



SHAXSIYAT QO'LLANMASI

G'ayratli Ijodkor

Ijodkorlar oilasi

G'oyalaringiz tugamaydi va ularni odamlarga gapirib berishni yaxshi ko'rasiz.

Bir g'oyani tushuntira boshlasangiz, tinglayotgan odam ham qiziqib qoladi.



Bu qo'llanmani qanday o'qish kerak

1 Bu — hukm emas, oyna.

Bu yerda «siz shundaysiz, boshqacha bo'la olmaysiz» degan gap yo'q. Bu — bugungi suratingiz. 13–18 yoshda shaxsiyat hali shakllanmoqda, shuning uchun bir yildan keyin ayrim javoblaringiz o'zgarishi tabiiy.

2 «Yaxshi» yoki «yomon» tur yo'q.

Har bir obrazning kuchli tomoni ham, ehtiyot bo'ladigan joyi ham bor. Sizniki boshqalarnikidan yaxshiroq ham, yomonroq ham emas — boshqacha.

3 Hammasi to'g'ri kelmasligi mumkin.

Test 50 ta savolga asoslangan, u sizni to'liq bilmaydi. O'zingizga mos kelgan joylarini oling, mos kelmaganini chetga qo'ying — bu ham natija.

4 Eng foydali qismi — amaliyot.

Oxirgi sahifadagi kichik vazifalar shu qo'llanmaning ma'nosi. O'qib qo'yish bilan hech narsa o'zgarmaydi; bitta narsani sinab ko'rish bilan o'zgaradi.

Ikki kuchli tomoningiz

Obrazingiz beshta xususiyatdan eng kuchli chiqqan ikkitasidan tug'iladi. Qolgan uchta ham sizda bor — shunchaki bu ikkisi ulardan sal oldinda.

KIRISHIMLILIK

Kirishimli

Odamlar sizga quvvat beradi, olib qo'ymaydi. Notanish davraga kirish, birinchi bo'lib gap boshlash, ko'pchilik oldida gapirish sizga boshqalarga qaraganda oson.

YANGILIKKA OCHIQLIK

Kashfiyotchi

Yangi narsa sizni qo'rqitmaydi, qiziqtiradi. «Buni boshqacha qilsa bo'lmaydimi?» degan savol sizda o'z-o'zidan tug'iladi va siz javobini izlab ko'rasiz.

Yangilikka ochiqlik g'oyani tug'diradi, kirishimlilik uni odamlarga olib chiqadi. Shuning uchun sizning g'oyangiz daftarda qolmaydi — u tarqaladi.

Siz kundalik hayotda

S izda g'oya tugamaydi. Bittasini aytib bo'lmasingizdan ikkinchisi kelib qoladi. Ba'zan o'zingiz ham ulgurmaysiz — shuning uchun gapirasiz, chunki gapirganda g'oya aniqroq bo'lib qoladi.

Siz tushuntira boshlaganingizda tinglayotgan odam qiziqib qoladi. Bu ko'nikma emas, holat: sizning qiziqishingiz yuqumli. Xuddi shu sabab odamlar sizni yodda saqlaydi.

Bir xillik sizni bosadi. Har kuni bir xil yo'l, bir xil tartib, bir xil suhbat — bir haftadan keyin siz o'zgartirish qidira boshlaysiz. Bu injilik emas, tabiiy ehtiyoj.

Notanish odam bilan gaplashish sizga oson. Yangi davra, yangi joy, yangi mavzu — hammasi sizni charchatmaydi, aksincha uyg'otadi.

Lekin boshlangan ishlar ko'payib ketadi. Har biri boshida juda qiziq, o'rtasida esa og'irlashadi — va aynan o'sha payt yangi g'oya paydo bo'ladi. Natijada ko'p narsa yarim yo'lda qoladi.

“ G'oya arzon, ijro qimmat. Dunyoni g'oya o'zgartirmaydi — oxirigacha olib borilgan g'oya o'zgartiradi.

Kuchli tomonlaringiz

Bularni siz o‘zingiz sezmasligingiz mumkin — atrofdagilar sezadi.

G‘oyani odamlarga yuqtira olasiz 01

Siz gapirganda odamlar ishonadi va qo‘shilishni xohlaydi. Bu jamoani harakatga keltiradigan eng qimmatli narsalardan biri.

Yangi yechim topasiz 02

Hamma bir yo‘lni ko‘rayotganda siz uchtasini ko‘rasiz. Chalkash vaziyatda bu ustunlikka aylanadi.

Odamlarni bog‘laysiz 03

Siz ko‘p odamni bilasiz va kimni kim bilan tanishtirish kerakligini sezasiz. Bu ko‘nikmaning qiymati yillar o‘tgani sari oshadi.

Notanish vaziyatda tez moslashasiz 04

Yangi muhit sizni sekinlashtirmaydi. Yangi maktab, yangi jamoa, yangi shahar — siz tez o‘rnashasiz.

Bir jumlada: Yangi g‘oyani odamlarga yuqtirish.

Ikkinchi tomoni

G‘oya ko‘p, vaqt kam. Hammasini birdan boshlasangiz, hech biri tugamasligi mumkin. Keyingi sahifada shu haqda.

O'sish nuqtalari

Bular kamchilik emas — kuchli tomoningizning teskari tomoni.

Bir vaqtda uchtdan ko'p ish tutmang

G'oya ko'p, vaqt kam. Hammasini birdan boshlasangiz, hech biri tugamaydi va oxirida o'zingizni «hech narsa qilmadim» deb his qilasiz — bu adolatsiz, chunki siz juda ko'p ishladingiz.

SHU HAFTA SINAB KO'RING

Hozirgi boshlangan ishlaringizni bir varaqqa yozing va faqat uchtasiga belgi qo'ying. Qolganini «keyinroq» ro'yxatiga o'tkazing — o'chirmang, kechiktiring.

Tugatish uchun kichkina qiling

Sizning rejalaringiz katta bo'ladi, shuning uchun tugatish uzoq. Kichik versiyani tugatgan odam katta versiyani ham tugatadi; aksincha emas.

SHU HAFTA SINAB KO'RING

Bitta g'oyangizni oling va uning eng kichik shaklini shu hafta tugating: bitta post, bitta chizma, bitta sahifa.

Tanqid — sizga emas, g'oyaga

G'oya sizga yaqin bo'lgani uchun uni tanqid qilishsa, o'zingizni tanqid qilingandek his qilasiz. Aslida g'oyani yaxshilash uchun aynan shu tanqid kerak.

SHU HAFTA SINAB KO'RING

Keyingi g'oyangizni bir odamga aytib, undan «bunda nima ishlaymaydi?» deb so'rang. Javobni yozib oling va bahslashmang.

Maktabda va odamlar orasida

Xuddi shu xususiyatlar kundalik ishda qanday ishlaydi.

- **Guruh ishida**

Siz g'oya va ruh berasiz — bu ko'p. Faqat kim nima qilishini yozib qo'yadigan odam ham kerak. Agar o'zingiz emas bo'lsangiz, o'sha odamni toping va unga rahmat ayting.

- **Taqdimot va chiqishlarda**

Bu sizning maydoningiz. Faqat mavzudan chetga chiqib ketmang — oldindan uchta asosiy fikringizni yozib qo'ying va shulardan chiqmang.

- **Qanday o'rganganingiz ma'qul**

Bir joyda uzoq o'tirish sizga og'ir. 25 daqiqa ishlab, 5 daqiqa tanaffus qiling. Mavzuni birovga tushuntirib ham o'rganing — bu sizga eng tabiiy usul.

- **Imtihon va nazoratda**

Asosiy xavf — tayyorgarlikni oxirgi kunga qoldirish, chunki oldin boshqa qiziqroq narsalar bor edi. Kalendarga uch marta kichik tayyorgarlik yozib qo'ying.

- **Do'stlik va oila**

Sizning atrofingizda odam ko'p va bu yaxshi. Faqat va'dalarga ehtiyot bo'ling: hayajonda berilgan va'da keyin og'irlik bo'lib qaytadi. Ishonchingiz aynan shu yerda sinaladi.

Kelajak yo'nalishlari

Quyidagilar — buyruq emas, yo'nalish. Shaxsiyat kasb tanlashning faqat bitta qismi; qolgani — nima qiziq va nimaga imkoningiz bor. Ro'yxatdagi biror narsa sizni qiziqitirmasa, bemalol tashlab keting.

Media va ijod

Jurnalistika, kontent, video, dizayn, reklama, yozuvchilik. G'oyani topish ham, uni odamlarga yetkazish ham kerak.

Marketing va brend

Marketing, PR, ijtimoiy tarmoqlar, brend boshqaruvi. Odamlarni qiziqitira olish — bu yerda to'g'ridan-to'g'ri kasb.

Ta'lim va targ'ibot

O'qituvchilik, trenerlik, ilm-fan targ'iboti. Zerikarli mavzuni qiziqarli qilish kamdan-kam odamning qo'lidan keladi.

Tadbirkorlik

Startup, kichik biznes, ijodiy loyihalar. Yangi g'oya va odamlarni ishontirish — boshlang'ich kapitalning yarmi.

E'tibor bering

Sizga eng og'ir keladigan joy — bir xil, qat'iy jadval bilan boradigan va yolg'iz bajariladigan ish. U yerda sizning eng kuchli tomonlaringiz ishlamaydi. Agar shunday sohaga borsangiz, o'zingizga odamlar bilan ishlaydigan yoki yangilanib turadigan qismini shart qilib qo'ying.

Keyingi qadam. Bu qo'llanma sizning shaxsiyatingiz haqida. Kasb tanlash uchun ikkinchi qism ham kerak: nima sizga qiziq. TestMind yaqin orada shu savolga qaratilgan alohida test qo'shadi. Shu paytgacha oddiy mashq: so'nggi bir oyda vaqtingiz qanday o'tganini sezmay qolgan uchta ishni yozib qo'ying.

Shu xususiyat kimda kuchli bo'lgan

Zebunniso Begim

1638–1702

Zebunniso Begim saroyda tug'ilgan, lekin oson yo'ldan yurmagan. U «Maxfiy» taxallusi bilan yozgan va butun bir devon qoldirgan — ya'ni g'oyani gapirib qo'ymay, yozib, to'plab, oxirigacha olib borgan. Uning kutubxonasi va atrofidagi olimlar davrasi ham shundan: u odamlarni g'oya atrofiga yig'a olgan.

Ikki haftalik amaliyot

Ikki hafta. Kuniga bir necha daqiqa. Hammasini emas, bajarganingizni belgilang — bittasi ham natija.

- ☐ Boshlangan ishlarimni yozib chiqdim va faqat uchtasini tanladim.
- ☐ Bitta g'oyamning eng kichik shaklini tugatdim.
- ☐ Bir odamdan «bunda nima ishlaymaydi?» deb so'radim.
- ☐ Chiqishdan oldin uchta asosiy fikrimni yozib qo'ydim.
- ☐ 25 daqiqa taymer bilan ishladim.
- ☐ Hayajonda va'da berishdan oldin bir kun o'yladim.
- ☐ Bir mavzuni birovga tushuntirib o'rgandim.

Sizni eslab qolishadi — bu allaqachon shunday. Endi ikkinchi qadam: eslab qolinadigan g'oyani tugatilgan ishga aylantirish. Shundan keyin sizni nafaqat eslashadi, balki kutishadi ham.

Bu natija maslahat xarakteriga ega — tibbiy yoki psixologik tashxis emas. Test Big Five (Katta beshlik) modeliga asoslangan.