



30 СОНИА УЧУН ҚОИДА

Қ И С Қ А, А Н И Қ В А И Ш О Н А Р Л И
Г А П И Р И Ш Н И Ў Р Г А Н А М И З

УЎК: 159.923

КБК: 88.37

С – 90

Франк, Майло

30 сония учун 30 қоида: қисқа, аниқ ва ишонарли гапиришни ўрганамиз / Майло О'Франк. – Тошкент: Янги аср авлоди, 2017. – 96 б.

ISBN 978-9943-20-257-3

Бу китоб тингловчининг диққатини жалб қилишга, уни қизиқтиришга ва ундан ўзингиз истаган нарсани атиги ўттиз сония ичида сўрашга ўргатади. Бунинг учун қисқа, таъсирли ва ишонарли гапиришни билсангиз кифоя. Сиз хизматчиларингиз, оила аъзоларингиз, дўстларингиз, умуман ҳаммага – котибдан тортиб бухгалтер ва фирма раҳбаригача ўз позициянгизни баён қила оласиз. Мазкур китобда шартли равишда 30 сонияда таъсирли гапиришнинг қоидалари келтирилди, шартли равишда 30 қоида деб олинган оддий тавсияларга амал қилсангиз, содда усуллардан фойдалансангиз, сиз вақтдан ютасиз, таклиф қилишганидан кўра кўпроқ муваффақиятга эришасиз. Ва бу сизга, албатта, ёқади.

УЎК: 159.923

КБК: 88.37

Рус тилидан
Муҳайё Рихсибекова
таржимаси

ISBN 978-9943-20-257-3

© Майло О'Франк, «30 сония учун 30 қоида». «Янги аср авлоди», 2017 йил.

Фаолиятим давомида мен
битта нарсани англадим:
«ё устидан, ё остидан» –
буни 30 сония ҳал қилади.

БИРИНЧИ ҚИСМ

МАҚСАД

Бу китоб нимаси билан фойдали

Қуйидаги матнни овоз чиқариб ўқинг:

Келажак – катта тезликда кетаётган ҳайдовчисиз автомобиль. Сиз шу машинани бошқармоқчисиз?! Демак, ҳаракатланиш йўналишини танлашингиз лозим. Ёки ўрнингизга бошқа бировнинг қарор қабул қилишини хоҳлайсизми? Оддий йўловчи бўлиб қолманг. Одамлар сизга нима кераклигини ва қаерга бормоқчи эканингизни билишсин. Ўттиз сония – ўз позициянгизни шакллантириш учун жуда зарур. Мазкур китоб сизга ҳар қандай вазият ва шароитда маълумотлар тузишни, уни 30 сония ичида қандай етказиш кераклигини ўргатади. Ўттиз сониядан унумли фойдалана олсангиз, тезюрар автомобилнинг ҳайдовчиси айнан сиз бўласиз!

Тўхтанг!

Ҳозиргина сиз 30 сонияда айтиладиган матнни ўқидингиз.

Ҳа, ўттиз сония сиз учун у қадар катта аҳамиятга эга эмасдир. Лекин сиз маълум қилмоқчи бўлган маълумотни суҳбатдошингизга етказиш учун 30 со-

ния етарли. Шу муддат ичида ўзингиз истаган гапни айта оласиз. Фақат тингловчининг эътиборини ва қизиқишини уйғота олсангиз бўлди.

Ўттиз сония, шунингдек, тингловчини ишонтира олишга ҳам етарли бўлади. Мазкур вақт ичида ҳар қандай фикрни ифодалай оласиз, боз устига самарали таъсир ўтказган ҳолда айтасиз.

Ўттиз сония сизнинг мавқеингизни ва бутун ҳаётингизни ўзгартириб юбориши мумкин.

Менинг ишим, мавқеим муомала, муносабат, мулоқот қуриш билан боғлиқ. Ёшлигимда компанияларда Линда Дарнелл, Мэрилин Монро, Хамфри каби юлдузларни жалб қиладиган киноагент бўлиб ишлаганман. Менга янги миждозларни топиш, уларни телевидениеда чиқиш қилишларига кўндириш, машҳур актёр ва актрисалар билан алоқаларни мустаҳкамлаш, шунингдек, ўзимиздаги ноёб қобилият эгаларини «сотиш», шартномалар шартлари билан шуғулланиш вазифаси юклатилган эди.

Си-Би-Эс нинг актёрлар ва истеъдодларни танлаш бўлимининг раҳбари сифатида энг яхши ва қизиқарли кўрсатувлар учун қобилиятли кишиларни излардим, улар билан шартномалар тузиш учун мулоқотга киришардим. Ёзувчи, режиссёр ва продюсер сифатида омма учун ёзма ва оғзаки сўзларимни етказдим ҳамда кўп йиллар давомида ишбилармон кишилар, сиёсатчиларга суҳбатлашиш, муомала-муносабат ўрнатиш амалиётини ўргатдим.

Биргина сўз туфайли инсон мавқеи нақадар юксакка кўтарилиши, айна пайтда биргина сўз сабаб эришган мавқеини йўқотиши мумкин. Муносабат қилишни билмайдиган хизматчи қўшимча даромадга эга бўлмайди, амали ҳам ошмайди. Ўз позициясини баён қила олмайдиган бошлиқ хизматчи ва ишчилари олдида обрўсини, ҳурматини йўқотади. Тинмай гапирадиган сотувчи ҳеч нарса сота олмайди.

Арзимас нарса ҳақида узоқ гапирадиган сиёсатчи сайланмайди. Улар оммани бир неча сонияда қизиқтириб олиш ўрнига ўзларининг узоқ давом этадиган нутқлари билан безор қиладилар.

Энди кейинги матнни овоз чиқариб ўқинг:

Бу китоб тингловчининг диққатини жалб қилишга, уни қизиқтиришга ва ундан ўзингиз истаган нарсани атиги ўттиз сония ичида сўрашга ўргатади. Бунинг учун қисқа, таъсирли ва ишонарли гапиришни билсангиз бўлди. Сиз хизматчиларингиз, оила аъзоларингиз, дўстларингиз, умуман ҳаммага – котибдан тортиб бухгалтер ва фирма раҳбаригача ўз позициянгизни баён қила оласиз. Мазкур китобда келтирилган оддий тавсияларга амал қилсангиз, содда усуллардан фойдалансангиз, сиз вақтдан ютасиз, таклиф қилишганидан кўра кўпроқ муваффақиятга эришасиз. Ва бу сизга, албатта, ёқади.

Тўхтанг!

Сиз матнни яна 30 сонияда ўқиб бўлдингиз. Бундан маълум бўладики, сизнинг ҳамма ишбилармонлик учрашувларингиз 30 сонияга сифмайди. Ҳар бир вазият ўзига хос воқеа ва у такрорланмасдир. Лекин ишга киришадиган вақт етганда, бу ўттиз сониядан кўп вақтни олмаслиги керак! Қолгани тайёргарлик ва якунлашдан иборат. Ўттиз сонияда тўғри етказилган маълумот охир-оқибат сизнинг фикрингизни етказиши ва уни жойлашиши керак бўлган ерда, яъни тингловчининг онгида қолдириши шарт.

Суҳбатдошингизнинг эътиборини қозонишни хоҳлайсизми? Фикрингизни 30 сонияга сифдиринг. Ўттиз дақиқадан иборат маълумотни тузишга ўрганганингизда сиз:

- фикрларингизни жамлашни;
- нутқ тузишни;