**RAHIMJONOV ABBOS MIRZAJON O`G`LI**

**ILHOM BEGIMQULOV INSTAGRAM POSTLARIGA IZOH.**

1.Video -8 soat unumli ishlang..

Izoh: Korxona yoki ofislarda har bir ishchining o`z vazifasi bo`ladi va bu uchun unga ma`lum bir vaqt ajratiladi.Masalan,bir xodim ish vaqti dushanbadan –jumagacha kuniga 8 soat qilib belgilangan ,lekin uning ishi tahlil qilib ko`rilganda bu vaqt juda ko`plik qiladi ya`ni unga berilgan kunlik vazifani bajarish uchun 3-3.5 soat kifoya qiladi va buning natijasida bu xodimga ishlamagan soati uchun ham maosh to`lanadi.Endi bu yerda yechim 2 xil :8 soat mobaynida uning bo`sh bo`lmasligini ta`minlash uchun yana qo`shimcha vazifalar berilishi kerak yoki ishlamagan soati uchun pul to`lanmasligi kerek.Shu jihatlarni ham hisobga olish- kompaniya rivojiga yaxshi hissa qo`shadi.

2.Video –ishni o`z vaqtida topshiring.

Izoh: Bizga yuklatilgan har bir ishni yoki vazifani bajarish uchun uning qiymatga ega bo`lgan vaqti mavjud ,agar biz qiymatga ega bo`lgan vaqtda ishni bajarsak muvaffaqiyatli bajargan bo`lamiz ,aks holda ya`ni qiymatga ega bo`lmagan vaqtda yo bo`lmasa kechiktirib yakunlasak bu ish foyda bermaydi.

3.Video:Yomon xodim haqida

Izoh:Yomon xodimlar boshqacharoq qilib aytganda o`z vazifa yoki mas`uliyatini to`liq anglay olmaydigan xodim desak bo`ladi ,bu xodimlar korxonamizga kelgan mijozlarga birinchi bo`lib aytilishi yoki bajarilishi nojoiz bo`lgan ishlarni qilishi bilan bo`ladi .Masalan mijoz kelgan payt xodim telefon titkilash bilan ovvora bo`lsa klient bilan gaplashish o`rniga ,natijada u mijoz bizning raqobatchimizga boradi va o`sha yerdan ishini bitiradi keyin yetmaganiga bu korxona haqida qolganlarga salbiy fikrlar bildiradi,masalan u yerda servis yaxshi emas ,ishchilari mijoz bilan ishlashni bilmaydi va hokazo ,shularni aytadi .Natijada bunday holat kompaniya reputatsiyasiga salbiy ta`sir qiladi.

4.Video-Shunday ishchilarni ko`paytirish kerak yoki ishchilarning turlari haqida.

Izoh:Bir mashhur gap bor ,har bir inson o`z iz kasbini sevsa u umri davomida bir kun ham ishlamaydi .Bundan shu ma`lum bo`ladiki shunday insonlar bor ular qilmoqchi bo`lgan ishlarini sevishadi lekin yetarlicha tajribaga ega bo`lmagani uchun bu ishni bajarishda qiyinchiliklarga duch kelishadi agarda o`sha vaqtda biz ularga imkon bersak ular vaqt o`tib o`z ishlarida eng bo`lishadi shunchaki ularga imkon berilsa bas.Lekin yana shunday odamlar borki ishlayotgan sohasida tajribaga ega ,bajara oladi lekin bu o`ziga yoqmaydi ya`ni o`z ishini sevmaydi va hamisha tushkun kayfiyatda yuradi ,bunday hollarda biz bunday ishchini o`rniga o`z kasbini sevadigan,maroq bilan bajaradigan mayli ozgina tajribasi kamroq bo`lsada ,keyinchalik u hammadan o`tib ketadi.

5.Video-Biz buyurtmachimiz.

Izoh :Biznesda har bir odam o`z vazifasini bilishi kerak .Buyurtmachi

ya`ni biznes egasi ,u qanday biznes tashkil qilishni o`ylaydi masalan

avtomobil ehtiyot qismlari ,yo eshik-rom savdosi ,qurilish materiallari savdosi va hokazo.Bunda biz biznes boshlashni buyuramiz qolganlar buni amalga oshiradi masalan arxitektor korxona qanday bo`lish maketini chizadi ,HR-manager xodimlarni nazorat qiladi ,marketolog o`z vazifasini bajaradi,buxgalter o`z vazifasini bajaradi ,buyurtmachi biznes egasi biznesga buyuradi qolganlar bularni amalga oshiradi.

6.Video-Bilimni ishlatishimiz kerak.

Izoh:Har bir yangi narsani bajarishda avvalo ilmini olib keyin shu ilmga suyanib harakat qilinadi,masalan , oshni qanday pishirish kerakligini ilmini oldik va uni amalda qo`llasak biz osh pishira olamiz aks holda u shunchaki oddiy informatsiya sifatida qoladi va vaqt o`tishi bilan u unitiladi .Muvaffaqiyatga erishish uchun har bir yangi o`rganilgan narsani amalda qo`llasakgina foyda beradi bo`lmasa yo`q.

7.Video-Biznes trenerlar.

Hozirga kunda hamma ijtimoiy tarmoqlarda faol.Lekin hozirgi kunda ko`pchilik,- kimdir internetga chiqib qaysidir mashhur yoki ilmga,biznesga oid gap gapirsa odamlar men buni oldin ham eshitganman ,bu kim bu o`zi ,boshqa kitobdan olib gapirdi….. shunga o`xshash gaplarni gapirishadi lekin u o`zi hech kim bo`lmasada boshqalarga ilm beryapti ,ilmga ,yaxshilikka undayapti biz buni tushunishimiz kerak va bu hozirgi kunda TIK-TOK va INSTAGRAMLARDA bo`lmag`ur ,keraksiz narsalar bilan vaqt o`tkazishdan ancha yaxshidir va biz odamlar bu narsani to`g`ri tushunishimiz kerak.

8.Video-Biznesda KPI ya`ni Key Performance Indicator.

Izoh: Asosiy samaradorlik ko'rsatkichi (KPI) kompaniyaning asosiy biznes maqsadlariga qanchalik samarali erishayotganini ko'rsatadigan o'lchanadigan qiymatdir. Tashkilotlar maqsadlarga erishishda muvaffaqiyatni baholash uchun KPI dan foydalanadilar. Yuqori darajadagi KPIlar biznesning umumiy ko'rsatkichlariga e'tibor qaratishi mumkin, past darajadagi KPI esa savdo, marketing, HR yoki qo'llab-quvvatlash kabi bo'limlardagi jarayonlarga e'tibor qaratishi mumkin.

9.Video-Hissiyot haqida.

Izoh:Hissiyotlar 2 xil bo`ladi : ijobiy tomonga ya`ni tez xursand bo`lish va 2-salbiy hissiyot ya`ni tez xafa bo`lish hamisha g`amgin yurish .Endi bu joyda balansni ushlash muhimdir ya`ni ozginaga tez xursand ham ozgina muvaffaqiyatsizlikda esa tez xafa ham bo`lmaslik kerek .Shunda biz yaxshiroq ishlay olamiz.

10.Video-Boshqa najot yo`q ya`ni tarbiya va ilm haqida.

Izoh :Biz kelajakda farzandlarimiz bizdanda yuqorioq natijaga erishishni xohlasak 2ta narsa juda muhim .1-navbatda tarbiya keyin ilm turadi.Agar yaxshi ilm olsa va bu ilmni yaxshi xulqi ,halol insonligi tufayli yaxshilikka ishlatadi va el-yurtga jamiyatga ulkan foydasi tegadi. Aks holda tarbiya bo`lmasa bu olgan ilmini u yomonikka ishlatishi mumkin masalan FASHISTLARNING boshlig`i Adolf Gitler ham nihoyatda aqlli va ilmli inson bo`lgan lekin tarbiya bo`lmaganligi uchun u o`z ilmini yomonlikka ishlatib o`z nomiga dog` tushirdi.

11.Video-Жизнь это не то что про жилье.

Izoh:Hayot bu bizning qolgan umrimiz ,unda yaxshi va rohatda o`tkazish uchun esa o`tmishda qilgan xatolarimizdan xulosa chiqargan holda yashash kerak ,chunki kelajakni biz maqsad orqali yaratamiz shuning uchun bu hayot deyiladi.O`tmishdagi narsalarni esa biz hech narsa qilolmaymiz.SHuning uchun hayot-bu bizning qolgan umrimiz.

12.Video-Все изменение принимаете нормально.

Izoh:Inson hamma narsaga tayyor turishi kerak ,texnika-texnologiya o`garishlariga tayyor o`lishi kerak va boshiga keladigan har qanday muammo yoki hodisalarni to`g`ri qabul qila olishi lozim va buni uddalay olsa ishi ,biznesi ,oilasi va sog`ligi hammasi bir maromda bo`ladi .Aks holda o`ziga har tomondan zarar olib keladi .Ruhan charchaydi ,ishlagisi kelmay qoladi va hayotdan ko`ngli sovuydi .Shuning uchun barcha o`zgarishlarga tayyor bo`lib ,boshiga tushgan hammasini normal qabul qilish eng to`g`ri yo`ldir.

13.Video-Бизнес и семья.

Izoh:Hozirgi kunda biznes yuritayotgan biznesmenlarning ko`chiligi oilali va bola-chaqasi bor.Bu biznesmenlar bilimlarini oshirish uchun biznes traininglarga boradilar lekin asosiy muammo ularning oilasida bo`ladi ya`ni ularning umr yo`ldoshi va farzandlari uni nima qiloyatganini to`liq anglab yetolmaydi va bu tushunmovchilik keltirib chiqaradi.Eng to`g`ri yo`l shuku- agar bir biznesmen biror bir biznes koachinglarga boradigan bo`lsa o`zi bilan birga eng yaqin odami masalan umr yo`ldoshi bilan birga qatnashishi kerak bu esa birdaniga 2 ta muammoga yechim bo`ladi .1- bu oilada tushunmovchiliklar bo`lmaydi va kelajakda uning farzandlari ham bu o`rgangan narsalaridan ham boxabar bo`ladi ,chunki biznesmen oilasi bilan trainingga qatnashgan va oila a`zolarida ham yaxshi bilim bo`ladi.

14-Video-Когда у человек бедного мышление….

Izoh:Hozirgi kunda haligacha ko`plab odamlarning fikrlashi bir xilligicha qolmoqda ya`ni ular o`ylashadiki kimning puli bo`lsa u biznes qila oladi ,kuchli komanda yig`a oladi,marketingni yo`lga qo`ya oladi deb o`ylaydi –bu hozirgi kunning haqiqatiga to`g`ri kelmaydi.Bugungi kunda biznes boshlash boshlash uchun 1-navbatda g`oya va menejment kerak va bu mukammal bo`lsa pul sizni o`zi topadi masalan yaxshi g`oya va strukturangiz bo`lsa sizga investitsiya kiritiladi va yana sherikchilikda ishlay olasiz .Demak asosiy jihat bu pul emas menejment.

15-Shaxsiy brend haqida.

Izoh:Hozirgi kunda shaxsiy brendsiz rivojlanish shaxsiy brend bilan rivojlanishdan qiyinroq .Chunki agar sizda ,biznesizda yaxshi brendingiz bo`lsa bu biznesizga har tomondan marketing va sifat tomondan ijobiy ta`sir qiladi va bu ikkalasi balansni ushlaydi ,marketing va sifat yaxshilanavergan sari brend rivojlanadi ,brend rivojlangan sari mahsulot sifati rivojlanadi .Bu 2lasi birbiriga mutanosibdir.

16-Video-Biznesmenning do`sti .

Izoh:Bu yerda biznesni sherikchilik asosida yuritish nazarda tutilgan .Bunda 2 xil holat mavjud.1- ikkita tanish yoki do`stlar pul tashashib lekin hech qanday yozma kelishuvlarsiz va maqsadlar aniq qo`yilmasdan ish boshlaydilar va keyinchalik biznes kattargan sari muammolar ko`payib ketadi.Bunga sabab esa qaysi tomonning vazifasi qaysi ekanligi aniqmas va hamma narsa og`zaki .Natijada bu biznes kasotga uchrashi mumkin .2-toifa –bular bilimga ega bo`lgan va vazifa va maqsadlarini aniq belgilab va yozma kelishuvga erishgan 2 ta malakali bizneshmenning sherikchilikda ishlashidir. Bunda bu biznes yutuqqa erishishi hamma yoq to`g`ri tashkil qilingani uchun yuqori bo`ladi.

17.Video-Mas`uliyatni bo`ningizga oling .

Izoh:Umuman olganda inson biror bir sohada muvaffaqiyatga erishishi uchun o`sha narsada eng zo`ri va masuliyatlisi bo`lishligi darkor.Buning natijasida unga hamma ergashadi,hurmat qiladi va buyruqlarini bajaradi.Bunday insonlar maqsadiga tezroq erishadilar.Masuliyatni bo`yniga olmagan odamlar esa xohlagan payt xohlagan ishini qilishi mumkin va ularga ishonib bo`lmaydi chunki undan nima kutishni oldindan bilish amri mahol bo`ladi.Bunday insonlar muvaffaqiyatli bo`lishi qiyin toki masuliyatni o`z bo`ynilariga olmagunicha.

18.Video-Erkatoy va yalqov ,dangasalar haqida.

Izoh:Hozirgi kundagi zamonaviy biznesda shunday biznes egalari borki ular yoshligida dangasa va yalqov bo`lgan va xamisha xayolida biznes qilish va qanday qilib birovga ish buyirib biznes qilsam deb o`ylab yurgan va maqsadiga erishgan .Ya`ni aqlli lekin dangasaroq bo`lgan odamlar hozirgi kundagi katta –katta biznes egalari bo`lib ketgan .

19.Video-Jinnilarcha ishonch.

Izoh:Biznesda umuman nimadir ish qilishda eng fundament bo`ladigan narsa bu bilim va ISHONCHdir .Ishonch bo`lmasa hammasi bir tiyin ya`ni qiymatsiz chunki o`rganilgan bilim iymon-ishonch sustligi uchun ishlatilmaydi va miyada zanglab yotadi va bundan hech qanday foyda bo`lmaydi.Demak eng asosiy narsalardan biri bu o`ziga bo`lgan ishonch.

20.Video-90 foiz biznesmenlar

Izoh:Ko`pchilik tadbirkor-biznesmenlar bir biznesni ishonch bilan boshlaydi lekin ozgina bilimning va saviyaning yetishmovchiligi tufayli muvaffaqiyatsizlikka uchraydi .Endi bunday holda yo`lda davom etib maqsadga yetish uchun ishonchni yo`qotmagan holda qilgan xatoni o`rganib kerakli bo`lgan bilimni olib ,qilgan xatolarni takrorlamagan holda yo`lda davom etish kerak va INSHAALLAH keying safar maqsadiga yetadi .Afsuski 90 foiz biznesmenlar bitta muvaffaqiyatsizlikda umidsizlikka tushib biznesni tark etadi.

21.Video-Maqsad qo`yish formulasi

Izoh:Inson umuman olganda bir nimaga erishishni xohlasa maqsadini to`g`ri qo`ya olishi o`ta muhimdir va bu maqsad 3 ta narsadan tashkil topishi shartdir bular 1-nima qilmoqchi bo`lganligi yani reallik keyin 2-vaqt yani qancha muddatda va 3-qancha pul topish berilgan muddat va vaqt ichida .Agar bulardan biri bo`lmasa bu maqsad emas mavhumroq narsa ya`ni orzuga aylanib qoladi.Shuning uchun maqsadni to`g`ri qo`yish juda muhim.

22.Video-Чистый foyda

Izoh:Ko`pchilik tadbirkorlar bizneslarini qarz olib yoki kredit olib boshlaydilar va ishda faqat tushumga ya`ni oborotga e`tibor berishadi va lekin umumiy kredit yoki qarzdan qolgan foyda haqida bilishmaydi ,oborot bo`ladi foydagami zarargami chunki u yerdagi pul qarzda olinganku va natijada olingan qarz-kreditlarni to`lash vaqti kelganda hisoblab ko`rsalar foydada emas zararda bo`lishadi .Ko`pchilikda ushbu holat kuzatilgan va bu holatga tushmaslik uchun har kunlik prixod rasxodlarni aniqlab kunlik foydani har kun hisoblab borish ya`ni moliya tizimiga e`tibor berish kerak.

23.Video-Maqsadni yozish kerak.

Izoh:Inson miyasida kunida ming xayollar yuradi va bularning hammasi mavhum ya`ni yo`q narsa.Ana endi bir ishda maqsad qo`yilsa uni xayolda emas qog`ozga yo daftarga aniq va reallik asosida yozish kerak va shunda amalga oshishi tez va oson bo`ladi .Masalan ,men falon miqdordagi pulni falon muddatgacha va falon ish orqali topaman deb aniq qilib yozsa manabu aniq maqsadga aylanadi va amalga oshishi ehtimoli yuqori bo`ladi .

24.Video-IT biznesda qanchalik muhim

Izoh:Hozirda biz globallashuv asrida yashamoqdamiz va kundan kunga texnologiyalar har xil dasturlar ko`payib bormoqda va biz kelajakda o`z biznesimizni uzoqroq yashashini xohlasak majburmiz IT tizimidan foydalanishga .Agar biz IT ni o`rganmasik bu IT biznesimizni o`ldiradi mahsulotimiz qanchalik sifatli bo`lishidan qatiy nazar .Masalan oddiy Moskvadan turib online savdoni yo`lga qo`yib ,IT va menejment va marketing zo`rligi tufayli ular O`zbekushton bozoridagi hamma доля ya`ni bozordagi barcha ulushlarni yig`ib keta oladi ,IT shunday qudratga ega va avtomatlashmagan bizneslar bankrot bo`lish ehtimoli oshib ketadi.

25.Video-Kimlarga havas qilasiz

Izoh:Hozirgi kunda ALHAMDULILLAH musilmon bo`lgan yaxshi tadbirkor-biznesmenlar xalqqa foydasi tegadigan insonlar ko`paymoqda .Ular yana o`zlaridan keyin biznelari to`xtab qolmasligi uchun, davom etishi uchun avtomatlashtirishadi va yana o`z bilim va tajribalarini yoshlarga o`rgatishadi va ko`plab yaxshi-solih amallar qilishadi.Bu narsa bularning hayotliklaridan keyin ham o`zlariga foyda va savob kelib turadi va qolganlar ham ulardan ruhlanib oldinga intiladi.

26.Video-Oilaga vaqt ajratish shart.

Izoh:Inson hamisha ishdan keyin yo bo`lmasa yakshanba dam olish kunlari oilasiga vaqt ajratishi shart .Farzand tarbiyasi bilan mashg`ul bo`lishi ularni yetuk va farzand qilib yetishtirish ota-onaning burchidir.Shuning uchun kundalik ishlarni to`g`ri taqsimlab olib ,keyin oilasidan doimo boxabar bo`lishligi zarur.

27.Video-Franshiza haqida

Izoh: Franshiza - bu boshqa birovning brendi ostida biznes yuritish huquqi. Franshiza xaridoriga franchayzing texnologiya, jarayonlar tavsifi va biznes modeli, reklama materiallari, shuningdek huquqiy va texnik yordam ko‘rsatiladi.Buning evaziga tadbirkor brend egasiga bir martalik to‘lovni - franshizani sotib olish uchun bir martalik to‘lovni, shuningdek, royaltini - tovar belgisidan foydalanganligi uchun muntazam kompensatsiyani o‘tkazadi. Franshiza nima ekanligi haqida ushbu maqolada ko‘proq ma’lumot olishingiz mumkin.

28.Video-Eng qiyin ish haqida

Izoh:Inson ming malum bir sohada tajribali bo`lmasin o`sha ishni o`zi sevishi yoqtirishi zarurdir.Aks holda qiloyotgan ishi qiyinlashadi,kayfiyatiga, yashash tarziga va har tomondan salbiy ta`sir qiladi.Umuman inson qaysi bir ishni bajarishni o`zi yoqtirmas ekan bu ish o`zi uchun juda qiyin bo`ladi .Konfutsiyning bir mashhur gapi bor .U nima degan –agar kimda kim o`z kasbini va ishini sevsa ,maroq bilan bajarsa u umri davomida bir kun ham ishlamaydi degan .SHuning uchun inson o`z kasbiga mehr qo`ya olishi muhimdir.

29.Video-Rahbarning masuliyatlari.

Izoh:Malum bir sohadagi biznes egasi eng birinchi o`rinda boshqaruvni to`g`ri yo`lga qo`ya olishi ,to`g`ri komanda -jamoa shakllantira olishi zarurdir.Agar u menejmentni to`g`ri yo`lga qo`ya jamoaga yaxshi mativatsiya bera olib va bu biznezni boshqara oladigan yaxshi menejr yoki director tayinlasa bu biznes uning ishtirokisiz albatta yaxshi rivojlanib ,o`z yo`lini topib ketadi.

30.Video-Rahbar va xodim haqida

Izoh:Biznesda rahbar va xodim o`rtasida xuddi oiladagi ota va bola munosabatiga o`xshash munosabat bo`lsa yaxshi bo`ladi .Chunki ota o`z bolasiga sen manabu ishlarni qilasan va bularni qilmaysan deb o`rgatadi va tarbiyalaydi va bu munosabat ota-bola bir biriga mehr qo`yadi.Ana endi rahbar o`z xodimiga uning qilishi kerak bo`lgan ishlarini to`g`ri taqsimlab beradi va chegara limitini aniq belgilab beradi agar ozgina bu qoidani buzadigan bo`lsa xuddi ota bolasiga xatosi uchun o`rinli holda tanbeh bergani kabi rahbar o`z xodimiga ozgina tanbeh berib xatosini tushuntiradi va xodim keying safar bunday ish qilmaydi va sifatli ishlashda davom etadi.

31.Video-Rizq kengayishi haqida.

Izoh:Rizq haqida uning kengayishi va torayishi ko`plab hollarda bizning solih amallariga bog`liq.Alloh taolo aytadiki agar bandam o`zi yaxshi ko`rgan narsalarni boshqalarga bersa men unga uzdan ziyodasini berib o`rnini 3-4 baravarga ko`paytirib beraman deydi.Yana biz o`z xizmatimizda birovlarga foydamiz tegaversa bu o`z –o`zidan rizqimiz va barakamiz oshishiga sabab bo`ladi.

32.Video-Ishonch qanchalik muhim.

Izoh:Biznesda eng muhim ingredient bu ishonchdir .Bu siz natijaga maqsadga erishib bo`lmaydi.Masalan bir hech kim oldin qilmagan biznes g`oya topdik .Lekin u shunchaki g`oyaligi uchun dastlab boshqalar bunga ishonishmaydi va bu normal holatdir asosiysi o`zimizning bunga bo`lgan ishonchimizdir .Maqsad qo`yamiz va bunga ishonamiz va harakat qilamiz va muvaffaqiyatsizlikka uchrashimiz mumkin va yana ishonchni yo`qotmagan holda harakatda davom etamiz va keying safar maqsadimizga yetamiz.

33.Video-Sotuvchi istedodi.

Izoh:Kompaniyada foydani bizga faqat sotuv bo`limidan keladi qolganlari hammasi xarajatlardi.Shuning uchun sotuvchilar biznesda muhim rol o`ynaydi.Ular har tomonlama kelgan mijozning qanaday muammolari borligi va ularga qanday yechim bera olishi va muomala madaniyatida ya`ni notiqlikda yaxshi bo`lishi kerak va savdodagi barcha mahsulotlar haqida va ularning vazifalari haqida bilishi kerak.Agar shu narsalarga amal qilinsa sotuvimizga yaxshi ta`sir qiladi.

34.Video-Biznesdagi ehtiroslar.

Izoh:Ko`pchilik biznesmenlarda bo`lgan holat ular yetarli bilim olmay turib hozir kungi zamonaviy texnologiyalar va menejmentni o`rganmasdan turib qarz yo bo`lmasa kredit olib turib biznes boshlaydilar .Keyin esa ehtiroslarga va hissiyotlarga berilib ketib kamchilik va xatolar ko`rinmay qoladi va buning natijasida na sotuv yaxshi bo`ladi va na jamoa .Natijada tez bankrotga tushib umidsizlikka tushib qoladilar .Shunin uchun birinchi o`rinda yo bilim olish kerak traininglarga borib yo bo`lmasa tajriba yig`ish uchun shogirt tushish maqsadga muvofiq bo`ladi.

35.Video-Xafa qilish oson.

Izoh:O`zimiz tanigan va tanimaganlar orasida mehr qozonish,xursand qilish va hurmatga erishish uchun qancha mashaqqat va halol mehnat talab etadi va xafa qilish ,xurmatdan qolish uchun esa birgina so`z va harakat kifoya .Bu xuddi zinaga chiranib chiqish hurmatga erishish bo`lsa ,xafa qilish esa birgina harakat tufayli zinadan yiqilib ketishga o`xshaydi.

36.Video-Kibr haqida.

Izoh :Nafs va shaytonning eng katta qurollaridan biri bu kibrdir .Inson qancha mavqeyi obro`si va puli ko`payavergan sari insonda kibr hissi paydo bo`ladi ya`ni birovlarni mensimaslik yo bo`lmasa haqiqatni tan olmaslik kuzatiladi.Bu juda yomon holat va buni tuzatish kerak.Buning uchun eng samarali usullaridan biri rizq beruvchi ham oluvchi ham ALLOHdan ekanligini o`ziga singdirsa va uning huzurida boy-kambag`al bir xilligini tan olsa bunda insonning kibri sinadi.

37.Video-Hammaning o`z yo`li bor

Izoh:Hammaning o`z yoli va qarori bor bu.Masalan o`rta maktabda shifokor ham matematik ham tilshunos –tarixchi ham va biznesmen ham bitta parta-stulda o`tiradi va maktabni tugatishgach hammalari ajralib ketishadi chunki ularning maqsadlari va tanlagan manzillari ayro.Bu xuddi tasuvvur qiling bir boshlang`ich bekatdan avtobusga mindiz odam to`la va siz oxirgi bekatgacha borasiz va yana yo`lda qo`shimcha bekatlar bor va odamlar birinn ketin tushib ketaverishadi ,tushib ketishadi chunki ularning manzillari boshqa va oxirida siz bilan ozchilik qoladi va siz yo`lingizda shunday davom etasiz.

38.Video-Boy insonlar kimlar.

Izoh:Boy insonlar o`zining imkoniyati tufayli birovlarga manfaati tegadigan ularga imkoniyat va foyda olib keladigan odamdir va ular bu ishlaridan Alloh taolo ularga bir necha barobar qilib qaytaradi va ular yanayam odamlarga foydasi tegaveradi va xalq bundan xursand bo`ladi .Ular qo`shimcha ish o`rni yaratadilar va qolganlar bundan manfaatdor bo`ladi.

39.Video-Musodirda yurganlar .

Izoh:Musofirda yurganlarga qiyin ularga.Sovuqni sovuq va issiqni issiq demay uyim bolam chaqam deb ishlashadi .Bundan buyog`iga bunday bo`lmasin .Uning uchun iln o`rganib yo biznes sirlarini o`rgansak va amalda qo`llasak shu yerda ham yetarlicha imkoniyatlar bor va bunga harakat qilib sabr qilish va bunga ishonch kerak va natijada bunga erishiladi.

40.Video-Chet elda o`qish haqida.

Izoh :Agar xohish va imkonimiz bo`lsa chet elda o`qish yaxshi.Ilmimiz yanayam oshadi va tanishlar orrtiramiz va asosiysi dunyoqarashimiz kengayadi.Texnika texnologiyalarni yaxshi o`rganamiz va O`zbekistonga qaytib kelganda olgan bilimlarimiz va tajribalarimiz tufayli biz ish va pul qidirmaymiz balki ular bizni izlab topishadi- shunday foydalari bor chet elda o`qishni.

41.Video-Kelajagi yo`q bizneslar.

Izoh:Hozirgi kunda biznesmenlarning bilimlari va savifalari oshib hozirgi kunning zamon texnologiyalari bilan moslashib bormoqda va ular bizneslarini avtomatlashtirishmoqda.Endi kimda kim manashu narsalardan foydalanmasa yani internet-marketing va menejment dan foydalanmasa biznesi bora bora bankrotga uchraydi chunki avtomatlashgan va internetda bor bizneslar bozorni o`zlari to`yintirib bo`lishadi ya`ni avtomatlashmagan bizneslar uzoqqa bormaydi.

42.Video-Biznesmenlarga o`rin yo`q.

Izoh:Bu gap 2018-2019 yillargacha to`g`ri edi ya`ni kimni puli va tanishi bo`lsa biznes qila oladi bo`lmasa yo`q .Lekin hozirgi kunga kelib 1-o`rinda g`oya va menejment turadi undan keyin ularni amalga oshirish uchun esa pul kerak bo`ladi .Agar g`oyamiz zo`r bo`lsa pulni topish muammo bo`lmaydi ya`ni bizga puli bor investorlar investitsiya kiritadi yo bo`lmasa sherikchilikda ishlanadi.

43.Video-Biznesdagi xatolar.

Izoh :Biznesdagi xatolarning deyarli hammasi bilimsizlikdan ya`ni ishlab chiqarish zo`r bo`lsa sotuv ilmi yo`q va mijozlar bilan to`g`ri ishlay olinmaydi agar sotuv yaxshi bo`lgan taqdirda ham moliyaviy savodxonlik yo`qligi uchun kassada o`g`irlikar ish tashlashlar bo`ladi va pul qo`lma-qo`l bo`lib ketadi. Manshu xatolar biznesni bankrotga olib keladi.

44.Video-dangasalikni haqida.

Izoh:Dangasalikningning 3 ta turi bor .1-bu juda yomon insonga hech narsa yoqmaydi va na ilm o`rganadi va na ishlaydi.Natijadi u judayam dangasa bir pessimistic odamga aylanadi va bu judayam yomon. 2- turi bu ishlay oladi bilimi bor lekin erinadi bular biznes qilgisi keladi va qanday qilsam odamlarni ishlatib pul olsam va biznes qilsam deb bosh qotiradi eringani uchun – manabu yaxshi dangasalik.3-turi dangasalikni bu nir ishni qilaman deganda charchoq tufayli keladigan dangasalik masalan uyqusi keladi shunga o`xshash pauzalardir.

45.Video-Ota-ona haqida.

Izoh:Insonga eng yaqin do`st bu ota-ona .Biz yaxshi kunimizdayam va yomon kunimizdayam biz bilan birga bo`lishadi va to`g`ri maslahat berishadi va biz orqamizdan duo qilib va yana bizni oyoqqa tura olishimizga sababchilardan biri bu ota-onadir shularni unutmaslik kerak va hamisha ota-onalarimizni ezozlashimiz kerak.Doimo xizmatlarida bo`lib duolarini olishga harakat qilishimiz kerak.

46.Video-Uylanish haqida.

Izoh:Uylanayotgan payt 1-navbatda qizni etiqodi va odobiga qaraladi.Bizni to`g`ri tushunadigan va ilmli-tarbiyali qizga uylansak anashunda Baraka topamiz .Bo`lmasa xato qilinsa bundan katta xato bo`lmaydi.Chunki u butun hayotimiz davomida birga bo`ladi va bunga jiddiy e`tibor qaratish kerak.

47.Video-Talabalarga maslahat.

Izoh:Talabalik bu eng ilm olish va ma`naviy o`sadigan davr chunki ko`ppchilik talabalar viloyattan Toshkentga yo bo`lmasa chet davlatga borishadi.Endi ular biznes qilishni xohlashsa eng to`g`ri o`sha ishlamoqchi bo`lgan sohasidagi eng omadli ya`ni hamma narsasi zo`r bo`lgan kompaniyaga agent bo`lib borib shogirt tushish kerak va bilim olishlari kerak.Manashunda ular kelajakda yaxshi biznesmen bo`lishadi.

48.Video-Kitob o`qish haqida.

Izoh:Hozirgi kunda biznes sohasida mashhur biznesmenlarning biznesga oid kitoblari judayam ko`p .Agar 1-urinishdayoq maqsadimga yetaman desa kitob o`qish kerak va olgan bilimni amalda qo`llasak yaxshi bo`ladi va o`zimizga va biznesimizga bo`lgan risk ancha kamayadi va maqsadimizga osonroq va tezroq yetamiz .Shuning uchun kitob o`qishga majburmiz buning foydalari judayam ko`p.Chunki ilmsiz biz uzoqqa bormaymiz va buni to`g`ri tushungan holda ilm olish va o`z ustimizda ishlashimiz kerak.

49.Video-100 dollar bilan biznes boshlash.

Izoh:Masalan erkaklarga yoqadigan 100 dollarga atir yobo`lmasa oyoq kiyim sotib olinsa Walmart internet do`konidan arzon narxda ko`pchilik bu haqida bilmaydi va bularni ustiga 20-30 foiz qo`yib qaytarib tanishlarga sotamiz va shu ishni qayta qayta qilamiz va natijada 100 dollar pulimiz bir oy ichida 1000dollarga aylanadi.Shu harakatlar orqali ham pul ishlash mumkin.

50.Video-Pul yig`ish usuli.

Izoh:Pul yig`ishda birinchi o`rinda inson hisob kitobli va reja va maqsad asosida yig`ish kerak ya`ni manabu ishni qilaman manabuncha topaman va manabu ishga manabuncha ishlataman va manabuncha to`playman deb reja qilsa va bunga qatiyat bilan amal qilsa va albatta bunga erishadi chunki dunyoda qatiyatli bo`lishdan hech narsa ustun bo`la olmaydi.Qachonki qat`iyatli bo`lsak bir narsaga erisha olamiz.Bo`lmasa juda qiyin bo`ladi bizga.

51.Video-Sotuvni bilmaslik.

Izoh:Agar biz sotuvni ,mijoz bilan ishlashni va moliya tizimimizni yaxshilamasak ming mahsulotni sifatli ishlab chiqarmaylik bankrot bo`lamiz.Chunki hozirgi kunda bozorda raqobat juda yuqori va biz ham bunga tayyor bo`lishimiz kerak va sotuv bo`limini marketing orqali to`g`ri yo`lga qo`ya olsakkina ana unda foyda ko`ra olamiz .Sotuv to`g`ri tashkil qilish biznesni yuragidir.

52.Video-Biznesga marketing kerakmi.

Izoh:Bizni mahsulotimiz bor lekin uni faqat tanishlarimiz yoki tanishlar tavsiya qilgan odamlar biladi va natijada sotuv kam bo`ladi chunki qolganlar bilmiydi boz mahsulot bor-lar bilmiydi boz mahsulot bor-yoqligini.Endi marketingni vazifalari bu –yangi mijozlarni olib kelish ,ketib qolgan mijozlarni qaytarish va o`zida borini ushlab qolishdan iborat.Marketing va marketingsiz biznes bu xuddi bir manzilga mashinada va piyoda borishga o`xshaydi.

53.Video-Nega ko`p bizneslar yopilmoqda.

Izoh:Ko`p bizneslar yopilishiga sabab rahbarlarning masuliyatsizligi . jamoaning sustligi va u yerda maqsad va vazifalarning aniq bo`lmasligi uchun yopilib ketadi.Ana endi yopilmaslik va kengayish uchun hamma o`z ishini o`z vazifasini va maqsadini aniq qo`yib shu bo`yicha oxirigacha turilsa ana shu biznes kelajakda ko`klarga ko`tariladi.Bu yerda ham qatiyatlilik va aniqlik muhim rol o`ynaydi.

54.Video:Yoshlardagi xatoliklar

Izoh:Yoshlar yani 20-30 yoshdagi biznesmenlar biznes boshlashadi lekin na ilm bor va na tajriba va na birovdan maslahat so`rash bor faqat men o`zim bilaman qabilida ish qilishadi va natijada katta zararga kirishadi.Hech qachon men o`zim bilaman demaslik kerak bilmayman deyish kerak va bilmayman desak yangi bilmagan narsamizni o`rganish miyaga yangi informatsiya kirishi oson bo`ladi.Bilaman desak hech narsa o`rganolmaymiz va bir kun kelib bu uchun pand yeymiz.

55.Video-Biznesdagi qiyinchiliklar.

Izoh:Hayot bir tekis emas va biznesda ham har doim bir xil bo`lavermaydi .Bunda yo`lda davom etish uchun qat`iyat ya`ni man shu ishni qilaman degan, maqsadning aniqligi va ishonch .Agar shuni qila olsak yo`lda davom etamiz .Agar umidsizllikka tushib qolsak taslim bo`lamiz.Demak ishonchni va umidni yo`qotish kerak emas.

56.Video-100ta do`kon ochish .

Izoh:Hozirgi kunda shunday taniqli bizneslar borki ularning sonlari judayam ko`p 10000-30000 tadan ziyod masalan hamma bilgan KFC va MC DONALD`S bularning do`konlari soni 30000 dan ziyod.Bular bunga qanday erishdi – ilimning va savifaning va unga bo`lgan ishonchning yuqoriligidan erishdi.Demak ilm bilan har qancha ishni qilish mumkin.

57.Video-Bilmay qarz olishning oqibatlari.

Izoh: Bilmay qarz olish deganda sotuv tizimini mahsulotni qanday sotish kerakligini bilmasdan turib qarz olib biznes qilish juda xatarli.Chunki mahsulotni sota ololmamiz va sotgan narsani pulimi ololmayiz va bankrot bo`lamiz .Shuning uchun 1-navbatda g`oyaga va menejmentga etibor berilsa to`g`ri bo`ladi.

58.Video-Biznesda tanish bilishning o`rni.

Izoh:Biznesda tanishning o`rni katta .Masalan ulardan har tomonlama pul va maslahat olishimiz mumkin .Tanish bilishdan to`g`ri foydalana olsak bu ham albatta foydamizga ishlaydi.Bular yana biznesimizga sherik qilib olishimiz mumkin .Tanish bilishning foydalari juda ko`p faqat buni foydamizga va to`g`ri yo`lga ishlatishimiz kerak.

59.Video-Muhitning bizga ta`siri.

Izoh:Insonlarning dunyo qarashlari har xil, masalan shunday insonlar guruhiga kirib qolamizki u yerda muammo va kamchiliklar gapiriladi . imkoniyatdan-foydadan gapirilmaydi va qandaydir umidsizroq odamlar bular .Bular bilan yuraversa odam xuddi ularday fikrlaydigan bo`lib qoladi.Endi shunday odamlar borki ular faqat xursand yuradi faqat imkoniyat va foydadan gapiradi va ular bilan inson yursa bag`ri-dili yayraydi va hayot ko`ziga go`zal ko`rinadi.Agar biz o`zimizni o`zgartirmoqchi bo`lsak muhitni o`zgartirishimiz kerak muammoli insonlar guruhidan ketamiz va to`g`ri yo`lda yuradigan jamoaga qo`shilsak yaxshi bo`ladi.

60.Video-Biznesda pul yutquzmaslik uchun.

Izoh:Biznesda riskni kamaytirish va imkoniyatni oshirish uchun o`sha ishlamoqchi bo`lgan biror korxonaga borib maslahat olishimiz kerak .Chunki ko`rko`rona ish qilsak bankrot bo`lamiz yaxshisi 1-ilmni o`rganaylik biror biznes koachinglarga borib yo bo`lmasa shogirt tushaylik undan keyin biznes qilaylik.Anashundagina muvaffaqiyatga erishishimiz oson bo`ladi.

61.Video-Bilamizku,qilmaymiz.

Izoh:Mana biz umuman biror sohada bir yangilikni ko`ramiz yoki bilmagan narsamizni o`rganamiz xoh u biznesga oid bo`lsin xoh boshqa- bu albatta yaxshi.Ana endi bir narsa muhimki shu olgan narsalarimizni amalda qo`llay olsak marra bizniki lekin afsuski ko`pchilik shu joyda to`xtaydi qatiyatsizlikni deb.Qachonki olgan bilimimizni amalda foyda beradi aks holda u miyamizni ichida oddiy informatsiya bo`lib chirib qolib ketadi va bu olgan bilimimiz qiymatga ega bo`lmaydi ya`ni befoyda.

62.Video-3 toifa insonlar.

Izoh:Shunday insonlar borki ularga na birovning fikri qiziq na birovning maslahati ya`ni hech kimning maslahatiga quloq solmasdan o`zi davom etadi va xato qilsaham hech kimdan maslahat so`ramasdan yana shunga o`xshash qiladi va yana yiqiladi va yana shu ishni qilaveradi,hech kimning gapiga quloq tutmaydi.Lekin yana bir toifa odam borki ular bir xato qilsa xatosidan xulosa chiqaradi va keying safar u xatoni qilmaydi va agar boshqacharoq ishni qilsa yana xato qilib qo`yishi mumkin qilgan xatolarini takrorlamaydi.Yana shunday insonlar bor ekanki u bir ish qilishdan oldin o`sha ish bilan shug`ullanganlardan obdob maslahat so`rarkanda 7 o`lchab va 1 kesib chiqib umuman xato qilmas ekan.Albatta biz ham anashu 3-toifa insonlardan bo`lishimiz kerak.

63.Video-Biznesdagi xatolar.

Izoh:Biznesda ishni boshlashdan oldin ilmga tayangan holda hech narsani yozmay chizmasdan kredit olib ishni boshlaymizda lekin ko`p o`tmasdan bankrot bo`lamiz manashu rejasiz ishlashimiz sabab.1-obdon yozib hamma narsalarda rejalarimizni qancha daromad qilishni yozib aniq qilsak aniq unga erishimiz.

64.Video-Pulsiz ish boshlash

Izoh:Pulsiz ish boshlash mumkin oldinroq aytib o`tganimizdek rejalarimizni ilmga tayangan holda menejmentni to`g`ri tuzgan bo`lsak pul umuman muammo emas.Qancha pul kerak bo`lsa o`shancha topiladi. Hozirda 1-navbatda loyi.Pul keying masala – u faqatgina amalda qo`llashda kerak bo`ladi.

65.Video-Maqsadi yo`q insonlar haqida.

Izoh:Hayotda inson 1- o`rinda maqsad qo`yishi kerak kelajakda nima qilaman ,qayerga boraman deb aniq turishi kerak va aniq bo`lsa u insonni harakatdan to`xtatish qiyin.Aksincha maqsadsiz insonlarda esa hamma narsa mavhum .Hamma narsa xayolda ya`ni xomxayol ya`ni qayerdandir bir narsaga ega bo`lib qolsa deb o`ylaydi .Bunday insonlarga yo to`g`ri yo`lga chorlash kerak yo maslahatga ko`nmasa ulardan qochish ,chunki ular eng loqayd maqsadsiz insonlar dushmandan ham xatarliroq bo`lishi mumkin .Ular ertaga nima qilishini bilolmaymiz.Shuning uchun hayot mazmunliroq bo`lsin desak hozirdan maqsadimizni aniqlashimiz kerak.

66.Video-O`ylab topganga 1 ,sotganga 100 tanga.

Izoh:Agar biz ishlab chiqarishni yo`lga qo`ysak masalan qurilish mollari mahsulotlarini sifatli qilib chiqarsak bu yaxshi lekin hammasi emas yana ularni sotishni ham bilish kerak.Agar mobodo ularni sota olmasak mahsulotimiz-u va uning sifati o`zini oqlamaydi.Shuning uchun sotuv biznesning yuragi u siz biznes yashay olmaydi.Ozgina ilm olib marketing yo`llari rqaki ularni sotsak keyin zo`r bo`ladi.

67.Video-Kimlar muvaffaqiyatga erishadilar.

Izoh:Shunday insonlar borki odamlar oldida hamisha o`zlarini xursand ko`rsatishadi xuddi ularning muammosi yo`qdek tuyuladi ba`zida.Lekin ana o`shalar eng ishi ko`p va vazifasi ko`p odamlardir.Chunki ularga har kunlik vazifa tayin qilingan qachon ishlashi va qachon dam olishi belgilangan.Ular hamisha birovlarga ish beradi va foydasi tegadi .Shuning ular har doim pozitiv

68.Video-Faqatgina pul uchun ishlaydigan xodimlar.

Izoh:Faqatgina pul uchungina ishlaydigan xodimdan tyinli narsa kutib bo`lmaydi chunki ishingiz yaxshi bo`lib turgandaham boshqa ish chiqib qolsa ular shundoq betingizga tupurib ketishadi.Endi bir biznesda biror muammo bo`lib qolsa ular o`sha zahotiyoq ketishadi.O`sha uchun har doim sodiq qoladigan xodim topish juda qiyin ish .Chunki hozir nima ko`p yaxshi biznesmenlar ko`p endi ular daraxtdagi qushdek goh u shoqqa goh bu shoqqa uchib ketaverishadi.

69.Video-Uxlamay video ko`ruvchilar.

Izoh:Ming afsuslar bo`lsinki hozirda ko`p yoshlar vaqtini tunda ijtimoiy tarmoqda behuda videolarni ko`rib vaqtini behuda o`tkazib yubormoqda bub or haqiqat.Biz bularni to`g`ri yo`lga undashimiz va iloja boricha qolganlarga foydamiz tegishi kerak.Chunki yoshlar bu –kelajak poydevori agar ular yoshliklarini behuda sovursalar millat taqdiri nima bo`ladi.Shuning uchun har doim kerakli ishni qilish kerak.Kerakmas ishlardan uzoqlashish kerak.

70.Video-Bepul va pullik maslahatlar.

Izoh:Oldingda oqar suvning qadri yo` deganlaridek bizga hozirda bepul bo`lgan maslahatlarmi yo bo`lmasa biznes traininglarga mi bormaymizda men bilaman deb ketaveramiz .Ana endi yiqilganimizdan keyin qayta turish uchun pullik bo`lgan qimmat darslarga majbur boramiz.O`sha uchun har bir imkoniyatni borida qadrlashimiz kerak.O`shandagina muvaffaqiyatli bo`lib boraveramiz.

71.Video-Oylikka ishlash yomonmi.

Izoh:Oylik ishlash yomon emas.Faqat o`z kasbingizni sevib matonatli bo`lib mukammal o`rgansangiz yaxshigini oylik olasiz va siz ish emas ish sizni o`zi izlaydi.Masalan oddiy buxgalteriya sohasida O`zbekistonni o`zida 4000dollar topayotganlar bor.O`z kasbini ustalariga ish judayam ko`p va eshiklar ochiq.

72.Video-10 yil oldingi Ilhom Begimqulovga maslahat

Izoh:Bunda inson yoshligidan bir biznesni yaxshilab o`rganaman desa yaxshi ustoz topib ilm o`rganishi kerak ,uning xizmatini qilishi kerak va uni rozi qilish kerak va kelajakda albatta hech qachon umrini bekorga sarflamaydi.O`sha uchun xato qilmay desak u bu uztozga shogirt bo`lib tajriba olishimiz kerak.

73.Video-Muvaffaqiyatli yalqovlar.

Izoh:Hozirda kundan-kunga yangi-yangi texnologiyalar yaratilyapti.Endi savol nega shunaqa qilinyapti o`sha yaratgan insonlar o`sha ishni qilishga eringanligidan shu narsani yaratyapti va bu ni yaratganlar ham shu ish qilgisi kelmaganidan yaratdi dangasaligi tufayli.Bo`lmasa dangasalik qilmasa yuraversa bo`lardi og`ir ishni qilib.Demak yalqovlikning foydali tarafi ham bor ekan.

74.Video-Biznesda jamoaning ahamiyati.

Izoh:Biznesda hamma ishni jamoa qiadi.Foydani ham yaxshi ishlay olmasa zararni ham o`shalar qiladi.Biznes egasi faqat buyuruvchi xolos jamoadagilar esa ijroji.Ana endi jamoa yaxshi ishlasin desak rahbarning o`zi ularni moddiy va manaviy tomondan to`g`ri tarbiyalab rag`batlantirishi kerak.Shunga amal qilinsa biznesimiz gullaydi.

75.Video-Sherikchilik asoslari.

Izoh:Biznesda qoida bor ya`ni agar sherikchilikda 1+1=11 dir qachonki odilona ishlansa vazifalaar masuliyat va majburiyatlar to`g`ri taqsimlansa bu qoida ishlaydi va Baraka ham keladi.Hozirgi kunda eng rivojlangan bizneslarning ko`pisi sherikchilik asosida bo`lmoqda va foyda ko`rmoqda.Bunga sabab adolat hamma narsadan ustun qo`yilgan.

76.Video-Muvaffaqiyat sirlari.

Izoh:SHunday insonlar borki ular bilan suhbatlashganimizda faqat muammo-xato va kamchiliklardan gapiradi.Bu insonlar dunyoqarashini o`zgartirishmsa umidsiz va muvaffaqiyatsiz bo`lib ketishadi.Yana shunday odamlar borki ular xamisha xursand va suhbatlashganda faqat imkoniyat va foydadan gapiradi va bunga intiladi va boshqalarga yordam ham beradi.Anashu insonlar haqiqiy muvaffaqiyatlilardir.Ya`ni biz muvaffaqiyatli bo`lish uchun har doim imkoniyat izlashimiz va bunga harakat qilishimiz kerak .Agar xato va muammolarni bahona qilib yuraversak umrimiz shunchaki zoya ketadi.

77.Video-Kim lider bo`la oladi.

Izoh:Lider bo`lish uchun inson o`ziga ishongan va ilmga suyangan holda masuliyatni o`z bo`yniga olib qolganlarni o`ziga ergashtira olsa harakati ,ilmi va shijoati bilan –anashular haqiqiy lider bo`ladi va muvaffaqiyatli bo`ladi.Bunga katta sabr mehnat va matonat bilan erishiladi.Manshu ishlarni qila olsa har kim lider bo`la olishi mumkin.

78.Video-Omad kelishi uchun.

Izoh:Omad xuddi muvaffaqiyatdek boshqalar bajara olmagan ishlarni masuliyat bilan bajarish va boshqalar qilgan xatolardan o`rnak olgan holda biror ishga qo`l urish bizni omad va baxtga yetaklaydi.Faqatgina inson o`zini nafsini majburlay olishi kerak va harakat qilishi kerak.Natijada eng omadli inson biz bo`lamiz.

79.Video:Jamoa yig`ish.

Izoh :Biz deylik oylikka ishlashni yomon ko`ramiz va boshqalarga ish buyurib biznes qilmoqchimiz.Masalan buxgalteriyani yaxshi bilmaymiz unga bitta yaxshi xodim olamiz va marketingni yaxshi bilmaymiz va unga ham bitta yaxshi tajribali ishchi olamiz va bular tayyor jamoa bo`ladida bizga ular xizmat qiladi.Biznes egasi faqat ularga buyruq beradi ,ijroni esa jamoadagilar qiladi.

80.Video:Ertaga kech bo`ladi.

Izoh:Bugungi ishni ertaga qo`yma va qolgan ishga qor yog`ar degan maqollar bor xalqimizda.Bu juda to`g`ri gap ,inson qachon bugungi ishni ertaga qoldiradi qachonki maqsadi aniq bo`lmasa ,qatiyatli va matonatli bo`lmasa ertaga ertaga va keyin deb ish tashlab ketaveradi va bora-bora umidsiz va omadsiz insonga aylanib qoladi va aksincha maqsadni aniq qilib va kunlik-yillik va oylik ishlarini aniq belgilasa va bunga amal qilsa u ishlar bu odamni omadga baxt va saodatga yetaklaydi.Shuning uchun har doim maqsad va vazifa aniq bo`lishi kerak.

81.Video-Xodim iqtidori qanchalik muhim.

Izoh:Har kimda har xil taland bor masalan shundaylar bor gapirish ohangi zo`r gapga chechan va hozirjavob lekin hisob-kitobga uquvi kamroq yana ba`zilar hisob-kitob va moliyani zo`r biladi lekin suhbatlashish ohangi sal pastroq ,demak hammaning talanti har xil va rahbar ularning qobiliyatiga qarab ishga qo`yishi kerak ,muomalasi zo`rni sotuv bo`limiga va hisob –kitobni biladiganni moliya bo`limiga qo`yish kerak.

82.Video-1 yillik maqsad qo`yish.

Izoh:1 yillik maqsad qo`yishda hamma narsani nima qilishimizni aniq vaqtini va shu ishga qancha sarflashimizni daftarga yozamiz .Keyin qiladigan vazifalarimizni 12oyga bo`lamiz va har bir oy uchun nima qilishimiz kelib chiqadi.Keyin har bir oyni 30 kunga bo`lamiz va har bir kunda nima qilishimiz kelib chiqadi.Bunga amal qilsak yil oxirida qog`ozga qarasak hamma ishlarni qilgan va natijaga erishgan bo`lamiz.

83.Video-Investorlarni qayerdan topamiz.

Izoh:Bular xorijiy yoki mahalliy investorlar bo`lishi mumkin .Ularni biz biznes markazlardan yoki biznes ujin va ular borishi mumkin bo`lgan joylardan masalan mehmonxona ,restoran yo bo`lmasa sport zallardan topisjimiz mumkin.

84.Video-Nega ko`p odamlar kam pul topadi.

Izoh:Ko`pchilik odamlarda yaxshi bilim va tajriba yo`q va shu tafayli oddiy qora ishda ishlab kuni ko`radi bunday insonlar juda ham ko`p .Bunga sabab ilmga beparvolik va o`zim bilaman deb maslahatga beparvo bo`lishlik.Yana shunday oz sonli odamlar borki ular bilim oladi va o`rgangani hayotda qo`llaydi.30 yoshigacha biznes boshlaydi va uni avtomatlashtiradi va pul u uchun ishlaydi va yana u odamlar boshqa loyihalar ustida ishlashadi.Ko`p va kam pul topish manashundan.

85.Muammoyingiz bormi.

Izoh:Masalan deylik biznesda bankrotga uchradingiz va yana oyoqqa turib foyda olish uchun oldingi xatolarizdan xulosa chiqargan holda va yana biznesda o`rganilishi kerak bo`lgan bilimlarni o`rganib va bularni amalda qo`llasangiz keying safar albatta ishingiz yuradi.Umuman biror sohada muammo bo`lsa undan yechim qidirishimiz kerak .Tajribali insonlardan maslahat olish kerak va mehnat qilib o`z ustida ishlash kerak va anashundangina muammolardan chiqib keta olamiz.

86.Video-Xurmatli rahbarlar va komandaning turlari.

Izoh:Komandaning turlari 3 xil .1-toifa jamoa bu oz sonli bo`lib ular hamma ishini sidqi dildan alo darajada bajaradi va qolganlardan ajralib turadi.2-lari esa u ham juda oz sonda bo`lib umuman ish yoqmaydi ishlagisi kelmaydi va har doim bahona izlaydi.3-toifa va eng asosiysi bu korxona rahbari qanday bo`lsa bu jamoa ham shunday bo`ladi.Shuning uchun avvalo 1-o`rinda rahbarning o`zi halol va birovning haqqidan qo`rqadigan diyonatli inson bo`lsa qolganlari ham shunday bo`ladi.

87.Video-Reklama qanchalik kerak.

Izoh:Mahsulotimiz qanchalik sifatli bo`lmasin reklamasiz buni hech kim bilmaydi va sotuv bo`lmaydi.Agar reklamani va targetingni to`g`ri ishlata olsak savdoyimiz bir necha barobarga oshadi.Ya ni zararliligini bila turib ko`p odamlar energetic ichimlik ichishadi chunki ularda reklama zo`r.Lekin insonga foydasi bor biror sharbat yoki o`simlikni ko`pchilik bilmaydi.Demak reklamaga yaxshi urg`u berih kerak agarda daromadimiz ko`paysin desak.

88.Video-Networking nimaga kerak.

Izoh:Hozirgi kunda aynan bizesini avtomatlashtirgan tajribasi borlarga networking juda ham kerak deb o`ylayman.Agar ular har sohadagi o`ziga o`xshagan biznesmenlar bilan uchrashishsa yana yangi g`oyalar o`ylab topishadi va bu ustida ishlashadi va bu xalqqa ham katta foydali tegadi.Chunki ular yana qo`shimcha ish o`rni yaratadilar va xalqqa va davlatning foydasiga ishlaydilar .Shuning uchun har doim biznesmenlar o`rtasida networkinglarni ko`paygani ma`qul.

89.Video-Biznesmenlarning turlari

Izoh:Biznesmenlarning turlari 3 xil.1-toifadagilar faqat mavsum kelganda mahsulot ishlab chiqaradi va sotadi .qolgan vaqtda esa biznes to`xtaydi.2-toifadagilar esa faqat mahsulotni bir joydan olarkan va sotarkan judayam katta jismoniy toliqishlar bilan .3-toifa bular eng aqlli va Sistema asosiga qurilgan bizneslar ya`ni bular har oyda va kunda nima ish qilishlari nima xizmat ko`rsatishlari va nima ishlab chiqarishlarini oldindan belgilab keyin shu reja asosida ishlaydi va bularning hammasi bizznes egasining shaxsan ishtirokisiz amalga oshadi.Biz biznesimizni manashu 3-toifadagi biznesga aylantirishimiz kerak bo`lmasa bu biznesning kelajagi bo`lmaydi.

90.Biznes traininglarni foydasi bormi.

Izoh:Biznes traininglarga boorish kerak va u yerda bilim va malaka to`plash kerak va bular bizga hali biznes boshlamagan bo`lsak ,tezda foyda ko`rib maqsadimizga erishishga juda foydasi katta .Chunki u yerda faqat imkoniyat va sharoitdan gapiriladi va muammo va kamchiliklar unitiladi.SHuning uchun u yerga boorish kerak .Boshqalar bilan tanishib va biznesini yaxshi yo`lga qoygan insonlar bilan suhbatlashib dunyoqarashimizni oshirishimiz zaruz va bu hozirgi kunga kelib suv va havodek zarur bo`lib qoldi.

91.Video-Suhbatdoshlarning qanday turlari bo`ladi.

Izoh:Biz hayotimiz davomida umuman deyarli har kun har xil insonlar bilan suhbat oboramiz va u suhbatdoshlar ba`zilari bizga faqat insonlar haqida uning ishlari haqida gapirishadi.Bu turdagilar uncha yaxshi emas chunki har doim ham insonlar mavzusida gapirilsa inson g`iybat qilishga odatlanib qoladi.Yana shundaylari borki ular ko`pincha o`tmishdan v abo`lib o`tgan narsalardan gapiradi va ko`pincha bo`lgan muammolar – kamchiliklar haqida gapirib sal tushkin kayfiyatli qilib qo`yadi.Bundaylar bilan ham kamroq yurish kerak.3- toifadagi shunday suhbatdoshlar bo`larkanki ular faqat kelajak haqida ertasi kuni haqida va undagi katta-katta imkoniyatlar haqida gapirib o`zi bilan gaplashganlarga umid bag`ishlarkan.Manashu 3-toifa insonlar bilan do`stlashsak ular ham bizning muvaffaqiyatimizga ozmi ko`pmi sababchi bo`lishadi.

92.Video-Ishda kayfiyat qanchalik muhim.

Izoh:Insonning biror ishda ish sifati zo`r bo`lishi uchun uning kayfiyati ham yaxshi bo`lishi.Agar kayfiyat yaxshi bo`lsa insonda umid,ishonch va qatiyat va matonat yuqori bo`ladi va ish sifati juda yuqori bo`ladi.Aks holda tushkun kayfiyatda yursak hech bir ishni eplay olmasligimiz.Chunki tushkin kayfiyatda yurishlik odamni o`zig abo`lgan ishonchini susaytirib miyani shubhaga to`ldirib tashlaydi.Shuning uchun har doim kayfiyatimizga v anima qilayotganimizga etibor berish kerak.

93.Video-Pul nima uchun kerak.

Izoh:Qachonki insonda maqsad va yo`nalish va o`shanga ishonch aniq bo`lsa pul topish osonlashadi.Bu pullarni faqat boylik uchun emas baxt- sog`lik ,oila va jamiyat rivojini maqsad qilib keyin pul topsak judaham zo`r ish qilgan bo`lamiz.Lekin faqat pul-pul deb ketaversak na oilaga na do`st birodarga va na sog`ligimizga yaxshi e`tibor bera olamiz .Shuning uchun 1-navbatda maqsad to`g`rib o`lishi kerak.

94.Video-Yangi biznes boshlayotganlarga maslahat.

Izoh:Biznes boshlashda 1- o`rinda bilim va saviyani oshiramiz va ko`rko`rona ishlar qilmaymiz ya`ni kredit va qarz olmaymiz va o`zimiz ochmoqchi bo`lgan birorta hozir faoliyat olib borayotgan kompaniyaga borib shogirt tushib va tajriba olib undan keyin biznes boshlasak eng to`g`ri yo`lni tanlagan bo`lamiz.Lekin iloji boricha kredit va qarz olmaslikka harakat qilish kerak.

95.Video-10000 dollar topish uchun diplom shartmi.

Izoh :10000 dollar va undan ham ko`p pul topish uchun diplomsiz ham topsa bo`ladi.Asosiysi biror sohada tajriba va mohirlik kerak.Uning uchun avvaliga biror yaxshi natijalarga erishgan korxonalarda ishlab tajriba olib keyin alohida o`z faoliyaatini yo`lga qo`ysa 10000 dollardan ko`p pulni bemalol topsa bo`ladi.Demak asosiy ish diplom emas bilim va tajriba turadi.

96.Video-Zavoddan ketishga sabab.

Izoh:Bu yerda zavoddan ketishiga sabab o`z mavqeyini oshirish va yuqoriroq natijalarga erish yo`lida bu ish tashlab ketilgan.Bu albatta yaxshi, inson oldinga intiladi ilm va tajriba oladi va boshqalarga foydasi tegadi .Ko`pchilik hozirda institutga oddiy ishchi bo`lay bo`lmasa umuman bemaqsad o`qiydi va umrini bekorga ketkazadi.Natijada na ilmli bo`ladi van a yaxshi odamlar bilan tanishadi va oxir-oqibat oddiy qora ishchi bo`lib qoladi.

97.Video-Biznesni boshlash uchun qancha pul kerak.

Izoh:Hozirgi kechayu-kunduzda biznes qilish uchun 1-o`rinda yaxshi va obdon o`ylangan g`oya kerak va uni qila olishimizga o`zimizga bo`lgan ishonch kerak ,boshqalarning ishonch yoli ishonchsizligi muhim emas va anashu ilmga asoslanib qurilgan g`oyaga amalga oshirish uchun harakat kerak va undan keyingina pul kerak bo`ladi.Agar g`oya ,ishonch va harakatimiz bo`lsa pul topish qiyinchilik tug`dirmaydi.

98.Video-Uylanadiganlarga maslahat.

Izoh:Uylanish uchun 1-o`rinda hayotni pastu-balandini ko`rib tajriba yig`ib va ma`naviy tomonlama yetuk bo`lganimizdagina uylansak maqsadga muvofiq bo`ladi.Lekin na biror joyda ishlamay turib va na hech qanday diniy va dunyoviy ilm va tajribaga ega bo`lmasdan turib uylanish judayam noto`g`ri bo`ladi.

99.Video-Hayratda qoldirgan resume.

Izoh:Hozirgi kunda biror ishga joylashish uchun rezyume bilan keladi lekin biz boshida bimaymiz u o`zi haqiqattan ham o`zida bor narsani yozdimi yoki boshqalardan nusxa qildimi .Buni bilish uchun eng oson yo`l unga rezyumeni boshqattan oddiy qog`ozga yozdirish orqali bilish mumkin va unda u haqiqatan o`zida bor narsani yozadi yo bo`lmasa birovdan nusxa olganligi uchun yozishga qiynaladi.Undan ham boshqacha yo`li shu resumeda yozilgan narsalarni o`zi tasvirlab bera olishiga qarash kerak.Yaxshi tasvirlab bera olsa demak undan yaxshi natija kutsa bo`ladi.

100.Video-Biznesmen yozuvchi.

Izoh:Avtomatlashgan biznesda biznes egasi hamma narsada xodimlar bilan og`zaki emas yozma ko`rinishda kelishadi va buning natijasida hech kimda masuliyatdan qochish kuzatilmaydi agar kuzatilsa yo hayfsan oladi yo bo`lmasa ishdan ketadi.Demak biznes egasi hamma narsa to`gri va aniq bo`lishi uchun hamma narsaga yozma ravishda kelishuvga erishsa ish jarayoni va sifat juda ham zo`r bo`ladi.