

Birinchi topshiriq.

1) Biznesni boshlash uchun puldan oldin birinchi g'oya kerak, ikkinchi o'rinda g'oyaga jinnilarcha ishonch kerak va harakat qılısh kerak.

Stiv Jobs aytganidek: "Men pulim tugaganda ko'chaga chiqib ish qidirib, ishlab ketmas edim, otirib oylardim qanaqa qilib pul topsa boladi deb. G'oya eng qimmat narsa" degan. Hozir odamlarda koraman "U qilish kerak", "Bunaqa qilsa boladi" deganlar ko'p, hammada qanaqadir g'oya bor. Agar yaqshi g'oya bo'lса amalga oshirish uchun ishonch kerak o'ziga va g'oyasiga. Agarda jinnilarcha ishonsa hesh qanaqa gap so'z, to'siqlar uni to'qtata olmaydi va kerakli odamlarni ham o'z g'oyasiga ishontira oladi. Agar o'zimizda harakat va intilish bolmasa bari besamar. "Biz sababini qilamiz, natiyjasи esa Olloxdan".

2) Oyiga 1.000 yoki 10.000 \$ topish ushun diplom emas bilim shart!

Maxsad ko'proq pul topish bolsa diplom shart emas. Shunday kasblar bor doktorlik, pedagog va boshqa ayrim yo'nalishlarga diplom kerak. Shu kasblardan ham yaqshi daromad qilsa boladi. Ammo ikki holatda ham eng asosiysi bilim bo'lishi shart.

3) Pul nima uchun kerak?

a) Boshlamoqchi bo'lgan biznesga borib ishchi sifatida, shogirt sifatida ishlashni maslahat beraman.

b) Pulsiz biznes boshlash uchun, kim bilandir hamkorlikda, sherikchilikda boshlash foydali va risk kamroq boladi.

Qayerdadir o'qigandim "Qanaqa biznesni qila olishingizni bilmoxchi bo'lsangiz qo'lingizdan keladigan ishlarning ro'yhatini tuzing va ular

orasidan o'zingizga yoqqan birini tanlang" delingandi. Sababi ozimiz yaqshi bilmagan ishda muvaffaqiyatga erisha olmaymiz. Boshlamoqchi bo'lgan biznesimizda ishchi sifatida mi, shogirt bolib mi organizhimiz kerak albatta.

Matematikada $1+1=IKKI$ bo'lsa, biznesda $1+1=IKKITA BIR$ degani. Yani bir boshdan ko'ra ikki bosh yaqshi. Vaqt ham tanishlar ham ikki baravar ko'p degani. Sherikchilik shuni bilan yaqshi. Hamkorlik ham huddi shunday. Yana aytganingizdek sherikchilikda uchta narsani ham kelishib olish kerak: Kirish, chiqish va risk.

4) Uylanadigan yigitlarga maslahat!

Payg'ambarimiz (s.a.v.): "Sharoiti borlar uylaninglar" deganlar. Ertaroq uylanishning yaqshi taraflari ko'p. Faqat uylangandan keyin majburiyatlarni mas'uliyatga aylantirish kerak

menimcha.

5) Biznes treninglarning foydasi bormi?

Bir o'rtog'imni bir biznes treninga olib borganimda aytgan edi "Boshqa dunyoga tushib qolgandek bo'ldim", dep. U yerdagi muhit boshqacha. Trening, seminarlarda bilim olasiz, tajriybalardan xulosalar qilasiz, mativatsiya oshadi, dunyo qarashingiz kengayadi.

6) Biznesda ustoz kerakmi?

Ustoz hamma soha kabi biznesda ham kerak deb o'ylayman. Chunki, bilim va tajribasidan kelib chiqib maslahat bersa ularning qoqilib, yiqilib o'tgan yo'lidan biz to'g'ri o'tishimizda foydali bo'ladi.

7) "Networking" nima uchun kerak?

Haqiyqatdan ham tajriyba almashish kerak. Ayniqsa o'ziga o'xshagan odamlar bilan fikr almashish katta foyba beradi. Yana bir jihat ular bilan tanishish va do'stlashish keyinchalik yordam, ko'mak olishda ham kerak bo'ladi menimcha.

8) Reklama qanchalik kerak?

Biz qanchalik zo'r mahsulot chiqarmaylik uni reklama qilmasak hesh kim bilmaydi. Odamlar uni olishi uchun yana va yana reklama qilishimiz kerak. Odam o'zi bilgan, ko'rib yurgan narsasini tanlaydi. Misol uchun osha Coca cola.

9) Qiynalib va katta garov bilan kredit olgandan ko'ra Investor toping yoki sherikchilikda ish boshlang.

To'g'ri gap hammasi g'oya zor bo'lsa bitta puldor odamga uni ko'rsatib, foydasini hisoblab, unga qanaqa foyda kelishini aytib, ishontirish kerak. Shunda oyma-oy foyizlar bilan kredit tolab yurmaydi. Yoki puli bor odamni "Kel mana shunaqa ish qilamiz" deb ko'ndirib foydani o'rtada bo'lib boshlash kerak



10) Rezyume haqida.

Yolg'on aralashtirib rezyume taylorlab kelgan odam keyinchalik ham yolg'on ishlatadi. Undaylar korxonaga faqat oylik uchun keladi. Aslida ishga kirishdan maqsad oylikdan tashqari o'sish, rivojlanish, eng yaxshilaridan bo'lish niyatlari ham bo'lmasa u kadr bo'lmaydi, faqat robot bo'lib kelib-ketib yuraveradi.

11) Hurmatli rahbarlar...

Xodimlar rahbardan faqat qo'rqishgani uchun emas, odamiyligi, fidoyiligi, vijdonliligi mehnatkashligi, to'g'ri va so'zidan chiqa olganliklari uchun hurmat qilishi kerak. Shunda xodimlar ham shunga loyiq ishlashga harakat qilishadi.

12) Klinikamizning boshqalaridan farqi?

Bu postda ikrom akaning klinikasinig reklamasi ketyabdi. 😊

13) Nimaga ko'p odamlar, kam pul topadi?

O'zi shunaqa gap bor: "Sen pul uchun emas, pul sen uchun ishlasin" Osha 5% odamlar shunga ko'ra ish qilsa kerak.

14) Ihpone olish yoki olmaslik haqida.

Aktiv va passiv degan narsa bor.

Misol uchun Iphone yoki mashina sizga daromad keltirsa aktiv hisoblanadi. Agar ular sizdan harajat talab qilsa yoki foydalanmasdan bo'sh yotsa passiv hisoblanadi. Agar Iphone aktivga xizmat qilsa olsa bo'ladi.

15) Xodim iqtidori qanchalik muhim?

Xodimlarga vazifa berishda qobiliyat va imkoniyatlariga qarab ish berish samarali. Treningda aytilganidek "Kimdir suzadi, kimdir uchadi".

16) Ertaga kech bo'ladi!

Haqiqatdan ham bugungi ishni ertaga qo'yib bo'lmaydi. Ertaning ham o'z ishi bor. Ertaning ishlari bugungi ishlarni bajarishinga xalal beradi , barchasini bajarishga ulgurmaysan. O'z vaqtida qilingan ish har tomonlama foydalidir.

17) Jamoani tashkil qilish!

Jamoani tashkil qilishda o'z ishining ustalarini yig'ish muhimligi to'g'ri aytilgan. Yana jomoadagilar shunday bo'lishi kerakki ularga ish buyirish kerak bo'lmasin, o'zlarining ishini a'lo darajada bajarsa nur ustiga a'lo nur.

18) Omad kelishi uchun...

To'g'ri omad kelishi uchun harakat qilishimiz kerak. Omad kuchlilarga kulib boqadi.

Kuchlilar faqat harakat va mehnat orqasidan omadli bolishadi.

19) Kim lider bo'la oladi?

O'ziga ishongan va masuliyatni o'z zimmasiga ola bilgan oadamlar lider bo'lishi mumkin ekan. O'ziga ishonmaganlarga esa hech kim ergashmaydi ham eshitmaydi ham.

20) Muvaffaqiyat sirlari! Ikki xil tanishlar bor...

Hammamizda ham shunaqa ikki toifadagi tanishlarimiz bor. To'g'risini aytsam buni men tushunganimnan keyin birinchi toifafagi odamlar bilan muloqotlarni cheklashga harakat qilib kelaman. Ollohdan hamiysha soraydiganlarimnan biri ikkinchi toifadagi odamlar orasiga qo'shib qo'yishini so'rayman.

21) Sherikchilik asoslari. Biznesda cherikchilik.

Haqiyqatdan ham sherikchilikda bir birlariga adolatli bo'lish juda muhim. Norozilik va kelishmovchilik yuzaga kelsa biznesda baraka bo'lmaydi.

22) Ehson haqida!

"Vavilonlik eng boy odam" haqidagi kitobni o'qib chiqqanimdan so'ng har bir topgan pulimdan albatta 10% foizini ehsonga ajratib kelaman.

23) Biznesda jamoaning ahamiyati

Lider yani Biznes egasi jamoani ruhlantiradi yoki norozi qiladi. Agar jamoadagilar bu

biznesdan va rahbardan manfaatdor bo'lsa, bor kuchi bilan mehnat qiladi. Agar ular norozi kayfiyatda ishlasalar ish unimdorligi kamayib, o'sish bo'lmay qoladi.

24) Muvaffaqiyatli yalqovlar

Bill Geyts: "Men eng qiyin ishlarni dangasalarga topshiraman sababi ular eng qiyin ishlarning eng oson yo'lini topishadi" degan edi.

25) Men ham qo'rqqanman.

Hammada ham qorquv bo'lishi tabiiy holat. Buni o'zimizga qarshi ishlatish ham zor g'oya. Qorquv bizni harakatga keltiradi.

26) Lug'atingizdan "Iloji yoq" degan so'zni

o'chirib tashlang!

I. Begimqulovning 110.000\$ qarzi
S. Davlatovning 2.339.000\$ qarzi
D. Trampning 100.000 \$ mln qarzi bo'lgan va
ulardan qutilishgan. Bunnan keyin ham iloji
yo'q deyish o'rinsiz. Izlagan imkon topar.

27) Oldingi Ilxom Begimqulovga maslahat

Albatta, ustoz o'rni katta. Sababi, biz bosib
o'tmoqchi bo'lgan yo'llardan o'tgan, tajriybaga
ega insonlarni uztoz qilishimiz kerak.

Yo'limizni yaqin, ishimizni oson, xatolar
qilmaslikka to'g'ri yo'nalish beradiganlar ham
ustoz hisoblanadi. Ustozi yo'q insonning
uztozi - shaytondur.

28) Oylikka ishlash yomonmi?

Oylikka ishlash kerak yoki biznes qilish kerak degan fikr xato. Odam o'zi nima ishni sevs qilsa va osha ishida profissional bo'lsa bas o'sha ishni qilishi kerak. Faqat pul uchun soha tanlash xato. Odam qiladigan ishining qiymati yuqori bo'lsa, oladiga puli ham katta boladi.

29) Bepul va pullik maslahatlar.

Shuning uchun ham S. Davlatov trenninglaring qadri baland bo'lsa kerak. O'zi har narsada ham tekin narsani qadirlamaymiz. Negadir biz insonlarning tabiyati shunaqa yaratilgan.

30) Uhlamay video ko'rvuchilar...

Hozirgi kunda odamlar o'rtacha 4-8 soat vaqtini telefonda o'tkazishar ekan. Biz nima ko'rayotganimizni va qanaqa kontentlarga

qiziqib kuzatayotganimizga qarab fikrlashimiz shakillanib boraveradi. Shuning uchun o'zimizga savol berishimiz kerak "Shunaqa kontentlar menga foyda beradimi" deb, agar "foydasiz" bo'lsa ko'rishimiz kerak emas.

31) Bugun vaqtingizni bekorchi ishlarga sarflab, ertaga pul zarur bo'lganida taqdirni ayblamang!

Bugun shuni tushunib etayabmanki ko'p vaqtimni bekorchi narsalarga va keraksiz ishlarga sarflagan ekanman.

Nimaga erisha olmagan bo'lsam o'zimdan, nimaga erishgan bo'lsam Ollahdan. Tag'dirni ayblastash to'g'ri emas, tag'dirni o'zimiz yaratamiz.

32) Pul uchun ishlaydigan xodimlar!

Faqat oylikka, pul uchun ishlaydigan xodimlar kompaniya bilan ishi yo'q. Yana boshqa joyda ko'proq pul to'lasa o'sha yerga og'ib keta berishadi.

33) Kimlar muvaffaqiyatga erishadi?

Bir narsani tushinib yettimki, hayotda boy bo'l, kambag'al bo'l, hamma narsa qilsang ham, hesh nima qilmasang ham muammo doim chiqib kelaveradi. Bu dunyo o'zi sinoq dunyo. Endi men ham muamolarga emas, ularning yechimlariga diqqatimni qarataman.

34) Instagram bizga pul to'laydimi?

Sizlardek insonlarning hayot yo'li biz yoshlар uchun ibrat, erishgan natiylaringiz

motivatsiya, olgan tajribalaringiz saboq! Ishtimoyi tarmoqlar faqat bachkana, yengil hayot, balo battardan ko'ra sizlardek insonlar faol bo'lsa yoshlarning fikrlashiga yaqshi tarafdan foyda boladi.

35) Hatto butun dunyo sizga shubha bilan qarasa ham o'zingizga ishoning!

Odam o'ziga ishonmasa hach narsaga erisha olmaydi. Unday insonlarnig hurmati ham yuqori bolmaydi.

36) O'ylab topganga 1, sotganga 100 tanga

Biron nimani ishlab chiqarish oson, ammo eng qiyini osha mahsulotni sota bilish. Agar qanday sotishni bilmasak biznesimiz yurmaydi. Shuning uchun sotishni bilish eng muhimlaridan biri hisoblanadi biznesda.

37) Maqsadi yo'q insonlar bilan...

O'zimda ham bo'lgan shunaqa biron bir maqsadsiz yurgan payitlarim. O'sha vaqtida mening hayotimda ma'no qolmagan, qiziqish, intilish bo'lмаган. Maqsad odamni tiriltiradi, harakatga keltiradi. Maqsad - bu hayotni mazmunli qiladi. O'zimiz ham har doim maqsadi bor odamlarga yaqin yurishimiz kerak.

38) Yurayotgan yo'lingizga ishonsangiz, bosayotgan qadamingizdan qo'rqmang!

Qanaqa yo'lдан yurayotganimizga bir qarab, yaxshilab tahlil qilishimiz kerak. Agar yo'limiz halol, maqsadimiz o'zimizga va boshqalarga foyda keltirsa, hech nimadan qo'rmasdan olg'a borishimiz mumkin. Shunki, to'g'ri yolda ekanmiz bizni har doim Ollah qo'llaydi.

39) Pulsiz biznes boshlash

X. Shokirov hikoyasidan shu ko'rinib turibdiki biznes boshlashlariga turtki bo'lgan voqealari bor. Odam ich-ichidan nimanidir istasa erishmagancha qo'ymaydi. Pulsiz ham biznes boshlaganlar qancha.

40) Sherikchilik haqida!

Sherikchilikda eng asosiysi halollik, bir-biriga ishonib, aldamay ish qilishsa barakali bo'ladi deb o'ylayman.

41) To'siqlar va qiyinchiliklar qanchalik ko'p bo'lsa, oldinda shunchalik katta muvaffaqiyat turgan bo'ladi!

To'siqlar va qiyinchiliklar bizlarni toblaydi,

yanada kuchli qiladi. Tog' choqqisiga yetish qanchalik mashaqatli bo'lsa shuncha yuqoriga chiqamiz.

42) Hayotdagi eng oliy maqsadim...

Hayotdagi maqsadimiz kichik bo'lmasligi kerak. Katta maqsadlar qilishimiz lekin osha maqsadimiz odamlarga foyda keltiradigan bo'lishi kerak. Faqat o'zimiz uchun qilingan maqsad katta maqsad hisoblanmaydi.

43) Asia Consult'ga asos solishimizdan maqsad...

10 ming dan ortiq yoshlarni chet el oliygohlariga o'qishga kirishiga yordam berish katta natiyja. Besh yilga tuzilgan strategiya olqali har bir davlatda filiallar bo'lishi va 100 ming dan oshiq insonlar har yili talaba

bo'lishiga erishish Insha Olloh amalga oshsin. Men ham bunga o'z hissamni qo'sha olsam hursand bo'lar edim.

44) Biznesga kirib kelish...

Birinchi 10 ming \$ minusga kirgan biznesdan song shu sohada ishlayotgan boshqa insonlarni borib ko'rgandan keyin xato o'zimizda ekanligini ko'rsatgan. S.Davlatov treninglaridan olgan bilimlar baribir o'z mevasini bermay qo'yмаган. Bilim o'zgarishimiz va o'sishimiz uchun foydali.

45) Biznesdagi xatolar!

Nima ish qilsakda oldimizga katta maqsad qo'yishimiz kerak. Maqsad qo'yganda ham uni rejalashtirish muhim. Biz nimaga yoki qancha miqdorga intilsak o'shani olamiz.

46) 3 toifa insonlar bor

Agar tog'ri bolsa shu uchta toifa odamlarga ozgina misollar keltirib ko'raman.

Birinchi toifa: O'z xatolaridan xulosa qilmaydigan insonlar.

Ikkinci toifa: Xatolaridan xulosa qiladi, xatolar qilib tajriyba yig'adigan insonlar.

Uchinchi toifa: Bular birinchi o'rganadigan insonlar. Kitoblar o'qiydi, kurslarga, trening, seminarga qatnaydi, ustoz topib shogirt bo'ladi, boshqalarni analiz qiladi.

47) Bilamiz-ku, qilmaymiz!

Agar shu bilganlarimizni amalda qo'llay olganimizda zo'r effekt bergen va yaxshi tomonga o'zgargan bo'lardik. Iloji boricha amalda qo'llashni boshlashimiz kerak ekan.

48) Shuncha pul yutqizmaslik uchun...

Biz qilmoqchi bo'lgan ishlarni o'sha sohada ishlayotgan, o'sha sohada tajriybaga ega odamdan borib ulardan birinchi o'rganishimiz kerak ekan. Chunki bu ertaga biz qilishimiz mumkin bolgan kamchilik, xatolarning oldini oladi.

49) Muhitning bizga ta'siri

Biz ko'proq atrofimizdagilarga nazar solishimiz kerak. Kimlar bilan yursak hoxlaymizmi yo'qmi biz ham o'sha insonlarga o'xshab boraveramiz. Muhit odamga tasir o'tkazmay qo'ymaydi.

50) Biznesda tanish bilishning o'rni

Har doim ham tanishalarimizdan foydalana bilish, imkoniyatlarimizni oshiradi. Halol, so'zida turadigan, ishonchli inson bo'lismiz orqali hurmatga erishamiz. Bu esa bizni boshqalar bilan munosabatlаримизда foyda beradi. Tanishlarimiz bizni hurmat qilsa yordam berishdan qochmaydilar.

51) 1500\$ topa olmasang...

Bu ham bir Xudoni inoyati bo'lsa kerak. Vaziyatdan chiqishning yo'li bilim olish bo'lgan va shu insonni yo'liqtirgan. Ustoz Saidmurod Davlatov o'zi ham zor aytgan ekan "1500\$ topa olmasang qanaqa qilip 40000\$ qarzingdan qutilasan" deb.

52) Bilmay qarz olishning oqibatlari

Katta tajriybaga ega insonlar ko'p aytishadi avval o'zing qilmoqchi bo'lgan ishni borib o'rgan, ishlab ko'r yoki shogirt bo'l. Sababi bilmay boshlansa davomiyligida qiynalishi mumkin.

53) Mag'lubiyatni qanday kutib olishingiz sizning qanday muvaffaqiyatli ekanligingizni ko'rsatadi!

Mag'lubiyat bizni sindirib qoymasligi kerak, aksinslcha biz bunnan motivatsiya olishimiz va yanada kuchli bo'lishga intilishimiz kerak. Mag'lubiyat - bu saboq bo'ladi.

54) 100ta do'kon ochish uchun...

Maqsad katta bo'lishi kerak, oddiy narsalarga intilib ulkan natiyjalarga erisha olmaymiz. Bilim esa bizga katta yordamchi, bilimsiz biz

o'smaymiz.

55) Biznesdagi qiyinchiliklar!

Hayot sizga qanaqa zarba berishi muhim emas, muhimi siz har qanday holatda tura olishingizda. Shunday ekan har qanday qiyinchiliklar qaramay harakatdan to'qtamasligimiz kerak. Faqat muammolarga emas ularning echimlariga qaraymiz.

56) Yoshlardagi xatoliklar.

Eng yaqshi investitsiya bilimga sarflangan investitsiya. Ko'proq bilim olib, o'rganib, bilgan, ishlab yurgan odamlardan maslahatlar olib keyin boshlash kerak ekan oddiy ishlarni ham.

57) Kuchli jamoa tuzish

Bitta rahbar korxonadagi hamma narsani bilishi qiyin. Raxbarlar kengashi bu muommoga echim bo'lsa kerak. Rahbar bilmagan, sezmagan vaziyatlar bo'lsa bular o'rtaga tashlanib, xatolar minimallashib, yechimlar ko'payadi.

58) Nega ko'p bizneslar, yopilmoqda?

Biznesda maqsad faqat rahbarda emas jamoada ham bo'lishi kerak ekan. Fiqat zombiga, robotga o'xshab o'z vaqtida ishga borib-kelib yuradigan emas, shu biznes rivoji uchun o'z ishini ustasi bo'lgan xodimlar bo'lishi kerak ekan.

59) 100\$ bilan biznes boshlash...

Muloqot qilishda, kelishuvga erishishda odamning tashqi ko'rinishi, kiyinishi muhim rol o'ynaydi. Noldan biznes boshlash deganda ko'pchilik shu agentlik qilishni tavsiya beradi. Hozir bizlarda sotuvni yolga qoya olmayotgan Dinazavrlar juda ko'p.

60) Biznesda marketing kerakmi?

Marketingsiz biznesda rivoj bo'lmaydi. Mahsulotni yoki xizmatni odamlarga tanitish va buning yaxshi, foydali taraflarini ko'rsatishimiz uchun marketingni ogilona qo'llay bilishimiz kerak. Marketingning eng asosiy vazifasi, yangi mijozlar topish, mijozlarni ushlab qolish va bizdan ketgan mijozlarni qaytarish. Bu marketing kuchi cheksiz.

61) Senga hali bor!

Asia Consult ochilishiga ishonch va ishtiyoq kuchli bo'lgan bo'lsa kerak qisqa muddat ichida katta kompaniyaga aylanib ulgurdi. Boshqa Consult kompaniyalarning borligi va ular "Senga hali bor deyishlari" rivojlanishga sabab bo'lgan bolsa kerak. Raqobat bor joyda o'sish boladi.

62) Pul yig'ish usuli

Jorj Samyuel Kleysonning "Vavilonlik eng boy odam" kitobida pul yig'ish texnikasi va sababini aniq ko'rsatib qoygan. Odam topgan pulidan 10% o'ziga to'lashi kerak. Bu yig'ilgan pul vaqtি kelib uni boy qilishi mumkin.

Qanaqasiga bunga erishish yo'llari ham korsatilib o'tilgan. Agar topgan pulimizdan 10% ni ajratib sarflamasak ham bu ehtiyojlarimiz uchun ham unchalik bilinmay

ketadi.

63) Umuman kitob o'qimang!

Ko'pchilik kitob o'qishga odatlanmagan. Lekin ayrimlar kitob oqishni odat tusiga aylantirgan. Kitob o'qisak nafaqat bilim, tajriybalardan hulasalar olamiz balkim fikrlashimiz o'sib, dunyo qarashimiz kengayadi. Yana bir muhim jihat o'zimizga tog'ri kitoblarni tanlay olishimiz kerak. A. Mirzayev aytganlaridek: "Muvaffaqiyat ko'p kitob o'qishda emas, kerakli kitobni ko'p marta oqishda".

64) Talabalarga maslahat...

Sotuv bo'limida ishlash orqali kuniga 100\$ topish mumkinligi sal ishonish qiyin bo'lган narsa bo'lib turibdi men uchun.

65) Ota onamga rahmat!

Hayotingizdagи eng qiyin vaziyatlarda, muammolar ichida qolganingizda ham sizni qollab-quvvatlab turgan ota-onangiz duosi sizga yordam bergani uchun ham shu kunlarga etgan bo'lsangiz kerak.

66) Dangasalikni engish.

Yana bir marta

Bill Geytsning shu gaplarini keltiraman: "Men eng qiyin ishlarni dangasalarga topshiraman sababi ular eng qiyin ishlarning eng oson yo'lini topishadi" degan edi. Dangasalar maqsadi yo'q bo'lgani uchun dangasa. Ular ham biron nimaga qiziqib, nimanidir maqsad qilsalar dangasaliklari qolib ketsa kerak dep o'ylayman.

67) Biznesdagi xatolar.

Ishlab chiqarishdan ko'ra, uni sota bilish eng qiyin narsa. Hozirgi kunda bunaqa "Dinazavr"lar to'lib toshib yotibdi. Mahsulot ishlab chiqargan ammo savdosi kamlar. Sotishni bilish - sanat, qanday sotishni bilish - tajriyba. Shuning uchun biz ishlab chiqarmoqchi bo'lgan narsamizni eng birinchi orinda bozorini o'rganishimiz kerak.

68) Biznesmenlarga o'rinn yo'q!

"Pul havoda uchib yuribdi, faqat uni ushlay bilish kerak" degan aynan bizni yurtimizga taluqli. Imkoniyatlar yetarlicha, bozor bo'sh faqat o'qib-o'rganib harakat qilsh kerak. O'zi hech narsa qilmagan, faqat negativlarni ko'radigan odamlar bo'lmaydi, o'xshamaydi deb takrorlashdan charchamaydilar. Ollahga

tavakkal qilib boshlash kerak. O'xshasa muvaffaqiyat, o'xshamasa tajriyba.

69) Kelajagi yo'q bizneslar...

Aniq esimda yo'q lekin ancha yillar oldin "Microsoft" kompaniyasi asoschisi Bill Geyts aytganidek - ""Agar sizning biznesingiz Internetda bo'lmasa, unda siz biznesda emassiz" degan fikrni aytgan edi. Hozir odamlar ko'p vaqtlarini internetta o'tkazishmoqda.

70) Chet elda o'qish haqida.

Bizning yurtimizdagi Oliygohlar bilim berish sifati boyicha butun dunyo Oliygochlarning top 5 mingtaligiga ham kirmas ekan. Agar chet elda ishlab, texnika texnologiyalarni o'rganib, tajriyba orttirib kelsa, bu toyyor kadr degani.

Buqana kadrlar rivojlanishga yordam beradigan insonlar hisoblanishadi.

71) Musofirda yurgan yurtdoshlar.

Shuni bilamanki qora mehnat bilan kosa oqarmaydi. Faqat qo'l-oyoq bilan emas, aqil bilan ham ishlash kerak. Yani o'zimiz bilgan bir sohada odamlarga foyda keltiradigan biznes qilib ko'rishimiz kerak. Chet ellarda yurib sarflagan mehnatimizni shu ishimizga sarflasak albatta natiyjasiz qolmaydi. Shunday darjaga chiqishimiz kerakki biz chet elda emas, chet elliklar bizga kelib mehnat qilsin.

72) Boy insonlar kimlar?

Qayerdadir eshitganman "Nimani ko'paytirmoqchi bo'lsang o'shani ularsh"

delingandi. Yani, mehr istasangiz, mehr bering. Pulni ko'paytirmoqchi bo'lsangiz, ehson qiling... Eshtishimcha Quronda ehson qilsak 70 baravar bo'lib qaytishi haqida aytilgan ekan. Eng kamida 10 baravari. Qaytar dunyoda hammasi qaytadi. O'zidan qaytmasa ham Ollohdan qaytadi boshqa bandasi orgali.

73) Hammaning o'z yoli bor.

Bugungi bajarayotgan ishlarimiz, ertangi kunimizni belgilab beradi. Biz qiziqishimiz va felimizga qarap o'z ishimizni topamiz. Lekin hamma ham birdek harakat qilmaydi, kimdir ko'proq, kimdir kamroq. Shunday ekan kimdir muvaffaqiyatga erishadi kimdur esa yo'q. Rivojlanish uchun yordamga kelsak faqat o'zimizning sohaga yaqin va qiziqadigan odamlarga gina yordam bera olamiz, lekin hammaga ham emas.

74) Kibrni sindirish haqida

Boylik ham sinov, kambag'allik jam sinov. Bazan ayrim odamlar mansabga o'tirganida yoki boyib ketganida kibrlanib ketadi. Kibrni jilovlash kerak. Kibrni sindirishning usullarini o'zingiz aytib o'tkansiz. Kibrni yoqotishming davosi - kibr istamagan narsani qilish.

75) Xafa qilish oson.

Yomon gap orqali yoki bilib bilmay aytgan so'zlarimiz orqali insonning ko'ngli qolishi, xafa bolishi mumkin. Shu bilan birga obro' ham miskinlab yig'iladi va bir pastda yo'qolishi mumkin.

76) Talabalarga yordam

Qaysi tilni bilishiga, qiziqishiga va oylaviy sharoitidan kelib chiqib taklif berish tog'ri. Har kимning imkoniyatlari har xil. Birinchi odamni o'rganib taklif berilsa, bu ikki tamonga maqul bo'ladigan variantlarni paydo qiladi.

77) Biznesdagi ehtiroslar.

Biznes boshlashdagi xatolarimiz bilmasdan turib ishni boshlashimiz hisoblanar ekan. O'qimasadan, bilim olmasdan, tajriyba yetmasligidan, shogirt tushmasdan ehtiroslar bilan boshlab yuborishimiz ekan.

78) Sotuvchi iste'dodi.

Sotuvchi eng birinchi orinda kulib tura oluvchi odam bo'lishi kerak ekanligini bilardim. Psixolog bo'lishi, mijozning extiyojini

o'rganishi ham foydali bo'ladi. O'zi ko'rsatadigan tovar yoki xizmatni o'zi istemol qilib yoki foydalanib ko'rgan bo'lsa mijozga uni to'liq tariflap bera oladi. Bu mijozga manzur kelishi tabiy.

79) Ishonch qanchalik muhim?

Odamlarda g'oya ko'p, lekin hamma ham buni bajara olishiga yoki bu g'oya ishlab ketishiga qattiq ishonishmaydi. Muvaffaqiyatga erishish uchun ishonch muhum. Sababi biz o'ylagan g'oyamizni amalga oshirishni boshlashimiz mumkin, lekin boshlashimiz bilan to'siqlar va qiyinchiliklar paydo boladi. Bunda ishonchi yuqori bo'lмаган одам бир иккита муваффақиятсизликдан со'нг хаммасини ташлаб кетishi mumkin va yangi g'oya qidirib ketadi. Bu esa хаммасини бoshidan boshlash degani. Ishonch kuchli bo'lmasa oxirigacha yetkazmasdan boshqa ishga o'tib yana

boshidan boshlab yuraveradi.

80) Muvaffaqiyatga kimlar erishadi?

Maktabdagи baxolar hayotda muvaffaqiyatli bo'lismizni belgilab bera olmagani kabi o'qigan kitoplarimiz va ikkita diplomimiz ham bunga yordam bera olmasligi mumkin. Biz ko'p bilishimiz emas, kam bilsakda bilganimizni qo'llay bilishimiz muvaffaqiyatga olib keladi.

81) Orzularni amalga oshirish uchun...

Orzularimizga erishish uchun katta ishtyoq, katta hohish, tinmay mehnat qilishimiz kerak. Ichimizda yonayotgan ishtyoq, erishmoqchi bolgan narsamizga degan hohish katta bo'lishi bizni harakatga undaydi. Harakatimiz, mahnatimiz orqali biz natiyjaga erishamiz.

Orzuning armondan farqi ham shunda,
armonni faqat armon qilib qo'yasan. Orzuga
esa intilisan.

Tayloragan: Anvar Utepbergenov