

Гирноз Техникаси ва Мулоқот Устаси Курси

1-Блок: Манипулятив Техникалар. Танишиш ва Яқинлашиш

Методик кўрсатмалар

- Кириш
- Мулоқот ва у ҳақдаги бизнинг тасаввурларимиз
- Мулоқот структураси
- Мулоқот мақсади
- Мулоқот даражалари
- Мулоқотнинг ролли структураси
- Манипулятив техникалар
 - Ўзини тутишнинг ролли моделларидан фойдаланиш
 - Доминант ролни танлаш
 - Каста бўйича идентификация
 - Мулоқотдаги манипуляциялар ва котрманипуляциялар
- Қандай қилиб бошқаларга ёқиш мумкин ёки ўзига тортиш механизмлари
- Биринчи танишув
- Ҳаяжонланиш ва ўзига тортиш
- Биринчи танишувнинг бошқа техникалари
- Ўзингизни суҳбатдопингизга биринчи марта презентация қилиш
- Жинслараро презентациянинг ўзига хосликлари
- Биринчи суҳбатни қандай қуриш керак
- Муносабатларни ривожлантириш техникаси
- Суҳбатдопингизнинг ўзини баҳолаш ва уни ўзаро муносабатларда ҳисобга

ОЛИ
Ш

- Суҳбатдопингиз билан яқинлашиш техникалари
- Натижа берувчи мулоқот усуллари
- Мулоқотнинг психофизиологик жиҳатлари
- Мулоқот элементлари
- Саволлар

Методик кўрсатмалар

Бу блок одатдаги ўзлаштириш тезлигида 1 ҳафта давомида ўзлаштиришга мўлжалланган. Уни ўзлаштириш учун сизга 18-20 соат керак бўлади. Шошилманг.

Методик кўрсатмаларга амал қилинг:

1. Блок текстини диққат билан ўқиб чиқинг.
2. Блок охиридаги саволларга жавоб беринг.
3. Мустақил равишда ушбу блокка қўшимча саволлар тузинг. Ушбу блокнинг бутун материалларини қамраб оладиган 20-30 та саволни кўрсатинг.
4. Мулоқот қатламларини ёдлаб олинг ва уларни текстга мурожаат қилмасдан айта оладиган ва характеристика бера оладиган бўлинг.
5. Кундалик мулоқотларингизда суҳбатдопингизнинг у ёки бу транзакцияси қайси қатламга мансуб эканлигини таҳлил қилинг.
6. Ўзингизнинг бирорта одам билан танишиш эҳтиёжингиз бор-йўқлигини ҳал қилинг. Биринчи қурбон сифатида сиз учун унчалик муҳим бўлмаган бирор кишини танланг.
7. Биринчи танишувни амалга оширинг.
8. Нималарни қила олганингиз ва нималарни амаллай олмаганингизни таҳлил қилинг.
9. Форумда ўзингизнинг тажрибангизни бошқалар билан муҳокама қилинг.

Кириш

Хўш мулоқот деганда биз нимани тушунамиз? Одатда, бу сўзнинг тагида икки ёки ундан ортиқ кишининг бир-бири билан гаплашиши тушунилади. Лекин ҳақиқатда ҳам шунақами?

Нимагадир ҳар хил одамлар айтган гаплари бир хил бўлишига қарамасдан бизга улар турлича таъсир қилишини ҳеч сезганмисиз? Масалан, сиз умуман танимайдиган ўткинчи билан раҳбарингиз сизга айтган “Жим ўтир!” иборасининг таъсирини бир таққослаб кўринга. Энди шу гапни ёш бола сизга айтганини ёки масхарабоз айтганини тасаввур қилинг. Уларнинг ҳар бирининг гапириш услуби, ўзини тутиши, мимикаси, шу пайтдаги шароит, сизнинг ички ҳолатингиз, кайфиятингиздан келиб чиқиб бигта гапнинг ўзи сизга турлича таъсир кўрсатади. Бу эшитганда хохлаб кулишдан тортиб бўйингизни ичингизга тортиб, икки букилиб, жимиб қолишингизгача бўлган ҳолатлардир.

Бундан кўриниб турибдики, бизнинг мулоқот – бу суҳбат деган қарашимиз нотўғри

экан.

Энди атрофдагиларнинг сизнинг фикрларингиз, гапларингиз, ўзингизни тутишингизга реакциялари қандай эканлигини кўрсак. Хўш, атрофдагилар сизни кўрганда ўзларини қандай тутишади? Жилмайиб қўйишадими, хўмрайишадими, тескари қараб олишадими, бақаришни бошлашадими? Нимага?

Сизнинг айтган гапларингиз бошқалар учун қонунми ёки ҳар бир гапингиздан кейин ҳамма кулишни бошлайдими? Нимага?

Сиз ўзингизни қандай тасаввур қиласиз, ҳақиқатда суҳбат чоғида ўзингизни қандай тутасиз? Нимага ўзингизни шундай тутасиз?

Бундай саволларни тонналаб беришимиз мумкин. Лекин кўпчилик ҳолларда умуман жавоб ола олмаймиз. Мулоқот устаси курсининг асосий вазифаси ана шу саволларга жавоб бериш ва бунинг устига сизда керакли кўникмаларни яратиш йўли билан сизнинг ҳақиқий мулоқот устасига айланишингизга йўл очиқдир. Бу курсни ўтаганингиздан кейин ҳар қандай даврада ҳам шу давранинг одами бўлишингиз ва ҳар қандай мулоқотда албатта муваффақиятга эришишингиз мумкин бўлади.

Одамлар доимо бир-бирлари билан мулоқотда бўлишади – иш, дам олиш, оила даврасида, дўстлар орасида, болалар билан, қарама-қарши жинс вакиллари билан ва ҳ.к. Буларнинг ҳаммаси бутун бошли ахборот океанини ташкил қилади.

Худди ҳақиқий океанда бўлганидек бу ерда ҳам сув ости қоялари, бўронлар, турли оқимлар, ва ҳатто ҳазиналар ҳам бор. Шундай экан самарали мулоқот ҳар қандай соҳада ҳам муваффақиятга олиб боровчи восита бўлиб хизмат қилади. Ҳаётда турли хил одамларни учратиш мумкин: кимдир доимо кулиб юради, ҳамма ўйлаганларига етишади, ҳамма нарсага осон эришади, бошқа биров бўлса бор кучи билан уринишига қарамасдан ҳеч нарсага эриша олмайди.

Нимагадир одамлар яхши маълумот олиш, касбларни эгаллаш уларга муваффақиятга йўл очиши ҳақида гпиришадия, лекин самарали мулоқот усулларини ўрганишни ўзларига эп кўришмайди. Бу ҳақда бир нечта мифлар мавжуд.

Мулоқотни нимага ўрганишим керак? Мен шундай ҳам мулоқот қила оламан! Албатта, биз ҳаммамиз бир-биримиз билан мулоқот қила оламиз. Лекин ҳамма гап унинг самаралилигида. Ҳайдовчилик, тил ўрганиш, компьютер курсларига бориб бирор нарса ўрганиш ҳеч ким учун айб эмас. Лекин, оилада ёки ишда бошқалар билан алоқалар яхши бўлмаса, биз айбни ўзимиздан бошқа ҳар қандай шароит ёки кишидан қидиришимиз мумкин. Энг асосийси бундай одам ойлар ва йиллар давомида бир хил, самарасиз ўзини тутиш моделларини

қўллайди ва шароитни қандай тўғрилашни билмайди.

Бошқаларга ёқиш табиат томонидан берилган тухфадир. Бунга ўрганиш мумкин эмас. Бу фикрнинг ҳақиқат деб қаралиши бошқалар билан мулоқот қилишни ўрганиш мумкин эмас деган хулосага олиб келади. Ҳақиқатда эса бир киши қила олган ишни бошқа хоҳлаган киши ўргана олиши мумкин.

Мулоқот охирги даражали мақсаддир. Мен пул эмасмаки, ҳаммага ёқсам. Агар биров ноҳақ бўлса, мен буни унинг юзига айтаман. Мен ўзимни ўзгартира олмайман. Албатта, ҳаммага ёқишнинг иложи йўқ ва бунинг кераги ҳам йўқ. Сизга ёқимсиз бўлган кишилар билан мулоқотга киришмай қўя қолишингиз мумкин. Лекин яқин кишилар орасида узоқ вақт давомида кимнинг ҳақиқати тўғрироқ эканлиги устида кураш олиб борилиши анча муаммоли ҳолат. Бунинг устига хоҳлаган одам: йирик бизнесмендан то дайдиғача, ўқитувчидан то жинойтчиғача бўлган одамлар билан тил топиша олиш ҳаётингизни анча енгиллаштиради. Бу нарса айнан сизнинг ҳаётингизни енгиллаштиради. Яна бир нарса ҳақида ҳам ўйлаб кўринг, қайси бири яхши: ҳар сафар ўзингизнинг ҳақлигингизни исботлашга бекорга уринишми ёки ўз мақсадингизга осон эришишми?

Шунга ўхшаш мифларни яна бир қанчасини келтириш мумкин. Хўш, унда нима қилиш керак?

Уйни фундаментсиз қуриб бўлмагандек хоҳлаган бир фанда ҳам абсолют ҳақиқат деб қараладиган аксиомалар мажмуи мавжуд. Худди шунингдек мулоқот психологиясида ҳам самарали мулоқотнинг асоси бўлган бир қанча базавий постулатлар мавжуд.

1. Карта – ҳудуд дегани эмас.

Ҳар кимнинг ўз картаси мавжуд. Бу унинг ўз тажрибасидан ва интилишларидан келиб чиққан ҳолда уни ўраб турган реаллик ҳақидаги тассавурларидир. Маслан, боғбон кўчат ўтказмоқчи бўлса, жойни файласуфга ўхшаб ерни инсоннинг тупроғи ёки саждагоҳлигидан, олиб сотарга ўхшаб унинг баҳосидан келиб чиқиб эмас, бу ер шу кўчат учун мослигидан келиб чиқиб танлайди. Бу унинг тассавурлари картасидир.

Агар одам ўзи дунё ҳақидаги тассавурларини яратишини қабул қилсак, ҳақиқат ва ёлғон тўғрисида баҳслашишнинг ҳожати қолмайди. Агар бу картада бирор нарса йўқ бўлса, бу ўша нарса йўқлигини билдирмайди, балки бу карта бизники эмаслиги, яъни бу бизнинг тассавуримиз эмаслигини билдиради, ҳолос.

2. Ҳар ким ўз ҳақиқатини ўзи яратади.

Яъни сиз ўзингизга чиройли уй ёки турма камераси, сомонхона ёки қаср қуришингиз мумкин. Нимани хоҳласангиз, шуни оласиз.

3. Хоҳлаган кишининг ҳатти-ҳаракати ижобий фикрлар асосига қурилган.

Йўқ, бу ерда ҳеч қандай хатолик йўқ. Ҳаммасини тўғри ўқидингиз. Ярим кечаси мусиқани бор кучи билан қўядиган қўшингиз ҳам, сизга штраф солган ДАН ходими ҳам, сизга бекорга бақирган раҳбарингиз ҳам сизга зарар етказишга уринишмайди. Уларнинг ижобий ниятлари бор. Кимдир оғир иш кунидан кейин дам олишни хоҳлайди, кимдир болаларига қўшимча пул топиб бориши керак, кимдир ўзини ҳурмат қилишларини хоҳлайди. Фақат бу ижобий ният сизга йўналтирилган эмас, ҳолос.

4. Одамлар мулоқот қилмай тура олишмайди.

Мулоқотнинг маъноси қандай тескари реакция беришидадир. Агар сизнинг ниятингиз яхши бўлса, суҳбатдошингизга уни тўғри етказишни ҳам билинг. У сизнинг фикрларингизни ўқий олмайди.

5. Сизнинг бутун ҳаёт тажрибангиз нерв тизимингизда кодлаштирилган.

Субъектив тажриба образлар, овозлар, ҳиссиётлар, сезгилар ва ҳидлардан ташкил топади. Одам ахборотни сезги органлари орқали қабул қилади. Уларни расмлар, овозлар ёки танадаги сезгилар тарзида сақлайди ва керак бўлганда яна хотирасидан олади.

6. Одамлар ҳамма нарсадан маъно қидиришади.

Яъни улар нафақат ахборотларни кодлаган ҳолда сақлашади, балки уларни структуралашади ва ҳар бирига алоҳида қиймат беришади. Лекин кўпинча бошқаларнинг ўзларини тутишларидан уларнинг ҳақиқий ниятларини билавермаймиз. Масалан, кўчада одамлар орқангиздан кулиб қолишса, бу ҳали

улар сизнинг устингиздан кулди дегани эмас.

7. Тизимни тушуниш учун унинг ташқарисига чиқиш керак.

Узоқ вақт давомида лабиринтдан чиқиш йўлини топа олмаслигингиз мумкин. Бу ҳолда сиз ва лабиринт ягона тизим ҳолатида бўласиз. Лекин юқорига кўтарилиб, қарасангиз, чиқиш йўлини дарров топиб olasиз.

8. Тизимни энг кўп эгилувчанликка эга киши бошқаради, яъни ким жуда кўп запас ўзини тутиш вариантларига эга бўлса, ўша киши.

Бигта машҳур киши айтганидек “Элликта уринишдан бигтасида мумкин бўлмаган нарсани ҳам бажариш мумкин. Фақат бу уринишлар бир хил бўлмаса”.

9. Онг ва тана бигта тизимнинг элементларидир.

Ҳозирнинг ўзида кичкинагина тажриба ўтказиб кўринг. Юзингизни буриштиринг, гавдангизни эгинг, полга қаранг, елка ва бўйин мушакларини зўриқтиринг ва хурсанд кайфиятни пайдо қилинг. Буни қила олиш ҳеч кимнинг кўлидан келмайди. Худди шунингдек тик гавда, мағрур кўтарилган бош ва юзда жилмайиш ифодаси билан хафа бўлишнинг ҳам иложи йўқ.

10. Муваффақиятсизликнинг ўзи йўқ – фақат тескари алоқа мавжуд.

Олимлар айтганидек “Салбий натижа ҳам барибир натижа”. Ҳар ким ўз тажрибаси асосида ўрганади. Бирорта ҳам бола йиқилмасдан туриб юришни ўрганган эмас. Шундай экан салбий натижага ҳам ҳар хил қараш мумкин: трагедия ёки ривожланиш учун имконият сифатида.

11. Агар кимдир бирор ишни самарали бажаришни ўргана олса, демак бошқалар ҳам буни қилишга қодир.

Бу постулатни қабул қилган киши муваффақиятта эришган бошқалар у қилмаган нимани қилишгаётганлиги ҳақида ўйлай бошлайди. Шунингдек ўзини тутишнинг самарали стратегияларини ўзида қўллаб бошлайди.

12. Ҳар қандай муаммонинг ечими мавжуд.

Агар бунга ишонсангиз, топгунингизгача қидираверасиз. Агар ишонмасангиз, ҳеч қандай ҳаракат қилмай тақдирга тан берасиз. Масалан, 8 мм лик электрон кинокамерани яратишда муаммолар пайдо бўлади. Шунда вице-президент инженерларга уларнинг рақобатчилари шундай кинокамерани яратишганлигини айтади. 24 соат ичида буни қилиш мумкинлигига ишонган инженерлар янгича ёндашганлар ва ушбу асбобни ясашган. Бу нарса улар шундай қилиш мумкинлигига ишонишгани туфайли содир бўлган.

13. Ҳар ким ўзгариш ва муваффақиятта эришиш учун керакли барча нарсага эга.

Бу ерда ҳам олдинги бандда айтилган принцип ишлайди. Агар ишонсам – қидираман ва топаман, агар ишонмасам – ётган жойимдан қимирламайман ҳам. Бунинг устига қийин ўтган ёшлигим, давлат бошлиқлари, қўшнилари ва бошқаларни бошимга тушган муаммоларда айбандан чарчамайман ҳам.

14. Биз яшаётган оламда ҳамма нарса етарли ва у бизга дўстона ёндашади.

Бу айтилган постулатларнинг ичида энг ишониш қийин бўлгани. Агар тўғриси айтсам у сизга умуман эътибор бермайди, у фақат сизнинг ўзингизни кўрсатадиган кўзгудир. Бу кўзгуда нимани кўришимиз, ўзимизга боғлиқ.

Юқорида келтирилган ҳаётий ҳақиқатлар қотиб қолган қоидалар эмас. Улар фақат сизнинг бошқалар билан мулоқотингизни самаралироқ қилувчи ва ишониш мумкин бўлган нарсалардир.

«Мойчечак» машқи

Сиз учун муаммо бўлган бирор ҳолатни эсланг. Айтайлик, сиз ким биландир жанжаллашиб қолдингиз ёки биров билан келишга олмай қолдингиз ва бу сизни ташвишлантиряпти.

Энди эса юқорида келтирилган постулатларнинг ҳар бирини бир варақ қоғозга ёзинг ва уларни доира шаклида полга ёйинг. Ўзингиз эса бу доиранинг ўртасига туринг. Энди ўша муаммоингизни қайтадан бошдан кечиришга урининг. Масалан, кеча менга Вали арзимаган сабаб билан бақариб кетди. Мен у билан алоқани узишни хоҳламайман ва шунинг учун бунга чидашим керак.

Энди хоҳлаган бирорта варақни босинг. Энди эса унда ёзилган постулат дунёдаги ягона ҳақиқат эканлигига тўлиқ ишюнган ҳолда ушбу нуқтаи назардан муаммоингизни қайтадан кўриб чиқинг. Айтайлик, муваффақиятсизликнинг ўзи йўқ – фақат тескари алоқа мавжуд. Унга кўра ҳар бир ҳолатда ҳам ижобий томон бўлади. Бу ижобий томонни кўришга ҳаракат қилинг.

Энди эса арзимаган муаммо туфайли нима қилишни билмай турган ҳолатингизни яна бир бора тасаввур қилинг. Бу одам сизга қандай кўриняпти?

Бошқа варақни босинг ва ундаги ҳақиқатни ўзингизники қилиб олинг. Янги ҳақиқат нуқтаи назаридан муаммоингиз қандай кўриняпти?

Ҳамма варақларни кўриб чиққанингиздан кейин яна доира марказига қайтинг. Энди яна муаммоли ҳолатга қайтишга урининг. Энди сиз унга муаммо сифатида қарай олмайсиз.

Ҳар битта постулатнинг самаралилигини текшириб кўриш учун у билан ҳеч бўлмаганда бир кун худди у дунёдаги ягона ҳақиқатдек яшаб кўринг. Ўйланг, ҳаракат қилинг, одамлар билан мулоқот қилинг. Энди эса ҳаётингизда нима ўзгарганлигини бир кўринг.

Мулоқот ва бизнинг у ҳақдаги тасаввурларимиз

Мулоқот феномени кундалик ҳаётда ҳам, психологияда ҳам ҳамиша эътиборни тортиб келган. Биз учун ҳамиша атрофдагиларнинг бизга муносабати қандайлиги ва бизнинг улар билан мулоқотимиз қай даражада муваффақиятли эканлиги жуда қизиқ бўлган. Психологлар учун эса у энг асосий нарсадир. Чунки бусиз улар ҳатто шахснинг нима эканлигини ҳам билмаган бўлишарди.

Умуман олганда шахснинг барча фаолияти охир-оқибатда мулоқотга бориб тақалади. Мулоқот – бу икки кишининг суҳбат ёки сексуал ўзаро алоқа жараёнида, жамоада қатнашишида ёки навбатда туришида бевосита контактидир. Мулоқот – бу бизнинг сиз билан интернет воситасидаги контактимиздир. У турли вақтларда содир бўлади ва воситачиликда амалга оширилади, лекин у ҳеч қандай шубҳа туғдирмайди. Сизнинг онгли фикрлашингиз ҳам мулоқотдир. Бу сизнинг ўз-ўзингиз билан мулоқотингиздир. У сизнинг бошқалар билан мулоқотингиз жараёнида пайдо бўлган психикангиз структуралари воситасида рўй беради.

Бизнинг шахсимиз мулоқот қилиш ва актив фаолият олиб бориш учунгина мавжуддир ҳамда фақат интенсив мулоқот қилиш ҳамда у орқали анланган фаолият жараёнидагина мавжуд бўлиши мумкин. Туғилганиданоқ нормал мулоқотдан маҳрум бўлган одам ҳеч қачон инсоний сифатларга эга бўлмайди ва умрининг охиригача ҳайвонлигича қолади. Бунинг ҳақиқат эканлигини туғилганиданоқ ўрмонда, чўлда, ҳайвонлар орасида яшаган одамларни кейинчалик гапиришга ва одамга ўхшаб ўзини тутишга ўргата олишмагани тасдиқлайди. Маутли ва Тарзан ҳақидаги афсоналар эса фақат тўқимадангина иборат. Ҳақиқатда бундай бўлмайди.

Мулоқот бизнинг туғилганимиздан бошлаб то умримиз охиригача биз билан бирга бўлади. Шунинг учун ҳам мулоқотдаги муваффақият бизнинг ҳаётий муваффақиятимизнинг муҳим шартидир.

Мулоқот жуда кўплаган ташкил қилувчилар ва қатламлардан иборатдир. Турли психологик ва социологик мактаблар одатда ўз эътиборларини уларнинг биттасига қаратишган ва турлича натижаларни олишган.

Уларнинг айримлари мулоқотни фақат ахборотни онгли равишда алмашишдан иборат ва у фақат онгли равишда шакллантирилган мақсадлар билан аниқланади деб ҳисоблашади. Бу йўналиш когнитив йўналиш деб аталади. Лекин у мулоқот жараёнида кўпинча одамнинг иродасига қарши ҳолда ортиқча, умуман керакмас, нораціонал ва зарарли ҳолатлар пайдо бўлишини тушунтириб бера олмайди. Буларнинг ҳаммаси таклиф қилинаётган когнитив моделларга

СИҶМАЙДИ.

Бихевористлар и необихевористлар – мулоқотни мураккаб автоматларнинг тасодифий ўзаро алоқаси деб ҳисоблашган. Бунда фақат инсонга ҳос бўлган нарсалар назардан қочирилиб, ушбу мураккаб автоматларнинг ўзини тутишларини бошқариш назариялари ишлаб чиқилган. Албатта, бу назарияларнинг бирортаси ҳам амалда ўз ўрнини топмади ва бихевиористик (ўзини тутиш) йўналиши бугунги кунда ўз ажалини топди деса ҳам бўлади.

Учинчилари мулоқот жараёнида одам маълум ролни ўйнашидан келиб чиқиб, ушбу ҳолатни шу даражада абсолютлашпирдиларки, натижада ҳаётни театр, ўйин сифатида қараб, ҳиссиётларни символлар билан алмаштиришди. Интеракционизм деб аталган ушбу йўл анча самарали бўлди ва жуда кўплаган қизиқ кузатишларни олиб боришга имкон берди.

Тўртинчилари – экзистенциалистлар – мулоқотда фақат қора кучлар ва инстинктларнинг олдиндан айтиб, тушуниб бўлмас ўйинини кўришган ва улар бизни ўзимизнинг иродамиз ва онгимизга қарши ҳолда бошқаради деб ҳисоблашган. Албатта, дунёга бундай қарашда улардан амалий маслаҳатларни кутиш керак эмаслиги маълум. Лекин дунёда ҳамма нарсаси улар айтганча мавжуд эмас ва бизнинг онгимиз ўзига қўйи онгни бўйсундириши имконияти мавжуд, уни инкор этмас, албатта.

Бешинчи – марксистик – йўналиш асосан СССР ва Францияда ривожланди ва шахсни раціонал схема билан алмаштирилди. Унга кўра абсолют онг ва унга қўшимча равишда сезиш ва меҳнат қилиш органларигина мавжуд эди. Бу схемада мулоқот қилиш буйруқларни ва меҳнат қилиш учун керакли ахборотлар узатишдангина иборат эди. Бу йўналишнинг адептлари уларнинг бирорта хулосаси ҳақиқатга мос келмаслигини кўриб қолишса, уларни ҳақиқатга мослашнинг ўрнига ўз хулосаларини Маркс-Энгельс-Ленин-Брежнев-Андропов-Горбачевнинг қитталари билан мустаҳкамлашган. Бу билан ўзларини танқиддан ҳимоя қилишган. Шунинг учун ҳам уларнинг илмий ишлари ана шундай қитталардангина иборат бўлган.

Мулоқот феноменини тадқиқ қилишда энг катта ютуқларга психоаналитик йўналиш эришди. Лекин бу ерда ҳам сексуал ҳолатларга катта баҳо бериш ва мулоқотнинг муҳим онгли, раціонал қатламларини жуда кўп ҳолларда инкор қилиш ўзига ҳос тормоз бўлди. Шунга қарамайдан маълум даражада модернизация қилингандан кейин айнан мана шу йўналиш энг катта натижаларга олиб келиши мумкин.

Мулоқот структураси

Шундай қилиб мулоқотда бир қанча даражалар борлигини ҳисобга
кера олишимиз
к.

Биринчи даража – ахборотни онгли равишда алмашиш. Бировга ўзимизда пайдо бўлган фикр ёки ғояни етказиш учун биз иккаламиз ҳам биладиган тилга ўтирамыз (кодлаймыз) ва сўзлар ҳамда имо-ишоралар воситасида етказамиз. Бу энг оддий ва энг юқорида турган мулоқот даражасидир. Лекин унда ҳам жуда кўп муаммолар мавжуд.

Масалан, суҳбатдошингиз берилган ахборотнинг бир қисmini қолдириб, қолган қисmini эшитиши мумкин. У бирорта сўзни бошқачароқ эшитиши мумкин. Битта сўзнинг ўзи икки киши учун турли маъноларни билдириши мумкин. Масалан, “олиб-сотар” сўзи ҳаммиса иккиюзламачи, бировни алдаб пулини оладиган одам сифатида талқин қилинган. Лекин социализм даврида яшамаган юртдошларимиз учун бу сўз тадбиркор деган маънони билдиради. Шундай қилиб, агар бундай майда-чуйдаларни эътиборга олмасак, мулоқот давомида тушунмовчиликлар келиб чиқиши мумкин.

Кўриб турибмизки, ҳатто энг оддий ҳолатда ҳам биз ўз фикрларимизни суҳбатдошимизга етказиш учун эътиборли бўлишимиз талаб этилар экан.

Иккинчи даража – берилган ахборотдан чиқариладиган кўпимча хулосалар.

Кўпчилик ҳолларда суҳбатдошимизнинг характери, маданий муҳити ва менталитетини билган ҳолда берган ахборотимиздан у қандай хулоса чиқаришини

олдиндан биламиз. Шунинг учун унга хулосани бермасдан фақат ахборотнинг ўзини берамиз, суҳбатдошимиз чиқарган хулосалар эса унинг ўзиники бўлиб қолаверади. Бу даражада оммавий ахборот воситалари ташвиқот мақсадларида фаолият олиб боради. Ўзингиз кўриб турганингиздек, жуда муваффақиятли фаолият.

Учинчи даража – фасцинация. Бунда бир томон айтилганларни тасдиқловчи ёки рад этувчи онгсиз ахборотни имо-ишоралар, овоз тонлари ёрдамида етказади. Иккинчи томондан элементларга ажратилмайдиган образларни узатиш ҳам содир бўлади. Ўз фасцинациясини назорат қилиш – мулоқот жараёнида муваффақиятга эришишнинг калитидир. Лекин бундай назорат ўрнатишни фақат мулоқот тренинги давомида ўрнатиш мумкин бўлади.

Тўртинчи даража – мулоқотда ролларни қўллаш. Роллар орқали таъсир қилиш ахборот алмашилиш ва фасцинация орқали амалга оширилади. Лекин фақат шундан иборат бўлиб қолмайди. Одам мулоқот мавзуси қандай бўлишидан қатъий назар ҳар хил усуллар билан суҳбатдошига онгли ёки онгсиз равишда ўз имижини презентация қилади. Мулоқотда муваффақиятга эришиш учун имижни онгли равишда бошқариш катта аҳамиятга эга.

Бешинчи ва олтинчи даражалар ўзаро боғлиқ ва онгсиз равишда мулоқотни ўз ичига олади. Энг қуйи, олтинчи даражадаги мулоқот инстинктлар ва боғлиқликлар даражасида ўзаро таъсирлашишни ўз ичига олади. Эмоционал-ҳиссий мулоқот унга асосланади. Унинг асосида агрессия инстинкти ва ундан кучлироқ бўлган кенг маънодаги сексуаллик ҳамда объектнинг фойдалилигини баҳолашни ўз ичига оладиган эротик инстинкт ётади.

Бу даража тоза ҳолатда фақат ҳайвонларда ва энди туғилган болаларда учрайди. Янги туғилган бола инстинктив равишда озуқа манбасини излай бошлайди. Она кўкрагини топиши билан унга жисмоний ва психологик жиҳатдан ёпишиб олади. Эротик инстинктнинг барча кучи уни овқатлантираётган онасига қаратилади. Чунки у боланинг ҳаётининг биринчи дақиқаларида топган энг муҳим ва энг керакли топилмасидир. Бу ҳиссиёт шу даражада кучлики, одам онгида жуда маҳкам ўрнашиб олади ва унинг психологиясига катта таъсир ўтказади.

Бола объект фақат унга тегишли эмалигини билдирувчи фасцинацияни қабул қилиши билан агрессия инстинкти бош кўтаради. Бола ҳали ўзи англамаган ҳолда тахмин қилинаётган рақиб, отасига нисбатан унинг ичини ёқиб юборадиган даражадаги рашиқ ўтини ҳис қилади. Бу ҳамиша ҳам отаси бўлиши шарт эмас. Бу унинг онасининг маълум миқдорда севгисини қозонган ҳар қандай киши бўлиши мумкин. Бу комплекс ҳам одамнинг бутун умри давомида у билан бирга бўлади. У Эдип комплекси деб аталади ва инсон ҳаёти ва маданиятида катта роль ўйнайди.

Бу даражага авторитет механизми ҳам киради. Яъни бошқа кишига алоҳида ишонч билан қараш. Бундай авторитет сифатида болада кўпинча унинг отаси бўлади. Унинг гаплари энг олий ҳақиқат деб қабул қилинади ва танқид қилинмайди. Кейинчалик танқидий фикрлаш бу механизмни сиқиб чиқаради, лекин бирор йўл билан танқидий механизм ажратилса одамда ишонувчанлик пайдо бўлади ва уни хоҳлаган нарсага ишontiриш мумкин бўлади.

Бола ҳаётининг биринчи йиллариданоқ **бу даража устига** юқорида айтилганларнинг керакли шarti сифатида **бешинчи даража ҳам қурилади.** Айнан у инсоний мулоқотни ҳайвонларникидан фарқ қилишига сабаб бўлади. **Бу даража ушбу маданий муҳитда қабул қилинган ўзини тутиш стереотиплари, у ёки бу инстинктив ўзини тутиш пакллариининг тақиқлашлар тизимидан иборат бўлади.** Бу стереотипларни эгаллаш – инсоннинг ижтимоийлашиши жараёнинининг асосидир.

Биз кўпчилик ҳолларда ўзимизнинг бирор маданий муҳитда фаолият олиб боришимиз ва мулоқотда бўлишимиз жараёнида қанчалик кўп удумлар, ўзини

тутиш стереотиплари ва нормаларини ўзлаштириб олганлигимизни ҳатто ҳис қилмаймиз. Фақат

турли хил маданият вакиллари учрашиб қолганда вужудга келадиган тушунмовчиликлар бизни бу ҳақда ўйлашимизга олиб келади.

Мулоқотнинг барча олтига даражасини ҳам бошқара олиш қобилияти – унинг муваффақиятли бўлиши шартидир. Лекин инсон имкониятлари уларнинг ҳаммасини кузатиш ва бошқариш имконини бермайди. Шунинг учун ҳеч бўлмаганда уларнинг борлигини билиш, ностандарт ҳолатларда уларнинг пайдо бўлиш эҳтимолини ҳисобга олиш, уларни ўз фойдасига ишлатиш учун керакли ўзини тутиш стилини ишлаб чиқиш керак.

Бундан ташқари суҳбатдошнинг бигта даражадан юборилган сигналининг иккинчи томондан бошқа даражада қабул қилиниши жуда кўпчилик тушунмовчиликларни келтириб чиқаришини ҳам ҳисобга олиш керак. Маслан, саломлашининг бир кўриниши бўлган “Ишлар қалай?” саволи бошқа маданият вакили томонидан раціонал тарзда қабул қилиниши ва ўзининг барча муаммоларини айтишга туртки бўлиши мумкин. У албатта, сизнинг унинг ишларига бўлган қизиқишингиздан ҳайрон бўлади, лекин хушмуомалалик юзасидан барибир узоқ вақт ўз муаммоларини гапирди. Лекин булар сизни умуман қизиқтирмаганлиги сабабли, уни мижгов деб ҳисоблайсиз ва ўзингизча ҳақ бўласиз. Чунки сиз ўз вақтингизни олишга унга рухсат бермаган эдингизда.

Худди шунингдек сизнинг рол даражасида берган сигналнинг, раціонал даражада ёки бунинг аксича қабул қилиниши мумкин. Хуллас бу турдаги тушунмовчиликлар вужудга келиши мумкинлигини олдиндан ҳисобга олиш керак ва уларнинг бўлмаслигига ҳаракат қилишингиз керак. Шундагина сиз мулоқотингизни бошқара оласиз.

Албатта, буларнинг ҳаммасини сиз тренинг давомида ўрганиб оласиз.

Мулоқот мақсади

Энг аввало, сиз иккита саволга жавобни аниқлаб олишингиз керак – сиз нимани мўлжаллаяпсиз ва суҳбатдошнингизнинг мўлжали нима? Ишга алоқаси бўлган муносабатда бундай саволни қўйиш балки тўғридир, лекин кундалик мулоқотда эса биринчи қарашда мулоқотнинг ундай бир мақсади ҳам йўқдай ва шунчаки ўзаро ёқимлилиқ бу муносабатларни белгилаб берадигандай туюлади.

Ҳақиқатда эса буни сиз ангайсизми ёки йўқ барибир доимо бирор мақсад бўлади. Жуда кўпчилик ҳолларда мақсад шахсий ёки шахслараро муаммолар тексигида ётади. Масалан, шерингиз сизнинг ҳисобингиздан бирор шахсий эҳтиёжини қондиришни истайди ёки сиз унинг ҳисобидан ўз шахсий эҳтиёжларингизни қондиришни истайсиз. Булар тушуниш, рағбатлантириш, гуноҳини кечириш, қабул қилинган қарорни қўллаб- қувватлаш, хавф-ҳатар ҳиссини йўқотиш ва бошқалар бўлиши мумкин. Суҳбатдошнингиз айрим ҳолларда сиз унга фойдали бўлган бирор ҳаракатларни ёки ишларни амалга оширишингиз каби амалий мақсадларни ҳам ўз олдига қўйиши мумкин.

Кўпинча бирор одам билан нима сабабдан мулоқот қилишга эҳтиёж пайдо бўлганлигини билмайсиз ҳам.

Эҳтиёж пайдо бўлди – вассалом! Бу эса сиз учун мақсадларни сизнинг қуйи онгингиз қўяётганлигини билдиради. Ва у бу мақсадларни сизнинг онгингиздан ташқарида амалга оширади.

Бундай ҳолат жуда хавфлидир. Чунки суҳбатдошнингиз ташқаридан туриб бу мақсадларни сизга қараганда анча равшанроқ аниқлаши мумкин. Бу мақсадлар эса унинг тасаввурлари доирасида бузуқ, хафа қиладиган, агрессив бўлиб туюлиши мумкин ва у контактни узиши, жанжаллашиши, сиз билан қаттиқ курашга киришиши ёки сизнинг қуйи онгингиз мотивларини сизга қарши қўллаши мумкин.

Худди шундай ҳолат ишбилармонлик доирасидаги мулоқотда ҳам бўлиши мумкин. Албатта, бу ҳолда сизда учрашувга бўлган эҳтиёж ҳақида аниқ

псевдорационал тушунча мавжуд бўлади. Лекин сиз ишонч билан мана шу, одатда аҳамиятсиз, онгли мақсаддан ташқари бошқа мақсадни кўзламаётганлигини аниқ айта оласизми?

Чунки бу ҳолатда ҳам сиз жуда хавфли ҳолатда қоласиз.

Шунинг учун ҳам ҳар қандай контакт олдидан унинг мақсадларини аниқлаб олишингиз керак бўлади. Агар нимадир сизда шубҳаланиш ёки хавфсирашни пайдо қилса, уларнинг таҳлилига психоаналитикни ҳам қўшиш керак бўлади. Буни аниқсиз дастлабки вақтларда кўпроқ амалга ошириш керак бўлади. Фақат мақсадлар аниқ бўлгандан кейингина сиз контактга хотиржам киришингиз ва уларни амалга оширишингиз мумкин бўлади. Лекин бунинг тескарисини қилишингиз, уларни амалга оширмаслигингиз ва контакtdан воз кечишингиз ҳам мумкин.

Аслида тадбиркорликнинг рационал мақсадлари ўз ичига, одатда, ҳамкорликни амалга ошириш, ёки аниқ муаммони муҳокама қилиш, ёки керакли ахборотни олиш, ёки кимдир бирор нарсага ишюнтириш, ёки уни чалғитиш, дезинформациони тикиштириш, ёки бирор нарсага мажбурлаш, ёки ҳамкорингизнинг психологиясини ўрганиш, ёки янада чуқурроқ алоқаларни ўрнатишни ўз ичига олади. Бу мақсадларнинг ҳаммаси мулоқотда маълум бир аралашмада бўлади.

Мулоқот даражалари

Шахслараро мулоқотда қўшилганликнинг учта даражаси мавжуд. Биринчи даража

– автобус пассажирлари ёки стадиондаги томошабинларнинг бирга бўлиши. Бу ерда умумий фаолият предмети мавжуд эмас, фақат бир хил мақсадлар мавжуд. Мулоқот юзаки бўлади ва рол позицияси (пассажир ёки томошабин) дан келиб чиқиб амалга оширилади.

Иккинчи даража – дифференциацияланмаган (табақалашмаган) гуруҳий мулоқот. Бу ерда умумий фаолият мақсади пайдо бўлади, уни амалга ошириш учун керак бўладиган гуруҳнинг ўзини тутиш нормалари яратилади, мулоқот стереотиплари шаклланади, уларнинг бузилишига қаршилик руҳи ривожланади ва бундай тартиб бузилишларига нисбатан санкциялар ишлаб чиқилади.

Учинчи даража – гуруҳдаги дифференциацияланган (табақалашган) мулоқот. Бу ерда энди ҳар кимнинг шахсий ўзига хосликлари, умумий нормалар ва умумий мақсадларнинг амалга оширилиш усуллари унинг алоҳида позицияси ва оригинал қарашлари ҳисобга олинади.

Мулоқотнинг ролли структураси

Ҳар қандай мулоқот ролли структурага эга бўлади. Бунга психологиянинг интеракционистик йўналиши жуда катта урғу беради. Мулоқотда биз ўзимиз англаймизми ёки йўқми, барибир бирорта ижтимоий ролни танлаймиз.

Одатда бу танловни бизнинг қуйи онгимиз амалга оширади. Бунда у ижтимоий стереотиплар ва бизнинг ўзимиз ва суҳбатдошимиз ҳақидаги тасаввурларимизга асосланади. Айтайлик, ёшингизнинг кичиклиги ёши катта суҳбатдош билан мулоқотда ёки сиз учун муҳим бўлган иерархияда юқорироқ поғонада турган кишига нисбатан тобе ролни танлашингизга мажбурлайди.

Мулоқотда муваффақиятга эришиш учун рол моделини онгли равишда танлаш керак. Модель симметрик, асимметрик ва комплементар бўлиши мумкин. Симметрик модель – ёш жиҳатдан, интеллектуаль, ижтимоий ва бошқа жиҳатдан мулоқотда қарши-қаршиликнинг тенглигидир. Агар бу моделни иккала томон ҳам қабул қилса, унда модель табиий равишда тўлиқ қўллаб-қувватланади. Агар дастлабки тенглик ҳамкорингизда шубҳа уйғотса, ҳамма вақт унинг моделни ўзгартиришга бўлган уринишларини сезиб туриш ва шароитни дастлабки ҳолатга юмшоққина қайтариш керак.

Асимметрия ёки диссонанс модел тасаввурларидаги фарқлар ҳаддан

ташқари катта бўлган иккала томон қуйи онглари томонидан пайдо қилинади. Бу ҳолда иккала томон ҳам бир-бирита мос бўлмаган ролни танлайди ва мулоқот улар учун бетакаллуф, иккиюзламачилик ва умуман айтганда ноқулай бўлиб туюлади.

Ниҳоят, комплементар рол модели томонларнинг биттаси иккинчисининг тасаввурлари асосидаги рол моделига қуйи онг даражасида ёки онгли равишда (бунда мулоқот анча муваффақиятли бўлади) мослашиши натижасида пайдо бўлади.

У нотенгликни тасдиқлайди ва кесиб ўтиш мумкин бўлмаган мулоқот дистанциясининг мавжудлигини билдиради.

Диссонанс моделни ташлаб юборамиз ва мулоқот фақат тенг (симметрик) ва комплементар шароитдагина муваффақиятли бўлиши мумкинлигини айтишимиз мумкин. Бунда комплементаръ модель комплементар функцияни бажараётган шахс албатта унга тиқиштирилаётган ролни (тобе, хўжайин, дўст, аҳмоқ, супермен ва бошқа) ўзига олиши шарт эмаслигини ҳам айтиб ўтиш керак. Ҳақиқатда бундай мулоқот ўйинга ўзингизнинг айрим юришларингиз тўпламлари билан киришингизни англатади. Ана шу вариантлар ичидан сиз ўзингизга энг мақбул бўлган услубни танлаб оласиз.

Манипулятив техникалар

Ўтган асрда америкалик бошловчи психолог Дейл Карнегининг “Қандай қилиб дўст орттириш ва одамларга таъсир қилиш мумкин?” деган китоби жуда машҳур эди. Бу китобга бўлган қизиқиш мулоқот жараёнига бўлган қизиқишнинг орттишининг кўрсаткичидир.

Карнеги психолог эмас эди. У жуда узоқ вақт давомида Америка бўйлаб айланиб юрди ва оддий муваффақиятсиз киши эди. Лекин у аста-секинлик билан бу ботқоқдан йўлдаги мулоқотда олган тажрибалари туфайли чиқа бошлади.

Табиат томонидан берилган истеъдод унга муваффақиятли мулоқот ўз ҳолича жуда катта қийматли нарсаси эканлигини тушунишга имкон берди ва у бошқаларни мана шу маҳоратга ўқитишда бизнес қилишни кўзлади.

Бу ишда у катта муваффақият қозонди. Бу ҳатто унинг чиқарган кўпчилик принциплари маиший даражада эканлиги ва улар ҳеч қандай текширишдан ўтмаганлиги ҳамда кўпчилик ҳолларда хато эканлиги ҳам бунга тўсиқ бўла олмади. Масалан, июнчини қозонмоқчи бўлган одамга майда хизматлар кўрсатиш керак деган маслаҳатга эътибор қаратинг. Қуйида буни қараб чиқамиз ва айнан мана шу маслаҳатнинг тескарисини қилишимиз кераклигини билиб оламиз.

Умуман олганда, Карнеги Американи мунофиқлик қилиш, бошқалар устидан манипуляция қилишга муваффақиятли равишда ўргатган. Америкалик яна битта буюк психолог Эверетт Шостром ўзининг “Анти-Карнеги” китобида манипуляцияга йўналганликнинг ўзи инсон психологиясига қанчалик ёмон таъсир қилишини кўрсатиб берган.

Сиз бошқалар устидан манипуляция қилиш техникасини онгли даражада ўрганиб олишингиз ва уни мулоқотда қўллашга барча кучингизни йўналтиришингиз мумкин. Лекин сизнинг ўз қуйи онгингизни ўзингиз устингиздан олиб борган бундай зўравонлигингизга қаршилигини енгишга катта куч сарфлашингиз бу техникани қўллашингиз самарадорлигини кескин камайтириб юборади. Сиз бу усулни қўллашингиз давомида сизнинг организмнинг шериингизнинг қуйи онгига унинг ихтиёридаги бўлган жуда кўплаган усуллар билан буларнинг ҳаммаси ёлгон эканлигини айтиб туради ва уни сизга қарши қайрайди. Охир оқибат Карнеги бўйича мулоқот қилиш синишга олиб келади. Шостром умуман бошқа стратегия – актуаллашиш, самимият тўғри эканлигини кўрсатади. Уни фақат ўз-ўзингиз билан уйғунликда бўлсангизгина амалга оширишингиз мумкин. Фақат ўз мақсадларингизни аниқлаб олганингиздан, ўз мақсадларингиз ва приоритетларингизнинг аниқ картинасини яратганингиздан кейингина ўз қуйи

онгингиз билан биргаликда мулоқот стратегиясини ишлаб чиқишингиз мумкин.
Бу ҳолда сизнинг ишончлилигингиз ва самарадорлигингиз шу даражага етадики,
ҳеч қандай манипулятив
техникалар бундай даражани таъминлаб бера олмайди.

Шостромнинг айтганларига абсолют қўшилган ҳолда биз манипуляция техникаларига ҳам анчагина тўхтаб ўтамиз. Бу сизнинг ўзингизни тутишингизда ҳали актуаллашиш асосий усул бўлишига сизга анча ёрдам беради.

Манипулятив техникалар ҳали етилмаган шахсларга (бундайлар бизда кўпчиликни ташкил қилади) уларнинг фаолияти самарадорлигини ошириш учун жуда қўл келади.

Лекин ҳамиша уларнинг етарли эмаслигини ҳисобга олиш керак бўлади. Ҳамиша сизнинг ўзингизни тутишингизда манипулятив установка қанчалик кўп бўлса, уларнинг самарадорлиги шунча паст бўла боришини ҳам ҳисобга олишингиз керак бўлади. Шунинг учун ҳам актуаллашишга йўналганлик сиз билан бизнинг мулоқотимизнинг асосий қисмини ташкил қилади.

Карнеги китобларининг муваффақияти ва фойдаси шундаки, улар мулоқотга эътиборни қаратади. Фақат унинг маслаҳатларини абсолют ҳақиқат деб қабул қилмасангиз бўлгани! Улардан бошлаган ҳолда ўзининг шахсий муваффақиятли ўзингизни тутиш усулингизни ишлаб чиқинг. Сизда Карнегидан ўзиб кетиш имконияти мавжуд. Жуда бўлмаганда сиз ундан маълумотингиз даражаси бўйича устунсиз.

Ўзини тутишнинг ролли моделларидан фойдаланиш

Шекспир айтгандек “Бу дунё театр ва биз унда актёрлармиз”. Биз ҳаётда доимий равишда турли хил роллар ўйнаймиз. Биз ўғил, қиз, эр, хотин, ота, она, ходим, бошлиқ, дўст, душман ва шунга ўхшаш бир қанча роллар ўйнаймиз. Лекин уларнинг ҳаммасини бир вақтнинг ўзida ўйнашнинг иложи ва ҳождати ҳам йўқ. Ҳар битта роль биз маълум бир шароитга тупишимизга қараб ўйналади.

Ўйнаётган ролимиз шароитга мос келиши ёки келмаслигига қараб биз ҳаётда муваффақият қозонамиз ёки мағлубиятга учраймиз. Бу бизнинг ўз ролимизни қай даражада қойиллатиб бажаришимизга боғлиқ.

Лекин кўпчилик маълум бир типдаги ролларнигина ўйнашга кўникиб қолган ва шу сабабли ҳам мулоқотда улар фақат маълум доирадаги одамларгагина таъсир ўтказа оладилар. Биз нормал деб ҳисоблайдиган кўпчилик кишилар олимлар, жиноятчилар, қонун ҳимоячилари, санъаткорлар, бизнесменлар, ҳарбийлар ва шунга ўхшаш бошқа касб эгалари даврасида ўзларини қандай тутишни билмайдилар ва бу давралардан қочишга ҳаракат қилишади. Улар фақат ўзига ўхшаганлар даврасидагина ўзларини бемалол ҳис қилишади ва ҳеч қачон шу даврадан ташқарига чиқа олишмайди.

Акс таъсир қоидасига кўра бизнинг ўйнаётган ролимиз суҳбатдошимизда бирор бир акс таъсирни юзага келтиради. Унинг қандай ҳаркат қилиши бизнинг қандай ролни ва қай даражада ўйнай олишимизга боғлиқ бўлади. Ҳар қандай рол ҳам суҳбатдошимиз устидан манипуляция қилишнинг бир тури эканлигини эсдан чиқармаслигимиз керак. Айрим одамлар манипуляция сўзини эшитиши биланоқ, – Мен манипуляция билан шуғулланмаман. Менинг айгадиган гапларимнинг ҳаммаси чин дилдан, умримда бировни бирор иш қилишга мажбурламаганман – деб инкор қилишади. Лекин шўхлик қилаётган болаларини тинчитиш учун – Мени бир кун қабрга тикасизлар, тинчисангизчи! – деб юрагини ушлаб қоладиган она ўз болалари устидан манипуляция қилмаяптими? Ёки ўзи хоҳлаган нарсасини олиб беришмагани учун ҳаммадан хафа бўлиб, ҳатто овқат ейишга ҳам чиқмай ётган бола манипуляция қилмаяптими? Бизнес ва савдо соҳаси тўлиқ манипуляциядан иборатлиги ҳақида гапирмаса ҳам бўлади.

Ҳар қандай ҳолда ҳам биз ҳаётий рол ўйнашимиз учун умуман қандай роллар мавжудлигини билиб олишимиз керак. Умуман роллар уч гуруҳга бўлинида: доминант, рецессив ва тенг роллар. Биринчи гуруҳга ўз устунлигини намоиш қилувчи роллар киради. Иккинчи гуруҳга бўлса эзилганлиги, паст

даражали эканлигини кўрсатувчи роллар киради. Учинчи гуруҳга бўлса шароитга қараб олдинги иккала гуруҳдаги роллар ҳам киради. Лекин ҳаётда кўпинча шароитга қараб, дастлабки икки гуруҳдаги ролларни ўйнашга тўғри келади.

Сиз ҳаётда катта бошлиқ бўлишингиз мумкин, лекин ДАН ходими ёки жинойтчи учун бунинг ҳеч қандай аҳамияти йўқ. Улар билан рецессив, яъни бўйсунувчи ролини ўйнашга мажбурсиз. Сиз бу ролни қойиллатиб бажариш орқали бу одамлар сизга кўрсатиши мумкин бўлган акс таъсирни юмшатишингиз ёки бутунлай йўққа чиқаришингиз мумкин бўлади. Ёки керак жойда доминант ролни ўйнаш йўли билан ҳаётдаги оғир ҳолатлардан чиқиб кетишингиз ҳам мумкин.

Ҳаётда кўпчилик ҳолларда сизнинг нима дейишингиз эмас, балки ўзингизни тутиш моделингиз кўпроқ аҳамиятга эга бўлади. Олимларнинг аниқлашича нотаниш одам ҳақидаги дастлабки фикр у билан тўқнаш келган ондан бошлаб етти сония ичида пайдо бўлар экан. 7 сония ичида бирор маънили гап айта олишингизга кўзингиз етмаслиги аниқ. Демак, сизнинг ташқи кўринишингиз ва ўзингизни тутиш моделингизга қараб бошқалар сизга баҳо беришади ҳамда ўзлари берган баҳо бўйича сиз билан муносабатда бўлишади. Уларнинг сизга қандай баҳо беришлари бўлса фақат сизга боғлиқ.

Бир кишининг олдида сиз қандай вазифани ҳал қилишингиз кераклигига қараб, доминант ёки рецессив ролда пайдо бўлишингиз мумкин. У сиз ҳақингизда нима деб ўйлашни хоҳлайсиз? Дастлаб мана шу масалани ҳал қилиб олишингиз керак. У сизни оққўнгил, тили юмшоқ, хушчақчақ киши деб билсинми ёки дарғазаб, қиличидан қон томадиган, йўлида учраган одамни супуриб ташлайдиган одам деб билсинми, балки сизга вақтинчалик қийинчиликка учраган бизнесмен деб ўйлашлари керак бўлар, балки оғир йўл азобларидан чарчаган, боши гангиб қолган катта боссни кўрсатишингиз керақдир. Буларнинг ҳаммаси, юқорида айтганимдай, қандай вазифани ҳал қилаётганингизга боғлиқ. Бунда сиз ўзингизга ёқадиган ролни эмас, балки шу ҳолатда сизга энг кўп самара берадиган ролни танлашингиз керак.

Ҳар қандай ролни танлаётиб унинг бир нечта градациялари борлигини эсдан чиқармаслик керак. Масалан, сиз доминант ролни танладингиз ва мавжуд шароитда доминантлик қилишни хоҳлайсиз. Лекин устунлик қилишни бировнинг ғазабини келтириб ёки ҳурмат қозониб амалга ошириш мумкин.

Бировга жаҳл қилиш ва бақиритиш билан доминант бўла олмайсиз. Чунки бу ҳолатда кимдир сизга бўйсунса ҳам барибир сизнинг бирор жойда қоқилишингизни пойлаб юради ва энг кутмаган вақтингизда орқангиздан зарба бериши мумкин. Шунинг учун сиз ўз доминантлигингизни намойиш қилиш билан бирга суҳбатдошингизда сизга нисбатан устунлик ҳиссиётини ҳам уйғотишингиз керак бўлади. Бунда суҳбатдошингиз ўзига нисбатан юқори даражада турган кишига марҳамат кўрсатиш имкониятига эга бўлади ва бундан у жуда хурсанд бўлади. Бундай ҳолатда у сизга керак бўладиган ҳар қандай ишни жон-дили билан бажаради.

Масалан, башараси бужмайган, кийим-бошлари исқирт бир тип ва қимматбаҳо машина минган бир киши келиб сиздан бир нарсани сўрашди. Уларнинг иккаласи ҳам бир нарсани сўраган бўлса ҳам сиз қимматбаҳо машина эгасига жавоб беришингиз аниқ. Чунки биринчи тип сизда ижирғаниш уйғотади, иккинчи кишига бўлса марҳамат кўрсатиш имкониятингиз бор.

Кўпчилик раҳбарлар ўз ходимларига нисбатан диктаторлик йўлини тутишади. Албатта, бундай раҳбардан деярли барча кўрқади, ундан қочишга ҳаракат қилишади, уни мақташади, лекин уни ҳурмат қилишмайди. Тўғри, тоталитарлик – бошқарувнинг энг самарали усулидир. У барча турдаги бошқарувларда қўлланилади. Аммо тоталитарлик ташқарига йўналган бўлмаслиги керак. Ҳамма нарсанинг назоратини қўлда ушлаб туриш ҳақиқий ҳокимиятни беради, лекин қўл остингиздагиларнинг норозиилигига сабаб бўлади. Бундай ҳолат содир бўлмаслиги учун ўзингизни худди ходимларингизнинг отасидай тутишингиз керак. Улар сизда ўз оталарини кўра олишса, ҳар бир айтган гапингизни икки қилмасдан бажаришга ҳаракат қилишади.

Институтда ўқиб юрган вақтларимда фалсафа ўқитувчимиз айтган гап ҳалигача эсимдан чиқмайди. Дунёда икки хил тузим бор: авторитар ва демократик. Аммо бизнинг

мамлакатимизда учинчи турдаги давлат тузими мавжуд, у ҳам бўлса отахонлик демократиясидир – деган эди.

Доминант ёки бўсунувчи ролини танлашингиз суҳбатдошингиз ўзини қандай тутишини хоҳлашингизга боғлиқ. Бундан ташқари эркак-эркак, аёл-аёл ва аёл-эркак жуфтликларидаги мулоқот схемаси ҳам бир-биридан тубдан фарқ қилади.

Масалан, аёл киши ўзининг хавфсизлиги ва дахлсизлигини сақлаб қолган ҳолда эркак кишидан фойдаланмоқчи. У ўзини бу эркакка нисбатан қандай тутиши керак? У ҳали ҳам дунёда шундай мард эркаклар борлигига қойил қола бошлаши керак. Ҳамма эркаклар ҳозирги кунда жуда аянчли ва ёқимсиз бўлиб бораётгани ҳамда уларнинг калласида фақат битта фикр борлиги, айнан мана шу эркак бўлса ўзининг олийжаноблиги билан бошқалардан ажралиб туришини таъкидлаши керак. Бунда эркак унинг бўйнига осиб қўйилган бу ролни бор кучи билан бажаришга киришади ва фойдаланиш учун тўлиқ яроқли ҳолга келади.

Аёлларни ҳам эркаклар худди шу йўл билан эксплуатация қилишлари мумкин. Бунда улар кўпчилик аёлларнинг чўчқадан фарқи қолмаганлиги, улар ҳар қандай ифлосликни ҳам қилишга қодирлиги ва молхонада ҳам ётиб кетаверишлари айтилади. Кейин бўлса шундай вақтда ҳам айрим ҳақиқий аёллар борлиги ва улар шу даражада покиза, озодаликни яхши кўриши ва ўзига қараб юриши айтилади. Шундан кейин қарабсизки, бу аёл ушбу ролни ўйнашга мажбур.

Ҳамма вақт ҳам мақтов бировлардан бошқаларнинг ўз мақсадида фойдаланиши учун қурол бўлиб келган. Сизнинг юриш-туришингиз, қош-кўзингиз, бойлигингиз, олийжаноблигингиз ва бошқа ҳислатларингизни мақташни бошлашдими, демак, сиздан уларга нимадир керак. Демак сиздан олийжаноб тоға ролини ўйнашни сўрашяпти. Аммо бу рол сизга анча қимматга тушиши мумкин.

Лекин айнан мана шу моделни қўллаб сиз муваффақиятга эришингиз ҳам мумкин.

Ҳар қандай ҳолатда ҳам сиз танлаган ролингиз, у доминант рол бўладими ёки рецессивми, фарқи йўқ, бошқалар учун ўзига тортувчи бўлиши керак. Сиз одамларга ўзлари эшитишни хоҳлаган гапни гапиришингиз, уларни тегишли поғонага қўйишингиз керак бўлади. Шундагина улар сизни яхши одам сифатида қабул қилишади.

Битта журналист Гуржиев билан суҳбатлашишга жуда ишқибоз бўлиб юрарди. У Гуржиевнинг шогирдларидан биттасига бу фикрини айтади. Гуржиев бўлса маълум бир куни журналистни кутишини билдиради. Журналист борганида олим ва унинг шогирдлари лом-мим дейишмайди. Фақат имо-ишоралар билан журналистни қўллаб туришади. Икки соат давомида журналистнинг фақат ўзи гапиради. Бу вақтда олим ва унинг шогирдлари фақат содиқ ит каби унга қараб бошларини қимирлатиб туришади. Журналист меҳмондорчиликдан чиқиб кетаётиб олимнинг шогирдларидан биттасига умрида бундай ширинсуҳан суҳбатдошлар билан суҳбатлашмаганлигини айтади. У ҳатто икки соат давомида фақат ўзи гапирганлигини сезмайди ҳам. Уларнинг ўзларини тутиш модели журналистни ўзини жуда муҳим одам деб билишига сабаб бўлади.

Бундан ташқари юртдошлиқ, умумий қизиқишлар, умумий танишлар ҳақида гапириш ҳам одамларни яқинлаштиради. Лекин кейинги вақтларда бу тактиканинг самараси кескин тушиб кетди. Чунки ғарб менталитети ҳаётимизга жуда чуқур киришни бошлади.

Лекин шундай ўзини тутиш модели мавжудки, ҳамма унга ёрдам беришни хоҳлаб қолади. Бу вақтинчалик оғир аҳволга тушиб қолган, лекин бу муаммолар уни синдириб, янчиб ташламаган юқори мақомли киши ролдир.

Масалан кўпчилик бир пайтлари жуда кўп пул ишлаб топишгани ва

ҳозирда айрим муаммолар туфайли улардан айрилиб қолишгани, ёки бир пайтлар унинг юқори доираларда жуда кўп дўстлари бўлганлиги ва ҳозирда у оғир аҳволга тушиб қолгандан кейин бу танишлар уни ўз ҳолига ташлаб қўйишгани, ёки олдин жуда катта ташкилотларни бошқарганлиги ва ҳозирда замон ўзгариб уйда ўтириб қолганлигини

гапириб юришади. Агар бу ўзини тутишнинг туб сабабини изласангиз, албатта, бу одамлар ўз ҳатти-ҳаракатлари билан атрофдагиларда ўзига илтифот кўрсатиш даражасидаги катта мақомга эгаллиги ва ўзига нисбатан ачиниш ҳиссини уйғотишга ҳаракат қилишаётганлигига амин бўласиз. Бу ҳам ўзини тутиш модели орқали атрофдагиларни алдашга уринишдир.

Қарама-қарши жинсдаги кишилар билан мулоқотда энг асосий восита – бу эротик мотивациядир. Чунки у эркак ёки аёл бўлишидан қатъий назар қарама-қарши жинсдаги кишида, албатта, агар у фойдаланишга яроқли бўлса, биринчи навбатда, инстинктив равишда авлодни давом эттириш ва ўз шаҳвоний ҳирсларини қондириш воситасини кўради. Эркак ва аёл муносабатларида бу мотивация биринчи ўринда туради ва буни рад қилиб бўлмайди.

Кўпчилик бунга эътироз билдириб, бу одам менга инсон сифатида ёқади, унинг ақлига, ўзини тутишига, иродасига ва бошқа сифатларига қойил қоламан – деб айтиши мумкин. Бу эса ушбу одамнинг ўз ҳиссиётларини тушунмаётганлиги ва қарама-қарши жинс вакилларига нисбатан маълум иллюзия домига тушиб қолганлигини кўрсатади. Яъни улар ўз тасаввурларида бу одамларга нисбатан уларда мавжуд бўлмаган сифатларни берадилар ва уларнинг шу сифатларини ҳурмат қиладилар. Бу одамни ёқтиришининг асосий сабабини ҳатто ўзлари учун ҳам тан олгилари келмайди.

Мулоқотда одамларнинг ана шу иллюзия домига тушиб қолишларидан сиз жуда катта фойда олишингиз мумкин. Мулоқот жараёнида қарама-қарши жинс вакилларига эротик мотивацияловчи роль намоёниш қилиш йўли билан уларда сиз ҳақингизда ижобий фикр пайдо қилишингиз мумкин.

Бу ролли моделларни амалда синаб кўриш, назарий жиҳатдан ўрганишга нисбатан катта самара беради. Битта китоб доирасида бу даражада катта муаммоларни кўриб чиқяпмизки, уларнинг ҳаммасини батафсил ёритишнинг иложи йўқ. Шунинг учун бу ролли моделлар тўғрисида тўлиқроқ тасаввур ҳосил қилиш учун бизнинг тренингларимизда қатнашишингизни маслаҳат бераман. Ёки мулоқотда муваффиқият қозониш бўйича мўлжалланаётган навбатдаги китобни кутишингизга тўғри келади.

Доминант ролни танлаш

Сиз ўз ҳаётингизда қандай ролни ўйнаяпсиз? Бу ҳақда ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Ҳаётда ўйнаётган ролингиз ўзингизга ёқадими? Агар ёқмайдиган бўлса уни ўзгартириш учун нима қилдингиз?

Бу саволларга жавоб бериш кўпчилик учун жуда мушкул иш. Менинг ўзим ҳам биринчи марта бу саволларга жавоб беришга жуда қийналганман. Чунки мен ўзим ўйнаётган ролнинг қандай эканлигини билмас ва ҳатто бу роль ўзимга ёқмаслиги ҳамда атрофдагилар ундан фойдаланиб менга озор беришлари, ўз муаммоларини ҳал қилишаётгани ва худди мен уларга бу хизматларни кўрсатишга мажбурдай ўзларини тутишаётганлигини ўзим учун тан олишга ҳам юрагим дов бермас эди.

Кўпчилик ҳолларда мен уларга керак бўлганимда одамлар мен билан ҳисоблашишар ва керак бўлмай қолганимда мени бир чеккага суриб қўйишар эди. Шахсий ривожланиш бўйича шуғуллана бошлаганимдан кейин жамиятда ўзимни тутишим мени одамлар қандай қабул қилишларига катта таъсир кўрсатишига эътибор қарата бошладим.

Шахсий ривожланиш бўйича малакам оша бошлаши билан инсон ҳаётда фақат доминант ролларни ўйнаши кераклигини тушуниб етдим. Чунки одамлар ўзларидан паст бўлган ва ҳатто ўзлари билан даражалари тенг бўлган одамларни ҳам керагича ҳурмат қилишмайди. Бундай даражадаги кишиларга улар ачинганларидангина юмшоқ муомалада бўлишади. Шунинг учун рецессив ролларни фақат сиз улар бирор устунлик берадиган ҳоллардагина ўйнашингиз

керак бўлади. Бошқа ҳолларда фақат доминант ролларни ўйнашингиз керак. Бунини ўз ҳаётингизда рад қилиб бўлмас ҳолда сифатида қабул қилишингиз керак.

Сизнинг ҳаётда ўйнаётган ролингиз ўзингизга мос эмаслигининг бир қанча белгилари мавжуд. Булардан биринчиси – бу сизнинг ўз ҳаётингиздан кўнглингизнинг тўлмаслигидир. Бунда сиз худди бегона ҳаётда яшаётгандай ва ҳаётингиз сув каби оқиб кетаётганлигини ҳис қиласиз. Худди роботлар каби олдиндан белгиланган дастур асосида ҳаракат қиласиз ва бу жараёнга сизнинг қалбингиз қўшилмайди.

Иккинчи асосий белги эса қарма-қарши жинс вакиллариининг сизга муносабатидир. Бунда сизга ёқадиган қарама-қарши жинс вакиллариининг эътиборини тортишингиз жуда қийин кечади ва ҳатто бунинг деярли иложи йўқ. Сизга ёқмайдиган вакиллари бўлса сиздан ажралгиси келмайди.

Бу худди машҳур “Дастингдан” қўшиғи мотивига ўхшайди. Мен истаган киши мени суҳбатига аржуманд этмас, мени истар кишининг суҳбатини кўнглим писанд этмас. Муаллиф ҳам ҳаётда ўзига ёқмайдиган ролни ролни ижро этганини 200% аниқлик билан айтиб беришим мумкин. Акс ҳолда бундай ғазал ёзмаган бўларди. Бу ғазални жон-дили билан тинглайдиган ва ундан ҳаётнинг маъносини излайдиган кишиларнинг қандайлигини ҳам олдиндан айтиб бериш мумкин.

Энди яна ролли моделларга қайтсак. Юқорида айтганимиз қарама-қарши жинс вакиллариини ўзига тортиш сиз учун мақсад бўлмаслиги керак. Улар фақат сиз учун лакмус қоғози ролини ўйнаши керак. Сизнинг ҳаётда ўйнайдиган ролингиз сизга ёқадиган қарама-қарши жинс вакиллариини сизга тортиши ва шу вақтда сизга ёқмайдиган вакиллариини сиздан совутиши керак. Бу ролни қандай танлашни бўлса ҳозир кўриб чиқамиз.

Агар эркаклардан уларга қандай аёллар ёқишини сўрасангиз, уларнинг кўпчилиги албатта ақлли, рўзғорбоп, эпчил аёллар ёқишини айтишади. Аёлларда ҳам худди шу ҳолат кузатилади. Улар юмшқўнғил, ширинсўз, хушмуомала эркакларни ёқтиришини айтишади. Лекин мен бирорта эркакнинг ақлли аёлдан ёки бирорта аёлнинг хушмуомала эркакдан бошини йўқотиб қўйганини кўрмаганман.

Аслида жуда кўпчилик эркакларга шартаки, инжиқ, жазавали, ўзига бино қўйган аёллар ёқади, лекин бундай аёлларга ета олмаганларидан ўзлари учун ўнғай бўлган ва ҳаётдан кўп нарса талаб қилмайдиган характерли аёлларни танлашади.

Аёллар масаласи алоҳида катта бир мавзудир. Аёллар эркак кишини биринчи навбатда наслини давом эттириш қобилияти ва уни ҳамда болаларини ҳимоя қила олиш имконияти бўйича баҳолашади. Қовуннинг яхшисини бўри ейди деган мақол ҳам айнан аёлларга нисбатан айтилган. Чунки ҳаётда кўпинча чиройли, латофатли аёллар жаҳлдор, агрессив ва диктатор эркакларга насиб қилади. Бу аслида эркакнинг эмас, балки аёлнинг танловидир.

Юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда бу типдаги аёлларга ёқадиган эркак ролини танлашимиз керак бўлади. Бу қандай роль бўлиши мумкин? Албатта бундай эркак ҳар қандай аёлни оёғи билан кўрсатиши керак ва умуман ҳеч кимни назарига илмайдиган одам бўлиши керак. Унинг ташқи кўринишининг ўзиёқ унинг ўзига бино қўйганлигини, сал-пал психлигини, ҳар қандай ҳолатдан ҳам йўл топиб чиқиб кета олишини кўрсатиб туриши керак.

Унинг ташқи кўриниши албатта хавасни келтирадиган даражада тартибли бўлиши керак. Бирор жойига доғ тегмаган, чиройли дазмолланган, туфлиси ялтилаган. Устки кийими бўлса ялт этиб кўзга ташланиб туриши керак. Бунинг учун у жуда ёрқин рангли кўйлакларни танлайди. Албатта бирорта тилла тақинчоғи бўлиши керак. Бу узук бўладими, соатми ёки туморми, бунинг фарқи йўқ, бу уни атрофдагилардан ажратиб туриш учун керак.

Юрганда мусиқа таъсирида ҳаракатланаётгандай енгил юради. Атрофдагиларга юқоридан қарайди, сўзлашганда ҳам менсимагандай гапирди.

Агар сизга ҳақиқий аристократ аёллар, яъни доимо ўзига қараб юрадиган,

партнерига салгина пастдан қарайдиган ва ҳеч қачон биринчиликка даъво қилмайдиган, ақли, ҳазилни тушунадиган, лекин унча шўх бўлмаган аёллар ёқадими? Бу ҳолда сиз ўзингизни салгина бошқачароқ тутишингиз керак.

Бундай эркакнинг ўзини тутиши ҳарбийларга ҳос бўлиши керак. У доимо курул билан юришга ўрганган, юрганда ҳам ўзини тутиб, ҳар томонга алангламасдан гавдасини ғоз тутиб, тўғри юрадиган киши сифатида таасурот қолдириши керак.

Сўзлаганда ҳам орада ҳарбий ибораларни қистириб ўтса, яна яхшироқ бўлади. Кийинишда ҳам бошқалардан ажралиб турмасликка ҳаракат қилади. У кўпроқ кулранг костюм шим ва оқ кўйлақда юради. Галстукнинг фақат қора ранглисини тақади.

Агар сизга ҳаракатчан, спортчи, шўх қизлар ва аёллар ёқадиган бўлса янада бошқачароқ роль ўйнашингиз талаб қилинади. Бундай аёллар кимларни хуш кўришади? Ўзлари шўх бўлганларидан кейин уларга албатта қаҳрамонлик кўрсата оладиган эркаклар ёқадида.

Бу эркак худди кинолардаги тансоқчиларга ўхшаб ўзини тутиши керак бўлади. У ҳар қандай одамга биринчи галда баҳо беришга ҳаракат қилади. Бу қандай одам? Унга ишюниш мумкинми ёки отиб ташлаш керакми? Аёлларга ҳам – бу менга керакми ёки йўқми? – деган назар билан қарайди.

Аёллар ўзларига ҳаётий роль танлашаётганда ҳам юқоридаги қоидаларга амал қилишлари керак. Масалан кўпчилик аёлларга ўзига ишюнадиган, ҳар қандай муаммони ҳал қила оладиган, кучли эркаклар ёқади. Лекин улар ўзларига ишюнмаганларидан ва эркакларга қандай ёқишни билмаганларидан бирорта аҳмоққа кўнгли қўйишади ёки бировнинг қистови билан турмушга чиқиб, кейин бир умр – Менинг кетимда шундай йигитлар юрар эди. Мен бўлсам сенга эрга тегиб, мана ўтиришим – деб ўз айбларини яшириш ва эрнинг айбдорлик комплексида ўйнаш билан кун кўришади. Шундай бўлмаслиги учун сиз ўз орзуингиздаги эркакка қандай аёллар ёқишини билишингиз ва шунга мос равишда ўзингизни тутишингиз керак, ҳолос.

Хўш, ўзига ишюнган ва ҳар қандай муаммони ҳал қила оладиган эркакка қандай аёллар ёқади? Бунда сиз шундай эркакларнинг хотинлари қандай эканлигини билишга уринманг. Чунки улар ўзлари учун қулай бўлган бирорта қизга уйланган бўлишлари мумкин. Сиз улар кўрганда ўзларини йўқотиб қўядиган аёл ролини ўйнашингиз керак.

Бу аёл ҳаётда фақат биринчи ўринга даъво қиладиган юқори даражали аёл бўлиши керак. У ҳаётда ўзини ҳаммадан баланд тутати. Ҳамманинг устидан мазаҳ қилади. Салгина психлиги ҳам бор, истеричка. Қаҳ-қаҳ отиб кулади ва керак бўлганда дарров жиддий тортади.

Кийимлари жуда ёрқин ва жимжимадор.

Бундай ўзини тутиш албатта жуда қийин иш, лекин сиз ҳаётда ўз ўринингизни топишингиз учун бу роль энг мосидир. Ҳар бигга аёл ўзида юқори даражалиликни тарбиялаши керак. Акс ҳолда оёқ остида қолиб кетиши ҳеч гап эмас.

Каста бўйича идентификация

Агар тарихни яхши ўқиган бўлсангиз, одамларни касталарга ажратиш Ҳиндистонда келиб чиққан. Унга кўра барча одамлар тўртта кастага ажратилган: брахманлар – руҳонийлар, олимлар, жодугарлар; кшатрийлар – жангчилар, ҳокимлар, бошқарувчилар; вайшьялар – савдогарлар, ишлаб чиқарувчилар ва ер эгалари; шудралар – юқоридагилардан бошқа барча паст табақа вакиллари.

Дастлаб касталар пайдо бўлган вақда Ҳиндистонда бир каста вакиллари, агар бунга укувлари бўлса, бошқа кастага ўтишлари мумкин бўлган. Фақатгина Ҳиндистонда эмас, балки дунёнинг бошқа мамлакатларида ҳам одамларни касталарга ажратишган, фақат бунда касталар бошқача аталган. Масалан ўзимизда ҳам руҳонийлар, хонлар, беклар, савдогарлар ва барча бошқа турдаги одамчалар синфлари мавжуд бўлган. Хўжалар ва сайидлар революциягача

давлат бошқарувида муҳим аҳамият касб этишган.

Биз демократик жамиятда яшаётганлигимиз билан касталар йўқ бўлиб кетган эмас. Жамият барибир касталарга ажралган ҳолда мавжуд, лекин энди бу бўлиниш олдингидай яққол кўзга таппанмайди.

Қайси каста давлат тепасига келишига қараб жамиятнинг ғоялари, ингилишлари ва фикри ўзгаради. Классик жамиятда касталар қуйидаги ўринларни эгаллашган. Давлатнинг тепасида кшатрийлар бўлган ва уларни брахманлар йўналтириб туришган, улардан пастда вайшялар жамиятнинг фаровонлигини таъминлашган, энг қуйида бўлса шудралар жамият учун керак бўлган барча оғир ишларни бажаришган.

Бунда брахманлар гарчи давлат бошлиқлари бўлмасалар ҳам жуда ҳурматли зотлар ҳисобланишган. Уларнинг ҳар бир айтган гапи қонун даражасида бўлган. Бундай жамиятнинг ўзига ҳос миллий ғояси бўлган ва жамиятнинг барча аъзолари ана шу ғояни амалга оширишга ҳаракат қилишган. Кўпчилик ҳолларда бу бирор бир дин ёки худога хизмат қилиш кўринишида бўлган. Бу ғоя жамият аъзолари ҳаётига мазмун бағишлаган. Шунинг учун ҳам брахманлар бошқарган жамият гуллаб-яшнаган.

Брахманларни суриб ташлаб кшатрийлар якка ҳокимлиги ўрнатилганда давлатда коррупция ҳукм суради ва қуролланишга зўр берилади.

Вайшялар давлат тепасига келиши жамиятни янада оғирроқ аҳволга солади, лекин ҳали ўз кунини кўра олади. Улар бошқа барча каста вакиллариининг ҳуқуқларини тенглаштириб қўйишади. Давлатни бошқаришда иқтисодий самарадорлик биринчи ўринга қўйилади. Турли хил иқтисодий дастурлар ишлаб чиқарилади.

Шудраларнинг давлат тепасига келишининг биринчи белгиси бу ҳамма нарсага эркинлик берилишидир. Бунинг натижасида ҳамма ўзи билган ишни қилади ва тез орада давлат ва жамият поракандаликка учрайди. Чунки эркинликни нима қилиш кераклигини брахманлардан бошқа ҳеч ким билмайди ва ундан фойдалана олмайди.

Ҳаммага ва ҳамма соҳада эркинлик берилиши жамиятни тагидан емирадиган сичқонларга кемиришга руҳсат беришдай гап. Чунки амалдорларга эркинлик берилса, улар пастдагиларни эзишни бошлашади. Ишчиларга эркинлик берилиши, уларнинг ишламай қўйишларига олиб келади. Умуман одамларга эркинлик берилса, улар асосий вазифалари қолиб кетиб, кўнгилхушлик қилишга берилиб кетишади. Болаларга эркинлик берилса, улар барча ширинликни еб қўйишади ва ўз соғлиқларини йўқотишади. Аёлларга эркинлик берилса, улар авдодни давом эттиришни умуман хоҳламай қўйишади.

Ҳозирги вақтда сизнинг бахтингизга хоҳлаган кастага кришингизга имкон бор. Бунинг учун тегишли йўналишдаги машғулотни, касбни танласангиз бўлгани. Шудрадан бошқа хоҳлаган кастани танлашингиз, сиздан вақт, куч, меҳнат, ижодкорликни талаб қилади. Сиз ўз устингизда кўп ишлашингиз ва ўз кастангизга муносиб бўлишингиз керак. Акс ҳолда эришган барча ютуқларингиз бир пасда чиппака чиқиши мумкин. Жамиятнинг энг тепасидан энг пастига тушиб қолиш ҳеч гап эмас. Пастдан тепага ҳаракатланиш эса узоқ ва машаққатли меҳнатни талаб қилади.

Энди бўлса ҳар бигта каста вакиллариининг ўзига хосликларини кўриб чиқсак.

Брахманлар. Уларни ҳаммадан фарқ қиладиган сифатлар – бу жиддийлик, қаттиққўллик ва саранжом-сарипталиқдир. Кийиниши ҳам жуда оддий, лекин дид билан. Кўпроқ бир хил рангдаги кийимларни танлашади. Масалан, оқ, қора ёки жодугарлар қизил ранглари танлашади. Айрим ҳолларда кулрангни ҳам танлашлари мумкин. Одатда сочларини бутунлай олдириб ташлашади ёки жуда калталатиб юришади. Чунки сочлари билан шўғулланишларига ортиқча вақтлари йўқ. Одамларга кўпам аралашаверишмайди. Авторитарлик, интеллект, ҳамма билан дўстона муносабатлар унга ҳосдир. У ҳамиша бирор муҳим нарсага хизмат қилади. Бу худо, дин, илм, тинчлик ёки бошқа глобал нарса бўлиши мумкин.

Брахманларнинг деярли барча қилган ишлари дунёни қутқариш, инсониятни дард ва азоблардан қутқаришга қаратилган бўлади.

Брахман билан ҳам худди шу мавзуларда гаплашсангиз, у билан яхшироқ тил топишасиз. Яъни илм ва маърифатни ривожлантириш, одамларни турли хил дардлардан фориғ қилиш, жамиятни ривожлантириш, буюк ғояни амалга ошириш ва шунга ўхшаган мавзулар брахманнинг қизиқишлари доирасидадир.

Кшатрийлар. Улар ҳокимият одамларидир. Шунинг учун уларнинг ташқи кўриниши ҳам шунга мос равишда қатъий ва башанг бўлади. Ўзини тутишидан бир вақтда ҳарбий ва амалдорнинг аралашмасини кузатиш мумкин. Улар учун биринчи ўринда қаҳрамонлик, адолат ва интизом туради.

Унинг орзуси Ватанига жуда катта пул эвазига хизмат қилишдир. Улар бойликни жуда яхши кўришади ва шу билан биргаликда шон-шавкатга ўч бўлишади. Улар билан суҳбатда албатта қаҳрамонлик (уларнинг қаҳрамонлиги), ҳокимият ва имтиёзлар ҳақида гаплашиш керак.

Вайшьялар. Савдогарлар ва ишлаб чиқарувчилар синфи. Уларнинг ташқи кўриниши дабдабали, башанг ва жуда ёрқин. Уларни энг кўп қизиқтирадиган нарсаси ҳар қандай шароитдан ва нарсадан фойда олишдир. Улар билан ҳам айнан уларнинг фойдаси ҳақида гаплашиш керак бўлади.

Шудралар. Уларнинг энг асосий сифатлари қулайликка ва комфортга интилишдир. Уларни ташқи кўринишидан дарров ажратиш олиш мумкин. Улар ўзлари учун қулай бўлган, доимий равишда қараб туриш керак бўлмаган ва исқирт кийимда юриши билан ажралиб туришади. Улар учун итоаткорлик ва чидамлилиқ қаҳрамонлик ҳисобланади. Улар билан қулайлик ҳақида ва улар олиши мумкин бўлган бепул нарсалар ҳақида гаплашиш керак. Бу тоифа кишилар инсониятнинг энг катта гуруҳини ташкил қилади. Жамиятнинг 90 фоизидан кўпроғи айнан шудралар эканлигини айтиб ўтиришим унчалик ҳам катта янгилик бўлмаси керак.

Мулоқотдаги манипуляциялар ва котрманипуляциялар

Кўпчилик ҳолларда одамлар бир-бири билан мулоқотда ўзлари билмаган ҳолда манипулятив техникалардан фойдаланишади. Улардан фойдаланиш ҳолатларига жуда кўп мисоллар келтириш мумкин. Кейинчалик бу манипуляцияларни ўргана бошлаймиз. Лекин ҳозир фақат бу манипуляция турлари ва қаерда қўлланилиши мумкинлигини кўриб чиқамиз.

Манипуляция турлари ичида энг асосийларидан бири – бу мослашишдир. Лекин у ягона ҳам, мулоқот учун етарли ҳам эмас. Мослашишдан фақат мулоқот бошланади, ҳолос.

Агар суҳбатдошининг ҳолатига, ҳаракатларига, ўзини тутишига мослаша олсангиз, демак одамлар билан контактга киришиш, уларнинг ишончига кириш ва енгил суҳбатлашиш имкониятига эга бўласиз. Бу билан одамларнинг сизга бўлган муносабатларини яхши томонга ўзгартиришингиз мумкин. Дўстларингиз сизга ишонишади, ўз дардларини тўкиб-солишади, раҳбарингиз сизни яхши одам сифатида кўра бошлайди, ота-онанингизнинг энг яхши кўрган, эрка боласига айланишингиз мумкин.

Лекин бу билан сиз ҳали мулоқотга киришишдан олдин ўз олдингизга қўйган мақсадни амалга оширганингиз йўқ. Сизнинг лавозимингиз ошгани йўқ, қарама-қарши жинсдагилар сизни ҳали фақат дўст сифатидагина кўришади. Булар сизнинг мақсадингиз эмасдику!

Демак шу ерда манипулятив мулоқотнинг иккинчи қадамини қўйишингиз керак бўлади. Бу – бошқаришдир.

Лекин сиз бу ҳолда ўз мақсадингизни ошқора айтмаслигингиз керак. Агар сиз биров устидан манипуляция қилмоқчи эканлигингизни айтсангиз, атрофингиздагилар сизга қарши бош кўтаришади. “Бу нимаси? Одамлар сенга қўғирчоқми? Бундай қилишга ҳаққинг йўқ!”.

Лекин худди шу сўзларнинг ўзи манипуляция эканлигини кўпчилик билмайди. Бу одамлар бу сўзлар ёрдамида сизнинг ўзингизни тутишингизни ўзгартиришга, улар хоҳлагандай ҳаракат қилишингизга эришишмоқчи. Фақат улар ўз мақсадларини ва бунга эришиш йўллари ҳақида очиқчасига айтишмаяпти ва яширинча ҳаракат қилишяпти.

Лекин бундай ҳаракат қилиш тўғри эмас. Чунки бу манипуляция қилишнинг энг ношудона усулидир. Одамлар бошқа биров устидан манипуляция қилиш худди роботни бошқаришга ўхшайди деб тушунишади. Тугмачани боссанг у юра бошлайди, бошқасини боссанг тўхтайди, яна биттаси ўнга буради ва ҳ.к. Лекин ҳақиқатда бу тўғри эмас. Чунки одам бирор ишни қилгиси келмаса, уни буни амалга оширишга ҳеч қандай гипноз ҳам мажбур қила олмайди. Бу ҳолда пешанага тиралган тўплонча катта самара бериши мумкин. Бу ҳам ўзига хос манипуляция усулидир.

Ҳар бир киши бошқасига таъсир қилади, ҳатто бундай қилаётганини ўзи англамаса ҳам. Бу худди радиотўлқинларга ўхшайди. У ҳамма ва ҳар бир нарса орқали ўтади. Лекин унинг борлигини ҳамма ҳам сезавермайди.

Бизни эса нимага кимнингдир таъсири кучлироқу, бошқа бировники эса умуман иккинчи кишига таъсир қилмайди деган савол қизиқтиради. Бундан ташқари қандай қилиб бошқаларга таъсиримизни ошириш мумкин деган энг катта савол ҳам туради.

Масалан, сиз бирор қизни паркда айланиб келишга таклиф қилмоқчисиз. Буни қандай амалга ошириш мумкин? Энг оддий йўли “Лайло, юр паркда айланиб келамиз” дейиш. Лекин бу усул Лайло сиз билан яхши таниш бўлса ва паркда айланиш унга ёқсагина иш бериши мумкин. Агар бу қиз билан кечагина ёки бугун танишган бўлсангизчи? Ёки унга паркда айланиш ёқмасачи? Бунга нисбатан қийинроқ бўлган мисолни олсак, масалан, лавозимингизни оширишни ёки бировдан пул олишни хоҳласангиз нима бўлади?

Олдинига суҳбатдошингизга мослашиб, кейин хоҳлаган нарсангизни сўрашингиз мумкин. Лекин бу фақат битта вариантдир. Лекин бунинг ўзи етарли эмас. Биттагина усулни ўрганишнинг ўзи курашда ғолиб бўлишингизни таъминламагандек мулоқотда ҳам биттагина усулни ҳар қанча яхши ўрганган бўлсангиз ҳам муваффақиятти эришишингиз анча қийин иш.

Яна нималар қилиш мумкин дейсизми? Жуда кўп ишлар қилиш мумкин. Масалан, керакли ўзини тутишга якор қўйишингиз мумкин ва керак бўлган пайтда бу якорни ҳаракатга келтиришингиз мумкин. Суҳбатдошингиз олиши мумкин бўлган қўшимча бирор фойдани топиб, у ёрдамида суҳбатдошингизни мотивлашингиз мумкин. Рефрейминг ёрдамида суҳбатдошингизнинг шароитга муносабатини ўзгартиришингиз мумкин. Бошқа бир гапнинг ичига яширилган буйруқ беришингиз мумкин ва бошқалар.

Бундай усуллар жуда кўп. Бу усулларни вербал (сўз ёрдамида) ва новербал (сўз ёрдамисиз) турларга ажратиш мумкин.

Асосий таъсир усуллари:

- мослашиш ва кейин бошқариш,
- тўғридан-тўғри мурожаат,
- якорлар,
- нутқ стратегиялари,
- мотивация.

Бу ҳали ҳамма техникалар эмас, лекин шуларнинг ўзи ҳам муваффақиятли мулоқотни амалга ошириш учун етарлидир. Курсимиз давомида ҳали сизлар билан жуда кўп усуллар ва методлар билан танишамиз.

Лекин шароитга қараб, бу усуллардан фойдаланишни ҳам билиш керак. Мулоқот, айрим ҳолларни ҳисобга олмаганда, душман билан жанг эмас. Кўпчилик ҳолларда бу битта оркестрда чалаётган иккита мусиқа асбобидир. Уларнинг бир-бирига ҳамоханг чалиши мусиқани келтириб чиқаради. Яъни иккала томон ҳам бундай мулоқотдан фақат ютишади. Агар бунга алоҳида зарурат бўлмаса ушбу техникалардан суҳбатдошингизни ер билан битта қилиш учун фойдаланмаслик керак.

Қандай қилиб бошқаларга ёқиш мумкин ёки ўзига тортиш механизмлари

Ўзингизни тутишингизнинг асосида манипуляция эмас, балки актуллашиш ётиши керак бўлса ҳам сизга эътибор қаратиши керак бўлган одамларнинг диққатини ўзингизга қаратиш имконини берувчи айрим психологик механизмларни билишингиз керак. Шундай экан бу механизмларни кўриб чиқамиз. Арасту ўзининг “Этика”сида бизни қарама-қаршиликлар ўзига тортишини айтиб ўтган. Биз ўз дўстимизда ўзимизнинг идеал даражага етишишимиз учун етишмаётган хусусиятларни кўришни истаймиз. Қарама-қаршиликлар бир бирини тарози паллалари каби мувозанатлаштиради. Арастунинг бу кузатуви тўғри, лекин уни абсолютлаштириш керак эмас. Шундай бўлса ҳам уни эслаб қолинг ва амалда қўланг.

Бу ерда гап шундаки, бир вақтнинг ўзида тескари фикр ҳам тўғридир. Биз ўзимизга ўхшаш бўлганларга интиламиз. Бунда гап нимада?

Ҳар бир киши қуйи онг даражасида ўзига мулоқотда хавфсиз муҳитни яратишни истайди. У суҳбатдоши томонидан кутилмаган агрессия ёки умуман бошқа кутилмаган ёқимсиз нарсалар бўлмаслигига аниқ ишонишни истайди. Шунинг учун ҳам биз олдиндан у ҳақда нималарнидир биладиган, жуда бўлмаганда қуйи онг даражасида унинг ўзини тутишини олдиндан айтиб бера оладиган одамларга интиламиз.

Шунинг учун ҳам танишларни танлашда юртдош, яқин ижтимоий келиб чиқишга эга, битта ирққа мансуб, бир хил ёшдаги ва бошқа одамлар афзал кўрилади.

Кўп биладиган ва тажрибали кишилар ўзига тортади. Лекин умуман олганда одамлар бошқаларни улар қай даражада ўзларининг шахсий мақсадларини амалга оширишга ёрдам бера олишига қараб баҳолашади. Ўз-ўзи билан кўп бўладиган, ўзини чуқур таҳлил қилишга мойил кишилар ташқарига йўналган ва ўз ички дунёси ҳақида ўйламайдиган кишиларни тушуна олишмайди.

Қизиғи шундаки, индивид қанчалик кўп ҳокимиятга эга бўлса, дўстона контактларга шунчалик камроқ интилади.

Ҳамкорни танлашнинг асоси – унинг ўзингизга реакциясини олдиндан айтиб беришдир. Агар сиз бирор кишининг сизга мойиллигини кутаётган бўлсангиз, унга сизнинг ўзингиз олдиндан мойил бўласиз. Агар унинг мойиллигидан умид ҳам қилмаётган бўлсангиз, у сизда хуш кўрмаслик ва безовталиқни ҳисларини чақиради.

Шунинг учун ҳам дискотекаларда ўзига юқори баҳо берадиган йигитлар ўзларига энг чиройли қизларни танлашади, ўзларига паст баҳо берадиган йигитлар эса оддийроқ қизларга эътибор қаратишади. Умуман олганда йигитларнинг дискотекада ўзини тутишларига эътибор бериш – уларнинг ўзларига берадиган баҳоларини аниқлашнинг энг зўр усулидир.

Ҳар бир одам унга ёқадиган одамларни яхши кўрадиганларни яхши кўради.

Эътибор беринг, сиз унинг қарашлари сизники билан яқин эканлигини биладиган ёки буни тахмин қиладиган одамларнингиз билан енгил контактга киришасиз. Биринчи суҳбатдаёқ уни бирор нарсага бўлган қарашини ўзгартира олсангиз, унга мойиллигингиз янада ортади. Шунинг учун ҳам оддийгина қонидани эслаб қолинг: агар сиз бошқа бировга ёқмоқчи бўлсангиз, биринчи суҳбатдаёқ ўз принципиаллигингизни намойиш қилманг. Ҳеч қачон керак бўлмаган баҳсда ютиб чиқишга ҳаракат қилманг. Чунки ютиш билан ютқизасиз, ютқизиш билан ютасиз.

Шунинг учун ҳам одамлар уларни кутаётган кишилар билан контактга уларни кутмаётган кишиларга қараганда яхшироқ киришишади.

Партадошлар, бир хонада турувчилар, ётоқхонанинг битта қаватида яшовчилар ва бошқалар орасида дўстона алоқалар пайдо бўлишини кўриш мумкин. Бунинг сабаби жуда оддий. Бу одам билан тез-тез учрашишингиз натижасида унинг ўзини тутишини олдиндан айтиб бера оладиган бўласиз.

Кейин эса психологик хавфсизлигингизга ишонч ҳосил қиласиз ва қолган ишни мулоқотта табиий интилиш бажаради.

Ҳисобга олиш керак бўлган яна битта механизм мавжуд. Айтайлик бирор киши билан жуда кўп учрашасиз, лекин у ҳақда ҳеч нима билмайсиз. У билан контактта

киришмайсиз, лекин шунчаки уни кўп кўрасиз. У сизнинг кўшнингиз ёки ёнингизда ишлайди, учрашганда саломлашади. Бундай одам ҳақида қандай фикр билдириш мумкин? Ҳеч қандай дейсизми? Ҳақиқатда унга ижобий сифатлар берилади, унинг психологик хавфсиз эканлиги ҳақидаги қуйи онг даражасидаги, лекин чуқур ишонч пайдо бўлади.

Бундай ҳолларда “Менинг кўшним жуда яхши одам” дейишади, лекин бу одам ҳақида аниқ бирор нарса айтга олишмайди ва нима сабабдан унинг яхши эканлигини билишмайди.

Бундай ишонч тагида психологик дискомфорт (ноқулайлик) дан, безовталиқдан, ёмон кайфиятдан ҳимояланиш – “дискомфортдан қочиш” инстинктив ҳимоя механизми ётади. Чунки агар мана шу сизнинг дунёингизнинг бир қисмига айланиб улгурган киши агрессив ва бирор хавф манбаи деб ҳисобланса, психологик дискомфорт пайдо бўлади, бу эса ўзингизга берадиган баҳорингизнинг ва кайфиятингизнинг пасайишига олиб келади. Шунинг учун ҳам қуйи онг бундай тахминнинг бўлиши мумкинлигини ҳам сиқиб чиқаради, бунинг устига хавфсираш учун сабаб ҳам йўқда. Бунинг учун сизнинг қуйи онгингиз ушбу одамга нисбатан турғун ижобий установкани яратади.

Шундай экан бирор одам билан танишишдан олдин бироз вақт давомида унинг эътиборини ўзингизга қаратишингиз керак бўлади. Фақат буни у сиз ўз ниятингизни амалга ошириш учун қилаётганлигингизни билмайдиган қилиб бажаринг.

Сизга кўникканидан кейин бу одам контактга яхши киришади ва энг бошиданоқ сизни ёқтириб қолади.

Дискомфортдан қочиш механизмидан фойдаланишнинг яна битта самарали усули мавжуд.

Айтайлик, сиз ўзингизга чала таниш ёки умуман нотаниш кишига бирорта хизмат кўрсатдингиз. Бунгача у ҳақда маълум фикр мавжуд эмас эди. Агар сиз энди бу хизматни ёмон одамга кўрсатдим деб ҳисобласангиз, бу сизда ўзингиздан норозиликни ва кайфиятингизнинг тушишини, яъни дискомфортни келтириб чиқаради. Лекин нимага бундай деб ўйлашингиз керак, бунинг устига бунга асос ҳам йўқ? Бунинг ўрнига табиий миннатдорчиликни кутиш ва психологик хавфсизликда бўлиш табиийроқ эмасми?

Шу йўл билан сиз хизмат кўрсатган одам жуда яхши одам деган қуйи онг даражасидаги ишонч пайдо бўлади. Унга мойиллик пайдо бўлади, кейинги дўстона контактларга интила бошлайсиз. Бунинг устига бу одам сизга нимадир қарздор эканлигини ҳис қилиш ҳам жуда ёқимли. Охириги айтилган ҳис ҳақида ҳатто одамлар ўзларига ҳам айтишмайди ва уни ўз онгларида сиқиб чиқаришади. Лекин бу билан улар бундан қутула олишмайди. У қуйи онгда қолади ва ўша ердан туриб муносабатларга таъсир қилиб туради.

Энди эса сиз ўзингизга бирор хизмат кўрсатган одамга нисбатан ўзингизни қандай тутишингизни таҳлил қилиб кўринг.

Олдиниға миннатдорчилик ҳисси пайдо бўлади. Сиз ҳамиша бунга жавобан бирор хизмат кўрсатиш, миннатдорчилик билдиришга интиласиз. Агар буни тез орада бажара олсангиз, ҳаммаси яхши. Агар сиз буни тезда бажара олмасангиз ёки умуман миннатдорчилик билдиришга имкон бўлмаган бўлса, бу билан боғлиқ ҳислар қуйи онга туширилади ва у ерда амалга оширилмаган интилиш, сиқилган аффе́кта айланади. Бундай сиқилган аффе́ктлар тезда ўз ечимини топмаса, неврозларни келтириб чиқаради. Шунинг учун ҳам организм қуйи онг конфликтларидан психологик ҳимояга эга ва уларни ҳал қилиб, “ҳақиқатни тиклаш”га уринади.

Бу ҳолда “ҳақиқат” қандай тикланади? Муаммонинг ечими оддий. Бунинг учун объектга бирор салбий сифатларни бериш, унинг сизнинг устингиздан манипуляция қилмоқчи бўлгани, унинг бу яхшилиги мунофиқлик эканлиги

ҳақидаги ишончинг яратилиши етарли. Шу билан сиз унга нисбатан бўлган ахлоқий мажбуриятлардан холос бўласиз. Қуйи онг конфликтларни айнан мана шу йўл билан ҳал қилади.

Шунда бирданига сизнинг онгингиздан четда, ҳеч нарсадан ҳеч нарса йўқ, бу одамга нисбатан ёқтирмаслик пайдо бўлади. Унинг сабабини сиз англамайсиз, лекин ёқтирмаслик учун ҳамиша сабаб топиш мумкин. Жанжал ва оранинг бузилиши энди фақат вақтга боғлиқ бўлиб қолади. Шундай экан Карнегининг маслаҳатига амал қилган ҳолда одамларга майда-чуйда яхшиликлар қилиш йўли билан фақат душман орттириб оласиз. Камбағалларнинг филантроплардан ҳам кўпроқ ёмон кўрадиган одамлари бўлмаган!

Шунинг учун одамга яқинлашиш учун унинг хизматларини қабул қилиш унга хизмат кўрсатишга қараганда анча фойдалидир.

Карнегининг маслаҳатига қарши равишда бошқа кишини сизга унинг учун оғир бўлмаган яхшиликни қилишига эришинг ва бунинг учун ҳатто бу яхшилиги сиз учун умуман керак бўлмаса ҳам, тўлиқ ва жўшқин миннатдорчилик билдиринг. Бировга яхшилик қилсангиз, бунинг натижаси ҳақида ўйланг ва одамлар сизга ушбу яхшилигингиз учун миннатдорчилик билдиришлари ва иложи бўлса бу миннатдорчилик улар учун унчалик қийин бўлмаслигига эришинг. Шеригингизнинг муаммоларини буни унинг қуйи онги механизмлари қилганидан кўра сизнинг ўзингиз ҳал қилганингиз сиз учун маъқулроқдир.

Ушбу оддийгина усулдан мен ҳам анчагина фойдаланганман. Қўл остимдаги ходимлар яхши ишларлари учун уларга бирорта бажаришлари осон бўлган, лекин анча вақт талаб қиладиган ишни бажаришларини сўрайман. Албатта, бу иш уларнинг хизмати доирасига кирмайди. Улар буни бажарганларидан кейин мен уларга бу иш қанчалик муҳим эканлигини ва улар буни бажаришда менга ёрдам берганликлари туфайли анчагина муаммолардан қутулганимни айтиб, миннатдорчилик билдираман ва ўз ҳисобимдан кафедра ўтириш ташкил қилиб бераман. Бу ўтиришда “умумий иш”га ҳар биттасининг қўшган ҳиссалари ҳақида албатта яна бир неча марта айтиб ўтилади. Шундан кейин ходимларнинг ўзларига берадиган баҳолари бир неча баробар ошади. Менинг эса уларнинг мен берган ҳар битта вазифани ўз вақтида бажаришларига бўлган ишончим ошади. Бунинг устига улар менга нисбатан муносабатлари ҳам яхшиланишини айтмасам ҳам бўлади.

Айнан мана шу механизм туфайли ачиниш севгига, раҳмдиллик дўстликка айланади. Биз бошқа киши учун қанчалик кўп меҳнат қилган бўлсак, унинг бизнинг наздимиздаги баҳоси ҳам шунча юқори бўлади. Айнан мана шу туфайли ҳам ота-оналар болаларига болалар ота-оналарига боғланганидан кўпроқ боғланишган.

Мослашиш

Бу дунёда кимга сиз энг кўп ишонасиз? Албатта, ўзингизга. Яна сизга жуда ўхшаш бўлган кишига. У сизга ёши, жинси, кийиниши жиҳатидан яқин бўлиши, сизнинг ғояларингизни тан олиши, сиз хоҳлаган нарсаларни гапириши, ўзига нисбатан ҳам сизга кўпроқ қизиқиши керак бўлади. Шунинг учун ҳам ўсмирларга ўз ёшидаги болалар ота- оналар ёки ўқитувчиларга қараганда кўпроқ таъсир ўтказишади.

Бу жуда зўр нарса. Лекин бундай одамни қаердан топиш мумкин. Тажрибалар бундай кўникмага картабозлар ва фирибгарлар эга бўлишини кўрсатади. Уларнинг касби шундай бўлишни тақазо қилади, акс ҳолда уларнинг холига маймунлар йиғлайди.

Шу ерда бир савол туғилади, нимага биз бу анчагина муаммолар келтириб чиқарса ҳам (пулнинг йўқотилиши, ўзимизнинг камситилишимиз ва бошқалар) бировга ишонамизу, бизга яхши ниятда яқинлашмоқчи бўлган яна бировга ишонмаймиз?

Жуда кўпчилик олимлар, психологлар, файласуфлар, ёзувчилар ва

бошқалар бу савол устида жуда кўп вақтлардан буён бош қотиришади. Жавобларни ҳам турлича беришади. Кимдир буни табиий ишпантириш қобилияти деб баҳоласа, кимдир “ота образи”ни қидириш деб тушунтиради ва бошқалар. Лекин нимагадир нимага деган саволга тўлиқ жавоб бериша олишмайди. Лекин бизни кўпроқ нимага эмас қандай деган

савол қизиқтиради. Яъни бошқаларни дарров ўз сўзларини ва ниятларининг яхшилигига ишюнтира олувчи кишилар нималар қила олади деган савол қизиқтиради.

Мулоқотда жуда қизиқарли қонуниятлар очилган. Хоҳлаган бир киши билан мулоқот қилаётиб бир нечта новербал хатти-ҳаракатларни синхронлаштирсангиз (ҳолат, имо-ишоралар, ҳаракатлар, нафас олиш, сўзлаш темпи, овоз баландлиги), бу одам сизга ишюна бошлайди. Бунинг устига сизнинг нимани гапираётганингиз бунда ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас. Бу усул тўғри кўзгулаштириш деб аталади. Сизнинг ўзингизни бундай тутишингизни суҳбатдошингиз ўзи англамаган ҳолда у томонга бир қадам қўйиш деб тушунади. Иккинчи томондан у сизда ўз аксини кўра бошлайди. Ўз аксинг билан эса жанжаллашишнинг фойдаси йўқ. Олдин айтганимиздай одам ўзига энг кўп ишюнади.

Шу йўл билан суҳбатдошингиз билан синхронлашишингиз мумкин. Бунда рапорт ҳолати, яъни суҳбатдошингиз билан суҳбат икки ва ундан ортиқ элементнинг ўзаро таъсирлашиши тарзида кеча бошлайди. Энди бу одам сизга бегона эмас, у сизнинг иккинчи ярмингизга айланади. Бунда мулоқотнинг самараси бир неча марта ошади.

Бундан ташқари бу тизимда бирор нарсанинг ўзгариши бошқаларининг ҳам ўзгаришига сабаб бўлади. Яъни ўзингизнинг хатти-ҳаракатингизда бирор нарсани ўзгартирсангиз, суҳбатдошингизнинг хатти-ҳаракати ҳам ўзгаради. Бу сизнинг суҳбатдошингизнинг хатти-ҳаракатни бошқариш имкониятингиз мавжуд деганидир. Бунинг устига унинг ўзига сездирмаган ҳолда. Буни айниқса лўлилар жуда устамонлик билан амалда қўллашади.

Кундалик турмушда мослашишни кўникмасини хоҳлаган бир киши билан мулоқотда машқ қилишингиз мумкин. Бунда суҳбатдошингизнинг ҳолатини сиз ҳам эгаллашингиз керак бўлади. Лекин буни суҳбатдошингиз сезмаслигига ҳаракат қилинг. Унинг ҳар бир ҳаракатини шу заҳотиёқ унга эргашиб бажара бошлашингиз сизни сездириб қўяди. Унинг гапириш темпида гапиринг. Одатда бир-бировни тушунмаслик биров секинроқ, бошқа биров эса тезроқ гапиришидан келиб чиқади.

Тана мослашувларини ўрганиб олганингиздан кейин вербаль, яни сўзлашга мослашувга ўтишингиз мумкин. Суҳбатдошингизни диққат билан тинглайсиз ва иложи бор ҳар бир ҳолатда унга ўз сўзларини қайтарасиз. Бунда сўзларни тўғри интонация билан қайтаришга катта эътибор беринг. Бунда айниқса “Мен сизни тўғри тушунган бўлсам ...” деб унинг сўзларини қайтариш жуда яхши натижа беради. Агар суҳбатдошингиз сизни тўғри тушунган бўлса, у “Ҳа” деб жавоб беради. Ҳар қандай сўзга қўшилиш – бу яхшилик аломатидир. Агар “Йўқ” деса, ўзи нимани назарда тутганлигини тушунтириб беради ва сиз нотўғри қарор қабул қилишнинг оқибатларидан қутуласиз. Бунинг устига қўшимча ахборот ҳам оласиз. Бундан ташқари сиз бу билан унга эътиборингизни ва ҳурматингизни намоён этасиз, бу эса ҳаммага ёқади.

Рапорт ўрнатилганлигини, суҳбатдошингиз билан орангизда ишюнч пайдо бўлганлигини сезсангиз, буни текшириб кўришингиз мумкин. Ўз ҳолатингизни салгина ўзгартиринг ёки бирор ҳаракат қилинг. Агар суҳбатдошингиз бу ҳаракатни ўзи ҳам билмаган ҳолда қайтарса, рапорт яхши ўрнатилганлигидир.

Бир неча ҳафта давомида машқ қилсангиз, хоҳлаган бир одам билан суҳбатлашиш, танишиш осонлашганини ва ишларингиз олға ҳаракатланаётганлигини сезасиз.

Мослашишни хоҳлаган бир жойда машқ қилиш мумкин. Қуйида бир нечта оддий ва шу билан биргаликда жуда самарали машқлар келтирилган. Уларни машқ қилиш учун ўзингизга партнерни танланг ва унга машқнинг маъносини тушунтириб беришингиз ёки суҳбатдошингизга буни айтмасдан яширинча машқ қилишингиз мумкин.

“Кўзгу ва антикўзгу” машқи

Иштирокчилар икки киши.

1. Суҳбатдошлар уларнинг иккаласи ҳам бир-бирининг фикрига қўшиладиган бирор мавзунини танлашади (бизнес, саёҳат, болалар тарбияси, сиёсат ва бошқалар).

2. Биринчи партнер бирор ҳолатни, позани эгаллайди, иккинчи партнер эса унга умуман ўхшамайдиган ва биров зўриққан ҳолат, позани эгаллайди.
3. Шу ҳолатда суҳбатдошлар 2-3 дақиқа давомида суҳбатни давом эттиришади.
4. Партнерлар бир-бирининг фикри билан умуман қўшилишмайдиган мавзунини танлашади.
5. Уларнинг иккаласи ҳам қулай ва иложига бориша бир хил позани эгаллашади ва шу ҳолатда 2-3 дақиқа давомида баҳслашишади.
6. Партнерлар биринчи ҳолатда тинч суҳбатлашиш ва иккинчи ҳолатда баҳслашиш улар учун қай даражада осон бўлганлигини муҳокама қилишади.

“Соҳа” машқи

1. Ўзингиздан энг кўп фарқ қиладиган партнерни танлайсиз.
2. Бир киши 20 дақиқа давомида ўзига хос бўлган ҳаракатларни бажаради, соҳа эса иложига бориша унинг ҳаракатларини аниқ қайтаради.
3. 20 дақиқадан кейин соҳа модель нимани ҳис қилаётгани, эшигаётгани ва нимага қараётганлигини аниқлай оладиган бўлиши керак.
4. Сайр тугаши олдиндан соҳа моделни тўхтатади ва ўзи модел қилишни хоҳлаган ҳаракатларни қилишда давом этади. Бунда унинг моделнинг хоҳишларини қай даражада аниқ тушуна олганлиги катта роль ўйнайди.
5. Сайрдан кейин муҳокама қилинади ва хулоса чиқарилади.
6. Партнерлар ўрин алмашишади.

“Новербал ҳаракатларга мослашиш” машқи

Олдиндан новербал характеристикалар ёзилган 5 та карточка тайёрлайсиз. Уларга поза, имо-ишоралар, нафас олиш, овоз баландлиги, сўзлаш тезлиги.

3 та партнер қатнашади.

1. Биринчи ва иккинчи партнерлар хоҳлаган бир мавзуда суҳбатлашишади. Учинчи партнер эса биринчига бирорта карточкани кўрсатади. Шу заҳоти биринчи партнер ўз ҳатти ҳаракатида карточкада кўрсатилган характеристикани ўзгартиради.
2. Иккинчи партнер бўлса биринчи партнернинг ўзгаришларига мослашиши ва ўзида шу характеристикани ўзгартириши керак.

Биринчи танишув

Шундай қилиб, сиз мулоқот мақсади ва унда ишлатиладиган механизмларни аниқлаб олдингиз. Энди сиз ўз мақсадларингизни манипулятив техникалар ёки актуаллаштириш ёрдамида амалга оширишингиз мумкин.

Дастлаб сиз бўлғуси суҳбатдошингиз билан таниш бўлмаган, лекин у билан мулоқотга киришишингиз керак бўлган ҳолни кўриб чиқамиз. Бундан ташқари сиз у ҳақидаги айрим маълумотларга эгасиз ва улардан биринчи танишиш вақтида фойдаланишингиз мумкин. У ҳақда нималарнидир эшитгансиз, кўргансиз, кузатгансиз, қандайдир йўллар билан аниқлагансиз.

Албатта, танишишни олдиндан тўлиқ режалаштириш ва уни айнан шу режа бўйича амалга ошириш мушкул иш. Чунки ҳаётда ҳар нарса бўлиши мумкин. Шунинг учун асосий битта ва унга қўшимча 2-3 та режа тузиш керак.

Биринчи танишиш технологиясининг асосий маъноси қулай шароитни яратиш ва ундан фойдаланишдир.

Икки кишининг бир-бирига яқинлашишида суҳбатдошларнинг шахсий ва ижтимоий характеристикалари, касблари, жинси, ёши, миллати, ижтимоий

ҳолати,

маданий даражаси, характери, одатлари ва бошқа шахсий хусусиятлари жуда муҳимдир. Бундан ташқари уларнинг кайфиятлари, танишиш жойи ва шароит ҳам жуда катта роль ўйнайди.

Ҳаяжонланиш ва ўзига тортиш

Бирор нарсадан ҳаяжонланиш ва қўрқиб инсон онгига ўта катта таъсир кўрсатади. Биринчи танишиш вақтида ҳаяжоннинг мавжудлиги эса, агар бундай ҳаяжонланиш учун бошқа рационал сабаблар бўлмаса, тўғридан-тўғри суҳбатдошнинг таъсирига йўйилади ва суҳбатдошингиз сиз учун жуда керакли ёки ҳурмат қилса арзийдиган шахс эканлиги тўғрисида хулоса чиқаришингизга олиб келади.

Бунга қуйидаги тажриба натижалари ҳам далилдир. Учта қизга шаҳарчада ва пляждан тоғ чўққисига олиб чиқувчи сим арқонли йўлнинг кабинасида йигитлар билан танишиш ва уларга ўз телефон рақамларини бериш вазифаси қўйилади. Бу кабиналарнинг ўзига хослиги уларнинг икки кишилик ва тикка туриб кетиш кераклигида бўлган.

Улар шаҳарчада танишган йигитларнинг чорак қисмидан озроғи уларга телефон қилишган. Лекин сим арқонли йўлда танишган йигитларининг фақат биттасигина телефон қилмаган, қолганларининг бари танишув ва учрашувни давом эттириш истагини билдиришган.

Бунга сабаб қизлар билан танишган йигитларнинг бирортаси ҳам на бошқаларга, на ўзларига қўрқувни ҳис қилаётганликларини тан олмасликларидир. Чунки қўрқув учун сабабнинг ўзи ҳам бўлмаган. Онгли равишда улар қўрқибмаган ҳам. Лекин кабинада юқорига чиқаётиб уларнинг юраги салгина тезроқ ура бошлаган ва нафас олишлари уларнинг иродасига боғлиқ бўлмаган равишда ўзгарган. Булар эса стресс белгиларидир. Бу белгилар мавжуд, лекин уларнинг сабаби йўқ эди. Чунки уларнинг асосий сабаби онг остида яшириниб ётарди.

Бундай ҳолат психологияда когнитив диссонанс деб аталади. Бундай ҳолат зўриқишни бартараф этишни ва шароит ҳақида тушунтириб бериш мумкин бўлган сабаб топишни талаб қилади. Шунинг учун йигитлар ўз ҳолатларини ўзларига тушунтириб бериш учун сабаб қидиришади ва онгсиз равишда ҳақиқий сабабни яширишга уринишади. Чунки ҳақиқий сабабни билиш психологик дискомфортга олиб келиши мумкин. Шунинг учун эътибор ўзини сақлашдан сексуалликка қаратилади.

Шундай қилиб ҳамма йигитлар ўз ҳолатларини ёнларида гапираётган қизга сексуал интилиш ҳолати деб қарашган ва қўрқув айнан мана шундай интилишга инверсияланган.

Тинч шароитда танишган йигитлар эса қизларга айнан мана шу сабабдан катта эътибор беришмаган. Экстремал ҳолатларда учрашганлари бўлса қизларга талпина бошлашган. Қизлар ҳам уларга айнан кабинада танишган йигитлари кўпроқ ёққанлигини тан олишган.

Худди шу нарса сизга ҳам фойдали бўлиши мумкин. Бунинг учун арқон йўлининг бўлиши шарт эмас, усиз ҳам бошқа шароитларни яратиш мумкин. Айниқса бу усулдан сексуал алоқаларни йўлга қўйишда кўпроқ фойдаланишади.

Киноларда қизларга таъсир қилмоқчи бўлган йигитлар қизга тихирлик қилган бир нечта ёлланма “шилқимлар”ни дўппослаб, қизни уларнинг қўлидан қутқариши усулини қўллашганини кўп кўргансиз. Бу ҳам юқоридаги усулнинг ўзгинасидир.

Умуман айтганда алоқаларни йўлга қўймоқчи бўлган одамингиз билан содир бўладиган экстремал ҳолатларни ўйлаб топиш ва уларни амалга ошириб, у билан яқинлашиб олиш жудаям осон. Озгина ижодкорлик ва сизнинг образингиз унинг кучли ҳиссиёти билан боғланади. Кейин албатта у сизни

Ўзининг энг яқин одамларидан бири деб билади.

Кучли ҳиссий жунбушни вужудга келтирадиган шароит билан ўзингизни боғлашингиз - муваффақиятингиз гаровидир.

Биринчи танишувнинг бошқа техникалари

Юқорида айтганимиз сизни қизиқтирган одамга хужум ва уни сиз қутқаришингиз, ҳозирги вақтда шубҳа уйғотади. Чунки бу усулни жуда кўпчилик билади ва қўллаган. Лекин ҳаяжонлантирувчи шароитлар барибир фойдалилигича қолади.

Айниқса бу ҳолатда қурбон сиз бўлсангиз. Масалан, сиз ўзингиз қизиқтирган одам билан биргаликда қандайдир хавфли шароитга тушиб қоласиз ва бу ҳолат сизнинг хушдан кетишингиз, оёқларингизнинг чалкашиб кетиши, юрак хуружи (сизнинг ёшингиз ва саломатлигингизга боғлиқ ҳолатда) ва бошқаларга олиб келади. Ёнингиздаги киши сизга ёрдам беради ва сиз билан контактга киришади. Энди сизнинг вазифангиз унга ўз миннатдорчилигингизни билдирган ҳолда бу контактни ушлаб қолишдир.

Танишувга сизнинг тасодифан кўчада йиқилиб тушишингиз, оёғингизнинг чиқиши, тасодифий холсизланишингиз ва бошқалар сабаб бўлиши мумкин. Агар сиз аёл киши бўлсангиз ўзингизнинг ёрдамга мухтожлигингиз билан ҳамдардликка чақиритишингиз мумкин. Масалан, сизнинг олдиндан бузук машинангиз тасодифан кўчанинг ўртасида бузилиб қолади, оғир юкларингизни уйга ёки меҳмонхонага олиб бориш керак ва ҳ.к.

Ўзингизни бесўнақай қилиб кўрсатишингиз мумкин. Ўзингизга керак пайтида қўлингиздан бирор нарсани тушуриб юборасиз. Ёки тасодифан сизга керак одамнинг ёнида нарсаларингизни унутиб қолдирасиз.

Чекишдан сўрашингиз ёки унга керакли унчалик қийин бўлмаган ахборотни айтишингиз мумкин. Ҳар кимнинг ўз камчиликлари бор. Ўзингизни ҳозир суҳбатдошингизга керак бўлиб турган шишадон, карта ёки шахматда рақиб, кўнглини бўшатиш учун тингловчи сифатида таклиф қилишингиз мумкин. Энг асосийси контактга киришиш керак. Кейин уни танишувга айлантирилади.

Бунинг тескараси бўлган шароитлар ҳам бўлиши мумкин. Потенциал танишингизнинг қийналаётган ҳолатлари, масалан, бирор жойни топиш, бирор нарсани қандай қилишни тушунтириш кабилардан ҳам фойдаланишингиз мумкин. Унинг бирор нарсага мухтож бўлишини ташкил қилишингиз, масалан, бузилган машинасини тузатиш, бирор нарсасини ташишда кўмаклашишингиз мумкин.

Иш юзасидан танишиш учун ўйин вариантларидан фойдаланишингиз мумкин. Масалан, унга электрон ёки оддий почта орқали уни қизиқтирадиган ва кейинчалик сиз билан боғланишини таъминлайдиган хат юборасиз. Албатта, бунинг учун уни нима қизиқтириши мумкинлигини билишингиз керак. Бир нечта махсус хатлар ёрдамида поғонама-поғона унинг қизиқишини ошириб боришингиз мумкин. Ўзингизнинг манзилингизни унга бирданига ёки бир нечта хатдан кейин беришингиз мумкин. Лекин бунда ҳам эҳтиёткор бўлиш керак. Акс ҳолда тескари натижага эришишингиз мумкин.

Умуман олганда хоҳлаган бир кишини сиз билан танишишга ундаш мумкин. Бу одамнинг қизиқишлари ва эҳтиёжларини билган ҳолда унга кийим, ҳазиллар, латифалар, фокуслар, миш-мишлар, фикрлаш услуби, қизиқарли ахборот, шамалар воситасида бирор нарсани топиш, бирор нарсани билиб бериш, бирор жойга жойлаштириш имкониятларингизни билдиришингиз мумкин. Унинг сексуал оріентациясига интилишларини билган ҳолда унга сексуал партнер бўлишга ишорат қилишингиз мумкин. Болалар орқали танишиш ғояси ҳам яхши натижа беради. Буни паркда, поездда, болалар боғчаларида, кафеларда амалга ошириш мумкин.

Энг яхшиси ўз болангизнинг танишмоқчи бўлган кишингизнинг боласи билан контактга киришишини таъминлашдир. Бунда ўйин, конфет билан меҳмон қилиш, совғалар яхши натижа беради. Кейин бола сизни ўз ота-онаси билан

таништиради.

Ота-онасининг кўз олдида йиқилган болани кўтариш, унга хужум қилган итни ҳайдаб юбориш ва унга бошқа ёрдам кўрсатиш мумкин. Бундан ташқари, бу биров хавфли бўлса ҳам, боланинг йўқолиши ва унинг қутқарувчиси бўлишингизни ташкил қилишингиз мумкин.

Биргаликда меҳмонга борган умумий танишлар орқали танишиш мумкин. Бирор кишига у билан таништириб қўйишни илтимос қилиш ёки уни шу фикрга келишга мажбур қилиш мумкин. Масалан, сиз ҳам худди танишмоқчи бўлган одамингиздай гулларга, отларга, молларга, карта ўйнашга, қизиқишингиз, ёки умумий бизнесда воситачи бўлишингиз мумкинлигини айтишингиз мумкин.

Бирор нарсага навбатда турганингизда, масалан, врачга, бирор маҳсулотга, паспорт столига, ОВИРга, билетга навбатда турганингизда танишиб олишингиз мумкин. Муаммоларнинг ва шароитнинг ўхшашлиги одамларни бири-бирига яқинлаштиради. Бу ҳолатда актуал бўлган хоҳлаган бир мавзуда умумий суҳбат бошлашингиз, ҳеч кимга таалуқли бўлмаган луқмалар ташлашингиз ёки уларга жавоб беришингиз, навбатдаги ўрнингизни ушлаб туриш ёки сумкангизга қараб туришни сўрашингиз мумкин.

Биргаликда эрталаблари югуриш, итларни сайр қилдириш, футбол ўйнаш, тренировкаларга қатнашиш вақтида танишиб олишингиз мумкин. Кимнингдир тавсияси билан унга ўз хоббисининг энг катта билимдони сифатида унга мурожаат қилишингиз мумкин. Ит, қўчқор ёки хўроз ишқибозлари уларнинг наслини яхшилаш, жанговар қобилиятларини ошириш ва алмашишни ҳақидаги таклифлар орқали танишишлари мумкин.

Театр, концерт, стадионда ўзингиз ёки биров орқали ортиқча билет олиш йўли билан бўлғуси танишингиз билан ёнма-ён ўтириб қолишингиз мумкин. У билан биргаликда қичқириш ёки тушунмайдиган одам сифатида мутахассисдан маслаҳат ёки бирор ҳолатни тушунтириб беришни сўраб контактга киришиш мумкин. Ҳеч кимга йўналтирилмаган қизиқарли мулоҳазалар билан уни қизиқтириб қўйиш ёки залдан чиқиб кетиб, ундан ўрнингизга қараб туришни илтимос қилишингиз мумкин.

Сотиш, сотиб олиш, иш, ёрдам, хизматларни таклиф қилиш ҳақидаги эълонлар орқали танишиб олиш мумкин.

Бундан ташқари суггестиядан фойдаланиш мумкин. Унинг олдида бир неча марта ўзингизни кўрсатишингиз, бунда иложи борича буни жўрттага қилаётганингизни билдирмаслигингиз керак. У сизга қараганда ўзингизга ишонч билан унинг қошлари орасига қарашингиз ва “Сиз мен билан танишишни истайсиз. Мен сизни кутяпман!” деб фикран буйруқ берасиз. Агар муваффақиятга эришишингизга тамоман ишонсангиз, албатта иш беради.

Муваффақиятли контакт албатта, ҳушмуомала лекин буни шарт қилиб қўймайдиган кейин яна бир марта контактга киришиш ҳақидаги келишув билан яқунланиши керак. Бунга ёпишиб олиш ёки бунга жудаям қизиқаётганлигингизни кўрсатиш керак эмас.

Ўзингизни суҳбатдошингизга биринчи марта презентация қилиш

Биринчи танишувда сиз ўзингизни суҳбатдошингизга қандай кўрсатишингиз ва унда фандай таассурот қолдиришингиз жуда муҳим. Кўпчилик одамлар янги танишлари ҳақидаги биринчи таассуротларини унинг кўриниши бўйича ҳосил қилишади ва шу таассуротни сақлаб қолишади. Умумий яхши таассурот бўлса сиз ҳақингиздаги унга номаълум бўлган сифатларни ҳам сизга беришни таъминлайди.

Одам ҳақидаги биринчи таассурот 50% унинг ташқи кўриниши, 40% ўзини тутиши ва фақат 5-10% нима гапиришига қараб пайдо бўлади. Шунинг учун сизнинг биринчи вазифангиз керакли таассурот ҳосил қилиш ва ўзингизни презентация қилишдир.

Ўзингизни бошқаларга презентация қилиш ўзингизнинг ташқи кўринишингизни, ўзингизни тутишингизни ва танишув шароитини танлашингиз билан бошланади. Суҳбатдошингизнинг ёқтирадиган ва ёмон кўрадиган нарсаларини ҳисобга олишингиз керак бўлади.

Айниқса мулоқот вақтидаги ролингизга эътибор беринг. Танишув вақтида ролингиз бир ондаёқ ва кўпинча онгсиз равишда танланади. Кейинчалик уни ўзгартириш қийин бўлади, алмаштиришнинг эса иложи йўқ.

Шеригингизга у аёл ёки эркак бўлишидан қатъий назар кўзга тўғри қараш билан биргаликда очиқ, ҳалол, мардона қўл сиқиш албатта ёқади. Қўл сиқиш характери мулоқотнинг ролли структурасининг анча қисмини дастурлаштиради. Агар қўл сиқиш вақтида сизнинг қўлингиз уникадан юқорида бўлса, у буни сизнинг устунлигингизни ёки ҳокимиятингизни кўрсатаётганингиз деб билади. Агар пастда бўлса кучсизлик ва унга нисбатан ўзингизни паст ҳисоблашингиз деб билади. Агар қўллар вертикал ҳолатда бўлса – бу ўзаро тенглик деб тушунилади.

Кўзга тик қарайдиган суҳбатдош ёқимли ҳисобланади. Лекин бунда ҳам қандай қарашни билиш керак. Кўзни узмасдан, узоқ вақт кўзга қараш ёмон таассурот пайдо қилади. Бу, одатда душманлик деб қаралади. Салгина ахлоқона, шодон ва игникидай қараш керак бўлади.

Ифодали ва кучли имо ишоралар ижобий ҳиссиётларни, қизиқувчанликни ва дўстликни билдиради. Очиқ чехра ва хайрихоҳларча жилмайиш ишонч пайдо бўлишига олиб келади.

Қандай шароитда биринчи презентация ўтказилаётганлиги ҳам катта аҳамиятга эга. Дўстона шароит, ширин таомлар, ёқимли мусиқа, кутилмаганда омаднинг келиши ва шунга ўхшаш кайфиятни кўтарувчи ҳолатлар янги танишни яхши қабул қилинишига олиб келади.

Ўзингизни бошқаларга презентация қилишда айрим қонуниятларга амал қилишингиз керак бўлади. Энг аввало кўзга яққол ташланадиган жисмоний ўзига тортувчанлик сизнинг шахсий хусусиятларингиз ва ҳар бир ҳатти-ҳаракатингизнинг ижобий қабул қилинишига олиб келади. Бу “чиройлилик эффекти” деб аталади. Шунинг учун контакт олдидан албатта яхшилаб ювиниб, соқолни олиб, аёллар чиройли бўяниб ва енгил машқлар ёрдамида қизишиб олиш керак.

Қуйидаги ҳолат “тўзаллик иррадиацияси” дейилади. Агар эркак киши ёнида чиройли кийинган ва гўзал аёл бўлса, у хунук ва бунинг устига алланималарни кийиб олган аёл ҳамроҳлигидаги кишига нисбатан юқорироқ баҳоланади. Аёлларда ҳам худди шундай бўлади. Бу ерда эскорт хизматидан фойдаланиш керак.

Биринчи учрашувда ҳеч қачон ўзингизнинг зўр ва супермен эканлигингизни ошириб кўрсатиш керак эмас. Аксинча, салгина билиниб турадиган тортинчоқлик бошқалар томонидан ўзига тортадиган ва сексуал жунбушга келтирадиган сифат сифатида қаралади.

Пластика ҳақида ҳам эсдан чиқариш керак эмас. Суҳбат вақтида ўзини орқага ташлаб суянчиққа суяниб ўтирадиган кишилар суҳбатдоши томонга салгина эгиладиганларга нисбатан камроқ ёқимли таассурот қолдиришади. Чунки олдинга эгилиш қизиқиш ва орқага ташлаш ўзининг устунлигини кўрсатиш деб тушунилади.

Кийимдаги экстравагантлик, яъни ўта замонавий ва ўта эски услуб, дидсизлик, оёқ кийимининг ифлослиги ва эскилиги, ғижимланган бош кийими ҳам салбий таъсир кўрсатади. Шунинг учун биринчи контактда ижтимоий стереотипларга иложи борица кўпроқ амал қилиш керак бўлади.

Суҳбатдошнинг кайфиятини кўтариш учун ва унинг сиз ҳақингиздаги таассуротларини яхшилаш учун ўзингизни салгина ёмонлаш ва уни мақташ катта самара беради. “Ўзингизни бундай тута олишингизга тан бераман, мен эса ҳеч ўргана олмадим!”

Жинслар аро презентациянинг ўзига хосликлари

Агар мулоқотда турли хил жинсдаги кишилар иштирок қилаётган бўлса, ўзингизни шеригингизга презентация қилиш жараёнида айрим ўзига хосликларни эътиборга

олишингиз керак бўлади. Худди шундай ўзига хосликлар гомосексуал ориентациядаги шерик бўлганда ҳам эътиборга олинади.

Вадим Шлахтер айтганидек эркаклар фойдаланишга яроқли аёлни кўрганларида уларнинг миясида қисқа метражли порно фильм бир зумда ўтади, аёллар фойдаланишга яроқли эркакни кўрганларида эса уларнинг мияларида охири яхшилик билан тугайдиган қисқа метражли сериал бир зумда ўтади.

Аёллар эркак кишини ўзлари англамаган ҳолда 45-60 секунд давомида баҳолашади. Улар дастлаб лабларга қарашади, шу билан бирга сўзлаш характерини ҳам анализ қилишади, кейин кўзлар, сочлар, қўллар назардан ўтказилади. Оёқ кийимига қарагандан кейин кийим баҳоланади.

Эркак ва аёл мулоқотга киришганда уларнинг ўзаро мулоқоти эротик терминлар воситасида бўлади. Яхши тарбия кўрган кишилар ўз ҳиссиётларини сезмасалар ҳам, барибир шундай бўлади. Гомосексуалист билан контакт ҳам худди шундай кечади. Бунда унга сиз қанчалик ёқинингизга қараб бу ташкил қилувчининг ҳиссаси юқорироқ бўла боради. Эркаклар ўзлари ўйлаганига нисбатан аёллар уларнинг жисмоний ёқинчилигини паст баҳолашади. Шунинг учун эркаклар ўз сексуаллигидан пикап учун фойланишлари унчалик тўғри йўл эмас. Гомосексуаллар билан ҳам худди шундай шароит вужудга келади.

Эркаклар ўзларининг ҳақиқий ёки ўйлаб топилган муваффақиятларини актив равишда презентация қилишни хуш кўришади. Аёллар бўлса қарама-қарши тактикани қўллашади. Эркаклар учун шахсий статус, раціоналлик ва шахсий муваффақиятлар муҳим бўлса, аёлларни кўпроқ эмоционал ҳиссиётлар қизиқтиради.

Умуман олганда аёллар суҳбатни контакт ўрнатиш ва контактнинг ўзини эса ўз эмоциялари, ёқадиган ва ёқмайдиган нарсаларини презентация қилиш деб қарашади. Бундан ташқари у ҳамisha контактни ёрдам олиш ва ўз муаммоларини ҳал қилиш йўлида ишлатиш учун уринади. Аёлларнинг фикрлаши амалиётга йўналтирилганлиги учун улар қандай қилинишини эмас, нима қилинганлигини презентация қилишга мойил бўлишади.

Аёллар суҳбатдан яширин маъно қидиришади. Улар фикрлар, ёндашишлар, қизиқишлар, ниятлар, ҳиссиётларни тезроқ илғаб олишади. Бу ҳақда машҳур латифа ҳам бор.

Куёви “ақлингиз жойидами?” деганидан кейин қайнона ўйланиб қолади ва “Ақлим жойида бўлмаса, демак мен алаҳсираяпман, алаҳсирасам, демак мен итман” деб ўйлайди ва қизига “Қизим, эринг менга қанжик деяпти” дейди.

Аёллар билан мулоқотда ўзларининг раціонал статусларини кўрсатган эмас, балки айнан мана шу уларни қизиқтирадиган томонларга эътибор берган эркакларгина муваффақият қозонишларининг сабаби ҳам шунда.

Аёллар, одатда, тинч ўтирган, қўлларини ва оёқларини чалиштирмаган ҳолатда эркак шериги учун ўзига тортувчан бўлади. Қўл ва оёқларни чалиштириш онгсиз равишда нервозликни ва контактдан қочишни билдиради. Шунинг учун ҳам қўлларни кўкрак олдида чалиштириш мавжуд контактни бузади ва суҳбатдошингизни сиздан итаради.

Аёллар бўлса эркаклар уларнинг ақлий ва ишбилармонлик сифатларини улар ўйлаганларига нисбатан жуда паст баҳолашларини билишлари керак.

Биринчи суҳбатни қандай куриш керак

Биринчи суҳбат жуда муҳим ва одатда ўзингизни шеригингизга биринчи марта презентация қилиш билан бирга содир бўлади. Тўғри, биринчи контакт ўзингизни презентация қилишдан иборат бўлиши ва биринчи суҳбат кейинроқ бўлиши ҳам мумкин. Лекин умуман олганда суҳбатсиз презентация охирига етмаганлигича қолаверади. Биринчи суҳбат шеригингизда сизнинг образингизни ҳосил қилиш ва унинг сизга нисбатан установкасини шакллантириш юзасидан

жуда муҳимдир.

Суҳбатнинг биринчи гаплари жуда яхшилаб ўйланган бўлиши керак. Улар сиз ҳақингиздаги тасаввурни жуда катта тезлик билан яратади.

Агар сиз ёқмай қолсангиз, сизни четлай бошлашади.

Суҳбатда ҳар хил кечирим сўрашлар ва ўзига ишончсизликнинг бошқа белгилари умуман бўлмаслиги керак.

Шоша-пиша гапириш одамни сиздан совутади. Аксинча худди керакли гапларни топа олмагандек паузалар қилишингиз жараёнидаги юзаки ўзига ишонмаслик эътиборни сизга тортади. Фақат паузани жуда чўзиб юборманг.

Суҳбатда суҳбатдошингизга нисбатан ҳеч қандай менсимаслик ва ҳурматсизлик кўрсатилмаслиги керак. Унинг ҳимоя ҳолатига ўтишига мажбурлайдиган ҳеч қандай босим ўтказишлар ҳам бўлмаслиги керак.

Агар сиз суҳбатдошингиз билан уни қизиқтирадиган мавзуда суҳбатлашсангиз, у жавоб берганида мазза қиладиган саволларини берсангиз, унинг сизга мойиллиги ошиб боради.

Лекин гап фақат хобби ҳақида бўлмайдику. Сизнинг унинг шахсига қизиқишингиз унинг ўзини осмонларда ҳис қилишига олиб келади. Агар сиз унинг айтганларини биргаликда ҳис қилганча тингласангиз ва унинг ўзи ҳақида гапиришини рағбатлантириб турсангиз, бу унга жуда ёқади. Ҳар бигта одам бунга ҳеч қандай асос бўлмаса ҳам ўзининг жуда муҳим ва бошқаларга ўхшамаган эканлигига ишонади.

Шунинг учун ҳам суҳбатдошингизга унинг муҳимлиги ва бирор соҳада ҳаммадан, жуда бўлмаганда сиздан устун эканлигини билдиришингиз керак. Буни ўта самимий бажаришингиз, яъни у ҳақиқатан ҳам устун бўлган жойдагина унинг устунлигини тан олишингиз керак. Ёлғон ва тилёғламаликни яшира олмайсиз. Бу ўта катта ҳақорат сифатида қабул қилинади.

Суҳбатни ўтказишнинг қайси тарзи энг самарали? Ўта сезгир ва салга таъсирланадиган кишилар билан уларга ёқимсиз бўлган нарсалар ҳақида умуман гаплашмаслик керак. Лекин бунда ҳам меъёрга амал қилиш керак, акс ҳолда улар золимга айланишади ва сизни ўзлари истаган мавзудагина гаплашга мажбур қилишади.

Ишонмайдиган ва шубҳаланувчи кишилар билан жуда хушёр, эҳтиёткор ва чидамли бўлиш керак. Кўп гапирадиган, мижғов кишиларга қаттиқ ва қатъиятли бўлиш ва керак бўлганда қарши туриш керак бўлади.

Агар суҳбатдошингиз инжиқ бўлса, у билан хотиржам тонда гаплашиш ва инжиқликларига эътибор бермаслик керак бўлади. Ўта мақтанчоқ ва ўзига ҳаддан ташқари ишонган кишилар билан истехзоли гаплашиш ва уларни озроқ пастга тушириш керак бўлади. Лекин ерга уриш керак эмас, жанжал кўтарилади. Аксинча, уятчан ва ҳазил ҳисси йўқ одамлар билан умуман истехзосиз гаплашиш керак бўлади.

Ҳар қандай ҳолатда ҳам сиз ҳамиша суҳбатдошингизнинг исмини эсда сақлашингиз, унга нотаниш бўлган сўзларни бўлар-бўлмасга ишлатавермаслигингиз, унинг фикридан ҳаддан ташқари фарқ қиладиган фикрларни билдирмаслигингиз ва умуман олганда ҳаддан ташқари ўзингизни кўрсатишга уринмаслигингиз керак.

Муносабатларни ривожлантириш техникаси

Биринчи марта муваффақиятли танишгандан кейин қайта учрашиш учун сабаб керак бўлади. Учрашувлар қанчалик кўп бўлса, аттракциянинг (ўзаро майл) пайдо бўлиш эҳтимоли шунчалик кўп бўлади. Аттракциянинг пайдо бўлиши суҳбатлашиш учун умумий мавзулар, индивидуал хуш кўришлар ва эмоционал бир хил ҳис қилишлар асосида умумийлик пайдо бўлади. Сизнинг янги танишингизда сизга нисбатан симпатия пайдо бўлади.

Муносабатларни ривожлантириш тапаббуси иложи борича унинг ўзидан

чиқишига ҳаракат қилиш керак. Бунга уни бошқа, масалан, сизларни таништириб қўйган ва

муносабатларнинг ривожланишидан манфаатдор бўлган кишиларнинг босими мажбурлаши мумкин.

Янги ҳамкорингизнинг сиз билан контакт қилишига нима мотив бериши, қизиқтириши мумкин? Фақат сизнинг унга нисбатан комплементар функцияни ўзингизга олишингиз бунга сабаб бўлади. Сиз унинг айрим талабларини қондиришингиз керак.

Бундай талабларга ички қулайлик ва хавфсизликни ҳис қилиш киради. Сиз унга хавфсиз ҳамкор бўлиб туюлишингиз керак. Агар унда сизнинг ҳисобингиздан ўзини катта тутиш талаби бўлса, унга ўз ҳисобингиздан салгина эркалик қилишига рухсат беришингиз мумкин. Бу билан сиз камайиб қолмайсиз. Агар унда қондирилмаган етакчилик талаби бўлса, етакланувчи позициясини имитация қилишингиз ҳам мумкин.

Ҳар битта одамда ҳамдardлик ва тушунишга талаб бўлади. Тадбиркорликдаги ҳамкорликка ҳам талаб мавжуд. Мана шу ролларни ўзингизга олишингиз ҳам мумкин.

Агар у ҳавойи одам бўлса, унга қўшмачи ёки ўртоқ керак бўлади, айрим ҳолларда эса кўнгил очар тадбирлар бўйича эксперт керак бўлади.

Воқеаларни ривожлантириш учун кинотеатр, театр, кўчада, кечада ва турли тадбирларда “тасодифий” учрашувларни ташкил қилиш керак бўлади. Уни майда-чуйдалар билан қарздор қилиб қўйиш мумкин: қарзга пул бериш, кинога ёки концертга билет топиб бериш, микросхемалар, видеоёзувлар, мода бўлган журналлар ва китоблар, яққол нуфузли ахборотни бериш мумкин.

Шерингизнинг маниялари, масалан, игбоқарлик, балиқчилик, карта, шахмат, педофилия, компютерастия, меломания, эротомания, каратэмания ва бошқалардан фойдаланиб унинг сизга бўлган доимий қизиқишини ривожлантиришингиз керак. Ҳамма вақт муҳокама қилинаётган мавзуга катта қизиқиш билдиришингиз, маньякка унинг манияси мавзусидаги майда-чуйда қизиқарли нарсалар ва махсус ахборотларни бериб туришингиз керак. Лекин шу билан бирга унинг маниакал қизиқишлари соҳасида у сиздан ўта даражада устун эканлиги сизда заррача ҳам шубҳа туғдирмаслиги керак.

Маньякка пичоқ санчма, унинг қизиққан мавзусида тўқимани бер, шунда у билан истаган ишингни қилишинг мумкин.

Албатта, қўпол манипулятив техникалар ҳам мавжуд. Лекин уларни сизнинг ахлоқий установкаларингиз юзасидан қўллашингиз мумкин бўлмаслиги мумкин. Масалан, унинг тадбиркорлик ёки шахсий ҳаётидаги муаммолар ва қийинчиликлардан фойдаланиш ёки уларни яширин равишда келтириб чиқариш ва кейин уларни ҳал қилишда ёрдам беришингиз мумкин. Лекин актив одамлар муваффақиятсизлик вақтида мулоқот доирасини кенгайтириш ва пасив одамлар уни торайтиришга уринганлари сабабли бу усул фақат актив одамларгагина қўлланилиши мумкин.

Лекин муносабатларни ривожлантиришнинг энг яхши варианты иложи борица ушбу муносабатларни манипулятив соҳадан актуаллаштириш соҳасига ўтказишдир. Агар янги ҳамкорингиз сизда ёқимсиз ҳисларни (антипатия) пайдо қилмаса (агар шундай бўлса мотивларни таҳлил қилинг), ўзингизга унга нисбатан дўстона муносабатга установка беринг, муносабатларга очиқлик ва самимийлик, ижодий ҳамкорликни киритинг. Шунда тез орада сизнинг муносабатларингиз жуда чуқур ва мустаҳкам бўлади.

Агар бирор сабаб билан актуаллаштиришнинг имконияти бўлмаса, кейин ҳам манипулятив техникалардан фойдаланаверишингиз мумкин.

Сухбатдошингизнинг ўзини баҳолаши ва уни ўзаро муносабатларда ҳисобга олиш

Ҳар битта одам ўзини маълум даражада баҳолайди. Бу ҳақда ҳамма

билади, лекин жуда камчилики унинг структураси ҳақида билади. Ўз-ўзини баҳолаш жуда муҳим психологик механизмдир. Мулоқот вақтида уни ҳисобга олиш перигингиз билан муносабатларингизни самарали равишда бошқаришга имкон беради.

Одамнинг ўз-ўзини баҳолаши иккита ташкил этувчидан иборатдир. Биринчи ташкил этувчи одамнинг ўз сифатларини бирорта шкала ёки шкалалар бўйича баҳолашидир. Одатда айнан мана шу ташкил этувчини ўз-ўзини баҳолаш сифатида билишади.

Шу билан бир вақтда унга нисбатан фундаменталроқ ташкил этувчи ҳам мавжуд. У ўз-ўзини қабул қилиш деб аталади. Ўз-ўзини қабул қилиш – бу ўзига бўлган муносабат усули, шахснинг ўзига нисбатан установкасидир. Одам ўзини қабул қилиши ёки қабул қилмаслиги мумкин. Бу ижобий ёки салбий ўзини қабул қилиш деб аталади.

Ижобий ўзини қабул қилиш мулоқотнинг енгил бўлишига ёрдам беради. Ўзига нисбатан ижобий установкада бўлган одам бошқаларнинг ижобий томонларига кўпроқ эътибор беради ва уларнинг камчиликларига чидамлироқ бўлади. У бошқаларнинг ўзига хосликларини объективроқ баҳолайди ва шунинг учун юқорироқ эталъонларга амал қилади. Ижобий ўзини баҳолашнинг энг асосий хусусияти – бу одамнинг ўз сифатларини объектив равишда баҳоланишига олиб келади. Яъни у ўзини баҳолашнинг иккинчи ташкил этувчисининг адекват бўлишини таъминлайди.

Салбий ўзини қабул қилишда аҳвол ёмонлашади. Бу ҳолда ўзини қабул қилмаслик комплекси пайдо бўлади (буни совет психологиясида тўлиқмаслик комплекси билан адаштиришган). Бунда одам ўзини бошқалар билан ўзини тинчлантириш мақсадида (ўзи билмаган ҳолда) у ёки бу сифатлар бўйича таққослай бошлайди. Бунинг натижасида қуйи оғда аффектив диссонанс пайдо бўлади ва уни ҳал қилиш зарурати туғилади. Бунинг натижасида ўзини қабул қилишнинг иккинчи ташкил этувчиси ушбу одамда ноадекват бўлади. У ўз сифатларини ё ҳаддан ташқари ошириб баҳолайди ёки жуда паст баҳолайди ҳамда бу баҳолар турғун бўлмайди. У бир чекка ҳолатдан иккинчи чекка ҳолатга ўтиб туради.

Ўзини тутишни баҳолаш ва ўз шахсининг бошқалар томонидан баҳоланишига одамнинг реакцияси унинг ўзини баҳолашига боғлиқ бўлади. Агар ўзини қабул қилиш ижобий бўлса, бундай баҳоларга муносабат рационал бўлади ва бировларнинг фикрларини у ҳисобга олиши мумкин.

Салбий ўзини қабул қилишда ва ўзини қабул қилмаслик комплекси мавжуд бўлганда ишлар умуман бошқача тус олади.

Бу ҳолатда бошқалар томонидан берилган баҳо ва танқидга муносабат унинг қайси чекка ҳолатни эгаллаганлигига боғлиқ бўлади. Агар ушбу баҳо жуда юқори бўлса, унга берилган ижобий баҳо унинг ушбу баҳони берган одамга интилишини ошириб юборади: “Бу одам мени тўғри баҳолай олди!”. Салбий баҳо эса яққол ёмон кўришни келтириб чиқаради.

Ушбу ёмон кўришнинг сабаби психологик дискомфортдан ўзи ҳам англамаган ҳолда ҳимояланишдир. Ўз сифатларини юқори баҳолаш, манманлик (бу ўзига ишонч эмас!) – бу ўзини қабул қилмасликдан ҳимояланиш ва уни сиқиб чиқариш усулидир. Ушбу баҳони бузадиган ҳар қандай нарсa шахсни олдинги психологик дискомфорт, ноқулайлик ҳолатига қайтаради. Ушбу дискомфортдан ҳимояланиш учун қуйи оғ унга салбий баҳо берган одамнинг ёмонлиги, унинг агрессивлиги ва нообъектив эканлиги ҳақидаги ишонччи яратади.

Шунинг учун ҳам ўзини қабул қилмаслик комплекси бўлган одамни сўкишнинг фойдаси йўқ. Бу фақат уни сўкаётган кишига нисбатан адоват қўзғайди ва унинг ўзини тутишининг яхшиланишига хизмат қилмайди, аксинча фақат ёмонлаштиради.

Ўзини қабул қилмаслик комплекси фонида ўз сифатларини паст баҳолаш ҳам бўлса нима бўлади? Ушбу ҳолатлар бўйича жуда кўплаган илмий баҳслар бўлган. Масалан, когнитив психологлар когнитив балансни сақлаш керак ва ушбу комплексланган кишининг ўзида пайдо бўлган баҳони унга бериш керак

дейишади. Агар унга ижобий баҳо берилса, бу когнитив балансни бузади ва унда ижобий берган одамга нисбатан ёқтирмасликни чақиради. Агар салбий баҳо берилса, бу когнитив балансни сақлайди ва баҳо берувчига нисбатан яхши муносабатларга олиб келади.

Агар бу назарияга ишонадиган бўлсак, у мантиқийдир.

Агар бунинг қандай ишлашини кўрмоқчи бўлсангиз ўзини паст баҳолайдиган одамга унинг ўзи нима деб ўйласа, шуни айтиб кўринг. Бу билан сизларнинг ораларингизда денгиз бўлмаса ҳам катта дарё пайдо бўлиши ва сизлар юз кўрмас бўлиб кетишингиз турган гап. Демак, когнитив психологларнинг маслаҳатларига амал қилиш – бу орадаги муносабатларни ёмонлаштиришнинг энг яхши усулидир.

Бунинг сабаби шундаки, когнитив психология қуйи онг аффектларини умуман рад қилади. Ҳақиқатда юқоридаги ҳолатда салбий баҳо бериш кескин ёқтирмасликни ва ижобий баҳо ўзига тортишни пайдо қилади. Ахир ижобий баҳо суҳбатдошингизнинг ўзини қабул қилиши даражасини оширади, унинг қуйи онг даражасидаги психологик комфортга, қулайликка интилиши ва ўзини қабул қилмасликдан қочиши талабини қондиради. Бу худди баҳоланувчига берилаётган ижобий установкадай ишлайди ва психологик хавфсизликдан гувоҳлик беради. Салбий баҳолаш эса ушбу интилишга қарши чиқади, агрессия ва хавф сигнали бўлиб хизмат қилади. Бунинг натижасида унга кескин салбий реакция пайдо бўлади. Бу ерда ҳеч қандай когнитив баланс ҳеч қандай роль ўйнамайди.

Шундай экан агар одам ўзини қабул қилмаслик комплекси билан касалланган бўлса, унинг ўзини тутишга фақат уни керакли йўналишда ўзини тутишга таъсир қиладиган ва ўз вақтида айтилган ижобий баҳолар билангина таъсир қилиш мумкин. Салбий фикрларингизни ўзингизда сақлаб қўяверинг. Агар сиз ўз авторитетингизна ошириш ва мақсадларингизга эришишни истасангиз, бу қоидага ҳамisha амал қилишингиз керак.

Суҳбатдошингиз билан яқинлашиш техникалари

Айрим вақтларда шерингизнинг иродасини ўз назоратингизга олиш мақсадида унга жуда яқинлашишингизга тўғри келади. Бу мақсадда ўзингизни қаҳрамон қилиб кўрсатиш жуда қўл келади.

Олдин уни “умидсиз ҳолатга” тушириб, кейин унинг сиздан ёрдам сўрашга мажбур қилиш бунда жуда фойдалидир. Кейин эса уни қутқарасиз ва сиздан хавфсизлик юзасидан боғлиқлигидан фойдаланиб ўзингизга боғлаб оласиз.

Ушбу контактни кундалик ҳаётингиздан нималарнидир айтиб бериб, янада чуқурлаштиришингиз мумкин. Унга ўзингизнинг ҳақиқий ёки ўйлаб топилган гуноҳингиз ҳақида айтиб беришингиз керак. Ишончга жавобан унда ҳам ишонч пайдо бўлади.

Оғриқ ва унинг пайдо қиладиган азоблари бу бечорага нисбатан атрофдагиларда симпатия ва умумийлик пайдо қилганлиги сабабли озроқ касал бўлиш ёки кўнгилсиз воқеани имитация қилиш ҳам яхши натижа беради. Яъни сиз унга ўз хасратларингизни очишингиз керак, лекин бунда ошириб юбориш керак эмас.

Кинодаги қаҳрамонларга ўхшаб қурбонга жиноятчилар “хужум қилганда” ўзингизнинг жасоратингизни ва қаҳрамонлигингизни шундай кўрсатишингиз керакки, сизга қойил қолмасликнинг иложи бўлмасин. Ўзингизнинг алоҳида талантларингиз, ақлингизни одамлар олдида ёки қурбоннинг психологиясига боғлиқ равишда у билан яқка қолганингизда кўрсатишингиз мумкин. Бунда, масалан, қурбоннинг нуқтаи назаридан жуда интим, худди “фикрларни ўқиш” бўлиб кўринадиган психология элементлари ҳақидаги билимларингизни кўрсатишингиз мумкин.

Бошқа вариантларни ўзингиз ўйлаб топишингиз мумкин, лекин энг асосийси бу усулларни қўллаш эмас, балки натижага эришишдир.

Натижа берувчи мулоқот усуллари

Нативавий мулоқотнинг назарияси ва амалиёти

Сизни қизитқтирувчи киши билан ўзаро алоқа раціонал ташқил қилиш йўли билан фойдалилиги анча оширилиши мумкин бўлган индивидуал контактлардан ташқил топади. Бундай ўзаро алоқаларнинг айримларини қуйида кўриб чиқамиз.

Мақсадга мувофиқ конструкциялаш

Мулоқот қуйидаги мақсадларга эришишга йўналтирилган бўлсагина натижали деб аталиши мумкин:

- объектнинг психологиясини ўрганиш;
- объект диагностикаси;
- яқинроқ алоқа ўрнатиш;
- ҳамкорликни таъминлаш;
- аниқ муаммони муҳокама қилиш;
- керакли ахборотни олиш;
- ўзингизнинг фикрингизни ёки дезинформацияни бериш;
- нимагадир ишюнтириш;
- нимагадир мажбур қилиш.

Тўлиқ ўзаро алоқа пайтида мулоқотнинг қуйидаги босқичларини ажратиб кўрсатиш мумкин:

- дастлабки тайёргарлик;
- суҳбатдошнинг тегишли психоэмоционал кайфиятини яратиш ва у билан суҳбатга киришиш;
- ўз мавзуингизда суҳбатлашиш ва суҳбат мавзусини керакли йўналишга буриш;
- тегишли натижани олиш билан диалогни тўхтатиш.

Дастлабки тайёргарлик босқичида қуйидагилар билан пуғулланилади

- суҳбат натижасида нималарга эришиш кераклигини аниқлаш, яъни максимум эришиш мумкин бўлган ва йўл қўйилиши мумкин бўлган минимум натижани аниқлаш;
- дастлабки маълумот олинади (суҳбатдошингиз ва мавзу ҳақида);
- контактнинг тактикаси ҳақида фикр юритилади (объект психологияси ва бошқа факторларни ҳисобга олган ҳолда);
- мулоқотнинг сизга қулай компоненталари аниқланади ва унга тайёргарлик кўрилади (керакли вақт, жой, шароит ва учрашиш шартлари).

Суҳбатнинг бошланишида суҳбатдошингизнинг сизга керакли психоэмоционал кайфиятда бўлиши жуда муҳим. Бунинг учун сиз уни керакли кайфиятда ушлаб туриш ҳам барча салбий таъсирларни ҳамда тўсиқларни йўқотиш ҳаракатини қилишингиз керак. Суҳбатдошингизнинг салбий реакцияларини унинг позасининг сиқилганлигидан, сўзларининг кескинлигидан, кўз қорачиқларининг торайишидан ва бошқа белгиларидан билиш мумкин. Бунда салбий реакцияларни бир қанча психологик усуллар воситасида юмшатиш мумкин. Булар таъсирчан сўзларни ишлатиш, мимика билан таъсир кўрсатиш, тана ҳолатига мослашиш ва бошқалар бўлиши мумкин.

Тегисли мавзуда суҳбатнинг олиб борилиши ва унинг вақти-вақти билан керакли йўналишга бурилиши суҳбатдошингизнинг турли реакциялари (ҳатти-ҳаракатлари, юз ифодалари, кўз қарашлари) ни ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади. Уларнинг қандай ўзгаришига қараб ўзингизнинг кейинги ҳатти-ҳаракатларингизни сошлаб борасиз.

Керакли натижани олиб, суҳбатни яқунлаш эса мулоқот суҳбатдошингизнинг фикрлаши ва ўзини тутишида сизга керакли белгиларнинг пайдо бўлиши ҳамда унда сиз ҳақингизда салбий тасаввурлар пайдо бўлмаслиги билан белгиланади.

Олдинроқ суҳбатдошингиз билан мулоқотда нималарга эътибор бериш кераклиги ҳақида гаплашган эдик. Ҳозир эса сўзлар билан мулоқотда самарани оширувчи психологик ҳолатларга тўхталамиз.

Суҳбатни ташқил қилиш бўйича тавсиялар

Кўзланган контактга киришишдан олдин қуйидагиларни ҳисобга олишингиз керак

- совуқ ва қуруқ кунлари одам иссиқ ва намгарчилик кунларига нисбатан яхшироқ ишлайди, иссиқ ва нам ҳаво интеллектни ўтмаслаштиради;
- очиқ ҳавода, табиат қўйнида учрашув иш юзасидан бўладиган музокараларда яхши самара беради;
- кечи соат 7 лар атрофида одамларнинг психологик ҳолати ўзгарувчан бўлади ва бу жаҳддорлик ҳамда тез оловланишга олиб келиши мумкин;
- жуда кўп одам бўлмаган ва мусиқа астагина жаранглаб турган жойда суҳбатга интим – иноним характерини бериш энгилроқ;
- ҳар қандай хурсандчилик альтруизмни ўстиради, хафагарчилик ва иккиланиш эса уни камайтиради;
- одамларни ҳаммиса биладиган ва тажрибали одамлар ўзига тортади;
- одамлар ўзига ёқадиган одамларни яхши кўрадиганларни яхши кўради;
- мулоқотдаги партнерингизни қанчалик кўп кўрсангиз, унинг ёқиб қолишига имконият ҳам шунча ошади, лекин ҳаддан ташқари тез-тез кўришиш ўзаро тортишишни камайтиради;
- одамлар кўпинча улар суҳбатдошининг шахсий мақсадларини амалга оширилишида берган ёрдами даражасига қараб баҳоланади;
- одамлар ҳокимиятга эгалити даражасига қараб дўстона муносабатдан қочишади;
- одамларнинг энг асосий принципи – бу “дўстларимга ҳамма соҳада омад кулиб боқсин, лекин меникидан кўп эмас”.

Суҳбатдошининг ички зўриқишларини йўқотиб, у билан мулоқотга киришаётиб, қуйидагиларни эсда тутинг:

- қўлни қаттиқ қисиб ҳамда шу вақтда кўзга тўғри қараш деярли ҳаммага ёқади;
- дипломатик ўзини тутиш эҳтиёткорлик, одобилик ва мулойимликни талаб қилади;
- суҳбатнинг сийқаси чиқиб кетган гаплардан бошланиши, унинг бутунлай шундай гаплардан иборат эканлигини билдиради;
- субъектни энг ҳақоратлайдиган нарса, унинг исмини эсдан чиқариб қўйишингиздир, бу билан сиз у ҳеч ким эмаслигини кўрсатган бўласиз;
- эмоционал ларзага келиш нималигини кўп кўрган кишилар суҳбатдошида маслаҳатчини эмас, балки “резонатор”ни кўришни хоҳлашади, сизнинг уни тушунишингизни ва унга ачинаётганлигингизни оддийгина қўлларингизни теккизиш билан билдиришингиз мумкин;
- суҳбатни бошлаётиб, атмосферани яхшилаш учун суҳбатдошингиз “ҳа” деб жавоб берадиган бир қанча саволларни беринг, бу билан сиз унинг ишончини қозонасиз;
- хайрихоҳлик установкаси (уни эшитишга тайёрлигингиз) эркинлик ва тортинмаслик ҳолатини яратади, уни қанчалик кам танқид қилсангиз, у ўз-ўзидан шунча кўпроқ танқид қила бошлайди, уни назорат қилиб турганингиздагига қараганда кўпроқ очиқ ҳолатда суҳбатлашади;
- одатда, одамлар ўз шахси ва ўзининг қанчалик муҳим эканликлари ҳақида гапиришни ёқтиради;
- одам билан унга таниш бўлган тилда гаплашиш керак, унга нотаниш сўзларни ишлатишингиз унинг жаҳлини чиқаради; ҳаддан ташқари содда тилда гапириш ҳам яхшилиқка олиб келмайди, сизни ақли паст деб билишлари мумкин;
- мулоқот жараёнида суҳбатдошининг интилишлари ва фикрларини биринчи ўринга қўйиш керак, масалан, “Мен хоҳлардимки...” ўрнига “Сизнинг фикрингизча...” тарзида гапириш керак, чунки одамлар ўзларининг муаммолари ва хоҳишлари ҳақида қизиқиш билан гаплашадилар;
- юз ифодаси доимо ўзгариб турадиган, имо-ишораларга бой ва спонтан равишда эркин позага кирадиган кишилар билан суҳбатлашиш ҳам

ёқимли бўлади, аксинча суҳбат давомида ўзини орқага ташлайдиган ва креслога ястаниб оладиган кишилар билан одам ўзини ўнғайсиз сезади;

- ўзаро бир-бирини тўлиқ тушунишни ва суҳбатда эркинликни таъминлаш учун суҳбатдошингизнинг позасига ва унинг ҳатти-ҳаракатларига мослашингиз керак; бундай кўзгу ҳолати унга унинг фикрларини ва қарашларини қўллаб-қувватлашингизни билдиради ҳамда унинг сизга ёндашувини яхшилайдди;
- айрим ҳолларда суҳбатдошингизнинг ҳиссиётларини ўзингизда намоён қилишингиз, унинг психологик ҳолатини яхши тушунаётганлигингизни кўрсатади ва орадаги ишончни орттиради;
- одам эмоционал қўзғалиш ҳолатида бўлганида кўпинча экспрессив равишда гапирди ва худди сизга хужум қилаётгандек бўлади, лекин аслида бундай бўлмаслиги мумкин;
- кўзларнинг турғун контакти сизнинг суҳбатдошингизнинг сўзларига қизиқишингизни билдиради ва унинг ўз монологини давом эттиришига олиб келади;
- оддийгина “албатта”, “тўғри”, “ҳа” каби нейтрал сўзлар бош ирғаш билан биргаликда қўллаш натижасида суҳбатдошингизнинг сиз билан мулоқотни давом эттиришига туртки бўлади;
- индамай ўтирган суҳбатдошингизга ўз фикрини билдиришни сўраш ва уни диққат билан тинглашдан ҳам кўпроқ ёқадиган нарсанинг ўзи йўқ;
- одам уни эшитаётганликларини кўрганда суҳбатдошига симпатия билан қарайди ва ўзи ҳам суҳбатдошини тинглашга мойил бўлади;
- ҳар қандай одамга унга ёқимли нарсаларни гапиришлари ёқади ва айтиқса буни аёллар яхши кўришади;
- ақл билан қилинган комплимент суҳбатдошингизнинг сизга мойиллигини оширади;
- агар ёлғонга ўхшамаса хушомад танқидий қабул қилинмайди;
- ҳатто яширин бўлса ҳам сохтакорлик дўстона очиқликка олиб келмайди;
- ҳаддан ташқари кўп савол бериш сизга бўлган ишончни йўқотиши мумкин;
- ортиқча мақтанчоқлик самара бермайди, ундаа фақат суҳбатдошингизнинг ишончини қозонгандан кейингина фойдаланишингиз мумкин;
- асосий фикрни ажратиб кўрсатадиган чиройли ишора, одатда халақит бермайди, лекин эътиборни тортиш учун қўллардан фойдаланиш яхшилиқка олиб келмайди;
- душманона кайфиятни туғдириш учун мулоқотда қуруқлик ва ахборот алмашинишдан ўзингизни тийишингизнинг ўзи етарли бўлади;
- дўстоналикка эришиш учун эркинлик ва ҳатто ортиқчаси билан маълумот бериш керак.

Суҳбат қураётиб одамларнинг жаҳлини чиқарадиган нарсаларни эсдан чиқарманг:

- салбий эгоцентризм (ўзингизнинг шахсий ва интим ишларингиз ҳақида гапириш, бунга касалликларингиз ва ишингиздаги муаммоларингиз ҳақидаги гаплар ҳам киради);
- сийқаси чиққан гаплар (ҳаммага маълум гаплар, ҳамманинг жонига теккан ҳазиллар ва латифалар);
- пассивлик (фақат суҳбатдошининг гапларига қўшилиш ва ҳеч қандай ақлли фикр билдирмаслик);
- фақат ўзи билан бўлиб қолиш (фақат ўз муаммолари ва муваффақиятларига эътиборнинг қаратилиши);
- паст эмоционаллик (юз ифодасининг ўзгармаслиги, овознинг монотонлиги, суҳбатдошингизнинг кўзига қарамасликка интилиш..);
- бадқовоқлик (суҳбатни давом эттиришни хоҳламасликни кўрсатиш, ҳар битта сўзни оғзидан тортиб олишга мажбурлаш..);
- жиддийлик (ҳамма нарсани жиддий қабул қилиш ва табассумнинг умуман йўқлиги);

- хушомадгўйлик (суний хурсандчилик ва кўз учунгина дўстоналик, лаганбардорона тон..);
- одобилик ва хушмуомалаликнинг йўқлиги ҳамда тез хулосалар чиқариш (суҳбатдошининг сўзини ҳаддан ташқари кўп бўлиш ва биринчи таассурот асосида субъектив баҳолар бериш, буларнинг ҳаммаси суҳбатдошининг ҳимояланишга ўтишига ҳамда мулоқотнинг ёмонлашишига олиб келади);
- кўп чалғиш (муҳокама қилинаётган муаммодан ҳар қандай сабаб билан четлашиш ва суҳбатда сленгдан фойдаланиш);
- сохтакорлик ва ясамалик (ёлғондакам қизиқиш ва ҳамдардлик, қанча уринманг қизиқишнинг йўқлиги ва зерикиш юзингиздан билиниб туради, бу эса айрим вақтларда ҳақорат деб қабул қилинади);
- манманлик (кеккайганлик ва суҳбатдошни назарингизга илмаслик, тишларни қисиб гапириш);
- дағаллик (билиб туриб ёки тасодифий беандишалик);
- эзмалик (суҳбат майдонини ўзиники қилиб олиш);
- сўралмаган маслаҳатлар (ҳеч ким сўрамаган маслаҳатларни бериш, айниқса маслаҳатчи бу муаммони тушунмаса);
- қатъий фикрлар (бошқанинг фикрларини ҳисобга олмаган ҳолда қатъий фикр билдириш, бундай муносабат қуйи онг даражасида қаршилик ва жанжалга олиб келиши мумкин);
 - ёпиқ саволлар (яъни фақат “ҳа” ёки “йўқ” деб жавоб бериш мумкин бўлган саволлар; улар суҳбатда зўрма-зўракиликни келтириб чиқаради суҳбатдошининг ўзини худди терговда ўтиргандек ҳис қилишига олиб келади).

Суҳбатдошингизга тегишли установкани бераётиб қуйидагиларни эътиборда тутиш:

- кучсизроқ одам биринчи бўлиб гапиришга мажбур;
- кўп нарсаларни билишингизни билдириб, унинг юрагига ғулғула солишингиз мумкин;
- суҳбатдошининг гапириш тонига қараб ўзингизникини ўзгартиринг; у овозини кўтара бошласа, сиз ўзингизникини пасайтиринг, бу унинг ҳам овозини пасайтиришга мажбур қилади; шу билан бирга ўзининг қизиққонлигидан афсусланади ва бу эпизодда ғалаба сиз томонда қолади;
- жанжалли ҳолатларда кўпинча суҳбатдошининг ичидаги ҳамма гапларини тўкиб-солишига имкон беришингиз, кўпинча қизгин ҳолатни юмшатади;
- бирор фикрни суҳбатдошингизга сингдириш учун ўзингизни эшитишга мажбурлай олишингиз керак;
- фақат ҳеч ким унинг ёлғонлигини аниқлай олмасагина ёлғондан фойдаланиш мумкин;
- кичкинагина ёлғон катта ишончсизликни келтириб чиқариши мумкин;
- ўзингизни ҳаммадан айёр деб билиш — алданиб қолишнинг энг осон йўли;
- ноаниқ савол суҳбатдошининг хушёрликни оширишга олиб келади;
- суҳбатдошининг олдиндан мавжуд фикрини рад қилиш хавфли;
- ҳар қандай соҳада суҳбатдошингизга ўз билимларини кўрсатишга имкон бериш фойдалидир;
- одамлар улар ҳозирда йўл қўймаётган хатоларини эслатишларини ёқтиришмайди;
- агар унга хайрихоҳлигингизни билса ва танқид хушмуомалалик билан айтилса, танқид қабул қилинади;
- тинч ва текис тон билан айтилган бир хил танқиднинг ўзи холирикни қўзғатиши, сангвиникни энергияга тўлишини таъминлаши, меланхоликнинг кайфиятини тушириши ва совуққон флегматикка умуман

таъсир қилмаслиги мумкин;

- индамасликни сизга эътибор деб тушунманг; кўпинча бу одамнинг ўз фикрларига чўмиши туфайли юз беради.

Суҳбатни тутатаётиб, қуйидагиларни эътиборга олинг:

- ноаниқ, таъсирсиз ва ифодасиз суҳбат сўнги сизнинг олдинги гапларингиздан пайдо бўлган яхши таассуротнинг таъсирини йўққа чиқариши мумкин;
- суҳбатнинг охирги гаплари ҳаммадан ҳам яхшироқ эсда қолади;
- вақтида тўхташни билиш керак, акс ҳолда контактнинг самаралилиги анча камаяди.

Мулоқотнинг психофизиологик жиҳатлари

Суҳбатдошингизнинг керакли реакцияларини чақириш учун одамнинг қабул қилиш имкониятларини билишингиз керак:

- 13 та сўздан ортиқ сўздан ташкил топган гапнинг (бошқа манбааларда 7 та сўз) маъносини онг қабул қила олмайди, шунинг учун уларни қўлламанг;
- Фақат секундига 2,5 сўздан ортиқ бўлмаган тезлик билан гапиришдагина унинг маъносини тушуниш мумкин;
- 5-6 секунддан ортиқ вақт давомида паузасиз гапирилса, у англабмайди;
- Эркактар суҳбатдошини 10-15 секунд давомида эътибор билан тинглайди ва шундан кейин суҳбат мавзусида ўзи нималарни қўйиши мумкинлигини ўйлай бошлайди;
- ҳар қандай эмоционал қўзғалиш (ҳамдардликдан ташқари) бошқаларни тушунишни қийинлаштиради;
- одатдаги суҳбатдош айтилган гапларнинг ярмини ҳам эшитмайди, ундан ҳам камроғини тушунади;
- ўз-ўзини анализ қилишга мойил бўлган кишилар ўз ички дунёси ҳақида ўйламайдиганларни яхши тушуна олмайди;
- ўзи танийдиган одам билан таниш шароитда суҳбатлашаётган кишилар унинг одатдаги тасаввуридаги гапларинигина қабул қилишади ва унинг учун характерли бўлмаган гапларни эшитишмайди ёки нотўғри қабул қилишади;
- гапда сўзларни нотўғри қўллаш, уларнинг стандарт маънолардан бошқа маънода қўллаш кўпинча салбий ҳиссиётларни пайдо қилади ва суҳбатнинг бутун фойдасини йўққа чиқариши мумкин;
- кўпчилик одамларда уларнинг психикасига салбий таъсир кўрсатадиган танқидий сўзлар мавжуд ва уларни эшитганда бу одамлар суҳбатнинг маъносини унутиб қўядилар психологик қўзғалиш ҳолатига ўтишади;
- дўстона суҳбатдан ҳеч қандай сабабсиз душманона муносабатга ўтиш одамнинг ўзини йўқотиб қўйиши, қўрқувга тушиши ва ҳатто шокка тушиб қолишига олиб келади;
- одамнинг ҳиссиётларига мурожаат қилинаётганда унинг чап қулоғига, мантқиқий ҳулоса чиқариши керак бўлганда унинг ўнг қулоғига гапирилади;
- тўсатдан жаҳли чиққан кишини унинг одатий ҳолатига қараганда кулдириш анча осонроқ, бу жанжалли ҳолатларни нейтраллашнинг энг муҳим усулларида биридир;
- қабул қилишнинг активлиги жуда кўпчилик ҳолларда олинган ахборотнинг унинг миёсидagi хотираларни қўзғалишига олиб келиши даражасига боғлиқ бўлади;
- суҳбатдошингиз учун бутунлай янги бўлган ва унинг олдинги билимлари билан боғлиқ бўлмаган маълумотлар унинг қизиқишини уйғотмайди, суҳбат мавзуси билан у қанчалик яқиндан таниш бўлса, шунчалик кўпроқ қизиқиш уйғотади ва майда-чуйдаларига ҳам эътибор беради;
- одам бирор савол билан олдиндан таниш бўлмаса, суҳбат давомида бериладиган кейинги маълумотларни қабул қилиши у ҳақида берилган дастлабки маълумотларга боғлиқ бўлади;

- биринчи бўлиб берилган маълумотга, кейинчалик берилган маълумотга қараганда кўпроқ ишонилади;

- одатда одамлар воқеалар ҳақидаги ўз гипотезаларини қўллаб-қувватловчи ахборотларни юқори баҳолайдилар ва унга қарама-қарши бўлган ахборотни керакмас деб қарашади;
- одам ўзи айтмоқчи бўлган гапларнинг 80% инигина айтишади, эшитувчилар бу айтилганларнинг 70% ини эшитишади ва 60% ига тушунишади, уларнинг эсларида бўлса 10 дан 25% гача бўлган қисми қолади;
- берилаётган ахборотни суҳбатдошингиз яхши тушуниб олиши учун ундаги асосий фикрларни доимий равишда қайтариш керак;
- суҳбат мавзусини қанчалик англасангиз, уни шунчалик яхши эслаб қоласиз;
- ўртача одам унга бир-икки кун олдин айтилган ахборотнинг чорагинигина эсда сақлаб қолади;
- хотира эрталабки 8-12 ва кечқурунги 9 дан кейин яхши ишлайди ва тушлиқдан кейин энг ёмон ишлайди;
- ахборотнинг охириги қисми энг яхши эсда қолади, биринчи қисми ёмонроқ, унинг ўртаси эса кўпинча эсдан чиқади;
- қилган ишингизнинг 90%, кўрганингизнинг 50% ва эшитганингизнинг 10% ини эслаб қоласиз;
- бирор сабаб билан узилиб қолган ахборот охирига етказиб берилган ахборотга нисбатан икки баробар кўпроқ эсда қолади;
- ҳаддан ташқари кўп ҳажмдаги ахборот уни қайта ишлаш ва эсда сақлаб қолишни қийинлаштиради;
- интеллект ўтирган ҳолда энг яхши, турганда ёмонроқ ва ётганда энг ёмон ишлайди;
- қари кишилар эрталаб, ёшлар эса кечқурун яхшироқ тушунишади;
- эрталабки соат 8 да одамлар ақллироқ ва ҳисоб-китоб қиладиган бўлишади;
- тикка турган киши ўтирган кишига нисбатан психологик устунликка эга бўлади;
- шовқинли шароитда суҳбатлашаётиб, суҳбатдошингизга тикка қараш, фақат яхши таниш сўзларни ишлатиш, бўғинларни салгина чўзиш, “таъқиқлайман” типидagi феълларни гапнинг бошида ва “рухсат бераман” типидagi феълларни гапнинг охирида ишлатиш керак;
- қандай сўзлар билан ифодаланишига қараб фикр ўзгаради;
- бошқа жойга қўйилган сўзлар бошқача маъно беради, бошқача қўлланилган фикрлар бошқача таассурот қолдиради;
- импульсив ва эмоционал реакция билдиришда қабул қилинаётган ахборотнинг учдан биридан кам бўлган қисми тушунилади, чунки бунда пайдо бўладиган стресс танани актив жавоб беришга тайёрлайди (қонга адреналин чиқарилади, нафас олиш ва пульс тезлаштирилади, қанд ва ёғ захиралари ишга туширилади) ва миyaning керакмас активлигини блоклайди;
- аёл киши суҳбатга контакт ўрнатиш усули, ўз ҳиссиётларини, симпатия ва антипатияни кўрсатиш, асосийси, турли хил муаммоларнинг ечимини қидириш усули сифатида қарайди;
- эркалар бошқаларнинг муваффақиятлари ҳақида эшитишдан кўра ўз муваффақиятлари ҳақида гапиришни ёқтиришади, аёллар эса бунинг тескариси;
- Эрка киши атрофдагиларнинг фикрида ўзининг статуси қандайлиги билан қизиқади ва мулоқотга ахборот алмашиниш воситаси сифатида қарайди, ҳиссиётлар алмашиниш эмас; у бунда ўз мустақиллиги ва эркинлигини кўрсатишга уринади;

Аёллар суҳбатнинг ички маъносига эътибор беришади (фикрлар, ниятлар, ҳиссиётлар ва муносабатлар), ҳар қандай гапнинг тагидан нимкоса қидиришади; улар ҳаракатларга нисбатан гапларга кўпроқ ишюнишади.

Мулоқот элементлари

Ҳар қандай суҳбат ташқи шароитлар ва махсус тайёрланган стратегиялардан иборат бир қанча элементлардан ташкил топади. Қуйида уларни қисқача тавсифлаймиз.

Суҳбатга тайёрланаётиб қуйидагиларни эътиборга олинг:

- Муҳокама қилмоқчи бўлган мавзунингизни жуда яхши билишингиз керак, асосланмаган фикрлар билдиришдан ўзингизни тийинг;
- Стол атрофида ўтирганингизда суҳбатдошингиз билан қарама-қарши жойлашингиз рақобатчилик муҳитини яратади ва бу билан музокаранинг муваффақиятли тугаши имконияти камаяди;
- бегона шахсларнинг бўлиши ва кўзда тутилмаган эътиборни чалғитадиган ҳолатлар (телефон қўнғироғи, тасодиқий шовқин, тасодиқий меҳмонлар) ишончли мулоқотга халақит беради ва суҳбат кайфиятини бузади;
- ўтирган киши тикка турган кишига нисбатан очикроқ бўлади, лекин қатъийлик ва тезлик талаб қилинадиган топшириқ бериладиган бўлсан суҳбатдошингизнинг тикка тургани маъқул;
- агар суҳбатдошингиз бирор нарсани эслаб қолиши керак бўлса, уни суҳбатнинг бошида беринг, агар у бирор ишни бажариши керак бўлса, буни суҳбатнинг охирида айтинг.

Суҳбатлашаётиб, қуйидагиларни эсда тутинг:

- одамлар кўпинча гапира бошлашлари билан фикрлай бошлайдилар;
- суҳбатдошингизнинг ўзига ишончи қанчалик кам бўлса, асосий муаммога ўтишдан олдин шунчалик кўп гапни айлантиради;
- ҳаяжонланаётган ва кўзғалиш ҳолатидаги одам билан иш ҳақида гаплашиш фойдасиз;
- суҳбатдошингизнинг ҳиссиётлар таъсирига тушиб қолиши олинган ахборотнинг маъносини йўқотишга олиб келади;
- шошилаётган ва хожатга чиққиси келаётган киши ақлли фикрлай олмайди;
- бошқанинг қўйган қопқонига ўзингизни тушгандай қилиб кўрсатиш, айёрликнинг энг юқори шаклидир, чунки одамни айнан сизни алдамоқчи бўлаётганида алдаш осонроқдир;

Бирорта ахборотни олмоқчи бўлсангиз, қуйидагиларни эсдан чиқарманг:

- суҳбатдошингиз одатдаги саволга жавоб беришга қараганда сизнинг бу шундай эканлиги ҳақида тасдиқ маъносидаги гапингизга жавоб бераётиб, кўпроқ маълумот беради;
- аёллар кичик воқеаларни катта деб қабул қилишлари характерлидир;
- одамни ҳайратда қолдириш йўли билан айрим ҳолларда кутилмаган маълумотларни олишингиз мумкин;
- суҳбатдошингизнинг гапларига “бўлиши мумкин эмас” деб жавоб беришингиз уни очикликка даъват қилиш билан баробардир; одамлар фақат уларнинг фикрларига қарши чиққанингизда сизни қизиқтирувчи нарсаларни айтишади;
- агар сиз суҳбатдошингизга нисбатан кўпроқ нарса билишингизга уни ишонтирсангиз, унинг ўзи барчасини айтиб беради;
- эмоционал сўзлар ва гапларни эшитаётганингизда уларнинг ҳақиқий маъносини англашга урининг, фақат ташқи кўринишини эмас;
- ёпиқ саволлар (“ҳа” ёки “йўқ” деб жавоб бериш керак бўлган саволлар) гапираётган кишининг фикрлари кетма-кетлигини бузиш хусусиятига эга, шунинг учун очик саволларни беринг;
- очик саволлар суҳбатдошингизнинг сизга яхши ёки нейтрал муносабатида, ундан қўшимча маълумотлар олиш ёки унинг ҳақиқий мотивлари ва позициясини аниқлаш керак бўлганда яхшидир; чунки бунда таппабус суҳбатдошингизга берилади, лекин унинг суҳбат назоратини ўз қўлига олиб олишига йўқ қўйманг.

Суҳбатдошингизнинг сизга хайрихоҳлигини сақлаб туриш учун

қуйдагиларни билипингиз керак

- суҳбатдошингизнинг кайфиятини яхшилаш учун биринчи қарашда катта бўлиб кўринган, лекин аслида унча катта бўлмаган талабларига ён беришингиз катта фойда беради;
- имкони бор ҳар қандай ҳолатда унинг ҳақлигини таъкидланг, аслида у ҳақ бўлмаса ҳам; фақат бундан ўзингиз зарар кўрмайдиган бўлсангиз;
- хато қилганингизда ўзингизга қанчалик қаттиқ танқидий муносабат билдирсангиз, суҳбатдошингизнинг сизга қаршилигини шунчалик камайтирасиз;
- мулоиймлиқ илтимоснинг ёки буйруқнинг аниқлигига салбий таъсир кўрсатмайди, лекин суҳбатдошингизнинг қаршилигининг олдини олади;
- иш юзасидан суҳбатнинг боришига суҳбатдошингизнинг фикрларини унинг ҳақиқий маъносини тушунмасдан туриб, йўққа чиқаришга уриниш жуда ёмон таъсир қилади;
- агар сиз қабул қила олмайдиган фикр билдирилса, уни рад қилишга шўшилманг, фақат ҳозирча бу сизга тушунарсиз эканлигини айтинг.

Контактни қандай амалга оширишни режалаштираётиб, қуйидагиларни ҳисобга олинг:

- суҳбатнинг тактика ва техникасини танлаётиб, суҳбатдошингизнинг фикрлашининг тури ҳамда унинг психофизиологик ўзига хослигини ҳисобга олинг (масалан, аёл кишига қандай қилинишини эмас, нима қилинганлигини кўрсатиш керак);
- ҳар қандай мулоқотда суҳбатдошингизнинг эътиборини жамлашини талаб қиладиган ҳолатлар ва шу билан биргаликда унинг фикрларини тартиблаши ҳамда эслаб қолиши учун зарур бўлган паузаларни ҳам режалаштириш керак;
- суҳбатни доимий асосланган паузалар билан бўлиб туриш бунда суҳбатдошингиз дам олади ва айтилганларни мустаҳкамлайди;
- билиб туриб амалга оширилган паузалар айрим ҳолларда умумий гапирган гапларингизга қараганда кўпроқ фойда беради ва таъсир қилади;
- материални бериш темпи ва тўхташлар суҳбатдошингизнинг психологиясидан келиб чиқиб, аниқланади ва бунда материални дозаланган порциялар тарзида берилиши энг самаралидир;
- ёқимсиз нарсалар ёқимлилари билан алмашилиб келиши, суҳбатнинг боши ва якуни эса албатта ижобий бўлиши керак;
- якунга яқинлашган сари контактнинг бойлигини ва бериладиган материалларнинг миқдорини ошириб бориш керак;
- суҳбатдошингиз ён бергани ёки ўз позициясидан чекингани таассуроти пайдо бўлмаслигига эътибор беринг.

Суҳбатдошингизни бирор нарсага ишонтирмоқчи бўлсангиз:

- суҳбатдошингизнинг барча ички иккиланишларини аниқланг ёки мотивлар кураши бораётган ҳолатларни аниқланг ва ўз таъсиригизни ўша жойга қаратинг;
- фақат суҳбатдошингиз қабул қила оладиган аргументлар билан таъсир қилинг;
- фактларни шунчаки берманг, унинг маъносини тўлиқ очиб беринг;
- олдин суҳбатдошингизнинг аргументларига жавоб беринг, шундан кейингина ўз далилларингизни келтиринг;
- ўз фикрингизга қарма-қарши фикрларни шунчаки рад қилманг, улар бўлиши мумкинлигини олдиндан тахмин қилган ҳолда уларга қарши аргументлар ўйлаб қўйинг;
- агар суҳбатдошингиз қарор қабул қилиш вақтида иккилана бошлайдиган бўлса ишлатиш учун ҳамиша битта яхши аргументни запасда сақлаб туринг;
- ўзингизнинг айрим таъкидлашларингизни нейтрал савол тарзида бериш зарар қилмайди, бунда суҳбатдошингиз ташқи босимни ва унинг

натижасида унда содир бўлаётган ички ўзгаришларни сезмайди ҳамда бу нарсани ўзининг фикри деб билади;

- суҳбатдошингиз “йўқ” деб жавоб бериши мумкин бўлган саволларни бермасликка ҳаракат қилинг; агар у ўз нуқтаи назарини эълон қилса, кейин унга қилган барча ҳужумларингиз бекор кетади;
- одамни ўзингизга оғдираётиб, унинг кўзлари ўртасига қаранг ва айнан ундан ўзингиз истаган реакцияни тасаввур қилинг;
- суҳбатдошингиз бир неча марта, қатъийлик билан “йўқ” демагунча уринишларингизни давом эттираверинг;
- суҳбатдошингизнинг новербал реакцияларини кузатинг ва ўзингизнинг ҳатти-ҳаракатларингизни унинг психологик ҳолатига мосланг; агар у сизнинг таклифингизга қизиқиб қолса, оғзидаги сигаретани чиқаради ёки бошини ён томонга эгади, суҳбатга қизиқиши йўқолса, қоғозга чиза бошлайди ёки оёғини чалкаштириб олади, қарор қабул қилиш вақтида у энгагини ёки энсасини қашлай бошлайди, иккиланса ёки қийин шароитга тушиб қолса, қулоғини, чаккасини ёки бурнини қашлайди ёки кўзларини ишқалайди...

Фактлар билан манипуляция қилишда ушбу усуллардан фойдаланилади:

- уйдирмани ҳақиқатга аралаштирилади;
- ёлгон факт ёки шама ҳақиқий воқеалар ҳақидаги хабарга тиқиштрилади;
- ҳиссиётларда ўйнаш ёки иккиламчи маълумотлар билан эътиборни муҳим маълумотлардан чалғитилади;
- фактлар ҳиссиётлар билан алмаштирилади;
- аниқ фактлардан хато хулосалар чиқарилади;
- хато умумлаштиришлар қилинади (хусусий фактдан умумий хулосалар қилинади);
- фактлар орасидаги вақт ва мантикий боғланишларга эътибор берилмайди;
- кўп маъноли сўзлар қўлланилади;
- ёлгон авторитетларга ишоратлар берилади;
- ассоциацияларда ўйналади (“фанга бўлган ҳурмат”...);
- ўзини яхши кўришда ўйналади (“Албатта сиз буни биласиз”).

Суҳбатдошингизнинг қатийлигини юмшатиш ва сизга кераксиз қарорлар қабул қилишга ҳалақит бериш учун қуйидаги нотақтик усуллар қўлланилади:

- учрашувга кечикиш;
- устидан кулиш, ҳақорат, айбланшлар;
- менсимаслигингизни ўзига кўрсатиш;
- бирор ёқимсиз нарсани айтиш;
- “тушунмаслигингизни” кўрсатиш;
- “вақт етишмаслиги” билан босим ўтказиш;
- Катта тезлик билан ҳайрон қолдириш;
- Норел вақт чегараларини қўйиш;
- Музокараларни чўзиш.

Суҳбатдошингизнинг ҳолатидан унинг суҳбатни тугатмоқчилигини сезиб қолсангиз, таъаббусни ўз қўлингизга олинг ва суҳбатни якунлаш тўғрисида таклиф киритинг. Бу сизнинг шароит устидан назоратни қўлингизда ушлаб туришингиз ҳамда психологик устунлигингизни сақлаб қолишингизга имкон беради.

Саволлар

1. Аёл киши ўзини эркак кишига муваффақиятли презентация қилишида нималарни ҳисобга олиши керак?
2. Ўз-ўзини баҳолаш нима?
3. Психология фани томонидан қандай мулоқот назариялари таклиф қилинган?
4. Мулоқотнинг ролли моделларининг қандай турларини биласиз?
5. Дейл Карнегининг асосий бузуқлиги нимада?
6. Мулоқотнинг ролли структураси нима?

7. Ўзига тортишнинг қандай механизмларини санаб бера оласиз?
8. Мулоқотдаги дискомфортдан қочиш механизми қандай ўзини кўрсатади?
9. Мулоқот қатламлари нима?
10. Биринчи танишувнинг қандай усулларини биласиз?
11. Эракак киши ўзини аёл кишига муваффақиятли презентация қилишида нималарни ҳисобга олиши керак?
12. Ўзини қабул қилиш нима?
13. Мулоқот структураси нима?
14. Биринчи суҳбатнинг оптимал структураси қанақа?
15. Янги танишингиз билан муносабатларни ривожлантириш қандай рағбатлантирилади?
16. Мулоқот мақсади нима?
17. Ўзини баҳолаш структураси қандай?
18. Ўзига берилган баҳо ўзаро муносабатлар характерига қандай таъсир қилади?
19. Мулоқот нима?
20. Янги танишингиз билан эмоционал яқинликка қандай эришиш мумкин?
21. Мулоқот даражалари нима?

2-Блок: Сезгирлик

Ушбу блок сезгирликни оширишга мўлжалланган. Ушбу термин остида нима тушунилади? Сезгирлик – бу бошқаларни тушуниш қобилияти, унинг ҳолатига кира олиш демакдир. Сухбатдошингизнинг нималарни ҳис қилаётганлиги ва нималарни ўйлаётганини билишингизгина сизнинг ҳаракатларингизга унинг реакцияси қандай бўлишини олдиндан билишингизга сабаб бўлади. Сезгирлик – бу қуйи онг тилини ўқий олиш демакдир. Бу блок тўлиқлигича ушбу тилнинг символларига бағишланган. Бизнинг мақсадимиз эса – сухбатдошимизнинг ўзини тутишини олдиндан башорат қилишдир. Бунинг учун эса биз унинг ўзини тутишига сезгирлигимизни оширишимиз керак.

- **Методик кўрсатмалар**
- **Эмпатия**
- **Рационал техникалар**
- **Нимага эътибор қаратиш керак?**
- **Тақдимот иероглифи**
- **Майдон физиологияси**
- **Пластика**
- **Ҳатти-ҳаракатлар**
- **Қўл сиқип**
- **Жилмайип**
- **Мимика**
- **Паралингвистика**
- **Кўз қалбнинг ойнаси**
- **Қарап**
- **Визуал контакт**
- **Қарап йўналиши**
- **Перцептив схема турини тапхислап**
- **Модалликни тапхислап**
- **Қўпилип тренинги**
- **Кайфиятни аниқлап**
- **Кайфият ўзгаришлари**
- **Индивидуаллик ва ўзини назорат қилишни ҳисобга олип**
- **Модалликнинг намоён бўлишининг индивидуал хусусиятлари**
- **Шахсларо масофа**

Методик кўрсатмалар

Ушбу блок 2 ҳафта давомида ўзлаштиришга мўлжалланган. Уни ўзлаштириш учун тахминан 35-40 соат вақтингиз кетади. Лекин сиз шўшилманг.

Методик кўрсатмаларга амал қилинг:

1. Текстни диққат билан ўқиб чиқинг.
2. Машқларни бажаринг.
3. Текстни тезислар тарзида ёзиб чиқинг. Бунда ушбу блокнинг фақат асосий қисмларини қисқача ёзишга ҳаракат қилинг.
4. Ушбу тезисларда нималарни ёддан чиқарганингизни текшириб кўринг. Уларни нима сабабдан эсдан чиқардингиз?
5. Қайси бўлим сизнинг эътиборингизни энг кўп тортди? Ушбу бўлимни тўлиқ ўзлаштириб олишга ҳаракат қилинг.
6. Ҳеч қачон ёдлаб олишга уринманг. Текстда айтилганларни иложи борича образли тасаввур қилган ҳолда гапириб беришга ҳаракат қилинг. Уни худди шунга ўхшаган хотираларингизга боғланг. Шўшилманг.

7. Ўзингиз истаган яна битта бўлимни танланг. Секин ва тушунган ҳолда унинг мазмунини ўқиб чиқинг. Ҳар битта абзацни таҳлил қилинг. У ерда ёзилганларни образли тасаввур қилишга урининг.

8. Кундалик мулоқотингизда ушбу ўрганган нарсаларингизнинг қандай намоён бўлаётганлигига эътибор беринг. Суҳбатдошингизнинг кўзларининг ҳаракатларини кузатинг. Вербал ва новербал сигналларни таққосланг ва хулоса чиқаринг.

9. Қўшилиш техникасини бажаринг.

10. Ушбу блок мазмунини тўлиқ қамраб оладиган 30-40 тача атрофида саволлар тузинг.

11. Ушбу курс материалларини ўзлаштириш билан биргаликда “Ўзингни ўзинг ярат” курсидаги машқларни ҳам қайтаринг.

12. Форумда ўз таассуротларингизни клубнинг бошқа аъзолари билан бўлишинг.

Мулоқот вақтида суҳбатдошингизни қабул қилиш аниқлиги

Одатда одамлар бир нарсани гапиришади, лекин умуман бошқа нарса ҳақида ўйлашади. Шунинг учун уларнинг ҳақиқий ҳолатини билиш жуда муҳим.

Ахборотни узатишда унинг фақат 7% и вербал тарзда, яъни сўзлар билан узатилади, 30% овоз ёрдамида (тонлар, интонация...) ва 60% дан ортиқ ахборот новербал (кўз қараш, мимика, ҳаракатлар...) билан узатилади.

Гапирилаётган гапларни тўғри тушуниш ва уни бу сўзлар билан боғлиқ новербал сигналлар билан таққослаш сизнинг суҳбатдошингизни қабул қилишингиз аниқлигини оширади ва уни тўғри тушунишингизга олиб келади.

Одам ўз қалбида кечаётган ҳиссиётларни қуйидаги усуллар билан кўрсатади:

- Конвенциал тарзда (ушбу мулоқот муҳитида қабул қилинган стандарт усуллар);
- Спонтан тарзда (беихтиёр).

Суҳбатдошингиз ўзи айтаётган гапга ўзининг муносабатини билдирмаслик учун оддий конвенциал ишора билан чекланиши мумкин. Айрим ҳолларда бу ҳақиқат бўлиши мумкин, бошқа ҳолларда бўлса адаштириш учун қилинган бўлиши мумкин.

Одамлар кўпинча ўз сўзларини ва мимикасини назорат қилишади, лекин одам бир вақтнинг ўзида иккита ёки учта ички реакцияни назорат қилиши мумкин. Бунинг натижасида айрим новербал сигналлар барибир узатилади. Сизда тегишли билимлар ва кўникмалар мавжуд бўлса, суҳбатдошингизнинг бундай сигналларидан унинг ҳақиқий ҳиссиётлари, интилишлари ҳақида билиб олишингиз мумкин.

Одамларда беихтиёр пайдо бўладиган реакциялар индивидуал бўлади ва уни фақат суҳбатдошингизни жуда яхши билсангизгина ўқиш мумкин бўлади. Буларни билмаслигингиз бошқаларни билиш ва тушунишда ўзингизни-ўзингиз алдашингизга олиб келади.

Шахсий экспрессияни баҳолашда нафақат туғма фарқлар, балки удумларнинг, тарбиянинг, яшаш муҳитининг ва умумий ҳаётий маданиятнинг таъсири ҳисобга олинади. Одамнинг кайфияти билан бирга унга таъсир қилувчи бирор стимул (зондаж, ҳаракат, ҳолат) га реакциясини ҳам англаш керак.

Эркакларга нисбатан аёлларда уларнинг ҳиссиётлари кўпроқ кўринади. Одатда уларда бу ҳиссиётларни ўқиш жуда осон бўлади, лекин ҳамisha эмас.

Ўз ҳиссиётларини яширишда муваффақият одамнинг табиати (флегматикка нисбатан холерикка бу қийинроқ), шароитларга (тасодифийлик, таъсирчанлик) ва қабул қилувчининг тажрибасига боғлиқ бўлади.

Шахсий ҳиссиётларни стимуляциялашда ишонччиликни ошириш учун барча экспрессив воситалар ортиқчаси билан ишлатилади. Бошқаларнинг самимийлигини баҳолаш ва ўзингизнинг ҳиссиётларингизни тасвирлашда бу фактни эсдан чиқарманг.

Одамнинг ҳиссиётларини унинг миясининг ўнг ярим шари, мантиқ ва гапириши билан чап ярим шари пуғулланади. Бунинг устига бу ярим шарларнинг ҳар бири тананинг

қарама-қарши томонини бошқаради. Шунинг учун одам бошқаларга кўрсатмоқчи бўлган нарсаларнинг ҳаммаси тананинг ўнг томонида, унинг ҳақиқий ҳиссиётлари бўлса, чап томонида кўринади.

Одамнинг қалбида пайдо бўладиган ҳиссиётлар унинг кўринишида ва ҳаракатларида маълум тарзда намоён бўлади ва уларнинг қандай намоён бўлишини куйида кўриб чиқамиз.

Эмпатия

Психоаналитикларнинг айтишича психиканинг қуйи онг даражасидаги ўзини намоён қилишларининг барчаси у ҳаддан ташқари катта бўлганлиги сабабли бизнинг “Мен”имиз, ақлимиз, вербал фикрлашимиз томонидан ўзлаштирилиши мумкин эмас. Ушбу ҳолатнинг компенсацияси сифатида табиат бизга бошқа одамнинг ҳолатига ўз психикасининг шунга яқин бўлган ҳолатини ўзи англамаган ҳолда мослаштирилиши қобилиятини берган. Ушбу “резонансга киришиш” ҳолати эмпатия деб аталади.

Эмпатия одамни ва барча мавжудотни боғлаб туради. Ҳеч қайси ҳайвон, қуш ёки ҳашорот сизга ўз ҳиссиётларини вербал тарзда бера олмайди. Лекин сиз нимагадир уларнинг қачон бирор жойи оғриётганини, қачон хафа бўлганлигини, қачон хурсанд эканлигини биласиз. Худди мана шу нарса табиатнинг одамга берган бошқаларни ҳис қилиш қобилиятидир.

Жуда кўплаган сезгирлик тренингларида психиканинг эмпатик механизмларини ривожлантириш ва эркинлаштиришга қаратилган. Эмпатия тренинги шахснинг актуаллашиши механизмларидан биридир.

Рационал техникалар

Эмпатияга қарма-қарши ҳолда рационал техникалар тўлиқлигича суҳбатдошнинг ўзини тутишини онгли равишда кузатиш, унинг ўзини намоён қилишини таҳлил қилиш ва классификациялашга асослангандир.

Етарлича машқ қилингандан кейин бу техникаларнинг “яшириниши” юз беради, яъни улар энди онгли ҳаракатни талаб қилмайди ва “орқа мия” даражасида ишлай бошлайди. Бунинг учун сарфланган меҳнат миқдори Гегел таълимотига асосан сифатга айланади. Ушбу янги сифатга эга бўлиш билан сиз интуитив таҳлил қобилиятига эга бўласиз. У эмпатияга альтернатива бўлади, ҳатто у эмпатияга умуман қарама-қарши, рационал табиатга эга бўлса ҳам.

Ушбу курс масофадан ўрганишга мўлжалланганлиги сабабли биз айнан рационал техникаларга кўпроқ эътибор берамиз. Чунки уларни масофадан туриб ўрганиш жуда қулайдир. Албатта, биз ҳамма вақт актуаллаштишни назардан қочирмаймиз.

Рационал техникалар – бу манипулятив техникалар терминига ўхшаш бўлган шартли терминдир.

Айрим ҳолларда таниб олиш техникаси манипуляция техникаси билан бирлашиб кетади.

Бундай бириктишга мисол қилиб кейинги вақтларда модага кирган нейролингвистик дастурлашни келтириш мумкин.

Нимага эътибор қаратиш керак?

Рационал томонга катта эътибор қаратиш айрим хатоларга олиб келиши мумкин. Одамлар, одатда, ўйлаган нарсаларини аниқ айтишмайди. Аксинча, улар айнан ўзлари ўйламаган нарсаларини айтишади.

Ҳар қандай одам онгли равишда ўз реакцияларининг фақат бир қисминигина назорат қилганлиги ва бу реакцияларнинг кўпчилиги унинг

назоратидан четда қолганлиги

сабабли биз билвосита белгилар бўйича унинг ҳақиқий фикрлари ва ҳақиқий ўзини тутишини билиб олишимиз мумкин бўлади. Чунки сўзлашганда бор-йўғи 6%-8% сўзлар билан, 30% овоз тони, интонациялари, жаранглаши ёрдамида берилади. Қолган 60%-65% трансакциялар эса мимика, пластика, имо-ишоралар, кўз ҳаракатлари, қарашлар ва бошқалар билан берилади.

Кўпчилик ҳолларда бундан бизнинг қуйи онгимиз фойдаланади. Ҳеч қандай суҳбатдошингизни баҳолаш тренингларисиз ҳам у бизга рационал ахборот алмашилишдан ташқари суҳбатдошимиз ҳақида аллақандай билимларни беради.

Лекин қуйи оннинг аналитик имкониятлари жуда чегараланган. Уларнинг асосида узоқ муддат давомида умумий тажриба асосида йиғилган генетик ва маданий архаик мантиқ ётади. Суҳбатдошингизнинг айнан ўша реакцияларини онгли равишда таҳлил қилиш бунга нисбатан таққослаб бўлмас даражада катта самара беради.

Бизнинг қуйи онгимиз нималарга эътибор қаратади? Нима бизга шунчалик керак ва кўп миқдордаги қўшимча ахборотни беради? Нимага эътибор қаратиш керак?

Энг аввало суҳбатдошингизнинг кўзига эътибор қаратишни (кейинчалик бу сизнинг одатингизга айланади) ўзингиз учун қоида қилиб олинг. Кўзларнинг ифодаси ва қорачиқларнинг ўлчамини, уларнинг қисқариши ва кенгайишини иложи борица аниқроқ баҳолашга ҳаракат қилинг.

Физиологик реакциялар – қўлларда, бармоқларда, юзнинг айрим қисмларида титраш пайдо бўлишига эътибор қаратинг. Шу билан бир вақтда мушакларнинг ғайриихтиёрий тортилиши ёки титраши бор-йўқлигига ҳам эътибор беринг.

Одам юзининг рангига ҳам эътибор беринг. Унинг қизариши, оқариши, доғлар пайдо бўлиши ва бошқа ғайриихтиёрий физиологик ўзгаришларини кузатинг. Ютиниш ва лабларини чанқоқлик билан ялаши одамнинг оғзи қуриб қолганлигини билдиради.

Терининг терлашига ҳам эътибор қаратинг – юзда тери томчилари пайдо бўлмадими, қўллар нам эмасми ва бошқалар. Айниқса нафас сиқиш ва юрак уришининг бузилиши пайдо бўлганлиги белгиларига эътибор қаратинг. Нафас олиш ритмининг ўзгаришлари кўринишини кузатинг. Буни бўйин асосидаги чуқурчага ёки кўкрак қафасининг кўтарилиб-тушишларига қараб билиш мумкин. Пульснинг уришини чаккаларда, қўлнинг билагига ва бўйинда кўриш мумкин.

Одамнинг ҳиссиётларини миyanинг ўнг ярим шари, мантиқ ва сўзлашини эса чап ярим шар бошқаради. Ушбу ярим шарларнинг ҳар бири тананинг қарма-қарши томонини бошқаради. Шунинг учун ҳам одамнинг бошқаларга кўрсатмоқчи бўлган нарсаларининг ҳаммаси унинг танасининг ўнг томонида, унинг ҳақиқатда ҳис қилаётган нарсалари эса чап томонида кўринади. Чапақайларда эса бу нарса аксинча бўлади. Буни ҳисобга олиш керак.

Тақдимот иероглифи

Бирор киши ҳақидаги биринчи фикрни унинг кийиниш услубига қараб шакллантириш мумкин. Бу унинг қуйи онг даражасидаги ўзини кўрсатиш усулидир. Одамлар жуда кам ҳоллардагина суҳбатдошига психологик таъсир кўрсатиш учун онгли равишда схема асосида кийинишади. Аксинча, улар кийим танлашда “ёқади-ёқмайди” типдаги ҳиссий критерийларга амал қилишади. Шундай экан кийим орқали қуйи онг ўзини кўрсатади.

Кийиниш услуби суҳбатдошингизнинг ҳаётга муносабатини кўрсатиб турувчи тақдимот иероглифи сифатида қаралиши мумкин. Аёлларни кийимига қараб аниқлаш анча осонроқ бўлади. Лекин бунда ҳам уларнинг ёшлиқда модага ҳаддан ташқари берилишлари ва катта ёшда ўз кўринишларидаги

камчиликларни яширишга уринишларини ҳисобга олиш керак.
Келинг, мана шу иероглифни ўқишни ўрганамиз.

Энг аввало ҳар битта рангнинг қандай маъно касб этишини билишингиз керак бўлади. Олдин оқ-қора рангларга эътибор қаратиш керак. Бунга сабаб шуки оқ-қора гаммадаги тонларни бизнинг кўзимиздаги битта типдаги хужайраларгина қабул қилади. Рангларни фарқлаш эса бошқа турдаги хужайраларнинг ишидир. Демак, булар умуман бошқа-бошқа жараёнлардир. Айрим одамлар, ҳаттоки, умуман рангларнинг фарқига боришмайди ҳам ва фақат оқ-қорани фарқлашдангина фойдаланишади.

Ушбу гамма қуйидаги маънога эга. Қора ранг авторитарлик, ўзига ишюнч, куч билан босим ўтказиш, босим ўтказишга уриниш, ажралиб туриш каби маъноларга эга. Кулранг эса ҳиссий пассивлик ёки хотиржам равишда ўзига ишюнччи билдиради. Оқ кийим киядиган кишилар осонлик билан контактга киришишади, лекин худди шундай осонлик билан салгина нарса учун алоқаларни узишади ҳам.

Бошқа рангларнинг ҳар бири эса ўзига хос маъно касб этади.

Масалан, қизил ранг агрессия, жаҳл, ғазаб ва шу билан биргаликда сексуал қониқмасликни билдиради. Пушти ранг атрофдагиларнинг ўзига нисбатан муносабатларидан қониқмаслик, сентименталлик, мулоиймлиikka интилишни билдиради. Сиёҳранг ёки бинафшаранг интеллектнинг маҳсулдорлигининг камлиги ва шу билан биргаликда орзумандлик, енгил ишюнувчанликни билдиради. Кўк ранг атрофдагилар билан муносабатда совуқликни кўрсатади. Ҳаворанг – ҳиссий боғлиқликка мойиллик, романтизм ва орзумандлик. Сарик ранг интеллектуал маҳсулдорлик нишонасидир. Яшил ранг ўзини яхши кўриш, эгоизм, ғаразли мақсадларни кўзланаётганлигини кўрсатади. Жигарранг қулайликка интилишни кўрсатади. Жигарранг кийим кийувчилар кўнгил очишга ҳаддан ташқари берилган бўлишади.

Бундан ташқари рангларнинг ўзаро бирикмалари одамнинг психик хусусиятларининг аралашмасидан дарак беришини ҳам ҳисобга олиш керак. Яна катакчалар, полосалар, йирик расмлар одамнинг неврастениклиги ва инфантилтигидан дарак беради. Диққатни ўзига тортувчи ялтировчи безаклар, заклепкалар ва шунга ўхшаш нарсалар психиканинг истероид, демонстратив типини кўрсатади.

Бу белгиларни эслаб қолиш жуда оддий. Келинг, уларга асосланиб суҳбатдошингизнинг тақдимот иероглифини ўқишни ўрганамиз.

Энг аввало суҳбатдошингизнинг гавдасини тўрт қисмга ажратиш керак. Бош ментал соҳанинг презентация соҳасидир. Бўйиндан тортиб то сонларгача бўлган соҳа ҳиссий соҳани ўз ичига олади. Сон ва болдирлар сексуал соҳани кўрсатади. Товонлар эса ҳаётий мақсадни кўрсатади.

Ўз китобларидан биттасида Шлахтер тақдимот иероглифини ўқишнинг қуйидаги мисолини келтиради: “Айгайлик, сизнинг кабинетингизга 30-35 ёшлардаги нотаниш аёл кириб келди. Унинг қулоқларида кумуш зираклар тақилган, лаби жигарранг помада билан енгилгина бўялган, сочлари орқада жигарранг лента билан боғланган. Бундан ушбу аёлнинг интеллекти стабиллик ва қулайликка интилиши, у консерватив эканлиги ва бошқотирмаларни ёқтирмаслиги ҳақида (жигарранг) хулоса чиқариш мумкин. Зиракларга келсак, ҳар қандай аёл ҳам маълум маънода истероид характерга эгадир. Ушбу ҳолатда у доминант характерга эга эмас, жуда бўлмаганда интеллектуал даражада. Умуман олганда бугунги кунда ҳамма аёллар зирак тақишади.

Ҳиссий соҳага ўтамиз. Унинг эгнида жигарранг монотон пиджак, пуштиранг блуза, унинг ёқасига чеккалари ялтироқ металл рангидаги катта жигарранг тўғноғич тақилган. Сиз унинг билакларида билагузуклар ва бармоқларида бир қанча узукларни кўрасиз. Бундан ташқари унинг жигарранг сумкачаси кумушранг заклепкалар билан безатилган. Шундай қилиб, у эмоционал соҳада барибир истеричкадир (ялтироқ безаклар кўп). Шундай экан, у билан мулоқотда бошқача тушунилиши мумкин бўлган гаплардан ва умуман

сизнинг зарарингизга таърифланиши мумкин бўлган ҳар қандай ҳаракатлардан қочинг. Комфорт ва қулайликка интилишга келсак (жигарранг пиджак, сумкача) ҳиссий соҳада бу стабилликка интилиш (айтайлик, ҳисоб-китоб асосида эрга чиқиш), одамлар билан муносабатларнинг аниқлиги (бу муносабатларни аниқлаб олишни яхши кўради),

шунингдек уларга нисбатан ўз фикрларини ўзгартиришни истамаслигида (у билан жанжаллашиш ярашишга нисбатан осонроқ) кўринади. Умуман олганда бу аёл унга нисбатан атрофдагиларнинг муносабатларидан қониқмайди. Унга нисбатан кўпроқ эътибор беришларини ва мулойим бўлишларини истайди (пушти блузка).

Кейин эса унга билдирмасдан назарингизни пастроққа қаратасиз (айримлар айнан мана шу ердан бошлашни хуш кўришади). Хайрон қоласиз: у калта қора юбка ва қора кологотка кийиб олган. Бундан кўринадикки у сексуал соҳада ўзини етакчи деб билади, доминант бўлишга интилади ва буни кўрсатишдан қўрқмайди.

Унинг партнерларига аёлнинг сексуал босим ўтказиши унча ёқмаса керак, шунинг учун у оёқларини чалиштириб олди (бу аёлларда сексуал қониқмаслик ишорасидир).

Энг охирида сиз унинг жигарранг туфлиларига эътибор қаратасиз. Демак, қулайлик ва лаззатланишга интилиш бу аёлда устунлик қилади. У кучли экстраверсияланган, унинг барча интилишлари моддий бойлик ва кўнгли очишга йўналтирилган. Буларни ваъда қилиш билан ушбу аёлдан нималарнидир ундириб олиш мумкин.

Кўриниб турибдiki, у билан танишсангиз ва уни яхшигина ресторанга таклиф қилсангиз, унинг бундан бош тортиши қийин бўлади".

Шундай қилиб сиз суҳбатдошингиз ҳақида биринчи таассуротни олдингиз. Кейинчалик сиз Психологик типлар курсини ўрганиш жараёнида суҳбатдошингизни тўлароқ баҳолашни ўрганасиз ва шу билан бирга унинг индивидуаллигидан келиб чиқиб ўзингизни тутишнинг самарали усулини ишлаб чиқишни ўзлаштирасиз.

Майдон физиологияси

Кўпчилик одамлар у ёки бу даражада ўзларининг пластик, паралингвистик ва мимик реакцияларини назорат қила олишади. Лекин физиологик реакцияларни назорат қилиш жуда қийин бўлади ва уларни жуда аниқ индикаторлар сифатида қабул қилиш мумкин бўлади.

Бу айниқса эркакларга тегишлидир, аёллар айрим ҳолларда ўз физиологик реакцияларини назорат қила олишади.

Ҳозирги пайтда “ёлфон детектори” номи билан машҳур бўлган аппарат ҳам айнан физиологик реакцияларга асослангандир. Унинг биринчи прототипини ўтган асрнинг 20- йилларида Лурия яратган эди.

Кўз қорачиқларининг кенгайиши қизиқиш, лаззатланиш, розиликни билдиради. Лекин кенгайишни жуда кучли оғриқ ҳам келтириб чиқариши мумкин. Бу нарса садистларнинг қурбони кўзига қарашни яхши кўришларининг сабабларидан биттасидир. Аксинча, қорачиқларнинг торайиши норозилик, рад этишни билдиради.

Қўл веналари ёки бўйин артерияларида пульснинг кучли уриши кўпинча орқасида ёлфон турган қўрқув, уят, безовталиқни билдиради. Аксинча, пульс частотасининг пасайиши эътиборнинг ошганлигини билдиради.

Уят ва ғазаб юзнинг қизаришини келтириб чиқаради. Айрим ҳолларда юзда доғлар пайдо бўлиши мумкин. Юзнинг оқариши эса, аксинча, қўрқув, айбни англашни кўрсатади.

Оғизнинг қуриши, ютиниш, лабларни ялаш, сув ичишга интилиш, одатда, орқасида ёлфон турган қўрқувдан дарақдир. Ғазаб, уялиш ва нервозликлар билан боғлиқ ёлфон бутун танадан тер чиқишга олиб келиши мумкин. Қўрқув қориннинг қулдирашини келтириб чиқариши мумкин.

Тез-тез ва юзаки нафас олиш ички зўриқишни кўрсатади. Томоқнинг спазматик ҳаракатлари ва тупукни рефлексор ютиш орқасида ёлфон турган

ҳавотир ва уятни билдиради.

Бурун орқали қисқа нафас олиш одатда ғазабдан бўлади, бу қадимий агрессив- стресс реакциясидир. Жаҳл ва агрессивлик хужумга тайёрланаётган йиртқич ҳайвондек тишларни кўрсатишга олиб келиши мумкин.

Оёқ ва қўллар бармоқлари, юз мушакларида титраш орқасида қўрқув ва ёлғон турган ички зўриқишдан пайдо бўлади. Хаяжонланиш, асабийланиш фонидаги ёлғон кўзларнинг пирпирашига сабаб бўлади.

Агар сиз тишларнинг гичирлашини эшитсангиз, билингки уни кучли неврозлик, дистресс, ўйлаган нарсасини амал ошира олмаслик фрустрацияси қийнамоқда.

А.Р.Луриянинг давридан бери майдон физиологияси жуда илгарилаб кетди. Ҳозирги вақтда одамнинг у ёки бу реакцияларини аниқлаш учун унинг танасига контактларни ёпиштириб қўйишнинг умуман кераги йўқ. Ҳозирда салобатли фирмаларнинг офисида музокаралар вақтида ўнлаган камералар ва инфрақизил датчиклар одамнинг музокара вақтида ўзини қандай ҳис қилиши ва нималарни ўйлашини кузатиб туришади.

Масалан, столда “тасодифан” чиройликкина яланғоч аёлнинг расмини қолдиришади. Кейин эса табиий равишда (масалан, саҳифани очиб йўли билан) чиройли тузилишли эркак кишининг расмини очишади. Одамнинг кўз қорачиқлари биринчи ва иккинчи ҳолларда қанчалик кенгайганига қараб (бу унинг қизиқишини билдириши эсингиздан чиқмаган бўлса керак) музокарадаги партнернинг сексуал ориентацияси аниқланади.

Худди шунга ўхшаш сездирмасдан тест қилиш натижасида жуда кўплаган бошқа параметрларни ҳам аниқлаш мумкин. Фирма офисида бир соат бўлганингиздан кейин уларнинг қўлида сизнинг психикангиз, шахсингиз, ингилишларингиз ҳақида жуда улкан ахборот йиғилади. Сиз кейинги сафар у ерга борганингизда уларнинг сиз билан ишлаш, ишюнтириш, босим ўтказиш ва бошқалар бўйича индивидуал стратегиясига дуч келасиз.

Албатта, буларнинг ҳаммаси манипулятив техникалардир ва етарлича актуаллашмаган ҳамда манипуляцияга йўналган шахсларнинг ишларидир. Ушбу техника самарали, лекин жуда кўп чиқим талаб қилади. Актуализатор бўлса худди шу натижага ушбу қиммат асбоблар ва ортиқча чиқимларсиз эришади. Бу ҳақда сиз билан яна гаплашамиз. Ҳозир эса яна муҳим ташқи реакцияларни онгли равишда кузатиш ҳақида гаплашамиз.

Пластика

Пластика – бу тананинг тилидир ва уни билган одамга жуда кўп нарса айтиши мумкин. Санъатнинг бир неча турлари – классик балетдан тортиб то замонавий хип-хопгача ушбу тилда гапиради.

Қуйи онг ҳам тана тилидан фойдаланади. Ушбу тилни ўқий олиш, рационаллаштириш қобилияти одамнинг кайфияти, ҳиссиётлари, унинг режалари ва реакциялари ҳақида жуда кўп ахборот беради. Ўз мимикасини назорат қилувчи ва ҳиссиётларини яшира олувчи кишиларнинг кўпчилиги пластикада ўзларини сотиб қўйишади.

Психологлар одамнинг мулоқот жараёнига киришганлик даражасини қўл-оёқларнинг чалкаштирилганлигига қараб аниқлашади. Чалкаштиришларнинг сони қанча кўп бўлса, одам шунчалик кўпроқ ўз ичига кетади, ёпилиб олади. Очиқ-оёдин чалкаштирилган қўл ва оёқлар суҳбатдошга, мавзуга, атрофдаги воқеликка нисбатан очиқдан-очиқ скепсисни кўрсатади.

Агар фақат тўпиқлар чалкаштирилган бўлса, демак суҳбатдошингиз бирор салбий нарсани яширяпти, уни хаяжонланиш, хавфсираш, қўрқув қамраб олган бўлади. У ўзини чегаралаш билан ўзини назорат қилишни истайди.

Агар суҳбатдошингиз қўлларини қорни устида тутиб турса, бу хавфсираш, эҳтиёткорлик ишорасидир ва у атрофдагилардан ўзини тўсишни истаётган бўлади. Кўкрак устида чалкаштирилган қўллар нафақат хавфсирашни, балки дунёдан тўлиқлигича ажралишни билдиради. Бу ишора мағрурлик ва такаббурликни ҳам билдиради.

Оёқни ўзи ўтирган креслонинг ушлагичига ташлаб ўтириш, одатда, ёшлар орасида кўпроқ учрайди ва атрофдагиларни назарга илмаслик, суҳбатга қизиқишнинг йўқлигини билдиради.

Аксинча, эркин поза, чалкашпирилмаганлик, костюм ёки куртканинг олд томонининг очиқлиги ишонч, қизиқиш, қўшилганликни билдиради.

Умуман олганда оёқларни бир-бири устига қўйиб ўтириш кўпчиликка ёқади. Аёлларда ушбу поза эротик қониқмасликни билдиради. Эркакларга нисбатан бу ҳамиша ҳам тўғри келавермайди. Лекин кейинги вақтларда эмоционалликнинг ошиб кетиши билан бу поза эркакларда ҳам сексуал қониқмасликни кўпроқ ифода қила бошлайди.

Бошнинг ҳаракатлари ҳам суҳбатдошингиз ҳақида кўпгина ахборотларни бериши мумкин. Агар у бошини ён томонга қийшайтурса, демак унда сизга ва суҳбатга нисбатан қизиқиш ошиб бормоқда. Агар у бошини пастга энгаштурса, демак, унинг бўлаётган воқеаларга муносабатини ижобий деб аташ жуда қийин. Бошнинг орқага ҳаракатида агрессивлик намоён бўлади.

Суҳбатдошингиз танаси билан олдинга интилган, қўллар сонда ва уларга тиралиб турибди. Бу позада агрессивлик, ўз позициясини охиригача ҳимоя қилиш, ўз кучига тўлиқ ишониш, актив ҳаракатларга тайёрлиги намоён бўлади. Агрессивлик ва ўзига ишонч катта бармоқларни белбоғ ортига ўтказиш ёки чўнтакка тикиб турилиши орқали ҳам намоён бўлади.

Умуман олганда қўлларнинг белдалиги ёки сонга тиралиб туриши чақириқни билдиради. Ушбу ишоранинг яна битта варианты бош бармоқларни камар орқасига ўтказишдир (бунда иякни кўтариш ҳам мумкин).

Агар суҳбатдошингизнинг қўллари орқада бирлаштирилган, боши юқори кўтарилган ва ияк олдинга чиққан бўлса, бу унинг ўзига жуда ишониши ва бошқалардан ўзини баланд тутишини кўрсатади. Ўзини баланд тутишни тирсакларни кенг ёйиб, қўлларни бошнинг орқасига қўйиш ҳам кўрсатади. Бош бармоқларни чўнтақдан чиқариб тутиш ҳам устунликни кўрсатиш белгисидир.

Агар суҳбатдошингиз қўллари билан стол ёки стулга тиралиб турса, демак у сиз билан ёки суҳбатнинг бошқа қатнашчилари билан контакт етишмаётганлигини ҳис қилишга аража тўпади.

Одамларнинг атрофдагиларга нисбатан позициясининг кучли эканлигига ишончи кам бўлган ҳолларда ўзини кўрсатишга уриниш вариантлари мавжуд. Масалан, йигит тирсакларини ён томонларга ёйиб турибди. Бу билан у “Кўринглар, мен қандай кучлиман!” деб айтмоқчи, лекин бу фақат ўзини кўрсатиш йўлидир. Агар у кўрғазмали равишда стулга ёки деворга суянса, демак у бу билан атрофдагилар унинг ўзини баҳолашга кўнишларини истаяпти.

Ҳамма вақт “пластика йўналиши”, яъни суҳбатдошингизнинг бирор ҳаракатларга тайёрлигини кузатиб бориш керак. Тез-тез ва хаотик позани ўзгартириш, беҳаловатлик, стулда тинч ўтира олмаслик суҳбатдошингизнинг ички ҳавотирлиги, зўриққанлигини кўрсатади.

Агар суҳбатдошингиз бирор нарсага суянишга урина бошласа, бу унинг учун ҳозирги ҳолатнинг ёқимсизлиги, ушбу ҳолатдан қандай чиқиб кетишни билмаётганлигини билдиради. Чунки суянчиқ унинг ўзига бўлган ишончини оширади.

Агар суҳбатдошингиз сизнинг тўғрингизда елкаларини тушириб ва уларни олдинга чиқариб турган бўлса, бу унинг ички агрессиясидан дарак беради. Агар у сизни кўздан қочирмасдан иягини елкасига яқинлаштиради, бу унинг қуйи онг даражасида уришишга тайёрлигини кўрсатади.

Аксинча, у сизга яқинлашса ва яқин контакт зонасига кирса (сиздан 60-70 см) ва бунда унинг қўллари тана бўйлаб осилиб турса, бу унинг ўз кучини ҳис қилиши ва ўз ҳавфсизлигига ишонишини кўрсатади.

Агар эркак киши орқаси билан деворга суяниб турса ва бунда унинг товони деворга тиралиб турса, у тезда қатъий ҳаракат қилишга тайёрлигини

билдиради.

Агар суҳбатдошингиз суҳбат вақтида ўрнидан турса, бу билан у бирорта қарор қабул қилганлиги ёки суҳбат унинг жонига теккани, ёки сизнинг ўзингизни тутишингизда нимадир унга қаттиқ таъсир қилганини билдиради. Агар у олдингидек ўтираверса (ёки тураверса), лекин бу вақтда унинг товонлари ташқарига чиқадиган томонга бурилса, у қуйи онг даражасида суҳбатни тугатиш ва кетишга тайёрлигини кўрсатади. У қочишга тайёр.

Агар у стулнинг бир чеккасида ўтирса ҳам қочишга тайёрлигини намоён қилади. Тўғри, бу унинг сакраб туриш ва мавжуд ҳолатни тўғрилаш учун бирор ҳаракат қилишга тайёрлигини ҳам билдиради. Шу йўл билан у ўзида йиғилиб қолган ҳаяжонни бостириши ёки ўзига эътибор қаратиб, суҳбатга қўшилиши мумкин.

Бирор киши ўзининг кабинетида сизни тикка турган ва қўлларини орқага қилган ҳолда кутиб олсин. Орқага қилинган қўллар унинг ўзига ишончи ва авторитарлигини билдиради. Унинг ўрнидан туриб туриши эса, ўзидаги ишончсизликни бостириш учундир.

Яна битта қизиқ ҳолат. Агар сиз бирор нарса ҳақида гапираётган бўлсангиз ва бунда суҳбатдошингиз сиз томонга енгилгина эгилса, бу билан сизнинг интим зонангизга киришга уринса, бу унинг сизга мойиллиги ва ҳатто сиз унга ёқишингизни билдиради.

Машқ

Юқорида айтилган позаларнинг ҳар бирида бўлиб кўринг. Ўз ҳиссиётларингизга қулоқ тутинг. Бошқа бирор кишини ушбу позада тасаввур қилинг. Унинг сезгилари нимаси билан сизникига ўхшаш бўлиши мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўринг.

Машқ

Атрофдаги бирор кишининг позасига диққат қилинг. Ушбу позани эгалланг. Бу одам нималарни ҳис қилиши мумкинлигини баҳоланг.

Бу машқларни курсни ўташ давомида ҳар куни бажарганингиз маъқул.

Имо-ишоралар

Пластиканинг муҳим ташкил этувчиси имо-ишоралардир. Уларни: ушбу одам учун характерли бўлган, унинг одатларига кирувчи ва унинг характери қирраларини очиб берувчи ҳамда оний, қалбнинг шу ондаги ҳолатини акс эттирувчи ишораларга ажратиш мумкин.

Актив имо-ишоралар қилиш кўпинча ижобий ҳиссиётларни англатади ва қизиқиш ҳамда дўстона муносабат деб қабул қилинади. Лекин ҳаддан ташқари кўп имо-ишоралар қилиш хавотирлик ва ўзига ишонмасликнинг белгиси бўлади.

Ҳаддан ташқари, зўраки ва хаотик имо-ишораларда ўзига ишонмаслик намоён бўлади. Лекин актив ҳамда ишонч билан қилинган имо-ишоралар ижобий ёндашиш, дўстона муносабат ва қизиқишни билдиради.

Имо-ишоралар ихтиёрий, онгли ва қуйи онг ўзини кўрсатадиган ғайриихтиёрий бўлади. Машқ қилмаган одамда ғайриихтиёрий имо-ишоралар 90% гача бўлади.

Айнан уларга кўпроқ эътибор қаратиш керак бўлади. Улар сизга суҳбатдошингизнинг кайфияти ҳақида жуда кўп нарсаларни айтиши мумкин.

Имо-ишоралар тилини қандай ўқиш мумкин? У жуда оддий. Масалан, суҳбатдошингиз суҳбат давомида ўз юзига қандай тегинишни кузатинг. Одатда бундай тегинишлар, умуман олганда, унинг алдаётганлигини билдиради.

Мана у оғзини қўли, стакан ёки қўлидаги идиш билан тўсди. Ортиқча гапириб юбормадимми? Буни айтсам бўлармикан? Бунинг ортида гапирувчининг ишонувчанлиги ёки бўлмаса оддийгина ҳайрон қолиши ҳам туриши мумкин.

У қўзлари ва қовоқларини бармоғи билан артыпти. У алдаяпти ёки сизни алдаяпти деб ўйлаяпти. Сизларнинг орангизда ишончсизлик пайдо бўлади.

У бурнига тегиняпти ёки уни салгина қашлаб қўйяпти. У ўзи айтаётган гапига унча ҳам ишонмайди. Ёки эшитаётганларига ишонмаяпти. У сизнинг гапларингизга асосли қарши далил қидиряпти.

У ё энсасини, ё қулоғини, ё бўйинини, ё пешанасини қашлаяпти, тегиниб қўйяпти, ёки секингина ишқалаб қўйяпти. У нимадандир ташвишда, уяляпти, ўзига ёки бирор бошқа нарсага ишончи жуда кам.

Бошнинг орқасига қўйилган қўллар устунликни кўрсатади. Чалкаштирилган қўллар (оёқлар) скептик ёки ҳимоя установкасини кўрсатади. Уларни чалкаштирилмаганлиги очиқлик установкасини, ишончни ифодалайди. Иягини кафтига суяб фақат чуқур ўйга толганда ўтиришади. Агар суҳбатдошингиз иягини силай бошласа, демак у бирор қарор қабул қиляпти. Қўлларни белга қўйиб туриш бўйсунмасликни ёки ишга киришишга тайёрликни билдиради.

Агар суҳбатдошингиз ияги ёки чаккасини кафтига тираб ўтирса, калласини қўли билан ушлаб турса, бу унинг зерикаётганлигидан дарақдир.

Агар мушт қилиб тугилган бармоқлар чакканинг олдида бўлса ва бош унга суяниб турмаса, бу аксинча, қизиқиш белгисидир.

Агар суҳбатдошингиз иягини бош бармоғи билан остидан суяб турса ва бунда худди бошини сизга томон отмоқчидай бўлиб кўринса, демак у содир бўлаётган нарсаларга ўта танқидий ёндошяпти.

Сиқилган мушлар агрессияни, ички қўзғалишни кўрсатади. Бармоқлар қанчалик кучлироқ сиқилган бўлса, агрессия ҳам шунчалик кучлидир. Аксинча, очиқ кафтларни кўрсатиш очиқликни билдиради.

Бир-бири билан замок қилиб бирлаштирилган бармоқлар кўнгил қолганлигини ва салбий муносабатни яширишга интилишни кўрсатади. Бунда бирлаштирилган қўллар қанчалик юқоририроқда жойлашган бўлса, ушбу салбий муносабат шунчалик кучлидир.

Агар суҳбатдошингиз қўлларини уйча қилиб бошининг устида тутса, қўллар фақат бармоқларнинг учи билан бир-бирига тегса ва кафтлар тегмай турса, бу унинг қўйи онги ўзининг устунлигини ва ўзига, ўз сўзига, ҳаракатларига ва принципларига ишонишини кўрсатаётганлигидир.

Агар суҳбатдошингиз столга тирсаклари билан тиралса ва унинг қўллари оғзининг олдида жойлашса, бу унинг сиздан ниманидир яширишга уринаётганлигини билдиради. Тўғрироғи у яширяпти, сизнинг устингиздан манипуляция қилмоқчи ва ортиқча гапириб қўйишдан қўрқяпти.

Агар суҳбат давомида у ўзининг стакани, бокали ёки бошқа буюмни иккала қўли билан олдида ушлаб турса, у ҳиссиётлари ноаниқ ва нервоз кайфиятдадир.

У қўли билан нималарнидир ўйнаяпти, ручкани бўлаклаб, қайгадан йиғяпти, тугмаларини айлангиряпти ёки бошқа мотор активлигини амалга оширяпти. Бу ишораларда хавотирлик, нервозлик, уялиш акс этади.

Ҳаракатли хавотирларнинг бошқа кўринишлари ҳам мавжуд. Агрессияга тайёрлик кафтларини чимчилашда, ички безовталиқ тирноқларини тишлашда, маъқулламаслик эса кийимдаги қилларни теришда намоён бўлади. Қўлнинг танага қўндаланг равишдаги хаотик ҳаракатлари, масалан, запонка ёки соатнинг жойидалигини текшириб кўриш, бостирилган неврозликни билдиради.

Бошни кескин эгиш ёки ён томонга буриш, кескин имо-ишоралар кўпинча тинглаётган киши гапиришни истаётганлигини кўрсатади.

Агар суҳбатдошингиз чекаётган бўлса, унинг сигаретани қандай ушлаётганига эътибор қаратинг. Эътибор тортадиган қилиб бир чеккага қайирилган жимжилоқ ёки кулни қоқишда тирсакни била-кўра чиқариш унинг ўзини кўрсатишга, таассурот қолдиришга уринаётганлигини билдиради.

Бош ва кўрсаткич бармоқлар орасида сиқилган сигарета унинг ёпиқлиги ёки унинг қаттиқ синовдан ўтгани, озодлиқдан маҳрум бўлгани ёки жанговар

нуқталарда бўлганлигини билдиради.

Агар суҳбатдошингиз чекиш вақтида тутунни осмонга қараб чиқарса, бу унинг ўзига ишончи баланд эканлигини ва содир бўлаётган нарсаларга ижобий муносабатини билдиради. Аксинча, пастга қараб тутун чиқариш атрофда бўлаётган воқеаларга салбий муносабатни, бунинг устига яширин ва шубҳали фикрлар, кўнглида тош борлигини билдиради. Сигаретани ўчириш ёки чеккага қўйиб қўйиш зўриқишнинг кульминациясини кўрсатади, кулни жуда тез-тез қоқавериш эса унинг ички ҳолати жуда оғир эканлиги, нервозлик кучайганлигини билдиради.

Одамнинг сигаретани қандай ўчиришига ҳам эътибор қаратинг. Агар у сигаретани филтригача қатъийлик билан эзса, бу унинг ўзи ўйлаган нарсасини охиригача бажаришини кўрсатади.

Агар у сизнинг унинг бирорта ёлғонини сезиб қолганингиздан шубҳалана бошласа, унга ҳаво етишмайди ва ўзини ноқулай ҳис қила бошлайди. Худди шундай мини-асфиксия ғазаб кўзиганда ҳам содир бўлади. Бу ҳолда суҳбатдошингиз асфиксиянинг сабаби шу деб кўрсатиб, ёқасини оча бошлайди.

Агар суҳбатдошингиз кўзойнак тақса, бирор нарсани ўйлаб олиш учун ёки унга пауза керак бўлса, кўзойнагини арта бошлайди ёки унинг бандини тишлай бошлайди. Суҳбат қаттиқ тус олганда ёки мавзу оғир ва ёқимсиз бўлса, у кўзойнагини ечиши ва столга ташлаши мумкин.

Бош ҳаракатлари ҳам фойдали маълумотлар беради. Масалан, бошни ён томонга қийшайтирилиши қизиқишнинг пайдо бўлишини, ён томонга кескин эгиш ёки буриш эса бирор нарсани айтиш истагини билдиради.

Пешанадаги “халақит бераётган” сочларни доимий равишда тўғрилаб қўйиш ва бош ҳаракати билан уларни чеккага суриш безовталикти билдиради.

Суҳбат давомида суҳбатдошларнинг бошлари доимий ҳаракатда бўлади. Бошни ирғатиш ҳаммisha ҳам розиликни иблдирмайди, лекин у суҳбатга ёрдам беради ва суҳбатдошингизнинг гапини давом эттиришига рухсат беради ва ундайди. Бош ирғаш гапираётган одамга гуруҳ бўлиб суҳбатлашишда ҳам маъқулловчи таъсир кўрсатади. Шунинг учун ҳам гапирувчилар ўз гапини доимий бош ирғовчиларга қаратади.

Имо-ишоралар суҳбатдошни бошқариш воситасидир. Суҳбатдошингизга қаратиб чўзилган ва юқорига қаратилган кафт “Сен кимсан ўзи?!” деган саволни бергандай бўлади. Юқоридан пастга йўналган юмшқ, силашга ўхшаш ҳаракатлар одамнинг сексуал соҳасига таъсир кўрсатади.

Гапираётган киши суҳбат вақтида сизга томон эгилса, бу унинг эътиборини билдиради. Суҳбат вақтида ўзини орқага ташлайдиган ёки креслода ястаниб оладиган одамлар билан ўзимизни ноқулай ҳис қиламиз. Суҳбатдошлар ўзларини қулай ҳис қиладиган эгилиш даражаси шароитнинг характери ёки уларнинг маданий тоифасидаги фарқларга боғлиқ бўлади. Америкаликлар ва англияликлар суҳбатдошининг ён томонида жойлашишади. Шведлар эса бундай ҳолатдан қочишади. Руслар юзма-юз учрашишни хуш кўришади. Араблар бошларини олдинга эгишади. Аёллар суҳбатдошига салгина эгилиб ёки унинг ёнида туриб гаплашишни хуш кўришади.

Эркаклар рақобат ҳолатларидан бошқа вақтларда юзма-юз гаплашишини яхши кўришади.

Горизонтал текисликдаги яққол негатив иккита имо-ишоралар мавжуд.

Биринчиси

– ўзидан иғрувчи ишора кафтни ўзидан нарига қараб иғаришдир.

Иккинчиси – менсимасдан ўзига томон чақариш ишорасидир: қани тез олдимга кел!

Вертикал текисликдаги имо-ишоралар юқори психик активликни билдиради. Бундай ишоралар психикани тезлаштиради. Горизонтал текисликдаги ишоралар эса уни тормозлайди.

Агар бирорта одам стулда эгилиб ўтирган одамнинг устида туриб,

бармоғини юқоридан пастга томон ҳаракатлантириб таҳдидли овоз билан гапирса, бу унинг иккинчи

одамни тўлиқ бўйсундиришга уринаётганлигини билдиради. Кафтини қирраси билан юқоридан пастга кескин кесувчи ҳаракатлар фикрларнинг қатъийлигини билдиради.

Мапқ

Юқорида келтирилган ҳар бигта ишорани автоматизмгача мапқ қилинг. Ишорани бажариш вақтида ўз ҳисларингизга қулоқ тутинг.

Мапқ

Телевизорда актерларнинг ёки сиёсатчиларнинг қандай имо-ишоралар қилишларини кузатинг. Ишора ёки ишоралар сериясини қайтаринг. Сизнинг фикрингизча уларни ғайриихтиёрий равишда амалга оширган киши нималарни ҳис қилган?

Мапқ

Атрофдагиларнинг ёки кўпчиликнинг олдида сўзга чиққан кишининг имо-ишораларини кузатинг. Уларнинг фикрларига эътибор берманг.

Бу имо-ишоралар сериясидан ушбу одам нималарни айтмоқчи бўлганлиги ва унинг қуйи оғи нима демоқчи бўлганлигини аниқланг. Шундан кейин буни унинг айтган гаплари маъноси билан таққослашингиз мумкин.

Мапқ

Телевизорнинг овозини ўчиринг ва гапираётган кишининг бош ирғашини кузатинг. Сиз у ҳақда нималарни айта оласиз?

Қўл сиқиш

Эркакларнинг қаттиқ ва аёлларнинг юмшоқ қўл сиқишлари мавжуд. Бу фарқ асосан маданий сабаблар, яъни тарбия билан боғлиқдир. Қаттиқ қўл сиқиш кўпчилик маданиятларда мардлик белгиси ҳисобланади.

Ўзининг самимий ҳисларини бошқа аёлга билдираётган аёл, айниқса бу оғир ҳолатларда бўлса, ҳеч қачон унинг қўлини сиқмайди. У дугонасининг қўлини ўзининг қўлига юмшоқлик билан олади ва унга симпатиясини юзининг тегишли кўриниши билан билдиради. Фақат тадбиркор аёлларгина эркакларга ўхшаб қаттиқ қўл сиқишади.

Одатда қўл сиқишда қўлларнинг учта ҳолати мавжуд. Биринчи ҳолат доминант ҳолат. Бунда сизнинг қўлингиз суҳбатдошингиз қўлининг устида ёпиб туради. Бундай ҳолатни эгаллаш қўлининг ўлчами катта ёки кучли бўлган қўл эгаларига осонроқдир. Қўлларнинг ўлчамлари тахминан бир хил бўлганда қўл сиқиш вақтида сизнинг қўлингиз унинг қўлининг устида бўлсагина сиз ўзингизнинг устунлигингизни унга тикишпирасиз.

Бунга тескари ҳолат сизнинг қўлингиз пастда қолганида бўйсунувчи ҳолат содир бўлади. Бу позицияни эгаллаш билан сиз унинг шахсий устунлигини тан оласиз.

Тенг ҳуқуқли қўл сиқишда иккала қўл ҳам тик ҳолатни эгаллайди. Албатта, оралиқ ҳолатлар ҳам мавжуд.

Лекин суҳбатдошингиз сизга тикишпирётган қўл сиқиш ҳолати сизга маъқул бўлмаса, нима қилиш керак?

Айтайлик, суҳбатдошингиз сизга қўлини кафтини пастга қилиб узатди. Бу ҳолда сиз ё уни шу ҳолатда қабул қилишингиз ёки умуман қабул қилмасдан жанжалга боришингиз мумкин. Бу ерда конфронтациянинг енгил шакли сифатида қўл олишни тенг ҳуқуқли ҳолатга ўтказиш мумкин. Лекин бунинг учун кучингиз етмаслиги мумкин ёки сизнинг куч ишлатишингиз жуда яққол кўзга ташланиши мумкин.

Бу ҳолатдан чиқиб кетишнинг сиз учун энг қулай бўлган шакли мавжуд. Сиз суҳбатдошингизнинг қўлини у узатгандай қилиб қабул қиласиз, яъни

сизнинг қўлингиз пастда қолади. Шундан кейин дарҳол иккинчи қўлингиз билан унинг қўлининг устидан қўясиз ва унинг кафтининг икки кафтингиз орасига олиб сиқасиз. Қўл сиқишнинг бу тури сизнинг унга нисбатан жуда мойиллигингизни (қўл пастда) ва буни патерналистик, устунлик позициясидан (қўл юқорида) амалга ошираётганлигингизни билдиради.

Бундай қўл сиқиш америкалик сиёсатчиларнинг сайлов кампанияси вақтида оддий халқ орасига чиққанларида амалга оширадиган севимли фокусларидандир. У бир вақтнинг ўзида сиёсатчи қўлини сиқаётган оддий йигитга унинг улкан ҳурматини ва шу билан бирга уларнинг статусидаги фарқни кўрсатиб туради. Оддий йигит бундай оталарча қўл сиқиш билан унга қандай катта ҳурмат кўрсатилганлигини англайди.

Бундай қўл олишнинг яна битта дўстона шакли ҳам мавжуд. Суҳбатдошининг қўлини ўнг қўлингиз билан сиқиш вақтида чап қўлингиз билан унинг елкасидан қоқишингиз мумкин. Бунда сизнинг қўлингиз пастда бўладими ёки тикка турадими фарқи йўқ. Ушбу ишора оталарча марҳамат кўрсатишни билдирди ва ўзича катта кетиб кафтини пастга қаратиб узатган одамнинг жойини кўрсатиб қўяди.

Бундай икки қўллаб қўл сиқиш деярли барча шарқ халқларида кенг тарқалгандир. Айниқса Ўзбекистонда иккала томон ҳам ана шундай икки қўллаб қўл олишлари кўпчилик жойларда удумга айланган ва у иккала томоннинг ҳам тунг ҳуқуқли эканлигини ва улар бир-бирларини жуда ҳурмат қилишларини англатади.

Машқ

Ҳар сафар бошқа одамнинг қўлини сиқишга тўғри келганда сизларнинг қўлларингиз қандай ҳолатда эканлигига эътибор қаратинг. Ҳозирча ҳеч нима қилмасдан фақат эътибор қаратинг. Ушбу қўл сиқишлар характериға кўра сизнинг ушбу одамлар билан ўзаро алоқаларингизнинг характери қандай эканлиги ҳақида тасаввур ҳосил қилинг ва шахсий статусларингизни аниқлаб олинг.

Машқ

Ушбу машқни бажариш учун партнер топинг. Партнерингизга керакли қўл сиқиш ҳолатини тикиштиришни машқ қилинг. Ҳар хил қўл сиқиш ҳолатларида ўзингизни қандай ҳис қилишингизга эътибор беринг. Партнерингизга сизга бирорта типдаги қўл сиқишни тикиштиришни таклиф қилинг.

Қўл сиқишни сиз учун қулайроқ бўлган шаклга ўтказиш усуллариини ишлаб чиқинг. Оталарча қўл сиқишни машқ қилинг ва уни амалга оширишни табиий чиқадиган даражага етказинг.

Жилмайиш

Суҳбатдошининг ўзини тутишининг айрим томонларини унинг жилмайишга қараб аниқлашингиз мумкин.

Агар сиз уларга бу имкониятни берсангиз, одамлар жилмайишни яхши кўришади. Жилмайиш, одатда, дўстона муносабат ва маъқуллашга бўлган талабни кўрсатади.

Одатда аёллар чин дилдан жилмайишади, яъни аёлларнинг жилмайиши уларнинг ҳақиқий кайфиятини кўрсатади. Эркакларда эса бунинг аксича жилмайиш мураккаб ҳолатда совуққонлик ва ўзини тута олишнинг кўрсатувчи белгидир. Агар одам фақат лаблари билан кулса ва бунда кўзлари жилмаймаса (пастки қовоқ кўтарилмайдиган) – бу унинг ясама жилмаяётганини билдиради.

Кучсизлик, бошқалар уни маъқуллашларига интилиш ҳаддан ташқари кўп жилмайишда кўринади. Суҳбатдошининг кучсизлиги, босим ўтказишга ва қатъий туриб олишингизга ён беришга тайёрлигининг яна битта белгиси – бу унинг қошларини кўтариб жилмайишидир.

Аксинча суҳбатдошингиз қошларини тушириб жилмайса, бу унинг қуйи онги сиздан устинлигини англаётгани ва буни кўрсатаётганини билаверинг. Бу устунлик фақат унинг ҳаёлида бўлиши ёки унинг сиздан яшираётган нимасидир бўлиши мумкин. Буларни аниқлаш учун суҳбатдошингизни кўпроқ билишингиз

керак бўлади.

Фақат оғзининг чап ярим қисми билан қийшиқ жилмайиш у сизнинг устингиздан кулаётганини ёки ўзини шундай қилиб кўрсатишга уринаётганини билдиради. Ақсинча у

фақат оғзининг ўнг ярим томони билан жилмайса, бу одатда, унинг сиз билан биргаликда хурсандчилик қилишга мойиллиги ва сизни бунга таклиф қилаётганини билдариб.

Профессионал муваффақиятсиз одамни аниқ кўрсатиб турувчи жилмайиш – бу унинг жилмайганда лабларининг бурчаклари пастга тушиб туришидир.

Таҳдидли жилмайиш ҳам бўлади. Агар лаблар кўзларнинг доимий кенгайиши фонида жилмайса, кўзлар қовоқлар билан ёпилмаса, бу таҳдиднинг ўзгинасидир.

Булар жилмайишининг асосий турлари эди. Уларни юзнинг бошқа мимикаси билан биргаликда кузатиш керак.

Жилмайишнинг маъноси минтақавий ва маданий фарқларга боғлиқ бўлади. Жанубликлар шимолликларга нисбатан кўпроқ жилмайишга мойил бўлишади.

Жилмайиш турли мотивларни акс эттириши мумкин, шунинг учун ҳам суҳбатдошнинг жилмайишга маъно беришда, уни баҳолашда эҳтиёт бўлиш керак. қошларнинг кўтарилиши билан жилмайиш бўйсунушга тайёрликни билдирса, туширилган қошлар билан жилмайиш эса, аксинча, устунликни кўрсатади.

Агар кимдир сиз билан тасодифан тўқнашиб кетса ёки хато қилиб қўйса, худди сизга ўхшаб ёқимсиз ҳисни туяди ва юмшюққина кечирим сўрагандек инстинктив тарзда жилмаяди. Жилмайиш олдиндан тайёрлаб қўйилган бўлиши мумкин, бунда у таранг чиқади ва безовталиқ ҳамда кечирим сўрашни билдиради.

Ҳаддан ташқари кўп жилмайиш уни маъқуллашларини исташни ёки раҳбарият олдида ўзининг ҳурматини билдиришни кўрсатади. Айрим ҳолларда тез-тез жилмаявериш орқасида агрессивликни яшириш туриши ҳам мумкин. Бунда жилмайиш иккиламчи характерни олади ва назоратчи томонидан ушлаб олиб, шакли ўзгартирилган ҳайвониш ириллашнинг бир тури бўлади.

Машқ

Ўзингини ўзинг ярат курсидаги юз ифодалари тренингини қайтаринг. Жилмайиш машқни қайтаринг. У ердаги машқларга ушбу бўлимда келтирилган барча турдаги жилмайишларни ҳам қўшинг. Ҳар битта жилмайишни машқ қилаётганда нималарни ҳис қилишингизга эътибор қаратинг.

Мимика

Бу борада маълум тажрибага эга бўлиш натижасида одамнинг фикрларини ўқий олмасангиз ҳам у ҳақда жуда кўплаган фикрларни айта олишингизга олиб келади. Юз кўринишини берадиган турли гуруҳдаги юз мушакларининг сиқилишлари ва бўшашишлари орқали одамнинг ҳиссиётлари юзага чиқади.

Мимика шу даражада қисқа вақт давомида ўзгарадики, уни аниқлаб олиш учун узоқ муддат машқ қилиш, тажриба ва интенсив равишда тренинг ўтказиш керак. Одатда гапираётган киши ўз юзининг кўринишини назорат қилиш ёки яширишга интилади.

Энг аввало ҳиссиётларни кўрсатиб турадиган лабларга эътибор қаратиш керак. Одам юзининг қисмлари ичида лаблар энг кўп ҳаракатланувчи ва улар ҳиссиётларни ўта аниқ етказиб беради. Қаттиқ сиқилган лаблар чуқур ўйга толганликни, бурилган лаблар эса шубҳа ёки сарказмни кўрсатади. Бир томонга қийшайтирилган лаблар шубҳаланиш ва устидан кулишни, лабларни тишлаш безовталиқни, лабларнинг қизариши сексуал интилишнинг кучайганлигини билдиради.

Ижобий ҳислар салбийларига нисбатан яхшироқ аниқланади. Албатта, юз

ифодалари орқали у ёки бу ҳисларни беришга уриниш мумкин. Лекин онгли равишда буни қилишнинг иложи йўқ, бунда тақлид билиниб қолади.

Ҳиссиётларни кўрсатишда айниқса юзнинг асимметриклиги буни яққол кўрсатади. Ёлғон қанчалик кучли бўлса, юзнинг ўнг ва чап ярим қисмининг мимиқаси шунчалик кўп фарқ қилади. Яхши актерлар ҳиссиётларни симуляция қилишмайди, улар ўз ихтиёрлари

билан бу ҳиссиётларни ўзларида чақира олишади ва уларни табиий равишда кўрсата олишади.

Одамнинг юзи асимметриkdir. Юзимизнинг чап ва ўнг қисмлари ҳиссиётларни турлича акс эттиришади, чунки улар мианинг турли ярим шарлари бошқарувидадирлар. Чап ярим шар гапириш ва интеллектуал фаолиятни бошқаради, ўнг ярим шар эса ҳиссиётлар, тасаввур ва сенсор фаолиятни бошқалари. Одатда устун бўлган чап ярим шарнинг иши юзнинг ўнг ярмида акс этади ва бу кўринишни назорат қилиш имконияти мавжуд. Фаолияти бостирилган ўнг ярим шарнинг иши эса юзнинг чап ярмида кўринади ва томонда ҳиссиётларни яшириш анча мушкул иш.

Актуаллашган одамнинг миасининг ўнг ярим шари оддий одамларникига нисбатан камроқ бостирилган, бунинг натижасида унинг юзининг асимметрияси анча камдир. Шу сабаб ҳам бундай одамнинг юзида очиқлик, куч ва ўзига жалб қилиш барқ уриб туради.

Ижобий ҳислар юзнинг иккала томонида ҳам тахминан бир хилда акс этади, лекин салбий ҳиссиётлар юзнинг чап томонида яққолроқ намоён бўлади. Албатта, бу фақат юз ифодасининг нюанслари, майда-чуйдаларигагина таалуқлидир. Чунки мианинг ўнг ярми тўлиқлигича бостирилмайди. Фақат реципроклик режимида тенг ҳуқуқли кучга эга эмас. Бунинг билан олдинги курсда ўрганган эдик. Ўнг ярим шарнинг фаолияти одатдагига нисбатан кўпроқ бостирилган сомнамбуланинг юзи яққол асимметриkdir қиёфа кашф этади ва бу одамни ўзидан итаради.

Кучли ҳислар суҳбатдошингизнинг юзида ҳамиша аниқ ёки салгина сиполик билан кўриниб туради.

Агар суҳбатдошингизнинг қошлари салгина кўтаришган ва тўғри бўлса, уларнинг ички бурчаклари бир жойга йиғилган, пешанасида горизонтал ажинлар кўриниб турса, кўзлари кенгайган, бунда пастки қовоқ зўриққан, юқориги қовоқ салгина кўтаришган бўлса, бу унинг кўрқувни ҳис этаётганлигини кўрсатиб туради. У ҳатто бу кўрқувни назорат қилаётган бўлса ҳам қошлар бунинг кўрсатиб туради.

Кўрқув вақтида оғиз очиқ бўлиши ва оғизнинг чеккалари салгина орқага тортишган ва бунинг натижасида тишлар устидаги лабларни тортиб, тўғрилаб турадиган бўлса, бу ваҳимали кўрқувни билдиради. Одатда, бу ҳолат мувозанатлашмаган, салга ловуллаб кетадиган кишиларда учрайди.

Яна бигна салбий ҳиссиёт – бу жаҳддир. Агар у одамни эгаллаб олса, унда унинг пешанасидаги мушаклар ўртага ва пастга томон уйилади. Бу билан кўзларнинг жаҳддор кўринишини ҳосил қилади. Жаҳл пайтида юз кўпинча қизаради. Лаблар ё қаттиқ сиқилади ёки қаттиқ сиқилган тишларни кўрсатиб турадиган қилиб тўртбурчак шаклда орқага тортиб очилади. Бурун катаклари кенгайди ва унинг қанотлари юқорига кўтарилади.

Агар сиз суҳбатдошингизда жирканиш ҳиссини пайдо қилсангиз, унинг бурни жийирилади, кўзлари салгина ғайилашади, пастки лаб олдинга чиқарилади ёки кўтарилиб, юқориги лаб билан бирлашади, бунда худди у тикилиб қолган ва уни тупуриб ташлашга уринаётгандай бўлади. Жирканишда қошлар пастга тушади.

Агар юз чўзилган, бош кўтаришган, у худди сизга юқоридан пастга қарагандек қараса, қошлар кўтаришган бўлса у сиздан нафратланыпти.

Агар одам ғамга ботган бўлса, унинг қошлари бир жойга йиғилади, кўзлари хиралашади, лабларнинг бурчаклари пастга туширилади. Агар у кўзингизга қарамаса, пастга қарса ёки у томондан бу томонга қарайверса, қовоқлар туширилган, айрим ҳолларда эса ёпилган, бош туширилган, қизарган юз бошқа томонга қараса, пульс кучайса ва нафас олиш бир текис бўлмаса, билингки у ҳақиқатан ҳам уяляпти.

Агар салгина очилган лаблар думалоқ шакл олса, кўтаришган қошлар

пешанада ажинларни пайдо қилса ва бунда кўзлар кенгайган бўлса, бу ҳайрон қолишнинг белгиларидир. Салгина кенгайган ёки сиқилган қовоқлар, салгина кўтарилган ёки туширилган қошларда қизиқиш намоён бўлади.

Ижобий ҳиссиётлар ҳам юзда акс этади. Ҳурсандчилик бурчаклари орқага тортилган ва қийшайтирилган лаблар, кўзлар атрофида майда ажинчаларда намоён

бўлади. Лабларнинг бурчакларининг салгина кўтарилиши, салгина орқага олинган ва сокин боқадиган кўзлар бахтни кўрсатади.

Мимиканинг психиканинг турли ҳолатлари билан боғлиқлигини схематик тарзда қуйидагича ифодалаш мумкин:

- **ҳайрон қолиш** қошларнинг кўтарилиши, кенг очилган кўзлар, лаб бурчакларининг пастга тушиши, салгина очилган оғиз;
- **кўркев** кўтарилган ва қаншарнинг устида йиғилган қошлар, кенг очилган кўзлар, лаб бурчаклари пастга туширилган ва салгина орқага тортилган, лаблар четга томон тортилган, оғиз очиқ бўлиши мумкин;
- **жаҳл** қошлар пастга тушган, пешанадаги ажинлар эгилган, кўзлар қисилган, лаблар ва тишлар сиқилган;
- **жирканиш** қошлар туширилган, бурун жийирилган, пастки лаб олдинга чиқарилган ёки юқорига кўтарилиб юқориги лаб билан бирлаштирилган;
- **ғамгинлик** қошлар бир жойга йиғилган, кўзлар хиралашган, лаб бурчаклари кўпинса салгина туширилган;
- **бахт** кўзлар сокин, лаб бурчаклари кўтарилган ва одатда орқага тортилган.

Мана сизга мимика. Бу бўйича суҳбатдошингизни худди китобдан ўқигандек ўқиб олишингиз мумкин. Фақат унинг кўринишларига эътибор қаратишни ўрганишингиз керак. Ижобий ҳиссиётлар: севги, бахт ва ҳайрон қолиш осонгина аниқланади. Ғамгинлик, жаҳл ва жирканиш каби салбий ҳисларни аниқлаш эса салгина қийинроқ бўлади.

Мапқ

Ушбу бўлимдаги мимик ишораларни мапқ қилинг. Ўз ҳиссиётларингизни кузатиб боринг.

Мапқ

Телевидениеда чиқиш қилаётган кишиларнинг мимикасини ўқишга ҳаракат қилинг. уларнинг айтган гапларига уларнинг мимикаси нималарни кўшимча қилади?

Паралингвистика

Пластика, мимика ва кўз ҳаракатлари билан бериладиган сигналларни ҳисобга олмасак ҳам суҳбат ҳеч қачон фақат айтилган сўзлардан иборат бўлиб қолмайди. Ҳиссиётлар айтилаётган сўзларнинг маъносидан қатъий назар ўзини акс эттириш йўлини топади. Ҳатто телефон дафтарини ўқиш жараёнида ҳам ўз ҳиссиётларингизни аниқ акс эттиришингиз мумкин.

Жаҳл ва ғамгинлик осон аниқланади, нервозлик ва рапш аниқланиши қийин бўлган ҳиссиётлардир. Интонация жуда кўп ахборотлар беради. Овознинг тембри, тоннинг кучи ва баландлиги сўзларнинг ўзига қараганда ҳам кўпроқ маъно беради.

Бир куни Дзержинский Лениннинг олдига келади ва дейди:

– Владимир Ильич, оппозиция бўлмайди! Троцкий телеграмма юборди: “Сиз ҳақсиз, мен ҳақ эмасман. Сиз доҳийсиз, мен доҳий эмасман. Кечирасиз”.

– Эҳ, бўтам, – хафа бўлади Владимир Ильич, – Сиз Троцкийнинг телеграммаларини ўқишни сира ҳам ўргана олмадингиз. “Сиз ҳақсиз, мен ҳақ эмасман? Сиз доҳийсиз, мен доҳий эмасман? Кечирасиз!!!!!!”

Интонацияларнинг ўзгариши, кўриб турганингиздек, айтилганларнинг маъносини бутунлай ўзгартириб юбориши мумкин. Албатта, фақат вербал ахборотни узатишга мўлжалланган телеграф ана шу нозик жиҳатларни узата олмас эди.

Лекин тўғридан тўғри мулоқотда улар асосий ролни ўйнайди. Гапириш тони одамнинг ҳиссиётларини кўрсатиб туради, тембр эса унинг ҳолатининг

невротиклигини – безовталиқ, зўриққанликни кўрсатиб туради. Овоз кучини ошириш, овозни кучайтириш зўриқишни кўрсатади. Бунинг ортида ёлғон ётган бўлиши мумкин.

Овоз тонининг баландлиги (одатдагига нисбатан) ортида хурсандчилик ва энтузиазм ёки ишончсизлик яширинган ҳиссий кўтарилишни кўрсатади. Агар баланд тон овоз кучининг сезиларли даражада ўзгаришлари билан бирга келса, бу суҳбатдошининг жажл ва қўрқув исканжасида эканлигини кўрсатади. Агар овоз жуда баланд, чийилдоқ тонларга ўтиб кетса, билингки суҳбатдошининг ҳавотир ва безовталиikka мубтало бўлган.

Тўсатдан пайдо бўлган овоз спазмлари ички зўриқишни билингириб қўяди. Вақти- вақти билан пайдо бўладиган йўталиш ўзига ишонмасликни, безовталикини кўрсатади, бунинг орқасида эса деярли доимо ёлғончилик туради. Хушгак чалиш ҳаммаша ўзига ишонмаслик ва хавфсирашни билдиради, ички зўриқиш эса тўсатдан пайдо бўладиган ва контекстга умуман алоқаси бўлмаган хоҳлаш билан чиқиб кетади.

Юмшоқ ва сал пасайган овоз, ҳар битта гапнинг охирида тоннинг пасайиб кетиши суҳбатдошининг чарчаганлигини кўрсатади ёки уни чулғаб олган қайғуни билдириши ҳам мумкин. Агар у тинчиб қолса ва жуда кам гапиришни бошласа, бу унинг хафа бўлганлигини билдиради.

Шундай қилиб овоз тони суҳбатдошининг ҳисларини тушунишингиз учун калитдир. Қайғу, ғам ва чарчоқ одатда юмшоқ ва пасайган овоз ҳамда ҳар битта гапнинг охирида интонациянинг пасайиб кетиши билан берилади.

Энтузиазм, хурсандчилик ва ишонмаслик, одатда, баланд овоз билан билдирилади. Жажл ва қўрқув ҳам баланд овоз билан берилади, лекин бу ҳолатда овознинг тоналлиги, кучи ва баландлиги кенгроқ диапазонни ташкил этади.

Умуман олганда паралингвистик сигналлар таркибига фақат овознинг ўзига хосликлари эмас, балки суҳбатдошининг гапиришда ўзини тутишининг ўзига хосликлари ҳам киради. Сўзлар қанчалик тезлик билан айтилади, мантиқий урғулар қандай қўйилади, гаплар қандай тузилади, буларнинг ҳаммасини ҳисобга олиш керак. Гапнинг ярмида узилиб қолиши, сўзларни ўзгартириш, паразит сўзларнинг пайдо бўлиши, паузаларнинг йўқолиши, сўзларни ўзига ишонмасдан ёки хато танлаш ҳам қуйи онгнинг сигналларидандир.

Гапиришнинг тезлиги гапирувчининг ҳиссиётларини кўрсатади. Секин гапириш эзилган ҳолатни, ғамни, манманликни ёки чарчоқни кўрсатади. Одамлар бирор нарсадан ҳаяжонланганларида ёки безовталанганларида, ўзларининг шахсий қийинчиликлари ҳақида гапирганларида тез гапиришади. Сизни бирор нарсага ишонтирмоқчи ёки кўндирмоқчи бўлса, одатда тез гапирилади.

Кўзғалиш ҳаммаша бир текис, узилишларсиз, экспрессив гапиришга сабаб бўлади. Ўзига ишонч қисқа ва қатъий гапларда ўз аксини топади. Ўзига ишончсизлик эса узук-юлуқ гапиришга олиб келади.

Ўзига ишончсизлиكنинг яна битта кўриниши – бу сўзларни танлашда иккиланишдир. Тўғри, айрим ҳолларда бундай иккиланишнинг ортида суҳбатдошини тасодифан нима биландир ҳайрон қолдириш истаги ҳам туради. Иккиланиш зўриқишга айланганда ёки унинг ортида ёлғон турса, салгина дудуқланиш пайдо бўлади.

Ички зўриқиш сўзлар орасидаги паузаларнинг ташлаб кетилиши, нотўғри худди компьютер дастурида ўқигандек интонациянинг пайдо бўлишига олиб келади. Зўриқиш кўпинча бошқаларни доимий равишда гапларини бўлишда ҳам кўринади ва бу беадаблик ҳисобланади. Аксинча, жуда узун паузалар қизиқмаслик ва норозиликни билдиради.

Гапларнинг ярмида узилиб қолиши, сўзларни қайтариш ёки ўзгартириб айтиш ортида алдаш истаги турган бўлиши мумкин бўлган ҳаяжонланишни кўрсатади. Овоз чиқариб фикрлаш ёки ички нутқнинг ташқарига чиқишининг бошқа шакллари ҳаддан ташқари ҳаяжонланишни ва ўз-ўзини назорат

қилишнинг йўқолганлигини билдиради.

Тез гапириш ҳаяжонланиш ёки бирор нарсадан безовталиқни, кимнидир нимагадир ишонтиришни жуда хоҳлаш ёки бирор нарсага кўндириш истагидан келиб чиқади. Айниқса гап шахсий муаммолар ҳақида кетадиган бўлса гапириш тезлиги хушомадгўйларча тезлашади. Секинлашган темп эса чарчоқ, эзилган ҳолат ва ғамни

кўрсатади. Манманлик ҳам секин, эринчоқ, тиш орасидан сиқиб чиқаргандек гапириш билан кўрсатилади.

Гапнинг орасида қўшимча сўзларнинг пайдо бўлишига алоҳида эътибор қаратиш керак. Агар айтилаётган сўзга кичрайтирувчи-эркаловчи суффикслар қўшилса, масалан, “кичкинаккина”, “ойдеккина”, “уйча”, “телефончик” каби сўзларни айта бошласа, бунинг ортида бирор эмоционал ёки жисмоний зўриқиш турган бўлади. Гапнинг орасидаги паузаларга “мана”, “шундай қилиб”, “э-э”, “хўш”, “айтайлик” каби сўзлар қўшила бошласа, бу суҳбатдошингизнинг қатъий эмаслиги, фикрини баён этишда қийналаётганлиги, шароитдан чиқиб кетишга уриниш ёки суҳбатдан қочишнинг бошқа йўлини излаётганини кўрсатади. Гапда штампларнинг, бирор одатий сўзлар бирикмасининг сонининг ортиши ва уларнинг одатдагидан тезроқ айтилиши эмоционал ҳаяжонланиш, зўриқишни кўрсатади. Мақолларни кўп ишлатиш ҳам мана шу категорияга киради.

Мана шу вербал ахбороттагина боғлиқ бўлмаган сигналларнинг ҳаммаси фасцинация деб аталади ва уларни ўрганувчи фан паралингвистика номини олган.

Кўз қалбнинг ойнаси

Кўз ҳақиқатан ҳам ойнадир. Ойна бўлганда ҳам шу даражада очиқки, шу сабабли қора кўзойнаклар ҳеч қачон модадан чиқмайди. Кўз ҳаракатларини кузатишга бир қанча жуда қизиқ методикалар асосланган.

Ҳиссиётлар, ташқи стимуллар ҳамisha кўз ифодасининг ўзгаришига сабаб бўлади.

Суҳбатдошингизнинг кўзларига эътибор беринг. Энг аввало қорачиқларнинг тораймаганлигига эътибор беринг. Агар улар торайган бўлса суҳбатдошингиз “кайф ҳолатида” (героин, морфий ёки шунга ўхшаш наркотиклар таъсирида) ёки у кескин салбий ҳиссиётлар нафрат, ғазаб ёки аччиқланиш таъсиридадир.

Аксинча, агар унинг қорачиқлари кенгайган бўлса, бемалол суҳбатдошингизнинг сизга қизиқиши юқори эканлиги, қабул қилишда очиқлиги ва мулоқотдан ёки ҳозирги ҳолатдан лаззатланаётганлигини таъхислашингиз мумкин.

Албатта, кенгайган қорачиқлар худди торайганларидек “кайф”дан дарак бериши мумкин. Лекин бу ҳолда марихуана, кокаин ва шунга ўхшаш наркотиклар ёки таркибида улар бўлган дори препаратлари таъсир қилаётган бўлиши мумкин.

Мастлик ҳам аниқ билиниб туради, чунки бунда қорачиқларнинг хаотик ҳаракати пайдо бўлади. У қанчалик кўп ичган бўлса, кўз ҳаракатларини шунчалик камроқ назорат қила олади.

Кўз ҳаракатлари устидан назоратни фрустрациялар ҳам камайтиради. Суҳбатдошингизнинг у ёқдан бу ёққа бориб-келаётган кўзлари унинг ўзига ишонмаслиги ёки эзилганлиги, айбдорлик ҳисси туфайли бўлиши мумкин. Ёлғон ва қўрқув, безовталиқ ва уят мана шундай бориб-келувчи кўзларга сабаб бўлади. Бундай кўзлар неврастения сабабли ҳам бўлиши мумкин.

Одатдаги одам суҳбатдошига ва умуман бутун дунёга фақат юзининг битта томонини қаратишни, битта кўз билан қарашни ёқтиради. Рационалистлар инстинктив равишда чап кўздан, эмоционал кишилар эса ўнг кўзи билан қарашни ёқтиришади. Безовталанган вақтида ҳар қандай одам ўзининг актив кўзини тез-тез алмашлай бошлайди. Бу эса у ёқдан бу ёққа бориб-келувчи кўзлар эффектини ҳосил қилади. Зўриқиш қанчалик кучли бўлса, бу ҳолат ҳам шунчалик кучлироқ бўлади.

Шундай қилиб, одам ҳаяжонланаётган бўлган унинг кўзлари “безовталаниб югура” бошлайди. Уни қўрқув қамраб олганда кўзлар қотиб қолади ва катта очилади. У хавф келтириши мумкин бўлган ҳар қандай, кичкина

бўлса ҳам, ҳаракатни илғаб олишга интилади. Уят, иккиланиб, ховлиқиб қолиш, ғам кўзга онгли равишда тўғри қарамасликка олиб келади. Дардда эса бошқалар кўзига қарамаслик учун пастга қараб олинади. Агар

одам ғазаб ёки жаҳл отига минган бўлса, унинг қовоқлари бир-бирига яқинлашади ва кўзлар тўғри чизиқларга айланади.

Қўрқувсиз ёлғон, ҳаяжон билан бирлашган бўлса, кўзнинг очилиб юмилиши тезлашади. Табиатан ёлғончи ва ўзларининг ёлғончилигидан уяладиган кишиларда кўзларнинг бундай очилиб юмилиши невроз шаклини олади.

Ҳаяжонланиш, ўйланмаган қадам қўйишга тайёрлик, азарт ялтиловчи назарга сабаб бўлади.

Аксинча, шишасимон, балиқникидай кўз қараши руҳий кучсизлик ва иродасизликни билдиради.

Шундай қилиб, ҳаммиса суҳбатдошингизнинг қорачиқларига қаранг. Одам онгида танқидий импульс пайдо бўлиши билан, бирор нарсадан норозиликми, ниманидир рад қилишми барибир унинг қорачиқлари ғайриихтиёрий равишда тораяди. Ишончнинг ортиши, эътибор ва эмоционал қизиқишда қорачиқлаш кенгайди. Тўғри, улар даҳшатдан ҳам кенгайиши мумкин. Бунга шароитдан келиб чиқиб баҳо берасиз.

Қошларни кўтариш ясама ҳайрон қолишни кўрсатади. Кўзларининг ташқи бурчакларида зўриқишнинг пайдо бўлиши унинг сизга нисбатан шубҳалари ортганидан дарак беради. Бундай шубҳаланиш сизга нисбатан умумий агрессивлик билан бирга келиши ҳам мумкин. Унинг кўзларининг ички бурчакларидаги зўриқиш эса сизга нисбатан жирканиш ёки манманликдан дарак беради.

Қараш

Суҳбат вақтида гапирувчи ва эшитувчи кишилар ё бир-бирларининг кўзларига қарашади ёки доимий равишда унинг кўзига қараш суҳбатдошига ҳалақит беришини англаган ҳолда бошқа томонга қарашади. Мулоқот вақтида назарлар учрашади ва бошқа томонга қаратилади. Гапирувчи ҳам, эшитувчи ҳам суҳбатни бошлаш олдидан ёки бир неча оғиз сўз айтилгандан кейин бир-бирининг кўзига 12 секунддан кўп бўлмаган муддатга қарашади.

Вақти-вақти билан суҳбатдошларнинг назарлари учрашади, лекин бу суҳбатдошларнинг ҳар бири бошқасига қараб туриши вақтига нисбатан камроқ вақт давомида содир бўлади. Қарашлар характериға қараб сиз ва суҳбатдошингиз ўртасида нима содир бўлаётганлигини аниқлаш мумкин.

Агар гапираётган киши ё эшитувчининг кўзига қараса ё бошқа томонга қараса, бу унинг ҳали гапини тугатмаганлигини билдиради. Ўз гапини тугатгандан кейин гапирувчи эшитувчининг кўзига тик қарайди ва худди “Мен ҳаммасини айтиб бўлдим. Энди жавоб кутаман” дегандай бўлади.

Сизни диққат билан тинглашаётганда, одатда кўзингизга қарашади. Бунда суҳбатдошингизнинг қўйи онг иложи бориға кўроқ новербал ахборот олишға уринади ва улар асосида айтганларингизни баҳолайди.

Гапираётганда эса, одатда кўзлар олиб қочилади. Суҳбатдошингизнинг кўзига қараб гапириш суггестив таъсир кўрсатиш методикасининг асосий воситаларидан биттасидир. Агар суҳбатдошингиз ушбу усулни тез-тез қўлласа, демак у бундай методикалар билан таниш.

Одатда визуал контакт гапирувчиға сиз билан гаплашаётганлигини ҳис қилиши ва ёқимли таассурот қолдириш учун керак. Лекин ҳаддан ташқари тикилиб қараш сиз ҳақингизда ёқимсиз тасаввур ҳосил бўлишға олиб келади.

Гапирувчи билан ёқимли мавзуда гаплашаётганда визуал контактни ушлаб туриш анча осон кечади. Ёқимсиз ва чигал масалаларни муҳокама қилаётганда ундан қочишға ҳаракат қиламиз. Тўғридан-тўғри визуал контактдан воз кечиш суҳбатдошнинг эмоционал ҳолатини тушуниш ва хушмуомалалаликни кўрсатиш ҳисобланади.

Тикилиб ва узоқ вақт қараш бу ҳолларда шахсий бошдан кечираётганларига аралашиб деб тушунилади. Бундан ташқари бундай қараш душманлик белгиси сифатида қаралади.

Одатда рақобатчилик ҳолатларида одамлар визуал контактдан буни душманликини кўрсатиш деб тушунмасликлари учун қочишади. Кўзга диққат билан тикилиб қараш устунлик қилиш, ўзини бўйсундириш, назорат остига олишга интилишни намоён қилади. Агар бундай ўзини тутуш торайган қорачиқлар билан биргаликда содир бўлса – бу очиқдан-очиқ душманларча босим ўтказишни билдиради. Аксинча, бунда қорачиқлар кенгайган бўлса, бу душманларча эмас, лекин сизни эгаллаб олиш, сизни ресурс сифатида назорат қилиш билан боғлиқ бўлган қизиқиш ҳақида гап кетяпти.

Кўпинча бундай қизиқиш сексуал табиатта эга бўлади.

Аёллар эркакларга нисбатан кўпроқ визуал контактта мойил бўлишади. Умуман олганда одамлар ўзлари қойил қоладиган ёки яқин муносабатдаги одамлари билан визуал контактта киришишга мойил бўлишади.

Агар бирор киши кимдандир қойил қолган ёки яқин орада тугаши даргумон бўлган яқин муносабатда бўлса, у қизиқиш объектига яқин масофадан қарашга интилади.

Айниқса бу аёлларга тааллуқлидир. Улар эркакларга қизиқиб, яқиндан қарашади, айрим ҳолларда улар кўзларининг ўтмаслашиб қолганлигини кўрсатишади ва бу билан ушбу эътиборни асослашади.

Агар суҳбатдошингиз сизни эшита туриб сизга қарамасликка уринса, кўзларини яширса, бу унинг алдаётгани ва ниманидир яшираётганлиги белгисидир.

Агар кўзини олиб қочса ва пастга қаратса, сизнинг олдингизда уяладиган нимасидир бор. Агар у сизга зимдан қараса, демак у сизга ишонмаяпти. Агар бошини пастга эгиб, зимдан қарай бошласа, бу шубҳаланишнинг олий даражаси бўлади.

Агар назар ё олиб қочилса ё суҳбатдошга қаратилса, ишонмаслик норозилик билан бирга келмоқда. “Ишдаги ишқ” фильмини кўрган бўлсангиз, ундаги бош қахрамон аёл кўпчилик ҳолларда ана шундай қарайди.

Ушбу фильмни ёзиб олиб тренинг учун ўқув қўлланма сифатида ишлатиш ҳам мумкин. Ундаги қахрамонларнинг ўзларини тутишларини юқорида келтирилган техникалардан қандай фойдаланишларини кўришингиз мумкин. Актёрларнинг ажойиб ва табиий ўйнашлари бир қатор ҳаётий ҳолатларни аниқ ёритиб берган.

Агар суҳбатдошингиз назарини атрофдаги буюмларга қаратса, шигга қараса, бу унинг суҳбатта қизиқиши қолмаганлигини кўрсатади. Одатда бу сиз ўз монологингизни чўзиб юборсангиз. Сиз учун қизиқ бўлган, лекин унга қизиғи бўлмаган мавзуларда гап раверсангиз содир бўлади.

Агар сиз суҳбатдошингизнинг ҳеч нарсани кўрмайдиган назарини кўриб қолсангиз, билингки у суҳбатнинг нима ҳақда кетаётганлигини алақачон унутган ва нима ҳақдадар чуқур ўйга толган.

Биз гапираётган одам биздан узоқда бўлганида унга қарашга мойилмиз, унга биз қанчалик яқин бўлсак, визуал контактдан шунчалик кўпроқ қочамиз.

Визуал контакт

Ғарб маданияти доирасида визуал контакт муаммоси жуда чуқур ўрганилган. Ушбу тадқиқотлар доирасида визуал контактнинг қуйидаги қонунлари аниқланган.

1. Одам бошқа кишига энг кўп эътиборни қуйидаги ҳолларда қаратади:

- қараётган киши экстраверт бўлса;
- унга суҳбатдоши, унинг фикри ва реакциялари қизиқ бўлса;

- суҳбатдошига симпатия билан қараса ёки ундан ҳам чуқурроқ ҳиссиётни ҳис қилс
- а; • ундан устунлик қилишни ёки унга босим ўтказишни истаса;
- қараётган киши суҳбатдошига боғлиқ бўлса ва суҳбатдоши унга эътибор бермаса;

- одамлар бир-бирларидан узоқ масофада бўлишса;
- суҳбат эркин мавзуларда бўлиб, муаммоли саволлар кўтарилмаса;

2. Қуйидаги ҳолларда энг кам визуал контакт содир бўлади:

- қараётган киши интроверт бўлса ёки бирор психик касалликка чалинган бўлса;
- одамни суҳбатдошнинг реакциялари қизиқтирмаса;
- суҳбатдоши унга ёқмаса;
- одам юқорироқ статусга эга бўлса;
- иккала суҳбатдош ёнма-ён турса;
- суҳбат иштирокчилар яхши маълум бўлган ёки муаммоли мавзу ҳақида гаплашаётган бўлса.

3. Ҳаддан ортиқ визуал контакт, яъни кўзни узмасдан тикилиб қараш устунликни кўрсатиш ёки устунликка интилиш деб қаралади. Кўз узмасдан тикилиш ҳурмат қилмаслик, таҳдид ёки яширин агрессивлик, пастга уриш учун қилинади.

4. Визуал контактнинг камлиги эътибор бермаслик, ҳурмат қилмаслик, носамимийлик, қора ниятларнинг мавжудлиги деб қаралади. Лекин аслида, кўпчилик ҳолларда бу уялишнинг бир кўриниши бўлади ҳолос.

5. Визуал контактдан қочишда кўзнинг пастга қаратилиши ғарбда бошқа кишининг устунлигини тан олиш деб ҳисобланса, шарқда итоаткорлик, бўйсуниш деб тушунилади.

6. Суҳбатдошлар орасидаги визуал контактнинг характери ҳар битта суҳбатдошнинг ушбу ҳолдаги талабларига мос бўлиши керак. Акс ҳолда контакт жуда қийин кечади.

7. Гап ингим характердаги нарсалар ҳақида кетганда кўзга қараш ўзингизнинг алоҳида эътиборингизни кўрсатиш учун уникал воситадир.

8. Одамлар кўзларини уларга аниқ саволлар берилганда ўнг томонга пастга, умумий савол берилганда чап томонга пастга қаратадилар.

9. Контактни узиш вақтида одамлар кўзларини ўзларига хос тарзда суҳбатдошдан ўнгда ёки чапда бўлган буюмларга қаратишади. Кўзларини чапга қаратадиганлар артистик, прагматик табиатга эга, абстракт фикрлаш қобилиятига ва бой тасаввурга эга кишилар бўлишади. Назари ўнг томонга йўналадиган кишилар эса илм соҳасига мойил бўлишади, фантазия ва ижодиётга мойиллиги кам бўлади.

Қараш йўналиши

Одамнинг тўғри гапираётганлиги ёки ёлғон гапираётганлигини аниқлашнинг жуда оддий усули мавжуд.

Айтайлик, сиз бировга савол бердингиз ва унинг кўзлари тепага қараб ҳаракатлана бошлади. Бу унинг сизни алдашга чоғланганлигини билдиради. Бунда унинг кўзи юқорига ва чапга томон ҳаракатланса, у кўрмаган нарсасини кўрдим деб алдамоқчилиги. Агар унинг кўзлари юқори ўнгта кетса, демак у эшитдим деб алдамоқчи. Умуман олганда ёлғон гапирувчи одам кучли ёки жуда бўлмаганда озгина бошини пастга туширишга мойил бўлади. Шунда унинг кўзлари автоматик равишда тепага қарайди.

Агар унинг кўзлари горизонтал текисликда салгина тепага қараган ҳолда у ёқдан бу ёққа бориб келаверса, билингки у сизга ҳозирнинг ўзида тўқиб чиқараётган нарсаларини айтиб берапти.

Агар одам ўзига ишонмасдан гапирса ва фикрини баён этишда қийналса, бу унинг алдаётганлигини билдирмайди. Агар бу вақтда унинг кўзлари пастга ва чап томонга кетса, демак у тўғри гапиряпти. Фақат уни мантиқий равишда шаклга сола олмаяпти. Бу ҳақиқат ҳиссий таассуротлардан иборат ва уларни мианинг чап ярим шарининг символлар тилига ўтириш жуда қийин. Агар кўзлар пастга ва ўнг томонга кетса, у тўғри гапиряпти, лекин бу ҳақиқатни сизга

айтишга ҳиссий характердаги сабаблар таъсирида айтиши жуда қийин бўляпти.

Психологлар орасида олдиндан маълум бўлган шу ва шунга ўхшаш оддий қоидалар АҚШда айрим олимлар томонидан патентланди ва нейролингвистик дастурлаш деган ном билан одамлар устидан манипуляция қилиш технологияси сифатида реклама қилина бошланди. Бу техника кўзларнинг ҳаракатига алоҳида эътибор қаратади. Кўзларга қараб ҳозирда суҳбатдошингиз нима билан шуғулланаётганлиги ва унинг когнитив ашарати қайси ҳолатда эканлиги аниқланади.

Агар кўз юқори-ўннга йўналтирилган бўлса, визуал конструкциялаш, визуал образларни яратиш содир бўляпти.

Агар кўз ўнг томонга йўналтирилган бўлса, вербал-эшитиш образлари яратилляпти.

Агар кўз тўғри юқорига йўналтирилган бўлса, визуал эслаш содир бўлади. Агар кўз юқори-чапга йўналтирилган бўлса ҳам визуал эслаш содир бўлади. Агар кўз чап томонга йўналтирилган бўлса, у аудиал эслаш ҳолатидадир.

Агар кўз тўғрига қараган бўлса, уни бирор кимса томонидан тикиштирилган ёки хотирадаги визуал тасаввурлар ўз домига олган бўлади. Агар кўз чап-пастга йўналтирилган бўлса, ўз-ўзи билан мулоқот содир бўлади, психикани аудиал тасаввурлар эгаллаб олади. Агар кўз тўғри пастга ёки ўнг-пастга йўналтирилган бўлса, ушбу ички диалог кинестетик тасаввурлар, сезгилар орқали амалга оширилади.

Кўз ҳаракатлари жуда тез содир бўлади, шунинг учун когнитив модалликларни кўзга қараб аниқлаш учун етарлича машқ қилиш керак бўлади.

Машқ

Кўз йўналишларини ёдлаб олинг. Телевизорда интервью бераётган кишиларнинг кўзларининг ҳаракатларига эътибор беринг. Улар бирор гапни айтаётганларида улар билан нималар содир бўлаётганлигини аниқлашга урининг.

Айтайлик, бирор кишидан жиноятчи қандай кўринишда эканлигини сўрашади. У эса ҳеч қандай жиноятчини кўрсаганлигини айтади ва бунда унинг кўзлари юқорига томон ҳаракатланади. Бу эса визуал эслашдир. Демак унинг эслайдиган нарсаси мавжуд ва у жиноятчини аниқ кўрган.

Перцептив схема турини тапхислаш

Одам дунёни қабул қилиш механизмларига эга ва қабул қилган нарсаларини ҳиссиётлар ва айрим сезгилар тарзида амалга оширади. Одатда одамлар дунёни қабул қилишда суяниш мумкин бўлган сезгиларни танлашда айрим мойилликларга эгадирлар. Шу муносабат билан бешта перцепция турига мос асосий гуруҳларни ажратиш мумкин: визуал, аудиал, кинестетик, ҳид билиш ва таъм билиш. Бунинг натижасида одамлар дунё картинасини куйидагиларга асосланиб шакллантирадилар:

- визуал образлар;
- овозли образлар;
- кинестетик сезгилар йиғиндиси;
- ҳид билиш сезгиларининг йиғиндиси;
- таъм билиш сезгиларининг йиғиндиси.

Одам билан контакт қилишда унинг айнан қайси усул билан дунёни қабул қилишини билиш жуда фойдалидир. Бу унга таъсир ўтказиш усулини тўғри танлашга ёрдам беради.

Бирор одамнинг перцепция (қабул қилиш) турини аниқлашда унинг айтадиган доимий ёки иккиламчи сўз бирикмалари, “модал сўзларни” ишлатишини кузатиш қўл келади.

Дунёни визуал қабул қилувчи кишилар қўшимча ва иккиламчи сўзлардан

“кўрамиз”, “менга қаранг”, “менинг нуқтаи назаримча”, “кўринишича”, “ёришди”, “туманли соҳа” ва шунга ўхшаш сўзлардан кўп фойдаланилади.

Аудиал қабул қилиш тури гапиришнинг бошқа турига мойиллик билдиради: “айтиш керакки”, “бир қулоқдан кириб, иккинчисидан чиқади”, “виждонан гапирганда”, “қулоғига исирға қилди”, “қўнғироқлашамиз” ва шунга ўхшашлар.

Кинестетик турдаги қабул қилувчилар учун бошқача сўзлар характерлидир: “қаттиқ ёнғоқ”, “бузилмас қалъа”, “телефонда боғланамиз”, “бор вужудим билан ҳис қилдим”, “қўллари билан ҳис қилди” ва шунга ўхшашлар.

Ҳид билиш орқали қабул қилувчиларда эса доимий равишда “сасиб кетди”, “сотқинлик ҳиди”, “ҳидидан ит ўлади” каби модалликлар қўлланилади.

Таъм билиш орқали сезувчиларда эса “ёмон таъм”, “таъмсиз”, “мазали мевалар” каби модалликлар тез-тез учраб туради.

Одамнинг суҳбат олиб бориш одатларини ҳам ҳисобга олиш керак. визуал типдаги одамлар тез ва ҳаққириб гапиришади. Аудиал типдаги одам эса сўзларни аниқ ва тушунарли қилиб гапиради ва бунда худди ўз сўзларининг жаранглашига ўзи ҳам қулоқ тутаетгандай бўлади. Унинг овози кўкракдан чиқади. Кинестетик одам монотон ва секин гапиради, унинг гапи модуляция ва ўзгаришларга бой эмас. Ҳид билувчиларга эса айтилганларнинг аниқлиги, мантиқий тугалланган гапларни тузиши, муҳим жойларини интонация билан ажратиб кўрсатиш хосдир. таъм билувчи эса гапиришнинг ўзидан лаззат олади, сўзларни чўзиб гапиради ва уларни тили билан ажратади.

Одамга самарали таъсир ўтказиш учун унинг қайси перцептив схема турига тааллуқли эканлигини аниқлаш жуда муҳимдир.

Шундай қилиб, визуалист “ёрқин”, “тиниқ”, “ҳира”, “аниқ бўлмаган”, “очиқ” каби сифатларни қўллайди. Бундан сиз кўринаётган образлар асосий роль ўйнайдиган психика тури билан тўқнашганингиз ва у ҳамма нарсаларни ушбу образларга боғлашини билиб оласиз. У ишлатадиган феъллар ҳам худди шунга ўхшаш: “кўрмоқ”, “қарамоқ”, “фокусламоқ”, “липилламоқ” ва ҳ.к.

Визуалистнинг асосий хусусияти – бу унинг ҳамиша реаллик ҳақидаги тасаввурларда визуал образларга ориентирланганлигидир. Уни тапхислаш учун визуал сўзлардан фойдаланишга эътибор қаратиш керак.

Визуалист мулоқотда дистанцияни сақлашга мойил бўлади. Унинг гаплари “сен” ёки “сиз” деган сўзлардан бошланади. У атрофдаги ҳамма нарсани ўзига тегишли эмасдай баҳолайди. Ахборотни қайта ишлаётиб кўзларини чап-юқорига ёки ўнг-юқорига ҳаракатлантиради. У кўзларини марказда тутиб туриши ёки тўғри юқорига қаратиши ҳам мумкин.

Визуалист қаттиқ ва юқори темпда, лекин паузалар билан гапиради. Жанжалли паролларда у прокурорлик вазифасини ўзига олади. Одатда елкаларини тўғри ушлайди.

Кўришга тааллуқли барча нарса – визуал образларни эслаш ва тасаввур қилиш – визуал модаллик дейилади (лотинча “визус” – кўриш). Эшитиш хотираси ва тасаввури аудиал модаллик дейилади (бу ҳам лотинча асосга эга), ҳаракатлар, тегинишлар тажрибаси кинестетик модаллик, ҳид билиш тажрибаси ҳид билиш модаллиги, таъм сезиш тажрибаси таъм модаллиги дейилади.

Фикрлашида визуал образлар устунлик қиладиган киши, яъни визуал ички тажрибага мутахассислашган киши визуалист дейилади, эшитиш тажрибасига мутахассислашган киши – аудиалист, сезгиларга мутахассислашган киши – кинестетик, ҳидларга мутахассислашган киши – ҳидловчи, таъм сезгиларига мутахассислашган киши эса таъм билувчи ёки оральник дейилади.

Аудиалист одатда кўзга қарашни маъқул кўради. Унинг гаплари монотон, худди битта нотада айтилгандай.

Гапираётганида у суҳбатдошининг пешанасига қарайди. Ахборотни қайта ишлаётиб у кўзларини горизонтал чап ва ўнг томонларга ҳамда чап томон пастга қаратади.

Аудиалистнинг севган феъллари – эшитиш, қичқириш, жаранглаш, мослаштириш, хириллаш, пасайтириш, ошириш, жимитиш. Ёқтирган сифатлари – баланд, секин, жарангли, жарангсиз.

Аудиалист камдан-кам ҳоллардагина “мен” дейди, кўпинча “у” ёки “улар” дейди. Унинг учинчи шахсни яхши кўриши жавобгарликни ўзига олишни ёқтирмаслигидандир.

Ахборотни қайта ишлаётиб кинестетик назарини тўғри-пастга ёки ўнг-пастга қаратади.

Кинестетикнинг елкалари ва бўйни олдинга интилади ва худди суҳбатдошини мўлжаллагандек бўлади. У ғайриихтиёрий тарзда суҳбатдошига тегинишга, унинг қўлини ўзининг қўлида ушлаб туришга уринади. Жанжалли шароитларда кинестетик кечирим сўрашга мойилдир.

Кинестетик кўпинча “мен” олмошини ишлатади. Ёқтирган феъллари – ҳис қилиш, ушлаб олиш, тегиниш, текшириб кўриш, ишқалаш, босиш, ўзиники қилиш ва бошқалар. Ёқтирган сифатлари – қаттиқ, юмшоқ, оғир, енгил, текис, учли, ўткир, иссиқ, Совуқ, аччиқ, ширин, янги ва бошқалар.

Ҳидловчи киши стратегик фикрлашга йўналганлик, муаммоларни стратегик йўл билан ҳал қилиш методига интилиш билан кескин ажралиб туради. Унинг интуицияси яхши ривожланган. Ёқтирган феъллари – ҳид чиқармоқ, сасимоқ, ҳидини олмоқ, ҳидни йўқотмоқ ва бошқалар. Ёқтирган сифатлари – сассиқ ва ҳидга таалуқлилиқни таққослаш билан боғлиқ бўлган сўзлардир.

Таъм билувчи “таъмини кўриш” феълени ва “мазали”, “аччиқ”, “ширин” каби сифатларни жуда яхши кўради. У лаззатланиш ва эмоционал-ҳиссий қабул қилишга йўналган. У одатда нозик эстет ва шу билан бирга орал сексинг ишқибозидир (бу турдаги одамларнинг эркаклари ҳам аёллари ҳам сексда пассив позицияни хуш кўришади. Албатта, эркаklar гомосексуал вариантда пассивдирлар). Таъм билувчилар одатда Фрейд томонидан “ораль” характер хусусиятлари деб таърифланган психик хусусиятларга эга бўлишади.

Умуман олганда психологик типларни ўрганиш бизнинг бу курсимизнинг вазифасига кирмайди. Бунинг учун “Психологик Типлар” деб номланган алоҳида курс ташкил қилиш ниятим бор. У ерда психиканинг турли типларининг ўзига хосликларини ўрганишингиз ва уларга мослашиш орқали уларга таъсир қилишнинг самарали стратегияларини ишлаб чиқишингиз мумкин бўлади. Ҳозирча эса биз фақат модалликлар ёки перцептив схемаларни ўрганиш билан чегараланамиз.

Юқорида келтирилган белгиларнинг ўзиёқ суҳбатдошингизнинг когнитив схемасини аниқлаш учун етарли бўлади.

Лекин тўғри ташхис қўйиш учун ташхислашнинг доктор Брейер томонидан ҳали ёшгина бўлган Фрейдга ўқтирган битта принципини ҳисобга олишингиз керак бўлади: “Итнинг бургаси бўлиши мумкин. Лекин шу билан бирга унинг канаси ҳам бўлиши мумкин”.

Ҳақиқатда эса биз “тоза тип”ларни кўрмаймиз, фақат айрим типнинг устунлик қилишини кўрамиз, ҳолос. Бунда битта одамнинг ўзида бирданига перцепциянинг иккита каналига йўналганлик ҳам бўлиши мумкин. Масалан, ҳидлаш типи деярли ҳеч қачон тоза ҳолатда учрамайди ва кўпинча ё визуал, ё аудиал тип билан бирга келади.

Етакчи модалликларнинг тақсимланишида турли одамларда турли қонуниятлар ишлайди. Энг кенг тарқалган модалликлар визуал ва кинестетик модалликлардир. Аёллар кўпинча визуал модалликка, эркаklar эса кинестетик модалликка ихтисослашишади. Аудиал модаллик етакчи сифатида кам учрайди. Фақат муסיқачилар ва айрим раҳбарлардагина учраши мумкин.

Умуман олганда назарнинг юқорига қаратилиши визуал тажрибага мурожаатдир. “Малла сигирни тасаввур қилинг” ёки “Бурчақда турсангиз, қандай кўринасиз?” каби установкаларга суҳбатдошингиз ўнг томон юқорига қарайди. “Телефонингизнинг овози

қанақа?” ёки “Озодбекнинг овози қандай?” деган саволларга унинг кўзи горизонтал бўйича чапга кетади ва бу эшитганини эслашга тўғри келади.

Кўзни горизонтал бўйича ҳаракатлантириш эшитиш тажрибасига мурожаатни билдиради. “Телефонингни устини челак билан ёпиб қўйилса, унинг овози қандай чиқади?” ёки “Озодбекнинг исмини тескарисига ўқиса қандай айтилади?” каби саволлар берилганда эшитишни конструкциялаш, яъни олдин эшитмаган овозни яратиш бошланади ва назар горизонтал бўйича ўнгга қаратилади.

Кинестетик тажриба назарнинг ўнг-пастга кетиши билан устма-уст тушади ва уни “Сияётганингда нимани ҳис қиласан?” ёки “Тармдорини чайнасанг нима бўлади?” каби саволлар билан чақириш мумкин. Лекин кинестетикада конструкциялаш умуман йўқ, чунки биз ўзимиз ҳис қилмаган ва сезмаган нарсаларимизни тасаввур қила олмаймиз.

Ҳид билишга эътиборни қаратганда кўзлар одатда тўғри пастга кетади ва бир-бирига яқинлашгандай бўлади. Бунда худди буруннинг учига қарагандай бўлади.

Таъм билишни эслашга, кинестетикники каби ўнг томон пастга қараш тўғри келади.

Чап томон пастга қараш одамнинг ички диалог билан банд эканлигини кўрсатади. У ўзига саволлар беряпти ёки ўзига бирор нарсаларни гапиряпти. У гапиришни назорат қилаётган бўлиши, айгиши керак бўлган сўзларни диққат билан танлаётган бўлиши мумкин. Таржимонлар оғзаки таржима қилиш вақтида ва бошқаларга бўйсунувчи амалдор доклад қилиш ёки интервью вақтида шундай кўринади. Умуман олганда бу ҳаракатга назоратчи аралашганлигини кўрсатувчи белгидир.

АҚШда модада бўлган ва перцептив схемалар билан ишлашнинг у ерда патентланган вариантыда (НПП) нимагадир мавжуд бешга перцепция типининг фақат учтаси кўриб чиқилади. Балки бу ушбу концепцияни патентлаш вақтида унинг муаллифлари ушбу соҳада қилинган барча ишлардан хабардор бўлмаган ёки бировларнинг хотираларидан фойдаланган деган фикр келиб чиқади.

Нима бўлганда ҳам схема мангиксиз ва нотўлиқ бўлиб чиқди.

Мапқ

Унчалик муҳим бўлмаган суҳбатда суҳбатдошингиз билан нималар содир бўлаётганлигини кузатинг.

Айтайлик, сиз хотинингиздан (эрингиздан) дам олиш қандай ўтди деб сўрайсиз. У эса “Жуда зерикдим...” дейди ва кўзлари ўнг томонга пастга кетади. Демак, жавоб бериш вақтида кинестетик хотиралар пайдо бўляпти. Бундан унинг эслайдиган нарсаси борлиги кўриниб турибди. Хўш, унда нимага у буни сизга айтгиси келмаяпти?

Модалликни тапхислаш

Суҳбатдошингизнинг когнитив схемасини билган ҳолда унинг ҳозирги фикрлаш модаллигини назорат қилиш мумкин. Гап шундаки, фикрлаш жараёни, ахборотни онгли, аналитик қайта ишлаш жараёни учта асосий босқичдан иборат бўлади ва бу босқичларнинг ҳар бигтасида ўзининг когнитив схемаси модаллиги устунлик қилади.

Биринчи босқичда ЕТАКЧИ когнитив схема амалда бўлади. Унинг асосида қуйи онг хотирасидан керакли ахборот қидирилади. Кейин эса олинган ахборотни РЕПРЕЗЕНТАТИВ когнитив схема орқали онга етказиб берилади. Охирида онг ахборотнинг тўғрилигини текшириб кўради. Бунда РЕФЕРЕНТ когнитив схема қўлланилади.

Кўз ҳаракатларига қараб ушбу когнитив схемаларнинг ҳар бирининг турини аниқлаш мумкин. Бунда учта ҳаракатнинг характерли кетма-кетлигини аниқлаш керак. Уларнинг биринчиси ахборотни қидириш босқичига тўғри келади, иккинчиси уни онгга

презентация қилинишига, учинчиси эса тўғрилигини текширишга тўғри келади. Биз юқорида кўрганимиздек, кўз ҳаракатлари модалликни тўла акс эттиради.

Тегишли когнитив схемаларнинг модалликларини гапнинг характерли кетма-кетлигидан ҳам аниқлаш мумкин. Масалан бирор киши: “ушбу нарсани кўриб чиқиб биз шуни ҳис қилдикки, бунинг охири кўринмайди”. Бу ерда етакчи ва референт схемалар визуал модаллик, репрезентатив схема эса кинестетик модалликка эгадирлар. Ёки “биз ушбу мавзунини турли томонларидан айланиб чиқиб, шуни кўрдикки, бундай сассиқ иш сира бўлмаган”. Бу ерда етакчи схеманинг кинестетик, репрезентатив схеманинг визуал ва референт схеманинг ҳид билиш модаллигида эканлиги кўриниб турибди.

Модалликни тапхислашда содир бўлаётган ўзгаришларни ўзингиз юқорида кўриб чиққан пластик, физиологик, мимик ва бошқа реакциялар билан таққослаб кўриш керак. айтайлик, сиз визуал эслашни тапхисладингиз ва бунда қорачиқлар кенгайди. Демак, эсланган нарса ёқимли бўлган.

Мапқ

Атрофингиздаги одамлар кундалик мулоқотларида айнан қандай предикатлардан фойдаланишгаётганлигига қулоқ тутинг. Бу предикатлар қайси модалликларга тегишли эканлигини аниқланг. Уларнинг орасида бирортасининг (ёки иккитасининг) устунлик қилишига алоҳида эътибор беринг. Тегишли равишда суҳбатдошларингиз қайси предикатлардан фойдаланишни маъқул кўрмасликларини ҳам аниқланг.

Мапқ

Сизни қизиқтирган одам томонидан ёзилган ҳисобот ёки бирор бошқа хатни диққат билан ўрганиб чиқинг.

Уни характерли предикатлар мавжудлигига таҳлил қилинг. Муаллифнинг реаллик билан контакт қилиши усулини кўрсатувчи характерли гап бирикмаларини аниқланг.

Кўпилиш

тренинги Мапқ

1. Ўзингизга партнер топинг. Олдинига қоғозга оддийгина схема чизинг. Ўртада кўзнинг расми ва саккизта йўналиш стрелкалари – 3 та йўналиш юқорига (ўнг, марказ бўйича ва чапга), 2 йўналиш горизонтал бўйича (ўнгта ва чапга), 3 йўналиш пастта (ўнгта, марказ бўйича ва чапга). Энди мана шу йўналишларнинг ҳар бирига ушбу йўналишлар модалликларига мос келадиган 3-4 та сўз ёзинг.

2. Расмнинг юзингизнинг ёнида тутинг ва партнерингизга барча саккиз йўналишни кўзингиз билан навбатма-навбат кўрсатинг. Бу вақтда партнерингиз кўзингиз йўналишига мос келадиган сўзларни овоз чиқариб ўқисин.

3. Кейин ролларни алмаштирасиз ва мапқни қайтарасиз.

4. Кейин кўзларингиз кўрсатадиган йўналишларни тизимсиз, хаотик ўзгартиринг. Партнерингиз эса йўналишга мос келадиган сўзларни овоз чиқариб ўқисин. Кейин ролларни алмашланг.

5. Энг охирида худди шу ишни яна қайтарасиз, фақат схемасиз, ёддан бажарасиз.

Мапқ

Сенсор мойиллигини ўзингиз биладиган одамлар билан суҳбат вақтида улар учун характерли бўлган сўз бирикмаларини қўлланг ва уларга мослашинг. Бу ҳаракатларингиз натижасини кузатинг. Тез орада сиз, масалан, кинестетик типдаги одам билан гаплашганда нима учун “мен сизнинг ғоянгизни ушлаб олдим” ёки “мен бундан ўзимни ёмон ҳис қила бошладим” каби сўз бирикмаларини қўллаш кераклигини билиб оласиз. Ҳатто сиз олдин бу одам

билан умуман мулоқот қилиш мумкин эмас деб ҳисоблаган бўлсангиз ҳам, мана шундай усулни қўлаганингиздан кейин у билан контактта кириш қай даражада осонлашганини ўзингиз кўрасиз.

Мапқ

Хоҳлаган бир суҳбатдошингизнинг ўзини тутишининг новербал характеристикаларини таҳлил қилинг. Кўзлар ҳаракатларининг таҳлилинини олдин ўрганган ва ўзингизга маълум бўлган барча усуллар билан бойитинг.

Мапқ

Ўзингизнинг ҳамкасбларингиз, ўқитувчиларингиз, раҳбарларингиз, миждозларингизнинг характерли сенсор мойиликларини эсда сақланг. Улар учун ҳисоботларни ёки хизмат хатларини ёзаётганингизда ёки улар билан мулоқот вақтида бундан фойдаланинг. Тегшли сенсор предикатларини ишлатинг.

Кайфиятни аниқлаш

Ҳар қандай кайфият пластик ва физиологик реакцияларнинг бутун бошли комплекси билан ифодаланади ва улар бўйича уни аниқлаш мумкин. Буни мапқ қилинг ва маълум вақт ўтгандан кейин сиз суҳбатдошингизнинг кайфиятини тез ва аниқ аниқлаш одати пайдо бўлади.

Биз сиз билан асосий реакциялар ва уларнинг изоҳларини кўриб чиққан эдик. Энди эса бунга бошқа томондан ёндашамиз – қайси кайфият тури қайси реакциялар комплекси билан боғлиқ деган саволга жавоб топамиз.

Энг оддийсидан бошлаймиз. Яхши кайфият қандай акс этади?

Яхши кайфият ижобий ҳиссиётларнинг устунлик қилиши билан аниқланади. Ушбу ҳиссиётлар қандай юзага чиқар эди?

Энг аввало *яхши кайфият* жилмайиш билан боғлиқдир. Албатта, самимий ва мамнуният билан жилмайиш. Яхши кайфиятли одамнинг имо-ишоралари актив, қорачиқлари кенгайган, костюм ёки курткасининг олди очилган бўлади. У бирор мусиқани хушгак чалиши ёки ҳиргойи қилиши мумкин. Сигарета тутунини тепага қараб чиқаради ва мулоқотга мойил бўлади.

Салбий кайфият эса салбий ҳиссиётларнинг устунлиги билан аниқланади ва улар умуман қарама-қарши белгилар билан акс этади. Бундай одам эзилган ҳолда, оёқларини судраб юради. Назари ерга қаратилган, қорачиқлар эса торайган бўлади. Сигарета тутунини у пастга қаратиб пуфлайди.

Бундай одамнинг овозида аччиқланиш сезилиб туради, секинлашган гапириш ҳўмрайган индамаслик билан алмашади, у контактга мойил эмас. Бунинг устига у сиз билан жанжаллашишга уринади, ҳар битта сўзингизга тигрилади, ўзининг душманлигини кўрсатади.

Душманона кайфият чалиштирилган кўлларда муштларни сиқиш, бошни орқага ташлаш, бошқанинг гапини бўлиш, суҳбатдошидан ўзини орқага олиш билан кўрсатилади. Душманлик суҳбатдошининг кўзига кескин торайган қорачиқлар билан кўз узмасдан тикилиб қараш билан ҳам намоён бўлади.

Душманона назар – бу қошларни тушириб, зимдан қарабдир. Бунда пешана тириштирилган, лаб бурчаклари эса туширилган.

Эзилган кайфият, чарчоқ хира ва шишасимон кўз қараш, секинлаштирилган гапириш тезлиги, овоз тонининг юмшқлиги ва пасайганлиги ҳамда ҳар битта гапнинг охирида интонациянинг пасайиб кетиши билан намоён бўлади.

Зўриққан кайфият пластиканинг сиқилганлигини пайдо қилади. Ўзаро маҳкам замок қилиб бирлаштирилган кўллар ва ҳаддан ташқари сигаретанинг кулини кўп қоқиш ҳам шулар жумласидандир. Одам бирор нарсага суянишга ҳаракат қилади. Агар ўтирган бўлса, албатта тўпиқлари чалкаштирилган бўлади.

Бу шароитда овоз тембри биров ўзгаради. Овоз кучаяди, баландроқ бўлади. Лекин бунга тасодифан пайдо бўладиган томоқ спазмлари, дудуқланиш, ҳолатга тўғри келмайдиган хохолаш халақит бериб туради. Буларнинг ҳаммасига тишларни ғичирлатиш ва доимий равишда бошқаларнинг гапини

бўлиш ҳам қўшилади. Гапда штамплар сони

ошади, паузалар йўқолади, эркалаш ва кичрайтириш қўшимчали сўзлар кўпроқ ишлатила бошлайди.

Ўзига ишонч йўқолади, кучсизлигини англайди, мағлублик кайфияти яққол кўриниб туради. Сухбатдошининг қуйи онги таслим бўлади, унинг рақционал режалари ва маданий-ролли трансакциялари қандай бўлишига қарамасдан тўғридан-тўғри тилёғламалик, хушомадгўйлик қила бошлайди.

Кучсизлик беҳаловатлик тарзида намоён бўлади. Уни ҳаддан ортиқ имо-ишоралар, қўлларни орқага қилиш, бунда битта билакни иккинчи қўл билан ушлаш, бирор нарсага суянишга уриниш акс эттиради. Шошилиш, ҳар қандай ахборотни дарров беришга тайёрлик кўриниб туради.

Сухбатдошининг ўзининг ҳар қандай ҳаракатлари ва уринишларини сиз уни яхшироқ тушунишингиз ва уларни амалга ошириши учун санкция беришингиз учун батафсил равишда чуқур асослашга уринишга мойиллик пайдо бўлади.

Жилмайиш сал кўтарилган қошлар билан бирга келади. Сўзларни танлашда иккиланиш яққол кўриниб туради. Гаплар узук-юлик.

Ўзига ёки бирор нарсага ишончсизлик ортиқча неврозлик билан бирга келиши мумкин. Бундай бирикма беҳаловатлик, ортиқча имо-ишоралар, позани тез-тез ўзгартиришларни келтириб чиқаради. Соатга қараш, тутмани тўғрилаш ниятида қўлнинг гавдаги кўндаланг ҳаракатлари, тирноқларни тишлаш, пешанадаги "ҳалақит бераётган" сочларни олиб ташлаш, оғиз мимикасининг кучайиши, лабларни тишлаш ҳам ушбу кайфиятнинг белгилари ҳисобланади. Балан ва чинқироқ овоз, тез гапириш, минғирлаш, овоз чиқариб фикрлаш ҳам у билан боғлиқдир. Бечора терлаб кетади.

Аксинча, *ўзига бўлган ишончни* хотиржамлик, тўғри ва ишончили поза, салгина олдинга чиқарилган ияк кўрсатади. Қўллар бу вақтда орқада бирлаштирилиши, сонлар устида жойлашиши, бош бармоқларни ташқарида қолдирган ҳолда чўнтакка тиқилиши мумкин.

Ёки бош бармоқлар камарнинг ортига тиқилиши ва сухбатдошга кафтнинг орқа томони кўрсатилиши мумкин.

Бу кайфиятда жилмайиш салгина туширилган қошлар билан бирга амалга оширилади. Гаплар лўнда ва қатъий.

Кўзлар қовоқлар билан деярли ёпилади ва шу сабабли бошни орқага ташлаб қарашга тўғри келади.

Бунда қўллар энсага қўйиб турилиши мумкин. Бармоқлар замоқ қилиб бирлаштирилади.

Бундай кайфиятда одамлар стулга тескари ўтириш, оёқни юқорига қўйишга мойил бўлишади (америкаликлар столга қўйишади, бизнинг ёшлар эса оёқни креслонинг ушлагичига ташлаб ўтиришади).

Контакт ўрнатилганда бундай одам жуда кўп ва мамнуният билан гапиради, кўплаган қизиқ нарсаларни айтиши мумкин. Аксинча, иш бўйича сухбатда у ортиқча гапириб қўймайди. Бунда ушбу одамда ишлар, мақсадлар, муаммолар ва мажбуриятларга қизиқиш пайдо бўлади.

Жанжалли ҳолатларда рақибнинг қаршилиқ кўрсатишга бўлган иродаси қанчалик кучли эканлигини аниқлаш керак бўлади. Ушбу иродани қаттиқ ва совуқ тон, гапларнинг аниқ айтилиши (артикуляция), секин темп, гапнинг ритмikliги, аниқ дикция кўрсатиб туради. Овоз баландлиги ўртача, ифодасиз.

Мапқ

Ҳар битта кайфиятнинг ўзининг синаб кўриниши. Уни тасвирланг.

Ўзининг ишончсизлигини ифодаланг. Энди эса иродани ифодаланг. Энди кучсизлигини. Энди ҳаяжонланишни. Энди аччиқланиш ва норозиликни.

Олдин имо-ишоралардан бошланг ва ички ҳолатга ўтинг. Энди эса ички ҳолатдан имо-ишораларга ўтинг.

Машқ

Бирор кишини кузатинг. Унинг пластикасига қараб кайфиятини аниқланг. Ушбу пластикани қайтаринг. Унинг кайфиятини аниқлашда бу сизга нима берди?

Кайфият ўзгаришлари

Шундай қилиб сиз суҳбатдошингизнинг кайфиятини аниқладингиз ва қандай фонда мулоқот жараёни кетаётганлигини аниқладингиз. Лекин кайфият ўзгариб туради ва унинг ўзгаришларини кузатиб бориш керак. Ушбу ўзгаришлар физиологик, пластик, мимик ва паралингвистик реакциялар комплекслари орқали ҳам кўриниб туради.

Суҳбатдошингиз сизни алдай бошлаган онни қандай қилиб аниқлаш мумкин? Бундай вақтларда кўзларни ён томонга ва пастга олиб қочиш, қовоқни бармоқ билан силаш, кафт билан энсани силаш, югурувчи кўзлар, тез-тез кўзни юмиб-оча бошлаш, лабларни ялаш ва тупукни ютиш бошланади. Оғизни қўл билан тўсиш бошланади, нафас олиш билан боғлиқ муаммолар пайдо бўлади, томоқни тортишиш ҳаракатлари, қоннинг қўл веналари ва бўйин артерияларида кучли пульсацияланиши бошланади.

Бунда кўпинча унинг ҳамма ёғи терлаб кетади, бармоқлар ва юз мускулатурасида тиграш бошланади. Сўзларни қайтариш, гапнинг ўртасида бўлиниши, овоз баландлигининг оширилиши, дудукланиш ва йўталиш пайдо бўлади. Агар у гапини ярмида узган бўлса, кейин ёлғон бошланади.

Ёлғон мана шундай ташхисланади. Лекин унинг ортида нима туради? Агар бу қўрқув бўлса, уни оқариб кетган юз, қуриб қолган оғиз, қўл веналари ва бўйин артерияларидаги пульсация, тиграшдан билиб олиш мумкин. Кўриб турганингиздек ёлғон ва қўрқув бир-бирига жуда яқиндир. Лекин қўрқув яна баланд овоз, у ёқдан бу ёққа бориб- келувчи кўзлар, қориндаги ғайриихтиёрий қулдиришни ҳам келтириб чиқаради.

Агар қўрқув ва ёлғон айбни англаш томонидан чақирилган бўлса, бу англаш юзнинг кучли оқаришини келтириб чиқаради.

Лекин, ушбу ёлғоннинг ортида сизга нисбатан ишончсизлик ётган бўлсачи? Уни қўлларни кўкрак устида чалиштириш, бармоқ билан бурун устини қашлаш, назарни олиб қочиш ва яна орқага қайтариш кўрсатиб туради.

Қилинган иш ёки айтилган гап учун уялиш кўзни дарров пастга тушириш ва олиб қочишга олиб келади. Одатда, ҳатто, кўзлар бекитилади ҳам. Юз қизаради, айрим ҳолларда қизил доғлар пайдо бўлади. Пульс кучаяди, нафас олиш қийинлашади, бошдан оёқ терлаб кетади.

Суҳбатта қизиқиш қай даражада эканлигини аниқлаш ҳамма вақт ҳам жуда муҳимдир. Агар у юқори бўлса ёки оша бошласа, бош ён томонга қийшайтиради, зимдан қаралади ва жилмайилади, сигарета оғиздан чиқарилади. Агар аксинча бўлса, суҳбатдошингизни зериктириб эгаллаб олади, назар атрофдаги буюмлар ёки шипга қаратилади, қоғозга механик равишда нималардир чизила бошланади, оёқларини чалиштири ўтирган аёл уни секингина чайқата бошлайди.

Суҳбат жараёни қандай ҳиссиётларни чақиради? Агар ёқимсизлик, қабул қилмаслик бўлса, қорачиқлар тораяди, ерга ёки ҳавога кескин зарба берила бошланади. Агар мамнуният бўлса, қорачиқлар кенгаяди, бутун юзга ёзилиб кетувчи жилмайиш пайдо бўлади, овоз жаранглай бошлайди.

Очиқдан-очиқ норозилик бошни у ёқдан бу ёққа чайқатиш, кийимни “қиллардан” тозалаш, қўлларни кўкрак устида чалкаштириш, гапдаги паузаларнинг чўзилишини келтириб чиқаради. Агар у жаҳлга ўтса, мушлар сиқилади, кафтларни чимчилаш бошланади. Суҳбатдошингиз бирор нарсани тепиши ёки куч билан ташлаши, сигаретани жаҳл билан эзгилаб ўчириши мумкин. У терлаб кетади, юзнинг қизариши кузатилади, бурун орқали

хайвонникига ўхшаш қисқа ва шовқинли овози эшитилади.

Ғазаб жуда кучайганда юз кескин оқариб кетади, қорачиқлар тўсаттан қисқаради, тишлар оқи кўрсатилади. Бунинг ортидан, одатда, жисмоний хужум бошланади. Зарбани қайтаришга тайёр турун.

Объектнинг ҳақиқий ички кечинмаларини кўрсатувчи реакцияларини тезда илғаб олиш учун қуйидаги қисмларда пайдо бўладиган ўзгаришларни доимий равишда, беихтиёр кузатиб боришни ўзингизга одат қилишингиз керак:

- Кўз ифодалари;
- Қорачиқлар ўлчами (кенгайиш ва торайиш);
- Юз ранги (оқариш ва қизариш);
- Пульс (бўйинда, чаккаларда, билакларда...);
- Нафас олиш (кўкрак қафасининг кўтарилиб-тушиши, бўйин асосидаги ўйиқнинг ҳолати бўйича...);
- Оғизнинг қуриши (ютиниш, лабларни ялаш..);
- Терининг терлаши (кафтларда ва юзда...);
- Мушакларнинг тиграши (қўлларнинг тиграши, бармоқларнинг ва юздаги айрим мушакларнинг тиграши).

Индивидуаллик ва ўзини назорат қилишни ҳисобга олиш

Албатта, сиз етарли даражада машқ қилган ва бирор даражада ўз ҳиссиётларини яшира оладиган, табиий реакцияларини бостира ва сохталаштира оладиган одам билан тўқнашиб қолишингиз ҳам мумкин. Лекин ҳақиқатда бундай реакциялар шу даражада кўпки, уларнинг ҳаммасини ҳатто профессионал ёғ ёки фақир ҳам онгли равишда бошқара олмайди. Фақат бу ҳолда сиз одатдагидан камроқ ахборот оласиз. Агар контакт вақтидан олдин сизда ушбу реакцияларни аниқлаш тажрибаси етарли даражада бўлса, сиз барибир етарлича миқдорда ўзгаришларни кузата оласиз.

Лекин шунда ҳам барибир одамнинг индивидуал хусусиятларини ҳисобга олиш керак бўлади. Сиз ўрганган реакциялар суҳбатдошингизнинг индивидуаллигини акс эттирувчи айрим майда-чуйда деталлар билан аксланиши мумкин.

Мана шу индивидуалликни ҳисобга олиш керак.

Маданий-ирқий таъсирни албатта ҳисобга олиш керак. Шимолий ирқ (шведлар, финлар) учун экспрессивликнинг юқори даражаси ҳисобланган нарса жанубликлар ёки ўртаер денгизи-кавказлик кишилар (неаполлик, грузин, турк) учун ўта сокинлик даражаси бўлиши мумкин.

Сиз ўрганаётган янги суҳбатдошингизнинг индивидуал хусусиятларини ўрганиш учун уни тапшишга солмайдиган ва хашёрликка чақирмайдиган, лекин ўзингиз олдиндан жавобини биладиган саволлар бериш керак. Унинг жавоб бериши вақтида сиз барча новербал реакцияларни кузатиб боришингиз, уларнинг стандарт реакцияларга мос келиши ёки айрим фарқлар мавжудлигини аниқлашингиз керак. Бунда жуда оддий, “ҳа” ёки “йўқ” деб жавоб бериладиган саволлар беришингиз ва суҳбатдошингизнинг жавоби қандай реакциялар билан бирга берилишини кузатишингиз ҳам жуда яхши натижа беради.

Эмоционал реакцияларнинг ўзига хослигини текшириш учун суҳбат давомида сиз объектга ёқадиган ва ёқмайдиган одамларнинг номини айтишингиз, ёки ёқадиган ва ёқмайдиган мавзуларда гап очишингиз ва уларнинг объектга қандай таъсир қилишини кўришингиз керак.

Машқ

Юқорида келтирилган усул билан атрофингиздаги бирорта ноординар одам билан суҳбат қуришга уриниб кўринг. Ўрганилган реакциялар схемасидан унинг индивидуал оғишларини белгиланг.

Модалликнинг намоён бўлишининг индивидуал хусусиятлари

Юқорида келтирилган когнитив модалликни аниқлаш методлари, шу жумладан кўз ҳаракатлари бўйича ҳам, уларнинг намоён бўлишининг индивидуаллигини ҳисобга олиши керак. Масалан, суҳбатдошингиз чапақай бўлса биз айтганларимизга умуман қарама- қарши картинага дуч келасиз.

Стандарт схемадан четлашнинг ундан ҳам нозик жиҳатларини ҳам ҳисобга олиш керак. Бунинг учун сиз суҳбатдошингизга енгил текширувчи саволлар беришингиз керак бўлади. Масалан визуал соҳага тегишли (қандай кўринади?), аудиал (қандай эшитилади?), кинестетик (қандай сезилади?), ҳидлаш (ҳиди қандай?) ва орал (шароитнинг таъми қандай?) перцептив схемаларга таалуқли саволлар берилади.

Суҳбатдошингизнинг гапида модал предикатларга оид сўз бирикмаларига ва уларнинг турғун кетма-кетлигига эътибор бериш ва аниқлаш керак.

Суҳбатдошингиз қачон ҳақиқатни айтаётгани ва қачон ўзи ўйлаб топаётганлигини билиш учун бор нарсаларни хотирлашга мўлжалланган (раҳбарингизнинг кийими қандай рангда эди?) ва жавобини ўйлаб топиш керак бўлган (бу идеал ҳолатда қандай бўлиши мумкин?) саволларни бериш керак.

Модалликлар билан ишлаш нейролингвистик дастурлаш каби манипулятив методикаларни қўллашда жуда асқотади.

Шахслараро масофа

Мулоқот вақтида суҳбатдошлар бир-бирига нисбатан қандай масофада жойлашиши жуда муҳим. Суҳбатдошлар орасидаги масофанинг ўз чегаралари мавжуд. Ғарб маданият доирасида қуйидаги масофа шкаллари мавжуд:

- интим масофа (0,5 м гача) интим муносабатларга мос келади. Спортда спортчиларнинг таналари бир-бирига тегиб турадиган турларда учраши мумкин;
- шахслараро масофа (0,5- 1,2м) – дўстлар орасида ўзаро тегиниб ёки тегинмасдан суҳбат қуриш учун;
- ижтимоий масофа (1,2-3,7 м) – ноформал ижтимоий ва иш бўйича муносабатлар учун, бунда юқориги чегара формал муносабатларга кўпроқ тўғри келади;
- оммавий масофа (3,7 м ва ундан катта) – бу масофада бир неча оғиз сўз айтиш ёки умуман мулоқот қилишдан тийилиш ҳам мумкин.

Одатда одамлар юқорида кўрсатилган фаолият турларига мос масофаларда турса ёки ўтирса, ўзларини қулай ҳис қилишади. Ҳаддан ташқари яқин ёки узоқ масофа мулоқотга салбий таъсир кўрсатади.

Ўзининг қадр-қимматини биладиган вазмин киши бемалол суҳбатдошига яқинлаша олади. Безовта, беҳаловат одамлар суҳбатдошдан узоқроқ туришга ҳаракат қилишади. Бу уларнинг сексуал алоқаларга муносабатларига ҳам мос келади. Ўзига ишонган одамлар бундай контактларга хотиржам киришишади, невротиклар эса улардан қочишади ёки содир бўлаётган нарсани бутун бошли спектаклга айлантиришади.

Аёллар эркекларга нисбатан кўпроқ суҳбатдошига яқинроқ туриш ёки ўтиришга (унинг жинсидан қатъий назар) мойил бўлишади. Шу сабабдан ҳам кўпчилик эркеклар иш бўйича аёл партнерларининг уларга бўлган муносабатларининг интимлик даражасини ортиқча баҳолашади.

Бизда, Россияда ва Японияда тиқилинч соатларда одамлар оммавий транспортда ўта интим ҳолатда бир-бирига сиқилишиб юришади. Ғарб мамлакатларида эса бундай ҳолат кам учрайди. Шунинг учун ҳам бизда иш бўйича контактлар ғарбдагига нисбатан яқинроқ масофада олиб борилади. Бу эса бизнинг бизнесменларимиз, айтайлик, америкалик бизнесмен билан муноқотда бўлганида анчагина муаммоларни келтириб чиқаради. Чунки бизникилар америкаликлар дўстона деб биладиган масофадан туриб у билан

мулоқотда бўлишга интилишади. Шунинг учун ҳам америкаликлар бизникиларни қўпол деб билишади.

Шимолликларга нисбатан Лотин Америкаси ва Ўртаер денгизи атрофидаги мамлакатлар одамлари суҳбатдошга яқинроқ келишга мойилроқ бўлишади.

Улар бир-бирига қанчалик яқинлашишса, ҳурмат белгиси сифатида бир-бирига шунчалик камроқ қарашади. Ақсинча, орадаги масофа узоқ бўлса, улар бир-бирига кўпроқ қарашади ва суҳбатда эътиборни тортиш учун имо-ишоралардан кўп фойдаланишади. Осиёликларнинг музокараларни жуда яқин масофадан ва бунинг устига визуал контактсиз олиб боришга уринишлари уларнинг ғарблик партнерларида ишончсизлик уйғотади.

Одатда биз ўзимиздан устунроқ бўлган ва имкониятлари юқорироқ бўлган одамлардан узоқроқ турамиз. Бир хил статусдаги одамлар эса нисбатан яқин масофадан мулоқотда бўлишади.

Болалар ва қариялар ҳамиша суҳбатдошга яқинроқ туришади. Ўсмирлар, ёшлар ва ўрта ёшлилар узоқроқ туришни маъқул кўришади. Шунинг учун ҳам ёшларни қарияларнинг уларни ўта яқин олишлари жаҳлини чиқаради ва қариндошлари билан алоқаларда интимликнинг йўқлиги хафа қилади.

Блок 3: Манипулятив Техникалар. Суҳбат

- Методик кўрсатмалар
- Суҳбатни режалаштириш
- Суҳбатга тайёрланиш
- Суҳбатнинг компонентлар усули
- Суҳбат жараёнини бошқариш
- Одамни гаптириш
- Бошқаларни эпитиш
- Фактлар билан манипуляция қилиш техникаси
- Гаптириш техникаси
- Ипюнтириш санъати
- Ипюнтириш техникаси
- Нейролингвистик дастурлаш
- Қаттиқ босим ўтказиш
- Суҳбатни йўққа чиқариш
- Суҳбатни тугатиш
- Телефонда

суҳбатлашиш Методик

кўрсатмалар

Ушбу блок одатдаги ўзлаштириш тезлигида бир ҳафта давомида ўрганишга мўлжалланган. Бунинг учун тахминан 18-20 соат вақтингиз кетади. Шошилманг.

Методик кўрсатмаларга риоя қилинг:

1. Блок материаллари билан танишинг.
2. Унда келтирилган усуллар ичидан сизнинг эсингизда қолганларини кундалик суҳбатларингизда қўланг. Қандай муаммолар пайдо бўлди?
3. Ушбу усулларни кундалик суҳбатда қўллаш вақтида сизда қандай саволлар пайдо бўлди? Уларга жавобни блок материалларидан топишга ҳаракат қилинг.
4. Блокнинг тезис режасини тузинг.
5. Ўзингизга энг ёққан усулларни чуқур ўрганинг.
6. Ўрганган методикаларингизни онгли равишда қўллашга ҳаракат қилинг. олдин контактнинг мақсадини режалаштиринг. Бунга амалга ошира олдингизми? Бунда қўлланилган техникаларнинг роли қандай бўлди?
7. Техникаларни қўллаш натижаларини форумда бошқа клуб аъзолари билан муҳокама қилинг.

Суҳбатни режалаштириш

Сизнинг суҳбатдошингиз билан мулоқотингизнинг бирор мақсади бор ва сиз бу мақсадни биласиз деб ҳисоблаймиз. Ушбу мақсадга самарали равишда эришиш учун унга эришиш жараёни ҳам онг назорати остига олиниши керак. Яъни сиз ушбу мақсадни амалга оширишга йўналтирилган манипуляциялар стратегиясини ишлаб чиқишингиз керак.

Бу ҳолатда суҳбатга олдиндан тайёрланиш керак. биринчидан, мақсадни структуралаш керак, яъни суҳбатдошингиздан максимум бўйича ва минимум бўйича нималарга эришишингиз кераклигини аниқлашингиз керак. Шундан кейин суҳбатдошингиз ҳақида биладиган нарсаларингиз ва у ҳақдаги хулосаларингизга таяниб унинг реакциялари қандай бўлиши мумкинлигини баҳорат қилишингиз ва шу асосда суҳбат тактикасини тузишингиз керак. Шундан кейин қандай шароитда ва қаерда ушбу суҳбатни ўтказишингиз сиз учун

фойдали бўлишини ҳал қилишингиз керак.

Охирида сизда суҳбатнинг режаси пайдо бўлади ва у одатда учта қисмдан иборат бўлади – кириш, суҳбатнинг ўзи, сўнг сўз. Биринчи қисмда сизнинг мақсадингиз кейинги

бўладиган суҳбат учун керакли эмоционал фонни яратиш, тўсиқларни олиб ташлаш, ишончга кириш ва хавфсизлик ҳиссини чақиритишдир.

Иккинчи босқичда олдиндан танланган тактикани шароитнинг ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда амалга оширасиз (буни сиз сезгирлик блокида ўрганган эдингиз). Суҳбатнинг охирида уни чўзмасдан эришган нарсаларингизни мустақамлашингиз керак. Буни шундай амалга оширишингиз керакки, суҳбат унинг фикрида, ҳиссиётларида ва ҳаракатларида акс этиши керак. Шу билан бирга унинг сиз ҳақингиздаги ижобий фикрини салбийга айлантирмаслиги керак.

Суҳбатга тайёрланиш

Ўз мақсадларингизни амалга ошириш учун суҳбатни ўтказиш шароитларини шундай тайёрлаш керакки, улар сизга максимал даражада фойда берсин, суҳбатдошингизнинг сизга мойиллигини оширсин ва олдингизга қўйилган мақсаднинг амалга олишига ёрдамлашсин. Ҳатто оддийгина хурсандчилик ҳам беғаразликни оширади ва яхшилик қилишга истакни оширади. Аксинча, хафагарчилик ва ихлос қайтиш акс таъсирга олиб келади.

Жойнинг шароитлари қандай бўлиши керак? Энг аввало орангизда яқинлик пайдо бўлиши учун шароит интим бўлиши керак. Ҳатто кафедра ўтиришингизга тўғри келса ҳам оломон кўпайиб кетмайдиган ва мусиқа паст чалиниб турадиган жойни топиш керак ёки алоҳида кабина бўлса, яна ҳам яхши. Суҳбатни салгина ним қокронги ҳамда паст овозда мусиқа чалиниб турган шароитда уйингизда ҳам ташкил қилишингиз мумкин.

Вақт ҳам жуда муҳимдир. Масалан, кечки 7 атрофида одамларнинг нерв-психик ҳолати нотурғунлашади. Бу ортиқча аччиқланиш ва жинзакчиликда кўриниши мумкин. Шунинг учун ҳам учрашув вақтини олдинроқ ёки сал кейинроққа мўлжаллаш керак.

Хотира эрталаб 8 дан 12 гача ва 21 дан то уйкуга кетгунча энг яхши ишлайди. Умуман олганда эрталабки 8 га когнитив қобилиятларнинг чўққиси тўғри келади. Тушдан кейин хотира жуда пасаяди. Агар сиз учрашувдан кўпроқ самара олишни истасангиз уни шу вақтларга режалаштиришингиз керак.

Қари кишилар эрталаб, ёшлар эса кечкурун яхшироқ англашади ва фикрлашади. Шунинг учун ҳам ёшлар кечки ҳаётни афзал кўришади ва эрталаб кечкурунги жўшқинликдан кейин ухлаб олишга уринишади.

Иқлим билан боғлиқ шароитлар ҳам катта роль ўйнайди. Ёзнинг иссиқ кунларида кўп терлаш ва эътибор чалғиши натижасида одам ёмонроқ ишлайди. Иссиқдан жинзакчиланиш бошланади. Бундай шароитда одамларнинг ақли ўтмаслашади. Аксинча, совуқ ва қуруқ ҳавода иш қобилияти ошади.

Шимол томондан шамол эса бошлаганда тонус камаёди ва пизофрения кучаяди. Ҳаво ҳароратининг кескин пасайишида ҳам шундай ҳолат кузатилади. Бунда унинг абсолют қийматлари аҳамиятга эга эмас. Масалан, +40 дан + 25гача тушганда ҳам шу ҳолат кузатилади.

Суҳбатга денгиз яқинидалиқ ҳам яхши таъсир кўрсатади. Бу ерда ҳаво йод ва бошқа фойдали ионлар билан тўйинган бўлади. Лекин Орол денгизи яқинида эмас.

Агар сиз суҳбатдошингиздан бирор нарсани билиб олмоқчи бўлсангиз, унинг қулай ўтириб олишига эришинг. Бошқа ҳамма шароитлар бир хил бўлганда ҳам ўтирган одам тикка турган одамга нисбатан очикроқ бўлади. Умуман олганда тикка турган одам ўтирган одамга нисбатан маълум психологик устунликларга эга бўлади. Интеллект ўтирган ҳолатда яхши ишлайди, тикка турган одамда ёмонроқ ишлайди, ётган одамда бўлса деярли ишламайди.

Суҳбатнинг комплементар усули

Суҳбатда ҳаёрихоҳ устанoвкa эркинлик ва бемалолликни келтириб чиқаради.

Бу эса суҳбатнинг энг мувофиқ шароитидир. Суҳбат суҳбатдошингизга энг бошиданоқ қизиқ бўлиши керак. Шунинг учун уни сийёқаси чиққан гаплардан бошланг. Бу бутун суҳбатнинг сийқаси чиққан гаплардан иборат бўлишига олиб келади. Об-ҳаво ёки шунга ўхшаш одатдаги нарсалар ҳақида умуман сўраманг. Ҳамиша гап бошлаш учун бирор оригинал нарса тайёрлаб қўйинг. Бу, масалан, кутилмаган латифа ёки ҳикоя бўлиши мумкин. Хоҳлаган бир одам, айниқса аёллар уларга ёқимли нарсалардан гапиришганини яхши кўришади, шу сабабли бундай гаплардан бир жуфтини ҳам суҳбатни бошлаш учун тайёрлаб қўйинг.

Суҳбатнинг энг бошиданоқ суҳбатдошингиз ўзи истаган ҳолда “ҳа” деб жавоб берадиган бир неча саволларни бериш билан хайрихоҳ атмосферани яратишингиз керак. бу унда сизга нисбатан ишонч пайдо қилади. Кейин эса суҳбат давомида сиз уни қанчалик камроқ айбласангиз ва унга қанчалик илтифотли бўлсангиз, у ўз-ўзини шунчалик кўпроқ танқид қила бошлайди, онгли равишда ўзини назорат қилган вақтларига нисбатан ўз фикрларини очикроқ баён эта бошлайди.

Агар уни тушунишларини ва ҳамдард эканликларини (айниқса индамасдан ва бўлар-бўлмас маслаҳатлар бермасдан) сезишса, яқин орада бирор эмоционал ларза, руҳий изтироб чеккан кишилар ҳам енгил бўшашишади. Энг яхшиси ҳамдардлик билан олдинга эгилиш ва суҳбатдошингизнинг билагини сиқиб қўйишингиздир.

Дўстона атмосферани сақлаб туриш учун эркинлик, турли нарсаларни айтишда ортиқчалик ва маълум миқдорди ҳиссиётга берилувчанлик керак. Агар бунинг аксини олмоқчи бўлсангиз, ахборот алмашишда қуруқлик ва ўзингизни тутиб туришингизнинг ўзи етарлидир.

Ўз пластикангизга эътибор қаратинг. Агар сизнинг юзингиз кулиб турса ва имо- ишораларингиз экспрессив бўлса, сиз билан суҳбатлашиш ёқимли бўлади. Бемалол, лекин суҳбатдошингизга интилган позани эгаллашга урининг. Ўзингизни орқага ташламанг. Бу бойваччалигингиз суҳбатдошингизнинг ўзини ноқулай ҳис қилишига олиб келади. Айрим ҳолларда асосий фикрни ажратиб кўрсатиш учун эркин қўл ишораларидан фойдаланишингиз мумкин. Лекин ҳеч қачон ўзингизга эътиборни тортиш учун қўл ишораларидан фойдаланманг, чунки бунда эътибор фақат сизнинг қўлингизга тортилади ва сиз ортиқча беҳаловат бўлиб кўринасиз, ҳолос.

Суҳбатдошингизнинг позаси ва ишораларини нусхалаш, акслантириш фойда беради. Бунда унинг қуйи онги сизни “ўзимизники” деб ҳисоблайди. Унинг эмоционал ҳолатни ҳам салгина акслантиришингиз фойдадан ҳоли эмас. Бу билан сиз унинг психик ҳолатини тушунаётганлигингизни билдирасиз. Қуйи онг бундай контактни хурсанд бўлиб қабул қилади.

Ҳамма вақт суҳбат даражасини суҳбатдошингизнинг IQси билан мослаштиришингиз ва ортиқча ўзингизнинг ақллилигингизни кўрсатишга уринмаслигингиз керак. Бу дегани суҳбатдошингиз билан унинг учун одатий бўлган тилда гаплашиш, унга нотаниш бўлган сўзларни кўп ишлатмаслик ва ҳаддан ташқари содда тил билан гапирмаслик керак деганидир. Жуда соддалаштириб юборсангиз, сизнинг ўзингизни аҳмоққа чиқаришади. Унга хоҳлаган бир соҳада ўз билимларини намоиш қилишига имкон беришингиз ҳам фойдадан ҳоли эмас.

Суҳбатни суҳбатдошингизнинг шахсиятига йўналтиришни ҳам унутманг. Чунки бу унинг учун коинотнинг маркази ҳисобланади. Унга нисбатан самимий қизиқиш сизга нисбатан ишончни пайдо қилади. Суҳбатдошингиз ўз шахси ҳақида гапиришни ва ўзининг муҳимлигини уқтириш имкониятини қўлдан бермайди.

Фақат ортиқча кўп саволлар бериш керак эмас. Бу уни хушёрликка чақириши ва сизга нисбатан ишончсизликка олиб келиши мумкин.

Суҳбатга қизиқишингиз қолмаганлигини кўрсатиб қўймаслик учун ҳеч қачон қўл ва оёқларингизни чалишпирманг, кўзингизни олиб қочманг, унинг кўзига дўстона, тик қаранг, бош ирғанг ва “албатта”, “тўғри” каби сўзлар билан уни қўллаб-қувватлаб туринг.

Агар суҳбатдошингиз индамай ўтирган бўлса, уни ўз фикрини айтишини таклиф қилинг ва унга эътибор билан муносабатда бўлинг.

Суҳбатдошингиз уни эшитаётганларини билганда сизга симпатия билан муносабатда бўлади ва ҳатто сизга қулоқ сола бошлайди. Бу унинг ўзи ҳақида яна бирор яхши гап эшитиб қолишга мойиллиги билан боғлиқ.

Суҳбатдошингизга хушомад қилиш ҳамisha фойдали бўлади. Агар у ёлғон ва устидан қилишга ўхшамаса ҳеч қачон хушомад ёмон қабул қилинмайди. Хушомад қилишда ҳам самимий бўлинг. Ҳатто яширилган ва текисланган бўлса ҳам ёлғон сизга суҳбатдошингизнинг дўстона очилишини таъминлаб бера олмайди.

Ақл билан қилинган хушомад суҳбатдошингизнинг сизга хайрихоҳлиги даражасини оширади. Лекин сизнинг мақтанчоқлигингиз ишонч ва хойрихоҳлик даражасини пасайтириб юборади.

Агар суҳбатдошингиз ён бериши керак бўлса, буни максимал даражада ёпиш ва орттириб кўрсатмаслик керак. буни японлар “юзини сақлаб қолишга имкон бериш” деб аташади. Биринчи қарашда катта бўлиб кўринадиган, аслида эса ундай бўлмаган ён беришлар билан суҳбатдошингизнинг сизга нисбатан хайрихоҳлигини пайдо қилишингиз мумкин. Бунда ушбу ён беришларни ҳаддан ташқари катта деб кўрсата олишингиз керак.

Йўқ деган сўзни эсдан чиқаринг ва ҳа деган сўзни ёдлаб олинг. Ҳатто унинг фикри сизни қониқтирмаса ҳам суҳбатдошингизнинг фикрига қўшилинг. Кейин унинг фикрини ўзгартиришга эришинг. Бу сиздан тўғридан тўғри норозилик билдириб, қарши ҳужумга ўтишга нисбатан камроқ куч сарфлашингизни талаб қилади ва самаралилиги юқорироқ бўлади. Тўғри қаршилиқ кўрсатиш рационал норозилик эмас, балки шахсий агрессия деб қабул қилинади.

Агар сизнинг хатоингизни сезиб қолишса, қочишга ёки уни текислашга уринманг, айниқса бу айбни бировга тўнкаманг. Нотўғри ўйлашаётганлиги ҳақидаги фикрга ҳам ёпишиб олманг. Бу ота-онанинг айбингиз учун жазолашсини кутаётган инфантил қуйи онгни яратишингизга олиб келади. Бунинг ўрнига ўзингизнинг ҳаракатингизга суҳбатдошингизга нисбатан кўпроқ қаттиқ ва танқидий ёндашинг (фақат оғизда!). бу билан сиз уни қуролсизлантирасиз ва бунинг устига унинг хаёрихоҳлигига ҳам эришасиз. Чунки бунда у ўзининг устунлигини ҳис қилади ва шундан кейин сизга нисбатан хайрихоҳ муносабатда бўла бошлайди – сизга эса айнан шу керак эди.

Шуни эътиборда тутингки, комплекментарлик илтимосингиз, буйруғингиз ёки саволингизнинг аниқлигини ва таъсирчанлигини камайтирмайди. Лекин, суҳбатдошингизнинг қуйи онгининг сизнинг айтганларингизга қаршилигини камайтиради.

Суҳбат жараёнини бошқариш

Бирор натижага эришиш учун ўзингизни эшитишларига эришингиз керак. Суҳбатдошингизнинг сизга қизиқишини кўпроқ ушлаб туриш учун кўп нарсани билишингизни кўрсатишингиз мумкин. Агар суҳбатдошингиз бирор фактни қабул қилиши керак бўлса уни суҳбатнинг бошида беринг. Суҳбатнинг боши ва охири албатта ижобий бўлишга аҳамият беринг.

Агар берилаётган ахборот жуда янги ва унинг билим даражасига сиғмайдиган бўлса, суҳбатдошингиз бу ахборотни қабул қилиши қийин бўлади. У таниш бўлмаган соҳадаги сизнинг жуда ҳайратланарли ҳикояннгиз ҳам уни қизиқтириши жуда мушкул. Чунки у бу маълумотларни қаерга қўйишни билмайди.

Лекин у айтилаётган гап мазмуни билан қанчалик кўпроқ таниш бўлса, ҳар бир майда-чуйда ҳам унинг эътиборидан қочмайди. Сиз уникага ўхшаш

бизнесни Янги Зеландияда қандай йўлга қўйишгани ҳақида гапиришингиз
албатта уни қизиқтириб қўяди.

Сухбатдошингиз сиз кўтарган мавзу билан умуман таниш бўлмаса, сиз бу
мавзунинг бошида унга қандай қилиб етказишга уринганлигингиз унинг
қизиқиш даражасини

белгилайди. Бунинг устига олдинроқ олинган янгиликка кейинроқ олинганига нисбатан кўпроқ ишонишади. Шунинг учун бирор нарсани биринчи бўлиб етказиш, кейинчалик сизнинг позициянгиз мустаҳкамроқ бўлишини таъминлайди.

Энг бошиданоқ сизнинг суҳбатдошингиз билан қандай жойлашганингиз у билан ўзаро алоқаларингизнинг қандай бўлишини белгилайди. Агар сиз суҳбатдошингиз билан қарама-қарши турган ёки ўтирган бўлсангиз, бу орангизда қарама-қаршиликни келтириб чиқаради. Ўртада ишонч пайдо бўлиши ва ҳамкорликнинг кучайиши учун бирор бурчак остида жойлашиш катта самара беради. Иложи борица бу бурчакнинг ўтмас бўлишига ҳаракат қилиш зарур.

Суҳбатнинг боришини назорат қилиш учун овозингизнинг баландлиги ва тонидан фойдаланишингиз мумкин. Агар суҳбатдошингиз овозини кўтара бошласа, сиз овозингизни пасайтириб гапиринг. У ҳам сизга кўшилиб овозини пасайтиришига тўғри келади. Бунинг устига у қизишиб кетганлиги учун ўзини айбдор ҳис қила бошлайди. Буни ҳам сиз текислашингизга тўғри келади ва бу сизнинг устунлигингиз бўлади.

Мия ярим шарларининг ҳар хил ишлаши туфайли инсоннинг ҳиссиётларини уйғотиш керак бўлганда унинг унинг чап қулоғига, мангикча мурожаат қилинганда ўнг қулоғига гапириш керак.

Гап орасида пауза қилиш ҳам катта фойда беради. Бунда биринчи бўлиб кучсизроқ томон гап бошлайди. Лекин суҳбатни ким кучлилигини аниқлашга айлантириб юбормаслик керак. Жанжалли ҳолатларда эса партнерингизга ичидагиларни тўкиб- солишига имкон бериш йўли билан тинчланишига имкон бериш керак.

Ҳиссиётлар жўш ураётган вақтда ақл ишламайди, шунинг учун ҳам бу пайтда бирор нарсани қабул қилиш қобилияти жуда пасаяди. Гормонлар фонтан бўлиб отилаётганда суҳбатга бало борми?

Стресс қонга адреналин ажралиб чиқиши, ёғларнинг эриши ва нафас олиш ва пульснинг ошишига олиб келади. Бу вақтда мия организмнинг гормонал мувозанати билан шуғулланади ва бундан бошқа нарсага чалғий олмайди. Шунинг учун мия иккинчи сигнал даражасида блокланади. Бу вақтда қабул қилинган ахборотнинг 2/3 қисмини инсон нима эканлигини ҳам тушуна олмайди.

Ҳаяжонланаётган киши билан иш ҳақида гаплашиш умуман маънога эга эмас. Бу ҳолатда шароитни ўзингизга керакли томонга ўзгартириш билан шуғулланиш керак.

Суҳбатдошингизнинг ҳиссиётларига сиз ҳам берилиб кетманг. Олдиндан улар сиз учун барибир эканлигига мослашинг. Акс ҳолда ўзингиз ҳам суҳбатнинг маъносига тушуна олмай қоласиз.

Агар бирор нарса қовушмай қолса, ўзингизни йўқотиб қўйманг. Ҳамма вақт шароитни ўзгартиришга тайёр туринг. Бирданига жаҳли чиққан одамни кулдириш, нейтрал ҳолатдаги кишини кулдиришга нисбатан осонроқдир. Бунга урилиб кўринг ва суҳбатдошингизнинг сизга хайрихоҳлигини қайтарасиз.

Афсуски, тасодифий факторлар: телефон қўнғироғи, тасодифий шовқин, шу пайтда келиб қолган бирор киши сизнинг ўзаро ишончга асосланган суҳбат жараёнингизга ҳалақит бериши мумкин. Шунинг учун суҳбат вақтида, яхшиси, телефонни ўчириб қўйган маъкул.

Суҳбатдошингизнинг темпераменти қандайлигини ҳамма вақт эсда тутиш керак. Масалан, бир текис, нейтрал тон билан айтилган танқидий фикр холирикни жунбушга келтиради, сангвиникни қизиштиради, меланхоликни бўлса кайфиятини тушуриб юборади. Айнан шу ҳолат флегматикка умуман таъсир ҳам қилмайди.

Жараёни бошқариш ҳамма вақт тескари алоқага асосланган бўлиши керак. Суҳбатдошингиз нима билан шуғулланаётганлигини ҳамма вақт эътибор билан кузатиб бординг. Шундагина қайси вақтда қайси таъсир усулини

қўллашингиз мумкинлигини биласиз.

Қийин аҳволга тушиб қолса у чаккасини, қулоғини, бурнини, қапшй бошлайди ва кўзларини артади. Қарор қабул қилаётганда у иягини силайди. Агар у суҳбатта

қизиқишини йўқотса бирор нарсаларни чизишга тушади ёки оёғини чалиштириб олади, агар у айтилаётган фикрга қизиқиб қолса бошини бир томонга қийшайтиради ёки оғзидан сигаретасини олади.

Суҳбат динамикасини кузата туриб индамасликни эътибор бериш ёки розилик аломати деб тушунмаслик керак. Бу ўз фикрлари билан ўралашиб қолиш интроверт реакцияси бўлиши мумкин. Ҳаддан ташқари қизиққонликни ҳам агрессия деб қабул қилмаслик керак. Бунга ҳазил ва дўстона назар билан қараш ва ўзингизни ҳам шундай тутишингиз керак.

Когнитив мувозанатни ушлаб туришга уриниш, ташқи дунё ҳақидаги ўз қарашларига қарши чиқмаслик одамларни уларнинг когнитив схемасига мос келадиган фикрларни юқори баҳолашларига олиб келади. Уларнинг дунёқарашларига мос келмайдиган фикрларни эса улар етарлича баҳолай олишмайди.

Шунинг учун одамларни адашган ҳолатда ушлаб туриш уларни бирор нарсага ишонтиришдан кўра камроқ куч талаб қилади.

Агар суҳбатдошингиз сизни тузоққа тушириш учун уринаётганлигини сезсангиз, ўзингизни худди лаққа тушгандек тутинг. Шунда у сергакликни йўқотганда унинг ўзини тузоққа тушириш мумкин бўлади.

Стереотиплар ва когнитив схемаларга амал қилиш натижасида ўзига таниш одам ва таниш ҳолатда иккала суҳбатдош ҳам ўзлари нимани эшитишни кўзлаган бўлишса, шуни эшитишади. Янги, кутилмаган ва ностандарт фикрлар нотўғри тушунилади ёки онгли равишда қабул қилинмайди. Бунда худди нимадир етишмагандек онгсиз ҳиссиёт пайдо бўлади, холос.

Шунинг учун ҳамма вақт суҳбатдошингиздан унинг фикрларини тўғри тушунган ёки тушунмаганлигини сўрашни одат қилиб олинг. Худди шунингдек сизнинг фикрларингизни тўғри тушунганлигини сўранг. Оддий нарса бўлиб кўринган нарсалар, одатда, бошқача тушунилиши ҳам мумкин.

Суҳбатдошингиз сиз айтганларингизнинг барчасини эшитмаслиги ва ундан ҳам камроғини тушунишини ҳам ҳисобга олинг. Инсон миясининг имкониятлари чексиз эмас. Ортиқча ахборот ҳаёлни чалғитади ва уни тўғри қабул қилиниш эҳтимолини камайтиради. Суҳбат давомида олинган

ахборотнинг ҳажмига ортиқча баҳо бериш керак эмас.

Одатда, одамлар айтмоқчи бўлган гапларининг 4/5 қисмидан ортиғини айтишмайди. Эшитувчилар бўлса унинг 2/3 қисм айтганларини қабул қилишади ва бу қабул қилинган қисмнинг ярмини тушунишади. Бир неча кундан кейин эса бу тушунилган қисмнинг 1/10- 1/5 қисми уларнинг эслаида қолади.

Шунинг учун сиз суҳбатдошингизнинг эсида қолиши керак бўлган ёки уни ишонтирмоқчи бўлган фикрингизни суҳбат давомида 5-10 марта айтишингиз керак. Бунда агар айтмоқчи бўлганларингиз кўнгилсиз нарсалар бўлса, уларни ижобий фикрлар билан галма-галдан айтишингиз керак.

Вақти-вақти билан ахборот зичлигини камайтириб туриш керак. Бу вақтда суҳбатдошингиз айтилаётганларни ўзлаштириб олади. Ўзингизни бирор нарса билан алаҳсиган қилиб кўрсатиб, суҳбатда паузалар яратишингиз керак. Бунда суҳбатдошингиз салгина нафасини ростлаб олади ва фикрларини тартибга солади. Ахборотни бериш тезлиги суҳбатдошингизнинг психологиясини ҳисобга олган ҳолда ростланади.

Бунда унинг эътиборини суҳбат мавзуси ва муҳокама қилинаётган масалага қаратиш керак. Мавзунинг маъносини у қанчалик кўп англаса, унинг эсида қолиш даражаси шунчалик ортади.

Ҳамма вақт асосий фикрларни имо-ишоралар, ҳаракатлар ва овоз баландлиги ҳамда интонацияси билан ажратиб кўрсатинг. Унинг хотирасида кўз томонидан берилган ахборотнинг деярли 9/10 қисми ва қулоқ томонидан берилган ахборотнинг 1/10 қисми қолади.

Б.В.Зейгарник эффекти бирор сабаб билан тўхтатилган ва охирига етмай

қолган ҳаракатлар охирига етган ҳаракатларга нисбатан кўпроқ ва ёрқин эсда қолишини

таъкидлайди. Бунинг сабаби мотивацион мувозанатнинг бузилишидир. Яъни мана шу ҳаракатни бажаришга йўналтирилган мотивацион энергия амалга ошмай қолади ва ўзининг мавжудлигини доимий равишда билдириб туради.

Зейгарник эффектидан, шунингдек, суҳбатдошингизнинг эътиборини суҳбат мавзусига қаратишда ҳам фойдаланиш мумкин. Бунинг учун суҳбат мавзусини охирига етмаган бирор ҳаракат билан боғлаш керак.

Айрим вақтларда шокотерапия ҳам қўл келади. Дўстона суҳбатлашаётган вақтда бирданига ҳеч нимадан ҳеч нима йўқ душманларча муносабатга ўтиш тайёрланмаган кишида қўрқув, ўзини йўқотиш ва қотиб қолишни келтириб чиқаради. Жуда берилувчан кишиларда эса эмоционал шок ҳолатини ҳам келтириб чиқариши мумкин.

Суҳбатни тугатиш коммуникация тактикасининг энг муҳим босқичидир. Суҳбатнинг охирида ҳаракат қилишга чақириқлар, илтимослар, буйруқлар ва таклифларни бериш керак.

Суҳбатни қачон тугатиш кераклигини сиз ҳис қилишингиз керак. Жуда ошириб юбориш самарани камайтиради, ҳеч нарсага олиб келмаган суҳбат охири эса олдин қилган ишларингизнинг ҳаммасини йўққа чиқариши мумкин. Чунки суҳбатнинг энг охирида қилган таклифингиз ва ҳаракатларингизгина энг ёрқин хотирада қолади.

Охирига яқинлашаётганда суҳбатнинг тўйинганлик даражасини ошириш керак. Охирги берилган ахборотлар яхши эслаб қолиниши туфайли вақт давомида энг охирига яқин қолганда айтилган ахборотлар ҳам эсда яхши қолади. Шунинг учун суҳбатнинг охирида энг муҳим нарсаларга эътибор қаратиш керак. Агар бу муҳим масалаларни суҳбатнинг биринчи ва ўрта қисмида кўриб чиқсангиз, улар суҳбат охиригача эсдан чиқиши мумкин. Агар сиз бирор нарсага ишонтирмоқчи ёки суҳбатдошингиз онгсиз равишда эслаб қолишини хоҳласангиз, унда буни суҳбатнинг ўртасида қилиш ва суҳбат охирида унчалик керак бўлмаган нарсалар ҳақида гаплашишингиз мумкин. Шунда ундан нима ҳақида гаплашганларини сўрашса, у суҳбат охири ва сал-пал унинг бошини эслайди. Лекин ўрта қисмини умуман эслай олмайди. Лекин бу қисмда берилган дастур куйи онгга ўрнашиб қолади.

Суҳбатдошингизнинг суҳбатни тамомлагиси, ҳаммаси етарли бўлди деб ҳисоблаганлигини англашингиз билан суҳбатни юмшоқ тарзда тугатиш чорасини кўриш ва бунда ўз таъаббусингизни кўрсатишингиз керак. Бундан фойдаланиб шу пайтгача эришганларингизни қисқача мустаҳкамлашингиз керак.

Одамни гапиртириш

Агар сизнинг суҳбатингиздан асосий мақсад суҳбатдошингиздан ахборот олиш бўлса, унда суҳбатдошингизни гапиритириш учун қуйидаги манипулятив техникадан фойдаланишингиз мумкин.

Энг аввало уни баҳсга жалб қилинг. Сизнинг унга айтган хато фикрингизни йўққа чиқаришга уриниб у сизга шунчаки сўраганингизга қараганда кўпроқ нарсани айтиб қўяди. Унинг айтгандарига ҳайрон бўлиш билан сиз унинг янада кўпроқ нарса айтишига эришасиз. Унинг бу соҳада компетент эканлигини енгилгина шубҳа остига қўйишингиз, унинг ўзининг ҳақ эканлигини исботлаш учун айтиши керак бўлмаган нарсаларни ҳам айтишига олиб келади.

Кейин суҳбатнинг эмоционал қизғинлигини тобора ошириб борасиз, кульминацияга етганда эса уни нима биландир лол қолдиринг. Бу ҳолда унинг реакцияси қандай бўлишини олдиндан айтиб бериб бўлмайди, лекин суҳбатдошингиз бошқа ҳолда умуман айтмайдиган гапларини ҳам айтиб қўйиши мумкин.

Тўғридан-тўғри жавоб бериш керак бўладиган саволларни бермасликка ҳаракат қилинг. Бундай саволлар фақат унинг фикрлари кетма-кетилигини бузиб

юборади. Бундан у сергак тортиши ва сизга керакли нарсани айтмай қўйиши мумкин. Шундай экан, сизнинг саволларингиз умумий шаклда ва йўналтирувчи бўлиши керак.

Кўпчилик одамлар фақат гапира бошлаганларидан кейингина фикрлай бошлашади. Шунинг учун дарров аниқ жавоб олишни мўлжалламанг. Унга бироз вақт давомида гапни айлантиришга ва ўз фикрларини аниқ шаклга солишига имкон беринг.

Бунда у ўзига қанча кам ишонса, фикрини шунчалик узоқ вақт давомида шакллантиради ва аниқ фикрга келиб, асосий мавзуга киришишга шунча узоқ вақт кетади.

Унда сиз шундоғам ушбу мавзуда кўп нарса билишингиз ҳақида тасаввур ҳосил қилиш керак. Ўзингизни ундан ҳам кўпроқ нарсани билишингизни кўрсатсангиз, ундан ҳам яхши. Шунда у айтганларига жавобан бирор нарса ундириш мақсадида кўп нарсаларни айта бошлайди.

Фақат битта ҳолатдагина сиз суҳбатдошингизга тўғридан-тўғри савол беришингиз ва ундан жавоб кутишингиз мумкин. Бу ҳам бўлса суҳбатдошингиз сизга ушбу ахборотни беришга қизиқаётган бўлса. лекин бундай ҳолатлар жуда кам бўлади.

Бошқаларни эшитиш

Суҳбат жараёнида фақат бошқаларни гапиртириш эмас, ундан ахборотни олишни ҳам билиш керак. одатда бунга оддийгина бутун эътиборингизнинг ўзингизга қаратилганлиги ва суҳбатдошингизни эшита олмаслигингиз халақит беради.

Ўзингизнинг бошқаларни эшитиш стилингиз ҳақида ўйлаб кўринг. Сиз уни эшитяпсизми ёки қачон у гапиришдан тўхташи ва ўз фикрингизни айтишни кутяпсизми? Унинг суҳбатда қатнашишини ўзингизни кўрсатишингизга халақиб берадиган иш сифатида қабул қилмаяпсизми? Суҳбат сиз учун фақат ўзингизни кўрсатиш воситаси эмасми? Балки сиз суҳбатдошингизнинг гапини ҳаддан ташқари тез-тез бўлаётгандирсиз?

Яна қандай хатолар қилаётганлигингиз ҳақида ўйлаб кўринг. Одамлар ҳақида шўшилиб фикр билдирмаяпсизми?

Гапираётган кишига юзингизни қаратинг ва у билан визуал контактни ушлаб туринг. Ўз позангиз билан эътиборингизни билдиринг. Тош девор билан эмас, тирик ва эътиборли суҳбатдош билан мулоқотда бўлган ёқимлидир.

Мулоқотда бўлган вақтингиз эшитинг. Иложи борица бундан чалғиманг, бу сизнинг фойдангизгадир. Мулоқотда энг асосийси янги ахборот олишдир, ўзингизники билан бўлишиш эмас. Агар бунга эҳтиёж бўлса ўзингизнинг гапингизни айтишга ҳамиша улгурасиз.

Ўзингиз гапираётган нарсангизни ўзингиз ҳам эшитинг. У қандай жаранглаши ва уни қандай қабул қилишлари мумкинлигини ўйлаб кўринг. Агар сиз ўзингиз бирор нарсадан безовталанаётган бўлсангиз ёки эмоционал кўзгалган ҳолатда бўлсангиз, демак сиз бошқалар айтаётган гапларни эшитишга қодир эмассиз.

Суҳбатга бўладиган халақитларни иложи борица камайтинг. Мобиль телефонингизни ажратиб қўйинг.

Иккалангизга ҳам қулай мулоқотда бўлиш имконини берадиган масофада жойлашинг.

Агар бирор нарсани тушунмасангиз, сўрашдан қўрқманг. Агар бирор нарса ноаниқ бўлса, суҳбатдошингизга аниқловчи савол беринг ёки эшитган нарсангизни актив равишда акслантиринг ва суҳбатдошингиздан бирор нарсани хато айтсангиз тўғрилашни илтимос қилинг.

Лекин, ортиқча саволлар берманг. Аниқловчи саволлар бериш мумкин, лекин аниқ жавоб талаб қиладиган саволларни иложи борица кам беринг. Саволлар сонининг кўплиги суҳбатдошингизни маълум маънода бостириб қўяди, ташаббусини бўғади ва ҳимояланишга мажбур қилади. Суҳбатдошингизни

гапиришга руҳлантиринг. Уни тушунаётганлигингни кўрсатишга ҳаракат қилинг. У истаганча гапириб олсин.

Нафақат сўзларнинг маъносига, балки суҳбатдошингизнинг ҳиссиётларини ҳам тушунинг. Новербал сигналлар – юз ифодалари, овоз тони ва гап тезлиги, дистанция ва пластикани кузатинг.

Агар бировнинг айтган гапи сизнинг ҳиссиётларингизни кўзгатиб юборса, бу ҳақда унга айтинг. Бу шароитни аниқлаштириб олишингизга ва бошқаларни яхшироқ эшитга олишингизга сабаб бўлади.

Агар бу сизга оғир бўлмаса, суҳбатдошингизнинг ташаббусига жавобан унинг суҳбатдан эришмоқчи бўлган нарсасини қилинг. бу билан унинг кўнглини юмшатасиз ва сизга хайрихоҳлигини оширасиз. Агар буни қилишни истамасангиз, барибир унинг сизга хайрихоҳлигини ошириш мақсадида ўзингизнинг бунга тайёрлигингиз ва имкониятингиз борлигини билдиринг.

Фактлар билан манипуляция қилиш техникаси

Фактлар билан манипуляция қилиш нима дегани? Бу оддийгина суҳбатдошингизни алдаш дегани.

Албатта, актуализатор бундай усулларга муҳтож эмас, лекин суҳбатнинг манипулятив усулида алдашсиз иложи йўқ. Алдаш ва уйдирмаларда ҳам ўзига хос самарали технологиялар мавжуд.

Энг аввало уйдирма ва ёлғонни ҳақиқат асосига қуриш керак. Уларни шундай аралаштириб ташлаш керакки, қаерда ҳаерда уйдирма эканлигини ҳеч ким англай олмасин. Ёлғон факт ёки унга ишора ҳақиқий воқеалар ҳақидаги хабарлар орасига суқилади.

Фактларни ҳиссиётлар билан алмаштириш керак. Мангик билан ҳам шундай йўл тутилади. Ҳақиқий фактларда тўғрига ўхшаб кўринадиган фикрлаш тизими орқали хоҳлаган хулосани чиқариш мумкин. Бу ерда хусусий фактни умумлаштириш энг яхши натижани беради. Мангикни яхши билмайдиган кишиларга (бундайлар жуда кўпчиликни ташкил қилади) бу ҳеч қандай қаршиликсиз таъсир қилади.

“У сизнинг мушугингизнинг думини тасодифан босиб олдимиз? У ҳамиша ҳайвонларга ёмон муносабатда бўлади!”.

Фактлар орасидаги вақт ва бошқа боғланишлар билан манипуляциялар қилиш мумкин. Масалан, суҳбатдошингизнинг севимли мушукчаси ўлиб қолган вақтда бирор киши зиёфатда бўлганлигини, ҳатто у бу ҳақда анча кеч эшитган бўлса ҳам, яқинларига нисбатан совуққон муносабатда бўлиш деб етказиш мумкин.

Умуман олганда суҳбатдошингизнинг ҳиссиётларида ўйнаш билан уни муҳим фактлардан эътиборини чалғитишингиз ҳам мумкин.

Гапириш техникаси

Муҳим суҳбат вақтида гапириш техникасининг муҳимлиги янада ошади. Одамлар етгита элементдан кўп бўлмаган элементли гапларнинг маъносини жуда яхши англашади. Гапларингизни ушбу ҳолатни ҳисобга олган ҳолда тузишингиз керак. Мураккаб модалликлар, мураккаб жумлалар, кўплаган сифатлар фақат ёзма нутқдагина ишлатилиши мумкин. Оғзаки нутқда буларни қўллаш мумкин эмас.

Тез гапиришдан ҳам қочинг. Нормал одам гапириш темпи секундига 2-2,5 сўздан кўп бўлмасагина, гапнинг маъносини англай олади. Шу сабабли ҳам гапларингизни секин ва паузалар билан гапиришингиз керак бўлади.

Фикрингизни 3-4 та қисқа гапларда тўлиқ етказа олишингиз керак. Ўртача эркак суҳбатдошининг 14 секунддан ортиқ бўлмаган вақт давомидагина диққат билан тинглайди. Шундан кейин у айтилганларга муносиб жавоб бериш ҳақидагина ўйлай бошлайди.

Маданий муҳитнинг таъсирини ҳам ҳисобга олиш керак. Тил нормаларидан ҳар қандай четта чиқиш одамни чалғитади ва шу сабабли таассуротни ва тушуниш даражасини камайтиради. Сўзларни умум қабул қилинган маънолардан бошқа маъноларда қўллаш керак эмас, адабиётта берилиш керак эмас. Лексик хатолар суҳбатдошингизнинг киноясига сабаб бўлади. Балансдорвоз гаплар унинг кулгисини қистатади, жиддийлик билан ва балансдан келиб айтилган сийқаси чиққан гаплар одамни аччиқлантиради.

Математикадагидан фарқли равишда гапда қўшилувчиларнинг ўрнининг алмашинуви олинадиган натижанинг жуда катта ўзгаришларига сабаб бўлиши мумкин. Шунинг учун ҳам ҳамisha сўзларнинг кетма-кетлиги, паузалар ва бошқаларга эътибор беринг. Ақл билан қилинган паузалар, тинмасдан гапирилган гап оқимига нисбатан каттароқ таъсир кўрсатади.

Агар сиз шовқинли жойда, кўчада, дискотекада ва шунга ўхшаш жойларда суҳбатлашадиган бўлсангиз, ҳамisha суҳбатдошингизга қарашингиз, бўғинларни салгина чўзишингиз, фақат таниш сўзлардангина фойдаланишингиз керак. агар бундай шароитларда буйруқ берилса, “таъқиқлайман” типигаги феъллар гапнинг бошида, “рухсат бераман” типигаги феъллар эса гапнинг охирида берилгани маъқул. Лекин ўзбек тилида феъллар жуда кўпчилик ҳолларда фақат гапнинг охирида қўлланилгани сабабли таъсирчанликни ошираман деб гапни бузиб айтиш керак эмас. Бундай ҳолларда бемалол “таъқиқлайман” типигаги феълларни гапнинг охирида қўллаверишингиз бемалол мумкин.

Айрим сўзлар невротик калитлар вазифасини ҳам бажариши мумкинлигини эсдан чиқарманг. Бундай сўзларни тасодифан қўллашингиз ҳам суҳбатдошингизнинг кескин қўзғалишига, унинг суҳбат мавзусидан четлашишига, невротик хотиралар чангалида қолишига олиб келади. Шунинг учун суҳбатдошингизнинг бундай калитларини олдиндан билганингиз маъқул.

Агар олинаётган ахборот хотирадаги яшириниб ётган ҳиссиё руҳдаги хотиралар билан қанчалик кўпроқ ассоциацияланса, улар шунчалик актив қабул қилинади.

Ишонтириш санъати

Бигта грузин дўстига дебди:

– Вах! Кэча қизни зўрлашдан сақлаб қолдим!

– Қандай қилиб?

– Кўндирдим!

Албатта, хоҳлаган бир турдаги зўрлашга нисбатан ишонтириш сизнинг мақсадларингизнинг амалга ошишида жуда самарали воситадир.

Ишонтириш – бу жуда қимматбаҳо санъатдир. Ишончли бўлиш жуда кўплаган ҳаётий шароитларда муваффақият қозониш демакдир. Ишонтириш суҳбатдошингизнинг қарашлари ва установкаларини ўзгартиришга имкон беради ва бу билан унинг сизга керакли ҳаракатларни амалга оширишига ундайди. Лекин қайси ҳолларда ушбу усулда фойдаланиш мумкин ва қайси ҳолларда у самара беради?

Энг аввало агар сиз суҳбатдошингиз билан узоқ муддат давомида ҳамкорлик қилиш ниятингиз бўлса, бу усулга муқобил усулнинг ўзи мавжуд эмас. Қаттиқ методлар ва ёлгон воситасида манипуляция қилишнинг самараси анча қисқа муддатли бўлади.

Ишонтириш техникаси

Суҳбатдошингизни ишонтириш учун унинг қайси пунктлар бўйича ишончсизлиги, ички шубҳалари, мотивацион диссонанслари мавжудлигин аниқ билишингиз керак. Айнан мана шу пунктларга ўзингизнинг барча кучингизни

Йўналтиришингиз керак.

Ишлантириш жараёнининг мазмуни суҳбатдошингизнинг бирор нарсага нисбатан установаки, унга муносабатини ўзгартиришдан иборатдир. Дастлабки установа ушбу

нарсани умуман қабул қилмасликдан бефарқлик орқали ўтиб то уни жуда яхши кўришгача бўлган диапазонда бўлиши мумкин. Бизнинг масадимиз уни дастлабки нуқтадан яхши кўриш томон силижйтишдир.

Ишонтириш техникаси – бу мунозара техникасидир. Лекин ушбу мунозаранинг мантиғи Арасту мантиғи ва диалектикадан анча фарқ қилади. У инсон психикасидаги установакаларни ўзгартириш қонунига йўналтирилгандир.

Одамдаги рационал асосни ортиқча баҳоламаслик керак. У одатда мантиқан тўғри нарсани эмас, балки унга дастлаб тўғри бўлиб кўринган нарсани қабул қилишга тайёрдир. Кейин эса у ушбу установакани асослаш учун псевдорационал далилларни ўйлаб топади. Шунинг учун ҳам установакаларни ўзгартириш вақтида унга йўналиш ва керакли ўзгаришларнинг мазмунини шундай етказиб бериш керакки, у буларни қабул қилисин, тушунсин ва ўзлашгирсин.

Энг аввало суҳбатдошингизнинг сизга маълум бўлган шахсий талаблари ва мотивацияларига эътибор қаратишингиз керак. Уларнинг киригилаётган установа билан резонансга киришишига уриниш керак. Агар резонанс рўй берса, муваффақиятга деярли эришдим деб ҳисоблайверинг.

Ҳиссиётларга берилган, бошқаларга боғлиқ, ўзини қабул қилиш даражаси паст, фантазиялар, образли фикрлаш, тасаввур қилишга мойил кишилар ишонтиришга ҳам берилувчан бўлишади. Скептиклар, ҳокимиятга интилиши бостирилган, бу бостирилиш агрессия ва душманликка айланган, ҳар битта масала бўйича фақат субъектив ишонччилик даражаси билан фарқланадиган ва шароитга қараб ўзгариб турадиган бирор қоидалар мажмуида қаттиқ амал қиладиган кишиларни бирор нарсага ишонтириш анча қийин кечади. Қоидаларга амал қиладиган кишиларни ишонтириш аниқса қийиндир, чунки улар психикага ташқаридан таъсирдан ҳимояланганлар.

Одам учун ҳаётий муҳим бўлмаган установакаларни ўзгартириш энг осондир.

Бу ҳолда суҳбатдошингизга унинг унга ҳаётий муҳим бўлган нарсаларга қарама- қарши эканлигини кўрсатиш ва шу билан бирга мос келадиган вариантни беришингизнинг ўзи кифоя қилади.

Кескин салбий установа ҳолатида эса уни ўзгартириш суҳбатдошингизнинг миясини тозалашнинг махсус мураккаб усуллари талаб қилади.

Ишонтиришга киришишдан олдин сиз ким билан ишламоқчи эканлигингизни билиб олишингиз керак. Ишонтириш тактикасини аниқ одамга нисбатан ишлаб чиқиш керак.

Олдинига учрашув жойи, вақти ва шароитларини катта эътибор билан танлаш керак. Учрашувингиз жойи суҳбатдошингизга бўшаширувчи таъсир қилиши керак. бўшашган одам сизнинг гапларингизни яхшироқ қабул қилади. Агар унга яхши бўлса, сизнинг келтирган янги далилингиз унга боғлиқ ҳолда ёқимли бўлади. Секин мусиқа, яхши шароит, ёқимли ичимлик – жойнинг фойдали хусусиятларидир.

Суҳбат вақти суҳбатдошингизнинг ҳаётидаги қийинчиликлар ва унинг бу шароитдан чиқиб кетишга йўл қидираётган вақти билан мос келиши керак. Бу ҳолатда сиз ўз далилларингиз унинг қайси ҳисларига таъсир қилиши кераклигини аниқ биласиз. Бунда унинг бахтсиз севгиси, давлат ёки криминал бандалар билан тўқнашувлари сизга фойда бериши мумкин.

Суҳбат вақтида унинг ўзини тутиши қандай бўлишини олдиндан айтиб бериб бўлмайдиган, бу мавзуга қизиқувчи бошқа кишиларнинг бўлмагани маъқул. Сизнинг ташқи кўринишингиз ёқимли бўлиши ва юз ифодангиз хурсандчиликни ифодалаш керак. Суҳбат хушчақчақлик билан бошланиши керак. Уни ўзингизга ишончсизлигингизни кўрсатишдан бошламаслигингиз керак. Масалан, кечирим сўрашдан. Бирор нарсада суҳбатдошингизга ҳурматсизлик кўрсатишингиз кейинги суҳбат

ва ҳамкорлиқда сизга нисбатан салбий установкани вужудга келтириши мумкин.

Мулоқотта киришаётиб дарров суҳбат мавзусига қизиқиш уйғотишингиз ва суҳбатдошингизни бўшаштиришингиз керак. фақат шундан кейингина суҳбатни керакли йўналишга буришингиз мумкин.

Дарров ишга киришиб кетиш керак эмас. Суҳбатдошингизни суҳбат жараёнига қизиқтириб қўйиш учун у гапиришни истаган мавзуларни кўтаришингиз керак. Масалан, унинг ишлари, соғлиғи, интилишлари ва бошқалар. Суҳбат унинг шахсий қизиқишларига тааллуқли эканлиги тўғрисида билвосита усуллар билан тасаввур ҳосил қилишингиз керак.

Суҳбатдошингиз билан мулоқот қилиш вақтида унга танангиз билан салгина эгилиб гаплашганингиз маъқул, лекин чегарадан ошиб кетиш керак эмас.

Латифа айтиб беришингиз ҳам фойдалидир. Гап орасида бир нечта мақтовларни қистириб ўтишингиз мумкин.

Фақат шундан кейингина ҳозир айтаётганларингизга биров ўхшаш бўлган асосий мавзуга ўтишингиз мумкин.

Масалан, ҳозирги шароитга мос бўлган латифа ёки яқинда гувоҳи бўлган воқеангизни айтишингиз мумкин. Сизни қизиқтираётган мавзуга яқин бўлган ва суҳбатдошингиз учун муҳим бўлган саволлар орқали ҳам гапни буриб юбориш мумкин.

Далилларингиз олдинда белгиланган бўлиши ва суҳбатдошингизнинг психикасига йўналтирилган бўлиши керак.

Установкаларни ўзгартиришда суҳбатдошингизнинг шахсиятидан келиб чиқиб, мантиқий фикрлаш услубини (формал ёки диалектик мантиқ принципларига асосланган) ёки ҳиссиётларга йўналтирилган услубни тунлашингиз мумкин. Ҳиссиётларга йўналтирилган услуб аёллар мантиғининг қоидасига асослангандир:

АГАР (А нинг натижасида Б келиб чиқса) ва (Б ёқимли бўлса) ДЕМАК (А ҳақиқийдир).

Кучсиз ва ташқи суянчиққа муҳтож суҳбатдош билан гаплашаётганингизда суҳбатнинг катгорик-қатъий услубини танлашингиз ҳамда авторитет билан босим ўтказишингиз мумкин. Ушбу мантиқнинг қоидаси қуйидагича: АГАР (Авторитет А деса) ДЕМАК (А ҳақиқий).

АГАР (А X га ишора билан асосланган бўлса) ва (X – анъанавий авторитет бўлса) ДЕМАК (А ҳақиқий).

Арасту мантиғига хос бўлган (учинчини истисно қилишга қонунига асосланган) қаттиқ альтернативани қўллаш катта фойда беради. Ёқимсиз суҳбатдошга ва кўриниб турган хато фикрга сизга керак бўлган муқаррар альтернатива қарама-қарши қўйилади.

Айрим ҳолларда ушбу қоида ёрдамида оммавий психологик планда кучли мияларни тозалаш кампаниялари ўтказилади. Масалан, ҳозирда давлат тепасида бўлган элита ўзининг стратегиясини бу коммунизмга ягона альтернатива эканлигига ишонч асосига қурган. Бу эса 99,9% аҳолига уларнинг коммунизмга яхши ёки ёмон муносабатда бўлишларига қарамасдан беҳато таъсир қилади. Европа, АҚШ, Япония, Шарқий Осиё ва ҳатто кўпчилик Лотин Америкаси давлатлари ҳам бошқача вариантларда давлат қуришгани ҳисобга олинмайди.

Умуман олганда сизнинг мантиғингиз суҳбатдошингизнинг ақлига эмас, ҳиссиётларига мурожаат қилиши керак. олдиндан сиз фикрларингизни образли тарзда ёки вербал тарзда беришингизни ҳал қилишингиз керак.

Унинг фикрлаши қанчалик анъанавий, конформ ёки парадоксал эканлигидан келиб чиқинг. Ушбу фикрлаш турига мос келмайдиган далилларни келтириб ҳам ўтирманг.

Абстракт формулалар билан эмас, фактлар ва мисоллар билан ишонтиринг. Анъанавий ҳинд мантиғининг асосий қоидасини эсдан чиқарманг – жуда

кўп мисоллар билан асосланган нарсасига ҳақиқийдир. Агар у бировга бўйсунувчи бўлса, ҳамма вақт авторитетларга ишоратлар беринг. Бунда сиз келтираётган цитаталарни ушбу авторитетлар айтганми ёки йўқлигининг аҳамияти йўқ. Агар у конформист бўлса, тикиштираётган фикрингиз умумқабул қилинган эканлигига урғу беринг.

Мустақил ва аниқ фикрлайдиган одамларга уларнинг бундан қандай шахсий манфаат кўришларини уқтириш керак. Бунда манфаат фақат пул бўлмаслиги, балки унинг шуҳратпарастлиги ва интилишларининг амалга ошиши ҳам бўлиши мумкин.

Ақлсиз ва консерватик одамлар аниқ мисоллар воситасида ҳиссиётларни жўш урдиришингизга жуда берилувчан бўлишади. Хурофот ва бидъатлардан фойдаланинг. Агар сизнинг суҳбатдошингиз антисемит бўлса, сизнинг ғоянгиз яҳудийлар учун қанчалик қизиқ эканлигини “аниқ мисолларда” кўрсатинг. Агар Тошкентлик бўлса, вилоятдагиларга, вилоятдан бўлса – тошкентликларга, давлат хизматида бўлса – криминалларга ва ҳ.к. қизиқ эканини кўрсатинг.

Ушбу фактларга ва суҳбатдошингизнинг шахсиятига қараб суҳбат темпи ва далилларни келтириш кетма-кетлиги танланади.

Суҳбат ритми бир текис ва суҳбатдошингизнинг нафас олишига мос бўлиши керак. иккалангиз ҳам сўзларни бир хилда тушунаётганлигингизни аниқлаб олинг.

Суҳбатдан олдинроқ ўзингизни айтаётганларингизнинг ҳақиқат эканлигига ишонтиринг. Акс ҳолда сизнинг қуйи онгингиз сизни сотиб қўяди. Олдиниға фақат фойда ҳақида гапиринг. Фақат кейинида, мустақамлаш вақтида, муаммолар ва етишмовчиликлар ҳақида гапиришингиз мумкин. Бунда ҳам уларни унчалик аҳамиятга эга эмас деган тасаввур ҳосил қилиш керак. суҳбат мавзусидан чалғиманг ва суҳбатдошингиз сизни керакли мавзудан узоқларга олиб кетишига йўл қўйманг.

Материални порциялар билан беринг. Янгисини олдинги материал ҳазм бўлганидан кейингина беринг. Далилларни шундай бериши керакки, навбатдаги далил олдингисидан таъсирлироқ бўлсин. У олдингиларидан фарқли равишда қабул қилинмаслиги керак. Ҳар битта далилни суҳбатдошингизнинг шахсий интилишлари йўналишида ривожлантиринг. Бу билан унинг ҳазм қилинишини осонлаштирасиз. Битта далилнинг ўзини ҳар сафар янги қолипда бир неча марта беринг. Бундахудди янги нарса айтилаётгандай бўлсин. Қайтариш унинг қабул қилинишини кучайтиради.

Ҳамма вақт сизнинг далилларингизни асослайдиган фактларни келтиринг ва ушбу фактлар қандай қилиб сизнинг далилларингизни асослашини майдалаб тушунтиринг.

Ҳамиша “тескари алоқа”да бўлинг, суҳбатдошингизнинг реакцияларини кузатиб боринг. Ички кураш, иккиланиш ўта ортганини кўрган вақтингизда энг кўп таъсир қилган далилларни янги шаклда беринг. Бунинг устига заҳирада бир нечта козирларни асраб қўйинг. энг яхши битта далилни стратегик резервда асраб қўйинг. суҳбатнинг охирида суҳбатдошингиз иккиланаверса у билан охириги зарбани беришингиз мумкин.

Агар сизнинг далилингиз қаршиликка учраши мумкин бўлса, уни нейтрал савол тарзида беришингиз мумкин. Шунда суҳбатдошингиз аффектив тарзда сизга қаршилик қилиш ўрнига саволни маъносини ўйлай бошлайди ва шунда сиз унга “тўғри жавобни” айтишингиз мумкин. Бунинг натижасида у сизнинг босимингизни сезмайди ва ўз фикрини ўзи шакллантиради.

Олдиндан қаршилик қилиниши ва усулларини ҳамда уларни йўққа чиқариш (тўғридан-тўғри эмас) усулларини ўйлаб қўйинг.

Ўз далилларингизни унга беришдан олдин унинг далилларини кучсизлантириб қўйиш керак. Агар у раціонал фикрлайдиган бўлса, унинг далилларини мантиқий парадокс ёрдамида рад қилишингиз, агар у сизнинг авторитетингизга йўналган бўлган бўлса, шунчаки инкор қилишингиз ва устидан кулишингиз мумкин.

Олдин унинг далилини қабул қилишингиз ва кейин аста-секин унинг ҳеч
нимага ярамаслигини кўрсатишингиз ёки
ахмоқонага чиқаришингиз мумкин. Суҳбатдошингизнинг далилларидан

Ўзингизнинг ғояларингизни мантиқий йўл билан “келтириб чиқаришингиз” мумкин. Урғуни ўзингизнинг фойдангизга беришингиз мумкин. Агар бу ишламай қолса, инкор қилишингиз ёки мантиққа қарши ҳиссиётларни ишга солишингиз мумкин.

Таниқли авторитетга ўзингиз ўйлаб топган ишорани беришингиз ва унинг “бошқача ўйлагани”ни кўрсатишингиз мумкин .

Агар ҳеч нима фойда бермаса суггестия элементларидан фойдаланинг. Ундан ниманидир кутаётиб, унинг қаншарига қаранг ва ўзингиз кутаётган натижага эришганлигингизга бўлган ишончингизни трансляция қилинг.

Суггестив ҳаракатларни биз кейинги блокда ўрганамиз. Ҳозирча фақат ёлгон альтернатива ва шаблонни узиш каби босим ўтказиш техникалари ҳақида гаплашамиз.

Айтаёлик, суҳбатдошингиз сиз истаган ҳужжатга қўл қўйиши керак бўлсин. У ҳужжатга эътиборини қаратишга ва қарор қабул қилишга интилади. Худди шу пайт сиз тўсатдан унинг эътиборини ҳозирги ишга тааллуқли бўлмаган нарсаларга қаратишингиз ва бу вақтда унга керакли фикрни сингдиришингиз керак. Масалан, шу вақтда сиз ундан “Сиз қайси ручкада қўл қўясиз: шариклими ёки геллими?” деб сўрайсиз. Шунда суҳбатдошингизнинг онги тезда оддийроқ қарор қабул қилишга қаратилади ва олдинги босқич худди босиб ўтилгандек бўлади. Бу саволга жавоб бераётиб суҳбатдошингиз шарикли ручкада қўл қўйишини ўз бўйига олади. Одатда, шундан кейин у сизнинг сингдирган фикрингизга амал қилган ҳолда осонгина қўл қўяди. Айрим одамларда ҳатто унинг шахсиятига бўлган сизнинг қизиқишингиз туфайли ўзи англамаган ҳолда сизга миннатдорчилик ҳисси ҳам пайдо бўлади.

Шаблонни узиш стереотип ҳаракат қилинаётган пайтда ушбу стереотипни тўсатган бузиш йўли билан амалга оширилади.

Масалан, бирор киши сизга қўлини узатса, сиз ҳам автоматик равишда унга қўлингизни узатасиз. Шунда сиз унинг қўлини сиқиб қўйиш ўрнига унинг билагидан тутасиз. Бунда шаблон узилади ва қаршингиздаги одам транс ҳолатига тушади. Шунда сиз дарҳол керакли фикрни унга сингдиришингиз керак “Бугун биз албатта ҳамма ишларимизни тугатишимиз ва шартномани имзолашимиз керак”.

Сизнинг ўзингизни бундай тутишингиз тапқаридан қараганда салгина экстравагант кўринади ва ҳатто муваффақиятли чиқмаганда ҳам ҳеч қандай муаммо пайдо бўлмайди. Лекин муваффақиятли чиқса, сизнинг омадингиз келади.

Умуман олганда ҳар қандай кутилмаган ҳолат трансни чақиритиши мумкин ва бу вақтда сиз керакли фикрни сингдиришингиз мумкин бўлади.

Кейинги суггестив босим ўтказиш усули “антибуйруқ” деб аталади. У араб халқ эртакларидаги дорисининг таъсири фақат рақсмга тушаётган оқ айиқни ўйламасагина юзага чиқишини айтиб одамларни чув тушурадиган ёлгончи табиб ҳақидаги эртақдан кўпчиликка маълум. Бундай огоҳлантиришдан кейин ҳеч ким рақсга тушаётган оқ айиқ ҳақида ўйламаслиги мумкин эмас бўлганлиги учун ҳар қандай одамни у даволаш муваффақиятли чиқмаганида айблаши мумкин бўларди.

Ушбу усулни қўллаётиб сиз суҳбатдошингизга хайрихоҳ-ҳазил оҳангида, ҳеч нимани яширмасдан “Бу ҳужжатларни кўздан кечираётиб диққатли бўлинг, назоратни бўшаширманг. Ҳар битта майда-чуйдасигача текширинг. Кейинги вақтларда кўпчилик алдаб кетадиган бўлган” дейсиз. Сизнинг бу гапларингиздан кейин у сизга ишониши ва бўшашиб, назоратни қўлдан чиқариши мумкин. Бу ҳолатда у керакли ҳужжатни осонгина имзолайди.

Суҳбатнинг охири сиз ҳар қандай ҳолда ҳам олдиндан режалаштиришингиз керак. Агар сиз мақсадингизга эришганлигингизни кўрсангиз, мулоқотни чўзманг. Тезгина асосий пунктларни ўтиб чиқинг ва жонга тегмасингиздан олдин суҳбатни тугатинг. Ҳар қандай ҳолатда ҳам суҳбатдошингизда у сизга бўйсунган, айтганларингизга кўнган, ён бергандай таассурот қолдирманг.

Суҳбатдошингизнинг “йўқ” деб айтишга йўл қўйманг. Агар жавобнинг ижобий бўлишига ишонмасангиз, аниқ савол қўйманг. Одамзот уни бошқалар кучсиз ва ён берувчи деб ҳисобламасликлари учун ҳам бир марта айтган туриб

олишга мойил бўлади. Унинг йўқ деб айтишига имкон бериш билан сиз унинг орқага қайтмаслигига йўл очиб берган бўласиз ва юзини сақлаган ҳолда гапидан қайтиши учун жуда кўп куч сарфлашингизга тўғри келади.

Агар суҳбат кризис йўналишда ривожлана бошласа (у ўзининг айтганида туриб олган ва сизни “узоқроққа жўнашингизни” таклиф қилган бўлса), суҳбат ушбу душманона кайфиятда якунланмаслиги учун уни давом эттириш тактикангиз бўлиши керак.

Ҳатто, у “йўқ” деган бўлса ҳам, бу гапни кўп марта ва қатъийлик билан айтмайдиган бўлса, орқага қайтманг.

Саволга бошқа томондан ёндашинг ва уни “бошқа вариант” сифатида ҳал қилишга урининг. Унинг “йўқ” дегани ўта қатъий бўлмагунча чекинманг. Унинг ижтимоий ҳолатини ҳам ҳисобга олинг.

Ҳарбийлар айтгандай, агар ҳарбий “ҳа” деса, демак “ҳа”, “йўқ” деса, демак “йўқ”, агар у “бўлиши мумкин” деса, демак у ҳарбий эмас. Агар дипломат “ҳа” деса, демак “бўлиши мумкин”, “бўлиши мумкин” деса, демак “йўқ”, “йўқ” деса, демак у дипломат эмас. Худди шунга ўхшаш қиз бола “йўқ” деса, демак “бўлиши мумкин”, “бўлиши мумкин” деса, демак “ҳа”, агар у “ҳа” деса, демак у қиз бола эмас.

Кўпчилик ҳолларда сизнинг суҳбатдошингиз ўзини ҳарбийга нисбатан кўпроқ қиз болага ўхшаб тутади. Лекин шунда ҳам олдиндан унинг ўзини кўрсатиш характерини аниқлаб олишингиз керак.

Агар сиз салбий позиция мустаҳкам эканлиги ва қарор қабул қилинганлигига аниқ ишонч ҳосил қилсангиз, суҳбатни заҳира йўналишга буриб юборишингиз ва мақсадларингизни амалга оширишни кейинга қолдиришингиз керак. Балки кейинроқ бошқа усулларни қўлларсиз, лекин ҳозир бошқа, ёқимли нарсалар ҳақида суҳбатлашинг. Суҳбатни тугатиш вақтида яна мавзуга қайтинг ва хиралик қилмасдан бирор далил ҳақида ўйлаб кўришни таклиф қилинг.

Акслангириш ва мослашиш

Суҳбатдошингизни ишонтиришга унинг позаларини сиз ҳам қайтаришингиз йўли билан акслангиришингиз катта фойда беради. Бунда сиз унинг қуйи онги билан мулоқотда бўласиз ва сизнинг ҳаракатларингизни унинг онги назорат қила олмайди.

Иккита дўстингизни таклиф қилиб, тажриба ўтказиб кўринг. Уларнинг бирортаси турган ёки ўтирган ҳолатда бирор позани эгалласин. Сиз унинг қаршисида турасиз ёки ўтириб унинг позасини аниқ қайтарасиз. Учинчи қатнашчи эса назоратчи-режиссер вазифасини бажаради.

Сиз партнернинг позасини аниқ эгалладим деб ҳисоблаганингиздан кейин у олдингизга келади ва қўллари билан сизнинг хатоларингизни тўғрилайди. Сизларнинг ҳар бирингиз бу ролларда навбати билан бўлишингиз керак. Сизнинг ўзингиз эса камида 2-3 марта бўлишингиз керак.

Партнерингиз ўзининг позасини нусхалаш деб биладиган нарсаларни бажарманг. У ўзига мослашаётганларини сезмаслиги керак.

Кейинги машқни икки киши бўлиб бажаришингиз мумкин. Олдинига суҳбатлашиш учун иккита мавзу танланг. Уларнинг биттасида сиз олдиндан бир-бирингиз билан келишишингиз, иккинчисида эса қарама-қарши фикрда бўлишингиз керак. Энди қарма-қарши фикрда бўлган мавзунгизда суҳбатдошингизнинг позасига мослашишни сақлаган ҳолда суҳбатлаша бошланг. Шунда сиз албатта бирор умумий фикрга келишингизга ишонч ҳосил қиласиз.

Суҳбатдошингизнинг нафас олишга мослашишни машқ қилиш анча қийин бўлади. Бунда сиз тўғридан-тўғри мослашишингиз (суҳбатдошингиз нафас олиш ритмида нафас оласиз) ёки тўғри бўлмаган усулда моослашишингиз (унинг нафас олиш ритмига танангизнинг бирор қисмининг ҳаракатини мослаштиришингиз) мумкин. Бунда сиз унинг нафас олишга мос равишда қўлингизни қимирлатишингиз ёки у нафас чиқараётган пайтда гапиришингиз мумкин.

Тўғри мослашишни машқ қилишни уч киши бўлиб бажарган маъқул.
Партнерингиз ўтиради, сиз эса унинг нафас олишини нусхалайсиз, шу частотада
ва чуқурликда нафас

оласиз. Назоратчи бўлса унинг нафас олишини кўриб ва ҳис қилиб туриш учун кўлини унинг орқасига қўяди. Унинг нафас олишига мос равишда иккинчи кўлини кўтаради ва тушириб сизга кўрсатиб туради.

Эркаклар ва аёлларда нафас олиш турлича бўлади. Эркаклар қорин билан, аёллар эса кўкрак билан нафас олишади.

Партнерингизнинг нафас олишини аниқ кўришингиз учун қаршингизда эркак бўлса, унинг қорнига, аёл бўлса – кўкрагига қарашингиз керак.

Айтайлик, сиз ёш болани ухлатишга ётқизмоқчисиз. Бунинг учун олдин уни ухлатиш истагини таъминлашингиз керак. Олдин унинг нафас олишига мослашинг, кейин эса ўзингизнинг нафас олишингизни аста-секин секинлаштириб бошланг ва уёқусираган нафас олишга ўтинг.

Бу катталарга ҳам таъсир қилади. Гипнозга бағишланган блокда биз сиз билан партнерингизга нафас олишни секинлатиш билан унинг нафас олиши қандай бўлишини кўрсатишингиз кераклиги ва шу йўл билан уни трансга туширишингизни ўрганамиз.

Шундай қилиб, рапорт ҳосил қилиш, яъни партнерингизнинг сизга нисбатан қуйи оғи даражасида ишончи пайдо бўлиши учун унинг ўзини тутишини сиз акслантирасиз. Бу мослаштириш ёки қўшилиш деб аталади.

Олдинга сиз суҳбатдошингизнинг ўзини тутишининг бирор қисмига қўшилиасиз (мослашасиз), кейин эса ўзини тутишининг ушбу қисмини ўзингизда ўзгартирасиз – суҳбатдошингиз ҳам сизга эргашади. Шу вақтдан бошлаб сиз уни бошқарасиз, етаклайсиз. Кейинчалик ҳар битта янги одамга мослаштириш сизнинг рефлексингизга айланиб қолади. Сиз нафақат суҳбатдошингизнинг оғи билан, балки унинг қуйи оғи билан ҳам мулоқот қилишни ўрганаёсиз.

Суҳбатдошингиз ҳеч қачон қотиб ўтирмайди. У имо-ишоралар қилади, позасини ўзгартиради, бошири силкитади, чайқайди, кўз қисади ва ҳ.к. буларнинг ҳаммасига сиз мослаштирингиз мумкин. Фақат сизнинг ҳаракатларингизни суҳбатдошингиз сезиб қолмаслигига ҳаракат қилсангиз бўлгани.

Нимани акслантирмоқчи эканлигингизни танланг. Юришни акслантириш қулайроқ, буни у деярли сезиши мумкин эмас. Суҳбатдошингизнинг кўл ҳаракатларини бармоқларингиз билан қайтаришингиз мумкин. Бармоқларингиз билан унинг кўли йўналишида ҳаракат қиласиз, лекин бунда амплитудада озроқ фарқ яратишингиз керак. Суҳбатдошингизнинг кўзини очиб-юмиши частотасида сиз ҳам кўзингизни очиб- юмишингиз мумкин. Кейин эса бирдан тўхтайсиз, бунда у ҳам кўзларини ҳаракатлантirmай қўяди. Ёки у кўзини юмиши учун кўзингизни юминг.

Агар бу амалга ошса, демак рапорт мавжуд. Гипнозга берилувчан кишиларда шу йўл билан трансни ҳам чақиритиш мумкин.

Ушбу мослаштириш уч киши бўлиб машқ қилинг. Партнерингизнинг вазифаси – қулай ўрнашиб олган ҳолда нейтрал мавзуларда суҳбатлаштириш. Сизнинг вазифангиз – унинг ҳаракатлари ва микроҳаракатларига мослаштириш ва унинг нафас олишига тўғри бўлмаган мослаштириш (масалан, гапириш темпи воситасида) амалга оширишдир.

Буни 2-4 дақиқа давомида амалга оширинг ва кейин уни бошқара бошланг ва ўзингизга керакли бўлган бирор натижага эришинг. Албатта, бу қандай натижа бўлишини партнерингизга олдиндан айтманг.

Масалан: “Партнер кўзини юмишини иштайман” ёки “Мослаштиришнинг тўхтатилишига унинг реакцияси қандай бўлишини кўрмоқчиман” ва шунга ўхшашлар.

Назоратчининг вазифаси эса партнерингизнинг орқасида туриб, унинг нафас олишини сизга кўрсатиб туришдир. Унинг ҳаракатларини партнерингиз кўриши керак эмас. Ҳар битта партнер бу ролларда 2-3 марта бўлиши керак.

Ушбу тренингнинг мақсади: мослашиш кўникмасини эгаллаш ва
партнерни бошқаришни ўргатиш

Нейролингвистик дастурлаш

Нейро лингвистик дастурлашни бизнинг тилимизга таржима қилсак *нервлар тил ва дастурлаш* деган сўзлар келиб чиқади. Ёки тушунарли тилда айтадиган бўлсак, инсонни тил ва сўзлар ёрдамида дастурлаш деган маънони беради.

Аслида бундай дастурлаш техникалари қадим замонлардан бери мавжуд. Уларни одамлар психикасига таъсир қилиш учун ҳали Миср пирамидалари қурилмасдан олдин ҳам қонинлар қўллашган. Иккита америкалик олим бундай техникаларни бир жойга йиққани ва уларга патент олгани билан, бу уларнинг яратган нарсаси бўлиб қолмайди.

НЛП тўғрисидаги китобларни ўқисангиз, бу техникаларни эгаллаш қийиндай кўринади ва НЛПчиларнинг ўзлари ҳам уни жуда қийин қилиб кўрсатишади. НЛПни ўрганиш учун махсус тренинглар ҳам ўтказишади.

Лекин аслида ҳам бошқаларни сўзлар ёрдамида дастурлаш шу даражада қийин ишми? Мен бундай деб ўйламайман.

Агар сиз когнитив диагностика усулларида фойдаланган бўлсангиз, олинган натижаларни суҳбатдошингизнинг фикрлари кетма-кетлигини аниқлашга қўллашнинг мумкин. Вегетатив реакциялар, мимика ва паралингвистикани билиш унинг эмоционал ҳволини, айтганларининг тўғрилиқ даражасини аниқлашнинг асқотади. Буларга асосланиб нейролингвистик дастурлаш техникасидан фойдаланиб, унинг қўйи онига керакли фикрларни сингдиришингиз мумкин.

Сиз суҳбатни ахборот узатишга эмас, балки сўзлар воситасида суҳбатдошингизда бирор ментал образлар пайдо бўлишига қўришингиз керак. Гапингиз формал мантиққа эмас, объектга йўналтирилган мантиққа асосланиши керак.

Бу мантиқ сиз ҳал қилаётган вазифа учун индивидуал бўлган модалликлар кетма-кетлигидир. У ички стратегия деб аталади. Масалан, мен бирор нарса ёзаётган пайтимда бирор жойда кўрган нарсамни эслайман, кейин эса унинг қоғозда қандай кўринишини тасаввур қиламан, кейин эса кинестетик модалликка ўтаман ва унинг бошқаларга ёқиш-ёқмаслигини ҳис қилишга уринаман. Бу ҳолда менинг стратегиям “кўраман-кўраман-ҳис қиламан” бўлади. Энди бошқа соҳага ўтамиз. Масалан, секстетаркани танлашни олишимиз мумкин. Бунда мен олдин уни кўраман, кейин унинг мен учун ёқимли эканлигини ҳис қиламан, кейин эса ўзимга “уни ишга қабул қилиш керак” деб айтаман. Бу ҳолда “кўраман-ҳис қиламан-гапираман” стратегиясидан фойдаландим.

Ҳар хил фаолият турлари учун стратегиялар ҳам турлича бўлади.

Оддий вазифалар учун соддалаштирилган, унтининг ўрнига иккита модаллик қатнашадиган стратегиялар ҳам бўлиши мумкин. Масалан, “кўраман-ҳис қиламан”, “эпитамаман-ҳис қиламан”.

Ўзингизнинг иш бўйича ҳамкорингизнинг бирор қарор қабул қилишидаги стратегиясини кузатишингиз мумкин. Одамлар ўз етакчи модалликларини яширмаганларидек, стратегияларини ҳам яширишмайди. Улар сизнинг таклифингиз ҳақида ўйлаш вақтида унинг кўзларининг ҳаракатларида ва суҳбат вақтида унинг ишлатадиган предикат сўзларида яққол кўриниб туради.

Энди эса суҳбатдошингизнинг фикрлаш тизими, унинг когнитив цикли, схемаларни алмаштириш ритмига мослашиш керак. Сиз унинг ўзини тутуши ва гапиришининг кўзгусига айланишингиз керак. Сизнинг гапиришингиз ритми текис ва суҳбатдошингизнинг нафас чиқариш частотасига максимал яқинлаштирилган бўлиши керак.

Унинг ҳис қилаётган нарсаларининг унинг етакчи модаллигидаги сўзлар билан ифодаланиши унинг эътиборини тортади. Шундан кейин кейинги гапга боғловчи қўйилади (шундай қилиб, шунинг учун, унда, эса ва ҳ.к.) ва унга сингдириш керак бўлган ғоя ёки тасаввурлар тегишли модалликдаги сўзлар

билан ифодаланади.

Бу шароитда тиқиштирилган ғоялар унинг ўзиники бўлиб кўринади. Сизнинг гапларингиз эса гапнинг иккала қисми орасидаги боғланиш қандай бўлишидан қатъий назар мантиқан тўғри бўлиб кўринади.

Шундай қилиб нейролингвистик дастурлашда гапириш мантиғи қуйидагича бўлади: мослашиш сўзлари – боғловчи – сингдирилаётган ғоя ёки тасаввурни амалга оширувчи гап. Гап тузишда фақат суҳбатдошингизнинг модалликлари циклидан фойдаланишингиз керак.

Дастурлаш вақтида тескари алоқа шарт ва зарур. Сиз унинг реакцияларини кузатиб туришингиз ва сингдирилаётган тасаввурларга унинг қўшилиши даражасини аниқлашингиз керак. Агар сиз керакли натижага эриша олмасангиз, тактикани озгина ўзгартириш ва суҳбатдошингизнинг индивидуал ўзига хосликлари ҳақида ўйлаб кўришингиз керак.

Шундай қилиб НЛП бўйича кўникмаларингизни ошириб боринг. Раппортни ҳосил қилиш учун энг аввало ўзингизни тутишингизни суҳбатдошингизники билан мослаштирасиз. Бунда унинг позалари ва ҳаракатларини акслантирасиз.

Кейин эса раппортни суҳбатдошингизнинг ўзи англамайдиган физиологик функциялари билан қўшилишиш кўникмаларини қўллаш билан, масалан, нафас олишга мослашиш билан, кучайтирасиз. Буни сиз тўғридан-тўғри ўзингизнинг физиологик функцияларингизни уники билан мослаштириш орқали ёки тўғри бўлмаган йўл билан, яъни унинг физиологик функцияларини ўзингизнинг бошқа функциянгиз билан (гапириш, ҳаракат ва бошқа) мослаштиришингиз мумкин.

Оғзаки мулоқотда раппортни сақлаб туриш учун суҳбатдошингизнинг кўз ҳаракатлари ва гапиришда ишлатадиган предикат сўзлар кетма кетлигини кузатишингиздан олган етакчи модаллиги ҳақидаги маълумотларни қўллайсиз. Ўзингизнинг ҳал қилувчи далилларингизни унинг етакчи модаллиги тилига ўтирасиз. Агар сиз ўз гапингизни тузишда ушбу гуруҳдаги муаммоларни ҳал қилишда қўллайдиган ички стратегиясига амал қилсангиз, гапларингизнинг самараси янада яққолроқ бўлади.

Мослашишдан кейин сиз ўзингизни тутишингизни ўзгартириш йўли билан унинг ўзини тутиши ва физиологик функцияларини ўзингизга керакли йўналишда ўзгартиришингиз мумкин бўлади.

Бу техника расмий равишда тан олингандан бери шу даражада кўп усуллар ўйлаб топилган ва НЛП ҳақида том-том китоблар ёзилган. Агар хоҳласангиз уларни ўқишингиз ва машқ қилишингиз мумкин. Икки-уч йиллардан кейин улардаги техникаларни амалда қўллаб, бирор натижага эришингиз мумкин бўлади.

Лекин бу техникаларни жуда қисқа муддатда ҳам ўрганиб олишингиз мумкин. Чунки бу техникалар ичидан энг самарали ва амалда қўллаш мумкин бўлганларини танлаб ола олсангиз киёя.

Бу техникаларнинг айримларини юқорида кўриб чиққан эдик. Лекин амалда қўллаш мумкин бўлган яна бир нечта техникалар қуйида келтирилган. Айримлари қайтадан ҳам келтирилган.

Мослашиш ва бошқариш

Бу техника НЛПнинг асоси дейиш ҳам мумкин. Чунки унинг ёрдамида инсонга хоҳлаганча таъсир кўрсатиш имконияти бор ва сиз унинг ўзини тутишини бошқара оласиз. Бу техника гипноз қилишнинг ҳам асосидир.

Бошқа кишини бошқариш учун олдин унга мослашиш керак бўлади. Мослашиш учун сиз суҳбатдошингизнинг ҳаракатлари ритмига киришингиз керак. Бу унинг ҳолати, кўз қараши, гавдани ушлаши, қўлларининг ҳолати, оёқларининг ҳолати, нафас олиш ритми ва бошқалар бўлиши мумкин. Лекин бунда унинг кайфиятига кира олиш энг асосий аҳамиятга эга.

Нафас олиш ритмига мослашиш катта натижалар беради. Суҳбатдошингизнинг нафас олишини кузатасиз ва у нафас олганда жим турасиз, у нафас чиқараётган пайгда эса гапирасиз. Натижада унинг қуйи онгида сизнинг гапларингиз худди у томонидан айтилаётгандай таасурот қолдиради.

Айтайлик суҳбатдошингизнинг жаҳли чиқяпти ва дам солинган шарга ўхшаб, пишиб турибди. Сизнинг мақсадингиз – уни жаҳддан тушириш. Бу ҳолда

сиз ҳам ўз

психикангизни тезлаштирасиз ва худди жаҳл қилгандагидай физиологик ҳолатга кирасиз. Бу сизнинг суҳбатдошингизга мослашишингиз бўлади. Шу ҳолатда у билан суҳбатни давом эттирасиз ва суҳбат давомида аста-секин ўз психикангизни тормозлай борасиз. Сиз тинч ҳолатга ўтганингизда суҳбатдошингиз ҳам тинчланиб қолганлигини кўрасиз.

Агар суҳбатдошингиз жиддий юз кўринишига эга бўлса сиз ҳам жиддийлашинг ва бир оз ўтгандан кейин жилмая бошлайсиз. Суҳбатдошингиз ҳам сизга эргашиб жилмая бошлайди.

Бу усул билан ҳар қандай одамда ўзингиз хоҳлаган ҳар қандай кайфиятни пайдо қилишингиз мумкин. Энг асосийси дастлаб суҳбатдошингизнинг кайфиятини ўзингизда нусхалай олишингиздир.

Стереотипни узиш

Стереотипни узиш – бу жуда ажойиб техника. Уни ҳар ким амалда ҳеч бўлмаса бир марта қўллаб кўрганлиги аниқ. Агар сиз қўлламаган бўлсангиз, уни сизга бошқалар қўллашган.

Оддийгина ҳолат сиз кимдир билан саломлашмоқчисиз ва унга қўл узатасиз. Шу пайтда у атайлаб қўлини чўзмайди ёки бирор нарсага алаҳсиб, сиз билан саломлашмайди. Ўзингизни қандай сезасиз? Шундай бўлган вақтларингизни ўйлаб кўринг-а. Бир неча сония давомида ўзингиз нима қилишингизни умуман билмай қоласиз. Ҳатто бирор нарса ҳақида ўйлай ҳам олмайсиз. Фақат шу ҳолат ва нега бундай бўлди деган савол қолади. Бошқа ҳеч нарса.

Бунинг сабаби бўлса инсон ақлининг стереотиплар билан ишлашидадир. Яъни у доимий, ўзгармас бўлган информация билан ишлашга мўлжалланган. Саломлашиш керак бўлса, бу ҳаракат охиригача бажарилиши керак. Агар охиригача бажарилмаса, ақл ишламай қолади ва транс ҳолатига тушасиз. Ана шу пайтда сизга берилган ҳар қандай кўрсатма онгнинг аралашувисиз тўғридан-тўғри қуйи онгга муҳрланади.

Бизнинг шунга ўхшаган стереотип ҳаракатларимиз жуда кўп ва уларнинг хоҳлаган бирининг узилиши транс ҳолатига тушишимизга сабаб бўлади.

Демак атрофдагиларнинг онгига таъсир қилиш учун биз улар кутмаган ишларни бажаришимиз керак бўлади. Бу қиладиган ишингиз, ҳаракатингизнинг бошқаларга таъсири қанчалик катта бўлса, қандай ахмоқона ҳаракат қилганингиздан қатъий назар сиз уларнинг эсида қоласиз ва бу вақтда сизнинг айтганларингизни улар сал кейинроқ бўлса ҳам бажаришади.

Масалан, сиз мажлисга кечикиб келдингиз. Бошқалар сиздан нимани кутишади? Тўппа-тўғри, кечирим сўрашингизни. Сиз бўлса келибоқ уларни айблай бошлайсиз. Бунинг учун хоҳлаган баҳонани топишингиз мумкин. Жуда бўлмаганда сиз улар учун ишлаётганингизда улар мажлисбозлик қилиб ўтиришгани, ёки бўлмаса гижимланган кийим-бошда шундай мажлисга келиш мажлисни ҳурмат қилмаслик эканлигини айтишингиз мумкин. Албатта, агар сиз бу мажлиснинг раиси бўлмасангиз, сизнинг бу ҳаракатларингиз стереотипни узиш ҳисобланади.

Ёки бирор хонага югуриб кириб, қоч, қувиб келишяпти деб яна югуриб чиқиб кетсангиз, албатта хонадагиларнинг ортингиздан югуриб чиқишларига кафолат бераман.

Бундай ҳолатлар ҳаётимизда жуда кўп: сизнинг жаҳл қилишингизни кутишяпти, сермулозамат бўлинг; ўз ҳаракатларингизни тушунтириб беришингизни кутишяпти, уларнинг ўзини айбланг; сизнинг жим туришингизни кутишяпти, бақиринг; ҳамма айтадиган фикрларни айтишингизни кутишяпти, ноанъанавий вариантни ўртага ташланг; бўйин эгишингизни кутишяпти, гердаинг; жиддий маъруза қилишингизни кутишяпти, латифа айтинг ва бошқалар.

Танловсиз танлов

Бу техникани қўллай олсангиз ҳамisha ошиғингиз олчи бўлиши тайин. Унинг асосий мақсади суҳбатдошингизга бирор нарсани танлаш ихтиёрини беришингиздадир. Лекин бу танлов – сохта танловдир. Сиз таклиф қилаётган вариантлар ичидан у фақат

сизга керакли биттасинигина танлай олсин ёки иккита вариант ҳам бир хил натижа бериши кўзда тутилсин.

Масалан суҳбатдошингиз бирор хужжатга имзо қўйиши керак. Сиз ундан – Бунга имзо қўйишга розимисиз? – деб сўрасангиз у албатта рад қилади ва бундай қилмаслиги учун мингта баҳона топа олади. Сиз унга – Пероли ручкада имзо чекасизми ёки шарикли ручкадами? – деб танлаш имкониятини берасиз. Энди у имзо чекиш-чекмаслик ҳақида эмас, балки қайси ручкада имзо чекиш ҳақида ўйлай бошлайди.

Сиз ўз маҳсулотингизни бировга ўтказмоқчисиз, лекин мижознинг уни олиш нияти йўқ. Сиз ундан қайси ранглисини ўраб беришингиз кераклигини сўрайсиз. Бу мижознинг оламан-олмайман фикрини қайси ранглисини оламанга ўзгартириб юборади.

Бундай сохта танлов вариантларини шароитдан келиб чиқиб хоҳлаганингизча ўйлаб топишингиз мумкин.

Қуролсизлантириш

Бу усул сизга айтиши мумкин бўлган фикр ёки баҳонани суҳбатдошингиздан олдинроқ унга айтишдан иборатдир. Масалан, сиз бирор ишни бузиб қўйдингиз ва бунинг учун сизга жазо тайинланишлари аниқ. Бунда сиз – Албатта, мени жазолашга ҳақлисиз, лекин мен айбимни ювмоқчиман – дейсиз. Бу билан сиз суҳбатдошингиз айтмоқчи бўлган гапни, яъни унинг зарбасини ундан олдинроқ бердингиз ва энди бу қурол иш бермайди. У буни айтишга хожат қолмайди.

Бир ҳамкасбим билан биргаликда навбатчиликда туришимизга тўғри келган. Навбатчилик вақтини иккаламиз келишиб, бўлишиб олдик. Биринчи бўлиб у туриши керак эди. У навбатчилиكنи бошлаганидан кейин мен кетдим ва ўзимнинг навбатчилигим тамом бўлиши керак бўлган пайтда қайтиб бордим. Унинг вазоҳати ёмонлиги узоқдан сезилиб турарди. Боргандан кейин у ҳали гап бошламасдан олдин мен – Нима қилсангиз қилинг, мен шундай ахмоқ одамман – дедим. У бўлса нима дейишини билмай қолди ва – Сен ўзинг яхши одамсан, лекин ... – дейишни бошлади.

Бошқа шароитларда ҳам шундай йўл тутишингиз мумкин. Айтайлик бировнинг оёғини босиб олдингиз, у сизга – Хўкиз – деб сўка бошлади. Сиз эса – Оддий хўкиз эмас, ахмоқ хўкиз – дейсиз. Шу билан муаммо ҳал бўлади. У одам сизни сўкишга бошқа гап топа олмайди. Чунки сиз ундан олдин ҳамма айбларни бўйнингизга олдингиз ва у айтадиганидан зиёд қилиб ўзингизни сўкиб бўлдингиз.

Япирин зарба

Бу усул ҳам олдингисига ўхшаб кетади, лекин салгина бошқачароқ амалга оширилади. Бунда айгиладиган гапни тўғридан-тўғри эмас, балки бирор учинчи шахс номидан гапирилади ва сиз тескари реакция натижасида зарба остида қолмайсиз. Аммо айтилиши керак бўлган ҳамма гап айгилади ва адресатга етиб боради.

Масалан, сиз дўстингизнинг кўнглини қолдирмасдан унинг айбини юзига айтишингиз мумкин. Бошқа биров сени эшакдан ҳам қайсарсан деган бўлар эди, лекин мен дўстинг бўлганлигим учун сени принципиаллиكنинг олий даражасидасан деб айтаман. Бу билан унинг бор айби юзига айгилади ва ўзининг эшак эканлигини тушунади, лекин сизга ҳеч қандай даъво қила олмайди.

Берилмаган саволга жавоб

Бу усул бирор нарсани бошқаларга тушунтиришда жуда катта роль ўйнайди. Чунки агар сизга савол беришса, тасодифан бу саволнинг жавобини билмаслигингиз мумкин. Бу усулни қўллаш йўли билан сиз худди суҳбатдошингиз билан суҳбатлашаётгандай бўласиз, у ҳам худди шундай деб тасаввур қилади, лекин аслида сиз монолог ўқийётган бўласиз. Яъни суҳбатдошингизнинг бермаган саволига жавоб берасиз ва у ҳам бу жавобни

қабул қилади.

Масалан, сиз мендан бу китобни ўқиб чиқишим менга нима беради? – деб сўрашингиз мумкин. Мен эса бунга ... – деб жавоб бераман.

Беманиликка айлантириш

Ҳар қандай фикрни беманиликка айлантириш йўли билан бу фикрни берган кишини ўз фикридан қайтариш мумкин. Масалан, - Келинлар бир пас дам оламиз деган таклифга – Келинлар, яхшиси, ётиб ухлай қоламиз, ишни бўлса кейинги ҳафта давом эттирамиз дейишингиз мумкин. Яъни ишни тўхтатиш фикри беманиликка айлантирилди ва бошқалар энди дам олиш ҳақида гапиришмайди ҳам.

Ёки бу ишни қандай қилишни раҳбариятдан сўраймиз деган фикрга – Ҳа албатта, бундан кейин бир-биримиз билан қандай саломлашишимизни ҳам вазирликдан сўрай қолайлик, агар президентдан сўрасак янаям яхши – дея эътироз билдириш ишнинг бюрократизмга айланмасдан тезроқ ҳал бўлишига сабаб бўлиши мумкин.

Эътиборни бошқа нарсага қаратиш

Кўпчилик ҳолларда кишининг эътиборини бошқа, иккинчи даражали нарсаларга қаратиш сизнинг муваффақиятингизни таъминлаши мумкин. Бунга мисол қилиб телевидениеда жуда кўп қайтариб берилган бурга тўғрисидаги ҳажвни келтиришимиз мумкин. Сигир тўғрисида савол берилса, талаба – сигир тўрт оёли жонзот, унинг жуни бор, жунида бўлса бурга бўлади – дейди ва бурга тўғрисида гапира бошлайди. Балиқларга ўтганда бўлса – Балиқ сувда яшайди, унинг жуни йўқ. Агар жуни бўлганда, унда бурга бўларди – деб яна мавзунини бургага буриб юборади.

Худди шу техникадан сиз ҳам кундалик ҳаётингизда фойдаланишингиз мумкин. Масалан, сизга қарз берган киши олдингиздан чиқиб қолди ва у сиздан қарзини сўрамаслиги учун бирор нарса қилишингиз керак. Бунда унга шахсан тегадиган бирор нарса ўйлаб топишингиз керак ва унинг эътиборини чалғитишингиз керак. Бунда масалан,

- Кеча кўчангизда катта жанжал бўлибди, милиция ходимлари уйма-уй юриб айбдорларни қидиришяпти экан – дейишингиз мумкин. Бунда унинг ҳаёлидан уйига милиция ходимлари келса, уларга қандай жавоб беришга қаратилади ва қарз тўғрисида мутлақо унутади.

Сиз бўлса ҳар қандай ҳолатни бўрттириб, шу одамга таъсир қиладиган бошқа мисолларни ўйлаб топишингиз мумкин.

Мотивацияни алмаштириш

Одамга энг ёқмайдиган машғулотлардан биттаси – бу ўзини оқлашдир. Ҳар қандай одамни ўзини оқлашга мажбур қилсангиз, нима қилишини билмай қолади ва ҳар хил ўзига хос бўлмаган ҳатти-ҳаракатлар қила бошлайди. Бу ҳаракатлар бўлса унинг ўзини тутта олмаётганлигини билдиради. Бир-иккита кўшимча саволлар билан унинг тутган ўрнини бутунлай йўққа чиқаришингиз ва вазият устидан назорат ўрнатишингиз мумкин бўлади.

Бу ҳақда стереотиپни узиш усулини ўрганганда қисман тўхталган эдим. Бу икки усул бир-бирига жуда яқиндир. Сиз иложи борица ҳар қандай шароитда ҳам ўзингизни оқламасликка ҳаракат қилишингиз керак. Албатта, бундай ўзини тутиш кўпчилики учун хос эмас.

Масалан, нимага кечикиб келдинг деган саволга кўпчилик дарров турли баҳоналар келтира бошлайди ва ўзини оқлашга уринади. Мана шу жойда мана бундай бўлгани учун деб жавоб беришдан ўзингизни тийишингиз жуда қийин бўлади. Бунинг ўрнига мен-ку кичикиб бўлса ҳам одамга ўхшаб келдим, сен шу аҳволингда мени кутиб ўтирибсанми, ундан кўра мана буларни йиғиштириб қўйсанг бўлмайдими – дейиш вазиятни сизнинг фойдангизга ўзгартиради ва сизга қаратилган таъналар ўрнини ўзини оқлаш олади.

Раҳбарнинг нимага бирор иш вақтида бажарилмади, деб берилган саволига – Бизку маош олмасак ҳам ишни бажаришга уриниб ётибмиз, лекин маош нимага вақтида берилмади – деб жавоб қайтариш мумкин. Бунда раҳбар ўзининг айбини ҳаспўшлашга ёки бухгалтерни айблашга ўтади.

Албатта, бу усулни қўллаганда ҳаддан ошиб кетиш ярамайди. Бу катта

жанжалларнинг боши ҳам бўлиши мумкин.

Яширин психологик дастурлаштириш

Хоҳлаган бир суҳбатни ва хоҳлаган текстни яширин психологик дастурлаш мақсадида ишлатиш мумкин. Бунинг учун гапираётганда ёки текстда гапдаги айрим

сўзлар ажратиб кўрсатилади. Бу билан умуман текстнинг маъноси ўзгармайди, лекин ажратиб кўрсатилган сўзлар онгимизни четлаб ўтган ҳолда янги маъно касб этувчи қўшимча текстга айланади. Бу текстнинг маъносини биз онгимиз билан англай олмаймиз, лекин у қуйи онга тўғридан-тўғри таъсир қилади. У бўлса ҳеч қандай маълумотга танқидий ёндашмайди.

СИЗ бу курс материалларини ўқиб чиқдингиз ва ОЛИЙ ОДАМ ҳақида энди деярли барча керакли маълумотларга эга бўлдингиз. Лекин бу ДАРАЖАГА эришиш учун анча меҳнат қилишингиз керак бўлади. Аммо сиз китобнинг охирига ЕТДИНГИЗ ва бу билан иродангиз кучли эканлигини исботладингиз.

СЕН бизнинг жамоамизда ишлар экансан, МЕНГА суянишнинг мумкин. Лекин лавозим йўриқномаларига ТЎЛИҚ риоя қилишнинг ва БЎЙСУНИШНИНГ КЕРАК.

Олдинги икки абзацда қандай маънолар яшриниб ётганлигини аниқладингизми? Биринчисида Сиз олий одам даражасига етдингиз ва иккинчисида Сен менга тўлиқ бўйсунинг керак деган гаплар ажратиб кўрсатилган.

Буни текстда яхшироқ кўришиб туриши учун катта ҳарфлар билан ёздим. Лекин амалда қўллашда бунинг учун салгина бошқачароқ шрифт қўллашнинг ўзи етарли бўлади. Оғзаки суҳбатда бўлса ҳар битта сўз бирор ишора билан ажратиб кўрсатилади. Булар: овознинг ўзгариши, бошни ирғаш, бирор қўл ҳаракати ёки бошқалар бўлиши мумкин.

Одатда, бу техника уч-тўрт марта қўлланиши, биз берган установканинг қуйи онда тўлиқ ўзлаштирилиши ва мустаҳкам жойлашиб олиши учун етарли бўлади.

Стереотип ўзини тутиш

Охирги усул стереотип ўзини тутишдир. Инсон ақлининг стереотиплиги ҳақида олдин ҳам айтган эдим. Худди ана шу стереотипликдан фойдаланишингиз мумкин. Бунинг учун одамга бир неча марта сизга керакли жавобни айттиришингиз керак бўлади.

Бу усулни бошқача қилиб “учта ҳа” методи деб ҳам аташади. Яъни бирор киши сизга уч марта ҳа деса, тўртинчи марта ҳам албатта айтади. Бунинг учун у дастлаб сизга озгина ён босиши керак бўлади, ҳолос.

Профессионал сотувчилар бунинг жуда яхши билишади. Шунинг учун улар дастлаб харидор кичкинагина бўлса ҳам бирор бир нарса сотиб олишига уринишади. Биринчи маҳсулот сотиб олингандан кейин иккинчи ва учинчисини тиқиштириш унча қийин бўлмайди. Ёки бунинг акси ҳам бўлиши мумкин. Биринчи бўлиб катта нарсани сотишади ва уни тўлдирувчи бошқа буюмлар ва аксессуарларни тиқиштира бошлашади. Натижада қўшимчалар дастлабки буюмнинг нархидан ошиб кетади.

Маслан, костюм сотган сотувчи унга мос кўйлак, галстук, запонкалар ва бошқаларни ҳам олишингизни таклиф қилади. 150 минг сўмлик костюм сотиб олган кишига 50 минг сўмлик кўйлак, 35 минг сўмлик галстук ва 70 минг сўмлик запонка нима деган гап.

Ҳаммадан ҳам бу усулни кўпроқ лўлилар қўллашади. Улар ҳеч қачон фол очиш учун катта сумма талаб қилишмайди. Энг кам пулга иш бошлашади ва аста-секин кўпайтириб боришади ва бунда сизни қўрқитиш ва авраш каби усулларни ҳам қўллашлари натижасида ёнингизда борини бериб юборганингизни сезмай ҳам қоласиз.

Мана шулар НЛП технологиясининг асосини ташкил қилади. Агар ундан бошқа усуллари ҳам бор дейишса ишониб юрманг. Чунки қолган нарсаларнинг барчаси НЛПчилар ўз мавқеларини ошириш учун ўйлаб топган нарсаларидир.

Босим ўтказиш техникалари

Натижага эришиш учун комплементар тактикадан фойдаланиш учун вақтнинг ва имкониятнинг йўқлиги ҳолатида қаттиқ босим ўтказиш техникаларидан ҳам фойдаланишингиз мумкин. Лекин бунда ушбу мулоқот усулини қўллаганингиздан кейинги муносабатларнинг ёмонлашишини ҳам ҳисобга олишингиз керак бўлади.

Шундай қилиб, суҳбатдошингиз сизни қониқтирмайдиган қарор қабул қилди ва сиз нима қилиб бўлса ҳам уни йўлдан уришингиз ва ўз қарорини амалга оширмаслигига эришингиз керак. Бунинг учун унинг иродасини букишингиз, уни хавфсизлик ҳиссидан маҳрум қилишингиз ва қатъийлигини синдиришингиз керак бўлади.

Агар одам шошилинч равишда қаергадир югуриб бориши керак бўлса ёки унинг қорни оғрий бошласа, шароитни раціонал равишда назорат қилиши қийинлашиб қолади. Шундай ҳолларда қаттиқ босим ўтказиш энг катта самара беради.

Босим ўтказиш воситалари одамнинг статусини пасайтириш, унинг шахсиятига тегишга йўналтирилган бўлади.

Агар иш бўйича муҳим учрашув вақтида сизнинг кийимингиз ёки ташқи кўринишингиз ҳақида фикрлар билдиришса (костюмингиз мос келмагани, кўринишингиз ёмон эканлиги), билингки сизнинг эътиборингизни ўзингизга қаратиб, ишнинг асосий мавзусидан чалғитишмоқчи. Кийимдан ташқари сиз учун муҳим бўлган ҳар қандай мотивдан ҳам фойдаланишлари мумкин. Масалан, паст бўлдан тортиб ва семизликкача.

Қабулхонада куттириб қўйиш ҳам шахсий статусни пасайтиришга қаратилган. Суҳбатдошингизнинг умуман кўзига қарамаслик ва унинг ўзига кўрсатиб гапларига қулоқ солмаслик ҳам мумкин. Бу одамни учрашувдан қочишга ва ҳатто ўзига зарар бўлса ҳам тезроқ бу ердан кетишга мажбур қилади.

Лекин шуни айтиш керакки, бундай усуллар актуаллашган ўзини ҳурмат қиладиган одамларга яхши таъсир қилмайди. Шуниси борки, бундай одамлар сизнинг йўлингизда жуда камдан-кам учрашади ва улар билан бундай муомала қилишингизнинг кераги ҳам бўлмайди.

Энг аввало ишни учрашувга кечикишдан бошлаш керак. Суҳбатнинг бошида менсимаслик суҳбатдошингизнинг аччиқлана бошлашини келтириб чиқаради. Буни ҳақоратлаш, устидан кулишлар ёрдамида дискомфортга айлантириш керак. Бутун суҳбат давомида унга ўзингизнинг менсимаслигингизни кўрсатишингиз керак.

Суҳбатдошингизни издан чиқариб юбориш учун унинг учун ўта ёқимсиз бўлган ниманидир айтишингиз ва бунинг устига ушбу фактнинг муҳимлигини ошириб кўрсатишингиз керак.

Одамнинг ишчанлиги ва қабул қилувчанлигини пасайтириш жуда оддий иш. Агар одамга баланд овоз, тасодикий йиқилиш, тез яқинлашиб келаётган жисм, ёруғликнинг тўсатдан порлаши ва ҳатто кутилмаган тегиниш билан таъсир қилиш ҳам унинг сезгирлигини ва қабул қилувчанлигини анча пасайтиради. Қаттиқ шовқин таъсирида (120 децибел ва ундан юқори) бош оғриқлари пайдо бўлиши мумкин, ҳаракатланиш бузилади, одам шароитни ақл билан таҳлил қила олмайди ва қарорлар қабул қилишда қийнала бошлайди.

Ўта юқори частотали генератордан чиқадиган интенсивлиги паст овозлар эса жуда жиддий таъсир кўрсатиши мумкин. Бизнинг эшитиш органларимиз томонидан умуман қабул қилинмагани ҳолда улар организмнинг ички тебранишлари билан резонансга киришиши ва жиддий патологик ўзгаришларга олиб келиши мумкин. Агар инфратовушнинг интенсивлиги инсон мияси тебранишларидан паст бўлса, ваҳимали кўрқув пайдо бўлади, шароитни назорат қилиш ва ўзини бошқара олиш имконияти йўқолади.

Шундай экан, агар сизнинг ўзингизга ҳос бўлмаган ички ноқулайликларни ҳис қилсангиз, учрашувни бошқа жойга кўчиришларини талаб қилинг. Бунда суҳбатдошингизнинг реакцияларидан сизнинг у сизга бундай таъсир ўтказаётганлиги ҳақидаги шубҳаларингиз қай даражада ҳақиқат эканлигини ҳам билиб оласиз.

Умуман иш бўйича муҳим суҳбатлар вақтида хона иссиқ ва дим бўлмаслигини назорат қилиш керак. айниқса димлик сизнинг фикрий

активлигини ва эътиборини юқори даражада пасайтириши мумкин. Сиз музокара ўтказаётган хона шовқинли бўлса ва у ерда махфий гаплашишнинг иложи бўлмаса, билинки бу сизнинг ён беришини кўзлаб қилинган ишдир.

Маълумки қўқрув ва безовталиқ нафақат онғни эгаллаб олади, балки бу ҳақда доимий ўйлашга мажбур қилиб одамни тушқунликка тушириб қўяди. У ўта катта тезлик билан ортиб бораётган фикрлар асирига айланиб қолади. Ёмон фикрлар ўзига ундан ҳам ёмонроқ фикрларни тортиб олиш хусусиятига эга. Бунинг натижасида қурбоннинг ўзи у билан имадир ёмон нарса содир бўлишига ўзини ишontiриб қўяди.

Бундай фикрлаётган одамнинг пайдо бўлган шароитга қаршилиқ кўрсатиши эҳтимоли эса нолга тенг бўлади. Шундай экан зўравонликни қўллаш ва бошқа ёқимсиз ишларни қилиш мумкинлиги ҳақидаги шаманинг ўзиёқ психик турғун бўлмаган кишида иродани фалажлаб қўйувчи дастурни ишга тушуриш учун етарли бўлади.

Ушбу фонда партнерингизнинг қабул қилган қароридан қайтишига мажбурловчи босим ўтказа бошланг. Унга дам олишга, кўзини очишга имкон имкон берманг. Вақт етишмовчилигини рўкач қилиб, тезда қарор қабул қилишга мажбурланг. Агар у янги қарорни қабул қилиш учун вақт сўраса, унга бу вақтни берманг. Лекин вақт бермасликнинг жуда имконияти бўлмай қолса, бажариш мумкин бўлмаган қисқа вақтни беринг.

Суҳбатдошингизнинг далилларига жавобан ўзингизни гап нима ҳақида бораётганлигини тушунмагандай қилиб кўрсатинг.

Агар у суҳбатни тугатишга чоғланаётганлигини сезсангиз, ташаббусни ўз қўлингизга олинг ва биринчи бўлиб суҳбатни тугатинг. Бунда сиз шароит устидан назоратни ўз қўлингизда сақлаб қоласиз ва тактик ташаббус сиз томонда қолади. Ҳар қандай ҳолатда ҳам суҳбатни сиз тугатишингиз керак.

Бундай техника пантажда, киднапингда, террористик актларда, товламачилиқда ва бошқа жамият ва қонун томонидан таъқиб қилинадиган фаолиятларда ҳам қўлланилади. Сизлар бу ишларни бажаришингизга тўғри келмайди деб ўйлайман. Лекин одатдаги музокараларда айрим ҳолларда бундай босим ўтказиш керак бўлиб қолади. Одатда, бунга эҳтиёж вақт тугаб бораётганда ёки шароитнинг керакли йўналишда ривожланишини ҳар қандай ҳолатда ҳам таъминлаш керак бўлганда пайдо бўлади.

Энди эса босим ўтказишнинг аниқ ҳолатларини кўриб чиқамиз.

Айтайлик, кимгадир босим ўтказишингиз керак ёки ўзини осмонда билиб юрган танишингизга ўз жойини кўрсатиш керак. Ҳамкасбингизга унинг жудаям унақа ақлли эмаслигини тушунтириб қўйишингиз керак. Бу ҳолларда нима қилиш керак? Бунда жилмайганча ҳеч нима бўлмагандек суҳбатлашиш ва унинг ҳамма гапларига қўшилишингиз мумкин. Мана шундай мулоҳим суҳбат жараёнида суҳбатдошингизни шунчалик эзиш мумкинки, буни ҳатто тасаввур ҳам қила олмайсиз. Бунинг ҳаммасини тинчгина, аста-секин қиласиз. Охирида бўлса ундан ўзингизга керакли хоҳлаган нарсанингизни сўрашингиз мумкин бўлади. Бунинг учун энг асосийси психологик босим ўтказиш техникаларини ўрганишингиз керак.

Бу жараёнда сиз амал қилишингиз керак бўладиган биринчи қоида – бу шароитни ўзингизга олмаслиқдир. Бўлажак қурбонингизга худди қандайдир биологик объект ёки суваракка қарагандай қарашингиз керак. Бир нарсани эсдан чиқарманг, хоҳлаган кишига босим ўтказиш мумкин. Бундан фақат наркоманлар, жиннилар ва диний фанатикларгина мустаснодир. Бошқа ҳаммага бемалол хужум қилаверишингиз мумкин. Бу жараёнда сиз роботга айланишингиз ва ҳеч қандай ҳиссиётларга берилмаслигингиз керак. Фақат курашга тушишдан олдин вазн категориясига эътибор беринг. Енгил машина ва юк машинасининг тўқнашувига қайси бири мажақланишини олдиндан айтиб бериш мумкин бўлгандай, “катта вазнли” рақибга қарши туришингиз ҳам ақлдан эмас. Рақибга хужум қилишга қарор қилганингиздан кейин психикангизни тезлаштиришингиз керак. Сизнинг психикангиз рақибингизникидан активроқ, кучлироқ бўлиши керак.

Психикангизни тезлаштирганингиздан кейин ишни энг аввало сўзлардан эмас, балки назар ташлашдан бошланг. Бунда даҳшатли қараш қилиш ва унга кўзни узмасдан қараш керак эмас. Кўз қарашингиз у орқали ўтадиган ва қўзғалмас бўлиши керак. Яъни худди уни кўрмаётгандек ва суҳбатдошингиз ўрнида шаффоф муҳитдек қарашингиз керак.

Бунда суҳбатдошингиз унга қараяпсизми ёки уни умуман сезмаяпсизми била олмаслиги керак. Уни ичингиздан чиқаётгандек, оғир ва тикилган нигоҳ билан ҳис қилинг. Уни ўзингизга яқинроқ “суринг”. Ана энди ўзингизни тутишингиз, сўзларингиз билан унга босим ўтказиш ҳамда бўйсундириш вақти келди. Овоз режими ҳақида эсдан чиқарманг. Энг яхшиси осойишта, бир текис ва интонация билан озгина босадиган тарзда гапириш керак.

Бу ҳолатда сиз олийҳиммат ва мурувватли киши ва суҳбатдошингиз сиз мурувват қилиб, ёрдам кўрсатаётган қурбондир. Бу нарсани эслаб қолинг ва ўзингизни шунга мос тутинг.

Биринчи галда унинг узатилган қўлини сиқмаслигингиз керак. Ҳеч нарса узатилган қўлни сиқмаслиқдай одамни, ҳатто ўзига жуда ишонадиган одамни ҳам ўзидан кетказмайди. Фақат бунда унинг қўлини сиқишни хоҳламаётганингизни кўрсатмаслигингиз керак. Унга қўлингизни узата бошлайсиз ва шу заҳотиёқ салгина чалғийсиз ва унга стулни суриб қўясиз ёки қўйлагининг ёқасини тўғрилаб қўясиз. Унинг қўли ҳавода осилганича қолади. Ўзини йўқотиб қўяди. Лекин жаҳли чиқишига баҳона топа олмайди. Чунки сиз унинг ёқасини тўғрилаб қўйдингизда, унга ғамхўрлик қилдингиз. Мана сизга биринчи зарба!

Кейинги масала меҳмонни қаерга ўтқизишдир. Бу унчалик ҳам содда масала эмас. Бу ҳолда энг яхши вариант паст ва ноқулай дивандир. Унда бемалол ўтиришнинг иложи йўқ. У ё диваннинг чеккасида зўрға ўтириши ёки ялпайиб олиши керак. Иккала ҳолатда ҳам у сизнинг қўлингизда. Сиз баланд ва қаттиқ суянчиқли стулда унга тепадан пастга қараб ўтирасиз. Бу ҳолатда ялпайиб ёки чўнқайиб ўтириб ўзининг юқори авторитетини ҳеч ким кўрсата олмайди. Унинг ўзига ишончи камаяди. Агар ишонмасангиз, текшириб кўринг. Дарров кабинетингизга бундай кутилмаган меҳмонлар учун паст диван сотиб олинг ёки жуда бўлмаганда келувчилар ўтирадиган стулларнинг оёғини қирқиб қўйиш ёки ўзингиз ўтирадиган стул остига бирор нарса қўйиб, баландлатишингиз мумкин.

Кучли ва ўзига ишонган бўлиб кўринадиган кишиларнинг кўпчилига аслида турли ҳил комплексларга асирдирлар. Бу комплекслардан сиз фойдаланишингиз мумкин. Бу жуда оддий. Масалан “Сизни жуда ёмон одам дейишганди, аслида мана қандай кўнгилчан киши экансиз” дейишингиз ёки ўзини катта олаётган дўстингизга “Биз бечораларга ҳам бир қараб қўйинг, энди биз сизга ўхшаб катта киши бўлмасак. Ҳаммамиз ҳам худонинг бандаларимиз” дейишингиз бу одамларнинг пастга тушишларига сабаб бўлади.

Саволлар жуда кули қуролдир, буни унутманг. Бирор нарсани шундай деб айтишдан кўра сўраган маъқул. Биринчидан “бигта ахмоқнинг берган саволига юзта донишманд ҳам жавоб бера олмайди”. Сизнинг вазифангиз эса суҳбатдошингизнинг бошини қотиришдир. Иккинчидан шундай деб айтиш салбий реакцияга сабаб бўлиши мумкин.

Жуда кўпчилик одамлар ҳар бир нарсани ўзларига олишади. “Кўринишинг бунча ёмон. Мабодо касал эмасмисан?” ёки “Кўзларинг қизарибди, юрагингни бир текширттирсанг бўлармиди?” дейиш кўпчиликнинг сапчиб тушишига сабаб бўлади. Худди шунга ўхшаб “Бугун нимагадир ўзингга ўхшамаяпсан. Бир жойда айланиб юрибсан” ёки “Бугун жуда ғалатисан...” дейишингиз ҳам шундай таъсир қилади. Эътибор беринга ёмон ёки касалманд эмас ғалати дейилипти. Одамга тўғридан-тўғри ва очиқчасига босим ўтказавериш керак эмас. Ҳаммаси жилмайиб туриб, овозингизда ёрдам бериш истаги, жонкуярлик интонациялари билан амалга оширилади. Айрим ҳолларда дағал вариантлардан ҳам фойдаланиш мумкин. Лекин юқоридагиларнинг ўзиёқ кўпчиликнинг ўзига ишончини йўқотишига ва сиз устун бўладиган ҳолатга олиб келади.

- Менга қара юзинг шишибдими? Рангинг ҳам оқариб кетибди. Менимча онкологга бир кўринсанг бўларди.

Бундай ғамхўрликдан кейин суҳбатдошингизнинг аҳволига фақат ачиниш мумкин бўлиши ва бундан кейин ҳар қандай музокарада сизнинг қўлингиз баланд бўлишини айтмаса ҳам бўлади.

Шундай қилиб суҳбатдошингизга ғамхўрлик қилинг ва унинг саломатлиги ҳақида сўранг. Шу заҳотиёқ унинг кўзларида ўзини йўқотиш ва овозида тортинчоқлик пайдо бўлади. У ўз жойида типирчилай бошлайди. Ана шунда унинг оиласи ҳақида сўрай бошлаш керак. Бунда сиз топа олган ҳар қандай маълумот асқотиши мумкин. Албатта, ҳамманинг бирорта яқини билан муаммо бўлиши керак. Ана шулар ҳақида ўзингизни яқин олиб сўрайсиз. Жиянинг ҳалиям оқдан тортяпганими? Ўғлинг ҳалиям ҳар куни жанжал кўтаряпганими? Хотинингнинг кўнгли тўляпганими ё ҳалиям..?

Агар у ҳаётидаги қийинчиликлар ҳақида гапира бошласа, тамом, у қўлга тушгани. У сизни кучли ва ақлли одам деб билгани ва сиздан ақлли маслаҳат кутаётганлигидир. Агар гаплашишни хоҳламаса ҳам бирибир ўзингизни йўқотманг. У ўзининг камчилигини сезишга улгурди.

Кейинги мавзу бизнес бўлади. Ишда ҳамма вақт муаммо бўлади. Кимнингдир моли чегарада ушланади, кимдир қарзларини ундира олмайди, кимнингдир устидан ёзишади ёки солиқ инспекциясига тушади. Давлат корхонаси хизматчисида шататлар қисқармаяптими ёки корхона структурасига ўзгартириш киритишмаётганликлари сўрашингиз мумкин. Маошнинг суммаси ва унинг ўз вақтида тўлашаётганликлари ҳам сўраш эсингиздан чиқмасин. Шу йўл билан унинг ҳамма оғрийдиган нуқталарини бир-бир босиб чиқасиз ва яраларига яхшилаб туз сепасиз.

Бу усулнинг самараси дарров кўринади. Бирпас олдин эшикни сал бўлмаса тепиб кирган ва ўзини ғолиб деб ҳис қилаётган кишининг кўринишини кўринг. Бундан кейин олдингизда ҳаётда қийналган, муваффақиятсиз киши ўтиради. Фақат кучли кишиларгина ўз муаммоларини бошқаларга кўрсатишмайди ва тўғри қилишади. Ҳар қандай нохушлик ҳақидаги фикрлар кишининг кайфиятини туширади.

Махсус хизмат ходимлари қўллайдиган қуйидаги усул ҳам сизга катта фойда беради. “Мен умумий танишларимдан бир гап эшитиб қолдим. Албатта, мен миш-мишлар билан қизиқмайман, лекин эҳтиёт бўлинг”. Бундан кейин у сизнинг нимани билишингизни билмайди ва ким ҳамда нимани айтиб қўйган бўлиши мумкинлигини ўйлаб, даҳшатга тушади. Бу ҳолатда тенг мулоқот ҳақида умуман гапиришнинг хожати йўқ.

Амалдорлар қўллайдиган рад қилиш техникаси жуда ҳам катта самара беради. Бунда таклиф берилгандан кейин икки-учта сўз билан таклифнинг маъносини тушунтириб бериш сўралади. Албатта, буни унча-бунча киши қила олмайди. Шунда “Таклифни ишлаб чиқибсану, унинг маъносини билмайсанми?” деган таъна билан уни чиқариб юбориш мумкин бўлади ёки у сизнинг таклифингизга рози бўлади.

Яна битта усул таклиф қилган кишига “Нима мени ҳеч нарсани билмайди деб ўйлайсизми? Ҳамма қилмишларингизни биламан. Боринг ҳамма хужжатларни тўғрилаб кейин менинг олдимга киринг”. Шундан кейин бу одам агар товламачи бўлса, қўрқиб қолади ва қочиб кетади. Агар тўғри бўлса таклифни қайта ишлаб чиқиб, барча камчиликларини бартараф этади. Албатта, бунда ҳамма айбонини биламан дейиш, ҳақиқатан ҳам уларнинг айбини қидириш ва аниқлашни англамайди.

Агар сиз жуда қаттиқ босим ўтказишни мўлжаллаган бўлсангиз, унда диван ва стулдан умуман воз кечишингиз керак. Келувчилар худди айб қилиб қўйган ёш боладек тикка турғизиб қўйилади. Сиз ўтирган ҳолатингизда суҳбатдошингиз тикка турса, унинг ўзини ишонч билан тутиши жуда қийин бўлади. Кўпчилик идораларда амалдорлар билан гаплашиш учун пастгина дарча қўйилиши ва унинг олдида турган одам амалдор билан гаплашиш учун икки букилиб туришига тўғри келишини ҳамма кўрган бўлиши керак. Бунда икки букилиб турган киши ўзини қандай ҳис қилиши кераклигини билсангиз керак? Агар бирорта ишорат бериш мумкин бўлган авторитет бўлса, унинг исмидан

фойдаланишингиз керак. “Тешабой Ҳаққулович сизнинг бу ишингизни унчалик
эмас деб айтди” дейишингизнинг ўзи суҳбатдошингизнинг йўққа чиқишига олиб
келади. Агар бундай авторитет бўлмаса, хоҳлаган бир машҳур киши ёки
худонинг номидан ҳам
фойдаланишингиз мумкин.

Бундан ташқари бу гал ўтган сафардагидай ярамас нарса кўтариб келмадингми деб сўраш ҳам одамни протастацияга тушириб қўяди. Ўтган сафарнинг нима эканлигини ўзи хоҳлаганча ўйлайвериши мумкин.

Айрим ҳолларда суҳбатдошингизнинг ўзи гапини бошлаши билан ўз таклифининг камчиликларини айта бошлайди. Бундай пайтларда сиз бемалол уни бир чақага қиммат таклиф билан келганлигини айтиб орқасига жўнатиб юборишингиз мумкин.

Яна суҳбатдошингизни огоҳлантириб қўйиш ҳам мумкин “Сен ким билан боғланиб қолганингни биласанми? Улар сени ва оилангни бирпасда йўқ қилиб юборишади. Сен болаларингнинг ҳақида ўйла. Агар ишни бузиб қўйсанг, сен ҳам мен ҳам йўқ бўлиб кетамиз”. Қўрққан одам керакли манзараларни ўзи фантазияси билан ясаб олаверади ва ўзини сиз хоҳлаганча тутеди.

Айрим ҳолларда суҳбатдошингиз ўзини тута олмай қолади, жаҳли чиқади ва танқид қила бошлайди. Бундай ҳолларда ўзингизни йўқотманг. Ундан тинч оҳангда “Нимага сенинг бунчалик жаҳлинг чиқяпти?” деб сўрашингиз, унинг тинчланишига ёки ўзини оқлашига олиб келади. Агар суҳбатдошингиз ҳафа бўлиб ўтирса, ундан “Нимага ғамгинсан? Эркакмисан ўзи?” деб сўрашингиз, унинг ўзини оқлашга тушишига сабаб бўлади. Унинг ўзини оқлаб айтган ҳар бир гапи сизнинг фойдангизга ишлайди.

Ахмоқона саволларни қанчалик кўп берсангиз, шунчалик яхши бўлади. Нимага бундай мавзу танлагансан, бошқача шаклда тайёрлашнинг иложи йўқмиди, нимага папкадамас, делода, нимага печать бошқа жойга қўйилган? Агар қидирсангиз, ҳамма вақт айб топилади. Мана шундай ахмоқона саволлар билан суҳбатдошингизнинг ўзига ишончини йўққа чиқарасиз. Бунда ҳамма нарсга тихирлик қилиш мумкин.

Маслан, шартнома кўтариб келган кишига у юрист билан келишган ёки йўқлигини сўрайсиз. Агар у келишган бўлса ҳам келишмаган бўлса ҳам унга тихирлик қилиш мумкин. Келишган бўлса нимага у келишгани, юристларнинг фақат пулни шилиш билан шуғулланиши, охир оқибатда уни гўрга тикишларини, агар келишмаган бўлса ўлгиси келаётганлигини, бирор нима чиқиб қолса қамалиб кетиши мумкинлигини айтиш мумкин. Унинг биринчи реакцияси – ўзининг унчалик ҳам ахмоқ эмаслигини исботлаш бўлади. Сиз бўлса тезда унинг олдинги қилган хатоларини санаб берасиз. Агар булар ҳам иш бермаса сирли 426-қарорни пеш қилишингиз мумкин. Агар бундай қарорнинг ўзи мавжуд бўлмаса ҳам ҳеч ким сизни бу билан ушлай олмайди. Жуда бўлмаганда бу ҳақда

бигта таниш юристдан эшитганлигингизни айтишингиз мумкин.

Одам психикасига узоқ ва кўп босим ўтказиш керак. Қуйида ҳар қандай сурбетни сизга бўйсунадиган қилиб қўювчи усуллар келтирилган. Энг асосийси уларни ўзингизга ишонч билан ва жойида қўллай олишингиздир.

Назариётчи, амалиётчининг гапига қулоқ сол! Сен фақат назарияни биласан, амалда эса бу бутунлай бошқача бўлади. Бунга жуда яхши иллюстрация сифатида Черномырдиннинг “Яхши бўлишни хоҳлаган эдик, лекин ҳамишагидай бўлиб чиқди” деган сўзларини келтириш мумкин.

Гапимни бўлма! Ўзингизнинг ақлли фикрлар оқимингизни бўлишларига рухсат берманг. “Агар менинг гапимни бўлар экансан, демак мени хурмат қилмайсан. Зиёли одамлар бир-бирининг гапини бўлмайди. Агар менинг фикрим сени қизиқтирса, олдин уни эшит. Кейин муҳокама қиламиз” дейишингиз уни тинчлантириши аниқ. Шундан кейин у сизнинг фикрингиз уни қизиқтирмаслигини айтиб кўрсинчи. Аёллар эса “Агар мени суҳбатдош сифатида хурмат қилмасангиз, ҳеч бўлмаса аёл сифатида хурмат қилинг!” дейишлари мумкин.

Бекор гапирма! Агар суҳбатдошингиз сизга эътироз билдирса, унга эътибор берманг ва гапиришда давом этаверинг. Агар у ўз фикрида туриб олса

“Ух, менга доимо турли хил бекор гапларни эшитишга тўғри келади” дейишингиз мумкин. Бундан кейин кўпинча суҳбатдошингиз кимни назарда тутганлигингизни сўрамайди.

Ҳаёлларга берилма! Бу усул адаштириш учун ишлатилади. Уни ишлатишда “Бу ерда ҳаёлларга берилиш керак эмас, чунки...” ёки “Ҳозир қайси замон эканлигини

унутмаслик керак. Акс ҳолда шароитни тўғри тушунмаслигингиз мумкин” каби фразалардан фойдаланиш мумкин.

Эпителини ўрган! Агар суҳбатдошингиз сизнинг гапингизни бўлиб, савол беришга уринса, уни дарров тўхтатиш керак. “Сен керак бўлмаган нарсаларни сўраяпсан. Сенга мен ҳозир энг асосийсини айтаман. Сен бунини эшит... Эшитмаслик натижасида кўпчилик пандини еган!”. Жуда иложи бўлмаса, жаҳл қилиш мумкин: “Сен билан келиш оламизми, ёки йўқми?!”. Умуман иложи бўлса суҳбатдошингизнинг саволларига жавоб берманг. Сизни ҳеч нима ўз йўлингиздан қайгармаслиги керак. Керак бўлса у сизнинг йўлингизга юрсин.

Дўст ачиғиб гапирди! Сизнинг асосий ишингиз ўзингизнинг хайрихоҳлигингизни кўрсатишдир. Суҳбатдошингизнинг ярасини кавлашдан олдин унга “Мен сенинг дўстингман. Дўст эса ачиғиб гапирди. Ҳаммаси сенинг фойдангга кўзлаб қилинган” дейишингиз мумкин. Шундан кейин дўстингиз ҳақида гўёки бошқалардан эшитган ачиқ-чучук гаплар ва хафагарчиликларни бемалол айтаверишингиз мумкин. Бунда ора-чора уни мақтаб ҳам туриш керак “Мен сени яхши биламанку, сен ақлли, ўз ишининг устасисан. Балки бирор мен билмайдиган нарса содир бўлгандир? Ёрдам керакмасми? Яширма, мен қўлдан келганча ёрдам бераман. Асосийси, ҳақиқатга тик боқиш керак. Фақат мени айрим пайтлари қиладиганингдай, ноқулай аҳволга тушириб қўйма. Мен сенинг дўстингман. Дўстингга суянмасанг кимга суянасан? Дардларингга менга бемалол айтаверишинг мумкин”.

Мисол тариқасида қуйидаги ҳолатни келтириш мумкин. Айб иш қилиб қўйган ўринбосарини раҳбар чақиради ва “Мен сенга ёрдам беришни хоҳлайман. Сен, яхшиси, бор гапни очиқчасига айт. Биргаликда бу ҳолатдан қандай чиқиб кетишингга йўлаймиз” дейди. Ўринбосар ҳам унга ишонади ва барчасини очиқчасига айтади. Унинг бу иши тезда ҳаммага овоза бўлади ва навбатдаги умумий йиғилишда уни ўз вазифасидан озод қилишади. Раҳбарнинг олдида бу қандай содир бўлганлигини сўраб қирган собиқ ўринбосарга у “Қўлимдан ҳеч нарса келмади. Бунча душманни қачон орттириб улгурдинг” дейди. Шу йўл билан унинг ўзи айбдор бўлиб қолади.

Менинг раҳбарим бўларди... Қаттиққўл раҳбарлар ҳақидаги ҳикоялар – босим ўтказиш учун энг қулай воситадир. Бунинг учун ўзингизнинг олдинги қаттиққўл раҳбарингиз ҳақида, унинг сизга кўрсатган “кароматлари” ҳақида ҳикоя тўқийсиз ва охирида у сизга қандай ишлашни ўргатганлиги учун ундан миннатдор эканлигингизни айтасиз. Косанинг остидаги нимкосани эпитаётган кишининг ўзи билиб олаверади.

Тезлаш! Бу олдингига нисбатан сал қаттиқроқ усулдир. Суҳбатдошингизни “Хўш, давом этамизми ёки умуман ишни йиғиштириб қўямизми? Сен ўзингнинг ҳақ эмас эканлигингга билиб турибсанку. Нимага бунча бўшапсан? Мен яхши биламан, бунинг сендан бошқа ҳеч ким қила олмайди. Ўзингга кел, хафа бўлма, қўлингдан келади!” дейиш билан қарор қабул қилишга ундайсиз.

Ҳақиқат ачиқ бўлади! Бу усулни катта раҳбарлар яхши кўришади. “Мен оддий одамман, тўғриси айтиб қўя қоламан. Агар хафа қилиб қўйган бўлсам кечир. Бу ҳаммаси ишнинг яхши юришиши учун эканлигини ўзинг тушунасан. Менга сенинг устингдан шикоят қилинган. Сен қўпол, ўзибилармонмишсан. Хўш нима дейсан? Ахир улар тирик одамларку, улар билан келишимиз керак”. Шу ерда уни қанчалик яхши кўришингизни айта бошлайсиз “Умуман олганда сени кўрганимдан хурсандман. Нимага фақат иш ҳақида гаплашамиз. Кел яхшиси бирор жойга бориб ўтираемиз, дам оламиз”. Яна тўнингизни тескари кийиб уни қайта бошлайсиз “Лекин иш ҳам унутмаслик керак! Бу билан ўз дўстларингга зарба остига қўйишинг мумкин. Менику айтмаса ҳам бўлади. Сен бирон ишни қилмаганинг, ниманидир айтмаганинг учун мен калтак еб ўтирибман”. Ҳеч нарса суҳбатдошингизнинг нервларини бир чекка ҳолатдан иккинчи чекка ҳолатга ўтишчалик ўйнатмайди. Лекин суҳбатни ижобий равишда,

қўл сиқишиб, ҳазиллашиб яқунлаш керак.

Ҳамма айбинг кўриниб турибди! Айбсиз одамнинг ўзи йўқлигини ҳаммамиз биламиз. Ҳатто қуёшда ҳам доғлар бор, ҳар қандай идеал даражадаги бажарилган ишнинг ҳам камчилиги бўлади. Худди шундан фойдаланишингиз мумкин. Суҳбатдошингизнинг камида учта айбини юзига солинг. Шундан кейин “Хўш шундан кейин мен сени ким деб атай? Буни тўғрилаш учун қўлингдан келган ҳамма ишни қилиясанми? Ўзингни ортиқча баҳолама. Масалан, кеча уч дақиқага кечикиб келдинг, ўзингни ҳам мени ҳам зарба остига қўйддинг”. “Ҳаммаям хато қилади” деган ўзини оқлашга “Албатта, хато қилишга сенинг ҳаққинг бор. Лекин нимага қилмаслик мумкин бўлган хатоларни ҳам қиласан? Ёки қанча кўп бўлса шунча яхшими? Гап ҳатто ишда ҳам эмас, бизнинг муносабатимизда. Мен сенга ишонаман, сен эса бундай қилиб ўтирибсан!”. Суҳбатдошингизнинг айбдорлик ҳиссини иложи борича шиширинг. У ўз жойини билсин.

Энди ғалаба формуласини ёзамиз. **Юмшқ, чиройли қўлқопдаги темир қўл.** Ҳеч қачон ҳеч кимга қичқирманг. Ёмон сўзларни ишлатиш, очиқчасига танқид қилиш, жаҳл қилиш ва овозни баландлатишни унутинг. Сиз ҳақиқий фаришта бўлишингиз керак. Юмшқ тўшак тўшайди, лекин ухлагани қўймайди деган гап психологик босим ҳақида айтилган. Бошқаларга қизиқишингизни, ишончингизни, ғамхўрлигингизни кўрсатинг. Аччиқ гапларни мақтов билан, хушомадни танбеҳ билан галма—галдан беринг. Бунда суҳбатдошингиз нима қилишини билмай қолади ва ўзи таслим бўлади.

Психологик босим ўтказишнинг қаттиқроқ усуллари ҳам бор. Масалан, турли хил мутахассислар: сантехниклар, врачлар, қурувчилар, юристлар ва бошқалар билан мулоқотда “эксперт модели”дан фойдаланишингиз мумкин. Бу усул билан уларнинг жойларини кўрсатиб қўйиш билан бирга улар билан ора бузилмайди ҳам. Айнан улар устидан психологик жиҳатдан устунлигингиз таъминланади ва инсоний муносабатлар сақланиб қолаверади.

Масалан, ўзига бино қўйган врачни жойига ўтқозиш учун бир нечта саволнинг ўзи етарли бўлади. Дастлаб унинг қайси олий таълим муассасасини тугатганлиги, кейин интернатурада, магистратурада ёки ординатурада ўқиганлиги сўралади. Одатда, кўпчилик врачлар интернатурдан нарига ўтишмаган бўлади. Бу эса улар учун минус. Қачон охирги марта малака оширганлигини сўрашингиз мумкин. Ундан кейин илмий иш билан шуғулланаётганлиги ҳақида қизиқишингиз мумкин. Албатта, кўпчилик умуман илмий иш нималигини билмайди ҳам. Шу ерда у тенгилар аллақачон кандидатлик нарёқда турсин, ҳатто докторликни ҳам ёқлашаётганликларини қистириб ўтишингиз мумкин. Бундан кейин ҳар қандай врач бундай кўп нарсани биладиган “мутахассис-эксперт” олдида ўзини каситилгандек ҳис қилиши тайин.

Ўзини кўз-кўз қилаётган спортчидан нимага жаҳон чемпиони бўлмаганлигини сўрашингиз, сантехникнинг эса билим ва кўникмаларининг кранни таъмирлай оладиган даражада эканлигига шубҳа билдиришингиз, адвокатдан нечта жинойтчини қамоқдан олиб қола олганлигини сўрашингиз мумкин. Ҳар бигга ҳолда суҳбатдошингиздан унинг қўлидан келмайдиган ва ва қила олмайдиган ишларини нимага қилмаганлигини сўрашингизнинг ўзи унинг ўзига ишончининг сўнишига олиб келади. Кейин эса бу ҳолатдан сиз ўз мақсадларингизда, масалан, хизмат учун камроқ ҳақ тўлаш мақсадида фойдаланишингиз мумкин.

Шундай қилиб, мурувватли инсон кўринишида сиз қуйидаги комплексларни кавлашингиз керак: кўрқув, айбдорлик, ўзига ишонмаслик.

Суҳбатни йўққа чиқариш

Сизнинг қуйи онгингизнинг ва коммуникатив тажрибасизлигингизни кўрсатиб турувчи бир қатор белгилар мавжуд. Уларни суҳбатдошингизнинг қуйи

онги илғаб олади ва сиз тўғрингизда кескин салбий фикр ҳосил бўлади. Мана шу белгиларни онтинг назорати остига олиш керак.

Бу белгиларнинг пайдо бўлишини суҳбат давомида кузатиб боришингиз ва суҳбатни тугатганингиздан кейин улар нима сабабдан пайдо бўлганлиги ҳақида ўйлаб кўришингиз керак.

Ушбу белгиларни ўз ҳолига ташлаб қўйиш сизнинг мулоқотдаги муваффақиятингизни йўққа чиқариш ёки салбий натижага эришиш деганидир. Бундай салбий натижага эришганингиздан умуман мулоқот қилмаганингиз маъқул бўлган бўлар эди.

Мижғовнинг кимлигини биласизми? Бу ҳамisha фақат ўзининг шахсий ва интим масалалари ҳақида гапирадиган одамдир. Касаллиги, шахсий ва ишдаги муаммолари, ўқишдаги қийинчиликлар ҳақида. Бу ҳар қандай одамнинг ҳам тезда жонига тегади ва ундан қочишга уриниш бошланади.

Паст эмоционаллик ҳам бошқаларни сиздан узоқлаштиради. Агар овозингиз монотон бўлса, юз ифодангиз ўзгариб турмаса, суҳбатдошингизнинг кўзига қарашдан қочсангиз, сизни ҳар қандай одам ҳам совуқлар қаторига қўшиб қўяди.

Жиддийлик ҳам шундай қабул қилинади. Барон Мюнхгаузен айтганидек “Жиддийлик – ақл белгиси эмас. Дунёдаги ҳамма ахлоқликлар айнан юзнинг ана шундай ифодаси билан амалга оширилган”. Агар ҳамма нарсани жиддий қабул қилсангиз ва суҳбат давомида умуман жилмаймасангиз, сиз ҳақингизда ҳам шундай деб ўйлай бошлашади.

Сизнинг хўмрайганлигингиз, суҳбатни қиздиришга уринмаслигингиз, суҳбатни давом эттириш учун барча масъулиятни суҳбатдошингизга ташлаб қўйишингиз сизнинг бошқалар наздида машхурлигингизни оширмайди.

Шошилиш хулосалар чиқарманг ва шошилиш бирор ишни қилманг. Шароитнинг аниқлаштишига имкон беринг. Акс ҳолда тушунмовчиликлар пайдо бўлиши ва суҳбатнинг йўққа чиқишига сабаб бўлиши мумкин.

Суҳбатдошингизнинг гапларини охиригача эшитишингиз ва шундан кейингина сиз нимадан норози эканлигингизни аниқлашингиз керак. Шундан кейин сиз ўз фикрингизни айтишингиз ёки айтмаслигингиз мумкин.

Эмоционал сўзларга ҳаддан ташқари таъсирчан бўлманг. Булар шунчаки сўзлардир. Уларга эмоционал реакция билдирманг, фақат уларнинг маъноларини ўзингиз учун анланг.

Бундай сўзларга реакция билдириш ташаббусни қўлдан бериш, суҳбатни ва сизни бошқаришни бировларга топшириш ва натижада суҳбатни йўққа чиқариш деганидир.

Ўзига унчалик ишонмайдиган интроверсияланган одамлар тинглашни мулоқотдан ва ўзини кўрсатишдан қочиш воситаси сифатида ишлатишади. Улар ўз фикрларини ва ҳиссиётларини кўрсатишдан уларни бошқалар танқид қилишдан қўрқиб айтишмайди. Улар нафақат гапиришмайди, балки тинглашмайди ҳам.

Интровертлашган психиканинг шахслараро контактларни қийинлаштирадиган бир қатор хусусиятлари мавжуд. Бу фақат ўз муаммолари ва муваффақиятларига ўралашиб қолганлик, ўзи-билан ўзи бўлиш, суҳбатдошининг айтганларига шунчаки қўшилиш ва жўяли бирор фикрини айтмаслик, эътиборининг тарқоқлиги ва тезда чалғиш, мунозара қилинаётган муаммодан истаган бир сабаб билан четга қочиш ва бошқалардир.

Интроверсияга димоғдорлик, манманлик, кеккайганлик, суҳбатдошни менсимаслик, сўзларни тишлари орасидан сиқиб чиқариш ҳам қўшилади. Ҳатто одамларга ҳеч қандай ёмонлик қилмасдан ҳам, шу йўл билан анчагина душманлар орттириб олишингиз мумкин.

Ривожланмаган, қишлоқларча психика элементлари ҳатто улар ижтимоий намуна сифатида қабул қилинган бўлса ҳам тўғридан-тўғри гуруҳ босими остида бўлмаса, суҳбатдошингиз томонидан салбий қабул қилинади. Дағалликни намоён этиш, сийқаси чиққан ҳазиллар ва ҳо-ҳолаб кулиш, эски

анекдотлар, ҳаммага маълум нарсалар ҳақида худди бу янгиликдай гапириш одамларнинг сиздан қочишларига олиб келади.

Коммуникатив қобилиятларнинг ривожланмаганлик белгиларидан бири экстравертларда учрайди, бу суҳбатда ҳаддан ташқари доминантлик қилишдир. У кўп гапиришда, суҳбатдошининг гапларини бўлишга уринишда, даҳалликда, биринчи таассурот асосида субъектив фикрларни билдиришда кўринади. Суҳбатдошингиз бунда сиздан ҳимояланишга мажбур бўлади, хавфсизлик ҳиссини йўқотади ва сизга нисбатан салбий установкани яратади.

Контактнинг бундай ривожланишини айниқса гапнинг орасига ўзининг фикрларини тикиштириш, бошқаларнинг фикрини ахлоқликка йўйиш, сўралмаган жойда арзимайдиган маслаҳатлар бериш янада ёмонлаштиради. Суҳбатдошингиз энди йўл қўймайдиган бўлган хатолар ҳақида эслатиш эса янада оғриқлироқ бўлади. Танқидий фикрлар фақат у сизнинг унга хайрихоҳ эканлигингиз сигналларини олганда ва танқиднинг ўзи мулоимлик билан айтилгандагина қабул қилинади.

Агар муаммоли шароитлар юзага келса, ҳамиша суҳбатдошингизга ўз юзини сақлаган ҳолда чекинишга имкон беришингиз керак.

Акс ҳолда сиз ҳеч қандай фойдасиз душман орттириб оласиз. Фақат “ҳа” ёки “йўқ” деб жавоб бериш мумкин бўлган қаттиқ саволларни қўйиб ўзингизни кўрсатишингиз керак эмас. Суҳбатдошингизни чегаралаб қўйиш билан сиз тегишли натижаларга олиб келадиган мураккаб ҳолатга солиб қўясиз. Лекин сизнинг саволларингизнинг ишончсиз ва ноаниқ бўлиши ҳам унинг қуйи онгини сергаклантиради.

Баҳсга киришиб кетманг. Ҳақиқат ҳеч қачон баҳсларда яралмайди. Агар гапираётган одам билан нимададир бир хил фикрга эга бўлмасангиз, ўзингиз биладиган “олий ҳақиқатни” унга тикиштира бошламанг. Унинг гапираётганлари фақат унинг фикридир ва унга қарши ўзингизнинг барча кучингизни ва ҳиссиётларингизни ташлашингиз шарт эмас.

Чунки сиз ҳиссиётларингизни ишга қўшганингиздан кейин ҳеч нимани эшита олмайсиз. Одатда, кўпчилик ҳолларда сиз суҳбатдошингизнинг “Мен сизга айнан шуни айтмоқчи эдим!” деганини эшитмай қоласиз.

Ҳеч қачон ўзингизни эшитаётгандай қилиб кўрсатманг. Бунинг фойдаси йўқ. Сиз қанча уринсангиз ҳам қизиқишнинг йўқлиги ва зеркиш имо-июраларингизда ёки юз ифодангизда билиниб қолади. Ясамалик бошқалар томонидан нафсониятга тегиш деб қабул қилинганлиги сабабли, сиз, яхшиси, ҳозир уни тинглай олмаслигингизни бўйнингизга олганингиз маъқул. Суҳбатни бирорта баҳона билан тўхтатинг. Акс ҳолда сиз уни йўққа чиқарасиз.

Лаганбардорлик, мулозаматли тон, ясама хурсандчилик, кўрғазмали дўстоналик билан ҳеч нарсага эриша олмайсиз. Қуйи онни булар билан аолдай олмайсиз, лекин фақат салбий реакцияни чақиритишингиз мумкин. Қизиқишни ва ҳамдардликни ясама кўрсатиш умуман ортиқча ишдир. Конструктив комплементарлик ва тилёғламаликни фарқлай олинг. Тилёғламалик суҳбатдошингиз устидан манипуляция қилишнинг охириги вариантыдир. Бунинг устига у сизнинг манипуляция техникасидан беҳабар эканлигингизни ҳам кўрсатиб қўяди. Суҳбатдошингизга қизиқишингизнинг йўқлигини билиб олиш жуда осон, тилёғламалик эса шахсий ҳақорат сифатида қабул қилинади. Тилёғламалик – суҳбатни йўққа чиқаришнинг энг ишончли усулидир.

Ҳеч қачон суҳбатдошингизнинг жим ўтиришини эътибор сифатида қабул қилманг. Агар у жим ўтирган бўлса, бу унинг эшитаётганлигини билдирмайди. У ўз ҳаёлларига фарқ бўлган бўлиши мумкин. Бу ҳам суҳбатнинг йўққа чиқишига олиб келиши мумкин.

Суҳбатдошининг гапини бўлиш суҳбатни йўққа чиқаришнинг яна битта усулидир. Маълумки, раҳбарлар ходимларига нисбатан кўпроқ гапни бўлишади. Эркаклар эса аёлларга нисбатан кўпроқ гапни бўлишади.

Ҳеч қачон суҳбатдошингизга “Мен сизнинг ҳиссиётларингизни яхши тушунаман” дей кўрманг. Бу шу заҳотиёқ сизга бўлган ишончга шубҳа туғдиради.

ва суҳбатингиз йўққа чиқади. Агар сиз суҳбатдошингизнинг ҳиссиётларини ҳисобга олаётганлигингизни

билдирмоқчи бўлсангиз, яхшиси “Сизни кимдир хафа қилган кўринади” ёки “Кайфиятингиз ёмонроқ кўринади” деганингиз маъқул.

Суҳбатни тугатиш

Суҳбатни муваффақиятли тугатиш дегани – бу ушбу суҳбат учун олдиндан режалаштирилган барса мақсадларга эришиш деганидир. Вазифа бажарилганлигини аниқлаш учун биринчидан, бизнинг танлаган тактикамиз ва далилларимиз тўғри танланганми, иккинчидан, бизни тушунишдими деган саволларга жавоб бериш керак бўлади.

Суҳбатнинг тугалловчи босқичига суҳбат ўзининг чўққисига етганда киришилади. Масалан, биз унинг саволига яхши жавоб берганда, уни хурсанд қилувчи таклифни киритганимизда, уни ҳаяжонга солаётган саволга аниқлик киритганимизда ва ҳ.к.

Суҳбатнинг охирига яқинлашаётиб биз калламизда асосий мақсадга эришиш, энг ёмон шароитда заҳира (альтернатив) мақсадга эришиш, суҳбат охирида ёқимли атмосферани таъминлаш, керак бўлса суҳбатдошлар билан кейинги контактларни сақлаб қолиш ва суҳбатнинг барча томонларини ўз ичига олган ҳамда ҳамма тушунарли бўлган, асосий хулоса ажратиш кўрсатилган резюмени тузишни сақлаб туришимиз керак.

Ушбу вазифаларни ечиш учун аниқ тактикага амал қилиш керак. ташаббускорлигингизни кўрсатиш учун ҳеч қачон эрта бўлмайди, кўпинча эса кеч бўлади. Суҳбат тутагандан кейин суҳбатдошингизда чалкаш тасаввурлар

бўлмаслигини таъминлашингиз керак. Суҳбатни муаммони сиз қандай кўришингизни унинг калласига сингдирадиган резюме билан якунлаш керак.

Асосий ғоялар ва далилларингизнинг маъносини ёрқин тарзда етказиб беришингиз керак. бунда ғоялар сонини керакли минимум даражагача тушириш шарт. Якуни шундай қилиш керакки, у суҳбатдошингизда катта таассурот қолдирсин. Хотимада ортиқча гапларга жой йўқ, иш бўйича суҳбатнинг охириги босқичида гапларни ноаниқ қилиш мумкин эмас.

Суҳбатдошингизни ишга қўйишнинг ўзингизга маълум бўлган барча усуллари қўлаб бўлмасингиздан олдин ортга чекинманг. Суҳбатдошингиз ҳамма вақт суҳбатдан онгли равишда ишгирок этган ва сизнинг таклифингизнинг ҳамма ижобий томонларини эслаб қолган деб ўйлаш хато бўлади. У таклифларни ўйлаб кўриш ва охириги қарорни қабул қилиш учун вақтни чўзишга ҳаракат қилади.

Бундай ҳолат содир бўлмаслиги учун хулосадан кейин дарҳол “Ушбу саволнинг ечимини топиш учун кенгашни қачонга мўлжаллаймиз?” деб сўрашингиз керак. Бу ҳолда суҳбатдошингизда ижобий қарор қабул қилиш ёки умуман рад қилишга интилиш пайдо бўлади.

Лекин, ҳамиша ҳам бундай қаттиқ босим ўтказиш керакли натижа беравермайди. Агар сиз суҳбатдошингизда кўпроқ ишонч ҳосил бўлишига, уни кўрдиришга уринаётган бўлсангиз, уни қарор қабул қилишга ундашнинг юмшоқ вариантдан фойдаланишингиз керак. Бунда суҳбатдошингиз бўйлашиши ва унга аста-секин кўникиши учун “шартли ечимни” таклиф қилишингиз керак. Масалан, “Агар бутун қарор қабул қилиш учун вақтимиз кўпроқ бўлганида мана бундай қарорга келган бўлар эдик” дейишингиз унинг олдига тайёр ечимни ташлаш бўлади ва у бунга кўникишга мажбур бўлади.

Бу иккиланаётган суҳбатдошни кўндириш учун яхши фойда беради. Агар сиз қарор қабул қилиш жараёнига кучли қаршиликни кўраётган бўлсангиз, бу ҳаракатнинг ўзи камлик қилади. Бу ҳолда уни дастлабки ёки қисман қарор қабул қилишга ундаш керак. бу билан суҳбатдошингизга кучли сугестив таъсир ўтказасиз. Натижада биз ҳали суҳбатдошимиз ўз розилигини бермасдан олдин қарорнинг айрим қисмларини қабул қилиб қўйган бўламиз.

Бу усулга ечимнинг альтернатив вариантларини таклиф қилишни қўшиш мумкин. Бунда ушбу альтернативаларнинг барчаси муносабатлар ривожланишининг сизга керак бўлган битта йўналишининг вариантлари бўлади.

Бу усул билан ечимга яқин келтирилгандан кейин “Сизга қайси бири ёқади?” ёки “Бу ҳолда сиз қайси қарорга келган бўлар эдингиз?” қабилдаги савол бериб, уни бирор вариантни қабул қилишга ундашингиз мумкин. Бу ҳолда суҳбатдошингизнинг фикрлари унинг олдида қўйилган саволга аниқ жавоб беришга йўналтирилади ва қабул қилиши керак бўлган қарордан чалғийди. У вақтинча психологик жавобгарлик босимидан қутулади. Бу ҳолатда унинг қарор қабул қилиши осон бўлади. Ушбу методларни қўллаш билан сиз суҳбатдошингизни боши берк кўчага киритиб қўясиз. У ушбу туپикка янада чуқурроқиради ва охири қарорга келади.

Қарор қабул қилиш босқичида қатъиятсизлик қилманг. Қарор қабул вақтида иккилана бошласангиз, суҳбатдошингизнинг ҳам иккилана бошлашидан ҳайрон бўлманг. Ўз позициянгиздан келиб чиқиб таҳлил қилиш қобилиятингизни ва хотиржамлигингизни сақланг.

Агар сиз керакли ахборот ва назорат саволлари билан суҳбатни керакли мақсадга йўналтирган, суҳбатдошингиз усун таъсирли бўлган ҳамма далилларни келтирган, унинг саволларини қониқтирадиган жавоблар берган, унинг эътироз ва қаршиликларини енгиб ўтган, суҳбатни якунлаш учун керакли атмосферани яратган бўлсангиз, суҳбатдошингизнинг охири тзсиқларни енгиб ўтишига ёрдам бериб, унинг мақсадга тўғри боришига ёрдам беришингиз керак.

Мана шу ерда “келинг хулоса қиламиз” ёки “суҳбатимизнинг охирига ҳам етиб келдик” деган гапларни айтиш вақти келади.

Ҳали бу вақтда суҳбатдошингиз ташқаридан қарор қабул қилишга тайёрлигини кўрсатмаса ҳам уни диққат билан кузатиш керак. Унинг қарор қабул қилингандан кейин бўладиган ишлар ва воқеалар билан боғлиқ сўзлари, саволлари, онгли ва айниқса онгсиз юз ифодаларини диққат билан кузатишингиз керак. Агар у бундай келажак ҳақида мунозара қила бошласа, демак у рози.

Қарор қабул қилган киши қизиққан кўриниш билан олдинга эгилади, ёки аксинча қўлларини ёзади ва муштарини сиқади. Одатда у умумий дўстона реакцияларини кўрсатади, у сизни маъқулловчи юз ифодаси билан эшитади, айрим ҳолларда бош ирғайди, суҳбат бошида унга материалларни берган бўлсангиз, уларни кўздан кечиради. Бундан ташқари унинг суҳбатда иштирок этиш даражаси сезиларли тарзда ўзгаради, унинг гап олиши ва мунозарада қатнашиши тепми ўзгаради. Бу унинг қарор қабул қилганлигини кўрсатувчи деярли аниқ белгидир. Агар сиз билан суҳбатда бир неча киши иштирок қилаётган бўлса ва улардан биттаси бошқасига “Бу таклиф ҳақида сиз нима дейсиз?” деб сўраса, улардан ҳеч бўлмаганда биттасининг қарор қабул қилганлигини билишингиз мумкин.

Бу ерда ахлоқлик қилмасдан суҳбат атмосферасини аниқлаштириб олиш керак. Бунда суҳбатдошингизга унинг сизнинг мақсадингизга розилигини эркин тарзда сўрашингиз керак.

“Йўқ” деган жавобни эшитишга ҳам тайёр тулинг. Лекин бу “йўқ” суҳбатни тутатмаслиги керак. Сиз ушбу “йўқ”ни енгиб ўтиш ва суҳбатни давом эттириш вариантлари олдиндан тайёрлаб қўйган бўлишингиз керак. ўзингизни йўқотиб қўйманг. Айрим ҳолларда сизнинг биттагина гапингиз муваффақиятга олиб келиши мумкин.

Суҳбатдошингиз бир неча марта қатъият билан “йўқ” демагунча ортга чекинманг. Келишиш босқичида ўзингизни ҳаддан ташқари зўриққан ҳолатда тутманг.

Агар танланган тактива ва мавжуд воситалар доирасида суҳбатнинг мақсадига эришиб бўлмаслиги маълум бўлса, суҳбатнинг бошидаёқ сизда альтернатив мақсадлар ва чекиниш йўналиши мавжуд бўлиши керак. Булар суҳбат якунидаги салбий кайиятни нейтраллаш, эришилган нарсаларни мустақамлаш ва тасдиқлаш, кейинги суҳбат учун кўпроқ қуриш ва бошқалар бўлиши мумкин.

Охирги сўзлар суҳбатдошингизга энг узоқ вақт таъсир қилади. Шунинг учун олдиндан 2-3 якуний гапларни режалаштириб қўйишингиз керак. суҳбатнинг қандай тус

олишига қараб улардан бирортасини – юмшоқроғини ёки қаттиқроғини – танлайсиз ва айтасиз.

Суҳбатдошингиз қарор қабул қилиш вақтида иккиланиб қолиши мумкинлигини ҳисобга олган ҳолда ҳамиша заҳирада сизнинг қарашингизни тасдиқлайдиган битта кучли далилни сақлаб қўйинг. Тажрибали ўйинчилар иш бўйича суҳбатнинг охирида ҳеч қачон кутилмаган ҳодиса бўлишига йўл қўйишмайди ва заҳирадаги ажойиб далил билан ўз мақсадларига етишади.

Телефонда суҳбатлашиш

Сизнинг телефонда гаплашиш тизимингизни ҳам раціоналлаштириш керак. Энг аввало сиз уларга керагидан ортиқ вақт сарфлайсиз. Бу сизда наик режанинг йўқлигидандир. Сиз олдин кириш сўзларидан бошлаб, кейин асосий мавзуга ўтишга уринасиз. Бу сизга хушмуомалалик бўлиб кўринади.

Аслида эса телефонда гаплашиш этикаси шахсий коммуникация этикаси эмасдир. У фақат ахборот характеридагина бўлади. Шунинг учун ҳам дарров асосий мавзуга ўтсангиз ва энг керак гапларни айтсангиз, суҳбатдошингиз сиздан хурсанд бўлишини эсдан чиқарманг.

Телефоннинг ёнида қисқа гаплашишингиз кераклиги ҳақидаги қоғозни ёпиштириб қўйинг. Ёки мобиль телефонингизнинг қўнғироғи ўрнига “Сизни қисқача суҳбатга чақиришяпти” деган овозли файлни қўйиб қўйинг.

Иккинчи муаммо мавзу тўғрисида барча нарса гаплашиб олингандан кейин ҳам суҳбатни тугатишни орқага чўзишдир. Сиз ҳамиша бу вақтда хушмуомала эмас бўлиб кўринишдан қўрқиб, гапни чўзасиз. Аслида эса сизни гапни қанчалик тез тугатсангиз, вақтини йўқотаётган суҳбатдошингиз ҳам бундан шунчалик хурсанд бўлади.

Суҳбатни тугатишнинг бир неча усуллари олдиндан машқ қилиб қўйишингиз керак. Уни мавзу тугаши билан дарров айтиладиган яхши тилаклар билан якунлаганингиз маъқул.

4-Блок: Авторитет ва Суггестия

• Методик
кўрсатмалар

Авторитет

• Авторитет

• Авторитетга таъсир қилувчи

факторлар Суггестив техникалар

• Кундалик ҳаётда фикрни сингдириш

• Фикрни сингдиришдан қандай фойдаланилади

• Гипноз

• Фикрни сингдириш техникаси

• Гипноз қилишнинг одатий техникаси

• Гипнозчиларнинг энг машҳур техникалари тренинги

• Овоз ёрдамида таъсир қилиш

• Овоз режимлари

• Гипнозни машқ қилиш

• Гипноз техникалари

• Модалликлар ва гипнозчининг сўзлаши асослари

• Гипнотик транс

• Гипноз тили

• Эриксон гипнозининг етти қадамли модели

• 5-4-3-2-1 модели

• Гипнотик транс (иккинчи босқич)

• Гипнотик феноменлар воситасида трансни чақиритиш

• Гуруҳга мослаштириш

• Трансдан фойдаланиш ва онг устидан манипуляция қилиш

• Трансдан фойдаланиш ва онг устидан манипуляция қилиш (иккинчи босқич)

• Милтон Эриксоннинг гипнотик сўзлар шаблонлари

• Ўз-ўзини гипноз қилиш

• Транс ва зўриқитиш

• Ритм ва мусиқа

• Гипноздаги муаммолар

• Ўзини тутишни дастурлаш

• Гипносўроқ ва гипноанализ

• Ипчанликни оширитиш

• Дезинформация

• Назоратдаги уйқу

• Транссиз фикрни сингдириш

• Актуаллаштириш коммуникация стили

сифатида Методик кўрсатмалар

Ушбу блок 2 ҳафта давомида ўзлаштиришга мўлжалланган. Уни ўзлаштириш учун сиз тахминан 35-40 соат вақт сарфлайсиз. Лекин шоядманг.

Методик кўрсатмаларга амал қилинг:

1. Бўлимлар тексти билан танишинг.

2. Сиз кейинги ойлар давомида аутотренинг билан шуғулланингизми? Ўзингизнинг ичингизга тушиш тажрибасини эсланг ва қайтаринг.

3. Кундалик ишнатириш усуллари ўрганинг ва уларни ўз ҳаётингизга қўлланг. Олинган натижаларни муҳокама қилинг.

4. Идеалга эришишга уринманг. Сизнинг ишontiриш ҳақидаги тасавурларингиз ҳаддан ташқари идеаллашгандир. Суттестияни сеҳргарлик билан алмашпирманг.

5. Психологик тажрибалар учун партнёр топинг. Унга классик гипнозни қўллашга уриниб кўринг.

6. Нималарни қила олганингиз ва нималарга эриша олмаганлигингизни таҳлил қилинг. Нимадир ички қаршиликни келтириб чиқаряптими? Нима? Бу қандай кўринади?

7. Классик гипноз методларини бажаришга уриниб кўринг. Уларнинг қайси бирини энг яхши бажара олдингиз? Эришилган муваффақиятни мустаҳкамлаш ва чуқурлаштиришга урининг.

8. Дарров театрал эффектларга эришишга уринманг. Сиз циркда эмассиз. Сизнинг мақсадингиз – партнерингизни гипноз қилиш, сомнамбула ёки биороботга айлантириш эмас.

9. Гипнозни эгаллашнинг дастлабки босқичининг дастлабки хулосаларини чиқаринг. Сиз нималарни қила оласиз?

10. Эриксон гипнози усулларини қўллашга уриниб кўринг. Таассуротларингиз қандай? Нималар қийинчилик туғдирияпти? Сизга қайси кўпроқ ёқади – классик гипнозми ёки Эриксон гипнозими? Қайсисини яхши бажарасиз?

11. Ўзингиз энг яхши бажара оладиган вариантда фикрни сингдириш техникасини ривожлантиришга урининг.

12. Ушбу техникани кундалик шароитларда қўллашга уриниб кўринг. Олинган тажрибани таҳлил қилинг.

Авторитет

Авторитет – деб шундай муносабат турига айтиладики, битта шахс иккинчисига ишонади ва уни ҳурмат қилади ва ушбу иккинчи шахс биринчисининг фикрлари ва ҳаракатларига зўравонликсиз таъсир ўтказа олади.

Авторитет қаердан пайдо бўлади?

Бегоналарнинг сўзлари ва ҳаракатларига биз танқидий ёндашамиз. Нима қилишини ва ўзининг ҳаракатларига ўзи жавобгар бўлган нотаниш кишига ҳеч ишонишни истамайди.

Лекин тўлиқ мустақиллик шароитида ўз олдида психологик жавобгарлик унчалик осон эмас. Бунинг устига унинг олдида турган вазифа янги ва одам ўзининг билимлари етарли ва ишончли эмас эканлигини ҳис қилиб турганида. Бунда бировдан маслаҳат олиш, ёки ундан ҳам яхшиси қабул қилинган қарор учун психологик жавобгарликдан қутулиш учун бировдан кўрсатма олишга эҳтиёж пайдо бўлади.

Бундан ташқари гуруҳлар аъзоларининг бирор ўзини тутиш этальонининг бўлишига интилиш мавжуд.

Гуруҳнинг битта аъзосининг ўзини тутиши бошқаларининг салбий реакциясини келтириб чиқариши хавфи мавжуд. Воқеалар ривожининг бундай бўлишидан онгли ёки онсиз равишда кўрқиб гуруҳнинг ўзини тутиши энг муваффақиятли аъзоларига ориентацияланишга олиб келади. Бу уларни гуруҳ нормалари ва стереотипларининг манбасига айлантиради.

Аниқ билим ва гуруҳ нормалари манбасига эга бўлиш истагидан авторитет юзага келади. Гуруҳ онгли, кўпчилик ҳолларда эса онсиз равишда гуруҳ идеалини ўзида мужассамлаштирган битта ёки бир нечта кишиларни танлайди.

Авторитет принцип жиҳатидан ҳокимиятдан фарқ қилади. Авторитет атрофдагиларга фақат улар уни ўзларининг мақсадлари ва умумий иш учун қай даражада фойдали деб билишса, шу даражадагина таъсир кўрсата олади. Ҳокимият эса шартсиз таъсир кўрсатиш ва объектнинг мустақиллигини

чеклашни билдиради. Авторитет шахсни бостирмайди, одам авторитетга ўз хоҳиши билан бўйсунди. Ҳокимиятга эса у ўз интилишларига зид равишда бўйсунушга мажбур бўлади.

Иккинчи томондан авторитет ва ҳокимият ўзаро бир-бири билан боғлиқ. Одатда ҳокимият авторитетдан ўсиб чиқади. Авторитетнинг ошиши унинг сўзсиз бўлишига, умуман хато қилмайди деган тушунчага айлантириши мумкин. Авторитет эгаси гуруҳ нормаларининг абсолют эталъонига айланади ва унга қабул қилинган қарорлар бўйича барча масъулият юкланади. Агар унинг ҳаракатлари муваффақиятли бўлса, унинг таклифлари ва талабларига муносабат танқидсиз бўлади. У энди шунчаки таклиф қилиш ва исботлаш эмас, балки ўз ҳаракат режасини бошқаларга тикиштириш имкониятига эга бўлади. Шундай қилиб авторитет заризмага айланади, унинг эгаси эса харизматик етакчига айланади.

Шу вақтдан бошлаб авторитетга қаршилик қилиш ёки уни менсимаслик гуруҳ томонидан салбий қабул қилина бошланади. Гуруҳ аллақачон ўз ҳаракатлари учун жавобгарликни тўлиқлигича авторитетга юклаган ва унинг хато қилмаслигига ишонади. Агар унинг бенуқсонлиги шубҳа остига олинса, буни гуруҳ яна жавобгарликни ўзига олишга уриниш, гуруҳ нормалари ва қадриятларига нисбатан агрессия деб қабул қилади.

Бу шароитда авторитетга қаршилик қилишга ҳар қандай уриниш муваффақиятсизликка учрашга мажбур. У гуруҳнинг салбий реакциясини келтириб чиқаради ва бостирилади. Шундай қилиб, авторитетнинг эгаси гуруҳ воситачилигида унинг ҳар битта аъзоси устидан ҳокимиятни қўлга киритади. Мана шу ерда гуруҳнинг ҳар битта аъзоси ўз хоҳишига зид равишда гуруҳ нормалари эгасига бўйсунушга мажбур бўлади.

Юқори авторитетни (статусни) эгаллаш ҳокимиятни эгаллаш ва етакчилик позициясига чиқиш учун муҳим асосдир. Шунинг учун ҳам авторитетни эгаллашга эҳтиёж ҳар битта одамга хосдир. Ҳар битта одам ўзини, ўзини шундай тутишга уринадики, унинг тасаввурича унинг бундай ўзини тутишини гуруҳ олий баҳога баҳолайди. Бундай ҳолатда гуруҳ уни қабул қилиши ҳақидаги тасавбури ҳақиқатга энг яқин бўлган одам муваффақият қозонади.

Авторитетга эришишга уринаётган одам ўз ҳаракатларида объектив билимларга таяниши керак, ҳақиқатдан узоқ бўлган одатдаги тасавбурларга эмас.

Ноадекват ўзини тутиш гуруҳ аъзолари томонидан антипатия, ҳурматсизлик ва агрессив ўзини тутиш, ишонмаслик ва ундан қочиш билан кўрсатиладиган антипатияга олиб келади. Ҳаддан ташқари агрессив ва тажрибасиз етакчиликка интилаётган шахс атрофида бундай шароит юзага келади ва бу уни гуруҳни тарк этишга мажбур қилади.

Психологлар шахснинг қайси томонлари авторитетни ва антиавторитетни шакллантиришда ўз ҳиссасини қўшишини аниқлаш учун жуда кўп тадқиқотлар ўтказишган. Турли одамлардан шахснинг қайси томонлари уни ҳурмат қилишларига, қайсилари бунинг акси, қайсиларига эътибор кўпроқ торттириши ва қайсиларини одамлар сезмасликларини сўрашган. Бу маълумотлар умумлаштирилгандан кейин шахснинг қайси томонлари авторитетни эгаллаш учун ҳисса қўшиши ва уларнинг ҳар бирининг қиймати маълум бўлди.

Авторитетга таъсир кўрсатувчи факторлар

Авторитет учун энг муҳим сифатлар – булар мулоқот қилиш, бошқалар билан муносабатларга тааллуқли сифатлардир. Бу бошқаларга самимий қизиқиш, мулоқотда бошқаларни ҳурмат қилиш, адолатлилиқдир. Одамларга ишонч, ҳамкорлик, яъни биргаликда фаолият олиб бориш ва уларга ёрдам беришга уринишдир. Уларнинг умумий вазни 28% ни ташкил қилади.

Авторитетнинг шаклланишида унга нисбатан салгина камроқ жойни интеллектуал сифатлар эгаллайди. Бу – ақл, тез фикрлай олиш, англаш, бирор соҳадаги қобилиятлар, билимларнинг ҳар томонламалигидир.

Фикрлашнинг оригиналлиги ва қизиқишларнинг кенглиги ҳам шу ерга
камроқ даражада киради. Кўпчилик оригиналлик ва кенгликни ҳурматга лойиқ
деб билса ҳам,

ҳақиқатда бу фақат ахлоқий сифатлари юқори бўлган илмий жамоалардагина юз беради. Бу гуруҳнинг умумий вазни 14%

Муҳимлиги бўйича кейинги ўринда турадиган гуруҳ – бу гуруҳ мақсадига тадбиқан ишбилармонлик сифатларидир ва 15% ни ташкил қилади.

Бу одам томонидан мақсадни англаш ва қабул қилиш, унга етишиш учун керакли кўникмаларга ва ишбилармонликка эга бўлишдир. Авторитетни танлашда одамлар одатда гуруҳнинг бошқа аъзоларининг фикрларига таянишади. Шунинг учун ҳам гуруҳнинг бошқа аъзоларининг ишончи, авторитет эгасига барчанинг ҳурмати, унинг берган баҳоларининг бошқалар учун муҳимлиги 9% ни ташкил қилади.

Кучли ирода, диққатнинг асосий фаолиятга йўналтирилганлиги, ўзини бошқара олиш авторитетни шакллантиришда 4% ни ташкил қилади. Камтарлик ва ўзини ҳурмат қилиш – 3%. Бунда ўзига нисбатан талабчанлик, ўз-ўзини танқид қилиш ва ўзига ишонч авторитетга деярли таъсир қилмайди. Қизиқ-а, бизни эса айнан шу сифатлар асосий деб ўргатишга уринишган.

Ҳаётий тажриба 1% ни ташкил қилади. Умумий маданиятнинг вазни эса 2%. Ҳаётга муносабатнинг жиддийлиги ёки енгил-елпилиги, ишга нисбатан ҳалоллик ёки унга тупурганлигининг авторитетга деярли таъсир қилмайди. Бу сифатларнинг умумий вазни 1% дан камроқни ташкил қилади. Катта одамларда ташқи ўзини тутиш, ғалатиликлар ва оригиналликлар умуман таъсир қилмайди.

Антиавторитетнинг шаклланишига энг асосий таъсир қиладиган сифатлар мулоқот билан боғлиқ бўлган сифатлар бўлиб, уларнинг умумий вазни 45% ни ташкил қилади. Булар – адолатсизлик, мулоқотга киришимсизлик, бошқаларга ишонмаслик, бепарволик, эътиборсизлик, дағаллик, кўполлик, андишасизлик, ҳурматсизликдир. Айримлар, айниқса ўсмирлар, ушбу сифатларни ўзини кўрсатиш, ўзининг кучини кўрсатиш сифатида усули қарашади. Лекин натижада бу уларни аутсайдер даражасига тушиб қолишларига сабаб бўлади ҳолос.

Умумий ишга салбий муносабат, ишқўмаслик, ишбилармонликнинг йўқлиги 16% гача вазни ташкил қилади. Яна 13% ни аҳмоқлик, бирор нарсани тушуна олмаслик, тормозланганлик, қизиқишларнинг торлиги ва билимларнинг чегараланганлиги каби интеллектуал сифатлар ташкил қилади.

Ўзини яхши кўриш, манманлик, бировнинг кўзи учунгина ишлаш ва бошқа ўзига нисбатан ноадекват муносабатлар 12% ни ташкил қилади. Ироданинг йўқлиги ва бўшапганлик 6% ни ташкил қилади. Бошқалар томонидан салбий муносабатлар – 4%-5% 2%- умумий маданиятнинг йўқлиги, 1,5%- ишга беҳурмат муносабатда бўлиш таъсир қилади. 1% атрофида ҳаётга умуман жиддий ёндашмаслик таъсир қилади. Ҳаётий тажрибанинг йўқлиги эса ҳеч қандай таъсир кўрсатмайди.

Бу натижалар бизнинг авторитетнинг келиб чиқиши ҳақидаги одатдаги фикрларимизга умуман тўғри келмаслиги кўриниб турибди. Айнан мана шу мос эмаслик жуда кўпчилик одамларнинг авторитет ва етакчилиكنи эгаллашга уринишларидаги хатоларининг сабабчисидир.

Авторитет ва антиавторитет кўпчилик ҳолларда (75% ҳолатларда) эркакларга хосдир. аёллар эркаклар орасида авторитетга эга бўлишлари жуда қийиндир. Бу фақат 3% ҳолатлардагина содир бўлиши мумкин ва феминистлар ҳаракатининг муваффақиятларига боғлиқ эмас. Каттароқ, бошқаларникига нисбатан 40% каттароқ ёш ҳам авторитетнинг пайдо бўлишига сабаб бўлади.

Суггестив техникалар

Кундалик ҳаётда фикрни сингдириш

Бошқа кишига бирор фикрни ёки тасаввурни сингдира олиш мулоқотда жуда фойдали сифатдир.

Кўпчилик фикрни сингдириш сўзининг ўрнига қўлланиладиган суггестия сўзини эшитган бўлса керак. Буларнинг иккаласи ҳам бир хил маъно беради. Шундай экан суггестив қобилиятлар – бу бошқа кишига бирор фикрни сингдира олиш қобилиятидир.

Суггестиянинг энг эътиборни тортувчи ва кўпчиликка маълум тури – бу гипнозидир. Қадим замонлардан бери одамнинг бошқанинг сўзларини танқид қилмасдан қабул қиладиган ва ҳатто берилган буйруқларни ҳам бажарадиган психик ҳолати мавжуд эканлигини сезишган. Бундай ҳолатга одамларнинг фақат 7-12% инигина гипнозлаш мумкин бўлсада, психиканинг бу хусусияти эстрадачи гипнозчилар томонидан ҳаммани ҳайрон қолдирадиган томошалар кўрсатишда муваффақиятли қўлланилиб келинмоқда.

Лекин гипноз суггестиянинг нафақат ягона, балки муҳим шакли ҳам эмасдир. Унга нисбатан қизиқиш унинг кўرғазмалилиги ва кутилмаганлиги ҳамда бизнинг рационал жамиятимизда қабул қилинмаган қуйи онгнинг тоза шакли эканлиги билан ҳам тушунтирилади.

Одам шундай тузилганки, қабул қилган нарсаларининг ҳаммасини ҳам англамайди. Масалан, Г.В.Гершуни 1945 йилда жуда қизиқ ҳолатни аниқлаган бизнинг эшитиш даражамиздан пастда бўлган жуда паст товушлар ҳам барибир қабул қилинар ва аниқ рефлексларни пайдо қилар экан. Маълум даражадан пастда бўлган товушлар бизнинг эътиборимизни тортмайди ва шунинг учун уларни қабул қилиш бизнинг онгимиздан ташқарида рўй беради.

Ушбу кашфиётнинг муаллифини унинг тадқиқотлари Фрейднинг қарашларини тасдиқлагани учун таъқиб қилишган. Лекин бу билан факт фактигича қолди ва остонадан қуйи қабул қилиш йўқолиб қолмади.

Қабул қилишнинг бизнинг онгимиздан ташқарида ва тегишлича психиканинг танқидий цензура механизмидан ташқарида рўй берадиган бошқа механизмлари ҳам мавжуд. Ўтган асрнинг 80-йилларида Одессада шундай тажриба ўтказишган. ҳамма қизиқиб томоша қиладиган фильмнинг пленкасига ҳар битта 24 кадрдан кейин "Хожатта чиққим келяпти" деган ёзувли 25-кадрни монтаж қилиб чиқишган. Одатдаги фильм намоёниш қилинган залдагиларга нисбатан 25-кадрли фильм намоёниш қилинган залдан одамлар 4-7 марта кўпроқ хожатхонага чиқиб-келишган. Лекин томошабинлардан ҳеч бири 25-кадрнинг мавжудлигини пайқаманган ва уни онг даражасида қабул қилмаган. лекин қуйи онг томонидан қабул қилинган текст қуйи онг даражасидаги ғояга айланган ва хоҳиш сифатида тан олинган.

Тўғри, бу тажрибалар ҳақида маълум бўлгач муаллиф Одессадан кетишга ва Ленинградда ишлашга, кейин эса Бостонга кетишга мажбур бўлган. Лекин у ҳозирда суггестия бўйича тажрибалар ўтказмайди. Лекин бу усулнинг ўзи ўргатувчи компьютер тизимларида ва телевидения воситасида электоратни дастурлашда қўлланилади. Жумладан 1996 йилдаги сайловларда ушбу усулдан ОРТ ва РТР телеканалларида фойдаланилиши асосий ва одамлар орасида таниқли бўлмаган кандидатнинг рейтингини 6% дан 55% гача, 2000 йилдаги сайловларда эса – 0% дан 52% гача ошишига олиб келди. Шундан сал кейинроқ эса парламентга бўлган сайловларда ушбу усул мавжуд бўлмаган, виртуал партиянинг 24% овоз олишига сабаб бўлган.

Бизда эса сиёсий ўйинларда қандай усуллардан фойдаланилиши ҳақида ҳеч қандай маълумот топиб бўлмайди.

Албатта, телесигналларнинг махсус кодлаш усуллари кинозаллардагидан анча фарқ қилади. Лекин барибир бундан методнинг маъноси ўзгармайди.

Рекламанинг таъсири ҳам суггестив таъсирга асосланган. Шаҳар бўйлаб юрганингизда реклама плакатига эътибор ҳам бермайсиз, лекин унинг маъноси қуйи онгга ўрнашиб қолиши мумкин ва у сизнинг ўзингиз англамаган мотивни пайдо қилади. Кейин эса у худди сизнинг ўз хоҳишингиздай англанади.

Тўғри, бизни бундан туш механизми қисман сақлайди.

Реклама шунчаки тушнинг бир қисмига айланиши ва шу йўл билан танқидий фикрлашга сабаб бўлиши мумкин. Лекин тушнинг ҳамма анрсага ҳам кучи етавермайди ва

шу сабабли “Кока кола ичинг”, “Билайн сизнинг дўстингиз” ва шунга ўхшаш реклама плакатларининг сони жуда кўпайяпти.

Содда, ишонувчан ва танқидий қабул қилмайдиган одамларга фикрни сингдириш айниқса кучли таъсир қилади. Бўйсунувчан, бошқаларга, акторитетга ёки хўжайинларга боғлиқ одамлар ҳам шулар типига киради. Айниқса кучсиз, қўрқоқ, уятчан одамларга ҳам яхши таъсир қилади.

Аксинча, ўзини қабул қилиш даражаси юқори бўлган кучли шахсларга фикрни сингдириш жуда қийин бўлади. Мустақил ва унга боғлиқ одамлар бўлган кишиларга фикрни сингдириш мумкин эмас. Серғайрат ва ишбилармон одамларга фикрни кам даражада сингдириш мумкин.

Эксцентрик одамлар, айниқса Эгизаклар ва Кўй буржи остида туғилганлар, пизофренияга мойиллар, темпераменти бўйича холериклар ҳам фикрни жуда кам ўзларига сингдиришади. Очiq одамлар, айниқса Қавс буржида туғилганларга фикрни сингдириш жуда қийин бўлади. Ёпиқ, баджаҳл, манман ва ўзини яхши кзрадиган одамлар ҳам кундалик фикрни сингдиришга қаршилик қилишади.

Истероид психопатия, хурофотларга ишониш, мангикий фикрлашнинг кучсизлиги, импотенция, наркомания фикрни сингдиришга ижобий таъсир қилади.

Осиё жамиятларидаги одамларнинг абсолют кўпчилиги фикрни сингдиришга мойил бўлган одамлардир. Ғарб жамиятларида ҳам улар кўпчилигини ташкил қилади, лекин ижтимоий жараёнларда асосий ролни ўйнашмайди.

Бизнинг онгимиз ва эътиборимиздан ташқарида фикрни сингдириш биз билганимизга қараганда кўпроқ учрайди ва ҳаётимизда катта рол ўйнайди. Ҳаёт ва ўзини тутиш стереотиплари, қарашларимиз ва установакаларимиз бизнинг онгли ўрганишимиз ва фикрлашларимиз асосида эмас, кўпинча атроф-муҳитдаги шаклларни, муҳим одамларнинг ўзларини тутишлари, кинодаги қаҳрамонлар ва танишларимизнинг ўзларини тутишларини онгсиз равишда ўзлаштириш натижасида пайдо бўлади.

Болалиқда боланинг шахсияти асосан ана шу стереотипларни ўзлаштириш натижасида, фақат қисмангина сўзлар ва кўрсатмаларни қабул қилиш орқали шаклланади. Бу борада Карл Юнг “... болани ота-онанинг нима билан яшаши тарбиялайди, бунга уларнинг сўзлар билан қўшадиган қўшимчалари эса фақат болани чалкаштиради” деган эди.

Шунинг учун ҳам бизнинг параноидал таълим тизимимизнинг болаларни тарбиялаш ва билим беришни фақат сўзлар бирикмаларига боғлаб қўйганлиги жуда аянчлидир.

Бунинг натижалари яққол кўриниб турибди ва бу ҳолатдан чиқишнинг ягона йўли – бу мактабни гуманитарлаштиришдир. Бунда реал психологияни ҳисобга олиш керак, у ҳақдаги параноидал тасаввурларни эмас.

Лекин биз нафақат болалиқда, балки бутун умримиз давомида бошқаларнинг фикрларини ўзлаштирамиз, кейин эса уларни худди ўзимизникидай англаймиз. Телевидение, газета ва журналлар, концертлар, фильмлар бизга стереотипларни таклиф қилишади, биз эса уларнинг ҳукмидамиз.

Бирор ахборотни ёки керакли миш-мишларни тезда тарқатиб юбориш учун ҳам кўпчилик ҳолларда фикрни сингдиришдан фойдаланишади. Бирор одамни керакли ҳаракатни қилиш ёки аксинча, кераксиз фикрлар ва ўзини тутишни блоклаш учун ҳам ундан фойдаланишади.

Шундай қилиб, фикрни сингдириш – бизнинг кундалик ҳаётимизнинг бир қисмидир. Ундан онгли равишда фойдалана олиш – ҳаётий муваффақиятга эришишнинг калитларидан биридир.

Фикрни сингдиришдан қандай фойдаланиш керак

Фикрни сингдира олиш қобилияти қаердан пайдо бўлади? Кенг тарқалган тасаввурларга зид равишда, масалан, гипнознинг манбаси гипнозчининг иродаси ва экстрасенсор қобилиятлари эмас, балки гипнозланувчининг тасаввуридир. Турли врачларда гипнозга турлича қарашлар мавжуд бўлган ва бунда энг қизиқ нарса шу бўлганки, гипнознинг намоён бўлиши шакли уларнинг қарашларига тамоман мос келган.

Шарконинг клиникасида гипноз истерия эди, Месмерда эса – сўзсиз магнетизм, Куэда – миждознинг тасаввури эди. Агар Каппиоровский даволаниш учун бошни айлантириш керак деб ҳисобласа, демак бу гипнозланган кишининг керакли симптоми бўлади.

Ҳақиқатда гипноз – бу чексиз даражада ўсиб кетган авторитетдир. Бунда миждознинг врачнинг иродасига танқидий ёндашиши нолгача тушиб кетади. Тўғри, танқидийлик ҳеч қачон пок қизни гипнозланган ҳолатидан фойдаланиб йўлдан уришга йўл берадиган даражагача тушиб кетмайди. Агар кимдир бунинг уддасидан чиқа олган бўлса, демак у қиз буни ўзи истаган бўлади. Бу ҳолатда муаммони гипнозсиз ҳал қилиш оддийроқ иш бўлган бўлар эди.

Кичик болаларда ана шундай гипертрофияланган авторитетга унинг отаси эга бўлади. Шундай қилиб, гипнозни гипнозланувчи кишига ота стереотипини кўчириш билан одам психикасининг инфантил, архаик қатламлари билан тўғридан-тўғри мулоқот қилиш деб айтиш мумкин.

Авторитет – бу кандалик суггестив таъсир механизмидир. Кейинроқ биз бу ҳақда батафсил гаплашамиз, лекин ҳозирса сиз буни эслаб қолинг. Иккинчи томондан гуруҳнинг кўзга кўринмас босими ҳам фикрни сингдириш методи бўлиши мумкин. Масалан, агар гуруҳнинг бирор аъзоси бирор масала бўйича гуруҳнинг бошқа барча аъзолари бирор фикрга эга деб ўйласа ва ўзи ҳали шахсий фикрини ишлаб чиқмаган бўлса, у онгсиз равишда гуруҳ фикрини шундоғам аниқ бўлган факт сифатида қабул қилади.

Оммавий гипноз сеансларини ўтказиш, индивидуал сеансларни ўтказишга нисбатан осон ҳисобланади. Ўртача одамнинг туғма конформизми туфайли у бирор кишининг гипнозга берилганлигини кўрса, шу заҳотиёқ гипнозчининг гапларини амалда қўллаб-қувватлаш истаги пайдо бўлади ва занжирли реакция ишга тушади.

Сеансда қатнашаётган кўпчилик одамларнинг ичидан албатта гипнозга берилувчан кимдир топилади. Унинг амалдаги кўргазмали мисоли бошқаларнинг қуйи онгини тайёрлайди ва керакли ишчи фонни яратади.

Суггестив таъсирнинг авторитар ва юмшоқ усуллари мавжуд. Авторитар усулда паралингвистик қобилиятлар жуда муҳимдир. Булар: тоннинг қатъийлиги, овозда ва ўзини тутишда ишонқирамаслик белгиларининг йўқлиги, гапираётган кишининг ўзига ва ўз гапларига шаксиз ишончининг кўрилиб туришидир.

Бундай фикрни сингдиришга яққол мисол – Каппиоровскийдир. Унинг абсолют ишончли, айтганларига умуман шубҳа қолдирмайдиган тони унинг мўъжизавий кучининг асосидир. Лекин бундай тон биз сиз билан гаплашган олдинги бўлимдаги ўзига абсолют ишончнинг натижасидир.

Умуман олганда тоннинг ишончлилиги авторитет ва гипноз учун асосий шартдир. Суггестиянинг юмшоқ усулида одамнинг эътиборини айтаётган гапларининг маъносига қаратмасдан, унинг диққатини ташқи нарсаларга қаратиш керак бўлади. Лекин бунда ҳам гапларни ишонч билан айтиш шарт. Керакли фикрни тўғридан-тўғри айтиш керак эмас, лекин суҳбатдошингиз керакли битта хулосани чиқариб оладиган ахборотни беришингиз керак. Бу хулосани чиқарганидан кейин у ушбу фикр унга сингдирилган деб эмас, балки ўзининг шахсий фикрларининг натижаси деб билади. Сизга ҳам айнан шу нарса керак эди. Чунки фикрнинг кимдан чиққани эмас, натижа муҳимдир.

Гуруҳ нормалари ва приоритетларини сингдиришда ҳам авторитетнинг роли катта. Одатда етакчининг кийиниш стили ва ўзини тутиши гуруҳнинг бошқа

аъзоларининг ҳам унга тақлид қилишларига олиб келади. Бунинг учун ўзини тутишнинг, стилнинг ва

шахснинг ёрқинлиги жуда муҳимдир. Ҳаракатлар ва кийимнинг деталлари эсда қоларли ва албатта ижобий ҳиссиётлар билан боғлиқ бўлиши керак.

Бошқа томондан кийимлар деталлари ва ўзини тутиш етакчи томонидан ўзининг авторитетини ушлаб туриш учун хизмат қилиши керак. гуруҳ аъзолари ўртасида машҳур бўлган қаҳрамоннинг кийимлари ва ўзини тутишига тақдид қилиш бунда ёрдам беради.

Суҳбатдошининг инфантил тасаввурлари воситасида ҳам фикрни сингдириш мумкин. Ота стереотипини ўзингизга кўчиришингиз ва суҳбатдошининг ҳомийликка эҳтиёжи, қийинчиликлар ва ўз олдидаги жавобгарлигидан ҳимоя қилиш каби табиий талабларидан фойдаланишингиз мумкин. Бунинг аксича, суҳбатдошингизда ота-оналик ҳиссини уйғотишингиз ва улардан фойдаланишингиз мумкин. Бу нарса айниқса авторитар кишилар билан жуда яхши наф беради.

Суттестив қобилиятлар – туғма бўлмайди. У мулоқотдаги тажриба, ўзингизга бўлган ишончининг ўсиши билан, яъни шахсий ривожланиш билан боғлиқ. Бундай ривожланишни эса сизга фақат ҳаётий тажриба, гуруҳни таҳлил қилиш амалиёти, тренинглар ва ўз устингизда ишлашгина беради.

Гипноз

Гипноз деб онгнинг шундай ҳолатига айтиладики, унда психологик ҳимоянинг танқидий механизмлари ҳаракатдан тўхтайдди, ташқаридан келаётган ахборот бўлса тўғридан-тўғри ўзлаштирилади бошлайди. Бундай ҳолат шахсни бошқариш учун жуда қулай имкониятлар яратиб берганлиги сабабли гипноз жуда кўплаган манипулятив техникаларнинг асосий қисми ҳисобланади.

Бу ерда гипнознинг физиологияси ҳақида тўхталиб ўтирмаймиз. Фақат шуни айтиб ўтиш мумкинки, ушбу ҳолат мия қобиғи активлигининг алоҳида режими билан боғлиқ.

Истериklar жуда гипнозга берилувчан бўлишади. Айниқса психосоматик касалликлар ва неврозлар, масалан, астма ва энурез билан касалланганлар. Шунингдек кучсиз шахслар, бирон нарсага боғлиқ, масалан, алкогольликлар ва анркoманлар, беҳаловат ва кўп терлайдиган одамлар гипнозга ўта берилувчан бўлишади. Мулоқотта тез киришимли, бадийликни ёқтирадиган ва артистик характерли кишилар ҳам яхшигина гипнозга берилишади.

Аксинча, рационал фикрловчи типдаги одамларнинг гипнозга мойиллиги кам бўлади.

Ўзининг ҳиссиётлари ва ва шубҳалари ҳақида сабаби бўлса ҳам бўлмаса ҳам ўйланаверадиган одамлар ҳам кам гипнозланувчи бўлади.

Одамлар кўрқув ва ғазаб ҳолатида, сексуал қўзғалиш ёки ҳиссий кўтаринкилик вақтида гипнозланиши осон бўлади.

Гипнознинг учта тури ёки босқичини фарқлашади. Энг енгил тури – бу енгилгина уйқусираш ҳолатидир. Ундан аутотренингга ўргатиш вақтида фойдаланишади. Умуман олганда аутотренингни ҳеч қандай гипнозсиз ҳам ўрганиш мумкин. Бу босқичда гипнозланувчи парoitни тўлиқ назорат қилиш ва ўз ташаббуси билан сеансни тўхтатиши мумкин.

Гипнознинг иккинчи босқичи гипотаксия дейилади. Унинг характерли томони чуқур бўшаганликдир. Гипноз қилинувчи реакликни ҳис қилиб туради, парoitни назорат қилаётгандай бўлади ва ўзи хоҳлаган пайтда сеансни тўхтатиши мумкиндай туюлади. Лекин уни тўхтатиш учун умуман ҳаракат қилмайди ва буни хоҳламайди ҳам. Гипнознинг учинчи босқичи сомнамбулизм деб аталади ва бу ҳолатдаги одам сомнамбула дейилади. Сомнамбула гипнозчидан келаётганлардан ташқари ҳеч қандай ташқи таъсирлангирувчиларга реакция билдирмайди. Сомнамбула гипнозчи билан рапортда бўлади ва унинг саволларига жавоб беришга тайёр бўлади.

Сомнамбулизм шахс устидан манипуляция қилишга катта имкониятлар очиб беради. Бу ҳолатда постипнотик фикрни сингдириш юзага келади ва бу фикрлар мижоз

трансдан чиққандан кейин худди унинг шахсий ғояларидек бўлиб унинг қуйи онига ўрнашиб олади ҳамда унинг ўзини тутишини бошқариб туради.

Масалан, шахсни бир нечта, маълум бир вақтгача умумий тарихга эга бўлган, кейин эса бир-биридан айрим ҳолларда кескин фарқланадиган шахсларга ажратиб юбориш мумкин. Ёки умуман турли биографияли шахсларни дастурлашингиз мумкин. Сомнамбулаларни, одатда, алкоголизм ва чекишни ташлашга ёки озишга дастурлашади.

Гипноз ташқи томондан қараганда жуда эффектив кўринадиган парадоксал кўринишларга эга ва улар омманинг гипнозга мўъжизавий хусусиятларни тақашларига сабаб бўлган.

Қуйида гипноз билан боғлиқ бир нечта қизиқарли воқеалар келтирилган.

XX асрнинг бошларида буюк психиатр Бехтерев Петербургда оммани алкоголизмдан даволаш бўйича гипнотик сеанслар ўтказар эди. Ана шундай сеанслардан бири бўлиши керак бўлган вақтда уни шўшилиш саройга чақириб қолишади. Бу чақириққа профессор рад жавобини бера олмас эди ва шунинг учун кетишга мажбур бўлади. У кетаётганда ассистентлари сўрашади:

– Сеансни нима қиламиз? Одамлар йиғилишдику!

– Ҳатто билмайман ҳам – дейди Бехтерев – бу учинчи сеанску. Уларнинг олдига менинг портретимни чиқаринг, шу етарли бўлса керак.

Шуларни айтиб профессор кетади. Буни тўғри тушунишни ёки ҳазил деб билишни билмаган ассистентларни боши қотади. Кейин барибир улар омманинг олдига унинг портретини чиқаришади. Омма дарҳол трансга киради ва ассистентлар фикрни сингдириш дастурини тўлиқ ўтказишади.

Яна битта ҳолат 30-йилларда содир бўлган. Врачлар эрталаб клиникага келади ва битта хонада профессор Иванов-Смоленскийнинг гипнотик трансга киритиб, кейин эсидан чиқиб уни трансдан чиқармай кетиб қолган миждозини топишади. Уни ўзига келтириш учун бўлган уринишларнинг бирортаси ҳам муваффақиятли чиқмайди. Шунда улар профессорга телефон қилишади ва тезда келиб миждозни ўзига келтиришни сўрашади.

– Бунинг кераги йўқ, – дейди профессор. – Телефонни унга яқин олиб боринглар.

Профессор бир неча оғиз сўз айтгандан кейин миждоз дарров ўзига келади ва уйига кетади.

Бундай ҳолатлар оммага жуда кучли таъсир кўрсатади. Лекин аслида гипнознинг имкониятлари ҳамиша ошириб баҳоланади.

Агар сизни гипноз механизмлари жуда қизиқтирса, Леон Шертокнинг “Гипноз” деб номланган классик дарсликни ўқиб чиқишингиз мумкин.

Фикрни сингдириш техникаси

Транс – бу одамнинг табиий ҳолатларидан биттасидир. У эътиборнинг ташқи дунёга нисбатан чегараланиши ва ички жараёнларга қаратилиши билан характерланади. Транс реакцияларни ва ҳиссиётларни кучайтириш воситасидир.

Транснинг белгилари – бу мушакларнинг умумий бўшашиши, нафас олишнинг ўзгариши, тери рангининг ўзгариши, беихтиёр ҳаракатлардир. Трансга тушириш сўзсиз мослашиш ва бошқариш ҳамда сўз билан мослашиш ва бошқариш орқали бажарилади.

Гипнозчининг гаплари битта ҳолатдан иккинчи ҳолатга ўтишнинг бир текислигини таъминлаши, содир бўлаётган барча воқеаларни ўз ичига олиши керак (ташқи дунёдаги ва гипнозланаётган кишининг ҳолатидаги). Трансга гипнозланаётган кишининг олдинги трансга тушган ёки табиий транс ҳолати ҳақидаги хотираларидан фойдаланиш, гипнотик феноменлар, шаблонни узиш, информациян зўриқиш билан тушириш мумкин.

Информацион тушунмовчиликлар шароитида фикрни сингдиришни амалга ошириш жуда осон. Авторитет манба – амалдор, ОАВ, Интернет-сайт,

авторитет одам унинг воситачиси бўлиши мумкин.

Шахснинг фикрни сингдиришга қарши ҳимоясини таъминлайдиган учта танқидий тўсиқ мавжуд. Биринчи тўсиқ рационал мантиқ доирасида бўлади. Иккинчиси интуиция, олдинги тажриба билан таққослаш, соғлом мантиқ нуқтаи назаридан танқиди қилиш даражасида бўлади. Учинчиси Мен-Усти даражасида бўлади ва ижтимоийлашиш жараёнида ўзлаштирилган этик таъқиқларга мос келмайдиган ҳамма нарсаларни рад қилади. Фикрни сингдиришда ана шу тўсиқларни айланиб ўтиш керак.

Миш-мишларни тарқатиш фикрни сингдиришнинг энг муҳим техникаларидан биттасидир. Ахборотни бир неча ўзаро “боғланмаган” манбалардан олиши билан одам уни аниқ деб ҳисоблашга мойил бўлади.

Фикрни сингдиришнинг энг оддий техникаларидан бири “Тершуни эффекти” дан фойдаланиш, яъни одам онгли равишда эшита олмайдиган паст шивирлаш билан фикрни айтиш ва шунинг натижасида унинг қуйи онгига тўғридан-тўғри таъсир қилишдир. Нейролингвистик дастурлаш ҳам бошқа блокда кўрилаётган бўлсада суггестив техникалар сирасига киради.

Агар сизнинг партнерингизнинг рационал соҳаси яхши ривожланмаган бўлса, фикрни сингдиришни салбий ҳиссиётлар асосида ўтказган самаралироқдир. Ақлли одамларга эса ижобий ҳиссиётлар фонида кўпроқ фикрни сингдириш мумкин.

Партнерингизни мафтун қилишингиз ва ўзингизга тортишингиз керак. Бунда унинг озгина бўлса ҳам шубҳага ўрин қолдиришингиз керак эмас. Чунки бу танқидий механизмларни ишга тушириб юбориши мумкин.

Манман киши уни осмонга чиқариб қўйишингиз, мақтовлар, унинг бутун дунё тарихида жуда ҳам муҳимлиги айтишингиз фонида фикрни сингдиришга жуда мойил бўлади.

Агар суҳбатдошингиз ўзига ишонмаса, суггестия паралингвистик механизмлар, императив тон, қисқа “ҳарбийча” гаплар билан амалга оширилади. Қўзғалиш ҳолатидаги кишига эса тинчлантирувчи тон, бир неча марта қайтариладиган, юмшоқ, аллаловчи ва узун гаплар билан таъсир қилинади.

Ёқимли ва исталган нарсаларни сингдириш осонроқ, чунки улар камроқ танқидий қабул қилинади.

Трансга туширишнинг энг оддий усули – бу умуман трансга тушириб ўтирмасдан, мавжуд трансдан фойдаланишдир. Сиз одамнинг трансга талаби мавжудлигини ва у айрим ҳолларда ўзи транс ҳолатига тушишини яхши биласиз.

Масалан, диққат билан мультфильмнинг ичига кириб кетиб кўраётган боланинг орқа томонидан боринг, унинг нафас олишига мослашинг ва унга: “Мультфильмни кўриб бўлганингдан кейин дарсларингни қилишни жудаям истайсан” деб жуда паст овозда айтинг.

Гипноз билан боғлиқ биринчи тажрибалар каталепсия ҳолатидан фойдаланиш билан боғлиқ бўлган. Шундай йўл билан куёнларни ва қурбақаларни гипноз қилишган. Бунда ҳайвонларни умуман қимирлай олмайдиган қилиб ушланади ва бирданига бошини пастга айлантиришади. У бир дақиқанинг ичида жуда кучли транс ҳолатига тушади ва берилган дастлабки ноқулай ҳолатни узоқ вақт давомида ушлаб туради.

Одамлар билан ишлашда ҳам уларни ҳаракатлантирмай қўйиш ва бунини трансга тушириш учун фойдаланиш усуллари мавжуд. Масалан, қўл сиқишда унинг қўлини қўйиб юбормасдан ва қимирлатмасдан узоқ вақт давомида ушлаб туришингиз мумкин. Бунда сизнинг қачон унинг қўлини қўйиб юбориш вақтингиз унга маълум бўлмаслиги керак. Қўл қачон озод бўлишга уринмай қўйган вақтини сиз аниқ сезишингиз керак. Шу вақтда партнерингиз ҳам қимирламай қолади.

Каталепсиядан фойдаланиш сиздан сўзсиз трансга тушириш олдиндан яхшилаб машқ қилишни талаб қилади. Ўзингизнинг авторитетингизнинг ва шахсингизнинг кучли эканлигини кўрсатишда ишонарли бўлишингиз керак.

Бунда трансга тушириш учун сизга олдиндан тайёрлаб қўйилган нарсалар (масалан, қимматбаҳо визитка) керак бўлиши ёки шунчаки сизнинг авторитетингизнинг ўзи етарли бўлиши мумкин.

Трансни стереотипларни бузиш билан ҳам амалга ошириш мумкин. “Ишлар қалай?” деган саволга “Жуда ёмон, тез орада ўлсам керак” деб жавоб беринг ёки ўз ишларингиз ҳақида ҳеч бир майда-чуйдасини ҳам қолдирмай гапиришга киришиб кетинг. Сизнинг бундай умум қабул қилинган нормага тўғри келмайдиган ўзингизни тутишингиз суҳбатдошингизнинг шовилиб қолишига олиб келади. Мана шу ҳолатдан фойдаланиб, сиз суҳбатдошингизга бузилган стереотип ўрнига янгисини киритишингиз мумкин.

Эротик фантазияларнинг қўзғалиши ҳам фикрни сингдиришга қулай ҳолат яратади. Улар пайдо бўлиши билан одам ўз тасаввурлари оламига чўмади ва ташқи ҳамда ички дунё орасидаги фарқни сезмай қолади. Танқидийлик ҳам йўқолади – гормонлар мия фаолиятини бостириб қўяди. Сперма мияга таъсир қилаётган вақтда одам ўзгаришларни қабул қилиши ва ҳар қандай янги билимларни қабул қилиб олиши мумкин. Унинг юзи бўшашади, назари маъносиз бўлиб қолади.

Ташқи қарама-қаршиликларнинг йўқлиги, тугалланганлик, айтилаётган гапнинг ўта эмоционаллиги, айтилаётган гапларнинг ва талабларнинг ўта қатъийлиги, “янгилик”нинг шокка туширадиган даражада кутилмаганлиги фикрни сингдиришга ёрдам беради.

Объектнинг психофизиологик кучсизланиши, чарчаши, жаҳл, қўрқув, экстаз каби психологик зўриққан ҳолатда бўлиши суггестига ижобий таъсир қилади. Одамнинг муаммоли ҳолатдан чиқиб кетишга йўл излаётган вақтда ҳам фикрни сингдиришга мойиллиги ортади. Бировга ёки бирор нарсага ички боғлиқликни ҳис қилиш ҳам фикрни сингдиришга олиб келади.

Истерик одамларга авторитет воситасида фикрни сингдириш жуда самарали бўлади. Бу ҳолатдан кўпинча психосоматик касалликлар, масалан, колитлар ва неврозларни даволашда фойдаланилади. Мисол тариқасида юқоридагиги ўхшаш касалликларга чалинган истерик аёлларга аллақандай дори берган ва кўпчилик ҳолларда улар яхши бўлиб кетишган. Профессорнинг шогирдларидан бири бу дорининг тақрибни сўраганда, Бехтерев: “Қудуқ суви – бир қисм, дистилланган сув – икки қисм” деб жавоб берган экан. Ҳақиқатда даволовчи таъсирни дори эмас, профессорнинг авторитети кўрсатган.

Ушбу ҳолат кейинчалик “платцебо эффекти” деб номланди ва ёлғондакам дорилар ёрдамида айрим тўсиқларни олиб ташлаш ва организмнинг ҳимоя кучларини ишга тушириб юбориш учун қўлланила бошланди.

Гипноз қилишнинг одатий техникаси

Яна бир марта айтаманки гипноз – бу аллақандай ғайритабиий қобилиятлар эмас, балки манипуляция қилишнинг одатдаги техникасидир. Бунинг учун ўзингизга ишончдан ташқари ҳеч қандай алоҳида қобилиятлар зарур эмас. Қуйида ушбу техникани кўриб чиқамиз.

Гипноз қилишни эндиgina ўрганаётган киши учун гипнознинг ташқаридан кўринадиган қандайдир эффектларининг пайдо бўлиши муҳимдир. Агар сиз циркда чиқишлар қилиб, пул ишлашни хоҳламасангиз, бу нарсаларнинг сизга умуман кераги бўлмайди. Сизга фақат суҳбатдошингизнинг тасаввурлари ва мотивлари устидан манипуляция қилиш мумкин бўлган томонларигина қизиқ бўлиши керак.

Гипнозга киришишдан олдин яхшигина тайёрланиш керак. Гипноз учун тегишли шароит бўлиши керак. Мос шароит бўлмаганда ҳам гипноз қилиш усуллари бор, лекин уларни гипноз техникаси эмас, балки шахсий санъат деб аташ тўғрироқ бўлар эди.

Гипнозланишга мижознинг дастлабки чарчоғи ва уйқусираши албатта ёрдам беради. Бу ҳолатда психиканинг танқидий ва цензура механизмлари кучисланади, трансфер, ота архетипининг гипнозчига ўтказилиши осонлашади.

Гипноз қилишга қоронғулик, ярим қоронғулик, қисман ёки бутунлай кўриш имкониятининг чекланиши ёрдам беради. Иложи борица сезгиларнинг ишламаслиги, эшитиш ҳиссининг бўлмагани маъқул.

Бундан ташқари гипнозга монотон ва ритмик метроном типдаги овозлар ҳам яхши таъсир кўрсатади. Бош ва бутун тананинг бир текис илгариланма-қайтма ва айланма ҳаракатга келтирилиши ҳам ёрдам беради. Мижоз бошини айлантириш вақтида вестибуляр аппарат бундай иш режимини кўтара олмайди ва олинган жуда кўп хаотик сигналлар миани зўриқтиради ва унинг ҳимоя механизмларини бўшаширади.

Бу мақсадда шаманлар ёки космос туркумидаги музикадан фойдаланиш ҳам мумкин. Ўта таъсирчан кишилар махсус шароит бўлганда фақат шу музика бўлганда ҳам транс ҳолатига тушишлари мумкин. Бундан турли секталар ва культларда оммавий суггестия ва ҳар хил установкаларни ўрнатиш учун фойдаланишади.

Қулоққа, тирсакка, пешанага, билакка биров куч билан босиш ҳам яхши натижа беради. Бу ҳаракатлар танқидий қарашни ҳам бўшаширади. Кўпчилик ҳайвонларда, масалан мушукларда энсасига таъсир қиладиган ҳар қандай нарсаларнинг транс ҳолатига тушишига олиб келади. Бу уларнинг оналарининг энсасидан тутиб кўтариб юриши ва бу ерга босиши шундай ҳолатга тушишига сабаб бўлади.

Булутли об-ҳаво ва унда мавжуд бўладиган инфратовуш организмнинг ҳимоя функцияларини бўшаширади ва гипноз ҳолатига тушишга олиб келади. Шунингдек техноген инфратовушдан фойдаланиш мумкин. Ҳозирги вақтда бу усулдан намоёнга чиққан кишиларнинг активлигини камайтириш учун фойдаланишади.

Бу принцип асосида ишлайдиган кучли генераторлар ўтган асрнинг 30-йилларида яратилган эди, лекин 90-йиллардан бошлаб актив равишда қўлланила бошланган. Бундан сайлов компанияси вақтида телевидения ёрдамида сайловчиларни кодлашда ҳам фойдаланилади.

Агар сиз инфратовушга қарши тура оладиган бўлсангиз, ўзингиз кичкинагина инфратовуш генератори ясаб олишингиз ва ундан гипноз қилишда фойдаланишингиз мумкин. Лекин сиз гипноз қилиш техникасини эгаллаб олишингиз билан бундай қурилмаларга эҳтиёжингиз қолмайди.

Бу тайёргарлик ҳаракатлари ва шароитлари суггестоген фонни ташкил қилади. Бу фонда гипнозчи паст, текис, ўзига ишончли ва монотон овоз билан тинчланиш, ташқи муҳитдан ажралиш, мушак релаксацияси образларини мижозга бериши керак.

Сизга мижознинг реакциялари таъсир қилмаслиги керак. Масалан, у кулиши, хиринглаши ва очикчасига хохлаб кула бошлаши мумкин. Буларнинг ҳаммаси релаксация содир бўлиши билан кечадиган табиий реакциялардир. Ўзига унча ишонмайдиган янги гипнозчи буни ўзининг устидан кулиб деб тушуниши, бунинг натижасида ўзига ишончини янада кўпроқ йўқотиши ва бошлаган ишини охирига етказа олмаслиги мумкин.

Агар мижоз сизни хафа қилмаслик учун ўзини тутиб турса, бу янада ёмон. Биринчидан кулги барибир унинг зирҳини ёриб чиқади ва сизга ҳалақит бера бошлайди, иккинчидан эса унинг бу уринишлари унинг релаксация ҳолатига тушишга ҳалақит беради. Агар мижознинг кулишга мойиллиги борлигини сезсангиз, худди олдингидай тинч ва монотон овоз билан кулгини тийиш керакмаслиги ва бу релаксация пайтидаги нормал реакция эканлигини айтишингиз керак.

Гипноз қилинаётган кишининг ҳолати ухлаш учун қулай бўлиши керак. Бундан ташқари ўта ноқулай ва одатий бўлмаган поза ҳам гипнозга олиб келади. Жуда кўпчилик вақтларда бонг урилиши, кескин ёруғлик, қутилмаган тарсаки, қичқириб берилган буйруқ транс ҳолатига ўтишга тайёр турган кишининг бу ҳолатга тушишига сабаб бўлади.

Транс ҳолатга ўтганликни ташқи таъсирловчиларга реакция билдирмаслик, мижознинг ташқи кўриниши, бир текис нафас олиши, юзининг

бўшапганлигидан билиш мумкин. Сомнамбуланинг бўлса қовоқлари умуман қимирламайди. Уларнинг тиграшдан тўхташи енгил транс ҳолатидан тўлиқ трансга ўтилганлигини билдиради.

Агар сиз мижданинг аниқ транс ҳолатига тушганлигини текшириб кўрмоқчи бўлсангиз, унга трансда эканлигини кўрсатмасдан одатдагидай ҳаракатланишни таклиф қилинг. Агар у транс ҳолатида бўлса, буни табиий амалга ошира олмайди.

Шундай қилиб миждоз транс ҳолатида ва сиз у билан раппорт ўрнатдингиз. Одатда сомнамбула фақат ўзини гипноз ҳолатига туширган гипнозчи билангина раппортта эга бўлади. У гипнозчини авторитет деб билади. Бошқа кишиларнинг сўзлари ва буйруқлари инкор қилинади, айниқса гипнозчи шундай установка берган бўлса.

Миждоз билан раппортта эга бўлганингиздан кейин уни ишонтириш билан шуғулланишингиз мумкин.

Сиз ишонтириш формулаларини олдиндан тузиб олишингиз керак бўлади. Албатта, кўникмангиз орта бориши билан бирпасда иш давомида керакли формулани тузишингиз мумкин бўлади. Лекин дастлаб керакли тарзда тартибланган формулага эга бўлишингиз керак.

Энг аввало ишонтириш формуласи йўқ, эмас каби инкор қўшимчаларига эга бўлмаслиги керак. Бу қўшимчалар кўпинча миждоз томонидан формулани ўзлаштириш давомида йўқолади. Умуман олганда ижобий, индуктив конструкциялар негативларига нисбатан яхшироқ қабул қилинади.

“Сен Тошмат билан дўстлашишни истайсан. Шу бугуноқ Тошмат билан танишишинг керак. Сен ҳозир Тошматнинг олдида борасан ва у билан дўстлашмоқчи эканлигингни айтасан”.

Олдиндан мана шунга ўхшаш ижобий формулани тузиб олганингиздан кейин уни транс ҳолатидаги миждозингизга сингдиришингиз мумкин.

Гипноз ҳолатидаги ишонтириш паст, тинч, монотон овоз билан амалга оширилади. Ишонтириш ижобий йўналтирилган формулаларни тоқ марта (одатда 5-7) айтиш ва улар орасида қисқа паузалар (2-5 секунд) билан амалга оширилади. Бу формулалардаги асосий калиг сўзлар миждознинг нафас олиши билан мослаштирилиши керак.

Ишонтиришнинг биринчи серияси амалга оширилгандан кейин трансни янада чуқурлаштириш керак бўлади. “Сиз трансга чуқурроқ тушяпсиз, сиз янада чуқурроқ тушяпсиз”. Агар миждоз гипноз терминологияси билан таниш бўлмаса, “Сиз қаттиқроқ ухляяпсиз, сиз янада қаттиқроқ ухляяпсиз”.

Яна бир марта формулаларни тоқ марта айтиш билан ишонтиришни амалга ошириш фойдалидир. Дастлабки вақтларда мана шундай қайта ишонтиришлар билан ўзингизни ҳимоялашингиз зарар қилмайди. Вақт ўтиши ва кўникмангиз ортиши билан қайта ишонтириш ўтказишга ҳожат қолмайди.

Миждоз сеанс вақтида сизнинг айтганларингизни эслаб қолмаслиги учун сеанс охирида унга уйғонишидан олдин яхши, рангли ва чиройли туш кўриши уқтирилади. Туш кўриш бошланиши билан у уйғониб кетади.

“Ҳозир сиз гипноз ҳолатидан чиқасиз. Бу вақтда содир бўлган ҳамма нарсаларни унутасиз. Сиз яхши, чиройли ва рангли туш кўрасиз. Ҳозир сиз уйғонасиз. (овозингизни кўтариб) Уйғоняпсиз. Чуқур нафас олинг ва кескин чиқаринг. Қўлларингизни бошингиз устига кўтаринг ва керишинг. Сиз уйғондингиз. Бутун танангиз энергияга тўлиб тошган. Энди сиз уйғоқсиз!”

Шундай ёки шунга ўхшаш формула ёрдамида сиз миждозингизни транс ҳолатидан чиқаришингиз мумкин.

Бунда унинг эсида охирида кўрган туши қолади ва қолган барча нарсани унутади. Одатдаги туш кўришда ҳам шундай бўлади. Биз энг охирида кўрган тушимизнигина эслаб қоламиз ва бошқаларини унутамиз. Агар ухладан олдин какао ичсангиз ёки яхши ухлай олмаган бўлсангиз, бир нечта тушни эслаб қолишингиз мумкин.

Венада XX асрнинг бошида какао истеъмол қилиш модага айланиб кетганлиги психоаналитик таълимотнинг вужудга келишига туртки бўлган. Фрейд томонидан қўлланилган техникаларнинг кўпчилиги қўрилган тушларнинг таъбирига асосланган эди. Агар унинг миждозлари камроқ какао истеъмол қилганларида, Фрейд бу ишларни қила олмаган бўлар эди.

Гипноз сенси ҳаммаси бўлиб 15-20 дақиқа атрофида бўлиб ўтади.

Гипноанализ вақтида транс ҳолатини узоқроқ вақт ҳам ушлаб туриш мумкин бўлади.

Ҳамма одамлар ҳам гипнозга бир хилда берилувчан эмаслигини юқорида айтиб ўтилган эди. Айрим психологик касалликларга чалинган кишиларга умуман гипноз таъсир қилмайди. Шунингдек суггестияга қарши танқидий фикрга эга бўлган, авторитетни тан олмайдиган ва ота архетипи яхши ривожланмаган кишиларга ҳам гипноз таъсир қилмайди.

Истерик ва истероид типдаги кишилар гипнозга энг берилувчан кишилардир. Улардан энг яхши сомнамбулалар чиқади. Машқ қилиш вақтида энг яхшиси улардан фойдаланинг.

Айрим вақтларда гипнозга берилувчан кишиларни ҳам транс ҳолатига тушириш учун гипнозчи эгаллаган техникалар етарли бўлмаслиги мумкин. Бундай ҳолларда унинг гипнозга берилувчанлигини ошириш учун жисмоний ва фармакологик таъсир ўтказилади. Албатта, бу фирибгарликдир. Лекин сизга софдиллик эмас, натижа керак бўлса, бу усуллардан фойдаланишингиз мумкин.

Агар сиз гипнозни ўз хоббингизга айлантириб олмасангиз ва биров устидан манипуляция қилиш зарурияти пайдо бўлса, улардан бемалорл фойдаланаверинг.

Бунда сеанс бошланиши олдидан миқдорга 100 мг пирамидон, ёки 500 мг веронал, ёки 200-300 мг барбамил, ёки 250 мг ноксирон препаратлари берилади. Булар ҳам фойда бермаса 5 томчи хлороформдан фойдаланиш мумкин. Миқдорга озроқ спиртли ичимликлар бериш ҳам унинг бўшашишини таъминлайди.

Кўз олмачаларини бармоқ билан босиш организмнинг релаксация режимига ўтишини таъминлайди. Аутотренинг вақтида релаксация ҳолатига ўтиш учун нафас олишда қовоқларни сиқиб ва нафас чиқаришда уларни бўшаштириш тавсия қилинади. Агар сиз миқдорнинг сизга қаршилиқ қилмасдан, ёрдам бериш нияти борлигини аниқ билсангиз, ундан буни сўрашингиз ҳам мумкин. Агар уни куч билан трансга туширмоқчи бўлсангиз, у нафас олаётганда кўзларини босинг ва нафас чиқараётганда қўлингизни кескин олинг.

Шунингдек уйқу артериясини озроқ босиб туриш ҳам мумкин. Миёда пайдо бўлган қон етишмовчилиги психиканинг ҳимоя механизмларини бўшаштиради.

Агар актив равишда психологик қаршилиқ мавжуд бўлса, мақтовга ўтишингиз ҳам мумкин. Бу гипнозланаётган кишининг онгини чалғитади. Унинг онги ўзи сезмаган ҳолда қаршилиқни камайтиради ва қуйи онгнинг ичига кириб боришга имкон яратади.

Жуда кучли қаршилиқ бўлганда босқичли гипнозлаш орқали яхши натижаларга эришиш мумкин. Гипнозланувчини кўп марта ухлатишади ва уйқудан уйғотишади. Бунда ҳар сафар уйқуга кетишнинг ҳар бир босқичида нималарни ҳис қилаётганлигини сўраб, аниқланади ва бундан кейинги босқичда фойдаланилади.

Агар миқдор қуйи онг даражасида қаршилиқ кўрсатаётган ёки жараёнга кинояли ёндашаётган бўлса, уни олдинга ёқимли хотиржамлик даражасигача бўшаштирилади. Шундан кейингина унга одатдаги бўшаштирувчи ва хотиржамлаштирувчи формулалар берилади.

Уч дақиқадан кейин сиз миқдорни ушбу ҳолатдан чиқарасиз ва ундан нималарни ҳис қилаётганлигини сўрайсиз ва шу заҳотиёқ, пауза қилмасдан унга: “Мана кўряписизми, мен сизга айтгандимку, сиз йқимли хотиржамликка эришдингиз. Гипноз ҳолатида эса бундан ҳам кўпроқ ёқимли бўлади”.

Бу сўзларни айтганингиздан кейин дарҳол трансга туширишни яна бошлаш керак. 3-5 дақиқадан кейин гипнозланаётган кишининг тушишга улгурган гипнозланиш даражасидан чиқарилади ва ундан нималарни ҳис қилганлиги сўралади. Унинг сўзларини гипнозчи кейинги ҳаракатларида ҳисобга олади, гипнозланаётган киши салгина олдин ҳис қилган нарсаларни сўз билан янада кучайтиради, унга янги установка беради ва янгидан гипнозлашни

бошлайди. Бундай қайта гипнозлаш усули билан жуда чуқур, ҳатто, сомнамбулизм даражасигача гипнозлаш мумкин.

Сомнамбулани бу ҳолатдан шошилмасдан чиқариш керак:

“Бир дақиқадан кейин мен сизни гипноз уйқусидан уйғотаман. Ҳозир мен учгача санайман. Уч дейишим билан сиз уйғонасиз. Бир – сизнинг қўлларингиз бўшашипти, улар энди ҳаракатланиши мумкин. Икки – оёқларингиз ва бутун танангиз эркинлашипти. Уч – сиз уйғондингиз ва кўзларингиз очилди! Кайфиятингиз ва ўзингизни ҳис қилишингиз жуда яхши, ҳеч нарса ҳалақит бермаяпти. Сиз яхши дам олдингиз. Ҳолатингиз ёқимли ва хотиржамсиз.”

Одатда шу билан чиқишни тугатиш мумкин. Буни яна қўлларингизни гипнозланувчига теккизиш билан ҳам қўшишингиз мумкин. Гипноздан унинг юзига пуфлаш билан ҳам чиқариш мумкин.

Гипнозчиларнинг энг машҳур техникалари тренинги

Мижозни трансга туширишнинг бир қанча усуллари мавжуд. Сиз уларнинг ҳар бирини машқ қилишингиз керак ва бунинг натижасида ўзингизга тўғри келадиганини танлашингиз мумкин бўлади. Агар гипнозланувчи томондан қаршиликка учраб қолсангиз, биладиган бошқа усулингизни қўллаб, дарров тактикани ўзгартиришингиз мумкин бўлади.

1-усул

Мижоз ётади. Сиз унга кўзларини юмишни ва бўшашишни таклиф қиласиз. Олдинига унга қуйидагича установка берасиз:

“Мен ҳозир баланд овозда санайман ва сизни шу санаш давомида ухлатаман. Мен санашим билан сиз кўзингизни очишингиз ва ёпишингиз керак. мен бир дейишим билан кўзингизни очиб, менга қарайсиз ва кейин яна юмасиз. Шундай қилиб ҳар бир санаганимда кўзингизни очиб-юмасиз”.

Кейин сиз секин санай бошлайсиз ва гипнозланаётган киши ҳар сафар кўзини очганда сизнинг назарингиз билан тўқнаш келишини таъминлайсиз. Ҳар бигта сон орасидаги интервал 5 секундни ташкил қилади. 1 дан 20 гача санаганингиздан кейин янгидан бирдан 20 гача бўлган, лекин интервали 15 секунддан сонларни айтасиз. Кейинги серияларни ҳам 15 секунд оралатиб санайверишингиз мумкин. Одатда, иккинчи сериядаёқ мижозингиз ухлаб қолади.

Кўзларнинг очилиши қийинлашганини сезишингиз билан рапорт ўрнатиш учун одатдаги фикрни сингдиришни бошлайсиз;

– Энди сизнинг кўзларингиз юмилади.

– Сиз уларни очиқ ҳолда ушлаб тура олмайсиз. Улар юмилади ва сиз хотиржамлик билан уйқуга кетасиз ва бу вақтда менинг гапларимни эшитаверасиз.

– Кўзларингизни юминг. Энди сиз уларни оча олмайсиз.

– Уриниб кўринг.

– Сиз ухлаяпсиз ва менинг овозимни эшитяпсиз.

– Сиз менинг буйруқларимга бўйсунасиз.

2-усул

Сиз мижозингизга юқорида айтилгандай шароитлар яратасиз: хира ёруғлик, қулай ўрнашиб олиш ва бошқалар.

Унга мурожаат қилиб, бўшашишни, сизга ишюнишни ва ухлашга тайёрланишни айтасиз. Очиқ кафтингизни унинг кўзи даражасидан сал баландроқда унга 8-12 смга яқинлаштирасиз ва ҳеч қандай фикрларга чалғимасдан кафтингизнинг марказига қарабини таклиф қиласиз. Аутотренинг вақтида қилганингиздек кафтингиздан иссиқлик оқими оқиб чиқишини таъминлайсиз.

Кўзлар кучли зўриққанлигидан чарчаш бошланади ва кўзларни юмишга истак пайдо бўлади. 3-5 дақиқадан кейин фикрни сингдириш формулаларини қўллаб бошланг:

Бир неча дақиқадан кейин сиз уйқуга кетасиз ва менинг овозимни

эшитиб турасиз Сизнинг қовоқларингиз оғирлашяпти
Сизнинг кучли уйқунгиз келяпти

Унга қаршилик қила
олмаяпсиз Ухлаш истаги
ортиб боряпти
Қовоқларингиз яна ва яна оғирлашмоқда
Сиз ортиб бораётган уйқусирашга қаршилик қилишингиз
қийинлашяпти Ҳозир мен ўнгача санайман ва сиз ухлайсиз
Бир. Қовоқларингиз оғирлашяпти. Уйқусираш ортяпти
Икки. Сиз ухлайсиз ва менинг овозимни эшитишда давом
этаверасиз Уч. Ухлаш истаги ортиб бормоқда
Тўрт. Сиз бўшапгансиз. Уйқусираш ортяпти
Беш. Қовоқларингиз оғир ва мушакларингиз
бўшапган Олти. Сиз ухлаяпсиз, ухлаяпсиз,
ухлаяпсиз
Етти. Уйқусирашянада ортяпти
Саккиз. Сиз ухлашга қаршилик қила
олмайсиз Тўққиз. Сиз ухлаяпсиз,
ухлаяпсиз, ухлаяпсиз Ўн. Ухлаб
қолдингиз.

3-усул

Мижозни кресло ёки диванга ўтқазинг. Унинг кўзлари олдида марказига бир сантиметр диаметрли қора нуқта қўйилган кўзгуни олиб келинг. Гипнозланаётган кишининг орқа томонидан ёруғлик манбасини шундай қўйингки, кўзгудан қайтган ёруғлик унинг кўзига тушсин.

Кўзни узмасдан қора нуқтага тикилишга кўрсатма беринг. Гипнозланувчининг ўнг қўлининг пульсини чап қўлингиз билан ушлаб кўраётиб, ўнг қўлингиз билан кўзгуни унинг кўзи олдида у ёқдан бу ёққа ҳаракатлантира бошланг: юқорига, пастга, чапга, ўнгга. Пульсга салгина босим беринг ва гапиринг.

- мен сизни гипнозлайман. Сиз ухлайсиз
- Мен сизни ухлашга мажбур қиламан
- Уйқунгиз 10-15 дақиқагина давом этади ва шундан кейин мен сизни уйғотаман ва бу сизнинг соғлиғингизга таъсир этмайди

- Ухланг. Фақат уйқу ҳақида ўйланг
- Ҳеч нарса ҳақида ўйламанг ва қаршилик қилманг
- Фақат уйқу ҳақида ўйланг!

Гипнозланувчи кўзларини юмганидан кейин жимжилоғингиз билан унинг чаккасини (кўзи тўғрисидаги ўйиқ жойларни) салгина силанг.

4-усул

Креслода қулай ўтирган киши олдида ўтиринг. Сизнинг кўзларингиз унинг юзи баландлигидан баландроқда бўлиши керак. ўнг қўлингиз билан унинг чап қўли пульсини ушланг, чап қўлингизни унинг ўнг елкасига қўйинг. Кўзларингизга қараш, сизга ишюниш ва бўшашишга буйруқ беринг. 5 дақиқа давомида назарингизни унинг қаншарига қаратинг. Кейин гапира бошланг:

Сиз чарчоқни ҳис қиляпсиз

Сизни уйқу тортяпти, унга қаршилик қилманг

Сиз тез орада уйқуга кетасиз, уйқу узоқ давом этмайди ва сиз учун фойдали бўлади Уйқудан кейин сиз яхши кайфиятда ва бардам бўлиб уйғонасиз

Кейин қўлларингизни оласиз. Орқа томондан унга яқинлашасиз ва кўзларини юмишни буюрасиз. Бармоқларингиз билан унинг қовоқлари устидан пастга қараб силайсиз. 5 дақиқадан кейин унга бир неча марта қайтарасиз:

Ухлаяпсиз! Сиз ухлаяпсиз!

5-усул

Мижозни қоронғи хонада тепага қаратиб ётқизинг. Кўзларини юмишни

буюринг. Ёнинг ёнида ўтиринг ва юзингизни унинг юзига деярли тегадиган қилиб яқинлиштиринг. Бигта қўлингизнинг унинг қорнига қўйинг, иккинчисини унинг юзи олдида ҳаракатлантира бошлайсиз. Бунда кўз соҳасига алоҳида эътибор қаратинг.

Кафтларингизда эластик иссиқ шар сезгиси пайдо бўлиши керак. бир неча марта охисталик билан унинг юзига пуфланг.

6-усул

Мижозни чиқиллаётган соатга орқаси билан ўтқизинг. Агар бу маятникли девор соати бўлса, янаям яхши. Унинг орқа томонида туринг ва қўлларингизни унинг бошига шундай қўйингки ўрта бармоқларингиз ёноқларнинг устидаги ўйиққа мос келсин. Унга кўзини юмиз ва уйқудан бошқа нарса ҳақида ўйламасликка буйруқ беринг:

- Фақат уйқу ҳақида ўйланг
- Соатнинг чиқиллашига қулоқ тутинг
- Бошқа нарса ҳақида ўйлаш ёшларингиз билан чиқиллашни санай бошланг ва уйқу ҳақида ўйланг

- сиз ухларингиз керак
- Сиз ухларингиз

Чарчоқ аломатлари кўрина бошларинг билан чап қўлингиз билан унинг чап ёноғи устидаги ўйиқни енгилгина силай бошланг ва ўнг қўлингизнинг енгил ҳаракати билан унинг кўзларини юмдишинг.

7-усул

Гипнозланувчини ётқизиб қўйинг ёки бошини суянчиққа суяши мумкин бўлган қулай креслога ўтқизинг. Ёруғлик гипнозига тушиб туриши керак. бу вақтда гипнозланувчи ишонадиган одамларнинг бирортаси шу ерда бўлса, янаям яхши. Унинг кўзи баландлигидан сал баландроқда, унга 10-15 см масофада иккита бармоғингизни яқинлаштиринг ва бармоқларингизга қарашни буюринг. Уйқусираш билан курашмасликни айгинг. Фикрни сингдиришни одатдаги овоз билан бошланг. Аста-секин пастроқ тембрга ўтинг, монотон овозда гапиринг:

- Сиз ўзингизни қулай ва хотиржам ҳис қиларингиз.
- Бўшапанлик ва уйқусирашни ҳис қиларингиз.
- Сиз ўзингизни қулай ва хотиржам ҳис қиларингиз.
- Сизни уйқу тортаяпти.
- Кўз олдингиз хиралашаяпти.
- Қовоқларингиз оғирлаяпти.
- Сиз ўзингизни жуда уйқусираган, уйқусираган ҳис қиларингиз.
- Сиз ухларингиз, ухларингиз, ухларингиз.
- Сиз янада чуқурроқ ухларингиз, ухларингиз.
- Қаттиқ уларингиз, қаттиқ уларингиз.

8-усул

Музыка воситасида гипноз қилиш. Одатда бу усул жамоавий ва телевизион гипноз сеансларида қўлланилади. Дастлабки тайёрлаш ишларидан кейин у самарали таъсир кўрсатади. Дастлабки тайёрлаш ишлари реклама, афиша, гипнозчининг ташқи кўриниши, ҳозир гипноз сеанси бошланиши ҳақида айтиладиган ва залдагиларни тайёрлаш мақсадида нутқ сўзлаш билан амалга оширилади. Гипнозчи залдагиларни улар билан ҳеч нима содир бўлмаслиги, аксинча гипнозланганлар маълум маънода соғломлашиши, уларга организмнинг умумий соғломлашиши ҳақида установка берилишини айтиб тинчлантириши керак.

Кейин эса қулай ўрнашиб олиш, бўшашиш, кўзларни юмиш, муаммолар ва ташвишлар юқини ташлаб юбориб, фақат музыка ва гипнозчининг овозини эшитиш таклиф қилинади. Унчалик баланд бўлмаган ва бир текис музыка қўйилади. Бу электр музыка асбоблари музыкаси бўлиши мумкин, лекин яққол ажралиб турадиган ритмик овозларсиз бўлиши керак (масалан, зарбли асбоблар). Музыка фонида 2-3 дақиқа оралатиб “Сиз ухларингиз ва менинг овозимни эшитасиз” деб ухларингизга установка бериб турилади. Ташқи кўринишига қараб, ким гипнозга берилганлигини аниқлашингиз ва охисталик билан,

раппортни сақлаганча уларни саҳнага ишлаш учун чиқаришингиз мумкин.

9-усул

Бу ҳам жамоавий гипноз сеансларида қўлланилади. Залдан кимдир сахнага чиқаётган вақтда гипнозчи худди унга ёрдам бермоқчи бўлгандек бўлади ва у энди зинага оёқ қўйиши билан унинг энсасидан уради ва шу заҳотиёқ унинг иягидан сиқади. Агар ҳаммаси профессионал даражада бажарилса залдагилар буларни сезмай қолишади. Улар фақат гипнозчи одамга сахнага чиқишга ёрдам берганини кўришади. Бу ерда барча сир энсага ва иякка зарба бериш натижасида одамнинг бир онгагина онгининг ўзгарган ҳолатига киришидадир. Шу вақтда гипнозчи қатъий қилиб: “Ухла! Тезроқ ухла! Ҳозир сен тўсатдан қаттиқ ухлайсан!” деб буйруқ бериши керак.

10-усул

Қўлларнинг бармоғини чалиштириш, уларни тепага қаратиб бошнинг устига кўтаришни сўрайсиз. “Бармоқларингиз сиқилипти. Мен 30 гача санашим билан сиз уларни ажрата олмай қоласиз” деб установка берасиз.

Шопилмасдан ва бир текис санай бошайсиз: “Бир, икки, уч...”. гипнозланувчининг қўллари ноқулай ва одатдаги бўлмаган ҳолатда туради. Улар аста секин қотиб қолади. Санашлар орасида: “Бармоқларингиз тотоба қаттиқроқ сиқилипти” деб кўрсатма бериб боринг. 30 дейишингиз билан ҳеч қандай пауза қилмасдан, дарҳол: “Энди сиз бармоқларингизни менинг буйруғимдан ажарата олмайсиз! Уриниб кўринг! Сиз бунинг иложи йўқ эканлигини кўрасиз!” деб қатъий айтасиз.

“Кўрасиз” деган сўзни деярли қичқириб айтиш керак. Санаб бўлгунингизча гипнозланаётган кишининг қўллари етарлича қотиб қолади ва уларни ажратиш учун бироз куч керак бўлади. Биринчи уринишда уларни ажратиш олиш мумкин бўлмайди. Бу муваффақиятсизлик ва сизнинг: “Сиз бунинг иложи йўқ эканлигини кўрасиз!” деган сўзларингиз унинг қўлларини рефлектор равишда тушириши актини тўхтатади. Биринчи онда у буни қила олмайди, биринчи муваффақиятсизликдан кейин эса у бунга уринмай қўяди.

Энди у ўзининг гипнозчининг қобилиятига ишончи туфайли фикрни сингдиришга ичдан, қуйи онг даражасида ёрдам беради, кучсизлик ва сизнинг буйруқларингизга бўйсунмаслик мумкин эмаслиги ҳақидаги ҳиссиётларга берилади.

11-усул (Бернхейм усули)

Мижознинг бош бармоқларини шундай ушлангки, сизнинг бармоқларингизнинг ташқи қирраси унинг бармоқларининг ички қиррасига тегиб турсин. Назарингизни унинг кўзига қаратинг. 2-5 дақиқа давомида сизнинг қўлларингизнинг ҳарорати унинг қўлининг ҳарорати билан тенглашишига эришинг. Кафтларингизни қиздиринг. Шундан кейин қўлларингизни унинг елкасига салгина теккизинг. Қўлларингизни унинг қўллари бўйлаб елкадан бармоқларнинг учигача ва тескарисига 5-6 марта юргизинг. Кейин қўлларингизни унинг боши устига кўтаринг ва қўлларингизни унинг танасидан 5 см масофада ушлаганча унинг юзидан қорнининг пастки қисмигача 5-6 марта юргизинг. Кейин секингина танаси бўйлаб оёқларига томон пасслар қилинг.

12-усул

Айланувчи кўзгу мижознинг кўзи баланглигида ундан 50 см масофада шундай жойлаштириладики, бунда кўзгудан қайтган липилловчи нур унинг кўзига тўғри тушсин. Гипнозланувчи учун қулай шароит яратинг. У креслода бошини тираганча ўрнашади, трансга тушган вақтида у мувозанатни йўқотмасин. Кўзлар тезда чарчайди ва шу билан транс ҳолати ҳам пайдо бўлади.

13-усул (Льюис кўзгулари қўллаган ҳолда бажариладиган эски усул)

Мижоз ёрқин нурга тескари ўтиради. Унинг юзига 20-25 см масофага Льюиснинг айланувчи кўзгулари қўйилади. Гипнозланувчига марказий кўзгуга қараш, фикрни сингдиришга қаршилиқ қилмаслик, бўшашишга кўрсатма берилади. Липилловчи нурлар тезда кўз анализаторини чарчатади, шунинг учун у тезда уйқуга кетади. Льюис кўзгуси узунлиги 20 ва кенлиги 3 см лик иккита

қора хира линейкалардан ташкил топған. Уларнинг ҳар бирига диаметри 2 см лик 10-15 думалоқ кўзгулар маҳкамланган.

Линейкалар оддий механизм воситасида қарама-қарши томонларга бир текис айланади. Линейкаларнинг айланиш частотасини бошқара олишингиз маъқулдир.

14-усул

Кичик ўлчамли ялтиловчи буюм (бу никелланган шарик, кичкини кўзгу ва бошқа нарсалар бўлиши мумкин) мижознинг пешанаси баландлигида унинг қаншари тўғрисида жойлаштирилади.

Ялтиловчи нуқтанинг бундай жойлаштирилиши унинг кўзларининг бер жойга келтирилишига сабаб бўлади. Бунинг натижасида тез орада гипноз содир бўлади.

15-усул

Мижозни тўғрингизга ўтқазинг. Унга: “Қулай ўтириб олинг. Тўлиқ бўшашинг” дейсиз.

Унинг кўзи олдида 20 см масофада ялтиловчи буюмни яқинлаштиринг. “Менга тўлиқ ишонинг. Ухлашни истаيمان деган фикрга бутун эътиборингизни қаратинг. Шарчага кўзингизни узмасдан қаранг” дейсиз. Қўлингизнинг кафтларини қиздиринг. Уч дақиқадан кейин қўлларингиз билан унинг бошининг устида ёноқларигача ёки пешанасидан ўмров суягигача бир нечта пасслар қилинг.

16-усул

Мижозни ўтқазинг, унинг кўзи олдида таёқчанинг учига ўрнатилган никелланган шарикни 20 см га яқинлаштиринг. Уни қуйидаги сўзлар билан тинчлантиринг:

- Ҳеч нарсадан қўрқманг
- Бўшашинг
- Бир неча дақиқадан кейин сиз менинг буйруғим бўйича уйқуга кетасиз
- Фақат уйқу ҳақида ўйланг
- Ухлаш истагига фқаршилиқ қилманг.
- Бу хоҳишдақиқа сайин ортиб боради ва унга қаршилиқ қила олмай қоласиз.

Унинг кўзларини диққат билан кузатинг. Унинг қорачиқлари қимирлай бошлаган вақтда кўрсаткич ва жимжилоқ бармоқларнинг охишта ҳаракати билан унинг кўзларини юминг. У трансда.

17-усул

Мижозни ёруғликка қаратиб ўртасида 5 мм ли қора доғи бўлган оқ қоғоз ётган столча олдида ўтқазинг. Унинг тўғрисида ўтиринг иккала қўлингиз билан унинг пульсидан ушланг. Ундан кўзини қора нуқтадан узмасдан қарашни талаб қилинг. Унинг юзига қаранг ва тез-тез ухлаш ҳақида буйруқ беринг. Гипнозланувчи ўзини ухлашдан зўрға тийиб турганини сезишингиз билан унга:

- Ухланг
- Ухлашга буюраман – денг.

Овоз ёрдамида таъсир қилиш

Ишончли овоз соҳибининг айтган гапларига ҳамма қўшилгиси келади ва агар кимдир чийилдоқ овоз билан гапирадиган бўлса, унинг гаплари жуда ақлли бўлишига қарамасдан нимагадир унинг гапига қўшилгингиз келмайди. Бундай ҳолат деярли ҳаммада кузатилган бўлса керак? Шунинг учун овоз бошқалар билан мулоқотда етакчи воситадир. Интонациялардан фойдалана олмаслик, тембрнинг йўқлиги, овознинг ёмонлиги натижасида барча эришган натижаларингиз чишпакага чиқиши ҳеч гап эмас.

Сизнинг овозингиз худди сизнинг ташқи кўринишингиз, ўзингизни тутишингиз ва айтаётган гапларингиздай муҳимдир. Овоз сиз айтаётган гапларни суҳбатдошингизга етказиб бериш воситасидир. Суҳбатдошларнинг ўзаро бир-бирларини тушунишлари овоз ва сўзларнинг маъносига боғлиқдир. Овоз эшитувчиларни сиз томонга жалб қилиши, уларни бирор нарсага ишонтириши, уларнинг ишончлари ва овозларини сизга беришларига мажбур

қилиши мумкин. Сиз овоз ёрдамида одамларни ҳаракатга келтиришингиз ёки
ухлатиб қўйишингиз, мафтун қилишингиз ёки ўзингиздан

қочиришингиз мумкин. Инсон овози – бу қудратли қуролдир. Овозингиз сизнинг ривожланишингизга хизмат қилиши керак, орқага кетишингизга эмас.

Сиз ҳеч ўз овозингизни эшитганмисиз? Кўпчилик одамлар ўз овозларини эшитиб кўриб, уни таний олишмайди. Чунки гапирган пайгингизда овозингиз ўзингизга бошқача эшитилади.

Буни текшириб кўриш учун диктофон ёки қўл телефонида фойдаланишингиз мумкин. Унинг ёрдамида ҳар хил шароитларда одамлар билан гаплашаётганингизда суҳбатингизни ёзиб олинг ва кейин уни эшитиб кўринг. Шунда қайси жойда ноаниқ, ёқимсиз ва соҳта овоз билан гапирганингизни ўзингиз сезасиз ва буни тўғрилашга ҳаракат қилинг.

Овознинг кучи, баландлиги ва тембри одам ҳақида жуда кўп ахборот беради. Буни одамлар билан ишлайдиган кишилар жуда яхши билишади. Буларга терговчилар, психологлар, сиёсатчилар ва бошқалар киради. Одамнинг жисмоний ҳолатида ёки унинг ҳиссиётларида юз берган ҳар бир ўзгариш дарҳол унинг овозида ўз аксини топади. Лекин ушбу одамнинг ўзи кўпинча буни сезмайди.

Тасаввур қилинг, сиз биров билан гаплашяпсиз. Қандайдир муаммо ҳақида гап бошлашингиз билан ҳамсуҳбатинингизнинг тинч, бир текис овози кўтарилади ва нозик ва деярли чийилдоқ овозга айланади. Бунинг иккита сабаби бўлиши мумкин: ё сиз уни кўрқитдингиз, ёки унинг жаҳлини чиқардингиз. Агар у ҳеч нарса бўлмаганини айтса ҳам барибир сиз унга ишонмайсиз.

Кўпчиликнинг фикрича одамлар алдаётганида қизаришади, тутлиқишади ва кўзларини олиб қочишади. Одатда бу фикр кўпчилик ҳаётий ҳолларда тўғри келади, чунки одамлар кўпинча ёлгон гапиришаётганда стресс ҳолатга тушишади. Бу эса ўз навбатида унинг пульсининг тезлашишига, миясига қон қуйилишига ва кафтларининг терлашига олиб келади. Лекин айримлар айнан тўғри гапираётганларида қизаришади ва тутилишади, ёлгон гапира бошлаганларида эса кўзингизга тўғри қараб гапирадиган нотикқа айланишади. Уларга ишонмаслик жуда қийин бўлса ҳам бирдан пайдо бўлган гапга чечанлик шубҳа уйғотмай қолмайди.

Кўтаринки руҳ ва овознинг юқори тондалиги кўпчилик ҳолда сизнинг гапингизни хурсандчилик билан қабул қилинганлигини билдиради. Лекин айрим ҳолларда сизнинг гапингизга ишонмаётганликларини ҳам билдиради.

Агар хурсанд, жонли овоз бирданига тинса, тинч ва заиф бўлиб қолса, суҳбатдошингизни хафа қилганингиз ёки унинг умидларини сўндирганлигингизни билаверинг.

Юмшқоқ, паст ва ҳар битта фразанинг охирида янада пасайиб кетувчи овоз хафалик ёки чарчоқдан дарак беради.

Одатда ишонадиган ва ёқтирадиган одамлар билан бошқаларга нисбатан пастроқ овоз билан гаплашилади. Бошқалар билиши керак бўлмаган гапни айтаётганда ҳам паст овозда гапирилади.

Овоз инсоннинг ёқимлилигига ҳам катта таъсир кўрсатади. Америкалик психологлар ўтказган тажрибада чиройли қиз бир гуруҳ билан гаплашганда чиройли, паст ва интонацияларга бой овоздан фойдаланади. Иккинчи гуруҳга бўлса манқа, бўғилган ва монотон овоз билан мурожаат қилади. Кейин бу гуруҳ аъзоларидан қизнинг чиройлилигини 10 балли шкала бўйича баҳолашни сўрашганда биринчи гуруҳ аъзолари унга 10, иккинчи гуруҳдагилар бўлса 2 қўйишган.

3.Фрейднинг замондошлари психоанализ сеансларига келган кўпчилик аёллар уни кўрмасдан туриб Фрейдни яхши кўриб қолганликларини айтишган. Фрейд бу сеансларда ўзи кўринмасдан фақат гаплашган.

Улуғ Ватан уруши йилларида совет информбюросида ишлаган Левитаннинг овози бўлса шу даражада яхши созланган эдики ва шу даражада қудратли ҳамда шиддатли чиқардики, уни эшитган немис аскарлари кўрқувга

тушишган, аксинча уни эшитган совет

аскарларикуч-қудратга тўлганликларини
пижвоат билан

ҳис қилиб, янги
жантга киришган.

Овознинг жаранглаши, унинг баландлиги, тони атрофдагиларнинг қуйи онгига тўғридан-тўғри таъсир қилади ва уни бошқалар қандай қабул қилишларига катта таъсир кўрсатади. Юқори ва жарангли овоз одамлар томонидан ёшлик билан боғланади. Бундай овоз эгаси ҳаммаша ёш, чаққон, кучга тўла ва шу билан бирга тажрибасиз, етилмаган деб қаралади. Бундай одамларни жуда кам ҳоллардагина юқори мансабларга тайинлашади. Овоз қанча баланд бўлса, бу одамнинг мансаби шунча паст бўлиши кузатилган. Нозик ва чийиллаган овоз эгаси югурдак ролига жуда муносибдир. Бундан ташқари юқори овоз тезда дискомфорт келтириб чиқаради. Чунки қулоқни тешадиган баланд товуш таъсир ва хавотир билан ассоциацияланади. Бу эса ноқулайликка сабаб бўлади. Жуда баланд ва чинқироқ товуш қуйи онг даражасида ноқулайлик чақиради ва бу овоз эгаси билан мулоқот қилишга иштиёқни сўндиради ва унинг сўзларига ишончни камайтиради. Шунинг учун нима дейиш эмас, буни қандай айтиш жуда муҳимдир. Буни бошқалар билан мулоқот қиладиган ва музокаралар ўтказадиган кишилар билишлари талаб қилинади.

Паст овоз интеллект ва ўзига ишончни билдиради. Паст овозли кишини атрофдагилар билимдон ва авторитети юқори бўлган одам сифатида қабул қилишади. Бундай овозли эркак киши аёлларда ҳимоячи, ишончли ва ҳалол эркак образида намоён бўлади.

Паст ва кўкрақдан чиқадиган овоз билан гапирадиган аёлни эркаклар юқори сексуалликка эга деб билишади. Чунки паст овоз қонда эркаклик гармонларининг кўплигидан дарак беради ва бундай одамнинг темпераменти юқори бўлади. Албатта буни ҳамма эркаклар билмайди, лекин жуда кўпчилик буни ҳис қилади.

Овоз ҳамма вақт ҳам гармонларга боғлиқ бўлмайди. Овоз пайларининг тузилиши, нафас йўллариининг ўзига хослиги, психологик ҳолат ва бошқа бир қанча нарсалар овознинг жаранглашига таъсир қилади. Лекин озгина кунт қилинса ва овозни машқ қилдирилса, у сизга керакли даражада жаранглай бошлайди. Овознинг кучи ва тембри нафас олишингизга боғлиқ бўлади. Яъни тўғри нафас олиш овознинг чиройли чиқишига сабаб бўлади. Нафас олиш енгил ва эркин бўлиши керак. Сиз қанча бўшапсангиз, шунчалик кўпроқ ҳаво оласиз ва овозингиз шунчалик жаранглироқ бўлади.

Агар бирор соат давомида овоз пайлари ёрдамида гапирсангиз, овозингиз ўтириб қолади ва анча пайтгача хириллаб гапиришга мажбур бўласиз. Чунки бунда овоз пайлари жуда катта зўриқишга учрайди. Узоқ вақт давомида овозни йўқотмасдан гапира олиш учун товуш чиқаришда нафас йўлларида фойдаланиш керак бўлади. Нафас олиш йўллари худди карнайга ўхшаб паст тембрли, жуда бой овоз чиқаришга сабаб бўлади. Ёш болалар худди ана шундай овоз чиқаришади. Шунинг учун ҳам улар хоҳлаганча узоқ вақт давомида қичқириб йиғлашлари мумкин ва бунда уларнинг овозлари ўтириб қолмайди. Биз ҳам худди ана шу ёшлигимизда йўқотиб қўйган овозимизни тиклашимиз керак.

Нафас олишни ва овозни кучайтирувчи энг яхши машқ – бу куйлашдир. Бунинг учун махсус куйлашни ўрганишингизнинг кераги йўқ. Шунчаки ўзингиз ёқтирадиган кўшиқларни куйлашингиз мумкин. Агар куйлашни амаллай олмасангиз ҳаво шарларини пуфлаш ҳам яхши натижа беради. Уларни шишириш нафас тизимини кучайтиради. Кучсиз танада кучли овознинг бўлиши мумкин эмас. Агар сизга кучли овоз керак бўлса, соғлигингизни мустаҳкамлаш ҳақида бош қотиришингиз керак бўлади. Худди шунингдек овознинг яхши чиқишига гавдани тўғри ушлаш ҳам катта таъсир қилади. Гавда тўғри ушланганда нафас олиш аъзолари тўғри жойлашади ва овознинг жаранглаб чиқишига сабаб бўлади.

Кўпчилик чекиш овозни пасайишга сабаб бўлади деб ўйлайди, лекин чекиш натижасида овоз пасайишининг сабаби у бўғилади. Бу эса бошқаларда ёмон таасурот қолишга олиб келади.

Монотон овоз ҳам атрофдагиларда яхши таасурот қолдирмайди. Энг яхши ҳолатда одамлар бундай овоз таъсирида ухлаб қолишлари мумкин. Овоздаги монотонликдан кутулиш учун қуйидагича машқни бажаришингиз мумкин. Бирорта текстни ёки шеърни оласиз ва уни ҳар хил ҳиссий, эмоционал тонларда ўқийсиз. Уни кўтаринкилик билан, истехзо билан, завқ-шавқ билан, тушқунлик билан, ҳаяжон билан ва шунга ўхшаш турлича тарзда ўқинг. Бутун дунёга машҳур театр арбоби К.С.Станиславский “ҳа” сўзини 400 хил оҳангда айта олган. Ҳар сафар у “ҳа” деганда бошқа ҳисни англаган.

Сизнинг овозингизнинг оптимал жаранглашини аниқлаш мақсадида бирдан ўнгача сананг. Бунда поғонама-поғона овозингизни ошириб бординг. Ўзингизга ёққан жаранглашни эшитганингизда уни эслаб қолинг ва шу овозда сўзлашга ҳаракат қилинг.

Милан университетида одамларнинг овозларини тадқиқ қилиш натижасида уларнинг қандай таъсир қилиши аниқланган. Бунга кўра монотонлик, инфантиллик, яъни ёш болаларга хос овоз, интонациянинг камлиги, баланд овоз, кескинлик, юқори тембр одамларни мулоқотда бир-биридан қочишларига сабаб бўлар экан. Аксинча овоздаги чуқур паст тембр, тўйинганлик, интонацияларга бойлик, енгил қўшимча нафас олиш, ишонччилик, умумий қизиқишлар ва тортинмаслик ўзига тортар экан.

Овоздан тўғри фойдаланишда гапиришга оёқнинг учидан бошнинг тепасига бўлган барча органлар иштирок қилади. Бутун танангиз овоз яратувчи мусиқа асбобига айланади.

Дўстларингиз билан тинчгина гаплашганингизда фақат ўпканинг юқориги қисми билан нафас олсангиз ҳам бўлади. Ёқимли, кўкрақдан чиқадиган ва узоқдан эшитиладиган овозни ҳосил қилиш учун эса диафрагма билан нафас олиш керак бўлади. Диафрагма ҳавонинг томоқ ва лаблар орасидан катта куч билан отилиб чиқишини таъминлайди.

Тик туриб гапиришда оёқлар жуда муҳим роль ўйнайди. У сизга танангизни тўғри ушлашга ёрдам беради. Тўғри гавда танада қон алмашилишини яхшилайдиган ва юракнинг ишини осонлаштиради.

Сизнинг гавдангизни тўғри ушлашингиз товонларингиз ерга ёпишиб туришига боғлиқдир. Танангиз оғирлигини оёқларингизга бир текисда тақсимланг, тўғирланинг ва бошингизни салгина орқага тапланг. Шу ҳолатда сиз овоз аппаратини тўлиқ назорат қилишингиз мумкин бўлади.

Овозни ҳосил қилишда қайси асосий элементлар иштирок этишини билиб олганингиздан кейин овозни яхшилаш учун ўз усулларингизни ишлаб чиқишингиз мумкин бўлади. Чуқур ва диафрагма орқали нафас олиш бу жараёни бошқаради, ҳиқилдоқ ҳавони вибраторлар, резонанс берувчи бўшлиқлар орасидан сиқиб чиқаради, артикуляторлар бўлса товушлар ва сўзларни айтишга ёрдам беради.

Овознинг сифати бир қанча параметрларга боғлиқ бўлади.

Резонанс. Овоз чиройли чиқиши учун у резонанс бериши, яъни титраши керак. Резонанс — бу ҳавонинг бурун, ҳалқум, ҳиқилдоқ ва кўкрак қафасида титрашидир. Резонанс ҳосил бўлиши учун тўғри ва чуқур нафас олиш керак.

Агар сиз сиз ўпканингизни то диафрагмагача ҳаво билан тўлдирсангиз ва ҳиқилдоқни юқори титраш ва резонанс ҳосил қилиш учун эркин қўйсангиз, овозингиз паст ва ёқимли бўлишига эришасиз. Тўғри артикуляция қилиш учун сиз тўлиқ тинчланишингиз керак бўлади.

Агар сиз “чух-чух” десангиз, бурнингизда титраш содир бўлмаслиги керак, аксинча кўкрак ва томоқда титраш бўлиши керак.

Энди чуқур нафас олинг. Бирпас нафасингизни ушлаб турганингиздан кейин “Ура! Ура!” денг. Бунда кўкрақдаги резонансни ҳис қиласиз.

Бу оддий машқлар сизга овозингизнинг ўзига хослиги ва резонанс манбаларини билиб олишингизга ёрдам беради.

Кўкракдаги резонансни текшириб кўриш учун яна битта машқ бор. Бармоқларингизнинг учларини кўкрагингизга босинг ва баланд овозда "мумм-мумм- мумм" денг. Бунда кўкракдаги титроқни сезасиз.

Резонанс сизнинг овозингизга куч ва ишонч бағишлайди. Ҳатто шовқинли жойларда ҳам резонансланувчи овоз яхши эшитилади. Шовқинли хонада паст овозда гапирсангиз ҳам барибир сизни эшитишади.

Овоз тури. Табиий овоз турлари одам овоз пайлари, гавдасининг тузилиши ва бошқа параметрларга боғлиқ бўлади. Сиз ўзингиз учун табиий бўлган энг паст овоз турини аниқлашингиз керак бўлади.

Овозларнинг қуйидаги турлари фарқланади: сопрано — энг юқори аёл овози, альт — энг паст, меццо-сопрано — ўртача. Тенор — энг юқори эркек овози, бас — паст, чуқур бас бўлса энг паст табиий диапазондир.

Сизнинг табиий овозингиз ушбу турларнинг бирортасига киради. Товонингиз билан ерга тиралинг, гавдани тўғриланг, бунда сизнинг диафрагмангиз эгилади ва овозингиз чуқурдан чиққандай пасаяди.

Худди шунингдек кўкракни тўлдириб нафас олсангиз ва томоқни очиқ қолдирсангиз, ўз диапазонингизни тўлиқ қамраб олишингиз мумкин ва резонансни ҳам йўқотмайсиз.

Тон баландлиги. Тон баландлиги сиз чиқараётган товушларнинг баландлигини билдиради ва ҳиқилдоқнинг титраш частотасига боғлиқ бўлади. Юқори овозда частота ҳам юқори бўлади ва паст овознинг титраш частотаси ҳам паст бўлади.

Овозингиз монотон чиқмаслиги учун у камида битта октавани эгаллаши керак. Яъни мусиқачиларнинг тушунчаси билан таърифлаганда ўртача ҳолатдан юқорида тўртта ва пастда тўртта нотани ола билишингиз керак. Юқори овоз ёқимсиз бўлади. Паст овозлар бўлса ҳаммага ёқади. Агар зўриқсангиз овозингиз ҳам кўтарилади. Жаҳл қилсангиз овозингиз кескин ва чийилдоқ бўлади. Чарчаганингизда овозингиз хириллай бошлайди. Хафа бўлсангиз диапазон ва овоз баландлиги пасаяди.

Баландлик. Овоз баландлиги децибелларда ўлчанади. У ўлкадаги ҳаво ҳажмига боғлиқ бўлади. Товушнинг кучи ва энергиясини назорат қилиш йўли билан сиз овозингиз баландлигини ҳам бошқаришингиз мумкин.

Яхши эшитмайдиган одам билан гаплашганда баланд овозда гапиришнинг ўзи камлик қилади. У сизни эшитиши учун резонанс ҳам керак бўлди.

Тембр. Тембр турли хил овозларни идентификация қилиш имкониятини беради. Тембрни овоз баландлиги ва бошқа характеристикалари билан янглиштириш керак эмас. Масалан, сиз таниқли хонандаларнинг овозларини янглишмасдан ажрата оласиз.

Сизнинг овозингизда ҳам бошқаларникидан ажралиб турадиган алоҳида овозлар борки, бу орқали бошқалар сизнинг овозингизни ажратиб олишади.

Экспрессия. Гапингиз ифодали чиқиши учун сиз нима ҳақида гапираётганингизни тасаввур қилишингиз керак. Ҳар битта сўзингизга ўз ҳисларингизни ҳам қўшиб айтишингиз керак. Экспрессияни юқорида келтирилган магнитофонга овозингизни ёзиб олиш йўли билан текшириб кўриш ва коррекциялаш мумкин.

Ўз овозингизни эшитиб кўринг ва у бундан кейин қандай жаранглаши кераклигини ўйлаб кўринг.

Атрофдагиларнинг, телебошловчиларнинг, дикторларнинг қандай гапиришларини эшитинг ва қандай нафас олишларига эътибор беринг. Улар овозларини қандай бошқаришларига эътибор беринг. Гапираётганингизда “эээ”, “хммм”, “аааа” каби боғловчилардан фойдаланманг. Улар суҳбатдошингизда сиз ҳақингизда жуда ёмон таасурот қолдиради.

Сиз ўз овозингизга ўрганиб қолгансиз. У бўлса бир қанча факторлар таъсирида вужудга келган: миллатингиз, туғилиб-ўсган жойингиз, ёшлигингиздан ўрганган сўзларингиз ва бошқалар.

Жуда кам одамларгина ўз овозларини, гапириш услубларини ўзгартириш ҳақида ўйлашади ва ҳаётда жуда кўплаган имкониятлардан бебаҳра қолишади.

Иккинчи томондан уларни ўзгартириш сиз томонингиздан жуда кўп куч ва вақт сарфлашингизни

талаб қилади. Бир-икки ҳафтада овозни ўзгартиришнинг иложи йўқ. Бунинг учун ойлар керак бўлади.

Аммо бажариб бўлмайдиган ишнинг ўзи йўқ. Ҳатто юқорида келтирилган энг оддий машқлар ҳам сизнинг етарли даражада овозингиз ва сўзлаш услубингизни ўзгартиришингизга сабаб бўлиши мумкин.

Бундан ташқари қуйида одамлар билан ўзаро мулоқотда қўллашнинг мумкин бўлган овоз режимлари ҳақида қисқача маълумотларни келтираман. Булардан фойдаланиб ҳар қандай одамнинг ишончини қозонишингиз ва ўз фикрларингизнинг қабул қилинишига эришингиз мумкин.

Инсонлар билан мулоқотда бўлиш вақтида ҳар хил овоз режимлари тембрлари ва интонацияларига жуда катта эътибор берилади. Бу жараёнда эътиборнинг 40% қандай гапираётганлиги, 40% қандай кўриниши, 20% нима гапираётганлигига қаратилади. Музокаралар вақтида овозингиз тембрини пасайтириш йўли билан суҳбатдошингизнинг ҳам ўз овозини пасайтиришига эришсангиз, ташаббус сиз томонингизда бўлади. У сизнинг гапларингизга қўшила бошлайди. Оддий новербал сигналларни йўллаш йўли билан бир нечта реакцияларни чақира олсангиз, кейинги ҳаракатларингиз янада самаралироқ бўлади.

Овоз режимлари

Суггестияда қўлланиладиган 16 та овоз режимлари мавжуд. Лекин уларнинг ичида олтитаси энг кўп қўлланилади.

Биринчи овоз режими. Бу суггестор арсеналидаги энг юмшоқ гапириш усулидир. Ўйчан ва паст овозда, модельция диапазоли кам қилиб гапирилганда бу озгина ғамгин эшитилади. Жуда паст ва бир текис гапирилади. Сизнинг овоз тембрингиз жуда паст ва баландлиги шивирлашдан сал баландроқдир. Бундай қилиб кекса эртақчи қадим замонда бўлган мўжизавий воқеа ҳақида гапириши мумкин. Текис ва эркин гапириш билан биргаликда гавдани тўғри тутишга ҳам аҳамият бериш керак бўлади. Бунда эффектни ошириш учун суҳбат давомида вақти-вақти билан жуда муҳим гапларни айтаётган пайтингизда суҳбатдошингиз томонга озгина эгилиб, бош ирғаб қўйишингиз унинг очилишига ва сизга томон интилишига сабаб бўлади. Бу овоз режими одамлар орасидаги психологик тўсиқлардан қутулиш учун ишлатилади. Агар овоз тембрини ошириб юборсангиз у қўлларини чалкаштириб, қўлига бирор нарсани олиб ёки бошқа нарсаларга эътиборини қаратиб сиздан қоча бошлайди. Шунинг учун овоз тембрини бир текисда ушлашга ва эркин гапиришга алоҳида эътибор беришингиз керак бўлади.

Гапларингиз худди ариқда сув оқаётгандай бўлиши керак. У худди тингловчини ўраб олаётгандай бўлиши керак. Интровертлар билан ёки вақтинча интровертланган одамлар билан ишлаш учун қўлланилади. Биринчи овоз режимида жуда паст, эшитиш чегарасида гапирилганда фикрни сингдириш самарадорлик жуда ошади.

Иккинчи овоз режими самарали психологик босим ўтказишга мўлжалланган. У вазмин авторитардир. Суггестор унча баланд бўлмаган овозда, лекин аниқ, ўзига ишонч билан гапиради. Бунда у худди ички кучини тийиб тургандек бўлади.

Овоз тембри биринчи овоз режимидагидан баландроқ ва овоз баландлиги ҳам ошади. Бу худди “Менинг айтганимни тушундингми” дегандаги овоз режимидир. Лекин жуда босиқ оҳангда қўлланилади. Овоз ҳаддан ташқари кўтарилмайдиган. Бунда кўпроқ босим ўтказиш ишораларидан фойдаланилади ва гавдани олдинга тўғри эгилади. Масалан, кўрсаткич бармоқ билан пастни кўрсатиш, қўлнинг кафти билан босаётгандай ҳаракат қилиш шулар жумласидандир. Бунда худди сиз олдингиздаги одамнинг устига бостириб

бораётгандай бўласиз. Лекин ҳаддан ошириб юбормаслик ва сизга нисбатан совуқлик пайдо бўлмаслиги учун бироздан кейин биринчи овоз режимига ўтиш керак бўлади. Бундай овоз режимларини аралаштириб қўллаш суҳбатдошингизнинг психологик қаршилигини пасайтиради.

Бу овоз режими агрессив кайфиятдаги экстравертлар билан ишладда қўлланилади.

Учинчи овоз режими бирор фикрни аниқ таъкидлаш учун ишлатилади. Очиқ авторитар овоз режими. Бунда биринчи овоз режимида гапираётиб суҳбатдошининг эътиборини тортиш учун бирданига учинчи овоз режимига ўтасиз. Бунда овоз кўтарилади ва жаранглаб чиқади. Бу буйруқ бериш учун мўлжалланган овоз режими. Ҳарбийларнинг буйруқ берувчи овозини эшитган бўлсангиз бу худди шу овоз режими. Ёки уни педагогик суггестия дейиш ҳам мумкин. Бу тон билан ўқитувчилар ҳеч нарсани тушунмайдиган аҳмоқларга бирор нарсани етказиб бериш учун гапиришади. Сўзлар баланд овозда, аниқ ва ўта ишонч билан айтилади. Бунда эътиборни тортувчи новербал сигналларни ҳам қўшишингиз катта самара беради. Масалан, кўрсаткич бармоқни кўтариб қўлни олдинга чўзиш. Бу ундов белгисига ўхшайди ва эътибор бер деган буйруқнинг новербал кўринишидир. Унинг эътиборини тортгандан кейин иккинчи овоз режимига ўтасиз ва маълум вақтдан кейин биринчи овоз режимига қайтишингиз мумкин бўлади. Бу учала овоз режимини аралаштириб қўллаш натижасида суҳбатдошининг психикасига босим ўтказасиз ва у маълум вақтдан кейин сизнинг гапларингиз донишмандликнинг айнан ўзи эканлигини ҳис қила бошлайди.

Бу овоз режими экстравертлар ёки экстраверсияланган шахслар билан ишладда қўлланилади.

Тўртинчи овоз режими – бу ўта баланд ва кескин, худди ўқ отилиши кабидир. Экспересс–гипнозда қўлланилади. Масалан, сиз “Ёт!” деган буйруқ билан югуриб кетаётган одамни тўхтатишингиз ва ҳатто ётишга мажбур қилишингиз мумкин. Бунда унинг ҳиссиётлари худди сиз кўчада кетаётганингизда, тасодифан орқангизда машина тормозларининг ғийқиллашини эшитганингиздагига ўхшайди.

Агар суҳбатдошингиз қарама-қарши жинсда бўлса, булардан ташқари яна бигта овоз режимида фойдаланишингиз мумкин бўлади. Бу **тўртинчи ёки эротик овоз режими** деб ҳам аталади.

Бешинчи овоз режими. У биринчи овоз режимига ўхшайди, лекин овозингиз худди қориннинг пастидан чиқаётгандай бўлади. Яъни вокалистлар айтгандай қоринга тиралади. Бунда ҳиссиётлар худди бирор юмшоқ, бархатли нарса билан қоринни силаётгандай бўлади. Бу эротик овоз режими. Унинг таъсири биринчи овоз режимининг тормозловчи эффекти ва қарама-қарши жинс вакиллариининг сексуал марказини стимуляцияладда кўринади. Бу овоз режими ҳиссиётларга бой бўлиб, у жуда юмшоқ, силлиқ, сездирмасдан юракка кириб борувчи овоз режими. Бу овоз режимини қўллаганда унга қўшимча равишда бир текис, юмалоқ, силлиқ қўл ҳаракатларини ҳам бажариш жуда катта самара беради. Бунда суҳбатдошингиз ички ҳаяжон домига тушиб қолади. Бунинг нима сабабдан рўй бераётганлигини ўзи тушунмаганлиги учун у буни сизнинг гапларингиздан таъсирланганликка йўйади. Суггестор билан бир хил жинсдаги кишиларга у худди биринчи овоз режими каби таъсир қилади.

Олтинчи овоз режими. Унчалик баланд бўлмаган ва секинлаштирилган тарзда гапирилади. Сўзлар салгина хириллаш билан паст регистрда айтилади. У гапираётган одамнингизда автоматик тарзда айбдорлик ҳиссини пайдо қилади.

Машқ

Бу овоз режимларини машқ қилинг.

Гипнозни машқ қилиш

Гипнозлаш техникасини эгаллаш ишга жиддий ёндашишни талаб қилади. Гипноз техникаларини ўзлаштириш амалда сўздагига қараганда анча қийин

бўлади.

Олдинига кундалик аутотренинг машғулотлари вақтида ўзингизнинг гипнотик қобилиятларингиз устида ишлашингиз керак бўлади. Кейинчалик ҳам жуда бўлмаганда уч

кунда бир марта ўзингизнинг суггестив қобилиятларингизни оширишга установка бериш билан аутоген машғулот ўтказишингиз керак:

Ҳар битта аутоген машқдан кейин менинг суггестив қобилиятларим кучаяди Менинг миямнинг имкониятлари чексиздир

Мен ҳамма нарсани қилишим керак-хоҳлайман-қила оламан-натижага эришдим принципи бўйича бажараман

Менинг гипнозлаш қобилиятим кун сайин ошиб

боради Кун сайин ошиб боради

Ўзингизга психологик тажрибалар учун партнер топинг ва унда ўзингизнинг суггестив қобилиятларингизни текшириб кўринг. Олдинга сизга муваффақиятсизликни ва устингиздан қулишларини кутиш жуда катта халақит беради. Сизнинг қуйи онг даражасидаги кўркувингизни партнерингизнинг қуйи онги тезда англайди, бу эса муваффақиятсизликка олиб келади. Ўзингизни бундай муаммолардан қутқариш учун дастлаб умуман гипноз сўзини ишлатмаганингиз маъқул. Партнерингизга психологик тажрибалар деб гапиринг.

Агар сиз унга олдиндан бу тажрибанинг муваффақияти фақат унга боғлиқ эканлигини айтсангиз, партнерингиз сизнинг иттифоқдошингизга айланади. Барчаси унинг қанчалик бўшаша олиши, бошидан кераксиз фикрларни чиқариб ташлаши, сизга қанчалик хайрихоҳ эканлигига боғлиқ.

Унга ҳақиқатан ҳам мавжуд бўлган фактни, яъни гипнозланувчининг интеллекти қай даражада юқори бўлса, трансга кириш шу даражада осон эканлигини айтинг. Шу билан биргаликда ҳайвонлар билан ўтказиладиган тажрибаларнинг муваффақиятсиз чиқишига айнан уларда интеллектнинг йўқлиги сабаб бўлишини қистириб ўтинг.

Гипнозни ҳар сафар муваффақиятли қўллаганингиздан кейин ЎЗИНГИЗНИ АЛБАТТА МАҚТАНГ!

Шундай қилиб мақсад томонга қўйилган кичкинагина қадамни ҳам белгилаб боринг. Ўсишни кузатиб борсангиз ва ҳар битта муваффақият учун мағрурлансангиз, ўрганиш тезлашади.

Ҳамиша ўзингизни кечаги ўзингиз билан таққослаб боринг. Ҳамиша ўсишни илғай олинг. Ўзингизни танқид қилиш, нолишни инкор қилинг. Уларнинг сиз учун маъноси йўқ ва ўсишингизни тормозлайди, ҳолос.

Шошилманг! Аста-секин бўлса ҳам ўсиш муҳим. Кун сайин сиз ўзгаришларни йиғиб борасиз. Вақти билан миқдор сифатга айланади.

Яна битта маслаҳат – гипнозни суистеъмол қилманг. Айрим одамларнинг психикаси, айниқса ёш болаларники гипнотик таъсирга истероид сезгирдир. Уларни тез-тез гипнозлаш натижасида улар ҳатто гипнозчининг ишпирокисиз ҳам гипнозга тушиб қолишлари кузатилиши мумкин.

Формулаларнинг тузилишига эътибор беринг. Хато тузилган формулаларда спонтан галлюцинациялар, онгинг чалкашиши, постгипнотик алжираш ва бошқа, психиатрнинг ёрдамисиз қутулиб бўлмайдиган ёқимсиз нарсалар пайдо бўлиши мумкин.

Гипнозчи ўзининг кучига абсолют ишониши керак. Ушбу ички ишонч сизнинг онгингиз ва қуйи онгингизни эгаллаб олиши керак. Ўзига ишонч гипнозчининг моҳиятини ташкил қилиши керак.

Ўзига ишонч ҳисси аста-секин пайдо бўлади ва уни эҳтиёт қилиш керак. Ҳеч қачон умуман бажарилмайдиган ишга кирилиш, бажарилмайдиган нарсага ваъда бериш ва ёлгон гапириш мумкин эмас.

Ёлгон қуйи онгда мавжуд бўлган ишончни кемиради. Ёлгон – бу тормоздир. Носамимийлик кучсизларга хосдир.

Актуализатор алдашга мажбур эмас.

Гипнозчининг сўзи қонундир.

Сўз бердингизми – уни бажариш керак.

Гипнозчи наркотикларга бўлган боғлиқликдан ҳоли бўлиши керак. Бу

унинг қобилиятларини пасайтиради.

Бу ерда энг аввало кенг тарқалган наркотикларга боғлиқликлар: чекиш, спиртли ичимликлар ичиш, аччиқ кофе ичиш, чифир ва бошқа захарларни – валидол, валерьянка, карвалол ва бошқаларни истеъмол қилиш назарда тутилади.

ГИПНОЗ ТЕХНИКАЛАРИ

Гипноз қилиш учун бир қанча техникалар мавжуд. Уларнинг ичида энг осони мослашишдир. Мослашишни қандай амалга оширишни олдин сиз билан бир озгина кўриб чиққан эдик. Энди буни айнан гипноз қилиш учун ва чуқур ўрганишни бошлаймиз.

Ҳаммамиз бирор кишига нима сабабли ишонганлигимизни ва унинг айтганларини бажарганлигимизни биламиз (агар у билан олдиндан таниш бўлсак). Чунки у олдин ўзининг гапида туриши ва бизни алдамаслигини бир неча марта исботлаган. Лекин биринчи марта учраган одамга нимага ишонганлигимизни билмаймиз. Бу ҳолатда бизнинг устимиздан манипуляцияни амалга ошираётганликлари аниқ. Одатдаги гипнозда бу рапорт, яъни гипнозчи ва гипноз қилинувчи орасидаги боғланиш деб айтилади. Лекин Эриксон гипнозида рапорт тушунчаси остида қуйи онг даражасида ишониш деб талқин қилинади. Лекин аслида бу нарсаларнинг ҳаммаси бир нарсадир.

Шундай қилиб, **биринчи техника: ҳолатга (позага) мослашиш**

Бунда сиз ва суҳбатдошингиз яккама-якка суҳбатлашиб ўтирган ҳолатингиз кўрилади. Албатта, гуруҳни ҳам гипноз қилиш мумкин. Лекин бошланишга бир кишини гипноз қилишни ўрганишдан бошлаймиз. Бунда сиз унинг позасига мослашишингиз керак бўлади. *Бу машқни уч кишидан иборат гуруҳ амалга ошириши керак. Бунда биринчи киши суҳбат давомида ўзигагина хос бўлган позада ўтиради ва суҳбатлашади. Иккинчи киши суҳбат жараёнида унинг ҳолатини акс эттириши керак бўлади. Учинчи киши эса режиссёрлик вазифасини бажаради ва иккинчи ишпирокчи тўлиқ мослашдим деб ўйлаган вақтида унинг ҳолатида биринчи кишиникига ўхшамаган ҳолатларни бартараф этиш ва уларни тўғрилаш билан шуғулланади. Яъни иккала ишпирокчини мослаштиради. Лекин бунда фақат иккинчи ишпирокчининг ҳаракатларини бошқаради.*

Бунда ҳолатга мослашиш кўзгу шаклида ёки қарама қарши бўлиши мумкин. Кўзгу шаклида бўлганда биринчи ишпирокчининг ўнг қўли ҳаракатларини иккинчи кишининг чап қўли бажаради. Қарама-қарши акс эттиришда эса иккала ишпирокчининг бир хил томонидаги аъзолар мослаштирилади. Маслаҳат ўнг оёқ билан ўнг оёқ.

Бундан қаерларда фойдаланиш мумкин? Суҳбат давомида сиз суҳбатдошингизнинг ҳолатига мослашасиз ва кейин ўзингиз хоҳлаганча ҳаракат қила бошлайсиз. Бунда рапорт туфайли суҳбатдошингиз энди сизнинг ортингиздан эргашиб ҳаракатлана бошлайди. Демакки сизнинг айтган гапларингизга ҳам у рапорт ҳолатида тўлиқ ишонади. Агар суҳбат давомида суҳбатдошингиздан кескин фарқ қиладиган бошқа позага ўтсангиз, у транс ҳолатига тушиб қолади ва нима қилишни билмай қолади.

Буни яна бир машқ ёрдамида ҳам кўришингиз мумкин. Бунда икки киши қатнашади ва иккита мавзу танлаб олинади. Биринчи мавзуда иккала томоннинг ҳам қарашлари бир хил бўлиши, иккинчисида эса қарама-қарши бўлиши керак. Машқнинг ўзи икки қисмдан иборат бўлади. Иккала томоннинг ҳам қарашлари бир хил бўлган мавзуда иложи борида ҳолатга мослашмасдан ва иккинчи қисмда иккала томоннинг қарашлари ҳар хил бўлган мавзуда тўлиқ ҳолатга мослашган ҳолда суҳбатлашиш. Бунда биринчи ҳолда томонлар кўпинча ўзлари англамаган ҳолда бир хил позага келиб қолишади ва иккинчи ҳолда ҳар қанча уринсалар ҳам позалар ҳар хил бўлиб қолади. Лекин агар позаларни

мослаштиришга муваффақ бўлишса, иккинчи ҳолда компромиссга келинади

Буни сиз умуман танимайдиган одамларнинг бир-бирига муносабати қандай эканлигини аниқлашда ҳам қўлласа бўлади. Суҳбатлашаётган икки киши, агар уларнинг ҳолатлари бир-бирига мослашган бўлса, улар бошқа масалаларда фикрлари ҳар хил бўлса ҳам, ҳозирда кўтарилаётган масала бўйича яқдиллар. Агар уларнинг ҳолатида

мослашишни кўрмасангиз, билингки оғизда айтилган ҳамфикрликка ишониш керак эмас. Акс ҳолда улар бир хил ҳолатда бўлган бўлишарди.

Иккинчи техника, нафас олишга мослашиш

Бунда энди сиз суҳбатдошингизнинг нафас олишига мослашишингиз керак бўлади. Нафасга мослашиш икки хил бўлиши мумкин: тўғри ва тўғри эмас. Нафас олишга тўғри мослашишда суҳбатдошингизнинг нафас олиш темпида сиз ҳам нафас ола бошлайсиз. Агар бунда суҳбатдошингиз ҳаддан ташқари тез нафас олаётган ва сиз бундай нафас олишни амаллай олмасангиз, у икки марта нафас олганда бир марта нафас олишингиз мумкин. Бунда ҳам барибир ритм сақланади. Тўғри бўлмаган мослашишда эса суҳбатдошингизнинг нафас олишига ўзингизнинг бирор аъзоингизнинг ҳаракатни мослаштирасиз. Масалан, кўлингизни унинг нафас олиш тактига мос қимирлатишингиз мумкин, ёки у нафас чиқараётганда гапириб, нафас олганда пауза қилишингиз мумкин. Лекин самарали рапорт тўғри мослашишда кўпроқ кузатилади. Шунинг учун уни амалга оширганингиз маъқул.

Бу машқда ҳам уч киши керак бўлади. Биринчи киши ўзи хоҳалаганча нафас олади. Иккинчи киши унинг нафас олиш тезлиги ва чуқурлигига мослашади. Учинчи киши эса биринчи кишининг орқасида туради ва бир кўлини унинг орқасига қўйиб, унинг қандай нафас олаётганлигини сезишга уринади. Иккинчи кўлини кўтариб-тушириб, унинг қандай нафас олаётганлигини иккинчи ишпирокчига кўрсатиб туради. Бу фақат дастлабки вақтларда ва машқ қилиш учундир. Ҳақиқий ҳолларда ҳеч ким сизга суҳбатдошингизнинг қандай нафас олаётганлигини кўрсатиб турмаслигини эсдан чиқарманг. Шунинг учун одамларнинг қандай нафас олишларини сиз билишингиз керак бўлади. Эркак ва аёлларнинг нафас олишлари турлича бўлади. Эркак киши кўпроқ қорни билан нафас олади. Шунинг учун унинг қандай нафас олишини билиш учун унинг қорнига қараган маъқул. Аёллар бўлса кўкрак билан нафас олади. Шунинг учун ҳам улар нафас олаётганда кўкраклари кўтарилиб-тушиб туради. Агар суҳбатдошингиз жуда енгил нафас оладиган бўлса, унинг қандай нафас олишини кўкраги ёки қорнига қараб аниқлаш қийин бўлади. Лекин барибир нафас олишда унинг маълум бир аъзолари қимирлайди. Бу ҳолда кўпинча бўйин атрофларида қимирлашлар кузатилади ва уларни кузатиш мақсадга мувофиқдир.

Бундан қандай фойдаланиш мумкин? Нафас олиш темпи кўпинча одамнинг ички ҳис ҳаяжонлари билан боғлиқдир. Бу усулда мослашиш ёрдамида суҳбатдошингизнинг ҳиссиётларини бошқаришингиз мумкин. Нафас чиқариш вақтида гапириш билан эса худди унинг ички фикрларини айтаётгандай бўласиз ва суҳбатдошингиз сизнинг фикрингизга қўшилишдан бошқа иложи қолмайди. Рапорт ўрнатилгандан кейин нафас олиш тезлигингизни ўзгартириш йўли билан суҳбатдошингизнинг ўзини тутишини бошқаришингиз мумкин. Нафас олиш тезлигини пасайтириш йўли билан уни тинчлантиришингиз ва ҳатто ухлатиб қўйишингиз мумкин. Нафас олишингизни тезлаштириш йўли билан унинг ҳиссиётларини жўш урдиришингиз мумкин.

Учинчи техника: ҳаракатларга мослашиш

Суҳбат вақтида одам тинч ўтирмайди ва у бирор ҳаракатлар, имо-ишоралар қилади. Уларга мослашиш унинг ҳаракатларини бошқаришга олиб келади. Лекин ҳаракатларга мослашиш анча қийин иш. Ҳолат ва нафас олиш ҳаракатга нисбатан деярли ўзгармас жараёнлардир. Ҳаракат эса тез содир бўлади ва уни илғаб олиш ва қайтариш биринчидан кузатувчанликни талаб қилади, иккинчидан эса суҳбатдошингиз унинг ҳаракатларини қайтараётганлигингизни билиб қолмаслиги учун уни қандай бажаришни ўйлаб олишингиз керак.

Одамнинг ҳаракатлари икки гуруҳга бўлинади. Макроҳаракатлар: қўл, оёқ, гавда ва бошнинг ҳаракатлари. Микроҳаракатлар: мимика, тиграш, кўз қисиш, майда имо-ишоралар.

Одамнинг қадам ташлаб, юриши катта ҳаракат лекин унга мослашишни суҳбатдошингиз сезмаслиги мумкин. Лекин мимикасига тақлид қила бошлаганингизни у дарров билиб қолади. Қўллар билан қилинадиган имо-ишоралар ва пантомимикага тақлид

дарров сезилиб қолади. Шунинг учун бу ҳаракатларни бармоқлар билан қайтариш мумкин. Унинг қўли бир томонга ҳаракатланади ва шу вақтда сизнинг битта бармоғингиз ҳам шу томонга ҳаракатланади. Кўпчилик ҳолларда суҳбатдошингиз сезиб қолмаслиги учун унинг ҳаракатлари йўналишида кўлингизни ҳаракатлантиришингиз ва ўз ҳаракатингизни охирига етказмасдан тўхтатишингиз мумкин. Масалан, суҳбатдошингиз бошини қашлай бошлади. Сиз ҳам бошингизни қашлашингиз шарт эмас. Сиз иягингизни силаб қўйсангиз бўлади. Одамнинг кўз қисилларига мослашганлигингизни у деярли сезмайди ҳам. Бунинг учун у билан бир хил тактда кўзингизни юмиб-оча бошлайсиз. Тўлиқ мослашганлигингизни сезганингиздан кейин эса бирданига кўзингизни юмиб оласиз ёки кўзларингизни юммай қўясиз. Бу ҳолатда суҳбатдошингиз трансга тушиб қолади ва сизнинг ҳаракатларингизни беихтиёр қайтара бошлайди.

Иван Куприннинг “Олесья” ҳикоясидан парчани гипнозга доир деярли барча китобларда учратишингиз мумкин. Унда жодугар Олесья қаҳрамонга ўз имкониятларини кўрсатиш учун ўзидан олдинда юришини айтади. У юриб бораётиб орқасидан Олесьянинг тикилаётганлигини сезади. Йигирма қадам юрганидан кейин бирданига текис жойда йиқилиб тушади. Кейин яна туриб юради ва ўн қадамдан кейин яна йиқилиб тушади. Буни қандай амалга оширишини сўраганда Олесья унинг орқасидан қадам бу қадам бораётиб унинг ҳар бир ҳаракатига мослашишини ва ундан сал олдинроқда арқон тортиб қўйилганлигини тасаввур қилишини. Қурбон бу арқонга яқинлашганда эса худди йиқилаётгандек ҳаракат қилишини ва бунда энг кучли киши ҳам албатта йиқилиб тушишини айтади.

Юқоридагиларни ўрганиш учун уч кишидан иборат гуруҳда машқ қиласиз. Бунда мавзу ихтиёрий ва нейтрал бўлиши керак. Масалан, об-ҳаво, замонавий қарашлар ва шунга ўхшашлар. Бунда биринчи ишпирокчининг вазифаси фақат суҳбатлашишдан иборат. Иккинчи ишпирокчи эса унинг позасига ва ҳаракатларига мосланади, жумладан унинг микроҳаракатларига ҳам. Шунингдек тўғри бўлмаган нафасга мослашишни амалга оширади. Яхшии унинг нафас чиқаришида гапирган маъқул. У ўзича биринчи ишпирокчи бажариши керак бўлган бирор нарсани мақсад қилиб қўяди. Масалан, у кўзини юмсин ёки у қаттиқ ҳаяжон ҳолатига тушсин ёки нафаси сиқилиб қолсин ва шунга ўхшашлар. Раппорт ўрнатилгандан кейин иккинчи ишпирокчи ўзи ўйлаган нарсани биринчи ишпирокчи бажаришига ҳаракат қилади. Учинчи ишпирокчининг вазифаси эса биринчи ишпирокчининг орқасида туриб, унинг қандай нафас олаётганлигини иккинчи ишпирокчига кўрсатиб туради.

Энди эса кўпчиликнинг энг катта муаммоси бўлган эътиборнинг камлиги муаммосини ҳал қилишга йўналтирилган машқни бажарамиз. Бу машқ ёрдамида атрофимизда қанча нарсалар содир бўлаётганлиги ва улардан қанчасига ҳатто эътибор ҳам бермасдан ўтказиб юбораётганлигингизни сезасиз ва биласиз.

Бу машқни битта ўзингиз бажарасиз. Бу машқдан мақсад атрофимизда содир бўлаётган нарсаларни кўриш, эшитиш ва сезишдир. Бунда биринчи 5 дақиқа давомийда кўришни машқ қиласиз. Бунинг учун бирор нуқтани танлайсиз ва ўзингизни зўриқтирмасдан, оддийгина назарингизни шу нуқтага тикасиз. Кўзингизни бу нуқтадан узмаган ҳолда атрофда содир бўлаётган нарсаларни кўришга уринасиз. Одам кўзи 120 градус кенгликдаги содир бўлаётган воқеаларни кўриш имкониятига эга. Бунинг устига рангларни ажратувчи рецепторлар фақат кўзнинг ўрта қисмида жойлашган. Кўзнинг чеккалари рангли тасвирни кўра олмайди. У ерда фақат оқ-қора тасвир кўринади ва айниқса ҳаракатни сезишда кўзнинг чеккалари катта роль ўйнайди. Сиз ҳатто суҳбатдошингизга қарамасдан турибоқ унинг ҳаракатларини кўришингиз мумкин. Машққа қайтсак, кўзингизни бир нуқтадан узмаган ҳолда деворларни, хонадаги буюмларни, деразадан тушаётган ёруғликни, лампанинг ёруғлигини,

полни, шипнинг бир қисмини ва бошқаларни кўришингиз мумкин. Бунда сиз қанчалик кўп нарса кўра олишингиз мумкинлигини билиб, ҳатто, хайрон бўласиз.

Кейинги 5 дақиқа давомида эса эшитиш билан шуғулланасиз. Агар чарчаган бўлсангиз, кўзларингизни юмиб олишингиз мумкин. Ҳозирда сиз содир бўлаётган воқеаларни эшитишингиз керак. Сиз атрофингизда бўлаётган кучли овозлар, масалан, бировнинг гапириши, телевизор овози билан биргаликда соатнинг чиқиллаши, компьютернинг шовқини, кўчадан ўтаётган машиналарнинг овози, ўзингизнинг нафас олишингиздан чиққан овоз, қоғознинг шитирлаши, курсининг ғичирлаши ва жуда кўплаган бошқа овозларни эшитишингиз мумкин.

Кейинги 5 дақиқа давомида эса сезиш билан шуғулланасиз. Ҳозирги сатрларни ўқишдан олдин сиз ҳатто қўлингиз столга тегиб турганидан унинг совуқлиги ва силлиқлигини ҳам ҳис қилаётганини, ҳавонинг ҳароратини, кийимларингизнинг танангизга тегиши, нафас олганингизда унинг танангиз бўйлаб сирпаниши, мушакларингизнинг бўшапганлиги ёки таранглиги, қўлингиз, оёғингиз, танангиз, сочингиз ва кийимларингизнинг оғирлигини ҳатто ҳис қилмаётганлигингизни айтиб ўтирмаса ҳам бўлади. Буларнинг ҳаммасини ва яна бунга қўшимча қандай нарсаларни ҳис қилаётганлигингизни сезишга урининг. Масалан, нафас олиш ва чиқаришингизда кўкрагингизнинг кўтарилиб-тушишини.

Бу машқ ёрдамида сиз умумий сезгиларни учта ташкил қилувчига ажратишни ўрганасиз. Буларни аниқ фарқ қилишга ўрганиш кейинчалик бошқаларнинг турли ҳолатларига мослашишда қўл келади. Масалан, бошқа кишининг кулишига ёки йиғлашига мослашиш каби мураккаб мослашишларни ҳам бажаришингиз мумкин. Юқорида ўрганган кўникмаларингиз ёрдамида сиз хоҳлаган кишида биринчи ёқимли таассурот қолдиришингиз аниқ. Бу эса ишнинг ярми битди деганидир. Сиз тўғрингизда одамлар яхши одам, ёқимли суҳбатдош деб фикр билдира бошлашади. Шунинг учун хоҳлаган бир қулай шароитда дарҳол одамларга мослашишни бошлашингиз ва буни доимо амалга оширишингиз керак.

МОДАЛЛИКЛАР ВА ГИПНОЗЧИНИНГ СЎЗЛАШИ АСОСЛАРИ

Агар эътибор берган бўлсангиз суҳбатдошингизга ўйланиб жавоб бериш керак бўлган савол берсангиз, у ҳеч қачон сизга тўғри қарамаслигини кўргансиз. Бу вақтда унинг назари ё худди сизни кўрмаётгандек ва ичингиздан ўтиб кетаётгандек тўғрига қаратилган ё жавобни шифтдан қидиради ё оёқларига қарайди ё бирортаси унинг қулоқига жавобни айтадигандек қулоқларига йўналтирилган бўлади. Албатта, бу вақтда у ўз хотираларига чўмган ёки олдиндан маълум бўлган нарсалар асосида янги образни яратаётган бўлади.

Буни текшириб кўриш учун суҳбатдошингизга кўриш хотирасини ишга солиши керак бўладиган бирор савол, масалан, “Кеча таққан галстугингизнинг ранги қандай эди? Ўша зинанинг тутқичи бормиди? Машинанинг олдиндан кўриниши қандай эди?”. Бунда сиз албатта унинг кўзлари юқориги чап томонга қарабини кўрасиз. Бу кўриш хотирасини билдиради. Ҳозир ва бундан кейин томонлар ҳақида гапирганда суҳбатдошингизнинг ўзига нисбатан қайси томонга қарабини тушунишингиз керак. Бунинг устига биз фақат ўнақай киши учун реакцияларни кўриб чиқамиз. Агар суҳбатдошингиз чапақай бўлса, у умуман қарама-қарши томонга қараши мумкин. Агар сиз унга бирор нарсани тасаввур қилишни таклиф қилсангиз (оқ маймунни, яшил товукни ёки унинг ўзига ташқаридан қараганда қандай кўринишини) у албатта юқорига ва ўнг томонга қарайди. Бу эса кўришни конструкциялаш яъни тасаввур қилишни билдиради. Умуман олганда юқорига қараш кўриш тажрибасига мурожаат қилинаётганлигини кўрсатади.

Агар сиз суҳбатдошингизга у олдин эшитган бирор товушни эслашни таклиф қилсангиз, масалан, эшик қандай дўқиллайди, чинни идиш синганда қандай овоз чиқади ёки телефонингнинг овози қанақа каби саволларни

берганингизда у ўзининг товуш хотирасига мурожаат қилади ва горизонтал бўйича чап томонга қарайди. Бундан ташқари суҳбатдошингиз олдин умуман эшитмаган овозни ўзича тасаввур қилиши, яъни яратиши

мумкин. Бунга мисол қилиб калланга челақ кийдириб қўйилса, овозинг қандай чиқади ёки мис қўнғироқ жиринглаётганда уни қўл билан ушлаб турилса қандай овоз чиқади каби саволларни келтириш мумкин. Бунда суҳбатдошингиз бу овозларни тасаввур қилишга уринади ва горизонтал бўйича ўнг томонга қарайди. Умуман горизонтал бўйича кўз ҳаракатлари унинг овоз тажрибасига мурожаат қилишини англатади.

Энди эса ҳаракат, сезиш, тегиниш, бўшашиш ва зўриқиш, ҳид ва таъм билиш каби сезгиларни кўриб чиқамиз. Буларнинг ҳаммаси кинестетик тажриба деб аталади ва улар пастки ўнг томонга қараш билан боғланган. Бундай қарашни югураётганингда шамолни ҳис қилдингми, игна санчилса нима бўлади каби саволлар билан чақириш мумкин. Лекин шуниси борки ўзингиз олдин ҳис қилмаган ва сезмаган нарсаларингизни тасаввур қилишингизнинг иложи йўқ. Шунинг учун кинестетик тасаввур қилиш учун кўз қараш мавжуд эмас. Пастки чап томонга қараш ички диалогни, яъни одам ўзига ўзи савол бериб, жавобини ҳам бераётганлигини билдиради. Бундан ташқари бундай қараш айтаётган сўзларни назорат қилинаётганлигини ҳам билдиради. Одатда бундай қараш таржима қилаётган таржимонлар, докладчилар ва интервью бераётган кишиларга хос.

Одам ташқи дунёни қабул қилаётганда ўзини қизиқтираётган буюмга тўғри қарайди. Агар у тўғрига қарамаса ва кўзлари у ёқдан бу ёққа бетартиб қимирлаётган бўлса, демак у ички тажрибасини қайта ишляпти.

“Ёлгон детектори” деб айтиладиган кўзларнинг қимирлаш схемаси ҳам мавжуд. Буни билиш сизга кўп ҳолларда фойда бериши мумкин. Одам ёлгон гапиришидан олдин унинг кўзлари кўриш ёки эшитишни конструкциялаш схемаси бўйича юқори ўнг ёки горизонтал ўнг томонга қарайди. Кейин эса пастки чап бурчакка ўтади. Бу дегани у олдин бу қандай бўлиши ёки эшитилишини тасаввур қилади ва кейин ортиқча нарса айтиб қўймаслик учун сўзларни назорат қилган ҳолда гапира бошлайди.

Кўз реакцияларини тўхтатишнинг имконияти йўқлигини ҳам билиб қўйинг. Яъни сиз кўзингизни қимирлатмасдан, тўғрига қараб, ёлгон гапира олмайсиз. Чунки сиз бу пайтда ўйламасдан тура олмайсиз. Ўйлай бошладингизми, дарров кўзларингиз ҳам тегиниш томонга ҳаракатлана бошлайди. Фақат, агар жуда катта тезликда ўйласангиз ва бу пайтда қаршингиздаги одам кўзларингизни кўрмаслиги учун бирор финг ишлатсангиз, унинг эътиборини бошқа нарсага чалғитсангиз, кўзингизнинг бир онга қимирлаганини суҳбатдошингиз кўрмай қолиши мумкин.

Юқорида айтганларимиздан ташқари иккита томон очиқ қолди. Булар тўғри тепага ва тўғри пастга қарашлар. Бошқаларидан фарқли равишда бу иккала томон ҳар хил одамларда ҳар хил маънони билдиради. Яъни улар шахснинг индивидуал ўзига хослиги билан боғлиқ. Тўғри тепага қараш айримларда визуал конструкциялашни билдирса, айримларда кўриш хотирасини билдиради. Бу ерда сизнинг кузатувчанлигингиз айнан мана шу ҳолда суҳбатдошингизнинг миёсида қандай фикрлар ўтаётганлигини сезишга имкон беради. Тўғри пастга қараш ҳам худди шундай, айрим ҳолларда кинестетик хотирани билдирса, бошқа ҳолларда ички диалог ёки сўзларни назорат қилишни билдиради. Одамнинг ёлгон гапираётганлиги унинг ноадекват кўз ҳаракатларидан ҳам билинади. Масалан, зиёфатдан қайтган эридан хотини “Зиёфат қандай ўтди” деб сўрайди. У бўлса “Зерикарли бўлди” дейди ва пастки ўнг томонга қарайди. Хўш у тўғри гапиряптими ёки йўқми? Албатта, ёлгон гапиряпти. Чунки у зиёфатдан бир қанча кинестетик хотиралар билан қайтди.

Агар сўзлаётган пайтингизда суҳбатдошингизнинг кўзлари у ёқдан бу ёққа югура бошласа, гапиришдан тўхтанг. Чунки бу пайтда у ўзининг ички тажрибасига мурожаат қилаётган ва сизнинг келтирган далилларингиз ҳақида фикрлай бошлаган бўлади. Бу вақтда берган қўшимча ахборотингиз у томонидан

бу пайтда умуман қабул қилинмайди.

Яна кўпчилик йигитлар ва қизлар икки кишидан биттасини ўзига танлаб олишда қийналишади. Бундай ҳолларда қандай йўл тутиш керак. Албатта, пастки ўнг томонга қарайдиган кишини танлаш керак. Чунки унинг ички тажрибаси кинестетика – тегиниш ва сийпалашлар билан боғлиқ ва у албатта жуда яхши ўйнаш бўла олади.

Шу ерда яна битта қонуният очилади. Одамлар энг кўп кўз ҳаракатларини қиладиган томонларига боғлиқ равишда улар бир хил турдаги ички тажрибага кўпроқ мурожаат қилишади. Бир хил воқеа ҳақида ўйлаганларида ҳам уларнинг хотиралари турлича бўлади. Кимдир уни кўриш, кимдир эшитиш, кимдир эса кинестетик хотира ёрдамида сақлаб қолган бўлади. Худди шу нарса ички тажрибанинг модаллиги деб аталади. Кўриш оид нарсаларнинг ҳаммаси визуал модаллик, эшитишга оидлари аудиал модаллик ва сезишга оидлари кинестетик модаллик деб аталади. Шунга мос равишда фикрлашда кўриш образлари устунлик қиладиган киши визуалист, эшитиш образлари устунлик қиладиганлар – аудиалист, сезиш образлари устунлик қиладиган кишилар эса кинестетик деб аталади.

Одамнинг қайси модалликка таалуқли эканлигини билиш учун унга “Сиз дунёни қандай қилиб тушунасиз ва биласиз?” деган саволни беришингиз kifоя. У сизга оғзаки жавоб бермаса ҳам, кўзи билан қайси модаллик унда етакчи эканлиги ҳақида аниқ тушунтириш беради. Лекин бизнинг шароитимизда кўпчилиكنинг биринчи реакцияси ички диалог, яъни сўзларни назорат қилиш бўлишини ҳам эсдан чиқарманг. Чунки кўп йиллик босим ва ортиқча сўзлаб қўйишдан кўрқув ўз таъсирини ўтказган.

Одам ўзининг модаллигини нафақат кўз сигналлари билан, балки сўзлар билан ҳам доимий равишда кўрсатиб туради. Масалан визуалист кўпинча нуқтаи назар, порлоқ келажак, ёрқин имкониятлар ҳақида гапиради. Аудиалист бўлса монотонлик, эшитишимча, келинг гаплашиб оламиз ва шунга ўхшаш эшитиш типидagi сўзларни қўллайди. Кинестетикнинг сўзлари эса дағал, юмшoқ, иссиқ, совуқ, сезишимча, тегиниш ва шунга ўхшашлар бўлади. Бундай сўзлар предикат сўзлар деб аталади.

Шу пайтгача сиз ўз фикрингизни бошқаларга қандай етказиш ҳақида ўйлар эдингиз. Энди эса суҳбатдошингизга нимани айтиш кераклигини ўйлайдиган вақтингиз келди. Чунки бошқа модалликда берилган ахборотни одам тушуниши ва қабул қилиши жуда қийин бўлади. Суҳбат давомида бир киши иккинчисига “Менга қара” деб мурожаат қилади, иккинчиси эса “Йўқ, сен мени эшит” деб қаршилиқ қилади. Бу икки кишининг бир тўхтамга кела олмасликларини сиз ҳам тушунган бўлсангиз керак. Масалан, кинестетикка икки соат давомида ёрқин келажак ва биргаликда очиладиган янги горизонтлар, ўз нуқтаи-назарингиз ҳақида гапиришингиз мумкин. Лекин у нимадандир норози бўлганича қолади. Лекин агар унга илиқ тоғда биргаликда жипслашиб ҳаракат қилиш натижасида ишингиз қанчалик енгиллашиши ҳақида гапирсангиз, у дарҳол жонланиб сизни тинглай бошлайди. Шунинг учун бирор киши билан гаплашганингизда сизнинг сўзларингиз унинг ички тажрибасига мос келадиган сўзларни топиб сўзлашингиз – муваффақиятингиз гаровидир.

Одамлар орасида модалликларнинг тақсимотини кўрадиган бўлсак, кўпчилик эркаклар кинестетик ва кўпчилик аёллар визуалистлардир. Албатта, эркаклар орасида визуалистлар ва аёллар орасида кинестетиклар ҳам учрайди, лекин унчалик кўп эмас. Аудиалистлар эса энг камчилик гуруҳни ташкил қилади. Кўпроқ мусиқачилар ва айрим раҳбарларда бу модаллик етакчи бўлади. Шунинг учун ҳам кўпчилик раҳбарлар ўз сўзларида кўпинча ноаниқ ва аудиал сўзларни кўп ишлатишади ва уларнинг гапларини одамлар тушунишмайди.

Сиз эса гапирган гапингизни одамлар жон қулоғи билан тинглашларини хоҳласангиз, уларнинг модаллигида гапиришни ўрганинг. Бунинг учун битта модалликдаги сўзларни бошқа модалликка таржима қила оладиган даражада тилмoчга айланишингиз керак. Қуйида тўртта устундан иборат жадвал келтирилган. Унда устунлар ноаниқ сўзлар, визуал, аудиал ва кинестетик сўзлар келтирилган. Бу жадвалда бир қаторда турган сўзлар ўзарo бир-бирининг ўрнида ишлатилиши мумкин бўлган сўзлардир. Фақат улар ҳар хил модалликда

жойлашган.

Ноаниқ	Визуал	Аудиал	Кинестетик
Установка	Перспектива, нуқтаи назар	Шарх, фикр	Йўналиш, ҳолат

Ўйлаб кўриш	Ёритиш	Сўзлашиб олиш	Танасида ҳис қилиш
Қатъийли к кўрсатиш	Қараш, кузатиш	Қулоқ солиш, зимдан эпителиш	Қаттиқ туриш, қатъиятлилиқ, матонат
Намойиш қилиш	Кўрсатиш	Тупунтириш	Жой-жойига қўймоқ, чиқариш, тарқатиш
Бирор нарсa чиқармоқ	Ёруғлик тарқатиш, жилоланмоқ, нурланмоқ	Жарангламоқ, резонанс бермоқ	Тиграмоқ, вибрация бериш
Йўқлик	Бўш, тоза	Кар бўлмоқ, жимлик	Қотиб қолмоқ
Одатдаги	Рангсиз	Монотон, бўғиқ	Бўшапган, эски, мазасиз
Қизиқарли, ўзига тортадиган	Ёрқин, кўзга ялт этиб ташланувчи	Қаттиқ овоз, гаранг қиладиган	Ёпишқоқ, қаттиқ, қатъий
Эътиборли бўлмоқ	Қараб туриш	Эпителиб туриш	Ҳаяжонланмоқ, безовталанмоқ
Инкор қилмоқ	Кўздан қочирмоқ	Эшитмай қолмоқ	Сезмай қолиш
Эътиборни тортадиган қилиш	Кўзга тушадиган қилиш	Жар солиш	Олдинга сурмоқ
Фаҳмламоқ	Кўздан кечириш	Диққат билан эпителиш	Сезиш
Қайтариб айтиш	Қайта кўриш, кўздан кечириш	Айтиб бериш	... бўйлаб ўтиш
Баён қилиш	Кўрсатиш	Ҳикоя қилиш	Ўтказиш
Ўйлаб топиш	Тасаввур қилиш	Жарангини эслаш	Ушлаб олиш, ўраб олиш
Ниманидир эслатиш	Таниш кўриниш	Нима биландир жарангдошлиқ	Нима биландир мос келиш, ўзаро ўхшашлик
Нимагадир эътиборни қаратиш	Кўрсатиш	Шама қилмоқ	Тегиниш
Сезгиларга эга эмас	Кўр	Кар, гаранг	Ҳиссиз
Келинг ўйлаб кўрамиз	Келинг кўриб чиқамиз	Келинг сўзлашиб оламиз	Келинг ўртага ташлаймиз

Мана шу жадвал асосида сиз қуйидагича машқ қилишингиз мумкин. Биров билан суҳбатлашаётиб фақат бирорта устундаги кўрсатилган сўзлар асосида, яъни шу модалликда суҳбатни ташкил қиласиз. Бу сиз ҳар хил модалликларни машқ қилишингизда ёрдам беради. Ўзингизнинг модаллигингизда суҳбатни ташкил қилишингиз сизга ҳеч қандай муаммо туғдирмайди. Лекин бошқа модалликларни ҳам ўрганишингиз керак. Бу жадвал қотиб қолган нарсa эса, уни бемалол қўшимчалар билан тўлдираверишингиз мумкин. Унга қўшимчалар қўлишни сизга вазифа қилиб бераман.

Кўпчилиқ учун ўз модаллигидан бошқа модалликда суҳбат олиб бориш жуда қийин кечади. Чунки у бунга ўрганмаган. Лекин сизнинг фикрларингиз

суҳбатдошингизга тушунарли бўлиши учун сиз унинг модаллигидан фойдаланиб ахборотни узатишингиз керак. Акс ҳолда тушунмовчиликлар юз беради. Бу худди телевизион сигнал узатиш тизимига ўхшайди. Агар сиз ахборотни ПАЛ тизимида узатсангизу, суҳбатдошингиз уни СЕКАМ тизимида қабул қилса, у фақат оқ-қора тасвирнигина кўради. Бу эса уни унчалик ишюнтира олмайди. Шунинг учун сиз ҳам СЕКАМ тизимида ахборотни узатишингиз, унинг сизга ишюнчини таъминлайди.

Яна бир нарсани айтишим керакки, у ҳам бўлса ҳеч ким фақат битта модалликда ҳаёт кечирмайди. Албатта, унинг учун бирор модаллик устун ва етакчи бўлиши мумкин,

лекин у ҳаётда учала модалликдан ҳам фойдаланади. Одам бу модалликлардан маълум бир кетма-кетликда фойдаланади. Масалан, мен ушбу сатрларни ёзишдан олдин ўзимнинг эшитганларимни ёки ўқиганларимни эслайман. Бу аудиал ёки визуал модаллик бўлади. Кейин эса уларни қоғозда қандай кўринишини тасаввур қиламан. Бу визуал модаллик. Кейин кинестетик модалликка мурожаат қиламан ва уларни ёзаман. Бунда қуйидаги кетма-кетлик келиб чиқади: эшигаман-кўраман-сезаман ёки кўраман-кўраман-сезаман. Бошқа бирор иш қилаётганимда эса бошқача йўл тутаман. Масалан, бирортаси билан танишмоқчиман. Бунда дастлаб мен уни кўраман, кейин бу одам менга тўғри келишини ҳис қиламан, кейин эса ўзимга-ўзим бу одам билан танишса бўлади дейман. Бунда схема қуйидагича бўлади: кўраман-сезаман-гапираман. Худди мана шу схемалар асосида иш кўриш ички стратегия деб аталади. Ҳар хил вазиятларда ва ҳар хил қарорлар қабул қилишда турли хил стратегиялардан фойдаланилади. Оддийроқ масалаларни ҳал қилишда унга эмас, балки иккита модалликдан, масалан, кўраман-сезаман ёки сезаман-эшигаман қабилдаги стратегиялардан ҳам фойдаланиш мумкин.

Бу билимлардан сиз суҳбатдошингизни бирор нарсага ундашда фойдаланишингиз мумкин. Одамлар ўзларининг етакчи модаллигини яширмаганларидек, ички стратегияларини ҳам яширишмайди. Бунга мисол қилиб “Типноз сизга қарши” китобидан бир парча келтираман.

“Биз битта жуда муҳим одам билан шартнома тузишимиз керак эди. Биз унга барча далилларимизни айтдик ва ундан “Менинг сиз билан гаплашадиган гапим йўқ, кетаверинглар” деган жавобни олдик. Кейин унинг маърузасини тингладик. Бу маърузада у шундай паттерн (шаблон, стереотип) ишлатди: “Мен ўйладимки бу жуда ёрқин бўлган бўлар эди, агар бу енгил бўлганда”. Бундай паттернларни у доимий равишда қўллар эди. Маърузадан кейин биз унинг олдига бордик ва “Биз ҳозир сизнинг маърузангизни *эшитдик* ва *тасаввур қилдикки*, биргаликда *ҳаракат қилишимизга* имкониятлар кўп экан” дедик ва ҳеч қандай далил келтирмадик. Унинг “Ўйгитлар, олдинроқ шундай демайсизларми” дейишини ҳеч ҳам кутмаган эдик. Бу ерда бизнинг қилган ишимиз ахборотни унинг учун одатий бўлган шаклда берганимиз бўлди. У эса ўзига тушунарли бўлган ахборотни кераклича баҳолади”.

Бу парчадан кўришиб турибдики, ўз сўзингизда предикат сўзларни суҳбатдошингиз ички стратегияси модаллигида қўллашингиз сизнинг гапларингиз унинг учун тушунарли бўлишини таъминлайди.

Энди эса юқорида айтганларимизни хулосаласак.

1. Рапорт ҳосил қилиш учун ўзингизни тутишингизни суҳбатдошингизникига мослаштирасиз. Бунда ҳолат ва ҳаракатларга тақлид қиласиз.

2. Рапортни кучайтриш учун суҳбатдошингиз сезмайдиган физиологик функцияларига мослашишингиз мумкин. Масалан, унинг нафас олишига. Бунда тўғридан тўғри у билан бир хил нафас олишингиз мумкин ёки ўзингизнинг бошқа ҳаракатларингизни унинг нафас олиши билан мослаштиришингиз мумкин. Масалан, сўзларингизни, ҳаракатларингизни.

3. Мулоқот вақтида рапортни ушлаб туриш учун унинг кўз ҳаракатлари ва гапларидаги предикат сўзлардан келиб чиқиб, унинг етакчи модаллигидаги гапларни қўллайсиз. Ўзингизнинг ҳал қилувчи далилларингизни унинг етакчи модаллигига ўтирасиз ва айтасиз. Агар унинг айнан мана шундай қарорни қабул қилишидаги ички стратегиясини билсангиз ва предикат сўзларни ушбу схема бўйича қўйиб чиқиб, гапирсангиз самара янада юқорироқ бўлади.

4. Мослашишдан кейин суҳбатдошингизнинг ўзини тутишини ва физиологик ҳолатини ўзингизга керакли томонга ўзингизнинг шу параметрларингизни ўзгартирган ҳолда ўзгартириш йўли билан бошқарасиз.

ГИПНОТИК ТРАНС

Энди биз одамларни транс ҳолатига ўтказиш усуллари ўрганамиз. Транс сўзининг ўзи психиатриядан олинган ва одамнинг бирор вақт давомида ташқаридан қараганда онглидай туюлган, лекин аслида одам томонидан англанимаган ҳолатда бирор иш, ҳаракатларни амалга оширишига айтилади. Бунда у бирор ишни қилиши ва ўзига келганидан кейин эса бу қандай бўлганлигини эслай олмаслиги мумкин.

Гипнотик транс жуда чуқур ва юзаки бўлиши мумкин. Биз телевизорда, циркда кўрадиганимиз жуда чуқур гипноздир ва у ҳаётда жуда кам ҳоллардагина керак бўлиши мумкин. Аслида енгил транснинг ўзи етарлидир.

Мулоқот вақтида суҳбатдошингизни транс ҳолатига тушириш сизнинг асосий вазифангиз эмаслигини ҳам эсдан чиқарманг. Транс – бу фақат кулолдир. Сизнинг мақсадингиз транс воситасида ўзингизга керакли реакцияларни кучайтришдир.

Аслида транс одамнинг табиий ҳолатидир. У транс ҳолатида ўз ички тажрибаларини тартибга солади. Агар транс ҳолати бўлмаганда инсон мияси қабул қилинаётган ахборотларни тартиблай олмай қолар эди ва ўта зўриқишдан жинни бўлиб қолиш ҳеч гап эмас.

Аслида транс одамнинг табиий ҳолатидир. У транс ҳолатида ўз ички тажрибаларини тартибга солади. Агар транс ҳолати бўлмаганда инсон мияси қабул қилинаётган ахборотларни тартиблай олмай қолар эди ва ўта зўриқишдан жинни бўлиб қолиш ҳеч гап эмас.

Кўпчилик ҳолларда биз атрофимизда нималар содир бўлаётганлигини сезмай қоламиз ва бутунлигича ўз фикрларимиз билан бўлиб қоламиз. Бу нарса биз бирор қизиқ нарса ҳақида ўйлаётганимизда ёки атрофда қизиқ нарса содир бўлмаётганида содир бўлиши мумкин. Бундай ҳолларга бекатда автобус кутиш, транспортда бирор ёққа доимий маршрут бўйича бориш, лифтда кўтарилиш ёки тушиш, навбатда туриш ва шунга ўхшаш ҳолатларни мисол қилиш мумкин.

Транс ҳолатини ўрганиш учун қуйидаги машқни бажарамиз. Бунинг учун ўзингизга партнер танлаб оласиз ва ундан ўз фикрлари билан бўлиб қоладиган ҳолатини қайси сўзлар билан боғлашини сўрайсиз. Бу сўзлар ҳар бир одам учун ҳар хил бўлиши мумкин. Лекин кўпчилик ҳолларда бу сўзлар тинчлик, сокинлик, илиқлик, тинчлантирувчи мусиқа ва шунга ўхшаш сўзлар билан боғлиқ бўлади. Партнерингизнинг биринчи айтган бешта сўзини қоғозга ёзиб оласиз. Унга қулай ўтриб олишни ва кўзларини юмишни таклиф қиласиз. Кейин унинг нафас олишига мослашган ҳолда унинг айтган сўзларини ўқиб бера бошлайсиз. Олдинига сўзларни рўйхат бўйича, кейин эса ихтиёрий тартибда айта бошлайсиз. Борган сари сўзлаш темпи ва овозингизни пасайтириб борасиз. Буни 3-4 дақиқа давомида амалга оширасиз. Бу вақтда партнерингизнинг ҳолати қандай ўзгаришини кузатиб турасиз. Кейин эса уни одатдаги ҳолатига қайтишини таклиф қиласиз.

Бу сизнинг биринчи марта транс ҳолатини чақириш машқингиз бўлади. Энди эса транснинг белгиларини кўриб чиқамиз.

Биринчидан партнерингизнинг юзи ва танасидаги мушакларнинг бўшатиши кузатилади. Унинг юзи симметриклаша бошлайди. Одатдаги ҳолатда доимий равишда айрим мушаклар таранг турганлиги сабабли юз симметрик бўлмайди. Юзидаги тиршиқлар ва ажинлар текислашади.

Иккинчидан унинг нафас олиши текислашади. У чуқурроқ ва сийрақроқ бўлади.

Учинчидан унинг беихтиёр ҳаракатлари тўхтади ва бир эгаллаган ҳолатида қотиб қолади.

Тўртинчидан унинг териси пушти рангга кира бошлайди. Бу айниқса юзда кўпроқ сезилади.

Бешинчидан унинг териси рангини ўзгартириши билан бирга намлана бошлайди ва айрим ҳолларда терлаб кетиши мумкин.

Олтинчидан мушаклар бўшатиши натижасида айрим майда титрашлар

юзага келиши мумкин. Булар: бармоқларнинг беихтиёр тиграб қўйишидан то бош ва қўлнинг

йирик ҳаракатларигача бўлиши мумкин. Ҳатто партнернинг бутун танаси тиграб кетиши мумкин.

Киприкларга алоҳида эътибор бериш керак. Уларда нормал ҳолатда кўз юмилганда доимий равишда майда титроқ бўлиб туради. Транс ҳолатида эса бу титроқ йўқолади ва киприклар қимираммай қолади. Агар у кўзлари очиқ ҳолатда трансга тушган бўлса кўзларни очиб юмиш жуда сийраклашади. Ютиниш рефлекслари ҳам тўхтайдди.

Буларнинг ҳаммасини кузатиш ва кўриш партнерингизнинг қай даражада чуқур трансга кирганини билиб туриш учун керак. Бундан ташқари улар сиз унга доимий равишда тўғри гапиришингизда ҳам ёрдам беради. Сиз ўзингиз унда кўраётган транс белгиларини унга айтиб туриш билан трансни янада чуқурлаштиришингиз ва раппортни кучайтиришингиз мумкин. У сизнинг айтган ҳар бир сўзингизни эшитади ва шу заҳотиёқ сиз тўғри гапираётганлигингизни текшириб кўради. Тўғри гапираётганингиз ва у ҳақда қайғураётганлигингизни сезиши унинг янада кучлироқ трансга тушишига ёрдам беради. Масалан, партнерингизга у ўтирган стулнинг суянчиги унинг орқасига тегиб турганини, қўли тутқичнинг совуқлигини ҳис қилаётганлигини, тиззасига қўйган қўлининг иссиқлигини оёғи билан ҳис қилаётганлигини, кўзларини юмиб-очиши секинлашаётганлигини ва бунда кўзлари кўпроқ юмилишга мойиллигини айтишингиз мумкин. Жуда кўпчилик одамлар кўзини юмишга мойил бўлишини ҳам айтиб қўйиш керак. Ҳар бештадан бир кишига сен кўзингни юмишни хоҳлаяпсан дейишингиз тўғри бўлади. Лекин бу қолган тўртта киши учун тўғри келмаслиги мумкин. Сизнинг мақсадингиз умрингизда биринчи марта кўриб турган одамингизни трансга тушириш ва икки-уч дақиқа ичида ўзингизга керакли натижани олиб яна йўлингизда давом этишдир.

Энди эса чуқур транс вақтида содир бўладиган айрим феноменлар ҳақида қисқача тўхталсак. Жуда кўпчилик кўрган гипноз ҳолатидаги кишига буйруқ бериш йўли билан турли галлюцинацияларни кўрсатиш мумкин. Масалан, қаламни қизиб турган темир деб берсангиз, бундан унинг қўли куйиб қолиши мумкин. Ҳали мактабдалик вақтимизда тарих ўқитувчимиз бизга гипноз қилишни кўрсатар эди. Бир мартасида у транс ҳолатидаги ўқувчига қиличбозлик қилишни таклиф қилди. Ўқувчи бир неча марта қиличини айлантириб тургандан кейин тасаввуридаги душмандан қўрқиб, стол остига беркиниб олган. Бу қўрқув натижасида раппорт узилган ва уни транс ҳолатидан чиқариш учун анча уринишган эди.

Транс вақтида вақтни сезиш ҳиссиёти ўзгаради. Одам транс ҳолатида ярим, бир соат бўлиши мумкин, лекин у бу вақтни бир неча дақиқа деб билади.

Бундан ташқари гипноз ҳолатидаги кишини каталепсия (эгиловчанлик) ҳолатига тушириш мумкин. Уни хоҳлаган ноқулай ҳолатда турғозиш мумкин ва у бу ҳолатни беихтиёр ҳаракатлар бажармасдан ушлаб тура олади. Бунда сиз юқоридаги машқ давомидида қотиб қолиш ҳолатида кўрган эдингиз. Каталепсия ушбу ҳолатнинг бир неча марта кучайтирилганидир.

Ёш регрессияси ҳолати ҳам жуда қизиқ. Транс ҳолатидаги кишига унинг ёши ҳозиргидан фарқ қилишини ўқтирилса, у ўзини худди чақалоқдек ёки мункиллаб қолган қариядек ҳис қилиши ва шунга мос ҳаракатланиши мумкин.

Трансдан чиққандан кейин одам бу вақтда нималар қилганини эслай олмайди. Бу ҳолат амнезия дейилади.

Транс ҳолатида оғриқ сезгисининг пасайиши кузатилади. Бу ҳолат анальгезия дейилади.

Одатдаги гипноз вақтида олдин транс ҳолати чақирилади ва шундан кейин бу гипнотик феноменларни чақиритиш мумкин бўлади. Лекин эриксон гипнозида ушбу феноменларни чақиритиш йўли билан транс ҳолатига тушириш имконияти бор. Бу усулларни сал кейинроқ кўриб чиқамиз.

ГИПНОЗ ТИЛИ

Биз юқорида гипноз вақтида қандай гапиришни анча чуқур таҳлил қилдик. Лекин айрим нарсаларни кўриб чиқишимиз керак. Сиз миждознинг ички кечинмаларига иложи борица аниқ қўшилишингиз керак. Бунинг учун унинг ички кечинмаларини аниқ билишингиз ва шунга мос сўзларни топишингиз керак. Шу билан биргаликда унинг кечинмаларига аниқроқ қўшилиш учун иложи борица ноаниқроқ гапиришни ҳам ўрганишингиз керак. Бунинг учун миждозни бирор ички кечинмани бошидан кечираётганлигига ишюнтириш учун бу кечинмани умумий гаплар билан ва аниқ модалликни қўлламаган ҳолда тасвирлашингиз керак. Бунда миждознинг ўзи сиз очик қолдирган жойларни тўлдиради. Масалан, сиз тиззангиз билан қўлингизнинг иссиқлигини сезяпсиз дейишингиз мумкин. Бу гапингиз аслида тахминан 96-97 фоизга тўғри бўлади. Чунки айримлар бунда қўлининг иссиқлигини эмас, совуқлигини сезаётган бўлади. Шунинг учун бу ерда тиззангиз билан қўлингизнинг ҳароратини сезяпсиз дейишингиз тўғрироқ бўлади. Чунки унинг қўлининг маълум ҳарорати бор ва ҳарорат тушунчаси иссиқлик тушунчасидан анча кенгрокдир.

Бундан ташқари аниқ модалликка эга бўлмаган сўзлар: тинчлик, қулайлик, тинчланиш, диққатни тўлаш, осойишталик, сокинлик ва бошқа сўзлар универсал бўлганлиги туфайли транс ҳолатини чақиришда жуда қулайдир. Сиз бундай сўзларни излаб топишингиз ва ишлатишингиз керак ва улар миждознинг ички тажрибасига мос келиши аниқ. Масалан, сизнинг тинчланиш тушунчангиз уникига мос келмайди, лекин у барибир сизнинг нима демоқчи эканлигингизни тушунади. Уни ўзингизга мослашишга мажбур қилманг, бунда албатта ютқизасиз.

Бундан ташқари сўзлаганда эмас, йўқ сўзларини умуман қўлланманг. Чунки транс вақтида сиз миждознинг қуйи онги билан мулоқот қиласиз. Бу қўшимчалар эса фақат онггагина тааллуқли. Қуйи онг эмас тушунчасини билмайди. Шунинг учун ундан нимани кутаётган бўлсангиз, шу ҳақда гапиринг. Масалан, болалар ҳали қуйи онг билан ва доимий енгил транс ҳолатида яшашади ва уларга шовқин қилма десангиз, янада баттарроқ шовқин сола бошлашади. Сиз кузатаётган нарсангизни айтишингиз бу ҳолатни янада кучайтиради. Болаларни “Сен аҳмоқсан, айтган ишимни сира қилмайсан, бекорчисан” деб тарбиялаётган ота-оналар бу билан ўзлари йўқотишга уринаётган характерларини болаларида мустаҳкамлаётганларини билганларида бундай тарбиядан воз кечган бўлишармиди.

Буни кўрсатадиган шундай масала бор. Сиз ҳозир “Ит мушукнинг ортидан қувмаяпти” деган иборани қандай тасаввур қилишингизни ўйлаб кўринг. Хўш, нималарни тасаввур қилдингиз? Бу ҳолда кўпчилик ё ит билан мушукнинг иккаласининг ҳам жойида қотиб турганини, ё уларнинг умуман йўқолиб қолишини тасаввур қилишади. Ҳатто бир киши буни сурат тарзида тасаввур қилишини айтганда унга кўра ит мушукни қувиб боряпти ва суратнинг устига катта қилиб қизил рангли фломастер билан крест чизилган.

Хўш бундан қандай маъно чиқади? Сиз шундай эмаслигини тасаввур қилишингиздан олдин унинг айнан шундай эканлигини тасаввур қилишга мажбурсиз. Яъни ит мушукни қувиб бораётганлигини тасаввур қилмай туриб уни қувмаслигини тасаввур қила олмайсиз. Шунинг учун ҳам сизда у йўқ, бу йўқ дегандан кўра нима борлиги ва қандай бўлиши кераклигини айтиш керак. Сиз хавотирланмаяпсиз, безовталанмаяпсиз, ҳаяжонланмаяпсиз дейиш умуман нотўғри эканлигини ҳам тушунган бўлсангиз керак. Миждозингиз безовталанмаслик қандай бўлишини билиш учун олдин албатта безовталаниши керак бўлади. Бунинг билан сиз тескари буйруқ берган бўлиб чиқасиз. Бунинг ўрнига сиз ўзингизни яхши ҳис қилияпсиз, тинч ва хотиржамсиз деганингиз маъқулроқ.

Одамга “Сиз ҳозир шаршара ресторанида алоҳида ҳонада столда ўтирибсиз. Олдингиздаги столга чиройли ялтироқ гулли дастурхон ва унинг

устидан клеёнка тўшалган. Сиз оғирлиги ярим кило чиқадиган товуқнинг сонидан кесиб олиб еяпсиз” деганда нимани тасаввур қиласиз? Агар бунинг ўрнига “Сиз ўзингизга қулай бўлган ҳолатда овқатланияпсиз” деганда нима ўзгаради? Биринчи ҳолатдаги шаршара ресторани

қаерда ва қандай эканлигини олдингиздаги одам билмаслиги ҳам мумкин. Бунинг устига ярим кило чиқадиган товук қандай катталиқда бўлиши ҳам кўпчиликка маълум эмас. Бу ҳолатда у сизнинг гапларингиз асосида бирор нарсаларни тасаввур қилишга уринади ва натижада раппорт узилиши мумкин. Иккинчи ҳолатда эса у хоҳласа ресторанда, хоҳласа дам олишга борганида ерга ўтириб олиб, ёки ётиб олиб овқат еётганини тасаввур қилишга имконияти бор.

Болалар қачон кўпроқ йиқилиб тушишларини биласизми? Катталар уларни авайлаб, “Эҳтиёт бўл, йиқилиб тушма” деганларидан кейин. Бу ҳодиса юқорида айтганимиз инкор қўшимчаси туфайли юз беради. Бола олдин йиқиб тушаётганлигини тасаввур қилади ва шундан кейингина йиқилмаслик ҳақида ўйлайди. Лекин бу вақтда кечиккан бўлади. Шунинг учун гипноз вақтида айтадиган ҳар битга гапингизга эҳтиёт бўлишингиз керак. Бунинг устига транс вақтида айтилган ҳар бир сўз миқозингизга жуда кучли таъсир қилади. Айтилган биттагина хато сўз унинг ҳаётида жуда катта ўзгаришларга сабаб бўлиши мумкин. У ўзининг транс ҳолатига тушганини билмаслиги ва бу вақтда сизнинг устингиздан кулиб ўтириши мумкин. Лекин кейинчалик бирор фикр унга нимага бунча ёпишиб олганига ҳайрон бўлади. Бунинг устига агар хато қилиб қўйсангиз, унинг оқибатларини тўғрилаш учун анчагина кучингиз ва вақтингиз кетишини ҳам ўйланг.

Шунинг учун миқозни транс ҳолатидан чиқаришдан олдин айтишингиз керак бўладиган формулаларни ўйлаб қўйинг. Бу унинг транс ҳолатидан чиққанидан кейин ўзини яхши ҳис қилиши, энергияга тўлиши, янги билимларни олишга шайлиги, ўзида тоғларни уриб талқон қила оладиган кучни ҳис қилиши ва шунга ўхшашлар бўлиши мумкин.

Сизга ҳозир мураккабдай бўлиб туюлаётган нарсалар аслида унчалик ҳам мураккаб иш эмас. Уларни бажаришингиз учун ҳозир фақат сизда кўникма кам. Машқ қилишингиз кўникмангизнинг ошишига олиб келади ва сиз албатта гипноз қилишни ўрганиб оласиз.

Бошловчи гипнозчиларнинг асосий муаммоси уларнинг тўғри мослаша олмасликларидадир. Агар тўғри ва яхши мослашиб олинса, ҳар қандай одамни ҳам бошқариш мумкин бўлади.

ЭРИКСОН ГИПНОЗИНИНГ ЕТТИ ҚАДАМЛИ МОДЕЛИ

Агар сиз миқозингизни транс ҳолатига ўтказмоқчи эканлигингизни айтсангиз ва ундан бунда сизга ёрдам беришни сўрасангиз, демак сиз расмий равишда трансга тушириш билан шуғулланыяпсиз. Албатта бу усул одатдаги мулоқотда сиз суҳбатдошингизни унинг ўзига билдирмаган ҳолда трансга туширмоқчи бўлганингизда тўғри келмайди. Лекин ундан машқ сифатида миқозингизда транс ҳолатини чақаришни ўрганиш учун фойдаланишингиз мумкин. Қуйида Милтон Эриксоннинг етти қадамли гипноз қилиш моделини кўриб чиқамиз.

1. Партнерингизга қулай ҳолатда ўтиришни таклиф қиласиз ёки уни қулай ва очиқ позада ўтқазасиз.
2. Унинг эътиборини бирор объектка қаратасиз.
3. Ўзингизнинг гапларингизни унинг онги ва қуйи онгни аниқ ажратадиган қилиб тузасиз.
4. Партнерга ундаги кузатаётган транс белгиларини айтиб борасиз. Шу билан унинг транс ҳолатини чуқурлаштирасиз.
5. Партнерингизни ҳеч нима қилмасликни установка қилиб берасиз.
6. Трансдан ўз мақсадларингиз йўлида фойдаланасиз.
7. Партнерни трансдан чиқарасиз.

Энди эса бу қадамларни шархлашни бошлаймиз. Биринчи қадамда қулай ҳолатни эгаллаш таклиф қилинади. Трансга тушириш учун энг қулай ҳолат – бу

оёқлари полга текис тегиб турган, қўллари тиззаларига қўйилган ҳолда ўтиришидир. Бу ҳолат очик ҳолат

деб ҳам аталади. Чунки бунда қўл ва оёқлар чалкаштирилмаган. Бу ҳолатни қандай эгаллаш кераклигини сиз партнерингизга (мижозингизга) тушунтириб беришингиз мумкин ёки унинг ёнига бориб унинг ҳолатини ўзингиз тўғрилаб қўйишингиз мумкин. Уни ўзингиз тўғрилаганингиз маъқул вариант ҳисобланади. Чунки бунда у қотади ва бу қотиш каталепсиянинг белгисидир. Сиз бу ҳолатдан (қотишдан) биринчи қадамдаёқ трансга тушириш учун фойдаланишингиз мумкин. Унинг эътиборини у доимий равишда қаратиши мумкин бўлган бирор объектга қаратасиз ёки унинг иккала қўлидаги ҳиссиётларни бир вақтнинг ўзида диққат билан кузатишни сўрайсиз. Бу энг оддий усуллардир. Айниқса бир вақтнинг ўзида иккита аъзосининг сезгиларини кузатиш жуда катта самара беради. Чунки бунда онг бутунлай шу иш билан машғул бўлади. Унинг онгли эътиборини чалғитган ҳолда унинг қуйи онги билан контактга киришингиз мумкин бўлади. Эриксон гипнозидда онгни чалғитишнинг бир қанча усуллари мавжуд. Эътиборни бирор объектга қаратиш эса улардан фақат биттасидир.

Учинчи қадамда сиз унинг онги ва қуйи онгига турлича мурожаат қилиш йўли билан унинг онги ва қуйи онгини бир-биридан ажратасиз. Бунинг учун турли усуллар қўлланилади. Улар ичида энг кенг тарқалгани мижознинг онгига мурожаат қилаётганингизда бир хил тон, қуйи онгига мурожаат қилаётганингизда иккинчи хил тондаги овоздан фойдаланишингиз. Бу вақтда турли томонларга қараб гапиришингиз, уларнинг ҳар бирига мурожаат қилаётганда турли хил имо-ишоралардан фойдаланишингиздир.

Тўртинчи қадамда мижозингизга унда кўраётган транс белгиларини айтасиз. “нафас олишингиз секинлашяпти, мушакларингиз бўшаляпти, юзингизга қон югурди” ва бошқалар.

Бешинчи қадамда эса унга ҳеч нарса қилмасликка установка берасиз. Бунинг учун қуйидагича формуладан фойдаланишингиз мумкин. “Сиз менга ёрдам беришингиз ҳам қаршилик қилишингиз ҳам керак эмас. Менинг овозимни эшитмаслигингиз, менга эътибор бермаслигингиз ёки менга диққат билан қарашингиз мумкин. Сиз ҳеч нарса ҳақида ўйлашингиз шарт эмас ёки хоҳлаган нарсангиз ҳақида ўйлашингиз мумкин. Ҳозир сиз ҳеч нарса қилишингиз шарт эмас.” Ҳеч нарса қилмасликка бундай чақирик мижозингизни номаълум кутиш ҳолатига туширади. Бундан сиз транс жараёнида фойдаланишингиз мумкин. Яъни унинг қуйи онги уни қилмасам, буни қилмасам, ўзи нима қилишим керак деган савол пайдо бўлади ва сиз кўрсатган ишни қилишга тайёр туради.

Олтинчи қадамда сиз унга трансдан чиққанидан кейин бажариши керак бўлган конструктив ва ёқимли бўлган инструкцияни берасиз.

Еттинчи қадамда эса уни трансдан чиқарасиз. Бунда унинг трансдан чиқиши аста-секин содир бўлиши керак. Уни бирданига трансдан чиқариш айрим ноқулайликларни келтириб чиқаради. Масалан, қўлингиз билан уни туртишингиз, унинг бирданига титраб кетиб ўзига келишига сабаб бўлади. Умуман транс ҳолати унда ёқимли таасуротлар қолдиришига алоҳида аҳамият беришингиз керак. Шунинг учун уни аста-секин трансдан чиқаринг ва ўзига келиши учун бир неча дақиқа вақт беринг. Айрим ҳолларда гипнозчилар тескари санаш усули билан гипноздан чиқаришади. Лекин ҳамма вақт ҳам саназдан фойдаланиш шарт эмас. Унинг босқичма-босқич ўзи ўтирган ҳонага қайтишини тасвирлаб беришингиз мумкин. Энг охирида унинг тана сезгилари қайтгани ва бутунлай ўзига келганини таъкидлаш билан якунлайсиз.

Мижозга гапириш вақтида унга тушунарли бўлган сўзларни топиб гапириш муҳим аҳамиятга эга. Биз ҳозир сизга тушунтириш учун ишлатаётган кўпчилик терминларни оддий одамлар билишмайди ва тушунишмайди. Шунинг учун бу терминларни улар ишлатадиган сўзлар билан алмаштириш керак. Масалан, онг ва қуйи онг ҳақида унга тушунтириш бериб ўтириш шарт эмас. Яхшиси бунинг ўрнига унинг диққат маркази ва диққатидан ташқаридаги нарсалар ҳақида гапириш керак. Онга мурожаат қилганда сиз хоҳлайсиз, қуйи онга мурожаат

қилганда эса сизнинг танангиз хоҳлайди ибораларини ишлатиш мумкин. Транс сўзини эса бизда жуда кам кишиларгина тушунишади. Унинг

ўрнига тинчланиш, дам олиш, бошқа ҳолат ҳақида гапириш мумкин. Ёки бунинг ўрнига ўзингиз миждозингизга намуна кўрсатишингиз мумкин. Бунда ўзингиз ҳам транс ҳолатига тушасиз, қимирламайсиз, бўшашасиз. Бу билан унга тақлид қилиш учун намуна кўрсатасиз. У сизга тақлид қилиб трансга тушганидан кейин ўзингиз тўхтайсиз ва миждознинг чуқурроқ трансга тушишига ҳаракат қиласиз. Шундай қилиб агар унинг ўзи транс сўзининг маъносини тушунмаса ҳам унинг қуйи онги бунинг маъносини тушуниб олади.

5-4-3-2-1 МОДЕЛИ

Энди эса гипноз қилишнинг бошқа модели ҳақида гаплашамиз. У “5-4-3-2-1” деб аталади. Уни бошқача қилиб айтганда инерция бўйича розилик деб аташ мумкин. Бу психологияда кенг қўлланадиган усулдир. Унга кўра агар суҳбатдошингиз бир неча марта сизнинг гапларингизга рози бўлса, кейин сизнинг асосий саволингизга ҳа деб жавоб беради. Бу усулнинг ўзига хос томони бериладиган саволларнинг ҳаммаси бир хил интонация билан айтилиши керак ва ҳеч бирини ажратиб кўрсатмаслик керак. Америкалик автомобиль сотувчилар бу усулдан жуда кўп фойдаланишади. “Бугун жуда ажойиб кун. Бу кўйлак сенга жуда ярашиб турибди. Автомобилни сотиб оласанми?”

Бу усулни гипнозда қўллашда ҳам шундай йўл тўтилади. Олдин миждозга мавжуд ва у ишонадиган, кўриб, эшитиб, сезган нарсалар айтилади. Кейин эса ҳозирча мавжуд бўлмаган нарсалар айтилади.

Буни қуйидаги машқни бажариш йўли билан ўрганишингиз мумкин. Бу машқни икки киши бажаради. Сиз миждозингизга олдин унинг ташқи тажрибасида мавжуд бўлган, у сезиб ишониши мумкин бўлган нарсаларни гапирасиз, кейин эса унинг ички тажрибасида бўлиши керак нарсаларга ишонтира бошлайсиз. Бунда у инерция бўйича сизнинг айтганларингизга қўшилади. Трансга бу усулда туширишнинг умумий схемаси қуйидагича: олдинга жуда кўп ташқи дунё ҳақида гапирилади ва охири босқичда ички тажрибалар ҳақида кўп гапирилади.

Биринчи босқичда миждозга у кўриб турган нарсалар ҳақида тўртта тасдиқлайдиган ахборот берилади ва бешинчиси ишонтириш характеридаги ахборот бўлади. Кейин у эшитиб турган нарсалар ҳақида тўртта тасдиқловчи ахборот ва битта уқтирувчи ахборот берилади. Кейин у сезаётган нарсалар ҳақидаги тўртта тасдиқловчи ахборот ва битта уқтирувчи ахборот берилади.

Иккинчи босқичда унга учта кўриб турган нарсаси ҳақидаги тасдиқловчи ахборот ва иккита уқтириш характеридаги маълумот берилади. Худди шунга ўхшаб эшитиш ва сезиш характеридаги маълумотлар ҳам 3+2 тарзда берилади.

Учинчи босқичда ҳамма ахборотлар 2+3 тарзда

берилади. Тўртинчи босқичда 1+2 тарзда берилади.

Бешинчи босқичда эса фақат ишонтириш, уқтириш характеридаги ахборотлар берилиши мумкин. Чунки бу вақтга келиб транс жуда чуқур бўлади. Агар у сиздан бирор муаммони ҳал қилишда кўмак беришни сўраган бўлса, муаммонинг ҳал бўлади деган ишонтиришни беришингиз мумкин. Агар унинг бирор муаммоси бўлмаса, конструктив характердаги ноаниқ ишонтиришлар беришингиз мумкин.

Олтинчи босқичда эса миждозни унинг учун қулай тарзда трансдан чиқарасиз.

Дастлабки пайтларда адашиб кетмаслигингиз ва фойдаланишга қулай бўлиши учун қуйидаги жадвални ишлатишингиз мумкин:

Босқичлар	Тасдиқлашлар сони					
	Сиз ташқи	Ишонтириш	Сиз ташқи дунёда	Ишонтириш	Сиз ташқи	Ишонтириш
	и	ш		ш	и	ш

	дунёд а кўряпси з		эшитяпс из		дунёд а сезяпси з	
1	4	1	4	1	4	1

2	3	2	3	2	3	2
3	2	3	2	3	2	3
4	1	4	1	4	1	4
5	0	5	0	5	0	5

Ҳар бир босқични ўтаётганда миждозингиз сезиши ва қабул қилиши мумкин бўлган, лекин қабул қилмаётган нарсаларга эътиборингизни қаратинг. Масалан, одам ўзининг юрак уриши, нафас олиши, кўкрагининг кўтарилиб тушиши, хонадаги бошқа одамларнинг шивирлашиши, уларнинг нафас олишлари, соатнинг чиқиллаши ва бошқаларни доимо эшитиб, кўриб, сезиб туришади. Лекин уларга буни сиз айтиб, кўрсатмагунча уларни қабул қилишмайди. Ишонтириш характеридаги гапларингизни “Сиз ички кўзингиз билан ... кўряпсиз” ёки “Сиз ички қулоғингиз билан ... эшитяпсиз” каби формулалар остига яширишингиз мумкин.

Ҳали трансга тушириш бошланмасиданоқ миждозга берадиган саволларингиз унинг трансга тайёргарлигини оширишга ҳам эътибор беринг. Масалан, “Сиз энгил транс ҳолатига тушишни хоҳлайсизми ёки чуқуригами?” деган саволни бериш билан. Унга миждознинг қандай жавоб беришининг аҳамияти йўқ. Чунки бу танловсиз танловдир. Қайси бирини танласа ҳам барибир у трансга тушишга тайёрлигини билдиради.

Кўпчилик бошловчи гипнозчилар шовқинли жойларда гипноз қилишнинг имконияти йўқ деб билишади. Лекин аслида ундай эмас. Бу шовқиндан ҳам сиз трансни кучайтириш мақсадида фойдаланишингиз мумкин. “Бу эшитилаётган гумбурлаган товушлар сизнинг янада бўшашишингизни таъминлайди”.

Агар миждозингиз худди сизнинг устингиздан қулгандек тиржайиб ўтирса, сиз албатта муваффақиятсизликка учрадим деб ўйлайсиз. Лекин худди шу нарсани трансни кучайтириш учун ишлатишингиз ҳам мумкин. Унинг бу ҳаракатни ўзига қайтариш керак. Унинг бу ҳолатини сезганингизни унга билдиришингиз керак. “Сиз ўз жилмайишингизни сезяпсиз, бу сизнинг янада кўпроқ чуқурлашишингизга олиб келади”. Худди Кашпировскийдек “Жилмайишингиз ва ҳатто хоҳлаб қулишингиз ҳам мумкин, бундан сиз трансга янада яхшироқ кирасиз” дейишингиз ҳам мумкин.

Айрим одамлар онгли равишда гипнозга қаршилик қилишади. Улар умуман ҳаётларида ҳамма қилган ишнинг тескарисини қилишади ва бундан ўзлари завқ олишади. Уларга бирор ишни қил деб айтсангиз, албатта бунинг тескарисини қилишади. Уларни трансга тушириш учун уларнинг ўзларига тескари мурожаат қилиш керак бўлади. Масалан, бундайларни тарнсга тушириш учун “Сиз тинч ўтиришга мажбур эмассиз, менга хоҳлаганингизча қаршилик қилишингиз мумкин. Бундан сизнинг транс ҳолатингиз фақат чуқурлашади” ва шунга ўхшаш формулаларни қалаштириб ташлаш керак. Бироз вақт ўтгандан кейин улар бу инкорларга ўралашиб қолишади ва қайси бир инкорни инкор қилишни билмай қолишади. Агар гапларингизни инкорни инкор қилиш характерида тузсангиз, бу унинг мияси зўриқиб ишламай қолишига ва тезда транс ҳолатига тушишга олиб келади.

ГИПНОТИК ТРАНС (ИККИНЧИ БОСҚИЧ)

Юқорида келтирилган усуллар фақат трансни расмий равишда чақириш учун қўлланилиши мумкин. Ундан, масалан, гипноз воситасида даволашда фойдаланиш мумкин. Лекин кундалик ҳаётимизда бошқалардан гипноз усули билан ўз фойдамиз учун фойдаланмоқчи бўлсак, бу усулларни қўллашнинг иложи йўқ. Сизнинг раҳбарингиз ёки бизнес бўйича ҳамкорингиз сизга керакли позада ўтириш, кўзларини юмиб сизнинг гапларингизни тинглаш тўғрисидаги таклифларингизни эшитиши билан сизга чиқиш йўлини кўрсатиб қўйишади.

Демак, сизга трансга туширишнинг тезроқ ва суҳбатдошингиз сезиб қолмайдиган усуллари керак.

Бунинг учун умуман суҳбатдошингизни трансга туширмасдан, ҳозирги пайтда мавжуд бўлган трансдан фойдаланишингиз мумкин. Сал олдинроқ транс одамнинг табиий ҳолати эканлигини айтган эдим. Ҳар қандай одам ҳам олдин бир неча марта транс ҳолатида бўлиб кўрган ва бунинг нима эканлигини билади. Худди ана шу трансга тушиш шароити ҳақида ўйлашнинг ўзидек уни қайтадан трансга тушишига олиб келади.

Табиий равишда трансга тушиш ҳолатларини ўзингиз ҳам бир нечтасини санаб беришингиз мумкин. Буларга машинада бирор жойга бориш, пассажир транспортдан фойдаланиш, лифтда юриш, бирор нарсага навбатда туриш, маърузалар тинглаш, бирор машғулоти билан қизиқиб шуғулланиш ва бошқаларни бунга мисол қилиб келтириш мумкин.

Тажрибали ҳайдовчи рулни бошқараётган пайтида ҳамма ишни худди у пийда юргандагидек аниқ бажаради ва булар ҳақида умуман ўйланмайди. Чунки у бу пайтда транс ҳолатида бўлади. Машина унинг танасининг давомидир. Машинанинг ҳар бир деталининг ишлашини у ҳис қилиб туради. Агар машинадан бирор бошқачароқ овоз чиқса, у худди ўзининг бирор жойи оғригандек юзини бужмайтиришини ҳеч кўрганмисиз? Машина юрганда у ҳам юради, тўхтаганда эса у ҳам тўхтади. Мана шу транс ҳолатидан олдинг ҳайдовчига мослашиб олиб, кейин фойдаланиш мумкин. Унга шивирлаб керакли тушунтиришни, буйруқни беришингиз мумкин. Шовқинда ҳайдовчи сизнинг сўзларингизни англамаслиги мумкин. Лекин унинг қуйи онги ҳамма нарсани эшитиб, тушуниб туради. Шунинг учун шивирлаб берилган буйруқни ҳам у албатта бажаради.

Сиз ўз бизнес ҳамкорингиз билан машинада кетаётиб, бу ҳолатдан яхшигина фойдаланишингиз мумкин. Агар сиз иккалангиз пассажир сифатида кетаётган бўлсангиз ҳам унинг эътиборини йўл чеккасида доимий равишда ўтиб турган манзараларга қаратишингиз ва уни трансга туширишингиз мумкин.

Шунингдек табиат ишқибозлари ҳам трансга жуда берилувчан бўлишади. Агар суҳбатдошингизнинг балиқ овига ишқибоз эканлигини билсангиз (ҳозир балиқчилик дам олиш тури сифатида модага кирган), бу уни сизнинг қўлингизга “тўшги сизники суяги бизники” деб топширилиши билан бир хил гапдир. Чунки балиқ тутиш жараёнида бу одам ўзи учун қулай ҳолатда узоқ вақт қимирламай ўтиради ва бу вақтда унинг кўзи сувда бўлади. Сув эса ҳатто шамол бўлмаган вақтда ҳам доима салгина тўлқинланиб туради. Қуёшли кунда бўлса бу тўлқинлардан нур қайтиб, кўзни қамаштиради. Буларнинг ҳаммаси трансга тушишга, одам ўзини тинч, хотиржам ҳис қилишига, ўз ички тажрибаларини тартиблашга ундайди.

Кундалик ҳаётимизда ҳам транс ҳоллари жуда кўп учрайди. Кимдир биров китоб ўқишга қизиқади, бошқа кўпчилик эса телевизор жинниси. Берилиб телевизорда мултик кўраётган болага ёки ўз севимли сериалидаги кишилар ҳаётига сингиб кетган катта кишининг ёнига бориб, унинг ҳолатига ва нафас олишига мослашиб туриб, тўғридан- тўғри унинг бирор иш қилгиси келаётганига ишюнтиришингиз мумкин.

Трансга тушишга олиб келадиган яна бир ҳолат – бу зерикарли ва монотон маърузалардир. Олдинроқ айтганим тарих ўқитувчимиз мактаб болаларини айнан монотон ҳикоялар айтиб бериш билан транс ҳолатига туширар эди. Унинг ҳикоялари қизиқ бўлар эди, лекин монотонлик барибир ўз ишини қилар эди. Бундай монотон маърузачи ўз маърузасига ишюнтириш характеридаги сўзлар ва ибораларни қўшиб юборса, жуда катта муваффақиятларга эришиши мумкин. Лекин, одатда маърузачилар бундай қилишмайди. Шунинг учун унинг ўрнига сиз ёнингиздаги шерингиз учун бундай ишюнтириш ибораларини қўллашингиз мумкин.

Уйқу олдидан ва уйқу ҳолатлари ҳам трансга тушириш учун жуда қулай ҳолатлардир. Одатда уйқу олдидан бўладиган бўшашиш ҳолатидан ўз—ўзини гипноз қилиш учун кўпроқ фойдаланишади. Лекин одамни уйқу ҳолатида

сизнинг ёнингизда бўлиши сиз учун янада кўпроқ қулайликлар яратади. Бу ҳолатда унинг эътиборини чалғитишнинг кераги йўқ. Сиз фақат унинг ҳолатига мослашишингиз керак. Бунда позага

мослашиш унча фойда бермайди. Фақат нафас олишга мослашиш мумкин. Ухлаётган одамнинг нафас олишига 3-4 дақиқа давомийда мослашиб оласиз ва уни бошқариш мумкинлигини текшириб кўрасиз. Бунинг учун ўзингизнинг нафас олишингизни аста-секин ўзгартирасиз. Агар у ҳам нафас олишини ўзгартира бошласа демак, у тайёр. Лекин ўз ҳолатингизни кескин ўзгартирманг, акс ҳолда у уйғониб кетиши мумкин. Шундан кейин шивирлаб ёки паст овоз билан “Ухла, янаям чуқурроқ ухла. Сен ухлайсан лекин менинг овозимни эшитасан ва ҳар бир сўзимга тушунасан” қаблида трансни трансни кучайтирилади. Шундан кейин тўғридан-тўғри у уйқусидан турганидан кейин нималар қилиши кераклиги, ўзини қандай тутиши кераклиги ҳақидаги ишontiришлар берилади. Бу ишontiришлар бир неча мартадан такрорланади. Бундай ишontiриш постгипнотик ишontiриш дейилади. Лекин улар қуйи онга чуқур ўрнашиб олади ва кейин албатта бажарилади.

Бундан ташқари уйқудаги одам билан раппорт ўрнатиб, у билан гаплашиш мумкин. Лекин бу ҳолатда берадиган саволларингизга ҳа ёки йўқ деб жавоб берадиган қилиб савол беринг. Агар ундан кенг жавобни талаб қилсангиз, уйғониб кетиши мумкин. Одатда фақат таниш кишилар ёнида уйқуга кетишларини ҳисобга олсак, унинг уйғониб қолиши унчалик катта муаммо туғдирмайди. У яна қайтадан ухлашини кутишингиз ва ухлаб қолгандан кейин ўз ишингизни яна қайтадан бошлашингиз мумкин. Ўз мулоқотингизни тамомлаш олдида албатта унга уйғонгандан кейин сизнинг айтганларингизни эслай олмаслиги, лекин уларни албатта бажариши ҳақида установка беришингиз керак. Одатда, уйғонгандан кейин одам шундоғам нима бўлганлигини эслай олмайди, лекин шундаям ўзингизни ҳимоялаб қўйишингиз керак.

ГИПНОТИК ФЕНОМЕНЛАР ВОСИТАСИДА ТРАНСНИ ЧАҚИРИШ

Чуқур транс ҳолатида қандай феноменлар содир бўлишини сизга айтган эдим. Булар каталепсия, вақт ҳиссининг йўқолиши, ўз ёшини бошқача тасаввур қилиш, галлюцинацияларнинг вужудга келиши ва бошқалардир. Айна ана шу феноменларни уйғоқ одамда пайдо қила олсак, унинг трансга тушишига эришишимиз мумкин.

Бунинг бир неча усуллари бор. Масалан, ёш регрессиясини чақиритиш учун одамдан ўзининг ёшлигини, қилган шўхликларини, дўстлари билан ўйнаганларини, ўзининг ўша пайтдаги ҳолатини, кийган кийимларини, атрофидаги ўзига ёққан буюмларини эслаш таклиф қилинади. Бунда у ўз ёшлигини эслай бошлайди ва табиий равишда трансга тушади. Ўз ёшлик вақтидаги тушган расмларини сизга кўрсата бошлайди ва хотираларга чўмади. Унинг хотираларини янада кучайтириш йўли билан раппорт ўрнатишингиз ва трансга туширишингиз мумкин бўлади.

Галлюцинацияларга ишontiриш ҳам юқоридагидек амалга оширилади. Ҳаммаям турли хил галлюцинацияларга мубтало бўлади. Бу усулни қўллашда мижозингиз ёки партнерингизнинг фантазияси жуда катта роль ўйнайди. Айниқса ёш болаларнинг фантазияси кучли бўлади. Уларга бигта савол беришингиз билан ўзларининг ўйлаб топган дунёларидаги мавжудотлар ва дўстлари ҳақида ёки даҳшатли махлуқлар ҳақида гапира бошлашади. Бу вақтда улар транс ҳолатига тушиб қолишади. Сизнинг вазифангиз мавжуд трансга қўшилиш ва уни бошқаришдан иборат бўлиб қолади, холос. Катталар ҳам болалардан кам ҳаёлларга берилишмайди. Уларнинг қандай дам олганликлари, янги жойлар ва одамларни кўрганликлари, бирор нарса сотиб олганликлари, дабдабали зиёфат ёки тўй берганликлари, саройдай уй қўрганликлари ҳақидаги эҳтиросли гапларини ҳеч эшитмаганмисиз? Муаммолар гирдобига ғарқ бўлиш ҳам трансни чақиради. Ўз муаммоларига кўмилаётган одамнинг трансга қўшилиб олсангиз, унга хоҳлаган ишontiришингизни тикиштиришингиз мумкин.

бўлади.

Каталепсия ҳолатига тушириш ҳам яхши натижа беради. Гипноз қилишни одамлар энди ўргана бошлаганларида энг аввало бу каталепсия ҳолатидан фойдаланиш бўлган. Унда қуёнларни ва товуқларни шу усул билан транс ҳолатига туширишган. Уларни

қимирлай олмайдыган қилиб, оёғини осмондан келтириб, бир дақиқа мобайнида ушлаб турилса, улар чуқур транс ҳолатига тушишган ва қимирламай қолишган. Албатта, одам билан бундай ишларни қилиб бўлмайди. лекин Уни қисман каталепсия ҳолатига тушириш мумкин. Бунинг учун энг кўп саломлашишдан фойдаланишди. Бунда суҳбатдошингизнинг қўли сиқилади ва узоқ вақт давомида қўйиб юборилмайди. Қачон қўйиб юборишингизни ҳам номаълум бўлиши керак. Сиз қачон унинг қўлини бўшатишга ҳаракат қилмай қўйгани ва ўзининг ҳам қимирламай қолганини сезишингиз керак. Каталепсиядан трансга тушириш воситаси сифатида фойдаланиш сиздан ўзингизни тегишлича тутишни талаб қилади. Сиз ўзингизнинг авторитетингиз ва ўз шахсингизнинг кучлилигини жуда катта ишонч билан кўрсата олишингиз керак. Бунда сизнинг гавдангизни тутишингиздан тортиб, кийим-бош, сўзлаш услубингиз, машинангиз, ортингиздаги югурдақларингиз, визиткангиз ва бошқалар ҳам жуда муҳим аҳамиятга эга. Фақат авторитетингизнинг ўзидан ҳам суҳбатдошингиз трансга тушиши мумкин.

Суҳбатдошингизга маълум бир позани беришнинг яна бир йўли – бу у билан рақсга тушишдир. Бу ерда буги-буги ва бизнинг миллий рақсларимиз ҳақида гап кетмаётганлигини яхши тушунган бўлсангиз керак. Бу ерда вальс ва вальс типидagi рақслар ҳақида гапириляпти. Бунда сиз партнерингиз қандай темпда ҳаракатланаётганлиги ва сизнинг қайси ҳаракатларингиз унга ёқаётганлигини сезишингиз катта роль ўйнайди. Бу билан сиз унда ёқимли ҳисларни уйғотасиз ва ўзингизнинг темпингизни уники билан мослаштирасиз. Бу нарсани гипноз қилиш учунгина эмас, шунчаки рақсдан лаззатланиш ва партнерингизда ёқимли таасурот қолдиришингиз учун ҳам қилишингиз керак. Кейин ўзингиз учун қулай вақтни танлайсиз ва бирданига таққа тўхтайсиз. Бунда партнерингиз каталепсияга тушиб қолади ва ўз-ўзидан табиий транс пайдо бўлади.

Одам кўпчилик ҳаракатларини автоматик равишда, ўзига одат бўлиб қолган тарзда амалга оширади. Бундай ҳаракатларга саломлашиш, чекиш ва бошқалар киради. Бу ҳаракатлар улар томонидан бир неча минглаган марта ўзгаришсиз амалга ошириб келинади ва ўз шаблонига (стереотипига) эга. Масалан, саломлашишни олайлик. Бунда бир томон “аҳволлар қалай” дейди ва унга иккинчи томон “яхши” деган жавобни беради. Бу савол ҳақиқатан ҳам сизнинг аҳволингизни билиш учун берилмайди. Бу шунчаки шаблон. Шаблон саволга сиздан ҳам шаблон жавоб кутишади. Агар шу пайтда сиз “аҳволим жуда ёмон” десангиз суҳбатдошингизнинг анграйиб қолиши аниқ. У кутган шаблон амалга ошмади ва у нима қилишни билмай қолади. Шу вақтда сиз унга бажариши керак бўлган янги шаблонни тикиштиришингиз мумкин бўлади.

Шаблонни узишни спортчилар жуда кўп қўллашади. Айтайлик сиз теннис ўйнаяпсиз. Бир хил зарбани икки ёки уч марта бажарасиз. Бу вақтда рақибингиз сизнинг бу зарбаларингизга кўникади ва кейинги зарбани ҳам шундай беришингизни кутади. Лекин сиз тўртинчи зарбани бошқача бурчак остида ёки айлантириб берасиз. Рақибингиз эса буни кутмаган бўлади ва сиз ғалаба қозонасиз.

Шаблонни узишда қўққисдан ҳаракат қилиш катта аҳамиятга эга. Масалан, кўчада ўз ҳаёли билан бўлиб кетаётган кишининг олдида бориб, ҳаяжонланган товуш билан “Мана буни йўлнинг нариги томонида турган хув анави кишига олиб бориб беринг. Тезроқ!” деб, қўлига тўрва халтани тутқизиб қўйсангиз, 90% киши сизнинг айтганингизни бир оғиз сўзсиз бажаришади. Агар ишонмасангиз буни амалда синаб кўринг.

Институтда диплом ишларини муқовалаш вақти эди. Муқоваловчи биргина киши ва муқовалатишга талабалар навбатга туришганди. Навбатда тахминан йигирмата киши турарди. Шу пайтда битта талаба шопилиб келди ва ўз ишини муқоваловчига узатди. Анчадан бери навбат кутаётганлар албатта

бундан жаҳл қилиб унга гапира бошлашди. Шунда у “Кечирасизлар, лекин мен ҳозиргина келдим” деди ва шу билан навбатда турганлар тинчиб қолди. Ўша ерда турган мендан бошқа бирорта ҳам киши унинг нима деганига тушунмади.

Қўл бериб кўришиш ҳам энг кучли шаблонлардандир. Бу шаблонни узиш одамни саросимага солиб қўяди. Мен ўзим институтда ишлайман ва кўпинча аёлларга биринчи бўлиб қўл узатмасликка одатланганман. Лекин ўқитувчи аёллар худди эркалардек қўл бериб кўришишга одатланиб қолишган. Мен билан кўришганда кўпинча уларнинг қўли ҳавода осилиб қолади ва нима қилишини билмасдан шошиб қолишади. Шу пайтда майли бигта ўпиб қўя қолинг дейман ва бу кўпинча шундай ҳам бўлади.

Чекиш шаблони ҳам шундай кучли шаблонлардандир. Уни узишни кўпинча психотерапевтлар қўллашади. Улар мижозга сигарета беришади ва эндигина ёқаётганда оғзидан олиб қўйишади ҳамда ўзини тутишнинг бошқа йўлини кўрсатишади.

Албатта ишни муҳокама қилиш вақтида кўпинча суҳбатдошингизнинг шаблонларини бундай қўполлик билан бузишингиз яхшиликка олиб келмаслиги мумкин. Лекин бу ҳолларда тули цитаталардан фойланашингиз мумкин. Масалан, “мен тренингда қатнашганимда тренер олдимга келди ва бундай қилди...” дейишингиз умуман масъулиятни сизнинг бўйингиздан соқит қилади.

Юқорида кўриб чиққан усулларимизнинг барчасида у ёки бу даражада нотабиийлик ёки сунъийлик бор эди. Лекин гапда сўзларни боғлаш орқали ҳам одамни трансга тушириш мумкин. Бир хил гапнинг ўзини турлича айтиш мумкин ва бунда унинг таъсири ҳам турлича бўлади. Масалан, “Сиз ҳозир компьютернинг олдида ўтирибсиз. Ушбу китобни ўқияпсиз. Сизнинг эътиборингиз кучайяпти” ва “Сиз компьютер олдида ўтириб ушбу китобни ўқийётган пайтингизда сизнинг эътиборингиз кучайяпти” деган гапларни таққослаб кўринг. Иккаласида ҳам бир хил сўзлардан фойдаланилган, лекин иккинчи гап сизга кўпроқ ёқади ва ундаги воқеалар бир-бирига боғлиқдай туюлади. Биринчи гапдан фарқли равишда унда “ва” ҳамда “пайтда” боғловчилари ишлатилган.

Суҳбатдошингиз билан гаплашиш жараёнида бу усулдан фойдаланишингиз мумкин. Бунда гапнинг маъносига эмас, айнан унинг ташқи тузилишига ва қандай эшитилишига эътибор беришингиз ва иложи борица узундан узоқ гаплар тузиш керак бўлади. Бунда суҳбатдошингизнинг сизнинг гапларингиз маъносини очиш билин шуғулланаётган пайтда сиз унинг қуйи онги билан сўзсиз алоқа боғлашингиз ва уни бошқара бошлашингиз мумкин ва бу пайтда сиз нима иш қилаётганлигингизни суҳбатдошингиз англамайди ҳамда сизнинг сўзсиз буйруқларингиз тўғридан-тўғри унинг қуйи онгида ўрнашиб қолганлиги сабабли у сизнинг буйруқларингизни сўзсиз бажаради. Хўш, бундан олдинги гапни бир қарапда ўқиб, тушуна олдингизми? Худди ана шу усулдан сиз ҳам суҳбат жараёнида фойдаланишингиз мумкин. Бу конфузион транс деб аталади. Ундан кўпинча сиёсатчилар фойдаланишади.

Бу техникаларни қўллашда бир неча усуллардан фойдаланиш мумкин. Сиз ҳикояни биринчи шахсда айтиб беришингиз мумкин. Бунда суҳбатдошингизнинг бутун эътибори сизга қаратилган бўлади. Бундан ташқари сиз ўз ҳикоянгни жуда кўп майда-чуйдалар билан шундай бойитишингиз мумкинки, уларнинг қайси нимага керак эканлигини билилмай суҳбатдошингизнинг боши қотиб қолиши мумкин. Бу ҳақиқатни яшириш деб аталади. Масалан, Тошматнинг Эшматга айтган гапини бировга етказмоқчисиз. Бунда “Тошмат Эшматга мана бундай дебди” дейишингиз мумкин ёки “Кеча мен Эшматни кўриб қолдим. Эсингдами? У билан параллел потокда ўқиган эдик. Ўша пайтда биологияда ўқиган Гулноранинг кетига тушиб юрар эди. Кейин эса унга уйланмасдан отасининг айтган гапи билан ўз қўшинисига уйланиб кетган эди. Бундан Гулнора анчагача қийналиб юрган эди. Ҳозир у катта бизнесмен бўлиб кетган. Яқинда Ласетти ҳам олибди. Катта ўғли ҳозирда университетнинг иккинчи курсида ўқир экан. Ўша айтдики бир ҳафта олдин балиқ овига Тошмат билан бирга боришган экан. Ҳа, Тошматни билмайсанми? География муаллими Гулиммат аканинг

стулини арралаб қўйган эдику...”. Шу йўл билан Тошматнинг ҳам барча характеристикаларини санаб чиқасиз ва гап орасида унинг нима деганлигини ҳам айтиб ўтасиз. Бунда аслида Тошматнинг нима деганлиги суҳбатдошининг эсида ҳам қолмайди. Бу гапнинг ўрнига сиз трансга тушиб ва бирор ишни бажариш ҳақидаги буйруқни қўйишингиз мумкин.

Ҳар хил ҳикояларни айтиб бериш ҳам трансга олиб келиши мумкин. Ҳикоя қилиш билан сиз суҳбатдошингизга тўғридан-тўғри буйруқ бермайсиз. Бу эса унинг танқидий фикрлашини сўндиради ва сизнинг ҳикояга қўшиб берган буйруқларингизни бажаради. Ёш болаларни тинчлантириш ва ухлатиш учун эртақ айтиб бериш жуда яхши воситадир. Бу эртақнинг охирида ҳаммаси яхши тамом бўлганлиги, қаҳрамонлар ўз уйларига кириб уйкуга кетишгани, барча ҳайвонлар ҳам ўз уйларида уйкуга кетишгани ҳақида гапириб беришингиз мумкин.

Сиз бирорта гипнозчининг сизни транс ҳолатига туширгани ҳақидаги воқеани айтиб беришингиз ҳам мумкин. Бунда сиз “У менинг олдимга келди ва қўлимдан тутиб уни кўтарди ҳамда ҳозир сенинг қўлинг шу ҳолда қотиб қолади, у аста секин пастга туша бориши билан сен чуқурроқ трансга туша бошлайсан, сен мен сенга таклиф қилган ишнинг фойдасини тушуниб етасан, бу ҳолатдан чиққанингдан кейин ҳозирги айтганларимни эсдан чиқарасан, лекин барибир менинг айтганларимга қўшилишасан. Қўлинг пастга тушганда эса ўзингга келасан ва уйғонасан деди. Лекин мен буни бошқалар билан қила олмаган бўлар эдим” дейсиз. Албатта ўша гипнозчининг сўзларини айтаётганда ўзингизни худди унингдек тутасиз ва суҳбатдошингизнинг қўлини кўтартириб қўясиз. Натижада агар сиз уни трансга тушира олмасангиз ҳам, барибир сизни ҳеч ким гипноз воситасида унга таъсир қилишда айблай олмайди. Чунки сиз шунчаки ўзингиз билан бўлган воқеани айтиб бердингиз. Сизнинг буйруқларингиз эса унинг қуйи онгига ўрнашиб қолди.

Ҳозирда кўпчилик ҳикоя айтишни умуман эсдан чиқариб қўйганлигини ҳисобга олсак, сизни ҳеч ким ҳикоя воситасида гипноз қилишга уриняпти деб ўйламайди ҳам. Бунинг учун табиий транс содир бўладиган хоҳлаган бир воқеани жуда аниқ тасвирлаб, сўзлаб беришингиз мумкин. Масалан, дам олиш куни балиқ овига борганингизни айтиб беришингиз мумкин. Бунда ўша ерда нималарни кўрганингиз, эшитганингиз ва ҳис қилганлигингизни, қармоқнинг қалқисига узоқ вақт тикилиб ўтирганлигингизни, сувнинг жимирлаши сизни элтгани, уйқунгиз келгани, бутун баданингиз бўшагани, сув остида балиқларнинг сузиб юришини кўриб ўзингиз ҳам унга ўхшаб ҳеч нарсани ўйламасдан эринчоқлик билан сузиб юргингиз келгани ҳақида гапиришингиз мумкин.

Умуман олганда транс учун об-ҳаво маълумотини асос қилиб олишингиз ҳам мумкин. “Кеча эълон қилишларича бугун ёмғир ёғаркан. Ёмғир остида сайр қилиш қанчалик ёқишини ҳатто тасаввур ҳам қила олмайсан...” қабилида гапларингизни давом қилдираверишингиз мумкин.

Бундан ташқари одам онгини зўриқтириш орқали ҳам трансга тушириш мумкин. Одам ахборотни маълум бир тезлик билан қабул қилишга мўлжалланган. Бу тезлик ҳар хил одамларда турлича бўлади. Агар ушбу конкрет одамнинг қабул қилиш тезлигидан катта тезликда ахборот берилса, уларнинг ҳаммасини онг қайта ишлаб, қабул қила олмайди ва ортиқча ахборотнинг барчаси қуйи онгга ўтади. Одам онгли равишда қисқа муддатли хотирада маълум миқдордаги ахборотни сақлаши мумкин. Бундан ортиғи онг томонидан қайта ишланмайди.

Турли одамларда ахборотни қабул қилиш тезлиги турлича бўлса ҳам уларнинг қисқа муддатли хотирасининг ҳажми бир бирига жуда яқин. Бу 7 ± 2 ни ташкил этади. Бу дегани ўртача ҳар бир киши бир вақтнинг ўзида хотирасида еттига ахборотни ушлаб тура олади деганидир. Агар жуда қисқа вақт давомида катта миқдордаги ахборот берилса, одам уларнинг ҳаммасини хотирасида ушлаб тура олмайди ва қайта ишлай олмайди. Натижада берилган ахборотнинг кўп қисми унинг қуйи онгига ўтади. Бунинг учун олдин “мени диққат билан тингланг” дейсиз ва гапириш тезлигини доимий ошириб борасиз. Охирида айтадиган гапларингизни пулеметдан отгандай қилиб кетма-кет қалаштириб

ташлашингиз керак бўлади.

Суҳбат вақтида суҳбатдошингизнинг кинестетикасини тизимсиз тегинишлар билан зўриқтиришингиз мумкин. Бунда кейинги тегинадиган нуқтангиз ҳеч бир схемага тушмаслиги керак. Олдин бармоғига тегсангиз, кейин елкасига қоқиб қўйишингиз, кейин

билагидар тутиб бирор нарсани айтишингиз, кейин унинг чаккасига “ёпишиб турган” бирор нарсани олиб ташлашингиз, кейин унинг билагидан тутиб гапиришда давом этишингиз ва шунга ўхшаш тегинишларни доимий равишда амалга оширишингиз керак бўлади. У сизнинг кейинги сафар унинг қаерига тегинишгиз ва бу нимани аңлатишини ўйлаб турган вақтида сиз унга трансга тушишга буйруқ беришингиз мумкин бўлади.

Лекин бу усулни бизнес бўйича музокараларда қўллаб бўлмайди. Агар сиз биров билан жуфтликда ишлайдиган бўлсангиз, мижознинг икки томонидан унга яқинлашиб, унга бир вақтнинг ўзida икки қулоғига ҳам гапира бошлайсиз. Бу нарса икки томонлама зўриқтириш дейилади. Менинг ўзимни шундай усул билан бозорда бир марта шилишган. Долларни сўмга айлантириш учун бозорга борган эдим. Иккита йигит келишди ва савдолаша бошлашди. Баҳосини келишганимиздан кейин уларнинг иккаласи ҳам икки томонидан келиб шу мавзуда турли ахборотларни бир вақтда бера бошлашди. Мен долларни бердим ва улар берган пулни олдим. Уларнинг биттаси “Санамасанг ҳам бўлади, ҳаммаси аниқ” деса иккинчиси “Яхшилаб санаб ол, бизда фирромлик йўқ” дер эди. Мен пулни санадим. Аллақандай суммани чиқардим. Лекин бу сумма нимага кераклигини ҳеч ақлимга сиғдира олмас эдим. Кейин бор барака қилдик ва улар кетишди. Орадан бир дақиқача вақт ўтгандан кейингина улар беришлари керак бўлган пулнинг ярмидан сал кўпроғинигина беришганини аңладим ва уларни қидира бошладим. Лекин топа олмадим.

Сиз ҳам ушбу усулни машқ тариқасида текшириб кўришингиз мумкин. Бунда бир кишига икки киши икки қулоғига унинг трансга тушиш ҳақидаги оддий формулаларни айтишди, учинчи киши унинг орқасида туриб, унинг турли жойларига тизимсиз тегинади. Бунинг қандай самара беришини машқ давомида билиб олишингиз мумкин.

Ҳаётда бундай ҳолатларни сунъий равишда яратиш шарт ҳам эмас. Шовқин-сурон, рақс ва мусиқа билан ўтадиган зиёфатларда, юлдузларнинг концертларида худди шундай транс ҳолати вужудга келади. Бу ҳолатлардан сиз ўз мақсадларингизда фойдаланишингиз мумкин. Ўша концертлардан шундоғам бу мақсадларда фойдаланиб келишяпти. Бундан ташқари телевидение ҳам орқада қолаётгани йўқ. Кейинги пайтларда катта тезлик билан алмашинадиган рекламалар жуда кўпайиб кетяпти. Ҳар битта алмашинадиган сахнада бирор ҳаракат бўлади ва бунинг устига текст ҳам берилади. Мусиқа ёки бирор овозли фон албатта бўлади. Бунда сизнинг онгингизни ҳам кўриш ҳам эшитиш канали орқали зўриқтириш кетаётганлигини тушунган бўлсангиз керак. Бу пайтда берилган командалар кимларнингдир фойдасига ишляпти.

ГУРУҲГА МОСЛАШИШ

Юқорида айтилган усулларнинг ҳаммаси бир кишига мослашишни кўзда тутади. Улардан икки ёки уч кишига мослашишда ҳам фойдаланиш мумкин. Бунда сиз биттасининг ҳолатига иккинчисининг нафас олишига ва учинчисининг ҳаракатларига мослашишингиз мумкин бўлади. Лекин катта гуруҳ билан ишлаганда буларнинг ўзи камлик қилади. У ерда бошқача йўл тутиш керак бўлади.

Ҳар қандай гуруҳнинг 10-15 фоизи ҳамиша ишюнишга мойил бўлади. Агар сиз етарлича авторитет билан сўзласангиз, уларни ўзингизга оғдириб олишингиз мумкин бўлади. Уларга яна бир неча фоиз киши қўшилишади. Бундан ташқари сиз гуруҳга улар мослашиши мумкин бўлган бирор нарсани берасиз ва улар шунга мослашишади. Сиз бўлса бу мослашишга қўшиласиз ва ундан ўз мақсадингизда фойдаланасиз.

Гуруҳнинг мослашишини таъминлайдиган воситалардан бири – бу ригмдир. Одатда психотерапевтлар гуруҳ билан ишлаганда метрономдан

фойдаланишади. Метроном механик, электрик бўлиши ёки ёниб-ўчиб турадиган лампочкадан иборат бўлиши мумкин. Гуруҳ бу ритмни қабул қилади, психотерапевт эса ўз сўзларини шу ритмга мослаб беради. Бу ахборот тезда қабул қилинади. Агар бу ритмни унинг ўзи берганда, бу унчалик катта таъсирга эга бўлмаслиги мумкин эди. Лекин бу ерда ташқи ритм кетяпти ва гуруҳнинг

онгли эътибори врачнинг гапларига қаратилмаган, врач унга мослашган ҳолда гапиряпти, холос.

Бошқа ҳолларда муסיқадан фойдаланишингиз мумкин бўлади. Иложи борица бу муסיқа тинчлантирувчи ва орада ритмнинг ўзгаришлари унча катта бўлмаслиги керак. Акс ҳолда бу ўзгаришлар вақтида сиз ўзингизнинг сўзларингизни унга мослаштира олмай қолишингиз мумкин. Гуруҳ шунчаки псттина қилиб қўйилган мусиқани тинглайди ва бу ерда фақат сиз гапларингизни унга мослаганингизни биласиз. Бу мослашган сўзлар уларнинг қуйи онгига тўғри таъсир қила бошлайди. Ҳозирги пайтда ҳар қандай офисда компьютернинг туриши одатий ҳол. Унда астагина муסיқа қўйилиб туришига эса ҳеч ким ҳатто эътибор ҳам бермайди. Сиз ана шундан фойдаланишингиз мумкин. Ҳеч қандай сўзларсиз, электрон муסיқа айниқса катта самара беради. Умуман олганда ҳар қандай муסיқа ҳам одамга трансга тушишга ёрдам бериши мумкин. Бу рок бўладими ёки попми ёки мумтоз мусиқами, барибир. Бу ерда сизнинг трансга тушириш кўникмангиз асосий роль ўйнайди. Агар кишини бир марта муסיқа таъсирида трансга тушира олсангиз, кейинги сафар шу мусиқани эшитиши биланоқ у трансга кира бошлайди.

Шунингдек оловнинг ёнишини томоша қилиш ва осмонда аста-секин сузаётган булутларни кузатиш ҳам одамни трансга чорлайди.

Энди бўлса транс ҳақида ўрганганларимизни хулосаласак бўлади.

Транс – бу одамнинг табиий ҳолатларидан бири бўлиб, унинг ташқи дунёга қаратилган эътиборининг сусайиши ва ички жраёнларга қаратилишини билдиради. Транс реакцияларни ва одамнинг бошдан кечирганларини кучайтриш учун фойдаланиладиган воситадир. Транснинг белгилари – мушакларнинг умумий бўшашиши, нафас олишнинг ўзгариши, тери рангининг ўзгариши ва беихтиёр ҳаракатларнинг пайдо бўлишидир. Трансга тушириш мослашиш ва бошқариш ва/ёки сўз билан ишлантириш ва бошқаришдан иборатдир. Гипнозчининг гаплари миждозни бир ҳолатдан бошқа ҳолатга аста-секин, бир текисда ўтишини таъминлаши ва атрофда ҳамда миждознинг ичда кечаётган жараёнларни қамараб олиши керак. Поляр реакцияли одамларга тескари буйруқлар бериш керак. Одамни трансга унинг олдинги шу ҳолатга тушганини, табиий транс ҳолатларини эслатиб, гипнотик феноменларни қўллаб, шаблонни узиш ва зўриқтиришдан фойдаланиб тушириш мумкин.

ТРАНСДАН ФОЙДАЛАНИШ ВА ОНГ УСТИДАН МАНИПУЛЯЦИЯ ҚИЛИШ

Транс ҳолатидаги кишига бирор ишни қилишини кўрсатишнинг энг осон йўли – бу “Мана бунни қил” деб буйруқ беришдир. Лекин Эриксон гипнозининг ўзига хослиги шундаки, унда буйруқлар деярли ишлатилмайди. Бунда ё суҳбатдошингиздан бирор нарсани сўрайсиз ёки ундан маслаҳат сўрайсиз ёки бирор воқеани шархлайсиз. Бунда сиз ўз мақсадингизни амалга оширасиз ва ҳеч қандай қаршиликка учрамайсиз. Бунинг учун ўзига хос гапириш стратегияларидан фойдаланилади. Қуйида бу стратегияларни кўриб чиқамиз.

1.Трюизмлар. Бунинг маъноси атрофда содир бўлаётган нарсани тасдиқлаш ёки оддий ҳақиқатдир. Миждоз билан гаплашаётиб “Одамлар бунни сотиб олишлари мумкин, одамлар шартнома тузишлари мумкин, одамлар бундан фойдаланишлари мумкин” деган жумлаларни қистириб ўтишингиз унга ўз фикрларингиз билан ўртоқлашаётгандай бўлиб кўринади. Лекин аслида бунинг остида аниқ инструкция ётибди. Бу формулалар одатдаги мулоқотда яхши натижа беради.

2.Тахмин қилиш. НЛП бўйича адабиётларда бунинг пресуппозиция дейилади. Бунда гап шундай тузиладики, ундан бирор буюм ёки объектнинг мавжудлиги, бирор воқеанинг содир бўлиши мумкинлиги ўта аниқ тахмин қилинади. Бу худди танловсиз танлов техникасини эслатади. Масалан, “Мукофотни байрамдан

олдин беришармикан ёки кейинми?” деган саволга қандай жавоб берилса ҳам бирибир мукофот берилиши тахмин

қилинапти. Магазинда сотувчининг “Пулни нақд тўлайсизми ёки пластик карточка биланми?” деб берган саволи сиз ушбу махсулотни сотиб олганлигингиз ва у учун пулни қандай усулда тўлашни билмаётганлигингизни англатади. Шунда кўпчилик “пластик карточка билан” деб жавоб беради ва қармоққа илинади. Лекин шунда ҳам айримлар “Ҳеч нарса сотиб олиш ниятим йўқ” деб жавоб бериши мумкинлигини ҳам ҳисобга олиб, унинг ҳолатига мослашишни ва рапорт ўрнатишни эсдан чиқарманг.

3.Савол остига яширилган буйруқ. Кўпчилик ҳолатларда “Мана бундай қила олмайсизми?” деб мулозамат оҳангида берилган саволга одамлар “Қила оламан” ёки “Қила олмайман” деб жавоб бериш ўрнига шу ишни бажариб жавоб қайтаришади. Кўпчилик ҳолларда ҳа ёки йўқ деб жавоб бериш мумкин бўлган саволларга стереотиплар туфайли одамлар тўлиқлигича жавоб беришади. Масалан, “Биласизми, бугун қандай тадбир ўтказилиши мўлжалланган?” дуган саволга жуда кўпчилик “Манави манави одамлар мана бундай тадбир ўтказишмоқчи” деб жавоб беришади. Сиз ҳам бўлажак бизнес ҳамкорингиздан “Бу таклифимиз сиз учун қанчалик фойдали эканлигини биласизми” деб сўрашингиз мумкин.

4.Қарама қаршиликлардан фойдаланиш. Бунда сиз миқдорингиз сизга керакли ишни қилишини у қилаётган бирор иш билан боғлайсиз. Бунда “қанча – шунча” иборасидан фойдаланишингиз мумкин. Масалан, “Сиз қанчалик кўп ўйласангиз, бизнинг таклифимизнинг яхшилигига шунча кўпроқ ишонасиз”.

5.Ҳамма танлаш имкониятларини бериш. Олдинги техникаларда миқдорингиз нимани танласа ҳам барибир сизнинг фойдангизга бўларди. Энди бу техникада у танлаши мумкин бўлган ҳамма танловларни унга эълон қиласиз. Лекин бунда ўзингизга керакли танловни бирор йўл билан ажратиб кўрсатасиз. Одамнинг эсида сизнинг гапингизнинг энг бошидаги ва энг охирда берган ахборотингизнинг қолишини ҳисобга олсак, ўзингизга керакли танловни шу икки қисмдан биттасига жойлаштиришингиз ва уни ажратиб кўрсатишингиз мумкин. Лекин гапининг бошида берганингиз маъқулроқ. Бунда ушбу танловнинг бошқаларидан устунроқ эканлигини ҳам кўрсатган бўласиз.

Шу ерда Мильтон Эриксоннинг гапириш стратегиялари ҳақидаги фикрини келтириб ўтиш маъқул деб ўйлайман.

“Бирор иккиланган вазифани бериш бу вазифаларнинг ҳар бирини алоҳида беришга қараганда маъқулроқдир. Масалан она боласига “Жони велосипедингни чиқаргандан кейин орқага қайтиб, гаражни ёпиб қўй” дейиши мумкин. Бу худди битта вазифага ўхшаб кўринади ва унинг бир қисмининг бажарилиши иккинчисининг ҳам бажарилишини назарда тутди. Агар уларнинг ҳар бири бир вазифа қилиб берилганда, яъни олдин велосипедни чиқариш, кейин эса орқага қайтиб, гаражни ёпиш топширилганда бу иккита, бир-бирига боғлиқ бўлмаган вазифа деб тушунилган бўлар эди. Уларнинг ҳар бирига “Хоҳламайман” деб жавоб бериш мумкин бўлар эди. Лекин иккиланган вазифани қилмайман дейиш тушунарсиз бўлади. Нимани қилмайди? Велосипедни чиқармайдими? Кейин орқага қайтмайдими? Эшикни ёпмайдими? Бу ҳолда рад қилишдан айнан нимани рад қилаётганини аниқлаш учун уриниш тўхтатиб қолади. Ҳаммасини рад қилиш эса ноқулай. Шунинг учун ҳам Жони бундай комбинацияланган вазифани таҳлил қилиб ўтиришдан кўра, хоҳламаса ҳам бажаришни маъқул кўради. Агар бу вазифаларнинг ҳар бирини унга алоҳида топширилганда, у “Кейин” дейиши мумкин эди. Лекин иккиланган топшириққа у “Кейин” деб жавоб бера олмайди. Чунки у велосипедни кейин чиқарса, дарров орқага қайтиб, дарров эшикни ёпиши керак бўлади. Бундай “агар бундай бўлса мана бундай бўлиши шарт” деган мантиқ албатта нотўғри. Лекин кундалик турмушда мантиққа унчалик эътибор берилмайди ва унда, одатда, ўзининг эмоционал ҳоидалари амал қилади. Мен кўпинча қабулимга келган миқдорларга “Сиз креслога ўтиришингиз билан транс ҳолатига тушасиз” дейман. У албатта

креслога ўтиришни мўлжаллаяпти. Лекин энди унинг бу ҳаракати транс ҳолатига тушиши билан боғланади. Шундай қилиб транс ҳолати унинг қилишни мўлжаллаган ҳаракати билан боғланади”.

Эриксоннинг уч томонлама спираль техникаси ҳам катта самара беради. Бу худди ҳақиқатни яшириш техникасига ўхшаб кетади. Бунда ҳам битта ҳикоя иккинчисининг ичига уланиб кетади, лекин салгина бошқача қоида бўйича. Бунда олдин биринчи воқеани сўзлай бошлайсиз. Унинг ўртасига етганда, уни тўхтатиб, иккинчи воқеани ҳикоя қила бошлайсиз. Уни ҳам ярмида тўхтатиб учинчи воқеани бошлайсиз. Уни тўлиқлигича айтиб бўлганингиздан кейин иккинчи воқеанинг якунини айтасиз ва энг охирида биринчи воқеани якунлайсиз. Бунда биринчи ва иккинчи воқеа суҳбатдошингизнинг эсида қолади. Лекин учинчи воқеани у сиз ҳикоянгизни тугатганингизча эсидан чиқариб бўлади. Айнан мана шу, учинчи ҳикояга сиз унинг қуйи онги учун инструкцияларни тикишгирасиз. Иш бўйича ҳамкорларингиз билан суҳбатда учинчи ҳикояга сиз олдинги ҳамкорлик қилган кишиларингизга яратиб берган имкониятларингиз, кейин уларнинг сиздан қанчалик хурсанд бўлганлиги, сизнинг таклифингиз бошқаларникидан қанчалик яхши ва устун эканлиги ва бошқаларни қўпишингиз мумкин.

Гипноз қилишни биринчи марта бошлаганлар ўзларининг қобилиятларига унчалик ҳам ишонишмайди. Шунинг учун сизга машқ қилиш учун қуйидагича топшириқ. Унга кўра сиз ҳар қандай ҳолатда ҳам одам фақат ўзига ишониши кераклиги ҳақида оддийроқ ҳикоя тузишингиз. Шундан кейин биринчи ва иккинчи ҳикояларни ўз ҳаётингизда бўлган воқеаларни эслаб ёки тўқиб чиқаришингиз керак. Шундан кейин юқорида келтирилган схема бўйича бу ҳикояларни жой-жойига қўйиб айтасиз ва магнитофонга ёки диктофонга ёздирасиз. Тахминан икки ҳафталардан кейин бу ёзувни эшитиб кўрасиз. Бу вақтда сизнинг ўзингиз тузган ҳикоянгиз эсингиздан чиқишга улгуради ва бу ёзув сизнинг ўзингизга бўлган ишончингизни оширишда ёрдам бера бошлайди.

Биз юқорида ҳикоялар айтиш йўли билан одамни транс ҳолатига тушириш мумкинлигини кўрган эдик. Лекин ҳикоя қилиш йўли билан транс ҳолатидан фойдаланиш ҳам мумкин. Албатта бу бизнинг олдинги кўрган усулларимизга нисбатан анча секин ва узоқ вақт давомида таъсир қилади. Лекин у сиздан гипнозга ижодий ёндашишни талаб қилади. Албатта ҳикояни тузаётган вақтингизда суҳбатдошингиз уни қизиқиб, тинглашини ҳам ҳисобга олишингиз керак.

Бундай ҳикояларни тузиш ишлатиш бўйича энг катта профессионаллар сўзсиз дин арбобларидир. Уларнинг гапларида тўғридан-тўғри буйруқлар камдан-кам учрайди. Бу ҳикояларда ҳамisha кимнингдир қилган қилмиши натижасида оғир аҳволга тушиб қолгани ва бошқа кишининг яхши қилмишлари натижасида аҳволнинг ўнганганлиги ҳақида гапирилади. Ёки “Оталар сўзи – ақлнинг кўзи” кўрсатувидаги воқеаларни эсланг. Бунда ҳам бирор воқеа келтирилади ва хулоса чиқариш томошабинга қолдирилади.

Хулоса чиқаришни суҳбатдошингизга қолдиришингиз жуда муҳим. Бунда у хулосани ўзиники деб ҳисоблайди. Сизнинг вазифаингиз эса суҳбатдошингиз уни эшитгандан кейин сизга керакли хулосани чиқарадиган қилиб ҳикоя тузишдир. Бунда суҳбатдошингизнинг эътиборини тортиш ва ушлаб туришни ҳам эсдан чиқармаслигингиз керак. Шунинг учун ҳикоянгизни ҳар хил майда-чуйдалар, воқеа ишпирокчилари, жойи ва вақти ҳақидаги маълумотлар билан бойитишингиз керак. Бу ҳикояда мажозий маънода суҳбатдошингиз тўқнашган муаммо ва уни ҳал қилиш йўллари берилган бўлиши керак. Бунда у муаммони ҳал қилиш вақтида бўлиши мумкин бўлган барча асосий воқеалар иложи борица кўрсатилиши керак. Агар сиз бизнес ҳамкорингиз учун ҳикоя тузаётган бўлсангиз, таниқли бизнесменлар, давлат раҳбарлари ва давлатлар орасидаги муносабатлар ҳақида ҳикоя қилишингиз мумкин. Ҳар битта ҳолат учун мос келадиган яхши ҳикоя тузиш ва уни тегиллича айтиб бериш сиз учун ижодий вазифадир. Агар бунда юмордан фойдалансангиз янаям яхшироқ бўлади.

**ТРАНСДАН ФОЙДАЛАНИШ ВА ОНГ УСТИДАН МАНИПУЛЯЦИЯ
ҚИЛИШ (ИККИНЧИ БОСҚИЧ)**

Эриксоннинг тақсимланган хабарлар техникаси одамларнинг онгига таъсир кўрсатиш ва реклама мақсадида жуда кўп ишлатилади. Бунини бошқача қилиб яширин психологик дастурлаш деб ҳам аталади. Бунда исталган бир текстнинг ичига одамни бирор нарсага ишонтириш учун мўлжалланган сўзлар маълум жойларга ва маълум тартибда жойлаштирилади. Бу техникани НЛП бўлимида озгина ўрганган эдик.

Бу техника ассоциатив фикрлаш техникасидан келиб чиққан. Ўтган асрнинг 30- йилларида олимлар ассоциатив фикрлашни ўрганаётиб одамга ўз муаммолари ҳақида ўйлашни, кейин эса ушбу муаммони ўйлаган вақтида калласига келган хоҳлаган гапларини айтиши мумкинлиги айтилган. Бунда ушбу муаммо билан умуман боғлиқ бўлмаган сўзларни ҳам айтиш мумкин бўлган. Бунда одам эсига келган гапларни айтаверган, лекин бунда ҳам у айрим сўзларни алоҳида интонация ёки бошқа бирор нарса билан ажратиб кўрсатган. Олимлар ушбу ажратиб кўрсатилган сўзларни йиғиб, тўлақонли ҳикоя тузишган. Бу ҳикояда муаммо нимада эканлиги кўринган. Тажрибали терговчилар ҳам айбланувчи берилиб алдаётган вақтида уни тўхтатишмайди. У алдаши давомида барча ҳақиқатни ўзи очиб беради.

Эриксон мана шу жараёни тескари тартибда қўллашни ўз олдига мақсад қилиб қўйган. У олдин бирор ишонтириш формуласини тузган ва уни нейтрал ёки хоҳлаган бир текст ичига сочиб юборган. Бу текстлардан фойдаланилганда ушбу усул онг учун қопқонлар ичида энг самаралиси эканлиги аниқланган. Эриксоннинг ўзи бу усулни қўллаши ҳақидаги ҳикоялар эриксон гипнози ҳақидаги ҳар битта китобда етарлича ёритилган. Шунинг учун уларни тўлиқ кўриб ўтирмаймиз. Бу ҳикоялар “помидор ҳақида” ва “стенографистка ҳақида” ҳикояларидир. Уларнинг қисқача маъносини айтиб ўтамиз.

Джо боғбон бўлади ва катта гулзорга эга бўлади. У раққа чалиниб қолади. Бу шиш олиб ташлашгандан кейингина унинг ёмон шиш эканлиги маълум бўлади. Шундан кейин у жуда қийнала бошлайди, оғриқларга чидай олмай қолади. Врачлар унинг бир ойдан кейин ўлишини айтишади. Шундан кейин унинг уйидагилар Эриксонни унинг азобларини гипноз воситасида камайтириш учун таклиф қилишади. Шунда Эриксон Джога помидор ҳақида гапириб беради. Бу ҳикоя тахминан қуйидагича тузилади. “Помидор уруғини ерга қадашади ва *умид билан* унинг ўсиб чиқиши ҳамда мева бериши, бу меванинг одамларга *қаноат беришини кутишади*. Бу уруғ сувни ўзига тортиб олади. Бу унча *қийин эмас*, чунки унга ёмғирлар ёрдам беради ва бу ёмғир бутун дунёга *тинчлик ва хотиржамлик* келтиради...”. Бу ҳикоя жуда узоқ давом этади. Унинг ичига ишонтириш характеридagi сўзлар қўшилади ва улар умумий текстдан фарқли равишда алоҳида интонация билан айтилади. Натижада Джонинг аҳволи яхшилана бошлайди. Икки кундан кейин сеанс яна қайтарилади. Джонинг аҳволи янада яхшилана бошлайди ва у оғриқ қолдириувчи кўпгина дориларни истеъмол қилмай қўяди. Унинг аҳволи рақ доимий равишда ривожланиб боришига қарамасдан яхшилана боради.

Иккинчи ҳикояда битта стенографистка бош оғриғидан қийналар эди ва ҳар сафар оғриқ бошланганда уни уйкута кетиш билан енгар ва бунинг учун уч соатдан ортиқ вақт кетар эди. Шундай оғриқ турган пайтлардан бирида Эриксон унга уйкута кетишига йўл қўймайди ва айтиб туриб текст ёздирди. Стенографистка жаҳл билан ёзишга тушади ва орадан 15 дақиқа ўтгандан кейин боши оғримаётганлигини сезиб қолади.

Кейинги сафар яна боши оғрий бошлаганда у яна Эриксоннинг айтганларини ўзи хоҳлаб, ёза бошлайди ва тўққиз дақиқадан кейин бош оғриғи қолади. Шундан кейин у текшириб кўриш оғриқ вақтида учун бошқа врачларнинг айтганларини ёзади, лекин оғриқ қолиш ўрнига фақат кучаяди. Бу текстни айтиб ёздирish сеансларининг муваффақиятининг сабаби Эриксоннинг умуман даволашга таъсири бўлмаган текстдаги айрим сўзларни бошқаларидан

ажратиб, бошқача интонация билан талаффуз этишида эди, ҳолос.

Сўзларни ажратиб талаффуз қилиш кўпчилик ўйлаганидек мураккаб жараён эмас. Буни сиз ҳар куни қилиб юрибсиз. Масалан, сиз бирор сўзингизга суҳбатдошингиз алоҳида эътибор қаратишини хоҳласангиз, нима қиласиз? Бунинг йўллари жуда кўп.

Буларга овозни ўзгартириб, қаттиқроқ гапириш, пастроқ овозда гапириш ва шу вақтда суҳбатдошингиз томонига салгина эгилиш, паузалар, бирор сўзни айтаётганингизда бирорта ишора қилиш, бунда айниқса кўрсаткич бармоқни юқорига кўтариб, сўзингизга урғу беришингиз катта самара беради, қаттиқ таъсир қилиши керак бўлган сўзни айтиш вақтида столни уриш, бирор сўзни айтаётганда суҳбатдошингизнинг елкасига қоқиш ёки бошини силаб қўйиш кабилар киради. Булардан кўриниб турибдики сўзларни ажратиб кўрсатишнинг асосий уч хил усули мавжуд. Булар сўзларни аудиал усул билан ажратиб кўрсатиш, бирор имо-ишора воситасида ажратиб кўрсатиш ва тегинишдир. Буларнинг ҳаммасини жадвалга туширсак, уларни тасаввур қилишингиз осонроқ бўлади.

Аудиал усуллар	Визуал усуллар (Имо-ишоралар, мимика)	Кинестетик усул	Аралаш усуллар
Овоз баландлигини ўзгартириш (баланд, паст)	Тана ҳолатини ўзгартириш (эгилиш, бурилиш)	Оддий тегиниш	Суҳбатдошингиз билан оралиқ масофани ўзгартириш (узоқлашиш, яқинлашиш, гавдани олдинга ва орқага эгиш)
Сўзлаш темпини ўзгартириш (тез, секин, паузалар)	Қўллар ва бармоқлар билан имо-ишоралар қилиш	Елкага ва орқага қоқиб қўйиш	Бошни ўнгга ёки чапга буриб гапириш
Интонацияни ўзгартириш (кўтариш, пасайтириш)	Имо-ишораларнинг қайтарилиш характери (пантомимика)	Силаш	Овозга ҳамроҳлик қилувчи ҳаракатлар (гапираётиб столни тақиллатиш, имо-ишоралар қилаётиб бармоқни тақиллатиш)
Сўзга ҳамроҳлик қилувчи овозлар (чапак чалик, бармоқни шиқиллатиш, столни тақиллатиш)	Юз ифодасини ўзгартириш (мимика)	Қўлни сиқиш	
Овоз манбасининг жойини ўзгартириш (олдидан, орқадан, ён томондан гапириш)			

Овоз тембрини ўзгартириш (қаттиқ, жарангдор, юмшоқ, мулойим, эритиб юборадиган)			

Бу жадвалда асосий ажратиб кўрсатиш усуллари келтирилган. Сиз ўзингиз бошқа хоҳлаган ажратиб кўрсатиш усулини ҳам қўллашингиз мумкин. Лекин ўша усул ҳам мана шу асосий усуллардан келиб чиққан бўлади.

Сиз бу техникадан хоҳлаган пайтингизда фойдаланишингиз мумкин. Бунинг учун сиз дастлаб ишюнтириш формуласини ишлаб чиқасиз. Кейин бўлса хоҳлаган бир текст

оласиз ва бу текстдаги ўша формулада мавжуд сўзларни кетма-кет ажратиб кўрсата бошлайсиз. Масалан, тақдир хўжайини китобида битта мисол келтиргандим. “СЕН бизнинг жамоамизда ишлар экансан, МЕНГА суянишинг мумкин. Лекин лавозим йўриқномаларига ТЎЛИҚ риоя қилишинг ва БЎЙСУНИШИНИГ КЕРАК”. Шунга ўхшаган сўзларни гапингиз давомида бир неча мартадан ажратиб кўрсатишингиз натижасида суҳбатдошингиз сизга ўзи ҳам сезмаган ҳолда бўйсунга бошлайди.

Энди бу ўрганганингизни амалда синаб кўриш вақти келди. Бунинг учун бирор партнерни танлайсиз ва у сизга ўзи эшитмоқчи бўлган формулани айтади. Сиз эса хоҳлаган бир ҳикоя тузасиз ва унда ўша сўзларни ажратган ҳолда суҳбатдошингизга айтиб берасиз.

Бу машқнинг сал мураккаблаштирилган вариантыда эса суҳбатдошингиз ўзида мавжуд бўлган муаммони айтади ва сиз унга мос формулани ва ҳикояни ўзингиз тузасиз ҳамда ишontiриш формуласини камида уч марта қайтарасиз. Бунда ҳар сафар ажратиш кўрсатиш усулини алмаштириб турасиз.

Бу усул бир киши билан ишлаганда ҳам гуруҳ билан ишлаганда ҳам катта самара беради. Лекин унинг самараси омма билан ишлаганда фантастик даражага етади. Оммавий матбуотни бошқарувчи кишилар бу нарсани жуда яхши билишади ва шу йўл билан халқнинг ўзини тутишини бошқариб туришади. Бунда газета ва журналларда керакли ишontiриш сўзларни бошқача шрифт, ўлчам, ажратиш, курсив, тагига чизиш, йириклаштириш ва ранг билан ажратиб кўрсатилади. Ҳатто оддийгина рақамлаш ҳам биладиган кишининг қўлида катта самара беради.

Телевидениеда бўлса керакли ишontiриш югурувчи қатор, кадрларни тез алмаштириш, кадр ортидаги гапириш ва бошқа усуллар билан амалга оширилади. Бундай усуллар жуда кўпдир ва улардан ҳозирги вақтда фойдаланишяпти. Ҳозир Айс Ти ичимлигининг ҳамма ерда кўрсатилаётган рекламасига ҳеч эътибор берганмисиз? Унда “Яна хоҳлайман” сўзи музнинг рангидан салгина фарқ қиладиган қилиб ёзилган. Бир қараганда бу сўзнинг ёзилганлигига, унинг борлигига ҳаммаям эътибор беравермайди. Бу ҳам онг устидан манипуляциянинг бир кўринишидир.

Шу пайтгача бизнинг мамлакатда рекламада мантиқий исботлаш, одамларни маҳсулотнинг сифатли эканлигига ишontiриш услублари қўлланилар эди. Кейинги вақтларда ғарбдаги рекламаларни тўғридан-тўғри ўзбекчалаштириб бериш бошланди. Бунда жуда кўп хатоликларга йўл қўйилипти, лекин шундаям улардаги ишontiриш формулалари ва усуллари жуда кўпчиликнинг онгига таъсир қилмоқда. Маслан, кейинги икки йил ичида Ўзбекистонда Кока колани истеъмол қилиш кескин ошди. Бунинг сабаби унинг фойдалилигида деб ўйласангиз, катта хато қилган бўласиз. Ҳамма гап рекламада.

Бундан ташқари ўтган асрнинг 60-йилларида 25-кадр феномени кашф қилинди. Биласизки, фильмлар айрим кадрлардан иборат бўлади ва бу кадрлар бир-биридан салгина фарқланиб боради. Ана шу кадрларни секундига 24 кадрдан кўрсатила бошланса айрим кадрлар бирлашиб кетади ва уларнинг алоҳида кадрлардан тузилганлигини одам сезмай қолади. Бунда худди ҳаракат узлуксиз давом этаётгандай туюлади. Рақамли видеоёзувларнинг пайдо бўлиши ҳам бу нарсани ўзгартиргани йўқ. Унда ҳам барибир, ўша кадрлар алмашилишидан фойдаланишади. Фақат бунда кадрлар рақамли кўринишда бўлади, ҳолос. Агар 25 кадрга олдинги 24 та кадрдан фарқ қиладиган бирор расм жойлаштирилса, буни одам онги сезмай қолади. У фақат 24 та кадрдаги тасвирнигина кўради. 25-кадрдаги маълумот бўлса қуйи онгга ўтади. Чунки қуйи онг содир бўлаётган ҳамма воқеаларни кўриб ва билиб туради. Унинг эътиборидан ҳеч нарса қочиб қутула олмайди. Агар 25 кадрда саҳрода қолиб, чанқаган одам ва унинг Кока колага тилинаётганлиги кўрсатиладиган бўлса ва

бундай кадрлар бигта сеанс давомида бир неча марта кўрсатилса, бу одам
нимага чанқаётганини ва нимага айнан Кока кола ичтиси келаётганлигини ҳам
билмайди. Лекин барибир у шу ичимликни ичади.

Кейинчалик БМТ бундай реклама усули инсонийликка тўғри келмайди деб ҳисоблади ва расмий равишда бундай усулда реклама бериш тўхтатилди. Лекин ундан яширинча фойдаланишмаётганликларини қаердан биласиз?

Бундан ташқари якорь техникасидан ҳам фойдаланишади. Бу техника гипнозда ҳам НЛПда ҳам бир хилда кенг фойдаланилади. Бу Павловнинг таъбири билан айтганда шартли рефлексни пайдо қилишдир. Павлов ўз итлари устида тажриба ўтказиб, шартли рефлекснинг пайдо бўлишини ўрганган эди. Унга кўра итнинг олдига овқат қўйишади. Бу вақтда унинг овқат ҳазм қилиш аъзолари ишга тушади ва сўлак ажрала бошлайди. Шу вақтда кўнғироқ чалинади. Бу ҳодиса бир неча марта такрорланади. Шундан кейин овқат бермасдан туриб, кўнғироқ чалинса ҳам итларнинг сўлаги оқа бошлайди. Худди мана шу нарса шартли рефлекс деб аталади. Энди итларда шартли равишда овқат бўлмаса ҳам кўнғироқнинг товушига овқат ҳазм қилиш тизимининг активлашиши рўй беради. Бу ерда кўнғироқ овози якорь вазифасини бажаради ва ушбу якорь шартли рефлексни ишга тушурувчи рычаг ҳисобланади.

Одам эса ҳайвонлардан ходисалар кетма-кетлигини биринчи марта кўргандаёқ шартли рефлекс ҳосил қила олиши билан ажралиб туради. Масалан, бирор кишига қоронғуликда хужум қилинса, у шундан кейин умуман қоронғу кўчага киришдан қўрқиб қолади.

Кундалик ҳаётимизда ҳам бундай якорлар кўплаб учрайди. Масалан сиз яхши кайфиятда, осмонларда учиб юрган вақтингизда радиодан бирор мусиқа беришаётган эди. Кейинчалик ушбу мусиқани эшитишингиз билан ўша вақтдаги кайфиятингиз сизга қайтади. Бунга иллюстрация сифатида Норбековнинг қайсидир бир китобида ўқиганим воқеа эсимга тушиб қолди. Унда бир йигит уйланган ва биринчи кечаси янги келинчак билан бирга қолганларида кўчада қишлоқ эшаклари ҳанграшни бошлашган. Кейинчалик улар чол-кампир бўлишган пайтларида ҳам қачон эшаклар ҳанграй бошлаши билан улар ўзларини худди ёш келин-куёвлардай ҳис қила бошлашган. Чол кейинги вақтларда қишлоқдаги эшаклар жуда камайиб бораётганлигидан афсусланади, ҳолос. Бу ҳолда эшакнинг ҳанграши уларда сексуал инстинктни чақирувчи якорь сифатида ишлайди.

Якорь сифатида аудиал (овозлар, мусиқа, шовқин), визуал (биронинг юзи, характерли ишора, бирор ҳаракат, буюм) ва кинестетик (тегиниш, силаш, ўпич, оғрик) сезгилар қўлланилиши мумкин. Якорларни қўллашда уни қўйиш мумкин бўлган вақтни танлаш, унинг типини танлаш ва кейин эса уни муваффақиятли амалга ошириш катта аҳамиятга эга.

Якорь қўйиш вақтни тўғри танлай билиш унинг кейинчалик қандай таъсир қилишини белгилаб беради. Якорь қўйиш вақти суҳбатдошингизнинг бирор ҳиссиётининг энг максимум ҳолатида бўлиши керак. Акс ҳолда кейинчалик бу ҳиссиётни қайта бошдан кечириши қийин бўлади. Иккинчидан олдин қўйилган якордан фойдаланилаётган вақтда уни иложи борича қўйилаётган вақтидагидай амалга ошириш керак. Масалан, якорни кучоқлаш билан қўйдингиз дейлик. Бунда суҳбатдошингизнинг қўллари сизнинг қўллaringиз остида эди. Лекин якорни қайта кўрсатаётган пайтингизда сизнинг қўллaringиз унинг қўлидан пастда қолди. Тамом, бу якорь нимага иш бермаганига ҳайрон қолиб ўтираверасиз. Учинчидан эса кинестетик якорлар энг катта самара беради. Уларнинг қайта ижро этилишини қуйи онг сезмай қолиши мумкин эмас.

Лекин якорнинг типини танлаётганда суҳбатдошингизнинг модаллигини ҳам ҳисобга олишингиз керак. Бунда визуалистга кинестетик ва аудиал, аудиалистга кинестетик ёки визуал, кинестетикка эса визуал ёки аудиал якорь қўйиш керак. Бунда текстда берилган биринчи типдан фойдаланиш, иккинчи типдан фойдаланишга нисбатан самаралилиги жаҳатдан маъқулроқдир. Бундай якорларни ушбу кишилар сезишлари қийинроқ бўлади, лекин ундан катта самара билан фойдаланиш мумкин. Якорь қўйиш техникасини машқ қила

бошлаганингизда аввало суҳбатдошингиздан бирор ёқимли ҳиссиётларни эслашини сўранг. У бунга эслаб, кайфияти кўтарилганини кўрганингизда ўзингиз танлаган якорни қўйинг. Бирор ҳаракат билан бунга кўрсатишингиз, бирор овоз

чиқаришингиз ёки тегиниб қўйишингиз мумкин. Кейин унга савол беришда давом этиб ўша вақтда унинг кайфияти, ҳолати қандай бўлганлигини сўранг. У ўз ҳиссиётлари ҳақида ўйлай бошлаши билан, ҳатто, буни у оғзидан айтмаса ҳам, якорни қайтадан қўйинг. Кейин эса унга ёқимсиз бўлган бирор мавзунини кўтаринг. Айтайлик, унинг сиздан олган қарзи тўғрисида сўрашингиз мумкин. Унинг кайфияти тушиб, жаҳли чиқа бошлашини кўришингиз билан якорни қайта ифодаланг. У бирпасда ўзига келиб, кайфияти кўтарилади ва қарзни қайтариб олишингиз эҳтимоли кескин ошади.

Худди шунингдек салбий якорларни ҳам қўллашингиз мумкин. Бунда олдин унинг бирор вақтда ёмон аҳволда қолганидан гапира бошлайсиз. У буни эслаб, кайфияти тушиб кетгандан кейин якорь қўясиз. Кейин унинг аҳволини янада оғирлаштирадиган, ёмон ҳаёлларга ғарқ қиладиган бир-иккита савол берасиз ва ҳар сафар якорь қўясиз. Кейин унга ёқадиган ва қилишни хоҳлайдиган ишнинг қилишни таклиф қиласиз ва у бу ишни бажаришни бошламоқчи бўлганда якорни намойиш этасиз. Шу билан унинг бу ишни қилишга иштиёқи қолмайди.

Кўпчилик билан ишлаганда иложи борица визуал якордан фойдаланишга ҳаракат қилинг ва иложи борица салбий якорларга мурожаат қилманг.

Тақсимланган хабарлар(яширин психодастурлаш) ва якорлар техникалари инсонлар буни биладиларми ёки йўқ эканлигидан қатъий назар ҳамisha самара билан қўллаш мумкин бўлган техникалардандир.

Якор техникасини ҳатто ўз-ўзингизга нисбатан ҳам қўллашингиз мумкин. Масалан, сиз ўзингизга ёқмайдиган ва зерикарли бирор нарсани ўқишингиз, ўрганишингиз керак. Бунда тескари айланасиз ёки кўзингизни юмасиз ва ёқимли бирор ҳолат ёки воқеани эслайсиз. Кейин ўқийдиган нарсанингизга қарайсиз. Мана шундай қилиб икки-уч марта қайтарасиз. Қарабсизки, олдингиздаги материал унчалик ҳам зерикарли бўлиб туюлмайди. Умуман олганда ҳар бир суҳбатдошингизнинг ҳар хил ҳолатларида якорни ҳар эҳтимолга қарши қўйиб қўйиш зарар қилмайди. Бунда сизда ҳар қандай ҳолатда ҳам унинг

ўзингиз билган олдинги эмоционал ҳолатига қайтаришингиз имконияти бўлади.

Айтайлик сизга суҳбатдошингизнинг ўзига ишонмайдиган ҳолати керак. Бунинг учун унинг қайси мавзуларда суҳбат кетганда ўзига ишонмаслигини билишингиз керак ва шу мавзуда суҳбат олиб боришингиз керак. У ўзига ишонмаслик белгиларини кўрсатгандан кейин шу ҳолатга якорь қўйиш керак. Кейин у ўзига тўлиқ ишонадиган бирор мавзуда суҳбат бошлайсиз ва у ўзини ўнглаб олмасидан туриб якорни ишга туширасиз. Қарабсизки, олдингизда профессионал эмас, ўзига ишонмайдиган оддий одам ўтирибдида.

Оилада ёки сексуал алоқаларда якорлардан фойдаланиш, сизнинг доимий равишда ёқимли ва севимли бўлиб қолишингизни таъминлаш мумкин. Бунинг учун бирор йўл билан турмуш ўртоғингиз ёки сексуал партнерингизнинг ҳаяжонланишига ва сизни жуда хоҳлашига эришасиз ва шу ҳолатга якорь қўясиз. Унинг ҳаяжони энг кучли даражага етганини унинг мимикаси, ҳаракатлари ва нафас олишидан сезишингиз мумкин бўлади. Кейин эса унинг сизга нисбатан салгина совиганини сезишингиз билан якорни унга намойиш қиласиз ва нима содир бўлишини кўрасиз.

Худди шу усул билан бошқа одамни яхши кўрадиган кишини сизни яхши кўриб қолишига эришингиз ҳам мумкин. Бунинг учун у яхши кўрган одам ҳақида гаплаша бошлайсиз. Унинг ошиқона ўзини тутиши, мимикаси ва нафас олишини сезганингиздан кейин бу ҳолатга якорь қўясиз. Кейин эса нейтрал мавзуларда суҳбатлаша бошлайсиз. Орада гапни ўзингизга бурасиз ва шу вақтда якорни ишга туширасиз. Уни ўзингиз ҳақингизда гапириб туриб, бир неча марта ишлатганингиздан кейин у нимага олдинги севгиси эмас, сиз ҳақингизда ўйлай бошлаганини ўзи ҳам билмай қолади. Бу шароитдан сиз фойдаланиб

қолишингиз мумкин.

Якорь техникасидан фойдаланиш сиздан кузатувчанликни талаб қилади. Сиз суҳбатдошингизнинг сизга керакли ҳиссиётни бошдан кечираётганлиги ва унинг кульминацион нуқтасига етганлигини сеза олишингиз керак. Бунда энг аввало унинг

ҳиссиётларини сўзсиз кўрсатиб турувчи белгилари: мимикаси ва нафас олишига эътибор беринг. Кейин эса унинг кўзларини ҳаракатлантириш стереотипига эътибор беринг. Ҳар битта ҳиссиётта уларнинг ҳаракатланишининг маълум бир кетма-кетлиги тўғри келади. Сиз ўзингизга керакли ҳиссиёт жўш урган пайтида ва якорь қўётганингизда бу стереотипнинг қандай бўлганлигини эслаб қолишингиз керак. Кейинчалик якорни ишга туширган пайтингизда унда бу стереотип бажарилмаса, билингки якорь ишламайди. Уни қайтадан қўйиш керак бўлади.

Бундай кузатувчанликни машқ қилиш учун сизга партнер керак бўлади. Бунда партнерингиз хоҳлаган учта бир-биридан фарқ қиладиган ҳиссиётни ва унга мос шароитни танлайди. Бунда бир-биридан фарқ қиладиган ҳиссиётни танлаши жуда муҳим. Чунки битта асосга эга бўлган уч хил ҳолатни танласа, сиз уларнинг фарқига бормаслигингиз мумкин. Масалан, юзини ювгани, вананада чўмилиши ва каналга тушгани ҳақидаги тасаввурларнинг ҳаммаси чўмилиш билан боғлиқ бўлганлиги сабабли уларнинг барчаси бир хил кўз ҳаракат ибилан белгиланиши мумкин. Шунинг учун бу ҳолатлар чўмилиш, офтобда тобланиш, овқатланиш бўлиши мумкин. Мана шу ҳолатлар 1-, 2-, 3- ҳолатлар деб аталади ва партнерингиз ана шуларни берилган кетма-кетликда тасаввур қилади. Яъни маълум вақт давомида биринчи, яна шунча вақт давомида иккинчи ва яна шунча вақт давомида учинчи ҳолатни тасаввур қилади. Бу вақтда сиз унинг кўзларининг ҳаракатларини кузатасиз. Кейин эса у ўзи хоҳлаган тартибда, буни сизга олдиндан айтмасдан бу ҳолатларни қайтадан тасаввур қилади. Сизнинг вазифангиз эса шу пайтда у қайси ҳолатни тасаввур қиляётганлигини аниқлашдир.

Кейинги машқ эса бевосита якорь қўйиш ва уни ишлатишдан иборат бўлади. Бунда партнерингиз сизга ўзининг тажрибасидан қандайдир иккита ҳиссиётни бошдан кечирганлигини айтади. Сиз унга гапириш воситасида кетма-кет иккала ҳолатни тўлиқ бошдан кечиришга эришишга ёрдам берасиз ва биринчи ҳолатга тушганда унинг ўнг қўли ёки сонига тегиниб, иккинчи ҳолатга тушганда олдинги якорга симметрик равишда чап томондан якорь қўясиз. Кейин эса нейтрал суҳбат бошланади. Бу суҳбат давомида сизнинг вазифангиз вақти-вақти билан 1- ва 2- якорларни ишга тушириш ва уларга хос бўлган мимика, нафас олиш ритми ва кўз ҳаракатларининг бажарилишига эришишдир. Якорларни ишга тушириш вақтида уни қўйишда қайси нуқтага текканингиз ва қанчалик катталиқдаги куч билан тегинганингизни қайтадан ижро қилинишига катта эътибор беринг.

Якордан фойдаланиш айниқса сиз суҳбатдошингизнинг бирор қарорни қабул қилишда қандай стратегияга амал қилишини билганингизда жуда катта самара беради. Маслан, сизга суҳбатдошингизнинг ишюниши жуда зарур. Бундай вақтда сизнинг унинг олдига борасиз ва ундан у кимгадир жуда ишганлигини сўрайсиз. У жавоб бериши билан якорь қўясиз. У бу одамга ишонаётганлигини қаердан билишини сўрайсиз. Суҳбатдошингизнинг мимикаси ва нафас олишида ўзгариш бўлиши билан яна якорь қўясиз ва шу билан бирга унинг кўз ҳаракатларини эслаб қоласиз. Айтайлик унинг кўзлари дастлаб юқори чап бурчакка ва кейин пастки ўнг бурчакка кетди. Бу унинг “кўраман-ишонаман” принципида қарор қабул қилишини билдиради. Ёки бу ҳаракатлар бошқача ҳам бўлиши мумкин. Лекин сиз кўз ҳаракатларининг маъносини биласиз ва буни расшифровка қилишингиз қийин бўлмайди. Кейин ўзингизга керак пайтида якорни ишга туширасиз ва бу вақтда унинг қарор қабул қтратегиясига мос сўзларни айтасиз. Юқоридаги ҳолатда бу “Мени кўриб турибсан, энди менга ишонаётганлигингни ҳис қилияпсанми?” бўлиши мумкин. Бунда кўриб ва ҳис қилияпсанми деган сўзлар салгина ажратиб талаффуз қилинади. Ана энди суҳбатдошингиз сиз айтган ҳар қандай гапга ишонади ва сизни ҳар қандай соҳада қўллаб-қувватлайди.

Худди шундай якорни биров сизга эътибор қаратишини хоҳлаганингизда ҳам қўйишингиз мумкин. Бунда ҳам камида иккита савол беришингиз керак. Биринчиси “Сен ўзи борвга эътибор берганмисан?”, иккинчиси эса “унга эътибор қаратиш кераклигини қаердан биласан?” бўлиши мумкин. Бу иккала саволга ҳам суҳбатдошингиз тегишли

ҳиссиётларга оид белгиларни кўрсатгандан кейин якорь қўясиз ва қарор қабул қилишда қандай стратегияга амал қилишини ўрганасиз. Кейин олдинги ҳолдагидай қарор қабул қилиш стереотипига мос савол берасиз ва якорни ишга туширасиз. Шу билан унинг бутун эътибори сизга қаратилади.

Бундан ташқари суҳбатдошингизнинг бирор ҳиссиётини бир вақтнинг ўзида бир нечта якорлар билан белгилашингиз ҳам мумкин. Кейинчалик уларнинг ҳар бири ушбу ҳиссиётни тиклаши мумкин. Агар учала якорь ҳам бирданига ишга туширилса, суҳбатдошингизнинг бу ҳиссиётни бошдан кечирмасдан иложи умуман қолмайди. Бунда бир вақтнинг ўзида визуал, аудиал ва кинестетик якорларни қўйиш мумкин. Масалан, бошингизни бирор томонга буриб туришингиз (кинестетик), ҳа, шундай қабiliдаги луқмалар ташлаб туришингиз (аудиал), унга тегинишингиз (кинестетик) мумкин.

Бундан ташқари якорларни қўллашда жуда қизиқ бир ҳолат бор. Айтайлик, суҳбатдошингизнинг бирор салбий ҳиссиётини бирор якорь билан ва унинг бошқа ижобий ҳиссиётини иккинчи якорь билан белгиладингиз. Энди мабодо якорларнинг иккаласини ҳам бирданига ишга туширсангиз нима бўлади? Ахир инсон бир вақтнинг ўзида иккита ҳиссиётни бошдан кечириши мумкин эмаску? Бундай пайтларда кучлироқ ҳиссиёт, кучсизроғини сиқиб чиқаради ва унинг ўрнига ўрнашиб олади ёки уни иложи борича янада кучсизлантиради. Бу усул кўрқувларни енгиш, бировга нисбатан ёқтирмаслик муаммолари, сийиб қўйиш, имтихонлар олдида хаяжонланиш, кўпчиликнинг олдида сўзлашдан кўрқиб қаби муаммоларни ҳал қилишда ишлатилади.

Энди ана шундай иккита якорни бирданига қўйишни машқ қилинг.

Бунда суҳбатдошингиз ўзидаги ўзгартириш керак бўлган ҳиссиётни айтади. Масалан, “мен севган қизим билан учрашганда хаяжонланиб, нима дейишни билмай турмасдан, ўзимни мардларча тутиш, унинг кўнглини олишни хоҳлайман”. Шундан кейин сиз у билан қуйидаги схема бўйича ишлай бошлайсиз:

1. Сиз суҳбат давомида суҳбатдошингизга ўзининг ёқимсиз ҳиссиётини яққол тасаввур қилишга ёрдамлашасиз. Бу вақтда унинг мимикаси, нафас олиши ва характерли кўз ҳаракатларини эътибордан қочирмайсиз. У ҳиссиётни бошдан кечиришнинг максимумига етганда бирорта ёки бир нечта якорь қўясиз. Бу якорни салбий якорь деб атаймиз.

2. Нейтрал суҳбат давомида сиз суҳбатдошингизнинг салбий ҳиссиётдан қутулишга ёрдам берасиз ёки оддийроқ айтганда чалғитасиз. Кейин унинг қандай ҳолларда ўзи хоҳлайдиган ижобий ҳиссиётларни бошдан кечиришини сўрайсиз. Унинг бу ҳолатини кучайтирасиз ва унинг чўққисиди бу ҳолатга якорь қўясиз. Бу якорь ижобий якорь деб аталади. Албатта, унинг кўз ҳаракатлари ва бу ҳолатга мос белгиларини кўздан қочирмайсиз.

3. Нейтрал суҳбат давомида навбати билан биринчи ва иккинчи якорни ишга туширасиз ва якорларнинг ишлашини кузатасиз. Улар ўзлари қўйилган пайтдаги ўзини тутиш ва кўз ҳаракатларини намоён қилиши керак. Шундан кейин ундан ҳақиқатан ҳам ушбу салбий ҳиссиёт ўрнига мана шу ижобий ҳиссиётни ҳис қилиш келаётганини сўрайсиз. Агар ҳа деб жавоб берса кейинги қадамга ўтасиз, агар йўқ деса олдинги қадамга қайтасиз, бошқа ижобий ҳиссиётни топасиз ва унга якорь қўясиз.

4. Сиз бир вақтнинг ўзида иккала якорни ҳам ишга туширасиз ва суҳбатдошингизга ички тажрибасини тартибга солиб олиши учун вақт берасиз. Бу вақтда у транс ҳолатида биров вақт бўлади. Сиз бўлса унинг кўз ҳаракатларининг ижобий ҳиссиётга мос келгунча ёки иккала ҳиссиётга ҳам мос келмайдиган бошқа бирор ўртача ҳаракатга айлангунча кузатиб турасиз.

5. Бу босқич текшириш ва келажакка мослашишдир. Бунда сиз ижобий якорни ишга туширасиз ва суҳбатдошингиздан ўзи ўзгартиришни хоҳлаган ҳолатини тасаввур қилишини сўрайсиз. Биз юқорида келтирган ҳолатда бу севган қизи билан учрашувдир. Ана шу ҳолатда у қандай

*ҳиссиётларни бошдан кечиришини сўрайсиз. Бу вақтда сиз унинг кўз
ҳаракатлари ва бошқа белгиларини кузатасиз. Агар улар ижобий*

якорга мос бўлса ёки бирор ўртача ҳолатга мос бўлса иш тугалланди деб ҳисоблашингиз мумкин. Агар бундай бўлмаса олдинги босқичга қайтилади ва иккала якорь бирданита ишга туширилади.

Якорлардан юқорида айтганимдай ўзингизнинг ҳолатингизни ўзгартиришда ва бирор ишни бажаришда ҳам фойдаланишингиз мумкин. Бундай якорлардан кўпчилик фойдаланади. Масалан, кўпчилик бирор нарсани эслаб қолиш керак бўлганда бармоғига ип бойлаб олади. Кейин ипни кўриши билан эслаши керак бўлган нарсани эслайди. Лекин бу энг оддий ҳолат. Кундалик турмушимизда якорлардан фойдаланиш мумкин бўлган жуда кўплаган ҳолатлар бор. Масалан, сизнинг кофе ичишингиз бардамлашиш, тетиклашингизга ёрдам беради. Кейинги сафар кофе ичаётганингизда бу ҳолатга бирор якорь қўйинг. Бунда юзингизни сийпаб қўйишингиз, бирор жойингизни чимчилаб қўйишингиз мумкин. Бу якорни бир неча марта қўйганингиздан кейин хоҳлаган пайтингизда, сизга тетиклик керак бўлганди ана шу якорни қайтарасиз ва кофесиз ҳам тетиклашиш мумкинлигини кўрасиз.

Менга импотенциядан қийналаётган бир йигит мурожаат қилганди. У дориларсиз жинсий алоқага киришга олмас эди. У менинг кўрсатмам билан дорини қабул қилгандан кейин бир неча марта ўз думбасини чимчилаш билан якорь қўйди ва шундан кейин бирор марта ҳам импотенция муаммоси уни қийнамаганлигини айтиб берди.

Бундай мисолларни жуда кўплаб келтириш мумкин. Сиз ўзингизга активлигингизни оширишга, тезда ухлаб қолишга, релаксация ҳолатига, ўз-ўзини гипноз қилганда транс ҳолатига тушишга, нафаси сиқиб қолувчилар нафас нормал олинадиган ҳолатга ва бошқаларга якорь қўйишингиз мумкин.

Юқоридагилардан ташқари рефрейминг техникасидан ҳам фойдаланишингиз мумкин. Якорь ва рефрейминг техникаларидан олдиндан фойдаланилган бўлса ҳам унинг бундай номланиши Гриндер ва бендлерларнинг НЛПга бағишланган ишларида биринчи марта қўлланилган. Рефрейминг инглизчадан таржима қилинганда картинанинг рамкасини алмаштириш ёки шу рамканинг ўзидаги картинани алмаштириш деган маъноларни беради. Психологияда эса рефрейминг деб муаммони янгича тавсифлаш натижасида унга бўлган муносабатнинг ўзгаришига айтилади. Бунда муаммо ўзгармайди ва ҳеч қаерга йўқолмайди, фақат унга бўлган муносабат ўзгаради.

Бунга иллюстрация сифатида битта расмни оддий рамкага ва олтинранг жимжимадор рамкага солиб кўрсатиш мумкин. Унга бўлган муносабатингизнинг рамкага мос равишда ўзгаришини кўрасиз. Масалан, ишчан одамга нисбатан “Унинг ичида олов ёниб туради” ёки “У бор кучини бериб ишлайди” дейиш мумкин. Лекин иккинчи гапни эшитганингизда ишни қилиб бўлиб, шалвираб қолган одам, биринчисини эшитганингизда эса яна кейинги ишни ҳам қилишга тайёр, қудратли, кучли одам кўз олдингизга келади. Лекин иккала ҳолда ҳам бир киши тўғрисида ва унинг ишчанлиги ҳақида гапирилган эди. Лекин унинг ташқи кўриниши унга ёндашувни қанчалик ўзгартирганлигини кўряпсиз.

Рефреймингнинг суҳбатдошингизнинг фикрлаши билан боғлиқ усуллари ҳам бор, лекин улар жуда мураккаб. Биз бу ерда фақат оддий рефрейминг усулларини ўрганамиз.

Биринчи усул – маъно рефреймингидир. Агар биров сизга бирор ҳодиса содир бўлса у ниманидир ҳис қилишини айтса, бу усулдан фойдаланишингиз мумкин. Бу ҳолда ўша воқеа ёки ҳодиса бу одам учун салбий маъно касб этади. Сизнинг вазифаңгиз эса унга ижобий маъно беришдир.

Масалан, болаларнинг шовқин қилиши ота-оналарга ёқмайди. Буни болалар бошқа қилишга ишлари йўқлигидан, ота-оналарининг айтганларини қилмаслик учун ёки ўйинга берилиб кетганларидан қилишади. Бунда ота-оналарга “Болаларингиз соғлом бўлганлиги ва бу ҳаракатлардан мазза қилишаётганлиги учун буни қилишяпти” десангиз, улар бу шовқинга бутунлай

бошқача қарай бошлашади.

Иккинчи усул контекст рефреймингидир. Бу “Мен ҳаддан ташқари ...ман” формуласига мос келадиган ҳолатларда қўлланилади. Бунда учта нуқта ўрнига семиз, ориқ, баланд, паст, ланж, жаҳддор, уятчанг ва бошқаларни қўйиш мумкин. Бу ҳолда ана

шу сўзлар ёмон маъносида келяпти. Сизнинг вазифангиз худди шу сифатларни яхши маънода қўллашдир. Бу контекстни ўзгаритириш дейилади. Масалан, семизни бизда “Дўмбоқ, дўмбиллаб юрибди” дейишади.

Бозорда сотувчилар кўпинча қиммат экан деган гапга жавобан “Яхши нарса қиммат бўлади. Сифатли материаллардан ясалган, бу сизга узоқ вақт хизмат қилади. Бу сизга ширпотреб эмас, қўлда қилинган иш” ва шунга ўхшаган гапларни қалашпириб ташлашади. Рефреймингни қўллаш мумкин бўлган бошқа ҳолатларни ўзингиз ўйлаб топасиз деб ўйлайман.

Мана шу билан биз сиз билан гипноз қилиш техникаларини қисқача кўриб чиқдик. Албатта яна бир қанча гипноз қилиш техникалари мавжуд, лекин биз кўриб чиққанларимиз энг асосий ва энг қўлланишга қулайларидир. Бу техникалар ичида ўзингиз учун қулайини танлаб оласиз ва бу техникани қўллашда профессионал даражага етасиз ҳамда бу орқали ҳаётда жуда кўп муваффақиятларга эриша оласиз деб ўйлайман.

МИЛТОН ЭРИКСОННИНГ ГИПНОТИК СЎЗЛАР ШАБЛОНЛАРИ

1. Ноаниқ сўзлашнинг асосий шаблонлари

А. Ноаниқ сўзларни қўллаш

1) Бирорта ҳам модалликка таалуқли бўлмаган от, равиш сўзларни қўллаш. Масалан, билим, севги, таълим, қизиқ, қийинчилик, ҳал қилиш, таасурот, қарор ва бошқалар.

2) Ноаниқ кесимлар: қилмоқ, эътиборни қаратмоқ, ечмоқ, бўшашиш, ўзгармоқ, ҳайрон қолмоқ, тушунмоқ, ўйламоқ, англамоқ, эсламоқ, билмоқ ва бошқалар.

3) Ноаниқ трюизмларни қўллаш: “Буни ҳамма қила олади”, “Буни ўрганиш осон” ва шунга ўхшашлар

Б. Гап тузишнинг алоҳида усуллари

1) Ва, ҳамда боғловчилари ёрдамида бир-бирига алоқадор бўлмаган гапларни боғлаш: “Мени кўриб турибсиз ва бундан янада кўпроқ бўшашибсиз”.

2) Бир-бирига яқинроқ алоқада бўлган гапларни давомида, қачонки, вақтида, ...ганда каби боғловчилар ёрдамида боғлаш: Ҳозир мента қараб, кулиб ўтирар экансиз, бу вақтда сизнинг транс ҳолатингиз кучайяпти.

3) Бир-бири билан кучли алоқада бўлган гапларни талаб қилади, сабаб бўлади, олиб келади каби иборалар воситасида сабаб-оқибат тартибида боғлаш: “Соатнинг чиқилишини эшитиб ўтиришингиз сизнинг трансга тушишингизга олиб келади”

В. Тингловчининг тасаввурлари диапазонини чегаралаш

1) Умумлаштирувчи сўзларни қўллаш: Ҳамма, ҳар бир, ҳаммаша, ҳеч ким ва бошқалар. “Энди сиз хоҳлаган усулни қўлласангиз ҳам бўшашишда давом этаверасиз”.

2) Танлаш имконияти йўқлигини кўрсатувчи тушунчаларни бериш: керак, шарт, қила олмайсиз, қилмайсиз ва бошқалар. “Сиз кўзингизни оча олмаслигингизни ҳис қиляпсиз”.

2. Трансни ҳосил қилиш ва ундан фойдаланишнинг кўпимча шаблонлари

А. Гап тузиш

1) Вақтга боғлиқликни кўрсатувчи гапларни қўллаш: вақтда, ...гача, ...дан кейин,

...давомида ва бошқалар. “Трансга кириш вақтида ўтириб олмайсизми?”

2) Санок сонларни ишлатиш: “Танангизнинг қайси қисми биринчи бўлиб бўшаша бошлаши сизни қизиқтиряптими?”

3) Танловсиз танлов, ёки боғламасини қўллаш: “Трансга кўзингизни очиб

ёки юмиб киришни хоҳлайсизми?”

4) Билмоқ, тушунмоқ, анламоқ каби сўзлар билан онгга боғлаш. “Сизнинг қўйи онгингиз сизни трансга тушираётганлигини англаяпсизми?”

5) Саволдаги тахмин. “Бўшашиш жараёни сизга ёқяптими? Трансга қанчалик чуқур кирдингиз?”

6) Жараённинг кечилишига боғлиқ бўлган кесимларни қўллаш бошлаш, давом этиш, тугатиш ва бошқалар. “Сиз бўшашишда давом этаверишингиз мумкин”.

7) Муваффақиятли, бахтингизга, самимий каби сўзлар воситасида шарҳлар бериш. “Сизнинг трансга бундай муваффақиятли киришингиз жуда яхши. Сизда самимий қуйи оғ ҳаракатлари сезиляпти”.

Б. Реакцияни билвосита тезлаштирувчи иборалар

1) Яширин буйруқлар. “Бўшашишни бошлашингиз мумкин. Қачон сиз ўзингизни яхши ҳис қилишингизни билмайман”.

2) Текстнинг ичига тарқатиб юборилган инструкциялар.

3) Ҳапларда қабул қилинган постулатлар. Булар кенг жавоб бериш мумкин бўлган, лекин амалда фақат ҳа ёки йўқ деган жавобни олишга мўлжалланган саволлардир. “Сиз кўзларингизни юмиб, бўшаши оласизми?”

4) Ҳапларнинг аниқ маънога эга эмаслиги. “Ҳаммаси тўғри, шундай бўлиши ҳам керак, сиз бўшаши бошладингиз”.

В. Метафора ва цитаталар

1) Метафора ёрдамида маънони қуйи оғга ўтказиш. “Сиз автобусда кетаётган пайтингизда сизнинг ҳолатингиз қотиб қолган, кўзларингиз олдинга қаратилган ва двигателнинг шовқини сизни бўшашишга ва ухлашга чорлайди”.

2) Цитаталарни қўллаш. “Шунда у менинг олдимга келди ва “Трансга кир!” деди”.

Ўз-ўзини гипноз қилиш

Одамлар ўзгаришни, ўзларини кечагидан салгина бошқачароқ ҳис қилишни ёқтиришади. Бунинг учун улар атрофида муҳитни ўзгартиришга ҳаракат қилишади. Кимдир узоқ мамлакатларга саёҳат қилади, кимдир уйини, кийимларини, турмуш ўртоғини, ўйнашини алмаштиради. Лекин вақт ўтиши билан ўзини бошқача ҳис қилиш учун ўзини ўзгартириш кераклигини англаб етади.

Ўз-ўзини ўзгартириш учун бир қанча имкониятлар бор: йога, аутоген тренировка, яккакурашлар ва бошқалар. Лекин ўз-ўзини гипноз қилиш техникалари юқорида айтилган техникаларни ўрганишга нисбатан жудаям осон ва энг катта самара берадиган усулдир.

Бундан ташқари ўз-ўзини транс ҳолатига тушириш техникаларидан суҳбатдошингизни трансга туширишда ҳам фойдаланишингиз мумкин. Демак сизнинг трансга тушириш усуллариини бошқаларда қўллашдан олдин текшириб кўриш имкониятингиз бўлади.

Бу техникаларни тинч ва сизга ҳеч ким халақит бермайдиган жойда қулай ҳолатда бажариш керак. Трансга тушишдан олдин сиз бу ҳолатда қанча қолишингиз ва бундан қандай натижа кутаётганингизни ҳал қилиб олишингиз керак. Шунингдек трансдан чиққанингиздан кейин ўзингизни қандай ҳис қилишингизни ҳам олдиндан ҳал қилишингиз керак. Эриксон услубида ўз-ўзини гипноз қилиш пайдо бўладиган ички образ ва белгиларга эътибор қаратишдан иборатдир. Бу образ ва белгиларни ушлаб олиш учун ички диалогни тўхтатиш керак. Бунинг учун оғли эътиборни бир вақтнинг ўзида бир нечта объектларга қаратиш йўли билан ички диалогни тўхтатиш мумкин. Бунинг учун эътиборингизни иккала қўлга ва шу билан бирга кўзингиз олдидаги бошқа бирор буюмга қаратишингиз мумкин.

Бунда ҳам партнер билан ишлашда қўлланиладиган усуллардан фойдаланишингиз мумкин. Қуйи оғ тўғридан-тўғри бериладиган буйруқларни яхши кўрмаслиги туфайли билвосита саволлар, тахмин қилиш, танловсиз танлов

ва бошқа усуллардан фойдаланишингиз мумкин. Ўзингизнинг нафас олишингизга мослашган ҳолда инструкцияларни беришингиз мумкин. Бунда уларни овоз чиқариб айтишингиз ҳам

мумкин. Бу вақтда бирор ҳодиса содир бўлишини кутиш керак эмас. Ўз-ўзидан пайдо бўладиган ҳамма нарсани кузатишга ўзингизга установка беришингиз керак.

Одамлар шахсий ривожланишда кўпинча дастлабки босқичдаёқ жуда катта мақсадлар қўйишади ва уларга ета олмаганларидан кейин ўзларига ишончларини йўқотишади. Масалан, аутоген тренировка билан шуғулланувчи киши учун яхши тасаввур, юқори даражадаги интеллект ва икки йил меҳнат керак бўлади. Шундагина у аутоген тренировкада бирор натижага эришиши мумкин. Ўз-ўзини гипноз қилишда эса ҳатто биринчи машғулотнинг ўзидаёқ кичикинагина бўлса ҳам бирор натижага эришиш имконияти бор.

Бунда биринчи ўз-ўзини гипноз қилиш техникаси сифатида биз олдинроқ ўрганган “5-4-3-2-1” техникасини қўллашингиз мумкин. Бунда сизнинг ўзингиз бир вақтнинг ўзида ҳам гипнозчи ҳам гипноз қилинувчи ролини ўйнайсиз. Бунда партнерингиз ўзингиз бўлганингиз сабабли нималрни ҳис қилганингиз, эшитганингиз ва кўрганлигингизни айтиш сиз учун янада осонроқ бўлади.

Иккинчи усул қўл левитацияси усулидир. Бу усул анъанавий гипноздан олинган. Уни амалга ошириш ким учундир қийин, бошқалар учун эса осон бўлиши мумкин. Қуйида бериладиган машқ ёрдамида уни ўрганиб олишга ҳаракат қилинг.

1) *Хоҳлаган бир қўйи онг даражасидаги ҳаракатни эсланг. Бу хоҳлаган ҳаракат бўлиши мумкин рақс вақтидаги ҳаракатларда сиз нима қилишни ўйлаб ўтиришингиз шарт эмас, бунда танангизнинг ўзи ҳаракатланади, чекувчиларнинг ҳаракатларида ҳам қўл олдин чўнтакка, кейин эса оғизга қараб ҳаракатланади, мобиль телефонга қўнғироқ келганда югурадиган қўлнинг ҳаракатлари ҳам бўлиши мумкин. Автомобилда кетаётганингизда ҳайдовчининг ёнида ўтирсангиз, йўлдан тасодифан бирон тўсиқ чиқиб қолганда ҳайдовчи билан биргаликда сиз тормозга босасиз. Тўғрироғи полни босасиз. Бундай онгсиз ҳаракатлар тезкор бўлиши ва бу вақтда кўпинча қўллар салгина титраб туришини ҳам ҳисобга олинг.*

2) *Онгли эътиборингизни қўлларингизга қаратинг. Иккала қўлингизга ҳам бирданига қаранг ва уларнинг иккаласини ҳам сезинг. Улар ўзлари ётган юзанинг ғадир-будирлиги, ҳарорати ва бошқа параметрларини сезинг. Қўлларингиз мушакларидаги зўриқишни сезинг. Улар жонсиздай ётган пайтида ҳам мушакларда озгина бўлсада зўриқиш, яъни уларнинг тонуси бўлади. Сизнинг вазифангиз мавжуд энг кичкина зўриқишни ҳам ҳис қилиш, сезирлигингизни оширишдир.*

3) *Ўзингизга “Қайси қўлим биринчи бўлиб кўтарилар ва бу ҳаракат қаердан бошланар экан?” деб савол беринг. Қўлларингизга диққат билан қарашда давом этинг ва бармоқларингизнинг энг кичик титрашини ҳам қайд қилиб боринг. Нафас олиш вақтида кўкрак қафасингиз ўз ортидан қўлларингизнинг эргашириб кетишини тасаввур қилинг. Қўлларингизнинг бирортаси бу ҳаракатни яхшироқ сезади ва унга эргашади. Бунда қўлингизга ҳаво шарни боғланганлиги ва у уни юқорига кўтараётганлиги ёки уни пастдан нимадир кўтараётганлигини тасаввур қилишингиз мумкин. Бармоқларингизнинг хоҳлаган юқорига қаратилган ҳаракатини сезинг ва уни рағбатлантиринг. “Мен кўрсаткич бармоғимнинг енгилгина турткилар билан кўтарилаётганлигини кўряпман ва унга бошқа бармоқларим ҳам қўшилишармикан”.*

4) *Кўтарилаётган қўлингиз пепонангизга қараб ҳаракатланаётганлигини ўйланг. Бу ҳаракат жуда табиий ва сизга ёқимли ҳаракатдир. Қўлингизнинг пепанага тегишини пайдо бўлаётган трансинг чуқурлашиши билан боғланг. Бунда пепонангизда магнит борлиги ва у қўлингизни ўзига тортаётганлиги ёки қўлингиз ва пепонангиз ўртасида резина мавжудлиги ва у қўлингизни пепонангизга тортаётганлигини тасаввур қилишингиз мумкин. Ўзингизга қўлингиз пепанага теккан вақт сиз учун жуда*

ёқимли эканлиги ва бу вақтда сиз ўзингиз истаган энг кучли транс ҳолатига тушишингизни айтинг.

5) Трансдан фойдаланиш. Бу ҳолатда ўз кучингизга энг ишонган пайтингиз ёки бирон муваффақиятга эришган вақтингизни эсланг.

б) Трансдан чиқиш. Қўлингизни ўзи истаган хоҳлаган тезликда пастга тушишга рухсат беринг ва унинг пастга тушиши сизнинг трансдан чиқишингизга боғланган эканлигини тасаввур қилинг.

Бундай онгсиз ҳаракатлар ўз-ўзини гипноз қилишда бир нечта вариантда қўлланилади. Қуйида уларнинг яна биттаси билан танишамиз.

Ёпишган қўл техникаси. Бунда сиз ҳаёлан ўнг қўлингизни уйқуга чўмдирасиз. Бунда сиз уни онгнинг назоратидан чиқрасиз. Ўнг қўлни назорат қилишни миянинг 25 фоиз юзасидаги хужайралар амалга оширади. Ўнг қўлнинг онгнинг назоратидан чиқариш дегани, миянинг тўртдан бир қисми уйқуга кетди деганидир. Буни қандай қилишни олдин партнер билан ишлашда бир марта кўришингиз керак ва кейинги сафарларда ушбу ҳолатни фақат эслашингиз билан шу ҳолатга тушасиз. Бунинг учун сиз партнерингиз билан қуйидагича машқ қиласиз.

Партнерингиз қўлини унга сиз ўзингизнинг ўнг қўлингизни қўйишингиз учун очиқ ҳолда қўяди. Сиз унинг қўли устига қўлингизни қўясиз ва қўлингизга партнерингизнинг қўлидан ажралмаган ҳолда унинг ҳаракатларини қайтаришни буюрасиз. Агар сиз унинг ҳаракатларини онгли равишда қайтаришга уринсангиз, қўлингиз униқидан ажралиб қолади. Агар унинг қўли қаерга томон ҳаракатланишини тахмин қиладиган бўлсангиз сизнинг қўлингиз униқига босим ўтказиб, ҳаракатларингиз униқидан тезлашиб кетиши мумкин. Сизнинг вазифангиз эса унга қаршилик кўрсатмасдан ва ёрдамлашмасдан, қўлингизнинг партнерингизникидан ажратмаган ҳолда унинг ҳаракатларини қайтаришдир. Партнерингиз қўли билан бир текис ҳаракатларни бажара бошлайди ва бу ҳаракатларни алмаштириб туради. Қачон сизнинг қўлингиз айтилгандек ҳаракат қилишни бошлаганда, у сизга буни айтади ва ҳаракатларини тўхтатади. Ушбу ҳолатда у сизга бу ҳолатни эслаб қолиш ва кейинчалик ўзингиз хоҳлаган пайтда ушбу ҳолатга яна қайта олишингиз ҳақидаги ишontiриш формулаларини айтади ва сизни трансдан чиқаради.

Бу техникадан партнерингизни трансга туширишда ҳам фойдаланишингиз мумкинлигини айтиб ўтirmаса ҳам бўлади. Бунда ушбу техникадан нафақат расмий равишда транс ҳосил қилишда, балки ўйин ёки ҳазил тариқасида суҳбатдошингизга таклиф қилиб, бундан фойдаланишингиз мумкин.

Ўз-ўзини гипноз қилишнинг кейинги техникаси сиқилган мушт техникасидир.

Бунда қўлингизни горизонтал ҳолатда ушлаб турасиз ва ўзингизга қуйи онг даражасида “Ўнг қўлим мушт бўлиб тутилсин” деган команда бeрасиз. Кейин бармоқларингизнинг ўз-ўзидан букилишини эътибор билан кузатиб турасиз. Албатта, сиз мушпингизни онгли равишда тутишингиз ҳам мумкин. Лекин буни танангизнинг ўзи бажаришини кутганингиз маъқул. Бунда сиз, масалан, ҳозир кўрсаткич бармоҳим букилади деб ўйлаб турган пайтингизда жимжилоғингиз букила бошлаши мумкин. Бунинг устига бармоқларингиз биринчи марта букилаётганида бўғимларингиздан қисирлаган овоз ҳам чиқиши мумкин. Бу ушбу ҳаракат онгнинг иштирокисиз амалга оширилаётганининг белгиларидан биридир. Мушт қилиб сиқишга беш дақиқача вақт керак бўлади.

Психиатрияда юракдаги оғриқларни тезда тўхтатиш учун муштни ёзиш техникасидан фойдаланишади. Бунда чап қўл мушт қилиб тутилади ва унга ўз-ўзидан, мустақил равишда бармоқларнинг ёзилишга буйруқ бeрилади. Бунга одатда беш дақиқа вақт кетади ва шу орада юракдаги оғриқлар ҳам тўхтайдди. Бу ҳам гипнотик техникадир ва унда ҳам бўғимларнинг қисирлаши ҳамда бармоқларнинг қайси бирининг қимирлашини олдиндан билиб бўлмаслик каби ҳолатлар кузатилади.

Кейинги ўрганадиган техникамиз қўлларни яқинлаштириш техникасидир. Бу техника жуда оддий ва осондир. Уни ўз-ўзини гипноз қилишда ҳам партнерингизни гипноз қилишда ҳам қўллаш мумкин.

Бу машқни бажариш учун қулай ўтириб оласиз. Қўллар тана бўйлаб осилиб туради. Тирсақдан пасти эса горизонтал ҳолатда қўтаришган ва осилиб туради. Бунда қўл кафтлари бир-бирига қараган. Ҳамма эътиборингизни қўлларингизга қаратасиз ва иккала кафтингиз орасида қандайдир бирор майдон мавжудлигини ҳис қиласиз. Бу майдонни магнит майдони деб атайсизми ёки биомайдон дейсизми, бунинг фарқи йўқ. Лекин унинг мавжудлиги ва у ўз ҳажмини ўзгартириб, қўлларингизга босим бера олишини ҳис қилишингиз керак. Бу майдон сиқилиб, ўз концентрациясини ошириши ёки ёйилиб сийраклашиши мумкин. У кенгайган вақтида қўлларингизни итариши ёки сиқилганида қўлларингизни бир-бирига қараб тортиши мумкин. Бу сиқиллиш жараёнида у янада зичлашади ва ундаги зўриқишни сиз ҳис қила бошлайсиз. Тасаввур қилинг, қўлларингиз орасида энергия билан тўйинган шар турибди. Сиз уни сиқиб кичкинагина ҳолатга келтиришингиз мумкин. Сизнинг қўлларингиз бир-бирига онгсиз ҳаракатлар билан яқинлашгани сайин бу шарнинг ҳажими кичрая боради ва қўлларингиз орасида энергия миқдори борган сайин орта боради. Қўлларингиз жуда секин ёки сизнинг танангиз хоҳлаган бирор тезликда бир-бирига яқинлаша бошлайди. Бунда қўлларингиз орасидаги оловли шарнинг шуъла сочишини ҳам кўришингиз мумкин. Қўлларингиз тобора яқинлашаверади ва охирида бу шар кичкинагина дори таблеткаси ўлчамига келади. Ана шу таблеткада жуда улкан энергия мужассамлашган. Энди ўзингиз ҳосил қилган ана шу таблеткани ютиб юборасиз. Бу таблетка сизга куч, тетиклик, зийраклик ва ўзингизга ишонч ато этади.

Юқорида айтганимдай ўзгўзини гипноз қилишдан олдин сиз бу гипноз натижасида нимага эришмоқчи эканлигингизни ҳал қилиб олишингиз керак. Бу трансдан мақсад нима? Масалан, кимдир бутунлай ўзгармоқчи эканлигини мақсад қилади. Лекин ўзгариш деганда нимани тушуниш кераклигини аниқлаб олмайди. Ҳамма нарса ўзгариш бўлиши мумкин. Шунинг учун бундай ифодалаш мақсадни билдирмайди, балки мақсаднинг йўқлигини билдиради. Сизнинг мақсадингиз аниқ бўлиши керак. Масалан, мен кўпинча одамларнинг исмларини эсдан чиқариб қўяман. Бунинг касбий касаллик деса ҳам бўлади. Чунки мен ҳар куни ўнлаб ва юзлаб янги одамлар билан мулоқот қиламан ва бунча кўп одамларнинг исмларини эслаб қолишни ўзим учун оғир юк деб ҳисоблайман. Мен исмларни эсдан чиқаришимнинг сабабини биламан ва у менга унчалик ҳам кўп муаммо туғдирмайди. Лекин бу муаммо бўлган тақдирда битта гипноз сеансидаёқ уни ҳал қилиш мумкин. Бунинг учун мен гипнозга тушишдан олдин ўзим учратган ва тишган барча кишиларнинг исмларини эслаб қолишни хоҳлашим ҳақида ўзимга установка берсам бўлди. Эътибор беринг, бу ерда умуман хотирам кучли бўлишини эмас, балки айнан ўзим таниган одамларнинг исмларини эслаб қолишни исташим тўғрисида ўйлайман. Бошқа ҳолларда ҳам худди шундай йўл тутиш керак бўлади. Умуман мушакларингизнинг кучли бўлишини эмас, балки 100 килограмм тошни бемалол қўтара олишингизни ўйлашингиз керак. Қуйида натижани шакллантиришнинг асосий қоидалари келтирилган. Улар асосида шакллантирилган натижа формуласи 100 фоиз натижага эришишингизга олиб келади.

1. Мақсад аниқ бўлиши керак. Агар мақсад аниқ бўлса, натижа ҳам аниқ бўлади. Агар сиз жуда катта мақсад қўйсангиз ва унга эришиш керак деб ҳисобласангиз, олдин уни бир қанча майда мақсадларга ажратиб чиқинг. Бу мақсадларга кетма-кет эришишингиз сизни катта мақсадга элтиши керак.

2. Мақсад конструктив бўлиши керак, яъни мен бирор нарсани қилмасликни хоҳлайман эмас, балки мен бирор нарсани қилишни хоҳлайман тарзида бўлиши керак.

3. Мақсадни шакллантираётиб, унга эришганлигингизни қаердан билишингизни ҳам аниқлаб олинг. Бунинг учун ўзингизга “Мен мақсадга эришганлигимни қаердан биламан? Натижага эришганликнинг ташқи тасдиғи

нимада кўринадиган? каби саволларни берасиз. Натижага эришганингиздан кейин сиз ўзингизни қандай тутасиз? Нималарни кўрасиз, эшитасиз ва ҳис қиласиз?

4. Бу натижани қайси контекстда олишни исташингизни аниқланг. Бунга мисол қилиб “Қўлим теккан барча нарса олтинга айлانسин” деган бойнинг хоҳишини

кўрсатишимиз мумкин. У қайси ҳолда шуни хоҳлашини кўрсатмаган. Сиз бирор натижани бирор ҳолатда олишни исташингизни кўрсатиш билан қайси ҳолда бу нарса содир бўлишини хоҳламаслигингизни ҳам кўрсатинг.

5.Куйи онгингизга ёрдам учун мурожаат қилаётиб, бу мақсадни амалга ошириш учун онгли равишда нималар қилишингиз мумкинлигини ҳам аниқлаб олинг. Ўзингиздан “Бу натижани олиш учун мен нималарга суянишим мумкин? Шу бугуннинг ўзида бу натажага эришиш учун қайси қадамларни қўя оламан? Бу натажага эришиш учун мен ҳозирда нима қилияпман ва уни давом эттира оламан?” каби саволларни беринг.

6.Бигта мақсадга эришишингиз бошқаларига халақит бермаслигини аниқлаб олинг. Ўзингиздан “Агар натажага эришсам, нима ўзгаради? Бунга эришишим ҳаётимнинг бошқа томонларига қандай таъсир кўрсатади? Менинг яқинларим билан ўзаро алоқам қандай ўзгаради? Менинг ичимда бу натажага эришишимни истамайдиган ва унга қарши чиқадиган кучлар мавжудми?” каби саволларни беринг.

Бу қоидаларга амал қилиш ким учундир жуда зерикарли ва кераксиз бўлиб туюлиши мумкин. Лекин уларга амал қилиш сизнинг натажага эришишингизни ва бу натижадан қаноат ҳосил қилишингизни таъминлайди. Генри Форднинг шундай ибораси бор: “Одамнинг иккита ўзини тутиш мотиви бор: биринчиси ҳақиқий ва иккинчиси чиройли кўринадиган”. Сиз партнер билан ишлашда чиройли кўринадиган мотив асосида ишлашингиз мумкин, лекин ўзингиз билан ишлашда албатта ҳақиқий мотивни билишингиз керак.

Натижани шакллантиришда яна бир нарсага эътибор қаратишингиз керак бўлади. Кўпчилик одамлар бирор нарсани улар бунинг тагида нима борлигини кўриш учунгина ўзгартиришади ва бунга жуда кўп энергия ва вақтларини сарфлашади. **Ҳар қандай муаммони ҳал қилишдан олдин бу ерда муаммо ёки ҳал қилиниши керак бўлган вазифа борми ёки йўқлигини аниқлаб олиш керак.** Масалан, сизга нимагадир одам маймундан тарқалганми ёки делфиндан деган муаммони ҳал қилиш керак бўлиб қолди. Бу муаммо устида узоқ йиллар давомида ишлашингиз ва бирор натажага келишингиз мумкин. Лекин бу билан бирор нарса ўзгардимиз? Одам кимдан тарқалган бўлса ҳам одамлигича қолди. Яъни ҳеч нарса ўзгармади. Шунча йил урингандан кўра, яхшиси, бу ерда ечиш керак бўлган ҳеч қандай муаммо йўқлигини тан олиш керак эди.

Шу ерда пальманинг тагида ётган негр латиғасини келтириб ўтиш жоиз деб ўйлайман. Дам олиб ётган негрга дарахтга чиқиб пальма меваси териб сотишни таклиф қилишади. У бунинг нимага кераклигини тушунмайди шунда унга пул ишлаб топиши ва бир нечта ишчини ишлатиши мумкинлигини айтишади. У яна тушунмагандан кейин бу ишчилар ишлаб топган пулга янада кўп ишчиларни ёллаши ва жуда катта миқдорда пул ишлаб топиши мумкинлиги ва унинг ўзи ишламасдан пальманинг тагида дам олиб ётишини айтишади. Шунда у “Мен ҳозир нима қилияпман” деган экан. Ана шундай ҳолат юз бермаслиги учун ҳам юқоридаги қоидаларга амал қилган ҳолда натижани олдиндан режалаштиришингиз керак бўлади.

Кейинги муаммо ўз-ўзини гипноз қилишни қайси ҳолларда қўллаш кераклигидир. Бу техника жуда самарали ва ҳар қандай ҳолатда ҳам қўллаш мумкин бўлган техникадир. Лекин сиз кўчат ўтқазишингиз керак бўлганда унинг тагини кавлаш учун экскаватор чақирмайсиз, тўғрими? Ҳар қандай муаммони ҳал қилиш керак бўлганда ҳам олдин буни ҳал қилишнинг оддий васамарали усуллари бор-йўқлигига қизиқиб кўриш керак. Агар буни гипнозсиз амалга оширишнинг йўли бўлса, уни қўланг. Лекин бу усул оддий бўлишга эътибор беринг. Агар бу топган усулингиз сиздан жуда кўп куч ва вақт талаб қиладиган бўлса, унда гипнозни қўллашингиз мумкин. Масалан, маст бўлиб қолмаслик учун гипноздан фойдаланишнинг кераги йўқ. Бунинг учун сиз ўз психикангизни активлаштиришингиз керак, ҳолос. Чунки спирт одам психикасини тормозловчи

маҳсулотдир. Сиз онгли равишда психикангизни активлаштиришингиз, унинг кучини қирқади ва сиз маст бўлмайсиз. Ёки бунинг иккинчи усули ҳам бор. Маст бўлган пайтида кўпинча одамнинг боши айланади. Унинг бирор томонга айланаётганлигини сезишингиз

билан бошингиз тескари томонга айланаётганини тасаввур қилинг. Бу вақтда ошқозонингизда муздек нарсанинг бутун танангизни совиғаётганини ҳис қилсангиз, бирпасда мастлик ўтиб кетади.

Бош оғриғида одамга ёрдам бериш учун қуйидагича йўл тутиш мумкин. Олдин ундан бош оғриғи ҳақида ўйлашни сўрайсиз. Унинг кўзи қайси томонга қараётганлигини аниқлайсиз ва унга брмоғингизга қараб туришни таклиф қиласиз. Қўлингизни у ёқ-бу ёққа қимирлатасиз ва унинг кўзини оғриқни ҳис қилган томондан бошқа томонга қарашга мажбур қиласиз. Бунда бош оғриғи ўтиб кетади. Лекин бу ҳолат узоқ вақт сақланиб турмайди.

Турмушда ўз-ўзини гипноз қилишни қўллаш мумкин бўлган жуда кўплаган ҳолатлар бор. Масалан, ижодий активликни ошириш, танангизни турли касалликлардан фориғ қилиш, маълум бир шароитда ўзингизга ишончингизни ошириш ва бошқалар.

*Мулоқот вақтида ўзини тутишнинг самарали усуллари*дан фойдаланмоқчисиз дейлик. Бунда сиз ўзингизнинг бирор учрашувда ўзингизни жуда зўр тутганингиз ва ҳаммани ўзингизнинг фикрингизга қўйилишга мажбур қила олганингиз ёки ундай олганингизни эслайсиз. Бундай ҳолларни эслашни қуйи онгнингиздан сўрасангиз, у сиз буни онгли равишда эслай олмасангиз ҳам, албатта шундай бўлган ҳолатларни эслай олади. Кейин ундан мана шу ҳолатда ўзингизнинг қайси ҳаракатларингиз муваффақиятга олиб келганлигини аниқлашни сўрайсиз. Кейин эса қуйи онгнингиздан хоҳлаган бир тегишли контекст содир бўлганда ўзингизнинг ана шу муваффақиятга олиб келувчи ҳатти - ҳаракатларингизни қайтаришни сўрайсиз. Буни қуйи онгнингиз сизнинг ишпирокингизсиз, автоматик равишда бажаришни сўрайсиз.

Мана сизга мулоқот вақтида ўзини тутишнинг энг самарали усулига ўрганиш усули

Транс ва зўриқиш

Онгни ахборот оқими билан зўриқтириш йўли билан транс ҳолатини келтириб чиқариш ва қуйи онг билан мулоқотга киришиш мумкин. Биз биламизки, қисқа муддатли хотиранинг ҳажми 7+-2 бирликни ташкил қилади. Бундан ортиқча ахборот онг томонидан қайта ишланмайди. Одам қабул қилинаётган ахборотни маълум тезлик билангина ўзлаштириши мумкин. Агар бу тезлик оширилса, онг янги ахборотни қайта ишлай олмай қолади. Бу ҳолда улар тўғри қуйи онгга тушади.

Олдиниға “Мени эътибор билан тингла” дейсиз ва ўзингизнинг гапириш тезлигингизни ошириб борасиз “Сиз эртами-кечми барибир гипноз ҳолатига тушгингиз келиб қолади, балки сиз буни ҳозир қиларсиз ёки қилмассиз, балки буни сал кейинроқ қиларсиз (шу ерда гапиришингизни ҳаддан ташқари тезлатасиз), сиз трансга менингнимадеганимни англамайқолганвақтингиздатрансга тушасиз, янаямтезроқ, янаямтезроқ...”.

Ахборот билан зўриқтириш бир нечта вариантларда амалга оширилиши мумкин. Мижозни ахборот билан тез зўриқтириш учун унга икки томондан икки киши яқинлашади ва иккаласи ҳам бир вақтда, биттаси – чап, иккинчиси – ўнг қулоққа гапира бошлашади.

Буни сиз бирорта партнерингиз билан биргаликда машқ қилишингиз мумкин. Қурбонни танланг ва унга икки томондан яқинлашинг. Нафас олишга тахминан мослашинг ва трансга туширишнинг оддий шаблонларини айта бошланг (сен хотиржамсан, борган сари тинчланыпсан ва диққатинг жамланыпти, сен бўшаганча қолишинг мумкин, сенга ушбу трансга кириш позаси жуда ёқяпти ва бошқалар). Агар бу вақтда қурбонга учинчи одам орқа томондан яқинлашиб, унинг орқа томонидан ҳар хил нуқталарга тегина бошласа, янаям яхшироқ бўлади.

Бундай уч томонлама гипноз қилишнинг муваффақияти учта модаллик

бўйича зўриқтиришингиз натижасидир. Унинг кўриши зўриқади – у сизни кўряпти ва имо- ишораларингизни кузатади. Унинг эшитишини зўриқтирасиз ва тегинишлар ёрдамида унинг кинестетикасини ишдан чиқарасиз.

Шароит бунга имконият яратадиган жойларда зўриқтириш жуда яхши натижа беради. Масалан, дискотекада, концертда ва ҳ.к. бундай ҳолларда ёшлар ҳеч қандай гипнозчисиз ҳам транс ҳолатига тушишади. Бундан ташқари улар айнан ана шу транс учун бу ерга келишади. Бундай жойларда уларни бемалол иллингиритишнингиз мумкин.

Ахборот билан зўриқтириш воситасида трансга тушириш телевидениеда кўп қўлланилади. Экранда ҳаракат мавжуд расмларни тез-тез алмашишини кўрасиз, уларнинг айримларида сиз ўқий олмай қоладиган текстлар ҳам бўлади. Бунда телевидение иккита модалликни (кўриш ва эшитишни) зўриқтиради. Бу ҳам трансга туширишда яхши натижаларни беради.

Ритм ва музика

Ритм ва музика қадим замонлардан бери барча динларда асосий трансга тушириш воситаси бўлиб келган. Агар сиз оммавий гипноз қилгнингиз келиб қолса, энг аввало фикрни сингдиришга жуда мойил бўлган 10% кишиларга эътибор қаратинг.

Психотерапевтлар бутун гуруҳга бирор ритмни тикиштириш учун метрономдан фойдаланишади. Мана шу ритмга фикрни сингдириш тексти мослаштирилади. Буни гуруҳ текстни ритмини гипнозчининг ўзи белгилагандагидан яхшироқ ўзлаштириб олади.

Ташқи ритм мавжуд бўлганда онгли эътибор гапирувчидан чалғийди. Ҳар қандай ташқи ритм фонида (бошқа бировнинг гапи, музика фони ва бошқалар) айтилаётган тект тўғридан-тўғри куйи онга ўрнашади.

Одатда ритмни музика ўзи билан олиб юради. Сизнинг ҳамкорингиз ёки гуруҳингиз музика тинглашади ва фақат сиз ўз гапларингизни ушбу музика ритмига ўз мақсадларингизни кўзлаб мослаштираётганлигингизни биласиз. Трансга тушириш учун қўллайдиган музикаий асарларни сиз жуда яхши билишнингиз керак. акс ҳолда темпнинг озгина озгариши ҳам барча ишни чиппакака чиқариши мумкин.

Агар сиз бир марта бирор музика фонида ҳамкорингизни трансга туширган бўлсангиз, кейинги сафар фақат музиканинг ўзигина уни трансга тушириб қўяди.

Трансга тушириш учун аниқ куйга эга бўлмаган электрон музика жуда қулайдир. Нимага бу ноаниқ музика бизнинг эътиборимизни тортади? Нимага одамлар оловга қарашни, унинг тилларининг ўйнашини томоша қилишни яхши кўришади? Нимга одамлар осмонда секин сузиб юрган ва доимий равишда ўз шаклини ўзгартирадиган булутларни томоша қилишини хуш кўришади? Чунки ҳар сафар ушбу ноаниқ образларни ўзингизнинг маъноингиз билан тўлдиришингиз мумкин. Унга ўз конфликтингизни, норозилигингизни проекциялашингиз, муаммоларни ушбу ноаниқ образларга топшириб, ўз муаммоларингиздан ватқинча бўлса ҳам қутулишингиз мумкин.

Гипноздаги муаммолар

Бошловчиларда мижоз билан ишлашда ҳар хил ғалати ҳолатлар бўлиб туради. Масалан, сомнамбула гипнотик летаргияга тушиб қолиши мумкин. Бу ҳолатда гипнозчи гипнозланган кишини гипноз уйқусидан уёғота олмайди.

Гипнотик летаргия содир бўлганда ўзингизни йўқотиб қўйишингиз керак эмас. Паст ва ўзингизга ишонч билан уйғонишга установка беришингиз ва бу вақтда сомнамбуланинг пешанасини силашингиз керак. Агар муваффақиятсизликка учрасангиз, ўзингизни қўлга олинг ва ярим соатдан кейин яна уриниб кўринг. Хотиржам ва қатъийлик билан уйғониш фикрини сингдиринг.

Бир неча марта қайтаргандан кейин контакт тикланади ва миждоз уйғонади. Умуман олганда ҳеч қандай летаргиясиз ҳам миждоз билан рапортни йўқотиб қўйиш мумкин. Унда галлюцинация пайдо бўлади ва у галлюцинациялар билан гаплашиб, у ёқдан бу ёққа юра бошлайди. Бу нарса спонтан сомнамбулизм деб аталади. Гипнозланган киши гипнозчининг гапларига умуман эътибор ҳам бермайди.

Бу ҳолатда ўзингизни йўқотиб қўйманг. Мижознинг айтган гапларидан унинг алаҳсираши мазмунини билиш ва гипнозчини ким деб билаётган бўлса, ўша персонажнинг номидан унга гапириш, ётиш, тинчланиш ва ухлашни таклиф қилиш керак. Сиз ўзингизни ушлаб туришингиз ва бутун кўринишингиз билан ҳеч қандай муаммо пайдо бўлмаганлигини кўрсатишингиз керак. қачон у уйқуга ўхшаш ҳолатга кирса, рапорт яна тикланади.

Ниҳоят, сомнамбулада истерик тутқаноқ бошланиши мумкин. У ўта қўзғалган ҳолатга ўтади, югуради, қичқиради, йиғлайди, бир-бирига боғланмаган гапларни айтади, қалтираб ётиб қолади.

Бу ҳолатда ҳам ўзингизни йўқотмаслигингиз керак. ўзингизга ишонч билан қаттиқ овозда уйқудан уйғонишга установка беришингиз, уч деганда одатдагидек: “Мен сизга уйғонишга буйруқ бераман! Уйғонинг!” дейсиз. Уйқудан уйғонгандан кейин истерикларда бўлгани каби унга ҳам валерианка ёки карвалол бериш керак.

Ўзини тутишни дастурлаш

Гипнозчи чуқур уйқудига мижозга у келажакда бажарадиган бирор ишга установка бериши мумкин. Масалан: “Мен сизни уйғотганимдан кейин 10 дақиқа ўтгач, сиз зонтикни оласиз ва кўчага чиқасиз” дейсиз. Уйғонганидан кейин 10 дақиқа ўтгач қурбон қўлига зонтикни олиб кўчага чиқади. Агар бунини инима сабабдан бажардинг деб сўрасангиз ҳам у сизга ақлли сабаб топиб беради.

Посттипнотик фикрни сингдириш бундан узоқроқ вақтдан кейин ҳам иш беради.

Агар гипнозланаётган киши гипнознинг етарлича чуқур даражасида бўлса, уни албатта бажаради.

Сомнамбула маълум ўзини тутишга дастурланиши мумкин. Лекин бунда ҳам бу нарса мижознинг чуқур илдишли интилишларига қарама-қарши келмаслиги керак.

Мижозга бирор ишни бажариш шартсиз равишда (зонтикни олиб кўчага чиқиш) ёки бирор паролни айтгандан кейин, бирор нарсани кўргандан кейин бажариш сингдирилади. Шарт сифатида бирорта шароит ҳам бўлиши мумкин.

Бундай дастурлар деярли бир йилгача ўз кучини сақлаб туради.

Мижозни бирор шахсга айланишга дастурлаш ҳам мумкин. Масалан, бирор адабий қаҳрамонга ёки мижозга таниш бўлган аниқ одамга айланиши мумкин. Мижоз аниқ фактларга қарамасдан ўзининг айнан мана шу одам эканлигига ишонади. Чуқур кодланганда фақат энг салмоқли рационал далилларгина уни ушбу версиядан чалкаштириши мумкин, лекин барибир нормага келтира олмайди.

Бигга одам сутканинг турли вақтларида ва турли шароитларда ҳаракат қиладиган бир нечта шахсларга ажратиб юборилиши мумкин. Бундай шароит голливуд сценаристлари орасида жуда кенг тарқалган ва уларнинг жуда кўпчилик кинолари сюжетининг асосини ташкил қилади.

Сизнинг кундалик ишингизда бундай техникалар сизга керак бўлмайди. Улар онда- сонда махсус хизматлар, жиноятчи гуруҳлар ва фирмалар томонидан қўлланилса ҳам, барибир экзотика сифатидагина қараш мумкин бўлган техникалардир.

Бундай ҳаракатлар қилишингиз натижасида қонун билан тўқнаш келишингизни айтиб ўтирмаса ҳам бўлади. Шундай экан уларни фақат жуда зарур бўлгандагина қўллаш мумкин.

Гипносўроқ ва гипноанализ

Айрим ҳолларда ҳамкорингиздан одатдаги мулоқот давомида умуман ола олмайдиган нарсанингизни билиб олиш зарурати туғилади. Бу ҳолатда сиз

ҳамкорингизни миждозингизга айлантиришингиз ва трансга туширишингиз керак.

Сомнамбула билан рапорт ўрнатгандан кейин унга сизнинг барча саволларингизга жавоб бериш кераклиги ҳақида установка берасиз. Бўйсунувчи одамларга ота-онаси олдида жавоб бераётганлиги ҳақидаги фикрни сингдиришингиз катта фойда беради. Амалдор ёки ҳарбий кишига унинг олдида очиқ доклад қилиши истаётган раҳбари турганлигини сингдириш керак.

Биринчи саволлар унинг сергаклигини четлаб ўтиш мақсадида нейтрал ва оддий бўлиши керак. ундан об-ҳаво, оилавий аҳволи, ёши ҳақида сўрашингиз мумкин. Фақат шундан кейингина ўзингизни қизиқтираётган нарсга ҳақида сўранг. Масалан, бухгалтер пулни ўмармаяптими?

Ўз ичига жавоб вариантини ҳам оладиган саволлардан қочинг. Сомнамбула сизнинг озгина босимингизга ҳам осон берилиши ва ҳамма айтганларингизга рози бўлишини эсдан чиқарманг. У сизнинг саволингизда озгина бўлса ҳам қандай жавоб олишга ишоратни сезса, сиз ушбу жавобни оласиз.

Сомнамбула шахсий асослар билан алдаши мумкинлигини ҳам назардан қочирманг. Агар уни ахборот беришдан ҳалоллик, бурч, иқтисодий қизиқиш ёки хизмат бурчи тўхтатиб қолмаса, қуйи онг цензори ҳеч қачон ухламайди.

Бирламчи инстинктлар билан боғлиқ ҳолатларга тегинишингиз, айниқса инфантил травмаларни кавлашингиз билан сомнамбула алдай бошлайди.

Масалан, Фрейд гипноздан воз кечиб ўзининг психоанализ методини яратишга ҳам айнан мана шундай ҳолатларга кўп тушгани сабаб бўлган. Унинг таъсири туфайли психоаналитиклар орасида гипноз қўлланилмаган. Лекин ўтган асрнинг 20-йилларида профессор Лифшиц транс чуқурлиги (аввало ёш регрессияси) ва психик травмаларни очилиш даражасини мос келтириш натижасида гипноанализ аниқ билимлар манбаси бўлиши мумкинлигини кўрсатиб берган. Аналитик очилмаган психик травмадан пастроққа тушганидагина ёлғон пайдо бўла бошлайди.

Лившицдан ташқари гипноанализ билан Ференчи ва Иван Ермаков ҳам шуғулланган, кейинроқ бу соҳани Леон Шерток қайта очган. 60-чи йиллардан бошлаб у ёпиқ тадқиқот марказларида қўлланила бошланди ва гипносўроқ методикалари яратилди. Гипноанализ индивиднинг ҳаётининг олдинги даврларини ўрганиш учун ҳам қўлланила бошланди.

гипноанализ ва гипносўроқда Фрейднинг эркин ассоциациялар техникасидан фойдаланиш мумкин. Бунинг учун сомнамбулага сизнинг айтган ҳар битга сўзингизга калласига келган биринчи нарсани айтишни сўрашади. Бу йўл билан жуда кўп ва янги нарсаларни билиб олиш мумкин.

Ишчанликни ошириш

Гипноз воситасида организмнинг резерв имкониятларини ишга тушириш мумкин. Масалан, одамни 2-3 кун давомида чарчамасдан ишлашга таъминлаш мумкин. Албатта, бунга бошқа имкони бўлмаган вақтларда ва кейин унга тегишлича дам бериш шarti билангина йўл қўйиш мумкин. Акс ҳолда нервларнинг ва жисмоний ишдан чиқиш турган гап.

7-10 дақиқа давомида куйидаги установкани бериш мумкин:

“...Ҳозир сиз гипнотик транс вақтида танангизда йиғилиб қолган чарчоқдан қутуласиз. Сизнинг миянгиз, нервларингиз, мушакларингиз тўлиқ дам олади. Чарчоқ йўқолади, тарқалиб кетади. Сиз ҳеч қандай безовталикини сезмайсиз. Тўлиқ хотиржамлик ва тўлиқ дам олиш. Сизнинг чарчоғингиздан асар ҳам қолмайди. Сиз олдинги чарчоқларнинг барчасини унутдингиз. Чарчоқ йўқолди, тарқалиб кетди. Сиз ҳозир жуда яхши дам олдингиз. Сиз яхши дам олдингиз. Миянгизнинг нерв хужайралари ўз энергияси ва ишчанлигини тўлиқ тиклади. Сиз қутилмаган куч ва қувват, бардамликни ҳис қилишсиз. Одатий бўлмаган куч ва тетиклик қўйилиб келяпти. Ишлаш, ҳаракат қилиш,

вазифаларни тезда ҳал қилиш, зўриқишни ҳис қилишга кучли интилиш пайдо бўлади. Ўта

кучли ва актив ишлаш истаги. Бошингиз тиниқ ва енгил, мушакларингиз тетик ва бўйсунувчан, кайфиятингиз кўтарилган ва хурсанд бўлди. Мен сизни уйғотганимдан кейин ушбу юқори ишчанлик ҳолати янада яққолроқ бўлади. У сизнинг актив ишлаш вақтингизда сақланиб туради ва сиз чарчоқ нималигини билмайсиз. Сиз умуман чарчамайсиз.

Ушбу даврда юқори ишчанлигингиз ўзини яққол намоён қилиб туради. Чарчоқ умуман йўқ. Гипноз сизнинг организмнинг резервлари ва нервларингизни активлаштирди. Шунинг учун ҳам чарчоқ бўлмайди. Фақат тетиклик ва ишчанликкина мавжуд. Гипноз ушбу ҳолатни бутун уйғоқлик вақтингизда сақлаб туришингизга ёрдам беради.

Мен сизни уйқудан уйғота бошлаганим билан бу ҳолат янада яққоллашади ва бутун уйғоқлик даврингизда сақланиб туради”.

Ушбу фикрни сингдиришдан кейин мижозни учдан биргача санаб, гипноз ҳолатидан чиқарасиз. Тажрибалар олинган заряд бир суткагача етишини кўрсатади. Бир суткадан кейин яна сеансни қайтариш мумкин.

Дезинформация

Гипноз воситасида мижозда псевдоҳақиқий билимларни шакллантириш мумкин. Кейин ўзига ўта ишонч билан бу ҳақда бутун дунёга жар солади. Масалан, унга ҳокимнинг саунасида бўлиб ўтган йиғилишда қатнашганлиги ҳақидаги фикрни сингдириш мумкин. У ернинг шароити, одамларнинг позалари ва бошқа майда-чуйдаларни у яққол тасаввур қилишга эришилади. Кейин эса ушбу фонда у ерда нималар ҳақида “типиришгани” юкланади.

Одамга у бирор жойда ўта муҳим ахборотни эшитиб қолганлиги ҳақидаги фикрни сингдириш мумкин. Шундан кейин уни ҳатто ёлғон детектори ёрдамида текширсангиз ҳам бу гапнинг ёлғон эканлигини ҳеч ким аниқлай олмайди. Одамнинг бундай ўзига ишончи даражасида жуда кўпчилик ушбу ахборотни ҳақиқат сифатида қабул қилишади.

Одамга у Жаниубий Африкада жанг қилганлиги, Амир Темурнинг жияни эканлиги ёки сиздан ўтган ҳафтада 5000 доллар қарз олганлигини сингдириш мумкин. Айтилганлар реал фактлар билан унчалик ҳам кўп қарама-қарши келмаса, ушбу фикрга одам узоқ вақтлар давомида ишониши мумкин.

Назоратдаги уйқу

Оддий уйқуни гипнотик трансга айлантириш мумкин. Гипнозга берилувчанлик “тез уйқу” фазасида пайдо бўлади. Одатда бу фаза бир ярим соатлик циклнинг охирида В – дақиқани ташкил қилади. Лекин уйқу жуда узоқ давом этадиган бўлса, организмнинг физиологик функциялари созланадиган секин уйқу фазасининг улуши камаю бoшлайди ва тез уйқу фазаси эгаллайдиган вақт тобора оша боради. Уйқудан олдин барбитуратлар, спиртли ичимликлар ичилганда ҳам худди шундай ҳолат содир бўлади.

Мижоз ётган жойида айлана бошлаган вақтида тез уйқу бошланади. Ана шу вақтда уйқуни сомнамбулизмга айлантириш имконияти туғилади.

Бунинг учун унинг ёнида ўтирилади ва бирпас ўтиргандан кейин унинг бошидан то оёқларигача танасидан Для этого надо тихо устроиться у изголовья жертвы и немного -5 см масофада қўлларингиз билан пасслар қила бошлайсиз. Унинг уйқудаги нафас олиш ритмига мослашасиз ва шивирлаб: “Чу-кур-роқ ух-ланг, чу-кур-роқ ух-ланг” дей бошлайсиз.

Озроқ вақт ўтгандан кейин бу шивирлашни озгина тезлаштирасиз ва секинлаштирасиз. Ухлаб ётган кишининг нафас ритми ҳам ўзгариши керак. бу раппорт пайдо бўлганлигини билдиради.

Энди сиз шивирлашдан фикрни сингдиришда қўлланиладиган нормал тонга ўтишингиз мумкин.

Фикрни сингдиришни бошланг:

“Сиз чуқур ва қаттиқ ухлаяпсиз. Сиз мени яхши эитяпсиз ва шу билан бирга фаттиқ ухлаяпсиз. Янаям қаттиқроқ ухланг. Ухланг.

Ухлашда давом этасиз ва менинг ҳамма саволларимга жавоб беришни истайсиз. Исмнингиз нима, жавоб беринг. Ухлашда давом этинг ва жавоб беринг”.

Агар ухлаётган киши саволингизга жавоб берса – бу раппорт тўлиқ ўрнатилганлигини билдиради. Уни сергаклангирмайдиган оддий саволлар беришда давом этинг:

“Ёшингиз нечада? Жавоб беринг, ёшингиз нечада”.

Раппорт мавжудлигини яна бир неча марта текшириб кўрганингиздан кейин фикрни сингдириш, дастурлашга ўтсангиз бўлади. Бунда фикрни сингдириш текстини тоқ марта, 5-7 марта қайтаришингиз керак. Ҳар битта қайтаришдан олдин 3-5 секундлик паузалар қилишингиз шарт. Шундан кейин сиз фикрни сингдириш формуласини айтасиз: “Чуқурроқ ухланг. Янада чуқурроқ ухланг”.

Бу формуладан кейин фикрни сингдириш сериясини ўтказасиз. Шундай қилиб беш ёки етти марта қайтарасиз.

Агар шунда ҳам қурбонингиз айтганларингизга ишонмайдиган бўлса, 25-49 марта қайтаришингиз мумкин. Бунда у албатта ҳар қандай аҳмоқона фикрга ҳам ишонади.

Трансиз фикрни сингдириш

Келинг яна бир марта ҳеч қандай гипнозсиз ҳам фикрни сингдиришга қайтамиз. Чунки суггестия жуда кенг қамровли ҳодисадир. Қуйи онга ҳеч қандай гипнозсиз ҳам кириб бориш мумкин. Бунинг учун оннинг цензураси, танқидий механизми, психологик ҳимоясини алдаш, айланиб ўтишнинг ўзи кифоя. Бунинг учун ўзингизга ишонч уйғотишингиз, оннинг танқидийлигини енгиб ўтишингиз ва сингдираётган фирларингизни реал ҳаракатлар билан асослашингиз керак.

Қуйида келтирилган схема бўйича буни машқ қилиб кўринг.

Ҳамкорингизнинг сезгирлиги ошириш ва фикрни сингдириш оstonасини пасайтириш учун уни бўшаштириш фойда беради. Олдинига унинг елкаларидан чайқатиш, елкаларини эзиш ва максимал бўшашиш, тўлиқ ишониш ҳақида установка бериш фойдалидир.

Уни стулга ўтқазиб унинг қўлларини силкитиш, уман қаршилиқ қилмасдан қўлларини бўш қўйишини таклиф қилишингиз мумкин. Унинг қўлини бир неча марта силкитганингиздан кейин қўллар унинг тиззасига ёки сонига тушадиган қилиб қўйиб юборишингиз керак. Кейин эса яна унинг қўлларидан тутиб силкита бошлайсиз ва била- кўра, улар осилиб қолиши учун, тиззасидан четроқда қўйиб юборасиз. Агар мижоз тўлиқ бўшашмаган бўлса, унинг қўли ҳавода осилиб қолади ёки жуда секинлик билан тушади. Демак, бўшаштиришни яна давом эттириш керак бўлади.

Мижозга: “Ўнг қўлингизнинг кўрсаткич бармоғини вертикал тутинг ва унинг учига чап кафтингизни қўйинг” деб таклиф қилишингиз мумкин. Кейин вазифа беринг: “чап қўлингизни бўшаштиринг”. Озроқ вақт ўтгандан кейин унга: “Ўнг қўлингизни кескин олинг” деб буйруқ беринг. Агар чап қўл ҳавода осилиб қолса, у яхши бўшашмаган. Чап қўл ўз-ўзидан осилиб қолиши керак.

Бўшаштиришни таъминлаганингиздан кейин унда ишонч ҳосил қилишга киришинг. Унинг онгини чалғитинг, онгли эътиборни сезгилар соҳасига қаратинг. Бунинг учун уни оёқларини бир жойга қўйишини ва кўзларини юмишини таъминланг. Унга максимал бўшашишга буйруқ беринг. Кейин орқа томондан

қўлларингизни унинг қулоқларидан 5- 10 см масофага яқинлаштиринг. Ирода кучи билан бармоқларингизнинг учларидан ва

кафтларингиздан то уларда худди физиотерапиядагидек санчиш пайдо бўлгунча иссиқлик оқими чиқишини таъминланг.

Кейин миждозга установка беринг: “Бош соҳасидаги сезгиларга бутун эътиборингизни қаратинг”. Ундан нималарни ҳис қилаётганлигини сўранг. Жавоб: “Иссиқликни ҳис қилияман” га яъқин маънода бўлади. Унга: “Ҳозир иссиқлик сезгиси янада ошади” денг. Кафтингизни унинг пешанасига яқинлаштиринг. Пешананинг сезгирлиги юқори бўлади, шунинг учун у дарҳол иссиқликнинг ошганини ҳис қилади. Бу сизнинг сўзларингизнинг амалдаги исботи бўлади.

Айрим миждозлар иссиқлик ўрнига санчишни, мувозанатни йўқотишни ҳис қилишади. Айримлари эса қўлларингизни уларнинг қулоқларига яқинлаштирганингизда одатдаги овозларнинг тембри ўзгаришини сезишади.

Ундан албатта ҳозир нимани ҳис қилаётганлигини сўраш керак. Агар у санчиқ ҳақида гапирса ёки “Орқага тортыпти” деса, унинг бу гапини қўллаб-қувватлаш керак ва “Тўғри, шундай бўлиши керак, ҳозир янада кучлироқ торта бошлайди” дейиш керак. агар у овозларнинг ўзгариши ҳақида гапирса, “Ҳа, шундай бўлиши керак” дейишингиз керак.

Ҳозир энг муҳим вақт. Сизнинг кучингиз ўз сўзларингизни амалдаги ҳаракатлар билан қўллаб-қувватлашда. Сиз миждозни диққат билан кузатишингиз керак. унинг сезгиларини сўзларингиз билан қўллаб-қувватлашингиз керак. сўзларни амалда исботлаш туфайли фикрни сингдириш оstonаси пасаяди. Сиз берадиган ахборот албатта ишончли бўлиши ва уни амалда асослай олишингиз керак. Агар унинг кўзлари ёшлана бошлаганини сезсангиз: “Ҳозир кўзингизда ёш пайдо бўлади” дейишингиз шарт. Унинг содда қуйи онги сизга ишонади.

Энди унга установка бериш керак: “Ҳозир мен учгача санайман ва сизни орқага аторта бошлайди”. Орқа томонда турасиз ва қўлларингизни унинг боши атрофида ҳаракатлантириб, унинг бошини ўзингизга тортасиз (бошига тегмасдан). У шу заҳотиёқ мувозанатини йўқотади ва орқага йиқила бошлайди. Шу билан биргаликда: “Бир, икки, уч! Сизни орқага тортыпти! Йиқилиясиз! Йиқилиясиз! Йиқилиясиз!”.

Урғу бериб, паузаларсиз гапириш керак. Ҳар битта сўз айтганингиз сайин қатъиятингиз ошиб бориши керак. бу унинг онгининг жараёнга қўшилишига тўсқинлик қилади. Энди эса: “Етарли, энди сизни олдинга тортыпти” дейсиз ва қўлларингиз билан олдинга тортасиз. Худди шу амални бир неча марта олдинга ва орқага такрорлайсиз.

Бу бир вақтнинг ўзида амалда асослаш ва фикрни сингдиришга текширишдир. Агар сиз олдинга тортсангиз ва у ён томонга йиқила бошласа: “Сизни ён томонга тортыпти” дейиш керак. Агар у жуда яхши йиқила бошласа, ундан: “Сиз нимани ҳис қилиясиз? Орқага тортыптими?” деб сўрашингиз керак. Агар у муғомбирлик қилаётган бўлса, буни сизнинг шубҳаланишингиз деб, акс ҳолда – амалда қўллаш деб қабул қилади.

Энди эса назорат установкасини беринг: “Қаршилиқ қилишга уриниб кўринг. Мен сизни орқага тартаман. Уч дейишим билан сиз орқага йиқиласиз, лекин йиқилмасликка ҳаракат қилинг”. агар у фикрни сингдириш текширувидан ўтган ва кафтларингизга реакция билдираётган бўлса, демак унинг қуйи онги сизнинг манипуляцияларингизга жавоб беради, яъни рапортга ўхшаш алоқа ўрнатилган.

Энди эса унинг кўзларини очишини сўранг ва тўғри кўзларига қараб буйруқ оҳингида гапиринг. Унинг юзига қараб установка беринг:

Мен сизнинг нерв тизимингизни текшириб кўришим
керак Мен сизнинг сезгирлигингизни текшириб
кўрмоқчиман Сизнинг сезгирлигингиз қанчалик
юқори бўлса, шунча яхши Бўшашинг, тўғри туринг ва

эшитинг

Менга тўлиқ

ишюнинг Юўшашинг

Қўлларингизни олдинга узатинг, бармоқларингизни
кенг ёйинг Бармоқларингизни иложи борича кенгроқ
ёйинг Қўлларингизни зўриқтиринг

Бармоқларингиз мих каби қаттиқ
(тирсакларингизни танангизга сиқманг)
Менинг ўнг кўзимга қаранг
(ўзингиз бу вақтда унинг қаншарига қаранг)
Қўлларингиз магнитлар каби бир-бирига тортила
бошлайди Қўлларингиздаги зўриқиш ортмоқда
Қўлларингиз тобора кучлироқ тортилмоқда
Сиз қўлларингизда зўриқишнинг ортиб бораётганлигини
сезяпсиз Қўлларингиз яқинлашяпти! Яқинлашяпти!
Яқинлашяпти!

(унинг кўзларига қараган ҳолда кафтларингизни қиздиринг ва қўллари
атрофида делать юқорига ва пастта пасслар қилинг)

Бармоқларингиз михга ўхшайди
Кафтларингиз ва бармоқларингиз металдан
ишланган каби Қўлларингиз яқинлашяпти
Қўлларингиз зўриққан!
Бармоқларингиз орқага
қайриляпти!

Ҳозир мен учгача санайман қўлларингиз
яқинлашади Бир.

(одатдаги юмшоқ овозда) Бармоқларингиз
мих каби Икки.

(Одатдаги қаттиқ овозда)

Зўриқиш ортяпти, қўлларингизга
қаранг Уч!!!

(Қичқириб айтинг ва паузасиз давом этинг)

Қўлларингиз қандай яқинлашаётганлигини
кўряпсиз (паузасиз)

Бармоқларингиз мих
каби!!! Қўлларингиз
қотяпти!

Қўлларингиз яқинлашяпти!

Яқинлашяпти! Яқинлашяпти!

Яқинлашяпти!

(Бунда унинг қўлларининг орқа томонлари бўйлаб пасслар
қилинади) Бармоқларингиз мих каби!

(Онг ишга тушмаслиги учун паузасиз
гапиринг) Бармоқларингиз қотиб қолди!

Бармоқларингиз орқага
қайрилади! Бармоқларингиз
мих каби!

Бармоқларингиз металдан ишланган каби!

Сиз бармоқларингизни мушт қилиб туга
олмайсиз! Уриниб кўринг!!!

(Шу заҳотиёқ паузасиз

бақиринг) Кўряпсизми!!!

Сизнинг қўлларингиз фақат менинг буйруқларимга
бўйсанади!!! Менинг сўзларим сизга таъсир кўрсатади!!!

Менинг сўзларим сизнинг миянгизга кириб
боради!!! Мен сизни тўлиқлигича бошқараман!!!

Қўлларингиз яқинлашяпти, яқинлашяпти,
яқинлашяпти! Бармоқларингиз замок бўлиб
бирлашади!

Бармоқларингиз сиқияпти, янада кўпроқ

сиқиятти! Мен рухсат бермагунча
бармоқларингизни ёза олмайсиз!
(Бу сўзларни бақриб айтиш ва ёза олмайсиз деган сўзларга урғу
бериш керак) Қўлларингизни ажратишга кучингиз етмайди!
Бир! Икки! Уч!

(Кейин паузасиз
бақиринг:) Уриниб
кўринг!

Агар сиз интонацияни тўғри айтган, сўзларнинг ўрнини алмашпирмаган ва ҳамма нарсани тўғри бажарган бўлсангиз, мижозингиз билан истаган ишингизни қилишингиз мумкин. У қўлларини ажрата олмаслигини кўради. У сизга тўлиқлигича бўйсунди.

Қуйи онгни қўшиб учун сўзларингизга амалий асослар ва ёрдам беришингиз керак. бу ёрдам сиз паузасиз: “зўриқиш ортыпти! Қўлларингизга қаранг! Уч! Қўлларингиз яқинлашаётганлигини кўряпсиз!” деган пайтингизда пайдо бўлади.

Сиз “Уч!” деб бақирганингизда у бошини кескин енгаштиради. Шунгача у сизнинг қўзларингизга қараб турган эди. Бошини тушириш эса автоматик равишда қўлларнинг бир-бирига томон ҳаракатини келтириб чиқаради.

Бу вақтда у ҳали ҳеч нимани ўйламаган, қўлларининг ҳаракатланганлиги ҳақидаги фактни англамаган ҳам бўлади. Бу ҳаракатни фақат унинг қуйи онги сезади. Шунда сиз унга буни англашига имкон беради ва унинг қуйи онгига бақирасиз. Бунинг натижасида сизнинг сўзларингиз қуйи онг кўрган нарсани тасдиқлайди.

Сизнинг унинг бармоқларини кенг ёйиши ва бармоқларини орқага қайрилишига мажбурлашингиз ҳам жуда муҳимдир. Натижада сиз унинг қўллари зўриқаётганлигини айтганингизда, унинг қўлларидаги зўриқиқш ҳақиқатан ҳам ортади – чунки улар қотиб қола бошлайди.

Установка бераётиб унинг бармоқларидан ушлашингиз ва салгина силкиб “Баромқларингизни иложи борича ёйинг”, “Бармоқларингиз мих каби” дейишингиз мумкин. Бунинг натижасида у бор кучи билан бармоқларини ёйади ва орқага қайиради.

Кейинги эътибор қаратиш керак бўлган нуқта – бу сизнинг бир нафасда “Қўлларингиз металдан қилинган каби. Бармоқларингизни мушт қилиб тута олмайсиз. Уриниб кўринг! Кўряпсизми! Сизнинг қўлларингиз фақат менинг буйруқларимга бўйсунди!!! Менинг сўзларим сизга таъсир кўрсатади!!! Менинг сўзларим сизнинг миянгизга кириб боради!!! Мен сизни тўлиқлигича бошқараман!!!” – дейишингиздир. Гап шундаки соф виждон билан бармоқларини кенг ёйиб, уларни орқага бир дақиқадан ортиқ қайириб турган киши шунчаки бир секундда уни мушт қилиб тута олмайди. Улар қотиб қолади ва мижозингиз шунчаки уларни дарров сиқа олмайди. Буни унинг қуйи онги англайди ва шу вақтда сиз юқоридагиларни унга бақйриб тушунтирасиз.

Бу жуда қизиқ ҳолатни пайдо қилади. Қўлларнинг қотиши ўтиб кетади ва у бемалол бармоқларини сиқиши мумкин, лекин унинг қуйи онги бу ҳаракатни амалга оширишига имкон бермайди. Онг эса сиз ва унинг қуйи онги ўртасида пайдо бўлган алоқани уза олмайди.

Эффектни кучайтириш учун установка бериш давом эттирилади ва унинг қўллари замок қилиб бирлаштирилади. Бу методика учун ҳар битга сўз, унинг интонацияси ва сўзларнинг кетма-кетлиги жуда муҳим. Агар сиз бирор нарсани ўзгартирсангиз натижани ола олмаслигингиз мумкин.

Бу усулни эстрадачи гипнозчилар кўп қўллашади. Фикрни сингдираётган мижознинг қўллари бирлаштирилмасдан бурун унинг томоғининг териси икки бармоқ билан сиқилади ва унга: “Ҳозир мен сизнинг овозингизни олиб қўяман ва сиз гапира олмайсиз” – дейилади. Кейин сиқиб турилган бармоқлар тортилади, муштни сиқиб турганча: “Мана сизнинг овозингиз, гапириб кўринг” – дейилади. Шундан кейин қурбон ҳеч нимани гапира олмайди.

Агар сиз олдин “Ҳозир мен чапак чаламан ва сиз ўз исм-фамилиянгизни эсдан чиқарасиз” – деб туриб, чапак чалсангиз у ўз исм-фамилиясини эсдан чиқаради.

У тўлиқлигича сизнинг ихтиёрингизда. Унинг қўзлари очиқ, ҳамма нарсани тушунади, ҳатто қаршилиқ қилишга уринади ҳам, лекин ҳеч нима қила олмайди. У сиз билан гаплашади, баҳслашади, лекин, барибир у сизнинг ҳукмингиз остида. Агар сиз унга ҳозир нима бўлганлигини эсдан чиқаришни буюрсангиз, у барча нарсани эсдан чиқаради. Керак пайтда эса сизнинг талабингизни ўз хоҳишини амалга оширгандек бажаради.

Сиз тренингга тайёрланишингиз керак.

Гипнозни машқ қилишдан олдин сиз аутотренинг машқлари доирасида ўзингизда: “Мен буни қила оламан. Бунга менинг тўлиқ ҳаққим бор” деган установкани беришингиз керак.

Муваффақиятга эришиш учун асосий қоидаларга амал қилишингиз керак. Уларни сиз ўзингизга аутотренинг давомида сингдиринг.

Энг аввало ўзингизнинг кучларингизга абсолют, чуқур ва тўлиқ ишюнинг. Сиз аллақачон бунга тайёрсиз. Буни ўзингизга баланд овозда, қаттиқ, аниқ қилиб айтинг.

Мижозингизнинг кўзига қаранг. Ҳамма вақт унинг кўзига қарашингиз керак. унинг кўзларига ишюнч билан қаранг.

Максимал бўшашиг. Сизни ҳеч нима зўриқтирмайди. Тўлиқ бўшашиг. “Мен” олмошини қўланг. Бу сизнинг табиий ҳуқуқингиз.

Мижозга ундан нимани кутаётганингиз ҳақидаги установкани беринг. Олдинида ундан нимани кутаётганлигингизни айтинг.

Кейин эса бу сизга нима учун керак эканлигини тушунтиринг. Айрим одамларга установка берилганда, бу тескари эффект беради. Масалан, унга “Сизни орқага тортишти” десангиз, у олдинга йиқила бошлайди. Мана шундай ҳолатларнинг олдини олиш учун. “Сиз менга ишюнингиз ёки ишюнмаслигингиз ҳам мумкин...” типидagi амбивалент установкалар беришингиз мумкин.

Агар сизнинг талабларингиз асосланмаган бўлса, кечирим сўраманг. Уларнинг ортида сизнинг кучли эканлигингиз асоси турибди.

Мижозингизга баҳо берманг ва уни ҳақоратламанг. Агар сиз унга бирор салбий баҳо берсангиз, масалан, “Нимага ҳеч нимани тушунмайсиз” – десангиз, у бор диққатини мана шунга қаратиши ва сиз ва унинг орасида пайдо бўлган нозик алоқани узиши мумкин.

Жаҳлингиз чиқмасин, хотиржам ва қатъиятли бўлинг.

Сизни баҳсга тортишларига йўл қўйманг. Ҳар қандай ҳолатда ҳам суҳбатга киришиб кетманг. Мижозингиз ушбу йўл билан қуйи онг даражасида сизнинг сирингизни очиб қўяди. Энг асосийси – мижозингизга гипнозчи ҳам худди унга ўхшаб оддий одам эканлиги, унинг ҳам ўз камчиликлари борлигини билдирмаслигингиздир. Бу ахборотни у оддий суҳбат жараёнида олиши мумкин. Агар сизни қуйи онг даражасида фош қилишса, сизнинг магнетик қарашларингиз, даҳшатли овозингиз ва сирли кўринишингиз сизга ёрдам бера олмайди.

Албатта мижозингизнинг позициясини тушунаётганлигингизни кўрсатинг. Сизнинг олий вазифангиз унинг ҳолатини кузатиш, унинг ҳар битта кичкинагина реакцияларини ҳам илғаш ва уларни ўзингизнинг таъсирингизнинг натижаси деб эълон қилишингиздир.

Актуаллашиш коммуникация стили сифатида

Актуаллашиш стратегияси манипулятив стратегияга умуман қарама-қарши бўлиб, максимал очиқлик ва самимийликни талаб қилади. Кичкинагина ёлғон жуда катта ишюнчисизликни келтириб чиқариши мумкин. Ҳатто манипулятив нуқтаи назардан ҳам ёлғонни фақат уни ҳеч ким аниқлай олмайдиган ҳолатлардагина ишлатиш мумкин.

Ҳеч қачон ўзингизни бошқалардан ақллироқ деб ҳисобламаслик керак. Манипулятор ҳаммаша унинг ўзининг устидан манипуляция қилишлари ва алданиб қолиш хавфи олдида туради.

Аслида манипулятив установка ўз кучлари ва хавфсизлигига ишюнчисизликдан келиб чиқади. Айнан кўрқув сизни суҳбатдошингиз устидан манипуляция қилишга мажбур қилади. Бунда сиз уни бошқариш эмас, кўпинча

айнан ўзингизни ҳимоя қилиш учун шундай қиласиз. Умуман олганда манипулятив методикалар манипуляторнинг ўзи томонидан қандайдир ҳимоя, уларни бажариш натижасида содир бўлиши мумкин бўлган қутилмаган нарсалар бўлмайдиган бирор удум ва жуда бўлмаганда озгина натижага эришишга кафолат берадиган восита сифатида қабул қилинади.

Актуализатор эса аксинча, ўзига ва ҳамкорига ҳамда ўзининг қабул қилишининг адекватлигига тўлиқ ишонади. Ўта сезгирлик унга эркин ва ижодий ёндошган ҳолда импровизация қилишга, ўзининг интуициясига ҳамда ҳамкорининг шахсига ориентация қилган ҳолда ҳеч қандай манипулятив техникаларни қўлламаган ҳолда ҳам ўз мақсадларини амалга оширишга имкон беради.

Ўзининг эркинлиги ва эгилувчанлиги туфайли мулоқотнинг бу усули манипулятив усулдан бир неча ўн марта самаралироқдир.

Лекин уни фақат ўзингиз эгаллаган тажриба доирасидагина қўллай олишингиз мумкин ҳамда шу даражадагина ўзингизга ишонишингиз мумкин бўлади. Шунинг учун сиз ўз ҳаётий тажрибангизни бойитиш устида кўпроқ ишлашингиз керак бўлади.

Интуицияни рад қилиш ва манипулятив техникаларни ҳамма нарсага қодир ва улардан воз кечиш ёки ўзгартириш мумкин эмас деб ўйлаш керак эмас. Аслида манипулятив техникалар дастлабки вақтларда сизнинг коммуникатив қобилиятларингизни кескин ошириши мумкин бўлган хассалардир. Лекин кейинчалик сиз ўзингизга ва ҳамкорингизга нисбатан кўпроқ ишончга установка беришингиз ва бу хассалардан воз кечишингиз керак бўлади.

5-БЛОК: ШАХСНИНГ АКТУАЛЛАШИШИ ВА МУЛОҚОТ

- Методик кўрсатмалар
- Ўзига ишонч муаммоси
- Қўлларча пассивлик
- Қўлларча агрессивлик
- Ўзига ишонч нима?
- Ўзига ишониб ва ишонмай ўзини тутиш нима?
- Ўзига ишончсизлик сабаблари
- Ишонч билан ўзини тутиш нима дегани?
- Ўзини тутишнинг учта модели
- Уйда ва ишда ўзини ишонч билан тутиш
- Ҳаракат қилинг!
- Ақтуаллашиш
- Ҳиссиётларни тарбиялаш
 - o 1-машқ: Ҳиссиётларни баён этиш
 - o 2-машқ: Хурсандчиликни баён этиш
 - o 3-машқ: Жаҳлни баён этиш
- Коммуникация элементлари тренинги
- Ерга уриш
 - o 1-машқ: Агрессив ҳақоратга реакция билдириш
 - o 2-машқ: Сўзсиз-агрессив ҳақоратга реакция билдириш
 - o 3-машқ: Пассив ҳақоратга реакция билдириш
 - o 4-машқ: Сўзсиз-пассив ҳақоратга реакция билдириш
- Хоҳишларни баён этиш
 - o 1-машқ: “Хоҳишлар”
 - o 2-машқ: “Илтимос”
 - o 3-машқ: Хоҳишларни тартибга солиш
 - o 4-машқ: Хоҳишларни муҳимлиги ва бажарила олинishi даражаси бўйича ранжирлаш
- Ўзаро тушуниш
 - o 1-машқ: Хоҳишни қабул қилиш ва тушуниш
 - o 2-машқ: Хоҳишлар ҳақидаги ёзма келишувни шакллантириш
- Конфликтлар ва уларни ҳал қилиш
 - o 1-машқ: Конфликтли ҳолат
 - o 2-машқ: “Конфликтли суҳбат”
 - o 3-машқ: Хулоса чиқариш
- Саволлар

Методик кўрсатмалар

Бу блок бир ҳафта давомида ўзлаштириш учун мўлжалланган. Уни ўзлаштиришга сиз тахминан 18-20 соат вақт сарфлайсиз. Шошилманг.

Методик кўрсатмаларга амал қилинг:

- 1) Курс материалларини ўқиб чиқинг.
- 2) Материалларни биринчи марта ўқиб чиққанингиздан кейин унда нималар сизга қизиқ, маъносиз, содда ва нималар тушунарсиз ёки ғалати туюлганини ўйлаб кўринг.

3) Шундан кейин машқларни бажаришга киришинг.

4) Агар сизга бир ҳафта камлик қилса, иккинчи ҳафтани ҳам унга бағишлашингиз мумкин. Буни ўйлаб ўтирмасдан амалга оширинг. Агар машқлар сизга қизиқ ёки фойдали туюлса ва олинган тажриба бирор янги нарсага эришишингизга ёрдам беради деб ҳисобласангиз, машқларни қайтараверинг.

5) Хулоса чиқаринг. Сизнинг турли шароитларга қарашларингиз қанчага ўзгарди? Сиз ўзингизнинг келажақда бўлишингизни тасаввур қилияпсизми?

Ўзига ишонч муаммоси

Ўзига ишонч муаммоси биз сиз билан Ўзингни Ўзинг Ярат ва Мулоқот Устаси кўриб чиққан активлик соҳалари кесишувида, яъни ички ва ташқи коммуникациялар соҳалари, ўзингиз билан мулоқот ва бошқалар билан мулоқотнинг боғлиқлигида ётади. Шу пайтгача ўзлаштирган кўникмаларингизга асосланиб биз ўзимизга бўлган ишонч муаммосига кўпроқ эътибор қаратишга уриниб кўрсамиз.

Шахсий ишончингизни ошириш техникаларини ўрганишингиз олдинги курсларни ўзлаштириш давомида олган кўникмаларингизнинг самарадорлигини кескин ошириш имкониятини беради.

Ушбу блок доирасида жуда кўп машқлар бажарасиз. Бу машқлар камида икки киши бўлиб бажарилиши керак. шунинг учун ҳам сиз олдин қуйидаги вазифани бажаришингиз керак: кимнидир топишингиз ва уни бир ҳафта давомида вақтини иккалангизга ҳам фойдали бўладиган жуфтликда ўтказиладиган тренингта сарфлашга кўндиришингиз керак. Бу тренинг ўзингизга бўлган ишончни ошириш тренингидир.

Ушбу курс материалларини тайёрлашда коммуникатив тренингларни ўтказиш бўйича мутахассислар Р.Альберти ва М.Эммонснинг айрим ғоялари ҳамда немис психологлари R.Annenken, L.Echelmeyer, K.Kaluza, H.Klein, A.Klockgeter-Kelle, D.Zimmer ларнинг коммуникатив тренинглари машқларидан фойдаланилган.

Коммуникатив ўзига ишонч муаммоси асосан ҳиссиётларни баён этиш муаммосига бориб тақалади. Уларни ўзингизга ишонч билан баён этишни ўрганганингиздан кейин ҳар қандай конфликтли шароитда ўзингизни ишонч билан тутиш стереотипини ишлаб чиқишингиз, конфликтларни ўз фойдангизга самарали ҳал қилиш методини эгаллашингиз мумкин.

Шуниси қизиқки, ҳар битта одам деярли ҳар куни конфликтли ҳолатлар билан тўқнашади ва уларга аралашади. Агар бихевиористик мактаблар таълимотига ишонсак, бундай тез-тез қайтарилиб туриш натижасида одамлар уларни ҳал қилиш тажрибасига эга бўлишлари керак эди. Лекин амалда бунақа эмас. Ҳар битта янги конфликтта одам умуман тайёр эмас бўлиб чиқади.

Кўриниб турганиддек, бихевиоризм назариялари бу ерда иш бермайди. Чунки бу ерда гап ўзини тутишнинг оддий рефлексор шакллари ҳақида эмас, балки психиканинг мураккаб структураларидан келиб чиқадиган стереотиплар ҳақида кетяпти. Гап ижтимоийлашиш жараёнида ўзлаштириб олинган одамнинг бошқаларга (жамиятга, эркинроқ одамларга ва ҳ.к.) қўлларча бўйсунishi механизми ҳақида кетяпти.

Қўлларча пассивлик

Келинг олдинга қўлларча ва ўзига ишонч билан ўзини тутишнинг ташқи белгиларини кўриб чиқамиз.

Маълумки, ҳар 5 та одамнинг 4 таси кутилмаган ва асосланмаган талабни ҳеч қандай таршиликсиз бажаришади. Тажрибалар давомида аниқланганки фақат 5 тадан 1 кишигина нотаниш одам ундан унутиб қолдирилган калитни ёки узукни олмаганмисан деб сўраганда чўнтагини ёки сумкасини кавлашларига қаршилиқ қилган. Имтихон топшириш вақтида магнитофонни бор овози билан қўйиб юборилганда ҳам фақат 5 тадан битта кишигина бунга реакция билдирган.

Биз бунинг сабаби ижтимоийлашиш жараёнида бизнинг психикамизга ўзлаштирилган жуда кўп қармоқлар ва уларнинг бизни бошқариувчи қўлларга

айлантириши эканлигини яхши биламиз. Дастлабки айбдорлик ҳисси, жуда кўпчилик

чегараланишлар ўзимизга бўлган чуқур ишончсизликни келтириб чиқаради ва бу ишончсизлик бизнинг ўзимизни тутишимизда кўриниб туради.

Жуда кўпчилик бунинг натижасида ўзини бошқалардан паст деб билади, шунинг учун ҳам ўз фикрлари ва сезгиларига ишонишмайди. Агар сизга иккиланиш, секин, тутилиб гапириш, кўзларингизни олиб қочиш, суҳбатдошингизнинг фикрига қўшилмасангиз ҳам унинг фикрига қўшилишингизни айтиш, ўзингизни бошқалардан паст деб билиш, бошқаларни хафа қилиб қўймаслик учун ўзингиз хафа бўлиб қолиш хос бўлса, билингки сизнинг ўзингизни тутишингиз - ўзингизга ишонмаслиқдир.

Ўзига ишонмасдиган пассив тип конфликт шароитида чидайди ва индамасдан азобланади. У ўзини эгоизмда айблайди. Бошқалар ўзларининг ҳуқуқи деб билган нарсаларни ҳам қилиш учун бошқалардан рухсат сўрайди.

Пассив одам ўзи ҳақида жуда паст фикрда ва деярли барча ҳолатларда ўзини ноқулай ҳис қилади. Бундай одамлар томонидан доимий равишда ҳис қилинадиган тўлиқмаслик ҳисси ва эмоционал дискомфорт психологнинг аралашувини талаб қилади. Одатда ўзига ишонган, лекин айрим ҳолларда кучли стрессни бошдан кечирадиган одамлар айрим ҳаётий шароитларда ўзларини пассив тутишади ва бу уларга бу шароитларда тўғри реакция билдиришга монелик қилади.

Пассивлик икки турдаги невротик ўзини тутишни келтириб чиқаради.

ЯҚҚОЛ ЎЗИНИ ЕРГА УРУВЧИ ЎЗИНИ ТУТИШ да одам бошқаларнинг олдида яққол ёки яширин тарзда ўзини ерга урувчи сигналларни тарқатади.

ЯШИРИН ЎЗИНИ ЕРГА УРУВЧИ ЎЗИНИ ТУТИШ одам ўзи ҳақида ёмон, бадбаҳара, қобилиятсиз, у ёки бу ишни қила олмайдиган деб ҳисоблаганда пайдо бўлади. Ушбу ички кассета биз ўзимизни бошқалар билан таққослаганимизда, хатога йўл қўйганимизда, биров томонидан ерга урилганимизда, бирор ишни қила олмаганимизда, ўтмишдаги муваффақиятсизликларимиз ҳақида ўйлаганимизда айлана бошлайди.

Бундай яширин ва яққол ўзини ерга уришдан ҳеч қандай яхши нарса чиқмаслигини билсангиз керак? бу сизни яхшироқ қилиб қўядими?

Айнан шунинг тескариси содир бўлади. Бундан сизнинг ўзингизга ишончингиз зарар кўради. Ўзингизга нисбатан яхшироқ муносабатда бўлишга ҳаракат қилинг.

Мапқ

Ўзингизга қулоқ солинг. Яқин одамларингиз билан муносабатларингизни таҳлил қилинг. саволларга жавоб беринг:

- Ўз ҳисларингизни очиқчасига тез-тез билдириб турасизми?
- Бошқаларга сизнинг манфаатларингизга зарар етказишга йўл қўясизми?
- Бошқаларнинг ҳисларини тез-тез бостирасизми ва сиқиб қўясизми?
- Ҳисларингизни кўрсатишни кейинга қолдирасизми?
- Айрим одамлардан ва айрим воқеалардан улардан кўрққанингиз учун қочасизми?

• Ушбу ёқимсиз ҳолатларни бошқара оласизми ёки улар сизнинг назоратингиздан чиқиб кетадими?

• конфликтли шароитларни узоқ вақт “чайнаб юрасизми”? Бунда партнерингизга индамасдан янгидан янги “далилларни” келтириб, унинг айбдорлик ҳиссини чақиритишга уринасизми?

Агар “Ҳа” бўлса, демак сиз – пассив одамсиз.

Қулларча агрессивлик

Албатта, бундай қулларча пассивлик шахснинг ўзи учун яхши эмас ва

унинг ўзидан норозилигини оширади. Психиканинг бирламчи структуралари, “ҳайвонча”, инстинктлар назоратчининг босимидан ҳолос бўлишга уринади. Пайдо бўлган ўта компенсация қўлларча ўзини тутишнинг бошқа вариантини келтириб чиқаради – бу агрессивликдир.

Агрессор уни қўзғатувчи шароитларга ҳаддан ташқари актив, ўзини тута олмасдан реакция билдиради, атрофдагиларда салбий таассурот қолдиради ва кейинчалик бундан ўзи афсусланиб юради.

Агар сиз била-кўра баланд овоз билан ва экспрессив гапирсангиз, бошқаларни ҳақорат қилувчи сўзлар ва ишоралардан фойдалансангиз, ҳазабли назар ташласангиз, суҳбатдошингизнинг гапини бўлсангиз, айбласангиз, бунинг учун сабаб йўқ бўлса ҳам нимадандир жаҳлингиз чиқса ва бирор нарсани талаб қилсангиз, ўз фикрингизни билдиришда ҳаддингиздан ошиб кетсангиз, бошқаларни ерга уришга уринсангиз ёки ерга урсангиз, демак сизнинг ўзингизни тутишингиз агрессивдир.

Агрессор ташқаридан қараганда ўзига ҳаддан ташқари ишюнган одамдай бўлиб кўринади. Бундай сифатли эркалар – оилада золим бўлишади, уларнинг хотинлари уларга сўзсиз бўйсуняшади, болалари кўрқяшади. Улар болаларини жисмоний жазолашади, хотинларини уришади. Аёлларнинг агрессивлиги эса сал бошқачароқ намоён бўлади. Бу суҳбатда доминантликка эришиш, бошқаларнинг фикрини ҳисобга олмаслик ва ҳар қандай ҳолатда ҳам ўз сўзини ўтказишга уринишдир.

Ҳеч қачон агрессив ва ўзига ишюнч билан ўзини тутишни чалкашгирмаслик керак. агрессивлик – бу қуликнинг иккинчи томонидир. У ўзига ишюнмасликдан келиб чиқади, унинг ўта компенсацияланиши натижасидир, яъни сублиматлашган энергиянинг разрядланишидир. Агрессивлик қанчалик юқори бўлса, одам шунчалик баландроқ тўсиқни енгиб ўтиши керак, у ўзига шунчалик камроқ ишюнади ва унинг устидан манипуляция қилиш шу даража осон бўлади. Агрессив ҳаракат қилувчи одамлар аслида айбдорлик, тўлиқмаслик ва ишюнчсизлик ҳисларини туйишади. Ўзларининг агрессив ҳаракатлари билан бу ҳисларни бекитмоқчи бўлишади.

Агрессор ўз ҳатти-ҳаракатларидан афсусланса ҳам бу ҳаракатларининг салбий натижаларини яхши англамайди. Унинг ўзини тутиши ўта самарасиздир. Бунинг натижасида у мулоқотда бўладиган одамларнинг жуда кўпчилиги билан ёмон муносабатда бўлади.

Ғалаён кўтарган қул танқидга жуда сезгир ва заифдир. Ҳатто салгина сабаб ҳам унинг агрессив реакциясини чақиритиши мумкин. Агрессор ҳаминша ёлғиз ва ҳўмрайгандир. У дўстлари ва ҳамкасблари билан мулоқотда қийналади. У иш жойини тез-тез ўзгартиради. Ўзининг ҳаракатлари билан кўпинча бошқаларни хафа қилади. Натижада унинг дўстлари жуда кам бўлади. Атрофдаги одамлар билан яқинлашишга бўлган ҳаракатлари кўпинча муваффақиятсиз тугайди. Агрессор янада кўпроқ қийналади ва ўзи билан бўлиб қолади.

Агрессив кайфиятдаги одам ўзини тутишини ўзгартириши кераклигини тушуниши жуда қийин бўлади.

Мапқ

Саволларга жавоб беринг:

- Сиз ҳаминша баҳсда ютиб чиқасизми?
- Сиз учун ҳар қандай баҳсда ўзингизнинг фикрингизда туриб олишингиз жуда муҳимми?
- Сотувчи ёки официантни ёмон хизмат кўрсатгани учун тез-тез кескин тергаб турасизми?
- Ўз ходимларингизга буйруқ беришни яхши кўрасизми?
- Уйда оилангизга буйруқ беришга уринасизми?
- Сиз учун буйруқ бериш жуда муҳимми?

Агар сиз барча саволларга ижобий жавоб берган бўлсангиз, сиз агрессорсиз. Бунинг натижасида яқинларингизнинг сиздан узоқлашиши бу ҳатти

ҳаракатларингизнинг мукофотидир.

Ўзига ишонч нима?

Шахснинг психологиясига оид бўлган ҳар қандай психологик назарияда у ёки бу даражада ўзига ишонч муаммоси кўтарилади. Одамларнинг бир-биридан ўзига ишончи даражаси бўйича фарқланишини ҳам ҳамма билади. “Ишонч” сўзи ҳам барча халқлар тилида мавжуддир. Ҳатто айрим тилларда уни билдирадиган бир нечта сўзлар ҳам мавжуд. Масалан ўзбек тилида ишонч, дадиллик, қатъийлик, аминлик каби бир қанча сўзлар мавжуд ва уларнинг барчаси ўзига ишончни англатади. Лекин ўзига ишонч атамаси (инглизча *assertiveness*, немисча *Selbstsicherheit*) психологияда нисбатан яқинда пайдо бўлган. Амалиётчи психологлар ўзларининг иш жараёнларида жуда кўп невротик касаллар ва айрим оддий касаллар (айниқса юрак қон томир касалликлари билан оғриганлар) у ёки бу даражада сиқилганликларини, ёлғизликдан, ўзига ва келажагига ишонмасликдан қийналишини аниқлашган.

Психологлар одамларнинг ўзларига ишонмасликларининг сабабларини ва уларни даволаш ёки таъсирини камайтириш йўллариини излай бошлашади. Бу муаммо билан биринчи бўлиб Америкадага неврозлар клиникасининг эгаси ва бош врачси бўлган Андре Сальтер жиддий шуғуллана бошлаган. 20-асрнинг 40-йилларида ўзига ишонмайдиган миждозлар билан ишлашни бошлаган Сальтер ўз тажрибасини “Шартли-рефлектор терапия” китобида ёритиб беришга ҳаракат қилган. Павловнинг назариясига асосланиб Сальтер ўзига ишонмасликнинг сабаби кўзғалиш жараёнлари ўрнига тормозланиш жараёнларининг устунлик қилиши натижасида тормозланган шахснинг пайдо бўлишида деб кўрсатади. Бундай одамлар ўз ҳиссиётларини, хоҳиш ва талабларини очиқ кўрсата олишмайди. Натижада уларнинг бошқалар билан мулоқотларида ҳам муаммолар пайдо бўла бошлайди. Бундай муаммо ҳозирда, бизнинг жамиятимизда ҳам кўпчилик кишиларда кузатилади. Сальтер ўз тажрибалари натижасида соғлом, ўзига ишонган одамларнинг олтига характеристикасини ажратиб кўрсатган.

Булар:

1. Ўзи ҳис қилаётган нарсаларни гапида очиқ, спонтан ва ҳақиқий кўрсатиб бера оладиган гапришдаги эмоционаллик. Бунда Сальтер очиқликни биринчи ўринга қўйган. Ўзига ишонган одам ҳамма нарсаларни ўз номи билан атайди ва бошқаларни унинг гапининг ортида қандай ҳиссиёт яшириб ётганлигини ўйлашга мажбур қилмайди. Бу суҳбатдошингиз ўз ҳиссиётлари билан бандлиги сабабли у суҳбатнинг контекстга реакция билдиради. Иккинчидан бундай одам ҳиссиётларини спонтан тарзда, яъни улар пайдо бўлиши билан баён этади. Учинчидан ўзига ишонган одам айнан ўзи ҳис қилаётган нарсалар ҳақида гапиради. У бирор нарсани яшириш, хоҳ ижобий, хоҳ салбий бўлсин ҳиссиётларни юмшатишга уринмайди.

2. Ўзини тутиш ва гапиришнинг экспрессивлиги ва конгруэнглиги. Бу ҳиссиётларнинг новербал соҳада кўрсатилиши ҳамда сўзлар ва новербал ўзини тутиш орасидаги мосликни билдиради. Ўзига ишонганлик билан шуғулланувчи психологлар аиниқса бундай одамларнинг новербал ўзини тутишларига катта эътибор беришади. Бу ҳақда салгина кейинроқ гаплашамиз.

3. Ўзини ишонч билан тутишнинг кейинги белгиси қарши туриш ва хужул қила олишдир. Бундай одамлар ўз фикрларини ортга чекинмасдан ҳимоя қилишади ва бошқаларнинг ўзини қандай тутаётганликлари улар учун кўрсатма эмас.

4. Ўзига ишонган киши ноаниқ гаплар орқасига яширинмайди. Улар бошқаларга нисбатан “Мен” олмошини кўпроқ қўллашади.

5. Улар ўзларини ерга уришмайди ва ўз кучларини кам баҳолашмайди. Улар уялмасдан ўзларининг номига айтилаётган мақтовларни эшита олишади.

6. Шунингдек бундай одамларда импровизация қобилияти, яъни ўз

ҳиссиётлари ва талабларини спонтан кўрсата олиш ҳам характерлидир.

Сал кейинроқ Сальтернинг шогирда ва ходимларидан бири бўлган Джозеф Вольпе ўзига ишонмасликнинг пайдо бўлишига одам томонидан айрим ҳолатларда бошдан

кечириладиган ижтимоий қўрқувлар ҳам катта роль ўйнашини аниқлади. Ижтимоий қўрқув бир марта пайдо бўлгандан кейин одам онгида маҳкам ўрнашиб олади ва ўша ижтимоий ҳолат билан ассоциацияланади ҳамда кейин у ўз-ўзини мустаҳкамлай бошлайди. Бундай шароитга кириш қўрқуви бу ҳолатда муваффақиятга эришиш имкониятини камайтиради, шунингдек муваффақиятсизлик бу қўрқувни кучайтиради. Қўрқув уни пайдо қиладиган ижтимоий ҳолатларда муваффақият имкониятини камайтиради, муваффақиятсизлик эса қўрқувни кучайтиради. Шундай қилиб қўрқув ва у билан боғлиқ бўлган ўзини тутиш ўрганилади, автоматлашади, қўллаб-қувватланади ва шунга яқин бошқа ижтимоий ҳолатларга ҳам тадбиқ қилинади. Ижтимоий қўрқув турли шаклларда ва турли шароитларда пайдо бўлади. Джозеф Вольпе танқиддан қўрқув, рад қилинишдан қўрқув, эътибор марказида бўлишдан қўрқув, тўлиқ эмас бўлиб кўринишдан қўрқув, раҳбариятдан қўрқув, янги шароитдан қўрқув, даъво қилишдан қўрқув, талабни рад этишдан қўрқув, “йўқ” дея олмасликдан қўрқув ва бошқаларни тўлиқ ёритиб берган. Бу қўрқувлар ҳар бир одамнинг психикасида у ёки бу даражада албатта учрайди. Ўзига ишонмайдиган одамларнинг муаммоси шундаки, уларда қўрқув устун ҳиссиётга айланади ва активликни блокировкалаб қўяди. Кейинчалик Германиялик психологлар Рита ва Рюдигер Ульрихлар факторли таҳлилни қўллаб ўтказган мураккаб тажрибалар натижасида ижтимоий ўзини тутиш кўникмалари дефицити билан биргаликда ўзига ишончсизликнинг келиб чиқишига айбдорлик ҳисси ва уялиш ҳам катта роль ўйнашини аниқлашди.

Шундай қилиб ишонч муаммоси ўтган асрнинг 20-йилларида психологларни қизиқтириб қолди. Чунки ўзига ишончсизлик ва неврозлар ҳамда айрим соматик касалликлар орасида боғлиқликларни кузатишган эди. Ўзига ишончсизлик психотерапияси бир қанча ўзига ишонч концепцияларининг яратилишига сабаб бўлди. Натижада 70-йилларда ишончга инсоннинг комплекс характеристикаси сифатида қараш вужудга келди. У ўз ичига эмоционал (қўрқув ва хавотир), ўзини тутиш (ижтимоий ўзини тутиш кўникмалари дефицити) ва когнитив компонентларни олади.

Ўзига ишончнинг энг кўп қўлланиладиган тарифларидан бири Рюдигер и Рита Ульрихларнинг таърифидир. У ўзига ишонган кишининг эмоционал, ўзини тутиш ва когнитив характеристикаларини олади. Унга кўра ўзига ишонч деганда индивидумнинг ижтимоий муҳит билан муносабати вақтида ўз талаб ва таклифларини қўя олиши ҳамда уларнинг амалга ошишига эришиши тушунилади. Бундан ташқари ўзига ишонч ўзи ичига талаб ва таклифларга эга бўлиш (ўзига нисбатан установкалар), уларни кўрсата олиш (ижтимоий қўрқув ва тормозланганлик) ва уларни амалга ошира олиш кўникмаларини (ижтимоий кўникмалар) ҳам олади. Бошқа муаллифлар бу таърифни кенгайтириш ва аниқлаштиришга ҳаракат қилишади. Одатда, бу ҳаракатлар ўзига ишончсиз ўзини тутишнинг айрим белгиларини у ёки бу даражада тавсифлашдан иборат бўлади.

В. Вендландт ва Х.-В. Хёфертлар назарида ўзига ишончсизлик ўзини тутиш жараёнининг турли босқичларида юзага келади: ўзини тутиш мақсадини олдиға қўйишда, ҳаракатларни режалаштиришда ва ҳаракатларни амалга оширишда. Шунингдек ўзига ишончсизлик ҳаракат натижаларда ва уларни баҳолашда ҳам кўринади. Ўзига ишончсизлик фаолиятнинг одатдаги, режалаштирилган кетма-кетлиги бузилиши, яъни кутилмаган воқеа содир бўлишидан пайдо бўлади.

Бундай бузилишлар ўзини тутиш мақсадларининг аниқмаслиги, ўзини тутиш режаларининг тўлиқмаслиги, нореалистик талаблар, ҳаракат натижасини нотўғри баҳолаш, ижобий натижаларни рағбатлантириш сифатида қўллай олмаслик ва ўтмишда бажарилган ҳаракатлар натижаси асосида режаларни тегишлича тузатмаслик оқибатида келиб чиқади.

Райнер Зигмунд ўзига ишонч билан ҳаракат қилишда ўзини баҳолашнинг

роли катталигини таъкидлайди. Ижтимоий қўрқув айрим шароитларда негатив самовербализацияларни келтириб чиқаради (“Бу менинг қўлимдан келмайди”, “Бунга менинг кучим етмайди” ва бошқалар). Эътибор ушбу установкаларга қаратилади ва ўзига

ишюнч билан қилинадиган ҳаракатни тормозлайди. Бунинг натижасида олинган тажриба муваффақиятсизликни янада мустаҳкамлайди. Кўникмалар етишмаслиги натижасида муваффақиятсизлик пайдо бўлади, салбий тажриба ўзига ишюнчни камайтиради ва бу ўзига ишонмасликни келтириб чиқаради.

Бундан ташқари ўтмишдаги тажриба ўзини баҳолаш услубини ҳам белгилаб беради. Одам ўзига савол беради: мен қандай кўринаман, қандай кўринишни истайман ва одамлар мени қандай қабул қилишади? Ўзига ишончсизлик салбий баҳолар натижаси сифатида пайдо бўлади. Ўзининг эришган натижаларини бошқаларникига таққослаб кўриб, паст баҳо бера бошлайди. Бунинг натижасида ўрганиб қолган индивид ўзини, ўз эришган ютуқларини, қобилиятларини ва мақсадларини паст баҳолай бошлайди.

Ўзига ишончсизлик шунингдек мақсадларнинг аниқ шакллантирилмаганлиги, тўлиқ бўлмаган ҳаракат режалари, ўзини тутишнинг дефектли ёки дефицитли стереотипларини пайдо қиладиган ҳаракатлар натижаларини паст баҳолаш натижасида келиб чиқади. Р. Зигмунд аётишича ўз шахси, самовербализациялари ва ўзини баҳолаш одамнинг ўзини тутишига катта таъсир кўрсатади, ўзига ишончли ёки ишончсиз ҳаракат қилишни келтириб чиқаради.

Ушбу ва бошқа тадқиқотларнинг натижаларидан келиб чиқиб айтиш мумкинки ўзига ишонч одамнинг ўз кўникмалари ва қобилиятларини у учун қадрли бўлган мақсадларга эришиш ҳамда ўз талабларини қондириш даражасини ижобий баҳолайдиган шахс хусусиятидир. Бундай баҳоларни шакллантиришнинг асоси сифатида ижтимоий вазифаларни ечиш ҳамда ўз мақсадларига эришиш (талабларни қондириш) ўртага чиқади. Ўзига ишончли шакллантириш учун нафақат объектив ҳаётий муваффақият, статус, пул ва бошқалар эмас, балки ўз ҳаракати натижаларини субъектив ижобий баҳолаш ва аҳамиятли кишилар томонидан унга берилган баҳолар ҳам муҳимдир. Мавжуд ижобий баҳолар, ўз кўникмалари ва қобилиятларининг сифати ва самараси ҳақидаги юқори даражадаги фикр янги мақсадлар ва вазифаларни қўйишда ижтимоий жасурликни келтириб чиқаради ҳамда одамга уларни бажаришга ташаббусни беради. Аммо шахсий ўзини тутишнинг ижобий баҳолари бундай баҳолардан тузилган фундамент бўлишини талаб қилади.

Ўзига ишюниб ва ишонмай ўзини тутиш нима?

Ўзига ишонмайдиган шахсларнинг асосий ўзига хослиги ўзини кўрсатишнинг ҳар қандай туридан қочишга уринишларидир. Шахсий фикр, ютуқ, хоҳиш ва талабларни кўрсатишнинг хоҳлаган бир шакли улар учун ёқимсиз (ўзини кўрсатиш билан боғлиқ қўрқув, уят, айбдорлик туфайли), мумкин эмас (тегишли кўникмалар йўқлиги туфайли) ёки уларнинг тасаввурларида маънога эга бўлмайди.

Ҳақиқатда эса биз юқоридаги учта сифатнинг биргаликда таъсир қилиш натижасида ижтимоий ҳаётда шахснинг актив ҳаракат қилишни рад қилишига олиб келувчи турлича комбинациялари ва ўзаро алоқаларига дуч келамиз. Бунда нафақат айрим мақсадларни амалга оширишдан воз кечиш, балки мақсадларнинг ўзидан ҳам воз кечиш, ўзига ишончнинг умуман йўқлиги ва мақсадларнинг амалга ошишига умид ҳам қилмаслиги кузатилади. Менга биттаси савол берган эди “Нима қилсам ҳар куни телевизор орқали ажойиб уйлар, машиналар ва бошқаларни кўраётган хотиним ва болаларим улар ҳақида орзу қилишмайдиган бўлишади?”. Сиз бу саволнинг тагида нима яширин эканлигини билган бўлсангиз керак? Бу одам фақат мақсадларнигина эмас, ҳатто орзуларни ҳам кўмиб ташлашга уриняпти. Бу саволни терган киши ўзига ишонмасликнинг энг чўққисига чиққан одамдир.

Ўзига ишончнинг ўзини тутиш асоси замонавий психологияда жуда чуқур

ўрганилган. Арнольд Лазарус биринчи бўлиб ўзига ишонмасликнинг сабаби сифатида “ўзини тутиш дефицитига” эътибор қаратган. У ўзига ишонмасликнинг сабаби ижтимоий реалликни тўлиқ эгаллаш учун ўзини тутиш усуллари билмаслик, ригидлик ва ўзини

тутишнинг альтернатив усуллариининг жуда камлиги ҳамда уларнинг адаптацияланмаганлиги сабаб бўлишини кўрсатди. Ўзини тутиш альтернативаларининг, кўникмаларининг етишмаслигини Лазарус ўзини тутиш дефиците деб атади. Ўзига ишончнинг асоси эса уларнинг бўлмаслигидир. Шунингдек Лазарус тўлиқ ҳаёт кечириш ҳамда ўзига ишонч учун етарли бўлган тўртта гуруҳ кўникмаларни ҳам ажратиб кўрсатган. Унга кўра катта одам: ўз хоҳишлари ва талаблари ҳақида очик айта олиши; “Йўқ” дей олиши; ўзининг ижобий ва салбий ҳиссиётлари ҳақида очик гапира олиши; контактлар қура олиши, суҳбатни бошай ва якунлай олиши керак.

Юқорида келтирилган кўникмаларнинг мавжудлиги ўзига ишонч учун керак, лекин ҳали етарли эмасдир. психологлар ўзига ишончнинг ўзига хосликларини тадқиқ қилаётиб ўзига ишонч ва агрессивлик ўртасидаги нозик чегарани аниқлаш муаммосига дуч келишди.

Айрим психологлар бундай чегаранинг мавжудлигини ҳам билишмаган. Улар ўзига ишончни шакллантириш учун агрессивлик машқларидан фойдаланишган. Бошқа психологлар бўлса (масалан, А. Ландж ва П.Якубовски) ўзига ишонч агрессивлик ва ўзига ишончсизлик орасидаги ўтиш ҳолати эканлигини айтишган. У буларнинг иккаласидан ҳам фарқ қилади. Бошқа томондан агрессивлик ва ўзига ишонмаслик ишончнинг йўқлигининг икки чекка ҳолатидир. Бунда айрим талаблар туфайли вужудга келган ва ташқи ўзаро алоқаларда ишлатилмаган энергия ё организм ичкарасига йўналтирилади ва унинг автодеструкциясига (кўпинча невротизмга) олиб келади ёки ташқарига йўналтирилади ва асосланмаган агрессияни пайдо қилади. Лекин кўпчилик муаллифлар ўзига ишончсизлик ва агрессивликни шахснинг иккита алоҳида хусусияти деб тан олишган. Бунга сабаб агрессивлик ва ўзига ишонч бири-биридан жуда кам фарқ қилишидандир.

Агар одам агрессив ҳаракатлари билан ўз талабларини қондира олса ва бунда ҳеч қандай салбий қўшимча эффектлар ҳосил бўлмаса, ўзига ишончнинг юқори даражаси ва агрессивлик устма-уст тушиши мумкин. Бу ҳолда агрессивлик ўзига ишонганлик билан бир қаторда шахснинг алоҳида белгиси сифатида қаралиши мумкин. Агар одамнинг репертуарида агрессивликдан бошқа қуроли бўлмайдиган бўлса, агрессивлик ва ўзига ишончсизлик ёнма-ён яшайётган бўлади. Бундай одам ўзига ишончсизликни енгиб ўтиш жараёнида ҳаракатга келади ва ҳатто бундай агрессивлик унга ҳеч нима бермаса ҳам, барибир, агрессив ҳаракатларини давом эттираверади. Лекин кўпчилик ҳолларда ўзига ишонувчи кишилар агрессивликни намоён қилишмайди. Чунки уларга мос келадиган ҳаёт тарзи учун бошқа, ноагрессив усуллар ҳам етарлидир.

Ўзига ишонувчи кишиларнинг характеристикаларини кузатишнинг оддий усуллари мавжуд. Мулоқотда муаммолар юзага келган ҳолларда новербал ўзини тутишни таҳлил қилиш методологияси ҳозирги пайтда яхши ишлаб чиқилган.

Бу ерда биз фақат ўзига ишонч, ўзига ишончсизлик ва агрессив ўзини тутишнинг аниқ фарқларинига келтирамиз. Ўзига ишонган одамлар баланд овозда ва аниқ гапиришади ва ҳеч қачон бақришмайди, кўпинча суҳбатдошининг кўзига қарашди ва лекин кўзи билан тешиб юбормайди, ҳамisha партнер билан оптимал масофани сақлашади ва унинг пинжига тикилишга уринишмайди. Ўзига а ишонган одам суҳбатда пауза қила олишади, суҳбатдошининг гапини жуда кам ҳоллардагина бўлишади, ўз фикрларини аниқ ва равшан ифода этишади.

Сўзлаганда (вербал соҳа) ўзига ишонган кишилар ўз ҳиссиётлари, хоҳишлари ва талаблари ҳақида очик айтишади, уларни қисқача асослашади, кўпинча мен олмошини қўллашади, ўз фикрини билдиришдан қўрқинмайди. Ўзига ишонган одам бошқаларни сўкиши, айблаши ва таъна қилишини жуда камчилик ҳоллардагина эшитиш мумкин бўлган ҳолат. Атрофдагиларга бўлган

барча талаб ва даъволарни улар фақат ўз номларидан айтишади. Бу хусусиятлар ўз-ўзидан пайдо бўлади ёки ўзига ишонувчи одам шундай бўлиб туғилади деб ўйлаш хато бўлади. Шахснинг бошқа ижтимоий-психологик сифатлари каби ўзига ишонч ҳам ижтимоийлашиш, яъни атрофдаги одамлар ва ижтимоий муҳит билан ўзаро алоқада вужудга келади.

Ўзига ишончсизлик сабаблари

Ўзига ишончсизликнинг келиб чиқиши сабабларига оид бир қанча тушунтиришлар мавжуд. Улар ичида энг соддаси Альберт Бандуранинг “моделларда ўрганиш” назариясидир. Унга кўра ўзига ишончли, ишончсиз ва агрессив ўзини тутиш тақлид қилиш, яъни бола атрофида кўриши мумкин бўлган ўзини тутиш стереотипларини ўзига сингдириши оқибатида юзага келади. Бунда кўчирилувчи моделлар сифатида ота-она, дўслар, қариндошлар хизмат қилади. Бунда ушба ўзини тутиш намунаси мавжуд бўлган шахс боланинг атрофини ўраб турган муҳитдаги доминант ўзини тутишнинг йиғиндиси бўлади. Бу ўзимизнинг “Қуш уясида кўрганини қилади” мақолининг илмий номланишидир.

Ўзига ишончсизликнинг бошқа тушунтириши Мартин Селигмanning “ўрганилган ожизлик” назариясидир. Бола шахсининг ривожланишига нафақат нусхаланадиган моделлар, балки унинг ота-онаси ва атрофдаги бутун ижтимоий муҳитнинг боланинг у ёки бу ўзини тутиш намунасига реакцияси ҳам таъсир кўрсатади. Бу тескари алоқа болага ўзини тутишнинг турли ижтимоий стереотипларини ушбу ижтимоий тизимнинг реакциялари билан боғлашга имкон беради. Ўзини тутиш намуналари ва муҳитнинг (ота- оналарнинг) реакцияси боланинг соғлом, ижобий ёки бузилган ривожланишини таъминлайди. Охириги ҳолатда “ўрганилган ожизлик” юзага келиши мумкин.

Селигман ожизликни атрофдаги воқеалар бизга боғлиқ бўлмаган ва уларнинг олдини олиш учун биз ҳеч нима қила олмайдиган ҳолатларда юзага келадиган ҳолат деб таърифлайди. Ожизлик ҳисси ташқи воқеалар бизнинг объектив ҳаракатларимизга боғлиқ бўлмаган (ожизликнинг объектив шартлари) ёки воқеалар бизнинг ҳаракатларимизга боғлиқ эмасдай бўлиб туюлса (субъектив шартлар) пайдо бўлади. Узоқ вақт давомида актив ҳаракатлар ва уларнинг назорат қилиб бўлмас натижаларининг бирга келиши натижасида ташқи муҳитда ўзгартириш қилишга олиб келадиган ҳар қандай ҳаракатларга мотивациянинг йўқолиши кузатилади.

Шундай қилиб, ўрганилган ожизлик бола ўз ҳаракатларига ҳеч қандай жавоб олмаганда (болалар уйида тарбиячиларнинг эътибори кўп болалар ўртасида тақсимланади) ёки бир хил сабий (барибир жазолашади) ёки бир хил ижобий (онасининг боласи) тескари алоқа олиши натижасида пайдо бўлади.

Ўзига ишонмасликнинг яна бир сабаби ўз ҳаракатларининг эффективлигига ишончнинг камлиги ёки йўқлиги ҳам бўлиши мумкин. Паст эффективлик ота-оналарнинг, ўқитувчиларнинг ва атрофдагиларнинг доимий равишда паст баҳо бериши натижасида пайдо бўлади ва кейинчалик ўзингизнинг мақсадларингиз ва имкониятларингизнинг ўзингиз томонингиздан ҳам паст баҳоланишига айланади. Бу салбий ўзини баҳолашлар бир томондан ижтимоий таппаббусни бўғса, иккинчи томондан салбий, ёқимсиз ҳиссиётларни келтириб чиқаради.

Ўзига ишончсизликнинг келтирилган сабабларидан ўзига ишонч туғма бўлади деган хулосага келиш керак эмас. Бола дунёга айрим қобилиятлар ва имкониятлар билан ва айрим ҳолларда ҳатто камчиликлар билан келади. Бу қобилиятлар ёки камчиликлар ижтимоийлашиш вазифасини енгиллаштиради ёки оғирлаштиради, лекин одамнинг ўзига ишончи даражасини белгилаб бермайди. Дастлабки босқичда ўзига ишончнинг шаклланишида жуда кўплаган факторлар, шулар жумласидан ижтимоий кўникмаларнинг кўчириб олиш мумкин бўлган моделлари, бу кўникмаларга ижтимоий муҳитнинг адекват ва тўғридан- тўғри реакцияси таъсир кўрсатади.

Акс ҳолда салбий вариант, яъни ўзига ишончсизлик вужудга келади. Келажакда ўзига ишонмайдиган одамни етиштириб берадиган ижтимоий муҳит бир хил ва таассуротларга бой эмас. Кузатиш ва кўчириб олиш мумкин бўлган

кўникмалар чегараланган. Ижтимоий муҳит, ота-оналарнинг ва тарбиячиларнинг реакциялари ҳам бир хил ва кўпинча салбийдир. Бу муҳитни эгаллашдаги ютуқлар ва муваффақиятлар кўзга

ташланмайди ва танқид қилинади. Салбий тескари алоқа (ёки тескари алоқанинг йўқлиги) муваффақиятсизликни бошдан кечиришга олиб келади. Ўзини салбий баҳолаш ички диалогнинг одатдаги усулига айланиб қолади ва реалликнинг янги томонларини эгаллашдаги ташаббуслардан воз кечишга, пассивликка, ўз мақсадларини амалга оширишда иккиланишга олиб келади. Натижада ўзига ишонмайдиган киши ҳаётида жуда кам ютуқларга эришади, ҳар қандай активлик унинг учун салбий ҳиссиётларга бой бўлади ва бу унинг ва атрофидагиларнинг саломатлигига салбий таъсир кўрсатади. Кенгроқ контекстда олиб қарайдиган бўлсак, унда ўзига ишонмайдиган одамлар яшайдиган ва ишлайдиган жамият ва ташкилотда унинг аъзолари томонидан ташаббускорлик етишмаслигидан қийналади. Бундай жамият ёки ташкилотда турғунлик кайфияти ҳукм суради, жуда катта миқдордаги энергия кераксиз муҳокама ва иккиланишларга сарфланади. Умумий мақсадларни амалга ошириш учун одамларнинг кооперацияси пайдо бўлмайди, ҳар ким ўзининг кичкинагина дунёчасида яшайверади.

Ишонч билан ўзини тутиш нима дегани?

Ишонч билан ўзини тутиш деб анъанавий равишда одамнинг ўз манфаатларига кўра иш тутиши, ўзи учун тура олиши, ўз ҳисларини хотиржам ва қдрини сақлаган ҳолда баён эта олиши, ўз ҳуқуқларини бошқаларнинг ҳуқуқларини бузмасдан ҳимоя қила олиши тушунилади. Ўзига ишонган одам шароит пайдо бўлиши билан шу шароитга мос равишда реакция кўрсатади, гапирганда хотиржам ва бор нарсани очиқ-ойдин айтади (жаҳл, севги, норозилик, хафагарчилик), бошқаларни қай даражада ҳурмат қилса. Ўзини ҳам шунча ҳурмат қилади.

Ўзига ишонч психиканинг ички мувозанатланганлиги билан аниқланади.

Ўзига ишонч муваффақиятга, муваффақият эса ўзига ишончга сабаб бўлади. Бу ерда ижобий тескари алоқа мавжуд. Ўзингизни тутишингизда ишончни орттира бориш билан сиз ўзингизга бўлган ички ишончингизни ортирасиз. Бу эса сизнинг ҳаётдаги ишончингизни оширади. Коммуникатив муваффақият орқали сиз яхши томонга ўзгарасиз. Агар сиз ўзингиздан хурсанд бўлсангиз, ўзингизни шахс сифатида ҳурмат қилсангиз, ўзингизни ижобий қабул қилсангиз, унда ҳаётда актив бўласиз ва ҳаётдан, атрофингиздаги одамлардан, янги жойлар ва нарсалардан лаззатланасиз, спонтан ҳаракат қиласиз, ўз фикрларингизга ишонасиз, жамиятда яхши адаптацияланасиз.

Коммуникатив ишончнинг пайдо бўлиши билан гастрит, астма, бош оғриғи, умумий чарчоқ каби психосоматик касалликлар ҳам ғойиб бўлади. Пассив ва агрессив одамларга хос бўлган нерв зўриқиши ушбу касалликларга олиб келади. Ўз манфаатларини ҳимоя қила оладиган кишиларда эса ушбу симптомлар йўқолади.

Ўзингиз истаган пайтда ўзингиз учун тура олишингиз – бу сизга керак бўлган ягона нарсадир. Атрофингиздаги одамлар ва шароитга сизнинг устингиздан манипуляция қилишга йўл қўйманг. Ўзи учун тура оладиган одамлар мураккаб ҳаётий ҳолатларда стресс ҳолатига тушиб қолишмайди ва кўпроқ даражада ўзларидан қоникқанликни ҳис қилади, ўзларининг қадрини билишади.

Ўзини тутишнинг учта модели

Конфликт шароитида ўзини пассив тутадиган одам ўзини ҳисларини баён қилиш имкониятидан маҳрум қилади. Бундай реакция билдириш натижасида у ўзини камситилгандай ҳис қилади, чунки у ўзи ўрнига бошқалар ҳал қилишга рухсат бериш билан истаган натижасига эриша олмай қолади.

Ўзини кўрсатишга уринадиган ва агрессив ўзини тутадиган одам ўз мақсадалрига бошқаларнинг манфаатларига зид ҳаракат қилиб ва бошқаларни эзиб эришади. Агрессив ўзини тутиш қарши йўналтирилган одамни ерга уради. Унинг ҳуқуқлари камситилади, у хафатарчилик, жаҳл ва ерга урилишни ҳис қилади. Агрессив ҳаракат қилувчи киши ўз

мақсадларига эришса ҳам, атрофдагиларнинг ғазаби ва нафратини ҳам келтириб чиқаради. Бунинг натижасида вақти келиб бу нафрат қасд олишга олиб келиши мумкин.

Аксинча, ушбу ҳолатда ўзига ишонч билан ҳаракат қилиш унинг ўзининг қониқиш ҳосил қилишига олиб келади. Ҳиссиётларни самимий кўрсатиш одатда мақсадга эришишга олиб келади ва бундай ҳаракат қилаётган киши ўзидан қониқиш ҳосил қилади.

Агар бу учта ўзини тутиш моделини у йўналтирилган шахс нуқтаи назаридан қаралса ҳам худди шундай ҳолат кузатилади. Пассив ёки агрессив ўзини тутиш ўзини бундай тутаётган кишига нисбатан кенг доирадаги ҳиссиётларни чиқаради. Бу уни яхши кўришдан то жаҳл ва нафратгача бўлиши мумкин. Лекин салбий ҳислар кўпроқ кузатилади. Аксинча ўзига ишонч билан ҳаракат қилаётган киши ўз ҳиссиётларини очиқ баён қилади, бошқаларни ерга урмасдан ва бостирмасдан ўз мақсадларига эришиб, ўзидан қониқиш ҳосил қилади. Бунда у атрофдагиларнинг ўзига нисбатан салбий реакцияларини келтириб чиқармайди.

Ишонч билан ўзини тутиш – бу бошқалар учун зарарсиз ўзини кўрсата олишдир. Бундай ўзини кўрсата олиш кўпинча сизнинг ўз мақсадларингизга эриша олишингизга сабаб бўлади.

Сизнинг ишонч билан берган жавобларингизга одамларнинг реакциясини кўриб ҳайрон бўласиз. Одамга: "Албатта! Мен бирор кишини хафа қилиб қўяман деб ўйламаган эдим. Кечирасиз!" ёки "Ёрдам беришдан мамнунман!" ёки "Буни менга олдинроқ айтмаганингиздан афсусдаман. Раҳмат" дейишингиз уят, ҳаяжон ва ғазабни йўқ қилади.

Бизнинг пассив ёки агрессив бўлишимиз турли муаммоларни келтириб чиқаради. Кўпчилик ҳолларда ўзимизнинг ишимиз ўнгидан келиши учун ҳам тўғри танловни амалга ошира олмаймиз.

Уйда ва ишда ўзини ишонч билан тутиш

Ўзимизга яқин одамлар, ота-оналар ва болалар, эр ва хотин, ака ва ука орасидаги муносабатлар умумий асосга эга. Бу турлича боғланганлик, севги ва содиқлик ҳислари, шунингдек ушбу муносабатларни сақлаб қолишга интилишдир.

Агар раҳбарингиз сизнинг ҳаётингизни оғирлаштира бошласа, унга хайр маъзурни ҳам насиё қилиб жўнаб кетишингиз мумкин, магазиндаги сотувчи сизга кераклича эътибор бермаса, бу ерга бошқа қадам қўймайсиз, агар ҳамкасбингиз сизга яхши муносабатда бўлмаса, у билан алоқани узишингиз мумкин ва ҳ.к.

Агар биз ва яқинларимиз орасида нохуш воқеалар содир бўла бошласа, бу биз учун биринчи даражали қиммат касб этади.

Ўзини ишонч билан тутиш, муносабатларни рационаллаштириш, айбдорлик ҳисси ва шунга ўхшаш бошқа қулларча қармоқлардан қутулиш – бу ушбу муносабатларни стабил ва ўзаро қониқиш ҳосил қиладиган даражага етказишнинг ягона усулидир. Ўзингизга ишонч оиладаги тинчлик ва осойишталикнинг манбасидир.

Худди шу нарса бизнесда ҳам, ишда ҳам ва умуман ҳамма ерда содир бўлади. Одамлар кўпинча ишда ёки жамиятда таъсирларининг камлиги, маънавий мукофотлашнинг камлигидан норози бўлишади. Бу ерда ҳам фақат ўзингизга ишонч бу муаммонинг ечимидир.

Кўпчиликнинг фикрига қарши равишда кўпчилик раҳбарлар ўзларининг розилик ёки норозиликларини керакли – ўзига ишонч билан – шаклда баён эта оладиган ва бунда бошқаларнинг манфаатларини оёқ ости қилмайдиган ходимларига ҳурмат билан муносабатда бўлишади. Худди шунга ўхшаб

ходимлар ҳам манманликдан йироқ, ходимларини танқид қилишда ерга урмайдиган, уларга керакли ҳурматни кўрсата оладиган раҳбарларга ҳурмат билан муносабатда бўлишади.

Ҳаракат қилинг!

Сиз одамсиз ва сиз хато қиласиз. Ушбу хатоларни қилишга ўзингизга рухсат беринг. Бу сизни хафа қилса ҳам, ихлосингиз қайтса ҳам, сорасимага солиб қўйса ҳам яна бир марта уриниб кўринг.

Агар сизнинг ўзингиз учун туришга уринишларингиз ҳеч қандай натижа бермаса ёки онда-сондагина бирор натижа эриша олсангиз, бу ҳақда ўйлаб кўринг. Балки сиз олдингизга эришиб бўлмайдиган ёки жуда қийин вазифани қўяётгандирсиз? Балки сиз ҳаддан ташқари кўп ҳаракат қилгандирсиз ва ҳаракатларингиз агрессив тус олгандир? Кейинги мавзунини диққат билан ўқиб чиқинг ва ўз ҳатти-ҳаракатларингизни кузатинг. Тез орада мувозанат нуқтасини топасиз.

Агар сиз бунинг учун ҳеч нима қилмасангиз ўз манфаатларингизни ҳимоя қилиш ва истаган мақсадингизга эришишингизга имкон деярли бўлмайди. Ҳаракат қилинг!

АКТУАЛЛАШИШ

Шахснинг актуаллашиши махсус машқларда қатнашиш йўли билан амалга оширилиши мумкин. Яъни оилада, ишда, эр-хотин муносабатларида мавжуд муаммоларни тўғридан-тўғри ҳал қилиш мумкин. Бунинг учун коммуникатив кўникмаларни яратишга ёрдам берувчи махсус машқлар мавжуд.

Биз ўз мақсадимизни амалга ошириш учун жуфт бўлиб бажариладиган тренингдан фойдаланамиз. Оддийгина машқлар сизнинг эътиборингизни мулоқотнинг айрим муҳим томонларига қаратади. Сиз ушбу ҳолатларда қандай ҳаракат қилишнинг онгли тажрибасига эга бўласиз, қандай муаммолар пайдо бўлиши ва нимага эътибор қаратиш кераклигини ўрганасиз.

Натижада бўлаётган воқеаларга янгича қарай бошлайсиз. Энди сиз ҳаётини пароятларни онгли равишда кузатиш ва назорат қилиш имконияга эга бўласиз. Натижада ҳар битта пароят сизда олдингидек фақат ҳар хил тушунмовчиликлар ва психологик травмалар келтирмасдан қўшимча тажриба беради ва сизнинг коммуникатив компетентлигингизни оширади.

Энг аввало ҳиссиётларингизни актив равишда баён қилиш қобилиятини машқ қилдиришингиз керак. Булар узоқ вақт давомида ҳис қилишни истайдиган ижобий ҳисларми ёки улардан тезроқ ҳолос бўлишни истайдиган салбий ҳисларми, барибир уларни баён қилиш керак. Сиз ўз ҳиссиётларингизни қабул қилиш ва уларни иложи борида аниқ тасвирлаб беришни ўрганишингиз керак. Ҳиссиётларни ичкарига йўналтириш ёки сублиматлаш ва кейин унинг агрессив инверсиясига аксинча очиқ, ўзига ишонч билан ва ақл билан баён этилган ҳиссиётлар мулоқотни эркинлаштиради ва уни муваффақиятли қилади.

Ҳақоратлаш, буйруқ бериш, жавоб бериш мумкин бўлмаган саволлар, ёлғон далиллар, умумлаштиришлар, шахсиятга тегиш, киноя, дағдаға, айбловлар, таъналар, гина қилиш, баҳо беришлар ҳиссиётларни очиқ баён қилишга халақит беради.

Ҳаракатларнинг қуйидаги кетма-кетлигини машқ қиламиз:

1) айнан ким ҳиссиётни бошдан кечириётганлигини айтиш (яъни “Мен” олмошини қўллаймиз);

2) ҳиссиётларни “номи” билан атаймиз;

3) бу ҳиссиётни чақирган воқеа ёки ўзини тутишни аниқ тасвирлаймиз.

Ҳозирда ҳис қилинаётган ва ўтмишда бошдан кечирилган ҳиссиётлар ҳам айтилади.

Шу билан бир вақтда партнерингизнинг ҳиссиётлари ичига тинглаш, қайтариш ва қайта сўраш ёрдамида кириб боришни машқ қиласиз.

Ҳиссиётларни тарбиялаш

Ўзингизни кўрсатишнинг энг муҳим жиҳати – бу ўз ҳиссиётларингизни баён қилганингиздан кейин қониқиш ҳис қилишингиздир.

1-машқ: Ҳиссиётларни баён этиш

Олдинга сиз ўзингиз учун реал бўлган конфликтли ҳолатни ўйнашга келишиб олишингиз керак. Қуйидаги ҳолатни тасаввур қилинг:

Партнер А Б га ёқиш учун роса ҳаракат қилди (унинг ёқимли овқатини тайёрлади, театрға билет сотиб олди, ресторанга олиб тушиш учун тайёрланди ва ҳ.к.).

Партнер Б нинг ишида шу куни жуда кўп нохушликлар рўй берди. Бунинг устига транспортда бўладиган муаммолар туфайли у одатдагидан кеч келди. Телефони бўлмаганлиги сабабли у А га телефон қила олмади ва унинг режаларидан беҳабар. А нинг жаҳли чиққан ва хафа. Б нинг ҳам жаҳли чиққан, оғир кун ва йўлдан жуда чарчаган.

Партнерингизни тушунишга ҳаракат қилинг ва шароитдан чиқишга урининг. Ўз ҳиссиётларингизни баён этинг ва конфликтнинг ижобий ечим топишига эришинг. Ўйинни Б нинг эшикка яқинлашишидан бошланг.

Ўйин 3-5 дақиқа давом этиши керак.

Машқнинг асосий вазифаси бу ролли ўйинда партнерингизнинг ўзини тутиши сизда қандай ҳис-туйғулар пайдо қилганлигини баён этишдан иборатдир. Сизнинг ҳисларингиз суҳбатдошингизнинг аниқ ўзини тутишига боғланиши керак.

Суҳбатдошлардан биттаси бошлайди ва бу вақтда иккинчиси уни яхшилаб тинглайди. Биринчи бўлиб бошлайдиган киши бутун эътиборини шароитга қаратиши, ўз ички туйғуларига қулоқ солиши ва партнернинг ўзини тутиши унда қандай туйғуларни чақирганлигини айтиши керак. Яъни бундан у ғазабландими, хафа бўлдими, ўзини ноқулай ҳис қилдими ёки бошқа бирор туйғу пайдо бўлдими, шуни айтиши керак. Кейин у бу туйғуларини майда деталаригача аниқлаштириб айтиши керак. Иккинчи партнер эса охирида худди шу усул билан ўз ҳиссиётларини баён қилиши керак.

Машқнинг бориши

1. Ким бошлашини аниқлаб олинади.
 2. А ҳиссиётларини баён этади, Б эса уни эшитади.
 3. А ҳиссиётларини аниқлаштириб баён этади, Б эшитади.
 4. Роллар алмашади.
- Қуйидаги қоидаларга амал қилинг:
5. Ҳиссиётларингиз қандай бўлса, шундайлигича қабул қилинг.
 6. Ўз ҳиссиётларингизни тўғри ва очиқ баён этинг.
 7. Ўз ҳиссиётларингиз ҳақида “Мен” олмошини қўллаб гапиринг.
 8. Сизда ҳиссиётнинг пайдо бўлишининг аниқ сабабини кўрсатинг – аниқ шароит ёки ўзини тутишнинг аниқ шакли бўлсин.
 9. Ҳиссиётларингизни баён этишда умумлаштиришлардан қочинг.
 10. Ўз ҳиссиётларингизни баҳолашларсиз ва айблашларсиз баён этинг.

2-машқ: Хурсандчиликни баён этиш

Сизларнинг ҳар бирингиз партнерингиз сизнинг кейинги бир ҳафта (ой) давомида қандай хурсанд қилганлиги ҳақидаги номерланган рўйхатни тайёрлайсиз. Бунда муҳими жуда антиқа нарсалар эмас, балки унинг сизни хурсанд қилган аниқ ўзини тутишидир. Рўйхатда 3-12 пунктгача бўлиши мумкин.

Яхшиси машқни биринчи бўлиб олдинги машқда ким бошлаган бўлса, шу бошлагани маъқул. Биринчи бўлиб машқни бошлайдиган иштирокчига кейинги ҳафта давомида суҳбатдошининг ўзини тутишида унга нималар ёққанлигини айтишга, баён этишга 5 дақиқа берилади. Иккинчи суҳбатдош унинг гапларини диққат билан тинглаши ва ҳар сафар унинг фикрларини тушунганида унга битта ўйин карточкасини бериши керак. Бу карточкалар суҳбатдошга унинг гаплари бўлмасдан, унинг гаплари тушуниланлигини тезда билдириш учун керак. Кейин

эпитаётган киши биринчи кишининг айтганларини қайтаради. Биринчи киши мазмунни аниқлаштиради ёки маъқуллайди. Охирида эпитаётган киши суҳбатдошининг гапларига ўзининг фикрларини

билдириши мумкин. Яъни у унга бирор нарса тушунарсиз бўлса, буни қайтариб сўраши, суҳбатдошининг гаплари унда қандай ҳиссиётлар уйғотганлигини айтиши мумкин. Кейин партнерлар ўринларини алмаштиришади.

Машқнинг бориши

1. Ким бошлашини аниқлашади.
2. А 5 дақиқа давомида ўзининг хурсандчилиги ҳақида гапирди. Б уни эшитади ва ўйин карточкаларини беради.
3. Б Анинг гапларини қайтаради.
4. А диққат билан эшитади ва Бнинг гапларини маъқуллайди ёки тўлдирди. Шу билан бирга ўйин карточкаларини қайтариб бериб боради.
5. Б Анинг гапларига ўз фикрларини билдиради, яъни у ўз ҳиссиётларини баён этади.
6. Роллар алмашади.

3-машқ: Жаҳлни баён этиш

Жаҳл ва ғазаб одамзотнинг табиий ҳиссиётларидир. Ҳар биримиз вақти-вақти билан бу ҳисларни бошдан кечирамиз. Лекин уларни бошқаларга қандай кўрсатишимиз – умуман бошқа нарсadır.

Жаҳл ва ғазабни баён этиш фойдалидир. Уларни ақл билан кўрсата олиш агрессив ҳаракатларнинг олдини олади. Уларни ҳис қилишингиз билан уларнинг йиғилиб қолишига йўл қўймасдан, спонтан тарзда баён этишингиз – ушбу салбий ҳиссиётлар билан курашишнинг энг яхши йўлидир.

Пассив ва ўзини ерга урувчи одамлар: “Менинг ҳеч қачон жаҳлим чиқмайди” дейишади. Бу ёлгон. Улар бор кучлари билан ўзларини назорат қилишади ва бу ҳиссиётларнинг ташқарига чиқишига йўл қўйишмайди. Бу эса мигрен, астма, опхозон яраси, псориаз ва экзема каби касалликларни келтириб чиқаради.

Ўзига ишонмайдиган одамлар ўзларининг бировдан хафалиги ва жаҳли чиққанини бошқа, яширин, қўрқоқларча, нопок йўллар билан кўрсатишади. Бу усулларнинг бирортаси ҳам ўша одамнинг ўзини тутишини ўзгартира олмайди.

Машқни бажаришга тайёргарлик кўринг. Партнерингизнинг ўзини тутиши сизнинг жаҳлингизни чиқарган, лекин сиз буни ўзингизда бостирган ёки агрессив тарзда баён этган ҳолатларингизни эсланг. Бу сафар сизнинг мақсадингиз – партнерингизга ҳиссиётларингиз ҳақида хотиржам ва аниқ айтишдир.

Бу машқда суҳбатдошингизга нисбатан ҳис қилаётган ёқимсиз ҳисларингизни англаш ва улар ҳақида суҳбатдошингизга билдириш машқ қилинади. Шу билан биргаликда партнерингизнинг ҳиссиётларига жавоб беришнинг қуйидаги усуллари машқ қилинади: унинг ҳиссиётларини тушуниш ва унинг ҳиссиётларига жавобан пайдо бўлган ўзингизнинг ҳиссиётларингизни баён этиш.

Машқнинг бориши

Ким бошлашини аниқлашади.

1. А партнерининг ўзини тутишига нисбатан жаҳлини баён этади, Б эшитади.
2. Б А нинг айтганларини қайта айтади, А эшитиб туради.
3. А қайта ҳикояни тасдиқлайди ёки уни аниқлаштиради.
4. Б А нинг гаплари унда қандай ҳиссиётлар уйғотганлиги ҳақида гапирди.
5. Роллар алмашилади.

Машқ давомида қуйидагиларга риоя қилиш керак:

- жаҳл субъектив бошдан кечириладиган ҳиссиёт сифатида баён этилади;
- жаҳл ўзингизнинг нуқтаи назарингиздан баён этилади;
- таъна ва айбонлар ишлатилмайди;
- жаҳлга алоқадор бўлган ўзини тутиш ҳатти-ҳаракати тасвирланади ва шахсиятга умуман тегилмайди;
- машқдан кейин узоқ кечирим сўраш мумкин эмас;
- машқни бажариш давомида қоидалардан четга чиқиш ҳоллари муҳокама

қилинади ва хулоса ясалади.

Тренингнинг биринчи куни учун шу машқларнинг ўзи етарлидир. Машқларни вақтингиз ва шароитларга қараб икки кунга чўзишингиз ҳам мумкин.

Тренинг охирида, учта машқдан кейин, ҳозир ўзингизни қандай ҳис этаётганлигингиз, ушбу машғулотдан нималар олганлигингизни муҳокама қилинг.

Албатта, бундай жуда оддий машқларни сизни қониқтирмаслиги мумкин. Лекин аста-секин олдинга илдамлаш керак.

Эртага, одатдаги кундалик ҳаётингизда ушбу машқлардагидек усулда бошқалар билан гаплашишга ҳаракат қилиб кўринг.

Партнерингиз ушбу машқ жуда муҳим эканлигига ишонч ҳосил қилдимиз?

Кейинги тренингни ўтказиш учун жой ва вақтини аниқ келишиб олинг. Масалан, эртага.

Коммуникация элементлари тренинги

Мулоқот устаси курсининг олдинги блокларида биз коммуникация элементларини сезгирлик, партнерингизнинг ҳолатини тушуниш нуқтаи назаридан кўриб чиққан эдик. Энди эса келинг, коммуникатив ҳолатлардан мулоқот воситалари сифатида фойдаланишни ўрганамиз.

Кўз контакти

Гаплашаётган одамнингизнинг кўзига тўғри қараш унга самимий гапираётганлигингизни билдиришнинг энг яхши усулидир. Унга тўғри қарай олмаслигингиз, сизнинг тортинчоқлигингиз ва ўзингизга ишонмаслигингизни билдиради. Агрессив, “чақнаб турувчи” назар уни бостиришга ҳаракат қилиш деб тушунилиши мумкин. Лекин унга хотиржам, тўғри қарашингиз ва вақти-вақти билан бошқа томонларга ҳам қараб туришингиз унга бўлган қизиқишингизни билдиради.

Поза

Айтаётган гапингизнинг “вазни” суҳбатдошингизга яқин туришингиз ёки ўтиришингиз ҳамда унга салгина эгилишингиз ҳисобига ошади. Икки киши самолётда, хонада, синфда, овқатланиш столи олдида ёнма-ён ўтирганда унга бўлган қизиқишингизни кўрсатишингиз учун елкаларни унга томон тахминан 30 градусга буришингизнинг ўзи етарли бўлади. Суҳбат вақтида ўзингизнинг гавдангизни тутишингиз ва позангизни кузатиб боришингиз суҳбатнинг самаралилигини оширади.

Имо-ишоралар

Эътиборни тортувчи ишоралар билан мурожаат қилиш қўшимча маъно касб этади.

Ўта таъсирчан ишоралар – бу суҳбатдошингиз томонига жаҳл билан мушпингизни силкишингиз, унинг елкаси ёки қўлига секингина тегиниш, очиқ кафтни вертикал ҳолатда суҳбатдошингиз томонига йўналтиришингиздир (“Стоп!”).

Юз ифодалари, овоз, тон

Жиддий ёки жаҳлдор бўлиб кўринмоқчи бўлсангиз сиз жилмаймайсиз, балки шунга мос юз ифодасини кўрсатасиз. Аксинча сизнинг жилмайишингиз кайфиятингиз яхши бўлган вақтда табиий чиқади.

Монотон шивирлаш суҳбатдошингизни ишонтира олмайди, уни қаттиқ овозда мақтай бошлашингиз эса уни сергаклантиради. Шу йўл билан сизнинг тонингиз мақсадингизга етишингизга халақит беради.

Бир текис, қатъий, хотиржам овоз билан айтилган нарсалар ишончли чиқади ва энг катта самара беради.

Овоз баланглигига ҳам эътибор беринг. Сиз ҳамиша бошқалар сизнинг овозингизни эшитга олмайдиган даражада паст овоз билан гапирасизми? Ёки

ҳамиша жаҳлингиз чиқиб юради деб ўйлайдиган даражада баланд овозда гапирасизми? Ўз овозингизни назорат қилинг. Бу сизнинг ўзингизни ишонч билан тутишингизнинг яна бир элементи бўлади.

Гапириш темпи

Тоннинг ишончсизлиги ва гапиришда тутилишлар – сизнинг ўзингизга унчалик ҳам ишонмаслигингизни бошқаларга билдириб турувчи сигналлардир. Ўзингизнинг нуқтаи назарингизни суҳбатдошингизга етказиб бериш учун туғма нотик бўлиш шарт эмас, лекин бир текис гапириш кўникмасини шакллантиришингиз шарт. Бир текис тонда ва аниқ берилган шарҳлар тез ва ўзига ишончсиз ҳамда ҳеч нарсани билдирмайдиган “ҳм”, “аааа”, “биласизми” каби сўзлар кўп ишлатиладиган гапга нисбатан кўпроқ самара беради.

Вақтни тўғри танлаш

Ўзини кўрсатишнинг спонтанлиги иккиланиш ва узоқ вақт ўйланишга қараганда яхши бўлса ҳам суҳбат учун вақтни тўғри танлаш керак.

Масалан, раҳбар билан унинг кабинетида бошқалар йўқ пайтида гаплашиш керак.

Ҳеч ким ёмон кўрингиси ёки бошқаларнинг олдида ўз айбини бўйнига олгиси келмайди. Бундай суҳбат тегишли шароитда, яъни яккама-якка ўтказилиши керак. Бунда сизда ўз мақсадларингизга етилишга яхшироқ имконият пайдо бўлади, суҳбатдошингизда эса сизга нисбатан салбий ҳислар пайдо бўлмайди.

Сизни кеч бўлди, энди гаплашгандан фойда йўқ деган фикр қийнамаслиги керак. Ҳатто бу суҳбат ҳеч нимани ўзгартирмаса ҳам, барибир уни ўтказиш керак. Агар сиз хафагарчилигингизни яширсангиз, бу сизни безовта қила бошлайди ва бу сизнинг муносабатларингизда ўз аксини топади. Ҳеч қачон жуда кеч бўлмайди.

Суҳбат мазмуни

Биз нима деб гапиришимиз муҳим бўлса ҳам, кўпчилик ўйлагандек ҳаддан ташқари муҳим эмас. Мулоқотдаги муваффақият суҳбатдошингизни алдаш. Унинг устидан манипуляция қилишдангина иборат эмас. Аксинча, актуаллашишдан мулоқотда фойдаланиш шахслараро муносабатларда самимийликни ва ҳиссиётларни баён этишда спонтанликни билдиради. Қатъий қилиб: “Мен сен қилган ишдан хафаман!” дейиш “Сен с... с...!” дейишдан яхшироқ.

“Керакли” сўзларни топишга сарфлайдиган вақтингизни ҳозир нимани ҳис қилаётганингизни айтишга сарфлаганингиз маъқулроқ. Керакли сўзни топиш учун уриниб ўтirmайдиган одам яхши коммуникатор бўла олади.

Олдин нима дейишни билмаганлари учунгина ўзларини ҳимоя қила олмаган одамлар бу вақтда ўз ҳиссиётлари ҳақида гапиришни шароитдан чиқишнинг энг яхши йўли деб билишади. Бу ҳолатда сизнинг сўз бойлигингиз катта аҳамиятга эга эмас. Фақат нимани ҳис қилаётганлигингизни айтиш!

Сиз ўз ҳиссиётларингизни баён эта олишингиз ва улар учун жавобгарликни ўзингизга олишингизни ўрганишингиз керак. “Менинг жуда жаҳлим чиқди” деган гап билан “Сен аблахсан!” дейишнинг ўртасидаги фарқни сезинг. Ўз ҳиссиётларингизни баён этиш (ўзингизни кўрсатиш) учун бошқа бировни ерга уриш (агрессивлик) керак эмас. Сизнинг тасаввурингиз ҳиссиётларингизни кўрсата оладиган жуда кўплаган ҳолатларни кўрсатади.

Ерга уриш

Ижтимоий ва маданий реалликларнинг сиз томондан қабул қилиниши, жамиятда қабул қилинган стереотипларнинг сиз учун қадрлилиги уларга сизга нисбатан амал қилинишини талаб қилади. Бу қандай тарзда бўлишига қарамасдан – агрессия ёки бепарволик – уларга амал қилинмаслиги сизда ерга урилиш деб аталадиган ҳиссиётни чақиради. Партнерингизда шундай ҳолатни юзага келтирадиган ҳолат – ҳақорат деб аталади.

Бошқаларни ерга урувчи ўзини тутиш бизнинг жамиятимизда жуда кўп учрайди.

Бу ҳолатда ҳар қандай одамнинг олдида пайдо бўладиган муаммо – бу ерга уришга қандай реакция билдиришдир.

Қуйидаги машқларни сиз мустақил ёки партнерингиз билан биргаликда

бажаришингиз мумкин.

1-машқ: Агрессив ҳақоратга реакция билдириш

Қуйидаги ҳолатни кўриб чиқинг.

Ушбу ерга урувчи ўзини тутишни аниқлаш жуда осон, чунки бу биров томонидан очиқ, дағал ва тўғри реакциядир. Агар сизга шу усулда мурожаат қилинса, унинг орқасида турган ниятни адаштира олмайсиз.

Олдинга ўйлаб кўринг, нима сабабдан ушбу ўзини тутиш сизни ҳақоратлайди? Балки сиз ҳақоратлаётган кишига мулоқотда нокомпетент, коммуникатив кўникмалари йўқлигининг қурбони бўлгани ёки қалби яралангани учун илтифот кўрсатарсиз. Агар ҳақоратловчи киши томонидан бундан бошқа ҳеч қандай зарар кўришингиз мумкин бўлмаса, унда ташаббус сизнинг қўлингизда, ундан иложи борида кўпроқ фойдаланиб қолишингиз керак.

Лекин айтайлик, ҳақоратни эшитиб, сизнинг дилингиз оғриши мумкин. Унда сиз ўз ғазабингизни қатъий қилиб кўрсатишингиз мумкин. Бунда кафтингизни олдинга қилиб, “стоп!” ишорасини қилгандай ҳаракат қиласиз ва юзингизга жиддий ифода берасиз. Сиз агрессияга агрессив ҳаракат билан жавоб бермаслигингиз керак, ҳатто сизда бундай истак пайдо бўлса ҳам.

Бу жавобда тўртта муҳим элементга эътибор беришингиз керак:

1. Ҳатто ўзингизни ерга урилган ҳисобласангиз ҳам, агар айбингиз бўлса, кечирим сўранг;
2. Бошқанинг ҳиссиётларининг тушунинг;
3. Сизга нисбатан айтган ҳақоратли сўзлари туфайли пайдо бўлган ҳиссиётларингизни унга айтинг;
4. Ушбу мунозарага яқин ясаши мумкин бўлган ечимни таклиф қилинг.

2-машқ: Сўзсиз-агрессив ҳақоратга реакция билдириш

Айтайлик, суҳбатдошингиз ўзининг бутун кўриниши билан сизга нисбатан нафратини кўрсатиб, индамай турибди. Бу айниқса болалар ва аёлларда қийин вақтларда кўп содир бўлади.

Бу ҳолатда биз очиқдан-очиқ ерга урилганимиз йўқ, чунки биз сўзларни эшитмадик. Лекин, бу ерда биз сўзсиз ишоралар: оғир, ярқироқ назар, сиқилган мушт, эркакларда – қатъий, агрессив қадам ташлашни ва бошқаларни кўраимиз.

Бунда нима қилиш керак?

1. Сизни ҳақоратловчи ишоралар ва мимикани ўзингизча йўйманг. Бунинг ўрнига бу нимани билдиришини сўранг;
2. Ўз ҳисларингизни бостиришга уринманг. Бу сизни тапшилантираётганлигини айтинг.

Ҳиссиётларингизни баён этишда самимий бўлинг. Самимийлик ва ўзингизга ишонч партнерингизни дарҳол қуролсизлантиради.

3-машқ: Пассив ҳақоратга реакция билдириш

Агрессив ерга урувчи ўзини тутишга нисбатан бундай ўзини тутиш унчалик яққол кўринмайди, бошқа одам нимани назарда тутаётганлигини дарров аниқлаб олиш қийин. Бундай ҳолларда ўзингизни ерга урилишни сезмагандай тутишингиз керак эмас. Шунингдек муносабатларни узиш ҳам керак эмас. Яхшиси шароитга шундай таъсир қилингки, у бошқа такрорланмасин.

4-машқ: Сўзсиз-пассив ҳақоратга реакция билдириш

Одатдаги ҳолларда бу ҳатто онгли равишда бошқа бировни ерга уришга йўналтирилган эмас, балки автоматик ҳаракатлардир.

Бундай ҳолларда тушунтиришни сўраш икки сабабга кўра муҳимдир:

1. Шундай бўлиши мумкинки, сиз шунчаки адашгансиз ёки бировнинг ҳаракатларини нотўғри йўйгансиз.
2. У сизга тушунтириш бераётган вақтда унинг жойини кўрсатиб қўйишингизга имкон туғилиши мумкин.

Хоҳишларни баён этиш

Энди эса партнерингизга унинг ўзини тутиши қандай бўлиши кераклиги ҳақидаги хоҳишларингизни баён этишни машқ қиласиз.

1-машқ: “Хоҳишлар”

Бу машқда ҳар ким бошқага ўзининг иккита хоҳишини айтади. Биринчи партнер иккинчисига ўзининг иккита хоҳишини айтади; иккинчи партнер уни диққат билан тинглайди ва охирида эшитганларини қайтаради. Биринчи партнер тасдиқлайди ёки аниқлаштиради; агар бирор нарса тушунарсиз бўлса, иккинчи партнер қайта сўрайди.

Машқнинг бориши

1. Ким бошлашини аниқлашади.
2. А ўз хоҳишлари ҳақида гапиреди, Б эса эшитади.
3. Б Анинг хоҳишларини аниқлаштириш шаклида қайта айтади, А эшитади.
4. А айтилганларни тасдиқлайди ёки керак бўлса аниқлаштиради.
5. Б керак бўлса, қайта сўрайди.
6. Роллар алмашиналиди.

2-машқ: “Илтимос”

Бу машқнинг мазмуни ўзини тутиш бўйича хоҳишларни шакллантиришдан иборатдир. Қуйидаги қоидаларга амал қилинг:

1. Ўз хоҳишларингиз ҳақида очиқ айтинг. Сизга ёқимсиз, лекин муҳим бўлган нарсалар ҳақида ҳам гапиринг.
2. Ўз хоҳишларингизни хоҳиш шаклида шакллантиринг, талаб, танқид ёки таҳдид тарзида эмас.
3. Ўз хоҳишларингизни миқдор ва шароитни кўрсатган ҳолда аниқ шакллантиринг.
4. Хоҳишларингизни келажакда қўлланиладиган қилиб шакллантиринг.
5. Сухбатдошингизга бу хоҳишингиз сиз учун нақадар муҳим эканлигини тушунтиринг.
6. Сухбатдошингизга бу хоҳишингиз билан қандай ҳиссиётлар ва талабларингиз боғланган эканлигини тушунтиринг.

Ҳар ким партнерининг ўзини тутиш ҳақидаги хоҳишлари тўғрисида 5 дақиқа давомида гапирishi мумкин. Бу вақтда сиз бир-бирингизнинг гапингизни тушунганингизда ўйин карточкаларини топишасиз.

Машқнинг бориши

1. Ким бошлашини аниқлашади.
2. А ўз хоҳишлари ҳақида гапиреди, Б эса эшитади.
3. Б Анинг хоҳишларини аниқлаштириш шаклида қайта айтади, А эшитади.
4. А айтилганларни тасдиқлайди ёки керак бўлса аниқлаштиради.
5. Б керак бўлса, қайта сўрайди.
6. Роллар алмашиналиди.

Энди эса номерланган хоҳишлар рўйхатини тайёрланг. Хоҳишлар 3 дан 10 тагача бўлиши мумкин. Унга партнерингизга таалуқли хоҳишларингизни ёзинг.

Бир соат давомида партнерингиз билан қуйидаги саволларни муҳокама қилинг:

- Партнерим мени кейинги ҳафта давомида нима билан хурсанд қилди?
- Нима менинг жаҳлимни чиқарди?
- Бунинг ўрнига мен қандай ўзини тутишни кўришни истайман?

Кейинги машқлар Ўзингни ўзинг ярат курсида кўриб чиққанимиз мотивлар ва мақсадларни рационаллаштириш ва иерархиялашга ўхшаб ранжирлашга имкон беради. Фақат бу сафар келишиш ва тартиблаш бир киши томонидан эмас, балки икки киши томонидан амалга оширилади. Ҳар ким ўз иерархиясини тартиблаши билан бирга иккита иерархияни турли белгиларига кўра мослаштириш ҳам амалга оширилади.

Аввало хоҳишларни муҳокама қилинади ва аниқ келишилади. Муҳими ўз хоҳишларингиз ҳақида партнерингизга адекват айта олиш, хоҳишларни

муҳимлиги ва

бажарила олиниши даражаси бўйича ранжирлаш, қарама-қаршиликларни ҳал қилиш ва аниқ келишувга эришиш керак. Олдинига сиз ўз хоҳишларингизни маълум критерияларга асосланиб батафсиз муҳокама қилишингиз, улар ичидан айримларини ажратиш олишингиз керак.

Бажарилиши қийин бўлган хоҳишлар ва манфаатларнинг мос келмаслигини ҳозирча бир чеккага суриб турамыз.

3-машқ: Хоҳишларни тартибга солиш

Биринчи партнер ўтган ҳафтада рўйхатга ёзган ҳамма хоҳишлар ҳақида айтади. Ўзининг хоҳишлар рўйхатидан у фақат эслатиб туриш учун фойдаланади. Ўз хоҳишларини у янгидан шакллантиради ва бунда коммуникация қоидаларига амал қилади. Олдинига биринчи партнер ўзининг барча хоҳишлари ҳақида гапирди. Иккинчи партнернинг вазифаси эса олдинига эшитиш, кейин эса қайта сўраш йўли билан биринчи партнерга ўз хоҳишларини аниқ шакллантиришга ёрдам беришдир.

Машқнинг бориши

1. Ким бошлаши аниқланади.
2. А ўз хоҳишларини баён этади, Б эшитади, агар бирор нарса тушунарли бўлмаса, қайта сўрайди.
3. Роллар алмашилади.

Агар хоҳишлар парадоксал бўлса (масалан, спонтан бўл!), нимага буни амалга оширишнинг иложи йўқлиги тушунтирилади ва хоҳишни қайтадан шакллантириш сўралади, агар эшитувчи ҳаммасини вербал ва невербал тарзда рад қилаверса, хоҳишни яна бир марта эшитиб кўришни ва уни тушунишни сўрашади. Бунда ҳали ҳеч ким бунга рози бўлишни сўрамаяпти.

4-машқ: Хоҳишларни муҳимлиги ва бажарила олиниши даражаси бўйича ранжирлаш

Ҳар ким партнеринининг хоҳишларини ранжирлайди. Бажарилиши энг осон бўлган хоҳиш тўғрисида варақнинг ўнг чеккасига 1 рақами қўйилади. Унга нисбатан салгина қийинроқ бўлган хоҳиш тўғрисида эса 2 рақами қўйилади ва шундай давом этилаверади. Истисно тарзида бажарилиши жуда қийин бўлган бир неча хоҳиш тўғрисида энг катта битта рақам қўйилиши мумкин.

Ҳаммасини белгилаб бўлганингиздан кейин варақнинг ўнг чеккасини ёзганларингиз кўринмайдиган қилиб букланг ва рўйхатларни алмаштиринг. Энди ҳар ким ўз хоҳишларини муҳимлиги даражаси бўйича ранжирлайди. Энг муҳим хоҳиш тўғрисида 1 рақами қўйилади, муҳимлиги бўйича кейинги даражадаги хоҳиш тўғрисида эса 2 қўйилади ва ҳ.к. Кейин варақнинг ўнг чеккаси очилади ва кейинги машқларда бажариш учун иккита хоҳишни ажратиш олади. Танланган хоҳишлар бир томондан муҳим бўлса, иккинчи томондан бажарилиши осон бўлиши керак. Кейин ҳар ким суҳбатдошга танланган хоҳишлар ҳақида айтади.

Машқнинг бориши

1. А Бнинг хоҳишларини бажарилиши осонлиги бўйича ранжирлайди.
2. Б Анинг хоҳишларини бажарилиши осонлиги бўйича ранжирлайди.
3. А ўз хоҳишларини муҳимлиги даражаси бўйича ранжирлайди.
4. Б ўз хоҳишларини муҳимлиги даражаси бўйича ранжирлайди.
5. А ўз хоҳишлари рўйхатидан бошқаларига нисбатан муҳим ва шу билан биргаликда бажарилиши осон бўлган иккита хоҳишни ажратиш олади.
6. Б ўз хоҳишлари рўйхатидан бошқаларига нисбатан муҳим ва шу билан биргаликда бажарилиши осон бўлган иккита хоҳишни ажратиш олади.
7. А Бга танланган хоҳишлар ҳақида айтади.
8. Б Ага танланган хоҳишлар ҳақида айтади.

Ўзаро тушуниш

Бир-бирининг хоҳишларини тушунишнинг ўзи камлик қилади, ҳали уларни адекват қабул қилишни ҳам ўрганиш керак.

Ушбу кўникмани эгаллашга қуйидаги машқлар ёрдам беради. Ўзаро алоқалар ҳамisha манфаатларнинг ўзаро келишувига бориб тақалади. Бу жараён қанчалик онгли ва назорат остида бўлса, келишув натижаси шунчалик муваффақиятли бўлади.

Манфаатларни келиштириш соҳасидаги ушбу жараённинг юқори даражадаги раціоналлашиши билан боғлиқ энг юқори малака дипломатия (дипломатия санъати) дейилади. Ушбу кўникма барча даражадаги сиёсатчилар ва уларнинг иши манфаатларни келиштиришга қанчалик катта талаб қўйишига қараб барча бошқарувчиларга ҳам керак.

1-машқ: Хоҳишни қабул қилиш ва тушуниш

Сиз умумий натижага, келишувга эришишингиз ва бунда иккала партнернинг ҳам манфаатларини эътиборга олишингиз керак. Қуйидаги қоидаларга амал қилинг:

1. Партнерингизнинг ҳатто сизникига қарама-қарши бўлган ўз хоҳишлари бўлиши мумкинлигини тушуниш ва буни қабул қилинг.

2. Суҳбатдошингизга унинг хоҳишини тушунганлигингизни билдириш.

3. Суҳбатдошингизга унинг хоҳишлари сизда қандай ҳиссиётлар пайдо қилганлигини айтиш.

4. Ўз таклифларингизни ва қайси шартлар асосида унинг хоҳишларини бажара олишингиз мумкинлигини айтиш.

5. Суҳбатдошингиз билан ким, қайси шартлар асосида ва қайси хоҳишни амалга оширишини аниқ белгилаб олинг.

Сизнинг рўйхатдан танлаган хоҳишларингиз партнерингиз томонидан “қайта ишланиши” керак. Олдинига битта партнер ўз хоҳиши ҳақида гапирди ва иккинчиси бу юзадан ўз фикрини билдиришини сўрайди. Иккинчи партнер ушбу рўйхатнинг қайси қисмини бажариш осон, қайсиси қийин, ушбу хоҳишни бажаришни енгиллаштириши мумкин бўлган шартларни айтади. у нимага ҳар қандай шароитда ҳам рози бўлмаслигини айтади ва ўз шартларини таклиф қилади. хоҳишларини айтаётган партнер эшитганлари бўйича ўз фикрини билдиради. суҳбатнинг иккинчи қисмида иккинчи партнернинг хоҳишлари худди шундай қайта ишланади.

Машқнинг бориши

1. Ким бошлаши аниқланади.

2. А ўз хоҳишларини тавсифлайди.

3. Б қайси шартлар асосида бу хоҳишларни бажара олишини тушунтиради.

4. А ва Б хоҳишни амалга оширишда бўлиши мумкин бўлган имкониятлар ва қийинчиликлар устда муҳокама юритишади.

5. А ва Б аниқ келишувга эришишади.

6. Роллар алмашинади.

- агар айтилаётган хоҳишнинг ортида бошқа, яширин хоҳиш борлиги ҳақида шубҳа пайдо бўлса, айнан ўша яширин хоҳишни айтишни сўралади.

- суҳбатдошлар ўз позицияларидан чекинмасдан келишувга эриша олмасликлари мумкин. Бундай ҳолда суҳбат тўхтатилади, чунки бу машқда конфликтларни ҳал қилиш машқ қилинмайди;

- ҳар ким ўз хоҳишлари ҳақида очиқ айтишга ҳаракат қилинади. Агар томонларнинг бирортаси нима учундир қасд олмоқчи бўлиб уринса, ёки жонга теккан суҳбатдан тезроқ қутулиш учун рози бўлишга уринса, хоҳишлар ва уларнинг бажарилиш шартларининг аниқ шакллантириш кераклиги айтилади ва иложи борида бу хоҳишларнинг бажарилишидан оғишлар бўлмаслиги таъминланади;

- норматив муаммолар юзага келганда (масалан, “Мен сенинг ... ҳуқуқига эгаман”) муҳокаманинг чўзилиб кетиш эҳтимоли бор. Шунинг учун бундай суҳбат тўхтатилади ва бу муаммо кейинги машғулотда кўриб

чиқилади;

- агар партнерлар ўзаро келиша олишмаса ва бу муаммони қандай ҳал қилиш йўллари билишмаса, тренерга мурожаат қилишлари мумкин.
- 2-машқ: Хоҳишлар ҳақидаги ёзма келишувни шакллантириш**
Олдинги машқда эришилган келишув қуйидаги шаклда расмийлаштирилади:

Мен _____
_____дан _____гача партнерим нинг қуйидаги
хоҳишларини бажараман:

Агар мен бу хоҳишларни
бажармасам, унда _____

Сана:
Имзо:



Шакллар икки нусхада тўлдирилади ва ҳар бигта партнер бигтадан олади.
Келишувнинг ёзма шаклда ёзилиши тушунмовчиликларнинг олдини олиши ва келишув шартларини бажармасликнинг олдини олади. Агар кимдир бирор сабаб билан партнернинг хоҳишини бажармаса, бошқа йўл билан уни хурсанд қилиши керак. бу ҳолда унинг айнан нима қилиши ҳозирданоқ аниқланиши ва шаклга киритилиши керак.

Кейинги учрашувгача келишув шартномасида ёзилган хоҳишларни бажаришингизга келишиб олинг. Кейинги машғулот олдида бир соатлик суҳбат ўтказинг ва унда келишув шартларининг бажарилишини муҳокама қилинг. нималарни бажара олганингиз ва нималарда муаммолар келиб чиқанини муҳокама қилинг. бу суҳбат натижасида янги хоҳишлар келишуви пайдо бўлиши мумкин.

Келишувни тузиш вақтида сизларнинг орангизда бир ёки бир нечта объектив манфаатлар конфликт рўй берган. Бу конфликтларни бир соат давомида муҳокама қилинг. Шу пайтгача ўрганган ҳиссиётларни баён этиш техникаларидан фойдаланинг ва ушбу конфликтни ҳал қилишнинг аниқ ечимини ишлаб чиқинг.

Конфликтлар ва уларни ҳал қилиш

Конфликтлар – яқин контактда бўлган одамлар орасида содир бўладиган объектив ходисадир. Томонларнинг ўзини тутишини раціоналлаштириш даражасининг пастлигида, уларнинг ўзига ишончининг камлигида конфликт жанжалга олиб келади. Агар конфликтнинг бир ёки бир нечта қатнашчиси жараённинг кечишини раціонал назорат қилиш қобилиятига эга бўлса, конфликтнинг кечиши ва ҳал бўлиши назоратдаги, бошқарилувчи жараёнга айланади.

Конфликтни ҳал қилиш қуйидаги ҳолларда енгиллашади:

1. Иккала томон ҳам: “Мен ҳолиб, сен мағлуб бўласан” схемасидан қочишса. Бунда иккала томон ҳам жуда бўлмаганда қисман ғолиб бўлади ва

мағлуб томон бўлмайди.

2. Иккала томон ҳам пайдо бўлган муаммо тўғрисида бир хил маълумотга эга бўлса. фактларни текшириб кўринг!

3. Томонларнинг асосий мақсадлари ўзаро мос келса (масалан, “таътилда дам олиш ва хурсандчилик қилиш”, лекин, “қаерга борамиз” эмас.

4. Иккала томон ҳам бир-бири билан самимий ва очиқ бўлса.

5. Ҳар битта томон ўз ҳиссиётлари учун жавобгарликни ўз бўйига олса.

6. Ҳар бир томон муаммодан қочмасдан ва уни сезмагандек бўлмасдан, очиқчасига ҳал қилишга тайёр бўлса.

7. Алмашилиш тизимига ўхшаш тирор нарсадан фойдаланилса. Муаммони ҳал қилишда биз ўзаро ҳамкорлик қилсак, ҳар битта томон қарши томон хоҳлаётган бирор нарсада ён беради. Натижада ўзаро қабул қилиш мумкин бўлган ечимга келинади.

Иккала томон ҳам нафратни ҳис қиладиган даражага етган конфликт фақат ҳиссиётлар самимий ва очиқ баён этилгандагина ҳал қилиниши мумкин.

Ишюнч билан: “Мен сенинг менинг нуқтаи назаримни қабул қилишни истамаслигингидан жаҳлим чиқди” дейиш конструктив диалогни бошлашга асос бўлиши мумкин.

Пассив: “Кел, буни унутамиз” (муаммодан қочиш учун) ёки агрессив: “Сен қайсар эшаксан!” дейиш иккала томон ҳам қониқмаслигига ҳамда ўз фикрида қолишига олиб келади.

1-машқ: Конфликтли ҳолат

Қуйидаги ёки шунга яқин ҳолатни биргаликда муҳокама қилинг:

Ўн кун олдин қиммат магазиндан свитер сотиб олдингиз. Икки марта кийганингиздан кейин унинг енгини йиртилганлигини сезиб қолдингиз. Ўзингизни қуйидаги гапларни айтиб, свитерни магазинга қайтараётганлигингизни тасаввур қилинг: “Бу свитерни мен 10 кун олдин шу ердан сотиб олган эдим. У дарров йиртилиб қолди. Уни бошқасига алмаштириб беришингизни ёки пулини қайтаришингизни хоҳлайман”.

Бу сўзларни қандай айтдингиз, яъни ўзингизни қандай кўрсатдингиз? Ушбу сўзларни қўллаган ҳолда ҳар битта ҳолатни ўйнаб кўринг:

1) Сиз пешпахтага иккиланиб яқинлашасиз, эгилиб турасиз, ерга қараганча деярли шивирлаб гапирасиз, қўлингизда пакетни ғижимлаб оласиз ёки қўлларингизни чўнтагингизга тикиб оласиз, юз ифодаси – тортинчоқ.

2) Сиз жаҳл билан пешпахта олдига келасиз, сотувчига ғазабли нигоҳ ташлайсиз, қаттиқ гапирасиз, ҳавода муштингизни ўйнатасиз.

3) Пешпахта олдига ўзига ишюнч билан юриб келасиз, қулай ҳолатда турасиз, сотувчига жилмаясиз ва мулоқот ҳамда қатъий тонда, юзингизнинг хотиржам ифодасини сақлаган ҳолда гапирасиз.

Ҳаракатдаги шахснинг ўзини тутишидаги фарқ учала ҳолатда ҳам аниқ кўриниб турибди. Биринчи ҳолат ўзини ерга урувчи, яъни пассив ўзини тутиш усулидир. Бундай усулда ўзини тутувчи киши сотувчи олдида аянчли тиламчи бўлиб кўринади ва автоматик равишда рад жавобини олади.

Иккинчи ҳолатда агрессив ҳаракат қилаётган одам албатта ўз пулларини қайтиб олади, лекин унинг бундай муносабати сотувчига ёқмаслиги аниқ. Шунинг учун у пулни қайтариш жараёнини иложи борида чўзади ва ёқимсиз қилади.

Эслаб қолинг: Сизнинг ўзингизни тутишингиз, сўзларингизга нисбатан кўпроқ нарсани айтади. Сўзлар ўз ҳолича катта қийматга эга эмас. Сизнинг ўз манфаатларингизни ҳимоя қилишга қарор қилганингиз ва бунинг учун танлаган йўлингиз асосийдир. Бунда сизнинг нима дейишингиз унчалик муҳим эмас. келинг, сўзсиз мулоқотнинг айрим компонентларига тўхталамиз (психологлар буни новербал мулоқот деб аташади).

2-машқ: “Конфликтли суҳбат”

Олдинги машғулотларда ўзлаштирган мулоқот техникаларини қўллашга уриниб кўринг. Суҳбат мавзуси, конфликтли материални олдинги машқлардан олинг. Масалан, хоҳишлар рўйхатидан олишингиз мумкин. Умуман янги мавзун

олишингиз ҳам мумкин. Лекин нима бўлганда ҳам гап иккала партнер орасидаги конфликт ҳақида бўлиши керак, сиздан ташқаридаги ташкилотлар ёки бошқа одамлар орасидаги муаммолар ҳақида эмас.

Конфликтни танлашни сиз биргаликда амалга оширишингиз керак. Бу ҳал қилинишидан иккала томон ҳам манфаатдор бўладиган муаммо бўлиши мумкин. Лекин гап фақат битта партнер ўта манфаатдор бўладиган конфликт ҳақида бўлиши ҳам мумкин. Бу ҳолатда бугун конфликтли суҳбат мавзусини битта партнер танлайди, кейинги машғулотда эса иккинчи киши танлаши мумкин.

Қоидаларга амал қилинг:

1. Баҳсда енгиб чиқишга ҳаракат қилманг, балки конфликтни бартараф этишга урининг.
2. Ўтмишдаги айбдорларни қидирманг, балки ҳозирги кунда мавжуд муаммони ҳал қилинг.
3. Партнерингизга конфликтли ҳолат ҳақида гаплашиб олмоқчилигингизни очиқ айтинг.
4. Конфликтли мавзунинг аниқ пунктлари билан чегараланинг.
5. Ўз ҳиссиётларингиз ва хоҳишларингизни очиқ баён қилинг.
6. Партнерингизга ўз ҳиссиётлари ва хоҳишларини баён этишга ёрдам беринг.
7. Хоҳишларни аниқ шакллантиринг.
8. Ечимнинг бир нечта вариантларини кўриб чиқинг.
9. Конфликт қандай ечим топишини аниқ белгиланг.

Биринчи фазада (“Конфликт мавзусини тавсифлаш”) ҳар битта партнер ўз нуқтаи назаридан конфликтни тавсифлаши керак. Иккинчи томон эса уни диққат билан эшитади, қайта сўрайди, ўз сўзлари билан қайтаради, партнернинг ҳиссиётларини кўзгулайди ва ҳ.к. Иккинчи фазада (“Хоҳишларни ва унинг ортида турган талабларни шакллантириш”) ушбу конфликт доирасида роль ўйнайдиган хоҳишларингиз ва уларнинг ортида турган талаблар борасида ҳам худди шундай йўл тутишингиз керак.

Учинчи фазада (“Муаммони қайта формулалаш”) олинган ахборот ва ҳозир ҳис қилаётганларингиз асосида конфликт мазмунини қайта формулалаш керак бўлади. Бунда ҳар ким партнерининг ўзини тутиши ҳақидаги хоҳишларини айтиши керак.

Тўртинчи фазада (“Ҳал қилиш имкониятлари”) ҳар ким партнеринининг хоҳишларини қайси шартлар асосида бажариши мумкинлиги ва конфликтни бартараф қилишнинг қандай имкониятларини кўраётганлигини айтиши керак. Бунда каллангизга келган ҳар қандай вариантни уни баҳоламасдан айтишингиз жуда муҳим.

Охириги фазада (“Келишув”) конфликтни бартараф қилишнинг аниқ имкониятини танлашингиз ва у бўйича келишувни имзолашингиз керак.

Мапқнинг бориши

1. Конфликт танланади.
2. Ким бошлаши аниқланади.

Конфликт мавзусини тавсифлаш

1. А ўз нуқтаи назаридан конфликтни тавсифлайди.
2. Б эшитади, сўрайди, қайтариб айтади, ҳиссиётларни кўзгулантиради ва ҳ.к.
3. Роллар алмашинади.

Хоҳишларни ва унинг ортида турган талабларни шакллантириш

1. А талаблар ва хоҳишларни шакллантиради.
2. Б эшитади, сўрайди, қайтариб айтади, ҳиссиётларни кўзгулантиради ва ҳ.к.
3. Роллар алмашинади.

Муаммони қайта формулалаш

1. А иккала партнернинг ҳам талаблари, хоҳишлари ва ҳиссиётларини ҳисобга олган ҳолда муаммони тавсифлайди.
2. Роллар алмашинади.

Ҳал қилиш имкониятлари

1. А қайси шартлар асосида партнернинг хоҳишлари амалга оширилиши мумкинлиги ва муаммони бартараф қилишнинг қандай

йўллари борлигини айтади.

2. Роллар алмашинади.

Келишув

1. Биргалиқда аниқ келишувга эришилади.
2. Кейинги учрашувгача сизлар орангиздаги хоҳишлар келишуви бажарилиши

шар

т.

3-машқ: Хулоса чиқариш

Тренинг давомида нималарни ўрганганлигингиз, олган тажрибангиз, нималар сизга

ўта муҳим бўлиб кўринганлигини муҳокама қилинг. Нималарни сиз ижобий, нималарни салбий баҳолайсиз, тренингда нималарни ўзгартириш мумкин эди? Тренинг жараёнида олинган кўникмаларни келгусида бўлиши мумкин бўлган муаммоларни ҳал қилишда қандай қўллаш мумкин?

Олинган кўникмалардан кундалик ҳаётингизда максимал даражада самарали фойдаланишга ҳаракат қилинг.

Бу жараёнда пайдо бўладиган ўзингизга ишончнинг орта бориши уларни қўллашдан олинадиган самарани борган сари ошириб боради. Вақт ўтиши билан ўзингизни тутишнинг янги стили сиздан куч талаб қилмай қўяди ва одатингизга айланади. Шу билан биргалиқда сизнинг ўзингизни қабул қилишингиз ҳам ортиб боради. Айнан мана шу сизнинг шахсингизнинг актуаллашиши жараёнидир.

Саволлар

1. Ўзини тутишнинг қайси турлари ўзига ишонмасликни келтириб чиқаради?
2. Конфликтли суҳбат принципларини айтинг?
3. Ўзини ишонч билан тутиш нима дегани?
4. Дипломатия нима?
5. Агрессивликни қандай назар ташлаш кўрсатади?
6. Конфликтни бошқариш принципларини айтинг?
7. Ерга уриш нима?
8. Ўзига ишончни қандай назар ташлаш ифодалайди?
9. Ҳақоратлаш нима?
10. Ерга уришга қандай реакция билдириш керак?
11. Ўзингизга ишонмасликнинг сабаблари нима?
12. Хоҳишларни жуфт бўлиб иерархиялашнинг маъноси нимада?
13. Қулларча пассивликнинг сабаблари нима?
14. Ўзига ишончни гапиришнинг қандай темпи билдиради?
15. Агрессиянинг сабаблари нима?
16. Сизнинг сўзларингизнинг таъсирини қайси позалар кучайтиради?
17. Ҳиссиётларни ишонч билан баён этиш принципларини айтинг?
18. Ўзини ишонч билан тутишнинг ортида нима туради?
19. Хоҳишларни ишонч билан баён этишнинг принципларини айтинг?

6- БЛОК: КОЛЛЕКТИВ ҚҰЙИ ОНГ БИЛАН ИШЛАШ

- Методик кўрсатмалар
- Маданий муаммолар
- Ўзаро индукция
- Коллектив қуйи онг билан ишлаш тренинги
- Бу тренинг нимага керак?
- Огоҳлантириш
- Саволлар

Методик кўрсатмалар

Бу блок одатдаги ўзлаштириш тезлигида 2 ҳафта давомида ўрганиш учун мўлжалланган. Шошилманг. Методик кўрсатмаларга амал қилинг:

1. Материал билан танишинг.
2. Охириги ҳафталар давомида сиз миянинг ўнг ярим шари активлигини ривожлантириш машқлари билан шуғулландингизми? У билан ишлаш тажрибангизни таҳлил қилинг.
3. Курс охиридаги саволлар билан танишинг. Уларга текстга қарамасдан жавоб беринг.
4. Текстни қайтадан ўқинг. Саволларга текстдан фойдаланган ҳолда жавоб беринг.
5. Тренинг машқларини бажаринг, уларни ўзлаштиринг.
6. Нималарни қила олмаганингизни, нималарни қилганингизни, нимадир ички қаршиликни чақирганлигини, бунинг нима эканлигини, бу қандай намоён бўлишини ўйлаб кўринг.
7. Машқларни қайтадан, бир неча марталаб бажаринг. Агар олдинги тренинглардаги машқларни бажаришга эҳтиёж сезсангиз, уларни бажаринг.
8. Дарҳол эффектларни амалга оширишга шошилманг. Сиз театрда эмассиз. Дастлабки вақтларда сизнинг мақсадингиз – жуда бўлмаганда бирор минимал натижага эришишдир.
9. Коллектив қуйи онг билан мулоқот қилиш қобилиятини эгаллашнинг дастлабки натижаларини чиқаринг. Сиз нималарни қила оласиз?
10. Коллектив қуйи онг билан мулоқот қилиш қобилиятини эгаллашни узоқ вақт давомида қунг билан ўзлаштиришга тайёрланинг. Ўзингизни ривожлантиришнинг чегараси йўқ.
11. Форумда пайдо бўлган ҳислар ва муаммоларни муҳокама қилинг. ҳамма вақт топшириқларни бажариш натижаларини чоғиштириб боринг.

Маданий муаммолар

Ушбу блок курсда алоҳида жой эгаллайди. Чунки унда бериладиган маълумотлар бизнинг жамиятмизда қабул қилинган артоф-муҳит, дунё ҳақидаги тасаввурлар чегарасидан чиқиб кетади. Ушбу блок доирасида биз сиз билан бошқа одамлар ҳамда уларнинг гуруҳлари орасидаги шундай ўзаро алоқаларни ўрганишга ҳаракат қиламизки, буларни бизнинг анъанавий жамиятмизда ҳайритабийй, мўжизавий ҳодисалар қаторига қўшишади.

Ҳақиқатда бу ҳодисаларнинг ҳеч қандай ғайритабиййлиги бўлмаса ҳам, юқоридаги маданий жиҳатдан блок материалларини ўзлаштириш бир қатор психологик муаммоларни чақиритиши мумкин.

Энг аввало бу муаммолар бу ерда ўрганиладиган қобилиятларнинг интерпретацияси билан бўлиши мумкин. Афсуски, бизнинг анъаналаримизда бу интерпретациялар чалкаш, мистик ва умуман олганда ёввойи характерга эга.

Позитивистик илмий анъаналарда ўнг ярим шар активлиги билан боғлиқ бир қатор ҳодисаларнинг адекват механизмлари мавжуд эмаслиги туфайли, ушбу ҳодисалар фанда мавжуд эмас, шунчаки “тасаввур мевалари” деб қаралади.

Иккинчи томондан эса бундай ҳодисаларнинг реаллигини биз сезгиларимиз ёрдамида сезишимиз мумкин.

Албатта, у жамоатчиликнинг эътиборини жуда кўп тортади. Бундай эътиборни турли фирибгарлар эксплуатация қилишади ва бу ҳодисаларнинг атрофида мистик, жодугарлик, эзотерик, фантастик интерпретацияларни яратишади. Бунинг натижасида одамларнинг новербал ўзаро алоқалари бундай жодугарларнинг тасаввурида олий имконият, олий кучга айланади. Лекин нимагадир бунда биз одатдаги ижтимоий ҳаётимизда бундай олий кучларни нимага кўрмаслигимизни ҳеч ким асослаб бера олмайди. Агар шундай бўлганда бу дунёда ҳокимиятни аллақачон жодугарлар ўз қўлларига олган бўлишар эди.

Бу ҳолатнинг иккита сабаби бор. Уларнинг биринчиси чап ярим шарнинг доминантлиги билан боғлиқ. Бунинг натижасида одам ҳодисанинг тавсифини фақат чап ярим шар активлиги билан боғлиқ шакллардагина қабул қилишга мойилдир.

Ҳамма ҳодисаларни чап ярим шарнинг мантиғи ёрдамида тавсифлаш мумкин. Лекин бирларини кўпроқ, иккинчиларини камроқ даражада. Гёте айтгандек “мавжудлик ақлга қолдиқсиз бўлинмайди”. Агар фақат ўнг ярим шар активлигигагина хос бўлган ҳодисаларни чап ярим шарнинг қабул қилиш механизмлари билан тавсифлаб бериш эса мумкин эмас. Бунинг натижасида бу гуруҳдаги ҳодисалар маданият томонидан худди индивидуал психикада доминант чап ярим шар ўнг ярим шарнинг активлигини бостиргандек бострилади ва позитивистик фан бундай ҳодисаларнинг мавжудлигини тан олгиси келмайди. Бу биринчи сабаб эди.

Иккинчи сабаб эса айрим ижтимоий кучларнинг бу механизмлар билан боғлиқ барча нарсани чалкаштириб юборишга уринишлари билан боғлиқдир. Гап шундаки бу механизмлар айрим мактаблар томонидан у ёки бу даражада ўрганилган. Кўпинча бу ўрганиш эзотерика ва мистика туфайли жуда чалкашиб кетган бўлса ҳам бундай билим эгаларига уни ўз фойдасига ишлатишга халақит қилмайди. Бу эса уларга жуда катта рақобат устунлигини беради ва ушбу кўникмалар кенг тарқалса улар устунлиқдан маҳрум бўлишади. Шунинг учун ҳам турли кулгили ва аҳмоқона интерпретациялар берилади ва одамларни ушбу ҳодисаларни ўрганишнинг ўзиёқ аҳмоқлик эканлигини ишюнтиришга уринишади.

Ушбу феноменлар ва ўнг ярим шар активлиги билан боғлиқ жиддий ва чуқур илмий асослар мавжуд. Лекин бу фан жуда мураккаб. Бу феноменларнинг интерпретацияси жуда кўплаган нейропсихик, физиологик концепциялар ва психологик назарияларга асосланади. Бундай интерпретацияни ўрганиш учун бутун бошли университет психология курси керак бўлади.

Ушбу мураккаблик ўнг ярим шар активлиги ва коллектив қуйи онг ҳақида гапирадиган ҳар қандай одамни иккита йўналишдан биттасини танлашга мажбур қилади. Бу йўналишларнинг иккитаси ҳам ҳеч қандай натижага олиб келмайди: ё хоҳлаган бир фан каби жуда зерикарли университетнинг психология курсини ўқиш керак, ёки чалкаш ва мистик, оддий ва нотўғри назарияларга ишюниш керак.

Бундай танлов олдида қолгандан кейин иккала йўлдан ҳам воз кечиш керак. биринчи йўл бизга тўғри келмаслигининг сабаби бу ерда биз назарияларни ўрганмаймиз. Ҳар бир нарсанинг амалда қўллаш мумкин бўлган томонини ўрганамиз ва шу заҳоти уни амалда синаб кўрамыз. Иккинчи йўлда биз фирибгарлик билан шуғулланиш ниятимиз йўқлиги учун воз кечамиз. Биз танлаган йўл бировларни алдаш эмас, бизга амалий фойда бериши керак. бу йўл юқорида айтилган феноменларни назарий қисмларини ўрганиб ўтирмасдан, амалиётда ўрганиш ва унинг реаллигини текшириб кўришдир.

Ўзаро индукция

Биз олдинроқ ўрганганимиз суггестив механизмнинг асосида индукцияланувчининг вақтинча индукцияловчининг иродасига боғлиқлиги, ёки танқидий ёндашиш механизмларининг кучсизланиши натижасида индукцияланувчининг қуйи онгига тўғридан-тўғри мурожаат қилиш имкониятининг пайдо бўлиши ётади. Парапсихик ҳодисалар ва таъсирнинг “контактсиз” узатиш ҳодисалари асосида ҳам оstonадан пастдаги перцепция, яъни кучсиз сигналларни анланмаган ҳолда қабул қилиш ётади.

Ўнг ярим шардаги ҳад-ҳисобсиз биотоклар контурлари коллектив қуйи онг дунёсини ўзида акс эттиради. Умуман олганда биз ҳар қандай ва ҳатто жуда узоқдан контакт қилганимизда, яъни кўриш масофасида бўлганимизда ҳам бир-биримизни индукциялаймиз. Онгли равишда кўриб бўлмас сигналларни ўқиш йўли билан бир-биримиздаги ахборотни: ҳар биримизнинг психик ҳолатмиз, ҳар биримизнинг бундан олдинги ҳамма учрашувларимиз ва тажрибаларимиз ҳақидаги ахборотни алмашамиз (фақат бу эмас, аслида бу анча мураккаб). Ҳар битта индукция вақтида контурларнинг ўзаро мослашиши кузатилади ва бу одам унинг нуқтаи назаридан кўринадиган бутун одамзотнинг қуйи онги ахборотларини ташувчи бўлади.

Сиз ўзингизнинг коллектив қуйи онг моделингизга бирор нарсани жўнатишингиз билан бу жўнатмани ана шу умумий жараённинг бир қисмига айлантирасиз. Тез орада ўзаро индукциялар занжири орқали у бу дунёдаги деярли барча коллектив қуйи онгнинг индивидуал моделларининг бир қисмига айланади. Албатта, бу жўнатма унга алоқаси бўлмаган одамларга умуман таъсир қилмайди ва уларнинг моделида фақат ахборот шаклида сақланади. Улар фақат пассив ташувчилар, индукторлар вазифасини бажаришади. Лекин бу жўнатма ким учун мўлжалланган бўлса, ўшанинг коллектив қуйи онг моделига қўшилиши билан у амлга оша бошлайди ва унинг психик ҳаётининг фактига айланади.

Албатта, бу телепатик таъсирнинг энг дағал ва юзаки тавсифидир. Аслида у ҳеч нарсани тушунтирмайди ва фақат парапсихик жараёнларнинг асосланиши қайси йўналишда бўлиши кераклигини кўрсатади. Бу тушунтиришнинг мақсади сизни бу борадаги турли тушунмовчиликлардан огоҳ қилишдир.

Энг аввало фикрнинг узоққа узатишнинг ҳеч қандай майдони мавжуд эмас ва у ҳеч қандай жисмоний майдонлар орқали узатилмайди. Фикрни узатадиган торсион майдонлар ҳам мавжуд эмас. Ҳеч қандай ирода кучи билан жисмоний майдонларга ва улар орқали бошқа одамга ҳамда табиий ҳодисаларга таъсир қилиш имконияти йўқ. Ҳеч ким ирода кучи билан тоғларни силжити олмайди ва зилзила келтириб чиқара олмайди. Буларнинг ҳаммаси парапсихик ҳодисалар билан фирибгарлик қилувчиларнинг уйдирмаларидир.

Ўзаро индукциялаш механизми асосида 1946 йилда академик Г.В.Гершун томонидан очилган оstonадан пастдаги перцепция механизми, анланмаган ҳолда кучсиз сигналларни қабул қилиш ётади. Айнан мана шу даражада сигналларнинг рефлектор узатилиши ва ўнг ярим шар биотоклар контурларининг ўзаро созланиши содир бўлади. Ҳамма нарса бир одамдан иккинчисига ҳеч қандай афсонавий кучлар аралашувисиз элементар рефлектор занжирлари орқали узатилади. Фақат жуда кўплаган рефлектор занжирларнинг ўзаро алоқалари туфайли пайдо бўладиган тизимли феноменларгина бизнинг миямиз бутун инсониятнинг қуйи онги ҳақидаги ахборотларни сақлашига имкон беради.

Коллектив қуйи онг ва у орқали мулоқот қилиш фақат одамзоттагина таалуқли эмас. Улар бутун жонзотларга таалуқлидир. Бунинг устига ҳайвонлар фақат шу мулоқот усулинигина билишади. Айнан мана шундай парапсихик мулоқот ҳеч қандай координатсион марказ бўлмаган ҳолда қушларнинг галага бирлашиши, асарилар ва чумолиларнинг ўз ҳаракатларини индивидуал

рефлектор тизимлари асосида мослаштиришларига олиб келади. Парапсихик мулоқот ҳайвонларга бир-бирининг нимани ҳис қилаётганини ҳеч қандай бошқа воситаларсиз англаш имкониятини беради.

Одамда эса коллектив қўйи онг орқали мулоқот қилиш қобилияти бутун ўнг ярим шарнинг активлигини бостириш ва онгнинг ҳамда вербал-мантиқий фикрлашнинг ривожланиши вақтида бостирилган. Онгли, гапира оладиган шахсларнинг ташкилоти ҷумолиларнинг рефлелтор-онгсиз механизми асосидаги ташкилотига қараганда ўта самарали бўлиб чиқди. Айнан коллектив қўйи онг орқали мулоқот қила олмаслиги натижасида одамзот социал ўзаро муносабатларни ўрнатди ва вербал мулоқотни ўта даражада ривожлантира олди.

Лекин, бутун одамзот нуқтаи назаридан ўнг ярим шар активлигини бостириш асосланган бўлса ҳам айнан сизнинг шахсий фойдангиз нуқтаи назаридан ўнг ярим шар активлиги билан боғлиқ ресурсларга эга бўлишингиз, сизга қўшимча рақобат устунлигини беради.

Парапсихик ҳодисалар билан ишлашда уларнинг ҳаммаси сизнинг тасаввурингизнинг ИЧИДА бўлишини назардан қочирмаслигингиз керак. Яъни сиз ФАҚАТ ўз психикангиз билан ишлайсиз ва фақат унинг структурасини бироз ўзгартиришингиз мумкин. Сиз фақат ўз психикангизга таъсир қилиш орқали коллектив қўйи онгга таъсир қила оласиз. Сизнинг бошқа одамга таъсирингиз ўзингизнинг психикангизни ўзгартириш йўли билан коллектив қўйи онг воситасида амалга оширилади. Шундай қилиб, позитивист скептикларнинг парпсихик фаолият фақат у билан шуғулланаётган кишининг тасаввуридагина мавжуд, бу унинг психик ҳаётининг факти ва бу фақат субъектив ҳодисадир деганлари абсолют тўғридир. Улар фақат бу субъектив ҳодисаларнинг объективлашиши мумкин эмас деган фикрларига хатодир. Ҷуеки улар ман шундай объективлашишнинг тушунарли механизмини кўрсата олишмайди. Индивидуал субъектив феноменларнинг объективлашиши ҳар битта индивиднинг ижтимоий ҳаётининг асосида ётади. Биз олдин ўрганган ижтимоийлашиш жараёнида индивидуал психика коллектив таъқиқларни ўзлаштиради. Бирор одамнинг психикасида пайдо бўлган ҳодисалар унинг буни эълон қилиши ва вербал мулоқоти орқали объективлашади.

Одам бозорга борганда у олмоқчи бўлган нарсанинг фойдалилиги ҳақидаги фикр унинг субъектив психик ҳаётининг фактидир. Сотувчи бўлса қадрилиш ҳақидаги ўз ҳисларига эга. Агар олувчи сотувчи олишга рози бўлганидан кўп беришни истамаса савдо бўлмайди. Бунда бу иккаласи ҳам бошқа олувчилар қанча бера олиши ва бошқа сотувчилар қанча олишни хоҳлашига ориентация қилишади. Тасодифий ёки қонуний савдо натижасида бир қанча сотувчилар ўз олувчиларини топишади ва ушбу нарсанинг турғун бозор баҳоси пайдо бўлади. Бу фақат битта олувчининг психикасида мавжуд бўлган фойдалилик ҳиссидан фарқ қилади.

Шундай қилиб, баҳо бизнинг индивидуал фойдалилик ҳиссимизнинг коллектив объективлашишидир. У савдо жараёнида, яъни алоҳида турдаги контакт вақтида пайдо бўлади.

Алоҳида турдаги контакт натижасида олдинга фақат уларнинг муаллифларининг субъектив феноменлари сифатида пайдо бўлган илмий назариялар, техник ечимлар, бадий асарларнинг объективлашиши содир бўлади. Бу ҳолатларнинг ҳар биттасида ушбу ментал конструкцияларнинг ҳақиқий реаллик билан мослигини текшириш, верификация объективлаштиришнинг бир қисми бўлади.

Техник ечим ҳолатида унинг вазифани амалий жиҳатдан ҳал қила олишини текшириш верификация бўлади. Агар бундай бўлмаса, у бракка чиқади. Лекин нотўғри ечим барибир объектив мавжуд ҳодиса ҳисобланади. Илмий назария ҳолатида унинг ушбу авлодда қабул қилинган илмийлик критерийларига мослиги ва унинг муаллифининг илмий жамиятнинг аъзоси эканлиги текширилади. Бадий асар ҳолатида унинг истеъмолчининг бирор

талабини қондириши верификация қилинади. Агар модернистик асар яратилган бўлса санъаткорлар дунёсининг ўзи унинг санъат асари эканлигини тан олиши керак бўлади. Яъни унинг секретификатланган аъзоларининг эксперт баҳолари верификация ҳисобланади.

Умуман олганда одамзотнинг бутун мулоқоти жараёни субъектив феноменларнинг объективлашишидир. Шунингдек коллектив онгнинг субъектив феноменларининг объективлашиши билан биргаликда коллектив қуйи онг феноменларининг ҳам объективлашиши юз беради.

Сизнинг субъектив фантазиянгиз объективлашгандан кейин бутун одамзотга ёки алоҳида олинган одамларга катта таъсир кўрсатади. Буларга мисол қилиб “Узуклар ҳукмдори” асари, нисбийлик назарияси, чизилган қора квадрат ёки бирорта давлат раҳбари устидан пухта ўйланган тухматни кўрсатиш мумкин. Худди шунга ўхшаб сизнинг қуйи онгингизнинг айрим феноменлари коллектив қуйи онгда алоҳида олинган одам ёки одамларнинг катта гуруҳлари учун муҳим бўлган ҳодисалар сифатида объективлашиши мумкин.

Муҳими бундай ҳодисаларни ўта юқори баҳоламасликдир. Улар онгли даражадаги ментал таъсирларга нисбатан ҳам кўпроқ даражада чегаралангандир. Марксизм, кальвинизм, конфуцийлик каби пухта ўйлаб чиқилган таълимотнинг инсониятга таъсири ҳар қандай парапсихик таъсирга нисбатан кўпроқ бўлади. Лекин бундай таълимотлар уларнинг яратувчиларига тўғридан-тўғри оператив ҳокимият бермайди ва фақат одамзотнинг ривожланишидаги стратегик онлардагина уларнинг ҳокимиятини тарқатади.

Масалан, Бафсет жодугарлик амалиёти билан биржада паника пайдо қилгани ҳақида афсоналар тўқилган. Аслида эса биржа ҳар қандай ижтимоий институт каби паника кайфиятидан келиб чиқадиган қарорларнинг амалга оширилишини блоклайдиган бир қанча механизмларга эга. Ҳар битта брокер жуда кўплаган рационал шароитларни ҳисобга олиб иш олиб боради ва бунда ўзининг кайфиятини минимал даражадагина ҳисобга олади. Шунинг учун фақат парапсихик таъсир билан ҳатто энг кучли индуктор ҳам у ердаги қарорларнинг қабул қилинишига катта таъсир кўрсата олмайди.

Агар бу кучли рационал стратегиянинг бир қисми бўлса ва унинг доирасида омма учун стратегта керакли қарорларни қабул қилишнинг рационал асослари яратилган бўлса, бу бошқа гап. Бу ҳолатда керакли вақтда паника механизмларини ишга солиш натижасида ушбу стратегиянинг ишга тушишидан олинадиган натижа кучаяди.

Мана шуларни назарда тутган ҳолда парапсихик механизмларни эгаллашдан оладиган рақобат устунлигингизга реалистик муносабатни яратишингиз керак. уларни эгаллашнинг ўзи сизга кўп нарса бермайди. Уни бирорта истеричканинг ўрганиб олишидан ҳеч қандай маъно чиқмайди. Унинг қила оладиган иши фақат ўзига ҳеч қандай фойда олмасдан қўшнисини кўзиктириш бўлиши мумкин. Нима бўлганда ҳам бундай қобилиятга эга кишилар бирор ҳокимиятга эга бўлади деб ўйлашнинг ўзи кулгулидир. Бунинг учун ушбу қобилиятларни Ҳокимият курси тренингларида ўрганиладиган техникаларга қўшимча сифатида ишлатиш керак бўлади.

Коллектив қуйи онг билан ишлаш тренинги

Тайёрланиш

Сиз ўзингизни ўзингиз ярат курсидаги юз кўринишлари тренингини вақти-вақти билан бажараяпсиз деб ўйлайман. Лекин нима бўлганда ҳам ҳокимиятга йўналган киши қараши керак бўлган нигоҳни мустаҳкамлаш учун уни яна бир марта ўтанг.

1-машқ

Кўчада кетаётганингизда олдингизда 2-3 метр олдинда кетаётган одамга эътиборингизни қаратинг. Тўғри ва қатъий нигоҳингизни унинг энсасига, мисининг асосига қаратинг.

У киши сизга айланиб қараши ҳақидаги буйруқни жўнатинг.

1-2 ҳафтадан кейин бундай таъсир натижасида сизга айланиб қарайдиган

одамларнинг сони қанчалик кўп бўлиши сизнинг ўзингизни ҳам ҳайрон қолдиради. Бу таъсирга аёллар эркакларга нисбатан сезгирроқ бўлишади.

Бу энди суггестив таъсир эмас, чунки у суггесторнинг авторитетига асосланмаган. Бу Гершуни эффекти, яъни жисмоний, остонадан пастдаги перцепция орқали таъсирдир.

2-машқ

Олдингизда ўтирган одамнинг энсасига, мисининг асосига диққат билан, қатъий нигоҳингизни қаданг ва унга бошини айлантириб, сизга қараши ҳақидаги буйруқ импульсини жўнатынг. Олдингизда ўтирган одам безовталана бошлаганини кўрасиз. У ўзини ноқулай ҳис қила бошлайди.

Охири у ярим айланади ва сиз томонга қисқа назар ташлайди. Бу одамни сиз қанчалик яқиндан билсангиз, таъсир шунчалик тез пайдо бўлади.

3-машқ

Кўчанинг нариги томонида, сиздан ўнгроқда ёки чапроқда ўтирган одамни танланг. Қатъийлик билан олдинга қаранг ва бунда худди унга қараётгандай туюлмайдиган бўлсин. Уни кўздан қочирмасдан ўзингиз томонингизга қарашига сигнал юборасиз. Тез орада у тасодифан сиз томонга қарайди ва бу вақтда кўпинча бу одамнинг қараши аҳмоқона бўлади. Сизнинг нигоҳингиз билан тўқнашиб кетиб, у уялиб кетади.

4-машқ

Агар суҳбатдошингиз бирор сўзни топа олмай қийналиб қолса, унга ўткир қаранг ва керакли сўзни жўнатынг. Кўпчилик ҳолларда у сизнинг жўнатган сўзингизни қайтаради. Бу сўз аниқ бўлиши керак, акс ҳолда унинг пассив ақли уни қўллашга иккиланади ва актив ақли уни айланиб ўтади ва унинг ўрнига бошқа сўзни қўяди. Бу усулни айниқса нотиклар, диндорлар, депутатлар ва бошқа сўзга чиқувчилар устида ўтказиб кўрсангиз яхши бўлади. Битта талаба бу усулни домлага жавобини ўзи биладиган саволни бериши учун қўллаган.

5-машқ

Олдингизда кетаётган кишининг энсасига қатъий қаранг ва унинг олдидан биров чиққанда унга олдидан келаётган одамни ўнгдан ёки чапдан айланиб ўтиш ҳақида сигнал юборинг.

Худди шу нарсани олдингиздан келаётган кишиларга нисбатан ҳам қўлланг. Қаршингиздан келаётган кишига нигоҳингизни қаданг, ҳеч қаёққа қайрилманг ва ўнгдан ёки чапдан айланиб ўтишга фикран буйруқ беринг.

6-машқ

Дераза олдида туринг ва яқинлашаётган одамга қаранг. Унга дераза тўғрисидадан ўтаётиб, бошини айлантириб, сиз томонга бир қарашини буйруқ беринг. Бунда сиз ўнгадан етти кишининг қарашига эришингиз керак.

Кейин эса ўтиб кетаётганингизда дераза олдида ўтирган одамларнинг ҳам сиз томонга қарашларига буйруқ беринг.

7-машқ

Парапсихик қобилиятларни машқ қилдириш давомида сизнинг жўнатмангиз ёрқинроқ ва аниқроқ бўла боради.

Иш юзасидан учрашишдан олдин, айниқса биринчи марта учрашишдан олдин бўлғуси партнерингиз билан фикран контакт ўрнатишга ва унга сизнинг ўзингизга ҳамда берадиган таклифингизга мойиллик уйғотадиган фикрий буйруқларни беринг.

Бунинг учун сиз якка қолган ҳолда ётишингиз ёки креслода қулай ўтириб олишингиз керак. хотиржам ва қулай жойлашиб олинг. Аутотренингдаги каби бўшашинг. Хотиржам бўлинг. Сизнинг ташқарингизда бўлган ҳеч нима ҳақида ўйламанг. Ҳамма хавотирли ва ҳаяжонли фикрлардан узоқлашинг. Кўзларингизни юминг. Ҳамкорингизнинг образини пайдо қилинг.

Агар сиз ҳали уни кўрмаган бўлсангиз, фикрингиздаги одамни юзи аниқ бўлмаган қилиб яратинг. Сиз ўзингизни худди унга диаметри 40 сантиметрлик труба орқали қараётгандек тасаввур қилишингиз керак.

Бўшашинг, диққат билан, лекин хотиржам ҳолатда ҳозир ишламоқчи бўлган одамнинг юзи ҳақида ўйланг. Юзингизни буришгирманг, муштларингизни

СИҚМАНГ,

зўриқманг. Пассив ва бўшашган ҳолатингизда қолинг. Сиз фикрий хабарни труба орқали кетаётганини аниқ тасаввур қилишингиз керак. олдинга сиз унчалик аниқ бўлмаган халқани кўрасиз, кейин эса у аниқлаша бошлайди ва трубанинг очик учи шаклини олади. Кейин труба узаяди ва ҳамкорингизнинг олдиғача чўзилади. Сиз унинг юзини мана шу узун труба орқали яққол кўрасиз.

Хотиржам ва ишонч билан фикрингизни узатинг. Ҳамкорингизга бу буйруқларни уларни бажараётганлигини образли тарзда тасаввур қилган ҳолда узатаверинг. Бу вақтда қурбонингиз қанчалик пассив ҳолатда бўлса, натижалар шунча яхши бўлади.

У билан учрашганингизда ғолиб субшахсини чақиринг, нигоҳингиз кучидан фойдаланинг. Нигоҳ посттелепатик таъсирни активлаштиради.

8-машқ

Ташқи дунёнинг кўринишлари ва овозларидан узоқроқ, максимал изоляцияланган, хотиржам жой топинг. Сиз чалғитадиган ҳамма таасуротларни йўқотишингиз ва ўзингиз билан ёлғиз қолишингиз керак. тўшақда, кроватда ёки креслода иложи борица қулай ўрнашиб олинг. Ҳар битга мушагингизни бўшаштиринг. Ҳар битга нервнинг зўриқишини бўшаштиринг.

Бутун эътиборингизни ўзингизга қаратинг. Ташқи таъсирларни умуман ўчириб қўйинг.

Фикрингизни қатъий, хотиржам равишда “довюраклик” сўзига қаратинг. Уни ақлингизга муҳр сургучга тушгандай аниқ жойлашиб олишига рухсат беринг. Бу фикр ва сўзга тўлиқ эътиборингизни қаратинг. Бу сўзнинг маъноси нима эканлигини ўйланг.

Ушбу сифатга эга бўладиган одамнинг характерли томонлари қандай бўлиши ҳақида ўйланг. Ушбу сифатга эга бўлган ўзингизнинг фикрий образингизни яратинг. Ўзингизни турли эркаклар ва аёллар билан муносабатда эканлигингизни тасаввур қилинг.

9-машқ

Қўлларингизни бир-бирига яхшилаб ишқаланг, улар қизсин ва қурисин. Тирсакларингиз танангизга тегиб турсин, кафтларингизни бир-биридан 50-60 см масофага олдингизда тутганча узоқлаштиринг. Энди кафтларингизни бир-бирига аста-секин яқинлаштиринг ва удар маълум масофага етганида уларнинг бир-биридан итарила бошлаганлигини ҳис қилинг. улар маълум масофага яқинлашганларида нимадар уларни итаришга ҳаракат қилгандай бўлади. Қўзларингизни юмманг. Пирпирамайдиган қўзларингиз бўшлиққа қадалган.

Бу машқни бир неча марта бажаринг. Қўлларнинг бир-биридан итрилишини аниқ сезишга урининг. Бунда улар орасидаги масофа ўзгариши мумкин, лекин итарилиш аниқ сезилади.

10-машқ

Энди эса қўлларингизнинг пульсациясини чақиринг ва уни ҳис қилишга уришиб кўринг. Бунинг учун қўллар орасидаги қаршиликни бир онга енгасиз ва шу заҳотиёқ қўлларингизни бўшаштирасиз. Бунинг натижасида улар пульсациялана бошлайди. Ман ашу ритмга киришга ҳаракат қилинг.

11-машқ

Хотиржан ва қўзларингиз очик ҳолатда ўтиринг. Ўз танангизга “қулоқ тутинг” ва унинг ички тебранишини, ритмини ҳис қилинг. сиз худди ҳаракатчиз ўтиргангайсиз, лекин бу ҳаракатсизлик ёлғондир. Ҳақиқатда сизнинг танангиз доимий равишда уриб турдаи, қандайдир ритмик ҳаракатларни амалг аоптиради. Ўз танангиз тебранишларини ҳис қилинг ва уларни озгина кучайтиринг. Тананинг юқориги қисми ва бошдаги тебранишларга алоҳида эътибор беринг.

12-машқ

Қўлларингизни кафтини олдинга қаратиб узатинг. Қўзларингиз олдингидек очик ҳолатда. Реципрок мувозанат ҳолатига киринг ва ҳамма нарсани ўша ерда туриб кузатинг. Қўлларингизнинг ўзи ҳаракатланишига рухсат

беринг, уни ҳаракатланишга мажбурламанг. Қўллариңизга ички пульсация, маълум ритмни кўрсатишга имкон беринг.

Бу сизнинг ички ритмингиздир. У сизнинг пульсингиз билан мос келиши мумкин ёки мос келмаслиги ҳам мумкин. Бу ички ритмни онгинг одатдаги ҳолатида сезиш мумкин эмас. У фақат биз ўзимизнинг психикамиз, “Мен”имиз тубига тушганимиздагина очилади

13-машқ

Қўлларингизни бир-бирига қандай яқинлаштирганингизни эсланг. Худди шундай ҳолатда кафтингизни бирорта вертикал юза, девор ёки шакафга яқинлаштиринг. Итариш пайдо бўладиган онни сезишга урининг ва шу ҳолатда қўлингизни тўхтатинг. .

Кафтингиз ўз-ўзидан қиза бошлаганлигини сезяпсизми? Бу контакт, объект билан контактнинг бошланишидир.

Кафтингиз худди рецепторлар мавжуд бўлган хоҳлаган бир тана аъзоси каби биз установка берган талабларга жавоб берадиган объект билан контактга киришганда қиза бошлайди.

Объект иссиқликни сезиш тариқасида биз томонимиздан (ушбу ҳолда кафтимиз билан) сезилади. Бу фақат бизнинг диққатимиз унга қаратилган бўлса. бошқача қилиб айтганда сиз олдиндан бирор нарсани топишга ўзингизга установка беришингиз керак.

14-машқ

Девор билан тажрибани қайта такрорланг. Қўлингизда иссиқлик сезган вақтингизда деворгача бўлган масофани ҳис қилишга урининг.

Бу дарров содир бўлмайди, лекин контакт ҳақиқатан ҳам ўрнатилган бўлса, албатта содир бўлади. Энди эса пол, потолок, телевизор, шкаф, мушук боласи, дарахт билан шуғулланиб кўринг. Атрофингизда машқ қилиш учун объектлар жуда кўп.

Масофани аниқ рақамларда аниқлашга уринишнинг кераги йўқ. Маълумотларни рақамларда ифодалаш чап ярим шар матиқига таалуқли. Ўнг ярим шар дунёни аналогли тарзда, унга маълум бўлган ўлчамларда, масалан, қадамларда, қаричларда ва бошқа ўлчамларда ифодалайди.

15-машқ

Энди объектни масофадан сканерлаш техникасини бажаришга уриниб кўринг.

Кўзингизни юммасдан реципрок мувозанат ҳолатига кйринг. Унга чуқурроқ ва янада чуқурроқ тушаверамиз. Кўзлар очиқ, нигоҳингиз бўшлиққа қаратилган. Бутун дунё кўз олдингизда ёйилиб кетади. Фикрлаш тўхтайди. Сиз гапира олмайсиз, фақат ҳаракатлана оласиз, қидира оласиз.

Энди фазода ўз эътиборингизни ҳаракатлангирга бошланг. У сизга керакли дунё бўлагини қидира бошлайди. Агар диққатингиз деворга тиралса, девор мавжуд эмас деб тасаввур қилинг ва яна давом этаверасиз. Керакли объектни сезишингиз билан локация учун танланган танангиз қисми (бу ҳолатда кафтингиз) бу ҳақда қизиш билан хабар беради.

16-машқ

Масофавий сканерлашни реал ҳаётий шароитларда бажаришга уриниб кўринг.

Масалан, биринчи марта учратаётган одамнингизда сизни қизиқтирадиган бирор буюм, масалан, қурол, сизга хавф солиши мумкин бўлган нарса, пул, бирор хужжат ёки бошқалар бор эканлигини текширинг.

Дастлаб сиз ўзингизга установка берасиз “Қурол ёки қурол сифатида ишлатиш мумкин бўлган буюм...”, кейин ўзингизнинг масофавий сканерлаш механизмнингизни ишга туширасиз. Бунинг учун мувозанат ҳолатига кирасиз ва қидиришга йўналтирилган ҳисни чақирасиз.

Бу албатта ишлайди. Одам ёнида қурол яшириб юрганлигини умуман билдирмаслиги мумкин, лекин сиз бу ҳақда аниқ маълумотга эга бўласиз.

17-машқ

Яна бир марта ҳаётий шароитларда масофавий сканерлашни амалга оширинг. Бировдан бирор буюмни яширишни сўранг. Иложи борица бу сиз учун

муҳим бўлган нарсa, пул, бирор хужжат бўлгани маъқул. Кейин сиз ўзингизга
установка берасиз

“Пул, менинг пулим...”. кейин масофавий сканерлаш механизмини қўшасиз. Бунинг учун мувозанат ҳолатига кирасиз ва қидиришга йўналтирилган ҳисни чақирасиз.

Изоҳ:

Айрим ҳолларда ушбу машқларни бажарганингиздан кейин бош оғриши, эрталаб чарчаб туришингиз ёки танангизнинг айрим қисмларининг қизиб кетиши кузатилиши мумкин. Бу вақтинчалик ҳолатдир, тезда ўтиб кетади. Уларга эътибор қаратманг. Тез орада сиз ўзингизнинг янги қобилиятларингизга қўникасиз.

18 (а)-машқ

Ўзингни ўзинг ярат курсидаги субшахсларни ажратиш тренингини эсланг.

Хотиржам ўтиринг, бўшагинг ва диққатингизни тўпланг. Кўзлар ярим очик ҳолатида қолади.

Ўз “Мен”ингиз тубига шўнгинг ва бунда атрофдаги олам уўз ўнгингизда ёйилиб кетсин. Тушаверинг, чуқурроқ тушинг, янада чуқурроқ... энди тўлиқ фикрсизлик ҳолатида ўзингизнинг “Мен”ингиз тубидан ўзингизни кузатинг. Кейин ирода импульси билан сизнинг ички “Мен”ингиз қандай ўзгараётганлигини, қуйи онгинг тубида ўтиш йўли очилгани ва ундан сизнинг умуман бошқача сифатингиз пайдо бўлаётганлигини ҳис қилинг. Унинг сизнинг ўзингизни ва танангизни тобора кўпроқ эгаллаб олаётганлигини аниқ ва ёрқин ҳис қилинг. танангиз бу янги сифатингизга мос равишда ўзгара бошлайди. Бу янги сифатингиз тобора ёрқинроқ намоён бўла бошлайди. Энди сиз қуйи онгингиздан айнан қайси субшахсингиз ажралиб чиққани ва сизни эгаллаб олганини биласиз. Тўхтанг.

Сиз ўзингизни бу сафар ким сифатида кўрдингиз? Бу нима эди? Бу образни сақланг ва уни максимал аниқликда ҳис қилинг, у билан ўзингиз бир эканлигингизни сезинг.

18 (б)-машқ

Ажралиб чиққан субшахсга асосланган ҳолда бошқа бировнинг тушига киришга урининг.

Хотиржам ва қулай ўтириб олинг, чуқур бўшагинг. Бошингизни туширинг, кўзларингизни юмишингиз мумкин. Ўзингизнинг хоҳлаган бир танишингизни танланг. Унинг образини аниқ ва ёрқин кўз олдингизга келтиринг.

Энди унинг ухлаётганлигини тасаввур қилинг. унинг айнан қандай ухлаётганлигини аниқ тасаввур қилинг. яратилган образни ушлаб турган ҳолда ўзингизнинг “Мен”ингизга янада чуқурроқ кириш, уйқу ва уйғоқлик орасидаги ғолатга ўтинг. Охирида ирода импульси воситасида танлаган одамингизнинг ичига киришга урининг. Бунда сиз унинг ўзига айланмайсиз, лекин унинг тушига кирасиз.

Буни сиз тушунишингиз керак. одам ухлайпти ва тушида ўзини кимдир эканлигини сезади, бирор ким билан мулоқотда бўлади. Мана шунда сиз унинг тушида пайдо бўласиз. Бунда сиз нима қиласиз? Унга нима дейсиз? Ўзингизни қандай тутасиз? Тўхтанг.

Сиз ўзингизнинг танишингиз олдида ушбу машқни бажариш вақтида ўзингиз асосланган субшахс сифатида гавдаланасиз. Албатта, сиз бу машқни бажараётган вақтингизда у уйғоқ бўлса, ҳеч нимага эриша олмайсиз.

19-машқ

Тушга киришнинг вақтини ўзгартириш

Ўзингни ўзинг ярат курсидаги “Шу ерда ва ҳозир” машқини эсланг. Уни қайтадан бажаринг. “Шу ерда ва ҳозир” ҳолатига иложи борича чуқурроқ кириш. Ўзингизга установка беринг: ҳозир эрталабки соат беш. Энди 18 машқни тўлиқ ҳолатда бажаринг.

Агар сиз ҳаммасини тўғри бажарган бўлсангиз, эрталабки соат бешда сизнинг миянгиингизнинг қобиқ ости қисми автоматик равишда қўшилади ва кеча ўз қуйи онгингизга киришган дастурни бажаришга киришади ва танлаган

одамингизнинг тушига киришни бошлайди.

20-машқ

Ўзингизга “кимдир менинг тушимга киришни бошлаши билан мен уйғониб кетаман” деган установкани беринг.

Реципрок мувозанат ҳолатига кириш. Бу установка онгингизда маҳкам ўрнашиб олсин.

Н. *21-машқ*

Ўзингни ўзинг ярат курсининг Қуйи онгга кириш тренингининг 2 ва 3 машқларини бажаринг. Сизнинг қуйи онгингизга бошқа бировнинг бирор вақт кирган-кирмаганлигини таҳлил қилинг. Сизнинг сезгиларингиз бўйича сизга ёт бўлган бирор нарсани топдингизми? Уни йўқ қилинг.

22-машқ

Излаш объектини танланг. Уни ёрқин ва аниқ визуаллаштиринг. Бунда кўзларингизни юмиб олинг. Иложи бориса ички нигоҳингиз олдида танлаган образингизни ушлаб турган ҳолда “Мен”ингиз тубига тушинг ва у ердан яна шу образга диққатингизни жамланг.

Хотиржам ўтиринг, бўшашишнг. Бошингизни туширинг, кўзларингизни юминг. У ҳақда бирор янги нарсани билиб олишни истаган, нимани ҳис қилаётгани, ўйлаётгани, нимага интилаётганини билмоқчи бўлган ўзингизнинг бирор яхши танишингизни танланг. Унинг образини ёрқин ва аниқ тасаввур қилинг, ҳар битта детални кўз олдингизга келтиринг. Бунда унинг юзидаги характерли белгилар сизнинг ҳаёлингиздаги бўлмаслиги, балки ҳақиқатан ҳам мавжуд бўлиши кераклигига эътибор беринг.

Унинг сизнинг эсингизда қолиб кетган бирор характерли ўзини тутишини эсланг. Умуман олганда бу одам ҳақида мумкин бўлган ҳамма нарсани эсланг.

Таҷриба объектининг образини ички нигоҳингиз олдида ушлаганча “Мен”ингиз тубига шўнғинг, яна чуқурроқ. Охирида сиз ўзингизни тасаввур қилиб бўлмас қуюн ўраб айлангириб кетаётганлигини ҳис қиласиз. Унга бутун ихтиёрингизни топишинг. Бу босқичда энг муҳими сизни чуқурликка олиб кетаётган қуюн ҳисси-образини ушлаб туришдир. Яна ички нигоҳингизни танланган одам образига қаратинг.

У сизни ўзига тортаётганлигини ҳис қилинг. энди ўзингизнинг “Мен”ингиз тубида қолганча ўзингизда пайдо бўлаётган интилишлар, янги ҳиссиётлар ва сезгиларга қулоқ тутинг.

Етарли. Секин нафас олинг ва нафас чиқаришда кўзингизни очинг.

Аста-секин сизнинг онгингиз тубида сиз учун ноодатий бўлган ҳислар, хоҳишлар, сезгилар, интилишлар, фикрлар пайдо бўла бошлайди. Бу сиз тадқиқ қилаётган кишига тегишли.

Шундай қилиб, сиз ўзингизга ёт бўлган интилиш, ҳиссиёт ва фикрларни сездингиз. Айримлар балки оғриқни ҳам ҳис қилишар. Демак сиз коллектив қуйи онгда топган ва текшираётган киши бу оғриқларни ҳис қилияпти.

Ҳар қандай одамни шу йўл билан у қаерда бўлишидан қатъий назар ҳис қилиш мумкин. Албатта, агар у тирик бўлса. яна бу усул билан одамнинг тирик ёки ўлик эканлигини аниқлаш ҳам мумкин.

Изоҳ:

Бу усул фақат сиз билан шахсан таниш кишилардагина ишлайди. Айрим ҳолларда биз ўзимизда ривожлантиришни истаётган қобилиятларга эга кишилар ўзлари танимайдиган одамларни уларнинг расмларига, шахсий буюмларига, соч тутамларига қараб қидириб топишни бўйинларига олишади. Бу принцип жиҳатидан мумкин эмас. Агар шундай одамларга дуч келиб қолсангиз, демак, улар фирибгарлик қилишяпти.

23-машқ

“Шу ерда ва ҳозир” машқини қайтадан бажаринг.

Қидириш объектини танлаганингиздан кейин ўзингизга шу ерда ва ҳозир установкасини беринг. Худди олдинги машқдагидек объект образини визуаллаштиринг. Ушбу образни ўзингизга кўчиринг, танланган одамга айланинг. Яна ирода импульси воситасида ўзингизда шу ерда ва ҳозир установкасини аниқ ва ёрқин амалга оширинг.

Энди сиз излаш объекти билан ягонасиз. У ниманидир ҳис қилса. Шу ондаёқ сиз ҳам буни ҳис қиласиз. Бунда тўғри ва тескари алоқа ўрнатилади. Агар сканерланаётган одам стресс ва оғриқни сезса, сиз ҳам буни сезасиз.

Изоҳ:

Ўхшатиш билан сканерлаш очик ёки ёпиқ кўзлар билан амалга оширилиши мумкин.

Сиз шу ерда ҳозирсиз. Кўзларингизни юмишингиз мумкин. Топмоқчи бўлган одамингизнинг образини визуаллаштиринг. Сиз шу ерда ва ҳозирсиз. Унинг образини кўз олдингизда ушлаб туринг. Энди эса у билан ягона эканлигингизни ҳис қилинг, сиз у билан ҳақиқатан ҳам биттасиз. Бу образни ўзингизга кийинг.

Бу одамга айланинг. Яна шу ерда ва ҳозир эканлигингиз ғиссини чақиринг ва топишган биологик объект бўлиб қолинг. У нимани ҳис қилаётганлигини ҳис қилинг. тескари алоқани синаб кўринг. Сизнинг танишингиз сизнинг ҳис қилаётганлигингизни ҳис қилади. Тўхтанг. Кўзларингизни очинг.

Кейинги машқларингиз учун ушбу ёки бундан олдинги усулни ўзингизда уларнинг қайси бири яхши ишлашига, турғун образ ҳосил қилишга қараб танлашингиз мумкин.

24-машқ

Бирор одамга тескариўтирилиб туринг. Куйи онга тушиб, бутун диққатингизни шу одамга қаратинг. Реципрок мувозанат ҳолатида уни диққат-эътиборингиз билан ўраб олинг. Ҳеч кимни ва ҳеч нимани визуаллаштиришнинг кераги йўқ. Шунчаки танланган одамнинг индивидуал психик образини, унинг ўзига хос белгиларини ҳис қилинг.

Бу тажрибани бир неча марта фақат тажриба объектни ўзгартириб бажариб кўринг. Бу машқлар натижасида сиз одамларнинг юзини ва овозини танигандек уларнинг психик портретларини ҳам танийдиган бўласиз.

25-машқ

Ўзингни ўзинг ярат курсининг “Ҳиссиётлар ҳукмдори” тренингидаги Олов ва Ҳаво машқларини қайтадан бажаринг.

Ўзингизнинг тажрибангиз учун бирорта душманингизни, сизга ёмонлик қилган одамни, рақибингизни, умуман сиз ачинмайдиган одамни танланг. Иложи борица бу объект диний фанат бўлмаслиги керак.

Хотиржам ўтиринг ва бўшашинг. Мен ҳавоман психик позициясига кириш ва бу ҳолатда зўриқишларсиз қолинг. Душманингизнинг образини визуаллаштиринг. Энди ўзингизнинг ҳамма ерга кира оладиган ҳаво-онгингизни кенгайтиринг ва фазонинг бирор жойида душманингизни топинг ҳамда уни ўз онгингиз билан тўлдиринг.

Энди шу ерда ва ҳозир ҳолатини ёрқин ва аниқ чақиринг ҳамда душманингизнинг образига кириб, унинг нималарни ҳис қилаётганлигини ҳис қила бошланг. Кейин у бўлиб қолган ҳолда, унинг танасида туриб, мен оловман ҳолатига кириш. Мана шу ўзингиз ёмон кўрган биологик объектнинг ичидаги гурилётган оловга, даҳшатли алангага айланинг. Сиз душманингизни куйдириб юборадиган оловсиз. Сиз унинг танасидаги хужайраларини, нерв толаларини куйдириб юборасиз. У биришади ва сизнинг онгингиз оловида кўмирга айланади.

Одатда бундай таъсир душманингизнинг мавжуд касалликларини кучайтиради, яъни автоматик равишда реал мавжуд бўлган заиф жойларини топади ва шикастлайди. Лекин ундан мақсадли фойдаланиш ҳам мумкин. Бунда унинг танасининг ёки психикасининг маълум қисмлари куйдирилади.

Изоҳ:

Табиатан мия ўнг ярим шари имкониятларидан фойдалана оладиган айрим аёллар кўпинча ўзлари англамаган ҳолда душманларига психик ва жисмоний зарар етказиш учун ушбу қобилиятлардан фойдаланишади. Бундай

аёл билан жанжаллашгандан кейин сиз ўзингизда психик ва соматик четлашишларни кузатишингиз мумкин бўлади. Жумладан юракнинг тез уришини ҳам. Бундай таъсир энг кўп паст психик турғунликка эга бўлган кишиларга қарши ишлайди.

Ушбу таъсирга бизнинг танамизнинг нерв толалари билан энг кўп таъминланган қисмлари, энг аввало ўнг ярим шар билан боғлиқ бўлган чап кулоқ соматик ўта таъсирчандир. Бунда кулоқнинг томирлари кенгаяди ва қизиб кетади. Шунингдек кўз олдида туман ва кўз олдида унинг босимининг ошганлигини кўрсатувчи айланалар ва оваллар пайдо бўлиши мумкин.

Бу фактларнинг ҳаммаси инсоният тарихи давомида сезилмай қолмаган ва жодугарлар ҳақидаги жуда кўплаган афсоналарни келтириб чиқарган.

26-машқ

Бу машқ учун танишларингиздан бирортасини танланг. Фақат бу сизга жуда яқин киши бўлмаслиги керак. акс ҳолда сизга машқни бажаришда унга нисбатан стереотипларингиз халақит бериши мумкин. Ушбу одамни визуаллаштиринг ва уни ҳеч қандай ақлий ва ҳиссий интерпретацияларсиз кўришга ўзингизга установка беринг.

Хотиржам ўтиринг ва бўшашинг. Кўришни истаган одамингизнинг образини аниқ ва ёрқин тасаввур қилинг. унинг образини ички нигоҳингизда ушлаб турган ғолда шу ерда ва ҳозир ҳолатига ўтинг ва бу ҳолатни мустаҳкамланг. Кейин олдин бажарилган схема бўйича ҳаракат қилинг. атрофингизда кулранг туманни тасаввур қилинг, унда эритан ҳолда тубсиз чуқурликка қуланг. Ушбу туманнинг даҳшатли қуюни сизни ўз қарига тортишига рухсат беринг, унга қаршилиқ қилманг, у сизнинг ўз домига тортсин. Ўзингизнинг “Мен”ингизнинг бирор стабил соҳасига етганингизда, тзхтанг.

Сиз яхши кузатишингиз, кўришингиз мумкин бўлган бу стабил соҳани тажриба йўли билан, машқни бир неча марта бажариб кўриб топасиз. Агар сиз қуйи онга тушишда шу ерда ва ҳозир ҳолатини йўқотган бўлсангиз, уни тикланг. Энди кўришни истаганингиз объектни эсланг ва ўз истагингизни ирода импульси ёрдамида бажаринг.

Энди кўрган нарсаларингизни раціонал интерпретация қилишг урининг. Сиз объектнинг қайси томонини кўрдингиз: унинг статик структурасини ёки ҳаётий динамикасини? сизнинг ички нигоҳингиз олдида қандай картина намоён бўлди?

27-машқ

Олов машқни бажаринг. Ички аланга ҳиссини сақлаб туринг. Олов билан бирлашиб кетинг.

Таъсир объектини танланг. Ўзингизнинг қуйи онингизга тушинг. Чуқурликдан танланган биологик объектни кузатинг. Чап кафтингизни энсангизга қўйинг ва таъсир қилишни истаган одамингиз образини аниқ тасаввур қилинг. ўнг кафтингизни олдинга чўзинг ва уни объектнинг энсасига қўйганлигингизни визуаллаштиринг.

Ўз энсангизда жойлашган чап кафтингиз ўнг кафтингиздан иссиқроқ бўлади.

Бу образини чақириш билан автоматик равишда яратганингиз образга созланишингиз натижасидир. Уни қабул қилишнинг аниқ, ёрқин ва салкам реал бўлишини таъминлашингиз керак. акс ҳолда ҳеч нима чиқмайди.

Хоҳлаган қулай ҳолатни эгалланг. Туришингиз, ўтиришингиз ёки ётишингиз мумкин. Чап кафтингизни энсангизга қўйинг, ўнгини олдинга чўзинг. Ўз психикангиз активлигини максимал даражагача оширинг. Кўзингизни умуман юммаган ҳолда ўзингизнинг “Мен”ингиз чуқурлигига тушинг ва у ерда ёйилиб кетган реал дунёга қаранг. Олдингизда ўзингизни қизиқтирган одам образини ёрқин тасаввур қилинг. ўнг қўлингизнинг остида унинг энсаси, сочлари, балки тўғноғичини ҳис қилинг. қўлларингиз ҳароратларининг фарқини сезинг. Ўнг қўлингизга иссиқлик ва шу билан биргаликда фикрий жўнатмангизни юборинг. Буни ҳеч қандай сўзларсиз, фақат интилиш билан юборинг ва уни максимал жаражада кучайтиринг. Иккала қўлингизнинг ҳарорати тенглашиши билан уларни туширинг.

Бу вақтда сиз объект билан контакт ўрнатдингиз. Шунинг учун

қиздиришни тўхтатинг. Агар ўнг қўлингиз чап қўлингизга нисбатан кўпроқ қизиб кетса, визуаллаштираётган объект томонидан сизга исталмаган тескари алоқа вужудга келиши мумкин.

Таъсир қилинаётган объект бу ҳолатда ўзида беҳаловатлик сезади, жаҳли чиқади, безовталана бошлайди. Бу машқнинг мақсади пайдо бўлган контакт ёрдамида объектга ўз иродангизни сингдиришдир.

Бирорта буйруқни жуда қисқа ва лўнда қилиб шакллантиринг. Бу “Менинг олдимга кел”, “Чиқ, бу ердан”, “Менга қўнғироқ қил” ва шунга ўхшашлар бўлиши мумкин. Бу буйруғингиз асосида сўзларсиз фикрий жўнатма ҳосил қилинг. яъни сиз керакли фраза олдин ақлингизда ва кейин оғзингизда пайдо бўлишидан олдин бўладиган ҳиссиётни қайтаринг. Сизда фақат керакли буйруқни ҳис қилишгина қолиши керак, масалан, “Буёққа кел!”, фақат бу сўзларсиз бўлиши керак.

Энди ҳосил бўлган жўнатмани таъсир объектига узатинг.

Машқни бажаришнинг дастлабки вақтларида уни таъсир объекти сизнинг визуал контакт зонангизда бўлганда бажаришга ҳаракат қилинг.

Буни одамлар кўп бўлган жойда, масалан, бирор йиғилишда бажаришнингиз мақсадга мувофиқдир.

Бунинг сабаби установкани бундай узатишнинг тўғридан-тўғри эмас, балки коллектив қўйи онг орқали, биологик объектлар рефлексларни ўзаро узатиши орқали ишлайди.

Шу сабабли барча житик жонзотлар коллектив қўйи онгнинг резонатор-узаткичлари бўлиб хизмат қилади. Ўзаро индукциялашга қодирлик бизнинг психик хусусиятларимизнинг асосийларидан бири ҳисобланади.

Агар объект сиздан анча олисда, бошқа шаҳар ёки бошқа туманда бўладиган бўлса, буни машқни жуда кўп одамлар йиғилган жойда бажариб компенсациялаш мумкин. Шунда одамларнинг бир-бирлари билан учрашишлари ва бир-бирларини ўзаро индукциялашлари натижасида жуда қисқа вақт давомида сизнинг жўнатмангиз эгасига етиб боради. Агар у одамлардан бутунлай айрилиб қолмаган бўлса, шу куннинг ўзидаёқ хабарингиз унга етади. Агар у жуда узоқда бўлганда ҳам ва ҳатто ҳеч ким яшамайдиган жойда бўлганда ҳам барибир унга хабар етиб боради. Чунки унинг ёнидан индукцияланган бирор қўшнинг учиб ўтиши турган гап. Бунда оралиқ ташувчиларнинг психикасида сизнинг хабарингиз ҳеч қандай ўзгариш пайдо қилмайди, чунки у уларга йўлланмаган.

28-машқ

Кўкрагингизнинг чап томонига бутун диққатингизни қаратинг, юрагингиз қандай ураётганлигини ҳис қилинг. айрим одамларга бунинг учун томоққа эътиборни жамлаш керак бўлиши мумкин. Хоҳлаган бир одам ўз пульсини сезиши мумкин. Фақат биз унга шунчалик ўрганиб қолганмизки, умуман эътибор бермаймиз. Энди пульс ритмида мушпингизни енгил сиқиб-ёя бошланг. Кейин ўзингиз учун мушпингизнинг пульсацияси юрагингиз уриши билан тўғридан-тўғри боғлиқ эканлигини тасаввур қилинг. яъни мушпингиз ва юрагингиз фақат бирга уриши мумкин. Энди мушпингизнинг пульсацияланишини тезлаштиринг ва шу билан биргаликда юрагингизнинг уриши ҳам тезлашаётганлигини сезинг. Бироз вақтдан кейин худди шу усул билан уни секинлаштиринг.

Пульсингизни мушпингиз ёрдамида енгил тезлаштириб-секинлаштира оладиган бўлганингиздан кейин уни мушпингиз ёрдамисиз, фақат сезгингиз ёрдамида бошқаришга уриниб кўринг.

Эътиборингизни яқин орадаги хоҳлаган бир одамга қаратинг. Ўзингизнинг “Мен”ингиз тубидан унинг кўкрагининг чап томонига диққатингизни қаратинг ва унинг юраги қандай ураётганлигини ҳис қилинг.

Бегонанинг пульси ҳисси ўзингизникидан фарқ қилади, лекин сиз уларнинг орасидаги маълум ўхшашликни ҳам сезишингиз керак.

Энди аста-секинлик билан қўшингизнинг юрагини тезлаштира бошланг. Юракнинг ҳар бир уриши олдингисидан салгина олдинров, яна салгина олдинроқ содир бўлаётганлигини сезинг.

Бировнинг юрагини бирданига тезлаштириб ва бирданига секинлаштириш учун жуда катта зўриқиш керак эмас. Бу мумкин эмас. Уни аста-секин, ўзига сездирмасдан, аяб янги ритмга тортиш керак.

Худди шундай усул билан юракнинг тормозлашни ҳам ўрганинг. Сиз шунчаки кейинги уриш олдингисидан салгина кейинроқ содир бўлаётганлигини сезишингизнинг ўзи кифоя қилади.

29-машқ

Бу машқнинг мақсади партнерингизда сексуал қўзғалишни чақиришдан иборат. Сексуал қўзғалишнинг ташқи белгилари: нотекис юз қизариши, кўзларнинг намланиши ва ялтиллаб бошлаши, томоқдаги ютиниш ҳаракатлари, лабларни ялашга интилишдир. Қўзғалиш даражасини баҳолашда сизни қизиқтираётган шахснинг ҳатти-ҳаракатларини ҳам ҳисобга олиш керак. унинг жимоний жиҳатдан сизга яқинлашишга интилиши унинг сексуал қўзғалганлигидан дарак беради.

Қарама-қарши жинсдаги объектни танланг. Умуман олганда ўзингизнинг талабларингиздан келиб чиқинг.

Таъсир объектини визуаллаштиринг, олдинги машқдагидек контакт ўрнатинг.

Эътиборингизнинг унинг чов соҳасига қаратинг. Аста-секин унинг ҳолатига мослашинг. Контактни ҳис қилганингиздан кейин унинг активлигини оширинг ва ўзингизнинг ортингиздан объектнинг сексуал соҳасини тортиб чиқаринг.

Контактни ўрнатишда объектнинг ички ҳолатини кафтингизнинг қизиш даражасига қараб ҳис қилишингиз керак. кейин сизни қизиқтирадиган объектнинг ўзингиз пайпаслаб топган соҳаси билан контактни йўқотмасдан ўзингизнинг танланган қисмингизнинг ҳароратини оширинг, унга иссиқлик юборинг.

Тегишлича бу қисмни аста-секин совутиш йўли билан одамнинг сексуал активлигини вақтинча тормозлаш ҳам мумкин.

30-машқ

Жонсиз бирор буюмни танланг. Бошланишига бирор кишининг расми мавжуд бўлган календарь ёки фотография бўлиши ҳам мумкин.

Реципрок мувозанат ҳолатига кириңг. Фокусланмаган нигоҳингизни буюмга қаратинг. Унинг пульсациясини ҳис қилиңг, унинг ички ритминини сезиңг. Бу ритмда – ўсиш вақтидаги онда ва қисқариш вақтидаги онда – фикрий жўнатма шаклидаги хоҳдаган установкангизни жойлаштиринг. Сиз ушбу туморга тегинган одам билан нима содир бўлишини аниқ ва ёрқин тарзда сўзларсиз тасаввур қилишингиз ҳамда уни ритмик равишда уни буюмга жойлаштиришингиз керак.

Буюмлар тирик объектларга нисбатан ўта кучсиз индукторлар ҳисобланади. Лекин шунга қарамасдан тегишлича ишлов берилганда, улар яхшигина таъсир кўрсата олади.

31-машқ

Ўзингизни ўзингиз ярат курсидаги Образли фикрлаш тренингининг 19-машқини бажаринг.

Бирор нарсани ёки ҳаракатни символга айлантираётиб, сиз уни аниқ, лўнда белги сифатида тасаввур қиласиз. Символлар билан фикрлаш бизнинг психик реаллигимизни ўзгартириш йўлидир.

Энди 27 машқни бажаринг, фақат фикрий жўнатма ўрнига символни ишлатинг.

32-машқ

Сиз танлаган одам бажариши керак бўлган ҳаракатлар кетма-кетлиги шаклидаги гипнодастурни яратинг. Ўзингизнинг “Мен”ингиз тубига тушинг ва ўша ердан танлаган одамнингизни кўришга ҳаракат қилиңг. пайдо бўлган образдан ўзингизга ёқиб қолган бир фрагментни олинг. Фақат бу фрагмент тугалланган бўлиши керак. бошқа шаклларни рад қилган ҳолда танланган

фрагмент-символни тирик образлар ва картиналар тарзида кенгайтиринг.

Уларни хотиржам кузатинг. Ҳеч нимани баҳоламанг ва классификацияламанг.
Энди картина ва образларни яна қайтадан символга жойлаштиринг. Тўхтанг.

Энди дастурланувчининг юрагига пентаграмма шаклида мустаҳкамланган дастур символини жойланг.

Пентаграмма объект учун эмас, балки сиз учун эътиборни марказлаш ва маҳкамлаш символи ҳисобланади. Бундай мустаҳкамлаш натижасида сизнинг бирор субшахсингиз ушбу дастурни объектга дастурлаб туради.

33-машқ

Бирор гуруҳни топинг ва ундан мустақил ҳолатни эгалланг. Энди унга бирор психик ҳолатни индукция қилишга уриниб кўринг.

Ўзингизнинг “Мен”ингиз тубига тушинг ва у ердан сизни қизиқтирган гуруҳни алоҳида эмас, балки ҳаммасини бирга, ягона ҳолатда кўришга ҳаракат қилинг. эътиборингизни оломонга қаратинг. Ўзингизга ёқиб қолган бирорта шахсга ёки бир нечта шахсга эмас, балки бутун оломонга бир вақтнинг ўзида, бу йиғилган одамларни бир бутун деб қараб, эътибор беринг. Реципрок мувозанат ҳолатига киринг ва оломоннинг умумий ҳолатини ҳис қилинг.

Уларни хотиржам кузатинг, ҳеч нимани баҳоламанг ва классификацияламанг.

Сиз оломоннинг ҳолатини бирор рангдаги ёруғлик ёки шуъла тарзида кўришингиз, уни бирор овоз тарзида эшитишингиз, уни ҳид ёки таъм ёки бирор частота ва ритмдаги пульсация тарзида туйишингиз мумкин. Бу сизнинг реципрок мувозанат ҳолатида ўзингизнинг индивидуал хусусиятларингиздан келиб чиқиб омманинг умумий кайфиятини қабул қилишингиздир.

Омма ҳолатини ҳис қилгандан кейин унинг ўзини тутишини баъпорат қилиш осон. Ўзингизнинг онгингиз устида бирорта ёруғлик ёки шуъла, овоз, пульсация ва бошқа турдаги манипуляциялар қилиш йўли билан психикангизнинг оломоннинг умумий ҳолатига қўшилиб кетишининг олдини оласиз.

Бу ҳолатда сиз оломонг атаъсир қилишингиз, унга бирор дастурни беришингиз мумкин бўлади.

Тегишли рангдаги ярқираётган туман тарзидаги дастурлар муваффақиятли ишлайди. Бунда туманнинг рангини сиз онгли равишда танламайсиз. Ярқираётган туман бу рангга сизнинг ирода импульсингизга мос равишда ўзи бўялади.

Масалан, жамоавий қутуриш одатда, хира қизил-кўнғир туман шаклида бўлади.

Ўзини тиклаш дастури туманга газнинг ёнганда чиқадиган зангори рангни эслатувчи ранг беради. Кўзни қамаштирадиган ярқировчи туман одамларни экзальтация ҳолатига туширади.

Бу дастурланадиган туман нафақат ранги билан фарқ қилади, шунингдек у зич ва сийрак, бир текис рангли ва милтилловчи, ёрқин ва хира ҳам бўлиши мумкин. Бу сифатларнинг ҳаммаси сизнинг дастурингизнинг маъносига боғлиқ бўлади.

Ярқировчи туман – бу шунчаки психик ҳолатнинг символидир.

Ярқировчи туман оломоннинг устида пайдо бўлади ва унинг ўз ичига олганча аста-секин уларнинг устига тушади. Бу албатта, реал оломон устига эмас, балки сизнинг тасаввурингиздаги оломоннинг устига тушади. Ярқировчи туман оломонни ўзида эритиб юборади. Тўхтанг.

Новербал гипнозлаш методлари одатдаги семантик таъсир билан бирга олиб борилиши ҳам мумкин. Бундан тажрибали нотиқлар чиқишлари вақтида кўп фойдаланишади. Гапириш жараёнида улар оломоннинг психикасини автоматик равишда активлаштиришади ва тормозлашади. Буни улар ўзларининг жўнатмалари маъносидан келиб чиқиб қилишади. Айримлар эса оммани мураккаброқ психик ҳолатларга ҳам туширишади.

Шуниси қизиқки, бундан фойдаланадиган кўпчилик нотиқлар ҳеч қандай тренингларни ўташмаган ва бундай кўникмани ишлаш жараёнида онгли хоҳишдан ташқарида олишган.

Омманинг психик активлигини ошириш ва пасайтиришни кўп марта такрорлаш аудиторияни ступор ҳолатига тушириб қўяди. Бу нотик учу икки томонлама фойда беради.

Ступор ҳолатида одамнинг аналитик онги қисман ажратилади ва керакли ахборотни тўғридан-тўғри унинг қуйи онгига жойлаштириш имкони пайдо бўлади. Иккинчидан, ступор ҳолатида биологик объект эйфорияни ҳис қилади. Бу эса психологик боғлиқликни, ушбу ҳолатда нотикқа, келтириб чиқаради.

34-машқ

Тўғри туринг. Оёқлар оралиғи елка кенглигидан биров каттароқ, қўллар эркин туширилган, бош салгина эгилган. Ўзингизга “менинг ҳақиқий исми қандай?” деган саволни беринг. Бўшашиг ва ўзингизнинг ичнгизга кириг. “Мен”ингизни кулранг туманда эритиб юборинг. Энди “ким у?” деган фикрий жўнатмани сўз билан биргаликда худди шар каби ана шу чуқурликка йўналтиринг. Яъни бу ҳолатда фикрингизни сўзлардан ажратмасангиз ҳам бўлади. Саволингиз чуқурликка катта тезлик билан тушиб боришини кузатинг. У сизнинг психикангизнинг турли “деворлари” ва “тўсиқлари”дан урилиб қайтиб, чуқурликка тушиб боришини кузатинг.

Уни эътиборингиз пайпаслагичлари билан мустаҳкам ушлаб туринг. Сизнинг “Мен”ингиз чуқурлигидан жавоб келгунча кутинг. Бу қандайдир образ ёки ишора бўлиши мумкин, лекин энг асосийси бу тушунарсиз овоз бўлади. Унга қулоқ тутинг, ундаги бирор ритмни сезинг, ундаги бир нечта ёки ҳатто битта бўғиндан иборат ажратиш мумкин бўлган асосни аниқланг. Уни эслаб қолинг. Тўхтанг.

Мана шу сизнинг ҳақиқий исмингиз бўлади, бу сизнинг аслингизни англатувчи овоздир. Сиздан бошқа ҳеч ким уни билмаслиги керак. ҳақиқий исм сизнинг биорезонансингиз кодидир. Бу исмга йўналтирилган ҳар қандай фикрни сингдириш шу заҳотиёқ сизнинг психикангиз ва ҳаётини установакаларингизнинг бир қисмига айланади. Сиз уни ўзингизни дастурлашда ишлатишингиз мумкин. Лекин уни ХЕЧ КИМГА айтманг.

Мана шу хусусияти туфайли ҳақиқий исм суггестия асосларини биладиган ҳар қандай одам учун сизнинг устингиздан ҳокимиятни қўлга киритишга имконият яратиб беради.

35-машқ

Сизда ачиниш уйғотмайдиган бирор кишини танланг ва унинг ҳақиқий исмини билишга урининг.

Олдинги машқдагидек туринг ва бўшашиг. Танлаган одамнингизни ўзингиздан икки қадам нарида аниқ ва ёрқин тасаввур қилинг. энди ўзингизни унинг образини акслантирувчи кўзгу сифатида тасаввур қилинг. Биологик объект сизда акс этсин. Сизнинг ҳолатингиз ва ички сезиларингизнинг қандай ўзгараётганлигини ҳис қилинг. сиз бу одамнинг шаклини, унинг ҳолатини ва қандайдир монотон овозни ўзингизда акс эттирасиз. Диққат билан қулоқ солинг. Объект сизда овоз сифатида аксланяпти. Бу овозга эътибор беринг, унинг ритминини аниқланг, олдинги машқдагидек унинг қисмларга ажралган асосини, яъни сизни қизиқтираётган объектнинг ҳақиқий исмини аниқланг. Унга яна биров вақт қулоқ солинг. Унинг ўзига хос интонацияси ва ритминини эслаб қолинг. Тўхтанг.

Сизнинг душманингизнинг исми айнан мана шундай. Энди мана шунга асосланиб унга керакли установакаларни беришга ҳаракат қилинг.

36-машқ

Машқнинг мақсади душманингизнинг психикаси ва соматикасига кучли зарба беришдир. Ашаддий душманингизни танланг. Агар душманингиз бўлмаса, бу машқни ўтказиб юборинг. Агар душманингиз бўлса ҳам уни ўтказиб юборишингиз мумкин, барибир бундан ёмон бўлмайди.

Кўзларингизни юммасдан психик активлигингизни максимумгача кучайтиринг. Энди хоҳлаган одамни тасаввур қилинг ва унга “Буёққа кел!”та ўхшаш оддий буйруқ беринг.

Кейин эса уни сўзларсиз беришга ҳаракат қилинг, яъни унинг сиз томон келаётганлигини ҳис қилинг.

Ўзингизнинг ички концентрациянгизни яхшилаб ҳис қилинг. Ўзингизнинг ирода жўнатмангизни, сўзсиз сўзингизни, концентрацияланган хоҳишингизни сезинг. Бундай жўнатмани ҳосил қилишда мианинг пешана қисмлари, яъни ирода марказлари иштирак этади. Концентрация вақтида овозсиз буйруқни пешанангизга киритинг. Бунда зўриқиш қошлар орасида ва уларнинг чизиғидан сал юқорироқда концентрацияланади. Бу нуқтани оккультистлар “учинчи кўз” деб аташади.

Яна психик активлигингизни максимумгача оширинг ва ирода жўнатмасини шакллантиринг. Яқин орадаги ажралиб турган нуқтани, маслан, девордаги доғни ёки вазадаги гулни танланг. Энди унга ўзингизнинг ирода жўнатмангизни, сўзсиз сўзингизни жўнатинг. Бунда мианинг пешана қисмларини ҳис қилинг, қошларингизнинг орасида зўрқиш йиғилаётганлигини ва у пешананинг ўртасидан тўлқин сифатида отилиб чиқиб, борган сари торайиб, танланган нуқтага йўналганлигини ҳис қилинг. тўхтанг. Бу ҳолатдан чиқинг.

Агар сиз машқни тўғри бажарган бўлсангиз, пешанангизнинг ўртасида босимни ҳис қиласиз. Бу босим – дастурнинг ишга тушганлиги белгисидир. Сизнинг установкангиз ҳақиқий ҳаракатга айланиши учун ўта кучли ҳиссиё кўзғалиш ёки психиканинг ўта активлиги керак бўлади. Айнан ўта активлик ирода жўнатмасини шакллантиришга имкон беради. Тормозланган ҳолатда буни бажариш жуда қийин.

Ўзингизда хоҳлаган турдаги салбий ҳиссиётларни чақиринг. Объектга зарба беришда пешанадаги максимал концентрация ва тўлқин ажралиб чиқишида барча ҳиссиётлар у билан кетади. Психикангиз худди ўтириб қолган аккумулятордек салбий энергетикадан бўшайди ва бу спонтан амалга ошади. Ўта кутга ички зўриқиш ўрнига қулайлик ва хотиржамлик келади.

37-машқ

Бу машқнинг вазифаси психик ҳимоя методларини ўрганишдир. Бу машқни айнан ҳозир эмас, балки бировнинг сизга мослаша бошлаганлигини ҳис қилганингизда бажаришингиз керак.

1-Вариант:

Ўзингизнинг психик активлигингизни оширинг. Бу сизни сизга бемалол таъсир қилиш мумкин бўлган ҳолатдан чиқаради.

2-Вариант:

Медиум сизнинг психикангизга молашишга имкон берасиз. Тўлиқ мослашгандан кейин ўта кучли нафратни индукциялайсиз. Бунда медиум ҳамкорининг қулоғини тишлаб олмас, лекин бундан кейин улар бирга ишлай олишмайди.

38-машқ

Айтайлик, сизни бировнинг фикри ёки кайфияти қизиқтиряпти. Масалан, ҳамкорингиз эртага шартномани имзолашга тайёرمи?

Ўзингизга бу саволни беринг. Агар жавоб ижобий бўлса, бу сизнинг кафтингизда иссиқлик билан билиниши керак.

Реципроц мувозанат ҳолатига киринг. Ҳамкорингиз билан ўзингизни идентификация қилинг. Унинг онгига чуқур кириб боринг. Сиз у билан ягонага айландингиз. Энди ўзингизга савол беринг. Озгина вақтдан кейин қўлингиз қизийди ёки совийди.

39-машқ

Агар олинги машқда сизнинг қўлингиз совиган ва сизни бундай жавоб қониқтирмайдиган бўлса, тегишли йўналишда таъсир қилинг.

38-машқни қайтаринг.

Ўнг қўлингизни қиздиринг ва унга иссиқлик ҳайдай бошланг. Бунда ижобий жавобни сингдиринг. Ўнг қўлингизни иложи борида қиздиринг. Алангани тасаввур қилинг.

Ҳамкорингиз билан ўзингизни идентификация қилинг. бу аланга унинг нотўғри қарорини куйдирсиз. Бу аланга тўғри қарорни қиздиради, уни ижобий энергия билан, иссиқлик билан тўлдиради. Тўғри қарор ёқимли, унга бошқа альтернатива йўқ, у жуда зарур. Сиз буни ҳис қиласиз, қўшилиб кетганингиз одамга ҳам ушбу ҳиссиётлар ўтади.

40-машқ

Ўзингизни қизиқтирувчи бирор нарсани тасаввур қилинг. масалан, эртадан кейин долларнинг курси қандай бўлади.

Энди буни символга айлантиринг. Бу символда рақамни кўрсатиш мумкин бўлсин. Лекин рақам кўринадиган жой ҳозирча хира, туман билан қопланган. Сиз уни аниқлаштиришингиз керак.

Биржани тасаввур қилинг. Кейин бутун дунё биржаларини ягона ҳолда тасаввур қилинг. Энди эса уларнинг қарорлари бутун дунё биржаларининг фаолиятига таъсир қиладиган барча одамларни тасаввур қилинг. ўзингизнинг “Мен”ингиз тубидан мана шу одамларнинг ҳаммасини худди ягона сифатида кузатинг. Мана шу ягоналикнинг ритмини ҳис қилинг, у билан резонансга киришинг.

Энди мана шу умумийликни ягона символга айлантиринг. Бу символ бу дунё, унинг ритмини ўз пульсациясида намоён қилади. Энди долларнинг курсини аниқлаш учун символни дунёнинг тадбиркорлари символи билан бирлаштиринг. Уларнинг резонансланиши натижасида сизни қизиқтирган рақамни ёпиб турган туман тарқалади ва сиз бу рақамни кўрасиз. Тўхтанг.

Бу рақамни бирор жойга ёзиб қўйинг ва эртадан кейин тажрибанинг натижаси қандай бўлганлигини текшириб кўринг. Сизнинг бу кўрганингиз охириги ҳақиқат ёки келажакнинг баъжорати эмаслигини эсингиздан чиқарманг.

Келажак уни ишонч билан баъжорат қилиш учун аниқ белгиланган эмас. У ўзгариши мумкин. Агар сиз тўғри созланган бўлсангиз, тадбиркорлар дунёсининг бу масалага эксперт баҳосини, коллектив фикрини кўрдингиз.

41-машқ

40 машқнинг модификацияси. Қизиқиш мавзуси сифатида эртага бўладиган футбол матчининг натижаларини танланг. Командалар, клублар, тренерларни ягона нарса сифатида ҳис қилинг ва уларни символга айлантиринг. Кейин уларни бирлаштиринг. Ўзингизга матч, стадион, трибуналар, ишқибозларни ягона, бир бутун сифатида ҳис қилинг, уларни символга айлантиринг. Бу символларни бирлаштиринг. Матч, стадион, трибуналар, ишқибозларни ягона, бир бутун сифатида тасаввур қилинг. Матчининг якунини кўринг.

Бу тренинг нимага керак?

Сизга таклиф қилинаётган тренинг одамлар орасидаги ўзаро алоқаларни коллектив қўйи онг орқали амалга ошириш механизмларини ўзлаштиришга мўлжалланган. У бошқа кишига худди суттестив техникаларга ўхшап, лекин тўғридан-тўғри эмас, балки коллектив қўйи онг воситасида ишлайдиган таъсир кўрсатишга имкон беради.

Бу ерда берилган машқларнинг кўпчилиги сизнинг бошқа одамлар, гуруҳлар, оломон ва эгрегорлар билан мулоқотингизни амалга ошириш учун мўлжалланган. Мана шунинг учун ҳам тренинг Мулоқот устаси курсига киритилди. Уни худди шундай муваффақият билан Ўзингизни ўзингиз ярат курсига ҳам қўйиш мумкин эди. Чунки бу тренингнинг мақсади сизни шунчаки бошқа кишиларга таъсир кўрсатиш механизмлари билан таъминлаш эмас. Ҳақиқатда унинг

мақсади сизнинг интуициянгизни янада ривожлантиришдир.

Бу машқларни эгаллашнинг асосий натижаси сизнинг бирор даражада бошқа кишилар ва гуруҳларга таъсир қила олишингизда эмасдир. Унга нисбатан кўпроқ даражада сизнинг коллектив қуйи онгдаги ўзаро индукция жараёнига қўшилишингиз натижасида бошқа одамлар ҳақидаги билимларга йўлингизнинг очилиши фойдалироқдир.

Асосий натижа эса сизнинг ушбу тренингни ўташ жараёнингизда коллектив қуйи онг ресурсларига мақсадли қўшилишингиз натижасида интуициянингизнинг тобора кўпроқ даражада сизнинг фойдангизга ишлай бошлаши, унга сизнинг бутун онгли қизиқишларингиз ва мақсадларингизнинг ойдинлашиши, интуициянинг мақсадга мувофиқлиги, яъни сизнинг онгли равишда ўз олдингизга қўйган мақсадларингизга созланишидир. Бу рақобат устунлиги қўшингизнинг юрак уришини тезлаштириш ва нарироқда ўтирган аёлни сексуал қўзғатишга қараганда муҳимроқдир.

Огоҳлантириш

Биринчи огоҳлантириш бу сизнинг у ёки бу ҳаракатларни бажара олганлигингиздан хурсанд бўлиб, эйфория ҳолати тушишингиздир. Улар ўзининг ноодатийлиги сабабли сиз томонингиздан юқори баҳоланиши ва қандайдир жодутарлик ҳокимияти бўлиб кўриниши мумкин.

Бу ҳокимиятни ортиқча баҳоламанг. Аёлда сексуал қўзғалишни уйғотиш ўз-ўзича сизга ҳеч нима бермайди. У сиз билан танишганидан кейин сизда мана шу жодутарлик касбингиздан бошқа ҳеч қандай рақобат устунлигини кўрмаса, у учун қизиқарли одам бўлмасангиз, бутунлай қизиқиши сўниши мумкин. Ушбу кўнгил қолиши сексуал қўзғалишни бостириши ва шундан кейин сиз унга бошқа парасихик таъсир кўрсата олмай қолишингиз мумкин.

Шундай экан бу қобилиятларга эгалик сизнинг имкониятларингизни ошириши мумкин, агар улар бўлса, албатта. Гўшг учун туз жуда фойдалидир, усиз гўшгнинг мазаси бўлмайди. Лекин гўшгсиз фақат тузнинг ўзи қанча миқдорда бўлса ҳам овқат ўрнини босмайди.

Парасихик қобилиятлар ҳам шундай. Улар ўзича ҳеч нима бера олмайди ва фақат сизнинг шахсий имкониятларингиз контекстида фойдалидир.

Эйфориядан кейин умидсизликдан ҳам эҳтиёт бўлишингиз керак. Агар бирор нарса ўхшамай қолса, умидсизликка тушманг. Психика шундай тузилганки, кўникмалар кўпчилик ҳолларда аста-секин йиғилиб боради ва кейин кескин сифат даражасига чиқади. Бу мусиқачиларга ва шунга ўхшаш кўникмаларни эгаллаган одамларга жуда яхши таниш.

Кучли индуктор-парасихологларнинг тажрибасидан шу нарса маълумки, кўпчилик ҳолларда қобилиятлар бир неча ой қунг билан ишлагандан кейин пайдо бўлади. Шундай ҳолат бўлган. Бир парасихолог икки ой давомида 33-машқ билан ҳеч қандай муваффақиятсиз шуғулланган ва кейин ҳеч қандай натижага эришмаганлигидан ташлаб қўйган. Лекин орадан бир йил ўтгандан кейин поездда кетаётиб, ўзи ҳам кутмаган ҳолда уни амалга ошира олган.

Интуиция ва парасихик қобилиятларнинг созланиши ўзига хос жараён. Бу йўлнинг қандай бўлишини олдиндан ҳеч ким айтиб бера олмайди. Лекин узоқ вақт давомида қунг билан (албатта зўриқиш билан бўлиши керак эмас) машқ қилиш аниқ натижага эришингизга кафолат беришимиз мумкин.

Бу тренингни ўзлаштиришингизга ажратилган вақт фақат уларни эгаллаш ва дастлабки хира натижаларни олишингизгагина имкон беради. Кейинчалик бу тренинг худди бошқалари каби кейинги, тренингларга нисбатан ахборот кўп бўладиган курсларни ўзлаштириш давомида қолдирмасдан машқ қилиниши керак.

Тренингларни ўташ жараёнида иллюзиялар дунёсига кириб кетишингизга йўл қўйманг. Реаликдан ажралиш етакчилик эмас, балки пизофренияга

борадиган йўлдир. Шунинг учун бу йўлга ҳаргиз кира кўрманг.

Бунинг учун сиздан озгина нарса талаб қилинади. Доимий равишда ўз сезгиларингизни реаллик билан таққослаб боринг. Объектив эканлиги сизга болалигингиздан маълум бўлган реаллик билан таққосланг.

Масалан, Например, при выполнении упражнений типа 41 упражнения имейте в – машққа ўхшаш машқларни бажараётганингизда сиз ким ютишини 50% аниқлик билан тасодифан аниқлашингиз мумкин. 60-70% тўғри келиш сиз томонингиздан қуйи онг даражасида маълум шароитлар, командаларнинг кучлари ва бошқаларни ҳисобга олганлигингизни кўрсатади. Фақат 80-90% аниқлик ҳақиқатан ҳам коллектив қуйи онг билан ишлаш механизми ишга туширилганлигини ва сизнинг интуициянгиз етарли даражада ишлаётганлигини билдиради.

Агар гап ҳисоб ҳақида кетадиган бўлса, албатта, олинadиган жавобнинг бирор ишонч оралиғини беришингизга тўғри келади. Чунки сиз фақат бирорта эгрегорнинг эксперт баҳосини олдингиз, худо томонидан берилган башоратни эмас. Ҳақиқатда келажакни аниқ айтиш мумкин эмас, фақат эҳтимоллигини айтиш мумкин. Лекин коллектив қуйи онгнинг жамоавий ахборот ресурсини ишга солиш одамларнинг фаолияти билан боғлиқ натижаларни аниқ баҳолашга имкон беради.

Ўзингизнинг қуйи онгингизда бошқа ахборотларни қидираётганингизда ҳам буни эътиборг аолинг. Бу аниқ билим эмас, бу дунё ҳақидаги аниқ билим иллюзиядир. Сиз олган билим одамзотнинг коллектив фикридир, ҳолос.

Одамлар билан ўтказиладиган тажрибаларнинг дастлабки босқичларида уларга мослашишда муаммолар бўлиши мумкин. Агар сиз реципрок мувозанатнинг психик механизмини ўзингизда амалга оширишни яхши эгалламаган бўлсангиз, бундай бўлиши тайин. Кейинчалик тренингни ўташ чоғида бу нарсаларнинг ҳаммаси ўз-ўзидан келади.

Ушбу тренингни муваффақиятли эгаллашингиз коллектив қуйи онг билан контакт ўрнатиш йўлидир. Яъни коллектив қуйи онг ҳақидаги ўз тасаввурингиз билан.

Сизга таклиф қилинаётган методлар фақат ҳассалардир. Тренингни муваффақиятли эгаллашингиз натижасида бу усулларнинг кераги бўлмай қолади. Сизнинг коллектив қуйи онг билан контактингиз янги даражада қурилади. Кейин сиз шунчаки ўзингизга нима кераклигини биласиз ва сизнинг истакларингиз коллектив қуйи онгга автоматик равишда индукцияланади ва буларнинг ҳаммаси сиз томонингизда ҳеч қандай онгли иродавий зўриқишларсиз содир бўлади. Сизнинг ўзингизни тутишингиз интуитив ва эркин бўлади. Коллектив қуйи онг дунёси худди вербаль мулоқот дунёси каби оддий нарса бўлиб қолади.

Ўзингизни тилини билмайдиган мамлакатга тушиб қолганингизни тасаввур қилинг. биров билан мулоқот қилиш сиз учун улкан қийинчиликлар туғдиради, сиз ўзингизни ақлий ногирон деб ҳис қиласиз. Сиз тилни ўрганишни бошлайсиз, луғат топиб сўзларни ёдлай бошлайсиз, сўз бирикмаларини ўрганасиз. Бир кун келиб оддий сўзларни айта бошлайсиз. Вақти келганда тилни тўлиқ ўрганиб оласиз ва олдин она тилингизда қандай гаплашган бўлсангиз, шундай эркин гаплаша бошлайсиз. Луғатни ташлаб қўясиз, грамматика керак эмас, кундалик машқларга барҳам берилади ва сиз эркин мулоқот қила бошлайсиз.

Худди мана шундай йўл билиан коллектив қуйи онг тилини ҳам ўрганиб оласиз. Олға. Йўлга чиққан манзилга етади.

Саволлар:

1. Нимага бизнинг анъаналаримизда парapsихик ҳодисалар ғайритабиий ҳисобланади?

2. Остонадан патдаги перцепция нима?
3. Нимага парапсихик техникаларни бажарганда натижани ҳамisha верификация қилиш керак?
4. Ҳақиқий исм нима?

Парапсихик ҳодисаларни афсонавийлаштиришнинг сабаблари нимада?

6. Сканерлаш нима?

7. Ўзаро индукция қандай амалга оширилади?

8. Парапсихик техникаларни ўзлаштиришда нимага узоқ ва қунг билан ишлаш

керак

5.

9. Верификация нима?

10. Коллектив қуйи онг феномени асосида қайси рефлектор механизм ётади?

11. Субъектив феноменларнинг объективлашиши нима?

12. Фикрларнинг масофага узатилиши қандай амалга оширилади?

13. Учинчи кўз нима?

14. Нимага афсунганлар ва жодугарлар дунё ҳокимиятни қўлга олишмаган?

15. Коллектив қуйи онг нима?

16. Нимага фақат парапсихик таъсир ёрдамида биржада паника келтириб чиқариб

бўлмайди?

17. Ҳақиқий исм коди асосида нима ётади?

18. Ушбу тренингнинг охири мақсади нима?

19. Қушлар, ҳашоротлар ва ҳайвонларнинг ижтимоий тузилиши қандай

амалга оширилади?

20. Ўзаро индукциялаш нима?

Нимага одамлар парапсихик фаолият имкониятларини ошириб баҳолашга мойил бўлишади?