1) Biznes boshlashga qancha pul kerak – Biznes boshlashga pul kerak albatta, lekin bu 1-o’rinda emas . Muhumi g’oya vaunga ishonch yuqori bo’lishi kerak deb hisoblayman

2) Zavoddan ketishga sabab – Agar insonda maqsad bo’lmasa u hech qachon joyida silja olmaydi . Maqsad holis bo’lsa va yuqori bo’lsa In Sha Alloh hammasi zo’r bo’ladi. Aynan zavoddan ketishi Ilxom akani biznesga birinchi qadamidir .

3) 10,000 dollar toppish uchun diplom shartmi- Agar biz o’z kasbimizni zo’ri bo’lsak bizni diplomimiz qiziq bo’lmay qoladiEng muhumi bilim , va harakat

4) Yangi biznes boshlayotganlarga maslahatim – Kridit olmasak maqsadga muvofiq bo’lar ekan , kriditni ishi yurib turgan va biznesini kengaytirmoqchi bo’lgan insonlar olsa yaxshi. Men shuni anglab yetdimki biznesmen bo’lmoqchimanmi albatta ustoz topishim kerak negaki ustoz biz bosib o’tmoqchi bo’lgan yo’lni allaqachon bosib o’tib bo’lgan.

5) Biznesga qanday kirib keldim – Barcha biznes kamchilik ustiga qurilar ekan , o’zi biznesga kirmoqchi bo’lgan odam g’irt

tavakkalchi boladi zero tavakkal qilishdan qo’rqqan inson biznesmen bo’la olmaydi , un day bo’larmikan bunday

bo’larmikan deb o’tiraveradi

6) Odamlarga nima uchun 8 million berdik – Inson bilim olsa, qancha ko’p kitob o’qisa u insonni ichki paradigmalari

butunlay boshqacha bo’ladi, jamiyatta o’z o’rniga ega bo’ladi va shu bilan birga jamoada ham (men shunday

tushundim)

7) Bankrot bo’lgan payitim – Bizni yaxshi kunimizda ham yomon kunimizda ham yonimizda turuvchilar albatta

yaqinlarimiz Ota Onalarimizdir shuning uchun ularni doimo qadrlashimiz va asrashimiz kerak

8) Suxbatdoshlarni qanday turlari bo’ladi – Mark Meroning zo’r gapi bor sen menga do’stlaring kimligini ayt, men esa

kelajaging qanday bo’ishini aytib beraman. Shuning uchun ham yonimizda faqat kielajagi haqida gapiradigan insonlar

bo’lsa maqsadga muvofiqdir

9) Biznes treninglarni foydasi bormi – ilmni xitoyga borib bo’lsa ham o’rgan deyishadi, biznesda muvofaqiyatga erishgan

insonlardan bilim olsak bu shunchaki zo’r, amalda sinashimiz esa muvofaqiyatdir

10) Reklama qanchalik kerak – Xar bir biznes uchun reklama albatta kerak, negaki bizni maxsulotimiz sifatli bo’lsa reklama

uning savdo hajmini oshiruvchi vosiytadir .

11) Qiynalib qarz olgandan ko’ra….. – tarixda savdogarlik bilan shug’ullangan ilimli insonlar qarz olish va qarz berishni

taqiqlaganlar negaki qarz savdoning barakasini o’chiradi deganlar , agar rejamiz mukammal aniqligi yuqoi bo’lsa qarz

olishimiz maqul ekan , bunday bo’lmasa olmaganimiz maqul ..

12) Xurmatli rahbarlar – lider kim, lider har tomonlama aqilli vijdonli va boshqalarga manfaat keltiruvchi inson. Agar

rahbar qanchalik iymonli va saviyali bo’lsa jamoa ham shunday bo’lishga harakat qiladi

13) Nimga ko’p odamlar, kam pul topishadi – Chunki boy insonlar aql bilan ish tutgan holda pulni o’zlariga ishlashga majbur qiladi , qo’pol qilib aytganda kambag’ol odam buni aksini qiladi. Nima uchun boylar boyib ketaveradi qashshoq insonlar qashshoqlashib , menmcha harakatni boshlash vaqti keldi

14) Iphone yoki biznes boshlash – Uorren Buffetning zo’r gapi bor “ Agar keraksiz narsani sotib olsangiz tez orada kerakli narsangizni sotishga majbur bo’lasiz” agar iphone sotib olishimiz biz uchun foyda keltirsa olganimiz maqul ekan

15) 1 yillik maqsad qo’yish…. – Maqsadli axmoq maqsadsisz daxoni yengishi mumkin “ Uorren Buffet” agar biz maqsad qoyib unga erishish uchun harakat qilsak Xudo xoxlasa albatta erishamiz. 1 yillik maqsad shunchaki zo’r ish

16) Xodim iqtidori qanchalik muhum – Xar bir odamni o’z funksiyasi o’z qobilyati bor, biznesmen lider sifatida ularni to’g’ri yo’nalishga sola olsa va tizimli qila olsa bu jamo uchun ham o’zimiz uchun ham yaxshi bo’lar ekan

17) Ertaga kech bo’ladi – Robert Kiyosakining bir gapi bor “ Eng axmoq odam ertaga so’zini ko’p ishlatuvchi odam” bugungi ishni ertangi kunga qoldiradigan bo’lsak, ertasi kuni o’zimizga muammo bo’lishi mumkin ekan. Shuning uchun har bir ishni o’z vatida bajarganimiz maqsadga muvofiq

18) Jamoani tashkul qilishda – Men nollarni ichida bir bo’lgandan ko’ra uchlarni ichida ikki bo’lishga harakat qilaman, nima uchun chunki o’zimdan kuchli insonlarni orasida bo’lsam rivojlanishim yaxshiroq bo’ladi. Jamoamizda ham qanchalik ko’p kuchli insonlar bo’lsa rivojlanishimiz teroq bo’lar ekan

19) Omad kelishi uchun - Biz biror g’oyani o’ulaymizu lekin uni bajarishga kelganda esa erinchoqlik qilamiz yoki ertasi kuniyoq unutib yuboramiz ekan. Vavilonlik eng boy odam kitobida omad so’ziga zo’r tarif bergan. “Omad bu – har qanday sharoitda ham undan vaqtida foydalanib qolishga tayyor bo’lmagn odamga fursat sariflab o’tirmaydigan qudratli kuchdir”. Omad bizni kuti turmas ekan, o’zimiz uni quvib yetishimiz zarur ekan

20) Ehson haqida – Ehson qiluvchi insonga Alloh 10-700 barobarigacha savob beraman degan . Aslida ehson qilish uchun pul bo’lish shart emas, shunchaki bitta tabassum ham ehson sanaladi.

21) Kim lider bo’la oladi – Lider boshqalarga baxt ulashuvchi inson , o’ziga ishonchi baland bo’lgan, har qanday holatda ham jamoasini qo’llab quvvatlovchi inson deb bilaman.

22) Biznesda jamoani ahamyati – Shaxsan mening fikrim biznesda jamoani o’rni juda ham katta, biznesda har qanday erishilgan yutuq albatta jamo bilan birga erishiladi. Biz hamma narsani o’zmiz bajara olmaymiz buning uchun albatta jamoa kerak

23) Muvofaqiyatli yalqovlar – Stiv Jobz bitta zo’r gapi borku “Qiyin ishni yalqov insonlarga topshiring shunda ular oson yo’lini o’ylab topishadi’’ balki ozgina yalqov bo’lish zarar qilmas a ( albatta hazil )

24) Odatlarimizni to’g’irlaylik – Biz bazi holatlarni odad qilib olganmiz. O’zi odatlar 2 turga bo’linadi deb Mhisoblayman yaxshi va yomon odatlar, demoqchimanki yomon odatlarimizni togirlashimiz kerak ekan .

25) Oylikka ishlash yomonmi – Oylikka ishlash yomon emas qachonki biz o’z ishimizni zo’I bo’lsak ko’pchilgimiz ikkita yoki undan ko’proq ishlarda ishlaganmiz va bilamizki ko’pchiligimizni bu ishdan olgan maoshimiz yetarli bo’lmay qolgan paytlari ham bo’lgan .

26) Bepul vapullik maslahatlar – Haqiyqatdan ham ko’pchiligimiz bepul narsalarni qadriga yetmaymiz lekin pulimiz ketgan joyiga tirmashib bo’lsa ham o’rganishga harakat qilamiz

27) Sotuvda aldash ketmaydi – O’zimni market sohasida bilim oz bo’lsa ham tajriba bo’lagani uchun aytishim mumkinki, bizdan maxsulot sotib olayotgan insonni hech qachon aldab bo’lmaydi bu birinchidan gunoh bo’lsa ikkinchidan o’zimiz va oxiratimiz uchun ham zaiyoni border

28) Maqsadi yoq insonlar – Insonni maqsadi yoqmi demak kelajagi ham yoq . O’z navbatida biz qanday insonlar bilan birga bo’lishimiz kerak : Bizni tushuna oladigan, keng fikrlaydigan , maqsadi yuqori, bizdan kuchli va iymoni butun inonlar bilan. Agar manshunday inonlar bilan do’st bo’ldikmi demak tez orada biz ham shu insonlar qatorida bo’lamiz

29) Sheriklik haqida – Alloh aytadi Ikki inson bir-biri bilan sherik bo’lsa uchinchisi men bo’laman. Agar biz sheriklikga holisona yondashib yolg’on aralashtirmasak sherikligimiz, yuqori o’sish siferali bo’ylab harakatlanar ekan .

30) Hayotdagi eng oliy maqsadim – Har birimzni o’z maqsadimiz bor, tabiiyki maqsadimiz sari harakat qilamiz. Maqsad qanchalik holis va yuqori bo’lsa albatta unga erishamiz.

31) Biznesdagi xatolar – Ko’p bizneslar nima uchun tez bankrot bo’lishadi . O’zim biznesmen bo’lmasamda bir narsani tushunish uncha qiyin bo’lmadi yani biznesdagi xatolarni . Pavel Annenkovni million dollarlik xatolar degan kitobi bor anashu kitobda ayni shu masalni yoritib bergan va menga yoqgan so’zlaridan biri shunday edi “ Biznesda nima qilish kerak ekanligini emas , nima qilmaslik kerak ekanligini bilish muhumdir “ demak biz xatolarda to’g’ri xulosa chiqarishimiz va amalda qo’llashimiz kerak ekan .

32) uch xil toifa insonlar bor – 1) axmoq odamlar 2) aqilli odamlar 3) Dono odamlar . Demak biz uchinchi toifa inson yani dono inson bo’lishga harakat qilishimiz lozim ekan

33) Biznesda tanish bilishning o’rni – Atrofimizdagi insonlar ayniqsa tanishlarimiz biz uchun doim yordamga shay turishi bizni hurmat qilishi juda ham yaxshi lekin biz o’zimizda shu hislatlar bormi . O’z navbatida biz bunga loyiq bo’lishimiz zarur ekan , agar buni biznesga bog’laydigan bo’lsak biznesda ham huddi hunday . Ular bizga maslahat beradilar qo’lidan kelganicha yordam beradilar .

34) Bilmay qarz olishning oqibatlari – Umuman olganda qarz olish yaxshi emas lekin bizning rejamiz puxta , aniq hisob kitoblarga asoslanagan bo’lsa, birinchi navbatta Allohga tavakkal qilib qarz olsak to’g’ri boladi deb o’ylayman . Nima uchun 10 ming dollar minusda chiqyapsiz , Ozizngiz aytganingizday marketing bilimi yoqligi uchun . Demak biz nazariy paradigmalarimizni ham rivojlantirsak maqsadga muvofiq bo’lar ekan

35) 100 ta do’kon ochish – Bu menimcha oson ish emas bunga albatta qatiyat talab etadi . shu joyiga bitta zo’r misol keltirmoqchian . M. Donald’s barchamiz eshitganmiz 52 yoshga kirgan anashu inson 50 ta shtatda va 5 ta xorijiy mamlakatda 1600 ta restaran ochib har yili bitta hududdan 700 million dollar daromad olayotgan fas fod imperyasini barpo etgan isnson hisoblanadi . Bularning bari qatiyat va mexnat ortidan .

36) Nega ko’p bizneslar yopilmoqda – Biznesda maqsadni o’zimiz emas jamoa bilan birgalikda belgilash lozim deb hisoblayman, aynan maqsadlar bir biriga to’g’ri kela olmaganligi bunga sababchidur. Demoqchimanki xodimning istaklari ummuman boshqa biznes egasiniki esa ummuman boshqa , shu ham biznesni yopilishiga olib kelishi mumkin ekan

37) Senga hali bor – Bu gapni barchamiz kamida bir marta bo’lsa ham eshitganmiz , lekin shuni aytishimi mumkinki manashuday so’zlar, o’z ustimizda yana ham ishlaga , maqsadimiz sari olg’a qadam tashlashga hizmat qilishi lozim va bir kun kelib bizni yuzimizga yopilgan eshiklarning qiyasidn asta sekin qarashadida va o’sha paytda aytgan so’laridan afsuslanadilar.

38) Sotuvni bilmaganimiz xato bo’lgan – So’zlaringizdan hulosa qilishimiz mumkinki biznesda sotuv masalasi yuqori o’rinda turar ekan , qachonki biz sotuvni, hisob kitobni va boshqa bilimlarni o’zlashtirmas ekanmiz biznesimizning muvofaqiyatli ko’ratgichi yuqori bo’lmas ekan

39) Pul yig’ish usuli –Menga pul yig’ish usulini zo’r tushuntirib bergan kitob bu “ Vavilyonlik eng boy odam “ kitobi. U yerda aytiladiki o’zimiz ishlab topgan har qanday daromadning 10% o’ziminiki ekan va uni biror joyga olib qoyamiz va yig’ishni boshlaymiz . 12 oydan so’ng anashu yig’gan pullarimizni biror bir foydali ishga sariflasak maqsadga muvofiq bo’lar ekan

40) 100 dollar bilan biznes boshlash – Juda ham ajoyib ekan shunchaki aqlimizni ishlatgan holda 100 dollarni 3-4 ouyda 1000 dollar qilsak bo’lar ekan

41) Umuman kitob o’qimang – Menimcha faqat biznes boshlash uchun emas balki bilim ortirish uchun dunyo qarashimizni kengaytirishimiz uchun ham kitob o’qishimiz zarur deb hisoblayman. Bugun kitob o’qidikmi ertaga boshqa odamga aylanamiz . Albatta biznesda kitobning o’rni beqiyos shuning uchun ham kitob o’qishni kanda qilmaskigimiz zarur

42) Talabalarga maslahat – Men ham talabaman va 1-kurs bo’lishimga qaramasdan 1,2 joyda ishlashga ulgurdim, asosan supper marketda chunki buning ortidan ham pul topaman va marketdadi boshqaruv hodimlar bilan qanday ishlash kerak , qanday tizim joriy qilsa market yana ham yurib ketadi , aynan shu narsalar menga zarur edi va men buni ozmi ko’pmi o’rgnishga muvofaq bo’ldim

43) Ota onamga rahmat – Bu gapdan juda ham tasirlandim!! Ota Onalarimiz biz uchun hatto jonini berishga ham tayyor insondir . Payg’ambarimiz aytgan ekanlar Ota – Jannat darvozasi hohlaseng uni ochib kiribol hohlaseng yuzinga qarshi hopib o’l deganlar . Ota Jannat darvozasiga qiyoslandi. Ona – bu dunyoda qo’l bilan ushlab ko’rsa bo’ladigan yagona Farishtadir . Ota Onalarimiz baxtimizga sog’ omon bo’lsinlar

44) Dangasalikni yengish – Ko’pchiligimizda dangasalik bor albatta , biror ishni qilaman deymizu bazida yo kechga qolib ketadi yoki ertangi kunga qolib ketadi . Misol uchun menda ham dangasalik bor va men In Sha Alloh zo’r biznesmen bo’laman

45) Tavsiya qilingan kitoblar – 1) Deyl Karneging do’st ortirish odamlarda yaxshi tasurot qoldirish 2) Vavilonlik eng boy odam 3) Saidmurod Davlatovning Men va pul kitobi . Aytib o’tishni joiz deb bildim siz aytgan kitoblardan birini o’qib chiqgandim yani Vavilonlik eng boy odam kitobini , juda ham zo’r kitob ekan Pul nima uni qanday yig’sa bo’ladi hammasi juda ham zor yoritib berilgan ekan

46) Biznesdagi xatolar – Biznesda juda ham ko’p xatoliklar bo’ladi, menimcha manashu xatolarimizni evaziga muvofaqiyat eshiklari ochiladi chunki rivojlanayotgan oldinga intilayotgan insonda xato kuzatiladi va bu muvofaqiyatning boshlanishi

47) Kelajagi yo’q bizneslar – Kundan kunga barcha narsa rivojlnmoqda IT soxasi biznesdagi boshqa tarmoqlar umuman olganda o’sish rivojlanish keng ko’lamda ketmoqda . Agar bizning biznesimiz internetda bo’lmas ekan daromadimiz ham pasayib boraveradi , bir kichik biznes egasi bilan suxbatlashgandim u ham huddi siz aytgan gapni aytdi, ijtimoiy tarmoqlarda biznesimiz bo’lmas ekan rivojlanishimiz qiyin ekan.

48) Musofida yurgan yurtdoshlar – Albatta musofirda yurgan yurtdoshlarimga oson emas , musofirchilik hammaga ham emas , lekin yaxshilab o’ylab ko’rishimiz kerak menimcha , endi yetarli imkoniyatlar bor shu tomonlarini o’ylab ko’rish vaqti keldi . Men hohlar edimki Uzbekiston mardikor yetishtiruvchi davlat bo’lib qolmasligini

49) Boy insonlar kimlar- Boy insonlar oluvchi insonlar emas balki beruvchi insonlardir . Shaxsan mening fikrim birinchi navbatta insonni qalbi boy bo’lishi kerak deb hisoblayman . O’z navabtida boy insonlar aqli bilan ish tutuvchi insonlar desam adashmagan bo’laman

50) Hammani o’z yo’li bor – Biz hech qachon rivojlana olmaymiz qachonki o’zimiz harakat qilmagunimizga qadar , hech kim kelib bizni o’rnimizga ishlamaydi va shunchaki pul berib ham qo’ymaydi . Har kim o’z kuchi bilan bilimi bilan rivojlanar ekan , qarzdan ham umidsizlikdan ham olib chiquvchi insonning o’zidir

51) Million dollarlik malumot – O’tayotgan har nir kunimizning hisobi bor uning qanday o’tkazishlik o’zimizga bog’liq ekan . Qancha umrimiz qoldi buni bilmaymiz va o’tayotgan har bir kunimizni hech bo’lmaganda bitta foydali ish bilan yakunlasak, bugungi kunimiz uchun ham oxiratimiz uchun ham foydali ish bo’ladi deb o’ylayman

52) Bugungi holatimiz – Agar o’z tariximizga bir nazar soladigan bo’lsak , oldin qanday inson edik-u hozir qanday insonmiz , oldizn nima ishlar qilganmiz-u hozir qanday ishlar qilyapmiz . Demak kiecha nima ish qilgan bo’lsak bugun uni mevasini terib yeyyapmiz a bugun nima ish qilsak kelajagimiz uchun ertangi kunimiz qanday o’tishimizni belgilar ekan

53) Chet elda o’qish nima uchun kerak – Bilamizki chet elda ko’p soxalar uchun imkoniyat eshiklari keng ochilgan , chet elga borganimizda o’zimiz uchun bilim , do’stlar va boshqa narsalarni o’rganamiz va bu orqali bizning dunyo qarashimiz o’z soxmizga yangidan yangi inovatsiyalarni qo’llashga yordam berar ekan

54) Kibrni sindirish haqida – Bizni ko’zimizga ko’rinmas dushmanlarimizdan biri bu kibr . Kibr qilguvchi insonning hech bir ishi o’ngidan kelmas ekan negaki kibr bor joyda bilim,fikrlash, mehir muruvat degan tushunchalar yod bo’lib qolar ekan . hayotda samimiy inson bo’lish oldimizdagi kata vazifalardan biri deb hisoblayman

55) Xafa qilish ososn – Bir insonni xafa qilish oson lekin ko’nglini olish qiyin . To’g’ri bu hayotda hammaga ham yoqishning iloji yoq lekin xafa qilmaslikni ham unutishimiz lozim .

56) Kayfiyat haqida – Qiziq fakt bor ekanda . Insonni kayfiyati qanchalik yaxshi bo’lsa atrofdagi narsalarni voqea xodisalarni esalab qolishi osonroq bo’lar ekan . Shuning uchun doim kayfiyatimizni ko’targan holda yursak qilayotgan ishimizda unum , Baraka bo’ladi

57) O’ylab topganga bir tanga sotganga 100 tanga – Biror bir narsani o’ylab topish,ixtro qilsih oson ish emas , uni ishlab chiqarish uchun ham qanchadur mehnat talab qiladi va oxirida marketing yani anashu maxsulotni sotish , mundo o’ylab qaraganda sotish hammaga ham emas lekin qanday sotishni bilsa va qayerda sotishni bilsa menimchya bu katta natija

58) Instagram bizga pul to’laydimi – Nima uchun bu vidoga o’zimni fikrmni bildiryapman : Avvalo shunday foydali content yaratayotganingiz uchun rahmat , chiqarayotgan videolaringizni ko’rib o’zim uchun ancha ko’p bilimlar ortirdim va In Sha Alloh bu berayotgan maslahatlariniz kelajakda albatta foydasi tegadi deb o’ylayman

59) Kimlar muvaffaqiyatga erishadi – 38 yoshida Amerikaning 90% neftni qayta ishlash zavodlariga egalik qilgan Jon Rockfeller shunday degan ekan “ Men hamisha har qanday muammoni, fojiani yangi imkoniyatga aylantirishga harakat qilaman”. Boy insonlarni ham o’ziga yarasha muammosi bo’ladi va ularni yechishda doim harakatta bo’ladilar

60) Pul uchun ishlayotgan xodimlar – Har qanday muammo qiyinchilik ortidan albatta yaxshilik yengillik keladi , meni fikrimcha pul uchun ishlaydigan xodimlar aynan shu narsani yaxshi tushunmaganlari uchunmi yoki boshqa sabablar uchun ketib qolishadi . O’ziz aytganizdek jamoa uchun kompaniya uchun jonini beruvchi hodimlar juda ham kam anashuday jamoani yig’ish esa liderni oldidagi maqsadlaridan biri bo’lishi kerak

61) Oldingi Ilxom Begimqulovga maslahat – Men 19 yoshdaman va maqsadlarim katta va bu yo’lda nima qilishim , qanday ishlarni bajarishimni yaxshi anglab yetgan holda harakat qilyapman , o’zingiz aytganingizday sizga shogirt tushishni maqsad qilgan ekanman har qanday qiyinchilikka tayyorman bu baland farvoz gaplar emas balki maqsadim yo’lidagi o’zim uchun motivatsiya deb bilaman

62) Men qo’rqaman – Allohga shukur meni qo’llab quvvatlovchi Ota Onam yonimda va har qanday qarorimni ular bilan maslahat qilaman, ular menga doim bir gapni aytishadi mayli bolam senga maqul kelgan bo’lsa qilaver deyishadi va bu men uchun eng katta motivatsiya , shuning uchun ham men qanchalik uzoqga borishimni qizigi yoq muhumi maqsadim va unga erishish

63) Sherikchilik asoslari \ biznesda sherikchilik – Million dollarlik xatolar kitobida sherikchilikka oid juda ham zo’r maslahatlar berilgan. “ Biznesdagi sherigingiz siz bilnmagan narsani olib kiruvchi inson bolishi kerak aklsi holda muammolar kelib chiqa boshlaydi va oxir oqibat biznes yopilishiga olib keladi “ eng muhumi adolat va rostgo’ylik

64) Yoshlardagi xatoliklar – Aynan bizni yoshimizda yoki bizdan katta insonlarni hayoliga bir g’oya kelib o’rnashganda uni amalga oshirish istagi paydo bo’kladi lekin uni qanday bajarish kerak, buning uchun qanday bilimlarni o’zlashtirish kerak , kitob o’qish kerakmi shu kabi savollar ochiqligicha qolib ketadi va bu bizni eng katta xatolarimizdan biri deb xisoblayman

65) Biznesdagi qiyinchiliklar – Qiyinchilik faqat biznesda emas balki boshqa soxalarda bo’ladi muhumi har qanday holatda ham biz o’zimizni to’g’ri tuta bilishligimiz Allohga shukur qilishimiz muhum deb hisoblayman . 35 yoshida bankrot deb elon qilingan Avram Linkolin tez fursatda Amerikaning nufuzli insonlardan biriga aylangan yani unu bankrotligi muhum bo’lmagan . Bizda ham qandaydir qiyinchilik bormi bir kun kelib ular shunchaki tarixga aylanishi mumkin

66) Muhitning bizga ta’siri – Luqmoni Hakim farzandi bilan bog’da ish qilayotib o’g’lim yomon insonlar bilan birga yurmang ularni qatorida bo’lmang desa shunda farzandi otasiga qarab otajon siz menga aytgansiz yaxshi bilan yomonni farqiga boraman deb sof olmalarni alohida chiriganlarini alohida qopga solayotgan ekan shunda otasi hammasini bitta qopga soluvring debdi bir qancha vaqt o’tgach borib qarashsa barcha olmalar chirib bo’lgan ekan . bundan ko’rinib turibdiki atrofimizdagi insonlarni qanday bo’lishi bizga tasir qilar ekan .

67) Bilamizku , Qilmaymiz – Muvaffaqiyatga erishish uchun faqat bilish kamlik qilar ekan , ana o’sha bilimni qo’llash esa ancha munchasiga emas ekan . Biz faqat nazariy bilim olaversagu lekin uni amalda qo’llamasak qo’pol qilib aytganda olgan bilimlarimiz sariq chaqaham emas ekan

68) Tagimda kaptiva va Malibu – Hech bir erishilgan yutuq borki qiyinchliksiz , mehnat , mashaqqat bilan kelmagan emas . Biz bugun biznesni o’rganamiz deb maqsad qo’ydikmi demak albatta qiyinchilik bo’ladi va bunga sabir qilib o’rganishligimiz o’zimizga bog’liq ekan

69) Uxlamay video ko’ruvchilar – To’g’risini aytganda menda ham shunday holat ko’p uchraydi bazida o’ylab qolaman shu telfon o’ynashni o’rniga kitob o’qisam bo’lmaydimi nima keragi bor foydasi yoq ishni qilib deymanu lekin shu telfon o’lgur o’ziga tortaveradida . Ammo maqsadim kattalashgani sari bu odatdan voz kechish ososn bo’lyapti

70) Muammoyingiz bormi – Allohga shukur menda muammolar ko’p emas lekin bu video dan tushundimki har qanday muammoni bilim orqali bartaraf etishimiz mumkin ekan ,

71) Klinikamizning boshqalardan farqi – Barchamizni harakterimiz qilayotgan ishlarimzi boshqalardan ajralib turgani kabi biznesda ham “ ajralib turish ‘’ degan tushuncha bor ekan , aynan manashu ajralib turishimiz bizni boshqalardan ko’ra yaxshiroq ekanimzini anglatishi ham mumkin ekan

72) Networking nima uchun kerak – Bundan bilishimiz mumkinki networking foydali bo’lib bunda biznesimizni yanada kengaytirishga juda katta yordam berar ekan , tajriba almashish yangidan yangi bilimlarni o’zlashtirish va do’stlar ham ortirish

73) Biznesmenlar qanday turga bo’linadi – Biz harakat qilishimiz kerak ekan yani tizimli biznes qilishga shu o’rinda Jon Rockfellerni bir gapi yodimga tushdi “ men biznes qilish mobaynida 100% kuchimdan 100%li kishini 1 % kuchni afzal ko’raman “ yani hamma ishni o’zi emas balki jamo bilan qilish .

74) Biznesda ustozlar kerak – Shaxsan mening fikrim biznesda ustoz 1-o’rinda turishi kerak deb hisoblayman nafaqat biznes balki boshqa sohalarda ham ustoz albatta kerak . Kimgadur shogirtlikka tushib bilim olish zarur o’ziz aytganizday ustoz yoq deydimi hop deydimi baribir tushish kerak

75) Ishda kayfiyat qanchalik muhum –Ertalabgi kayfiyatimiz kun davomida qanday yurishimizga tasir qiladi , ish qilayotganimizda kayfiyatimizni yuqoriligi bu ishimizni unumdorligini oshirar ekan , va atrofdagilarga ham munosabatimiz ancha iliq bo’lar ekan shuning uchun doimo katyfiyatimizni ko’tarib yurishimiz zarur

76) Yangi biznes boshlayotganlarga maslahat – kridit va qarz olishimiz durust emas ekan , birinchi navbatta o’sha biznesga borib ishlashimiz yoki shoogirt tushishimiz katta ahamyat kasb etar ekan . Nima uchun? chunki u biznesni bilimini olmasdan turib u biznesga kirib kelishlik yaxshi oqibatlarga olib kelmas ekan

77) O’tmish va kelajak – Agar biz faqat o’tmishdagi xatolarimizni eslab faqat o’tmish bilan yashasak hech qachon kelajkdagi orzularimizga yetisha olmas ekanmiz ammo faqat kelajak haqida o’ulab unga intilsak albatta maqsadlarimizga erishamiz

78) Pul kerak bo’lsa – bizga pul kerak bo’lsa pul mas maslahat so’rashimiz lozim ekan, agar bizga maslahat kerak bo’lsa maslahat emas pul so’rasak , pul bermaslik uchun koo’pgina maslahat berishar ekan . To’g’risi o’zim uchun foydali narsani bilib olganimdan xursandman buning uchun kattakon rahmat

79) Omadsizlikka elitish yo’li – Bu juda ham oson yo’l balki emg oson yo’li desam adashmagan bo’laman, hech narsa qilmasam harakat qilmasak bilim olmasak yaqin kunlarda bizdan omadsiz inson chiqar ekan shuning uchun ham omadli inson bo’lishimiz uchun tinmasdan harakat qilishimiz lozim

80) Muvaffaqiyat bu – Omad bu – omadsilar qilishni hohlamagan ishni qilishingdadir deyishadi , muvaffaqiyat ham huddi shunday deb o’ylayman , bu yo’l ososn bo’lmaydi , qiyinchiliklar , mashaqqatlar va oxirida “MUVAFFAQIYAT’’ demak muvaffaqiyat o’z o’zidan paydo bo’luvchi hodisa emas ekan .

Etiboringiz uchun rahmt !!