Hammasini tushunganimcha qiziqarliroq va tushinarliroq yozishga harakat qildim.

Hurmat bilan Boburjon Qosimov.

1.Ilxom Begimqulov kim?

Biznes murabbiy, Asia consult rahbari yana qator star up lar egasi. Hozirda juda ko’p shogirtlar yetishtirishga ulgurgan yana shuni aytishim kerak biznesmenlarga sotuvni oshirishda va tizimlashtirishda yordamchi inson. Ayni damda uning ishtimoiy tarmoqlar yuritishindan maqsadi biznesni to’g’ri yo’lga qo’yishni o’rgatish, qilgan hatolarini bizlarga tushintirib o’sha hatolardan bizni qaytarish uchun. Yana bir ma’lumot 1- marta 10000$ 2- marta 40000$ 3- martasida 100000 $ yo’qotib o’zini qaytadan tiklagan ham. Hozircha shular balki undan ham ko’proqdur. Bu faqat mening qisqacha ma’lumotim holos.

2.Musofirda yurgan yurtdoshlar malades lekin qachongacha?

Ilxomaka ularga aytmoqchiki hadeb qo’lingizni ishlatavermasdan balki kallani ham ishlatib ko’rarsizlar demoqchi, Yani Hudo bergan aqlni hozir ishlatmasangiz bu boshni olib yurishdan nima foyda. Mayli qanchadir miqdorda pul yig’ing shu qatorda bilim oling va bu pullar hamda bilimni birlashtirib o’z boylik daraxtingizni eking. Mana ko’rasiz olingan bilim, to’plangan bullar bilan siz juda ko’p yutuqlarga erishasiz demoqchi.

3.Qaysi bizneslarning kelajagi yo’q?

Hozirgi kunda yani axborot texnologiya zamonida internet tarmoqlarida o’z shaxsiy sahifasi yo’q bizneslarni misol qilish ayni muddao. Chunki ayni vaqtda gazeta radio televizordan ko’ra odamlar internetga anchagina mukkasidan ketgan. Tasavvur qilib ko’ring siz qandaydir video musiqa yoki qanadir yangiliklardan habardor bo’lish uchun qayerga birinchi bo’lib qaraysiz shunchaki internetgami yoki televizor radio va hokazolargami. Shaxsan men internetdan ko’ra qolaman.Bu bilan har bir biznes turining internetda o’z sahifasi bo’lishi shart devoqchiman. Agar shuni yo’lga qo’ymagan bo’lsangiz buni darhol amalga oshiring aks holda raqobatchilardan ortda qolib topayotgan sariq chaqangizdan ham ajralib qolasiz.

4.Chet elda o’qish haqida.

O’qisangiz chet elda o’qing chunki u yerda imkonyat juda katta, agarda hayotda yuksak maqsadlarga erishmoqchi bo’lsangiz, yangi do’stlar yangi tajribalar yangi g’oyalar eshigi shu yerda ochiladi. Aytishingiz mumkin men chetga chiqmasdan ham maqsadlarimga erisha olaman yoki yangi do’stlar yangi tajribalar qilish imkoni shu yerda ham bor deyishingiz ham mumkin. Bu ham to’g’ri ammo chetga chiqmasdan faqat oldindan hammaga singdirib kelinayotgan sizga yangilikdek tuyulayotgan lekin eskilikni qabul qilasiz. Shuning uchun ham chetga chiqish o’rganish zarur bo’lar ekan.

5.Biznesmenlarga o’rin yo’q!

Hozir bu gapga o’rin yo’q. Siz ayni damda ham shu fikrda bo’lsangiz oldingiday ishlab ko’ring bu safar aql bilan! Natijani keyin ko’rasiz va albatta bu gapni no o’rinligini bilasiz. Bir paytlar menga aytishgandi endi endi biznes yo’liga qadam tashlagan vaqtlarim sen o’qigan kitoblarni allaqachon o’qib bir marta biznes qilib ko’rganman ammo o’xshamagan. Senga ham buni tavsiya qilmayman deyishgandi. Lekin men shuni tushinib yetdimki Biznesni pul yoki kuch bilan emas balki aql bilan boshlash takomillashtirish kerak ekan. Menga tavsiya berganlar ham yaxshi boshlashgan ammo aqlni ishlatish yodlaridan ko’tarilgan menimcha.

6.Biznesdagi xatolar.

Biznesda katta xatolardan biri biznes egasining sotuv haqida tajribasi bo’lmay turib mahsulot ishlab chiqargani bo’larkan. Aytish mumkin mahsulot chiqarish hammaning ham qo’lidan keladi ammo uni sotishchi buni mahsulot chiqishidan oldin bilib qo’ygan yaxshi. Aytib o’tishim kerak menda 5 yillik tajribam bor.Demak bu mening yutug’im desam ham bo’lar ekan.

7.Eng zo’r 3 ta kitob

Agarda men ko’proq do’st ortirishni muhokamalarda o’zim haqimda odamlarda yaxshi taassurot qoldirishni istasam yoki pul haqida ko’proq narsa bilishni xohlasam shu kitoblardan foydalanishim kerak ekan.

Deyl Karnegi Do’st ortirish kitobi

Jorj Samuel Kleyson Vavilonlik eng boy odam kitobi

Saidmurod davlatovning Men va pul kitobi

Tavsiya uchun tashakkur.

8.Dangasalikni yengish uchun nima qilish kerak?

Ochig’i bu gapni eshitib boshida kuldim chunki bu gapni menga aytayotgandan tuyildida.Demak aksariyat biznesmenlar dangasalardan tashkil topgan yani ular qiyin ishni osonlashtirish yo’li bilan dangasa nomini biznesmenga almashganlar. Bu gap bilan ustoz dangasa bo’ling demoq emas men ham shu qatorda. Ustoz aytmoqchiki yangi texnologiyalar o’ylab toping yoki borini mukammallashtiring, u bilan biz insonlarning uzog’imiz yaqin, og’irimiz yengil bo’lsin demochi.

9.Ota onamga rahnat.

Ilxomaka ota onangizni duosini oling ular yaxshi kunmi yomonmi har doim yoningizda hamrohingiz. Ularsiz siz kutgan natijangizga erishish juda ham qiyin deganday bo’ldi. Nasib etsin bizga ham ota onamizning duolarini yana uzoq vaqt olish, ularni hajlarga olib borish hammamizga nasib qilsin.

10.Uylanmoqchi bo’lganlar eshitsin.

Bunda uylanmoqchi bo’lgan har bir yigit juft tanlashda o’ziga yoqadigan, aqlli, teran fikrlaydiganiga uylansin, zero har omadlini ham omadsizni ham ortida ayol turadi. Alloh xohlasa men ham uylanmaganman ustoz aytgan tavsiyalarga amal qilgan holda uylanaman.

11.Talabalarga maslahat.

Ilxomaka tavsiyasi talaba hamma ishni qilishi mumkin, lekin yaxshi daromad topishi uchun bunchalik mashaqqat chekishning keragi yo’q. Uning o’rniga sotuvchilik bilan shug’illaning. Ko’rasiz azgincha vaqt o’tib qiynalmasdan ham pul topishni o’rganib olasiz.

12.Umuman kitob o’qimang.

Agarda siz shunchaki oddiy hayotga kelib yana shunday ketmoqchi bo’lsangiz sizga kitobning nima keragi bor. Baribir o’qib amal qilmaganingizdan keyin kitob o’qishni sizga tavsiya qilmayman, ammo huddi Ilxom akaday bo’lmoqchi yoki undan ham yuksalmoqchi bo’lsangiz kitobni hozirdan qo’lga olishingiz kerak bo’ladi.Shunda ham kitob o’qimayman desangiz yaxshi maslaxat bir biznes boshlab ko’ring o’shanda gaplashamiz. Bilasizmi oldin ham hozir ham bundan keyin ham kitob barchasining kaliti bo’lib qolaveradi. Zero beshikdan to qabrgacha ilm ol deb bekorga aytishmagan.

13.100$ bilan ish boshlash.

Albatta bunday holatda kichikroq ishlardan boshlash mumkin. Masalan hozir yoz shunga mos kiyim kechaklar olib sotsa bo’ladi. Ayni vaqtda kichik korxonalar ko’p, ularni ishlab chiqarayotgan mahsulotlaridan olib ustiga qo’yib insof bilan sotishi ham mumkin. Shahsan men bittasini ko’rganman bozorga 400$ bilan kelib 25000 $ gacha pul qilgan. Aytmoqchiman har qanday pul bilan ishni boshlasa bo’ladi. Barcha o’zingizga bog’liq.

14.Pul yig’ish usuli.

Vavilonlik eng boy odam kitobini o’qishni maslahat beryapdi Ilxom aka.Chunki unda boy bo’lishning 5 qonuni yozilgan. Shu oddiy amallarga rioya qilgan har bir inson hayotdan qancha pul topishidan qatiy nazar 10 % ni jamg’argan holda pul yig’ib boy bo’lishi mumkin.

15.Sotuvni bilmaganimiz xato bo’lgan.

Qanday biznes bo’lishidan qatiy nazar dastlab sotuvni o’rganing analizni o’rganing. Shundan keyingina nima ish qilsangiz ham qanday mahsulot, tovar ishlab chiqarsangiz ham ishingiz siz kutgan natijani beradi. Yani mahsulotingiz keraksiz buyumday yotmasdan faqatgina sotiladi. Chunki biznes oldi sotdi ustiga qurilganda.

16.Senga hali bor.

Bunda yo’q degan javob bo’lishi mumkin. Ammo buni sen qat’iyat, ishonch va ishtiyoq dek qabul qilishing hamda yuksaklarda o’zingni ko’rsatishing zarur. Hech qachon yo’q degan javobni qabul qilma, bu shunchaki so’z. Shunday qilginki senga faqat ha deyishga majbur bo’lishsin.

17.Biznesda marketing kerakmi?

Albatta marketingsiz biznesni tasavvur qilib bo’lmaydi. O’tgan zamon o’tib ketti. Hozir mahsulot ishlab chiqarishdan avval har bir hodim o’ziga yangi mahsulot ishlab chiqaryabmiz mijoz o’rnida o’zimiz olgan bo’larmidik. Uning ko’rinishi, narxi qanday bo’lishi zarur deb savol berishi kerak. Yani Filip Kotler aytganday mahsulot ishlab chiqarishdan avval uning marketingini ishlab chiqadigan zamon kelib qoldi. Bu degani ayni damda marketing birinchi o’rinda bo’lmasa kompaniya jarlikga qarab ketayabdi demoqchiman.

18.Nega ko’p bizneslar yopilmoqda?

Chunki ko’p biznesmenlarning xatosi ularning g’oyasi yangi yoki noyob emas.

Unga talab mavjudmi yoki yo’qmi bilishmaydi.

G’oyada o’sishga moyillik bormi yo’qmi o’rganib chiqishmagan.

So’ngra Ilxom aka takidlaganiday uni ro’yobga chiqarish uchun yaxshi jamoasi yo’qligi.Agarda biznesmenlar shularga amal qilishganda albatta ularning ishlari yaxshi bo’larmidi.

19.Kuchli jamoa tuzish.

Shunday qilingki sizning jamoangiz sizning oilangizga aylansin. Sizning oilangiz qanday? Barcha narsani o’zaro maslahatlashib otangiz tomonidan qaror qabul qilinadi shundaymi? Bu bilan na onangiz na siz na boshqalar hafa bo’lishadi to’g’rimi? Demak siz ham huddi shuni korxonagizda shakllantirishingiz zarur. Aytmoqchimanki hammasini jamoa bilan maslahatlashgan holda so’ngi qarorni siz chiqaring. Bu bilan nafaqat kuchli jamoa shakllanadi balki o’zaro ishonch ham.

20.Yoshlardagi xatoliklar.

Yoshlar hech qanday bilimsiz tajribasiz o’zlari tushinmagan sohalarda biznes boshlashadiyu sal o’tmay kiritgan sarmoyasidan ham ko’proq qarzga o’tirib qolishadi.Buning sababi ulardagi dangasalik, o’z bilarmonlik desak ham bo’ladi.

Buning o’rniga o’zi boshlamoqchi bo’lgan biznesi haqida ozgina bilim tajriba olishganda shunday holga tushmagan bo’lishardi.Ularga maslahat yuqorida aytilganlarga amal qilgan holda ish ko’ring. Suvni ko’rmay etik yechmang demoqchiman.

21.Biznesdagi qiyinchiliklar.

Biznesda qiyinchiliklar bo’lishi tabiiy hol. Qiyinchilik har joyda bor. Shunchaki boshingizga qiyinchilik tushgan mahal Allohdan so’rang va maqsadni yodga olib olg’a qadam tashlang.Hudo ham sendan harakat mendan barokat degani har doim yodingizda tursin. Men esa aytishim mumkin, hech qachon taslim bo’lmang.

22.100 ta do’kon ochish uchun.

Buning uchun dastlab maqsadni katta qo’yish kerak. So’ngra o’sha maqsad tomon yurish zarur. 100 ta do’kon ochmoqchimisiz birinchi shuni maqsad qiling, keyin birinchi do’konni oching. Axir Korzinko, Makro super marketlari ham dastlab katta maqsad bilan chiqib birinchi do’konni ochish dan boshlashmaganmidi?

23.Bilmay qarz olishning oqibatlari.

Qarzni avvalo o’z ishini ustasi oladi. Chunki u aniq biladi olingan qarzga nima ishlab chiqarishni, qanday sotishni va hodimlar bilan qanday ish yuritishni. Agar sizda shularning birortasi bo’lmasa qarz olishga shoshilmang. Aks holda yosh umringiz hazon bo’lishi ham hech gap emas!

24.1500$ topa olmasang.

Bilim olish bu yorqin kelajakga qadam qo’yish imkoniyatidir. Siz kutubxonaga kirasiz, dunyo bilimlari yoningizda bo’ladi. Ularni qo’lingizga oling o’rganing. Yoki biznes maktablarida tahsil oling.Bu bilan qisqa fursatda ko’plab imkoniyatga ega bo’lishingiz aniq. Biznes qilmoqchimisiz unda dastlabki sarmoyani bilim uchun kiriting. Yani Ilxom aka 40000$ qarzidan qutilish uchun 1500$ bilimga sarflaganiday.

25.Biznesda tanish bilishning o’rni.

O’zimi fikrim umuman olganda tanishlarni ishga olmasdim. Chunki qandaydir ish aytsam vaqtida qilmasligi mumkin. Vaqtida qilsa ham men kutganday bo’lmasligi mumkin. Yana shunga o’xshash qator masalalar bor. Baribir tanishlarning yuzi issiq bo’ladida. Uning o’rniga begonadan foydalanishni ma’qul ko’raman.

26.Muhitni bizga ta’siri.

Atrof muhitning ta’siri juda katta. Axir aytishadiku qozonga yaqin yursang qorasi yuqadi deb. Agar maqsad boy bo’lish bo’lsa boylar davrasida ko’proq bo’lish maqsadga muvofiqdir. Buning aksi bo’lsa g’iybatchilar bilan birga o’tiravering. Bunga ortiqcha to’xtalishning xojati yo’q, chunki hammasi qisqa, lo’nda va tushinarli qilib yozildi.

27.Shuncha pul yutkazmaslik uchun…

Qanday biznes boshlamoqchisiz oyoq kiyim ishlab chiqarmoqchimisiz yoki o’quv markaz ochmoqchimisiz balki paypoq chiqarmoqchidirsiz buning farqi yo’q. Dastlab o’sha biznesni ochgan hozirgi paytda yaxshi natijalarga erishayotgan odamlardan maslahat oling, yonida bo’ling, tajribalarini o’rganing. Bu bilan biznesingiz gullab yashnab ketadi hamda siz ham naqdingizni ham vaqtingizni tezaysiz.

28.Bilamizku qilmaymiz!

Bilimni nima uchun olyabsiz amalda qo’llash uchunmi yoki shunchaki vaqt o’tkazish uchunmi. Deyl Karnegi aytganiday bilim amalda qo’llanilsagina qurolga aylanadi. Bilish va amalda qo’llash bu boshqa boshqa tushunchalardir. Demak biz hammamiz bundan keyin bilim olamiz va amalda qo’llaymiz ham!

29.3 toifa inson bor.

Birinchisi bu ahmoq - bu toifadagilar qilgan xatosidan hulosa chiqarish o’rniga uni qayta qayta takrorlayverar ekan

Ikkinchisi bu aqlli - bular bir marta xato qildimi o’sha xatoni bo’shqa qilishdan o’zlarini tiyarkanu boshqasini qilar ekan

So’ngisi yani uchinchisi bu dono – ular bo’lsa bir ish qilishdan oldin uni ko’rib o’rganib so’ngra qaror qabul qilishar ekan. Bundan hulosa chiqaradigan bo’lsak har doim har yerda dastlab o’qib o’rganib keyin qaror qabul qilsak o’z foydamizga bo’lar ekan.

30.Biznesdagi xatolar.

Hozir men shunday odamni misol qiliaman. U ertadan biznes qilaman dediyu aytganini qildi. Lekin oradan sal o’tmay 50000$ qarzga o’tirib qoldi. Buning ayni sababi esa uning hech qanday rejasiz o’ylanmasdan ish boshlagani bo’ldi. Yani u xato qildi. Bu bilan aymoqchiman biznesdagi xatolardan biri uni boshlashdan avval uning puxta rejasini yo’qligidir.Shuning uchun biznesni yaratishdan oldin shunga ham e’tibor berib qo’ying yani o’z biznesingizning puxta rejasini tuzib oling. Aks holda sizning biznesingiz 95 % odamlarning biznesiga o’xshab yo’qolib, kasotga uchrab qolishi mumkin.

31.Biznesga kirib kelish.

Biznesga kirishdan oldin har doim har kimga ustoz bo’lishi shart. Chunki u siz bilmagan, ko’rmagan va hali yurmagan yo’llardan yurib juda ko’p xatolar qilishga ulgurgan. Shuning uchun tavakkal qilishdan oldin o’zingizga ustoz toping va yaxshi natijalarga erishing.

32.Asia Consult’ga asos solishdan maqsad…

Birinchi o’rinda Asia Consult ni dunyo miqiyosiga olib chiqish. Buning natijasida UZB aholisiga yangi tajribalar, yangicha bilimlar, ko’nikmalar olish shu bilan bir qatorda chet elda o’qish imkoniyatlarini berishdir.

33.Hayotdagi eng oily maqsadim…

Qisqa qilib aytganda UZB aholisni uylanmaganni uylantiramiz, kasallarga yordam beramiz puli yo’qga pul beramiz deydigan darajaga olib chiqish. Bizda hech qachon mardikorlar yetishib chiqmasligi uchun bor kuch bilan harakat qilishdir.

34.Sherikchilik haqida.

Bundan hulosa sherikchilikda ish boshladingizmi demak siz halol va harom ning farqiga borishingiz kerak. Chunki sizning sherigingiz nafaqat inson bolasi balki Alloh ham dir.

35.Maqsadi yo’q insonlar bilan.

Bunday insonlardan uzoqroq yurgan ma’qul. Chunki ular sizning aniq maqsadingizdan chetlab o’tib huddi o’ziday qilib qo’yishi mumkin. Hoziroq do’stlaringizdan, biznesmen bo’lsangiz ishchilaringizdan maqsadlarini so’rang! Agar ularning maqsadlari bo’lmasa ularga maqsad qo’yishni o’rgating yoki ishdan bo’shatishingiz kerak. Bundan hulosa bizga buni nima qilasan deb so’rasak, bir kunga yarab qolar deb qora kunlarni kutib o’tiradiganlar emas balki aniq maqsad bilan kelajakni o’ylaydiganlar kerak bo’lar ekan.

36.Tagimda kaptiva va Malibu

Asosan yoshlarga va yangi biznes boshlamoqchilarga maslahat. Kimdir qandaydir ishni boshlab yuksak natijalarga erishayotgan bo’lsa siz ham bugun shuni qiling degani emas. Balki u boshlashdan oldin tajriba yig’gandir, bilim olgandir yoki o’sha ishni ichiga kirib ishlagandir. Maslahat siz ham dab durustdan ishni boshlab qarzga botib qolishni xohlamasangiz yuqoridagilarni o’zingizda sinab ko’ring.

37.Hammada maqsad bo’ladi.

Biz inson bo’lib tug’ildikmi demak maqsadimiz ham biz bilan tug’iladi. Bizning vazifamiz esa o’sha maqsadni topib aniqlab real hayotga tadbiq qilishimiz kerak. Siz shunday maqsad qo’yinki maqsadingiz vaqtini belgilab qo’ying, maqsadingiz aniq bo’lsin va hayotda o’z izini qoldirsin. Yani misol uchun men … shu yilning …shu paytida …shu orqali mana shunga erishman.

38.Rivojlanishni o’sishni xohlamayotganlar.

Bunday insonlar qo’pol qilib aytganda bizga umuman kerak emas. Ularni o’zgartiraman deb o’zingiz uning kuyiga o’ynab qolishingiz mumkin.Axir Fozil qori bekorga aytmagan beamalga so’z zoya deb. Shuning uchun yaxshi variant ulardan uzoqroq yurish yoki ularga nimadir o’rgatishni to’xtatish kerak.

39.Bazida bir insonni hafa qilish uchun 1 necha soniya kifoya ekan.

Aziz do’stim hulosa chiqaring agar biror yaqiningizni yoki biror kimni dilini og’ritib qo’ysangiz keyin uning ko’nglini olish juda katta vaqtni talab qiladi. Yoki sizning ko’nglingizni kimdur og’ritib qo’ydi ho’sh nima qilasiz? Aytishingiz mumkin kechirib yuboraman deb lekin men aniq bilaman bu sizning ko’nglingizda baribir o’z izini qoldiradi to’g’rimi? Gapimga qo’shilasiz degan umiddaman, shuning uchun avval o’ylab keyin so’yla deyishgan bo’lsa kerak mashoyiqlar.

40.Talaba chet elga o’qishga nima qilish kerak.

Ilxom aka nomidan tushinganimcha.

Dastlab bo’lajak talaba bilan suhbat qilaman, qishiqishlarini bilaman, qaysi tilda ravon so’lashini tekshirib va yana shunga o’xshash qator savollar berib, shundan hulosa chiqargan holda to’g’ri yo’lni ko’rsatib qo’yaman. Chunki u mening yonimga to’g’ri yo’l izlab keladida.

41.Biznesdagi ehtiroslar.

Siz bu yo’lga kirishdan oldin yani biznesga har doim aytganimday ehtiroslarga berilib, na bilimsiz, na tajribasiz yoki yangi tehnikalardan foydalanishni o’rganmasdan biznesga kirishni orzu qilmasangiz ham bo’ladi. Shunda ham bu yo’ldan qaytmasangiz o’zingizga o’zingiz chog’ qaziyotgan bo’lasiz.

42.100$ bilan qanday biznes boshlash. Samandar Hamroqulov savoli.

Nafaqat 100$ balki pulsiz ham boshlash mumkin. Buning uchun dastlab o’zingizda nimadir bor o’shani toping va shunga mos kitoblardan foydalanib o’z salohiyatingizni oshiring. Masalan ustoz aytganday muomila san’atini o’rganib qaysidir tashkilotga sotuvchilik yoki muzokarachi bo’lib ishga kirishingiz mumkin. Bu bilan siz biznesga ilk qadamni tashlaysiz.

43.Sotuvchi iste’dodi.

Sotuvchi sotuvchi deymizu o’zimiz uning ishini qanchalik qiyin ekani haqida o’ylamaymiz. Chunki men 5 yil sotuvchilik qilgan bo’lsam uning ta’mini totib ko’rganman. Bilasizmi dastlab sota olmaganman keyinchalik tushinsam Ustoz aytganday psixolog bo’lishim mahsulotim haqida o’zimda ma’lumot bo’lishi, qisqa qilib aytganda mijozga oddiy sotuvchi emas balki yaqin do’stday bo’lishim kerak ekan.

44.Ishonch qanchalik muhim.

Deylik menga ajoyib g’oya kelib qoldi. Buni qaysi jihatim bilan amalga oshira olaman bilasizmi? Bilmasangiz o’zim aytaman. Bu birinchi o’rinda o’zimga bo’lgan ishonchim bilan. Oddiy misol sizga, ko’cha tilida shug’illangansiz kuchingiz ko’p ammo o’zingizga ishonchingiz bo’lmasa nima qilasiz? Qanday o’zingizni ko’rsatasiz. Javobni topdingiz degan umiddaman. Biznesda ham huddi shunday dastlab ishonch qolganlari ikkinchi o’rinda.

45.Rizq kengayishi uchun.

Rizq Allohdan Ammo uning kengayishi yoki uzilishi o’zimizga bog’liq. Nima uchun uztozlar ehson qiling, yaxshilik qiling deb qayta qayta takrorlashadi? Chunki ular ehson qilib rahmatlar ta’mini totib ko’rishganda. Bunga javoban Alloh bandan sen 100 ber men senga 1000 qilib qaytaraman degan bo’lsa ajab emas. Shuning uchun do’stlar olishdan oldin bering, yeyishdan oldin yediring. Qolganini Allohga qo’y bering!

46.Oila va biznes.

Bunday aytish mumkin oila birinchi o’rinda yoki avval ish keyin oila ham deyish mumkin. Ammo fikrimcha ikkilasini ham teng olib ketish kerak! Chunki biriga qarasang biri qolib ketishi mumkin. Ikkilasini qanday olib ketish kerak desangiz Ilxom aka aytganday hammasi reja bo’yicha bo’lsa siz ko’zlagan natijaga albatta erishasiz.

47.Rahbar va hodim.

Rahbar va hodim o’rtasidagi munosabat huddi oila a’zolarday bo’lishi kerak.

Aytmoqchimanki rahbarmisiz demak siz firma otasi bo’lishingiz hodimlar esa huddi farzandlaringiz bo’lmog’i zarur. Faraz qiling ota bola obrizini, siz farzandingizga aytasiz u esa hech qachon sizni so’zingizni ikki qilmaydi (to’g’ri har doim ham emas).Bunday muhit bor korxonada yuksalish bo’ladi, rivoj bo’ladi.

48.Korxona rahbarining ma’sulyatlari.

Bunga aytish mumkin hamma narsa kiradi. Yani yaxshi jamoa, yaxshi mutahasislar va yana shunga o’xshash. Yana bir gap biznes egasimisiz siz shunchaki nazorat qiling qolganini mutahasislarga topshiring. Hamma narsaga aralashib barchasini yo’qotib qo’ymang. Ustoz aytganday hammasi rivojlanish ham sustlashish ham barchasi rahbarga borib taqaladi.

49.Eng qiyin ish.

Qarang eng qiyin ish faraz qilamiz bizga biror o’zimizga yoqmaydigan ishni topshirishdi. Shunda nima qilasiz? Aytish mumkin yoqmaydi, zerikasiz yoki jahlingiz chiqadi. Qisqa qilganda juda qiyinday tuyiladi shundaymi. Yana bir misol 20 yoshdan keyin bizda qo’rquv, erinchoqlik hissi juda yuqori dajaga chiqadi shularni yengish ham eng qiyin ish. Lekin biz shularni yengib to’siqlardan o’ta olsak yoshlikdagi orzularga yetishimiz mumkin. Axir bizni yoshligimizdagi orzularimiz osmon qadar ediku. E’tiborli bo’ling.

50.Franshiza haqida.

Franshiza juda ajoyib narsa. Bunda imkoniyat juda katta. Chunki biz tayyor biznesni qisman olamiz. Shunchaki olamizu sotamiz. Bu bilan juda ko’p xatolarsiz ish qilish imkoni ham bo’ladi. Bunday imkoniyat yana qayerda bor.

51.UZB dagi ta’lim.

Hozirgi kunda UZB dagi ta’lim tizimi ancha rivojlanib bormoqda. Bundan bir necha yil ortga nazar tashlasak buni yaqqol ko’rishimiz mumkin. Ayni dam prezidentimiz bizlar uchun davlat maktablaridan qolishmaydigan kerak bo’lsa undan anchagina saviyasi baland bo’lgan xususiy maktablarni ochishga universitetlarni ochishga ruhsat bergan. Bu esa bilimlarni yana ham chuqurroq olish imkoniyatini berib, butun dunyo oldida vatanimiz bayrog’ini yana ham balandga ko’tarishimizga yordam bermoqda.

52.Oilaga vaqt ajratish shart.

Oilaga hozir vaqt ajratmasak vaqt o’zi bizni oilamizdan ajratishi mumkin. Sizga oila a’zolaringiz, farzandlaringiz mehr bilan qarab kulib qarshi olishi uchun ham shunday qilish kerak. Aks holda ular o’zi bilganiday ulg’ayib noto’g’ri yo’lda adashib qolish ehtimoli bo’ladi. Axir siz bunday bo’lishini xohlamaysizku shunday emasmi?

53.Kimlarga havas qilasiz?

Demak biz shunday yashashimiz kerakki u dunyoga ketganimizdan keyin ham nomimiz bu dunyoda qolishi kerak. Buning uchun qo’limizdan kelgancha odamlarga yaxshilik qilishimiz, bilmaganlarga o’rgatib, tushintishimiz va soliha ayolga uylanib o’zimizdan shunday ajoyib muslim va muslimalarni qoldirishimiz lozim bo’lar ekan. Shuncha ishdan keyin Alloh huzuriga ketganimizda, bizdan keyingilar ortimizdan havas bilan qoladi. Chunki biz ham shunday insonlarga havas qilib shu darajalarga yetgan bo’lamizda.

54.IT qanchalik muhim?

Bunday olib qarasak XXI asr axborot asri desak mubolag’a bo’lmaydi. Bir paytlar aytilgan gaplar endi o’tmishda. Agar biz biznesimiz rivojlanishini ortda qolib ketmasligini xohlasak IT bizning bir bo’lagimiz bo’lishi zarur bo’lar ekan.Umidjon Ortiqov aytganday dengizga oddiy kemada emas balki suv osti kemasida tushishimiz kerak. Demak bundan aniq ravshanki hozirgi kunda IT siz biznesni qurish falokat bilan barobar.

55.Maqsad qo’yish.

Agar biz aniq maqsadimizga erishishni xohlasak uni miyyamizdan qog’ozga o’tkazishimiz kerak. Ustozlar aytganday hayolimizdagi maqsadlar 99% amalga oshmaydi, chunki u hayolimizda. Agar uni yozsak buning ayni teskarisi bo’lish ehtimoli katta.

Maqsadni aniq qo’yish uchun uning vaqtiga, aniqligiga va real hayotga mos kelishiga e’tibor berish ham kerak bo’lar ekan. Masalan aniq summaga ega bo’laman, mana shu vaqtda, mana bu ish orqali.

56.Sotuvchilar oldidagi oyna.

Bundan maqsad uning kayfiyatini ko’tarish va mijozlarda o’zi haqida yaxshi taassurot qoldirish shu bilan bir qatoqda yaxshi sotishi uchun. Bu yerda Ilxom aka aytmoqchiki har doim kayfiyatingiz yuqori darajada bo’lsin.

57.Ahvol qanday desak.

Biznesni nima uchun qilamiz albatta foyda olish uchun. Lekin Ilxom aka aytganday hozir juda ko’p biznesmenlar olingan sof foydani emas bo’layotgan savdoga e’tibor berishmoqda bu esa xato. Bundan ko’rinib turibtiki biznesni savdo hajmi bilan emas balki olingan foyda bilan ko’rishni bilish zarur. Nima qilamiz biz ham ustozning gaplariga qo’shilib qoya qolamiz. Biznesdagi savdoga emas balki foydaga qarab ish yuritamiz.

58.Biznesmenning do’sti kim?

Bu videodan shuni tushindimki biznesda tanish bilishlar yoki yaqinlar bilan emas balki biznesmen bilan do’st bo’lishimiz zarur ekan. Chunki u barchasini huddi o’zimizday ko’rib, bilib har xil kelishmovchiliklar bo’lmasligi uchun rasman kelishiladi. U ham bo’lsa kelajakda bo’lishi mumkin bo’lgan ko’ngilsiz voqea hodisalardan uni ham bizni ham asrab qolish uchun.

59.Shaxsiy brend nimaga kerak?

Ustoz aytganday ayni damda shaxsiy brend bo’lmasa biznes qurishning uni imperiya darajasiga chiqarishning iloji yo’q. Shaxsiy brend huddi yuz misoli desak ham bo’lar ekan. Chunki biz o’zimiz dastlab insonni ko’rganimizda uning ko’ziga yani yuziga qarab undan keyingina ichki dunyosiga qarab hulosa chiqaramiz. Shunday emasmi? Mana shuning uchun shaxsiy brendimizni rivojlantirishimiz kerak!

60.Ma’suliyatni bo’yningizga oling!

Aynan siz jamoangizda lider bo’lmoqchi yoki sizni qattiq hurmat qilishlarini xohlasangiz, birinchi bo’lib ma’suliyatni bo’yningizga oling. Sizga ishonishlari ortingizdan ergashishlari haqiqiy lider deb tan olishlari uchun ham shunday qiling. Agar sizda aynan shuni teskarisi takrorlansa siz bilasizmi kim bo’lasiz hech kim. Demak bundan shunday hulosa chiqaramiz. Lider bo’lamizmi unda yuqoridagi to’g’ri maslahatlarga amal qilamiz.

61.Erkatoy va yalqov insonlar.

Buni ko’rib menda shunday tushuncha uyg’ondiki qanchadur qiyinchiliklar bilan biznesmen bo’ldimmi, o’z biznesimni ochdimmi, uning orqasidan keraklicha daromad oldimmi demak bundan buyog’iga o’z imperiyamni rivojlantirish daromadlarimni ikki hissa ko’paytirish uchun ham boshqalarning kuchidan foydalanish tuyg’usi. Yani endi men ishlashimning xojati yo’q o’rnimga pullarim ishlasin.

62.Jinnilarcha ishonaylik.

Hayolimga ajoyib g’oya kelib qoldi. U rostdan ham zo’r taqsinga sazovor bo’la oladigan g’oya. Ho’sh shu mahal mendan birinchi bo’lib nima talab qilinadi. Bu albatta ustoz aytganday mana shu g’oyaga shaxsan o’zimning ishonim albatta. Agar shu narsani o’zimda shakllantira olsam bilasizmi oyoq ostimizda yotgan tuproqni ham brend darajasiga olib chiqa olar ekanman. Uni qarang ishonch qudrati nimalarga qodirligini.

63.90% bizneslar.

Bu videodan shuni aniq aytishim mumkinki men qandaydur yangi biznes boshladim lekin u o’xshamadi nima qilishim kerak? Yangi biznesga o’tishim kerakmi yoki bunga boshqa tomondan qarashim kerakmi? Shuni aytishim kerakki bu yerda ikkinchi yo’l yani ustoz takidlaganday o’zimga ishonchimni mustahkamlar qayerda qanday xato qilganimni va shu xatoni takrorlaslikni bilishim zarur bo’lar ekan.

64. Boy insonlar kimlar?

Boylar mendagi pul kam yana qayerdandir pul qilishim kerak deb yurganlar yoki qimmat mashinalarda, baland uylarda yashayotganlar emas balki Allohning yo’lida berishni bilganlar boydir.Demak men boy bo’lishim uchun avvalo olishni emas berishni bilishim zarur. Bundan ko’rinib turibtiki ishlarimiz yurishib pullarimiz ko’payishi nafaqat bizning farovon yashashimiz uchun balki qolganlarni ham rag’batlantirish uchun ham ekan.

65.Biznes boshlash uchun qancha pul kerak.

Yana har doim hamma qiziquvchilarni o’ylantiradigan savol. Videodan shuni o’rgandimki biznesga avvalo pul emas balki birinchi o’rinda g’oya, ishonch, harakat shundan keyingina pul kerakligini. Ana endi ko’pchilikni qiynab yurgan savollardan birining javobini topdim. Nasib qilsa men ham shuni o’zimda sinab ko’raman.

66.10000$ toppish uchun diplom shartmi?

Avvallari hayolimda katta bo’lsam universitetga kiraman qizil diplom olaman va ko’p pul topaman deb yurardim. Hozir esa ulg’ayib bilimlarim oshib shuni angladimki ko’p pul topish uchun diplom emas balki kerakli to’g’ri bilimlarni olib o’ylaganlarimga erisha olar ekanman. Adashmasam ustoz ham shu fikrlarni keltirdi.

67.Odamlarga nima uchun 8 million so’m berdik?

Menimcha bu marketing strategiyasi bo’lgan. Sababi ustoz bu yerda ham o’zini ham boshqalarni o’ylagan. Chunki o’sha vaqtda unga ishchi kerak bo’lib u shunday yo’l tutganki bo’lajak ishchilar 8million bahona o’z xohishlari bilan qisman bo’lsa ham tayyor bo’lib kelishgan. Endi videodan olgan taassurotlarimga kelsak kuni kelib o’zimning shaxsiy biznesimga asos solganimdan keyin men bo’lajak ishchilarimni shunday ishga olaman. Bu esa mening ham vaqtimni va pulimni tejab qolishi mumkin. O’z qarashlarimdan kelib chiqib shuni angladim.

68.Pul nima uchun kerak?

Hozirgi real zamonda puling bo’lmasa yashash juda qiyin bo’lib qoldi. Puling bo’lmasa hech kimga keraging yo’qday keraksiz buyumga aylanib qolganday bo’lasan go’yo. Lekin bunday o’ylab qarasak gap pulda emas balki hayolimizdan o’tayotgan keraksiz tutrig’i yo’q fikrlar haqida ketyabdi. Bilasizmi aslida pul nima uchun kerak vaqtinchalik dunyoda yaxshi yashash katta uylarda turish, sayohatlarga chiqish va shunga o’xshagan qator narsalar uchun holos.Bu gapim bilan pul kerak emas pulsiz ham yashasa bo’ladi demoqchi emasman balki shunchaki pulni faqat o’z orzularingiz uchun emas balki boshqalarga foydasi tegishi uchun ham kerak demoqchiman.

69.Ishda kayfiyat qanchalik muhim?

Muvofaqqiyatga erishishni xohlagan inson har doim kayfiyatni ko’tarib yurishi kerak. Chunki kayfiyat tabiiy instikt bo’lib u insondan boshqa insonga o’tish qudratiga ega. Sotuvchilardan misol qilib aytadigan bo’lsam aksariyat haridorlar qovog’ini solib kayfiyati tushgan sotuvchidan emas ayni kulib turgan sotuvchidan harid qiladi. Nima deb o’ylaysiz gap uning sotayotgan mahsulotidami yoki uning berayotgan energiyasidami? Menimcha 2 – variant bunga to’g’ri keladi. Demak bundan yaqqol ayon bo’ladiki kayfiyat nafaqat ishda balki hayotda ham birinchi o’rinda ekan.

70.Suhbatdoshlarning qanday turlari bo’ladi?

Shunday o’ylab qarasak suhbatdoshlarning ham turi bo’la ekan. Bulardan ayni damda eng ko’p tarqalgani odamlar to’g’risida gapiradiganlar ularni qo’rqmasdan g’iybatchilar desak ham bo’ladi. Keyingisi bo’lsa dunyo haqida voqea hodisalarni u yoqdan bu yoqga olib yuruvchi insonlar ekan. Eng kam tarqalganlari esa o’zining kelajagi haqida orzu niyatlarini amalga oshirish haqida gapirar ekan. Bundan ko’rinib turibdiki biz faqat oxirida keltirilgan insonlarday bo’lishimiz va ularday o’ylash uchun shundaylar bilan suhbatlashishimiz lozim bo’lar ekan.

71.Biznesmenlar qanday turlarga bo’linadi?

Ustozdan eshitganlarim ular 3 turga bo’linadi. Birinchisi sezon kutib o’sha sezon kelsagina ularning bizneslari bo’lar ekan. Ikkinchisi bo’lsa olib sotarlar. Ular shunchaki oladi va sotadi. Uchinchisi systemnik bisnes qiladiganlar yani ular yil bo’yi to’xtamasdan ishlaydiganlar ekan. Ular yaratgan systema shunday ishlarkanki o’zlari jarayonda bo’lmasalar ham bizneslari rivojlanaverarkan. Bundan ko’rinib turibdiki biz ham biznes yaratmoqchimizmi unda uchinchisini tanlasak haqiqiysini yaratgan bo’lar ekanmiz.

72.”Networking” nima uchun kerak?

Albatta har bir biznesmen o’z biznesini ochib yurgizib yaxshi daromad olgandan keyin uni yanada rivojlantirgisi keladi yoki yangi g’oyalarni sinab ko’rmoqchi bo’ladi. Endi qarang networking bo’lmasa shularni qayerdan biladi yoki qanday buni amalga oshiradi. Axir networkingda o’ziga o’xshagan biznesmenlardan, yangi tanishlardan yangi g’oyalar olish imkoniyati borku. Bu esa haqiqiy biznesmen foydalanishi kerak bo’lgan vaqtku shundaymi?

73.Reklama qanchalik kerak?

Mening fikrimcha reklama faqatgina dinga kerak emas boshqa hamma narsaga kerak. Chunki bu din. Lekin boshqa narsalarda Ustoz aytganday o’rik sharbatini foydasini bilamizu baribir coca cola ichamiz deganday juda kerakli ish quroli. Uzoqga ketmay misol qilsam shaxsan men o’zimni ko’rsatmasam, kimligimni nima ish qilishimni aytmasam yani reklama qilmasam kim biladi men kimman,qanday odamman, nima ish bilan shug’illanaman hech kim to’g’rimi? O’zimdan boshqa albatta. Mana shuning uchun ham reklama kerak!

74.Qiynalib qarz olgandan ko’ra…

Ustoz maslahatni zo’rini berdi. Ulardan birinchisi puli bor investor ikkinchisi esa puli bor hamkor topish. Lekin to’g’ri qarzga botib undan chiqolmay qiynalib ich etingizni yegandan ko’ra mana shu yo’ldan yurganingiz yaxshi emasmi? Shu yeriga bir narsani aytib o’tishim kerak investor yoki hamkor topish uchun ham o’z ishini ustasi bo’lish zarur. Aks holda hech kim sizga pul bermaydi.

75.Hurmatli rahbarlar…

Maslahat mana bunaqa bo’ladi. Ilxom aka jamoani shunday 3 ga bo’ldiki ochig’i lol qoldim. Bu esa ayni rahbar bo’lganimda menga katta yordam beradi. Bundan hulosa chiqardimki o’zim jonkuyar, halol, vijdonli bo’lsam jamoamning 80% huddi menday bo’lar ekan 10 % mendan farqli o’laroq halol ishlaydiganlar qolganlari esa hamma yerda bor dangasa kuni bay hodimlar ekan. Demak nima qilamiz jamoa bizga bog’liq bo’lsa halol, vijdonli bo’lib qo’ya qolamizmi?

76.Nimaga ko’p odamlar kam pul topadi?

Mening fikrimcha ular aql nima uchun berilganini yodlaridan ko’tarib qo’yganlar chog’i. Agarda shu haqida o’ylab tafakkur qilganlarida nimaga men to’xtovsiz ishlaymanu daromadim bir xil, anavi ishlamasa ham puli ko’payib ketayabdi deb o’zlariga savol berganlarida balki boshqacha bo’larmidi. Mana masalan UZB da chetga chiqib ishlash oddiy hol. Ulardan so’rasangiz siz shuncha chet elda ishlab shuncha pul topdiz endi nima qilmoqchisiz desangiz uy solaman, moshina olaman va yana ishlagani ketaman deydi lekin bu qachongacha davom etishini o’ylamaydi ham. Ha mayli ular ham bir kun tushinib qolishar pul uchun emas balki pul biz uchun ishlashi kerak ekanligini. Lekin jamiyatga ham odam kerak.

77.Shogirt olish haqida! Shogirt olishda nimalarga e’tibor berish kerak?

Albatta biz o’zimiz hozir shogirtmiz ammo vaqtlar kelib bizga ham ustoz maqomi berilsa ustoz aytganday to’g’ri so’z, halol va qiyinchiliklarda yonimizda turib bera oladigan shogirtlarni tarbiya qilamiz. Alloh nasib qilsa ustoz qilgan hatoliklarni tarorlamaymiz.

78.Bepul va pullik.

Bir paytlar men ham hammaga o’xshab tekin videolarni ko’rib, maslahatlar olib motivatsiyamni osharardimu bir zumda tushib ketardi. Lekin ustoz aytganday bir safar pullik maslahat oldim ana endi ko’raveringda uning qadrini. So’ngra tushundimki oldingdan oqgan suvni qadri yo’q deb bekorga aytishmaganligini. Qani endi shu aqlim o’sha vaqtlarda bo’lganda balki hayotim o’zgacha bo’larmidi. Nima bo’lganda ham o’zimga kelib oldimku yoshim o’tmasdan shunisiga ham shukur.

79.Hozirgi vaqtdagi uyqu juda kam.

Rostdan ham shunday bo’lib qolgan. Aslida gap uyquda emas balki gap o’zimizda. Biz hozir shunday o’zgarganmizki o’zimiz tomonimizdan ishlab chiqarilgan narsalarga berilib ayni kuchga to’lib uxlaydigan vaqtimizni bekorchi narsalarga sarflab yuboryabmiz. Buning o’rniga mayli uxlamasak ham hech bo’lmasa shu vaqtning uchdan bir qismini bilim uchun sarflasak yomon bo’lmas ekan.

80.Men qo’rqaman!

Uztoz aytdi biznes qilishimdan oldin 5 yil qo’rqdim tayyor pulni tashlab oyligimdan kechib biznes qilamanmi deb. Ammo men mana shu oddiy gapdan keyin o’zimdagi ishonchni yanada oshganini sezdim. Chunki hozirgi kundagi Ilxom akani qilayotgan ishlari meni juda ham to’lqinlantirib yuborayabdi. Men yana shuni bildimki hozir qo’rqsam 5 yil o’tib ham shunday davom etish, ochig’ini aytganda yaxshi yo’l emasligini. Shunday qilamanki 5 yil o’tib hozirgi joyimdan ancha yuqorilab ketay. Qisqasi cho’qqilarda ko’rushguncha.