагүй сөрөг зүйлсийг гаргаж ирэхээс татгалз. Ямар ч зүйлийг эргэн санах үедээ эерэг өөдрөгт нь анхаарлаа хандуулж, сөрөг талыг нь мартаарай. Тэднийг газрын гүнд булж орхи. Сөрөг бодолд автаж байгаагаа мэдэрсэн үедээ тэр бодлоо шууд орхи.

Таны оюун ухаан танаас сөрөг таагүй зүйлсийг мартахыг хүсдэг. Зөвхөн та дэмжвэл л таагүй дурсамжууд системтэйгээр багасаж, эцэст нь дурсамжийн банкны ажилтан тэдгээрийг хүчингүй болгодог. Энэ нь таны хувьд маш чухал бөгөөд танд урам өгдөг.

Нэр хүндтэй сэтгэл зүйч Др.Милвин С.Хаттуйч санах чадварыг "Хэрэв реклам таатай сэтгэгдэл төрүүлж байвал түүнийг тогтоох, эргэн дурсах боломж илүү байдаг. Таагүй сэтгэгдэл төрүүлж байвал уншигч, эсвэл үзэгч рекламн утга санааг мартаж хандлагатай байдаг" гэж тайлбарласан байдаг. Таагүй бүхэн бидэнд сөргөөр нөлөөлдөг үзүүлдэг учир бид энэ тухай санахыг ч хүсдэггүй.

Хэрэв бид дурсан санахаас татгалзвал таагүй үйл явдлуудыг мартахад хялбар байдаг. Санах ойн банкнаасаа зөвхөн өөдрөг бодлуудыг гаргаж ав. Бусад нь алга болбол болж л байг. Ийнхүү ертөнцийн оргилд байгаа мэт сэтгэгдэл улам өсөж эхэлдэг. Таныг хямруулах сөрөг бодлуудыг эргэн санахаас татгалзвал та айдсаа устгах нэгэн том алхмыг хийлээ гэсэн үг.

Хүмүүс бусдаас яагаад айдаг вэ?

Яагаад зарим хүмүүс бусдыгаа бодвол илүү бүрэг байдаг вэ?

Бүрэг байдлын уг сурвалж нь юу вэ?

Бүрэг байдлаасаа гарахын тулд юу хийх ёстой вэ?

Бусдаас айх нь айдсын нэгэн төрөл юм. Гэвч үүнийг багасгах нэг арга бий. Хэрэв та хүмүүсийг "зөв өнцөг"-өөс харж сурвал бусдаас айхаа болино.

Өөрийн байгууллагыг амжилттай удирддаг нэг нөхөр маань хэрхэн хүмүүсийг зөв өнцгөөс харах болсноо надад тайлбарласан юм. Түүний жишээ багагүй сонирхолтой байлаа.

"Дэлхийн хоёрдугаар дайны үед армид орохоосоо өмнө би хүн бүхнээс айдаг байлаа. Ямар их ичимхий бүрэг байсныг минь та төсөөлөх ч үгүй байх. Хүн бүхэн надаас илүү ухаантай, би хүч чадалгүй, оюуны чадавхгүй гэж санаа зовдог байлаа. Би алдахын төлөө л төрсөн юм шиг санагддаг байсан.

Гайхалтай нь цэрэгт ороод хачирхалтай хувь заяаныхаа эцэст би хүмүүсээс айхаа больчихсон. 1942 оны сүүлээс 1943 он дуустал армид их хэмжээгээр цэрэг элсүүлэх үед би цэрэг хүлээн авах нэг томоохон төвийн эмчээр томилогдсон юм. өдөр бүр хүмүүсийг үзлэгт оруулахад тусалдаг байлаа. Энэ хүмүүсийг ажиглах тусам би хүмүүсээс айхаа больсон.

Тэнд хүмүүс бүгд жагсчхаад, зумлачихсан тахиа шиг нүцгэн, бүгдээрээ л адилхан харагддаг байлаа. Мэдээж зарим нь тарган, зарим нь туранхай, зарим нь урт, зарим нь богинохон байсан. Гэхдээ бүгд л ичиж зовсон, ганцаардмал байдалтай байдаг байлаа. Магадгүй тэдний зарим нь хэдхэн өдрийн өмнө их ирээдүйтэй менежер, зарим нь малчин, зарим нь борлуулагч, үйлдвэрийн ажилчин байсан. Хэдхэн өдрийн өмнө тэд бүгд л хэн нэгэн байсан бол цэрэг элсүүлэх төв дээр бүгдээрээ л ижил байлаа.

Тэр үед би их ойлгомжтой нэг зүйлийг олж харсан юм. Хүмүүсийн хоорондын ялгаанаас ижил төстэй байдал нь хавьгүй их байдаг ажээ. Өөдөөс минь хараад зогсож байгаа хүн над шиг л сайн хоолонд дуртай, гэр бүл найзуудаа санадаг, дэвших хүсэлтэй, өөрийн гэсэн асуудал бэрхшээлтэй, амрах дуртай хүн байлаа. Тэгвэл, бусад хүмүүс над шиг л юм бол эднээс айгаад байх шалтгаан байхгүй шүү дээ."

Энэ танд юуг ч илэрхийлэхгүй байна гэж үү?

"Бусад хүмүүс над шиг л хүн юм бол тэднээс айх ямар ч шалтгаан байхгүй."

Хүмүүсийг зөв өнцгөөс харахад тань туслах хоёр арга бий.

1. Бусдад зөвөөр ханд. Өөдөөс чинь харж байгаа хүн мэдээжээр үнэ цэнэтэй. Тийм байхаас ч аргагүй. Хүн болгон чухал байдаг. Гэхдээ "Та ч гэсэн үнэ цэнэтэй" гэдгээ бүү мартаарай. Тиймээс хэн нэгэнтэй танилцах үедээ "Бид хэн хэний маань сонирхлыг татсан, бидэнд ашиг тустай сэдвээр харилцан ярилцаж байгаа хоёр чухал хүн" гэж бодохыг өөрийн дүрэм болгоорой.

Хэдэн сарын өмнө нэг удирдагч над руу утсаар яриад саявтархан түүнд санал болгосон нэг залууг ажилд авснаа хэлсэн юм. "Энэ хүнийг ажилд авахад юу нөлөөлснийг та мэдэх үү?" гэж асуув. "Юу болсон бэ?" гэж би асуулаа. "Өөрийгөө илэрхийлж байгаа нь хамгийн гол нь байсан. Ажилд орохыг хүсэгчид орж ирэхдээ голдуу л эмээсэн байдалтай байдаг. Тэд миний сонсох гэж хүссэнийг л хэлдэг. Ихэнх ажил хайгчид яг л гуйлгачин гэсэн үг, тэд өгсөн бүхнийг хүлээн зөвшөөрч, тэдэнд өөрийн гэсэн, бусдаас ялгаатай юу ч байдаггүй.

Гэхдээ Г өөрийгөө өөрөөр илэрхийлсэн. Намайг хүндэтгэсэн, гэхдээ үүнээс ч чухал нь тэр өөрөө өөрийгөө хүндэлж байсан. Түүнээс гадна миний асууснаас илүү олныг надаас асуусан. Энэ хүн аймхай туулай биш. Тэгээд ч тэр сайн ажиллана."

Харилцан ач холбогдолтой байх нь нөхцөл байдлыг тэнцвэржүүлэхэд дөхөм болдог. Эсрэг талд тань байгаа хүн танаас илүү юм шиг санагдаж болох юм. Гэхдээ, тэр ч гэсэн тан шиг л ямар нэгэн сонирхол, хүсэл эрмэлзэл, асуудал бэрхшээлтэй хүн шүү дээ, өөрөөр байх боломжгүй гэдгийг битгий мартаарай.

2. Бусдыг ойлгох өөрийн гэсэн аргатай болоорой. Таныг хазах, тан руу архирахыг хүсэж, таныг байнга загнах гэж оролдон, бүр чадахгүй бол таныг жижигрүүлэх гэж хүсэх хүмүүсийн тоо тийм ч цөөн байхгүй. Ийм хүмүүсийн эсрэг бэлтгэлтэй байхгүй бол таны өөртөө итгэх итгэлд ан цав гаргаж, тэр чигээрээ ялагдчихсан юм шиг санагдах шалтгаан болдог. Эдгээр зальжин танхай, өөрийн сул талаа бусдад нялзаах дуртай хүмүүсийн эсрэг хамгаалалт бидэнд хэрэгтэй.

Хэдэн сарын өмнө Мемфис дэх зочид буудлын захиалгын хэсэгт ийм хүмүүстэй харьцах арга барилын гайхалтай жишээг харсан юм.

Үдээс хойш, таван цагийн үед шинэ ирсэн үйлчлүүлэгчдийг бүртгэж байлаа. Миний өмнөх хүн нэрээ тушаангуй байдлаар хэлэв. Ажилтан "Ноён Р, танд зориулж бид нэг ортой, сайхан

өрөө бэлдчихсэн байгаа" гэв.

"Нэг ортой гэнэ ээ, би хоёр ортой өрөө захиалсан юм сан."

Ажилтан эелдэгээр "Одоохон шалгая" гэв. Хавтаснаас захиалгын анкет гаргаад "Уучлаарай, Эрхмээ. Захианд нэг ортой гэж заасан байна. Хэрэв бидэнд хоёр ортой сул өрөө байсан бол дуртайяа танд өгөхсөн. Харамсалтай нь сул өрөө огт үлдээгүй" гэв. Уур уцаартай үйлчлүүлэгч "Тэр жижигхэн цаасны өөдсөн дээр юу бичсэн нь ямар хамаатай юм бэ? Би хоёр ортой өрөө авмаар байна" гэж зандрав.

Дараа нь тэр "Чи миний хэн болохыг мэдэх үү?" гэж, бүр болохгүй болохоор нь "Чамайг би ажлаас чинь хөөлгөнө дөө, харж л байгаарай, чамайг хөөлгөнө" гэж сүрдүүлэв.

Залуу ажилтан энэ сүрдүүлгийн хариуд байж л болох хамгийн сайн хариуг хэлж, "Ноёнтон, уучлаарай, гэхдээ бид таны өгсөн зааврын дагуу л ажилласан шүү дээ" гэсэн юм.

Эцэст нь үйлчлүүлэгч тэвчээр алдаж, "Боллоо, Энэ зочид буудлын хамгийн сайн өрөөнд ор гэж урьсан ч орохгүй. Зочид буудлыг ямар муу удирддагийг би ойлголоо" гэгчхээд галзуурах дөхсөн хүн гарч одов.

Дөнгөж саяхан бүхний сонссон ийм муухай үг хэлээр дайруулсны эцэст сэтгэлээр унасан байж таарах залуу руу дөхөж очлоо. Тэр уурлахын оронд миний өнөөдрийг хүртэл сонссон хамгийн эелдэг хоолойгоор "Оройн мэнд, Ноёнтон" гэж угтав. Миний захиалгыг гүйцэтгэх үед нь түүнд "Хэдхэн минутын өмнө та өөрийгөө яаж илэрхийлж байгааг би шагшин харж байсан. Тайван байдлаа та гайхалтай хадгалж байсан шүү" гэсэн юм.

Тэр хариуд нь "Ноёнтон, үнэндээ бол ийм хүмүүс намайг уурлуулдаггүй. Та харсан шүү дээ. Намайг уурлуулж чадаагүй. Эхлээд өөрийн алдааг над руу чихэх гэж оролдсон. Энэ хөөрхийлөлтэй эр магадгүй эхнэртэйгээ муудчихсан, эсвэл ажлаасаа хөөгдсөн, эсвэл өөрийгөө дорд үздэг. Түүний хувьд ийм нөхцөл байдал өөртөө дэлбэрэх гэж байгаа бөмбөг шиг санагдах алтан боломж. Түүний хувьд би дотроо буглуулсан уураа гаргах боломж олгож байгаа л нэг хүн" гээд "үүнээс бусдаар их сайн хүн ч юм бил үү. За ихэнхдээ л тийм байдаг даа" гэж нэмж хэлсэн билээ.

Цахилгаан шат руу алхах зуураа, нэг мэдэхэд би өөрийн мэдэлгүй чанга дуугаар

"үүнээс бусдаар их сайн хүн ч юм бил үү. Ихэнхдээ л тийм байдаг" гэж давтан хэлж байлаа.

Дараагийн удаа таны эсрэг дайн зарлавал дээрх хоёр өгүүлбэрийг санаарай. Ийм үед ялагч болохын тулд бусдад өөрийгөө илэрхийлэх боломж олгоод дараа нь зүгээр л мартчих.

Хэдэн жилийн өмнө шалгалтын материал уншиж байгаад таагүй зүйл олж харсан юм. Тэр оюутан анги доторх хэлэлцүүлэг, өмнөх шалгалтын аль алинд нь үүнээс илүү байсан. Үнэхээр ч түүнийг ангиасаа хамгийн сайн нь гэж би таамаглаж байлаа. Ийм нөхцөлд заншсан ёсоор нарийн бичгийн даргаасаа энэ оюутныг олоод яаралтай ирж уулз гэж хэлэхийг хүслээ.

Нэг их удалгүй Пол.У харагдав. Царай нь их баргар байлаа. Сууж, бага зэрэг амсхийсэн хойно нь би түүнд "Пол юу болоо вэ? Энэ шалгалтад хариулсан байдал чинь миний хүлээж байсанд хүрэхгүй байх чинь" гэв.

Пол ихэд хүчилсэн байдлаар гутлынхаа хошууг ширтэн байж хариулав. "Юу л даа, хуулж байгааг минь та анзаарсныг хараад анхаарал сарниад... дахин төвлөрч чадаагүй. Би үнэнээ хэлье. Би их сургуульд ороод анх удаа хуулах гэж оролдсон. Энэ хичээл дээр би заавал хамгийн сайн дүн авах ёстой байсан болохоор шалгалтын үеэр хэрэглэх жижиг цаас бэлтгэсэн юм."

Тэрээр маш их харамсаж байлаа. Яриагаа цааш нь үргэлжлүүлж, "Та бодвол намайг сургуулиас хөөх санал гаргах байх л даа. Их сургуулийн дүрэмд оюутан хуулж байгаад баригдвал шууд сургуулиас хөөхөөр заасан байдаг" гэв.

Үүнийхээ дараа Пол амьдралаа үрэн таран хийх алхам хийснээ, үүнд гэрийнхэн нь маш их харамсана гэх мэтээр бүхнээ тоочиж эхлэв.

"Хүлээ, битгий яар. Чамд нэг зүйл тайлбарламаар байна. Чиний хуулж байгааг би хараагүй. Орж ирээд энэ тухай надад хэлэх хүртэл чинь ийм асуудал байгааг би тааварлах ч үгүй байсан. Чи хуулахыг оролдсон бол их л харамсалтай байна, Пол."

Дараа нь үргэлжлүүлэн "Пол, надад хэлээч, Их сургуульд сурснаар чи юу олж авахыг хүссэн юм бэ?" гэж би асуув.

Тэр бага зэрэг тайвширсан бололтой, хэсэг зуур чимээгүй байсныхаа дараа "үнэндээ багш аа, миний зорилго юуны өмнө яаж амьдрахаа сурах явдал байсан. Гэхдээ миний бодлоор энэ тал дээр би юунд ч хүрч чадсангүй" гэлээ.

"өөрөөр ч сурч болно. Миний бодлоор энэ туршлагаасаа чи амжилтад хүрэхэд хэрэг болох бодитой сургамж авч болно."

"Шалгалт дээр хуулж бичсэн цаасаа ашиглах үед сэтгэл чинь аймшигтай тавгүй байсан. Энэ нь чамд буруутай гэсэн сэтгэгдлийг асар хүчтэй төрүүлж, эцэст нь чи өөртөө итгэх итгэлээ алдсан. Чиний хэлснээр чи анхаарлаа төвлөрүүлж чадаагүй."

"Пол, буруу эсвэл зөв гэдэг ойлголтыг ёс зүй, эсвэл шашны үүднээс тайлбарладаг. Надад чамд юу зөв, юу буруу болохыг заагаад байх хүсэл алга. Гэхдээ үйл явдлыг бодитойгоор авч үзье л дээ. Сэтгэлдээ таагүйүйдлийг хийвэл хүн өөрийнхөө гэм бурууг мэдэрдэг бөгөөд энэ буруутай гэсэн сэтгэгдэл бодох, сэтгэх үйл явцыг тээгэлдүүлчихдэг. Энэ үед зөв сэтгэх боломжгүй, учир нь чиний бодол санаа чамаас зогсоо зайгүй 'Би баригдах болов уу, би баригдчих болов уу?' гэж асуудаг."

"Пол, хамгийн сайн дүнг авах гэж хүссэн хэлбэр чинь их өөдгүй байсан ч чи буруу гэдгийг нь мэдэж байснаа хийсэн. Амьдралд ийм тохиолдол их байдаг. 'Хамгийн сайн нь' байхыг дэндүү ихээр хүсэж, сэтгэлдээ нийцэхгүйг үйлддэг. Жишээлбэл, чи бараагаа борлуулахыг маш их хүсэж, улмаар худалдан авагчид зориуд буруу тайлбарлаж болох юм. Гэхдээ дараа нь юу

болохыг аваад үзье л дээ. Гэм буруутайн сэтгэгдэл чамайг зовоосоор байх болно. Дараа нь дахиад тэр үйлчлүүлэгчтэй тааралдах үедээ эвгүй байдалд орно шүү дээ. “Энэ үйлчлүүлэгч 'мэхлүүлснээ' мэдсэн болов уу” гэж санаа зовно. Чиний гадаад төрх чинь хүмүүст таалагдахгүй, учир нь чиний анхаарал огт өөр зүгт хандсан байх болно. Гурав дахь, дөрөв дэх, тав дахь мөн дараа дараалан үргэлжлэх олон борлуулалтыг хийж чадахгүй байх магадлал чинь өснө. Сэтгэл зовоосон тэр нэг борлуулалт чинь урт хугацаанд их л өндөр өртөгтэй байх болно.”

Яриаг цааш нь үргэлжлүүлж, бизнесмэн эсвэл өндөр мэргэжлийн хүн өөр эмэгтэйд дурлаж нууцаар холбоо тогтоовол, эхнэр нь мэдчих байх гэсэн хүчтэй айдсаас болоод ажилдаа анхаарах нь хэрхэн багасдагийг би тайлбарласан юм. "Мэдчих болов уу?" гэсэн сэжиг тэр хүн гэр бүл дотроо, эсвэл ажил дээрээ уналтад орох хүртэл өөртөө итгэх итгэлийг нь үгүй хийсээр л байдаг.

Мөн ихэнх гэмт хэрэгтнүүд өөрсдийнх нь тухай ямар нэг мэдээлэл байгаа эсэхээс бус, гэм буруутай сэтгэгдлээр ханддагаасаа болж баригддаг. Гэм буруутай мэт сэтгэгдэл тэднийг сэжигтэй хүмүүсийн нэрсийн жагсаалтад оруулчихдаг.

Бид бүгдийн маань дотоод сэтгэлд зөв байх, зөв сэтгэх, зөв хандах хүсэл эрмэлзэл байдаг. Энэ хүсэл эрмэлзлийнхээ эсрэг бурууг үйлдвэл бидний сэтгэл ‘хорт хавдар’-аар өвчилдөг. Энэ хорт хавдар бидний өөртөө итгэх итгэлийг шимж сорсоор, улам томордог. өөрөөсөө "Би баригдчих болов уу? Мэдчих болов уу? Би энэ байдлаас гарч чадах уу?" гэж асуух шалтаг бүү гарга, ийм үйлдлээс зайлсхий.

“Хамгийн сайн нь “ байх нь өөртөө итгэх итгэлд тань тэрсэлж байвал туршаад үзэхийн ч хэрэггүй.

Пол миний хэлэх гэснийг ойлгосныг баяртайгаар хэлэх байна. Зөвийг үйлдэхийн бодит үнэ цэнийг тэр ойлгосон байлаа. Дараа нь би түүнээс дахин шалгалт өгөхийг хүссэн юм. "Тэгээд сургуулиас хөөгдөх маань юу болох вэ?" гэхэд нь "Шалгалт дээр хуулах тухайд ямар дүрэмтэйг би мэднэ. Гэхдээ чи ч үүнийг мэдэх байх. Хэрэв хуулсан оюутан бүрийг сургуулиас хөөвөл профессоруудын тэн хагас нь сургуулиа орхихоос өөр аргагүйд хүрнэ. Хуулах тухай бодож байгаа бүх оюутныг сургуулиас хөөвөл сургууль хаагдахад хүрнэ" гэж хариуллаа.

"Ийм болохоор энэ явдлыг чинь би тэр чигт нь мартаж болно. Хэрэв чи надад тусалбал ... "

"Дуртайяа ..."

Номын тавиур руу эргэж "Тавин жил алтан дүрмээр" гэдэг номыг аваад, "Пол, энэ номыг уншаад дараа нь надад авчирч өгөөрэй. Ж.С.Пиннейгээс өөрөөс нь зөв зүйл хийх нь түүнийг хэрхэн Америкийн хамгийн баян хүмүүсийн нэг болгосныг чи мэдэж авна" гэв.

Зөвийг үйлдэх нь бидний хүн чанарт харшилдаггүй. Харин ч энэ нь өөртөө итгэх итгэлийг өсгөдөг. Буруу гэдгийг нь мэдсээр байж хийвэл бид өөрсдийн гэм бурууг мэдэрч, энэ гэм буруу бидний өөртөө итгэх итгэлийг дуустал нь мэрдэг. Хүмүүс хэзээ нэгэн цагт үүнийг

мэдэж бидэнд итгэхээ больдог.

Зөвийг үйлдэж өөртөө итгэх итгэлээ хадгал. Үүний тулд амжилтынхаа тухай бодох нь танд тусална.

Энэ бол хорин таван удаа уншсан ч илүүдэхгүй дүрэм юм.

Бодол санаандаа итгэлтэй байхын тулд зөвийг үйлд.

Нэртэй сэтгэл зүйч доктор Жорж.У.Грэйн "Хэрэглээний сэтгэл зүй" номд ингэж бичсэн байдаг. "үйл хөдлөл бол мэдрэхүйн илрэл гэдгийг бүү мартаарай. Хэн ч мэдрэмжээ шууд хяналтдаа байлгаж чадахгүй, зөвхөн үйл хөдлөл, эсвэл ааш араншингаа өөрчлөх замаар л үүнийг хийж болно... Нийтлэг тохиолддог сэтгэлийн хямралуудаас (гэр бүл дэх бэрхшээл, үл ойлголцох байдлууд) зайлсхийхийн тулд сэтгэл зүйн бодит зүй тогтлыг олж харцгаая. өдөр бүр зөв аашилбал богино хугацааны дараа танд үүнд тохирох мэдрэмж төрдөг. Ердөө л өөрийнхөө, мөн хажуу дахь хүнийхээ тусын тулд үнсэлт, болзоо, өдөр тутмын магтаал зэрэг ялихгүй жижиг ч гэсэн эелдэг үйлдлийг анхаар. Ингэснээр дурлалын тухайд ч санаа зовох шаардлагагүй болно. Та өөртөө үнэнч байгаагаа мэдрэхгүй байгаа бол та үнэнч аашилж чадахгүй."

Сэтгэл зүйчид үйлдлээ өөрчлөх замаар хандлагаа өөрчлөх боломжтойг цохон тэмдэглэдэг. Жишээлбэл, хэрэв та өөрийгөө инээлгэж чадвал эцэст нь өөртөө улам баяр хөөртэй санагдана. Бөгтийж зогсохын оронд цэх зогсвол өөртөө илүү дээр санагдана. Энэ нь эсрэгээр байсан ч мөн л нөлөөлдөг. Хөмсгөө зангидаад ууртай царайл л даа. Та өөртөө байнга хөмсгөө зангидаж явдаг ууртай хүн шиг санагдахгүй байна гэж үү?

Тогтвортой араншин мэдрэмжийг өөрчилдгийг нотлоход хялбар. Хэн нэгэнтэй танилцахдаа бүрэг хүн дараах гурван үйлдлийн тусламжтайгаар энэ дутагдлаасаа салж болно. Эхнийх нь, нөгөө хүнтэйгээ элэгсэг байдлаар гар барь. Дараа нь түүн рүү шууд эгцэлж хар. Тэгээд "Тантай танилцсандаа баяртай байна" гэж хэл.

Энгийн гурван үйлдэл таныг бүрэг байдлаас тэр дор нь гаргана.

Итгэлтэй ааш зан, итгэлтэй бодол санааг бий болгодог.

Иймд бодол санаандаа итгэлтэй байхын тулд итгэлтэй аашил. Яаж мэдрэхийг хүсэж байгаа шигээ л аашил. "Итгэлийг бий болгох" таван дасгалыг дор өгүүлэв. Эдгээрийг анхааралтай уншаад дараа нь өөртөө илүү их итгэхийн тулд өөрийгөө дасгалжуулаарай.

1. Хамгийн эхний эгнээнд бай. Хурал, анги эсвэл бусад цуглаанд эхлээд арын суудлууд дүүрдгийг та анзаарч байсан уу? Ихэнх хүмүүс арын эгнээнд байж, ингэснээрээ "анхаарал хэт татахгүй байх"-ыг хичээдэг. өөрт итгэлгүй үедээ хүмүүс анхаарал татахгүйг хичээдэг.

Эхний эгнээнд суух нь итгэлийг тэтгэдэг. Туршаад үз, тэгээд дараа нь боломжийн хэрээр урд талын эгнээнд суух дүрмээ баримтлаарай. Мэдээж эхний эгнээнд байснаар бага зэрэг анхаарал татаж болох л юм. Гэвч амжилт анхаарал татахгүй байна гэж байдаггүй.

2. Бусдын нүдийг эгцэлж хардаг бай. Харц таны тухай их зүйлийг хэлдэг. Эгцэлж харж чадахгүй байгаа хүний тухай бид өөрөөсөө "Юу нуух гэж оролдоод байгаа юм бол? Яагаад айгаад байна вэ? Нэг юм хэлэх гээд байгаа юм болов уу?" гэж асуудаг.

Эгцэлж харахгүй байх нь "Чиний хажууд би өөрийнхөө хүч чадалгүйг мэдэрч байна. өөрийгөө дорд үзээд байна. Чамаас айж байна" гэдгийг илэрхийлдэг. Эсвэл нүд буруулах нь "Би буруутай юм шиг санагдаж байна. Чамайг мэдээсэй гэж хүсэхээргүй нэг зүйл би хийсэн, эсвэл тэр тухай бодсон. Хэрэв чам руу эгцлээд харчихвал чи үүнийг ойлгочих байх гэж айгаад байна" гэж хэлсэнтэй утга нэг юм.

Харц буруулснаар та өөрийнхөө тухай сайныг илэрхийлэхгүй. "Айж байна. өөртөө итгэхгүй байна" гэсэнтэй л адил юм. Энэ айдсаа бусдын нүдийг эгцлэн харж, тэдэнд ч бас эгцэлж харах боломжийг олгох замаар арилгаарай.

Бусдын нүдийг эгцэлж харах нь тэдэнд "Би илэн далангүй, шударга харьцаж байна. Чамд хэлж байгаа зүйлдээ би өөрөө ч итгэлтэй байна. Би айхгүй байна. өөртөө итгэж байна" гэдгийг илтгэдэг.

Таны нүд танд тустай байг. Бусдын нүдийг эгцлэн хардаг байг.

Энэ нь танд итгэл өгөөд зогсохгүй, бусдын итгэлийг олж авахад бас тусална

3. Хорин таван хувь илүү хурдан алхаж бай. Бага байхад зуслан руугаа явах нь миний хувьд их том үйл явдал байдаг байлаа. Бүх захиалгаа хүлээлгэж өгөөд машинд суусны дараа ээж маань дандаа л "Дейви, нааш ир. Хэсэг зуур энд суугаад замаар явж байгаа хүмүүсийг ажиглая" гэдэг байлаа.

Ээж маань их ухаантай найз байсан. Дандаа л "Тэр хүнийг харж байна уу? Чиний бодлоор тэр юунд уурласан юм бол?" эсвэл "Тэр эмэгтэй одоо юу хийнэ гэж чи бодож байна вэ?", "Тэндээс ирж яваа хүн яг л манан дунд төөрч яваа юм шиг байгаа биз" гэдэг байлаа.

Явж, хөдөлж байгаа хүмүүсийг ажиглах нь гайхалтай зугаатай тоглоом байв. Театрт очиж кино үзэхээс хамаагүй хямд (сүүлд нь би ээжээсээ энэ нь ингэж тоглох бас нэг шалтгаан байсныг олж мэдсэн) боловч илүү сургамжтай байсан.

Одоо ч би бусдын алхааг ажигладаг. Хонгил, явган хүний замаар явахдаа өөрийн эрхгүй л хүмүүсийн хөдөлгөөнийг ажиглан, ааш араншинг нь шинждэг.

Сэтгэл зүйчид, төлөв төвшин биш, хэнэггүй зогсолт, хүнд алхаа нь өөртөө, ажилдаа, эргэн тойрны хүмүүст таагүй ханддагтай холбоотой гэж үздэг. Зогсолтоо, алхах хурдаа өөрчлөх замаар хандлагаа өөрчлөх боломжтойг ч бас сэтгэл зүйчид дурьддаг. Сонирхож ажиглавал биеийн хөдөлгөөн тархин дахь үйл ажиллагааны л үр дүн байдаг. Хүнд хэцүү амьдралтай, ядуу зүдүү хүмүүс голдуу хөлөө чирч, бөхөлзөн алхдаг. Тэдний өөртөө итгэх итгэл тэгтэй тэнцүү байдаг.

Үхээни хүмүүсийн алхаа нь хүртэл "үхээни", хийж байгаа алхмууд нь ч гэсэн "үхээни"

байдаг.

Тэдний гадаад байдал төрх нь “Би өөрөөрөө нэг их бахархахгүй байна” гэж хэлдэг.

Өөртөө гоц гойд итгэдэг хүмүүс ч байдаг. Тэд ердийн хүмүүсийг бодвол арай хурдан алхдаг. Тэдний алхаанд ямар нэг зүйлээс өрсөх байдал бага боловч ажиглагддаг. Тэдний алхаа "Би чухал ажилтай явж байна. Арван таван минутын дараа хийх үйлдлээрээ би том амжилтад хүрнэ" гэдгийг ертөнцөд зарладаг.

"25 хувь илүү хурдан алхах" нь өөртөө итгэх итгэлээ тэтгэхэд тусалдаг.

Мөрөө тэнийлгээд толгойгоо өргөж цэх бай.

Арай илүү хурдан алхаж, өөртөө итгэх итгэл тань хэрхэн нэмэгдэхийг ажиглаарай.

4. Бодол санаагаа ичиж зоволгүй илэрхийлж бай. Янз бүрийн, өөр хоорондоо адилгүй багуудтай ажиллах үед хүмүүс ихэнхдээ маргаанд ухаалгаар оролцож, санал бодлоо илэрхийлж чаддаггүйг би ажигласан. Тэд бусадтайгаа нийлж, ярианд оролцохыг хүсэхгүй байгаад биш, харин өөртөө итгэх итгэлгүй байгаад л гол учир оршдог.

Хэлэлцүүлгийн үеэр чимээгүй сууж байгаа хүн дотроо "Миний бодол санаа үнэ цэнэгүй. Би дуугарчихвал тэнэг байдалд орно. Тийм болохоор юу ч хэлээгүй нь дээр. Энд байгаа бусад хүмүүс магадгүй надаас ихийг мэдэж байгаа. Анхаарал татахааргүй хүн болохыг маань мэдээсэй гэж би хүсэхгүй" гэж боддог.

Амаа жимийгч санаа бодлоо илэрхийлж чадахгүй өнгөрөх бүхэндээ дараа нь өөртөө улам "өөдгүй" санагдаж өөрийгөө дорд үздэг. Ихэнх тохиолдолд тэд дотроо энэ амлалтаа биелүүлэхгүйгээ битүүхэн мэдэрдэг ч зориг муутайхнаар "Дараагийн удаад би үгээ хэлнэ" гэж дотроо тангарагладаг.

Санал бодлоо илэрхийлэх амжилтгүй оролдлого бүрийн эцэст амаа жимийх нь өөртөө үл итгэх хор дахиад нэг аягыг уучихсан юм шиг л улам өсдөг.

Гэвч бодол санаагаа ичиж зоволгүй илэрхийлэх бүрт өөртөө итгэх итгэл тань өсөж, дараагийн удаад улам хялбар болдог. Бодол санаагаа ичиж зоволгүй хэлээрэй. Энэ нь өөртөө итгэх чадварыг тэтгэх нэг ёсны амин дэм юм.

Энэ аргыг туршаад үз. Хурал цуглаанд оролцох бүртээ бодол санаагаа зоволгүй илэрхийлэхийг өөрийн зарчим болгоорой. Оролцсон ажлын, зөвлөлийн, бүлгийн хурал бүр дээр сайн дураараа ямар нэг зүйл хэл. Тайлбарла, өөрийн арга замыг илэрхийл, асуулт асуу. Хамгийн сүүлд дуугарч хэрэггүй. Дүгнэлт хийсэн анхны хүн бай.

Тэнэг юм шиг харагдчих вий гэж бүү санаа зов. үл ойлголцлыг та биш, танаас өөр санаа бодолтой хүмүүс л бий болгоно. "Хэлээд үзвэл яах бол?" гэж хэзээ ч өөрөөсөө бүү асуу. үүний оронд хэлэлцүүлгийг удирдаж байгаа хүний анхаарлыг таг, тэгвэл та ярих боломжтой болно.

Ярианы чадвараа сайжруулж, илтгэх урлагийг эзэмшье гэвэл тусгай сургалтад хамрагд. Мянга

мянган бүрэг хүмүүс бусадтай харьцаж, олны өмнө ярьж чаддаг болохын тулд тусгай хөтөлбөрүүдэд хамрагдан өөртөө итгэж сурсан байдаг.

5. Нүүр дүүрэн инээмсэглэж бай. Инээмсэглэл хүнд их хүч чадал өгдгийг сонссон хүмүүс олон байдаг. Инээмсэглэл бол өөртөө итгэх итгэлийн дутууг нөхөх гайхамшигт эм гэгцгээдэг. Гэвч айж байх үедээ инээмсэглэх нь ямар нөлөөтэйг хэзээ ч туршиж үзээгүй болохоор л хүмүүс үүнд одоо болтол итгэдэггүй.

Туршаад үзээрэй. Ялагдсан гэж санагдвал тэр дороо нүүр дүүрэн инээмсэглэ. Инээмсэглэл өөртөө итгэхэд тань тусална. Нүүр дүүрэн инээмсэглэл айдсыг устган, эргэлзээг үгүй хийж, гутранги сэтгэгдлийг арилгадаг.

Инээд үнэхээр эрэмдэг мэдрэмжийг эмчлэхээс ч илүүг хийдэг. үнэн сэтгэлийн инээмсэглэл бусдын хөндий, хүйтэн байдлыг тэр дор нь арилгадаг. Хэрэв та үнэн сэтгэлээсээ, нүүр дүүрэн инээмсэглэвэл таны өөдөөс хүн уурлаад байж чадахгүй. Нэг өдөр үүнийг харуулсан ялихгүй үйл явдал болсон юм. Би гарцын хажууд зогсоод ногоон гэрэл асахыг хүлээж байлаа. Миний ард байсан жолоочийн хөл нь тоормосон дээрээсээ гулгаж, машины минь ар тал бөх эсэхийг нь шалгах нь тэр. Тэр машинаасаа буухыг нь би толиндоо харав. Би ч гэсэн буугаад өөрийн дүрмээ мартаж, хэл амаар үзэлцэхэд бэлдлээ. Би түүнийг үгээр хэдэн хэсэг болгоод хаячхаас буцахгүй байснаа хүлээн зөвшөөрье.

Ашгүй, ингэхээс өмнө тэр над руу шууд чиглэн алхаж, инээмсэглээд хамгийн дотно хоолойгоор "Найз аа, би үнэхээр ингэе гэж бодоогүй шүү" гэсэн юм. Дотно тайлбарт зохицсон инээмсэглэл намайг зөөлрүүлсэн. "За яах вэ, зүгээр. Иймэрхүү юм байх л даа" гэж би бувгнав. Нүд ирмэх зуур өрсөлдөгч байснаа миний найз болчихсон байлаа.

Нүүр дүүрэн инээмсэглэвэл таны "аз жаргалтай өдрүүд" эргээд ирчихсэн юм шиг л санагдана. Арай ядан инээмсэглэмэр аядах нь гүйцэд үр дүн өгөхгүй. Шүдээ харагдтал, нүүр дүүрэн инээмсэглэвэл л баталгаатай үр дүнд хүргэнэ.

Би "Тийм л дээ, гэхдээ айсан эсвэл уурласан үедээ хүн яаж инээх юм бэ" гэхийг олонтаа сонссон. Мэдээж ийм үед инээх нь хэнд ч хялбар биш. Хамгийн гол нь өөрөө өөртөө "Инээмсэглэ" гэж тушаах явдал юм. Тэгээд инээмсэглэ.

Инээмсэглэлийн хүч чадлыг ашигла.

Итгэлээ тэтгэж айдсаа устгах таван арга

1. Үйл хөдлөл айдсыг эмчилдэг. Айдсаа дав, дараа нь бүтээлч бай. Хөдөлгөөнгүй байдал, юу ч хийхгүй байх нь айдсыг улам өсгөж, өөртөө итгэх чадварыг бууруулдаг.

2. Дурсамжийн банкандаа зөвхөн эерэг бодлуудыг хадгалахыг хичээ. Сөрөг, хямралд оруулагч бодлуудад сэтгэл, оюуны дайсан болж хувирах боломж бүү өг. Таагүй үйл явдлуудыг эргэн дурсахаас татгалз.

3. Хүмүүсийг зөв өнцгөөс хар. Хүмүүсийн ижил төстэй талууд ялгаатайгаасаа хавьгүй их

гэдгийг битгий март. өөдөөс чинь хараад зогсож байгаа хүний тухайд бүү туйлшир. Тэр ч гэсэн хүн шүү дээ. Тэднийг ойлгохыг оролд. Ихэнх хүмүүс боргодог боловч хазсан тохиолдол цөөн байдаг.

4.Сэтгэл зүрх чинь юуг зөв гэж үзэж байвал түүнийг л хийх гэж оролд. Энэ нь өөрийгөө буруутгах хортой сэтгэгдэл газар авахаас урьдчилан сэргийлнэ. Зөвийг үйлдэх нь амжилтад хүрэх их энгийн арга байдаг.

5.Таны тухай бүхэн “Би өөртөө итгэж байна, үнэхээр итгэж байна” гэж хэлдэг байг. өдөр бүр үүнийг хийгээрэй:

a.”Хамгийн эхний эгнээнд” суу.

b.Хүмүүсийн нүдийг эгцэлж хар.

c.Хорин таван хувь илүү хурдан алх.

d.Бодол санаагаа зоволгүй илэрхийл.

e.Нүүр дүүрэн инээмсэглэ.

IV Бүлэг

Сэтгэх хүрээгээ тэл

Саявтархан манай нэг томоохон үйлдвэрийн хүний нөөцийн мэргэжилтэнтэй ярилцсан юм. Энэ эмэгтэй бүхэл бүтэн дөрвөн сарын турш залуу удирдагчдыг бэлтгэх хөтөлбөрт тохирох хүмүүсийг эрж, төгсөх оюутнуудыг ажилд авдаг ажээ. Тэрээр оюутнуудын хандлага түүний урмыг хугалдаг гэж хэлж байлаа.

Өдөр бүр найман зуун арван хоёр их сургуулийн төгсөх курсийн ангидаа эхний гуравт ордог оюутнуудтай ээлжлэн уулздаг. Эд бүгдээрээ бидэнтэй ажиллах саналыг чимээгүйхэн зөвшөөрдөг. Урьдчилсан уулзалтаар бид хувь хүний идэвхийг л тодорхойлохыг хүсдэг. Гол нь энэ залуу хүн хэдэн жилийн дотор чухал төслүүд, эсвэл үйлдвэрийг удирдаж, үгүй бол өөр ямар нэг байдлаар хувь нэмрээ оруулж чадах эсэхийг мэдэхийг хүсдэг.

"Судалгаанд хамрагдагсдын ихэнхийн нь хувийн зорилгод бид сэтгэл дүүрэн байж чаддаггүй. Дөнгөж хорин хоёр настай ийм хүмүүсийн хэд нь тэдэнд тавьсан олон саналаас тэтгэврийн тооцоог хамгийн их сонирхдогийг та мэдвэл гайхна. Тэд бас хамгийн их "Би олон удаа газар солих уу?" гэж асуудаг. Дийлэнх нь баталгаа гэдэг үгэнд амжилт гэдэг үгтэй адил хэмжээний ач холбогдол өгдөг. Энэ хүмүүст бид хаалгаа нээж аз туршина гэж үү?"

"Яагаад сүүлийн үед залуу хүмүүс хэт хуучинсаг, уламжлал зан заншилд хэт баригдсан, явцуу үзэл бодолтой болоод байгааг ойлгохгүй юм. Өдөр бүр ажлын байр, нөхцөл боломж улам бүр өсөж байна. Энэ оронд шинжлэх ухаан, аж үйлдвэрийн салбар дахь өсөлт дээд амжилтыг эвдэж байна. Хүн ам ч хурдан өсөж байна. Өнөө үе бол америкийн хамгийн сайн цаг үе".

Ийм олон хүн явцуу сэтгэлгээтэй байгаа нь ирээдүйтэй ажил мэргэжлүүд дэх өрсөлдөөн бидний бодож байгаагаас хавьгүй бага болохыг харуулж байна.

Хэрэв амжилтын тухай ярьж байгаа бол хүмүүс өндөр, хүндийн жин, боловсролын түвшин эсвэл гэр бүлийн гарал үүслээр бус,

бодол санааныхаа цар хүрээгээр хэмжигдэнэ.

Сэтгэх хүрээ хэр тэлсэн байх нь бидний амжилтын хэмжээг тодорхойлдог.

Та хэзээ нэгэн цагт "Миний хамгийн том сул тал юу вэ?" гэж өөрөөсөө асуусан уу? Магадгүй хүмүүсийн хамгийн том сул тал нь өөрийгөө хүндлэхгүй, өөрөөр хэлбэл чадвараа үнэлэхгүй байх явдал бөгөөд энэ нь тоо томшгүй олон хэлбэрээр илэрдэг. Жим сониндоос нэг ажлын зарлал олж харна. Энэ нь яг л түүний хүссэн ажил байдаг. Гэвч тэр хуруугаа ч хөдөлгөлгүйгээр "Энэ ажилд би гологдох байх. Тэгвэл ямар ч хэрэгтэй юм билээ дээ" гэж боддог. Эсвэл Жим Жоаннатай үерхэхийг хүсэвч өөрийгөө түүнд тохирохгүй гэж бодоод утсаар ярихгүй. Том ноён Ричардаас их сайн үнэлгээ авна гэдэгтээ итгэдэг ч тэр уулзахгүй. Учир нь тэр надтай уулзахааргүй том хүн гэж боддог. Питер ажилд орох анкет бөглөнө. "Эхний үед таны хүсэж байгаа цалин хэд вэ?" гэсэн асуултад маш бага тоо бичнэ, учир нь тэр хүссэн мөнгөнийхөө тоо хэмжээнд таарч тэнцэхгүй гэдэгтээ итгэдэг.

Эртний мэргэд олон жилийн турш "өөрийгөө сайн мэддэг бай" гэж зөвлөсөөр ирсэн. Гэвч олон хүн энэ зөвлөмж "Зөвхөн муу талаа мэддэг бай" гэсэн утгыг илэрхийлдэг гэж үздэг. Ихэнх арчаагүй дүгнэлт алдаа, хангалтгүй байдал, өө согогуудаас бүрдэж бий болдог. Сул талаа мэдэх нь сайн, учир нь энэ нь бидэнд өөрсдийгөө аль талбарт илүү хөгжүүлэх хэрэгтэйг хэлж өгдөг. Гэвч зөвхөн муу талаа л мэддэг байх нь гарах гарцгүй байна гэсэн үг юм. Энэ нь бидний үнэ цэнийг улам багасдаг.

Танд өөрийгөө үнэлэхэд тустай ийм нэг аргыг санал болгоё. Би үүнийг менежер, худалдааны төлөөлөгчдийн сургалтад хэрэглэдэг. Энэ бол их үр дүнтэй арга юм.

1.Хамгийн гол таван онцлог, чадвараа тодорхойл. Танд энэ талаар тус дэм болж, бодитой хандаж чадах найзаасаа (гэр бүлийн хүн, дарга, багш), өөрөөр хэлбэл танд шударгаар үнэнийг хэлэх, ухаалаг хүмүүсээс тусламж гуй. Боловсрол, туршлага, техникийн мэдлэг, гадаад үзэмж, гэр бүлийн сайн сайхан амьдрал, хандлага, зан чанар, идэвх хамгийн түрүүнд санаанд ордог.

2.Энэ онцлог тус бүрийн дор гурван нэр бич. Энэ нэрс том амжилтад хүрсэн боловч энэ талаар танд хүрэхгүй хүмүүсийнх байх ёстой.

Үүний дараа амжилтад хүрсэн олон хүнээс ядаж л нэг талаар давуу болохоо та олж харна.

Шударга байя гэвэл, та өөрийнхөө бодсоноос хамаагүй илүү гэсэн цорын ганц дүгнэлтэд л хүрч болно. Иймээс бодол санаагаа хэрэгтэй түвшинд хүртэл нь тэл. өмнөхөөсөө илүү өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. Хэзээ ч, хэзээ ч, хэзээ ч чадвараа хямд үнээр бүү худалд.

Өдөр тутмын яриандаа ховор үг хэллэг хэрэглэдэг хүний үгийн баялаг илүү байж болох юм. Гэхдээ сэтгэх хүрээгээ тэлсэн хүний үгийн баялагтай дүйцнэ гэж үү? үгүй л болов уу. Хүмүүс ойлгохооргүй, этгээд үг хэллэгтэй хүмүүс хүндлүүлэх сонирхолтой мэдэмхийчүүд байдаг. Түүнчлэн мэдэмхий хүмүүс голдуу явцуу сэтгэгчид байдаг.

Үгийн баялаг хэрэглэдэг, эсвэл мэддэг үгийн тоогоор хэмжигддэггүй. үг хэллэг бусдад яаж нөлөөлөх нь л үүнтэй холбоотой цорын ганц чухал зүйл юм.

Бид үг хэллэгээр бодож сэтгэдэггүй. Бид зөвхөн зураг, эсвэл дүрслэл хэлбэрээр бодож сэтгэдэг. үг бол бодол санааны түүхий эд юм. Ярих, унших үед тэр гайхалтай хэрэгсэл (бидний уураг тархи) үг хэллэгийг автоматаар дүрслэлд хувиргадаг. үг, хэллэг бүхэн нэг нь нөгөөгөөсөө ялгаатай сэтгэхүйн зураглалыг үүсгэдэг. Хэн нэг нь танд "Жон шинэ машин худалдаж авчээ" гэвэл таны ой тойнд энэ нь дүрслэгддэг. Гэтэл "Жим шинэ эдлэн газартай болжээ" гэвэл энэ нь таны ой ухаанд өөрөөр дүрслэгддэг. Бидний ой тойн дахь дүрслэл бодитойг нэрлэх, тайлбарлахад хэрэглэсэн үгнээс шалтгаалан өөрчлөгддөг.

Үүний зэрэгцээ та юм ярьж, бичиж байх үедээ бусдын ой ухаанд камерын дуран шиг л байдаг. Таны бий болгосон зургууд таны болон бусдын хариу үйлдлийг тодорхойлдог.

Та "Бидэнд бэрхшээл тулгараад байна" гэлээ гэе. Ингэснээрээ та бусдын ой тойнд учрыг нь олоход хэцүү, таагүй дүрслэл бий болголоо. Тэгвэл үүний оронд "Бидэнд нэг сорилт тулгараад байна" гэвэл зугаатай, спорт маягийн, таатай зураглалыг бий болгоно.

"Бид их том зардал гаргалаа" гэвэл хүмүүс эргээд олдохгүйгээр мөнгө цацжээ гэж ойлгоно. Энэ нь таатай зүйл огтхон ч биш юм. Түүний оронд "Бид их том хөрөнгө оруулалт хийлээ" гэвэл хүмүүс хэсэг хугацааны дараа ашгаа өгнө гэж ойлгох бөгөөд энэ нь илүү аятайхан байх болно.

*Сэтгэх хүрээгээ тэлсэн хүмүүс өөрсдийн болон бусдын ой ухаанд эерэг,
ирээдүйд чиглэсэн, өөдрөг дүр зураг бий болгоход мэргэшсэн хүмүүс юм.*

*Бодол санааныхаа цар хүрээг тэлэхийн тулд тод томруун, эерэг сэтгэгдэл төрүүлэх үг
хэллэг хэрэглэ.*

Доорхи хүснэгтийн зүүн баганад явцуу, сөрөг, гутрангуй сэтгэгдлийг бий болгодог хэллэгүүд, баруун талын баганад мөн ижил нөхцөл байдлын тод томруун, эерэг хувилбарыг авч үзлээ. Эдгээрийг уншихдаа өөрөөсөө "би алиныг нь сонгож байна вэ?" гэж асуугаарай.

Явцуу, сөрөг сэтгэгдлийг дэмждэг хэллэгүүд	Тод томруун, эерэг сэтгэгдлийг дэмждэг хэллэгүүд
1. Хүчээ дэмий үрээд яах вэ. Бид ялагдсан.	Бид ялагдах болоогүй, чармайгаад л байя. Өөр өнцгөөс харъя .
2. Нэг удаа би оролдоод юунд ч хүрээгүй. Дахиад би оролдохгүй.	Би нэг удаа дампуурсан. Гэхдээ энэ бол миний алдаа байсан. Дахиад үзээд алдъя.
3. Зах зээл ханачхаад байна шүү дээ. Бодоод үз л дээ. Нийт зах зээлийн далан таван хувь өрсөлдөгчийнх. Зах зээлээс гарах нь л дээр.	Бодоод үз л дээ. Зах зээлийн хорин таван хувийг олж авах боломжтой. Надад итгэ. Энэ чинь том ажил.
4. Туршиж үзсэн. Бараа борлогдохгүй. Хүмүүс хүсэхгүй байна шүү дээ.	Өнөөдрийг хүртэл борлуулж чадаагүй ч бараа сайн гэдгийг би мэдэж байна, тэгээд ч би аргыг нь олохдоо л олно.
5. Захиалга нь хэтэрхий бага байна. Бараа битгий өг.	Захиалга нь хэтэрхий бага байна. Хэрэгцээг нь илүү сайн хангах төлөвлөгөө гаргая.
6. Дээд түвшинд хүрэхийн тулд таван жил хүлээнэ гэдэг дэндүү урт хугацаа. Намайг тооцоонд битгий оруулаарай.	Таван жил гэдэг их урт хугацаа биш. Бодоод үз л дээ. Дараа нь дээд түвшинд гучин жил ажиллах боломж олдоно шүү дээ.
7. Өрсөлдөгч маань давуу байхад намайг борлуулалт хийнэ гэж яаж бодоо вэ?	Өрсөлдөгч хүчтэй байгааг үгүйсгэхгүй. Гэхдээ хэн ч бүрэн давуу байж чадахгүй. Тойрч суугаад тэднийг өөрсдийнх нь тоглоомоор ялах арга олцгооё.
8. Энэ барааг хэн ч авахгүй	Одоогоор борлуулж чадахгүй байж болно. Гэхдээ зарим зүйлийг өөрчилбөл магадгүй л юм.
9. Эдийн засаг хямралд орохыг хүлээгээд тэр үед нь хувьцаа худалдаж авъя.	Одоо хөрөнгө оруулаад хямрал болохыг хүлээлгүй, дараа нь байдал сайжрахад хангалттай ашиг олоод байя.
10. Энэ ажилд би дэндүү залуудна (эсвэл хөгшиднө).	Залуу байх (нас тогтсон байх) гэдэг чинь илт давуу тал.
11. Энэ хэрэг болохгүй. Би үүнийг баталж байна.	Хэрэг болно.
Дүрслэл Баргар, гутранги, харуусал цөхрөл, ялагдал	Гэрэл гэгээ, итгэл найдвар, амжилт, зугаа, ялалт

Агуу сэтгэгчдийн үгийн хүч чадлыг эзэмших дөрвөн арга

Сэтгэх хүрээгээ тэлж чадсан хүмүүсийн үгийн хүч чадлыг эзэмших дараах дөрвөн аргыг танд зориулав.

1.Бодол санаагаа тайлбарлахдаа ойлгомжтой, эерэг, өөдрөг үг хэллэг хэрэглэ. Хэн нэг нь танаас "өнөөдөр та ямар байна вэ?" гэж асуухад "Ядарч байна, толгой өвдөөд байна. өнөөдөр амралтын өдөр байсан ч болоосой" гэвэл эцэст нь та өөрөө улам гутардаг. үүний оронд

танаас

"Сайн байна уу?" эсвэл "өнөөдөр ямар байна вэ?" гэж асуувал "Гайхалтай, баярлалаа, чи өөрөө?", "Их сайн", эсвэл "Гайхамшигтай сайн" гэж хариулаарай. Ингэвэл та өөдрөг байж үнэхээр ч сайн байгаагаа мэдэрдэг. Энэ нь их энгийн ч гайхам чадалтай арга юм. Дандаа сайн бай. Энэ нь танд шинэ шинэ найзууд авчирна.

2.Бусадтай аятайхан, эерэг, хөгжилтэйгөөр харьц. Бүх найз, ойр дотныхондоо хэлэх өөдрөг үгтэй байхыг мөрдлөг болго. Бусадтай дэргэд байхгүй байгаа өөр бусдын тухай ярихдаа "үнэхээр сайн хүн. Ажил нь их сайн явж байгаа гэж надад ярьж байна билээ" гэх зэргээр эерэгээр магт. Ялангуяа ууртай хүнийг улам галзууруулах үг хэллэгээс зайлсхий. Эрт орой, хэзээ нэгэн цагт таны яриа тэр хүний чихэнд очих л болно. Тэр үед та өөрөө газрын гаваар орох хэрэгтэй болно шүү дээ.

3.Бусдад урам өгөхийн тулд эерэг хэлээр ярь. Боломж гарах бүхэнд хүмүүсийг сайшаа. Таны таньдаг бүх хүмүүс сайшаалд дуртай. Ханьдаа өдөр бүхэн хэлдэг онцгой үгтэй бай. Хамт ажиллаж байгаа хүмүүсээ ажигла, сайшаа. Дотно, үнэн сэтгэлийн магтаал амжилтын үндэс болдог. үүнийг байнга, бүр дахин дахин хэрэглээрэй. Хүмүүсийн гадаад үзэмж, оролдлого, амжилт, гэр бүлийг нь сайшаа.

4.Бусдад ямар нэг зүйл ярих үедээ эерэг хэллэг хэрэглэ. "Танд дуулгах сайн мэдээтэй. Гойд сайхан нэг боломж байна" гэхийг сонсмогц хүмүүсийн оюун ухаанд хөдөлгөөнд ордог. "Дуртай ч, дургүй ч, хийхээс өөр аргагүй ажил гараад байна" гэхийг сонсвол тэдний ой тойн дахь дүрслэл уйтгартай, залхмаар болдог. Ялалтыг амла, тэгээд тэдний нүдэн дэх гэрлийн гялбааг хар. Ялалтыг амлавал дэмжлэг олж авдаг. Булшны нүх ухахын оронд хот суурин байгуул.

Зөвхөн юу байгааг биш, юу байж болохыг олж хар

Агуу их сэтгэгчид зөвхөн байгааг биш, бас юу байж болохыг олж харахын тулд өөрсдийгөө боловсруулдаг. Танд үүнийг дөрвөн жишээгээр тайлбарлая.

1. үл хөдлөх хөрөнгийг юу үнэ цэнэтэй болгодог вэ?

Хөдөө орон нутгийн үл хөдлөх хөрөнгөөр мэргэшсэн нэгэн ажилтан өчүүхэн бага зүйлээс байж болох ирээдүйг олохын тулд өөрсдийгөө дадлагажуулбал бид юуг бүтээж болохыг харуулсан билээ.

"Хөдөө орон нутагт үл хөдлөх хөрөнгө ихэнхдээ бодит үнээсээ багаар үнэлэгдэж, гүйлгээ муутай байдаг. Би амжилтад хүрсэн. Учир нь би худалдан авагчдад газрыг тэр үеийнх нь байдлаар харж борлуулахыг оролддоггүй.

Би борлуулах төлөвлөгөөндөө тэр газрыг ямар болгож болох вэ гэдэгт л анхаардаг. Эдлэнгийн тэгш талбай нь хэдэн га, модтой хэсэг нь хэдэн га, тосгоноос хэр зэрэг хол гэдгийг хэлэх нь хүмүүст худалдаж авах ямар ч сонирхол төрүүлдэггүй. Харин тэдэнд эдлэнд юу хийж болох тухай бодитой төлөвлөгөө үзүүлбэл тэд эдлэнг худалдаж авлаа л гэсэн үг. Юу хэлэх гээд

байгаагаа ингэж тайлбарлая".

Цүнхээ нээж нэг хавтас гаргаад, "Энэ эдлэн бидэнд шинээр ирсэн, бусдаасаа гойд ялгарах зүйлгүй. Суурингаас дөчин гурван бээр зайтай, барилга нь хямд, газрыг нь таван жилийн турш тордоогүй. Одоо миний юу хийснийг хар л даа".

"Өнгөрсөн долоо хоногийн хоёр өдрийг би энэ эдлэнг судлахад зориулсан. Олон дахин тойрч үзлээ. Хөрш эдлэнгүүдийг ч судалсан. Эдлэнгийн байршлыг одоо байгаа, бас баригдах авто замын хамт судалсан. Өөрөөсөө би "Энэ эдлэнг юу үнэ цэнэтэй болгож байна вэ?" гэж асуусан юм".

"Тэгээд байж болох гурван боломжийг тодорхойлсон" гээд төлөвлөгөөгөө надад харуулав. Төлөвлөгөө тус бүрийг нямбай судалж, олон талаас нь шинжилсэн байлаа. Нэг төлөвлөгөөнд эдлэнг морин тойруулгын төв болгох саналыг тусгаж байлаа. Төлөвлөгөөнд хот өргөжиж байгаа, байгалийн спортууд улам их сонирхол татаж байгаа, энэ төрлийн зугаа цэнгэлд хүмүүс их мөнгө зарцуулах болсон, зам сайтай гэх зэрэг үндэслэлүүдийг ч бас тодорхойлсон байв. Үүнээс гадна энэ эдлэнд хэдэн морь байлгаж болохыг, улмаар морин тойруулгаас хэдий хэмжээний орлого олж болохыг тооцсон байлаа. Морин тойруулга байгуулах санаа гайхамшигтай бөгөөд сэтгэл татам байлаа. Төлөвлөгөө сонирхол их татаж, хосууд морь унаад моднуудын хоорондуур зугаалж яваа нь бүр нүдэнд "харагдаж" байлаа.

Энэ идэвхтэй бизнесмэн эдлэнд мод үржүүлгийн газар байгуулж, бас бага хэмжээний мал аж ахуй эрхэлж болохыг харуулсан хоёр, гурав дахь төлөвлөгөөг ч боловсруулсан байлаа.

"Ингэснээр үйлчлүүлэгчидтэй ярилцах үед эдлэнг одоогийн байгаа байдлаар нь худалдаж авахыг ятгах албагүй болдог. Би тэдэнд эдлэнгийн ашигтай хөрөнгө оруулалтын ирээдүйн дүр зургийг олж харахад нь тусалдаг.

Илүү олон эдлэнг байгаагаар нь худалдахын оронд "Энэ эзэмшлээр юу хийж болох вэ?" гэдгээр баримжаалах нь зөрүүг арилгадаг. Би эдлэнгүүдийг өрсөлдөгчдөөсөө илүү өндөр үнээр борлуулдаг. Хүмүүс эдлэнгээс гадна шинэ санаанд төлбөр хийдэг. Өөрөөр хэлбэл эдлэнгийн үнээс илүүг төлдөг. Иймд олон хүн газраа надаар худалдуулахыг хүсдэг. Тэгээд ч миний авах хувь борлуулалт бүрт улам өсдөг".

Бүхнийг зөвхөн одоо байгаагаар нь биш, байж болох ирээдүйгээр нь хар.

Нүдэндээ харагдтал төсөөлөх нь бүхнийг илүү үнэ цэнэтэй болгож, баяжуулдаг.

Өргөн цар хүрээтэй сэтгэдэг хүмүүс дандаа ирээдүйд юу хийж чадахаа дүрслэн боддог.

Тэд өнөөдрийн бодит байдлаар хязгаарлагддаггүй.

2. Нэг үйлчлүүлэгч хэдэн төгрөгийн үнэ цэнэтэй вэ?

Нэгэн том дэлгүүрийн менежер хэлтсийн дарга нартаа зөвлөгөө өгч байлаа. "Би бага зэрэг хоцрогдсон байж болох ч үйлчлүүлэгчийг дахин ирүүлэхийн тулд хамгийн гол нь нөхөрсөг,

ээлдэг үйлчлэх хэрэгтэй гэж үздэг. Нэг удаа дэлгүүр дотор явж байгаад худалдагч маань үйлчлүүлэгчтэй маргаж байхтай таарсан юм. үйлчлүүлэгч ихэд гомдсон байдлаар дэлгүүрийг орхиод гарсан".

"үүний дараа тэр ажилтан бусдадаа '1.98 долларын ганц үйлчлүүлэгч миний бүх цагийг үрж, хүссэн барааг нь олохын тулд бүхэл бүтэн дэлгүүрээр эрж хайхыг би тэвчиж чадахгүй. Ямар хэрэг байна аа' гэж хэлж байсан.

"Би дараа нь тэндээс холдсон" гээд менежер яриагаа үргэлжлүүлж, "Би тэр үгийг мартаж чадаагүй. Энэ бол их ноцтой асуудал. Хэрэв худалдагч маань үйлчлүүлэгчийг доллар ерэн найман цент гэж үзэж ялгаварлаж байгаа бол ийм хандлагыг өөрчлөх хэрэгтэй гэж би шийдлээ".

"өрөөндөө эргэж очоод судалгааны мэргэжилтнүүдийг дуудаж өнгөрсөн жил үйлчлүүлэгчдийн манай дэлгүүрээс худалдаж авсан барааны дунджийг асуусан юм. Тэдний хэлсэн тоо намайг хүртэл гайхшир ахад хүргэлээ. Мэргэжилтнүүдийн нягт нямбай тооцооноос үзэхэд ердийн нэг л үйлчлүүлэгч дунджаар гурван зуун жаран хоёр долларыг манай байгууллагад зарцуулсан байлаа.

Үүний дараа менежерүүдээ бүгдийг нь дуудаж нэг үйлчлүүлэгч бидэнд ямар хэмжээний орлого оруулдгийг тайлбарлах хэрэгтэй боллоо. Энэ нь ажиллагчдад үйлчлүүлэгчдийг нэг удаагийн худалдан авалтаар нь биш, бүтэн жилийн турш оруулах орлогоор нь үнэлэх боломжийг олгосон."

Энэ удирдагчийн цохон тэмдэглэсэн үр дүн бүх төрлийн ажил мэргэжлийн хувьд чухал юм. Борлуулалт олон дахин давтагдвал л ашигтай ажилладаг. Ихэнх тохиолдолд эхний хэдхэн удаагийн борлуулалтаас ашиг унадаггүй. үйлчлүүлэгч өнөөдөр юу худалдан авч байгаад биш, боломжит зарлагад нь анхаар.

Үйлчлүүлэгчдийг хүндлэх нь тэднийг байнгын том худалдан авагчид болгодог. Тэднийг үнэлж, хүндлэхгүй бол тэд өөр тийш яваад өгдөг. Нэг оюутан маань нэг кафед дахиад хэзээ ч хоол идэхгүй гэснийхээ учрыг тайлбарлаж үүнтэй төстэй өөр жишээ дурьдаж билээ.

"Нэг удаа өдрийн хоолоо хэдхэн долоо хоногийн өмнө нээгдсэн шинэ кафед идэхээр шийдэв. Тэр үед би задгай мөнгөө хүртэл тоолдог байсан учир үнийг их анхаардаг байлаа. Махан хоолны хажуугаар өнгөрч байгаад би цацагт хяруул харлаа л даа. Их сайхан харагдаж байсан, дээр нь 39 цент гээд биччихсэн байлаа.

Касс руу очтол кассчин миний гар дахь хоол руу хараад

1.09 доллар гэлээ. Эелдгээр кассын эмэгтэйд "дахиад тооцож үзээч, учир нь миний тооцоогоор 99 цент байх ёстой" гэж хэлсэн юм.

Над руу ууртайгаар хараад дахин тооцвол зөрүү цацагт хяруулаас болж байгаа нь гараад ирэв. Цацагт хяруулыг 49 цент гэж тооцсон байлаа. Би ч дээр нь бичсэн 39 центийн шошгыг харуулав.

Кассчин эмэгтэй ёстой л галзуурах дөхөж "Шошгон дээр юу гэж бичсэн нь ямар хамаатай юм бэ! өнөөдрийн үнийн жагсаалтад цацагт хяруул 49 центийн үнэтэй. Харахгүй байна уу? Хэн нэг нь тэнд алдаад биччихэж. Цацагт хяруул авахын тулд та 49 цент төлөх ёстой" гэв.

Тэндээс цацагт хяруулыг 39 центийн үнэтэй болохоор л авсан, хэрэв 49 цент гэж бичсэн байсан бол өөр зүйл авах байснаа тайлбарлахыг оролдлоо.

Үүний эцэст мөн л "Та 49 цент төлөх ёстой" гэсэн хариу сонсох нь тэр. Би асуудал гаргахыг хүсээгүй учир мөнгийг нь төлсөн. Гэхдээ би "дахиад тэнд хэзээ ч хоол идэхгүй" гэж өөртөө тангарагласан. Хоолонд би жилд 250 орчим доллар зарцуулдаг байсан. Тэгээд ч тэр кафе үүнээс нэг цент ч олохгүй. "

Энэ бол явцуу үзэл бодлын бас нэг жишээ юм. Кассчин 250 долларын боломжийг бус, ялихгүй нэг 10 центийг л олж харсан.

3. Сохор худалдагчийн түүх

Хүмүүс заримдаа боломжийг огт олж хардаггүй нь үнэхээр гайхаш төрүүлдэг. Хэдэн жилийн өмнө нэг залуухан сүүний худалдагч манай үүдэнд ирээд манайд сүүтээ зарж байхыг хүссэн юм. Бид ч тэртэй тэргүй бидэнд сүү авчирдаг хүн бий, тэгээд ч бид сэтгэл хангалуун байгаагаа хэллээ. Дараа нь түүнд бидний хөрш эмэгтэйтэй очиж уулз гэж зөвлөв.

Тэрээр ингэж хариулж билээ. "Түүнээс би асуусан л даа. Тэр өдөрт хоёр зуун тавин грамм сүү хэрэглэдэг гэнэ. Энэ хэмжээ түүнд сүү аваачиж өгөхөд хангалттай биш."

"Байж болох л юм. Гэхдээ түүнтэй ярьж байхдаа сарын дараа түүний хэрэгцээ өснө гэдгийг анзаараагүй юу! Тэдний гэр бүлд хүн нэмэгдэхэд мэдээжээр их сүү хэрэгтэй болно."

Залуу гэнэт тархи руу нь гадас шаасан юм шиг болж, "Хүн гэдэг ямар сохор байдаг юм бэ?" гэж дуу алдав.

Өнөөдөр тэр "хоёр өдөрт хагас литр сүү хэрэглэдэг айл" явцуу сэтгэдэггүй сүү худалдагчаас өдөрт хоёр литр сүү авдаг. Том хүү нь хоёр эрэгтэй, нэг эмэгтэй гурван дүүтэй, ойрын үед дахиад нэг дүүтэй болно гэдгийг би саяхан сонссон.

Бид заримдаа яг л сохор юм шиг ашилцгаадаг. Зөвхөн одоо байгааг биш, бас юу байж болохыг ч гэсэн олж харах хэрэгтэй юм.

Жиммиг одоогийн байгаагаар нь "сургаалгүй, найзуудаасаа хоцрогдсон, бяцхан чөтгөр" гэж үзсэн багш түүний хөгжилд огтхон ч тус болж чадахгүй. Харин одоогийн байгаа байдлаар нь биш ирээдүй дэх боломжийг нь олж харсан багш л үр дүнд хүрнэ.

4. Бидний үнэ цэнийг юу тодорхойлдог вэ?

Хэдэн долоо хоногийн өмнө сургалтын семинар дуусмагц нэгэн залуу надтай уулзахаар ирээд "Хэдхэн минут ярилцаж болох уу?" гэж асуув. Хорин зургаатай энэ залуугийн хүүхэд нас нь өв тэгш байгаагүй, хүнд хэцүү байсныг би мэддэг байсан. Дээр нь бас идэр залуу насанд нь

тохиолдсон азгүй явдлууд нэмэгдчихээд байлаа. Түүнчлэн энэ хүн сайн сайхан ирээдүйтэй байхын тулд маш их чармайдгийг ч би мэдэж байсан.

Техникийн талын асуудлыг бид хялбархан шийдэж, яриа олигтой амжилтад хүрч чадаагүй хүмүүс ирээдүйгээ хэрхэн төсөөлөх хэрэгтэй вэ гэсэн сэдэв рүү чиглэлээ. Түүний тайлбар асуултад их ойлгомжтой тодорхой хариулт болсон.

"Надад хоёр зуун доллар хүрэхгүй мөнгө хадгаламжид бий. Нарийн бичгийн даргын ажил над нэг их орлого оруулдаггүй, бас нэг их үүрэг хариуцлага ч ноогдуулдаггүй. Машин маань дөрвөн жил эдлэгдсэн, эхнэр бид хоёр өөдгүй муу байшингийн хоёр давхарт амьдардаг. Гэхдээ багш аа," гээд яриагаа үргэлжлүүлж, "Миний хүрч чадаагүй амжилт намайг зогсоож чадахгүй гэж би шийдсэн" гэв. Энэ нь сонирхолтой байлаа. Арай илүү тайлбарлаач гэж хүссэн юм.

"Ийм юм л даа, сүүлийн үед би хүмүүсийг их ажиглах болсон. Миний анхаарлыг нэг л зүйл татсан. Амжилтад хүрч байгаагүй хүмүүс зөвхөн өнөөдөрт л анхаарал хандуулдаг. Тэдний хардаг цорын ганц зүйл энэ, өөрөөр хэлбэл тэд зөвхөн ядуу байгаа одоо цаг үеэ л олж хардаг".

"Жишээлбэл манай хөрш 'авдаг цалин бага, усан хоолой нь байнга эвдэрдэг, бусад хүмүүс ямар азтай вэ, эмчид төлөх төлбөр өсөөд байна' гэж дандаа гомдоллодог. Ядуу гэдгээ өөртөө байнга сануулдаг учир улмаар ядуу хэвээрээ байна гэдгээ бүр хүлээн зөвшөөрч эхэлсэн. Яг л тэр муухай байшинд насан туршдаа амьдрахаар ял заагдсан юм шиг л аашилдаг."

Тэр залуу үнэхээр үнэнээсээ ярьж байсан бөгөөд хэсэг чимээгүй байсныхаа дараа "Хэрэв хуучин машин, бага цалин, хямдхан түрээсийн байр, гамбургерээр хооллох гэх мэтээр зөвхөн одоогийн байдлаа л хараад байвал би өөртөө тусалж чадахгүй, тэгээд ч би зориггүй болчихно. өөрөөсөө би юу ч олж харахгүй, тэгээд насаар л ийм байна."

"Би хэдэн жилийн дараа хэн байхаа төсөөлж өөрийгөө зоригжуулдаг. өөрийгөө би нарийн бичгийн даргаар биш, менежерээр, өөдгүй муу түрээсийн байр биш, хотын гадна сайхан байшинтайгаар төсөөлж байна. Ингэснээрээ би илүү сайн байж чадахаа мэдэрч, илүү өргөн цар хүрээтэйгээр бодож сэтгэдэг. Түүнээс гадна энэ нь зөв болохыг би олон удаагийн туршлагаараа баталсан."

Хүн өөрийгөө хөгжүүлэх ямар сайн төлөвлөгөө вэ, тийм үү? Энэ залуу хүн сайн сайхан амьдрал руу байдаг хурдаараа гүйж байна. Энэ хүн "Хамгийн гол нь хүн өнөөдөр юутай байгаад биш, юунд хүрэхээр төлөвлөж байгаа нь л чухал байдаг" гэсэн амжилтын үндсэн зарчмын мэргэжилтэн болжээ.

Ертөнц биднийг яаж үнэлэх нь бид өөрсдийгөө хэрхэн үнэлж байгаагаас шалтгаалдаг.

Байгаагаас илүү, байж болохыг олж харах чадвараа хөгжүүлэх арга бий. Би үүнийг "үнэ цэнэтэй зүйл бүтээх" гэж нэрлэдэг.

1. Хийсэн бүхэн тань үнэ цэнэтэй, ашиг тустай байг.

Үл хөдлөх хөрөнгийн жишээг сана л даа. өөрөөсөө "Энэ өрөөнд, энэ гэрт, энэ ажилд үнэ цэнэ нэмэхийн тулд би юу хийж болох вэ?" гэж асуу. Юухан дээр ч байгаагаас нь илүү их үнэ цэнэтэй болгох шинэ санаа эрж хай. Хоосон газар, байр, ер нь юу ч байсан, бүхний хувьд үнэ цэнэ түүнийг ашиглах санаа бодлоос шууд хамаардаг.

2.Бусдад тустай зүйл хийж, хөгжихөд нь туслахыг хичээ.

Амжилтын замаар өгсөх тусам таны ажил улам бүр "хүмүүсийг хөгжүүлэх" ажил болж хувирна. "Туслахынхаа үнэ цэнийг өсгөхийн тулд би юу хийж болох вэ? Илүү үр өгөөжтэй ажиллахад нь яаж туслах вэ?" гэж өөрөөсөө асуу. Хэн нэгний хамгийн сайн талыг нь хөгжүүлэхийн тулд эхлээд та түүний хамгийн сайн талыг нь сэтгэлдээ бий болгох хэрэгтэй.

3.өөрийгөө хөгжүүл.

Өдөр бүр өөрөөсөө "өнөөдөр би өөрийгөө хөгжүүлэхийн тулд юу хийж болох вэ?" гэж асуу. өөрийгөө одоогийн байгаагаар нь бүү хар. Юу болж болохоо нүдэндээ харагдтал төсөөл. Тэгвэл үүнийхээ төлөө сонгох замууд тань өөрсдөө танд зөвлөгөө өгнө. Зөвхөн туршаад үз, тэгээд юу болохыг нь хар.

Жар орчим хүн ажиллуулдаг нэгэн хэвлэлийн газрын эзэн өөрийнх нь дараа халааг нь авах хүнийг хэрхэн сонгосноо ингэж тайлбарлаж билээ.

"Таван жилийн өмнө нягтлан бодох бүртгэл, өдөр тутмын ажилд туслах нягтлан бодогч авах хэрэгтэй боллоо. Дөнгөж хорин зургаатай, Харри гэдэг залууг ажилд авсан. Тэр хэвлэлийн талаар юу ч мэдэхгүй, гэхдээ би Харри сайн нягтлан бодогч гэдгийг ажиллаж байсан газруудаас нь олж мэдсэн юм. Жил хагасын өмнө тэтгэвэрт гарахдаа би түүнийг ерөнхий захирлаар томилсон".

"Харригийн нэг онцлог нь бусдаасаа бүтэн тохой илүү байх шалтгаан нь болсон. Тэр зөвхөн чек бичиж, бүртгэл хөтлөхөөс гадна үнэн сэтгэлээсээ, идэвхтэйгээр бүхий л байгууллагад анхаарал тавьдаг байсан. Бусад ажилтнуудад туслах боломж гарах бүхэнд ажилдаа ханцуй шамлаад дайран ордог байсан.

Тэр надтай хамт ажилласан эхний жилд бид хэд хэдэн хүнээ алдсан. Харри надад хүмүүсийг тогтвортой ажиллуулах бага хэмжээний зардалтай "нэмэлт хөтөлбөр" санал болгосон юм. Тэр нь ч хэрэг болсон.

Харри үүнээс ч ихийг хийсэн. Энэ нь зөвхөн ганц хэлтэст ч биш, бүх байгууллагын ажилд хэрэг болсон. үйлдвэрлэлийн хэсгийн зардлыг нарийвчлан шинжилж, шинэ машинуудад гучин мянган долларын хөрөнгө оруулбал энэ мөнгийг хэрхэн нөхөж, зардал хэмнэж болохыг харуулсан. Нэг удаа бид борлуулалт зогсонги байсан хүндхэн үеийг туулсан юм. Харри борлуулалтын менежерт "Уг нь би борлуулалтын хэсгийн ажлын тухай нэг ч их зүйл мэдэхгүй л дээ. Гэхдээ танд тус болмоор байна" гэж байсан. Тэгээд ч тус болсон. Харри ажил өөдлөхөд тус болох олон шинэ санааг гаргасан".

"Шинэ хүн ажилд ороход ганцаардаж сандрахгүй байг гэж Харри бүхнээс түрүүнд түүний

хажууд байд агсан. Харри бүх ажилд үнэхээр санаа тавьж байсан".

"Тэтгэвэрт гарах үед миний хувьд Харри хамгийн ухаалаг сонголт байсан. Гэхдээ битгий буруугаар ойлгоорой. Харри биднийг хуурах гэж оролдоогүй. Тэр, хүн бүхний ажилд хамраа дүрдэг байгаагүй. Сөрөг, түрэмгийлэгч байгаагүй. Хүмүүсийг араас нь "хутгалаагүй", тушаал захирамж өгч эргэн тойронд холхиогүй. Зөвхөн эргэн тойрондоо байгаа хүмүүст тусалсан. Товчоор хэлбэл Харри байгууллагын ажил түүнээс л шалтгаалах юм шиг мэрийдэг байсан. Тэр байгууллагын ажлыг өөрийнхөө ажил гэж үздэг байсан".

Харригаас авах сургамж бидэнд бүгдэд маань бий. "Би ажлаа хийж байна, энэ л надад хангалттай" гэх нь шалихгүй, сөрөг бодол юм. өргөн цар хүрээтэй сэтгэгчид өөрсдийгөө хамтын ажиллагааны нэг хэсэг, зөвхөн ганц ганцаараа биш, бүлэгтэйгээ хамт ялагч, эсвэл ялагдагч байх ёстой гэж үздэг. Тэр ч байтугай шууд туслах хэрэгцээ, эсвэл шагнал урамшил байхгүй байсан ч гэсэн чадлынхаа хэрээр бусдадаа тус болдог. өөрийнх нь л биш бол мөрөө хавчиж, "үнэндээ миний асуудал биш. Тэд өөрсдөө сэтгэг" гэж байгаа хүнд түүнийг шат ахиулах тийм хандлага байхгүй байна л гэсэн үг.

Үүнийг туршиж үз. Бодол санаагаа тэлж сурахыг оролд. Байгууллагын эрх ашгийг өөрийнхөө эрх ашиг гэж бод. Магадгүй том байгууллагуудад ажиллагчдын их бага хувь нь л хувиа хичээдэггүй, байгууллагын эрх ашигт үнэн сэтгэлээсээ ханддаг байх. Зөвхөн хэдхэн хүнийг л өргөн цар хүрээтэй сэтгэгчид гэж үнэлж болох юм. Мэдээж энэ хүмүүс эцэст нь хамгийн хариуцлагатай, хамгийн сайн орлоготой ажилд тохоон томилогдох болно.

Олон хүн чадвартай ч ихэнх нь жижиг, ач холбогдолгүй зүйлд өөрсдийг нь амжилтад хүргэх замд саад болох боломж өгдөг. Одоо үүний дөрвөн жишээг авч үзье.

1. Сайн илтгэдэг болоход юу хэрэгтэй вэ?

Бараг хүн бүхэн олны өмнө сайн илтгэх дээд зэргийн "авьяас чадвар"-тай байхыг хүсдэг. Гэвч энэ хүсэл тэр бүр биелдэггүй. Олонх нь их муу илтгэгч байдаг.

Яагаад гэвэл хүмүүс том, гол зүйлд биш, харин илтгэл тавих үеийн ялихгүй жижиг зүйлд л анхаардаг. Илтгэхээр бэлтгэх үедээ олон хүн өөртөө "Тэгшхэн зогсохоо битгий март", "Битгий эргэн тойронд хэсээд байгаарай, гараа битгий сарвалзуул", "Сонсогчид цаас руугаа харсныг чинь анзаарахгүй байг", "Дүрмийн алдаа гаргаж огт болохгүй, ялангуяа 'тэрэнд болон надад' биш түүний болон миний хувьд гэж хэл", "Зангиа чинь тэгшхэн байг", "Чанга дуугаар ярь, гэхдээ битгий хашгир" гэх мэтийн захирамжуудыг өгдөг.

Хүмүүс илтгэхээр босох үедээ юутай тулгардаг вэ? Тэд айдаг, учир нь тэд өөрсдөдөө хийж болохгүйн гайхамшигтай жагсаалт бэлтгэсэн шүү дээ. Ярих үедээ толгой нь эргэж, "Би хаа нэгтэй алдаа гаргасан болов уу?" гэж өөрөөсөө асууж эхэлдэг. Товчоор хэлбэл, тэнд яг л сүйрэл болдог. Хэрэгцээгүй, аар саар, жижиг зүйлд анхаарлаа төвлөрүүлж, харин илтгэгчийг сайн илтгэгч болгодог том зүйлүүдэд анхаарч чаддаггүй учир илтгэл нь сүйрэл болж хувирдаг. Хамгийн гол нь ярих зүйлийнхээ талаар хангалттай мэдээлэлтэй байх, асуудлыг бусдад хүргэх хүчтэй чин хүсэлтэй байх хэрэгтэй.

Илтгэгчийн бодит үнэ цэнэ тэгшхэн зогсдог, эсвэл дүрмийн алдаа хийдэггүйгээр биш, сөхөж тавьсан асуудлуудыг нь сонсогчид хэр зэрэг ойлгож, хүлээж авснаар хэмжигддэг. Хамгийн сайн илтгэгчдийн олонх нь жижиг алдаанууд гаргадаг, тэр ч бүү хэл заримынх нь хоолой аятайхан биш байдаг. Америкт хамгийн их нэрд гарсан илтгэгчдийн зарим нь наад захын "үүнийг бүү хий, түүнийг бүү хий" гэсэн хуучинсаг илтгэх урлагийн хичээлд муу дүн авч болох юм. Гэвч олны өмнө амжилттай илтгэдэг эдгээр хүмүүст нийтлэг нэг онцлог байдаг. Тэд бодож эргэцүүлсэн хэлэх үгтэй байдаг. Хүмүүс ч тэднийг сонсохын тулд байж яддаг.

Ялихгүй зүйлд сэтгэл зовж, олны өмнө өөдгүй илтгэгч бүү болоорой.

2. Хэрүүлийн шалтгаан юу байдаг вэ?

Танд "хэрүүлийн шалтгаан юу байдаг вэ?" гэж өөрөөсөө асууж байсан удаа бий юу? Хэрүүлийн шалтгааны хамгийн багаар бодоход ерэн есөн хувь нь жижиг, ялихгүй зүйл байдаг. Жишээлбэл, Жон гэртээ бага зэрэг ядарсан, ууртай ирнэ. Оройн хоол түүний санаанд хүрэхгүй бөгөөд тэр ч хоолыг шүүмжилж эхэлнэ. Жоаны өдөр ч гэсэн нэг их сайхан өнгөрөөгүй болохоор хариуд нь "Иймхэн мөнгөөр өөр юу хийж болно гэж бодоо вэ, надад бусдынх шиг шардаг шүүгээ байсан бол би ч гэсэн хүн шиг хоол хийж болох л байсан" гэнэ. Энэ нь Жоны бардам занг хөдөлгөж, "Харж бай, Жоан. үүний шалтгаан нь мөнгө хүрэхгүй байгаад биш, чи л үүнийг хийж чадахгүй байна" гэж дайрах шалтгаан болно.

Эцэст нь тэд бие биеэсээ хөндийрдөг. Найрамдахаасаа өмнө хоёр талын аль аль нь нөгөөгөө буруутгадаг. Тэд хадам аав, хадам ээж, секс, мөнгө, гэрлэхийн өмнөх болон гэрлэсний дараах амлалтууд, мөн бусад сэдвүүдийг хөнддөг. Хоёр талын аль аль нь тулааны талбарыг гомдонгүй, ууртайгаар орхидог. Юу ч болж бүтэхгүй, хоёр тал хоёулаа дараагийн хэрүүл улам хүнд болог гэсэн шиг зэр зэвсгээ улам бүр хурцалдаг. Жижиг сажиг, яльтай яльгүй зүйлс л хэрүүлийн шалтгаан болдог. Иймээс хэрүүлээс зайлсхийхийн тулд жижиг сажиг зүйлсийн тухай бодохоо боль.

Танд хэрэг болох бас нэг арга бий. Хэн нэгнийг шүүмжилж, загнах, буруутгахын өмнө, эсвэл эрхээ хамгаалах зорилгоор довглохын өмнө өөрөөсөө "Энэ үнэхээр тийм чухал гэж үү?" гэж асуугаарай. Бэрхшээл гэж бодсоны ихэнх нь холбогдолгүй зүйл байдаг болохоор иймэрхүү зөрчил зөрөлдөөнөөс та зайлсхийж болно. өөрөөсөө "үнэхээр тийм чухал гэж үү? Тамхи татахыг тэвчиж чадахгүй байгаа нь эсвэл усаа дутуу хаагаад орших нь, үгүй бол гэртээ оройтож ирэх нь...", "Бага зэрэг мөнгө үрэх, эсвэл гэртээ надад таалагдахгүй хүмүүсийг урих нь тийм чухал гэж үү?" гэж асуу.

Сөрөг бодолд авгаж байгаагаа мэдмэгц тэр дор нь өөрөөсөө "Энэ үнэхээр тийм чухал гэж үү?" гэж асуу. Энэ асуулт гэр бүлийн илүү таатай уур амьсгал бүрдүүлэхэд гайхам тустай. Ажил дээр, гэртээ харих үед хэн нэг нь гэнэт таны машины урдуур дайрсан үед ч гэсэн хэрэг болдог. Энэ асуулт ямар ч үед хэрүүл маргаан багатайгаар амьдрахад тусална.

3. Жон өрөөгөө голж, өөрийнхөө замыг мухарласан

Хэдэн жилийн өмнө залуухан менежерийн явцуу сэтгэлгээ рекламн салбарт өсөж дэвжих боломжийг нь хэрхэн "үгүй хийсний" гэрч нь болж билээ.

Бүгдээрээ ижил алба хашдаг дөрвөн залуу менежерийн ажлын өрөөг шинэчилжээ. Өрөөнүүдийн гурвынх нь хэмжээ ижил, сайн тохижуулсан байлаа. Дөрөв дэх өрөө илүү жижиг, тохь муутай байлаа.

Ж.М-д энэ жижиг өрөө ноогдсон. Тэр үүнийг их ноцтой нэр төрийн асуудал, ялгаварлан гадуурхах үзэл гэж үзжээ. Сөрөг бодол, хорсол, атаа жетөө нь түүнийг эзэмдсэн аж. Ж.М сэтгэлээр унаж эхэлсэн байна. Эцсийн дүнд тэр нөгөө гуравтаа жөтөөрхөж, тэдний ажилд дэм болохын оронд саад бэрхшээл учруулах болсон. Ажил нь улам муудаж, гурван сарын дараа дээд удирдлагад өөрийг нь ажлаас хөөхөөс өөр гарц үлдээхгүй байхуйц тийм хүнд алдаа гаргасан юм.

Ялихгүй зүйлд ач холбогдол өгч явцуу сэтгэх нь Ж.М-ийг уналтад оруулсан. Өөрийг нь гадуурхсан гэж яаран итгэж, улмаар байгууллага шинэ, их хурдан өсөж байгаа учир тусдаа өрөөтэй байна гэдэг тусгай эрх дарх гэдгийг ойлгож чадаагүй юм. Өрөө хуваарилсан хүн аль өрөө нь том, эсвэл жижгийг мэддэггүй гэж түүний ухаан санаанд ч орсонгүй. Ж.М-ээс өөр хэний ч толгойд өрөөний том жижгийг үнэлгээ гэж үзэх бодол төрөөгүй.

Нэрсийн жагсаалтад таны нэр хамгийн сүүлд бичигдэх, эсвэл албан бичгийн дөрөв дэх хуулбарыг авах зэрэг ялихгүй зүйлд явцуу байдлаар хандах нь өөрт чинь л эргээд муугаар нөлөөлнө.

Бодол санаагаа тэл, тэгээд ийм ялих ялихгүй зүйлсэд таныг замаас гаргах боломж бүү өг.

4. Ээрүү байх хүртэл тийм ч чухал биш

Нэгэн борлуулалтын менежер надад “Ээрүү байх нь хүртэл хэрэв л тухайн хүн үнэхээр үнэ цэнэтэй бол ач холбогдолгүй” гэж хэлж билээ.

"Надад бас борлуулалт хариуцдаг нэг найз бий. Хааяа хааяа сонирхолтой байдлаар тоглоом тохуу хийх дуртай л даа. Гэхдээ түүний тоглоом нь голдуу л шоглоом болчихдог. Хэдэн сарын өмнө нэг залуу энэ найзыг маань эрж олоод ажил хайж байгаагаа хэлжээ. Энэ хүн уг нь аймшигтай ээрүү юм байж, тэгээд найз маань үүнийг ойлгомогц, тоглоом тохуу хийхээр шийдэж, “одоогийн байдлаар өөрт нь орон тоо байхгүй, гэхдээ нэг найзад (надад) нь шинэ хүн хэрэгтэй байгаа” гэж хэлжээ. Дараа нь тэр над руу утастаад нөгөө хүнээ ихэд магтсан учир би ч огт хар авалгүй "Хүрээд ирэг л дээ, над руу явуулчих" гэсэн юм.

Хагас цагийн дараа тэр хүрч ирэв. Гурван үг хэлж амжаагүй байхад нь найз маань яагаад түүнийг над руу явуулах гэж амиа тавих дөхсөнийг ойлголоо. "Б...б...би Ж...ж...Жак Р. Х гуай намайг ийш нь т...т...тантай нэг а...а...ажлын тухай я...я...ярь гэж явуулсан" гэв. Бараг л бүх үг нь амь тэмцэж байгаа юм шиг санагдахаар байлаа. Энэ хүн Уолл Стрийтэд ганц долларын чекийг ерэн центээр ч атугай задлуулж чадахгүй гэж би өөртөө хэлж байлаа. Найздаа би их уурласан боловч тэр хүнийг өрөвдсөндөө ёс төдий хэдэн асуулт асуугаад ажилд авахгүй байх шалтаг олъё гэж дотроо бодлоо л доо.

"Гэвч ярих тусам тэр хүн тэнэгүүдийн нэг биш гэдгийг ойлгосон юм. Тэр өөрийгөө үнэхээр ухаалгаар их сайн танилцуулсан ч ээрүү гэдгийг нь би нэг л мартаж чадахгүй байлаа. Эцэст

нь "Бараа борлуулж чадна гэсэн итгэлийг юу танд өгөв өө?" гэсэн сүүлийн асуултаар уулзалтыг дуусгахаар шийдэв.

"Үнэндээ, би х...х...хурдан сурдаг, х...х...хүмүүсийг би х...х...хайрладаг, т...т...танай байгууллага с...с...сайн гэдэгт би и...и...итгэж байна, түүнээс гадна би м...м...мөнгө олмоор байна. Я...я...ярих чадвар м...м...муутай гэдгээ б...б...би мэднэ. Г...г...гэхдээ би үүнд санаа з...з...зовохгүй байна. Т...т...тэгвэл бусад нь я...я...яагаад санаа з...з...зовох ёстой юм бэ?"

"Түүний энэ үг борлуулагчид байх ёстой бүх чанар түүнд байгааг харуулж байлаа. Яг тэгэхэд түүнд боломж олгоод үзэхээр шийдсэн юм. Одоо тэр маш сайн ажиллаж байгаа".

Хэрэв хүн үнэхээр авьяаслаг бол ярих чадвар муутай байх нь мэргэжлийн яриа хийх хүмүүсийн хувьд ч гэсэн ердийн, ялихгүй жижиг зүйл юм.

Танд тус болох дараах гурван аргыг хэрэглээрэй.

1. Анхаарлаа гол зорилгодоо төвлөрүүл.

Бид голдуу л бараагаа борлуулж чадаагүй болохоороо даргадаа "Тийм л дээ, гэхдээ үйлчлүүлэгчид буруутай гэдгийг нь ойлгуулсан" гэж тайлбар тавьж байгаа худалдагчтай төстэй байдаг. Борлуулах ажилд гол зорилго нь борлуулсан хэмжээ байдаг болохоос маргаанд ялсан эсэх нь бус.

Үүний адилаар гэр бүлд эв эе, аз жаргал, энх тунх байдал чухал болохоос маргаанд ялах, улмаар "Би чамд хэлээгүй юу" гэх нь гол биш юм.

Ажилтнуудтайгаа ажиллах үед жижиг алдаануудыг асуудал болгох бус, харин тэдний бүх чадварыг гүйцэд хөгжүүлэх нь хавьгүй чухал байдаг.

Хөршүүдийн хувьд ч гэсэн харилцан хүндэтгэл, нөхөрлөл чухал болохоос ганц орой хуцсаны төлөө нохдыг нь өөр тийш зайлуулж чадах эсэх тухай асуудал чухал биш юм.

Цэргийн хэллэгээр тайлбарлавал, маргаанд дийлдэж, дайнд ялах нь маргаанд дийлж, дайнд ялагдахаас хавьгүй дээр байдаг.

Анхаарлаа гол зорилгоосоо салгахгүй байхыг хичээ.

2. "Үнэхээр тийм чухал гэж үү?" гэж өөрөөсөө асуудаг бай.

Сөрөг сэтгэгдэлд автахаасаа өмнө өөрөөсөө "үнэхээр энэ намайг сэтгэлээр унагахуйц тийм чухал юм гэж үү?" гэж асуу. Яльтай, яльгүй асуудлаас болж биеэ эзэмдэж чадахгүй байдалд орохгүйн тулд энэ эмийг хэрэглэхээс өөр илүү сайн арга зам гэж байхгүй. Бэрхшээлтэй, хүнд нөхцөлд "үнэхээр чухал гэж үү?" гэсэн байдлаар асуудалд хандвал хэрүүл маргааны дор хаяж зууны ерэн хувь нь огт гарахгүй.

3. Сохруудын дунд адилхан сохор байх, бусдаас ялгарахгүй байх занганд бүү ороорой.

Ярилцлага хийх, илтгэх, асуудал шийдэх, хамт ажилладаг нөхдөдөө зөвлөгөө өгөх үедээ илүү сайныг бүтээхэд туслах, үнэхээр чухал зүйлсийн тухай л бод. Өнгөц, ялихгүй зүйлсэд бүү жив. Хамгийн чухал зүйлд л анхаарлаа төвлөрүүл.

Сэтгэх цар хүрээгээ энэ шалгуураар хэмжээрэй

Доорхи хүснэгтийн зүүн талын баганад бидэнд тулгардаг зарим бэрхшээлийг жагсаалаа. Дунд болон баруун талын багануудад явцуу сэтгэдэг мөн явцуу биш, чөлөөтэй сэтгэлгээтэй хүмүүс ижил нөхцөлд хэрхэн ханддагийг харьцуулав. Та ч гэсэн өөрийгөө харьцуулж үзнэ үү. Дараа нь аль нь таныг зорсонд тань хүргэхийг тодорхойлоорой. Явцуу сэтгэх үү, эсвэл өргөн цар хүрээтэй сэтгэх үү?

Ижил үйл явдалд хандах өөр хоёр сэтгэлгээг харьцуулан харууллаа. Сонголт таных.

Бэрхшээлтэй асуудлууд	Явцуу сэтгэлгээ	Өргөн цар хүрээтэй, чөлөөтэй сэтгэлгээ
Зардал өсөх	Зардлаа багасгахаас өөрөөр ашгаа өсгөх аргагүй гэж үзнэ.	Орлогоо өсгөхийн тулд илүү ихийг борлуулах арга замыг эрнэ.
Яриа	Найзууд, ажилладаг байгууллага, өрсөлдөгчдөө муулна.	Найзууд, ажил, өрсөлдөгчдөдөө өөдрөгөөр хандана.
Урагшлах арга зам	Хэмнэлт, албан тушаал хамгийн хэрэгтэй гэдэгт итгэнэ.	Өсөж дэвжих ирээдүйдээ итгэнэ.
Ирээдүйн төсөөлөл	Ирээдүйг гутранги байдлаар төсөөлнө	Ирээдүйг өөдрөгөөр төсөөлнө.
Ажлын ачаалал	Ажлаас зайлсхийх арга саам эрнэ.	Хийх өөр ажил, эсвэл өөр сайн шийдлийг эрэлхийлнэ.
Өрсөлдөөн	Жижиг сажиг зүйлсээр хөөцөлдөж, хүн бүхэнтэй өрсөлдөнө.	Чадлынхаа хэрээр, аль болох сайн ажиллана.
Төсвийн хүндрэл	Гол ажлуудын зардлаас хэмнэх замаар мөнгө хуримтлуулах гэж оролдоно.	Орлогоо өсгөж, хэрэгтэй чухал ажлаа цагт нь, бүрэн гүйцэтгэх арга замыг эрэлхийлнэ.
Зорилго	Өөртөө жижиг зорилгууд тавина.	Өөртөө том, хэцүү зорилго тавина.
Зорилгын хамрах хүрээ	Зөвхөн богино хугацаагаар баримжаална.	Урт хугацааны амжилтад төвлөрнө.
Баталгаат байдал	Баталгаатай, хэвшмэл байдлыг хадгалахад бодол санаа нь чиглэнэ.	Баталгаат байдал хэрэгтэй ч амжилт чухал гэж үздэг.
Нөхөрлөл	Эргэн тойрноо явцуу сэтгэлгээтэй хүмүүсээр дүүргэнэ.	Эргэн тойрноо дэвшилтэт үзэл санаа, явцуу биш, чөлөөт сэтгэлгээтэй хүмүүсээр дүүргэнэ.
Алдаа	Жижиг алдааг дэвэргэж, ноцтой асуудал болгон хувиргадаг.	Жижиг, ач холбогдолгүй алдаанд хэт анхаардаггүй.

Сэтгэх цар хүрээгээ тэлж чадвал үр дүнд хүрдгийг бүү март

- 1.Авьяас чадвараа хямд үнээр бүү худалд. өөрийгөө үнэлэхгүй байх гэмт хэргийг бүү үйлд. өөрт байгаа чадваруудаа анхаар. Та өөрийнхөө төсөөлдгөөс хавьгүй илүү гэдэгтээ итгэ.
- 2.өргөн цар хүрээтэй сэтгэгчдийн тод томруун, хөгжилтэй, өөдрөг илэрхийллүүдийг хэрэглэ. Амжилтгүй байдал, ялагдал, эсвэл сэтгэл зовоож, эвгүй сэтгэгдэл төрүүлэх, таагүй үг хэллэгээс зайлсхий.
- 3.Бодож сэтгэх чадварынхаа хязгаарыг сориод үз. Зөвхөн юу байгааг бус, юу байж болохыг

олж хар. Ажлаа сайжруулж, бусдад, бас өөртөө тустайг бүтээх туршлагыг хуримтлууул.

4.Ажлынхаа ирээдүйн, тод томруун дүр зургийг нүдэндээ харагдтал төсөөл. “Одоогийн ажил маань үнэхээр чухал” гэж бод. Дараагийн ажил үүргийн үр дүн та ажилдаа яаж хандахаас л шалтгаална.

5.Ялих ялихгүй зүйлсийн хүрээнд баригдалгүй бодож сэтгэ. Анхаарлаа том зорилгууддаа төвлөрүүл. Аар саар зүйлд анхаарахын өмнө өөрөөсөө “үнэхээр тийм чухал гэж үү?” гэж асуу.

Бодож сэтгэх цар хүрээгээ тэл!

V Бүлэг

Бүтээлч сэтгэлгээг хэвшүүл

Эхлээд бүтээлчээр сэтгэх тухай буруу ойлголтуудыг эргэн харцгаая. Логикийн хувьд байж боломгүй зарим шалтгаануудаас болоод зөвхөн шинжлэх ухаан, инженерчлэл, урлаг, бичгийн туурвилууд л бодит утгаараа бүтээлч үйл гэж тооцогддог. Олон хүмүүс бүтээлч сэтгэхүй гэмэгц цахилгаан, эсвэл хүүхдийн өвчний вакциныг нээх, роман бичих, эсвэл өнгөт зурагт зохион бүтээх гэж ойлгодог.

Мэдээжээр ийм төрлийн амжилтууд нь бүтээлч сэтгэхүйн нотолгоо биш гэж болохгүй. Сансрыг танин мэдэхтэй холбоотой алхам бүхэн бүтээлч сэтгэхүйн үр дүн юм. Гэвч бүтээлч сэтгэлгээ зөвхөн тодорхой ажил мэргэжлийн халдашгүй дархан эрх биш, зөвхөн гоц ухаантнуудад л байдаг зүйл бас биш юм.

Тэгвэл энэ бүтээлч сэтгэхүй гэдэг чинь чухам юу юм бэ?

Орлого багатай, ядуу айл хүүхдээ хамгийн сайн их сургуульд сургахаар төлөвлөжээ гээ. Энэ бол бүтээлч сэтгэхүй юм. Гудамжны хамгийн муухай газрыг тэр дүүргийн хамгийн сайхан газар болгон хувиргаж бас болно. Энэ ч гэсэн бас л бүтээлч сэтгэхүй юм.

Бүртгэлийг хөнгөвчлөх арга замыг олох, "хамгийн хэцүү" үйлчлүүлэгчид бараа борлуулах, хүүхдэд өөрийг нь хөгжүүлэх зүйлсээр оролдох боломж олгох, ажиллагчдын үнэхээр дуртай ажиллах нөхцөл боломжийг бүрдүүлэх, эсвэл "зайлшгүй" хэрүүл маргаанаас зайлсхийх, эд бүгдээрээ өдөр тутмын бодитой бүтээлч сэтгэхүйн жишээнүүд юм.

Бүтээлч сэтгэхүй бол хялбархан ажлыг ч гүйцэтгэх шинэ, илүү хөгжингүй арга замыг олох явдал юм. Бүх төрлийн амжилтын үндэс нь (гэртээ, ажилдаа, сургуульдаа) ажлаа илүү сайн гүйцэтгэх арга замыг олоход байдаг. Одоо бүтээлчээр сэтгэх чадвараа дээшлүүлэхийн тулд юу хийж болохыг авч үзье.

Нэгдүгээр алхам: Хийж чадна гэдэгтээ итгэ.

Ямар ч зүйлийг хийхийн тулд эхлээд хийх боломжтойд итгэх хэрэгтэй. Энэ бол бодит үнэн юм. Ямар нэг ажлыг сайн хийх боломжтойд итгэх нь бодит үр дүнд хүрэх арга замыг олоход тусалдаг.

Сургалтын семинарт, бүтээлч сэтгэхүйн энэ онцлогийг тайлбарлахын тулд би ихэнхдээ тэнд байсан хүмүүсээс "Та нарын дотор хэдэн хүн ирээдүйд шорон байхгүй болно гэдэгт итгэдэг вэ?" гэж асуудаг.

Тоглоомоор асуугаагүйг ойлгомогц "Бүх алуурчид, хулгайчид, хүчингийн хэрэг үйлдэгчдийг сул чөлөөтэй тавина гэж та ярьж байна уу? Энэ чинь юу гэсэн үг болохыг та мэдэх үү? Яагаад бид аюулгүй тайван амьдарч болохгүй гэж? Шорон заавал байх ёстой" гэх зэргээр шүүмжилж эхэлцгээдэг.

Дараа нь өөр нэг нь дэлбэрэх шахаж, "Шорон байхгүй бол дэг журам алдагдана", "Зарим хүмүүс төрөлхийн гэмт хэрэгтэн байдаг", "Харин ч илүү олон шорон хэрэгтэй байна", "өглөөний сонинд бичигдсэн энэ алуурчны тухай та уншаагүй гэж үү?" гэнэ.

Энэ хүмүүс шорон хэрэгтэйн боломжит бүх шалтгааныг үргэлжлүүлэн тоочдог. Тэр ч бүү хэл нэг удаа цагдаа, цэргүүд ажилгүй болох учраас шорон заавал хэрэгтэй гэж хүртэл хэлж билээ.

Хүмүүст ойролцоогоор арван минутын турш шорон хэрэгтэй гэдгийг "батлах" боломж олгосны дараа "Шоронтой холбоотой нэг асуудлыг тодорхойлохын тулд би энэ асуултыг тавьсан" гээд "Бид бүгдээрээ яагаад шоронгүй байж болохгүйг авч үзлээ. Та нар надад нэг удаа туслахгүй юу? Одоо хэдэн минут өөрсдийгөө бага зэрэг албадаж, шоронгүйгээр байж болоход итгэцгээе" гэдэг.

Тэд туршаад үзэхийн тулд л "За яах вэ, гэхдээ зөвхөн зугаа болог л гэж шүү" гэдэг. Дараа нь би "Бид шоронг устгана гэвэл юунаас эхлэх хэрэгтэй вэ?" гэж асуудаг. Аажим аажмаар хүмүүс саналаа хэлж эхэлнэ. Хэн нэг нь зовонгуй байдлаар "үнэндээ илүү олон залуучуудын төв балбагануул бид гэмт хэргийг багасгаж болох юм" гэсэн санал гаргана.

Нэг их удалгүй арван минутын өмнө энэ саналыг хатуу ширүүн эсэргүүцэж байсан хүмүүс урам зоригтойгоор ажиллаж эхэлдэг.

"Ядуурлыг багасгах хэрэгтэй. Олонх гэмт хэрэг ядуурлаас шалтгаалдаг". "Гэмт хэрэг үйлдэж болзошгүй хүмүүсийг гэмт хэрэг үйлдэхээс нь өмнө илрүүлэх судалгаа хэрэгтэй". "Зарим гэмт хэргийн эсрэг урьдчилан сэргийлэх эмчилгээний аргуудыг боловсруулах хэрэгтэй". "Хууль боловсруулагчдыг нийгэмд эерэг өөрчлөлт хийхэд бэлтгэх ёстой..."

Болно гэж итгэсэн үед бодол санаа тань яаж биелүүлэх арга замыг олоход чиглэдэг.

Боломжгүйд гэдэгт итгэвэл бодол санаа тань боломжгүйг нотлохын тулд ажиллаж эхэлдгийг энэ туршилт харуулж байна.

Гэвч боломжтойд итгэсэн үед оюун ухаан тань тэр боломжтойг бодитой болгох арга замыг олохоор ажиллаж эхэлдэг.

Дээрх саналууд шоронг устгах зорилгод хүрэхэд тус болох далан найман саналын зөвхөн хэдхэн нь юм.

Боломжтойд итгэх нь бүтээлч шийдлийн замыг нээдэг. Болохгүй гэдэгт итгэх нь мөхөөгч бодол юм. Том, жижиг, ямар ч асуудал, ямар ч нөхцөлд ийм л байдаг. Дэлхийд мөнхийн энхтайвныг бий болгож болно гэдэгт чин сэтгэлийн угаас итгэдэггүй улс төрч дэлхийд энхтайвныг авчирч чадахгүй, учир нь тэдний оюун ухаан энхтайвныг бий болгох бүтээлч сэтгэхүйн хувьд хаалттай. Эдийн засаг дахь хямралаас зайлах аргагүйд итгэдэг эдийн засагч энэ хямралуудтай тэмцэх бүтээлч шийдлийг бий болгож чадахгүй.

Хэн нэг нь танд таалагдана гэдэгт итгэвэл тэр хүнд таны таашаах чанарууд байж л таарна.

Хувийн асуудлаа шийдэж чадна гэдэгтээ итгэвэл хувийн асуудлуудаа шийддэг. Чадна гэдэгтээ та өөрөө л итгэвэл илүү том, сайхан орон гэртэй болох арга замаа олж болно.

Амжилтад хүрэх итгэл бүтээлч хүч чадлыг бий болгодог.

Итгэлгүй байдал бол ердөө л тоормос ажиллуулдаг.

Итгэ, тэгвэл бүтээлчээр сэтгэж эхэлснээ та өөрөө харна.

Хоёр жилийн өмнө нэгэн залуу илүү ирээдүйтэй ажилд ороход нь туслаач гэж хүссэн юм. Тэр захидлаар захиалга авдаг нэг байгууллагын зээлийн хэлтэст ажиллаж байсан бөгөөд энэ ажил түүнийг юунд ч хүргэхгүй гэдэгт итгэчхээд байлаа. Түүний урьд нь хийж байсан, одоо хийх гэж хүсэж байгаа ажлын тухай бид ярилцсан юм. Түүний тухай бүгдийг мэдэж авсны дараа түүнд "Хурдан ахиж, илүү сайн ажил эрхэлж, илүү ихийг хариуцдаг болохыг хүсэж байгаа чинь сайшаалтай. Гэхдээ хүссэн ажилдаа ороход чинь одоогийн байдлаар дээд боловсролын диплом хэрэгтэй. Их сургуулийн гуравдугаар улирлаас сургуулиа орхисон чинь миний анхаарлыг татлаа. Чамд их сургуулийн боловсролоо гүйцээ гэж зөвлөмөөр байна. Зуны сургуульд явж, хоёр жилийн дотор төгсөх боломжтой. Үүний дараа хүссэн байгууллагадаа, хүссэн ажилдаа орох нь чамд хэцүү биш ээ" гэсэн юм.

"Их сургуулийн диплом их хэрэгтэй гэдэгт итгэлтэй байна. Гэхдээ миний хувьд буцаад сургуульдаа орно гэдэг боломжгүй зүйл" гэж хариулав.

"Боломжгүй гэнэ ээ... Яагаад?" гэж би асуув.

"Үнэндээ, нэг зүйлээс болоод л тэр... Би одоо хорин дөрөвтэй. Тэгээд ч хэдхэн сарын дараа эхнэр бид хоёр хүүхэдтэй болно. Одоогийн маань орлогоор бид дөнгөн данган л амь зууж байна. Би ажиллах ёстой, тэгээд ч сургуульд зориулах цаг зав алга. Товчоор хэлбэл боломжгүй, ингээд л гүйцээ. "

Энэ залуу их сургуулийг төгсөх боломжгүй гэдэгт өөрийгөө үнэхээр үнэмшүүлж дөнгөсөн байлаа. Түүнд би "Хэрэв чи өөрөө сургуулиа төгсөх боломжгүй гэж байгаа л бол үнэхээр боломжгүй. Гэхдээ үүний адилаар их сургуульд буцаж орох боломжтойд итгэвэл шийдэл олдох л ёстой" гэсэн юм.

"Чамд ингэж л зөвлөмөөр байна. Сургуульдаа буцаад орж чадахгүй гэсэн бодлоо өөрчил. Бүх бодол санааг чинь "Чи дахиад сурч чадна" гэсэн нэг л зүйл чиглүүлэг. Дараа нь үнэхээр сургуульд сурах, гэр бүлээ асрахын аль алиныг яаж амжуулж болохыг дахиад бодож үз. Хэдэн долоо хоногийн дараа дахиад уулзъя, тэгэхэд чиний санаанд орж ирсэн арга замуудыг ярилцамз".

Хоёр долоо хоногийн дараа залуу найз маань эргээд ирэв. "Таны хэлснийг би нэлээд бодлоо. Эцэст нь сургуульдаа буцаж орохоос өөр аргагүй гэж шийдлээ. Яг одоогоор би асуудлыг бүх талаас нь авч үзэж чадаагүй л байна. Гэхдээ би аргыг нь олно оо".

Эцэст нь тэр аргаа олсон. Нэгэн худалдааны байгууллагаас тэтгэмж авах эрхтэй болж, ийнхүү

сургуулийн төлбөр, ном, бусад зайлшгүй зардлуудаа төлсөн. Ажлын цагаа өөрчилж, хичээлээ үргэлжлүүлсэн. Түүний урам зориг, илүү сайн амьдралын амлалт нь гэргий нь түүнийг дэмжихэд тус болсон. Хамтдаа мөнгөө илүү тооцоотой зарцуулж, цагаа илүү их үр өгөөжтэй ашиглах бүтээлч шийдлүүдийг олцгоосон. Өнгөрсөн сард тэр дипломоо гардаж, дараа өдөр нь нэг том байгууллагад мэргэжилтний туслахаар ажиллаж эхэлсэн дээ.

Хүсэл байвал шийдэх арга зам заавал олддог.

Чадна гэдэгтээ итгэ. Энэ нь бүтээлч сэтгэхүйн үндэс юм. Итгэх замаар бүтээлч чадавхаа сайжруулахад тань дараах хоёр зөвлөлгөө анд тусална.

1.Боломжгүй гэдэг үгийг бодол санаа, ярианыхаа үгсийн сангаас хасаж хая. Боломжгүй гэдэг бол ялагдлын үг юм. "Боломжгүй" гэсэн бодол сөрөг хариу үйлдлүүдийн гинжин хэлхээг үүсгэж, үнэхээр боломжгүйг нь нотлох үүнтэй төстэй бодлуудыг хөдөлгөөнд оруулдаг.

2.Удаан хугацаагаар оролдсон ч чадаагүй, чадахгүйдээ итгэсэн онцгой нэг үйлийн тухай бод. Одоо яагаад чадахаа жагсааж бич. Бид "яагаад боломжгүй вэ?" гэдэгт анхаарлаа төвлөрүүлдэг учраас хүслээ биелүүлэхээс татгалздаг. Гэтэл "Яагаад чадах ёстой вэ?" гэдэг асуулт л бидний анхаарах ёстой цорын ганц зүйл байдаг.

Саявтархан уншсан нэг нийтлэлд ихэнх муж улсуудад хэтэрхий олон хот байгаа тухай бичсэн байлаа. Нийтлэлд ихэнх хотуудын байршлыг олон жилийн өмнө автомашин бий болохоос өмнөх, морин тэрэг хэрэглэж байсан үед тохируулан төлөвлөсөн болохыг цохон тэмдэглэсэн байлаа. Гэвч өнөөдөр хурдан машин, сайн замын тусламжтайгаар гурав, дөрвөн хотыг нэгтгэхэд саад болох зүйлгүй ажээ. Тэгвэл хотууд дахь адил төстэй үйлчилгээнүүдийг багасгаж, улмаар татвар төлөгчид илүү бага өртгөөр илүү сайн үйлчилгээ олж авах байлаа. Нийтлэлийг бичигч санамсаргүй санаа олчихлоо гэж бодоод хүмүүсийн хэрхэн хүлээж авахыг сонирхож, ойролцоогоор гуч орчим хүнтэй уулзсанаа бичжээ. Ганц ч хүн хотын удирдлага илүү бага зардлаар илүү сайн үйлчилгээг үзүүлэх боломжтой байсан ч гэсэн энэ санал үнэхээр үнэ цэнэтэйд итгэхгүй байлаа.

Энэ бол үхширмэл сэтгэхүйн нэг л жишээ юм. Үхширмэл сэтгэхүйтэй хүний оюун ухаан яг л саа өвчинд дайрлагад өртсөн юм шиг байдаг. "Энэ чинь зуу зуун жилийн турш л ийм байсан. Энэ нь ч хамаагүй дээр, тэгээд ч ийм хэвээрээ л байх ёстой. Яагаад өөрчилж, риск үүрэх ёстой юм бэ?" гэж тэд боддог.

Дундаж хүмүүс голдуу л хөгжил, дэвшлийн эсрэг байдаг. Гудамжинд машинаар явахыг тухайн үедээ олонх эсэргүүцэж л байсан. Онгоц ихэнх хүмүүсийн хувьд гэнэтийн, таагүй үзэгдэл байсан. Шувуудад "зориулсан" бүс нутагт хүн орох "эрхгүй" гэж үзэж байсан. Дүрэм журамд итгэдэг олон хүн одоог хүртэл "сансарт хийгээд байх зүйл бидэнд байхгүй" гэж үздэг.

Саяхан пуужингийн нэрт эрдэмтэн доктор Вон Браун ийм маягийн үзэл баримтлалд "Хүн очихыг хүссэн тэр газартаа л хамаарагдана" гэж хариу өгсөн билээ.

1900-гаад оны эхээр нэгэн менежер борлуулалтын аргатай холбоотой "шинжлэх ухааны"

зарчмыг нээсэн юм. Энэ зарчим олон хүний анхаарлыг татаж, тэр ч байтугай хичээлийн сурах бичгүүдэд хүртэл энэ тухай бичих болсон. Энэ нь "Аливаа барааг борлуулах хамгийн сайн арга цорын ганц байдаг. Хамгийн сайн аргыг ол. Тэгээд түүнээсээ хэзээ ч бүү гаж" гэсэн зарчим байлаа.

Аз болоход шинэчлэл энэ хүний компанид яг л цагтаа амжиж тусалсан юм. Тэгээгүй бол энэ зарчмаас болж санхүүгийн хувьд дампуурах дөхөөд байлаа.

Нөгөө талаас үүний эсрэг хувилбар юу байж болохыг авч үзье. И.Ай.Дью Понт Де Нимоус нэртэй америкийн томоохон байгууллагын ерөнхийлөгч Крауфорд Х.Грийнуолт Колумбийн их сургуульд хийсэн яриандаа "Ямар ч ажлыг сайн хийх арга ажлыг хариуцуулсан хүний тоотой адил олон байдаг" гэж хэлсэн билээ.

Үнэхээр нэг ажлыг хамгийн сайн хийх цор ганц арга зам гэж байхгүй. Байрыг засаж чимэглэх, цэцэрлэг янзлах, наймаа эрхлэх, хүүхэд өсгөх, эсвэл бифштекс шарах хамгийн сайн арга цор ганц бус. Хэдэн бүтээлч ухаантан байгаа бол төдий чинээ олон сайн арга зам байдаг.

Хөлдөж, царцчихсан юу ч өсөж хөгжихгүй. үхширмэл байдалд бидний оюуныг хөлдөөж, зогсонги байдалд оруулах боломж олговол шинэ сэдэл санаа гарахгүй. Хамгийн эхний боломж олдмогц дараах саналуудын нэгийг нь найз нөхдөдөө хэлээд хариу үйлдлийг нь ажиглаж туршаарай.

. Удаан хугацаагаар улсын мэдэлд байсан шууданг хувьчлах,

. Сонгуулийг дөрвөн жилийн оронд зургаа юм уу, хоёр жилээр явуулах,

. Албан ажлын цаг өглөө есөөс орой тав гучийн хооронд байхын оронд үдээс хойш нэг цагаас найман цагийн хооронд болгож өөрчлөх,

. Тэтгэвэрт гарах насыг дал болгох гэх зэрэг.

Хамгийн гол нь энэ саналууд зөв, эсвэл хэрэгжих боломжтой эсэхэд биш хүмүүс яаж хүлээж авч байгаад байдаг. Хэрэв үүнийг сонсмогц инээж, хормын төдий ч бодохгүй байвал (зууны ерэн таван хувь нь инээнэ, харж л байгаарай) тэр хүн үхширмэл сэтгэлгээтэй нь гарцаагүй. Гэвч хорин хүн дотроос нэг нь "Сонин л санаа байна. Арай илүү тодорхой тайлбарлахгүй юу?" гэж байвал тэр хүн бүтээлч сэтгэхүйтэй гэсэн үг юм.

Үхширмэл сэтгэлгээ бүтээлч амжилтын хамгийн аюултай дайсан байдаг.

Үхширмэл сэтгэхүй бодол оюуныг явцууруулж, урагш ахихад саад болж, бүтээлч чадвараа хөгжүүлэхэд бэрхшээл учруулдаг.

1.Шинэ санаанд нээлттэй бай. "Юунд ч хэрэг болохгүй", "Боломжгүй", "Ямар ч үнэ цэнэгүй", "Утгагүй, балай юм" гэсэн бодлуудаасаа сал.

Даатгалын байгууллагад чухал алба хашиж, амжилтад хүрсэн найз маань "Ажил дээрээ

хамгийн ухаантай хүн шиг харагдах гэж би оролддоггүй. Гэхдээ даатгалын салбарын хамгийн сайн уудаг цаас нь би байх. Бүхий л шинэ санааг шингээж авахыг би оролддог" гэж билээ.

2.Шинийг туршиж үздэг бай. Тогтмол, нэг хэвийн, хэвшмэл байдлыг эвд. өөр өөр зоогийн газруудаар орж үз, шинэ номууд унш, шинэ театруудаар оч, шинэ найзуудтай бол. Заримдаа ажилдаа өөр өөр замаар яв, энэ жилийн зуны амралтаа өөрөөр өнгөрүүл. Энэ долоо хоногт өөр, шинэ зүйл хий.

Хэрэв та борлуулалттай холбоотой ажил эрхэлдэг бол үйлдвэрлэл, санхүү зэрэг бусад хэсгүүдэд ч гэсэн анхаар, энэ нь танд явцуу биш байдлаар сэтгэх боломжийг олгож, илүү их үүрэг хариуцлагад бэлтгэнэ.

3.Хойш чангаагч бус, урагшлагч бай. "Бид урьд нь ингэж л ажилладаг байсан, тийм болохоор энд ч, одоо ч гэсэн ийм л байх болно" гэхийн оронд "Урьдынхаасаа яаж илүү сайн хийх вэ?" гэж хандах хэрэгтэй юм. Хойш нь чангаагч, үхширмэл бодлын оронд биднийг урагш хөтлөх, дэвшилтэт бодол санаа бидэнд хэрэгтэй. Сонин зарах, үнээ саахын тулд залуу байхдаа өдөр бүр өглөөний таван цаг гучин минутад босдог байсан гээд хүүхдээс өглөө тав гучид босохыг шаардах нь тийм ч сайхан санаа биш юм.

Хэрэв удирдлага нь "Энэ жил бид байж болох хамгийн төгс төгөлдөр машиныг хийсэн. Цаашаа явах боломжгүй. Ийм учраас үүнээс хойш инженер, дизайны судалгаа, туршилтын бүх үйл ажиллагааг зогсоосугай" гэсэн шийдвэр гаргасан бол Форд Моторс компанид юу болж болох байсныг та төсөөлж чадах уу...? Тэгсэн бол Фордын компани шууд оргүй алга болчих байсан биз.

Амжилтад хүрэгсэд "Би нөөц боломжоо яаж сайжруулах вэ? Яаж илүү сайныг бүтээх вэ?" гэж өөрөөсөө асуудаг. Пуужин зохион бүтээхээс эхлээд хүүхдээ өсгөх хүртэл хүний хийдэг бүхэнд төгс төгөлдөрт хүрэх боломж хэзээ ч байхгүй. Энэ нь хөгжих боломж хязгааргүйг л илэрхийлж байна. Амжилтад хүрсэн хүмүүс энэ юу болохыг ойлгож, ямагт илүү сайн арга замыг олох гэж оролддог.

Санамж: Амжилтын ертөнцөд "Илүү сайнаар хийж чадах уу?" гэж асуудаггүй.

Чадна гэдгийг мэддэг учраас "Яаж илүү сайн хийх вэ?" гэж л асуудаг.

Хэдэн сарын өмнө дөрөв дэх жилээ ажиллаж байгаа оюутан маань дөрөв дэх дэлгүүрээ нээсэн. Энэ залуу эмэгтэй 3500 долларын маш бага хөрөнгөтэйгөөр ажлаа эхэлж, хүчтэй өрсөлдөж чадсан нь ажил хэргийн ертөнцөд дөнгөж хөл тавьсан гэхэд том амжилт байлаа. Нээлтийн дараахан амжилтад нь баяр хүргэхээр түүнтэй очиж уулзсан юм. Шууд биш ч битүүхнээр гурван дэлгүүрт амжилтад хүрээд дөрөв дэх дэлгүүрээ хэрхэн нээснийг нь асуулаа. Учир нь олон хүн ганц дэлгүүрээсээ илүү гарах нь байтугай, амжилтад хүрч чаддаггүй шүү дээ.

"Мэдээж, би их ажилласан. Гэхдээ өглөө эрт босож, шөнө орой болтол ажиллах нь дөрвөн дэлгүүрийн хувьд хангалтгүй. Надтай адилхан ажил эрхэлдэг хүмүүс тэртэй тэргүй их ажилладаг. Миний амжилтын тулгын чулуу нь өөрийн гэсэн "долоо хоногийн хөгжлийн

хөтөлбөр юм".

"Долоо хоногийн хөгжлийн хөтөлбөр" гэнэ ээ? Сонирхолтой юм. Энэ хөтөлбөр яаж хэрэгждэг вэ?" гэж би асуув.

"Үнэндээ тийм ч нямбай бэлтгэсэн эд биш л дээ. Зөвхөн долоо хоног тутамд илүү сайн ажиллахад надад тусалдаг төлөвлөгөө юм. Ирээдүйд чиглэсэн баримжаагаа байнга хадгалж байхын тулд ажлаа би үйлчлүүлэгчид, ажиллагчид, бараа, зар сурталчилгаа гэсэн дөрвөн хэсэгт хуваасан. Долоо хоногийн туршид би тэмдэглэл хөтөлдөг. Дараа нь би Даваа гаригийн өглөө бүрийн дөрвөн цагийг шинэ санаа судлах, хэрэгжүүлэх арга замаа боловсруулахад зориулдаг. Энэ дөрвөн цагт ажилдаа бодитой, ажил хэрэгч хандахын улд би өөрийгөө албаддаг. Би хялбарчилж, дэлгүүрт маань илүү олон хүн ирээсэй гэж мөргөл үйлддэггүй. үүний оронд "Илүү олон хүн татахын тулд би юу хийж болох вэ? Байнга, тогтвортой үйлчлүүлэх хүмүүсийг яаж татах вэ?" гэж асуудаг.

Дараа нь тэрээр гурван дэлгүүртээ амжилтад хүрэхэд дэм болсон олон жижиг сажиг ололтуудыг тайлбарлан яриагаа үргэлжлүүлэв. "Барааны дэлгүүр доторх байршил, гурван үйлчлүүлэгч тутмын хоёр нь дэлгүүрт ороод худалдан авахыг бодоогүй бараагаа худалдан авахад хүргэх зөвлөгөө борлуулалтын арга, ажил хаялтын үеэр мөнгөний хомсдолтой үед хэрэгжүүлсэн зээлийн систем, үхмэл улиралд борлуулалтыг пуужингийн хурдаар өсгөх сугалаа гэх зэрэг олон аргыг бид хэрэглэсэн".

"Би 'Бараагаа борлуулах боломжоо сайжруулахын тулд юу хийж болох вэ?' гэж өөрөөсөө асуудаг. Нэгийг нь тайлбарлая л даа. Дөрвөн долоо хоногийн өмнө би дэлгүүрт илүү олон хүүхэд ирүүлэх хэрэгтэйд итгэлээ л дээ. Тэгээд би хүүхдийг татах ямар нэг зүйл олбол аав ээжийг нь ч гэсэн татлаа гэсэн үг гэж бодоод дөрвөөс найман насны хүүхдүүдэд зориулсан карттай жижиг тоглоомууд тавилаа. Энэ санаа үнэхээр хэрэг болсон шүү. Тоглоомууд бага зай эзэлж, нэлээд ашиг оруулсан. Хамгийн гол нь тоглоомууд дэлгүүр дэх хөл хөдөлгөөнийг өсгөсөн."

"Надад итгээрэй" гээд үргэлжлүүлж, "Долоо хоног тутмын хөгжлийн хөтөлбөр надад үнэхээр тусалдаг. 'Би яаж илүү сайн ажиллах вэ?' гэж асуух бүртээ ямар нэг хариу олддог. Даваа гаригийн орой болоход ашиг авчрах, эсвэл алдагдлыг багасгах төлөвлөгөө, үгүй дээ л ямар нэг шинэ арга олдоогүй байх нь үнэндээ ховор. Бизнес амжилтад хүрэхийн тулд би дахиад нэг зүйл сурсан. Миний бодлоор өөрийн ажлын гараагаа эхлэх хүн бүрийн мэдэх ёстой зүйл юм л даа".

"Тэр чинь юу вэ?" гэж би асуув.

"Эхлэх үедээ ажлаа хэр зэрэг мэдэж байгаа чинь огт хамаагүй.

Эхэлснээсээ хойш юу сурсан, мөн үүнийгээ ажилдаа хэр зэрэг тусгаж чадаж байгаа тань илүү чухал."

Агуу их амжилтууд, өөртөө болон бусдын аль алинд нь өндөр шаардлага тавигсдын хаалгыг л тогшидог.

Амжилт илүү бага зардлаар, илүү цөөн хүмүүстэйгээр илүү их үр дүнд хүрэх,

өгөөжийг өсгөхийн тулд шинэ арга зам эрэгсдийн хаалгыг тогшидог.

Хамгийн том амжилт "Би илүү сайн ажиллаж чадна" гэдэгтээ итгэсэн хүмүүсийнх байдаг.

Женерал Электрикс компанид "Манай хамгийн гол бүтээгдэхүүн бол хөгжил дэвшил" гэсэн уриа бий. Яагаад таны ч гэсэн хамгийн гол бүтээл тань хөгжил дэвшил байж болохгүй гэж...? "Би илүү сайн ажиллаж чадна" гэсэн сэтгэлгээ ид шидтэй юм шиг л тус болдог. Өөрөөсөө "Би үүнийг яаж илүү сайн хийх вэ?" гэж асуусан үед бүтээлч хүч тань амилж, илүү сайн хийх арга замыг өөрөө л заагаад өгнө.

Таны өдөр тутмын дасгал энэ байж болох юм. Өдөр бүр ажиллаж эхлэхийн өмнө арван минутыг "Өнөөдөр би яаж илүү сайн ажиллах вэ?" гэдгийг бодоход зориул. "Хамт ажилладаг хүмүүсээ зоригжуулахын тулд өнөөдөр би юу хийж чадах вэ?", "Үйлчлүүлэгчдээ би ямар сонин бэлэг барьж болох вэ?", "Би яаж бүтээмжээ өсгөж чадах вэ?" гэж өөрөөсөө асуу. Энэ дасгал их хялбар боловч, ач тус нь юутай ч зүйрлэшгүй юм. Туршиж үз, тэгээд илүү том амжилтад хүрэхийн тулд таны олох бүтээлч шийдлүүдэд хязгаар байхгүй гэдгийг та өөрөө харна.

Гэр бүлийн нэгэн найз маань яагаад ч юм уулзах бүрт ярианы сэдэв тойрч тойрч, "ажил хийдэг, гэр бүлтэй эмэгтэй"-н тухай сэдэв рүү хальтраад орчихдог. С бүсгүй хурим хийхээсээ өмнө хэдэн жил ажиллаж, энэ нь түүнд үнэхээр таалагджээ. "Гэхдээ одоо намайг сургуульд явдаг хоёр хүүхэд, харж хандах гэр орон, хийх хэрэгтэй хоол хүлээж байна. Товчоор хэлбэл надад ажиллах боломж байхгүй".

Дараа нь нэгэн Ням гаригийн орой тэд хоёул бүгдээрээ автын осолд орсон. Гэргий, хүүхдүүд нь хүнд гэмтээгүй ч, нөхөр нь энэ ослын дараа дайрлагад өртжээ. Тэр эмэгтэйд ажиллахаас өөр сонголт үлдээгүй юм. Ослоос хэдхэн сарын дараа түүний шинэ үүрэг хариуцлагадаа эзэн болсныг нь хараад бид их баярлаж билээ.

"Та ч мэдэж байгаа, зургаан сарын өмнө гэр, ажлын аль алиныг зохицуулж болно гэж миний санаанд багтахгүй байсан. Гэхдээ ослоос хойш би сэхээрч, өөртөө цаг гаргах хэрэгтэйг ойлгосон. Миний бүтээмж бараг л зуун хувь өсчих шиг болсон. Би урьд нь хийж байсан ч заавал хийх албагүй өч төчнөөн зүйл байгааг олж харлаа. Дараа нь хүүхдүүд надад тусалж чадахыг, бас ингэж хүсэж байгааг ойлгосон. Цагаа ажилдаа зориулахын тулд хүнсний зах руу аль болох цөөн явах, телевиз бага үзэх, утсаар бага ярих зэргээр энэ бүх цагийн дайснуудаас би салж чадсан."

Нөөц боломж бодол санаагаа юунд чиглүүлснээс шалтгаалдаг.

Бид хэр зэрэг сайн ажиллах нь чадна гэж бодсон тэр хэмжээгээр хязгаарлагддаг.

Илүү ихийг бүтээж чадна гэдэгтээ үнэхээр итгэсэн үед оюун ухаан бүтээлч арга замыг зааж өгдөг.

Банкны нэг залуухан менежер хувийн туршлагадаа үндэслэн ажлын чадвар, бодол санаа юунд чиглэж байгаагаас шалтгаалдаг гэж үзсэн билээ.

"Манай банкны менежерүүдийн нэг богинохон зурвас үлдээгээд ажлаас гарсан юм. Энэ нь түүний ажиллаж байсан хэсгийг хүнд байдалд оруулсан. Түүний хийж байсан ажил их чухал, яаралтай бөгөөд хойшлуулах, эсвэл тэр чигт нь орхихын алиныг нь ч сонгох боломж байгаагүй."

"Найз маань ажлаас гарсны дараа өдөр нь ерөнхий захирлын туслах намайг өрөөндөө дуудав. Надад миний хэсгийн хоёр ч хүнтэй ярилцсанаа, гарсан хүний оронд өөр хүн иртэл ажлыг хуваагаад гүйцэтгэж чадах эсэхийг нь асууснаа хэллээ. "Нэг нь ч шууд үгүй гэж хэлээгүй" гээд ерөнхий захирлын туслах яриагаа үргэлжлүүлэв. "Бүгд л хоолойгоор татсан их ажилтай байна гэцгээсэн. Чи энэ ажлыг түр зуур гүйцэтгэж чадах уу?" гэж асуув.

"Ажлын туршлагаасаа би олдсон боломжоос татгалзах нь хүндээр тусдагийг ойлгосон. Ийм учраас би хүлээн зөвшөөрч, өөрийн ажлын зэрэгцээ нөгөө ажлыг ч бас чадлаараа гүйцэтгэхийг хичээхээ хэлсэн юм. Ерөнхий захирлын туслах үүнийг сонсоод их баярласан."

"Түүний өрөөнөөс гарах үедээ би их том ажлыг нуруундаа үүрлээ дээ гэж бодож байлаа. Гэсэн ч би хоёр ажлын аль алиныг нь амжуулах тухайд шийдмэг байсан. Тэр өдөр үдээс хойш өөрийнхөө ажлаа дуусгаад өрөөндөө сууж, бүтээмжээ дээшлүүлэх арга замыг эрлээ. Гартаа цаас харандаа аваад толгойдоо орж ирсэн бүх санааг бичиж эхэлсэн."

"Таны мэдэж байгаачлан би зарим нэг сайн санаа олсон. Жишээлбэл, нарийн бичгийн даргадаа надтай байнга холбоотой байдаг хүмүүсийг тодорхой цагаар холбоо барихыг хүс гэж хэлэх, бүхий л ярилцлагуудыг тодорхой цагт хийх, байнгын хурлуудын хугацааг арван таван минутаас арван минут хүртэл багасгах, бичүүлэх бүх албан бичгээ нэг дор өгч бичүүлэх зэрэг ажлыг хариуцуулж, нарийн бичгийн даргадаа жижиг, хугацаа их шаарддаг ажлуудын хяналтыг шилжүүлэх боломжтойг (тэр ч ийм сонирхолтойг) олж харсан."

"Одоо би хоёр дахь жилдээ энэ үүргийг гүйцэтгэж байна. Шууд хэлбэл үр өгөөжгүй ажлууд ямар их байгааг олж харсандаа баяртай байна. Долоо хоногийн дотор хуучныхаасаа хоёр дахин их захиа бичүүлж, тавин хувиар илүү их яриаг утсаар хийж, хэзээ хэзээнийх шигээ хурлуудад байнга оролцож, гэхдээ энэ бүхэнд би огт түүртэхгүй байлаа."

"Хэдэн долоо хоног дахиад өнгөрөв. Ерөнхий захирлын туслах намайг дуудлаа. Сайн ажилласан гэж магтаад, яриагаа банкны дотроос мөн гаднаас ч ажилд тохирох хүн эрээд олоогүйгээ дурдан үргэлжлүүлэв. Дараа нь банкны удирдлага энэ хоёр хэсгийг нэгтгэх эрхийг өөрт нь өгч, тэр ч намайг энэ үүрэгт ажилд тохоон томилж, цалинг маань их хэмжээгээр өсгөснөө тайлбарлав."

"Би өөртөө хэр зэрэг сайн ажиллах нь миний чадна гэж бодсон тэр хэмжээгээр л хязгаарлагдана."

Нөөц бололцоо тухайн үед бодол санаа юунд чиглэснээс л шалтгаалдаг.

Ажил хэргийн хурдан өөрчлөгддөг ертөнцөд ийм явдал өдөр бүр тохиолддог. Дарга ажилчдын нэгийг нь дуудан чухал ажил гарлаа гэдэг. Дараа нь "Чиний ачаалал их гэдгийг ойлгож байна, гэхдээ үүнийг бас дээр нь нэмээд хийчихгүй юу?" гэдэг. Ихэнхдээ "Уучлаарай, яг одоогийн байдлаар би ачаалал ихтэй байна. Хиймээр л байна, гэхдээ би ямар их завгүй байгаа гээч..." гэж хариулцгаадаг.

Иймэрхүү нөхцөлд дарга ажилчдыг нэг их шахаад байхгүй, учир нь энэ бол "нэмэлт ажил". Гэхдээ дарга тэр ажлыг амжуулах ёстойг мэдэж байгаа учраас эрлээ үргэлжлүүлдэг. Бусадтайгаа адилхан ачаалалтай хэр нь тэр ажлыг хийж чадна гэдэгтээ итгэх хүнийг олох хүртлээ эрлээ үргэлжлүүлдэг. Тэр хүн л уралдаанд тэргүүлдэг.

Ажил, гэр, сургуулийн алинд ч амжилт хийдгээ илүү сайнаар (илүү чанартайгаар),

ердийнхөөсөө илүүг (илүү ихээр) хийсний үр дүн байдаг.

Илүү их, илүү сайн ажиллах нь ашигтайд та үнэмшив үү. Тэгвэл хоёр алхамтай дараах аргыг туршиж үзнэ үү.

1. Илүү ихийг бүтээх боломжийг дуртайяа хүлээн ав. Шинэ үүрэг хариуцлага хүлээж авахыг танаас хүсэж байгаа бол сайшааж байгаагийн тэмдэг юм. Ажил хэргийн амьдралд ихийг хариуцах нь таныг байр суурийг бэхжүүлж, илүү үнэ цэнэтэй болохыг тань харуулдаг. Хөршүүд тань танаас тэднийг төлөөлөөч гэж хүсвэл түүнийг зөвшөөр. Энэ нь хошуучлагч байхад тань тусална.

2. Дараа нь яаж илүү ихийг бүтээхэд л анхаарлаа төвлөрүүл. Хойноос нь бүтээлч шийдлүүд шилээ дараад ирэх л болно. Эдгээр шийдлийн зарим нь одоогийн ажлаа илүү сайн төлөвлөх, зохион байгуулахтай холбоотой байж ч болно. Эсвэл өдөр тутмын нэг хэвийн ажил үүргүүдээ гүйцэтгэх илүү дөт арга замыг олох, эсвэл заавал хийх албагүй ажлуудыг тэр чигт нь орхих байж болох юм. Ямар ч нөхцөлд илүү ихийг хийж бүтээх арга зам ямагт олддогийг санаж явах хэрэгтэй юм.

Энэ миний үзэл баримтлал байх болно.

Ажил чухал бол завгүй хүмүүст даалга. Чухал төсөл дээр завтай хүмүүстэй хамт ажиллах нь үр дүнд хүргэдэггүй.

Алдагдал хүлээсэн гашиуун туршлагаууд маань надад завтай хүмүүсийн ажил үр өгөөжгүй байдгийг нотолсон.

Миний л мэдэх амжилтад хүрсэн, тодорхой чиглэлээр мэргэшсэн бүхэн завгүй хүмүүс байдаг. Тэдэнтэй хамт ажиллаж, төсөл хэрэгжүүлж эхлэх үедээ үр дүнд хүрнэ гэдгээ би мэдэрдэг. Олон удаагийн туршлагаасаа завгүйчүүд ажлыг дуустал нь хийдэгт итгэж болохыг би сурсан. Хэт завтай хүмүүстэй хамтран ажиллах бүртээ би их санасан газар есөн шөнө хоосон гэдэгт дахин итгэдэг.

Өөрийгөө хөгжүүлэхийг хүссэн хүн бүр өөрөөсөө "Ажлын ур чадвараа хөгжүүлэхийн тулд би

юу хийж болох вэ?" гэж асуудаг. Та яагаад өөрөөсөө ингэж асуухгүй байна вэ? Яагаад та ажлын ур чадвараа бүрэн ашиглахын тулд би яах вэ гэж өөрөөсөө асуухгүй байна вэ? Ингэж асуувал таны оюун ухаан яаж бүтээлчээр ажиллахыг танд хэлж өгнө.

Янз бүрийн түвшний зуу зуун хүмүүстэй уулзаж ярилцсаны эцэст "Хүн агуу байх тусмаа бусдын ярианд урам өгч улам зоригжуулдаг. Харин өчүүхэн байх тусам төдий хэмжээгээр л танд сургамж айлдах нь ихэсдэг."

Агуу хүмүүс сонсохыг гол болгодог бол өчүүхэн хүмүүс ярихыг гол болгодог.

Үүнээс гадна ямар мэргэжлийнхээс үл шалтгаалан дээд түвшний хошуучлагчид цагийнхаа ихэнхийг заавар өгөхөд бус, заавар авахад зарцуулдгийг бүү мартаарай. Сайн удирдагч шийдвэр гаргахын өмнө заавал "Таны бодол юу вэ?", "Та юу санал болгомоор байна", "Ийм нөхцөлд та юу хийх байсан бэ?", "Энэ танд ямар санагдаж байна вэ?" гэж асуудаг.

Үйл явдлыг өөр талаас нь авч үзье л дээ. Хошуучлагч гэдэг бол шийдвэр гаргадаг машин-хүн л гэсэн үг. Үйлдвэрлэл явуулахад бидэнд түүхий эд хэрэг болдог. Бүтээлч шийдэлд хүрэхэд туслах түүхий эд нь бусдын санаа бодол, зөвлөгөө юм. Мэдээжээр хүмүүс танд бүгдийг бэлдэж өгнө гэж хүлээх хэрэггүй. Асуух, сонсохын үндсэн шалтгаан нь энэ огтхон ч биш юм. Шинэ сэдэл олоход бусдын санаа, асаагч очны үүргийг гүйцэтгэдэг. Ингэснээр оюун ухаан тань улам бүр бүтээлч байх болно.

Саяхан менежерүүдэд зориулсан нэг семинар зохион байгуулсан юм. Семинар арван хоёр үе шаттай байсан. Семинар бүрийн хамгийн чухал хэсэг нь семинарт оролцогчдын хэн нэгний нь "Хамгийн хүнд захиргааны асуудлыг яаж шийдсэн бэ?" сэдэв бүхий арван таван минутын маргаан байлаа. Ес дэх семинарт нэгэн томоохон сүүн бүтээгдэхүүний үйлдвэрийн ерөнхий захирлын туслах огт өөрөөр ажилласан юм. Асуудлыг яаж шийдсэнээ хэлэхийн оронд "Захиргааны асуудлыг шийдвэрлэхийн тулд тусламж эрж байна" гэсэн байдлаар асуудлыг гаргаж тавьсан. Асуудлыг хурдхан дэс дараатай тоочоод тэнд байгсдаас асуудлыг яаж шийдэх саналтай байгааг нь асуув. Тэгээд дараа нь санал болгосон бүхнийг бичиж авч байлаа. Өрөөнд яг л бичлэг хийж байгаа юм шиг байлаа.

Дараа нь би энэ хүнтэй уулзаж, өөрийн гэсэн байр суурьтай байсанд нь баяр хүргэсэн юм. Тэрээр "Энд гойд ухаалаг хүмүүс байгаа. Тэдний саналыг авч болох юм гэж бодлоо л доо. Семинарын туршид хэн нэгний хэлэх үг асуудлыг шийдвэрлэхэд тус болох утасны үзүүрийг олоод өгчих магадлал байсан шүү дээ" гэж тайлбарлаж билээ.

Энэ удирдагч асуудлаа дэвшүүлээд дараа нь сонссон. Ингэснээрээ тэр ашиглаж болох түүхий эдээ цуглуулж чадсан. Нөгөө талаас бусдад нь ч энэ нь таалагдсан, учир нь энэ нь тэдэнд санал бодлоо хэлэх, оролцох боломжийг олгосон.

Амжилттай бизнесийнхэн хэрэглэгчийн судалгаанд их хэмжээний хөрөнгө зарцуулах нь элбэг байдаг. Хүмүүсээс бүтээгдэхүүний амт, чанар, хэмжээ, гадаад үзэмжийн тухай юу бодож байгааг нь асуудаг. Хэрэглэгчдийг сонсох нь бүтээгдэхүүнийг илүү сайн гүйлгэхэд тустай санаа олж авах, боловсруулахад хэрэг болдог. Мөн энэ нь бүтээгдэхүүнээ хэрэглэгчдэд хэрхэн танилцуулбал үр дүнтэй байх тухай мэдээлэл өгдөг. Амжилтад хүргэх бүтээгдэхүүн

үйлчилгээ бий болгох арга бол чадахынхаа хэрээр мэдээлэл цуглуулах, худалдаж авах хүмүүсийн үгийг сонсох, дараа нь энэ хүмүүсийн хэрэгцээг хангах бүтээгдэхүүн үйлчилгээг бий болгоод, сурталчлах явдал юм.

Хэсэг хугацааны өмнө би "Жон Браунд Жонн Брауны авдгийг худалдахын тулд тэр бараа үйлчилгээг та Жон Брауны нүдээр харах ёстой" гэсэн бичиг харсан. Жон Брауны бодлыг мэдэхийн тулд мэдээжээр Жон Брауны хэлэх үгийг чих тавин сонсох хэрэгтэй.

Бидний чих бол мэдээллийн орох хаалга юм. Чих маань бидний оюуныг түүхий эдээр тэжээдэг. Ийм түүхий эдийг бүтээлч хүч болгон хувиргаж болдог.

Ярьснаар бид юу ч сурахгүй. Гэвч асууж сонсох замаар суралцахад хэмжээ хязгаар гэж байхгүй.

Дараах гурван алхамтай хөтөлбөрийг хэрэгжүүлж, асууж сонсох бүтээлч чадвараа хөгжүүлж болох юм.

1. Бусдын яриаг зоригжуул. Хувийн яриа, эсвэл олуулаа цугларсан үед "Та энэ тал дээр ямар туршлагатай вэ?", "үүний тулд юу хийх хэрэгтэй гэж та бодож байна вэ?", "Таны бодлоор энд тулгараад байгаа гол асуудал юу вэ?" гэх зэргээр хүмүүсийн ярианд дэм өгөөрэй. Тэгвэл бусдын яриаг зоригжуулснаар хоёр дахин илүү их амжилтад хүрнэ. Бүтээлч шийдлийн түүхий эдийг уудаг цаас шиг шингээн авахын зэрэгцээ та найз олж авлаа гэсэн үг. Хүмүүс танд сайнаар хандаасай гэж хүсэж байвал тэдний яриаг зоригжуулахаас илүү дөт зам байхгүй.

2. Өөрийнхөө үзэл бодлыг асуултуудаар сорьж үз. Бусдын санаа сэдлийг улам сайжруулах, засах боломжийг өөртөө олго. "Энэ зөвлөгөөг юу гэмээр байна" гэсэн байдлаар ханд. Ягшмал байдлаа орхи. Шинэ санаа сэдлийг нэгээс нөгөөд алтан тавган дээр тавиад дамжуулж байгаа юм шиг бүү зарла. Эхлээд жижиг судалгаа хий. Хүмүүсийн хариу үйлдэл ямар байхыг тодорхойл. Ингэвэл илүү сайн шинэ санааг санал болгох, хэрэгжүүлэх магадлал тань улам өснө.

3. Хүмүүсийн хэлж байгаа үгэнд анхаарлаа хандуул. Сонсох нь эрүүгээ хамхихаас огт өөр зүйл. Сонсоно гэдэг бол хэлж байгаа бүхнийг тунгаах боломж олж авна гэсэн үг. Ихэнх хүмүүс сонсохгүй байгаа атлаа сонсож байгаа юм шиг л аашилдаг. Тэд зөвхөн энэ хүн хэзээ яриагаа дуусгаж, би ярих боломжтой болох бол доо гэж хүлээдэг. Өөдөөс чинь хараад зогсож байгаа хүний яриаг анхаар. Тэднийг ашигла. Зөвхөн ийм замаар л уураг тархины тэжээл, түүхий эдийг цуглуулах боломжтой юм.

Их сургуулиуд дээд түвшний туршлагатай менежерүүдэд зориулсан ахисан түвшний семинаруудыг улам ихээр зохион байгуулах боллоо. Ивээн тэтгэгчдийн хувьд энэ хөтөлбөрүүдийн хамгийн гол ач холбогдол нь энэ хүмүүс илүү сайн ажиллахад хэрэгтэй менежментийн арга барилд суралцах явдал биш юм. Үүний эсрэгээр хамгийн гол ололт нь шинэ соргог санаа бодлуудыг солилцож, эдгээрийг хэлэлцэх орчин нөхцөлийг бүрдүүлэх явдал байх ёстой. Энэ хөтөлбөрүүдийн ихэнхэд менежерүүд хэсэг хугацаанд сургуулийн дотуур байранд хамт амьдарч, өөр хоорондоо аминчлан уулзах боломжтой байдаг. Нэг үгээр

хэлбэл, удирдагчид олж авсан шинэ очнуудаас л ашиг олдог.

Жилийн өмнө Атланта дахь маркетингийн менежментийн долоо хоногийн семинарт хоёр хуралдааныг удирдаж билээ. Хэдэн долоо хоногийн дараа энэ семинарт оролцсон менежерийн туслахтай танилцлаа.

Тэр надад "Та тэр семинарт манай даргад байгууллагаа илүү сайн удирдах аргуудын тухай маш их мэдээлэл өгсөн юм шиг байна" гэж хэлж билээ. Ямархуу өөрчлөлтүүд түүний анхаарлыг онцгойлон татсаныг сонирхон асуув. Тэр төлбөрийн төлөвлөгөөнд хийгдсэн өөрчлөлт, сард нэгийн оронд хоёр хурал, шинэ нэрийн хуудас, албан тасалгааны тавилгын өөрчлөлт, борлуулалтын дүүргийг дахин тодорхойлох зэргийг тоочив. Эдгээрийн алиныг нь ч сургалтын семинар дээр тусгайлан тайлбарлаагүй. Маркетингийн менежерүүд борлуулалтын аргуудыг цүнхэлж аваад хариагүй. үүний оронд тэд байгууллагад нь хэрэг болох санаануудыг тунгаан бодоход шаардлагатай очийг олж авсан байлаа.

Нэгэн будгийн үйлдвэрт ажилладаг залуухан нягтлан бодогч бусдын бий болгосон ийм очноос болж, өөрт нь тохиолдсон нэг адал явдлыг өгүүлж билээ.

"Би хэзээ ч үл хөдлөх хөрөнгийг тусгайлан сонирхож байгаагүй. Нэлээд олон жилийн турш би нягтлан бодогчоор ажиллаж байна. Тэгээд ч би мэргэжилдээ дуртай. Гэтэл нэг өдөр үл хөдлөх хөрөнгө наймаалдаг нэг найз маань хотын үл хөдлөх хөрөнгийн худалдаачидтай барих зоогт зочноор урьсан юм."

"Тэр өдрийн илтгэгч хотыг сайн мэддэг настай хүн байлаа. Тэрээр ирэх хорин жилийн тухай ярьж байсан юм. Хотын төв үргэлжлүүлэн өргөжиж, эргэн тойрны хөдөө орон нутгийг ч эзлэх болно гэж тэр таамаглав. үүний зэрэгцээ "Эрхэмсгийн хэрээр эдлэн газар" гэгддэг бизнесмэнүүд, удирдагчдын усан сан, морьдын жүчээ, цэцэрлэгтэй, мөн орон зай шаарддаг бусад хоббигоо хэрэгжүүлж болохуйц хорин таван гектар орчмын хэмжээтэй эдлэн газрууд их эрэлттэй байна гэж таамаглаж байгаагаа хэлсэн юм. Энэ хүний яриа миний тархинд үнэхээр нэг оч үсэргэчих шиг л болсон. Түүний тайлбарлаж байгаа нь яг л миний хүсэж байсан зүйл байлаа. үүний дараа би зарим нөхдөөсөө нэг сайхан өдөр таван га эдлэнтэй болчихвол яах вэ гэж асуусан юм. Миний уулзсан хүн бүр 'Муугүй л санаа байна. Би үүнийг санаандаа авлаа' гэж билээ."

"Би энэ санааг яаж хэрэгжүүлж болохыг судаллаа. Дараа нь нэг өдөр машинаараа ажилдаа явж байтал хариу өөрөө гараад ирдэг байгаа. Яагаад би нэг эдлэн худалдаж аваад жижиг хэсгүүдэд хувааж болохгүй гэж...? Талбайг нь жижиглээд хуваачихсан хойно ганц том эдлэнгээс илүү үнэ цэнэтэй болно гэж би тооцлоо. Хотын төвөөс хорин милийн зайд тавин гектар талбайтай, нилээд хуучин эдлэнг найман мянга таван зуун доллараар олсон юм. Гуравны нэгийг нь бэлнээр төлж үлдсэн хэсгийг цувуулан төлөх болзолтойгоор би эдлэнг худалдаж авсан. Дараа нь модгүй нүцгэн газруудад шилмүүст мод тарилаа. Учир нь ажлаа сайн мэддэг гэж миний боддог нэгэн үл хөдлөх хөрөнгийн худалдагч 'Хүмүүс өнөөдөр модтой байхыг хүсэж байна, их модтой байх тусмаа сайн' гэж билээ."

"Дараа нь шаардлагатай багаж хэрэгслээр эдлэнг таван га талбайтай арван хэсэгт хуваалгалаа. Тэгээд л борлуулахад бэлэн болчихсон байлаа. Хотод байгаа бизнесмэнүүдийн

шуудангийн хаягуудыг олж аваад шууд л илгээмжийн жижигхэн ажил өрнүүллээ. Хотод жижигхэн л газар авч болох гурван мянган доллараар хэрхэн эдлэнгийн эзэн болж болохыг би тайлбарласан юм. Түүний зэрэгцээ сонирхлоо хэрэгжүүлэх, эрүүл амьдрахад хэрэгтэй талбайн нөөц байгааг ч мөн тайлбарлалаа."

"Зургаан долоо хоногийн дотор зөвхөн оройн цагаар, бас долоо хоногийн эцсээр ажиллаад арван газраа бүгдийг нь борлуулчихлаа. Нийт орлого нь гучин мянган доллар, нийт өртөг нь газрын үнэ дээр реклам, хэмжих, хуваахад гарсан зардал, бас татварыг нэмээд арван мянга дөрвөн зуун доллар болсон. Надад нийт арван есөн мянга зургаан зуун долларын ашиг үлдсэн."

"Би бусад ухаалаг хүмүүсийн бодол санаанд нээлттэй байсан учраас л сайн ашиг олсон. Хэрэв миний мэргэжилд огт хамаагүй хүмүүстэй хамт хоол идэх тэр урилгыг хүлээж аваагүй бол би хэзээ ч ийм амжилтад хүрэх төлөвлөгөөг боловсруулж чадахгүй байхсан."

Оюуны очийг олж авах олон арга бий. Гэхдээ энд та өөрийнхөө амьдралын хэв маягтай холбон ойлгож болох хоёр зүйлийг би онцлон тэмдэглэмээр байна.

. Эхнийх нь, өөрийнхгэйгөө төстэй мэргэжлийн найз нөхдийн хүрээлэлтэй бай. Ийм орчин өөрийн ертөнцөд хэрэглэж болохуйц очийг танд өгнө. Амжилтад тэмүүлж байгаа хүмүүстэй мөр зэрэгц. Бид хэн нэгний "өнөөдөр үдийн уулзалтаас би гайхалтай санаа олж авсан" гэх ч юм уу, "өчигдрийн уулзалтын үеэр би нэг ийм зүйл бодлоо..." гэхийг олонтаа сонсдог. Өөрөө өөрийгөө тэжээдэг уураг тархи хэсэг хугацааны дараа тэжээл нь дутаж доройтон, бүтээлч дэвшилттэйг сэдэхэд чадал мөхөсддөгийг битгий мартаарай. Бусдаас авах очнууд гайхамшигтай оюуны тэжээл болдог.

. Хоёр дахь нь, таны мэргэжилд ямар ч хамаагүй өөр хүрээлэлтэй бай. Өөр мэргэжлийн хүмүүстэй харилцах нь таны бодол санааг тэлж, илүү том ирээдүйн дүр зургуудыг олж харахад тусална. Өөр мэргэжлийн хүмүүстэй хамт байсны дараа ажлын явцад танд төрөх шинэ санааны очнууд хэрхэн бий болсныг хараад та өөрөө ч гайхна.

Шинэ санаанууд бодож эргэцүүлсний үр дүн байдаг. Гэвч эдгээрийг ашигтай, үнэ цэнэтэй болгохын тулд боловсруулах хэрэгтэй болдог.

Царс модноос жил бүр ойг их хэмжээгээр өсгөхөд хүрэлцэхүйц үр гардаг ч зөвхөн цөөн хэд нь л ургаж мод болдог. Хэрэмнүүд ихэнхийг нь түүж иддэг. Модны эргэн тойрны хагуу газар ч мөн л үлдсэн хэдэд нь багахан боломж үлдээдэг.

Шинэ санаа сэдэлд ч бас л ийм хууль үйлчилдэг. Цөөн хэд нь л үр жимс өгдөг. Тэд хурдан мууддаг хүнсний зүйлстэй л адил. Хэрэв тэднийг харж хандахгүй бол хэрэмнүүд (гутрангуй, хуучинсаг үзэлтнүүд) ихэнхийг нь устгачихдаг. Шинэ санаа бий болсон цагаасаа эхлээд илүү сайн ажиллахад тустай бодитой шийдэл болж хувирах хүртлээ онцгой анхаарал халамж шаарддаг. Дараах гурван аргыг шинэ санаа сэдлийг гүйцэд боловсруулж, тэтгэхэд хэрэглэж болох юм.

1. Шинэ санаанд зайлан одох боломжийг бүү өг. Тэднийг цаасан дээр бичиж үлдээж бай. Өдөр

бүр шинэ санаа төрдөг ч цаасан дээр тэмдэглээгүй бол тэр дороо л мартагддаг. Цоо шинийг хадгалж, гүйцэд боловсруулах болоход уураг тархи дангаараа чадал муутай боол л гэсэн үг. Хажуудаа байнга дэвтэр, эсвэл жижиг цааснууд авч яв. Шинэ санаа орж ирсэн үед бушуухан бичээд ав. Байнга аялдаг нэг найз маань хажуудаа жижиг тэмдэглэлийн дэвтэр авч явдаг, толгойд нь шинэ санаа төрмөгц тэр дор нь дэвтэртээ бичиж авдаг байсан. Бүтээлч хүмүүс шинэ, сайхан санаа хэзээ ч, хаана ч ямар ч нөхцөлд бий болж болохыг мэддэг. Шинэ санаанд оргож зугтах боломж бүү өгөөрэй. үгүй бол бол та Оюуныхаа үр жимсийг өөрөө сүйтгэлээ л гэсэн үг. Тэдгээрийн эргэн тойронд нь торон хашаа барь.

2.

Дараа нь шинэ санаа сэдлээ эргэцүүлж тунгаа. Тэднийгээ цуглуулж хавтасла. Тэр хавтас нь тусгай шүүгээ, эсвэл ширээний шургуулга, тэр ч бүү хэл гутлын хайрцаг ч байж болох шүү дээ. Ямар ч гэсэн хадгалах газартай байх нь хавьгүй дээр, тэгээд бүгдийг нь эмх цэгцтэйгээр судал. Шинэ санаануудыг судлах үед тэдний зарим нь ямар ч үнэ цэнэгүй санагдаж болно. үнэхээр тийм бол тэр чигт нь хая. Хэрэг болно гэж итгэж байгаа бол хадгал.

3. Шинэ санаа сэдлийн үрийг газарт суулгаж, усалж тордож, борд. өөрөөр хэлбэл гүйцэд боловсруул. Байнга тунгааж эрэгцүүл. Нэг санааг нөгөөтэй нь холбо. үүнтэй холбоотой гэж бодсон бүх номыг унш. үзэл баримтлал бүрийг нэг бүрчлэн судал. Цаг нь ирмэгц түүнийг өөрийнхөө, ажлынхаа, ирээдүйнхээ төлөө хэрэгжүүл.

Архитектурч хүн шинэ байшин зохион бүтээхдээ эхлээд урьдчилсан байдлаар зурж үздэг. Зар сурталчилгааны агентлагийн ажилтан бүтээлч бол телевизийн рекламн шинэ санаа олж авмагц цуврал зураг хэлбэрт оруулж, дуусмагцаа ямар байхыг судалдаг. Зохиолчид эхлээд шинэ санаагаа ноороглодог.

Шинийг сэдсэн бол цаасан дээр тэмдэглэж бай. Энэ нь шинэ санааг нүдэнд харагдахуйц дүрсэлж, хэлбэржүүлэх, олон талаас нь судлахад тус болдог. Сул талуудыг нь, сайжруулахын тулд юу хийх хэрэгтэйг ч бас олж харах боломжийг өгдөг.

Дараа нь энэ шийдлүүдийг үйлчлүүлэгч, ажилчид, дарга, найз нөхөд, клубийнхэн, хөрөнгө оруулагчдад “борлуулах” хэрэгтэй болно. Хэн нэг нь тэр шийдлийг “худалдан авах” ёстой. Тэгэхгүй бол үүнд ямар ч үнэ цэнэ байхгүй.

Нэг зун амь даатгалын хоёр ч төлөөлөгч надтай уулзсан юм. Хоёулаа л надад даатгалын хөтөлбөр санал болгож байлаа. Аль аль нь бэлтгэлтэй, тусгай хөтөлбөртэйгөөр эргэж ирнэ гэж амласан. Эхний төлөөлөгч надад тэр чигээрээ амаар танилцуулсан юм. Надад юу хэрэгтэйг тэр үгээр л илэрхийлсэн. Богино хугацаанд би учраа олохоо больчихлоо. Тэр татвар, мөн миний хувьд байж болох хувилбарууд, нийгмийн хангамж, даатгалын хөтөлбөрийн техникийн шинжтэй олон асуудлыг ярьж байлаа. үнэнийг хэлэхэд тэр намайг алдчихсан. үгүй гэж хэлэхээс өөр арга надад байгаагүй.

Хоёр дахь төлөөлөгч нь өөрөөр ажилласан. Тэр саналуудаа хүснэгт байдлаар авчирсан байлаа. Нарийн ширийн гэж болох бүхнийг диаграммаар харуулсан байлаа. Түүний саналыг би бүхэлд нь харж төсөөлж чадаж байсан учир хурдан, бас төвөггүй ойлгож билээ. Тэр надад

даатгал худалдсан.

Шинэ санааг бусдад ойлгомжтой болгохын улд идэвхтэй ажилла.

Бичиж, зурж, эсвэл графикаар дүрсэлсэн бодитой зүйлийн борлогдох боломж дан үгээр илэрхийлсэн хийсвэр санааныхаас хавьгүй их байдаг.

Ийм шийдэл ашиглавал та бүтээлч байж чадна.

1. Чадна гэдэгтээ итгэ. Ямар ч ажлыг сайн гүйцэтгэж чадна гэдэгтээ итгэвэл түүнийг хэрэгжүүлэх шийдлүүд заавал олддог. Боломжтойд итгэх нь тэр шийдлийг олох замыг нээдэг. “Боломжгүй”, “Тус болохгүй”, “Би чадахгүй”, “Туршиж үзээд ч нэмэргүй” гэдгийг үгсийнхээ сангаас бүрмөсөн хас.

2. Үхширмэл сэтгэлгээнд бодол оюуныг тань явцууруулах боломжийг бүү олго. Шинэ бүхэнд нээлттэй бай. Туршигч бай. Шинэ зүйлсийг турш. Хийдэг бүх зүйлдээ дэвшилттэй бай.

3. Өөрөөсөө өдөр бүхэн “Би яаж илүү ихийг бүтээх вэ?” гэж асуу. Нөөц боломж тухайн үеийн итгэл үнэмшлээс л шалтгаалдаг. Өөрөөсөө энэ асуултыг асуувал та бодол санаагаа үүнд хэрэгтэй шийдлүүдийг олоход чиглүүлнэ. Ажил хэргийн ертөнцөд илүү сайн, илүү их ажиллах нь амжилтыг бий болгодог.

4. Асууж, сонсож сур. Асуу, тэгээд сонс. Ингэснээрээ зөв шийдвэр гаргахад хэрэгтэй түүхий эдийг та олж авна. Агуу их хүмүүс сонсохыг, өчүүхэн хүмүүс ярихыг гол болгодог гэдгийг бүү март.

5. Бодол оюунаа тэл. Шинэ очнуудад нээлттэй бай. Танд шинийг сэдэх, эсвэл сайн ажиллахын тулд шинэ шийдэлд хүрэхэд тань тус болох хүмүүстэй холбоотой бай. Заримдаа өөр өөр мэргэжлийн, өөр сонирхолтой хүмүүстэй уулзаж бай.

VI Бүлэг

Эрхэмсэг бай

Хүмүүсийн ааш аяг бидний гайхлыг төрүүлэх нь элбэг. Яагаад нэг нь үйлчлүүлэгчээ “Тавгай морил. Танд би юугаар туслах вэ?” гэж угтаж байхад, нөгөө нь тоомсоргүй царйлдгийн учрыг та ер нь бодож байсан уу?

Яагаад эрчүүд нэг эмэгтэйд зориулж хаалга нээдэг атлаа бусад эмэгтэйчүүдэд тэгж ханддаггүй вэ? Яагаад ажилчид нэг даргынхаа даалгаврыг үнэн сэтгэлээсээ биелүүлдэг атлаа нөгөөгийнх нь даалгаврыг дургүйхэн хүлээж авдаг вэ? Яагаад бид нэгний нь үгийг анхаарч сонсдог ч, бусдынх нь үгийг тоодоггүй вэ?

Эргэн тойрноо хар л даа. Зарим хүмүүст “Хөөе найз аа”, “Хөөе Мак!” гэдэг байхад заримд нь хүндэтгэнгүйгээр “За, Эрхэм ээ” гэдгийг та харна. Ажиглаарай. Зарим хүмүүс итгэл, дотно харьцааг бий болгож бишрүүлдэг бол зарим нь тийм биш гэдгийг та харна. Илүү ойроос ажиглавал хамгийн их хүндэтгэл хүлээдэг хүмүүс хамгийн их амжилтад хүрсэн хүмүүс байдгийг ч гэсэн олж харна.

Үүнийг юугаар тайлбарлаж болох вэ? үүнийг бодож сэтгэх гэсэн ганцхан үгээр л тайлбарлаж болно. Хүмүүс бид өөрсдөөсөө юу харж байгааг л олж хардаг. Та өөрөө хүмүүс тантай ямар байдлаар харьцах ёстой гэж бодож байгаа бол хүмүүс тэгж л хандана.

Үүний шалтгаан нь бидний бодол юм. өөрийгөө дорд үзэж, юунд ч хэрэггүй гэж бодож байгаа хүн ямар ч авьяастан байсан, хэнд ч хэрэггүй амьтан байдаг. Учир нь бидний бодол бидний ааш араншинг тодорхойлдог. Хүн өөрийгөө дорд үзэж байвал өөртөө ингэж л ханддаг бөгөөд ямар ч будаг шунх, баг энэ мэдрэмжийг удаан хугацаагаар нуун далдалж чадахгүй. өөрийгөө хэнд ч хэрэггүй гэж бодож байгаа хүн хэнд ч хэрэггүй байдаг.

Нөгөө талаас, өөрийгөө хүндэтгэл хүлээхүйц гэж үнэлж байгаа хүн мөн тийм л байдаг. Эрхэмсэг байхын тулд бид өөрсдийгөө эрхэм гэж бодох хэрэгтэй. үнэхээр эрхэм, хэрэгтэй хүн гэж бид өөрсдийгөө төсөөлбөл бусад хүмүүс ч бас ингэж бодож эхэлдэг. Энд учир шалтгааны хэлхээ холбоо үйлчилсээр л байдаг.

Бодож сэтгэх хэлбэр үйл хөдлөлийг тодорхойлдог. Таны үйл хөдлөл хүмүүс танд хэрхэн хандахыг тодорхойлдог.

Хүндлэл хүлээсэн хүн болох нь амжилтын хөтөлбөрийн бусад алхмуудын адил ч бас тийм хэцүү биш. Бусдын хүндэтгэлийг олж авахыг хүсэж байвал эхлээд та өөрийгөө хүндлэх хэрэгтэй. өөрийгөө илүү их хүндлэх тусам хүмүүс ч таныг тэр хэмжээгээр хүндэлдэг. Энэ зарчмыг шалгаж үзээрэй. Нойтон хамуу шиг хүмүүсийг та хүндлэх үү? Мэдээж үгүй. Тэгвэл яагаад? Учир нь хөөрхий тэр хүн өөрийгөө хүндэлдэггүй, тэгээд л тэр. өөрийгөө хүндэлдэггүйгээсээ болоод улам л ёс суртахуунгүй болно.

Өөрийгөө хүндлэх нь бидний хийсэн бүхэнд өөрийгөө харуулдаг. Одооноос бид өөрсдийгөө илүү их хүндлэхэд тустай зарим зүйлд анхаарч эхэлье.

Эрхэмсэг бай. Хэрэгтэй хүн гэдгээ мэдрэхэд тустай.

Таны гадаад төрх байдал "ярьдаг" гэдгийг бүү март.

Гадаад төрх тань таны тухай эерэг зүйлс хэлж байгаа гэдэгт байнга итгэлтэй бай.

Ямар хүн байх гэж хүсээж байгаа бол тийм гэж харагдаж байгаадаа итгэлтэй бололгүйгээр хэзээ ч гэрээсээ бүү гар.

Хэвлэлд гарсан хамгийн шударга рекламуудын нэг нь хувцасны загварын байгууллагын ивээн тэтгэсэн “Зөв хувцасла. Тэгэхгүй бол үүнийхээ торгуулийг та төлж дийлэхгүй шүү!” гэсэн лоозон байсан юм. Энэ лоозонг Америк дахь бүх албан тасалгаа, бие засах газар, унтлагын өрөө, ангиудад өлгөвөл зохих юм. Нэг сурталчилгаанд цагдаа ингэж хэлдэг:

“Заримдаа гадаад өнгө үзэмжээс нь болж буруу хүн баривчилсан байх нь бий.

Энэ нь шударга бус ч ийм явдал их гардаг.

Учир нь өнөөдөр хүмүүс залуучуудыг гадаад төрх, үзэмжээр нь дүгнэдэг.

Нэгэнт шошго наачихсан л бол тэр хүний тухай бодол, түүнд хандах хандлагыг өөрчлөх нь их хэцүү байдаг.

Өөрийнхөө хүүхдүүдийг хар л даа.

Тэднийг багшийнх нь нүдээр, хөршүүдийнхээ нүдээр хар.

Гадаад төрх, өмссөн хувцас нь буруу ойлголт төрүүлэх боломжтой юу?

Зөв харагдаж байгааг нь, зөв хувцасласан эсэхийг нь та шалгадаг уу?”

Энэ сурталчилгаа залуучуудтай холбоотой харагдаж байж болох ч насанд хүрэгчдэд ч хэрэгтэй байж болох юм. “Тэднийг” гэж эхэлсэн өгүүлбэрийн “тэднийг” гэсэн үгийг “өөрийгөө”, “багш” гэсэн үгийг “дарга” гэсэн үгээр, “хөршүүд” гэсэн үгийг “найз нөхөд” гэсэн үгээр солиод өгүүлбэрийг дахиад уншиж үз: өөрийгөө даргынхаа, найз нөхдийнхөө нүдээр хар.

Цэвэр, цэмцгэр, бэлтгэлтэй байсны зардал их бага байдаг. үүнийг “Зөв хувцасла. Тэгвэл та үүнийхээ үр дүнг байнга хүртэнэ” гэж тайлбарлаж болно. өөрийгөө хүндэлж, гадаад үзэмжээ анхаар, учир нь энэ нь бусдад хэрэгтэйгээ мэдрэхэд тань тусална.

Хувцаслахыг зоримог байдлаа олж авах, итгэл төрүүлэх хэрэгсэл болгон ашигла. Миний багш, гүн ухааны профессор жилийн эцсийн шалгалтад бэлдэхийн өмнө оюутнуудад “Шалгалтад ирэхдээ хувцсаа тохируул. Шинэ зангиа ав. Хувцсаа индүүд. Гутлаа тосол. Ухаалаг харагд, учир нь энэ нь ухаалаг байхад чинь тусална” гэдэг байсан.

Профессор энэ нь юу болохыг сайн мэдэж байсан. Битгий алдаа хийгээрэй. Гадаад төрх

тухайн хүний өөрийнх нь оюун ухаанд нөлөөлдөг. Гаднаа ямар харагдах нь дотоод бодол санаанд нөлөөтэй.

Бүх залуучууд “хэв загварт автах үе”ийг туулж өнгөрдөг гэдэг. өөрөөр хэлбэл тэд өөртөө үлгэр жишээ болгож, түүн шиг байхсан гэж хүссэн хүн, эсвэл тийм зан ааштай төстэй байхыг оролддог. Хүү бид хоёрт тохиолдсон нэг явдлыг огт мартаж чаддаггүй юм. Нэг өдөр хүү маань “Ганцаар Ковбой” болох гэж байж ядаж байсан боловч “Ганцаар Ковбой”-нх шиг малгай түүнд байгаагүй. Түүнийг өөр малгай өмс гэж ятгахад тэр “Тэхдээ аав аа, Ганцаар Ковбойн малгайгүйгээр би “Ганцаар Ковбой” шиг бодож чадахгүй шүү дээ” гэж эсэргүүцсэн. Эцэст нь би бууж өгөн түүнд хүссэн малгайг нь авч өгсөн. Мэдээж тэрээр малгайгаа өмсөв үү, үгүй юу дүрдээ хувирчихсан байлаа.

Би энэ явдлыг байнга санадаг. Энэ жишээ надад гадаад төрх бодол санаанд хэрхэн нөлөөлдгийг байнга сануулдаг. Цэрэгт явсан хүмүүс цэрэг хүн зөвхөн цэргийн хувцсаа өмссөн үедээ л цэрэг шиг сэтгэж, цэрэг гэдгээ мэдэрдгийг мэддэг. Бүсгүйчүүд үдэшлэгт зориулж хувцасласан үедээ л үдэшлэгт очих гэж байгаагаа мэдэрдэг.

Үүний адилаар менежер хүн зөвхөн менежер шиг хувцасласан үедээ л удирдагч гэдгээ мэдэрдэг. Нэг худалдааны төлөөлөгч “үнэхээр тийм харагдаж байгаа эсэхээ мэдэхгүй байгаа бол би өөрийнхөө сайн байгааг мэдэрч чадахгүй. Хэрэв би том наймаа хийх гэж л байгаа бол түүнийгээ мэдрэх ёстой” гэж билээ.

Таны гадаад төрх тань тантай ярьдаг, бусадтай ч бас ярьдаг. Таны тухай бодлоо ойлгоход нь бусдад тусалдаг. “Хэн нэгнийг хувцаслалтаар нь биш ухаанаар нь дүгнэх хэрэгтэй” гэдгийг сонсоход аятайхан л байдаг. Гэвч битгий буруугаар ойлгоорой. Хүмүүс таныг харагдаж байгаагаар чинь үнэлдэг. Таны гадаад төрх байдал бусад хүмүүст үнэлэгдэх анхны зүйл. Урт хугацаа өнгөрсөн ч анхны сэтгэгдэл арилдаггүй.

Нэг өдөр хүнсний бөөний дэлгүүрт ясгүй үзэм килограмм нь арван таван центийн үнэтэй байхыг олж харсан юм. Хажуугийн тавиур дээр нь харахад ялгаагүй ч, сайхан савласан үзэм байсан бөгөөд хоёр килограмм нь гучин таван цент гэж бичсэн байлаа. Жигнүүрийн дэргэдэх залуугаас “Гучин таван цент, арван таван центийн үнэтэй үзэм хоёр хоорондоо ямар ялгаатай вэ?” гэж би асуув.

Тэрээр “Ялгаа нь савлагаанд л бий. Гялгар уутанд савласан үзмээс бид хоёр дахин их хэмжээгээр борлуулдаг. Ингэж савлахад хамаагүй дээр харагддаг” гэж хариулж билээ.

Дараагийн удаад өөрийгөө танилцуулахдаа энэ үзмийн жишээг санаарай. зохистойгоор танилцуулбал үнэлэгдэх боломж тань өснө.

Өөрийгөө танилцуулсан тэр хэмжээгээрээ та хүлээн зөвшөөрөгдөнө.

Маргааш зоогийн газар, автобус, дэлгүүр, албан тасалгаанд хэнийг хамгийн их хүндэлж байгааг сайн ажиглаарай. Хүмүүс хэн нэгнийг хармагцаа ихэнхдээ өөрсдөө ч анзааралгүй үнэлж, түүгээрээ л ханддаг. Бид зарим хүмүүсийг “Хөөе Мак” гэж дууддаг бол бусдыг нь хараад “За, эрхмээ” гэдэг.

Тийм ээ, бидний гадаад төрх үнэхээр ярьдаг. Сайхан хувцасласан хүний гадаад төрх эерэг зүйлсийг өгүүлдэг. Хүмүүс тэднийг хараад өөртөө “Тэр бол ажил дээрээ хэрэгтэй, ухаантай, амжилтад хүрсэн, итгэл хүлээж чадах хүн. Эрээд олдохгүй ховор, сайшаал, хүндлэгддэг хүн. Тэр өөрийгөө хүндэлж байгаа бол би ч бас түүнийг хүндэлнэ” гэдэг.

Анхааралгүй, хайш яйш хувцасласан хүний гадаад төрх сөрөг сэтгэгдэл төрүүлдэг. Ийм төрх “Ажил хэрэг нь сайнгүй, анхааралгүй, бүтээмж багатай, ач холбогдолгүй хүн. Байдаг л нэгэн. Эндээс тэнд хүртэл түлхэгдэж хөөгдөж байхдаа таарсан амьтан” гэж хэлдэг.

Семинаруудад “Гадаад төрхөө анхаар” гэсэн үед “Хүлээн зөвшөөрч байна. Гадаад төрх чухал. Гэхдээ надад үнэхээр таалагдах, бусад хүмүүсийг над руу эргэн эргэн харахад хүргэх тийм хувцас худалдаж авах боломжгүй бол яах вэ?” гэж дандаа асуудаг.

Энэ асуулт олон хүний толгойг эргүүлдэг. Надад ч ийм асуудал тулгардаг л байсан. Гэхдээ энэ асуултын хариу их энгийн байдаг.

Хоёр дахин илүүг төл, тэгээд хагасыг нь ав. Энэ хариултыг та тархиндаа сийлчих. Дараа нь аажмаар туршлага хуримтлуул. Малгай, оймс, гутал, өмд гэх зэрэг өмсдөг бүхэндээ анхаар. Гадаад үзэмж ийм их анхаарал шаардаж байгаа өнөө үед тоо хэмжээнээс чанар нь хавьгүй илүү ач холбогдолтой. Яваандаа туршлагажсаны дараа таны өөрийгөө, бас бусдын таныг хүндэтгэх хүндэтгэл хоёр дахин өснө. Үнэндээ хоёр дахин илүүг төлж, тал хэртэйг нь авах нь санхүүгийн хувьд ч ашигтай. Учир нь:

1. Таны хувцас хоёр дахин урт настай байх болно. Учир нь хоёр дахин чанартай, хуучрах хүртлээ ч бас “чанартай” харагдана.

2. Худалдаж авсан хувцасны хэв загвар хоёр дахин урт настай байна. Илүү сайн хувцасны хувьд энэ нь байнга зөв байдаг.

3. Та илүү сайн зөвлөгөө авна. Хоёр зуун долларын үнэтэй хувцас худалдаж байгаа хүн “танд яг тохирох” хувцсыг сонгоход зуун долларын хувцас худалдаж байгаа хүнээс хэд дахин илүү тусална.

Таны гадаад төрх тантай, бас бусадтай ярьдгийг бүү март. Таны гадаад төрх ингэж л хэлдэг байг:

“Харж байна уу, өөрийгөө хүндэлдэг хүн. Эрхэм хүн. Тэр хэмжээгээр нь түүнтэй харьц”.

Хамгийн сайн нь гэгддэг бол та бусдад талархах ёстой ч хамгийн гол нь өөрөө өөртөө талархах ёстой.

Өөрийгөө их хэрэгтэй ажил эрхэлж байна гэж бод. Гурван өрлөгчний тухай байнга дурьддаг ийм нэг жишээ байдаг. Одоо ч бүр бүгд мэддэг болчхож дээ.

“Та юу хийж байна вэ?” гэж асуухад эхний өрлөгчин “Тоосго өрж байна” гэжээ. Хоёр дахь нь “Би цагт есөн доллар гучин цент олж байна” гэжээ. Гурав дахь нь харин “Би юу, дэлхийн

хамгийн том цэнгэлдэх хүрээлэнг барьж байна” гэж хариулсан гэдэг.

Энэ түүх бидэнд энэ өрлөгчид хожим нь амьдралдаа юунд хүрснийг хэлэхгүй. Гэвч таны бодлоор тэд юунд хүрсэн бэ? Эхний хоёр хүн өрлөгчин хэвээр үлдсэн байх магадлал өндөр, тэд өрлөгчин хэвээрээ л байна. Тэдний сэтгэлгээ явцуу байсан. Тэд ажлаа хүндэлдэггүй байсан. Тэдний ар талд илүү том амжилт руу түлхэх юу ч байгаагүй. Харин өөрийгөө дэлхийн хамгийн том цэнгэлдэх хүрээлэн барьж байна гэж үзсэн өрлөгчин насаараа өрлөгчин хэвээр үлдээгүй гэдэгт бүх мөнгөөрөө мөрийцсөн ч болно. Магадгүй тэр хүн архитектур, эсвэл мэргэжилтэн болчихсон байгаа. Урагшаа, дээшээ ахиж дэвшсэн л байж таарна. Яагаад? Учир нь зөв сэтгэхүй үүнд хүргэдэг. Гурав дахь өрлөгчин ажлынхаа ирээдүйн тухай өөрийн гэсэн үзэл бодолтой байсан.

Ажилдаа хэрхэн хандаж байгаа нь тухайн хүний хүлээж болох үүрэг хариуцлага, бас өөрийнх нь тухай ихийг өгүүлдэг.

Нэгэн ажил эрхлэлтийн товчооны менежер найз маань “Ажилд орох өргөдлүүдийг унших үедээ би юу олж мэдэхийг хүсдэг гээч. өргөдлийн эзний тухайн үед эрхэлж байгаа ажилтай нь холбоотой бодлыг л сонирхдог. өргөдлийн эзэн ямар нэг шалтгаанаар ажилдаа дургүй байвч, хийж байгаа бүхэндээ ач холбогдол өгч байвал энэ нь бидэнд эерэг сэтгэгдэл төрүүлдэг” гэж билээ.

“Яагаад? Учир нь, хэрэв ажилд орохыг хүсэгч одоогийн ажлаа хүнд хэрэгтэй гэж үзэж байвал дараагийн ажлаараа ч гэсэн бахархах магадлал нь өндөр байдаг. Сонирхолтой нь хүмүүс ажлаа хэр зэрэг хүндэтгэж байгаатай ажлын амжилт нь шууд шалтгаалдгийг бид тогтоосон.”

Гадаад төрх байдлаас гадна ажилдаа хандах хандлага, ажлын тухай бодол тань дарга, найз нөхөд, хамтран ажиллагчдад (тантай холбоотой хүн бүхэнд) таны тухай ихийг өгүүлдэг.

Хэдэн сарын өмнө нэгэн багажийн үйлдвэрийн хүний нөөцийн менежертэй “Хүмүүсийг хөгжүүлэх” сэдвээр ярилцаж билээ. Тэр надад өөрийнхөө “Ажиллагчдыг хянах механизм”, мөн түүнээс сурсан зүйлээ тайлбарласан юм.

“Үйлдвэрлэлд шууд гар бие оролцон ажилладаггүй найман зуу орчим хүн манайд ажилладаг” гэж тэр яриагаа эхлэв. “Бид нэг туслахынхаа хамт зургаан сард нэг удаа хүн бүрийг судалдаг. Тэр хүний илүү сайн ажиллахад нь яавал тусалж болохыг олох гэж оролддог. Бидний хувьд манайд ажиллаж байгаа хүн бүр чухал учраас энэ нь сайн арга гэж үздэг. үгүй бол үүнийг протоколд оруулахгүй байхсан.”

“Бид ажилтнуудаас ямар ч утгагүй асуулт асуухаас зайлсхийдэг. үүний оронд хүссэн сэдвээрээ чөлөөтэй ярихыг нь дэмжиж зоригжуулдаг. Шударга байж, ярилцлага бүрийн дараа тухайн хүн ажилтай холбоотой зарим асуудалд хэрхэн хандаж байгааг үнэлж дүгнэдэг.”

“Эндээс би нэг зүйлийг сурсан. Манай ажиллагчдыг ажилд хандах хандлагаар нь “А” ба “Б” гэсэн хоёр хэсэгт ангилж болно”.

“Б ангиллынхан голдуу л ажлаас халагдахгүй байх баталгаа, тэтгэврийн хэмжээ, өвчтөний

гэртээ харих боломж, илүү олон цагийн чөлөө, даатгалын хөтөлбөр юу болж байгаа, өнгөрсөн жилийнх шиг энэ жилийн гурав дугаар сард ч мөн л илүү цагаар ажиллуулах эсэхийг л сонирхдог. Түүнчлэн ажилтай холбоотой санал нийлэхгүй байгаа асуудлууд, эсвэл дургүй хамт ажилладаг нөхдийнхөө тухай ярьцгаадаг. “Б” ангиллынхан (эдгээр хүмүүс сийн ная орчим хувийг эзэлдэг) ажлаа эдлэх ёстой ял гэж ойлгодог.

“А” ангиллынхан ажлаа огт өөрөөр хардаг. Тэд ирээдүйг сонирхдог, хурдан ахиж дэвшихийн тулд юу хийж болохоо сонирхдог. Биднээс өөрсдөд нь ямар нэгэн боломж олгохыг хүсдэг. “А” ангиллынхан үйл явцыг илүү өргөн цар хүрээтэйгээр авч үздэг. Тэд ажлаа хөгжүүлж, сайжруулахын тулд байнга шинийг санаачилж, уулзалтуудыг үр өгөөжтэй гэж үнэлдэг. Гэтэл “Б” ангиллынхан үүнийг нэг ёсны тархи угаах үйл ажиллагаа гэж үздэг бөгөөд дуусахад нь их л баярладаг.

“Энэ нь тэдний ажилдаа хэрхэн хандаж байгааг, амжилтыг юу гэж ойлгож байгааг нь хянах нэг л арга юм. Шагнал, цалингийн өсөлт, мөн онцгой эрхтэй холбоотой бүх санал надад ирдэг. Санал болгох хүн бараг бүх тохиолдолд “А” группийнх байдаг. Асуудал бэрхшээлүүд дандаа л “Б” ангиллынхантай холбоотой байдаг.”

“Бидэнд хүмүүст “Б” группээс “А” группэд шилжихэд нь туслах л хамгийн хэцүү байдаг. Энэ нь тийм ч хялбар биш, учир нь тухайн хүн ажлаа хүндэтгэж, мөн ажлынхаа тухай эерэгээр бодож эхлэхээс нааш хэн ч түүнд тусалж чадахгүй.”

Энэ юу гэсэн үг вэ? Энэ бол бодлын хүч таныг хааш нь ч чиглүүлж, юунд ч хүргэж болохын бодит нотолгоо юм. Өөрийгөө доожоогүй, ямар ч болзлыг биелүүлж чадахгүй, муу гэж бодож байвал та тийм болох ял заагдсан л гэсэн үг. Үүний оронд өөрийгөө хэрэгтэй хүн, шаардлагатай бүх чанар надад байна, миний хийж байгаа бүхэн хүнд хэрэгтэй гэж бодвол та шууд л амжилт руугаа чиглэх болно.

Хүссэндээ хүрэх түлхүүрийн нууц өөрийнхөө тухай эерэгээр бодож сэтгэхэд байдаг. Бусдын гарт байгаа таны авьяасыг үнэлэх цорын ганц хэмжүүр бол таны үйл хөдлөл юм. Тэгээд ч үйл хөдлөлийг таны бодол санаа хянадаг.

Та өөрийгөө ямраар төсөөлж байгаа бол тийм л болно.

Хэсэг зуур удирдагчийн дүрд хувилаад өөрөөсөө “хэнийг халж, хэнийх нь цалинг өсгөх хэрэгтэй вэ?” гэж асуу.

1. Даргынхаа эзгүйд сэтгүүл уншиж, цаг нөхцөөдөг нарийн бичгийн даргыг халах уу, эсвэл даргадаа илүү ихийг хийх боломж олгохын тулд жижиг сажиг ажлыг зав гармагц санаачлаад хийчихдэг ажилтныг уу...?

2. “Над өөр ажил олдоно. Хэрэв миний ажиллах арга барил таалагдахгүй байгаа бол би гараад явчихна шүү” гэж байгаа хүний цалинг өсгөх үү, эсвэл шүүмжлэлийг бүтээлч гэж хүлээж авахыг оролдон ажлынхаа чанарыг сайжруулахаар үнэн сэтгэлээсээ хичээж байгаа хүнийг гэх үү...?

3. Үйлчлүүлэгчдэд “Надад хий гэж хэлснийг л би хийдэг. Намайг танд ямар нэг хэрэгцээ бий эсэхийг асуу гэж явуулаа” гэж байгаа худалдааны төлөөлөгчийн цалинг нэмэх үү, эсвэл “Ноён Браун, би танд туслах гэж ирлээ” гэж байгаа төлөөлөгчийнхийг үү...?

4. “Үнэндээ, ажилдаа би тийм ч дуртай биш. Дээр байгаа хүмүүс надад дандаа л зовлон авчирдаг. Ихэнхдээ юу гээд байгааг нь ч ойлгохгүй юм” гэж байгаа мэргэжилтэн илүү юу, эсвэл “Ажил бүхэнд таагүй зүйлс байдаг. Гэхдээ чамд энд үнэхээр гайхамшигтай хүмүүс ажилладаг гэдгийг хэлмээр байна. Тэд бидний төлөө дандаа зөв зүйлийг л хийдэг” гэж байгаа удирдагч уу...?

Ихэнх хүмүүс амьдралынхаа туршид яагаад нэг л байрандаа эргэлддэг нь ойлгомжтой биш гэж үү? Зөвхөн сэтгэлгээ нь л тэднийг тэндээс салахгүйгээр тушчихдаг. Нэг удаа нэг найз маань рекламн агентлагт шинээр ажилд орогсдыг албан бус байдлаар ямар сургалтад хамруулдгийг тайлбарлаж билээ.

“Байгууллагын хувьд ихэнх нь дөнгөж их сургууль дүүргэсэн залуу нөхдийг хамгийн дээд зэргээр эхлүүлэхийн тулд тэдэнд шуудангийн өрөөг хариуцуулах хэрэгтэй гэдэгт бид итгэдэг. Уг нь мэдээжээр захиаг нэг өрөөнөөс нөгөө өрөөнд аваачихын тулд дөрвөн жил суралцах хэрэггүй л дээ. Бидний зорилго бол шинэ хүмүүст бүх төрлийн ажлын тухай мэдлэг, туршлагыг олгох явдал юм. Ажилд дадаж эхэлсэн хойно нь бид тэдэнд ямар нэг өөр үүрэг өгдөг.

“Заримдаа яагаад шуудангийн өрөө хариуцуулж байгааг анхааралтай тайлбарлаад байхад л залуу найзууд маань захиа зөөх нь ач холбогдолгүй зүйл, доромжлол гэж үздэг. Ийм үед бид буруу сонголт хийснээ ойлгодог. Чухал үүрэг даалгавар авахын тулд захиа зөөх нь хэрэгтэй бөгөөд бодитой алхам болохыг олж харах чадваргүй бол энд тэр хүнд ирээдүй байхгүй.”

Дарга “Энэ хүн сайн ажиллах уу?” гэхээсээ өмнө “Одоо байгаа газраа юу хийж байна вэ?” гэж өөрөөсөө асуудгийг бүү март.

Энэ бол хялбар, ойлгомжтой зарчим юм. Цааш нь үргэлжлүүлэхээсээ өмнө дор хаяж таван удаа уншихад ч илүүдэхгүй.

Ажлаа хүнд хэрэгтэй гэж бодсон үед л ажлаа илүү сайн хийж чадна гэсэн итгэл төрдөг. Тэгээд ч илүү сайн ажиллах нь илүү их хичээл зүтгэл, илүү их мөнгө, илүү их хүндэтгэл, илүү их аз жаргалыг авчирдаг.

Бид бүгдээрээ л хүүхдүүд аав ээжийнхээ хандлага, зуршил, айдас, мөн сонголтыг ямар хурдан өөрийн болгодгийг анзаарч ажигладаг. Хоолны сонголт, арга барил, шашны эсвэл улс төрийн үзэл бодол, ааш араншин, ер нь аль ч талаар хүүхэд том хүний эсвэл асрагчдын бодол санааны амьд тусгал юм. Учир нь тэд дууриах замаар суралцдаг.

Томчууд ч мөн л ийм замаар суралцдаг. Хүмүүс бүх л амьдралынхаа турш бусдыг дуурайсаар байдаг. Хошуучлагчдыг, дарга нараа дуурайдаг. үүнийг амархан шалгаж болох юм шүү. Найзуудынхаа хэн нэгнийг, мөн даргыг нь ажигла. Сэтгэлгээ, үйл хөдлөл дэх адил төстэй талуудыг нь тэмдэглэ.

Таны найз нөхдийн дарга, хамт ажилладаг хүмүүсийнхээ этгээд үг хэллэг, үгийн сонголт, тамхи татаж байгаа байдал, хувцасны хэв загвар, машины сонголт, зарим дохио зангааг дууриаж болно. Мэдээж үүнтэй төстэй өөр олон зүйл байдаг.

Ажилчдыг ажиглаж, цехийн даргынх нь сэтгэлгээтэй харьцуулбал үүнийг бас ажиглаж болно. Цехийн дарга ууртай, байж ядсан, түгшүүртэй бол хажуу дахь хүмүүс нь ч мөн л ийм байдаг.

Харин Ноён цехийн дарга зан сайтай бол ажилчид нь ч гэсэн аятайхан харьцаатай байдаг.

Хамгийн гол нь ажлын тухай бидний бодол санаа бидний удирдлагад байгаа хүмүүсийн ажилдаа хандах хандлагыг тодорхойлдог.

Бидний захиргаанд ажиллаж байгаа хүмүүсийн ажилдаа хандах хандлага нь бидний ажлын тухай бодол санааны шууд тусгал байдаг. Бидний сул болон давуу талууд яг л хүүхэд томчуудыг дууриадаг шиг бидэнтэй холбоотой хүмүүсийн үйл хөдлөлд тусгалаа олдгийг мартаггүй байвал сайнсан.

Амжилтын өргөн чөлөөнийхний цорын ганц онцлог буюу тэдний урам зоригийг анхааралтай ажигла. Дэлгүүрт ороход өөдрөг, эрч хүч, урам зоригтой худалдагч хүмүүсийн худалдан авах хүсэлд хэрхэн нөлөөлдгийг та ер нь анзаарч байсан уу? Эсвэл урам зоригтой хувраг эсвэл илтгэгч яаж сонсогчдыг байнгын сэргэг, сэтгэлийн хөдөлгөөнтэй, урам зоригтой байлгаж чаддагийг ажигласан уу? Хэрэв та урам зоригтой байвал таны эргэн тойрны хүмүүс ч мөн адил тийм л байх болно.

Хүн ер нь яагаад урам зоригтой байдаг вэ? Энэ хэцүү бишээ, харин ч их хялбар. Ердөө л урам зоригтойгоор бодож сэтгэх хэрэгтэй. Дотроо өөдрөг, урагш тэмүүлэх хүсэл эрмэлзлийг бий болго.

Та юу бодож байгаа бол түүн шигээ л байдаг. Урам зоригийн тухай бодвол урам зоригтой байх болно. Чанартай сайн ажил хийнэ гэж бодож байвал ажилдаа урам зоригтой ханд. Хүмүүс ч таны урам зоригийг мэдэрч, та ажлаа дээд зэргийн чанартайгаар гүйцэтгэх болно. Хэрэв бид сөрөг өнгө аястайгаар хандвал, ажлаа үрэлгэн байдал, хэрэггүй бараа таваар, цаг нөхцөөсөн зүйлсээр дүүргэгчид тантай ажиллаж байгаа хүмүүсээс юу хүлээж болох вэ? Орой ирж, эрт явах нь тэдний хувьд зуршил болж хувирна. Тэгвэл таны бодлоор хамт олон юу хийх вэ?

Ажилтай холбоотой зөв сэтгэлгээг эрхэмлэх ноцтой шалтгаан бий. Бидэнтэй хамт ажиллагчдын ажилдаа зөв хандах эсэхийг энэ л тодорхойлно. Дээд удирдлагын биднийг үнэлэх үнэлгээ нь биднээс хамаарч ажилладаг хүмүүсийн хийсэн ажлын тоо хэмжээ, чанартай холбоотой байдаг.

Асуудлыг нөгөө талаас нь авч үзье. Та хэнийг борлуулалтын ерөнхий менежерээр ажиллуулах вэ? Худалдагчид нь гайхамшигтай ажилладаг салбарын захирлыг уу, эсвэл дунд зэрэг ажилладаг салбарынхыг уу...? Үйлдвэрлэлийн захирлаар хэнийг томилохыг та санал болгох вэ? Хэсэг нь нормоо давуулдаг менежер үү, эсвэл нормоо дутаадаг хэсгийнх үү...?

Хүмүүс ээ ажлын төлөө, мөн өөрсдийнх нь төлөө илүү их ажиллуулахад дараах хоёр зөвлөмж тусална.

1. Ажилдаа хэзээ ямагт эерэг, өөдрөг ханддаг бай. Ингэснээр хүмүүс тань аль өнцгөөс харах хэрэгтэйгээ зөв сонгох боломжийг олно.

2. Ажилдаа ирэх бүрдээ өөрөөсөө “Би аль ч талаараа үлгэр дууриал болж чадаж байна уу? Миний дадал заншил, зуршлууд бүгдээрээ хүмүүсээсээ олж харахыг хүссэн зүйлс мөн үү?” гэж асуу.

Өдөр бүр өөрийгөө хэд хэдэн удаа зоригжуул

Хэдэн сарын өмнө автомашины нэгэн худалдагч өөрийн боловсруулсан аргын тухай өгүүлсэн юм. Түүний яриа учир шалтгаантай, туйлын зөв гэж санагдаж байлаа.

“Ажлын маань гол хэсэг нь өдөрт хоёр цаг л үргэлжилдэг. Бүтэн өдөр тэр чигээрээ уулзалт товлохын тулд утсаар яриад л өнгөрчихдөг. Гурван жилийн өмнө анх машин худалдаж эхлэх үед энэ миний хүнд бэрхшээл байлаа. Би бүрэг, аймхай байсан болохоор утсаар ярихад дуу маань сул сонсогдож, нөгөө хүмүүст ч “Би сонирхохгүй байна” гээд утсаа тавьчих нь их амархан байсан.

Тэр үед борлуулалтын менежер маань Даваа гаригийн өглөө бүр хурал хийдэг байлаа. Эдгээр хурлууд биднийг зоригжуулж, урам өгдөг байсан. Түүгээр ч барахгүй Даваа гаригт би илүү олон уулзалт товлож чаддаг байлаа. Гэвч Даваа гаригт авсан урам зориг, онгодоо долоо хоногийн бусад өдрүүдэд тэр чигт нь хадгалж үлдэж чадахгүй байгаад хэргийн гол учир байлаа.

Дараа нь надад нэг санаа төрлөө. Хэрэв менежер маань надад урам зориг өгч чадаж байгаа бол би яагаад өөрөө өөрийгөө зоригжуулж чадахгүй гэж...? Утсаар ярихын өмнө би өөрөө өөртэйгөө ярьж, өөрийгөө зоригжуулж болохгүй гэж үү? Тэгээд би туршиж үзэхээр шийдлээ. Хэнд ч юу ч хэлэлгүйгээр гадагш гарч, хоосон машиндаа суугаад хэдэн минутын турш өөртөө “Би бол автомашины сайн худалдагч, тэгээд ч би хамгийн сайн нь байна. Би сайн машин худалддаг, сайн хэлэлцээр хийдэг. Миний ярих хүмүүст энэ машинууд хэрэгтэй байгаа, тэгээд ч би энэ машинуудыг тэдэнд худалдах л болно” гэж давтан хэлж байлаа.

Үнэхээр эхний өдрөөс эхлээд л энэ арга үр дүнгээ өгч эхэллээ. Зориг орж, урьд нь надад байсан айдсаас юу ч үлдсэнгүй. Бүр утсаар яримаар санагдах боллоо. Одоо би гадаа гарч, хоосон машинд суугаад өөртэйгөө ярихаа больсон. Гэхдээ энэ аргыг би одоо ч хэрэглэдэг. Хэн нэгэн рүү утсаар залгахаасаа өмнө дотроо хамгийн сайн худалдагч гэдгээ, мөн энэ удаа үр дүнд хүрнэ гэдгээ сануулдаг. Тэгээд ч үр дүн заавал гардаг.”

Энэ их аятайхан санаа биш гэж үү? Оргилд байхын тулд оргилд байгаагаа мэдэр, өөрийгөө зоригжуул. Тэгвэл хүч чадалтай гэдгээ харах л болно.

Саяхан нэгэн сургалтын хөтөлбөрт сонсогчдод арав арван минут өгөөд “Хошуучлагч байх” тухай илтгэхийг хүссэн юм. Тэдний нэг нь авах юмгүй муу илтгэлээ. Өвдөг нь гуйвж, гар нь

чичирч байлаа. Тэр юу хэлэх гэж байснаа ч мартаж орхив. Тав зургаан минут бүтэл гүйхэн оролдсоны эцэст ялагдаж дийлдсэн байдлаар суудалдаа суучхав.

Хичээлийн дараа энэ хүнтэй уулзан ярилцаж, дараагийн хичээл эхлэхээс арван таван минутын өмнө ирэхийг хүссэн юм. Тэр амласан ёсоороо хичээлээс арван таван минутын өмнө ирлээ. Бид өмнөх өдрийн илтгэлийн тухай ярилцсан. Илтгэж эхлэхээс таван минутын өмнө юу бодож байснаа санаж байгаа хэрээрээ тодорхой өгүүлэхийг нь хүслээ.

“Үнэндээ, миний бодоход тэр үед би ямар их айж байгаагаа л бодсон. Яг л тэнэг хүн шиг харагдана гэдгээ мэдэж байсан. Миний яриа бүтэлгүйтнэ гэж мэдэж байсан. “Би хэн болоод хошуучлагч болох тухай ярих гээд байгаа юм бэ?” гэж бодсон. Хэлэх гэснээ санахыг оролдсон ч миний бодож чадаж байсан цорын ганц зүйл бол ялагдаж байсан.”

“Асуултын хариу энд л байна” гэж үгийг нь таслаад, “Илтгэхээр индэрт гарахын өмнө та өөрөө өөртөө сэтгэл зүйн хүнд дарамт бий болгосон байна шүү дээ. өөрөө өөрийгөө ялагд гээд ятгачихсан байна. Илтгэл сайн болохгүй нь мэдээж. Яагаад гэвэл өөрийгөө зоригжуулахын оронд, айлгачихсан байна шүү дээ.”

“Одоо, дөрвөн минутын дараа өнөөдрийн хичээл эхэлнэ. Чамаас нэг зүйл хүсэж байна. Хэдэн минутын турш өөрийгөө зоригжуул. Хонгилын эсрэг талын хүнгүй өрөө рүү оч. Тэгээд өөрөө өөртөө “Би их сайн илтгэнэ. Энэ хүмүүст надаас сонсох зүйл бас бий, би ч гэсэн үүнийгээ хэлмээр байна” гэж хэл. өөрөө өөрийгөө бүрэн ятгаж үнэмшүүлтлээ үүнийг өөртөө давтаж хэл. Дараа нь семинарын танхимд эргэж ирээд шинээр илтгэ.”

Та тэнд суугаад ялгааг нь харсан ч болоосой. Энэ өөрийгөө зоригжуулж, хүч өгөх богинохон яриа гайхалтай сайн илтгэхэд нь түүнд тусалсан.

Өөрөө өөрийгөө зоригжуул. өөрөө өөрийгөө бүү дорд үз.

Та өөрийгөө ямраар төсөөлж байгаа бол тийм л гэсэн үг. өөрийнхөө тухай тунгааж боддог хүн илүү их өөрийнхөөрөө байдаг.

“өөрийгөө зоригжуулах” үгээ боловсруул. Америкийн хамгийн алдартай бараа Кока-Колаг авч үзье л дээ. Кока-Колатай холбоотой нийтлэл, сурталчилгаа өдөр бүр таны нүдэнд өртдөг. Тэд үүний тусламжтайгаар байнга танд ундаагаа худалддаг. Хэрэв байнга ингэж сурталчлахаа больчихвол хүмүүсийн сонирхол багасаж эсвэл огт сонирхохоо больчихно шүү дээ. Энэ нөхцөлд борлуулалт уначихна. Гэвч тэр компани үүнийг зөвшөөрөхгүй. Тэд танд дахин дахин “Соке”ийг худалдах л болно.

Бид өдөр бүр өөрийгөө ч танилцуулж чаддаггүй, үхээнц хүмүүстэй тааралддаг. Тэд бол хамгийн үнэ цэнэтэй, чухал зүйл болох өөрийгөө хүндэтгэх хүндэтгэлээ алдчихсан хүмүүс. Тэдэнд ямар ч гойд зүйл байхгүй. Тэр хүмүүс өөрсдийгөө дорд амьтан, юу ч биш гэж үздэг. Тэд ингэж боддог учраас л тийм байдаг. Хэдий үхээнц ч хүн бүр өөрийгөө танилцуулах хэрэгтэй болдог. өөрийнхөө илүү сайн гэдгээ олж харах нь хүн бүхэнд хэрэгтэй байдаг. өөртөө үнэнч байж, өөрийгөө хүндлэх хэрэгтэй юм.

Том Стэйли байнга хэсэж худалдаа хийдэг. Тэр өдөрт гурван удаа өөрийгөө зоригжуулдаг бөгөөд тэр үүнийгээ “Том Стэйлигийн жаран секундийн өгүүлэл” гэж нэрлэжээ. Тэр өөртөө ингэж хэлдэг. “Том Стэйлитэй танилц. Том өргөн цар хүрээтэй сэтгэдэг, ямар бүтээлчээр сэтгэдэг гээч. Чи дандаа уужуу байж өргөн цар хүрээтэйгээр бодож сэтгэдэг. Дээд зэргээр сайн ажиллахад хэрэгтэй бүхэн надад бий. Тийм учраас би дээд зэргийн сайн ажилладаг. Том аз жаргал, хөгжил дэвшил, баян чинээлэгт итгэдэг. Тийм ч учраас

Зөвхөн аз жаргалын тухай

Зөвхөн хөгжил дэвшлийн тухай

Зөвхөн баян чинээлгийн тухай ярьдаг.

Би их санаачилгатай, их идэвхтэй. Тийм болохоор би санаачилгатай ажилладаг. Юу ч чамайг зогсоож чадахгүй, юу ч зогсоохгүй. Том чи урам зоригоор дүүрэн шүү дээ. Хүн бүхэн чиний энэ урам зориг, эрч хүчийг хараг.

Том чи их сайхан харагдаж байна, бүр гайхалтай сайхан харагдаж байна. Дандаа ийм байгаарай. Том чи өчигдөр сайн найз байсан, өнөөдөр улам сайн байна. Алив Том, урагшаа!”

Том үүний ачаар л илүү эрч хүчтэй ажиллаж, илүү их амжилтад хүрснээ хэлдэг. “Би өөрийгөө ингэж зоригжуулж эхлэхээсээ өмнө өөрийгөө жирийн нэгэн гэж боддог байлаа. Гэхдээ би хэрэгтэй бүхэн надад байгааг олж харсан, тэгээд ч хангалттай мөнгө олдог. Дандаа ийм байна.”

Өөрийнхөө төлөө, “өөрийгөө зоригжуулах” үгээ та ингэж бэлтгэж болох юм. Эхлээд хамгийн хэрэгтэй чанар, давуу талаа тодорхойл. Өөрөөсөө “Миний хамгийн чухал чанар, хамгийн сайн тал маань юу вэ?” гэж асуу. Энд даруу байх гэж оролдох хэрэггүй.

Дараа нь энэ чанаруудаа өөрийн гараар цаасан дээр бич. өөрийнхөө үгийг бич. Том Стейлигийн үгийг дахиад унш. Томтой хэрхэн ярьж байгааг нь анхаар. өөртэйгөө ярь. Шууд л гол асуудалдаа ор. үгээ бэлтгэхдээ бусдын тухай биш, зөвхөн өөрийнхөө тухай бод.

Гурав дахь нь, энэ үгээ ядаж л өдөрт нэг удаа чангаар унш. үүнийг толины өмнө хийвэл илүү сайн үр дүнд хүрнэ. өөрийн бие махбодио ч гэсэн үүндээ оролцуул. үгээ шийдмэг, үнэмшилтэйгээр давтан унш. Таны судсаар цус тань улам хурдан гүйж байгааг та мэдрэх ёстой. өөрийгөө халаа.

Дөрөв дэх нь, рекламаа өдөр бүхэн хэд хэдэн удаа, зориг шаардсан ажил бүрийнхээ өмнө дотроо унш. үгээ байнга биедээ авч яв, өдөр бүр хэрэглэ.

Олон хүн энэ аргыг шоолж болох юм. Учир нь тэд амжилт бодол санаагаа хэрхэн удирдсанаас шалтгаалдгийг хүлээн зөвшөөрдөггүй. Хэзээ ч тэр жирийн хүмүүсийн захирамжийг хүлээн зөвшөөрч болохгүй. Та эгэл жирийн нэгэн биш. “өөрийгөө зоригжуулах” тухайд танд ямар нэгэн эргэлзээ байгаа бол өөрийн таньдаг хамгийн их амжилтад хүрсэн хүнээс энэ тухай юу бодож байгааг нь асуу. Тэр танд энэ нь зөв зам болохыг хэлж өгнө гэдэгт

бид итгэлтэй байна.

Бодол оюунаа хөгжүүлж, өргөн цар хүрээтэйгээр сэтгэ

Бодлуудаа дэмжвэл энэ нь үйл хөдлөлийг тань дэмжинэ. Энэ нь амжилтыг авчирдаг. Амжилтын өргөн чөлөөнийхний сэтгэлгээг эзэмшиж, өөрийгөө хөгжүүлэхийн тулд дараах асуултуудыг гарын авлага болгон ашиглаарай.

Бодол санаандаа эзэн болохын тулд өөрөөсөө ингэж асуугаарай

1.Сэтгэл зовбол	Миний мэдэх хамгийн их амжилтад хүрсэн хүн ийм нөхцөлд сэтгэл түгших үү?
2. Шинийг сэдвэл	Амжилтад хүрч сурсан хүмүүст ийм санаа төрвөл яах вэ?
3.Гадаад үзэмж	Би өөрийгөө хамгийн их хүндэлдэг хүн шиг харагдаж байна уу?
4.Ярианы аяс	Би өөрийгөө хүндэлдэг хүн шиг ярьж байна уу?
5.Харилцан яриа	Энэ нь өөрийгөө хүндэлдэг хүний маргах сэдэв мөн үү?
6.Уурлавал	Өөрийгөө хүндэлдэг хүн ийм үед уурлах уу?
7.Тоглоом	Энэ нь өөрийгөө хүндэлдэг хүний хийх тоглоом мөн үү?
8.Уншдаг сэдэв	Өөрийгөө хүндэлдэг хүмүүс үүнийг унших байсан уу?
9.Ажлаа таниулах	Амжилтад хүрсэн хүмүүс ажлаа бусдад яаж таниулдаг вэ?

“Энэ нь өөрийгөө хүндэтгэдэг хүний үйлдэл мөн үү?” гэдэг асуултыг мартахгүйгээр тогтоож аваарай.

Энэ асуултыг асуух тусмаа та илүү их амжилтад хүрэх болно.

Дараах зүйлсийг битгий мартаарай.

1.Эрхэмсэг бай. Энэ нь ашиг тустай, хэрэгтэйг бодож сэтгэх, бусдад хэрэгтэй гэдгээ мэдрэхэд тань тусална. Таны гадаад үзэмж тантай ярьдаг. Гадаад өнгө үзэмж тань урам зориг өгч, өөртөө итгэх итгэлийг тэтгэдэг байг. Таны гадаад үзэмж бусадтай ч гэсэн ярьдаг. Гадаад төрх, үзэмж тань “Харж байна уу, Их эрхэм хүн. Ухаалаг, аз жаргалтай, итгэж болохуйц хүн” гэсэн зурвасыг илгээдэг байг.

2.Ажлаа хүндэтгэ. Ийм сэтгэлгээ илүү сайн ажиллахад туслах гайхамшигтай шинэ санаануудыг авчирна. Та ажлаа хүндэтгэвэл, тантай хамт ажиллаж байгаа хүмүүс ч гэсэн ажлаа хүндэтгэх болно.

3.Хэдэн өдрийн турш үргэлжлүүлэн өөрийгөө зоригжуул. өөрийгөө зоригжуулах үгээ бичиж бэлтгэ. Боломж гарах бүхэнд илүү сайн байж чадна гэдгээ өөртөө сануул.

4.Ямар ч үед өөрөөсөө “өөрийгөө хүндэтгэдэг хүн ингэх байсан уу?” гэж асуудаг бай.

VII Бүлэг

Орчноо удирд

Бидний бодол санаа их гайхам чанарыг агуулдаг. Нэг тал руугаа ажиллавал таныг ялалтад хүргэж чадна. Гэвч өөр тал руугаа ажиллаад эхэлбэл тэр чигээрээ ялагдалд хүргэж бас чадна. Оюун ухаан бол бүх амьд ертөнцөөс хамгийн нарийн, хамгийн мэдрэмтгий нь юм. Одоо үүний ажиллах зарчмыг тайлбарлая.

Сая сая хүмүүс хоолны дэглэм барьдаг. Бид авсан калори бүрээ тооцдог тийм цаг үед амьдарч байна. Амин дэм, эрдэс, уурагт бид сая сая доллар төлдөг. Эрүүл мэнд хоол тэжээлээс шалтгаалдгийг бид мэддэг болохоор л тэр. Бие махбодийн тэсвэр хатуужил, өвчний эсрэг дархлаа, биеийн харьцаа, тэр ч бүү хэл хэд наслах маань хүртэл бидний хоол хүнстэй шууд холбоотой.

Бие организмын эрүүл мэнд юугаар хоолсноос шалтгаалдаг. үүнтэй адилаар оюуны чадавх ч гэсэн юугаар тэжээснээс шалтгаалдаг. Оюуны тэжээлийг уут, савтайгаар дэлгүүрт худалддаггүй нь мэдээж. Оюуны хүнс тэжээл нь бидний орчин, бидний ухамсар, далд ухамсарт нөлөөлж байгаа мянга мянган хүчин зүйл байдаг. Бид ямар оюуны тэжээл хэрэглэх нь бид ямар дадал, заншил, хандлага, зан чанартай байхыг тодорхойлдог. Бидэнд бүгдэд маань хөгжих боломж байдаг. Гэвч үүнийгээ хэрхэн яаж, хэр зэрэг хөгжүүлэх нь оюунаа тэжээх тэтгэхтэй холбоотой. Бие организмд хоол тэжээл нь нөлөөлдгийн адилаар оюуны чадавхад ч бас юугаар түүнийг тэжээж байгаа нь нөлөөлдөг.

Танд “би огт өөр оронд төрж өссөн бол ер нь ямархуу хүн байх байсан бол” гэж бодсон удаа бий юу? Та ямар хоолонд дуртай байх байсан бол? Та яг ингэж хувцасладаг байх байсан болов уу? Ямар төрлийн зугаа цэнгэлд та хамгийн их дуртай, ямар ажил эрхэлдэг байх байсан бол? Ямар шашныг шүтдэг байх байсан бол?

Мэдээж ийм асуултын хариуг мэдэх боломжгүй юм. Гэхдээ хэрэв та өөр орчинд төрж өссөн бол одоогийнхоосоо өөр хүн байх байсан. Яагаад? Учир нь танд өөр орчин нөлөөлөх байсан. Хуучны нэг цэцэн үгэнд хэлдэгчлэн та бол орчны бүтээгдэхүүн юм.

Орчин бидний бодол санааг хэлбэржүүлж, бодож сэтгэх хэв маягийг тодорхойлдог. Жишээлбэл таны алхаа, аягаа яаж барьдаг, хөгжим, зугаа цэнгэл, эсвэл хувцасны сонголт гэх зэрэг бусдад огт байдаггүй зан араншин, зуршлаа бодоод үз. Энэ бүхний ихэнх нь ерөнхийдөө орчны нөлөөгөөр төлөвшдөг. Хамгийн гол нь бодол санаа, зорилго, хандлага, зан авирыг бүгдийг нь орчин төлөвшүүлдэг.

Гутрангуй, сөрөг бодолтой хүмүүстэй удаан хугацаагаар харьцах нь сөрөг бодолд авгаж эхлэх шалтгаан болдог. Өнгөцхөн хүмүүстэй ойр дотно харьцаатай байх нь өнгөцхөн зуршлуудыг бий болгодог. Ухаан тэлсэн хүмүүстэй харьцах нь бидний сэтгэлгээний түвшнийг дээшлүүлдэг. Шартай хүмүүстэй хамт байвал бид ч гэсэн шартай болдог. Зан чанар, амьдрал дахь байр суурь нь тухайн хүний орчны бүтээгдэхүүн гэдэгт өнөөдөр мэргэжилтнүүд санал нэгддэг. Тэд бас хорин жилийн дараа та тэр чигээрээ тэр цаг үеийн орчноос хамааралтай байна гэдгийг хүлээн зөвшөөрдөг.

Сараас сард, жилээс жилд та өөрчлөгдөнө. Энэ бол бидний мэддэг зүйл. Гэвч яаж өөрчлөгдөх нь таны ирээдүйн орчноос, өөрөөр хэлбэл таны оюуны тэжээл юу байхаас хамаарна. Одоо ирээдүйд сэтгэл хангалуун, аз жаргалтай байхын тулд юу хийх ёстойг авч үзье.

Нэгдүгээр алхам нь амжилтад хүрэхэд дахин өөрийгөө бэлтгэх явдал юм. Амжилтын хамгийн гол саад тотгор нь боломжгүй гэдэгт итгэх явдал юм. Энэ сэтгэлгээ бидний бодол санааг хэвшмэл болгодог олон зүйлээс шалтгаалдаг.

Энэ бүхний учрыг ойлгохын тулд хүүхэд насандаа эргэж очъё. Хүүхэд байхдаа бид бүгдээрээ л агуу ихийг мөрөөддөг. Бид дэндүү залуудаа шинэ шинэ нээлтүүд хийх, хошуучлах, өндөр албан тушаал хаших, дуртай ажлаа эрхлэх, ажилдаа амжилт гаргах, баян чинээлэг, нэр алдартай болохоор төлөвлөдөг. Товчоор хэлбэл бид бүгд л хүүхэд байхдаа эхний эгнээнд байх, хамгийн мундаг нь байхыг хүсдэг. Гэнэн цайлган, хашир суугаагүй сэтгэлээр бид энэ зорилгод хүрэх зам нээлттэй гэж боддог байсан.

Дараа нь юу болдог вэ? Агуу зорилгоо биелүүлэхээр ажиллаж эхлэх насандаа хүрэхээс өмнө төрөл бүрийн дарамтлагчид гарч ирдэг.

"Мөрөөднө гэдэг бол тэнэглэл", чиний наадах чинь "Анхаарал татахааргүй тэнэг, гэнэн, чалчаа үгс", "үүний тулд чи мөнгөтэй байх ёстой", "Хэн түрүүлэхийг хувь заяа, эсвэл өндөр албан тушаалтай хамаатантай эсэх нь тодорхойлдог", "Чи дэндүү залуу байна (эсвэл дэндүү хөгшин)" гэсэн үгсийг бид орчныхноосоо олон удаа сонсдог.

"Чи чадахгүй, тийм болохоор туршаад үзэх ч хэрэггүй" гэсэн лоозонгоор бөмбөгдүүлсний дараа таньдаг хүмүүсээ гурван бүлэгт хувааж болно. үүнд:

Эхний бүлгийнхэн бол тэр чигээрээ хүлэгдчихсэн, тээглэчихсэн хүмүүс юм. Хүмүүсийн ихэнх нь юунд ч хүрч чадахгүй байгаа учраас л тэд амжилт азтай, эсвэл хувьтай хүмүүсийнх гэж итгэдэг. Энэ хүмүүсийг хялбархан таньж болно. Тэд өөрсдийгөө зөвтгөхийн тулд чадах бүхнээ хийж, ямар их "аз жаргалтай" байгаагаа зогсолтгүй байнга давтацгаадаг.

Гучин хоёртой, ухаалаг боловч их л хялбар зүйл дээр тээглэчихсэн нэг залуу саяхан надад ажил нь хэр зэрэг сэтгэлд нийцэж байгааг хэдэн цагаар тайлбарлав. Тэр учир шалтгаантай тайлбар тавихдаа сайн байсан ч өөрийгөө хуурч байсан. Тэгэхдээ өөрөө ч үүнийгээ анзаарч байлаа. үнэндээ тэр ажил дээрээ өөрийгөө хөгжүүлэх боломжтой байхыг хүсэж байлаа. Гэвч "орчин" нь ихийг бүтээхэд түүний хүч хүрэхгүй гэж түүнийг ятгаж тэр ч үнэмшсэн байлаа.

Энэ хүмүүс үнэхээр байнга боломжоо бүрэн ашиглаж, ажилдаа сэтгэл ханахгүйгээр, байнга азаа соригчидтой адилгүй байдаг. Баримт нотолгоогүй, үхширмэл сэтгэлгээнд тээглэж үлдсэнээ зөвтгөн өөрөө өөртөө шалтаг тоочих нь ямар ч зорилгогүй хэрэн тэнэж, нэг л өдөр аз завшаан гарт нь ороод ирнэ гэж найдахтай л адил өөдгүй зүйл юм.

Хоёр дахь бүлгийнхэн бол хагас хүлээстэй хүмүүс юм. Энэ бүлгийнхэн цөөхүүлээ бөгөөд залуудаа амжилтад хүрэх дориун итгэл найдварыг дотроо хадгалдаг. Энэ хүмүүс өөрсдийгөө бэлтгэж, төлөвлөж, ажилладаг. Гэвч тав арван жил өнгөрөөгүй байхад л саад бэрхшээлүүд нүдэнд нь томорч эхэлдэг. Хүссэндээ хүрэхийн төлөө тэмцэх нь тэдэнд их хэцүү юм шиг

санагддаг. Энэ хүмүүс амжилтад хүрэхийн тулд ингэж мэрийх нь утгагүй гэсэн дүгнэлтэд хүрдэг.

Тэд "Би дундаас дээш орлоготой, тэгээд ч дунджаас илүү амьдарч байна. Яагаад би өөрийгөө албадах ёстой юм бэ?" гэдэг. Угтаа бол энэ хүмүүс ялагдахаас айх, өөрт байгаагаа алдахаас айх айдсыг өөрсдөө л бий болгодог. Энэ хүмүүс өөрт байгаа бүхэндээ сэтгэл хангалуун байдаггүй, учир нь хаа нэгтээ тээглэж, гараа хүлүүлчихсэнээ дотроо битүүхэн мэдэрдэг.

Эдний дотор ухаалаг, авьяаслаг хүмүүс олон байдаг. Тэд хөл дээрээ босоод гүйхээс айдаг учраас л насаараа мөлхөж урагшилдаг.

Гурав дахь ангиллынхан бол хэзээ ч юунд ч хүлүүлж байгаагүй хүмүүс юм. Магадгүй нийгмийн зөвхөн хоёр, гурван хувийг бүрдүүлдэг энэ хүмүүс түнэр харанхуйд газар авах боломж олгодоггүй, дарамтлагчдын эрхшээлд ордоггүй, мөлхөхийг тэвчдэггүй.

Үүний оронд тэд амжилтын өргөн чөлөөнд амьдарч, амжилтаар амьсгалдаг. Хамгийн их амжилтад хүрдэг учраас тэд хамгийн аз жаргалтай хүмүүс байдаг. Энэ хүмүүс хангалттай мөнгө олдог. Тэд өөрсдийнхөө салбар дахь хамгийн сайн борлуулагч, менежер эсвэл хошуучлагч болдог. Энэ хүмүүст амьдрал шинэ санаа, шагналыг байнга өгдөг. Тэд амьдрах сайхан гэж үздэг. Шинэ өдөр бүрийг, уулзалт бүрийг бүтнээр нь туулж өнгөрүүлэх ёстой адал явдал гэж тэд үздэг.

Шударга байцгаая л даа. Бид бүгдээрээ л илүү их амжилт, үр дүнд жил бүр хүрдэг байхыг хүсдэг. үүний тулд бид орчны сөрөг нөлөөллийг даван туулах ёстой. Амжилтад хүрч чаддаггүй хүмүүс өөрсдөө ч мэдэхгүйгээр бидэнд саад болох гэж хэрхэн оролддогийг ойлгохын тулд дараах жишээг анхааралтай уншъя.

Та амжилтад хүрч байгаагүй найзууддаа дотночлон "Би нэг л өдөр ерөнхий захирал болно" гэж хэллээ гэе.

Юу болох вэ? Найзууд тань таныг тоглож байна л гэж бодно. Таныг үнэнээсээ ярьж байгааг мэдвэл "Яана даа чи!

Чамд сурах зүйл дахиад зөндөө их бий" гэгцгээнэ. Тэр ч бүү хэл, таны тархинд нэг банз дутуу байгаа тухай маргана.

Одоо саяныхаа үгийг байгууллагынхаа ерөнхий захиралд хэллээ гэе. Тэр юу бодох бол? Тэр таныг шоолж, инээхгүй нь л мэдээж. үүний оронд таныг анхааралтай ширтэж "Энэ хүн үнэнээсээ ярьж байна уу?" гэж өөрөөсөө асууна.

Тэд хэзээ ч таныг хараад шоолж, инээхгүйг санаж аваарай.

Амжилтад хүрсэн хүмүүс өөдрөг бодол санааг шоолж инээдэггүй.

Бусдад тавин мянган долларын үнэтэй байшин худалдаж авна гэдгээ хэл л дээ. Ингэх боломжгүй гэж тэд бодох учраас таныг шоолох болно. Гэхдээ та энэ төлөвлөгөөгөө тавин

мянган долларын байшинтай хэн нэгэнд хэл л дээ. Тийм хүмүүс үүнийг сонсоод гайхахгүй. Тэр өөрөө яг ийм амжилтад тэртэй тэргүй хүрчихсэн болохоор үүнд гайхахгүй.

Танд “ боломжгүй” гэж хэлж байгаа хүмүүс ер нь л юунд ч хүрээгүй хүмүүс байдгийг бүү март.

Тэд голдуу үхээнц, юунд ч хүрч байгаагүй хүмүүс байдаг. Ийм хүмүүсийн бодол санаа хор л гэсэн үг.

Таныг юу ч чадахгүй гэж итгүүлэхийг оролдогчдын эсрэг өөрийгөө хамгаалж сур. Гутрангуй зөвлөгөөг ердөө л тэр ажлыг хийж чадахыг тань эсэргүүцэж байна гэж хүлээж ав.

Ялангуяа сөрөг бодолтой хүмүүст ("үгүйсгэгчдэд") таны амжилтын төлөвлөгөөг устгах боломжийг бүү өгөөрэй. Тэд хаа сайгүй байж, бүхэнд оролцож, бусдын амжилт, сайн сайханд зориуд саад болох нь тэдэнд таалагддаг.

Их сургуульд байхад У.У-тай хэдэн улирлын туршид нэг өрөөнд байсан юм. Тэр мөнгөгүй үед зээл өгч, жижиг сажиг зүйлээр их тусалдаг, сайн найз байлаа. Гэвч тэр амьдрал, ирээдүй, боломжуудыг бараг зуун хувь үгүйсгэдэг байсан. Тэр жинхэнэ үгүйсгэгч байлаа.

Тэр үед итгэл найдвар, өөдрөг хандлага, боломжийн тухай голлон бичдэг нэгэн сонины нийтлэлийг би унших дуртай байсан юм. У.У намайг ийм нийтлэл уншиж байгааг харах, эсвэл ярианы дундуур энэ зохиолчдын нэрийг дурсах төдийд л ам уралдуулан, "Боль доо Дейви, бурхныг бодож чи яагаад зөвхөн эхний хуудсыг гүйлгэж хараад бусдыг нь орхичихдоггүй юм бэ? Амьдралыг чи тэндээс л олж харна шүү дээ. Энэ зохиолч доожоогүй хүмүүст зориулж амттайхан сүүмс бэлдээд хялбар аргаар мөнгө олж байгааг ойлго" гэдэг байлаа.

Бидний маргаан эргэж хургасаар амьдралд дэгжих, дээшлэх тухай сэдэвт хүрмэгц У.У өөрийнхөө мөнгө олох жорыг ярьж эхэлдэг байсан. Тэр шууд л "Дейви, орчин үед мөнгө олох гурван л арга бий. Эхнийх нь баян хүүхэнтэй гэрлэх, дараагийнх нь цэвэр хууль ёсны аргаар хулгай хийх, гурав дахь нь зөв хүмүүстэй өөрөөр хэлбэл чамайг өөд нь татах хүмүүстэй танилцах" гэж хэлдэг байсан.

У.У-д энэ жор үйлчилдгийг батлах жишээнүүд ямагт бэлэн байдаг байсан. Эхний хуудсыг гарчиглаад мянгад нэг тохиолдсон байсан ч хамаагүй, нийгэмлэгийн мөнгө хулгайгаар завшигчийн тухай мэдээг харуулдаг байлаа. Жимс хураагч хэн нэгэн Хатагтай Саятантай гэрлэсэн тухай маш ховор гэрлэлтийн мэдээг удаан шимтэж, анхааралтай уншдаг байлаа. Таньдаг хэн нэг нь таньдаг хэн нэгнийхээ таньдаг том хүний тусламжтайгаар их мундаг ажилд ороод баяжсан тухай ярьдаг байлаа.

У.У надаас хэдэн насаар ах бөгөөд инженерийн сургуулийн их сайн сурагч байв. Би түүнийг ах шигээ л үздэг байсан. Гэвч амжилтын тухай өөрийн үзэл бодлоо орхиж энэ үгүйсгэгчийн үзлийг хүлээн зөвшөөрөх осолтой цэгт ойртоод байлаа.

Аз болоход, У.У-тай нэгэн орой удаан маргасны эцэст би өөрийгөө энэ ослоос холдуулж

чадсан юм. Гэнэт миний сонсож байгаа бүхэн ялагдлын дуу хоолойноос өөр юу ч биш гэдгийг ойлгосон. У.У намайг биш, харин өөрийгөө ятгахын тулд л ярьж байлаа. Тэр мөчөөс л би У.У-г би судалгааны объект шигээ харж эхэлсэн билээ. Яг л амьтан дээр туршилт хийж байгаа юм шиг. Би түүний яриаг сонсохоосоо илүү өөрийг нь ажиглаж байлаа. Яагаад тэгж бодоод байгааг нь, энэ сэтгэлгээ нь түүнийг юунд хүргэхийг олохыг оролдсон. Үгүйсгэгч найзыгаа би туршилтын туулай болгочоод байлаа.

Би тэр үеэс хойш У.У-г арван жил хараагүй. Гэхдээ нэг найз маань хэдхэн сарын өмнө түүнтэй уулзжээ. Тэр Вашингтонд бага цалинтай туслах зураачаар ажиллаж байгаа гэнэ. Найзаасаа би тэр өөрчлөгдсөн эсэхийг асуусан юм.

"Нэг л зүйлээс бусдаар үгүй. Тэр бидний мэддэг байснаас хавьгүй илүү гутрангуй болчихжээ. Угтаа бол үүнийхээ л зовлонг эдлээд байгаа л даа. Дөрвөн хүүхэдтэй, тэгээд орлого нь дөнгөн данган хүрдэг. Хөгшин У.У хэрэглэж чадсан сан бол бол өөрийнхөө тэр оюун ухаанаар одоогийнхоосоо тав дахин илүү орлоготой байхсан."

Үгүйсгэгчид хаа сайгүй л байдаг. Тэдний зарим нь бараг бүдэрч унахад тань туслах тийм сайхан сэтгэлтэй байдаг. Гэвч тэд атаархуу, зарим нь өөрсдөө урагшилдаггүй болохоор л бусдад саад болохыг хүсдэг. Тэд хүч чадалгүйгээ мэдэрдэг учраас таныг ч бас "эгэл жирийн" нэгэн байгаасай гэж хүсдэг.

Болгоомжлоорой. Үгүйсгэгчдийг сайн ажигла. Таны амжилтыг одооноос үгүй хийх боломжийг бүү олго. Нэгэн залуухан ажилтан машиныхаа зогсоолыг яагаад өөрчлөх болсноо тайлбарлаж билээ. "Тэр нөхрийн амнаас манай байгууллага муу ажилладаг тухай ярихаас өөр үг унадаггүй байсан. Удирдлага юу ч хийсэн заавал нэг алдаа олчихдог байлаа. Түүнийхээр бол менежерүүдээс эхлээд ерөнхий захирлаа хүртэл бүгдээрээ л өөдгүй хүмүүс, бидний худалддаг бараа муу, бодлого бүрээс тэр заавал нэг сул тал олдог. Зөв юу ч байхгүй."

"Би өглөө бүр ажилдаа уур уцаартай орж ирдэг байлаа. Орой бүр дөчин таван минутын турш тэр өдрийн болохгүй, бүтэхгүй бүхнийг сонссоны дараа гэртээ урамгүй, зүрхшээсэн байдалтай очдог байсан. Тэгээд машинаа өөр зогсоолд тавих нь дээр гэж шийдсэн юм. Энэ нь ихийг өөрчилсөн. Одоо бол бэрхшээл тулгарсан үед тал талаас нь харж чаддаг хүмүүстэй л харьцдаг."

Энэ хүн орчноо өөрчилсөн. Энэ нь ухаалаг биш гэж үү?

Ийм үед битгий алдаа гаргаарай. Таны бий болгосон найз нөхдийн холбоо таны дутууг гүйцээдэг. Тогоо бүхэнд өөрийн гэсэн таг байдаг. Ажлын найз нөхөд тань бүгдээрээ адилхан биш. Зарим нь гутрангуй, зарим нь өөдрөг байдаг. Зарим нь үнэхээр ажилладаг, учир нь тэд "ажиллах ёстой". Зарим нь шартай, тэд хөгжихийн тулд ажилладаг. Зарим нь даргын хийсэн хэлсэн бүхнийг шоолж, жижигрүүлэх ямар нэг өө эрдэг. Бусад нь илүү бодитой сэтгэж, сайн хошуучлагч болохоос өмнө эхлээд сайн сурагч байх ёстойг ойлгодог. Хүмүүсийн сэтгэхүйд нийгмийн орчин нөлөөлдөг.

Зөв сэтгэлгээтэй орчинд байгаадаа та итгэлтэй байх ёстой.

Ажлын орчинд анхаарвал зохих ердийн жижиг алдаа, гэнэтийн ослууд байнга байдаг. Өөрийнх нь чадвар хангалтгүйг мэдэрдэг ч түүнийгээ ил гаргах дургүй хүмүүс газар бүхэнд байдаг. Тэд бусдын замыг хааж боон, урагшлахад нь саад болохыг хүсдэг. Тэд урагшлах гэсэн хүмүүсийн өөдөөс инээж, бүр заналхийлдэг. Учир нь тэд илүү үр өгөөжтэй, улам их бүтээлч байхыг хүсэж байгаа шүү дээ. Зарим хүмүүс атаархуугаасаа болоод өөдөлж, дэвжих гээд байгаа учраас л таныг дарамтлахыг хүсдэг.

Ийм байдал үйлдвэрүүдэд их тохиолддог. Үйлдвэрлэлийг өсгөх гэсэн хүнд найз нь уурлана. Ийм байдал цэргийн армид ч гэсэн ажиглагддаг. Мулгуу цэргүүд тушаал дэвших гэсэн нөхдөөрөө тоглоом тохуу хийн доош нь хийхийг оролддог. Ажил дээр ч ийм зүйл тохиолддог. Ахицгүй байгаа хэдэн хүн бусдынхаа урагш ахихад нь саад болохыг оролддог.

Сургууль дээр ч ялгаагүй. Мунхгууд боловсрол олох боломжоо сайн ашиглаж, сайн дүн авдаг нөхдөө хэнхэг гэж шоолцгоодог. Харамсалтай нь зарим ирээдүйтэй оюутнууд энэ тоглоом шоглоомыг тэсэж өнгөрүүлж чаддаггүй бөгөөд өөрийнхөөрөө байх нь тийм ч ухаалаг хэрэг биш гэж шийддэг.

Сөрөг бодолтой хүмүүсийг бүү анхаар.

Ихэнхдээ зүг чиг заагчид таны бодсон шиг байдаггүй. Эдгээр нь зөвхөн ярьж байгаа хүний өөрийнх нь ялагдал, үхээнц мэдрэмжийн гадагш тусах тусгал юм.

Өөдрөг биш, явцуу сэтгэхүйтэй хүмүүст таныг өөрсөдтэйгөө адил болгох боломжийг бүү олго.

Хуучны зүйр үгэнд гардаг шиг замын хажуугаар урсаад л өнгөрцгөөг.

Урагш тэмүүлж байгаа хүмүүсийг дага.

Тэдэнтэй хамт өгс.

Үүнийг та хийж чадна. Зөв бодож сэтгэхэд л хангалттай.

Танд хэн зөвлөж байгааг анхаар. Газар бүхэнд үнэгүй зөвлөлгөө өгдөг хүмүүс байдаг. Тэд танд туслахын тулд юу ч хийхээс буцахгүй. Би нэгэн удаа ажилд шинээр орсон хүнд бодит байдлыг танилцуулж байхыг хөндлөнгөөс сонссон юм. Тэр "Энд амьд үлдэх цорын ганц арга нь хэний ч замд хөндөлсөхгүй байх явдал. Чамайг анзаарчихвал тэд шууд л чам дээр илүү их ажил овоолно. Ялангуяа Ноён 3-гээс (хэсгийн удирдагч) хол байхыг оролд. Ачаалал чинь хөнгөн байна гэж бодвол чамайг шууд л газартай тэгшилчихнэ" гэж байлаа.

Энэ үнэгүй зөвлөгч бараг л гучин жил тэр байгууллагад ажилласан ч одоог хүртэл огт ахиж дэвшээгүй байлаа. Ажилдаа ахихыг хүссэн нэгний хувьд ямар том сургамж вэ, тийм үү?

Зөвлөгөөг ажлаа мэддэг хүмүүсээс олж авахыг өөрийн дагаж мөрдөх дүрэм болго. Олон хүнд амжилттай хүмүүст хүрч, эн зэрэгцэж чадахгүй юм шиг буруу ойлголт байдаг. Та тэдэнд хүрч чадна. Амжилтын ертөнцөд амьдрагчид угтаа бол хамгийн даруу төлөв, бусдад туслахаас

таггалздаггүй хүмүүс байдаг нь хууль юм. Тэд ажил, амжилтдаа үнэн сэтгэлээсээ ханддаг учраас ажил нь үргэлжилж байгааг, тэтгэвэрт гарсных нь дараа авьяаслаг хүмүүс өөрийнх нь суудлыг эзэлж байгааг харахдаа аз жаргалтай байдаг. Нийц муутай, ойлгомжгүй хүмүүс бол "аман дээрээ л том" хүмүүс байдаг.

Цагт дөчин доллар авдаг нэг менежер "Би зав муутай ч миний хаалган дээр "Битгий үймүүл" гэсэн бичиг байхгүй. Хүмүүст зөвлөх нь миний үндсэн ажлын нэг. Энд бид хүн бүрийг адилхан л сургадаг. Гэхдээ хувийн зөвлөгөөг (би үүнийг "тусгай хичээл" гэж нэрлэх дуртай л даа) зөвхөн асуусан хүмүүст л зориулдаг" гэж билээ.

"Энд хувийн эсвэл ажилтай холбоотой асуудлаар орж ирсэн бүхэнд туслахад би бэлэн байдаг. Ажилдаа сонирхолтой, үнэхээр сайн ажиллах хүсэлтэй, бусад ажилтай өөрийнхөө ажлыг холбож ойлгохыг хүссэн хүмүүст би хамгийн их туслах дуртай". "Гэхдээ хүсэхгүй хүмүүст зөвлөх гэж цагаа үрэх сонирхол надад байхгүй".

Асуудал гарсан үед амжилтад хүрсэн хүмүүсээс тусламж хүс.

Юунд ч хүрч байгаагүй хүмүүсээс зөвлөгөө авах нь хорт хавдрын эмчилгээний тухай өөрийгөө зөвхөн эмч гэж нэрлэгсдээс асуухтай л адил юм.

Өнөөдөр удирдагчид чухал ажилд хүн авахаасаа өмнө гэр бүлийнхэнтэй нь уулзаж ярилцдаг болжээ. Нэгэн маркетингийн менежер надад "Гэр бүл нь дэмжиж байгаад би итгэлтэй байхыг хүсдэг. Шинэ хүнд борлуулалтын томилолтууд, эцэс төгсгөлгүй ажлын цаг зэрэг бэрхшээлтэй үед ойлгож дэмжих гэр бүл чухал байдаг" гэж тайлбарлаж билээ.

Өнөөдөр менежерүүд долоо хоногийн эцэс, мөн орой 18гаас өглөө 9 цагийн хооронд болсон бүхэн тухайн хүний өглөөнөөс орой 18 цаг хүртэлх үеийн ажлын чадавхад нөлөөлдгийг ойлгосон. Ажлаас гаднах амьдрал нь бүтээлч бол тэр хүн муухай, өөдрөг биш амьдралтай хүнээс илүү их амжилтад хүрдэг. Жон ба Милтон гэдэг хоёр хүний долоо хоногийн амралтаа яаж өнгөрөөдгийг нь авч үзье. үүний зэрэгцээ үр дүнг нь ч гэсэн харцгаая.

Жон долоо хоногийн эцсээр нэг оройг анхааралтай сонгосон ижил сонирхолтой найз нөхөдтэйгөө хамт өнгөрөөдөг. Дараагийн оройг кино, нийгэмлэгийн уулзалт, эсвэл нэг найзындаа очих зэргээр голдуу гадуур өнгөрөөдөг. Жон хагас сайн өдрийн өглөөг мөр хөөхөд зориулдаг. үдээс хойшхи цагийг гэртээ жижиг сажиг зүйл хийж өнгөрөөдөг. Одоо тэр ахынхаа цэцэрлэгт нээлттэй саравч барьж байгаа. Ням гаригт Жон ба гэрийнхэн нь онцгой ямар нэг зүйл хийдэг. өнгөрсөн Ням гаригт тэд уул руу авирсан. өмнөх Ням гаригт нь тэд музей үзсэн. Заримдаа хотоос гадагш гарч эргэн тойрны тосгодоос бараа худалдаж авдаг, учир нь Жон иймэрхүү зүйлд дуртай. Ням гаригийн оройг бол тайван өнгөрөөдөг. Жон голдуу ном уншиж, мэдээ үздэг. Товчоор хэлбэл Жон долоо хоногийн амралтаа төлөвлөчихсөн байдаг. Энэ нь буглаж үлдсэн бухимдал, ядаргааг тайлдаг. Жон ингэснээрээ сэтгэл зүйн наран шарлага хийсэн юм шиг л болдог.

Милтоны дэглэм Жоныхтой харьцуулбал тийм ч тэнцвэртэй биш. Тэр долоо хоногийн амралтаа төлөвлөдөггүй. Милтон Баасан гаригийн орой ихэд "ядарсан" байдаг. Хий үзэгдэл шиг болчихоод гэргийгээсээ "өнөө орой юу хиймээр байна вэ?" гэж асуудаг ч төлөвлөгөөг нь

дор нь устгачихдаг.

Милтон болон түүний эхнэр урилга хүлээж авах нь ховор. Милтон Бямба гаригийн өглөө үд өнгөртөл унтаж үлдсэн цагт нь гэрийн ажил хийдэг. Бямба гаригийн орой Милтоныхон нэг бол кино театр руу явдаг, эсвэл телевиз үздэг. (өөр ч юу хийх вэ дээ?) Милтон Ням гаригийн өглөөг голдуу орондоо өнгөрөөдөг. үдээс хойш тэд нэг бол Биллийнд айлчилж очдог, эсвэл Билл Мари нар тэдэн дээр ирдэг. (Тэд бол Милтоныхны байнга уулздаг цорын ганц хос).

Милтоны долоо хоногийн амралтыг залхуутай гэж хэлж болох юм. Ням гаригийн орой бүгд л бие биедээ уцаарлаж эхэлцгээдэг. Нэг их ноцтой хэрүүл маргаан болохгүй ч гэсэн удаан үргэлжлэх сэтгэл зүйн дайнаар цаг нөгцөөдөг. Милтоны долоо хоногийн эцэс уйтгартай, гэрэл гэгээгүй, залхмаар байдаг. Милтон сэтгэл зүйн наран шарлага хийж чаддаггүй.

Гэр бүлийн орчны Жон ба Милтонд үзүүлэх нөлөө ямар байх вэ? Нэг хоёр долоо хоногт нэг их ялгаа харагдахгүй. Гэхдээ хэд хэдэн сар эсвэл жилийн дотор үүний нөлөө маш ихээр мэдрэгдэнэ.

Жоны орчин түүнийг амраадаг, түүнд шинэ санаа өгдөг, бодлуудаа шүүн тунгааж цэгцлэх боломж олгодог. Сайн арчилгаатай хурдан морь л гэсэн үг. Милтоны орчин түүнийг сэтгэл зүйн хувьд өлсгөлөн байлгадаг. Улмаар түүний бодож сэтгэх механизм нь эвдэрдэг. Чихэр, шар айргаар хооллодог хөнгөн төрөлтийн тамирчин л гэсэн үг.

Жон Милтон хоёр өнөөдөр ижил түвшинд байж болох юм. Гэвч дараагийн саруудад хоорондын ялгаа нь улам өсөж, Жон Милтоноос түрүүлнэ.

Ердийн ажиглагчид "Жон Милтоныг бодвол ажилдаа илүү" гэж болох юм. Гэвч мэргэжилтнүүд ажлын гүйцэтгэл дэх энэ ялгаа нь тухайн хүмүүсийн хэрэглэсэн оюуны тэжээлээс шалтгаалдаг гэж үздэг.

Эрдэнэ шиш тариалдаг газрын эзэд газраа бордвол улам их ургац авдгийг мэддэг.

Бид илүү сайн үр дүнд хүрэхийг хүсэж байвал оюун ухаан, бодол санаагаа илүү чанартай зүйлээр цэнэглэх хэрэгтэй.

Гэргий бид хоёр өнгөрсөн сард өөр таван хосын хамт нэгэн том дэлгүүрийн эзний зочноор гайхамшигтай оройг өнгөрүүлсэн. Бид бусдыг бодвол арай илүү удаан тэнд байж, оройжин санаанаас гараагүй асуултаа гэрийн эзнээс асуув. "үнэхээр сайхан орой байлаа. Гэхдээ нэг юм асуумаар байна. Энэ орой танай дарга ч гэсэн энд байна гэж би бодсон юмсан. Гэтэл чиний зочид бүгдээрээ өөр өөр салбарынхан байсан. Нэг нь зохиолч, нэг нь эмч, нэг нь инженер, нэг нь нягтлан бодох, бас нэг багш байсан шүү дээ."

Тэр инээгээд, "үнэндээ бид голдуу л ажил мэргэжлийн найзуудаа урьдаг. Гэвч Хелен бид хоёр өөр чиглэлийнхэнтэй хамт байх нь хавьгүй тайвшруулдаг гэж үздэг. Бид өөрсдийнхөө орчныг зөвхөн нэг төрлийн сонирхолтой хүмүүсээр хязгаарлачихвал хурдан хөгширчих байх гэж айж байна" гэж билээ.

"үүнээс гадна, хүмүүс бол миний ажил шүү дээ. өдөр бүр хүний ухаан санаанд л багтаж болох янз бүрийн мэргэжлийн мянга мянган өөр хүмүүс манай дэлгүүрт орж ирдэг. Бусдын (тэдний бодол санаа, сонирхол, үзэл бодол) тухай хэр зэрэг ихийг олж мэдэж чадвал тэр хэмжээгээр тэдний хүссэн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нь бий болгох боломжтой болно."

Өөрийгөө дэмжих орчныг бий болгоход дараах зүйлс танд тусална.

1. Шинэ хүрээлэл бий болго. Орчноо явцууруулж хязгаарлах нь сэтгэлийн дарамт, хэт энгийн төсөр хандлагыг бий болгодог. үүнээс ч дутуугүй чухал нь хүмүүсийг ойлгох тухайд мэргэших явдал гэдгийг бүү мартаарай. Хүмүүстэй холбоотой бүхэнд ганцхан жижиг бүлгийг судлах замаар суралцах нь ганцхан ном уншаад математикийн мэргэжилтэн болохыг оролдохтой адил. Шинэ найзуудтай бол, шинэ байгууллагуудад элс, өөрийн орчноо тэл. Хүмүүс олон янз байх нь амьдралд өнгө нэмж, илүү өргөн цар хүрээтэй болгодог. Энэ бол оюуны сайн тэжээл.

2. Өөр үзэл бодолтой хүмүүстэй нөхөрлө. Энэ цаг үед явцуу үзэл бодолтнуудад ирээдүй байхгүй. Хариуцлага, албан тушаал нь асуудлыг олон талаас нь харж чаддаг хүмүүсийнх байдаг. Хэрэв та нэг намыг дэмждэг бол өөр намыг дэмждэг хүмүүстэй найз нөхрийн холбоо тогтоо. өөр

шашин шүтдэг хүмүүстэй танилц. Гэвч энэ хүмүүс үнэхээр чадвартай нь байх ёстойг хэзээ ч бүү март.

3. Жижиг сажиг, ач холбогдолгүй зүйлд тээглэдэггүй хүмүүстэй нөхөрлө. Таны бодол санаа, ярианаас илүү байшингийн хэмжээ, эзэмшдэг бүхэнд тань анхаарч байгаа бол өчүүхэн хүмүүс байдаг. Сэтгэл зүйн орчноо хамгаалж бай. Эерэг зүйлд анхаардаг, таны амжилтыг хараад баярлах хүмүүстэй нөхөрлө. Таны төлөвлөгөө, бодол санаа, зүтгэлд урам өгч дэмжих хүмүүстэй нөхөрлө. Ялихгүй зүйлд анхаардаг өчүүхэн хүмүүстэй нөхөрлөвөл та ч гэсэн цаг өнгөрөх тусам тэдний нэг болж хувирна.

Бид хор гэж юу болохыг, бие махбодийг юу хордуулдгийг мэддэг ертөнцөд амьдарч байна. Зоогийн газрын эзэн бүр хүнсний зүйл муудахаас байнга сэрэмжилдэг. Ийм явдал гарвал үйлчлүүлэгчид нь дахиад ирэхгүй шүү дээ. Хорт бодисоос хамгаалах тухай хууль тогтоолууд өч төчнөөн бий. Хортой зүйлсийг бид хамгийн дээд талын хүүхэд хүрэхгүй тавиурт хадгалдаг. Биед хортой бүхний эсрэг бид байж болох бүх арга хэмжээг авдаг. Энэ нь зөв юм.

Гэвч огт өөр төрлийн хор бас байдаг. Арай нууцхан үйлчилдэг энэ бодлын хорыг бид нийтээрээ "хов жив" гэж нэрлэдэг. Бодлын хор нь бие махбодь хороос хоёр зүйлээр ялгаатай. Энэ оюуны хорыг ялгаж танихад илүү хэцүү байдаг. Ууж байгаа хүн голдуу хор ууж байгаагаа мэддэггүй.

Хэдийгээр бодлын хор нь амархан ялгагдахгүй ч, харьцангуй "их" үйлчилдэг. Энэ хор биднийг жижиг сажиг, ач холбогдолгүйд тээглэхийг албадаж, бодож сэтгэх чадварыг бууруулдаг. Бусдын тухай бодол сэтгэгдлийг гажуудуулж, өөрчилдөг. Учир нь энэ хор бодит үнэнийг үгүй хийхэд л түшиглэдэг шүү дээ. Түүнчлэн бид өөрийнх нь тухай хов жив ярьсны дараа тэр хүнтэйгээ уулзахдаа гэм буруутайгаа дотроо мэдэрдэг. Бодлын хор нь зууны тэг хувь зөв, зуун хувь буруу сэтгэх явдал юм.

Нийтлэг ойлголтын эсрэгээр эмэгтэйчүүд хов жив ярих талаар тийм ч гаргуун биш ээ. Өдөр бүр олон эрчүүд хагас хордчихсон орчинд амьдардаг. Эрчүүд өдөр бүр мянга мянган хов живийн баяр хийдэг. Жишээлбэл, даргын гэр бүл, эсвэл санхүүгийнх нь асуудлууд, ажилдаа ахиж дэвших Биллийн заль, Жоны ажлаа солих магадлал, Томд зориулсан тусгай хангамж, эсвэл тэр залууг яагаад ажилд авсан гэх мэтийг ярьдаг. Хов жив дараах байдлаар үргэлжилдэг. "Нэг газраас би ... ийг сонссон гээ. ... үгүй, яагаад? ... үнэндээ би нэг их гайхаагүй. ... тэр түүнд тийм боломж өгсөн. ... Мэдээжээр нууц байлгүй яах вэ. Хүнд битгий хэлээрэй" гэх мэт.

Харилцан яриа сэтгэл зүйн орчны ихэнх хэсгийг бүрдүүлдэг. Зарим яриа эрүүл байдаг. Танд урам зориг өгдөг. Хаврын сайхан өдөр хурц нарны гэрэлд алхаж байгаа юм шиг л санагддаг. Зарим яриа өөрийгөө ялалт байгуулчихсан юм шиг сэтгэгдэл төрүүлдэг.

Гэхдээ зарим яриа хортой бөгөөд цацраг туяаны бүхэл бүтэн үүлний доор байгаа юм шиг санагдах нь бий. Амьсгал давчдан, өвчин тусчихсан юм шиг болдог. Яг л ялагдал хүлээсэн аятай болчихдог.

Хов жив бол бусдын тухай сөрөг яриа бөгөөд ийм хорын золиос бологч улмаар үүндээ дуртай болж байна гэж бодож эхэлдэг. Бусдыг муулах нь түүнийг хортой тоглоом болгон хувиргаж, улмаар эрч хүчтэй, амжилттай хүмүүст таалагдахаа больж, итгэл алдаж байгаагаа ч анзаардаггүй.

Нэг удаа найзуудтайгаа хамт Бенжамин Франклины тухай ярьж байтал бодлын хор цацагчдын нэг нь ярианд шунгаад орчихлоо. Ноён Шүүмжлэгч ярианы сэдвийг мэдэв үү, үгүй юу Франклины хувийн амьдралыг нь муулж эхлэв. Магадгүй Франклинд өөрийн гэсэн өвөрмөц чанарууд байсан бөгөөд хэрэв арван наймдугаар зуунд сонин гардаг байсан бол зарим нь "шуугиан" тарьж мэдэхээр л байлаа. Гэвч хамгийн гол нь тэнд болж байсан ярианд Франклины хувийн амьдрал чухал байгаагүй юм. Түүнчлэн тэр муулагчтай танилцаагүйдээ би их баяртай үлдсэн. Хүмүүсийн тухай ярих уу? Болж л байна, гэхдээ эерэг тэнхлэгийг баримтал.

Яриа бүхэн хов жив байдаггүй. Эрчүүдийн яриа, худалдаа наймааны яриа, "дэмий чалчих" зэрэг нь зарим үед хэрэгтэй. Бүтээлч байгаа бол сайн зорилгод үйлчилдэг. Дараах асуултуудаас хэр зэрэг хов жив ярьдгаа тодорхойлж болно.

1. Би бусдын тухай цуу үгийг эргэн тойрондоо тараадаг уу?
2. Бусдын тухай хэлэх сайн үг надад хэзээ ямагт байдаг уу?
3. Шуугиан тарьсан зүйлсийг сонсох би дуртай юу?
4. Бусдыг би зөвхөн байгаагаар нь үнэлдэг үү?
5. Хүмүүс энд тэнд яригдсаныг надад хэлэхийг нь би дэмждэг үү?
6. Яриандаа би үе үе "Хүнд битгий хэлээрэй" гэсэн тодотгол хавчуулдаг уу?

7.Нууцыг нууц хэвээр нь хадгалж би чаддаг уу?

8.Бусдын тухай хэлсэн үгэндээ дотроо би гэмшдэг үү?

Аль нь зөв хариу гэдэг нь ойлгомжтой, тийм үү? Сүх бариад хөршийнхөө тавилгыг хэдэн хэсэг болгох нь таныхыг илүү сайхан харагдуулахад хэзээ ч тус болж чадахгүй. Мөн үг ярианы сүх, эсвэл бөмбөгийг бусдын эсрэг хэрэглэх нь таныг ч, намайг ч илүү сайн болгохгүй.

Дээд зэргийнх бай. Энэ дүрэм таны худалдаж авах, мөн хийдэг бүхэндээ дагаж мөрдөх зарчим байх ёстой. Нэг удаа дээд зэргийнх байх үзлийн эргэлзээгүй зөв эсэхийг шалгахын тулд хэсэг оюутнаас задгай мөнгөний тооцоог хүртэл нямбай хийдэг зарим жишээ хэлэхийг хүссэн юм.

"Хямд үнэтэй дэлгүүрээс хямдхан нэг костюм худалдаж авлаа. Хэмнэсэн гэж би тухайн үед бодсон ч маш муу костюм байсан", "Машинадаа шинэ трансформатор авах хэрэгтэй байлаа. Хорин таван доллараар илүү хямдаар засна гэсэн засварчинд машинаа өгсөн юм. Шинэ трансформатор гурван километр яваагүй байж хэрэггүй болчихсон. Засварчин ажлаа зөв хийгээгүй байлаа", "Мөнгө хураахын тулд өдрийн хоолоо хямд зоогийн газарт иддэг байлаа. Зоогийн газар цэвэрхэн биш, хоол нь амтгүй, үйлчилгээг нь үйлчилгээ гэж нэрлэх ч аргагүй, ирж байгаа нь ч гэсэн өнгө зүсгүй хүмүүс байлаа. Нэг өдөр найз маань өдрийн хоолоо хотын хамгийн сайн зоогийн газарт идье гэж намайг ятгалаа. Тэр өөрөө сайн хоолны захиалга өгсөн, би ч мөн тэгсэн. Хоол, үйлчилгээ, орчин гайхамшигтай байлаа. Энэ бүгд миний хямд зоогийн газарт иддэг хоолноос бага зэрэг л илүү үнэтэй байлаа. Би эндээс том сургамж авсан".

Өөр хариултууд ч байсан. Нэг нөхөр хэрэглэсэн зээлийн барааныхаа төлбөрөөс болоод санхүүчидтэй орооцолдчихоод байгаагаа хэлсэн. Өөр нэг нь үнийн хямдрал зарласан эмчид очсон ч, дараа нь эмч буруу оношилсныг олж мэдсэнээ хэлсэн.

Бусад нь ч байрны засвар, зочид буудал, худалдаж авсан бараа, үйлчилгээндээ хямд үнийг сонгохын сул талыг хэлсэн.

"Гэхдээ дээд зэргийнхэд миний санхүүгийн боломж хүрэлцэхгүй" гэсэн үгийг бид байнга сонсдог л доо. Гэвч өөрөөр байя гэвэл таны санхүү бүр ч хүрэлцэхгүй. Мэдээж дээд зэргийнх байх нь хамгийн хямдыг нь харахаас урт хугацаанд хавьгүй бага өртөгтэй. Өөрөөр хэлбэл чанартайг гэхдээ бага хэмжээгээр авах нь чанаргүй барааг ихээр авахаас хамаагүй дээр.

Хүмүүс харагдаж байгаа чанараар тань таныг үнэлдэг.

Ихэнхдээ хүмүүс үүнийг зөнгөөрөө л хийдэг. Чанартай гэгддэг байхыг зорь. Тэгвэл та үр дүнд хүрнэ.

Өөрийг тань дэмжих орчныг бий болго. Үүний тулд дараах зүйлсийг анхаараарай.

1.Орчноо анхаарч бай. Бие организмын дэглэм эрүүл мэндэд сайнаар нөлөөлдөг бол оюуны дэглэм ч гэсэн оюуны чадавхад сайнаар нөлөөлдөг.

2. Орчноо өөрийн эсрэг бус, өөрийнхөө төлөө ажиллуул. “Чи чадахгүй” гэж байгаа үгүйсгэгчдийг баярлуулж, ялагдлыг хүлээн зөвшөөрч болохгүй.
3. Өчүүхэн бодолтой хүмүүст танд саад болох боломжийг бүү олго. Атаархагчид таны доголохыг харахыг хүсдэг. Ингэж тэднийг бүү баярлуул.
4. Зөвлөгөөг амжилтын өргөн чөлөөнд амьдрагчдаас ав. Таны ирээдүй чухал. Ирээдүйгээ үхээнц амьдарч байгаа, арчаагүйчүүдийн гудамжны сайн дурын зөвлөгчдөөс хамгаал.
5. Байн байн сэтгэл зүйн наран шарлага хийж бай. Шинэ хүрээлэлд ор. Шинэ сонирхолтой зүйл олж хий.
6. Бодлын хорыг орчноосоо холдуул. Хов живээс зайлсхий. Хүмүүсийн тухай ярих үедээ бодол санааны эерэг тэнхлэгийг баримтал.
7. Хийдэг бүхнээ дээд зэргийн чанартай гүйцэтгэ, дээд зэргийнхийг сонгож бай. өөрөөр байхад мөнгө, санхүүгийн боломж тань хүрэлцэхгүй.

VIII Бүлэг

Зөвөөр ханд

Та бусдын бодлыг уншиж чадах уу? Энэ нь таны бодсоноос хавьгүй хялбар юм. Магадгүй та энэ тухай урьд нь бодож байгаагүй байх л даа. Гэвч та өдөр бүр бусдын бодлыг, тэд ч бас таныхыг уншдаг.

Бид үүнийг яаж хийдэг вэ? Дурласан гэдгээ хэлэхийн тулд заавал өөр хэлээр ярих хэрэггүй. Бин Кросби энэ дууг олон жилийн өмнө алдаршуулсан. Энэ энгийн дууны үгэнд хэрэглээний сэтгэл зүйтэй холбоотой бүхэл бүтэн цогц утга бий. Дурласан гэдгээ хэлэхийн тулд заавал тусгай хэлээр ярих шаардлагагүй. Дурлагсад үүнийг ойлгодог.

Үүний адилаар "Чи надад таалагдаж байна", "Би чамайг дорд үзэж байна", "Би чамайг чухал гэж бодохгүй байна", "Чамд агаархаж байна" гэж хэлэхийн тулд ч бас өөр хэлээр ярих хэрэггүй. "Би ажилдаа дуртай", "Залхаж гүйцлээ", эсвэл "өлсөөд байна" гэхийн тулд толь бичиг хэрэглэх шаардлагагүй. Хүмүүс дуу гаргалгүйгээр ч гэсэн ярьж чаддаг.

Бодол санаа үйл хөдлөлөөр харагддаг. Хандлага, үйл хөдлөл ч гэсэн оюун ухаан, бодол санааны толин дахь тусгал юм. Ширээн дээрээ сууж байгаа найзынхаа юу бодож байгааг та уншиж чадна. Та өөрийгөө илэрхийлэх хэлбэрийг нь ажиглавал ажлын тухай юу бодож байгааг нь ч ойлгож чадна. Худалдагч, оюутан, гэр бүлийнхнийхээ бодлыг ч гэсэн та уншиж чадна. Та зөвхөн уншиж чаддагаар зогсохгүй, тэртэй тэргүй уншдаг шүү дээ.

Мэргэжилдээ гаршсан жүжигчид (жил өнгөрөх бүр кино, телевизийн хөтөлбөрүүдэд эрэлт нь ихсээд байгаа хүмүүс) нэг талаар жүжигчид биш юм. Тэд дүрд тоглодоггүй. Үүний оронд тэд өөрсдийн жинхэнэ дүрийг орхиж, тоглож байгаа хүнийхээ дүрд хувиран, тэдний зан ааш, үйл хөдлөлд нь тохируулан бодож сэтгэдэг. Тэгэхээс ч өөр аргагүй. Ингэхгүй л бол хиймэл аашилж байгаа нь мэдэгдэж, хүмүүс үзэхээ больчихно шүү дээ.

Үйл хөдлөл бодол санааг илэрхийлээд зогсохгүй, бүр "зарладаг". Нарийн бичгийн дарга утсаар "өглөөний мэнд, Ноён Шумахерийн албан тасалгаа" гэхдээ зөвхөн энэ дөрвөн үгээр "Танд баярлалаа. Холбоо барьсанд тань маш их баярлалаа. Таныг чухал хүн гэдэгт би итгэж байна. Би ажилдаа дуртай" гэсэн бодлоо илэрхийлж болдог.

Гэтэл өөр нэг нарийн бичгийн дарга адилхан үгээр өөр утгыг, жишээлбэл, "Та миний тав тухыг алдагдуулчихлаа. Та утастаагүй бол дээр байж. Ажлаасаа залхаж байна. Миний амгалан байдлыг алдагдуулсан хүнд би дургүй" гэсэн бодлоо илэрхийлж бас болно.

Хандлага, сэтгэгдлийг бид илэрхийлж байгаа хэлбэр, дууны өнгөнөөс уншдаг. Учир нь хүн төрөлхтний түүхийг авч үзвэл, өнөөгийн бидний ярианы хэл дөнгөж саяхнаас эхтэй гэж хэлж болох юм. Түүхийн цаг хугацааны хувьд авч үзвэл энэ нь дөнгөж өнөө өглөө олж нээсэн юм шиг тийм шинэхэн. Сая сая жилийн турш хүмүүс авиа, архирах дуу, хашгираанаар хоорондоо ойлголцсоор ирсэн.

Өөрөөр хэлбэл, хүмүүс сая сая жилийн турш үгээр биш, биеийн болон нүүрний хөдөлгөөн,

дууны өнгөөр бие биетэйгээ ойлголцдог байсан. Одоо ч сэтгэгдэл, хандлага, мэдрэмжээ бид ингэж л илэрхийлдэг.

Жишээлбэл, биеийн хөдөлгөөн, нүүрний хувирал, дууны өнгө нь нялх хүүхэдтэй харьцах цорын ганц арга зам бөгөөд жижиг хүүхдэд хиймэл зүйлийг олж харахдаа гайхалтай авьяаслаг байдаг.

Хошуучлалын талаар мэргэшсэн, америкчуудын хамгийн их хүндэтгэдэг хүмүүсийн нэг профессор Ирвин Х.Счел "Амжилтад хүрэхэд боломж, өрсөлдөөнөөс гадна бас өөр зүйл шаардлагатай нь бүхэнд илэрхий. Энэ элемент, катализатрыг хандлага гэдэг ганцхан үгээр илэрхийлж болох юм. Бидний хандлага, үйл хөдлөл зөв байх үед бидний авьяас хамгийн үр өгөөжтэй түвшиндээ хүрч бөгөөд үүнийг зайлшгүй сайн үр дүн дагалддаг" гэж хэлдэг.

Бодол санаа, хандлага ялгааг бий болгодог

Зөвөөр ханддаг худалдагч нормоо гүйцээж, тийм оюутан хамгийн сайн дүнг авдаг.

Зөв хандлага нь гэр бүлийн аз жаргалтай амьдралд хүрэх замыг хялбар дөт болгодог.

Зөв хандлага нь хүмүүстэй харьцаагаа сайжруулах, мөн хошуучлагч болж хөгжихөд тань тусална.

Зөвөөр хандах нь ямар ч нөхцөлд хожилд хүргэдэг.

Энэ гурван зарчмыг хэвшүүлээрэй. Хийсэн бүхэнд тань энэ гурав илэрч байг.

“Үхээңц биш, амьд байх” хандлагыг хэвшүүл.

“Бусдыг үнэлж хүндлэх, Та бол чухал” гэсэн хандлагыг хэвшүүл.

“Эхлээд өөрөө үйлчилдэг байх” хандлагыг хэвшүүл.

Олон жилийн өмнө их сургуулийн хоёрдугаар ангид сурч байхдаа Америкийн түүх гэдэг хичээлийг үзсэн билээ. Би ангиа их сайн санаж байна. үүний шалтгаан нь Америкийн түүхийг нэг их сайн судалсандаа ч биш, "Бусдад урам өгөхийн тулд эхлээд өөрөө урам зоригтой байх хэрэгтэй" гэсэн амжилтын үндсэн зарчмыг ер бусын байдлаар сурсанд л байгаа юм.

Тэр анги их олон хүн суудалтай бөгөөд хагас дугуй хэлбэрийн танхим байлаа. Дунд хэрийн насны, мэдээжээр сайн боловсролтой тэр профессор их л дүнсгэр, хөгжил баясалгүй нэгэн байлаа. Түүхийг сонирхол татам, амьд байдлаар тайлбарлахын оронд үхширмэл байдлаар дурьдан, болж өнгөрсөн бодит үйл явдлын нэгээс нь нөгөөд шилжихээс өөр юу ч хийдэггүй байлаа. Ийм сонирхолтой сэдвийг ийм дүнсгэр, хөндий хүйтэн, зогсонги байдлаар яаж тайлбарладаг нь бүр тусгай судалгааны сэдэв болж ч болох юм. Гэхдээ тэр үүнийг хийж үнэхээр чаддаг байсан.

Профессорын дарамт оюутнуудад яаж нөлөөлөхийг та бодоод үз л дээ. Оюутнууд хоорондоо

ярих, нойрмоглох нь ихсэж, профессор хичээл дээр хоёр туслахаа авчраад эгнээ дундуур холхиулдаг байлаа. Яриад байгааг нь дуугүй болгох, унтаж байгааг нь сэрээхийн тулд шүү дээ.

Заримдаа профессор яриагаа таслан хуруугаараа анги руу зангаж, "Би та нарт сануулж байна. Хэлж байгаа зүйлсийг анхааралтай сонсох хэрэгтэй. Шуугихаа больцгоож, намайг сонс" гэдэг байлаа. Мэдээж энэ сануулга нь оюутнуудад нэг их нөлөөлдөггүй байсан. Учир нь оюутнуудын ихэнх нь хэдхэн сарын өмнө дэлхийн хоёрдугаар дайнд оролцож амь амьдралаараа дэнчин тавьсан, түүхийг бичилцсэн хуучин цэргүүд байлаа.

Тэнд суугаад энэ агуу, гайхамшигтай түүхэн үйл явдлууд бөөлжис хутгам инээдмийн жүжиг болж хувирахыг нь харж байхдаа би дотроо "Оюутнууд чухам яагаад профессорын хэлсэн үгийг анхаарахгүй байна вэ?" гэж боддог байлаа.

Би хариугаа олсон. Оюутнууд профессорын үгийг сонирхохгүй байсны учир нь профессор өөрөө зааж байгаа сэдвээ сонирхохгүй байсанд л байлаа. Түүх түүнд залхуутай санагдаж энэ нь байгаа байдлаас нь л илт харагдаж байлаа. Бусдыг сэргээж, сонирхол төрүүлэхийн тулд эхлээд та өөрөө үнэнээсээ сонирхох ёстой.

Би олон жилийн турш энэ зарчмыг зуу зуун ялгаатай нөхцөлд туршиж үзсэн. Дандаа л зөв гэдэг нь нотлогддог. Өөрийнхөө урам зоригийг алдсан хүн бусдад урам өгч чадахгүй. Харин урам зоригтой хүн богино хугацаанд өөрийг нь дагах урам зоригтой бүхэл бүтэн армийг бий болгодог.

Ажиллах сонирхолтой борлуулагч үйлчлүүлэгч сонирхохгүй байгаагаас болж хэзээ ч сэтгэл зовдоггүй. Урам зоригтой багш оюутнууд хичээлийг сонирхохгүй байгаад хэзээ ч санаа зовдоггүй. Идэвхтэй, урам зоригтой сайд унтаж байгаа парламентаас болж харамсдаггүй.

Урам зориг, сонирхол ажлыг зуун хувь сайжруулдаг. Хоёр жилийн өмнө хэсэг ажилчид Улаан загалмайн нийгэмлэгт 94,35 долларын тусламж үзүүлсэн. Энэ жил тэдний орлого өсөөгүй ч тэд 1100 доллараар тусалсан. Энэ чинь бараг л зууны мянга нэг зуун хувийн өсөлт гэсэн үг.

94 доллар 35 цент цуглуулсан хүн энэ тухай ямар ч төсөөлөлгүй байлаа. Түүний үг, үйл хөдлөл нь "Эднийхтэй би өнөөг хүртэл шууд харьцаж байгаагүй", "Их том байгууллага, тэгээд баячуудаас их мөнгө цугладаг. Тийм болохоор хэрэв би мөнгө олбол тэр нь ихэд тооцогдохгүй", "Хэрэв та тусалъя гэвэл намайг олоорой" гэсэн утгыг илэрхийлж байлаа. Энэ хүн хүмүүст Улаан загалмайг дэмжих ямар ч хүслийг бий болгоогүй.

Энэ жил ирсэн ажилтан огт өөр хүн байлаа. "Тэр түүхээс жишээ татан Улаан загалмайн нийгэмлэг хүнд хэцүү үед бүх нөөц бололцоогоо дайчлан ажилладаг, Улаан загалмайн нийгэмлэг тэр чигээрээ хүмүүсийн тусламж дэмжлэгт түшиглэдгийг тайлбарласан. Тэр ажилчдаас тусламж хүсээд, "Хэрэв хөршид тань ямар нэг аюул тулгарвал та түүнд хэр зэрэг тусалж чадах вэ? Тэгвэл нийгэмлэгт мөн тэр хэмжээгээр л тусал" гэж уриалсан.

Энэ нь "Хар л даа, Улаан загалмай юу хийдгийг" гэсэнтэй утга нэг байлаа. Анхааралтай ажиглавал, тэр хэнээс ч гуйгаагүй. Хэнийг ч "Та нар хүн бүр төдий хэрийн мөнгө өг" гээгүй.

Тэр ердөө л Улаан загалмайн үйл ажиллагааг урамтайгаар тайлбарласан юм. Мэдээж түүнийг амжилт дагасан.

Тарж бутрах дөхөөд байгаа клуб, эсвэл нийгэмлэгийг бодоод үз. Түүнийг дахин сэргээхэд тус болох цорын ганц зүйл нь урам зориг л байх.

Үр дүн урам зоригоос шууд шалтгаалдаг. Урам зоригтой байна гэдэг бол “үүгээр би бахархаж байна” гэх явдал юм.

Урам зориг, эрч хүчээ өсгөхөд дараах гурван түлхүүрийг ашиглах нь тустай.

1. Тухайн асуудлыг гүн гүнзгий судал. Дараах жижиг тестийг ажиллаад үз. Таны сонирхлыг огт тагдаггүй хоёр зүйлийн тухай бод. Жишээлбэл хөзрийн тоглоом, хөгжмийн нэг төрөл, спорт байж болох юм. Одоо өөрөөсөө "Энэ сэдвээр би хэр мэдлэгтэй вэ?" гэж асуу. Мэдээж та "Нэг их биш" гэж хариулна. Бүр мөрийцсөн ч болох байна.

Орчин үеийн урлаг олон жилийн туршид миний сонирхлыг татаагүй юм. Ийм урлагийг мэддэг, сонирхдог нэг хүн надад тайлбарлаж өгөх хүртэл надад ур муутайхан зурсан, тасархай зураас шиг л харагддаг байлаа. Одоо бол үнэхээр судалсан, ойлгодог хүний хувьд надад их таалагддаг.

Энэ туршилт урам зоригт зайлшгүй хэрэгтэй түлхүүр ойлголтыг илэрхийлж байна. “Илүү их урамтай байхыг хүсвэл тэр сэдвээр илүү их мэдлэгтэй бол.”

Зэрлэг зөгий танд урам өгөхгүй байх магадлал өндөр байж болно. Гэвч зэрлэг зөгий хэр зэрэг сайн ажилладаг, бусад зөгийтэй хэрхэн харьцдаг, яаж шинээр бал үйлдвэрлэдэг, өвөл хаана амьдардаг гэх зэргээр зэрлэг зөгийн тухай бүхнийг судалбал таны сонирхлыг шууд л татаж эхэлнэ.

Оюутнуудад "Тухайн сэдвийг гүн гүнзгий судлах" аргын тусламжтайгаар урам, сонирхлыг хэрхэн бий болгохыг тайлбарлахдаа заримдаа хүлэмжээр жишээ авдаг. Би оюутнуудаас "Та нарын дотор хүлэмж сонирхдог хүн бий юу?" гэж асуудаг. Өнөөдрийг хүртэл би тийм гэсэн хариу огт аваагүй. Дараа нь хүлэмжтэй холбоотой зарим зүйлийг тайлбарладаг. Жишээлбэл, амьдрал сайжрах тусам хүмүүс зайлшгүй бус хэрэглээг улам их сонирхдогийг тэдэнд сануулдаг. Америк өөрийн гэсэн цахирмаа цэцэг, жүржийн цэцэрлэгийг ургуулах нь хэр зэрэг сайхан зүйл болохыг дурьддаг. Хэдэн арван мянган айл хувийн усан сан барьж чадаж байгаа бол сая сая хүмүүс өөрийн гэсэн хүлэмжтэй байж болохыг, учир нь усан сангаас хүлэмж хавьгүй хямд болохыг өгүүлдэг. Тавин айл бүрээс нэгд нь зургаан зуун долларын хүлэмж худалдвал хүлэмжээс зургаан зуун саяын орлого олж, тэр ч бүү хэл ургамал, үр нийлүүлэх ажлыг гардвал хоёр зуун тавин саяын ажил олох боломжтойг тайлбарладаг.

Хачирхалтай нь арван хормын өмнө л хүлэмжид хөндий, хүйтэн хандаж байсан оюутнууд маш их сонирхож, дараагийн сэдэв рүү орохыг ч хүсдэггүй.

"Тухайн сэдвийг гүн гүнзгий судлах" аргыг харьцаанд ч гэсэн ашигла. Бусдын тухай мэдэж болох бүхнийг мэддэг бай. Тэд юу хийдэг, гэр бүл нь ямар, өнгөрсөн түүх, бодол санаа, хүсэл

мөрөөдөл нь юу вэ? Ингэснээр тэр хүн таны сонирхлыг татаж эхэлнэ. Судалгаагаа үргэлжлүүлбэл ижил сонирхлоо ч олно гэдэгт та итгэлтэй байж болно. Судлах тусмаа сонирхол татам хүн болохыг нь та ойлгоно.

Энэ аргыг шинэ газар оронд ч гэсэн ашиглаж болох юм. Хэдэн жилийн өмнө идэр залуу найзууд маань Дитройтоос Флоридын жижигхэн хот руу нүүж суурьшихаар шийдсэн юм. Тэд орон байраа худалдаж, ажлаасаа гарч, салах ёс гүйцэтгээд явсан. Зургаан долоо хоногийн дараа Дитройт руу буцаж ирцгээсэн юм. Шалтгаан нь ажилтай ямар ч хамаагүй байлаа. Тэд "Бид жижиг хотод амьдарч тэсэхгүй юм байна. Тэгээд ч бүх нөхөд маань Дитройтод байсан. Ийм болохоор бидэнд буцахаас өөр зам байгаагүй" гэцгээж байлаа.

Дараа нь тэдэнд Флоридын энэ жижиг хот таалагдаагүйн жинхэнэ учрыг олж мэдсэн юм. Тэд тэнд байхдаа орчноо (тэндхийн түүх, ирээдүй, хүмүүс гээд л) их өнгөцхөн судалсан. Тэд биеэрээ Флоридод очсон ч, ухаан санаа нь Дитройтод үлдчихсэн байлаа.

Ажилладаг байгууллагынхаа томилсон газар руу явахыг хүсээгүйгээсээ болж, ирээдүйгээ хүнд байдалд оруулсан олон менежер, инженер, борлуулагчидтай би ярилцаж байсан. Ихэнхдээ тэд "Би Чикаго, Сан Франциско, Атланта, Нью-Йорк, Майами руу явж чадахгүй" гэдэг.

Шинэ газрыг сонирхох хэрэгтэй юм. Шууд л шинэ орчныхоо тухай илүү ихийг мэддэг бол. Чадахынхаа хэрээр мэдээлэл цуглуул. Хүмүүстэй нь хутгалдаж, эхний өдрөөс л өөрийгөө тэндхийнх гэж бод, тэгээд үүнийгээ мэдэр. Ингэвэл таны орчноо сонирхох сонирхол, урам өснө.

Өнөөдөр сая сая хүмүүс биржээр дамжуулан хөрөнгө оруулдаг. Харин сая сая Америк хүмүүс биржийг огт сонирхдоггүй. үүний шалтгаан нь тэд бирж яаж ажилладгийг мэддэггүй, биржид орж үзээгүй, америкийн бизнесийн ертөнцийн өдөр тутмын гайхамшгийг мэдэхгүйгээс болдог.

Юуг ч (хүмүүс, газар, юмс үзэгдэл) илүү их сонирхъё гэвэл, дуртай байя гэвэл аль болох сайн судал. Хэрэв тухайн сэдвийг сайтар судалбал эцэст нь та ч гэсэн дуртай болно. Энэ зарчмыг хүсээгүй ч хийхээс өөр аргагүй анхны ажил үүрэг дээрээ туршиж, амьдралдаа хэрэглэж эхлээрэй. Энэ зарчмыг залхаж уйдсан эхнийхээ жишээн дээр л хэрэгжүүл. Гүнзгий судлах тусам улам их сонирхдог шүү дээ.

2. Хийдэг бүхэндээ цог золбоо нэм. Та урам зоригтой байгаа эсэх нь хийж байгаа бүхэнд тань илэрдэг. Гар барихдаа ч гэсэн золбоотой бай. Гар барих үедээ гар барь. Гар барилт тань "Тантай танилцсандаа би баяртай байна" эсвэл "таныг дахиад харсандаа баяртай байна" гэдгийг илэрхийлдэг байг. Хайнгадуухан, жирийн л нэг гар барилт байгаагүй нь дээр байдаг. Ийм гар барилт нь хүмүүсийг "энэ хүн яг л үхчихсэн юм шиг" гэж бодоход хүргэдэг. Их амжилтад хүрсэн ч хайнгадуухан мэндэлдэг хүмүүсийг олох гэж оролдвол та нэлээд урт хугацаа зарцуулах хэрэгтэй болно. Инээмсэглэл тань үнэн сэтгэлийнх байг. Нүдээрээ инээмсэглэ. Хэн ч гэсэн хиймэл, аваачаад угсарчихсан юм шиг, хулгайчирхуу инээмсэглэлд дуртай байхгүй. Инээмсэглэх үедээ инээмсэглэ. Шүд чинь харагдаж байг. Таны шүд нэг их тэгшхэн биш байж болох л юм. Гэхдээ энэ чинь огт чухал биш шүү дээ. Учир нь таныг

инээмсэглэх үед хүмүүс таны шүдийг харахгүй. Тэд халуун дулаан, золбоотой, өөрсдийн хайрладаг хүнийг л хардаг

"Баярлалаа" гэдэг үг тань үнэн сэтгэлийнх байг. Нэг хэвийн, сонирхолгүйгээр "баярлалаа" гэх нь гуншихтай адил юм. Ердөө л нэг ёс гүйцэтгэсэн төдий. Эсрэг талын хүнд юуг ч илэрхийлэхгүй, ямар ч үр дүнд хүргэхгүй. "Баярлалаа" гэдгийгээ "Маш их баярлалаа" болго.

Яриандаа цог золбоо нэм. Ярих урлагийн тухай доктор Жеймс Бендерийн "Хэрхэн сайн ярих вэ" гэдэг номонд "өглөөний мэнд гэж хэлэх аяс тань үнэхээр сайн уу? Баяр хүргэе гэх дуу тань золбоотой юу? Таны бие сайн уу? гэх тань үнэхээр санаа тавьж байгааг тань харуулж чаддаг уу?" гэж бичсэн байдаг. Үгээ үнэн сэтгэлээсээ хэлж заншвал урьдынхаасаа илүү их анхаарал татаж байгаагаа та мэдэх болно.

Хүмүүс хэлсэндээ өөрөө итгэдэг хүмүүстэй нөхөрлөдөг. Хэлж байгаа бүхэндээ, яриандаа итгэлтэй байдал, амьдрал, цог золбоо нэм. Цэцэрлэг дэх цуглаан дээр, нэр дэвшигч, эсвэл хүүхдүүдтэйгээ ярьж байсан ч үг яриа тань урам зориг, тэмүүлэл, онгодтой байг. Урам зоригтой яриа магадгүй хэдэн сарын турш, тэр ч бүү хэл хэдэн жилээр мартагддаггүй.

Та яриандаа цог золбоо нэмбэл, шууд л өөртөө цог золбоо өгсөн гэсэн үг. Үүнийг яг одоо туршаад үзсэн ч болно. Энэ үгийг өндөр дуугаар, хүчтэйгээр дахин дахин давтаж хэлээрэй. "Өнөөдөр би гайхам сайн байгаагаа мэдэж байна!..." Одоо та өөртөө илүү дээр санагдахгүй байна гэж үү? Өөрийгөө байнга тэмүүлэл, урам зоригтой байлга.

Үхээнц биш, амьд бай. Хийдэг хэлдэг бүхэн тань хүмүүст "Энэ хүн хийморьтой, цог золбоотой. Юу хэлж байгаагаа ч мэдэж байна. Хүссэн газартаа хүрэх ч болно" гэсэн зурвасыг илгээх ёстой гэдэг зарчмыг баримтал.

3. Сайн мэдээ хүргэ. Хэн нэг нь орж ирээд "Танд дуулгах сайн мэдээтэй" гэх үед та ч, би ч ямар ч сэтгэгдэлтэй байсан байж болно. Гэхдээ энэ хүн бүхний анхаарлыг татна. Сайн мэдээ зөвхөн анхаарал татаад зогсохгүй, хүмүүсийг ч бас баярлуулж, урам өгдөг. Сайн мэдээ хоолны шингэцийг хүртэл сайжруулдаг. Сайн мэдээнээс муу мэдээ түгээгчид илүү олон байдаг ч битгий буруугаар ойлгоорой. Одоог хүртэл хэн ч муу мэдээ хүргэх замаар найз нөхөд, мөнгөтэй болж, сайныг үйлдэж чадаагүй юм.

Гэр бүлдээ сайн мэдээг дуулга. Тэдэнд тэр өдөр танд тохиолдсон хамгийн сайн сайхныг хэл. Тохиолдсон сайн сайхан бүхнийг эргэн сана. Ингэснээрээ таагүй нь түргэн мартагдаж алга болно. Бусдад зөвхөн сайн мэдээ дуулга. Муу мэдээний тухай ярих нь ямар ч ашиггүй. Зөвхөн гэрийнхэн тань санаа зовж, мэдрэл нь хямрах шалтгаан болно. Гэртээ өдөр бүр бага ч атугай гэрэл гэгээ авчирч бай.

Хүүхдүүд цаг агаар муу байна гэж гомдол нэхдэггүйг та анзаарсан уу? Цаг агаар ямар ч байсан энэ тухай байнга эерэг зүйл хэлэхийг зуршил болго. Цаг агаараас болж гомдоллох нь таныг аз жаргалгүй, гутрангуй болгодог бөгөөд таны энэ сөрөг байдал бусдад ч гэсэн мөн л нөлөөлдөг.

Бодож байгаа зүйлийнхээ тухай сайн мэдээ тараа. "Би өөрөөрөө бахархаж байна" гэж өөртөө

хэлж бай. Тэгвэл та илүү сайн байгаагаа мэдэх болно. Боломж гарах бүрт өөртөө "Би өөрөөрөө бахархаж байна" гэж хэл. үүний адилаар "Би ч яах вэ дээ, өнөөдөр хамаг юм бүтэлгүйтээд байна" гэвэл өөрт их муу байгаа юм шиг санагдана. өөртөө ямар санагдах нь бодол оюунаа эерэг болон сөрөг тэнхлэгийн алин дээр төвлөрүүлснээс шалтгаалдаг. Хүмүүс ч гэсэн эргэн тойрондоо амьдралд дуртай, урам зоригтой, золбоотой хүмүүсийг харахыг хүсдэгийг бүү март. Байнга гомдол нэхэж байдаг, хагас үхмэл хүмүүстэй хамт байх огт сайхан биш.

Хамт ажилладаг хүмүүстэй сайн мэдээ дуулга. Тэднийг зоригжуул, боломж гарах бүрт магт. Тэдэнд ажил дээрх сайн сайхны тухай ярь. Асуудал бэрхшээлийг нь сонс, тусал. Хүмүүсийг зоригжуулбал та тэдний дэмжлэгийг авна. Хийсэн ажилд нь баяр хүргэ. Тэдэнд итгэл найдвар өг. Тэдэнд итгэдэг, амжилтад хүрнэ гэдэгт нь итгэлтэй байдаг гэдгээ ойлгуул. Сэтгэл зовж байгаа хүмүүсийг тайвшруул. Хэн нэгний хажуугаас нь салах үедээ өөрөөсөө "Надтай ярьснаараа энэ хүн илүү сайн байгаагаа мэдэрч байна уу?" гэж асуу. Ийм маягаар өөрийгөө боловсруул. үүнийг ажилтан, гэр бүл, үйлчлүүлэгч, таньдаг хүмүүстэйгээ харьцах үедээ хэрэглэж болно.

Худалдаа эрхэлдэг нэг найз маань сайн мэдээ хүргэхдээ авьяастай нэгэн байсан. Тэр үйлчлүүлэгчидтэйгээ сар бүр утсаар холбоо барьж сайн мэдээ дуулгахаа хэзээ ч мартдаггүй байлаа. Жишээлбэл "өнгөрсөн долоо хоногт би нэг хүнтэй танилцсан юм л даа. Танд тэр мэнд дамжуулсан шүү", "Бидний түрүүчийн уулзалтаас хойш гайхалтай сайхан зүйл болсон. өнгөрсөн сард гурван зуун тавин мянган шинэ хүүхэд ертөнцөд мэндэлсэн, тэгээд ч илүү олон хүүхэд төрнө гэдэг чинь таны хувьд ч миний хувьд ч илүү их ажил гарна гэсэн үг" гэдэг байсан.

Банкны ерөнхий захирлуудыг бид голдуу л дүнсгэр, урамгүй, мэдрэмжгүйгээр төсөөлдөг. Гэвч миний таньдаг банкны захирал огт өөр хүн байлаа. Тэр утсаар "өглөөний мэнд. Бид ямар сайхан ертөнцөд амьдарч байна аа. Би танд бага зэрэг мөнгө худалдаж болох уу?" гэх их дуртай. Банкны мэргэжилтэнд тохиромжгүй авир гэж бодож болох л юм. Гэхдээ энэ хүн зүүн өмнөд Америкийн хамгийн том банк Ситизенс энд Соутерн Банкны ерөнхий захирал Миллс Лэйн болохыг танд хэлмээр байна.

Сайн мэдээнүүд сайн үр дүнд хүргэдэг.

Саявтархан миний очсон сойзны үйлдвэрийн ерөнхий захирлын ширээн дээр “Надад сайхан үг хэл, эсвэл юу ч бүү хэл” гэсэн мэргэн үгийг сайхан жаазанд хийж, зочны суудал руу харуулан тавьсан байлаа. Энэ бол хүмүүсийн өөдрөг сэтгэлгээг дэмжих ухаалаг арга тул түүнд баяр хүргэсэн юм. Тэр инээмсэглээд "Ямар байна вэ? Гэхдээ миний суудаг талаас харвал энэ нь бүр ч сонин" гэв. Би ч жаазыг өөр рүүгээ эргүүлж ард нь бичээстэй, түүний суудлаас харагддаг "Тэдэнд сайхан үг хэл, эсвэл юу ч бүү хэл" гэсэн үгийг уншсан юм.

Сайн мэдээ хүргэх нь танд урам, өөдрөг сэтгэлгээг бий авчран, илүү сайн байгаагаа мэдрэх шалтгаан болдог.

Сайн мэдээ түгээх нь бусдад ч гэсэн илүү сайн байгаагаа мэдрэхэд нь тусалдаг.

“Та бол хэрэгтэй хүн” гэсэн хүндтэй хандлагыг хэвшүүл

Энэтхэгт ч, Индианаполист ч, тэнэг ухаал гийн аль нь ч байсан, соёлжсон эсвэл хүй нэгдлийнх, залуу эсвэл хөгшний аль нь ч байсан ялгаагүй, хүнд хэрэгтэйгээ мэдрэх хүсэл хүн бүрт байдаг нь бодит үнэн юм.

Үүнийг сайн бодоорой. Хүн бүхэн "хэн нэгэн" гэдгээ мэдрэх төрөлхийн хүсэл эрмэлзэлтэй байдаг. үнэ цэнэтэй, эрхэм байх хүсэл эрмэлзэл хүмүүний биологийн бус, оюуны хамгийн хүчтэй өлсгөлөн байдаг.

Амжилттай рекламчид нэр хүнд олох, бусдаас ялгаатай байх, олны танил байхын тулд хүмүүс юунаас ч буцдаггүйг сайн мэддэг. Борлуулалтыг өсгөдөг рекламн үгс голдуу л нэг иймэрхүү байдаг. Жишээлбэл, "Байшин барих гэж байгаа ухаалаг хүмүүст зориулж", "Онцгой амтлах чадвартнууд л үүнийг хэрэглэдэг", "Хүн бүхний атаархдаг хүн бол", "Та зөвхөн хамгийн сайныг нь л хүснэ шүү дээ", "Бүх бүсгүйчүүдийг атаархуулж, бүх эрчүүд шүтэн бишрэх хүүхнүүдэд зориулав" гэх зэрэг. Энэ рекламууд хүмүүст "Энэ барааг худалдан авбал та шилдгүүдийн нэг болно" гэдэг.

Хүслээ биелүүлж, эрхэм, хүндтэй байгаагаа мэдрэх өлсгөлөн таныг амжилтад хүргэнэ. Энэ бол амжилтын хамгийн чухал хэрэгсэл юм. Эхлээд дараах өгүүлбэрийг анхааралтай уншаарай. "Таныг би хүндэлдэг" гэдгээ илэрхийлэх нь юу ч шаардахгүйгээр үр дүнд хүргэдэг ч их цөөн хүн үүнийг ашигладаг.

Бидний соёл, шашин, хууль дүрмүүд, хувь хүний ач холбогдолд итгэх итгэлд түшиглэдэг.

Жишээлбэл, та өөрийнхөө онгоцоор нисэж, уулархаг бүсэд газардахаас өөр аргагүй болжээ гэе. Ослын тухай сонсов уу, үгүй юу эрлийн ажил эхлэх болно. Хэн ч энэ тийм чухал хүн үү гэж асуухгүй. Хүн гэдгээс тань өөр юу ч мэдэхгүйгээр аврах хэсгийнхэн таныг эрж эхлэх болно. Мэдээж та олдох эсвэл найдваргүй болох хүртэл мянга мянган доллар зарцуулахаас айхгүйгээр таныг үргэлжлүүлэн эрсээр л байх болно.

Жижигхэн хүүхэд ойд алга болчихвол, жалганд уначихвал, эсвэл үүнтэй төстэй аюултай байдалд орчихвол хэн ч энэ хүүхдийн гэр бүл нь "хэн" болохыг сонирхохгүй. Бүгд л хүүхдийг олохыг хичээнэ, учир нь хүүхэд бүхэн юутай ч зүйрлэшгүй үнэ цэнэтэй шүү дээ.

Амьд амьтдын дотор хүмүүсийн эзлэх хувь арван саяд нэг гэвэл нэг их дэвэргэсэн болохгүй. өөрөөр хэлбэл хүн биологийн хувьд ховор амьтан юм.

Асуудлыг бодитойгоор авч үзье л дээ. Харамсалтай нь олон хүн хувь хүний үнэлж баршгүй ач холбогдлыг үл тоомсорлодог. Олон хүн бусдад "Чи бол юу ч биш, таван мөнгөний ч үнэ цэнэгүй, миний нүдэнд чи ямар ч үнэ хүндгүй" гэж хэлж байгаа юм шиг ханддаг.

“Чи бол юу ч биш” гэсэн сэтгэлгээ газар авах нэг шалтгаан бий. Олон хүн өмнө нь зогсож байгаа хүнийг хараад “Надад юугаар ч тус болохгүй. Тийм бол үнэ цэнэгүй” гэж боддог.

Энэ нь их түгээмэл ч уучилшгүй алдаа юм. Тухайн хүн албан тушаал, орлого нь ямар ч байсан

гэсэн, хоёр шалтгаанаар та тэднийг үнэлж хүндлэх ёстой.

Эхнийх нь, хэрэв та хэн нэгэнд хэрэгтэй хүн гэдгийг нь, үнэлэгдэж байгааг нь мэдрүүлбэл тэр таны тусын тулд улам ихийг бүтээх болно. Олон жилийн өмнө Дитройтод байхдаа өдөр бүр нэг л автобусанд суудаг байлаа. Автобусны жолооч настай, ааш муутай нэгэн байлаа. Магадгүй зуун удаа би автобусны жолооч нэг хоёр секунд хоцорсон, автобусыг зогсоохын тулд хашгиран гүйж байгаа хүмүүсийг хүлээлгүй хөдлөхийг нь харсан. Олон сарын турш жолооч ганцхан зорчигчид л байнга тусгайлан анхаарал тавьдаг байлаа. Энэ зорчигчийг бүр зогсоол дээр хүлээдэг байсан.

Яагаад? Яагаад гэвэл энэ зорчигч жолоочид хэрэгтэй хүн гэдгээ мэдрэх боломжийг олгодог байсан юм. Тэр өглөө бүр жолоочтой "өглөөний мэнд, Ноёнтон" гэж мэндэлдэг байлаа. Заримдаа энэ зорчигч жолоочид ойрхон нэг газар суугаад "Магадгүй танд ч гэсэн зөндөө л олон асуудал байгаа байх", "өдөр бүхэн ийм замын хөдөлгөөн дунд автобусны жолоо барихын тулд хүн ган төмөр шиг л бөх мэдрэлтэй байх хэрэгтэй", "тэгэлгүй яах вэ, та энэ бүхнийг цаг тухайд нь л хийж байгаа шүү дээ" гэх зэргээр түүнтэй ярилцдаг байлаа. Энэ зорчигч жолоочид өөрийгөө зуун наян хүнтэй нисэж байгаа онгоцны ахмад шиг л хэрэгтэй хүн гэдгээ мэдрэхэд нь тусалдаг байлаа. үүний хариуд жолооч ч гэсэн энэ зорчигчид тусгай анхаарал тавьдаг байсан.

“Өчүүхэн” хүмүүст ч хэрэгтэй гэдгээ мэдрэхэд нь тусалбал тэд танд хариу тусална.

Өнөөдөр Америкт мянга мянган нарийн бичгийн дарга нэг бол хамт ажилладаг хүмүүстээ илүү их бараа борлуулахад нь тус дэм болдог, эсвэл борлуулалтаа алдах шалтгаан нь болдог. Хэрэгтэй хүн гэж үнэлж байгаагаа мэдрүүлбэл тэд ч таныг үнэлж, таны төлөө илүү ихийг хийнэ.

Зөвхөн энэ сэтгэгдлийг л бий болгож чадвал тэд танаас илүү ихийг худалдан авч, ажилтнууд тань илүү их ажиллаж, найзууд тань танд туслахын тулд өөрийн ажлаа орхиж, дарга тань танд туслахын тулд илүү ихийг хийдэг.

"Агуу их" хүмүүст ч гэсэн энэ зарчим үйлчилж, ач тусаа өгдөг. өргөн цар хүрээтэй сэтгэгчид орчныхоо хүмүүсийг хамгийн сайнаар нь харж, тэдний үнэ цэнийг улам өсгөдөг. Тэд бусдын тухай сайнаар боддог учраас хүмүүс тэдний төлөө хийж чадах бүхнээ хамгийн сайнаар хийдэг.

Бусдад хүнд хэрэгтэй гэдгийг нь, үнэлж байгаагаа мэдрүүлэх хоёр гол шалтгаан бий. үүнийг хийснээр та ч мөн өөрийнхөө хүнд хэрэгтэйг мэдрэх болно.

Намайг хэдэн сараар цахилгаан өргүүрээр "дээш доош" зөөж байсан ажилтны үг, үйл хөдлөл бүхэнд нь “би хэнд ч хэрэггүй, юу ч биш” гэсэн бодол нэвт шингэсэн байлаа. Тэр тавь орчим насны, нэг их аятайхан биш, ажилдаа дургүй байрын эмэгтэй байлаа. Түүний хэн нэгэнд хэрэгтэй байх хүсэл нь хэзээ ч биелж байгаагүй ажээ. Тэр ч түүнийг хэн нэг нь үнэлж, хайрлана гэдэгт итгэх ямар ч шалтгаангүйгээр амьдардаг сая сая хүмүүсийн нэг нь байлаа.

Байнга дээш доош зорчих болсныхоо дараахан нь нэг өглөө тэр үснийхээ хэв маягийг

өөрчилснийг анзаарсан юм. Нэг их гоё ч биш, гэртээ хийсэн нь ойлгомжтой байсан. Гэхдээ л урьдынхыг бодвол хамаагүй дээр харагдаж байлаа.

Түүнд би "Хатагтай С, (анхаараарай, нэрийг нь би урьдаас мэдэж байсан) таны үс ямар гоё харагдаж байна аа, үнэхээр аятайхан харагдаж байна" гэв. Нүүр нь улайж, "Баярлалаа, эрхмээ" гэх зуураа бараг л давхраа алгасахыг дөхөв. Энэ магтаал түүнд таалагджээ.

Маргааш өглөө нь цахилгаан өргүүр рүү оров уу, үгүй юу "өглөөний мэнд Доктор Шварц" гэхийг би сонсов. Өнөөдрийг хүртэл хэнийг ч нэрээр нь гуайлж байхыг нь хараагүй юм байна. Тэр өдрөөс хойш тэр байшинд ажиллахдаа хэн ч цахилгаан шатанд надаас өөр хэнийг ч нэрээр нь гуайлж байгааг би сонсоогүй. Ажилтанд урам өгсөнд л хэргийн учир оршиж байлаа.

Бид өөрсдийгөө хуурах хэрэггүй л дээ. Дотроо өөрийгөө хэнд ч хэрэггүй гэж бодож байгаа хүн үнэхээр хэнд ч хэрэггүй болдог. Дахин дахин цохон тэмдэглэмээр байна. Амжилтад хүрэхийн тулд та урам зоригтой байх ёстой. Бусдын хүнд хэрэгтэй гэдгээ мэдэрч, өөртөө итгэхэд нь тусалбал та өөрөө ч эрч хүчийг олж авна. Туршаад үз, тэгээд хар.

1. Бусдыг сайшаадаг бай. Хүмүүс хийснийг нь сайшаана гэдгийг тань мэддэг байг. Нэг ч хүнд анхаарал тавихгүй байна гэсэн сэтгэгдэл бүү төрүүл. Сайшаалыг халуун дотноор илэрхийл. Үнэн сэтгэлийн инээмсэглэл таны тэднийг анзаарч, хүндлэн харьцаж байгааг тань ойлгоход нь тусална.

Сайшаал тэр хүнд бусдад үнэхээр хэрэгтэй юм байна гэсэн бодуулахаар байг. Дотно, үнэнээсээ "Жим, чамгүйгээр бид яах байсан бол доо" гэх нь хүмүүст хэрэгтэй хүн гэдэг сэтгэгдлийг төрүүлж, ингэж ойлгосон хүмүүс илүү сайн ажилладаг.

Шударга магтаалыг хүмүүсээс бүү харамла. Хүмүүс магтаалын тусламжтайгаар л өсөж хөгждөг. Балчир хүүхэд, эсвэл настан буурал ч ялгаагүй, хүн бүхэн магтуулах дуртай байдаг. Хүн сайн ажилладаг, хэрэгтэй хүн гэдгээ сонсохыг хүсдэг. Магтаалыг зөвхөн том амжилтуудад зориулж хадгалах хэрэгтэй гэж битгий бодоорой. Хүмүүсийн гадаад үзэмж, хэвшмэл ажлыг гүйцэтгэх арга барил, шинэ санаа, тусархуу, уриалагхан зан зэргийг нь магт. Хүмүүс амжилтад хүрсэн бол тусгайлан утсаар ярь, очиж уулз.

Бусдыг "Их чухал хүмүүс", "Чухал хүмүүс", "Чухал биш хүмүүс" гэж ангилахад цаг заваа бүү зарцуул. Хог ачигч ч байсан, компанийн ерөнхий захирал ч байсан ялгаагүй, таны хувьд хүн бүр үнэ цэнэтэй. Хэн нэгнийг хоёр дугаар ангиллынх гэж үзэх нь таныг сайн сайханд хүргэхгүй.

2. Хүмүүсийг нэрээр нь дуудаж бай. Жил бүр зарим үйлдвэрлэгч худалдан авагчдын нэрийг дээр нь тусгайлан бичсэн ажлын цүнх, үзэг, ном зэргийг илүү ихээр борлуулдаг. Хүмүүс нэрээр нь дуудахад дуртай байдаг.

Бусдын нэрийг зөв дууд, мөн зөв бич.

Хэрэв хэн нэгний нэрийг алдаатай бичиж, дуудвал тэр хүн таныг хайхрамжгүй байна гэж

бодох болно.

Сайн танихгүй хүмүүстэйгээ ярихдаа нэрийнх нь өмнө цол гуншинг нь бичих, дуудахаа бүү мартаарай.

Албан байранд зөөврийн ажил хийдэг хүүхэд ч гэсэн Жеймс гэхийн оронд Ноён Жеймс гэж дуудуулахыг илүүд үздэг.

Таны туслах ч ялгаагүй. Энэ жижиг цол гуншингууд хүмүүсийн өөрсдийнхөө хэн нэгэн гэдгээ мэдрэхэд нь илбэтэй юм шиг л тусалдаг.

3. Ялалтынхаа үр дүнг бусадтай хуваалц. Хүмүүсийн урмыг дэмж. Би дөнгөж саяхан бүтэн өдөр үргэлжилсэн үзэсгэлэн худалдаанд оролцсон юм. Оройн зоогон дээр үзэсгэлэн худалдааны зохион байгуулагч байгууллагын маркетингийн менежерийн туслах өнгөрсөн онд хамгийн дээд амжилт тогтоосон хоёр хэсгийн даргад шагнал гардуулсан юм. Дараа нь ерөнхий захирлын туслах аль алианаас нь арван таван минутад багтаан энэ амжилтад хэрхэн хүрснээ бүгдэд ярьж өгөхийг хүслээ.

Эхний хүн (энэ эр дараа нь миний сонссоноор бол тэр албан тушаалд дөнгөж гурван сарын өмнө томилогдсон бөгөөд хэсгийн амжилтын зарим нь л түүнд хамаатай байлаа) босож зогсоод, хэрхэн ажилласнаа ярьсан юм. Түүний яриа бараг л зөвхөн тэр дангаараа л зүтгэж борлуулалтыг өсгөсөн мэт сэтгэгдлийг төрүүлж байлаа. Тэр "Би томилогдоод үүнийг, үүнийг хийсэн", "Бүх зүйл холион бантан байсан, гэхдээ би бүгдийг нь замд нь оруулсан", "Хялбар байгаагүй, гэхдээ ажлаа би сайжруулсан, тэгээд дахиад уруудах боломжийг олгоогүй" гэж байлаа.

Түүний яриа үргэлжлэх тусам өөрийнх нь хэсгийнхний уур хилэн улам өсөж байгааг би харж байлаа. Хэсгийн даргын хувийн амжилтын төлөө тэдний шургуу ажиллагааг тэр чигээр нь үгүйсгэсэн юм.

Дараа нь хоёр дахь хэсгийн дарга эмэгтэй босож зогсоод, товчхон ярилаа. Харин энэ эмэгтэй огт өөрөөр хандсан. Эхлээд хэсгийн амжилтын шалтгаан нь борлуулалтын ажилтнуудын нэг хүн шиг хамтын ажиллагаа болохыг хэллээ. Дараа нь ажилтан бүрээ нэрээр нь дуудаж босгон, хүчин зүтгэлийг нь нэг нэгээр нь дотно байдлаар сайшаасан.

Энэ ялгааг анхаараарай. Эхний хүн ерөнхий захирлын сайшаалыг бүгдийг нь өөртөө зориулсан. Ингэснээрээ тэр хүмүүсийг өөрийнхөө эсрэг тавьсан. Борлуулалтын хэсгийн урам, ажиллах сонирхлоос юу ч үлдээгүй. Хоёр дахь нь сайшаалыг өөрийн нөхөдтэйгөө хуваалцсан бөгөөд ингэснээрээ илүү сайн зүйл хийсэн. Энэ удирдагч мөнгийг хувьцаа эзэмшигчдийн хооронд хуваарилан хөрөнгө оруулдаг шиг сайшаалыг ч бас зөв ашиглаж болдгийг сайн мэдэж байсан. Энэ шагналыг борлуулалтын ажилтнуудад шилжүүлснээр тэд дараа жил илүү сайн ажиллана гэдгийг тэр мэдэж байсан.

Дээрээс ирсэн магтаал, сайшаалыг ганцаараа хүртэхийн оронд ажилтнуудтайгаа хуваалцахаа бүү март.

Ингэснээрээ та тэдэнд урам өгч, сэтгэл санааг нь дэмжинэ. Ингэвэл ажиллагчид тэднийг үнэхээр үнэлж, хүндэлдгийг тань ойлгоно.

Өдөр бүр өөрөөсөө “өнөөдөр би ханиа, гэр бүлээ аз жаргалтай байлгахын тулд юу хийж чадах вэ?” гэж асуу.

Энэ арга их энгийн юм шиг харагдаж болох ч гайхам үр дүнд хүргэдэг. Нэг орой маркетингийн сургалтын үеэр "Борлуулалтын амжилт дахь гэр бүлийн орчны нөлөө" гэсэн сэдвээр маргаан явуулсан юм. Нэг зүйлийг тодорхойлохын тулд би тэднээс (бүгд гэр бүлтэй) "Шинэ жил, гэрлэлтийн ой, эсвэл төрсөн өдрийг тооцохгүйгээр хэзээ та хамгийн сүүлд ханьдаа онцгой бэлэг худалдан авч, гэнэт баярлуулсан бэ?" гэж асуулаа.

Хариултыг сонсоод би үнэхээр гайхсан. Гучин таван хүнээс зөвхөн ганц нь л өнгөрсөн сард гэнэтийн бэлэг бэлдсэн байлаа. Ихэнх нь "Гурваас таван сарын өмнө" гэж хариулав. Гуравны нэг нь санахгүй байна гэцгээлээ.

Төсөөлж байна уу? Зарим эрчүүд одоог хүртэл яагаад эхнэр нь түүнд толгойдоо томоос том титэмтэй “Ноён Хаан” шиг хандахгүй байгаа юм бол гэж гайхдаг.

Би энэ хүмүүст ухаалаг бэлэг ямар хүчтэйг харуулахыг хүссэн. Маргааш орой нь семинарын төгсгөлд тэнд цэцэгчин ирүүлсэн юм. Цэцэгчнийг танилцуулаад "Гэр бүлийн орчныг илүү сайхан байлгахад гэнэтийн сэтгэгдэл ямар нөлөөтэйг хүн бүр мэдээсэй гэж би хүсэж байна. Би хүн бүр тавин центээр сайхан, урт иштэй нэг нэг улаан сарнай авна гэж цэцэгчинтэй тохиролцсон. Хэрэв тавин цент танд байхгүй бол эсвэл ханьд тань энэ үнэтэйдэнэ гэж бодож байгаа бол (инээлдэцгээж байлаа) цэцгийг таны эхнэрт зориулж би өөрөө авна. Мэдээж цэцгийг яаж авснаа түүнд хэлэх хэрэггүй" гэв.

Тэд ойлгосон. Бүгдээрээ маргааш орой нь тавьхан центийн хөрөнгө оруулалт гэр бүлийг нь аз жаргалтай болгосныг нотолж байлаа.

Гэр бүлийнхээ төлөө байнга онцгой зүйл хийж бай. Заавал үнэтэй байх албагүй. Хамгийн гол нь та гэр бүлийнхээ төлөө сэтгэлээ зориулж, юунаас ч илүү эрхэмлэдгээ харуулахад байдаг.

Өөрийг тань дэмжих орчныг бий болго. Гэр бүлдээ эерэг уур амьсгалыг бий болго. Ямар ч үед тэдэндээ анхаарал тавьж бай.

Зав зай муутай орчин үед олон хүн гэр бүлдээ цаг гаргаж чаддаггүй. Гэвч төлөвлөвөл бид цаг гаргаж чадна. Нэгэн компанийн ерөнхий захирлын туслах дараах аргыг өгүүлсэн юм. Түүний хэлснээр их хэрэг болдог аж.

"Ажил маань надад их хэмжээний хариуцлага ноогдуулдаг бөгөөд шөнө бүр хийх ажлаа гэртээ авчрахаас өөр аргагүйд хүрдэг. Харин гэр бүлээ би хэзээ ч гаргуунд нь гаргахгүй, учир нь тэд миний амьдралын хамгийн чухал зүйл, тэднийхээ л төлөө би ажиллаж байгаа шүү дээ. Би гэр бүлдээ ч цаг зав гаргахын тулд үүнийгээ төлөвлөдөг. Орой бүр 19.30-аас 20.30 хүртэлх цагийг би хоёр хүүдээ зориулдаг. Би тэдэнтэй тоглож, тэдэнд ном уншиж өгдөг, хамтдаа зураг зурж, асуултад нь хариулдаг. Хүүхдүүдтэйгээ хамт цагаа өнгөрөөсний дараа зөвхөн тэд ч

биш, би ч гэсэн аз жаргалтайгаа мэдэрдэг. 20.30-д тэд ор руугаа гүйж, би ч гэсэн хоёр цаг ажиллахаар тухалдаг.

10.30-д ажлаа дуусгаж, би нэг цагийг эхнэртэйгээ өнгөрөөдөг. Бид хүүхдүүд, өөрсдийн ажил, ирээдүйтэй холбоотой төлөвлөгөөгөө ярилцдаг. Юу ч бидэнд саад болдоггүй. Энэ нэг цаг бүтэн өдрийг шүүн тунгаах гайхамшигтай хэрэгсэл болдог."

"Түүнчлэн Ням гаригийг ч би гэр бүлдээ зориулдаг. Бүтэн өдөр тэдний мэдэлд байдаг. Гэр бүлдээ анхаарал халамж тавих нь надад ч гэсэн эрч хүч өгдөг".

Мөнгө олмоор байгаа бол эхлээд өөрөө үйлчил

Мөнгө олох, чинээлэг амьдрах нь хүн бүрийн, байх л ёстой хүсэл юм. Мөнгө гэр бүлд тань, мөн танд өөрт ч гэсэн амьдралаа сайжруулахад хэрэг болдог. Мөнгө азгүйчүүдэд туслах, амьдралаа бүрэн дүүрэн байлгах хэрэгсэл юм.

Ашиг хонжоо хөөхийг сурталчилдаг гэгддэг "Очир эрдэнийн үеүд" гэдэг номын зохиолч Рассел Х.Кануэлл нэг удаа "Мөнгө таны ариун судрыг хэвлэж, ариун газрыг тань барьж байгуулан, үйлчилгээний тань хөлсийг төлдөг. Энэ бүхэнд төлөхгүйгээр та алиныг нь ч олж авч чадахгүй" гэж хэлсэн байдаг.

Ядуу байхыг хүссэн хүн ихэнхдээ нэг бол гэм буруутайгаа мэдэрдэг, эсвэл өөртөө итгэдэггүй. Энэ нь би сайн дүн авч чадахгүй, эсвэл хөл бөмбөгийн багт ороод амжилтад хүрэхгүй гэж бодож байгаа оюутан сайн дүн авах, эсвэл хөл бөмбөг тоглохыг хүсэхгүй байна гэж хэлэхтэй адил юм.

Хүн бүхэн мөнгөтэй байхыг хүсдэг. Зарим хүмүүсийн мөнгөтэй холбоотой үйл хөдлөлөөс болж буруу ойлголт төрөх нь бий. Бид газар бүхэнд "Эхлээд мөнгөө өг" гэж байгаа хүмүүстэй тааралддаг. Хэдий тийм ч тэдний олонх нь мөнгө багатай байдаг. Яагаад гэдэг нь ойлгомжтой юм. Эхлээд мөнгөө өг гэдэг хүмүүс үнэ цэнэтэй зүйл бүтээлгүйгээр мөнгө олох боломжгүйг мартаж хүртлээ мөнгөнд шунадаг.

Мөнгө үйлчилгээнд л төлөгддөг. Иймд "эхлээд өөрөө үйлчлэх" нь баян чинээлэг, сайн сайхныг бий болгодог.

Нэг зуны үдэш машинаар Синсинаттигийн хажуугаар өнгөрч байтал шатахуунаа сэлбэх хэрэгтэй боллоо. Бусдаас ялгаагүй харагдавч олон машин дугаарласан нэгэн шатахуун түгээгүүр дээр зогслоо. Дөрвөн минутын дараа энэ зогсоол яагаад ийм их алдартай болсныг ойлгосон юм. Шатахуунаар цэнэглэж байх зуур ажилтан моторын хэсгийг шалгаж, урд талын шилний гадна талыг цэвэрлээд миний сууж байгаа тал руу дөхөж, "Уучлаарай эрхмээ, өнөөдөр ч тоос шороо ихтэй өдөр байлаа шүү. Урд талын шилний дотор талыг цэвэрлэж болох уу?" гээд хурдан, эвтэйхнээр шилний дотор талыг цэвэрлэв. үүнийг зуу зуун шатахуун түгээх газрын нэг нь ч хийдэггүй шүү дээ.

Энэ ялихгүй боловч онцгой үйлчилгээ шөнийн харааг маань нэлээд сайжруулсан (зогсоолын үнэ цэнийг ч гэсэн мэдээж өсгөсөн). Энэ зогсоолыг мартахын аргагүй байлаа. Юм гэдэг

сонин шүү, дараагийн гурван сард найм дахин тийш явах хэрэг гарсан. Мэдээж очих бүхэндээ тэр шатахуун түгээгч дээр очдог байв. Очих бүрд тэд хүлээж байснаас илүүгээр үйлчилж байлаа. өглөөний дөрвөн цагт ч тэр байнга машинууд шатахуун авахаар дугаарлаж байсан. Миний тооцоогоор тэднийхээс би нийт 450 литр бензин авсан байх.

Анх ирэхэд маань "Энэ хүн эндхийнх биш. Дахиад үүгээр өнгөрөхгүй гэж мөрийцсэн ч болно. Тэгвэл түүнд илүү үйлчлэх ч хэрэггүй. Зөвхөн нэг удаагийн л үйлчлүүлэгч" гэж бодож болох л байсан.

Гэхдээ тэр түгээгчид ингэж бодоогүй юм. Тэд эхлээд үйлчилдэг. Ийм болохоор л бусад зогсоолууд цөл болчихсон байхад тэднийх бензинээ түгээсээр байлаа. Тэдний бензин бусдынхаас өөр эсэхийг нь ч би мэдэхгүй. үнэ газар бүхэнд ижил байсан. үйлчлэхийн ашиг тус илт байлаа. Ялгаа, тэдний үйлчилгээнд л байсан. Анх очиход шилний дотор талыг зүлгэхдээ л тэд хэрэглэгчээ нэгээр нэмсэн.

Эхлээд өөрөө үйлчлэхэд л санаа тавь, тэгвэл мөнгө өөрөө л хүрээд ирдэг.

"Эхлээд өөрөө үйлчлэх" нь ямар ч нөхцөлд үр дүнд хүргэдэг.

Хамгийн анх бид Ф.Ч гэдэг нэг хүнтэй ажилласан юм. Ф.Ч бидний мэддэг ихэнх хүмүүсээс ялгаагүй байсан. Мөнгө олох аргаа эрэхийн оронд шууд л илүү их мөнгө олохыг хүсдэг байв. Тэр долоо хоногийн ажлын цагийнхаа ихэнхийг хувийн мөнгөний асуудлаа шийдэхэд зарцуулдаг байлаа. Түүний хамгийн дуртай сэдэв нь "Энд би хамгийн бага цалин авдаг. Яагаад гэж асуугаач?" гэсэн сэдэв байлаа.

Ф.Ч-гийн сэтгэлгээ олон хүнд танил байсан. Тэр "Энэ бол том байгууллага. Сая сая долларын цэвэр ашиг олдог. Олон хүн их цалин авдаг. Тэгвэл надад ч гэсэн өгөх л ёстой" гэж боддог байсан.

Олон удаа цалин нэмэхэд Ф.Ч-гийнх өсөөгүй. Нэг өдөр тэрээр цаг нь болсон гэж үзээд цалингийн нэмэгдэл хүсэхээр явлаа. Ойролцоогоор хагас цагийн дараа тэр уурлаж, галан бөмбөг аятай орж ирэв. Түүний тайлбараас ойлгогдсоноор бол ирэх сарын цалин нь энэ сарынхтай адил байх ажээ.

Тэр дороо л "Хүү минь би галзуурах нь. Илүү их мөнгө авмаар байна гэхэд 'хөгшин' юу гэсэн гээч. Надаас үүнийг асууж бүдүүлэг загнаж байгаа юм даа. 'Та өөрийгөө цалингийн нэмэгдэл хүсэх эрхтэй гэж яаж бодоо вэ?' гэдэг байгаа" гэж дотроо уудалж эхлэв.

"Түүнд би зөндөө олон шалтгаан тоочсон. Түүнд бусад хүмүүс цалин дээрээ нэмэгдэл авч байхад намайг орхидог гэдгийг нь хэлсэн. Төлбөр тооцоо улам өсөөд л байдаг, гэтэл цалингийн чек маань өсөхгүй байгааг хэлсэн юм. Би хүссэн бүгдийг нь биелүүлдгээ хэлсэн."

"Юу гэмээр байна даа? Надад нэмэлт хэрэгтэй, гэтэл надад илүү ихийг өгөхийн оронд энд надад хэрэгтэй байгаагийн хагас нь ч гэсэн илүүдэхээр хүмүүсийн цалинг нэмж байдаг."

"үнэндээ тэр яасан гээч" гээд Ф.Ч үргэлжлүүлж, "өгөөмөр зан гаргаж болох л байсан. Тэр

ердөө л 'Баримт тооцооноос үзэхэд илүү их мөнгө авах шаардлагыг та хангаж байгаа учир таны цалин өснө' гэхэд л болох байсан. Мэдээж хөлсийг нь өгвөл би илүү ажиллана, гэхдээ зөвхөн тэнэг хүн л хөлсийг нь төлөөгүй байхад илүү ажил хийнэ шүү дээ."

Ф.Ч мөнгийг "яаж" олдгийг олж хардаггүй сохруудын жишээ болж байлаа. Түүний сүүлчийн тайлбар алдааг нь илэрхийлж байна. Тэр эхлээд илүү их мөнгө авах ёстой гэж үзэж байлаа. Ингэсний дараа л тэр их ажиллах байлаа. Гэвч систем ингэж ажиллахгүй шүү дээ. Илүү сайн ажиллана гэсэн амлалтын хариуд та нэмэгдэл авч чадахгүй, харин илүү сайн ажилласан үедээ л та цалингаа нэмүүлж болно. Мөнгө ургуулахын тулд үрийг нь тарихгүйгээр та мөнгө хурааж чадахгүй. Мөнгөний үр нь үйлчилгээ байдаг.

Эхлээд бусдын сэтгэлд хүртэл үйлчил, мөнгө өөрөө ирэх л болно.

Дараах жишээнээс аль найруулагч мөнгө олохыг судалъя л даа. "Хурдан баяжих"-ыг боддог нэгэн найруулагч кино бүтээхийг хүсжээ. Тэр мэдээж мөнгийг үйлчилгээнээс чухал гэж үзээд бүхнийг энд тэндээс нь хасаж танана. Муухан бичсэн зохиол худалдаж аваад кино зохиол болгохын тулд тааруухан зохиолч ажиллуулна. Жүжигчин сонгох, тоног төхөөрөмжийн тохируулга, дууны бичлэгт хүртэл их мөнгө зарахаас татгалзана. Энэ найруулагч киноны үзэгчдийг усан тэнэгүүд, сайн муу хоёрыг ялгаж салгаж чадахгүй гэж бодно.

Гэхдээ "Хурдан баяжих" хүсэлтэй найруулагч хурдан баяжих нь бараг л үгүй. өнөөдрийг хүртэл нэг ч удаа дээд зэргийн чанартай болно гэж хүлээсэн ч чанаргүй болсон нь амжилтад хүрч байгаагүй.

Киноноос их ашиг олохыг хүсэж байгаа найруулагч үйлчилгээг мөнгөнөөс илүүд үздэг. Театрын үзэгчдийг мэхлэхийн оронд хүлээж байснаас нь илүү зугаа цэнгэл эдлүүлэхийн тулд хийж чадах бүхнээ хийдэг. Ингэж бүтсэн кино хүмүүст таалагдах л болно.

Хүн бүр тэр л киноны тухай ярих болно. Сайн шүүмжлэлүүд гарч, орлого сайжирна. Дахин давгаарай, эхлээд өөрөө үйлчил. Тэгвэл мөнгө орж ирэх л болно. Хамгийн сайн үйлчлэх гэж мэрийж байгаа үйлчлэгч цайны мөнгөний тухай их санаа зовох хэрэггүй, сайн үйлчилж чадвал тэртэй тэргүй мөнгө ирэх л болно. Гэтэл хоосон аягыг хайхрахгүй байгаа үйлчлэгч (яагаад дүүргэх ёстой юм бэ? Энэ хүмүүс цайны мөнгө өгөх хүмүүстэй төсгүй байна) их цайны мөнгө авахгүй.

Бичих ёстой захидлыг даргынхаа хүлээж байснаас илүү сайн бэлтгэсэн нарийн бичгийн дарга ирээдүйн цалингийн чекүүддээ үүнийхээ шагналыг олж харах л болно. Харин "Энэ үрчгэр цаасанд юунд нь санаа зовох вэ дээ? Долоо хоногт жаран таван доллараар өөр яаж үйлчлэх вэ дээ" гэж бодож байвал энэ нарийн бичгийн дарга долоо хоногт жаран таван доллар л авна.

Үйлчилгээнд анхаардаг худалдааны төлөөлөгч үйлчлүүлэгчээ алдахаас айх хэрэггүй.

"Хүмүүст дандаа хүлээж байснаас нь илүүг өгч байх" нь "Эхлээд өөрөө үйлчлэх" хандлагыг хэвшүүлэхэд тань тус болох хялбар боловч хүчтэй дүрэм юм. Бусдын төлөө хийсэн бүхэн

мөнгөний суулгац л гэсэн үг. Орой болтол сайн дураараа ажиллаж, хэсгээ хүнд байдлаас гаргах нь мөнгөний суулгац тарина гэсэн үг, илүү сайн үйлчлэх нь мөн л мөнгө ургуулахтай адил юм. Учир нь үйлчлүүлэгч дахиад ирэх болно. үр өгөөжийг өсгөх шинийг сэдэх нь бас л мөнгө ургуулах талбайгаа бордоно гэсэн үг.

Эхлээд өөрөө үйлчлэх тухайгаа л бод, дараа нь мөнгө аяндаа урсан орж ирнэ. өдөр бүр "Хүмүүсийн бодож байгаагаас ч илүүг яаж хийх вэ?" гэсэн асуултын хариуг олоход цагаа зарцуул. Дараа нь олсон шийдлээ хэрэгжүүл.

Амжилтын энэ зарчмуудыг байнга хэрэгжүүл.

1. "үхээнц биш, амьд, золбоотой байх" хандлагыг хэвшүүл. Хөрөнгө оруулах урам зориг, сонирхлоос хүрэх үр дүн хамаардаг. өөрийгөө зоригжуулахын тулд та дараах гурван зүйлийг хийгээрэй. үүнд:

a.Тухайн сэдвийг аль болох сайн судал. Сонирхохгүй байгаагаа анзаармагц тэр сэдвийг илүү нарийн судал, илүү их мэдлэгтэй бол. Энэ нь танд урам өгнө.

b.Дандаа цог золбоотой бай. Таны инээмсэглэл, гар барилт, яриа хөөрөө, тэр ч бүү хэл алхаа тань урам зориг, цог золбоогоор дүүрэн байг. үхээнц байж болохгүй.

c.Сайн мэдээ дуулга. өнөөдрийг хүртэл хэн ч муу мэдээ дуулгах замаар эерэг сайн үйл бүтээж чадаагүй.

2. "Та бол хэрэгтэй хүн" гэсэн хүндтэй хандлагыг хэвшүүл. Хүмүүст бусдад хэрэгтэйг нь мэдрүүлж чадвал тэд таны төлөө илүү ихийг хийнэ.

Эдгээрийг бүү мартаарай.

a.Боломж гарах бүрт хүмүүсийг сайшаа. Хүмүүст үнэлэгдэж байгааг нь мэдрүүл.

b.Хүмүүсийг нэрээр нь дуудаж бай.

3. Эхлээд өөрөө үйлчил. Хийдэг бүхнээ хүмүүсийн сэтгэлд нь хүргэхийг хууль болгон дагаж мөрд.

IX Бүлэг

Бусдын тухайд зөв бодол, санааг агуул

Энэ бол амжилтад хүрэхэд зайлшгүй хэрэгтэй, үндсэн зарчим юм. Энэ зарчим оюун ухаанд сайтар, мартагын аргагүйгээр хоногшиг. Хүмүүс таныг дэмжих эсэхээс амжилт шалтгаалдаг. Та болон таны хүсэл хоёрын хоорондох цорын ганц хаалт нь бусдын дэмжлэг юм.

Удирдагчийн хүсэл биелэх эсэх нь хүмүүсээс л хамаарна. Ажил урагшгүй байвал ерөнхий захирал ажиллагчдыг нь халахын оронд энэ хүний л ажлыг эцэс болгож орхино. Худалдагчийн амжилт барааг нь хүмүүс худалдаж авах эсэхээс шалтгаалдаг. Их сургуулийн ректор сургалтын хөтөлбөрийг мөрдүүлж чадах эсэх нь профессоруудаас, улс төрч сонгогдох эсэх нь иргэдээс, зохиолчийн амжилт ч уншигчдад бичсэн нь таалагдах эсэхээс л шалтгаална. Дэлгүүрийн эзэн амжилтад хүрэх нь ажиллагчид нь түүнийг дэмжиж, бараа нь худалдан авагчдад таалагдах эсэхээс хамаардаг.

Түүхээс зарим жишээг ч авч болох юм. Тухайлбал, хэн нэг нь хүч хэрэглэн эрх мэдлийг гартаа авсан нөхцөлд хүмүүс нэг бол тэр удирдагчтай учраа ололцох, эсвэл толгойгоо алдаж мэдэх байдалд ордог. Харин өнөөдөр бол хүмүүс таныг нэг бол өөрсдийн хүслээр дэмжинэ, эсвэл огт үгүй.

"За яах вэ, хүссэндээ хүрэх эсэх маань бусдаас шалтгаалдгийг хүлээн зөвшөөрч байна. Тэгвэл хүмүүсийн дэмжлэгийг олж, хүлээн зөвшөөрүүлэхийн тулд би яах ёстой вэ?"

Энэ асуултын хариуг "Бусдын тухай зөв бодол, санааг агуулах" гэсэн ганцхан өгүүлбэрээр илэрхийлж болно. Тэдний тухай зөв бодол санаатай байвал л та тэдний сэтгэлд нийцэж, тэдний дэмжлэгийг холч авна.

Өдөр бүр бидэнд ийм явдал цөөнгүй тохиолддог. Зөвлөл эсвэл ажлын хэсэг хэн нэгнийг ажилд авах, гишүүнээр хүлээн зөвшөөрөх, шагнах, шинэ ерөнхий захирал, удирдагчаар эсвэл борлуулалтын захирлын албан тушаалд шинээр томилох хүмүүсийн нэрийг дэвшүүлэх зорилгоор хуралддаг. Эхлээд хэн нэг нь нэр дурьддаг. Ахлагч "Энэ хүний тухай та юу бодож байна вэ?" гэж бусдаасаа асуудаг.

Хүмүүс бодол санаагаа илэрхийлж эхэлнэ. Заримдаа хүмүүс "Сайн хүн. Хүмүүс түүнд ам сайтай байдаг. Техникийн дадлага туршлагаар ч сайн" гэх зэргээр саналаа илэрхийлдэг. Эсвэл "Ноён Ф үү? үнэхээр үнэ цэнэтэй хүн. Тэр тохиромжтой гэдэгт итгэлтэй байна" гэдэг.

Харин зарим нэрийг дурьдмагц "Миний бодлоор энэ хүнийг сайн судлах хэрэгтэй. Хүмүүстэй учраа ололцож чадахгүй байгаа юм шиг байна" гэх зэрэг хөндий, хүйтэн хариу ирдэг.

"Шинжлэх ухааны боловсрол, дадлага туршлага сайтайг нь мэдэж байна. Мэргэшсэн байдалд нь хэлэх ч үг алга. Гэвч хэр зэрэг хүлээн зөвшөөрөгдөх тухайд эргэлзэж байна. Хүмүүсийн хүндэтгэлийг нэг их хүлээдэггүй юм шиг санагддаг."

Эдгээр нь их чухал ажиглалтууд юм. Арван жишээнээс ест нь “Бусдын дэмжлэг, хайрыг олж авч чаддаг байх”-ыг хамгийн түрүүнд шаарддаг. Жишээ олшрох тусам энэ шаардлагыг мэргэжлийн ур чадвараас дээгүүр тавьдгийг та харна. Профессорт өргөмжлөх болоход ч гэсэн мөн л энэ шаардлага тавигддаг. Би олон удаа профессорт нэр дэвшигчийг сонгох хуралд оролцож байсны хувьд үүнийг өөрийн туршлагаасаа мэднэ. Шинэ нэр бүхнийг комисс "Тохирох уу?", "Оюутнууд түүнд сайн байх уу?", "Бусадтай хамтран ажиллаж чадах уу?" гэдгийг голлон анхаарч байлаа.

Шударга биш гэж үү...? Шинжлэх ухааны үндэслэлтэй биш гэж үү...? үгүй дээ. Хэрэв бусдын хайрыг татаж чадахгүй байгаа бол оюутнуудтай сайн ойлголцож, хүндлэл хүлээнэ гэж үзэх аргагүй юм.

Үүнийг арай ойлгомжтойгоор тайлбарлая. Хэнийг ч дээш нь татдаггүй, доороос нь л өргөдөг. өнөөгийн ийм цаг үед хэнд ч хэн нэгнийг дээш нь татахад зориулах цаг, тэвчээр байхгүй. өөрийнх нь тухай мэдээлэл бусдаас илүүг нь харуулж байгаа бол тэр хүн л сонгогдоно.

Хайр хүндэтгэл хүлээдэг, хүмүүст анхаарал тавьдгийг маань мэддэг хүмүүс л биднийг дээш нь гаргадаг.

Бий болгосон нөхөрлөл бүр тань таныг бага багаар өргөдөг.

Хайрлуулж чаддаг байх нь таныг амархан дээш өргөгдөх хүн болгодог.

Амжилтад хүрэгсэд, хүмүүсийг хайрлаж чаддаг хүмүүс байдаг. Оргилд хүрэгсэд хүмүүст сайнаар хандах тухай нэг их яриад байдаггүй ч тэдний хэд нь хүмүүсийг хайрлаж сурахын тулд дэлгэрэнгүй, ойлгомжтой, тодорхой, бичиж төлөвлөдгийг та мэдвэл лав гайхах биз.

Ерөнхийлөгч Линдон Жонсоны жишээг аваад үзье. Жонсон ерөнхийлөгч болохоосоо өмнө ятгах чадвараа хөгжүүлэх амжилтын арван зарчмыг бичиж боловсруулсан юм. Энэ зарчмууд нь түүний хийдэг бүхэнд хэрэгжсэн.

1. Хүмүүсийн нэрийг мартахгүй байж сур. Нэр мартаж нь сонирхохгүй байгааг тань харуулна.
2. Чөлөөтэй бай, хүмүүс тантай хамт байх үедээ уйдажгүй байг. Хуучин гутал, хуучин малгай шиг л танил бай.
3. Яарч сандралгүй, тайван байж сур, хүмүүс болж байгаа үйл явдлыг зөв дүгнэг.
4. Битгий хувиа хичээ. Орчиндоо би бүхнийг мэднэ гэсэн уур амьсгалыг бүү бий болго.
5. Бүхнийг сонирхож бай, хүмүүс тантай хамт байснаар ямар нэг зүйл олж авдаг байг.
6. Өөрийн "илүүдэл, хэрэггүй" ааш авираасаа салахыг оролд. (Энд таны ажиглаагүй зүйл ч орно)
7. Шударга хүний хувьд өөрт байгаа буруу ойлголтоосоо салахыг оролд.

8.Хүмүүс танд үнэхээр таалагддаг болох хүртэл хүмүүсийн сайн талуудыг нь олж хар.

9.Бусдын амжилтад баяр хүргэж, уй гашуу тохиолдвол эмгэнэлээ илэрхийлэх боломжийг хэзээ ч бүү алд.

10.Хүмүүст сэтгэлийн дэм өг, тэд ч танд үнэн сэтгэлээсээ хандана.

Энэ хялбар атлаа их хүчтэй "хүмүүсийг хайрлах" арван зарчим нь ард түмэн, конгресс ерөнхийлөгч Жонсоныг дэмжихэд түлхэц өгсөн. Энэ арван зарчим ерөнхийлөгч Жонсоны өргөгдөхийг нь хялбар болгосон. "Зохицох" зарчим, "Тохиролцохын тулд тэд өөрсдөө над руу ирэг", "Бүх хүмүүс тэнэгүүд. Би мэдэж байна" гэсэн сэтгэлгээ түүнд байгаагүй.

Үйлдвэрлэл, урлаг, шинжлэх ухаан, улс төрд үнэхээр амжилтад хүрэгсэд халуун дотно, хүн шиг л хүмүүс байдаг. Тэд бол бусдын хайр хүндэтгэлийг хүлээх талаар мэргэшсэн хүмүүс юм.

Нөхөрлөлийг худалдаж авах гэж хэзээ ч бүү оролд, учир нь нөхөрлөл худалдагддаггүй юм. Чин сэтгэл, тэр хүнд бэлэг өгөхөөс үүдсэн сэтгэлийн таашаал голлож байгаа бол бэлэг өгөх нь мэдээжээр гайхалтай үр дүнтэй. Чин сэтгэлийн биш бол өгч байгаа бэлэг төлбөр, эсвэл хахуулиас өөр юу ч биш юм.

Өнгөрсөн жил, шинэ жилээс хэдхэн өдрийн өмнө нэгэн ерөнхий захирлын өрөөнөөс гарах гэж байтал хамт ажилладаг нэг байгууллагаас нь бэлэг ирлээ. Найз маань бэлгийг нь буцаагаад авчирсан хүнд нь өг гэж хэлэхэд дууны нь өнгөнөөс ууртай байгаа нь илт байлаа. Ажилтан гарсны дараа надад " Битгий буруу ойлгоорой. Бэлэг өгөх, авахын аль алинд нь би дуртай" гэж тайлбарлаад, шинэ жилийн баяраар өөрт нь бэлэг явуулсан хэд хэдэн ажил хэргийн найзынхаа нэрийг дурьдав. "Харин надаас ажил салгахын тулд хахууль маягаар бэлэг өгөхөд би огт дургүй. Тэднийхтэй хамтран ажиллахаа би гурван сарын өмнө больсон. Учир нь тэд ажлаа чанартай хийдэггүй, тэгээд ч хүмүүсээ огт боддоггүй. Тэгсэн ч борлуулагчид нь утастаад л байх юм."

"Би юунд дургүй гээч? Тэр борлуулагч өнгөрсөн долоо хоногт надад "Тантай би дахиад ажилламаар байна. Ноэл аавд би энэ жил сайн байх болтугай гэж залбирна" гэж зүрхэлсэн гээд л бодчих. Хэрэв би энэ бэлгийг буцаагаагүй бол энэ этгээд дахиад ирэхдээ хамгийн түрүүнд "Мөрийцсэн ч болох байна. Танд явуулсан бэлэг таалагдсан, тийм үү?" гэх байсан".

Нөхөрлөлийг худалдаж авдаггүй. Нөхөрлөлийг худалдаж авахыг оролдвол бид хоёр том алдаа хийдэг.

1.Мөнгөө хий зарцуулна.

2.Бид өөрсдийгөө жижигрүүлсэн болно

Нөхөрлөл бий болгох эхний алхмыг та хий – хошуучлагчид дандаа ингэдэг.

"Эхний алхмыг тэр хийг", "Эхлээд тэд бидэн рүү утастаг" гэх нь их хялбар байдаг. Бусдыг хайхрахгүй байх амархан. Ингэх нь өөрт амар боловч энэ бол бусдын тухай зөв бодлыг агуулах

гэсэн үг биш юм. Нөхөрлөл бий болгох ажлыг өөрөөсөө зайлуулснаар та олон нөхөдтэй байж чадахгүй.

Угтаа бол хүн танихын тулд эхний алхмыг хийх нь хошуучлагчийн онцлог байдаг. Сайн ажиглавал хүмүүс дунд хамгийн их хүндлэл хүлээж байгаа хүн нь голдуу л өөрийгөө идэвхтэйгээр танилцуулдаг хүн байдаг.

Тан руу гараа сунгаад "Сайн байна уу? Би бол Жак. Р.." гэж байгаа бол тэд голдуу л амжилтад хүрсэн хүмүүс байдаг. Анхааралтай ажиглавал, тэд нөхөрлөл бий болгох чадварынхаа ачаар хүндлэл хүлээдгийг та харна.

Хүмүүсийн тухай зөв, эерэг бодлыг агуулж бай. Нэг найз маань "Тэр намайг үнэлдэггүй байж болно, гэхдээ би түүнийг үнэлдэг" гэж билээ.

Хүмүүс цахилгаан шат хүлээх зуураа хэрхэн хөшиж орхидгийг та анзаарч байсан уу? Тэд эргэж харсан ч, ардаа байгаа хүнд ганц ч үг хэлдэггүй. Би нэг өдөр цахилгаан шат хүлээж байгаа хажуугийнхаа хүнд ямар нэг зүйл хэлж, туршихаар шийдсэн юм. Би тэгээд нийт хорин таван удаа туршиж хариултыг нь бичиж авсан. Хүмүүс дандаа л эерэг, нөхөрсөг хариу өгч байсан.

Танихгүй хүнтэй ярих нь боловсон биш байж болох юм, гэхдээ энэ нь олон хүнд таалагддаг. Танихгүй хүнд аятайхан үг хэлснээрээ та өөрөө сэтгэл хангалуун байж, өөртөө тусалж байна гэсэн үг. Энэ нь эрч хүч олж авах, тайвшрахад тань тусална. Танихгүй хүнд аятайхан зүйл хэлснээрээ та өөртөө ч сайныг хийдэг. Энэ нь яг л хүйтэн өвлөөр машинаа халаахтай адил юм.

Жижиг санаачлагуудын тусламжтайгаар нөхөрлөл бий болгохын тулд:

1.Боломж гарах бүрт (үдэшлэг, цуглаан, онгоцонд, ажил дээрээ, ер нь газар бүхэнд) өөрийгөө бусдад танилцуул.

2.Хүмүүс таны нэрийг зөв ойлгосонд итгэлтэй бай

3.Бусдын нэрийг өөрийнх нь хэлж байгаа аялгаар зөв дуудаж байгаадаа итгэлтэй бай.

4.Танилцсан хүнийхээ нэрийг бичиж ав. Тэгээд зөв бичсэн эсэхээ шалга. Хүмүүсийн нэрийг зөв бичээгүй бол тэд их эмзэглэдэг. Боломжтой бол хаяг, утасны дугаарыг нь ав.

5.Илүү сайн танилцахыг хүсэж байгаа шинэ найзууддаа ил захидал явуул. Амжилтад хүрэгчдийн олонх нь шинэ нөхөрлөлөө захиа эсвэл утсаар үргэлжлүүлдэг.

6.Эцэст нь танихгүй хүнд ч гэсэн аятайхан үг хэлж бай. Энэ нь танд өөрт тань эрч хүч, урам зориг өгнө.

Энэ зургаан зарчмыг хэрэгжүүлэх нь хүмүүсийн тухай зөв, эерэг сэтгэгдэлтэй байхад мэргэших боломжийг танд олгоно. Мэдээж энэ нь ердийн хэн нэгний хийх зүйл биш юм. Ноён "үхээнц" хэзээ ч танилцах эхний алхмыг хийхгүй, эхлээд эсрэг талын хүн өөрийгөө

танилцуулахыг хүлээдэг.

Та өөрөө эхэлж танилц. Хүмүүстэй танилцах арга замаа өөрчил. Бүрэг байж болохгүй.

Ер бусын байхаас бүү ай. өөдөөс чинь хараад зогсож байгаа хүн хэн болохыг мэд,

тэгээд дараа нь таны хэн болохыг мэдэх боломжийг түүнд олго.

Хэсэг хугацааны өмнө нэг найзтайгаа хамт маркетингийн албанд ажилд орохыг хүсэгчдийг судлах үүрэг авсан юм. Тед гэж бидний нэрлэх тэр хүнд их сайн онцлогууд байгааг бид анзаарсан. Ухаалаг, аятайхан харагддаг, шартай хүн байлаа.

Гэвч бидний олсон өөр нэг зүйл түүнийг жагсаалаас хасах шалтгаан болсон юм. Тедийн хамгийн том бэрхшээл бусдаас төгс төгөлдрийг шаарддагт байлаа. Хэлний дүрмийн алдаа, тамхи татах, гадаад үзэмждээ анхаарал тавихгүй байх зэрэг жижиг сажиг олон зүйл түүнийг унтууцуулж байлаа. Тед үүнийг сонсоод ихэд гайхсан. Тэр илүү их орлоготой ажилтай болохыг хүсэж байсан бөгөөд энэ сул талаа даван туулах арга бий эсэхийг асуусан юм. Түүнд бид гурван зүйлийг санал болгосон.

1. Хэн ч төгс биш гэдгийг хүлээн зөвшөөр. Зарим хүмүүс бусдыгаа бодвол илүү төгс байж болох ч, хэн ч бүрэн утгаараа төгс байж чадахгүй. Хүн гэдэг амьтны хамгийн нийтлэг онцлог нь алдаа гаргадагт байдаг.

2. Хүн бүр ялгаатай, өөр байх эрхтэйг хүлээн зөвшөөр. Юун дээр ч бурхны дүрд бүү тогло. Хүмүүс биднээс өөр зуршилтай, өөрөөр хувцасладаг, өөр намыг дэмждэг, өөр шашин шүтдэг, өөр машинд дуртай гээд бид тэднийг хайрлахгүй байж болохгүй. Хэн нэгний үйлдэл нь танд таалагдахгүй байж болно, гэвч тэглээ гээд та буруугаар бодож болохгүй.

3. Засаж залруулагч байхаа боль. Амьдралынхаа үзэл баримтлалд "туулаад өнгөр, өөрийнхөөрөө бай" гэсэн сургаалыг нэм. Олон хүн "Чи алдаа хийсэн" гэж хэлүүлэх дургүй байдаг. өөрийн гэсэн бодолтой байх нь бидний эрх ч заримдаа тэднийг нуух нь хавьгүй дээр байдаг.

Энэ зарчмуудыг хэрэгжүүлж эхлээд, хэдэн сарын дараа Тед огт өөр болсон байлаа. Тэр хүмүүсийг байгаагаар нь хүлээн зөвшөөрч сурсан.

Төд "Урьд нь намайг бухимдуулдаг байсан бүхэн одоо бүр хөгжилтэй санагдах боллоо. Эцэст нь бүх хүн адилхан, тэгээд бас төгс төгөлдөр байсан бол ертөнц ямар уйтгартай байх байсныг би ойлгосон" гэж билээ.

Энэ эгэл жирийн үнэнийг бичиж аваарай "Хэн ч тэр чигээрээ сайн, эсвэл тэр чигээрээ муу биш. Төгс төгөлдөр хүн гэж огт байхгүй"

Хэрэв бид бодол санаагаа зоргоор нь тавьчихвал бараг хүн бүрийн сул талыг олж харна. үүний адилаар хэрэв бид хүмүүсийн тухай эерэг, зөв бодол санаа агуулж, бодол санаандаа эзэн болж чадвал хүмүүсээс шүтэн биширч, хайрлаж болох чанар олныг олж хардаг.

Таны оюун ухаан бол мэдээлэл түгээгч станц гэж төсөөлье. Тэгвэл энэ мэдээллийн систем танд нэг нь “+” (эерэг), нөгөө нь “-” (сөрөг) гэсэн адил хүчтэй хоёр өөр сувгаар зурвас явуулдаг.

Одоо энэ систем хэрхэн ажилладгийг харцгаая. Таны удирдагч (ноён Жакобс гэе) өнөөдөр таныг өрөөндөө дуудаж таны ажлыг эргэн хянасан гэе. Таны хийснийг магтаад, илүү сайжруулахад тус болох хэдэн зөвлөлгөө өгсөн. Орой нь энэ үйл явдлыг эргэн санаж тунгаах нь байх л ёстой зүйл.

Хэрэв та бодлоо “-” сувагт шилжүүлбэл яригч танд "Харж байна уу? Жакобс чамайг мөшгиж байна. Тэр чинь хилэнцэт хорхой л гэсэн үг. Түүнээс зөвлөлгөө авах хэрэгцээ чамд байхгүй. Жакобсын тухай Жой юу гэснийг санаж байна уу? Зөв л хэлж байсан даа. Тэр Жойг яасан шигээ чамайг ч гэсэн бяцлах гээд байна. Түүний эсрэг зогс. Чамайг дахиад дуудвал нь эсэргүүц. Тэр ч бүү хэл, битгий хүлээж ав. Маргааш л өрөө рүү нь оч, тэгээд юу гэх гээд байгааг нь асуу" гэх болно.

Харин “+” сувагт та бодлоо шилжүүлэн тохируулбал яригч ингэж хэлэхийг та сонсоно. "Чи мэдэж байгаа шүү дээ. Ноён Жакобс их сайн хүн. Зөвлөлгөө нь их ашигтай юм шиг байна. Хэрэв тэднийг хэрэгжүүлбэл чи илүү сайн ажиллаж, цалингаа ч өсгөнө. Манай хөгшин бидэнд л сайн зүйл хийлээ. Маргааш түүнд бүтээлч санаа өгсөнд нь талархсанаа хэл. Билл зөв хэлж байна. Жакобс ч үнэхээр дажгүй шүү".

Энэ жишээнд хэрэв та “-” сувгийг сонсвол удирдагчтайгаа харьцаагаа муутган, буруу бодолд авгаж, алдаа хийнэ. Харин та “+” сувгийг сонсвол удирдагчийн тань зөвлөлгөө танд тустай нь эргэлзээгүй. Энэ нь та өөрийгөө хөгжүүлэх, үнэлэгдэх боломжийг олж авна гэсэн үг юм. Тэр ч үүнд сэтгэл хангалуун байх болно. Туршаад үз, тэгээд юу болохыг нь хар.

Та нэг сувагт илүү удаан байх тусмаа улам татагдаж, дараа нь сувгаа солих нь улам хэцүү болдгийг бүү мартаарай. Учир нь зөв ч бай, буруу ч бай бодол бүхэн гинжин хэлхээтэй урвалыг үүсгэж өөртэйгөө ижил төстэй бүх бодлыг нойрноос сэрээдэг.

Жишээлбэл, хэн нэгний муу зуршил зэрэг ялихгүй зүйлд хэт анхаарч, сөрөг бодолд авгвал, нэг л мэдэхэд та тэр хүний улс төрийн, эсвэл шашны үзэл санаа, унадаг машин, хувийн зуршил, гэр бүл, тэр ч бүү хэл үсээ самнах хэв маяг гэх зэрэг уг сэдэвтэй огт холбоогүй бүхнийг нь муугаар бодож эхэлдэг. Энэ нь таныг өөдтэй, сайнд хүргэхгүй.

Танд бодол оюунаа зөв залж, эзэн нь болох боломж бий. Бодол санаа тань бусад руу чиглэсэн үед “+” сувгийг сонсож хэвш.

Хэрэв “-” суваг ороод ирвэл шууд сувгаа соль. Сувгаа солихын тулд ердөө л тэр хүний тухай зөвөөр бодох нь хангалттай. Гинжин урвалын ачаар энэ бодол өөр эерэг, өөдрөг, зөв бодлуудыг сэрээж, таныг тайвшруулна.

Ганцаараа байхдаа, зөвхөн та л өөрөө аль сувгийг сонсохоо сонгодог. Гэвч та өөр хэн нэгэнтэй харилцаж байгаа бол энэ үед таны бодлыг тэр хүн тодорхой хэмжээгээр хянаж болох юм..

Хүмүүс ихэнхдээ бусдад зөв хандах зарчмыг мэддэггүйг бид мартаж өсгүй. Тиймээс хэн нэг нь гүйн ирж, таны таних нэгнийг муулж магадгүй л юм. Тэд өөр хэн нэгний тэвчих аргагүй сул талын тухай ярьж, эсвэл хөрш тань нөгөөгийнхөө хувийн асуудалд хошуугаа дүрж, эсвэл үйлчлүүлэгч тань өрсөлдөгчийн буруу бүхнийг тоочих болно.

Бодол бүхэн ижил төстэй бодлуудыг тэтгэдэг. Хэн нэгний тухай муу муухайг сонсвол тэр хүний тухай сөрөг, зөв биш бодолд автах аюул танд тулгардаг. Үнэндээ огт бэлтгэлгүйгээр, сохроор гал түймэр рүү яваад орчихтой адил юм. Хүмүүс "Тийм л дээ. үүгээр ч зогсохгүй, чи нөгөө юуг сонсоогүй юу..." гэх мэтээр улам л хүч нэмдэг. Ийм зүйл сөрөг сэтгэгдэл бий болгож, өөрт эргээд муугаар нөлөөлдөг. Яг л бумеранг гэсэн үг.

Таны бодлын хэлхээг өөр хүмүүс "+"-ээс "-" суваг руу шилжүүлэхэд нь саад болох хоёр арга танд бий. Нэг дэх нь яриаг боломжийн хэрээр хурдан, чимээгүйхэн өөрчлөх. үүний тулд "Уучлаарай, чамайг сонсож байтал ийм нэг асуулт толгойд ороод ирлээ..." гэж болох юм. Хоёр дахь нь "Уучлаарай, би хожигдож байна...", эсвэл "Нэг болзоотой юмсан. Би явъя даа ..." гэх зэргээр уучлал гуйгаад салж одох явдал юм.

Өөр хүмүүс таны бодол оюуныг чиглүүлж, буруу хэвшсэн төсөөллөө танд нялзаах боломж олгохгүй гэж амла. Эерэг, зөв бодлын "+" сувагтаа үлд. Хүмүүсийн тухай зөв бодол санааг агуулах талаар мэргэшсэний дараа илүү том амжилт баталгааждаг. Даатгалын төлөөлөгч, онцгой амжилтад хүрсэн нэгэн найз маань хүмүүсийн тухайд зөв бодол санаа агуулах нь ямар үр дүнд хүргэдгийг өгүүлснийг нь та бүхэнд дамжуулъя.

"Даатгалын ажилд орсны дараа эхлээд ажил маань их хүнд байлаа. Эхлээд надад үйлчлүүлэгчдээс даатгалын агентлаг нь илүү олон юм шиг санагдаж байлаа. Богино хугацааны дотор даатгалын салбар дахь хүн бүрийн мэддэгийг би олж мэдсэн юм. Арван үйлчлүүлэгч тутмын ес нь даатгал хэрэгтэй гэдэгт итгэхгүй байлаа."

"Одоо бол ажил маань сайн байгаа, гэхдээ энэ нь би техникийн талын нарийн мэдлэгтэйгээс болоогүй. Битгий буруугаар ойлгоорой. Энэ талын мэдлэг үнэхээр чухал байлгүй яах вэ, энэ талаар надаас илүү сайн мэддэг хүмүүс ч гэсэн даатгал худалдахын тулд сурч л байна шүү дээ. Угтаа бол даатгалын сэдвээр ном хүртэл бичсэн хүн ч бий. Гэхдээ тэр тавхан хоногийн настайгаа мэдэж байгаа хүнийг хүртэл даатгуулж чадаагүй л юм даа."

"Миний амжилтад даатгах гэж байгаа хүнээ үнэнээсээ хайрлах гэсэн ганц л шалтгаан бий. Дахиад давъя. Би хүмүүсийг үнэхээр хайрладаг. Зарим нөхөд маань үйлчлүүлэгчдээ сайнаар хандаж байгаа юм шиг харагддаг ч энэ нь тус болдоггүй. Тэд нохойг ч гэсэн ингэж хуурч чадахгүй. Хэрэв та дүрд тогловол арга барил, нүдний харц, нүүрний хөдөлгөөн тань хуурамч гээд л ширвэчихнэ.

Үйлчлүүлэгчийн тухай мэдээлэл цуглуулахдаа би даатгалын төлөөлөгч бүрийн хийдгийг л хийдэг. Би тэдний нас, ажил, орлого, хүүхдийн тоо зэргийг нь мэдэж авдаг.

Үүний зэрэгцээ хүмүүс огт хайхардаггүй өөр мэдээллийг би бас олж авдаг. Энэ бол үйлчлүүлэгч яагаад надад таалагдах ёстой вэ гэсэн бодитой шалтгаан юм. Магадгүй би эрснээ ажлын шугамаар, эсвэл өөр ямар нэг эх сурвалжаас олж авдаг. Гэхдээ хүн бүрээс би

сайн талыг нь олж хардаг.

Энэ жижигхэн арга ач тусаа өгдөг. Тэр хүмүүсийг би хайрлаж, хүндэлж байгаа бол хэзээ нэгэн цагт тэд намайг хайрлаж, хүндэлж эхэлдэг. Би богино хугацаанд ширээний нөгөө талд байхаа больж, түүний хажууд байгаа хүн нь болдог, тэгээд бид даатгалын сонголтынх нь талаар хамтран ажиллаж эхэлдэг. Тэр миний зөвлөлгөө, саналуудад итгэдэг, учир нь би түүний найз."

Хүмүүс ийм хандлагыг тэр бүр эерэгээр хүлээж авдаггүй. Харин хүмүүст зөв хандсан хэвээр байвал цаг нь ирж л таарна. Тэр үед бид ажлаа ярилцаж эхэлнэ.

"Дөнгөж өнгөрсөн долоо хоногт" гээд найз маань цааш нь үргэлжлүүлж, "нэгэн хэцүү үйлчлүүлэгчтэй уулзахаар би гурав дахь удаагаа очсон юм. Тэр намайг хаалган дээрээ тосч уулзаад, ганц ч үг хэлүүлэлгүйгээр надад тамын эрүү шүүлтээ тулгаж эхэллээ. Амьсгаа ч авалгүйгээр яриад л, яриад л байсан. Тэгээд 'дахиад ийшээ бүү зүглэ' гээд үгээ дуусгасан" гэв.

"үүнийх нь дараа тэнд дахиад таван секунд байж, нүднийх нь дотор тал руу хараад, үнэн голоосоо, зөөлөн дуугаар 'Гэхдээ ноён С, би өнөө орой энд таны найзын хувьд ирсэн' гэсэн юм".

"өчигдөр тэр арван мянган долларын даатгалд гарын үсгээ зурсан."

Хүн бүр Сол Полкийг Чикагогийн хуучин эдлэл худалдагчдын хаан гэж мэддэг. Хорин нэгэн жилийн өмнө юу ч үгүйгээр эхэлсэн Сол Полк өнөөдөр Чикагод нийт жаран сая долларын бараа борлуулдаг. Тэр "Миний амжилтын үндэс үйлчлүүлэгчид зөвөөр хандахад л байдаг. Би тэдэнд гэрт маань ирсэн зочин шиг л ханддаг" гэж хэлдэг.

Энэ нь зөв биш гэж үү? Энэ нь хамгийн энгийн, хэрэгжих амжилтын хөтөлбөр биш гэж үү? үйлчлүүлэгчдээ гэрт тань ирсэн зочин шиг л ханд.

Энэ арга дэлгүүрээс өөр газарт ч хэрэг болдог. үйлчлүүлэгч гэдэг үгийг ажиллагч гэсэн үгээр сольё. өөрөөр хэлбэл ажиллагчдаа гэрт тань ирсэн зочин шиг ханд. Хүмүүстэй харьцах харьцаа тань дээд зэргийнх байг, тэгвэл таны компани дээд зэргийн, үйлдвэрлэл тань ч гэсэн дээд зэргийнх байх болно. Эргэн тойрны хүн бүрийн тухай зөв, эерэг бодол санааг агуулбал хариуд нь та дээд зэргийн, зөв үр дүнг хүртэх болно.

Энэ номын өмнөх хэвлэлийг уншсан нэг найз маань одоо өөрийн зөвлөлгөө өгөх компанитай. Тэр дээрх жишээг уншаад "Энэ бол хүмүүсийг хайрлаж, хүндэлсний үр дүн юм" гэж тайлбарлаад "Чамд нэг найзад маань тохиолдсон явдлыг ярья. Энэ бол хүмүүсийг хайрлахгүй, тэднийг сайшаахгүй байвал юунд хүрэх тухай сайн жишээ юм" гэж билээ.

"Бид жимсний шүүс савлах жижиг үйлдвэрийн зөвлөхөөр ажиллах болоод байлаа. Есөн мянга таван зуун долларын орлоготой, сайн ажил байсан. үйлчлүүлэгч маань боловсрол багатай хүн байлаа. Ажил нь бүтэл муутай, сүүлийн жилүүдэд их том алдаа хийсэн байлаа".

"Ажлаа хүлээж авснаас гурав хоногийн дараа нэг найзтайгаа дөчин таван минут явж, үйлдвэр рүү очсон юм. Яаж эхэлснийг нь одоо яг санахгүй байна, гэхдээ бид яаж ийгээд түүний сул талыг ярьж эхэлцгээлээ."

Бид асуудлыг яаж шийдэхийг хэлэлцэхийн оронд өөрсдийнх нь тэнэглэл ажлыг нь яаж унагасан тухай л ярьж байлаа. Ялангуяа тэрхэн үедээ их л ухаалаг гэж бодсон ийм нэг үг хэлснээ санаж байна. "Ноён Ф-ийг дэмжиж байгаа цорын ганц зүйл нь тарга". Найз маань инээж, лавшруулан "Тэгвэл хүү нь...? Гучин тавгай атлаа ажилтай нь холбоотой цорын ганц чадвар нь англиар ярих" гэж хариулав.

"Замын турш бид тэдний тархи ямар удаан ажилладаг тухай ярилцсан".

"Үдээс хойшхи хурал их хөндий, хямсгар болж өнгөрлөө. Эргээд харахад үйлчлүүлэгч өөрсдийнх нь тухай буруу бодолтой байгааг ойлгосон байлаа. Тэр 'Эд нар намайг тэнэг гэж бодож байна. Миний мөнгөөр эдний хийж чадах цор ганц зүйл нь надад аятайхан үг хэлэх л болох байх' гэж бодсон байх л даа."

"Хоёр өдрийн дараа энэ хүнээс би хоёрхон өгүүлбэртэй захидал авсан юм. "Би танай компаниас зөвлөлгөө авахаас татгалзлаа. өнөөдрийг хүртэл үзүүлсэн үйлчилгээний тань төлбөр тооцоо байгаа бол баримтаа явуулаарай".

"Дөчин таван минутын турш тархиа сөрөг, явцуу бодлоор дүүргэсэн маань есөн мянга таван зуун доллар алдахад хүргэж билээ. Энэ хүн маань сарын дараа зөвлөлгөө өгөх өөр байгууллагатай гэрээлснийг сонсох бидний хувьд бүр ч харамсалтай байсан. Хэрэв бид түүний тухай зөв бодол санааг агуулж байсан сан бол алдахгүй байхсан. Түүний эерэг тал, сайн чанартай холбоотой эерэг, өөдрөг бодол дутагдаж байсан. Ихэнх хүмүүст зөв, сайн талууд байдаг шүү дээ."

Дараагийн хоёр өдрийн турш сонсож л чадах хэрээрээ бусдыг сонсож, тэгээд хэн хамгийн их ярьдгийг, хэн хамгийн их амжилтад хүрснийг ажиглах нь зугаатай бөгөөд амжилтын үндсэн зарчимд суралцахад тустай арга юм.

Миний туршилтууд үүнийг нотолсон. Хамгийн их яригч, хамгийн их амжилтад хүрсэн байх магадлал тун бага байдаг. Хүн их амжилтад хүрсэн байх тусам яриа хөөрөөгөөрөө найз нөхөд олж авах талаар төдий чинээ туршлагатай байдаг. өөрөөр хэлбэл тэд бусдын өөрийнхөө тухай, үзэл бодол, амжилт, гэр бүл, ажил, асуудал бэрхшээлээ ярихыг нь дэмждэг.

Яриа хөөрөөгөөрөө найз нөхөд олж авах нь амжилтыг тэтгэдэг.

1. Бусдын яриаг дэмжих нь нөхөрлөлийг бий болгодог.

2. Бусдын яриаг дэмжих нь хүмүүсийг илүү сайн мэддэг болоход тань тусална.

Хүмүүс ертөнц дэх бүхнээс илүү өөрийнхөө тухай ярих дуртай байдаг.

Тэдэнд энэ боломжийг олговол, тэд таныг улам их хайрлана.

Бусдын яриаг дэмжих нь найз нөхөдтэй болох хамгийн хялбар, энгийн, итгэлтэй арга зам юм.

Бусдыг сонсох замаар тэдний тухай илүү их мэдлэг олж авах нь их чухал юм. Бидэнд судлах зүйл байгаа бол тэр нь хүнээс өөр юу ч биш. Хүмүүсийг мэдэж байгаа тэр хэмжээгээр та тэдний бодож сэтгэх үйл явц, хүчтэй сул талуудад нь хүссэнээрээ нөлөөлөх боломжтой.

Энэ жишээн дэх агентлаг тухайн барааг яагаад худалдаж авах хэрэгтэйг сурталчлахад мэргэшсэн байлаа. Гэхдээ тэднийх өөр ажил нэмж хийдэг байсан. Зар сурталчилгааг зохиогч жилд нэг удаа долоо хоногийн турш бүтээгдэхүүний тухай хүмүүс юу гэж ярьж байгааг сонсох ёстой байсан. Сонсох нь үг зохиогчдод илүү сайн сурталчлах шинэ санааг өгдөг байлаа.

Хөгжил дэвшлийг эрхэмлэдэг олон байгууллага ажлаас гарч байгаа хүнтэй сүүлийн нэг удаа уулздаг. үүний зорилго нь тухайн хүнийг ажлаас гаргахгүй байх бус, тэднийг ажлаас гарахад хүргэсэн тэр шалтгааныг олох явдал юм. Ингэснээрээ байгууллага өөрийгөө хөгжүүлж болох юм. Сонсох нь хэзээ ямагт үр дүнд хүргэдэг.

Борлуулагч ч гэсэн сонсож чадвал үр дүнд хүрдэг. Олон хүн сайн борлуулагч бол "сайн ярьдаг", "хурдан ярьдаг" хүн байх ёстой гэдэгт итгэдэг. Гэвч сайн ярьдаг хүн сайн сонсдог хүн шиг нөлөөлж хэзээ ч чадахгүй.

Хамгийн их чалчигч байх хэрэггүй. Эхлээд сонс, тэгээд найзууд олж ав, суралц. Бусадтай еелдэг харьцах нь таны хэрэглэж болох хамгийн аятайхан эм юм. Ямар ч бизнесийн бэлтгэл, бусдын төлөө хийж болох жижиг зүйлсийн ядаж аравны нэг хувийн дайтай тайвшрахад нөлөөлж чадахгүй. Хүмүүсийн тухай эерэг, сайнаар бодох нь бухимдал, хямралыг үгүй хийдэг. Бухимдал бол бусдын тухай сөрөг бодлоос өөр юу ч биш юм. Тийм болохоор хүмүүсийн тухай эерэг, сайнаар бодвол таны амьдарч байгаа энэ ертөнц гайхамшигтай сайхан ертөнц болж хувирна.

Ажил хэрэг сайнгүй байгаа үед бид бусдын тухай зөвөөр бодож байгаа эсэхээ шалгаж болно. Дэмжлэг аваагүй үедээ та юу бодох вэ? Клубээсээ та сонгогдохгүй бол, эсвэл хийснийг тань шүүмжилбэл, та юу бодох вэ?

Ялагдал хүлээсэн үеийн бодол, сэтгэгдэл ялах хүртлээ хэр зэрэг урт хугацаа зарцуулахыг тодорхойлдог

"Ажил хэрэг хүссэнээр тань бүтэхгүй байгаа бол бусдын тухай эерэг, сайнаар бод" гэсэн хариуг энэ улсын хамгийн алдартай хүмүүсийн нэг Бенжамин Фэйрлес өгсөн юм.

Эгэл жирийн гэр бүлд төрж өсөөд төмрийн компанийн ерөнхий захирал болсон Фэйрлес, "Та орчноо аль өнцгөөс харж байгаагаас л шалтгаална. Жишээлбэл, би нэг ч багшийгаа үзэн ядаагүй. Мэдээж би хүүхэд бүрийн адил шийтгүүлдэг л байсан. Гэхдээ шийтгүүлснээ би дандаа өөрийнхөө алдаа гэж ойлгодог байсан. Би бүх дарга нараа хайрладаг, тэдний сэтгэлд хүрэх, хүлээж байснаас нь илүүг бүтээх гэж чадлынхаа хэрээр оролддог байсан" гэдэг.

"Заримдаа дэмжлэг хүлээнэ гэдэгтээ итгэлтэй байтал, намайг биш бусдыг дэмжихэд урам хугардаг байсан. Гэхдээ би хэзээ ч өөрийгөө 'харалган бодлого', эсвэл дарга надад дургүй байсны золиос боллоо гэж бодож байгаагүй. Би ааш гаргаж, уурлан ажлаасаа гарахын оронд болж байгаа үйл явдлыг ойлгох гэж оролддог байсан.

Надаас их олон талаар ялгаатай хүнийг дэмжсэн байлаа. "Дараагийн боломж гарахад дэмжлэг олж авахын тулд би юу хийж чадах вэ?" гэж би өөрөөсөө асуусан. Түүнчлэн алдлаа гээд би өөртөө уурлаагүй, өөрийгөө буруутгаж цаг алдаагүй."

Ажил хэрэг бүтэл муутай байгаа үед Бенжамин Фэйрлесийг санаарай. Ердөө л хоёрхон зарчим танд тусална.

Өөрөөсөө "Дараагийн боломжийг алдахгүй байхын тулд би юу хийх ёстой вэ?" гэж асуу.

Урам хугарч, цөхөрч цаг хугацаа, эрч хүчээ бүү алд. Дараагийн удаа ялалтад хүрэх төлөвлөгөөгөө боловсруул.

Дараах зарчмуудыг хэрэгжүүлээрэй.

1. Бусдын дэмжлэгийг ол. Хүмүүсийг хайрлаж сур. Тэдний хайртай хүн нь бай. Энэ нь таныг дэмжихэд нь тус болж, амжилтад хүрэх хөтөлбөрөө хэрэгжүүлэх эрч хүчийг танд өгнө.
2. Нөхөрлөл бий болгох эхний алхмыг та өөрөө хий. Боломж гарах бүхэнд өөрийгөө бусдад танилцуулж бай. Бусдын нэрийг зөв ойлгосон, тэд ч таны нэрийг зөв ойлгосон гэдэгт итгэлтэй бай.
3. Бусдын ялгаатай талууд, хил хязгаарыг хүлээн зөвшөөр. Хэнийг ч төгс гэж бүү бод. Бусдад ч гэсэн ялгаатай байх эрх бий гэдгийг бүү март. Засаж залруулагч байхаа боль.
4. Эерэг, сайн сайхан бодлын "+" (өөдрөг) сувгийг л сонс. Хүмүүсийн муу талын оронд, хайрлаж, сайшааж болох сайн талыг нь олж хардаг бай. Хүмүүст танд бусдын тухай эндүү, ташаа ойлголт өгөх боломжийг бүү олго. Бусдын тухай эерэг, зөв бодол санааг агуул. Ингэвэл та үр дүнд хүрнэ.
5. Амжилтад хүрсэн хүмүүсийн адилаар бусдыг сонсож бай, тэдэнд ярих боломж олго. Өөдөөс чинь харж байгаа хүн өөрийн үзэл, бодол, амжилтынхаа тухай яриг.
6. Хэзээ ямагт эелдэг бай. Энэ нь бусдад, танд ч гэсэн таатай сэтгэгдэл бий болгодог.
7. Ялагдал хүлээсэн үедээ бусдыг бүү буруутга. Ялагдал хүлээсэн үеийн бодол санааны төлөв байдал дараагийн ялалтын хугацааг тодорхойлдог гэдгийг бүү мартаарай. Ялагдал гэдэг бол бодол санааны тэр үеийн төлөв байдлаас өөр юу ч биш гэдгийг ойлгоорой.

Х Бүлэг

Өөрийгөө дайчлах зуршлыг бий болго

Амжилтад хүрэгсэд мэргэшсэн, хариуцлагатай албан тушаалд тохирох хүн олоход хэцүү гэдэгт санал нэгтэй байдаг. Үнэхээр ч чадварлаг хүмүүсийн эрэлт хэрэгцээ их байдаг. Нэгэн удирдагчийн хэлсэнчлэн ийм албан тушаалд тохиромжтой хүн олон байдаг ч ихэнхдээ тэдэнд ажил бүтээж, үр дүнд хүрэх авьяас байдаггүй.

Хаана ч (байгууллага, борлуулалтын хэсэг, эсвэл шинжлэх ухаан, цэрэг арми, засгийн газрын алинд ч) ажил хийж чаддаг хүн хэрэгтэй байдаг. Хариуцлагатай албан тушаал хаших хүн эрэгсэд “Энэ хүн ажиллах уу?”, ”үр өгөөжтэй ажиллаж чадах уу?”, ”өөрөө шууд бие дааж чадах уу?”, “үр дүнд хүрч чадах уу, эсвэл зөвхөн амны зугаа гаргаж байна уу?” гэсэн асуултын хариуг олохыг хүсдэг. Энэ нь үнэхээр ажиллаж чадах, ажиллах хүн мөн бишийг нь тодорхойлох зорилготой юм.

Шинийг санаачлах нь хангалтгүй. Төвлөрч ажиллаад, үр дүнд хүрсэн ердийн санаачилга,

дэмжлэг олоогүйн улмаас алга болж орхисон гайхам санаанаас зуун хувь илүү.

Агуу үйлдвэрлэгч Жон Уоннамэйкер “Зөвхөн бодсоноор юу ч бүтэхгүй” гэж дандаа хэлдэг байсан.

Бодоод үзье л дээ. Бидэнд байгаа бүхэн, сансрын станцаас эхлээд пуужин, хүүхдийн тэжээл хүртэл бүгдээрээ л анхаарал тавьж, төвлөрч ажиллан хэрэгжүүлсэн санаанууд шүү дээ.

Хүмүүсийг ажиглах тусам (амжилтад хүрэгсдийг ч, дундаж хүмүүсийг ч) тэднийг хоёр бүлэгт ангилж болохыг та олж харна. Амжилтад хүрэгсэд нь идэвх, санаачилгатай хүмүүс бөгөөд бид тэднийг "Бүтээлч" гэж нэрлэж болох юм. Амжилтад хүрч чаддаггүй хүмүүс голдуу идэвх султай байдаг. Тэднийг бид "үхээнц" гее.

Энэ хоёр бүлгийн аль алиныг судалбал эндээс амжилтын зарчмыг тодорхойлж болно. Ноён Бүтээлч бол идэвхтэй, заавал нэгийг сэдэж, төлөвлөн хэрэгжүүлдэг. Ноён үхээнц бол юу ч хийхгүй. Тэр хийх гэж хүссэнээ хийхгүй, боломжгүй нь нотлогдох, эсвэл хэт оройтох хүртэл хойшлуулдаг.

Ноён Бүтээлч болон ноён үхээнц хоёрын ялгаа олон жижиг зүйлд харагддаг. Ноён Бүтээлч амралтаа төлөвлөөд, дараа нь амралтад явдаг. Ноён үхээнц ч гэсэн нэг амралт төлөвлөдөг ч түүнийгээ "дараа жил" болтол хойшлуулдаг. Ноён Бүтээлч зарим семинаруудад байнга оролцохоор шийддэг. Тэгээд ч үүнийгээ хэрэгжүүлдэг. Ноён үхээнц ч гэсэн энэ нь зөв санаа гэж бодовч хэрэгжүүлэхийн оронд хойшлуулах аргаа олдог. Ноён Бүтээлч таньдаг хэн нэгнийхээ амжилтад баяр хүргэхийн тулд ил захидал явуулах хэрэгтэйд итгэвэл ил захидлаа явуулж л орхидог. Мөн ижил нөхцөлд ноён үхээнц хойшлуулах зөндөө олон шалтгаан олж, хэзээ ч ил захидал явуулахгүй.

Ноён Бүтээлч ажилд орохыг хүсэж байгаа бол орно. Ноён үхээнц ч гэсэн ажилд орохыг хүсэх

боловч яг өргөдөл бичихийн өмнө ажилд орохгүй байх нь дээр гэх шалтаг олдог. Ноён Бүтээлч дөчин насандаа шинийг хэрэгжүүлэхийг хүсдэг, тэгээд ч хийдэг. Яг адилхан бодол Ноён үхээнцийн толгойд ч гэсэн орж ирдэг, гэхдээ юу ч хийхгүй бай гэж өөрийгөө ятгаж дөнгөдөг.

Бүтээлч хүмүүс болон үхээнцчүүдийн аль нь вэ гэдгийг бидний хийсэн алхам бүр харуулдаг. Ноён Бүтээлч хүссэнээ хийдэг бөгөөд тийм болохоор өөртөө илүү итгэж, илүү их орлого олдог. Ноён үхээнц бол юу ч хийхгүйгээсээ болоод хүслээ биелүүлэх боломжийг алддаг. үүнээс болоод өөртөө итгэх итгэл нь багасаж, улам доош ангальн ёроол руу унадаг.

Ноён Бүтээлч үнэхээр бүтээдэг. Ноён үхээнц бол хийнэ гэх боловч юу ч хийхгүй. Хүн бүхэн урам зоригтой, золбоотой байхыг хүсдэг. Тэгвэл идэвхтэй байх зуршлыг бий болго. Олон хүн эхлэхээсээ өмнө нөхцөл байдал зуун хувь тохиромжтой болтол хүлээнэ гэж зүтгэдэг. Тэд төгс төгөлдрийг ихэд эрхэмлэдэг. Гэвч хүн өөрөө, мөн хүний бүтээсэн юу ч туйлын төгс байж чадахгүй. Тийм болохоор нөхцөл байдал төгс бүрдтэл хүлээх нь мөнхөд хүлээсээр л байх болно гэсэн үг юм.

Доор дурьдсан бодитой гурван жишээ хүмүүс "нөхцөл байдалд" яаж ханддагийг их сайн харуулж байна.

Жишээ 1. Ж.Н яагаад гэрлэсэнгүй вэ?

Ноён Ж.Н бол дөч орчим насны, боловсролтой, нягтлан бодогчоор ажилладаг хүн. Тэрээр Чикагод ганцаар амьдардаг. Түүний хамгийн том хүсэл нь гэрлэх явдал юм. Тэр дурлаж, хамтын амьдрал зохион, гэр орон, хүүхэд, өөрийн гэсэн бизнестэй болохыг хүсдэг. Тэр нэг удаа бараг гэрлэх дөхсөн. Гэрлэхэд бараг л нэг өдрийн зай үлдээд байлаа. Гэвч тэр гэрлэх дөхмөгц л гэрлэх гэж байгаа бүсгүйгээсээ ямар нэг алдаа олчихдог байсан.

Нэг нь ялангуяа их сонирхолтой байлаа. Хоёр жилийн өмнө эцэст нь эрсэн хүнээ оллоо доо гэж тэр боджээ. Аятайхан, дур булаам, ухаантай эмэгтэй байлаа. Гэвч Ж.Н гэрлэх нь зөв гэдэгт итгэлтэй байхыг хүсэж байлаа. Нэг шөнө гэрлэхээр төлөвлөн ярилцаж байтал сүйт бүсгүй нь ирээдүйтэй холбоотой таагүй хэдэн тайлбар хийжээ.

Улмаар зөв хүнтэй гэрлэж байгаа эсэхдээ итгэлтэй байхын тулд Ж.Н гэрлэхээсээ өмнө хүлээн зөвшөөрөх нөхцөлийн дөрвөн хуудас жагсаалт бэлтгэжээ. Их нямбай бичсэн, зураг шиг л харагдах тэр баримт бичиг Ж.Н-ийн төсөөлж л чадах амьдралын бүх сэдвийг хамарч байлаа. Ялангуяа нэг сэдэв нь шашинтай холбоотой байсан бөгөөд ямар сүмд очих, хэр зэрэг олон удаа очих, хэдэн төгрөгийн өглөг өгөхийг хүртэл заажээ. Нөгөө хэсэг нь хүүхдийн тухай сэдэв бөгөөд хэдэн хүүхэдтэй байх, хэзээ хүүхэдтэй болохыг заасан байв.

Ж.Н найз нөхөд, гэргийнхээ ирээдүйн ажил, орлогоо хэрхэн зарцуулах зэргийг зүйл ангиар нь жагсаасан байлаа. Баримтын сүүлийн хагас хуудсанд эмэгтэйд байх ёстой болон байх ёсгүй зуршлуудыг бичжээ. Жишээлбэл, тамхи, архи, нүүрний будаг, зугаа цэнгэл гэх зэрэг.

Ж.Н-тэй гэрлэх гэж байгаа хүн энэ тулгах бичгийг уншаад юу хийснийг нь тааж болох л юм. Бичгийг нь "Сайн ч, муу ч, ердийн гэрлэлт хүн бүрийн адилаар надад ч гэсэн хангалттай.

Харин энд бичсэн шаардлагыг бүрэн биелүүлэх нь миний хувьд боломжгүй" гэсэн богинохон зурвасын хамт буцаагаад л явуулчихна.

Ж.Н энэ туршлагаа надад ярих үедээ сэтгэл зовсон байдлаар "Ийм бичиг бэлтгэх нь юугаараа муу юм бэ? Гэрлэнэ гэдэг чинь юунаас ч илүү том алхам. Хүн их анхаарал болгоомжтой байж чадахгүй ч байж болно" гэж билээ.

Гэвч Ж.Н зөв биш байлаа. Зөвхөн гэрлэх гэж байх үедээ ч биш, хүссэнээ төлөвлөх бүхэндээ, алхам бүртээ бид анхаарал болгоомжтой байж чадахгүй ч байж магадгүй. Шаардлага их өндөр байж болох юм. Ж.Н гэрлэлт, ажил, хөрөнгө, найзууддаа бүгдэд нь ингэж ханддаг байлаа.

Амжилтад хүрнэ гэдэг бүх асуудлыг гарахаас нь өмнө шийднэ гэсэн үг биш юм.

Харин асуудал бэрхшээл тулгарсан үед л тэднийг даван туулах хэрэгтэй байдаг.

Ухаалаг, төгс төгөлдрийг хүсэж байгаа бол хязгааргүй хүлээж чаддаг байх хэрэгтэй.

Гүүр тулаад ирвэл яваад цаад талд нь гарах нь хамгийн зөв юм.

Жишээ 2. Ж.М яагаад шинэ байшинд амьдарч байна вэ?

Чухал асуудлаа шийдэх бүхэнд бидний оюун ухаан өөрөө өөртэйгөө тэмцэлддэг. Энэ жишээгээр төлөвлөснөө хэрэгжүүлж, эцэст нь үр дүнд хүрсний шалтгааныг тайлбарлая.

Ж.М-ийн амьдрал сая сая залуу хүмүүсийнхээс ялгаагүй байлаа. Тэр хорьтой, гэр бүлтэй, нэг хүүхдийн аав бөгөөд дунд зэргийн орлоготой байв. Тэд жижигхэн байранд амьдарч, шинэ байр худалдаж авахыг хүсэж байлаа. Илүү том талбай, цэвэрхэн орчин, жижиг хүүхдийн тоглоомын талбай бүхий өөрсдийн эдлэндээ амьдрахыг хүсэж байсан юм. Гэвч байшин авахын тулд бэлэн мөнгөний урьдчилгаа төлөх хэрэгтэй. Нэг өдөр Ж.М түрээсээ төлөх үедээ өөртөө ихэд уурлажээ. Түрээс шинэ байшингийн сар тутмын төлбөртэй бараг л ойролцоо болохыг тэр олж харсан байлаа.

Ж.М эхнэр рүүгээ эргэн хараад "Дараагийн долоо хоногт шинэ байшин авъя. Юу гэмээр байна?" гэв. Эхнэр нь "Чи чинь юу болчих оо вэ? Тоглоод байгаа юм биш биз? Чадахгүйгээ мэднэ шүү дээ. Эхний төлбөрийг ямар мөнгөөр төлөх гээ вэ?" гэж асуув.

Гэвч Ж.М шийдмэг байлаа. "Бидэн шиг өөрсдийн байшинтай болохыг хүсэж байгаа мянга мянган хүн бий. Тэдний зөвхөн тал нь л хүслээ биелүүлж чадна. Нэг л зүйл тэднийг дандаа зогсоогоод байх болно. Харин бид байшин авна. Эхний төлбөрийг яаж хийхээ мэдэхгүй байна, гэхдээ болгоно доо."

Долоо хоногийн дараа тэд мөрөөдлийн биш ч, аятайхан байшин олцгоожээ. Эхний төлбөр нь мянга хоёр зуун доллар ажээ. Одоо 1200 доллар яаж олох вэ гэсэн асуудал тулгарав. Ж.М үүнийг олж чадахгүй, ингэвэл сар тутмын төлбөрөө хийхийн тулд зээл авах боломжоо алдана гэдгээ мэдэж байлаа.

Хүсэл байвал арга нь олддог. Гэнэт Ж.М-ийн толгойд цахилгаан гялбах шиг л болов. Яагаад худалдагчтай ярьж мянга хоёр зуун долларыг төлөх хөтөлбөр боловсруулж болохгүй гэж? Ж.М үүнийг хэрэгжүүлсэн. Эхлээд худалдагч нэг их сайнаар хүлээж аваагүй ч Ж.М шаргуу байлаа. Дараа нь зөвшөөрч, сар тутам зуун доллар дээр нэмж хүү төлөх болзолтойгоор мянга хоёр зуун долларын бэлэн мөнгөөр хийх эхний төлбөрийг авахаас татгалзав. Одоо тэр ердөө л сард 100 доллар нэмж олох хэрэгтэй байлаа. Тэд хоёул цаас харандаа аваад сарын зардлаа хорин таван доллараар багасгав. Цаана нь далан таван доллар үлдэж байлаа. Ж.М маргааш өглөө нь даргатайгаа уулзан түүнд хийж байгаагаа тайлбарлав. Дарга нь байшин авч байгаад нь баярлаж байлаа.

"Ноён Т, үүний тулд би сар бүр нэмээд далан таван доллар олох хэрэгтэй байна. Би цалингаа өсгөхийн тулд эхлээд авах эрхтэйгээ нотлох ёстой. Илүү их мөнгө олох боломж надад олгохыг л хүсэж байна. Энд долоо хоногийн эцсээр хийх ажил зөндөө их бий. Эдгээрийг хийхийг та надад зөвшөөрөх үү?"

Даргад нь Ж.М-ийн энэ шударга, шургуу байдал таалагджээ.

Долоо хоногт арван цагаар илүү ажиллахыг зөвшөөрөв. Ингээд тэд шинэ байшиндаа нүүж орцгоосон юм даа.

Үр дүнд хүрэх хүсэл нь Ж.М-ийн оюунаа дайчилж, зорилгодоо хүрэх шинэ арга замаа олоход нь тусалсан.

Ж.М-ийн өөртөө итгэх чадвар нь өссөн. үүний дараа тулгарах өөр бусад бэрхшээлүүдийг давж гарах нь түүнд улам хялбар байх болно.

Ж.М эхнэр хүүхдэдээ амьдралын тав тухтай орчныг бий болгосон.

Байшинтай болоход тохиромжтой нөхцөл бүрдтэл хүртэл хүлээсэн бол тэд хэзээ ч байшинтай болохгүй байсан.

Жишээ 3. С.Д өөрийнхөө бизнесийг эхлэхийг хүссэн ч...

Энэ нь хамгийн тохиромжтой нөхцөл бүрдтэл хүлээх нь юунд хүргэдгийн өөр нэг жишээ юм.

Дэлхийн хоёр дугаар дайны дараахан С.Д гаалийн хэсэгт ажил олжээ. Тэр ажилдаа дуртай байсан ч таван жилийн дараа шоронгийнх шиг амьдрал, тогтмол ажлын цаг, бага орлого, насаар нь үнэлэх системд сэтгэл дундуур байх болжээ. Сайн импортлогч байх боломж, нөхцөлийг тэр сайн судалсан байлаа. Яагаад зардал багатай, бэлэг дурсгалын бараа импортлох ажил эрхэлж болохгүй гэж? Энэ ажлын тухай түүний мэддэг бүхнийг амжилтад хүрсэн импортлогчид ч мэддэггүйг тэр анзаарчээ.

Өнөөдөр С.Д өөрийн ажлаа эрхлэхээр шийдсэнээс хойш арван жил өнгөрөөд байна. Гэтэл тэр одоо хүртэл гаалийн хэсэгт ажилласаар байгаа билээ.

Яагаад? үнэндээ одоо хийж байгаагаа орхиж, бие даан ажиллах тухай бодох бүрт нь ямар нэг

зүйл түүнд саад болоод байлаа. Тэр эдийн засгийн зогсонги байдал, шинэ хүүхэд, түр зуурын аюулгүй байдлын хэрэгцээ, худалдааны хориг саад зэрэг олон нөхцөл таатай болох цагийг хүлээн, ажлаа хойшлуулжээ.

Тэр өөрийгөө үхээнц байдал руу түлхсэн нь ингэж хойшлуулах гол шалтгаан нь байлаа. Тэр ажиллаж эхлэх үед бүх нөхцөл төгс төгөлдөр байгаасай гэж хүссэн. Нөхцөл байдлын тохироо хэзээ ч төгс төгөлдөр болоогүй учраас тэр хэзээ ч үүнийгээ хэрэгжүүлж чадаагүй юм.

Нөхцөл байдал төгс бүрдэхийг хүлээх хүлээснээс салахад дараах хоёр зөвлөмж танд тусална.

1. Ирээдүйд асуудал, бэрхшээл тулгарна гэдгийг хүлээн зөвшөөр. Адал явдал бүхэн өөрийн гэсэн эрсдэл, бэрхшээл, санаа зовоосон эргэлзээг авчирдаг. Та Чикагогоос Лос-Анжелес руу явахыг хүсэж байгаа боловч зам бүрэн аюулгүйд бүрэн итгэлтэй болтлоо хүлээхийг илүүд үзсэн гэе. Жишээлбэл, моторт ямар нэг асуудал бүү гараг, цаг агаар сайн байг, жолооч согтуу байж болохгүй, ямар ч эрсдэлгүй байг. Тэгвэл та хэзээ замд гарч чадах вэ? Хэзээ ч үгүй. Мэдээж Лос-Анжелес руу явахаар төлөвлөхдөө явах замаа тодорхойлох, машиндаа засвар үйлчилгээ хийлгэх, мөн эрсдэлийг багасгахын тулд чадах бүхнээ хийх нь ухаалаг ажил юм. Гэвч юу ч төгс байхгүй, ийм байлгах боломжгүй.

2. Асуудал, бэрхшээлийг тулгарсан үед нь шийд. Амжилтад хүрэх нь бүхнийг урьдчилан шийдэх гэсэн үг биш, харин бэрхшээл тулгарсан тухай бүрт нь зөв шийдэх авьяас юм. Ажил хэрэг, гэр бүл эсвэл өөр бусадтай холбоотой аль ч талбарт нэгэнт гүүрэнд тулаад ирчихсэн бол тэр гүүрээр гарахаас бүү татгалз.

Бид бүх бэрхшээлийн эсрэг өөрсдийгөө даатгуулж чадахгүй

Шинэ санааг хэрэгжүүлэхийн тулд эхлээд асуудлыг өөр өнцгөөс хар. Тав зургаан жилийн өмнө өөрийнхөө салбарт ихэд нэрд гарсан нэгэн профессор хагас зуун жилийн өмнө болж өнгөрсөн зарим маргаантай асуудалтай холбоотой ном бичих гэж байгаагаа өгүүлсэн юм. Энэ нь их сонирхол татах, амьд, сэтгэл хөдөлгөм санаа байлаа. Профессор юу хэлэх гэж байгаагаа их сайн мэдэж байсан. үүнийг хийх авьяас, эрч хүч ч түүнд байсан. Энэ ном нь түүнд илүү их сэтгэлийн таашаал, нэр хүнд, мөнгө авчрах байлаа.

Өнгөрсөн хавар түүнтэй дахин таарч санаандгүйгээр ном нь дууссан эсэхийг асуусан юм. Энэ нь утгагүй зүйл байлаа, учир нь би түүний хуучин шархыг хөндчих шиг болсон. Ном хэвлэгдээгүй ажээ. Тэр үүний шалтгааныг тайлбарлах уу, үгүй юу гэж өөрөө өөрөөсөө асууж байгаа юм шиг харагдаж байв. Дараа нь их завгүй, өөр "ажил" хариуцаж байгаа, товчоор хэлбэл номоо бичээгүйгээ хэлсэн юм.

Үнэндээ профессор тэр санаагаа гүн гэгч нь булшилж орхисон байлаа. Тэр сөрөг бодлуудад авгчихжээ. Тэр гайхалтай судалгаа хийж, үүний тулд их ажиллах ёстойгоо, мөн амжилтад хүрэхгүй байж болох бүх шалтгааныг дүрслэн боджээ.

Шинэ санаа чухал байдаг. Үүн дээр бид эргэлзэх ёсгүй.

Юухныг ч бүтээх эсвэл боловсруулахад санаа заавал хэрэг болдог.

Амжилт санаачилгагүй хүмүүст тэр бүр олддоггүй.

Гэвч энэ нь хангалттай биш ээ. Санаа сэдлүүд дангаараа хангалттай байж чадахгүй. Ажлыг хийх, ажиллах аргаа хөнгөвчлөх санаа зөвхөн бодитой хэрэгжсэн үедээ л үнэ цэнээ олдог. Мянга мянган хүмүүс шинэ санаагаа хэрэгжүүлэхээс айсан учраас л өдөр бүр газрын гүнд булж орхидог. үүний дараа ч санааны нь зэрэглээ ирж, очин тэдэнд амар заяа үзүүлдэггүй.

Энэ хоёр өгүүлбэрийг мартаггүйгээр цээжилж аваарай. Эхлээд санаа сэдлүүдээ хэрэгжүүл, тэгвэл л үнэд хүрнэ. Шинэ санаа хичнээн сайн байсан ч хэрэгжүүлээгүй тохиолдолд та юу ч олж авахгүй. Хоёр дахь нь, санаагаа хэрэгжүүлснээр та оюуны алжаалаа тайлна. Нэгэн хүн 'Болж болох байсан' гэдэг бол хэн нэгний амнаас, эсвэл үзэгний үзүүрээс гарч болох хамгийн гашуун үг юм гэсэн байдаг. өдөр бүр хэн нэг нь "1952 онд би ажил хэргийн ертөнцөд хөл тавьсан сан бол өнөөдөр огт өөр байх байсан", эсвэл "Тэгнэ гэж мэдээд байсан юм аа, би тэгэхэд тэгсэн ч болоосой" гэхийг бид сонсдог. Сайн санааг хэрэгжүүлэхгүй бол аймшигтай сэтгэл зүйн дарамт болдог. Харин хэрэгжсэн сайн санаа оюуны гайхамшигтай таашаалыг өгдөг.

Танд сайн санаа бий юу? Тэгвэл ямар нэг зүйл хий.

Айдсаа даван туулж, өөртөө итгэхийн тулд зүгээр суулгүй ажиллаж эхэл.

Үйл хөдлөл итгэл найдварыг тэтгэж, хүчирхэгжүүлдэг.

Бүх төрлийн хөдөлгөөнгүй, зогсонги байдал айдсыг бий болгодог.

Айдастайгаа тэмцэхийн тулд ажиллаж эхэл. Айдсаа өсгөө гэвэл хүлээ, хойшлуул.

Нэг удаа залуухан шүхрийн багш "үсрэх нь тийм ч аймаар зүйл биш. Хүнийг жинхэнэ айлгадаг зүйл бол үсрэхээ хүлээх явдал. Талбай руу очих замд цаг хугацааг хурдан өнгөрүүлэхийн тулд би чадах бүхнээ хийдэг. Оюутан үсрэхэд юу болох тухай хэт бодсоноос сандарч тэвдээд учраа олохгүй болчхыг би олон удаа харсан. Дараагийн удаад тэр дахиад үсэрч чадахгүй бол тэр хүн шүхэрчин болж чадахгүй. өөртөө итгэхийн оронд үсрэхээ хойшлуулах тусам хүн улам их айдаг" гэсэн юм.

Хүлээх нь мэргэжлийн хүнийг ч бухимдуулдаг. Тайм сэтгүүлд, хамгийн нэрд гарсан сурвалжлагч Эдуард Р.Морроу шууд нэвтрүүлэгт орохын өмнө хөлөрч эхэлдэг тухай бичсэн байлаа. Гэвч нэвтрүүлэг эхэлмэгц айдас үгүй болдог ажээ. Олон туршлагатай жүжигчид ч мөн төстэй сэтгэгдэлд автдаг. Тайзны айдсыг давах цор ганц арга нь шууд эхлэх гэдэгтэй санал нийлдэг. Шууд үзэгчдийн өмнө гарах нь айдас, түгшүүр, балмагдлыг эцэс болгодог.

Шууд эхлэх нь айдсын хамгийн сайн эм юм. Нэгэн шөнө бид найзынхаа гэрт очлоо. Хагас цагийн өмнө унтсан таван настай хүүхэд уйлж эхлэв. Жижиг хүүхэд үзсэн зөгнөлт кинондоо хэт авгчихсан бололтой, жижиг ногоон мангасууд өрөөнд нь орж, түүнийг хулгайлчихна гэж айгаад байлаа. Тэгэхэд аав нь хүүхдийнхээ айдсыг хэрхэн арилгаж байгаа нь сонирхол татсан юм. Тэр "Битгий санаа зов. Юу ч ирж чамайг хулгайлахгүй. Алив, одоо унт" гээгүй. үүний оронд зөв хандаж, цонхнууд сайн хаагдсан эсэхийг шалгаад, хүүдээ харуулж, дараа нь

хуванцар буу нэгийг авч орны хажуугийн ширээн дээр тавиад "Билли юу ч гэсэн би энд буу тавьчихлаа" гэлээ. Хүүхдийн айдсаас юу ч үлдээгүй бөгөөд дөрөвхөн минутын дараа гүн нойронд автчихсан байлаа.

Олон эмч нойргүйдэх үед заавал эм уух ёстой гэж зүтгэдэг өвчтөнд ямар ч нөлөөгүй, хоргүй эм өгдөг. Олон хүн (тэд өөрсдөө эм ямар ч нөлөөгүй гэдгийг мэдэхгүй л дээ) эм уугаад илүү сайн унтаж байна гэцгээдэг.

Айдастай тулгарах нь ердийн зүйл юм. Харин үүнтэй бүхний мэддэг аргаар тэмцэх нь ашиггүй. Би олон борлуулагчтай танилцаж байсан. Тэдний хамгийн туршлагатай нь хүртэл айдсаасаа салахын тулд бага зэрэг алхах, эсвэл аяга кофе нэмж уух аргыг сонгодог ажээ. Гэвч иймэрхүү зүйл үр дүнд хүргэхгүй.

Бүх төрлийн айдастай тэмцэх цор ганц арга бол өөрийгөө дайчлах явдал юм.

Хүмүүстэй утсаар ярьж, уулзалт товлохоосоо та айгаад байна уу? Утас, тэгээд айдас хэрхэн үгүй болохыг хар. Хойшлуулбал улам л хэцүү болно.

Үзлэгт орохын тулд эмчид очихоос айгаад байна уу? Оч, тэгээд айдас чинь байхгүй болсныг хар. өвчин илрэхгүй, эрүүл байх магадлал өндөр, өвчтэй гэсэн онош гарсан ч юу хийх ёстойгоо та мэдэж авна шүү дээ. Хойшлуулбал айдас таныг үнэхээр өвчтэй болгоно гэсэн үг.

Даргатайгаа асуудал хэлэлцэхээс эмээгээд байна уу? Хэлэлц, тэгээд ийм түгшүүрийг давж туулах нь хэр хялбар болохыг хар.

Өөртөө итгэ. Шууд ажиллаж эхэл, айдсаа хөө. Оюунаа дайчилж сур

Амжилтын амтыг хараахан мэдрээгүй залуухан, гал цогтой нэгэн зохиолч "өдөр хоног өнгөрөөд байхад ганц ч үг бичиж чадаагүй байгаа маань санаа зовоож байна" гэж айдсаа хүлээн зөвшөөрч билээ. "Харж байна уу? Бичнэ гэдэг бол бүтээлч үйл ажиллагаа. үүний тулд онгодтой байх хэрэгтэй. Сэтгэл зүрх тань таныг хөтлөх ёстой"

Зөв ч байж болох юм. Бичнэ гэдэг бол бүтээлч ажиллагаа мөн. Гэвч өөр нэгэн зохиолч, амжилтад хүрсэн, олон бүтээл туурвисан "нууцаа" ингэж тайлбарлаж билээ.

"Би оюунаа дайчлах аргыг хэрэглэдэг. өөртөө хугацаа өгч, онгодын элч ирээд намайг хөдөлгөж эхлэхийг би хүлээдэггүй. Би өөрөө онгодоо дууддаг. Би ширээндээ сууж, үзэг аваад механик хэмнэлд автатлаа санаандаа орсон бүхнийг бичдэг. өөрөөр хэлбэл ямар нэг зүйл бичээд л байдаг. Энэ нь хуруу, гараа хөдөлгөнө гэсэн үг. Эрт оройгүй би өөрөө ч анзаараагүй байхад, бодол санаа зөв гольдролдоо орчихдог. Заримдаа мэдээж зүв зүгээр байхад л шинэ санаа ороод ирдэг. Тэд бол бэлэг юм. Гэвч би олон сайхан санааг өөрийгөө дайчилж олсон."

Хөдөлгөөн хөдөлгөөнийг дагадаг. Энэ бол байгалийн хууль юм. Юу ч ямар ч шалтгаангүйгээр эхлэхгүй. Бидний өдөр тутмын үйл ажиллагаа ч гэсэн мөн адил.

Гэр тань автоматаар дулаацдаг бол хүссэн хэмийг та өөрөө сонгодог. Машин тань автоматаар

ажилладаг ч та араагаа зөв тохируулбал л сайн ажиллана. Энэ зарчим оюунаа дайчлахад ч гэсэн адилхан үйлчилдэг. Оюунаа дайчил, таны төлөө ажиллаж эхлэг.

Хаалганаас хаалга хэсэж бараа худалддаг байгууллагын залуухан менежер хүмүүстээ ажлаа өдөр бүр эрт, амжилттай эхлэх аргыг тайлбарлаж билээ.

"Ийм худалдаа ямар их эсэргүүцэлтэй тулгардгийг энэ ажлыг хийдэг хүн бүхэн мэднэ. Хамгийн туршлагатай худалдагчид хүртэл зарим үед эхний хаалгыг тогших хэцүү байдаг. Хүмүүс өөрт нь сайнаар хандах магадлал бага гэдгийг тэд мэддэг. Тийм болохоор өглөөгүүр ажлаа эхлэх цагаа хойшлуулах нь ердийн үзэгдэл. Тэд хэд хэдэн аягаар кофе уудаг. Магадгүй байрны эргэн тойронд хэдэн минут хэсүүчилж, эхний хаалгыг тогшихын өмнө цаг нөхцөөдөг.

"Шинэ хүн бүрт бид ажиллаж эхлэх цорын ганц зам нь шууд эхлэх гэдгийг тайлбарладаг. Ажлаа битгий хүндрүүл. Машинаа зогсоол дээр тавь. Бараатай цүнхээ ав. Хаалга руу шууд алх. Хонхыг нь дар. Тэгээд инээмсэглэ. Бодож тунгаалгүйгээр, эргэлзэж тээнэгэлзэхгүйгээр "өглөөний мэнд" гэж хэлээд шууд бараагаа танилцуул. Ингээд эхэлчихвэл та мөсөө хайлуулчихлаа л гэсэн үг. Хоёр дахь эсвэл гурав дахь хаалганд хүрэхэд оюун ухаан тань саруулсаж, танилцуулга тань нэлээд сайжирсан байх болно."

Нэгэн зохиолч халуун орноосоо сугарч, өрөөний хүйтнийг мэдрэх нь түүнд тулгардаг хамгийн хэцүү бэрхшээл гэж хэлсэн юм. Тэр "Орондоо удаан хэвтэж, босох хэцүү гэж бодоод байвал тэр хэмжээгээр хэцүү болдог. Ийм үед хөнжлөө авч хаяад, хөлөө газар хүргэх нь айдсаа давахад хангалттай" гэж билээ.

Ойлгомжтой шүү дээ. Сайн ажиллаж байгаа хүмүүс

онгодын элч ирж өөрсдийг нь хөдөлгөхийг хүлээдэггүй. Тэд

Өөрсдөө онгодоо дууддаг. Энэ хоёр дасгалыг хийгээд үз.

1. Хялбар хэдий ч залхуутай ажлыг (гэрийн ажил гэх мэт) хийхдээ өөрийгөө дайчил. Ажил хэцүүг бодохын оронд шууд л эхэлж, сунжруулалгүй тэр дор нь дуусга.

Эмэгтэйчүүдийн хувьд хамгийн залхуутай нь аяга таваг угаах ажил байдаг. Миний ээж ч дургүй. Гэвч ажлаа гүйцээхийн тулд өөрийгөө дайчлах тухайд тэр мэргэшсэн байлаа. Ингэсний ачаар дараа нь дуртай ажлаа хурдхан эхэлдэг сэн. Ээж маань ширээнээс босохдоо шууд л гартаа хэдэн таваг аваад, ажлаа эхэлдэг байлаа. Энэ нь аяга шанагаа овооруулахын оронд, таагүй айдаст өгсөн сайн цохилт биш гэж үү?

Өнөөдөр үүнийг туршиж үзээрэй. Хамгийн дургүй нэг ажлаа сонгож ав. Дараа нь ажлаа сунжруулж, зүрхшээхийн оронд шууд л эхэл. Энэ бол дургүй ажлаа хийх хамгийн хялбар арга.

2. Дараа нь шинэ санаа боловсруулах, төлөвлөх, асуудал шийдэх зэрэг оюуны чадвар их хэмжээгээр шаардах ажилдаа өөрийгөө дайчлаад үз. Онгод орж ирэхийг хүлээхийн оронд та түүнийг дууд.

Цаас, харандаагаа ашигла. Таван центийн харандаа бол бага мөнгөөр худалдан авч болох, анхаарал төвлөрүүлэх хамгийн сайн хэрэгсэл юм. Хэрэв цаас харандаа, эсвэл хамгийн орчин үеийн, сайхан хивс дэвссэн, гойд сайхан засаж чимэглэсэн, дуу нэвтрэхгүй албан тасалгааны алиныг нь сонгох вэ гэвэл би хэдийд ч цаас харандааг нь сонгоно. Цаас харандаа хоёртой бол бодол санаагаа чиглүүлж болдог.

Цаасан дээр бодлоо буулгах үед бүх анхаарал тань тэр бодол дээрээ л төвлөрнө. Иймээс оюун ухаан нэгийг бодож байхдаа өөрийг цаасан дээр буулгахад зориулагдаагүй байдаг. Цаасан дээр бодлоо буулгахдаа та санах ойдоо ч гэсэн бичлэг хийдэг. Бичсэн бодлыг илүү удаан хугацаагаар тодорхой санах боломжтой нь судалгаагаар нотлогдсон ажээ. Анхаарлаа төвлөрүүлэхийн тулд цаас харандаа ашиглаж сурсан л бол чимээ шуугиантай, эсвэл анхаарал сарниулсан орчинд ч та үүнийг хийж чадна. Бодохыг хүссэн үедээ бичиж, цаасан дээр сараачиж, эсвэл диаграмм зурж эхэл. Энэ бол онгодоо дуудах хамгийн сайн арга юм.

"ОДОО" гэдэг бол амжилтын шидэт түлхүүр юм. Маргааш, дараагийн долоо хоногт, дараа нэг утастаарай, нэг өдөр гэх нь амжилтгүй байдлын салшгүй дагуул, хэзээ ч үгүйтэй утга нэгтэй. Олон сайхан санаа хэрэгждэггүй, учир нь ихэнхдээ "Одоо шууд эхэлье" гэхийн оронд "Тэгж байгаад би эхэлнэ" гэдэг шүү дээ.

Жишээлбэл, бараг хүн бүр мөнгө хуримтлуулах нь зөв гэдгийг мэддэг. Гэхдээ олон хүн энэ нь зөв гээд тууштай мөнгө хуримтлуулж, төлөвлөж эхэлдэггүй. Олон хүн мөнгө хуримтлуулахыг хүсдэг ч цөөн хэд нь л энэ хүслээ биелүүлэхийн тулд ямар нэг зүйл хийдэг.

Нэгэн залуу хос хэрхэн мөнгө хуримтлуулсныг жишээ болгон авч үзье. Биллийн сарын нийт орлого нь мянган доллар байлаа. Тэд сар бүр мянган доллар зарцуулдаг байв. Хоёулаа л мөнгө хуримтлуулахыг хүсэвч, сар бүр үүнийгээ эхлэхэд нь саад болох шалтгаан гараад ирдэг байлаа. Олон жилийн турш тэд өөрсдөдөө "Нэмэгдэл авмагцаа эхэлье", "Зээлийн өр дуусахад", "Энэ хямралыг өнгөрөхөд", "Дараагийн сард", "Ирэх жил" гэж амласан. Эцэст нь Жанет залхаж гүйцээд, Биллээс "Бид мөнгө хуримтлуулахыг хүсэж байна уу, эсвэл үгүй юу?" гэж асуув. "Мэдээж хүсэж л байна л даа, гэхдээ бид хоёулаа л мэдэж байгаа шүү дээ, илүүчилж чадахгүй л байна".

Харин Жанет анх удаа "хийвэл хийсэн шиг хий, үгүй бол боль" гэсэн янзтай байлаа. "Олон жил бид мөнгө хуримтлуулна гэж ярьсан. Чадахгүй байна. Яагаад гэвэл бид чадахгүй гэж бодоод байна шүү дээ. Одоо бид чадна гэж бодож эхэлье. өнөөдөр би нэг сурталчилгаа харлаа. Сард зуун доллар цуглуулбал, арван таван жилд арван найман мянгын оронд зургаан мянга зургаан зуугийн хүүг нэмж, хорин дөрвөн мянга дөрвөн зууг олж болох юм байна. Тэнд 'Хуримтлуулсан мөнгөө хадгалуулсны дараа үлдсэнийг нь үрэх нь, үрчхээд дахин хурааж эхлэхээс илүү хялбар' гэж бичсэн байсан. Хэрэв эхэлье гэж байгаа бол орлогынхоо арван хувийг хурааж эхэлье.

Сарын сүүлээр бид жигнэмэг, сүүгээр ходоодоо аргалж болох байх. Бид л хүсэж байвал яаж ийгээд болно шүү дээ."

Тэдэнд эхний хэдэн сард хэцүү байсан ч хэрэглээгээ зохицуулж чадсан. Дараа нь тэд мөнгөө "хурааж байгаад" үрэх нь, тэр дор нь үрэхтэй л адилхан зугаатай гэж үзсэн.

Танд ажлаа сайжруулах шинэ санаа бий юу? Одоо л түүнийгээ хэрэгжүүл. Бенжамин Франклины "өнөөдөр хийх ёстой ажлаа маргааш гэж бүү орхи" гэсэн зөвлөгөөг дага.

“Одоо” гэдэг үгийг ашиглавал ажлаа цагт нь хийж чадна гэдгээ бүү март. Харин нэг өдөр, эсвэл нэг завсарлага гээд байвал голдуу л амжилтгүй байдалд ордог.

Нэг өдөр хуучин найзтайгаа уулзахаар очлоо. Тэр хурлаас дөнгөж гараад байлаа. Түүнийг хармагц дотроо бухимдсаныг нь анзаарав. Тэр урам хугарсан байдалтай харагдаж байв.

"Өнөө өглөө, хурал хийхийг хүссэн юм. Одоо төслийн үе шатандаа явж байгаа бодлогын өөрчлөлтийн чиглэлээр надад үнэхээр тусламж хэрэгтэй байсан. Гэтэл ямархуу тусламж олж авсан гээч? Зургаан эр сууж байсан ч зөвхөн ганцаас нь л хэрэг болох зөвлөгөө ирсэн. Хоёр нь ярьсан боловч урьд нь миний ярьсны цуурай л гэсэн үг. Надад яг л хэсэг хүнсний ногоотой яриад байгаа юм шиг санагдчихлаа. Би энэ хүмүүсийг ойлгохгүй байгаагаа хүлээн зөвшөөрч байна. Энэ хүмүүс юу бодож байгаагаа хэлнэ гэдэгт итгэх итгэл алга. Гэхдээ энэ чинь эцэстээ хүн болгонд хамаатай өөрчлөлт шүү дээ".

Найз маань үр дүнд хүрээгүй байлаа. Түүнтэй хамт ажилладаг менежерүүд хурлын дараа хонгил руу гармагцаа "Уг нь би... гэх гэсэн юм л даа", "Яагаад хэн ч санал болгосонгүй вэ?", "Тэр тийм байг гэж би бодохгүй л байна", "Угтаа бол бид ингэж хийх ёстой" гэгцгээснийг таамаглаж болох юм.

Ихэнх тохиолдолд хурлын өрөөнд юу ч хэлдэггүй хүнсний ногоонууд, хурлын дараа, хэлсэн нь юуг ч өөрчлөхөөс өнгөрсөн хойно хэлэх зүйл ихтэй болчихдог. Хэт оройтсон хойно л тэд сэргэдэг.

Удирдлага тань таны бодлыг сонсохыг хүсдэг. Санаагаа нууж, хэлдэггүй бол өөрөө өөрийгөө л алж байна гэсэн үг. “Дуу хоолойгоо сонсох” зуршлыг бий болго. Бүтээлч бодол санаа дэвшүүл.

Дуу хоолойгоо сонсох бүртээ та өөрийгөө улам л сайжруулна.

Бид бүгдээрээ арван жилийн сурагчид даалгавраа хэрхэн хийдгийг мэддэг. Жой бүхэл шөнөө даалгавраа хийхэд зарцуулна. Шөнө голдуу ийм байдлаар өнгөрдөг. Жой долоон цагт ажиллаж эхлэхэд бэлэн болсон байна. Гэвч оройн хоол хүндэдлээ гэж бодоод бага зэрэг зурагт үзнэ. үзэх хөтөлбөр байгаа учраас энэ хугацаа бүтэн цагаар сунжирна. Найман цагт ширээндээ суугаад, тэр дороо л үсрээд босчихно, учир нь найздаа утсаар ярина гэж амласнаа мартчихжээ. Энэ бол дахиад дөчин минут өнгөрнө гэсэн үг (тэд бүтэн өдрийн туршид уулзаагүй). Хэн нэг нь түүн рүү утастана, ингээд дахиад хорин минут өнгөрнө. Ширээ рүүгээ эргэх үед теннис тогломоор санагдана. Дахиад нэг цаг өнгөрнө. Теннис тоглоод тэр хөлөрчихжээ. Тийм болохоор шүршүүрт орно. Дараа нь амттан идэхийг хүснэ. Теннис, дараа нь шүршүүр түүнийг өлсгөчихжээ. Сайхан санаж төлөвлөсөн үдэш ингээд л дуусчихна. Шөнийн нэг цагт номоо нээх үед юу ч ойлгохооргүй болтлоо нойр нь хүрчихсэн байна. Дараа нь бүхэлдээ бууж өгнө. Маргааш өглөө нь тэр багшдаа "Уучлаарай, гэхдээ би энэ шалгалтад бэлдэж шөнийн хоёр цаг хүртэл давтсан" гэж л хэлэх байх.

Жой шууд эхлээгүй, учир нь эхлэхэд бэлтгэхийн тулд тэр хэт их цаг зарсан. Зөвхөн тэр ганцаараа ингэдэггүй. Худалдагч, удирдагч, профессорууд, гэрийн эзэгтэй нар өөрийнхөө хүч чадлыг мэдэрч, ажиллаж эхлэхийн тулд яриа хөөрөө, кофены завсарлага, харандаа үзүүрлэх, хувийн ажлууд, ширээний цэвэрлэгээ, зурагт гэх мэтийн мянга мянган жижиг зүйлд автдаг.

Гэвч ийм зуршлаас салах арга бий. өөртөө "Шууд одоо эхэл. Хойшлуулснаар юунд ч хүрэхгүй. Цаг хугацаа, эрч хүчээ би бэлтгэхэд биш ажиллахад зориулна" гэж хэлээрэй.

Сэлбэг хэрэгслийн үйлдвэрийн захирал менежерүүдтэй хийсэн уулзалтдаа "Энд илүү олон хүн хэрэгтэй зүйл санаачилж, хэрэгжүүлээсэй гэж бид хамгийн их хүсэж байна. үйлдвэрлэл, борлуулалтын хэсгийн аль алинд нь илүү сайн хийх боломжгүй ажил ганц ч байхгүй. Одоогоор бид ажлаа хийхгүй байна гэж хэлмээргүй байна. Хийж л байна. Бусдын адилаар бидэнд ч шинэ зах зээл, шинэ бүтээгдэхүүн, илүү үр өгөөжтэй ажиллах нь хэрэгтэй. Бүтээлч хүмүүсээс л бидний амжилт шалтгаална. Тэд бол манай хошуучлагчид" гэсэн юм.

Анхдагч, бүтээлч байна гэдэг бол онцгой зүйл юм. Хэн ч хий гэж хэлээгүй байхад үнэ цэнэтэй ямар нэг зүйл бүтээх хэрэгтэй. Бүтээлч сэтгэлгээтэй хүн бүхэнд өөрийн мэргэжилд илүү их өсөх боломж эцсээ хүртэл нээлттэй байна.

Дунд хэрийн эмийн үйлдвэрийн зах зээлийн судалгааны менежер энэ албан тушаалд хэрхэн хүрснээ тайлбарлаж билээ. Энэ бол бүтээлч, анхдагч байхтай холбоотой их сайн сургамж юм.

"Таван жилийн өмнө надад нэг санаа төрлөө. Тэр үед би нэгэн томоохон бөөний худалдааны байгууллагыг хариуцаж байсан юм. Эм худалдаж авах хэрэглэгчийг бид хангалттай мэддэггүй гэдгийг анзаарлаа л даа. Тэнд байсан хүн бүхэнтэй зах зээлийн судалгааны тухай ярилцсан. Эхлээд бүгд сонсохыг ч хүсэхгүй байлаа. Учир нь удирдлага энэ хэрэгтэй гэдгийг анзаараагүй байсан."

"Зах зээлийн судалгаа миний сонирхлыг ихэд татсан болохоор би шүүрээд авлаа. Эмийн борлуулалтын тухай нэг сарын тайлан бэлтгэх зөвшөөрөл хүсэж, түүнийгээ ч авлаа. Олж чадах бүх эх сурвалжаас мэдээлэл цуглууллаа. Энэ судалгаагаар би үргэлжлүүлсээр байсан. Удалгүй удирдлага, худалдагчдын аль аль нь судалгааг сонирхож эхэллээ. Судалгааг эхэлснээс жилийн дараа бусад ажлаасаа чөлөөлөгдөж, санаагаа боловсруулахад анхаарлаа төвлөрүүлэх боломж надад олдсон."

"Дараа нь болох ёстой бүхэн болсон. Одоо би хоёр туслах, нэг нарийн бичгийн даргатай, таван жилийн өмнөхийг бодвол тав дахин илүү орлоготой." Бүтээлч чадварыг дараах хоёр дасгалын тусламжтайгаар хөгжүүлж болно.

1. Санаачилгатай бай. Олж харснаа хийх хэрэгтэй гэдэгтээ итгэлтэй байгаа бол шууд л эхэл.

Нэгэн дүүрэгт шинэ орон сууцнууд баригдаж дуусахад гуравны нэг нь л үлдээд байтал ажил зогсоход хүрчээ. Ялгаагүй дээ гэсэн хоёр гурван айл бүр нүүгээд орчихсон байлаа. Энэ нь эргэн тойрны хүндтэй хүмүүс орон гэрээ байх ёстойгоос нь доогуур үнээр зараад нүүж холдох шалтгаан болсон юм. Ялгаагүй дээ гэсэн айлууд ямар ч байсан яахав гэсэн янзтай

хөршүүдийнхээ араншинд дасаж эхэллээ. Нэг л хүнээс бусад нь. Харрид энэ байдал нь таалагдаагүй бөгөөд сайн хөршгэй байхын тулд тэр бусдыгаа уриалсан юм.

Тэр найзуудаа цуглуулан хурал хийснээр ажлаа эхэлсэн. Энэ шинэ орон сууцны нөөц боломж асар их, мөн одоо л хөдлөхгүй бол муухай орчинд амьдрахаас өөр аргагүйг тодорхойлсон. Харригийн урам зориг, санаачилгыг хүмүүс дэмжиж эхэлсэн. Тэр дороо л цэцэрлэгийн клуб зохион байгуулж, "Хоосон газрыг цэвэрлэх" төсөл, ойжуулах төсөл хэрэгжсэн. Дүүргийнхэнд зориулж тусгай усан сэлэлтийн бассейн барьсан. "Ялгаагүй дээ" гэж байсан айлууд ч дэмжиж байлаа. Дүүрэг тэр чигээрээ амьдралын шинэ өнгө аястай болсон. Одоо түүгээр өнгөрөхөд их сайхан байдаг. Энэ нь санаачилгатай ганц хүн юу хийж болохын жишээ юм.

Ажил тань шинэ хэсэг, шинэ бүтээгдэхүүн бий болгох, эсвэл өргөжих хэрэгтэйд та итгэдэг үү? Тэгвэл санаачилгатай бай. Дайчилгаанд гар. Танай хүүхдийн сургуульд шинэ хэрэгсэл хэрэгтэй гэж та бодож байна уу? Тэгвэл санаачилгыг гартаа ав.

Бүтээлч хүмүүс ганцаараа байсан ч гэсэн санаачилга сайн бол богино хугацаанд маш их дэмжлэг олдог. Идэвхтэй бай, тэгээд ажилла.

2. Сайн дурынх бай. Биднээс ямар нэг ажилд сайн дураараа оролцохыг олон удаа хүсдэг ч бид тэр бүр зөвшөөрдөггүй. Яагаад? Айсан учраас л тэр. Энэ бол чадахгүйдээ ч биш, хүмүүс юу гэх бол гэсэн айдас юм. Биднийг шоолж, хэнхэг гэх, бид өгсөх гэж дайраад байгаа учраас буруутгах, бусдыг таагүй байдалд оруулсан болчихоос айсан айдаст бид автдаг.

Аль нэг бүлэгт хамаарагдах, хүлээн зөвшөөрөгдөх, сайшаал хүлээх нь байх л ёстой хүсэл юм. Гэвч өөрөөсөө "Би аль бүлэгт хүлээн зөвшөөрөгдөхийг хүсэж байна вэ? Надад нууцхан атаархдаг учраас над руу инээгээд байгаа хүмүүс үү, эсвэл хийж бүтээж, урагшилж дэвжиж байгаа хүмүүс үү?" гэж асуугаарай..

Сайн дурынхан бусдын нүдэнд өртөж, анхаарал татдаг. Хамгийн гол нь сайн дураараа оролцож байгаа хүн онцгой авьяас чадвар, хичээл зүтгэлээ харуулах боломжийг олж авдаг. Юу ч болсон онцгой үүрэг хариуцлагыг сайн дураараа хүлээж авдаг бай.

Таны эргэн тойронд байгаа, өөрийн мэддэг хошуучлагчдыг бодоод үз. Тэд идэвхтэй хүмүүс гэсэн томъёололд тохирч байна уу, эсвэл үхээнц хүмүүс байна уу? Хойш сууж, хийх ёстойгоо хойшлуулж байгаа идэвхгүй хүн хошуучлагч байж чадахгүй. Харин бүтээлч, ажилдаа сэтгэл зовдог хүн өөрийг нь дагах хүмүүсийг олдог.

Хүмүүс ийм идэвхтэй хүмүүст итгэж, үнэхээр юу хийхээ мэдэж байгааг нь хүлээн зөвшөөрдөг. Өнөөдрийг хүртэл "хэний ч тав тухыг алдагдуулаагүй", "идэвхгүй", "юу хийхийг нь хэлж өгөх хүртэл хүлээсэн учраас" төлөө сайшаал хүлээсэн хүн байгааг сонсоогүй л юм байна. Та сонссон уу?

Идэвхтэй байх зурилыг бий болго

1. "Бүтээлч сэтгэлгээтэй" бай. "үхээнц" биш "Бүтээлч" байж ямар нэг зүйл хийж бүтээ.

- 2.Хэзээ ч нөхцөл байдал төгс бүрдэхгүй, тийм болохоор бүү хүлээ. Ирээдүйд асуудал бэрхшээл тулгарахыг мэддэг бай, харин тулгарсан үед нь даван туул.
- 3.Санаа дангаараа амжилт олохгүйг бүү март. Санаа зөвхөн бодитой хэрэгжсэн үедээ л үнэ цэнэтэй болдог.
- 4.Айдсаа даван туулж, өөртөө итгэхийн тулд идэвхтэй бай. Айж байгаагаа шууд хийгээд эхэлбэл, айдас тэр дороо үгүй болно. Туршаад үз.
- 5.Оюунаа дайчил. Онгод орж ирэхийг бүү хүлээ. Шууд эхэл, тэгээд цааш нь үргэлжлүүл. Тэгвэл танд онгодоо хүлээх хэрэгцээ гарахгүй.
- 6.Эргэн тойрноо "өнөөдөр"-ийн нүдээр хар. Маргааш, ирэх долоо хоног, дараа гэх нь амжилтгүй байдлын илэрхийлэл болох "хэзээ ч үгүй"-тэй утга нэгтэй. "Би шууд ОДОО эхэлж байна" гэж бай.
- 7.Даруйхан ажиллаж эхэл. Эхлэх гэж оролдож хугацаагаа бүү үр. Шууд л ажиллаж эхэл.
- 8.Санаачилгатай бай. Мөлхөхийн оронд гүй. Сайн дурынх бай. өөрт байгаа авьяас, хичээл зүтгэлээ нээ.

Өөрийгөө дайчил !

XI Бүлэг

Ялагдлаа ялалт болгон хувирга

Скид Роугийнхан нас, шашин, боловсрол, хувийн намтраараа хоорондоо их ялгаатай байлаа. Гэвч эцэст нь тэд бүгдээрээ Америкийн хамгийн доод давхарга руу унаж орхисон юм. Хачирхалтай нь тэдний зарим нь их залуу хүмүүс байлаа. Тэдний их цөөн нь их дээд сургууль төгссөн, нөгөө хэсэг нь ямар ч боловсролгүй байв. Зарим нь гэр бүлтэй, зарим нь ганц бие байсан. Гэхдээ л Скид Роугийнханд нийтлэг тал байсан. Тэд бүгдээрээ ялагдаж, цөхөрсөн хүмүүс байлаа. Бүгдээрээ л тухайн нөхцөлд амжилтад хүрээгүй бөгөөд тэд бүгд доройтсоны шалтаг болгон өөрийнхөө Уотерлоог ярих гэж амиа тавьдаг байлаа.

Тэнд "Эхнэр маань намайг хаячихсан"-аас эхлээд "Би байгаа бүхнээ алдчихсан, надад очих газар байгаагүй" гэх хүртэл олон янзын тайлбар сонсож болно.

Ноён, хатагтай Арчаагүйчүүдийн гудамжны америкчуудын амьдралыг ажиглавал амьдрах зуршил нь илт ялгаатайг бид олж харна. Гэсэн ч ноён Арчаагүй бүдүүлэг байдлаа тайлбарлахдаа Скид Роугийнхны адилаар шалтаг тоочдог. Ноён Арчаагүй дотроо ялагдал хүлээснээ мэдэрдэг. Тэр өөрийг нь ийм болгосон нөхцөл байдлыг дурсаж, олсон шархаа дахиад л цоо хатгана. Удаанаар, ганцаархнаа урагшилж, ялалтад хүрэх сэтгэлийн хөдөлгөөн нь улам л багасна. Тэр өөртөө сэтгэл хангалуун биш байдаг. Ялагдсанаа мэдэх боловч "хувь заяаны" тулгасан арчаагүй байх ялыг тэсвэрлэж ядна. Тэр ялагдсан нь учир шалтгаантай, нийгмийн "хүлээн зөвшөөрдөг" ялагдлыг л хүлээсэн гэж өөрийгөө зөвтгөнө.

Бид хэрэв амжилтын уужуу тавиун өргөн чөлөө рүү өнгийвөл тэнд мөн л янз бүрийн намтартай хүмүүс байгааг олж хардаг. Дээд түвшний менежер, сайд, бюрократууд бүгд л ядуу эсвэл баян гэр бүлээс, нурж унасан айлуудаас, хөвөн юм уу эрдэнэшишийн талбайгаас, захын хорооллоос энд ирдгийг олж харна. Янз бүрийн салбарыг удирддаг эдгээр хүмүүс бүхий л төрлийн саад бэрхшээлтэй учирч байсан.

Ноён Скид Роу, ноён Арчаагүй, ноён Амжилтыг нас, ухаан, намтар зэргийг нь харьцуулж болно. Гэхдээ нэг л зүйлээс харьцуулах боломжгүй юм. Ялагдсан үедээ тэдний хийдгийг өөр хооронд нь харьцуулах боломж байхгүй.

Ноён Скид Роу нокаутад нэг л удаа орчихсон бол дахиад хэзээ ч хөл дээрээ босохгүй. Тэндээ тэр чигээрээ шавар балчиг дотроо л хэвтээд байна. Ноён Арчаагүй өвдөг дээрээ өндийх боловч ердөө л мөлхөж урагшлах бөгөөд бусдын нүднээс далд орсон гэдэгтээ итгэмэгц дахиад ялагдахгүйн тулд байдаг чадлаараа зугтах болно. Ноён Амжилт нокаутад орчихвол босож, хөл дээрээ тэнцээд, үүнээс сургамж авч, нокаутад орсноо мартаад урагш дайрна.

Дотны найз маань их сайн зөвлөх байлаа. Ажлын өрөөнд нь ороход үнэхээр "хотын баян хороололд" байгаа юм шиг л санагддаг. Сайхан тавилгатай, тохитой, хүмүүс завгүй гээд л ашиг ихтэй нь харагддаг байлаа.

Бусдыг татаж чадахгүй байгаа хүн бол "Ийм газрыг зөвхөн луйварчин л байгуулж чадна" гэж хэлэх биз. Гэхдээ энэ нь зөв биш байхсан. үүнийг хийсэн хүн нь луйварчин, хууран мэхлэгч

биш байлаа. Гоц ухаантан, баян, эсвэл азтай ч биш юм. Чадах бүхнээ хийдэг (бүхнийг гэдэг үгийг хэрэглэхдээ эргэлзэж байна, учир нь энэ үг заримдаа маш ихийг илэрхийлдэг), ялагдлын тухай хэзээ ч боддоггүй, зөрүүд хүн байлаа.

Энэ баян, ашигтай байгууллагын ард байнга тэмцэж, урагшилсан түүх бий. Энэ бол эхний зургаан сарын дотор арван жил хураасан хөрөнгөө тэр чигт нь алдаж, байрныхаа түрээсийг төлөх мөнгөгүй байсан учраас албан тасалгаандаа амьдрахаас өөр аргагүй болж байсан, өөрийнхөө үзэл санаанаас няцахыг хүсээгүйгээсээ болоод олон "сайн" ажлыг алдаж, нэг удаа "За" гэдэг үгийг сонсвол, "үгүй" гэдэг үгийг зуун удаа сонсдог хүний түүх юм.

Амжилтад хүрэх замаа туулсан, итгэхийн аргагүй энэ долоон жилийн туршид нэг удаа ч гэсэн гомдоллож байгааг нь би сонсоогүй. Тэр дандаа л "Дэйви, би суралцаж байна. Энэ ажил их хүчтэй өрсөлдөөнтэй, үйлчилгээ нь гарт баригдаж, нүдэнд харагдахгүй учраас борлуулалт нь хэцүү. Гэхдээ би энэ ажлыг яаж хийхийг одоо л сурч байна" гэдэг сэн. Тэгээд ч тэр сурсан.

Америкт "Хэн нь хэн бэ?" гэдэг номыг сөхөж харвал амжилтад хүрэгсэд хэр хүнд зам туулсныг та олж харна. Энэ хүмүүс олон олон ялгаатай үзэл бодол, саад бэрхшээл, азгүй тохиолдолтой тулгарч, зүрх алдаж байсан. Тэдний хувийн намтар бүгдээрээ саад бэрхшээлээр дүүрэн. Тэгвэл байгууллагынхаа ерөнхий захирал, хотын дарга, эсвэл үнэхээр амжилтад хүрсэн гэж боддог нэг хүнийхээ хувийн намтрыг судал. Судлаад үзвэл тэр ч гэсэн том бэрхшээлүүдийг давж гарсныг та харна.

Ялгаатай үзэл бодол, саад хийх оролдлого, бэрхшээл хүндрэлгүйгээр том амжилтад хүрэх боломжгүй.

Агаарын тээврийн нэгэн сурталчилгаанд арван сая бээрт нэг үхлийн осол магадлалтайг харуулж байлаа. Агаараар зорчих одоо аюулгүй гэгддэг ч харамсалтай нь осол гарсаар л байна. Зөвхөн осол гарсан үед л Иргэний Агаарын Тээврийн Байгууллага (ИАТБ) ослын шалтгааныг тодорхойлохоор ажилладаг. Тэд их том талбайд цацсан төмрийн үлдэгдлийг түүж цуглуулдаг. Олон хүн ослын шалтгааныг олохын тулд ажиллана. Гэрчүүд болон амьд үлдэгсэдтэй уулзаж ярилцдаг. Байцаалт хэдэн долоо хоног, хэдэн сарын турш, "Ослын шалтгаан юу байсан бэ?" гэдэг асуултад хариу олох хүртэл үргэлжилдэг.

ИАТБ асуултынхаа хариуг олмогц дахиад тийм шалтгаанаар осол гаргахгүйн тулд шууд ажиллаж эхэлдэг. Ослын шалтгаан зохион бүтээлтэй холбоотой бол онгоцны ийм сул талыг арилгадаг. Зарим багажид алдаа байгаа бол засдаг. Эцэст нь ИАТБ-ын судалгааны дүнд зуу зуун хамгаалах хэрэгсэл, эсвэл шинэ аргыг бий болгодог. ИАТБ-ын зорилго нь нислэгийн аюулгүй байдлыг хангах явдал юм. Мэдээж тэдний ажил үр дүнтэй байдаг.

Эмч нар ч гэсэн илүү сайн эрүүл мэнд, урт наслалтын шалтгааныг олохын тулд хүнд бэрхшээлээс сургамж авдаг. Аль нэг өвчтөн тодорхойгүй шалтгаанаар өөд болчихвол эмч нар ихэнх тохиолдолд шарилыг задлан шинжилж шалтгааныг нь олдог. Ийм замаар бие организмын үйл ажиллагааны талаар их мэдээлэлтэй болж, бусдынх нь амьдралыг аврах боломжтой болно.

Худалдааны менежер найз маань сар бүр худалдагчдынхаа борлуулалтын боломж алдсан шалтгааныг олоход зориулж хурал зохион байгуулдаг. Борлуулах боломжийг алдсан үеийн нөхцөл байдлыг анхааралтай шинжилдэг. Ийм замаар ирээдүйн борлуулалтыг алдахгүй байх арга замд суралцдаг.

Ялагдахаасаа илүү олон удаа ялдаг хөл бөмбөгийн дасгалжуулагч багийнхаа хамт тэмцээн бүрийг дахин судалж, тоглогчдод алдаагаа олоход нь тусалдаг. Зарим нь видео бичлэгээс алдаагаа илүү тод томруун харахад нь тамирчдад тусалдаг. үүний зорилго нь дараагийн тэмцээнд илүү сайн тоглох явдал юм.

ИАТБ-ын удирдагчид, амжилтад хүрсэн худалдааны менежерүүд, эмч нар, дасгалжуулагчид, салбар бүрийн мэргэжлийн хүмүүс амжилтын энэ л зарчмыг дагаж мөрддөг.

Ялагдал бүрээс сургамж ав.

Саад бэрхшээлтэй тулгармагц ихэнхдээ эхлээд шууд сэтгэлээр уначихдаг учраас бид сургамж авч чаддаггүй.

Профессор авсан муу дүндээ хэрхэн хандаж байгаагаас оюутны амжилтын боломжийг ойлгодог. Хэдэн жилийн өмнө Дитройт дахь Уэйни их сургуульд профессороор ажиллаж байхдаа төгсөх ангийн нэг оюутанд тааруухан дүн тавихаас өөр арга надад байгаагүй. Энэ нь оюутныг хүнд байдалд оруулж байлаа. Төгсөлтөө эртнээс төлөвлөсөн бөгөөд үүнээсээ буцах нь түүнийг бухимдуулж байлаа. Түүнд хичээлд дахин сууж дараа жил нь төгсөх, эсвэл сургуулиасаа дипломгүйгээр гарах гэсэн хоёр л сонголт үлдээд байлаа.

Оюутан үүнийг мэдмэгц сэтгэлээр унаж, маргах байх гэж бодож байлаа. үнэхээр ч тэглээ. Түүний ажил нь сайн дүн авахад хангалтгүй гэдгийг хэлмэгц энэ хичээлд үнэхээр анхаараагүйгээ хүлээн зөвшөөрөв. "Гэхдээ" гээд цааш үргэлжлүүлж, "өмнөх жилүүдэд энэ чиглэлийн хичээлүүдэд би сайн байсан шүү дээ. үүнийг та анхааралдаа авч болохгүй юу?"

Үүнийг хийж чадахгүй, өмнөх дүн энэ улирлын дүнд нөлөөлөхгүйг хэлээд, их сургуулийн дүрэм хатуу чанд, профессор өгсөн дүндээ алдаа хийснээ хүлээхгүй бол өөрчлөхийг зөвшөөрдөггүйг нэмж хэлсэн юм.

Үүний дараа оюутан дүнг өөрчлөх ямар ч аргагүйг ойлгомгоцоо уурлав. "Профессор" гээд "Энэ хотод таны энэ хичээлийг үзэлгүйгээр, сайн оноо авалгүйгээр амжилтад хүрсэн дор хаяж тавин хүнийг би нэрлэж чадна. Энэ хичээл яагаад ийм чухал юм бэ? Яагаад энэ хичээлийн оноо миний диплом авахад саад болох ёстой юм бэ? Бурхны авралаар, 'гадна' талд үйл явдлыг тан шиг, профессорууд шиг авч үздэггүй шүү дээ?" гэв.

Ойролцоогоор дөчин таван секунд би дуугараагүй (хэн нэг нь тан руу дайрсан үед ам уралдуулахгүй байх хамгийн зөв арга нь хэсэг зуур дуугүй байх явдал юм). Дараа нь оюутанд "Чиний хэлсний ихэнх нь зөв өө. Олон хүн энэ хичээлийн нэрийг ч сонсоогүй, юунд хэрэг болдгийг нь ч мэдэхгүй. Энэ мэдлэгийг олж авахгүйгээр амжилтад хүрэх боломж чамд ч бий. Амьдралыг бүхэлд нь аваад үзвэл энэ хичээл чамд юу ч өгөхгүй, чамаас ч юу ч авахгүй. Гэвч хичээлд хандаж байгаа хандлага чинь үүнийг хийж болох л юм."

"Та юу гэх гээд байна аа?" гэж асуув.

"Ердөө л энэ". 'Гадна' талд чамайг энд байгаа шиг чинь л үнэлэх болно. Тэнд ч, энд ч адилхан "Ажлаа хийдэг байх"-ыг шаарддаг. 'Гадна' талд ажлаа хийсэнгүй, эсвэл муу ажиллалаа гэж чамайг дэвшүүлэхгүй. Илүү мөнгө ч өгөхгүй." Дахиад дуугүй болж, илгээсэн зурвас маань зохих газраа хүрэхийг хүлээв.

Дараа нь "Чамд би нэг санал хэлье. Одоо чи сэтгэлээр унасан байна. Юу мэдэрч байгааг чинь ойлгож л байна. Надад уурласан эсэх чинь огт чухал биш. Гэхдээ энэ туршлагаа зөв талаас нь хар. Чамд эндээс авах маш том сургамж бий. Хэрэв хичээхгүй бол чи хүрэх гэсэндээ хүрч чадахгүй. Энэ сургамжийг ойлго, тэгээд үүнээс таван жилийн дараа эргэж хараад, үүнийг сургуулийн амьдралаас олж авсан хамгийн чухал хичээл гэж дурс" гэж түүнд хэлсэн юм.

Хэдэн өдрийн дараа энэ оюутан ангидаа улирч, хичээлдээ дахин суух болсныг сонсоод би их баярлаж билээ. Тэр энэ удаа шалгалтаа их амжилттай өгсөн. Дараа нь тусгайлан над руу утастаж, тэр ярианаас их том сургамж авснаа хэлсэн юм.

"Таны хичээл дээр эхлээд унаснаасаа би их зүйл сурсан" гээд "үүнийг хэлэхэд хачирхалтай байж магадгүй юм. Гэхдээ таны хичээл дээр би шууд тэнцээгүй нь аз болжээ."

Ялагдлаа та ялалт болгон хувиргаж чадна.

Сурах ёстойгоо сур, дараа нь ялагдалдаа инээмсэглэ.

Кинонд дурлагсад гайхамшигт Лайнал Баримог санах л байх. 1936 онд ноён Баримо аарцгийнхаа ясыг хугалчихжээ. Хугарсан яс яагаад ч бороолохгүй байлаа. Олонх хүмүүс үүнийг Баримогийн эцэс гэж үзэж байсан. Гэхдээ ноён Баримогоос бусад нь л тэгж бодсон хэрэг. Тэр үүнийг тайзан дээр илүү их амжилтад хүрэхэд ашигласан. Баримо дараагийн арван найман жилийн турш хэзээ ч багасахгүй зовиураа тэсвэрлэн, дугуйтай сандалтайгаа олон дүрийг амжилттай бүтээсэн юм.

1945 оны гуравдугаар сарын 15-нд У.Солвин Уилльямс Францад нэгэн танкны араас алхаж байлаа. Танк минатай таарч, агаарт дэлбэ үсрэн, ноён Уилльямс бүрэн хараагүй болжээ. Харин энэ нөхцөл байдал ноён Уилльямсын хуульч, сайд болох зорилгоосоо ухрах шалтгаан нь болоогүй юм. Их сургуулиа дээд зэргээр төгссөнийхөө дараа тэр "Хараагүй маань миний мэргэжлийн хувьд нэг давуу тал гэж би бодож байна. Ингэснээр би гадаад үзэмжийг харгалзаж, шийдвэр гаргахгүй. Би сохор учраас хүмүүсийн над руу яаж харж байгаагаас болж, тэднээс харьцаагаа таслах явдлыг ч мөн гаргахгүй. Хүн бүр ирж өөрийнхөө тухай ярьдаг, итгэдэг тийм хүн болмоор байна" гэсэн юм.

Харгис хэрцгий, гашуун ялагдлыг ялалт болгон хувиргах гайхалтай жишээ биш гэж үү?

Ялагдал бол бодол санааны зөвхөн тэр үеийн л төлөв байдал юм. өөр юу ч биш.

Биржид багагүй амжилтад хүрсэн нэгэн хөрөнгө оруулах бүхэндээ өмнөх туршлагадаа тулгуурладгаа хэлж билээ. "Би энэ ажлыг арван таван жилийн өмнө эхлэхдээ хэд хэдэн удаа

бүх мөнгөө алдсан. Олон сонирхогчдын адилаар би ч гэсэн хурдан баяжихсан гэж л хүсэж байлаа. Гэтэл би хар хурдаараа живсэн. Гэвч энэ намайг зогсоож чадаагүй. Эдийн засгийн хүчтэй, давуу талыг нь би мэдэж байсан. Тэгээд ч урт хугацаанд хүн бүрийн хувьд сайн сонгосон үнэт цаас бол сайн хөрөнгө оруулалт байдаг. Ийм болохоор эхлээд алдсан хөрөнгөө би боловсролын хөрөнгө оруулалт гэж хүлээн зөвшөөрсөн" гээд инээмсэглэдэг байлаа.

Нөгөө талаас ухаалаг биш зүйлд хөрөнгө оруулдаг хүмүүсийг ч би танина. Алдаанаасаа сургамж авч, дараагийн алхмаа илүү сайжруулахыг оролдохын оронд хүн бүрийн авдаг цаасанд хөрөнгө оруулна гэдэг мөрийтэй тоглоно л гэсэн үг. "Эрт оройгүй хүн бүр алддаг, энэ бол байх л ёстой зүйл" гэж бодоод тэр чигээрээ буруу шийдэх нь бий.

Яг одооноос эхлээд бэрхшээл бүрээс сургамж олж авна гэж шийд. Ажил, эсвэл гэрт дахиад ямар нэг зүйл санаснаар болохгүй байвал эхлээд тайвширч, шалтгааныг нь ол. Алдаагаа дахин давтахаас зайлсхийх хамгийн сайн арга бол энэ юм.

Сургамж олж авсан үед л ялагдал, ялалт болж хувирдаг.

Хүн гэдэг их сониуч амьтан. Бид амжилтынхаа хариуд магтаал сайшаал хүртэхэд хэзээ ямагт бэлэн байдаг. Ялалт байгуулсан үедээ ертөнц тэр чигээрээ үүнийг мэдээсэй гэж хүсдэг. Бусдын "Харж байна уу, тийм амжилтад хүрсэн хүн явж байна" гэхийг нь хүлээх нь хэвийн зүйл юм. Гэхдээ хүн гэдэг амьтан хүнд байдалд орсон үедээ бусдыг буруутгахдаа багагүй гавшгай хөдөлдөг. Борлуулалт буурсан үед худалдагч үйлчлүүлэгчийг буруутгах, ажил хэрэг замаасаа хазайсан үед менежер нь бусдыгаа эсвэл ажилчдаа буруутгах нь ердийн зүйл. Маргаан эсвэл гэр бүлийн бэрхшээлд хосууд нэг нь нөгөөгөө буруутгах нь энгийн зүйл юм.

Энэ холион бантангийн ертөнцөд бусад хүмүүс бидэнд буруу тохож болно. Гэхдээ энэ нь өөрийгөө буруутгахаас хавьгүй хөнгөн гэдэг нь мэдээж. Бид ихэнхдээ чадвар дутсанаас, эсвэл алдаанаасаа болоод л ялагддаг.

Өөрсдөдөө амжилтад хүрэх болзол тавь. Байж л болох хэрээрээ төгс болохыг хүсэж байгаагаа өөртөө байнга сануул. Бодитой бай. Өөрийгөө шилэн саванд хийгээд огт хамаагүй хөндлөнгийн хүмүүсийн нүдээр хар. Тэгээд та урьд нь хэзээ ч олж харж байгаагүй сул талаа олж харав уу? Хэрэв сул тал байгаа бол үүнийгээ засахын тулд ажиллаж эхэл. Олон хүн одоо байгаадаа дэндүү их дассан байдаг учраас урагшлах замаа олж хардаггүй.

Метрополитаны дуурийн алдарт од Райс Стивенс нэгэн удаа Реадерс Дайжест (1955 оны 7-р сар) сэтгүүлд өгсөн ярилцлагадаа өөрийн амьдрал дахь хамгийн сайн сургамжийг хамгийн аз жаргалгүй үедээ олж авснаа хэлсэн билээ. Эхлээд хэдэн жилд хадагтай Стивенс Метрополитаны дуурьд орох дуучны хоолойн шалгалтад унасан байлаа. Үүнээсээ болоод сэтгэлээр унажээ. Тэр "Чиний хоолой шалгалтад тэнцсэн эмэгтэйнхээс хавьгүй илүү, шүүгчид алдаатай шүүсэн, ялахын тулд хангалттай арын хаалга чамд байгаагүй" гэсэн үг сонсохыг хүсэж байлаа. Гэтэл багш нь түүнд тэгж хэлээгүй. Харин ч "Алдаатайгаа нүүр тулгарах зориг зүрхтэй бай, бяцхан жаал минь" гэсэн юм.

"Өөрийгөө өрөвдөх тусам" гээд Стивенс хадагтай цааш нь үргэлжлүүлж, "энэ үг байнга толгойд орж ирээд байлаа. Нэг шөнө би унтаж чадсангүй. Алдаатайгаа нүүр тулгарахгүйгээр

унтаж ч чадахгүй байсан. Харанхуйд би өөрөө өөрөөсөө 'Би яагаад амжилтад хүрсэнгүй вэ? Дараагийн удаад явал би тэнцэх вэ?' гэж асуулаа. Хоолойн завсарлага маань нэг их сайн бишийг хүлээн зөвшөөрлөө. Хэлээ илүү сурмаг болгохын тулд би илүү олон дүр цээжлэх хэрэгтэй байлаа."

Хадагтай Стивенс алдаагаа хүлээн зөвшөөрсөн нь түүнийг зөвхөн тайзан дээр амжилтад хүргээд ч зогсоогүй, илүү олон найз нөхөдтэй болж, өөрийгөө хөгжүүлэхэд нь тусалсныг цохон тэмдэглэж байлаа.

Хүн өөрийгөө шүүмжлэх нь бүтээлч сэтгэлгээ юм.

Алдаа, сул талаа хүлээн зөвшөөрөхөөс бүү ай.

Жинхэнэ мэргэжлийн хүн шиг бай.

Тэд алдаа, дутагдлаа эрж олоод залруулдаг.

Тийм болохоор л тэд мэргэжлийн байж чаддаг.

Алдаагаа олж хараад өөртөө "Харж байна уу? Би азгүй" гэхийн оронд

"Харж байна уу, амжилтад хүрэхэд тустай бас нэг боломж оллоо" гэж бод.

Агуу их Илберт "Амжилтад хүрдэггүй хүн бол алдаанаасаа сургамж авдаггүй хүн юм" гэж хэлсэн байдаг

Бид бэрхшээлтэй тулгармагцаа ихэнхдээ л өөрсдийгөө азгүй гэж боддог. "Харамсалтай нь бөмбөг ингэж л ойх юм даа" гэгцгээдэг. Тэгээд тэгж л байг гээд, тэр чигт нь орхичихдог. Гэвч яаралгүйгээр "Бөмбөг бидний мэдэхгүй шалтгаанаас болоод ингэж ойдоггүй. Бөмбөгний ойлтыг бөмбөг, шидэлт, тэгээд очиж мөргөх гадаргуу тодорхойлдог. Бөмбөгний ойлтыг аз биш физикийн хуулиуд тодорхойлдог" гэж бодоод үз.

Спортын мэдээний байгууллага "Осол гарсанд уучлал хүсэж байна. Харамсалтай нь бөмбөг ингэж л ойх юм даа. Ийм байсаар ирсэн, ийм л байх болно" гэсэн тайлан нийтэллээ гэе. Та үүнийг сонсоод шинэ СПБ байгуулах хэрэгтэй болж дээ гэж л хэлэх байх. Эсвэл эмч өвчтөний ойр дотныхонд "Уучлаарай, их харамсаж байна. Юуг нь мэдэхгүй байна. Нэг л шалтгаан байна, гэхдээ..." гэж тайлбарлаг. Дараагийн удаа тэд дахиад өвдвөл өөр эмчид үзүүлнэ.

"Ийм л байсаар ирсэн, цаашид ч ийм байх болно" гэх нь бидэнд юугаар ч туслахгүй. Дараагийн удаа дахиад ийм бэрхшээл тулгарвал өмнөх алдаагаа давтахгүйн тулд бид илүү сайжирсан байх ёстой. Бямба гаригийн орой тэмцээнд ялагдсан багийн дасгалжуулагч тамирчдадаа "Одоо яая гэх вэ, хүүхдүүд ээ. Ийм л байсаар ирсэн, цаашид ч ийм байх болно" гэвэл дараагийн тэмцээнд ялагдахгүйн тулд баг юу ч хийхгүй.

Хамгийн их хүндэтгэл хүлээсэн удирдагчдын нэг Мичиганы Диербүүн хотын дарга Овилл Хаббард энэ үүргээ арван долоон жил гүйцэтгэсэн. Ноён Хаббард хотын дарга болохоосоо

өмнө "азгүй хувь заяа"-гаар шалтаглан улс төрөөс холдож болох л байлаа. Хотын дарга болохоосоо өмнө тэр гурван ч сонгуульд "азгүй"-тсэн юм. Тэр гурван ч удаа мужийн сенатад нэр дэвшихийг оролдсон ч олигтой болоогүй, бас нэг удаа парламентын гишүүнд нэр дэвшээд ялагдсан. Гэвч Хаббард энэ тааруухан туршилтаас сургамж авсан. Ялагдлаа улс төрийн боловсролын нэг хэсэг гэж ойлгосон. Өнөөдөр тэр Мичиган дахь хамгийн гялалзсан, ялагдашгүй удирдагчдын нэг юм.

Хувь заяагаа буруутгахын оронд туршлагаа судал. Алдсан үедээ суралц. Олон хүн арчаагүй амьдарч байгаагаа "азгүй тохиолдол", "азгүй хувь заяа", "хувь заяа сохор" гэж тайлбарладаг. Тэд бол өдий хүртлээ энэрэл халамж хайсан, нялхаараа хүүхдүүд юм. Тэд өөрсдөө анзаарахгүй байгаа учраас өсөж том болох, илүү хүчирхэгжих, өөртөө итгэж сурах боломжийг олж хардаггүй.

Хувь заяагаа муулахаа боль. Ингэх нь хэнийг ч, юунд ч хүргэхгүй.

Би нэг удаа зохиолч, шүүмжлэгч, зөвлөх найзтайгаа ярилцаж байлаа. Илүү сайн зохиолч болоход юу хэрэгтэйг тэр надад ингэж хэлсэн юм.

"Зохиолч гэж өөрийгөө нэрлэгчдийн ихэнх бичих гэж үнэн голоосоо хүсдэггүй. Богино хугацаанд туршиж үзээд, тэгээд их ажиллах хэрэгтэйг ойлгомогцоо орхичихдог. Ийм хүмүүсийг би тэвчиж чаддаггүй, учир нь тэд дандаа л товчлох зам эрдэг. Гэтэл ийм зам байхгүй шүү дээ.

Зөвхөн шантаршгүй байх нь хангалттай гэж би хэлэхгүй. Цөхрөхгүй байх нь үнэндээ ихэнхдээ хангалтгүй байдаг."

"Би жаран хоёр богино өгүүлэл бичээд, нэгийг нь ч хэвлүүлж чадаагүй нэгэнтэй ажиллаж байгаа. Тэр үнэхээр шантардаггүй, оролдлоготой. Гэвч түүний бичсэн бүхэн ижилхэн байдаг. Энэ нь түүний алдаа юм. Үйл явдлууд нь ижил, өөр дүр, өөр араншин, бичих өөр арга барилыг туршиж үздэггүй. Энэ үйлчлүүлэгчийн шинэ хандлага, арга туршиж үзэхэд нь туслахыг оролдож байна. Тэр авьяастай, туршаад үзвэл амжилтад хүрч чадна гэдэгт би итгэлтэй байна. Гэхдээ тэр болтол очсон газар бүхэн нь түүнийг буцаах л болно."

Энэ бол их сайн зөвлөлгөө байлаа. Бид оролдлоготой, мятаршгүй байх ёстой. Гэвч оролдлого бол амжилтын зөвхөн нэг л үндэс юм. Оролдлогыг туршлагаа судлахтай хослуулах хүртлээ дахин дахин оролдоод ч амжилтад хүрэхгүй.

Эдисоныг Америкийн хамгийн их оролдлоготой эрдэмтэн гэж хүлээн зөвшөөрдөг. Тэр чийдэнг нээж олохоосоо өмнө мянга мянган удаа амжилтгүй туршиж, туршлага хуримтлуулсан. Эдисон гэрэлтүүлэх аргыг олох зорилгодоо хүрэхээр шийдсэн учир ингэж олон удаа туршсан. Үр дүнд хүрэхийн тулд хуримтлуулсан туршлагаа, шийдмэг оролдлоготой хослуулж чадсан нь түүний амжилтын шалтгаан байсан.

Зөвхөн оролдлоготой байх нь хангалтгүй. Оролдлогыг алдаанаасаа олж авсан туршлагатайгаа хослуулбал л ялалт баталгааждаг.

Саяхан нефть хайгуулын тухай нэгэн нийтлэл миний анхаарлыг татсан юм. Нефть хайгуулынхан өрөмдөхөөсөө өмнө газрын давхаргын бүтцийг судалдаг гэж тэнд бичсэн байлаа. Гэтэл ингэж их судалж шинжилсэн ч найман өрөмдлөгөөс долоо нь юу ч үгүй, хув хуурай байдаг ажээ. Нефтийн компаниуд шийдмэг, оролдлоготой ажээ. Тэд өрөмдсөн хуурай цооногоо илүү гүн ухдаггүй, харин цооногоос олж авсан мэдлэгээ ашиглан өөр цооног ухдаг.

Хүн бүрийн хүсэж мөрөөддөг амжилтад хүрэхийн тулд олон хүн шийдмэг ажилладаг. Гэвч тэд ажилдаа шинэлэг байдлаар ханддаггүй учраас олонх нь амжилтад хүрдэггүй. Гол зорилгоосоо хараагаа бүү салга. Гэхдээ толгойгоороо очиж хана мөргөөд байх хэрэггүй. Үр дүнд хүрэхгүй байгаа бол өөрөөр оролдоод үз.

Бульдог нохой шиг оролдлоготой, барьж авснаа хэзээ ч орхидоггүй хүмүүст амжилтад хүргэх тийм чанар байдаг. Оролдлоготойгоо хослуулах туршлага олж авахын тулд туршиж сурахад тань дараах хоёр зөвлөгөө тусална.

1. өөртөө “Арга нь олдох л ёстой” гэж хэл. Бодол бүхэн Соронзтой байдаг. "Би ялагджээ, яах ч аргагүй юм" гэж бодвол сөрөг бодлууд нэг нь нөгөөгөө соронздон татаж эхэлдэг бөгөөд таныг ялагд гэж ятган зөвшөөрүүлдэг. Тэгвэл "Энэ асуудлыг шийдэх арга заавал байгаа" гэвэл эерэг бодлууд нэг нь нөгөөгөө соронздож, оюуныг тань дайчлан гарцаа олоход тусалдаг.

Хамгийн гол нь “заавал арга нь олдоно” гэдэгт итгэх явдал юм.

Гэр бүлийн зөвлөхүүд "Хосууд аз жаргалаа дахиад олж болно гэдэгт итгэхгүй байгаа бол цааш нь үргэлжлүүлэх ямар ч утгагүй" гэгцгээдэг.

Сэтгэл зүйчид "Архичид цангаатай тэмцэж чадна гэдэгтээ итгэх хүртлээ архинд дуртай хэвээр үлдэнэ" гэж хэлдэг.

Энэ жил мянга мянган хүмүүс шинээр өөрийн бизнесийн гарааг эхэлсэн. Таван жилийн дараа маш цөөн хэд нь л хөл дээрээ тогтож үлдэх болно. Амжилтад хүрээгүй ихэнх нь "өрсөлдөөн их хүчтэй байсан. Ажлаа орхихоос өөр арга байгаагүй" гэх болно. Үнэндээ бол ажил хэцүү байх үед олон хүний боддог цорын ганц зүйл нь ялагдал бөгөөд ийм болохоор ч ялагдахаас өөр сонголт тэдэнд үлддэггүй.

Гарах зам байгаад итгэсэн үед бодол санаа хорон муу бодол, сөрөг сэтгэгдлийг (орхиё, чадахгүй нь) холдуулж, эерэг эрч хүчийг (үргэлжлүүлье, урагш явъя) бий болгодог.

Зөвхөн та болохгүй бүтэхгүй гэж бодсон үед л бэрхшээлийг шийдэх боломжгүй болдог. Шийдэх боломжтойд итгэж, бодол оюунаа зөв шийдэл олоход чиглүүлж болно. өөрөө өөртөө "Энэ боломжгүй" гэж хэлэхээ, ингэж бодохоо боль.

2. Бүгдийг орхиод дахиад шинээр эхэл. Бид ихэнхдээ хэт их удаан хугацаагаар нэг асуудалтай зууралддаг учраас шинэ шийдэл, шинэлэг сэтгэлгээг олж хардаггүй.

Хэдэн долоо хоногийн өмнө инженер найз маань шинэ барилгын зохион бүтээх ажлыг хүлээж аваад байлаа. Үнэндээ энэ нь түүний урьд нь зохион бүтээсэнтэй огт төсгүй байлаа.

Хэдэн өдрийн өмнө түүнтэй тааралдаад ажил ямар байна вэ гэтэл "Нэг их сайн биш" гэж хариулав.

"Миний бодлоор би энэ зун цэцэрлэгээ арчилсангүй. Удаан хугацаагаар нэг асуудалтай зууралдсан бол холдож, шинэ санаанд боломж олгох ёстой. Инженерчлэлтэй холбоотой хэдэн санаа байж болох л юм. Зүлэг услах үед толгойд маань юу орж ирдгийг чи мэдвэл гайхаж хоцрох биз".

Нэг хэвлэлийн бага хурал дээр ерөнхийлөгч Эйзенхауэрээс яагаад ингэж их амардгийг нь асуужээ. Түүний хариу бүтээлч сэтгэлгээгээ хөгжүүлэхийг хүсдэг хүн бүхэнд гойд сайн зөвлөлгөө болж байлаа. Ерөнхийлөгч Эйзенхауэр "Женерал Моторс, эсвэл Америкийн Нэгдсэн Улсын алиныг нь ч удирдаж байгаа хүн ширээндээ суугаад толгойгоо цаасан дунд булсанаар, хамгийн сайн ажиллана гэдэгт би итгэхгүй байна. Үнэндээ ерөнхийлөгч хүн ухаан санаагаа онц чухал биш, нарийн ширийн зүйлсээс холдуулж, бодол оюунаа үндсэн зарчим, санаанууддаа төвлөрүүлэх хэрэгтэй байдаг. Ингэснээр илүү тодорхой, сайн шийдвэр гаргах боломжтой болдог" гэж хэлсэн юм.

Урьд нь хамт ажиллаж байсан нэгэн найз маань сар бүр эхнэртэйгээ гурав хоногоор хотоос гадагш гардаг байлаа. Энэ орхилт, шинээр эхлэлтийн ачаар бүтээмж нь өсөж, илүү сайн ажиллаж чаддаг гэж тэр тайлбарласан юм.

Жижиг бэрхшээлтэй тулгарсан үедээ бүх төслийг тэр чигт нь бүү орхи. Үүний оронд түр орхиод дахин шинээр, сэргэгээр эхэл. Хөгжим тоглох, алхах, эсвэл хоол хийх зэргийг туршаад үз. Шинээр дахин эхлэх үед шийдэл голдуу л та ч өөрөө анзаараагүй байтал гараад ирдэг.

Зөвхөн сайн сайхныг олж харсныхаа шагналыг та хэзээ ч авна. Нэгэн залуу ажлаа алдсан үедээ үйл явдлын сайн талыг нь хэрхэн олж харснаа ингэж тайлбарласан юм. "Би томоохон зээлийн үнэлгээний байгууллагад ажилладаг байсан. Тэгээд нэг өдөр зурвас авлаа. Зурваст надаас ажлаа орхихыг хүсэж байлаа. Эдийн засаг хямарч, компани "хамгийн бага" үнэ цэнэтэй хүмүүсийг ажлаас халж байсан юм."

"Олдог мөнгө маань нэг их биш ч миний өсөхөөс дассан хэрэглээний стандартыг хангаж чадаад л байлаа. Хэдэн цагийн турш би сэтгэлээр унаж, дараа нь үүнийг зүсээ хувиргасан сайн зүйл гэж хүлээж аван, хөл дээрээ тогтохоор шийдлээ. Үнэндээ би ажилдаа тийм ч дуртай байгаагүй, тэгээд ч тэндээ үлдсэн бол надад дэвших боломж бага байлаа. Одоо бол надад үнэхээр дуртай ажлаа олох боломж гарч байлаа. Сонирхолтой, тэгээд илүү сайн цалинтай ажил олох нь надад хэцүү биш байсан. Тэндээс халагдсан нь надад л тохиолдсон хамгийн сайн зүйл байлаа."

Ямар ч үед та хүссэнээ л олж хардаг гэдгээ бүү март.

Сайн сайхныг олж хар, тэгээд ялагдлаа хүлээн зөвшөөр. Ирээдүйд итгэх итгэл, эрмэлзэл сайн бол бүх зүйл эцсээ хүртэл сайн байх болно.

Амжилт, ялагдал хоёрын цорын ганц ялгаа нь, тухайн хүн бэрхшээлийг аль талаас нь харж, зориг мохож, урам хугарах үед юу хийдэгт л байдаг.

Ялагдлаа ялалт болгон хувиргах таван үндсэн зарчим

1. Амжилтад хүрэхийн тулд алдаагаа судал. Алдсан үедээ үүнээсээ сургамж ав, тэгээд дараагийн удаад ял.
2. Өөрийгөө бүтээлчээр шүүмжлэх зоригтой бай. Алдаа, сул талаа судлан олж, засаж залруул. Энэ нь таныг мэргэжлийн түвшинд хүргэнэ.
3. Хувь заяагаа буруутгахаа боль. Саад бэрхшээл, асуудал тулгарах бүрт эргэн харж, алдаагаа ол, юун дээр алдсанаа мэддэг бай. Хувь заяагаа буруутгаснаар хэн ч, хэзээ ч, юунд ч хүрч байгаагүйг бүү мартаарай.
4. Оролдлоготой байхын зэрэгцээ туршлагаасаа суралцдаг бай. Зорилгоосоо хараагаа бүү салга, гэхдээ толгойгоороо битгий хана мөргө. Шинэ аргыг туршиж үзэж бай.
5. Нөхцөл байдал бүхэн өөрийн гэсэн сайн талтайг бүү март. Түүнийг нь ол. Сайныг нь олж харвал зориг чинь мохохгүй. Ялагдал гэдэг бол бодол санааны зөвхөн тэр үеийн л төлөв байдал юм.

ХII Бүлэг

Өсөж хөгжих зорилгодоо алхам алхмаар ойрт

Хүн төрөлхтний хөгжлийн алхам бүхэн (том, жижиг нээлтүүд, анагаах ухааны амжилтууд, инженерчлэлийн гайхамшгууд) хэрэгжихээсээ өмнө эхлээд хүмүүний хүсэл мөрөөдөлд биеллээ олдог. Сар дэлхийг тойрч эргэдэг нь санаандгүй биш ээ. Эрдэмтэд "Сансрыг танин мэдэх" эрмэлзэлтэй байсан учраас л энэ үнэнийг олж нээсэн билээ.

Эрмэлзэл гэдэг бол зорих, хүрэх ирээдүй юм.

Эрмэлзэл зүүднээс ялгаатай. Эрмэлзэл бол амьдралд бодитой хэрэгжих зүүд юм.

“Би тэгж чадсан ч болоосой” гэхээс эрмэлзэл огт өөр утгыг илэрхийлдэг.

Эрмэлзэл тодорхойгоор “Миний хүрэх зүйл энэ” гэдэг.

Эрмэлзэл тодорхойгүй бол юу ч бүтэхгүй, алхам ч ахихгүй. Эрмэлзэлгүй бол тэр хүн насаараа хий хоосон тэнэсээр л байх болно. Хаашаа явж байгаагаа ч мэдэхгүйгээр унаж босоод л байдаг. Тийм болохоор хаана ч хүрч чадахгүй. Амьдрахад агаар хэрэгтэй байдаг шиг, эрмэлзэл бол амжилтын заавал байх ёстой нөхцөл нь юм. Хэн ч эрмэлзэлгүйгээр амжилтад хүрч чадахгүй. Хэн ч агааргүйгээр амьдарч чадахгүй. Хаашаа явж байгаагаа тод харж байх хэрэгтэй.

Дэйв Махони рекламн агентлагийн шууданд долоо хоногт хорин таван долларын цалинтайгаар ажиллаж эхэлсэн ч, хорин долоотойдоо агентлагийн ерөнхий захирлын туслах, гучин гурван насандаа Гүүд Хьюмор гэдэг нэртэй байгууллагын ерөнхий захирал болсон. Тэр эрмэлзлийн тухай "Хаана байгаа тань биш, хаана байх гэж хүсэж байгаа тань хамгийн гол нь" гэж хэлсэн юм.

Хаана байгаа нь чухал биш, хаана байх гэж хүсэж байгаа тань хамгийн гол нь байдаг.

Хөгжихийг хүсдэг байгууллагууд арваас арван таван жилээ урьдчилан төлөвлөдөг. Бизнесийн ертөнцийн урдаа барьдаг удирдагчид "Арван жилийн дараа бид хаана байхыг хүс байна вэ?" гэж асуудаг. Тэд ажлаа ч үүгээрээ хэмжиж, үнэлдэг. Шинэ үйлдвэр ямар хүчин чадалтай байхыг өнөөдрөөр биш, арав, арван таван жилийн дараах хэрэгцээгээр баримжаалж тодорхойлдог. Тэд арван жилийн дараа зах зээлд гаргах бүтээгдэхүүнээ урьдчилан судалдаг.

Орчин үеийн байгууллагууд ирээдүйгээ аз нь мэдэг гээд орхичихдоггүй.

Ирээдүйд чиглэж бид сурах ёстой. Бид дараагийн арван жилээ төлөвлөж чадна, төлөвлөх ч ёстой. Арван жилийн дараа танайх ямар байхыг хүс байна бол одооноос эхлэх хэрэгтэй. Энэ бол бүтээлч сэтгэлгээ юм. Яг л ирээдүйгээ төлөвлөдөггүй байгууллага өндөр амжилтад хүрдэггүйн (хэрэв хөл дээрээ тогтож чадвал) адил, ирээдүйгээ төлөвлөдөггүй хүн амьдралын хөл алдам урсгалд учраа олохоо больсон ердийн л нэгэн болж хувирдаг. Эрмэлзэлгүйгээр, тодорхой зорилгогүйгээр бид өсөж чадахгүй.

Үнэхээр амжилтад хүрэхийн тулд чиглэсэн зорилготой байх ёстой тухай энэ жишээг та бүхэнтэй хуваалцмаар байна. Дөнгөж өнгөрсөн долоо хоногт Ф.Б уулзахаар ирсэн юм. Тэр ганц бие бөгөөд дөрвөн жилийн өмнө их сургууль төгсжээ. Одоо эрхэлж байгаа ажил, түүний боловсрол, авьяас, намтрынх нь тухай бид бага зэрэг ярилцлаа. Дараа нь "Чи ажлаа өөрчлөхийн тулд надаас зөвлөгөө авах гэж ирсэн. Чамд ямар ажил хэрэгтэй вэ?" гэж асуув.

"Үнэндээ, тантай уулзах гэж хүссэн шалтгаан маань энэ л дээ. Юу хийхээ би мэдэхгүй байна."

Энэ нь их нийтлэг асуулт байлаа. Хэд хэдэн ажил олгогчтой уулзуулах нь энэ залууд хэрэг болохгүй. Зөв ажил мэргэжлээ сонгохын тулд туршиж буруудан, дахин өөр нэгийг турших нь хамгийн муу арга юм. Олон боломжоос бурууг нь сонгох магадлал өндөр байдаг. Ажил мэргэжлийн хувьд хаашаа явах гэж хүсэж байгаагаа ойлгоход нь түүнд туслах хэрэгтэйгээ би ойлголоо.

"Ажил мэргэжлийн төлөвлөгөөг чинь энэ талаас нь аваад үзье л дээ. Надад арван жилийн дараа хаана байхаа, ямархуу байхаа тайлбарлахгүй юу?"

Ф.Б "Миний бодлоор хүн бүхэн хүсдэгийг л би хүс байна. өөрөөр хэлбэл сайн мөнгө олдог ажил, аятайхан гэр оронтой болмоор байна. үнэндээ" гээд цааш нь үргэлжлүүлж, "энэ тухай би нэг их бодоогүй" гэж хариулав.

Энэ бол ердийн зүйл гэж түүнийг тайвшруулаад, гэхдээ энэ нь агаарын тээврийн компанид очоод "Надад билет өгөөч" гэсэнтэй адил байгааг хэллээ. "Хэрэв билет худалдаж байгаа хүмүүст хаашаа явахгаа хэлэхгүй бол тэд танд тусалж чадахгүй шүү дээ. Тийм болохоор хаашаа явах гэж хүс байгааг чинь мэдэхгүйгээр би чамд тусалж чадахгүй. үүнийг зөвхөн чи л хэлж чадна."

Ф.Б-г бодлогоширч орхилоо. Бид үүний дараа хоёр цагийн турш өөр өөр чиглэлийн ажил мэргэжлийн давуу, сул талыг бус, харин хүс байгаа ирээдүйгээ тодорхойлох тухай бид хэлэлцлээ. Ф.Б ажил мэргэжлээ төлөвлөх талаар их чухал сургамж авсан байлаа.

Эхлэхээсээ өмнө юу хүсэж байгаагаа тодорхойл.

Урагш ахиж, хөгжихийг хүс байгаа байгууллагын адил та ч бас ирээдүйгээ төлөвлөх хэрэгтэй. Та ч бас бие даасан нэгж шүү дээ. Авьяас, чадвар, эв дүй тань таны "бүтээгдэхүүн" юм. Бүтээгдэхүүнээ боловсронгуй болгохыг та ч хүснэ. Ирээдүйд чиглэсэн төлөвлөгөөтэй байх нь тийм боломж олгоно.

Эхлээд ирээдүйгээ ажил, гэр, орчин гэсэн гурван өөр талбартайгаар нүдэндээ илхэн харагдтал төсөөл. Энэ нь толгой эргэх, зөрчил үүсэхээс сэргийлж, ирээдүйн дүр зургийг бүхлээр нь харах боломж өгнө. Хоёрдугаарт "Амьдралдаа би юунд амжилтад хүрэхийг хүс байна вэ? Юу болохыг хүс байна вэ? Юу надад сайхан байх вэ?" гэсэн асуултад яг таг, тодорхой хариул.

Дараах удирдамжийг ашиглах нь танд тусална.

Одоогоос арван жилийн дараах би:

Арван жилийн төлөвлөгөөний удирдамж

А. Ажил мэргэжил: Арван жилийн дараа

1. Би хэдий хэмжээний орлого олдог байхыг хүс байна вэ?
2. Миний үүрэг хариуцлагын түвшин ямар байх вэ?
3. Би ямар бүлгийг удирдахыг хүс байна вэ?
4. Ажилдаа би хэр зэрэг нэр хүндтэй болохыг хүс байна вэ?

Б. Гэр бүл: Арван жилийн дараа

1. Би гэр бүлийн маань амьдрал ямар байгаасай гэж хүс байна вэ?
2. Би ямар орон байранд амьдрахыг хүс байна вэ?
3. Би яаж амрахыг хүс байна вэ?
4. Хүүхдээ өсөж том болсон хойно би яаж туслахыг хүс байна вэ?

В. Орчин: Арван жилийн дараа

1. Би ямар найзуудтай болохыг хүс байна вэ?
2. Ямар хүрээлэлтэй байхыг хүс байна вэ?
3. Би ямар нийгэмлэгийн ерөнхийлөгч байхыг хүс байна вэ?
4. Би ямар уралдаан тэмцээнд оролцохыг хүс байна вэ?

Хэдэн жилийн өмнө хүү маань түүний бахархал, зугаа цэнгэл нь болох жижиг, сэжигч нохой Пинатад жижиг байшин барьж өгье гэж намайг ятгаад байлаа. Түүний оролдлого, урам зориг дийлж, бид ч байшин барихаар явлаа. Хоёуланд маань нохойн байшин барих авьяас байгаагүй. Энэ нь шинээр боссон нохойн байшингаас илт харагдаж байлаа. Дараахан нь нэг найз маань ирээд хийснийг маань хармагц "Тээр тэнд моднуудын хооронд юу байна вэ? Нохойн байшин биш, тийм ээ?" гэж асуув. Нохойн байшин гэж би хэллээ. Тэр бидний хийсэн хэдэн алдааг зааж өгөөд, "Яагаад та огт төлөвлөсөнгүй вэ? Хүн бүхэн нохойн байшин барихдаа яаж барихаа төлөвлөдөг" гэж билээ.

Ирээдүйгээ нүдэндээ харагдтал төсөөлөхдөө хөл чинь газар хүрэхгүй болчихно гэж битгий л айгаарай даа. Өнөөдөр хүмүүс эрмэлзэл, мөрөөдлөөрөө үнэлэгддэг. Хэн ч хүрэхийг зорьсноосоо илүү амжилтад хүрч чадахгүй. Тийм болохоор өөрийнхөө ирээдүйг аль болох өөдрөгөөр, нүдэндээ харагдтал төсөөл.

Хуучин оюутныхаа төлөвлөгөөг үг бүрчлэн, өөрийнх нь хэлснээр иш татлаа. Үүнийг уншаад хүн ирээдүйгээ яаж төсөөлдгийг анхааралтай ажиглаарай. Тэр үүнийг бичиж байхдаа л ирээдүйгээ үнэхээр бодитойгоор төсөөлж чадсан нь илт байна.

"Миний зорилго бол хотын гадна эдлэнтэй болох явдал юм. Байшин яг л өмнөдийн хэв загвар шиг, хоёр давхар, баганатай байна. Хашаагаар хүрээлсэн байх ба бид хоёул загас барих дуртай учраас эдлэн дотор нуур байх болно. Добермануудыг гэрийн ард байлгана. Хэзээ ямагт хоёр талдаа модтой, тойруу замаар гэртээ очдог байхыг би хүсдэг.

"Гэхдээ гэр орон бол байшингаас огт өөр зүйл. Би гэрээ зөвхөн хоол иддэг, дотор нь унтдаг газар болгочихгүйн тулд чадах бүхнээ хийнэ.

Арван жилийн дараа би гэр бүлтэйгээ дэлхийг тойрч аялахыг хүс байна. Үүнийг би их хүс байна. Хэрэв ганц ч удаа дэлхийг тойрон аялж чадахгүй бол үүнийг дөрөв таван хэсэгт хувааж, жил бүр дэлхийн өөр өөр өнцөг буланг үзнэ. Мэдээж энэ нь ажилдаа амжилт гаргах эсэхээс л шалтгаална. Тийм болохоор би дээд зэргээр ажиллана."

Энэ төлөвлөгөөг таван жилийн өмнө бичсэн. Таван жилийн өмнө тэр хоёр жижигхэн дэлгүүртэй байсан. Одоо түүнд тав бий. Тэр бас арван долоон километр квадрат талбайтай бүхий эдлэн худалдаж авсан. Зорилгодоо ойртож л явна.

Амьдралын энэ гурван талбар бие биеэсээ их хамаардаг. Талбар бүр тодорхой хэмжээгээр нөгөөтэйгөө холбоотой. Гэхдээ бусдадаа хамгийн их нөлөөлөх талбар бол ажил юм. Олон мянган жилийн өмнө сайн анчид агуйнхнаас хамгийн аз жаргалтай, хамгийн их хүндэтгэл хүлээдэг нь байсан. Энэ зүй тогтол нь өнөөдөр ч өөрчлөгдөөгүй. Бидний амьдрал, орчноос хүлээх хүндэтгэл ажлын амжилтаас ихээхэн шалтгаалдаг.

МакКинсейн сан саяхан бизнесийн судалгаагаар хошуучлагч байхад юу хэрэгтэйг тодорхойлох гэж оролдсон. Тэд бизнес, улс төр, шинжлэх ухаан, шашныхантай уулзаж санал солилцжээ. Тэдэнд дандаа л өөр өөр хэлбэрээр судалсан ч хошуучлагч байхад шаардлагатай хамгийн гол онцлог нь урагшлах хүсэл гэсэн нэг л төрлийн хариу олдож байлаа.

Жон Уоннамэйкерийн "Ажиллах хүсэл нь тухайн хүнийг бүрэн эзэмдээгүй үед тэр хүн ихийг хийхгүй" гэсэн зөвлөлгөөг бүү март

Хүсэл эрмэлзлээ ажилдаа ашиглавал хүч чадал болж хувирдаг. Хүссэн замаараа урагшилж чадахгүй байх, хамгийн их хүссэнээ хийж чадахгүй байх нь таныг арчаагүй байдал руу түлхдэг.

Нэгэн их сургуулийн сонинд ирээдүйтэй залуу зохиолчоос авсан сурвалжлагыг нийтэлснийг би санаж байна. Энэ хүн авьяаслаг, ирээдүйтэй сурвалжлагч байлаа. Төгссөний нь дараахан түүнээс "Хөөе Дан, чи ямар ажил хийх вэ? Сонинд ажиллах уу?" гэж асуусан юм. Дан над руу хараад "Мэдээж үгүй. Би бичих дуртай тэгээд ч сургуулийн сонинд ажиллах нь надад сайхан байсан. Гэхдээ сурвалжлагч зөндөө л байна шүү дээ. өлсгөлөнгөөс болж үхмээргүй байна" гэж билээ.

Би таван жилийн турш Даныг огт хараагүй, сураг ч сонсоогүй. Дараа нь нэг орой түүнийг би Нью-Орлеанд харлаа. Дан электроникийн үйлдвэрт хүний нөөцийн менежерийн туслахаар ажиллаж байгаа ажээ. Ажил нь түүнд таалагдахгүй байгааг далимд нь хэлээд авч бас амжив. "үнэндээ би сайн цалин авдаг. Байгууллага сайн, бага зэргийн хангамж ч бий. Гэхдээ энэ ажлыг хиймээргүй санагдаад байх юм. Би төгсөөд дараа нь шууд сонинд, эсвэл хэвлэлийн газарт ажилд орсон ч болоосой."

Даны хөдөлгөөн бүрээс ажилдаа сонирхолгүй, залхдаг нь харагдаж байв. Тэр олон зүйлийг шүүмжилж байсан. Энэ ажлаа орхиод сонинд ажиллаж эхлэхгүй л бол Дан амжилтад хүрч чадахгүй. Амжилт үнэхээр зүрх сэтгэлээ зориулахыг шаарддаг. Энэ нь зөвхөн хүссэн ажлаа эрхэлсэн үед л хэрэгждэг.

Дан хүслийнхээ дуу хоолойг сонссон бол гадаад харилцааны талбарт ч дээд түвшинд хүрч чадах байсан. Хэдэн жилийн дараа одоогийнхоосоо илүү их мөнгө олж, илүү том амжилтад гарын үсгээ зурж чадах байсан.

Дургүй ажлын оронд дуртай ажлаа хийж эхлэх нь арван жил эдэлсэн машинд таван зуун морины хүчтэй мотор тавихтай төстэй юм.

Бидэнд бүгдэд маань л хүсэл мөрөөдөл бий. Бид бүгдээрээ үнэхээр хүссэнээ мөрөөддөг. Гэвч их цөөн хүн хүслээ биелүүлдэг. Ихэнх маань тэр хүсэл мөрөөдлүүдээ дээр нь ус асгаад унтраачихдаг. Энэ нь амиа хорлохтой адил бөгөөд үүнд дараах таван зэвсгийг хамгийн их хэрэглэдэг.

1.Өөрийгөө дорд үзэх: "Эмч болохсон (удирдагч, жүжигчин болохсон, өөрийнхөө бизнесийг эрхэлмээр байна), гэхдээ би чадахгүй л дээ", "Би ухаантай биш", "Туршаад ч амжилт олохгүй байсан", "надад туршлага байхгүй" гэхийг бид олон удаа сонсож байсан. Олон залуу хүн сөрөг бодлууд, өөрийгөө дорд үзэх зэвсгээр хүсэл мөрөөдлөө устгаж орхидог.

2.Баталгаанд сэтгэл ханаж, өөрийгөө хүлэх: "Эндээ байвал амьдрал баталгаатай" гэж хэлж байгаа хүн өөрийгөө алахын тулд амьдралын баталгааг зэвсэг болгон ашиглаж байна гэсэн үг.

3.Өрсөлдөөнөөс эмээх: "Энэ салбар өрсөлдөөнтэй", "Энд байгаа хүмүүс шахцалдаад бүр нэг нь нөгөөгийнхөө дээр нь гараад зогсож байна шүү дээ" гэдэг бол хүсэл мөрөөдлийг асар хурдан устгадаг тайлбарууд юм.

4.Эх эцгийн дарамт: Олон залуу хүн "Би өөр салбарт сурмаар байсан ч гэр бүлийнхэн маань ийм мэргэжилтэй бол гэсэн. үүнийг сонгохоос өөр арга надад байгаагүй" гэдэг. Олон аав ээж хүүхдээ мэргэжил сонгоход нь албаддаггүйд би итгэдэг. Ухаалаг аав ээж бүрийн хүсэл мөрөөдөл нь хүүхдүүд нь сайн ажиллаж, амьдарч байгааг харах явдал байдаг. Хэрэв хүүхэд тэвчээртэйгээр юу сурахыг хүс байгаагаа тайлбарлаж, эх эцэг нь ч тэднийг анхааралтай сонсвол зөрчил бий болохгүй. Эх эцгийн зорилго хүүхдүүдийнхтэй адил, амжилт л байдаг.

5.Гэр бүлийн үүрэг хариуцлага: "Би таван жилийн өмнө үүнийг өөрчилсөн бол илүү ухаалаг байхсан. Би одоо гэр бүлтэй. Би одоо юуг ч өөрчилж чадахгүй" гэх нь хүсэл мөрөөдлийг устгагч хөнөөлт зэвсгүүдийн нэг юм.

Энэ хөнөөлт зэвсгүүдээс ангижир. Эрч хүчээ тэтгэх, урагшлахын тулд зөвхөн хүс байгаагаа хэрэгжүүлэх явдал юм. Хүсэл мөрөөдлөө хэзээ ч бүү орхи. Ингэснээр эрч хүч, урам зоригтой, илүү сэргэг, бүтээлч, илүү эрүүл байх болно. Хүсэл мөрөөдөлдөө эзэн болоход хэзээ ч оройтохгүй.

Амжилтад хүрэгсдийн ихэнх нь долоо хоногт дөчин цагаас илүү ажилладаг ч хэзээ ч ажил их байна гэж гомдоллодоггүй.

Амжилтад хүрэгсдийн анхаарал хүсэл эрмэлзэлд чиглэж, энэ нь тэдэнд эрч хүч өгдөг.

Хамгийн гол нь, хүсэж мөрөөдсөнөө зорилго болгож, түүнд хүрэхийн төлөө ажиллахаар шийдсэн үед таны эрч хүч хэд дахин өсдөг. Олон хүн зорилгоо шинэчилж, тэр зорилгодоо хүрэхийн төлөө байгаа бүхнээ зориулсан үедээ эрч хүч олж авдаг. Зорилготой байх нь бухимдлыг үгүй хийдэг. Зорилготой байх нь олон архаг өвчнийг эмнэдэг.

Зорилгын хүч чадлыг илүү сайн судалъя. Хүсэл мөрөөдлөө биелүүлэхэд сэтгэл санаагаа төвлөрүүлж, зорилго таныг бүхэлд нь эзэмдвэл та тэр зорилгод хүрэхэд шаардлагатай чадал, эрч хүч, урам зоригийг олж авна. Мөн тийм үнэ цэнэтэй, зорилгодоо шууд хүрэхэд тань туслах "багаж хэрэгсэл"-ийг ч бас олж авна..

Хамгийн сонирхолтой нь ямар ч үед орхиж боломгүй зорилготой хүн хэзээ ч сөхөрдөггүй. Энэ бол хоосон үг биш ээ. Сэтгэл санаагаа төвлөрүүлж чадвал, зорилго далд ухамсарт гүн бат шингэдэг. Далд ухамсар тэнцвэрээ ямагт хадгалдаг ч далд ухамсрынхаа дуу хоолойг сонсохгүй бол энэ тэнцвэр алдагдана. Далд ухамсар нь дэмжихгүй бол тухайн хүн шийдмэг биш, бүрэг болж, эргэлздэг. Тэгвэл зорилго далд ухамсарт сайтар шингэсэн үед та өөрөө ч анзаарахгүйгээр зөвийг сонгодог. Ийм үед та байнга зөв, тод томруун бодож сэтгэх боломжтой.

Үүнийг хийсвэр хоёр хүнээр дүрсэлье. Энэ хоёр хүний нэгийг нь Том, нөгөөг нь Жак гэж нэрлэе. Энэ хүмүүс нэг л зүйлээс бусдаар адилхан юм. Томд хэн ч өөрчилж чадахааргүй багтай зорилго бий. Жакт бол байхгүй. Том юунд хүрэхээ сайн мэдэж байгаа. Тэр арван жилийн дараа ерөнхий захирлын туслах болохыг зорьжээ.

Том анхаарлаа тэр чигт нь энэ зорилгод төвлөрүүлчихсэн учраас далд ухамсар нь "үүнийг хий", "Түүнийг бүү хий. Зорилгодоо хүрэхэд энэ туслахгүй " гэх зэргээр дохио илгээдэг. Зорилго нь түүнд байнга "Би бол чиний хэрэгжүүлэхийг хүссэн дүр зураг. Намайг хэрэгжүүлэхийн тулд дагаж явах ёстой зам чинь энэ" гэж сануулдаг.

Томын зорилго түүнд зөвхөн чиг заадаггүй, түүнд хамгийн тод зөрөг замыг харуулдаг. Том хувцас худалдаж авах үед зорилго нь түүнийг хамгийн ухаалаг сонголтод чиглүүлнэ. Томд ажил мэргэжлийн зорилгодоо хүрэхийн тулд ямар алхмууд хийх, хурал зөвлөлгөөн дээр юу хэлэх, алдаа гарсан үед юу хийх, юу унших, хаана байх хэрэгтэйг зорилго нь хэлж өгдөг. Том зорилгодоо хүрэх замаас хазайвал далд ухамсар зорилгыг нь сануулж, алдаагаа залруулахын тулд юу хийхийг хэлж өгдөг. Томын зорилго нь ажил мэргэжилд нь юу нөлөөлж байгааг сайн мэдэх боломжийг түүнд өгдөг.

Зорилгогүй Жакт бол туслах юу ч байхгүй. Толгой нь их хурдан эргэчихнэ. үйл хөдлөлд нь ямар ч өөрийн гэсэн зорилго байхгүй. Жак эндээс тэнд хүртэл чирэгдээд л, юу хийх хэрэгтэйг таамаглах гэж оролдоно. Баттай зорилгогүйгээс арчаагүйчүүдийн замын энхэл донхолд аргаа барж ядна.

Дээрх хэсгийг яг одоо дахиад унш гэж танд зөвлөх байна. Энэ ойлголт таны бодол оюунд гүн бат шингэх ёстой. Дараа нь эргэн тойрноо хар. Хамгийн их амжилтад хүрсэн хүмүүсийг судал. Тэд зорилгодоо анхаарлаа хэрхэн төвлөрүүлснийг та харна. Амжилтад хүрэгчдийн амьдрал тодорхой зорилгод чиглэснийг та харна. Сэтгэл санаагаа гол зорилгодоо гүйцэд төвлөрүүл. Таныг эзэмдэх боломжийг олго.

Заримдаа Бямба гаригийн өглөө бид нойрноосоо сэрэх үедээ ямар ч төлөвлөгөөгүй байдаг. Ийм өдөр бид бараг л юу ч хийдэггүй. Зорилгогүйгээр бүтэн өдөр хэсэж, өдөр хурдан дуусахад гайхдаг. өдрийг төлөвлөгөөтэй эхэлбэл л бид ихийг хийж бүтээх боломжтой.

”Эхлэхээсээ өмнө төлөвлөх хэрэгтэй” гэсэн сургамжийг бид санаж явах ёстой.

Эрдэмтэд дэлхийн хоёр дугаар дайнаас өмнө атомд нуугдаж байсан энергийн хүчин чадлыг нээсэн юм. гэвч атомыг задлан тэр гайхамшигт энергийг гаргаж авах тухай тэд маш бага зүйл мэдэж байлаа. Америк дайнд оролцоход алсын хараатай эрдэмтэд атомын бөмбөгийн хүч чадлыг олж харсан. Ингээд атомын бөмбөг бүтээхийн тулд яаралтай хөтөлбөр хэрэгжүүлжээ. Хэдэн жилийн дотор энэ ажиллагаа үр дүнгээ өгсөн. Бөмбөгийг хаяж, дайн дууссан. Гэхдээ энэ зорилгод хүрэхийн тулд тэр хөтөлбөрийг яаралтай хэрэгжүүлээгүй бол нээлт магадгүй олон жилээр хойшлох байсан.

Үр дүнд хүрэхийн тулд эхлээд зорилгоо тодорхойл.

Үйлдвэрлэлийн менежерүүд ажлаа төлөвлөж, хэрэгжүүлдэггүй сэн бол тэрхүү гайхамшигтай үйлдвэрлэлийн систем маань намагт шигдчих байсан биз. Борлуулалтын менежер тодорхой, нарийн тооцсон норм тогтоосон үед борлуулагчид илүү ихийг борлуулдгийг мэддэг. Профессорууд хугацааг нь тодорхой хэлж өгвөл оюутнууд даалгавраа цагт нь гүйцэтгэдгийг мэддэг.

Амжилтад хүрэхийг хүсвэл зорилгоо (ажлаа дуусгах хугацаа, норм зэргийг) тодорхойл. Дараа нь төлөвлө. Тэгвэл та төлөвлөснөө ажил болгож чадна.

Тюлейн Их сургуулийн анагаах ухааны факультетын урт наслалтаар мэргэшсэн Доктор Жорж Бүрчийн үзэж байгаагаар урт наслах нь хүндийн жин, удамшил, хооллолт, сэтгэл санаа, хувийн зуршлууд зэрэг олон зүйлээс хамаардаг. Гэхдээ Доктор Бүрч "үхэлд ойртох хамгийн хурдан арга бол тэтгэвэрт гараад, юу ч хийхгүй байх явдал юм. Хүн бүр амьдрахын тулд амьдралыг сонирхдог хэвээр байх хэрэгтэй" гэдэг.

Бидэнд сонгох боломж бий. Тэтгэвэрт гарах нь эхлэл, төгсгөлийн аль аль нь байж болно. "Ид, уу, хэвг, бос, өөр юу ч бүү хий" гэсэн байдлаар амьдрах нь өөрийгөө хурдан хордуулах хэлбэр юм. Тэтгэвэрт гарахыг амьдралын эцэс төгсгөл гэж үздэг хүмүүсийн ихэнх нь эрт тэтгэвэрт гарах нь үнэхээр амьдралын эцэс болохыг олж хардаг. Амьд байх шалтгаан, зорилго байхгүй

бол хүмүүс асар хурдан өөрөө өөрийгөө мэргэж дуусгадаг.

Эсрэгээр, тэтгэвэрт гарах шалтгаан нь "Одоо л дөрвөн мөчөөрөө ажлаасаа зуурч аваад, хурдхан эхэлье" гэсэн хүсэл ч байж болох юм. Миний хамгийн сайн найз Лью Гордон энэ замыг сонгосон байлаа. Хэдэн жилийн өмнө Атлантын хамгийн том банкны ерөнхий захирлын туслахаар ажиллаж байгаад тэтгэвэрт гарсан нь түүний хувьд тэр чигээрээ "Бүхнийг шинээр эхэлсэн өдөр" болсон юм. Тэр өөрийнхөө зөвлөгөө өгөх компанийг байгуулсан.

Одоо тэр жар орчим настай ч олон үйлчлүүлэгчтэй, орон даяар хамгийн их эрэлттэй илтгэгчийн нэг болсон. Түүнд хурдан өсөж буй мэргэжлийн залуу борлуулагч, худалдааны менежерүүдийн нийгэмлэгүүдэд туслах их онцгой нэг төсөл бий. Лью харах бүрийд л улам залуужсан юм шиг харагддаг. Сэтгэл санаа нь гучтай юм шиг л залуухан. Зах руу шахагдах хүсэлгүй энэ хүн шиг амьдралаас илүү ихийг авах их цөөн хүнийг би танина. Лью Гордон шиг хүн нас ахилаа гэж өөрийгөө өрөвддөг, залхуу хүрэм, ааш муутай хүн биш ээ.

Юу ч хийхгүй байсан ч тодорхой зорилго хүнд амьд байхад хангалттай хүч чадлыг өгдөг. Нэг сургуулийн найзын маань ээж хадагтай Д, хүү нь хоёр настай байхад хорт хавдраар өвдсөн юм. Онош тодорхой болохоос гурван сарын өмнө нөхөр нь өөд болчихоод байсан нь бүр хүнд байдалд оруулжээ. Эмч нар итгэл найдвар бага байгааг хэлсэн ч хадагтай Д цөхрөөгүй. Нөхрийнхөө үлдээсэн жижигхэн дэлгүүрийг ажиллуулж, хүүгээ өсгөн их сургуулийн диплом авахыг нь харна гэж шийдсэн байлаа. Тэр хэд хэдэн удаа хагалгаанд орсон. Тэр бүхэнд эмч нар "ердөө л хэдхэн сарын настай..." гэцгээж байлаа. Түүний хорт хавдар нь эдгээгүй юм. Гэсэн ч энэ "хэдхэн сар" нь хорин жил болж уртсав. Хүүгээ сургуулиа төгссөнөөс зургаан долоо хоногийн дараа тэр өөд болсон доо.

Зорилго, хүсэл мөрөөдлөөр шатаж байх нь үхлийг хорин жилээр холдуулхуйц хүч чадалтай.

Илүү урт наслахын тулд зорилгоо ол. Ертөнцөд ямар ч эм амьдралыг (эмч ч үүнийг хүлээн зөвшөөрнө) хүсэл мөрөөдөл, өөрийн гэсэн зорилготой байхаас илүү уртасгаж чадахгүй.

Хамгийн том амжилтад хүрэхээр зориг шулуудсан хүн өгсөх шатны гишгүүрээр нэг нэгээр нь өгсөх хэрэгтэйг мэддэг. Байшинг олон дахин туйпуу өрж барьдаг. Хөл бөмбөгт аваргын цомыг тэмцээн бүрт оролцсоор эцэст нь хождог. Том дэлгүүр өдөр бүр шинэ үйлчлүүлэгч олж авсаар өсөж томордог. Том амжилт бүхэн цуварсан жижиг амжилтуудаас бүрэлдэж бий болдог.

Нэрд гарсан эмэгтэй зохиолч Эрик Сиверэйд түүний авсан хамгийн сайн зөвлөлгөө нь "дараагийн нэг километр" гэсэн зарчим болохыг Реадерс Дайжест (1957 оны 4 дүгээр сар) сэтгүүлд ингэж бичсэн.

"Дэлхийн хоёрдугаар дайнд олон хүнтэй хамт гэмтсэн цэргийн ачааны онгоцноос Бирм, Энэтхэгийн хил орчмын уулархаг дүүрэгт шүхрээр буусан юм. Хэдэн долоо хоногийн дараа орон нутгийн цэргүүд биднийг олж, Энэтхэгийн гүн рүү зовлон зүдгүүрээр дүүрэн явган аялал эхэлж билээ. Энэ нь наймдугаар сарын уулын халуун агаар, бороон дунд хоёр зуун хорин таван километр алхана гэсэн үг байлаа."

"Аяллын эхний ганцхан цагийн дотор гутлын дотор талын хадааснууд өвгөж эхлээд, орой гэхэд хөл холчихсон байлаа. Хоёр зуун хорин таван километр доголж алхана гэж үү? Хүмүүс нь надаас ч илүү хүнд байдалтай энэ бүлэг аяллаа дуусгаж чадах уу? Чадахгүй гээд бид өөрсдийгөө ятгачихсан байлаа. Бид зөвхөн энэ хажуугийн толгой хүртэл л доголж, шөнө болтол тэр тосгон хүртэл яаж ийгээд гэлдэрч чадах байлаа. Угтаа бол бидний хийх ёстой цорын ганц зүйл..."

"Ажлаа өөрчлөөд хагас сая үгтэй ном бичиж эхлэхдээ төслийг тэр чигээр нь бодож үзэх хүч чадлыг би өөрөөсөө олохгүй байлаа. Мэргэжлийнхээ хамгийн том бахархлаасаа би бараг л няцаж байсан юм. Дараагийн хуудас, эсвэл дараагийн бүлэг биш зөвхөн дараагийн догол мөрийн тухай бодохоор шийдлээ. Ийнхүү зургаан сарын турш дараагийн догол мөрийн тухай бодохоос өөр зүйл би хийгээгүй бөгөөд ном өөрөө өөрийгөө л биччих шиг болсон."

"Би олон жилийн өмнө радиогоор нэвтрүүлэх өдөр тутмын богино өгүүллүүд бичдэг байлаа. Одоо нийт тоо нь хоёр мянгаас ч давсан. Тэр үед надтай хоёр мянган өгүүлэл бичих гэрээ хийе гэсэн бол би хэт их гээд хүлээн зөвшөөрөхгүй байсан. Харин тэд надаас нэгийг л хүссэн. Дараа нь дахиад нэг... Эцэст нь бичсэн өгүүллийн маань тоо энэ."

Энэ зарчим Эрик Сиверэйдэд тусалсан шигээ танд ч тусална. Алхам алхмаар ахих нь зорилгод хүрэх хамгийн ухаалаг зам юм. "цаг" гэж нэрлэдэг арга миний сонирхлыг татаж, олон найзад маань тамхи татах зуршлаас салахад нь тусалсан. үүний тулд эхлээд нэг цагийн турш тамхи татахгүй байхыг оролдоно. Цаг дуусахад энэ шийдвэрийг дахиад нэг цаг сунгана. Дараа нь татах хүсэл буурах тусам энэ хугацааг хоёр цаг, улмаар нэг өдөр болгон сунгана. Эцэст нь зорилгодоо хүрдэг. Энэ зуршлаас шууд нэг мөсөн салахыг хүссэн хүн сэтгэл зүйн дарамтыг тэсвэрлэж чадахгүй, улмаар амжилтад хүрч чадахгүй. Нэг цагийн турш хичээх хялбар, харин эцэс төгсгөлгүй бол хэцүү байдаг.

Аливаа зорилгод хүрэх нь алхам алхмаар урагшлахыг шаарддаг. Шинэ удирдагчид үүрэг бүхэн хичнээн ач холбогдолгүй харагдаж байсан ч үүнийг нэг алхам урагшлах боломж гэж ойлгох хэрэгтэй юм. Худалдагч хүн наймаа хийх бүртээ удирдах албан тушаалд нэг алхмаар ойртдог. Яамны сайдад яриа бүр, профессор хичээлийн цаг бүр, эрдэмтэнд туршилт бүр, удирдагчид хурал бүр гол зорилгодоо хүрэх боломжийг илэрхийлдэг.

Зарим хүн амжилтад ганцхан хормын дотор хүрчихсэн юм шиг харагддаг. Тэр хүний намтрыг судалбал тэр амжилтад хүрэхийн тулд байнга урьдчилан бэлтгэснийг та олж харна. Алдар нэрээ олж авсан хурдаараа алддаг "амжилттай" хүмүүс бол сайн барилга барьж чадаагүй хууран мэхлэгчид юм.

Дангаараа бол ямар ч ач холбогдолгүй туйпуугаар сайхан барилга сүндэрлүүлдэг шиг амжилтыг ч мөн л тэгж бүтээдэг.

Чухал биш харагдавч, зөв байх ажлыг хий. "Энэ ажил зорилгодоо хүрэхэд минь туслах уу?" гэж өөрөөсөө асуу. Хариулт "үгүй" гэж байгаа бол нэг алхам ухар, "Тийм" гэж байгаа бол урагшил.

Амжилтад хүрэхийн тулд томоос том ганцхан алхам хийдэггүй нь ойлгомжтой. Тэнд бид

жижиг алхмуудаар хүрдэг очдог. Хамгийн сайн төлөвлөгөө бол амжилтад хүрэхийн тулд сар сараар ажлаа төлөвлөх явдал юм.

Өөрийгөө шинж. Илүү үр өгөөжтэй ажиллахын тулд юу хийх ёстойгоо тодорхойл. Дараах асуулгыг ашиглаж, дараагийн гуч хоногт юу хийхээ бич. Дараа нь гуч хоног дуусмагц явцаа хянаж, дахин шинээр гуч хоногоо төлөвлө. Том зорилгын төлөө жижиг зүйлс дээр ажиллаж бай.

Гуч хоногийн хөгжлийн төлөвлөгөө (өнөөдрөөс эхлээд ий өдрийг хүртэл)

Дараагийн гуч хоногт та илүү итгэлтэй, өөрийгөө илүү их хөгжүүлсэн, сэтгэх хүрээгээ илүү тэлсэн, хүчтэй болсон байна. Өөртөө эхээс төрөхдөө л ийм байгаагүйгээ сануул. Шинэ, эерэг зуршлыг хэвшүүлж, хуучин сөрөг зуршлаас салах нь өдөр өдрөөр хэмжигдэх хөгжил юм.

Гуч хоногийн хөгжлөө яг одоо л төлөвлө. Зорилгын тухай ярих үед ихэнхдээ л "Нэг зорилгод чиглэж ажиллах нь чухал гэдгийг ойлгож байна л даа. Гэхдээ ихэнхдээ л төлөвлөгөө хэрэгжихэд садаа гараад ирдэг" гэдэг.

Танаас хамаарахгүй олон зүйл зорилгодоо хүрэх замд тулгардаг нь үнэн. Гэр бүлд тань ноцтой өвчин зовлон, үхэл хагацал тулгарч, хүрэх гэж хүссэн тань үнэ цэнэгүй болж, эсвэл та осолд орчхож ч болох юм.

Үүнийг хэдийд ч мартаж болохгүй:

Өөр хувилбаруудтай бай. Замд жолоо барьж явахдаа зам хаалттай гэсэн тэмдэг харсан үедээ та зогсоод тэндээ хүлээдэггүй, эсвэл гэртээ буцаад харьдаггүй.

Зам хаалттай гэх нь та энэ замаар явж болохгүй л гэсэн үг. Таныг хүссэн газарт тань хүргэх өөр замуудыг та олох ёстой.

Цэргийн удирдагч юу хийдгийг харья л даа. Тэд зорилгодоо хүрэхийн тулд үндсэн төлөвлөгөөнөөс гадна өөр хувилбаруудыг ч бас бэлтгэдэг. Хэрэв "А" төлөвлөгөөнд урьдчилан таамаглаагүй бэрхшээл тулгарвал "Б" төлөвлөгөөнд шилждэг. Онгоц төлөвлөсөн буудалд бууж болохгүй болчихвол та сандрахгүй, учир нь өөр нисэх буудлын хувилбар бий гэдгийг та мэдэж байгаа шүү дээ.

Их том амжилтад хүрсэн хүмүүс анх бодож байснаасаа өөр хувилбар ашиглаагүй байх нь ховор байдаг. Төлөвлөгөөг өөрчилснөөр та зорилгоо өөрчлөх албагүй. Зөвхөн өөр замаар хүрэх газартаа очно гэсэн үг.

Олон хүн "Би энэ хувьцааг аваагүй байсан ч болоосой. Одоо шуудай дүүрэн мөнгөтэй сууж байхсан" гэхийг та сонссон л байх.

Хүмүүс хувьцаа, үнэт цаас, үл хөдлөх хөрөнгөд хөрөнгө оруулдаг. Гэвч хамгийн том, хамгийн ашигтай хөрөнгө оруулалт бол өөртөө хөрөнгө оруулах, өөрөөр хэлбэл оюуны чадавхаа өсгөх явдал юм.

Урагш ахихыг хүссэн байгууллага таван жилийн дараа ямар байх нь ирэх таван жилд юу хийхтэй биш, энэ жил юунд хөрөнгө оруулж байгаатай холбоотой байдаг. Ашиг зөвхөн хөрөнгө оруулалтаас л шалтгаалдаг.

Ашиг олох, ирэх жилүүдэд дунжаас дээш хэмжээний орлоготой байх, зорилгодоо хүрэхийн тулд бид өөрсдөдөө хөрөнгө оруулах ёстой.

Ирээдүйд танд их ашиг орлого өгөх хөрөнгө оруулалт хоёр бий.

1. Боловсролдоо хөрөнгө оруул. өөртөө хийж болох хамгийн том хөрөнгө оруулалт бол боловсрол юм. Гэвч эхлээд боловсрол гэж үнэхээр юу вэ гэдгийг ойлгох хэрэгтэй юм. Зарим хүн боловсролыг сургуульд өнгөрүүлсэн жил, эсвэл дипломоор хэмждэг. Гэвч ийм хандлага хэнийг ч амжилтад хүргэхгүй. Женерал Электрикийн ерөнхий захирал Ральф Кординер "Хамгийн их амжилтад хүрсэн манай дээд түвшний удирдагчдаас ноён Уйлсон, ноён Коффин хоёр дээд боловсролгүй. Зарим нөхөд маань доктор цолтой ч нийт дөчин хоёр хүний арван хоёр нь дээд боловсрол эзэмшээгүй. Бид өрсөлдөөнийг сонирхдог болохоос дипломыг сонирхдоггүй" гэсэн байдаг.

Зарим хүмүүсийн үзэж байгаагаар боловсрол бол тухайн хүний тархиндаа хадгалсан мэдээллийн хэмжээ юм. Гэхдээ "мэдэгдэж байгаа бүхнийг тархиндаа хадгалах" арга ч гэсэн таныг хүрэх гэсэн газарт тань хүргэхгүй. Бид мэдээллийг хадгалахын оронд улам их машин техник, ном, хавтас хэрэглэдэг болж байна. Зөвхөн машины хийдгийг л хийж байгаа бол бидэнд үнэхээр засвар хэрэгтэй байна гэсэн үг.

Хөрөнгө оруулбал зохих жинхэнэ боловсрол оюуныг хөгжүүлж чаддаг байх ёстой. Сайн боловсрол эзэмшсэн эсэх нь оюун ухаан хэр зэрэг хөгжсөнөөр, яаж сэтгэж байгаагаар хэмжигддэг.

Сэтгэх авьяасыг хөгжүүлж байгаа бүхэн боловсрол юм. Боловсролыг бид өөр өөр замаар олж авч болно. Гэвч олон хүний хувьд хамгийн өгөөжтэй боловсролын эх сурвалж бол их сургууль юм. Боловсрол бол тэдний ажил шүү дээ.

Удаан хугацаагаар их сургуулиас холдсон бол та судалж үзээд багагүй гайхах байх. Хичээлийн олон нэр төрөл танд таалагдана. Тэр ч бүү хэл, ажлаасаа гараад сургуульдаа явж байгаа хүмүүсийг хараад та бүр ч гайхна. Тэд бол хуурмаг биш, үнэхээр хариуцлагатай, ирээдүйтэй хүмүүс юм. Саяхан миний хичээл заасан хорин таван хүнтэй оройн ангид арван хоёр дэлгүүрийн эзэн, хүнсний хамгийн том хоёр худалдан авагч, дөрвөн инженер, нэг нисэхийн дэслэгч зэрэг олон хүн байсан.

Өнөөдөр олон хүн оройн сургуульд сурдаг. Гэвч хэсэгхэн цаас болох диплом тэдний идэвх зүтгэлийн шалтгаан биш ээ. Тэд оюунаа хөгжүүлэхийн тулд сурдаг. Илүү сайн ирээдүйд хөрөнгө оруулах хамгийн найдвартай арга учраас л тэр.

Бүү алдаа хийгээрэй. Боловсрол үнэхээр хямдхан, далан таваас зуун тавин доллараар жилийн турш долоо хоногт нэг орой их сургуульд сурч болно. Ийм зардал нийт орлогын тань хэдэн хувь байхыг тооцоод өөрөөсөө "Ирээдүй маань үүнээс бага үнэ цэнэтэй гэж үү?" гэж асуу.

Яагаад та шууд одоо хөрөнгө оруулья гэж шийдэхгүй байна вэ? Амьдралынхаа туршид долоо хоногт нэг орой суралцаж болно шүү дээ. Энэ нь таныг хэзээ ямагт хөгжилд нээлттэй, залуу, сэргэлэн байлгана. Сонирхсон чиглэлээрээ, сүүлийн үеийн мэдлэг олж авахад тань тусална. Орчноо та идэвхтэй, цовоо хүмүүсээр ч болно.

2. Шинэ санаа бий болгоход хөрөнгө оруул. Боловсрол нь оюунаа тэлж, шинэ нөхцөл байдлуудад дасаж, асуудлаа зөв шийдэх замаар бодол оюунаа төлөвшүүлэхэд тусалдаг. Шинэ санааны эх үүсвэрүүд ч гэсэн оюуныг тань тэтгэн, бүтээлчээр бодож тунгаах, боловсруулах түүхий эдийг танд бэлдэж өгдөг.

Шинэ санааны хамгийн сайн эх сурвалж хаана байдаг вэ? Ийм эх сурвалж олон бий. Сайн чанарын байнгын хангамжтай байхын тулд сар бүр шинэ санаа олоход тань туслах нэг хоёр ном, сэтгүүл худалдаж ав. Богино хугацаанд та хамгийн сайн сэтгэгчдийн бодол санааг хуваалцах боломжийг олж авна.

Нэг үдийн зоог дээр "Гэхдээ энэ чинь жилд хорин доллар гэсэн үг. Уолл Стрийт сэтгүүлийг авахад миний санхүүгийн боломж хүрэлцэхгүй" гэхийг сонсож билээ. Хажуугийн хүн нь амжилтын тухай илүү их боддог нь илт байлаа. Тэр "үнэндээ миний ч гэсэн авахгүй байх хүч хүрэхгүй юм даа" гэж хариулсан.

Амжилтад хүрэгчдээс үлгэр ав. өөртөө хөрөнгө оруул.

1.Юу хүсэж байгаагаа тодорхой мэддэг бай. Урт хугацааны зорилгоо ол. Арван жилийн дараа ямар байгаа нүдэндээ харагдтал төсөөл.

2.Нэг жилээ төлөвлөж, бич. Амьдрал тань аз нь мэдэг гээд орхиж болохооргүй чухал шүү дээ. Ажилдаа, гэртээ, орчиндоо хийхийг хүсэж байгаа бүхнээ эхлээд цаасан дээр буулга.

3.Хүсэл мөрөөдөлдөө сэтгэл оюунаа төвлөрүүл. Илүү их эрч хүч олж авахын тулд зорилготой бай. Та зорилготой байж, хүрэхээр зүтгэсэн үедээ амьдралаас жинхэнэ таашаал авч эхлэх болно.

4.Гол зорилго тань таныг чиглүүлдэг байг. Зорилгодоо төвлөрвөл, түүнд хүрэхийн тулд дандаа зөв шийдэж байгаагаа та харна.

5.Зорилгодоо алхам алхмаар ойрт. Хийдэг бүхнээ ач холбогдолгүй, жижиг харагдаж байгаа ч зорилгодоо ойртох тус тусдаа алхам гэж бод.

6.Өдөр бүрийг төлөвлөж эхэл. өдөр тутмын зорилгууд үр дүнд хүргэдэг.

7.Өөр хувилбаруудтай бай. өөр хувилбар гэдэг бол зорилгодоо өөр замаар хүрэх гэсэн үг бөгөөд энэ нь хэзээ ч зорилгоосоо няцах гэсэн утгыг илэрхийлэхгүй.

8.Өөртөө хөрөнгө оруул. Оюунаа тэлэх, хүч чадлаа, үр өгөөжөө өсгөх хэрэгсэлд хөрөнгө оруул. Боловсролдоо хөрөнгө оруул. Шинэ санааны эх үүсвэрт хөрөнгө оруул.

ХШ Бүлэг

Хошуучлалын сэтгэлгээнд суралц

Та амжилтын дээд талын шатанд хойноосоо тїлхїїлж, эсвэл дээрээсээ татуулж гарахгїй. Үїний эсрэгээр хамт, эсвэл удирдлагад тань ажиллаж байгаа хїмїїс л таныг дээш ергенє.

Дээд тївшний амжилтад хїрэх нь бусадтай хамтран ажиллахаас, тэд таныг дэмжих эсэхээс шалтгаалдаг. Энэ нь хошуучлалтай холбоотой. Амжилт, хошуучлал хоёр дандаа мєр зэрэгцэж алхдаг.

Ємнєх бїлгїїд дэх амжилтын зарчмууд бол хошуучлах чадвараа єсгєхєд тустай аргууд юм. Энд бид хошуучлалын дєрвєн зарчмыг авч їзнэ. Энэ зарчмууд удирдах ажил, ажил хэргийн ертєнц, клуб, гэр зэрэг хїмїїс байдаг газар бїхэнд бусадтай хамт ажиллахад нь тусална.

Хошуучлалын дєрвєн зарчим:

. Хїмїїст хїрэхийг хїсэж байгаа бол тэдний ойлгох хэлээр ярь.

. “Энэ асуудлыг авч їзэх илїї хїнлэг арга зам бий юу?” гэж боддог бай.

. Урагш ахих тухай бод, хєгжил дєвшилд итгэ, урагшил.

. Сєртэйгєє зєвлєх цаг гаргаж бай

Энэ дєрвєн зарчимд суралцах нь їнэхээр тустай.

Эдгээрийг єдєр бїр хэрэгжїїлэх нь алтаар сийлэгдсэн “хошуучлал” гэдэг їгийн домгийг єдрийн гэрэлд ил гаргана. Энэ юу болохыг хамтдаа харцгаая.

Хошуучлалын нэгдїгээр зарчим: Хїмїїсийн сэтгэлд хїрэхийг хїрэхийг хїсэж байгаа бол тэдэнд ойлгомжтой хэлээр ярь

Хїмїїст (найз нєхєд, їйлчлїїлэгч, ажилчид) ойлгомжтойгоор ярих нь тэдэнд таны хїссэнийг гїйцэтгэх боломж олгох шидэт арга юм. Энэ хоёр жишээг уншаад, шалтгааныг нь олоорой.

Тэд нэгэн том зар сурталчилгааны агентлагт эх зохиогч, захирлаар ажиллаж байлаа. Агентлаг шинэ їйлчлїїлэгчтэй болж, энэ хїїхдийн гутлын їйлдвэр Тедээс телевизийн сурталчилгаа бэлтгэхийг хїсэж байлаа. Сурталчилж эхэлсэн эхний сард борлуулалт бараг єсєєгїй буюу их л бага єссєн нь тогтоогджээ. Анхаарал тэр чигээрээ л сурталчилгаанд чиглэлээ. Учир нь олон хотуудад зєвхєн телевизийн сурталчилгаа ашиглаж байсан юм. Судалгаанаас їзэхэд зєвхєн зууны дєрвєн хувьд л сурталчилгаа таалагдаж, энэ дєрвєн хувь нь "Хамгийн сайн сурталчилгаа" гэж байлаа.

Їлдсэн ерэн зургаан хувь нь сурталчилгааг “байдаг л зїйл” эсвэл "бага зэрэг 'їнэртэй'" гэцгээж байлаа. "Балай, хєгжмийн хэмнэл нь яг л шєнийн гурван цагт тоглодог Нью Орлеанс группийнхтэй тєстэй", "Хїїхдїїд ихэнх сурталчилгааг їздэг, гэхдээ энэ гутлын сурталчилгаа

гараад ирмэгц нэг бол угаалгын ерөө, эсвэл хөргөгч рүү явдаг", "Миний бодлоор хэтэрхий хамраа сөхсөн реклам", "Хэн нэг нь хэт ухаантай харагдах гэж ядаад байгаа юм шиг санагдсан" гэсэн тайлбарууд ч байлаа.

Судалгааны ир дін, сэтгэгдлийг судлахад их л сонин дїр зураг харагдаж байлаа. Сурталчилгааг таашаасан дөрвөн хувь нь боловсрол, орлогын тївшин, сонирхлоор Тедтэй гайхалтай тестэй байлаа. Харин ілдсэн ерэн зургаан хувь нь тэр чигээрээ нийгэм, эдийн засгийн еер бїлгийг бїрдїїлж байсан.

Тэд зөвхөн еерийнхөө сонирхлоор баримжаалсан учраас л хорин мянган долларын ертегтэй сурталчилгаа сїйрлээр тегссен юм. Тэр хїмїїсийн ихэнх нь яаж гутал авдгийг бус, еерөө яаж гутал авдаг бол тїїнийгээ л бодож еерийнхөө сонирхолд нийцэх сурталчилгаа бэлтгэсэн байлаа. Тед бусдын сонирхлыг судалж, еереее "Би тэр аав ээжийн оронд байсан бол юу намайг энэ гутлыг авахад хїргэх байсан бэ?", "Би хїїхэд байсан бол ямар реклам намайг аав аа, ээж ээ, надад энэ гутлыг аваад егееч гэж хэлїїлэх байсан бэ?" гэж асуусан бол огт еер ір дїнд хїрэх байсан.

Жоан жижиглэн худалдааны ажилд яагаад амжилтад хїрсэнгїй вэ?

Жоан хорин дөрөвтэй, ухаалаг, боловсролтой, аятайхан эмэгтэй байлаа. Тэр сургуулиа тегсмегц, нэгэн том дэлгїїрийн бэлэн хувцасны худалдан авах хэсэгт туслахаар ажиллаж эхэлжээ. Тїїний дагалдах бичгийн нэгэнд "Шургуу, урам зоригтой, авьяастай" гэж бичсэн байхад, негеед нь "Ирээдїйд том амжилтад хїрэх хїн" гэж тодорхойлсон байлаа. Гэвч Жоан амжилтад хїрээгїй, найман сарын дараа ажлаа орхиж, еер жижиглэн худалдаа руу шилжсэн. Тїїний хэсгийн даргыг нь би таньдаг байсан бегеед нэг едер юу болж байгааг нь асуув.

"Жоан их сайн, олон сайн талуудтай, гэхдээ нэг л сул талтай."

"Тэр нь юу вэ?" гэж асуув.

"Жоан їйлчлїїлэгчийн сонирхдогийг биш, зөвхөн еерийн сонирхдог барааг л авдаг. Еерийгее энэ дэлгїїрт ирдэг хїмїїсийн оронд тавьж їзэлгїйгээр, еерийн сонирхлын дагуу хэв маяг, енге, материал, їнийг сонгож байсан. Тодорхой хэв маяг бидний хувьд тохиромжгїйг хэлэхэд 'Хїмїїс їїнд дуртай байх болно, надад таалагдаж байна. Сайн борлогдоно' гэдэг."

"Жоан чинээлэг айлын хїїхэд болоод ч тэр її, чанарт анхаардаг байсан. Ёнэ тїїний хувьд чухал биш. Жоан дунд болон бага орлоготой хїмїїсийн хувцаслалт ямар байгааг олж харж чадаагїй болохоор тїїний авдаг бараа тохиромжгїй байлаа."

Хамгийн гол нь, бусдаар хїссэнээ хийлгэхийн тулд асуудлыг тэдний нїдээр харж чаддаг байх хэрэгтэй юм. Ойлгомжтойгоор ярьж эхэлмэгц хїмїїст ид шидтэй юм шиг нелееж байгаа нь тод мэдрэгддэг. Амжилтад хїрсэн нэгэн "Би барааг танилцуулахаасаа емне хїмїїс яаж хїлээж авахыг, яавал илїї дээр болохыг удаан бодож тунгаадаг" гэсэн билээ. Ихэнх хїмїїстэй еерсдийнх нь ойлгох хэлээр ярих нь илїї сонирхол татаж, ір дїнд хїрэхэд тусалдаг. Удирдагч ажиллагчтайгаа ойлгомжтой хэлээр яривал улам их ір егеежтэй байдаг.

Нэгэн залуухан менежер энэ арга хэр тустайг тайлбарласан билээ.

"Би энд ажлаа эхлэх ёдээ (дунд хэрийн нэгэн хувцасны дэлгүүрт) зээлийн хэсгийн менежерийн туслахаар ажиллаж, зээлийн телбөрийг хариуцдаг байлаа. Урьд нь бичдэг байсан хатуу ширүүн енгө аястай, дургүй хйргэм, заналхийлсэн захидлууд намайг йнэхээр сэтгэлээр унахад хйргэсэн. Унших ёдээ би 'Йнэндээ хэн нэг нь надад ийм захидал бичвэл би ерээ телех байсан ч телехгйй' гэж бодсон. Эхлээд, ямар захидал авбал би ерээ телех вэ гэж бодож захидал бэлтгэлээ. Хэрэг болсон. Ерсдийгээ цагт нь менгээ телеегйй ййлчлййлэгчдийн оронд тавьснаар дээд гэж хэлж болох тийм амжилтад бид хйрсэн."

Олон улс терд нэр дэвшигч санал егегчдийн оронд еерийгээ тавьж, тэдэн шиг бодож сэтгээгйй учраас л сонгуульд ялагддаг. Терийн албанд нэр дэвшсэн нэгэн (ерселдегчдеее доргйй л нэгэн байсан) цорын ганц шалтгаанаас болж, их зерййтэйгээр ялагдал хйлээсэн. Сонгогчдын их бага хувь нь л тйиний яриаг ойлгох аядсан байлаа. Гэтэл ерселдегч нь бйхнийг сонгогчийн нйдээр харж байлаа. Тэр хедее орон нутагт хедесенийхэнд ойлгомжтойгоор санаагаа илэрхийлж, ййлдвэрийн ажилчидтай еерсдийнх нь хэлээр ярьж, дассан йг хэллэгийг нь хэрэглэж байлаа. Телевизээр ярихдаа еерийгээ Доктор, их сургуулийн профессор гэж биш, ноён эгэл жирийн сонгогч гэж харуулж чадаж байлаа.

"Энэ хйний оронд байсан бол юу гэж бодох байсан бол?" гэсэн асуултыг хээээ ч бйй март.

Энэ нь илйй их амжилтад хйрэхэд тань тусална.

Хймйис юу сонирхдогийг бодож йзэх нь ямар ч нехцелд хэрэглэж болох хамгийн сайн арга юм. Хэдэн жилийн емне цахилгаан хэрэгслийн сэлбэгийн жижигхэн ййлдвэрлэгч огт шатдаггйй гал хамгаалагч бйгээжээ. Ййлдвэрлэгч гал хамгаалагчаа доллар хорин таван центээр худалдахаар шийдэж, сурталчилгааны агентлагтай гэрээ байгуулжээ.

Энэ сурталчилгааг хариуцсан хйн их л урамшиж, улс даяар телевиз, радио, сониноор зар цацаж эхлэв. Тэр "Харж байна уу, бид жилд арван саяыг борлуулна" гэж байлаа. Зевлехййд нь гал хамгаалагч сонирхол татаж, аятайхан харагдах бараа биш гэж анхааруулахыг оролдож байсан. Хймйис гал хамгаалагч авахдаа "Аль нь хамгийн хямд вэ?" гэж асуугаад л худалдаж авдаг. Тэгээд л гййцээ. "Яагаад? Яагаад бид олон уншигчидтай сэтгййлээр орлоготой хймйист сурталчилж болохгйй гэж ...?"

Тэд тоглоомыг дйрмийнх нь дагуу тоглоогйй учраас зургаан долоо хоногийн дараа "Урам хугарам йр дйн"-гээс болж ажлаа зогсоохоос еер аргагйй болсон юм. Гол асуудал нь ажилтан гал хамгаалагчийг жилд далан таван мянган долларын орлоготой хйний нйдээр харсан ч, зах зээлийн нйдээр, еереер хэлбэл жилд есеес арван таван мянган доллар олдог хймйисийн нйдээр харж чадаагййд л байлаа. Тэр еерийгээ тэдний оронд тавьж йзсэн бол яаж сурталчлахаа ойлгож, ййлчлййлэгчээ алдахгйй байх байсан.

Хймйист ойлгомжтой хэлээр ярих чадавхаа сайжруул. Доорхи дасгалууд танд тусална.

1.Нөхцөл байдал	Дасгалууд
2.Ажил даалгах	Энэ тухай юу ч мэдэхгүй, шинэ хүнд ойлгомжтойгоор, би хангалттай тайлбарлаж чадсан болов уу?
3.Зар бэлтгэх	Би үйлчлүүлэгч байсан бол яаж хүлээж авах байсан бэ?
4.Утсаар харьцах	Би утасны нөгөө үзүүрт байсан бол энэ дууны өнгө, арга барилыг юу гэж бодох байсан бол?
5.Бэлэг өгөх	Үүнд би дуртай юу, эсвэл тэд дуртай юу? (ихэнхдээ энэ нь ялгаатай байдаг)
6.Тушаал өгөх	Ингэж надад тушаасан бол би биелүүлэх байсан уу?
7.Гадаад үзэмж	Дарга маань над шиг хувцаславал би даргынхаа тухай юу гэж бодох байсан бэ?
8.Хүүхдийн боловсрол	Би хүүхэд байсан бол (нас, туршлага, сэтгэлийн хөдөлгөөнийг ч мөн авч үзвэл) ийм сургалтыг яаж хүлээж авах байсан бэ?
9.Илтгэхэд бэлтгэх	Сонсогчдын намтар, онцлог, сонирхолд ийм илтгэл тохирох уу?
10. Зугаа цэнгэл	Би үйлчлүүлэгч байвал ямар хөгжим, зугаа цэнгэл надад таалагдах вэ?

Бусдад ойлгомжтойгоор еерийгее илэрхийлэх зарчмыг мөрдлөг болго.

1. “Би энэ хэний оронд байсан бол ямархуу нөхцөлд байх байсан бол?” гэж бодож, ойлгохыг хичээ. Сонирхол, орлого, өнгөрсөн ёе нь таныхаас өөр байж ч болохыг бүү мартаарай.
2. Дараа нь өөрөөсөө “Би түүний оронд байсан бол яах байсан бэ?” гэж асуу.
3. Тэр хэний оронд байсан бол юу хийх байснаа л хий.

Хошуучлалын хоёрдугаар зарчим: “Түүнийг хэрэгжүүлэх илүү хинлэг ямар арга зам байна вэ” гэж бодож эрэгцүүлдэг бай

Химийс хошуучлалыг өөр өөрөөр ойлгодог. Зарим нь захиргаадах хандлагатай байдаг. Захиргаадагч бичгийн өөрөө шийдэж, хэнтэй ч зөвлөдөггүй. Удирдлагад нь ажиллагчдыг сонсохыг эсэргүүцдэг. Учир нь тэдний зөв байхаас айдагт ч байж болно. Хэрэв тэдний зөв байвал дараа нь тэднийг харах нүүргий болчихно гэж бодсоноос л тэр. Захиргаадагч удаан тэсэж чаддаггүй. Хэсэг хугацаанд бич зийл хэвийн харагдаж болох ч таагий сэтгэгдэл богино хугацаанд илэрдэг. Улмаар хамгийн сайн нь ажлаасаа гарч, илдсэн нь эсрэг талыг баримталдаг. Эцэст нь ажил сийрнэ. Энэ нь захиргаадагчийг хинд байдалд оруулдаг.

Зарим нь хошуучлалыг хийтэн, явцуу хандлага, "Дирэм хэрэгжилэх" гэж ойлгодог. Ийм хийс бийнийг еерийнхээр авч иддэг. Дирэм, бодлого, эсвэл телевлегее хэвийн нхцелд тустай. Гэвч тэдэн шиг хийсийг машин шигээр тесеелж болохгий. Хийс тэднийг робот гэж идэхэд л хамгийн дургий байдаг. Хийтэн, хнлэг биш мэргэжилтэн сайн хошуучлагч биш ээ. Тийм даргатай "роботууд" эрч хичээ ажилдаа бирэн зориулдаггий.

Хошуучлалын ер бусын оргилд гарсан хийс "хн байх" гэж бидний нэрлэдэг хандлагыг еерийн болгосон байдаг.

Хэдэн жилийн емне хенген цагааны нэгэн том ийдвэрийн зохион битээх хэсгийн менежер Жон.С-тэй хамтран ажиллаж байлаа. Жон "Хн байх" талаар мэргэшсэн, иинийхээ ир днд сэтгэл хангалуун байлаа. Тэр хн бихэнд "Та бол хн. Таныг би хндэлж байна. Би танд туслахын тулд энд байна" гэж ханддаг байлаа.

Жон еер хотоос ажилд хн авсан бол ар гэрийнх нь асуудлыг шийдэхгийгээр санаа амардаггий байсан. Тэнд байгаа хн бийний терсен едрийг тэмдэглэдэг байлаа. Гучин минут иргэлжилдэг энэ ёслолд зардал ч гардаггий байсан. Энэ нь тухайн хний битээмж, мотивацийг есгех херенге оруулалт байлаа. Хэн нэг нь еер шашин шитдэгийг мэдмэгц, ереендее дуудаж, нийтийн амралтын едрийдтэй тэр бир тохирохгий тэр хний шашны баярт зориулан амралтыг зохицуулж чадахаа хэлдэг байлаа. Ажилтан, эсвэл тэдний хэн нэгний нь гэр билийн хн евдсен иед Жон аль хэдийн мэдсэн байдаг, енгерсен байсан ч харамслаа илэрхийлдэг байлаа. Хийсийн ажлаас бусад амжилтыг магтаж, сайшаахаа мартдаггий байсан.

Жоны "Хн байх" идэл баримтлалыг нэг хнийг ажлаас халах иед тод томруун ажигласан юм. Жоны емнех даргын иед ажилд орсон нэгэн хангалттай хичээхгий байлаа. Жон уламжлалт арга барилаар эхлээд ажилтныг ереендее дуудаж, муу мэдээг хиргээд, дараа нь ажлаас гарах хиртэл чинь арван таван эсвэл гуч хоног еге гээгий.

Ииний оронд тэр ер бусын зийл хийсэн. Эхлээд тэр хнд илй сонирхолтой, илй их идэвхтэй ажиллах еер ажил олох нь еерт нь тустайг тайлбарласан. Нэлээд нэртэй, авьяаслаг зевлехтэй холбоо тогтооход нь тусалсан. Тийний иирэг биш байсан ч тэр иинийг хийсэн. Энэ хний авьяастай дийхийц тийм ажилчин эрж байсан хэд хэдэн байгууллагад ергедел бичиж, ажилд ороход нь тусалсан. "Ажлаас хеэгдсенийхее" арван найм дахь хоног дээр тэр хн еертее илй тохирох ажил олж авсан.

Энэ арга нь миний анхаарлыг ихэд татсан тул яагаад ингэснийг нь тийнээс асуусан юм. Тэр иинийгээ "Миний огт мартдаггий хуучны нэг зийр иг байдаг. Энэ хнд ч бас харж хандах хийс бий. Бид энэ хнийг эхнээс нь ажилд авахгий байх ёстой байсан, учир нь тэр энэ ажилд тохирох хн биш. Хэрэв бид авсан бол игй ядахдаа л тийнд шинэ ажил олоход нь тус болох ёстой" гэж тайлбарлаж билээ.

"Хэнийг ч ажилд авч болно. Гэхдээ энэ хнд шинэ ажил олоход нь туслах нь энд ажиллаж байгаа хн бирийн итгэлийг есгене. Энэ жишээнээс тэд ойлгосон. Намайг энд байхад хэн ч 'хеегдеж' гарахгий."

Бий л алдаа хийгээрэй дээ. Жоны "хн байх" гэсэн зарчим ир ашгаа егсен. Жоныг эзгийд хэн ч

тїиний тухай хов жив зеедеггїй. Тэр маргахын аргагїй шударга байдал, дэмжлэгийг бий болгосон. Ажиллагчдад итгэл найдвар өгсөн учраас тэр ч өөрөө итгэл найдвараа олсон.

Би арван таван жилийн турш Боб.У гэж бидний нэрлэх нэг хїнд их ойр байсан юм. Боб одоо жар хїрч яваа. Тэр боловсролгїй, мөнгөгїй, ядуу байж, хїнд хїчир амьдрал туулсан. Боб 1931 онд ажилгїй ілдсэн. Гэвч тїїнд тэмцэгчийн зан чанар байсан. Зїгээр суух хїн биш болохоор гарааш дотроо угсралтын ажил хийж эхэлсэн. Тїїний ажил зогсох, дуусахыг мэдэхгїй эрч хїчээр өссөн бөгөөд өнөөдөр тэр гурван зуун хїн ажилладаг орчин іеийн тавилгын ійлдвэртэй.

Одоо бол Боб саятан. Мөнгө, эд хөрөнгийг інэхээр хайхрахгїй байж болохгїй. Гэвч Боб бусдаар ч мөн л их баян хїн. Найз нөхөд, сэтгэл санаагаар ч гэсэн тэр мөн л саятан. Бобын сайн чанаруудаас хамгийн хїчтэй нь хїмїїст туслах хїсэл нь юм. Тэр іїнийг мэргэжлийн хїн шиг гїйцэтгэдэг. Тэр іїнийгээ "Өерийгөө, би муу гэх хїн байхгїй. Би зөвхөн болохгїй зїйл байгаа бол тїїнийг засаж залруулдаг. Гэхдээ хамгийн гол нь яаж засахад л байдаг. Хэрэв хїн ямар нэг зїйлийг алдаатай эсвэл буруу хийж байвал гомдоож, өөрсдийгөө дорд ізэхэд хїргэхгїйг хичээдэг. Іїний тулд би өрдөө л іїнийг хийдэг.

Эхлээд би тэдэнтэй биечлэн уулздаг.

Тэгээд хийснийг нь магтдаг.

Дараа нь илїї сайн ажиллаж болохыг нь, мөн туслахад бэлэн байгаагаа хэлдэг.

Хамгийн сїїлд сайн хийсэн ажлыг нь дахин магтдаг."

"Энэ дөрвөн алхамт арга інэхээр хэрэг болдог. Хїмїїс надад талархдаг, учир нь энэ бол тэдний дуртай арга юм. Тэд миний өрөөнөө зөвхөн сайн байгаагаа бус илїї сайн байж болох тухайгаа бодсоор гарцгаадаг."

"Би насаараа хїмїїстэй хамт ажилласан" гэж Боб хэлдэг. "Тэдэнд сайн хандсан тэр хэмжээгээр тэд надад сайнаар ханддаг. Шударгаар хэлбэл би іїнийг төлөвлөдөггїй. Өрдөө л энэ арга інэхээр зөв ійлчилдэг."

"Чамд би нэг жишээ хэлье. Тав зургаан жилийн өмнө ійлдвэрийн дамжлагын ажилчин согтуу байлаа. Тэр дороо л ійлдвэрт замбараагїй явдлууд эхэллээ. Тэр гартаа хорин литрийн савгай будаг барьчихсан, хаа сайгїй цацаж байв. Бусад нь будгийг тїїнээс салгаж авсан ч хамгаалалтынхан тїїнийг гадагш нь гаргалаа.

Би ч гадагш гарч тїїнийг хана налаад, гелерчихсэн сууж байхад нь оллоо. Би тїїнийг босгож, машиндаа суулгаад гэрт нь хїргэж өгсөн. Эхнэр нь тїїнийг хармагц дэлбэрэх шахаж байлаа. Зїгээр гэж тайвшруулахад эхнэр нь 'Тийм л дээ, гэхдээ та ойлгохгїй дээ. Ноён У (өөрөөр хэлбэл би) ажилдаа согтуу ирэхийг нь уучлахгїй. Жим одоо ажлаасаа халагдсан гэсэн іг. Одоо бид яах вэ?' Би тїїнд Жим ажлаасаа хөөгдөхгїйг хэлтэл тэр ч іїнийг яаж мэдэж байгааг маань асуув. Би ч нэрээ хэллээ.

Эмэгтэй бараг л тэр дороо ухаан алдах дөхөв. Жимийн ажилд чадах хэрээрээ туслахаа, эхнэр

нь ч гэсэн тийнийг дэмжих, туслах хэрэгтэйг хэлээд, маргааш тийнийг ийлдвэр дээр хармаар байна гэсэн юм.

"Ийлдвэрт буцаж очоод Жимийн хэсгийн ажилчидтай уулзлаа. Тэдэнд "Та нар өнөөдөр таагийхэн л иээгдлийн гэрч боллоо. Үнийг мартацгаая. Жим маргааш ирнэ. Түүнд эелдэг хандаарай. Тэр удаан хугацаагаар сайн ажиллаж байгаа болохоор бид түүнд дахиад нэг боломж өгөх ёстой" гэв.

"Жим засарсан бөгөөд дахиад согтуу ирээгүй. Удалгүй би ч тэр явдлыг мартсан. Гэхдээ Жим мартаагүй байлаа. Хоёр жилийн өмнө ийлдвэрчний эвлэл ажилчидтай уулзуулахаар хэдэн төлөөлөгч явуулсан байлаа. Тэд гайхмаар, бодитой биш зүйл шаардаж байлаа. Жим (дуу шуугий, зөвлөхөн Жим) гэнэт хошуучлагч болоод хувирчихлаа. Тэр ширүүнээр Ноён У-тай дандаа шударга бус гэрээ хийдгийг нь хэлж, гадны хэн нэгнээр юу хийхээ заалгах шаардлагагүйг тайлбарлав. Гаднаас ирэгсэд явж, бид ч Жимтэй хэзээ хэзээнийх шигээ нөхөрсөг гэрээ хийсэн."

"Хин байх" хандлагын тусламжтайгаар илүү сайн ир динд хирэх хоёр арга зам бий. Эхнийх нь бусадтай холбоотой бэрхшээлтэй тулгарах бйртээ өөрөөсөө "үнийг явал илүү хинлэг шийдэж болох вэ?" гэж асуу. Ил ойлголцох явдал гарвал энэ асуултыг нухацтай бодож иээрэй.

Боб.У-гийн арга барил хийсийн алдаагаа засахад нь тусалдгийг бүү мартаарай. Тоглоом шоглоом хийх хэрэггүй. Өш хонзон бүү сана. Хийсийг жижигрүүлэхээс зайлсхий. "Хинлэг арга зам нь юу байж болох вэ?" гэж асуу. Энэ арга дандаа ашиг тусаа өгдөг. Эрт орой хэзээ нэгэн цагт, гэхдээ хэзээ ямагт ир динд хиргэдэг.

"Хин байх" хандлагаар ир динд хирэх хоёр дахь арга нь эхлээд бусдыг бодож байгаагаа ийл хөдлөөрөө харуулах явдал юм. Хийс ажлаас гадна юу хийдгийг сонирхож бай. Хин бйрийг хиндэл. Өртөө үнийг байнга сануулж бай. Хин амьдралдаа сэтгэл дйрэн байх нь л гол нь шүү дээ. Бусдыг анхаарсан бол тэр хин эргээд хариу барьдаг нь ерөнхий хууль юм. Тэдний хичээл зйтгэл л таныг илүү их амжилтад хиргэдэг.

Ажиллагчдаа боломж гарах бйрт дээд удирдлагадаа магт. Тэд энэ сайшаалын улмаас танд илүү инэнч байж, та ч урагш ахина. Хийсээ магтах нь удирдлагын өмнө таны инэ цэнийг бууруулчихна гэж зовох хэрэггүй.

Бусдын анхаарлыг татахыг хисдэг, өртөө итгэлгүйчдийг бодвол даруухан, агуу их хийс илүү их итгэл даадаг.

Даруу, хичээнгүй хийс л урагш ахихад тусална.

Хошуучлалын гуравдугаар зарчим: Урагшлах тухай бодож, хөгжил дэвшилд итгэх, урагш ахих алхам хийх

Таны сонсож болох хамгийн том магтаал бол "Урагш ахихыг хисдэг, яг л энэ ажлын хин" гэсэн иг юм. Аль ч салбарын хөгжил дэвшил, хөгжил дэвшилд итгэдэг, урагш ахидаг хийсийнх байдаг. Жинхэнэ хошуучлагч ховор байдаг. "Бйх зййл хэвийн, дээдчййлээ дагацгаая" гэгчид,

"урагш ахих боломж бидэнд бий, илүү сайн ажиллаа" гэгчдээс тоогоор хавьгүй олон. Урагшилдаг хямүүсийн эгнээнд бай. Ирээдйд анхаарлаа төвлөрүүл.

Ирээдйгээ харах чадвараа сайжруулах хоёр онцгой арга бий.

Хийдэг бичэндээ урагш ахих тухай бод.

Хийдэг бичэндээ өндөр шаардлага тавь.

Хэдэн сарын өмнө дунд хэрийн нэг байгууллагын захирал туслахыг хичсэн юм. Байгууллагыг тэр өөрөө илсгэн байгуулсан бөгөөд худалдааг ч өөрөө удирддаг байлаа. Одоогоор борлуулалтын долоон хинтэй баг бүрдээд байгаа бөгөөд нэгийг нь удирдагч болгохыг хичжээ. Гурван хин тунаж илдээд байв. Тэд гурвуулаа боловсролын тившин, чадвараар ойролцоо байсан.

Би энэ хямүүстэй тус тус нэг ажлын өдрийг ажил дээр нь өнгөрсөж, дараа нь аль нь хамгийн сайн гэдэг дээр саналаа хэлэх өстой байлаа. Тэдэнд маркетингийн хөтөлбөрийн талаар зөвлөхтэй уулзаж ярилцана гэдгийг нь л хэлсэн байлаа. Мэдээжээр уулзалтын жинхэнэ зорилгыг тэдэнд тайлбарлаагүй.

Тэдний хоёр нь болж байгаа ийл явдлыг төстэйгээр хилээж авсан. Намайг байхад тэд тайван байж чадахгүй байлаа. Ямар нэг зийлийг "өөрчлөх" гэж ирснийг минь ойлгосон юм шиг л санагдсан. Тэд хоёулаа долигоногч байлаа. Хоёулаа л байгаа бичнийг өмөөрч байсан. Дийрэг оноох, шагнал урамшууллын систем, урамшууллын бараа зэрэг бич сэдвээр би тэдэнтэй ярилцсан юм. Гэвч асуулт бичэнд өгөх хариу нь ижил, "Бигд зигээр байгаа" гэж байв. Зарим нөхцөлд яагаад өөрчилж болохгүйг, эсвэл өөрчлөх боломжгүйг тайлбарлаж байсан. Товчоор хэлэхэд, тэд хоёулаа долигоногч бөгөөд юуг ч өөрчлөхийг хичэхгүй байлаа. Нэг нь намайг зочид буудалд хиргэж өгөхдөө бйр "Яагаад та надтай бйтэн өдөр хамт бйсныг би ойлгосонгйй. Гэхдээ ноён М-д бйгд өсоороо байгаа гэж хэлээрэй. Юуг ч та өерийнхөөрөө тайлбарлах гэж бий оролдоорой" гэсэн юм

Гурав дахь нь их өөр хин байлаа. Байгууллагадаа сэтгэл хангалуун, өсөж байгаа учраас бахархаж байлаа. Гэхдээ явцад бичэлд нь сэтгэл хангалуун биш байсан. Зарим дөвшил байх өстой гэж изэж байлаа. Бйтэн өдрийн турш ажлын тухай, өөрөөр хэлбэл шинэ захиалга олж авах, илүү сайн ийлчлэх, дэмий ирж байгаа цагийг багасгах, шагнал урамшууллын системийг дахин хянах, өөрт нь болон байгууллагад илүү их боломж олгох зийлсийн тухай бодлоо ярьж байв. Тийнээс салах иед тэр "Санаж бодсоноо хуваалцсандаа баяртай байна. Бид одоогоор сайн явж байгаа ч гэсэн ийнээсээ илүү сайн болж болно гэдэгт би итгэдэг" гэж билээ.

Мэдээжээр би гурав дахь хинийг сонгосон. Энэ нь өрөнхий захирлын хичэл эрмэлзэлтэй ч гэсэн тохирч байлаа. Өргөжин тэлж, илүү ихийг бйтээж болно, шинэ бйтээгдэхийн, шинэ ийл явц, илүү сайн сургууль, илүү сайн сайхныг бйй болгох боломжтойд итгэж бай.

Хөгжил дөвшилд итгэж, урагш тэмүүл. Тэгвэл л та хошуучилна.

Би хийхэд байхдаа хошуучлагчийн бодол санаа бусдынх нь ажлын гийцэтгэлд хэрхэн

нелеелдгийн сайн жишээний гэрч болсон юм.

Би тосгоны бага сургуульд сурдаг байлаа (найман жилийн турш нэг багш, дөрвөн хананы хооронд хашигдсан дечин хийхэд). Шинэ багш ирэх нь дандаа л том ийл явдал болж, ахлах ангиудын хэргийд огцом ихэсдэг байсан.

Едөр бйр шалан дээр нулимж, зодолдох, цаасан онгоц нисгэх гээд л бйхний мэддэг тоглоом шоглоомууд болдог байлаа. Нэг удаа багшийг хагас едрийн турш ангид оруулаагйй. Еер нэг едөр нь ахлах ангийн нэгэн сурагч сургууль дээр нохойгоо авчирсан. Энэ хийхдййд гэмт хэрэгтнййд байгаагййг би онцолж хэлмээр байна. Тэд хулгай хийе, херййл гаргая, эсвэл хохирол учруулья гэж бодоогйй. Тэд хедее амьдардаг чийрэг, хеделгеентэй хийхдййд байсан бегеед дотроо багтаж ядан байгаа эрч хичийг гадагш нь гаргахыг хйсэж байлаа.

Багш жилийн эцэс хйртэл сургуульд йлддэг байсан. Гэхдээ дараа жил нь еер нэг багш ирэхэд хэн ч гайхдаггйй байлаа. Гэтэл нэгэн шинэ багш негее сахилгаагйй хийхдййдтэй ажиллаж, огт еер йр дйнд хйрсэн юм. Хувийн нэр тер, хйндэтгэлийн ойлголт нь хийхдййдийн анхаарлыг татаж байлаа. Тэр багш хийхдййдэд урам зориг егсен. Хийхэд бйр еер еер йрэгтэй байлаа. Самбар арчих, самбарын алчуур цэвэрлэх, бага ангийн шалгалтын материалыг уншихад туслах гэх мэт. Хэдэн сарын емне буруу чиглййлж байсан эрч хичийг ашиглах бйтээлч арга замыг тэр багш олсон. Сургалтын хетелбер, зан аашийг еерчлехед чиглэж байлаа.

Хийхдййд ганцхан жилийн емне жижигхэн четгер шиг аашилж байсан бол ганцхан жилийн дараа яагаад бяцхан тэнгэрийн элчййд шиг болчхоо вэ оо? Ялгаа нь багшийн арга барилд байлаа. Шударга байя гэвэл, жил тойрон тоглоом шоглоом хийлээ гэж бид хийхдийг буруутгаж болохгйй. Ямар ч нехцелд багш йлгэр дуурайл болдог.

Эхний багш хийхдийн хегжлийг хайхардаггйй байсан. Хийхдэд тэр юу ч даалгаагйй еегеегйй. Тэднийг зоригжуулаагйй. Тэр еерийгее захирч чаддаггйй, багшлах дургйй байсан. Сурагчид нь ч сурах дургйй байсан. Харин хоёр дахь багш шаардлага ендертэй ч, эерэг хандлагатай, хийхдэд йнэхээр хайртай, тэднийг ихийг хийгээсэй гэж хйсдэг байсан. Бйгдийг нь хувь хйн гэж йздэг байсан. Сахилга батыг хурдан хэвшййлж чадсан, учир нь хийсэн бйхэндээ тэр еерее сахилга баттай байсан.

Аль ч нехцелд хийхдййд еерсдийгее багшид тохируулж байлаа.

"Йиний олон хэлбэрийг бид насанд хйрэгсдээс харж болно. Дэлхийн хоёрдугаар дайны йеэр хамгийн ендер сэтгэгдэлтэй ангиудын дарга нар нь хэзээ ч "хялбарчилдаг, ядмаг, сонирхолгйй" хймйис биш байдгийг ажигласан гэдэг. Тэдгээр нь журам дйрмийг шударга, тегс биелййлдэг офицеруудын мэдэл дэх ангиуд болох нь илт байлаа. Цэргййд чанаргйй даргыг хйндлэхгйй, йнэнч ч байхгйй.

Их сургуулийн оюутнууд профессоруудаас л баримжаагаа олж авдаг. Нэг профессорын хичээлд суусан оюутнууд сургуулиа хаяж, шалгалт дээр хуулж, яаж ийгээд хеделмерлехгййгээр анги дэвшдэг. Харин еер нэг профессорын хичээлд сууж байгаа оюутнууд тэр сэдвээр мэргэшихийн тулд илйи их ажилладаг.

Ажил хэргийн ертенцэд ч гэсэн ажиллагчдын бодож сэтгэх хэлбэр нь удирдагчаас хамаардаг. Ажилчдын зуршил, арга барил, ажилд хандах хандлага, ёс суртахуун, еерсдийгее хянах чадварын тившнийг нь ажигла. Олсон бїхнээ даргынх нь мєн тэр талын шинж чанартай харьцуулаарай. Гайхмаар адилхан болохыг нь та олж харна.

Жил бїр урагш ахиж чадаагїй, уналтад орсон олон байгууллага шинээр зохион байгуулагддаг. Энэ еерчлелт нь хамгийн дээд талын гарын таван хуруунд багтах хэдхэн удирдагчийг еерчлєх замаар хэрэгждэг. Их сургууль, сїм, клуб, нийгэмлэг, бїх терлийн байгууллагуудад еерчлєх, шинээр зохион байгуулах нь доороос дээш егсєхийн оронд дээрээс доош урууддаг. Дээр байгаа хїмїсийн сэтгэлгээг еерчилбєл автоматаар доод талынхыг ч еерчилж болно гэсэн їг юм.

Хїмїс дээд удирдлагын тодорхойлсон стандартад зохицдог. Энэ нь эхний хэдэн долоо хоногт илт ажиглагддаг. Тэдний хувьд хамгийн гол нь таны тэднээс юу шаардаж байгааг мэдэх явдал юм. Тэд алхаа бїрийг тань ажигладаг. Надад хэр зэрэг ажил егєх бол гэж боддог. Яаж хийгээсэй гэж хїсєх бол? Тїнд юу таалагдах вэ? Ынийг хийвэл намайг юу гэх бол?

Тэгээд їнийг мэдэж авсныхаа дараа тэд тавьсан шаардлага, таны байдалд тохируулан ажилладаг. Энэ асуултыг еереєєє асууж байгаарай.

Хэрэв хїн бїр над шиг байсан бол, энэ ертенц ямаршуухан байх байсан бол ?

Ынийг ажил хэргийн ертенцэд тохируулахын тулд ертенц гэдэг їгийг байгууллага гэдэг їгээр сольє.

Хэрэв хїн бїр над шиг байсан бол, энэ байгууллага ямар байх байсан бол ?

Єереєєє бас "Хїн бїр над шиг байсан бол манай клуб, нийгэмлэг, сургууль, сїм ямар байх байсан бол?" гэж асуу. Таны удирдлагад ажиллаж байгаа хїмїс яаж бодож, ярьж, аашилж, амьдраасай гэж хїсэж байгаа бол та ч гэсэн тийм л бай. Тэд яг л хїссєнийг тань хийж эхлэхийг та харна.

Хэсэг хугацааны дараа хїмїс даргатайгаа тестэй болчихдог. эх хувийг їнэхээр олшруулахсан гэж хїсэхээр сайн байлгах нь хамгийн сайн їр дїнд хїрэх хамгийн хялбар арга юм.

Дэвшилтэт бодолтой эсэхээ мэдэхийн тулд єерийгєє сорь:

А. Ажлын амжилтдаа дэвшилтэт сэтгэхїйгээрээ хувь нэмэр оруулах

1) Би ажлаа їнэлж хїндэтгэн, "Яаж илїї сайн хийх вэ?" гэж бїтээлчээр хандаж чаддаг уу?

2) Би боломж гарах бїрт байгууллага, хїмїсээ, борлуулдаг бараагаа сайшаадаг уу?

3) Ажлын талбарт хувийн онцлогууд маань аль ч талаараа гурав эсвэл зургаан сарын ємнєхєєс илїї сайн байж чадаж байна уу?

4) Надтай ажиллаж байгаа хїмїст би сайн їлгэр дуурайл болж чаддаг уу?

В. Гэр билийн амьдралдаа дэвшилтэт сэтгэхийгээрээ хувь нэмэр оруулах

- 1) Гурав эсвэл зургаан сарын өмнөхийг бодвол гэр бил маань илүү аз жаргалтай байж чадаж байна уу?
- 2) Гэр билийнхээ амьдралын нөхцөлийг сайжруулах төлөвлөгөө надад бий юу?
- 3) Тэдэнд маань гэрээс гадна тэднийг тайвшруулах, сэргээх, сонирхдог зүйлсээ хийх боломж бий юу?
- 4) Би хүүхдийнхээ хөгжилд илгэр жишээ болж чадаж байна уу?

С. Өөрөө өөрийгөө дэвшилтэт сэтгэхийгээрээ дэмжих?

- 1) Би өөртөө гурав эсвэл зургаан сарын өмнөхөөс илүү болсон гэдгээ шударгаар хэлж чадах уу?
- 2) Надад өөрийгөө хөгжүүлэх хэрэгжүүлж байгаа ямар нэг хөтөлбөр бий юу?
- 3) Надад дараагийн таван жилд зориулж, тодорхойлсон зорилго бий юу?
- 4) Байгууллага, харьцдаг хүмүүстээ би урам зориг өгдөг үү?

Д. Нийгэмлэг, олон нийтийн ажилдаа дэвшилтэт сэтгэхийгээрээ дэм болох?

- 1) Би өнгөрсөн зургаан сард нийгэмлэгийнхээ хөгжилд тус нэмэр болж чадсан гэж шударгаар хэлж чадах уу?
- 2) Нийгэмлэгийн төслийнхээг би дэмжсэн үү? Эсвэл зөвхөн шиймжилж, эсрэг талыг баримтлав уу?
- 3) Нийгэмлэгээ хөгжүүлэхийн тулд аль нэг тал дээр би хошуучлагч байж чадсан уу?
- 4) Нийгэмлэгийнхэнтэйгээ хийдэг яриа хөрсөө маань өөдрөг, зөв байж чаддаг уу?

Хошуучлалын дөрөвдгээр зарчим: Өөртэйгөө зөвлөхөд цаг зарцуулж, бодож сэтгэх чадвараа сайжруул.

Хошуучлагчид бол завгүйчдид гэж бид боддог. Үүнээр ч хошуучлагч байна гэдэг бичгийг анхаардаг байхыг шаарддаг. Гэвч тэд цагийнхаа багагүй хэсгийг ганцаараа өнгөрдгийг онцолж хэлэх хэрэгтэй юм.

Шашны агуу их хүмүүсийн намтрыг судалбал, ихэнх амьдралаа ганцаараа өнгөрсөн болохыг та харна. Муса байнга, удаан хугацаагаар ганцаар илддэг байсан. Ийсус, Кинз, Мухаммед, Ганди ч гэсэн (түүхэн дэх агуу их хүмүүс бигд амьдралынхаа ихэнх хугацааг аар саар зүйлсээс хол, нам тайван өнгөрсөн хүмүүс байдаг) мөн л тийм байсан.

Түүхэнд мөрсө илдээсэн улс төрийн удирдагчид ч гэсэн ганцаараа илдээд бодож, бясалгадаг

байсан. Хэрэв Франклин Д.Рузвельт хийхэд байхдаа саа евчин тусаж, урт хугацаагаар ганцаараа илдээгй бол ийм ер бусын удирдагч болж чадах байсан болов уу? Харри Труман ч гэсэн залуу бага нас, насанд хїрсэн їеийнхээ хугацааны багагй хэсгийг Миссури дахь эдлэндээ енгереедег байсан.

Магадгй Гитлер шоронд цор ганцаараа олон сарыг енгерееж, "Хэрїїл"-ийн тухай бодоогїйсэн бол германчууд дэлхийг эзлэх тїїний телевлеегееер ингэж хїчирхэгжихгй байсан биз.

Авьяаслаг дипломатч болохоо нотолсон коммунист удирдагчид ч (Ленин, Сталин, Маркс гэх зэрэг олон хїн) ирээдїйгээ нам тайван орчинд телевлех боломжтой байсан.

Хамгийн сайн, урдаа барьдаг их сургуулиуд профессоруудад бодож сэтгэх зав олгохын тулд долоо хоногт таван цагийн л хичээл егдөг.

Амжилтад хїрсэн олон удирдагч бїтэн едрийн турш туслах, нарийн бичгийн дарга, утас, тайланд дарагдаж гйїцдэг. Гэвч тэднийг долоо хоногийн 168, эсвэл сарын 720 цаг дагаж мердвел хачирхмаар урт хугацааг бодож тунгаахад зориулдгийг нь та харна.

Амжилтад хїрэгсэд еертэйгее зевлех, бодол санаагаа цэгцлэхэд зориулж, бїр зориуд цаг зав гаргадаг.

Хошуучлагчид телевлех, асуудлыг цогцоор нь авч їзэх, шинэ шийдэл олоход ганцаардлыг ашигладаг.

Анхаарлаа тевлерїїлж, бодож сэтгэх нь их хэрэгтэй.

Олон хїн бїтээлч хїчээ ашигладаггй, учир нь тэд еерееєє бусад хїн бїрээс зевлелгее авдаг. Ийм хїмїїсийг та сайн мэднэ. Тэд юуг ч бие даан хийдэггй, эргэн тойрноо байнга хїмїїсээр дїїргэдэг. Тэд ереєндее ганцаараа сууж чаддаггй, эргэн тойрон хэсэж, бусдын хажууд очдог. Тэд оройг ганцаараа енгереєх нь их ховор, хэн нэгэнтэй ярихын тулд байж ялдаг бегеєд ямар ч яриа хеєрєє, хов живийг сонирхон сонсдог.

Энэ хїмїїс ганцаар їлдэхээс еер аргагй їед ч ганцаар їлдэхгй байх аргаа яаж ийгээд л олдог. Ийм їед тэд телевиз, сонин, радио, утас гэх зэрэг бодох їйл ажиллагааг эцэс болгох бїхнээс тусламж эрдэг. "Харж байна уу, ноён Телевиз, ноён Сонин, бодол санааг минь эзэмд. Ёгй бол бодлууд маань намайг эзэмдэхээс би айж байна..."

Ноён "Ганцаардлыг тэвчиж чадахгй" бие даасан бодол санаанаас зай барьдаг. Оюунаа байнга хаалттай байлгадаг. Сэтгэл зїйн хувьд еерийн бодлоос айдаг. Цаг енгєрєх тусам ноён "Ганцаардлыг тэвчиж чадахгй" улам л енгєц хандлагатай болдог. Алдаатай алхам их олныг хийдэг. Тэд хувийн чиг баримжаа, еерийн гэсэн зорилготой байж чаддаггй. Харамсалтай нь тэд нїдэн дээр нь ил байгаа бодлын агуу хїчийг хайхардаггй.

Битгий л ноён "Ганцаардлыг тэвчиж чадахгй" болчихоорой.

Амжилтад хїрэгсэд ганцаар байж, бодлын агуу хїчийг ашигладаг.

Яаж гэдгийг одоо харцгаая. Мэргэжлийн хетелберийн арван оюутнаас хоёр долоо хоногийн турш едер бір еерийгее нэг цагаар угаалгын ереенд тигжихийг хиссэн юм. Оюутнууд юу ч саад болохгүй орчинд чөлөстэй бодож, сэтгэх ёстой байлаа.

Хоёр долоо хоногийн дараа оюутнууд бигдээрээ ийм туршилт их энгийн ч битээлч байхад тусалдгийг хэлж байсан. Нэг нь энэ туршилтаас өмнө удирдагчтайгаа зерчилдеж, зерчил эцсийн цэгтээ хирсэн байсан ч энэ дасгалын тусламжтайгаар асуудлын уг сурвалжийг олж, ээдрээг тайлснаа мэдэгдэж байлаа. Бусад нь ч гэсэн ажлаа солих, гэр билийн асуудал, байр авах, хийхдийнхээ суралцах их сургуулийг сонгох асуудлуудаа шийдэх арга замаа олсон гэцгээж байсан. Оюутан бір еерийнхее сул, давуу талаа илүү сайн олж харснаа хэлж байв.

Тэд ийнээс гадна еер бас нэгэн их чухал ажиглалт хийсэн байлаа. Зориуд ганцаар байх іед гаргасан шийдвэр, ажиглалт хачирхмаар зөв, зуун хувь зөв байдгийг оюутнууд олж мэджээ. Еереер хэлбэл зөв шийдэл дандаа л манан хеерех іед нідний өмнө тодордог.

Зориуд ганцаар байх нь илүү зөв шийдэлд хирэх боломжийг олгодог.

Саяхан би нэг найзынхаа бодлыг бараг л зуун хувь эргүүлж билээ. Энэ эмэгтэйд хінд биш асуудал тулгарсан юм. Гэвч ч бодлоо яагаад еерчилснийг нь би сонирхов. Тэр "Би их санаа зовж байлаа. Шенийн гурав хагаст би босож, аяга кофе чанаж аваад өглөөний долоон цаг хиртэл бодсон. Тэр іед бих асуудлыг тэр чигээр нь, илүү тод харж чадаж байсан. Ийм болохоор хийх ёстой цорын ганц зійл маань асуудлыг яаж шийдэх тухай урьдын бодлоо еерчлөх явдал байлаа" гэсэн юм. Тэгээд ч тийний энэ шийдэл зуун хувь зөв байсан нь нотлогдсон.

Едер бір, ядаж хагас цагийг еертее зориулна гэж одоо л шийд. Магадгүй өглөө эрт хэн ч босоогий байхад та еертее цаг зав гаргаж болох юм. Хамгийн гол нь чөлөстэй бодож болох, юу ч танд саад болохооргий тийм іеийг сонгох ёстой.

Энэ іедээ шууд эсвэл шууд бишээр асуудлыг тунгааж, эргэцүүлж болох юм. Шууд эхлэхийн тулд танд тулгараад байгаа хамгийн гол бэрхшээлийг асуудлыг авч із. Ганцаар байх іед бодол оюун тань асуудлыг бодитойгоор шинжилж, та шууд л хариултаа олох болно.

Шууд бусаар эхлэхийн тулд бодол санаагаа зөнд нь тавьчих, юу л бодмоор байгаа бол бодог. Ийм іед далд ухамсар таны санах ойг ажиллуулж, санах ой таны ухамсрыг тэжээж эхэлдэг. Шууд бусаар сэтгэх нь еерийгее інэлэхэд их тус болдог. Энэ нь "Яаж би илүү сайн болж чадах вэ?" гэх зэрэг індсэн асуултын хариуг олоход тань тусална.

Удирдагч, хошуучлагчдын індсэн ажил нь бодож сэтгэх гэдгийг бий мартаарай. Едер бір чөлөстэй бодож сэтгэх цаг гарга, амжилтад яаж хирэхээ бод.

Илүү сайн хошуучлахын тулд энэ дөрвөн зарчмыг хэрэгжүүл

1) Химіис таныг ойлгоосой гэж хисэж байгаа бол тэдний ойлгох хэлээр ярь. Хэрэв та тэдний нідээр харж чадвал, таны хиссэнийг ойлгож, гийцэтгэх нь тэдэнд илүү хялбар болно. Эхлээд

еереее “Би энэ хиний оронд байсан бол юу гэж бодох байсан бол?” гэж асуу.

2) “Хин байх” зарчмыг хэрэгжүүл. “Энэ асуудлыг илүү хинлэг арга зам бий юу?” гэж еереее асуу. Эхлээд ийл хедлелеерее химийсийг боддогоо харуул. Бусдад эелдэг бай. Та ир динд хирнэ.

3) Урагш ахих тухай бод, хегжил дэвшилд итгэ, урагшил. Хийдэг бихнээ улам боловсронгуй болго. Хийж байгаа бихэндээ тавих шаардлагаа ендержүүл. Химийс хэсэг хугацааны дараа даргатайгаа тэстэй болдог. Эх хувь нь хувилахад тохиромжтой эсэхэд итгэлтэй бай. “Гэр, ажил, олон нийтийн ажлын алинд ч хегжил дэвшлийг агуулсан бихнийг дэмждэг бай”.

4) Еертэйгее зевлех, еерт байгаа бодлын агуу хич чадлыг ашиглах цаг гаргаж бай. Зориуд тогтмол ганцаар ажиллах нь ир ашгаа егне. Энэ боломжийг битээлч хичээ сэргээхэд ашигла. Хувийн, ажлын асуудлаа шийдэхэд иинийг хэрэглэ. Едер бйр тодорхой хугацааг зевхен бодож сэтгэхийн тулд ганцаар енгерее. Бйх агуу удирдагчдын хэрэглэдэг бодож сэтгэх аргыг ашигла, еертэйгее зевле.

Сэтгэхүйн цар хүрээний гайхамшигийг амьдралынхаа хамгийн чухал үеүдэд хэрэглэх нь

Сэтгэхүйн цар хүрээнд ер бусын увдис бий. Гэвч энэ гайхамшигт увдисыг алдах их амархан. Хүнд хэцүү үед бодож, сэтгэх цар хүрээ хялбархан явцуурах аюул бий. Явцуу сэтгэгдэлд автвал ялагдал ирдэг.

Явцуу сэтгэгдэлд автах аюул тулгарвал сэтгэх цар хүрээгээ тэлэхэд тань туслах дараах зарчмуудыг уншаарай (магадгүй үүнийг жижиг цаасан дээр бичээд, байнга биедээ авч явах нь ашигтай байж болох юм.)

А. Явцуу сэтгэгчид таныг ч бас явцуу сэтгэхийг албавал өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. Таныг ялагдаасай, азгүй тохиол учраасай, загнуулаасай гэх хүмүүс бийд итгэлтэй бай. Зөвхөн дараах гурван зүйлийг л мартаггүй бол энэ хүмүүс танд хор хүргэж чадахгүй.

1) Явцуу сэтгэгчидтэй хэрүүл хийхээс зайлсхийвэл та хожно. өчүүхэн хүмүүстэй хийх хэрүүл маргаан таныг ч бас өчүүхэн болгож явцууруулдаг. Том хэвээрээ байгаарай.

2) Дайралтад өртөнө гэдгээ мэддэг бай. Энэ бол та урагш ахиж байгаагийн илрэл юм.

3) Тан руу дайрагчид сэтгэл зүйн өвчтэйг бүү март. өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. Тэднийг өрөвд. Ялихгүй, өчүүхэн хүмүүсийн дайралтын эсрэг дархлаатай болох хүртлээ өргөн цар хүрээтэйгээр бодож сэтгэ!

В. “Хэрэгтэй бүхэн надад байхгүй” гэж санагдах үед өргөн цар хүрээтэй сэтгэхээ бүү март. Хэрэв та өөрийгөө хүч чадалгүй гэж бодвол хүч чадалгүй л гэсэн үг. Чадваргүй гэж бодвол та чадваргүй л гэсэн үг. Та өөрийгөө хүнд хэрэггүй гэж бодвол, та тийм л гэсэн үг.

Энэ хэрэгслүүдийг ашиглан өөрийгөө үнэлж сур:

1) Эрхэмсэг оршихуйгаар аж төр. Энэ нь мөн тэгж сэтгэхэд тань тусална. Гадаад төрх дотроо юу боддогоос тань шууд хамаардаг.

2) Эерэг талуудаа анхаар. өөрийгөө өөрөө зоригжуул. Сайн талуудаа мэддэг бай.

3) Бусдыг зөв өнцгөөс хар. Тэд ч гэсэн ялгаагүй л хүн шүү дээ. Яагаад та тэднээс айх ёстой юм бэ?

4) өөрийнхөө сайн талыг олж харахуйц өргөн цар хүрээтэйгээр бодож сэтгэ.

С. Зөрчил, маргаанаас зайлах аргагүй үед өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. Маргаан эсвэл хэрүүлээс зайлсхийхийн тулд:

1) өөрөөсөө “Шударга бай. Энэ үнэхээр тийм чухал гэж үү?” гэж асуу.

2) Та маргаснаар юу олж авч чадахгүй, харин алдана.

Зөрчил, маргаан таныг зорилгод тань хүргэхгүйг ойлгохуйц өргөн цар хүрээтэйгээр сэтгэ.

Д. Ялагдсан үедээ ч өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. Саад бэрхшээл, ухралтгүйгээр том амжилтад хүрэх боломжгүй. Харин амьдралынхаа үлдсэн хэсгийг ялагдалгүйгээр өнгөрөөх боломж бий. өргөн цар хүрээтэй сэтгэгчид саад бэрхшээлд ингэж ханддаг:

I) Бэрхшээл бүрийг сургамж гэж ойлго. Бэрхшээл бүрээс өөртөө сургамж олж ав. Тэгээд түүнийгээ судал, сурснаа урагш ахихад ашигла.

II) Зөв оролдлого, туршлагыг хослуул. Хойш ухраад шинээр, шинэ хандлагаар дахин эхэл.

Ялагдал гэдэг тухайн үеийн сэтгэгдлээс өөр юу ч биш болохыг ойлго.

Е. Урам зориггүй болох үед өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. “Тэр надад сайнаар хандаагүй, би ч түүнд сайнаар хандахгүй” гэж сөрөг, явцуу байдлаар сэтгэх нь сэтгэлийн хөдөлгөөн, дурлалыг устгаж, үгүй хийдэг. Дурлал тань замаасаа гажвал:

I) Таныг хайрлаасай гэж бодож байгаа хүнийхээ хамгийн сайн талыг анхаар. Ялихгүй зүйлд хэт их ач холбогдол бүү өг

II) Хайртай хүнийхээ төлөө ямар нэг онцгой зүйл хий, тэгээд үүнийгээ байнга давт.

Дурлалын нууцыг ойлгохуйц өргөн цар хүрээтэй сэтгэ.

Е. Ажилдаа урагш ахихаа больсон үед өргөн цар хүрээтэй сэтгэ. Хийдэг ажил, мэргэжил тань юу ч байсан илүү өндөр түвшин, илүү их орлогыг илүү их, сайн ажиллах замаар л олж авдаг.

I) “Би илүү сайн ажиллаж чадна” гэж бод. Төгс төгөлдөрт хүрэх нь боломжгүй. Гэвч илүү сайн арга заавал олддог. Энэ ертөнцөд юу ч хамгийн сайн биш. Та “илүү сайн хийж болно” гэж бодвол илүү сайн арга зам олдох л болно. “Илүү сайн байж чадна” гэж бодох нь бүтээлч хүч чадлыг дайчилдаг.

II) Эхлээд өөрөө үйлчилбэл мөнгө аяндаа олдохыг олж харах хүртлээ өргөн цар хүрээтэй сэтгэ.

Пабилиус Сириусын хэлсэнчлэн:

“Ухаант хүн бодол оюуныхаа эзэн ноён нь, тэнэг бол зарц нь болдог”.