

ПСИХОЛОГИЯ ВА БИЗНЕС

БИЗНЕСМЕН

бўлсаммикан



ПСИХОЛОГИЯ ВА БИЗНЕС

БИЗНЕСМЕН
БЎЛСАММИКАН

ТОШКЕНТ
«АДАБИЁТ УЧҚУНЛАРИ»
2018

УЎК: 677.7

КБК: 37.24-2

Б - 23

Бизнесмен бўлсаммикан: тузувчи ва тўпловчи Муҳайё Рихсибекова. – Тошкент: Адабиёт учқунлари. 2018. – 80 бет.

ISBN 978-9943-43-94-7-4

Ёнимизда, биз билан бирга юрган кишиларнинг баридан исталган вақтда “бой бўлишни хоҳлайсизми?” деб сўрасангиз, албатта “Ҳа!” деган жавобни оласиз. Улар ҳаммиша бой ва тўкин, фаровон ҳаёт кечиршни истайдилар. Айримлари “ёғлиққина” иш ҳам топиб орзуларини рўёбга чиқарадилар, айримлар эса бизнес билан шуғулланишни маъқул кўрадилар ва ўз фаолиятларини йўлга қўйиб оладилар. Қандай бизнес бўлиши муҳим эмас, асосийси бошлаган ишингиздан кўнглингиз тўлсин.

УЎК: 677.7

КБК: 37.24-2

**Тузувчи ва тўпловчи
Муҳайё РИХСИБЕКОВА**

ISBN 978-9943-43-94-7-4

© «Бизнесмен бўлсаммикан», «Адабиёт учқунлари»,
2018 йил.

БИЗНЕС ҲАҚИДА НИМАЛАРНИ БИЛАМИЗ

БИЗНЕСМЕН БЎЛСАММИКАН?

Бизнесмен бўлсаммикан ёки йўқ?! Бизнесни бошлаб муваффақиятга эришиш учун нималар қилиш керак?!

Кўпчилик бу саволга: “Ҳа, қўлимизда ҳар доим ҳам бўлавермайдиган пуллар бўлсагина” деб жавоб беради. Бу бизнес, тадбиркорлик соҳасида ўзини топишга ҳаракат қилаётган кишиларнинг жавоби. Хизмат ёки товар бозорини эгалламоқчи бўлганларнинг жавоби эса қуйидагича: “Яна ҳамма нарса ошди, яна сифат йўқ, яна харидор манфаати кўзланмаган” ва ҳ.к. Харидор ва ишлаб чиқарувчи ўртасидаги низолар. Уларнинг қай бири айбодуру қайси бири ҳақ?! Ахир шамол бўлмаса дарахтнинг учи қимирламайди-ку! Натижа ҳам сабабсиз юзага келмайди. Кўп пул топиш мақсадида фақат ўз манфаати кўзланиб ҳисоб-китоб қилиндими, оқибати кўз ўнгимизда пайдо бўлиб турибди-да – ишлаб чиқарувчи муаммолари ва

норозилик, бошқача айтганда, мижозлар норозилиги келиб чиқади.

Бу низонинг сабаби – БИЛИМСИЗЛИК.

– Кимнинг? – дея сўрашингиз табиий. – Албатта бизнес оламидаги кишиларнинг-да!

Ҳар қандай бозорнинг, шу ўринда мижознинг ҳам эҳтиёжи, талаби фақатгина ишбилармоннинг истеъдоди билангина қондирилиши мумкин. Айнан очилаётган истеъдодгина иккинчи бир истеъдоднинг юзага чиқишига ёрдам беради, харидорга сифатли хизмат кўрсатиш билан ҳар икки томон манфаат кўради.

ЗАМОНАВИЙ БИЗНЕСМЕНГА МУВАФФАҚИЯТГА ЭРИШИШ УЧУН НИМАЛАР ЕТИШМАЙДИ?

Шу кунгача давлат томонидан чиқарилган фармон ва қонунларни, табиатнинг ўз оқимида сузиши тамойилларини билмаслик, давлат ҳимояси ва қўллаб-қувватлаши, пул маблағи ва бошқалар. Лекин энг биринчиси БИЛИМ, иқтисодий ёки маркетингга, бозор муносабатларига оид эмас, балки ўз-ўзини англашдек шахсий билим етишмайди!

ЗОҲИРИЙ НАРСАЛАРНИНГ ҲАММАСИ БОТИНИЙ ОЛАМДАН КЕЛАДИ.

Бу тамойил ҳар бир ишбилармон ва тадбиркорни билим олишнинг қанчалик муҳимлиги ҳақида ўйлашга чақиради. Ўз бурч, вазифа, мақсадларини, ички қонуниятларини, яъни қўлидан нима-

лар келишини билган одамгина ўз ички оламини англайди ва бизнесини ривожлантириш йўлида барча имкониятларини ҳаёти, турмуш тарзида ифода этади.

БИЗНЕСНИНГ НОПОК ИШ ЭКАНЛИГИ НОТЎҒРИ.

Бундай фикр эгалари ҳамма нарсани аралаштириб, фақат ўз нафсларини қондириш билан ўз-ўзларини қаноатлантирганлар. Улар билмайдиларки, ўз хатти-ҳаракатидан ёки қилмишидан мамнун бўлиш ҳаётда ҳамма нарсанинг вайрон бўлишига олиб келади. Ҳозирги замонавий бизнесменларнинг кўпчилиги ҳам бизнеснинг нима экани ҳақида шундай хулосада – бизнес – кўп, жуда кўп пул топиш йўли! Йўқ, аслида ундай эмас!

БИЗНЕС – ЎЗ-ЎЗИНИ КАШФ ЭТИШ ЖАРАЁНИ.

Яъни, кишининг ўз мақсад ва орзуларини амалга ошириши жараёнидир. Табиат қандай иқтидор берган бўлса, ана ўша истеъдод амалга оширилади, юзага чиқарилади. Юзага чиқариладиган иқтидор, ички куч-қувват устига қуриладиган ҳар қандай бизнес келажакда гуллаб-яшнайди, жамият эҳтиёжларини қондиради. Афсуски, бизнинг замондош бизнесменларимиз ўзларининг ички имконият даражалари ва тадбиркорликнинг ички қонун-қоидаларидан бошқа ҳамма нарсани ипидан-игнасигача ўрғанишади, ўзлаштиришади.

Ахир улар учун мана бу саволларга жавоб бера олиш жуда муҳим-ку:

- 1. Менинг иқтидорим нималардан иборат?*
- 2. Орзуимни рўёбга чиқаришдан мақсад нима?*
- 3. Тадбиркорликнинг ривожланиши учун қандай режа тузиш керак?*
- 4. Истак ва хоҳиш, мақсадимни амалга ошириш учун зарурий воситаларни қаердан олишим мумкин?*
- 5. Кредит нима, уни бошқа молиявий воситалардан қандай ажратиб оламан?*

АМЕРИКА ИККИНЧИ БОР КАШФ ЭТИЛМАГАН ВА КАШФ ЭТИЛМАЙДИ ҲАМ.

Мусаффо осмон остидаги ҳамма нарса азалдан бўлган ва у биз учун янгилик бўлмаслиги керак. Вақт қанчалик шиддат билан олдинга интилмасин, табиат қонунлари қандай бўлса, шундайлигича қолган, ўзгармаган. Ҳар биримиз табиат ато этган нарсанигина яна ўзига қайтарамиз. Шунинг учун ўзимиздаги потенциал – ички имкониятларни мукаммаллаштиришга ҳаракат қилмоғимиз керак. Бунинг мукофоти эса ПУЛ бўлади. Ахир спортчи ҳам стартда эмас, маррага етиб келгандагина олтин медалга сазовор бўлади-ку, шундай эмасми?! Шунга кўра, бизнесни пулизлашдан бошламай, энг аввало, ўз-ўзини англаш ва истеъдо-

дини белгилаш, уни тўғри йўналтиришга ҳаракат қилмоқ керак. Айнан шу фикрга таяниб **БИЗНЕС-НИНГ ЭНГ БИРИНЧИ ҚЎЙИЛМАСИ МУСТАҚИЛ БИЛИМ ОЛИШ**дир деймиз.

Маънавий бой киши амалда ҳам ахлоқ-одоб қоидаларига риоя этади. Бугунги кунда бир дунё муаммолар елкамиздан босиб турган паллада айнан маънавият, маърифат каби қатъий асос туйлаш чикиб кетиш мумкин.

Сўзимизни мухтасар илиб, ўз-ўзини билиш ва Ер курраси пайдо бўлгандан буён давом этиб келаётган қонунларни ўрганишда муваффақият тилаймиз.

БИЗНЕСГА ОИД ҚАЙДЛАР

Бизнесга оид хорижий давлатлар психолог ва амалиётчиларининг кўпгина китоб ҳамда қўлланмалари мавжуд. Уларни ўқиган кишида савдо, бизнес, тадбиркорлик ҳақида бутунлай янгича қараш ва фикрлар пайдо бўлади. Яъни, бизнес – жиддий фаолият экани ва суткада 15 соат, ҳафтада 6 кун ишлашни ҳаёт ҳақиқати деб биладиганлар учун хослиги таъкидланади.

Қуйида Олег Тиньковнинг “Қандай қилиб бизнесмен бўлиш мумкин” номли китобига кирган баъзи цитаталар келтирилдики, улар ҳар бир бизнесмен ён дафтаридан ўрин олса, фойдадан холи бўлмайди.

ФАҚАТ ИНТИЛИШ ВА ҲАРАКАТ ҚИЛИШ КЕРАК.

➤ Пул топиш мақсадида чуқур билим ва мулоҳазалар қатъий таваккалчиликда қўл келади. Молия, иқтисод борасидаги билимлар бизнеснинг бошланишига ёрдам берганидек, унинг келажакда гуллаб-яшнашига ҳам замин яратади.

➤ Пул – муҳим восита, уни топиш қийин. Изланг, чора, йўллари қидиринг, усталик қилинг. Қай йўсинда ва қаердан бўлмасин пул топишнинг барча усуллари оқланади. Фақат ўғрилиқ ва муттаҳамликдан ташқари. Ўғрилиқ қилиш керак эмас. Қолган ҳамма йўллари пул топиш учун мен маъқуллаган бўлардим.

➤ Шунингдек, маркетинг соҳасининг 4 та йўналишини билишни таклиф этардим: product, price, place, promotion.

➤ Агар маҳсулотингиз ёки хизматингиз ўзгаларда ҳиссиётлар уйғота олса, билингки, сиз бизнес оламида тўғри йўлдан кетяпсиз.

➤ Миллион топиш мақсадида бизнесга оид китобларни ўқимоқчимисиз, қўлланма ва рисола-лар нархини суриштиришдан уялманг, топсангиз улар устида кўпам савдолашманг. Ахир, бизнесга оид китобларнинг баҳоси юқори бўлиши табиий.

➤ Ҳар бир одамнинг елкаси устида ўз боши бор. Ўзингизнинг ички овозингизга қулоқ солинг. Юрак амрига бўйсунинг. Кўнгил таклиф этадиган бизнес-ғояларнинг энг маъқулини танлай билинг.

СОТИЛМАЙДИГАН БИЗНЕСГА ҚЎЛ УРМАНГ.

◀ Агар тадбиркор ўз бизнесини савдо устига қурмас экан, фақат ўзи, оиласи учун, келажагини таъминлаш учун тадбир йўлларига қилар экан, у тадбиркор эмас, балки яхшигина уста-хунарманд мақомидаги одам бўлиб қолаверади.

◀ Брендни “кашф” этаётганда албатта тасаввур ва хаёлотингиз имкониятларини ишга солинг. Бошқаларнинг брендидан нусха олманг. Ўзингизга хос нимадир яратинг.

◀ Энг биринчи навбатда ҳуқуқий асосларга, саволларга диққатингизни қаратинг. Сизнинг брендингиз ҳимояланиши зарур. Бизнеснинг ҳуқуқий асосларининг ишончли эканига бизнесни бошлашдан аввал амин бўлинг.

◀ Сизнинг исмингиз ва шарифингиз ўз маъносига ва мазмунига эга. Тарихий негизи ҳам бор. Сиз фақат уни юргизиб қўйиб, юзага чиқардингиз холос, бундан бошқаси эмас.

БРЕНД-ФАМИЛИЯ ТАНЛАШ - ЭНГ МАҚБУЛ ЙЎЛ.

◆ Харидор учун жиддий асос – ишлаб чиқарувчи маҳсулот сифатига жавоб беради.

◆ Бренд – бу сизнинг капиталингиз, номоддий бойлигингиз. У компаниянинг моддий кўринишдаги буюмлари, масалан, бино, жиҳозлар баҳосидан ҳам юқори туради.

◆ Бизнеснинг бошланишидаёқ ишнинг кейинги бориши – қандай пул топиш зарурлиги ҳақида

чукур ўйлаш керак. Биринчи ишлаб топиладиган илк даромад устига фикрни жамлаш зарур.

◆ Ҳар қандай воқеа ва ҳодисаларни нишонлашдан оро қилманг. Биринчи мижоз, биринчи ишлаб топилган ҳақ, биринчи миллионинчи мижоз, ўн миллионингчи мижоз ва ҳ.к. Муҳими, муваффақиятга эришилаётган ҳар бир босқич хотирада муҳрланиб қолади.

ТАРҚОҚ ФИКРЛАРДАН ҚОЧИБ, ДИҚҚАТНИ БИР ЕРГА ЖАМЛАШ КЕРАК

👉 Онлайн фрилансерлари ва янги технологиялардан фойдаланиш шарт.

👉 Янги лойиҳа устида иш бошладингизми, уни ривожлантириш учун иштиёқингиз, қизиқишларингизни сусайтирманг.

👉 Бизнесда инвестиция қанча кўп бўлса, унга сарфланган маблағни қайтариш шунча мушкул бўлади. Лекин келажакда қилинган бу харажат фақат ва фақат фойда, даромад келтиради.

👉 Бугунги кунда бизнес оламида инвестициясиз “яшаб кетиш” қийин.

👉 Бизнесни сотишда тадбиркорларнинг энг катта муаммоси унинг ўз лойиҳаси билан қизиқишидан келиб чиқмоқда. Ахир тадбиркорсиз бизнес қандай ишлаши мумкин?! Шунинг учун кейинги босқичларда, бизнес бошланганига 3-4 ёшга тўлганда, секин-асталик билан ундан “узоқлашиб” боринг. *(Бу тавсия ҳозирги ишида ишончли ўринбосар тайёрлаб, етарлича маблағга эга бўлиб, навбатдаги ишни бошлашга бел боғлаган тадбиркорларга тааллуқли.)*

✎ Агар бизнесингиз учун ортиғи билан пул таклиф этишса, ҳеч иккиланмай уни сотаверинг. Дунёда бир-биридан қизиқарли бўлган яна қанчадан-қанча бизнес қилиш мумкин бўлган ишлар бор. Ўзингизни яна бошқа бир соҳада синаб кўринг.

✎ Жаҳон бозорида айнан сиз шуғулланаётган бизнесга демпинг кетаётганини билиб қолсангиз (*чет эл бозорларида молни арзон сотиш*), бизнесингизни ҳозиргидан-да ривожлантиришга куч бергандан кўра, яхшиси, бошқа бир бизнесга кўл уринг.

ИҚТИДОР БОРМИ, ДЕМАК АСОС БОР

▷ Иқтидорингиз йўқми, ўзингизни савдога урманг.

▷ Энг биринчи ва зарурий шарт – бизнес ўзингизга ёқиши керак.

▷ Иккинчи шарт – ресторан бизнесини йўлга қўйдингизми, у ҳеч қачон супердаромад келтирмаслигини юракдан ҳис қилиб, ақл билан англашингиз керак.

▷ Ресторан бизнеси майда, лекин қизиқарли бизнес. Ресторан очишдаги сарфланган харажат ўртача 3 йилда қопланиши мумкин. Бу эса меъерий ҳолат.

▷ Ҳар қандай бизнес онлайн бўлиши керак.

▷ Бир вақтлар полковник Кольт тўппонча кашф этиб, кучли ва ожизларни тенглаштирган эди. Эндиликда интернет камбағал ва бойларнинг имкониятларини тенглаштирди.

▷ Онлайнга эътибор қаратмаслик, бошланган бизнесни “ўлдириб, кўмиш” билан баробар.

▷ Онлайн-бизнеснинг кейинги тараққиёт палласи интернет-магазин очишдан иборат.

БИЗНЕСИНГИЗ БИЛАН ҚИЗИҚҚАН ВА КЎНГЛИ ТЎЛГАН МИЖОЗ ЯНА СИЗНИНГ ТОВАР ЁКИ ХИЗМАТИНГИЗДАН ФОЙДАЛАНАДИ.

➤ Аксинча бўлса, йўқотган мижозлар ўрнини тўлдириш учун рекламага куч беринг.

➤ Англо-саксонлар “Think out the box” – дейишади.

➤ Бошқа кишиларнинг ишончсизлиги, умидсизлиги бизнесмен ёки тадбиркорни фаолиятдан тўхтатмаслиги керак.

ИШЛАБ ЧИҚАРМОҚЧИ БЎЛГАН МАҲСУЛОТИНГИЗ УСТИДА ҚАТЪИЙ ТЎХТАЛИБ, ФАОЛИЯТНИ РИВОЖЛАНТИРИШГА ЖИДДИЙ КИРИШИНГ.

* Мия фаолиятини яхшилаш учун албатта спорт билан шуғулланинг.

* Тадбиркор бўлиш – зўр ғоя, тадбиркорлик – юксак вазифа!

Бизнесменлик фаолияти ҳар бир кишига юксак масъулият юклайди, негаки бизнес устида - у хоҳ катта, хоҳ кичик бўлсин - қилинган хатти-ҳаракат, чиқарилган хулосалар бизнесни ё гуллатади, ё парчалайди. Қолаверса, бизнеснинг истиқболдаги фаолияти ортида яна қанчадан-қанча инсонларнинг тақдири ҳам ётади. Шахсий ишини бошлаган кишилар уни ривожлантириш билан бошқаларни иш билан таъминлайдилар, бу - ижтимоий масала. Жамият учун керакли бўлган истеъмол ва ёки ноистеъмол товар ишлаб чиқарадилар, бу - иқтисодий масала. Давлат ва жамият ҳаётида биргина бизнесмен, тадбиркорнинг фаолияти шу қадар муҳим ўрин тутар экан, у амал қиладиган раҳбарлик, одамлар билан ишлаш ахлоқ-одоб меъёрлари нималардан иборат бўлар экан?!

Бизнес этикаси, бошқача қилиб айтганда, ишбилармонлар ахлоқ-одоб доирасига қадимий ва замонавий қабул қилинган меъёрий сифатлар киради. Булар исталган даражадаги бизнесмен (*моддий аҳволоти назарда тутилмоқда*) - корпорация раҳбаридан тортиб, паст бўғиндаги менежергача эгаллаши лозим бўлган сифатлардир.

Бизнесменлик фаолиятининг бу каби таснифи раҳбарни ўз имкониятлари чегарасини ва хатти-ҳаракати, хулқини, муомала-мулоқот маданиятини назорат қилишга ўргатади.

Бизнес этикаси, албатта, ўз-ўзидан айро ҳолда пайдо бўлмаган. У ахлоқ-одоб меъёрларига амал

қиладиган ҳар бир кишида мавжуд. Бир вақтнинг ўзида ҳам виждонан, сидқидилдан меҳнат қилиб, ҳам инсоний фазилатларни йўқотмай ишлаш учун бугунги кунда менежер нималарга эътибор қаратиши зарур?

Биринчидан, хушхулқ менежер ўзи шуғулланаётган иш нафақат ўзига, балки атрофидаги кишиларга ҳам кераклигини ҳис қилади. Бизнесга ижодий ёндашиш зарур. Бизнес ҳақиқатан санъат, сарқит эмас.

Иккинчидан, менежер атрофидаги кишиларни суст, беғам ва дангаса деб ҳисобламайди, балки бирга ишлаётганларнинг ўз ички имкониятларини, билим-салоҳиятларини юзага чиқаришни истаган одамлар эканини аниқ билади.

Ишбилармонлар ахлоқ-одоб меъёрлари ўз ичига атрофдаги кишилар ва ўз-ўзига ҳурмат назари билан қарашни ҳам талаб қилади. Ваҳоланки, уларнинг ҳар бири инсон сифатида раҳбар каби барча ҳуқуқларга эга.

Инсоний фазилатлари шаклланган менежер рақобат ҳақида кўп нарсаларни билади, шунга кўра ҳамкорлик қилишга ҳамиша тайёр туради. Демакки, кишиларга ишонч билдириш, улардаги касбий маҳоратни ҳурмат қилиш керак. Шунингдек, нафақат давлат, балки “ёзилмаган” ва жамоат қоидаларига риоя этиш шарт.

Ишбилармонлар этикаси бизнес этикасининг ажралмас қисми. У ишбилармон кишининг турли вазиятларда ўзини тутиш ахлоқ-одобидан келиб чиққан ҳолда тузилган. Бу ахлоқий меъёрлар ўз ичига танишувлар, саломлашиш, хайрлашиш, миннатдорчилик билдириш, хурсандчилигини

изҳор этиш ва ҳамдард бўлиш, шунингдек, мулоқот ўтказиш жараёнида, маданий маросимларда, кўпчилик билан овқатланиш пайтида ўзини тутиш ва тартиб-қоидалар, нутқ маданиятини ўз ичига олади.

Инсон психологияси мутахассиси Жен Ягер бугунгача мавжуд бизнесменлар ахлоқ-одоб меъёрларига қўшимча тарзда яна баъзи қоидаларини киритиб, уни шакллантирган ва мужасамлаштирган:

1. Ҳеч қачон кечга қолмаслик.

Доим кечга қолиб юрадиган одамга ишониб бўлмайди. Ўз вақтида келиб, ҳамма ишга улгуриш керак.

2. Тилни тийиб юриш, шартнома ва битимлар ҳақида, жамоадошлар шахсий ҳаёти ва корпоратив сирларни ошкор қилмаслик керак.

3. Хушмуомалалик ва илтифотли бўлиш ҳамisha ҳамкасблар, раҳбарият, буюртмачилар ва мижозлар томонидан қадрланади.

4. Атрофдагиларнинг дунёқараши, истак, хоҳишлари, тажриба ва малакасига бўлган эътибор ишбилармон кишининг касбий ўсишига замин бўлади.

5. Жамоада аҳиллик ва иноқликни сақлабгина ижобий натижаларга эришиш мумкин.

6. Саводхонлик ва саводли, маданий нутқ, тиришқоқлик, ҳаракатчанлик ҳамда ғайрат, малака, кўникма, суҳбатдошга бўлган ҳурмат ҳақида маълум қилади.

Бугунги кунда қатъий кийиниш менежер маданиятини ташкил этгани учун ҳам, уни ишбилармонлар этикасига киритиш мумкин.

ПУЛ ВА МИЯ – БИЗНЕСНИНГ ОЛТИН ҚОИДАСИ

Халқаро Ижтимоий Социология институти ректори В.В. Губанов инсон феъл-атвори ва табиий хусусиятларидан, пул билан муомала қилишидан келиб чиқиб, қуйидагиларни баён қилади.

Биринчи қоида

Фақат таниш нарсани харид қилинг.

Деярли ҳар битта бизнесмен иш бошлаётганда ҳеч қандай фойда бермайдиган эски-тускиларни ҳам сотиб олади.

Ҳар бир омонатчи – у ёки бу даражада сароб кетидан қувадиган овчига ўхшайди, ўзининг илк пулларини хаёлпарастлар, лўттибозлар ўйлаб чиқарган турли рекламалар, эълон қилинган кераксиз қоғозларга сарф қиладилар. Иш бошловчиларнинг назарида рекламадаги эълонлар ҳақиқат бўлиб, ҳар қандай одамни бир зумда пулдор ва давлатманд қилиб қўяди. Ахир босмахоналарнинг қўлига тушган нарсасини босиб чиқаравериши ҳаммамизга беш қўлдай маълум-ку!

Шундай қилиб, фақат ўзингизга таниш, керакли бўлган нарса, буюмни харид қилинг.

Сизга яқин бўлган бизнес улушини сотиб олинг.

Пул тиксангиз, ўзингизнинг шаҳрингиздаги бирон ишга маблағ сарфланг. Вилоят ёки хориждаги филиалларни орзу қилманг.

Қўшнининг оши ширин бўлганидек, ўзга жойлар кўзимизга жаннатдек кўриниши мумкин. Ўзингиз билган иш сизни алдаб кетишларининг

олдини олади. Ҳар бир кишининг пули хавф остида, уни топишдан кўр асраш жуда қийин.

Иккинчи қоида

Маълум миқдорда пули бор одам қуйидаги тамайилларга амал қилиши керак:

Пул билан муомала қилганда ўзингизни мажбурламанг.

Қачонки сиздан пул сўрасалар, жавобини эртага айтишингизни маълум қилинг – бу қоида сизни кўпгина йўқотишлардан ҳимоя қилади. Ҳар хил товламачи, ярамаслар одамларнинг пулини шилиш санъатини эгаллаганлар. Сиз “эртага” деган жавобингиз билан куч ишлатмаган ҳолда улар санъатини-да енгиб ўтиб кетасиз. Улар ҳайратомуз лойиҳаларни ишлаб чиқадилар, улар ҳамиша: “Миллионлар, миллионлар! Тезроқ, келинглари, пулингизни олинглар” деб ҳайқиради. Бундай чорловлар атрофига илгари ҳам, ҳозир ҳам одамлар йиғилган, бундан кейин ҳам йиғилади. Ҳамма нарсага ақл-идроки етган кишилар шу масалага келганда оқсайдилар, чорлов ва рекламаларга пуллари бериб қўядилар. Бир қанча вақтдан кейин ўткинчи одамлар бойиб кетади, пул берган кишилар эса режаси билан қолиб кетади. Бизнинг замонамизда бунга мисоллар жуда кўп.

Шунинг учун молия дунёсида ўзини ҳимоя қилиш санъатини эгаллаш керак, ҳужумларга бўйин эгмаслик лозим. Фақатгина ўз-ўзидан совуққонлик билан сўраш керак: “Эвазига нима оламан ва қандай усул билан?”



Ўзингининг хулоса чиқаришингин бу сизнинг энг катта қимматли имкониятингин, бу тамаддунни ушлаб турадиган мустаҳкам устунлардан бири, фикр ва хулосаларингиндан уялмаслигингин керак.

Лақмалар канча кўп бўлса, ўғрилар ҳам шунча кўп бўлиши табиий. Агар одам мулкдор бўлди, унинг албатта мияси тиниқ ишлаши керак, аниқ фикри, режаси бўлиши шарт.

Сизни сиқувга олганларида ёки исканжага қарши туролмаганингинада пулларингинни бериб юбормаслигингин керак. Молия соҳасида сизни шоширяптиларми, тезликка ундаяптиларми, огоҳ бўлинг, сабабини билмай туриб ҳеч қандай ишни амалга оширманг.

Ҳар қандай вазиятда ҳам сизнинг сармойангинни тикишни айтиб “Ҳозир ёки ҳеч қачон?” деганларида сиз “Ҳеч қачон!” деб жавоб беринг.

Ишни эртага қолдириб ҳақиқатда тиллага тенг имкониятингинни бир марта қўлдан чиқаришингин мумкин. Лекин нима бўлганда ҳам пулларингинни асраб қолган бўласиз.

Ўз ишингинга ўзингин мафтун бўлишни “ўрганинг”. Лекин пулингиндан айрилган чоғда ланж бўлманг.

Учинчи қоида

Молия оламида ҳамма нарса олиб сотилади.

Ҳамма ҳам таваккал қилади. Ҳамманинг ҳам ўз ўйлаган режалари бор, бу ўй-хаёлларидан бирини танлаб ё ютади, ё ютқизади.

Ҳар қандай ростгўй ва оптимист бизнесмен исталган пайтда бу ерга қандай тушиб қолганига ақли етмаган ҳолда панжара ортига тушиб қолиши мумкин. Хавфсизлик ва таваккал бир-бири билан қоришиб кетган, буларнинг иккисини бир-биридан ажратиб олиш жуда мушкул.

Ҳамма бизнесменлар таваккал қилишлари керак, улар келажак ҳақида тахминлар, фаразлар қура олишлари лозим.

Мулкка эгалик қилинг, режаларга эмас.

Мулк – реал ҳаётда бор нарса, режа эса ҳали туғилмаган гўдак мисоли.

Кўпгина одамлар фаразларни мулкдан устун кўядилар. Тахминий хаёл тасаввурни остин-устин қилади, режа – бу умид, оптимизм, истак-хоҳиш; унинг ҳақиқатга, қийинчиликларга, йўқотиш ва таназзулларга ҳеч қандай алоқаси йўқ.

Моҳият шундаки, фаразларга таяниш бундай майда икир-чикирларга берилувчан кишиларга хос майл. Булар имконияти чекланган ва бой тажрибага эга одамлар учун эмас. Боши берк кўчага кириб қолиш хавфи бу ерда жуда катта.

Ҳатто бадавлат одамлар ҳам ўз тахминларида капиталларининг 20 фоизини ажратиб кўрсатишлари лозим.

Ҳар бир тижорат корхонаси тахминий режа ва мулкдан ташкил топган. Мулкка қараганда режа кўпайган пайтда хавф ортади.

Мулк ва фараз, режаларнинг фарқи шундаки, мулк унга ким эгалик қилишидан қатъи назар, ўз таннархига эга бўлади, режанинг қиммати эса уни тузган кишиларнинг инсофлиги ва иш-

билармонлиги даражасига боғлиқ бўлади. Киши қанчалик ақлли бўлса, у шунчалик режаларга таяниши мумкин. Қанчалик тушуниши қийин кечса, бундай одам режа, тахмин, фаразлар билан эмас, мулк билан иш кўриши керак.

Тўртинчи қоида

Содда буюм содда харидорники

Пулни ишлатаётганингизга ҳеч афсус чекмайдиган даражада бойимагунча минг ёқиб турган нарсани ҳам харид қилманг. Буюм қанчалик ноёб ва ғаройиб мулк бўлмасин, уни сотиб оладиган харидорни топиш қийин бўлади. Буюм қанчалар содда, оддий бўлса, харидорлари кўплаб топилади. Содда одамлар ҳамиша содда нарсаларга харидор бўлишади. Улар эса ер юзидаги инсонларнинг 9/10 фоизини ташкил этади.

Молиявий нуқтаи назардан сизнинг товарингизни кўпроқ пулга чақиш мумкин бўлсин. Пул керак бўлган вақтда уни сотиб валютага алмаштириб олаверасиз.

Бешинчи қоида

Имкониятдан фойдалана билинг

Кўпгина харидорлар айнан нархлар энг юқорига кўтарилган вақтда сотиб оладилар. Улар ҳамма сотиб олаётгани учун харид қиладилар. Бошқа бир тоифа кишилар эса сотишлари мумкин бўлган ҳолда бу ишни қилмайдилар.

БИЗНЕСДА ЭНГ МУҲИМИ - ДАРОМАД, ЖАРАЁННИНГ ЎЗИ ЭМАС.

Демак, агар сотувчи товарларини сотгандан кўра дўконини сотиб кўп фойда кўрадиган бўлса, дўконни сотиб кўя қолган бўларди. Кейин нима қилишини ўйлаб ўтирмаса ҳам бўлар эди. Мана шу сабаб сотмайдилар ва фойда ҳам олмайдилар.

Кишилар мулоҳаза қилишлари керак, лекин ҳар 10 кишидан 9 таси оқимга қараб сузишни маъқул кўради, улар ақлни ишлатиб фикр қилиш ва бойиб кетишни ўйламайдилар. Пулни анъанавий эмас, балки ноанъанавий йўллар билан топиш мумкинлиги хаёлларига келмайди. Масалан, сиз ўзингиз учун соғин сигир сотиб олдингиз. Уйга кетаётганда йўлда яқин қўшнингиз ёки қариндошингизни учратдингиз. У одам сиздан сигирни сотиб олиш учун ўзингиз олган нархдан икки ярим баробар кўп нархни таклиф қилди. Сиз кўрқмай сотаверинг, кунингиз бекор ўтмаганидан кўнглингиз хотиржам бўлаверсин. Кўпинча кишилар товарларига катта нарх таклиф қилганларида иккиланадилар, “товарим шу қадар қиммат экан, у ўзимга ҳам керак” деган фикрда бўладилар. Бу нотўғри, тез ва ҳалол келаётган фойдани ўзлаштириш, имкониятни қўлдан бой бермаслик керак. Бунинг учун вақт омилини ҳисобга олиш лозим. Йилда 200 000 даромад қилгандан, ойига 100 000 даромад қилган яхши-ку ахир!

**УМР ҚИСҚА. КЕЛАЖАК АНИҚ ЭМАС,
ШУНИНГ УЧУН БУГУНГИ КУН
БЕРАЁТГАН ИМКОНИЯТНИ
ҚУЛДАН ЧИҚАРМАНГ.**

Олтинчи қоида

Оломонга қараб ҳамма сотиб олади ва сотади. Бу йўқотишларга сабаб бўладиган омиллардан бири. Биз бошқалар қилаётган ишни қилишга ўрганганмиз, чунки шуниси осон ва қулай. Биз мўъжиза яратишни истамаймиз. Биз оқим бўйлаб сузамиз, қўни-қўшнилари, дўстларимиз, қариндошларимиз, айниқса, матбуотга устимиздан зўр келишларига шароит яратиб қўямиз. Улар ўзлари нима ҳақида гапираётганларини билдиларми йўқми, лекин улар ҳар куни нимадир дейишлари керак. Бу туганмас шов-шувлар оломон руҳиятига таъсир қилади. Кўпчилик одамлар ўйламайдилар, улар ўқийдилар, шунинг учун матбуот бундай кишиларни бошқара олади.

**ҲЕЧ ҚАЧОН СОТУВЧИДАН ХАРИДОР
КЎП БЎЛГАН ВАҚТДА СОТИБ ОЛМАНГ,
АКС ҲОЛДА ҚИММАТГА ХАРИД
ҚИЛИШИНГИЗ МУМКИН.
ҲЕЧ ҚАЧОН ХАРИДОРДАН
СОТУВЧИ КЎП БЎЛГАН ВАҚТДА
СОТМАНГ, АКСИНЧА СУВ
ТЕКИНГА СОТИБ ҚЎЯСИЗ.**

“Қиш ғамини ёзда е”. Шов-шув ва депрессия, рухий қизғин ҳолатлар ҳамма даврларда ҳам ҳаммиша мавжуд бўлган. Оломон ҳеч қачон олдинга қарамайди, оломон фақат бугунги кун ҳақида ўйлайди.

Еттинчи қоида

Фирмаларнинг нега юқори даромад олмаслигининг сабаби шундаки, уларнинг каттагина ҳажмдаги пуллари айланмайди. Даромад кўпроқ маҳсулотнинг тан нарҳини кўтариш билан эмас, балки сотувнинг тезлигига боғлиқ тарзда ўсади. Ахир йилига 50 фоиз даромаддан кўра, ойига 5 фоиз даромад қилган афзал-ку!

КАПИТАЛ ҲАЖМИНИНГ КАТТАКИЧИКЛИГИДАН ҚАТЪИ НАЗАР, У ҲАРАКАТДА БЎЛГАНДАГИНА ФОЙДАСИ КЎПРОҚ.

Баъзи бизнесменлар ўзларига каттагина капитал кераклигини айтадилар, улар қоидага кўра, ҳақ эмаслар. Нега? Бизнесменларга керак бўлган нарса – айна дамда қўлларида мавжуд бўлган капиталдан фойдаланишни тезлаштириш.

Савдогарнинг олтин қоидаси қуйидагича бўлиши лозим:

Сотиб олдингми – сот, бугун сотиб олдингми – эртага сот. Ортиқча ашё сотиб олиб, ортиқча нарса қурма.

ҲАР ДОИМ МАҲСУЛОТИНГДАН, БИЗНЕСИНГДАН, ОФИСИНГДАН КЎРА ХАРИДОРИНГ КЎП БЎЛСИН.

Савдолашиш ўрнига сотишдан воз кечиш керак. Пулларингиз ҳар доим айлансин.

Саккизинчи қоида

Кўпгина бизнесменлар қарз ҳақида ўйлаганларида даҳшатга тушадилар. Улар ўзларидаги бор нарса билан бизнес қиладилар. Улар суғурталандилар, улар тижорат уммонига кичкина қайиққа ўтириб қирғоқ бўйлаб сузадилар. Шунинг учун тоғ-тошларга урилиб барча саъй-ҳаракатлари чиппакка чиқади, ишлари барбод бўлади. Кейинчалик эса очиқ денгизда сузиш хавфсиз эканини тушуниб қоладилар. Бизнесда энг даромадли нарса бу – ақл билан қилинган таваккал. Лекин бунинг учун етарлича ирода ва жасорат керак бўлади. Таваккал қилгандан кейин албатта унинг ҳузур-ҳаловатини, роҳатини ҳам кўриш керак. Қарз олган одамлар кечалари ухлолмайди. Бундай кишиларнинг молияга умуман яқинлашмаганлари маъқул. Улар қатъий маош белгиланган ишда хизматчи бўлиб ишлайверганлари мақбул.

Пул ва мия, ақл-идрок – бизнесда пул қилишнинг асосий омиллари. Шунинг учун ақл-фаросати борлигига ишонган одамгина кейинги қаддини пул топиш мақсадида қўяди.

Ўлчамни кенгайтириш ва бизнес самарасини бойитиш учун келажакда мунтазам равишда буюртмалар бўлиб туриши лозим. Ана шундагина ривожланиш бўлади ва давом этади. Муболағаси шундаки, жамиятда обрў орттириб, одамларда таассурот уйғота олади. Кўпгина кишилар аввалига топган соф фойдаларини ишларини ривожлантириш йўлида сарфламай ўзлари бойиб оладилар-да, кейин бизнесларини нолга тушириб қўядилар. Ҳар бир йирик бизнесмен ўз ишини бошлаётган вақтда аввал бизнесини ўйлаган, кейин эса ўз эҳтиёжларини қондирган.

Энг муҳими, бизнесда қандай таассурот уйғотиш эмас, балки у қандай фойда келтиришида бўлган.

Янги иншоотлар. Кўпгина фирмалар айнан шунинг устида куюниб юрадилар. Шубҳасизки, бизнес қилиш керак, бунинг учун албатта бош устида том бўлиши шарт. Лекин ҳақиқат шундаки, биз идорага аҳамият берганимиздан кўра бинога эга бўлиш аҳамиятсизроқдир. Бизнесни ривожлантириш учун, тўғри, бино керак, лекин одамлар кўз ўнги учун эмас, айнан шу уй сизга, бизнесни юритиш учун жуда ҳам зарур эканига ишонишингиз зарур.

Яна бир нарса, зўр жиҳозланган идора, мураккаб тузилмага эга раҳбарлар штати – буларнинг бари қурилма. Бу нарсалар бор-йўғи харажатларни орттириб, фойданинг йўлини кесади.

Ўнинчи қоида

Пулларингизнинг кўпайгани маълум бўлгач, энди сиз бир қанча қийинчиликларга дуч келасиз. Худди шу ондан янги танишлар пайдо бўла бошлайди. Бу – сиздан анча йиллар олдин юз ўгирган қариндошлар, узоқлашиб кетган дўстлар, бегоналар, аёллар бўлиши мумкин. Уларнинг ҳаммасини бир нарса – сизнинг пулингизга эгаллик қилиш ҳисси бирлаштиради.

Бу дунёда ҳамиша бунёдкорлар ва қашшоқлар ўртасида уруш кетган. Агарки бизнесмен ўзига ўхшаш тўқ оиладан ва табиатига кўра ижодкор аёлга уйланган бўлса, унинг бахти кулибди. Бу бизнесмен ўз ишининг қадрланишига бемалол ишонса бўлади. Мабодо, у бунинг аксини қилса-чи, ақл ва куч-қувватига қарамай бу одам охир-оқибат қайғуга ботади. Пулларни асраш уларни топишдан ҳеч ҳам осон эмас.

КИЧИК БИЗНЕС: У ҚАНДАЙ ЙЎЛГА ҚЎЙИЛАДИ?

Ю ртдошларимиз орасида ўз шахсий бизнесини йўлга қўйишни истаганлар талайгина топилади. Мустақил равишда ишни нолдан бошлаган чоғларида эса кўпинча муаммоларга учраб аввалги ғайратлари сўниб қолади, балки бу яхшидир. Ахир кичик бўлса-да, бизнеснинг бу турида ҳам ишнинг кўзини биладиган, ишбилармон, уддабуро кишилар қолади-да.

Кўпдан буён бизнесменлик фаолиятини юриштишни истаган ва ҳали бизнесга қўл урмаганлар учун куйида бир нечта қоидаларни санаб ўтамиз.

Биринчи қоида

Кичик бизнес қуйидаги хоссаларга кўра фарқланади:

- Нисбатан содда тузилган уюшма, ташкилот (бу бизнес турига боғлиқ);
- Унча кўп бўлмаган ходимлар сони;
- Ишни ривожлантириш учун молиявий маблағ ва воситаларнинг чеклангани;
- Кичик бизнесни юритаётган ташкилотчининг малака ва тажрибаси бўлмаслиги.

Аниқ олиб қаралганда, кичик бизнес очаман деб қатъий аҳд қилган кишиларнинг тиришиб меҳнат қилиши орқасидан бизнеснинг турли хил йўналишлари пайдо бўлади. Бизнеснинг янги-янги хил йўналишлари маъмурий ресурсларнинг ажралмас бир қисми бўлиши ва рақобатчиликнинг имтиёз ҳамда ҳуқуқларни ҳал этиши ҳам мумкин. Нима бўлганда ҳам буларнинг бари жамият ҳаётида ўз ўрнига эга. Улар йўналишлари умумий характерга эга бўлмагани учун ҳозир бу ҳақда тўхталмаймиз.

Иккинчи қоида

Кичик бизнесни ташкил этувчи ишнинг нолдан бошлар экан, у бир қанча вақт норасмий фаолият кўрсатиш ҳуқуқига эга бўлади. Албатта, белгусида бошлаган ишингизни давом эттириш ва эттирмаслик ҳақидаги сўнгсўзни сиз айтасиз. Лекин тадбиркор сифатида барча расмиятчиликлар адо этгунга қадар бизнесингиз таназзулга юз кутмас-

лигига юз фоиз ишонч ҳосил қилинг. Ундан кейин қолган ҳужжатларни тахлаб, тегишли маъмурий идоралар рўйхатига тиркаб қўясиз. Ана шундагина асоси мавжуд ва мустақкам бўлган фаолият турини йўлга қўйган ва бизнесингизнинг давомийлигини таъминлаган бўласиз. Чўнтагингизда пул борми, қорнингиз тўқ, устингиз бут, қолаверса, бизнесингизнинг гуллашидан қўл остингиздаги ходимлар ҳам сиз каби хурсанд ва моддий рағбатда бўлади.

Учинчи қоида

Бизнесни қандай юритиш кераклиги ҳақидаги малака вақт ўтиши билан мукаммаллашади. Шунингдек, ишчи-ходимлар синовдан ўтказилади – текширилади. Раҳбарларга хос бундай хусусиятлар ва талаблар бизнесни ташкил этаётган одамда ўз-ўзидан пайдо бўлади. Лекин молиявий воситаларга келганда, иш бошлашнинг аввалидаёқ бунга жуда жиддий қараш ва ҳаракат қилиш лозим. Ахир айнан молиявий томон бизнеснинг ривожланиб кетиши учун асосий омил бўла олади-да. Худди шу ерда, яъни молиявий томондан юритиш борасида унга bootstrapping услуби ёрдам беради. Бу инглизча сўз бўлиб, амалиётда бир қанча тамойиллардан иборатдир. Бу тамойиллар кичик бизнесни кичкина харажатлар эвазига ташкил этишни кўзда тутлади:

➤ Кам сарф-харажат қилиш (*уйда ишлаш, ижарага арзон жой – бино излаш, бир қанча муддат ўзига ойлик чиқармай, уни бизнесга тикиш ва ҳ.к.*);

- Кўпгина бизнес ва шахсий ишингизга оид хизматларнинг савдодан келадиган даромаднинг камгина қисми эвазига ёки бепул бажаришга эришиш;
- Хомашё етказиб берувчилар билан олди-сотди шартномаларини тузаётганда имтиёзли келишувлар ҳақидаги пунктларни ҳужжатларга киритиш;
- Тез фойда келтирадиган йўналишлар билан шуғулланиш;
- Турли солиқларни, таъминловчиларга, хўжалик тўловларини иложи борича орқага суриш;
- Агар сиз танлаган бизнес тури бирон бир хусусияти билан ноёб бўлса, ўз бизнес ғояларингизни пулга сотишингиз мумкин.

МАССАЖ САЛОНЛАРИНИ ОЧИШ

Массаж – бу доимий бажарилиб келинадиган муолажа туридир. Массажнинг турлари кўп: бўшаштирувчи, тетиклаштирувчи, косметик уқалаш ва ҳ.к. Бу оммалашган хизмат турини ҳам истаган кишилар бемалол даромад манбаига айлантиришлари мумкин.

Аввалига унча катта бўлмаган массаж салонини очинг, кейинчалик ишларингиз юришиб кетгач, салонга яна бошқа хизмат турларини киритиб фаолият юритиш сизга фойда устига фойда келтиради.

Бунинг учун керак бўлади:

- Бизнесни ривожлантириш учун бошланғич маблағ, сармоя;

- Жисмоний ва юридик шахс сифатида рўйхатдан ўтишингиз;
- Лиценция;
- Бино, хона;
- Вивеска (*эълон тахтаси*);
- Ходимлар;
- Жиҳозлар.

Буларнинг барига эга бўлгач, энди қуйидагича йўл тутасиз:

1. Аввал ўзингиз учун танлаб олинг: қайси хизмат турини кўрсатмоқчисиз. Даволовчи ва мануаль терапия албатта махсус лицензиялаштирилган бўлиши шарт. Бўшаштирувчи ва косметик массаж қилиш турлари учун эса қўшимча рухсат берилган ҳужжатларнинг бўлиши зарурий ҳисобланмайди. Сиз массаж қилиш хизмат турини таклиф этганда унга қўшимча тарзда бўшаштирувчи ванна ва бошқа сув муолажаларини ҳам киритишингиз мумкин. Бу бизнесингизнинг гуллаб-яшнаши учун жуда ажойиб ғоя бўлар эди. Гўзаллик саломида уқалаш ва сув муолажалари хизмати кўрсатилса ҳам мижозларга қулай, ҳам сизнинг ҳамёнингизга фойда.

2. Ўзингизга қулай бўлган жойни танланг. Массаж хонасининг бинонинг биринчи қаватида жойлашиши анчагина қулайликларга эга. Айниқса, уқалаш хонасига ўтиш йўлаги алоҳида, кўча юзига қараган ва ниҳоят транспорт бекатига яқин бўлса яна яхши. Шунда доимий мижозларингиз салонингизга тез-тез ва мамнуният билан келаверади.

3. Салонингиз номини ўйлаётганда, унинг жарангдор ва тез эсда қолишини кўзда тутинг. Шу билан бирга сиз танлаган ном ғашга тегмай, ғализ сўзлардан иборат бўлмай, балки қулоққа ёқимли эшитилсин. Кўзга кўринадиган, чиройли, жимжимадор ҳарфлар билан ёзилган, рангли чироқлари ёниб турадиган осма тахта – вивескага буюртма беринг.

4. Ана энди галдаги иш ходимларни танлаш билан боғлиқ. Кичкинагина уқалаш хонасига иккитадан ортиқ ходим сиғмайди. Мабодо хоналар катта бўлса, у ҳолда бешта ва ундан ортиқ ходимни ишга олишингиз мумкин. Салонингиз харажатларини қоплаш учун салонда ойига қанча сеанс ўтказилиши кераклигини ҳисоблаб чиқинг. шу ўринда битта массажист бир кунда ёки бир сменада фақат саккизта муолажа ўтказишга кучи етишини ҳам инобатга олинг. Ходимлар учун пулингизни аяманг, уларнинг энг сараларини танланг, ахир малакали ва тажрибали мутахассисгина сизнинг даромадли бизнесингиз асосини ташкил этади-да.

5. Кейинги жараён салон учун жиҳозлар харид қилишдан иборат. Сизга массаж столи, кушетка, хонани ажратиб турадиган пардалар (*ширма*), зарурий нарса ва буюмларни қўядиган жавон, шкаф сотиб олинг. Хонангизга кондиционер ва қайта ишлаш учун ионизатор ҳамда кир ювиш машиналарини ҳам харид қилсангиз бу фақат сизнинг фойдангизга бўлади.

6. Сочик, чойшаб ва халатлар, ходимлар учун махсус кийимларга буюртма беринг. Агар нар-

са-буюмларингиз шакл ва ранги жиҳатидан бир хил услубга мос бўлса, барча қулайликлар ва шароитлар муҳайё бўлса, бу мижозларингиз эътиборидан асло четда қолмайди. Албатта, юқори дид эгаси ва ўз ишининг устаси сифатида сизни ҳамда ходимларингизни тан олади.

Массаж учун энг сифатли косметик воситаларни келтиринг, умумий қўлланиладиган ёғ ва гель тўпламларидан ташқари махсус эфир мойлари жамланмасини ҳам харид қилишни рўйхатингизга киритиб қўйинг.

7. Ана энди иш юритишнинг ўзига хос услубини, сиёсатини ўйлаб топинг. Бошқа массаж салонлари, косметика уйлари ва клиникалардаги нарх-навони ўрганинг. Келажакда салонда кўрсатиладиган яна бошқа бир хизмат турлари рўйхатини тузинг. Ва албатта аҳамият берингки, сиз ўйлаб топган хизмат турлари бошқа рақобатчилар прејскурантида бўлмасин.

8. Салонингиз ишлари ривожланиши учун жон куйдилинг. Журнал саҳифалари ва телевидениеда реклама бериш учун катта-катта харажатлар қилишингиз шарт эмас. Яхшиси, доимий мижозларингизни қизиқтириш учун уларга хизмат кўрсатишнинг ўзига хос томонларини, махсус дастурларни тузинг. Уларга кичкина совғалар ва бонуслар туҳфа этиш ҳақида ўйлаб кўринг. Тадбиркорлар ва ҳунармандлар кўргазмаларида иштирок этинг. Бир-бирига боғлиқ соҳаларда ҳамкорлар излаб топишга ҳаракат қилинг, улар билан биргаликда реклама компаниялари хизматларидан фойдаланинг.

9. Салонда кечадиган иш фаолиятини ҳамиша назорат қилиб боринг. Маъмурий ходим ва бухгалтер ишларини кузатиб боринг. Жамоада аҳиллик ва иноқликнинг бўлишига ҳаракат қилинг, ходимларни тез-тез йиғиб мажлислар ўтказинг. Энг асосийси, хизмат кўрсатилишининг сифат даражасини назорат қилинг. Ёдингизда тутинг: сифатли хизмат кўрсатилгандагина мижоз сиздан мамнун бўлади ва албатта кейинги сафар яна сизнинг хизматингиздан фойдаланади. Мижоз ўзининг яқин таниш-билишларига сизнинг салонингизни тавсия этса, бундай бепул реклама тури салонингиз фойдасига ҳал бўлади.

ИНТЕРНЕТ-ДУКОН ОЧМОҚЧИМИСIZ – МАРҲАМАТ!

Бугунги кунда жамият шиддат билан тараққий этмоқда. Уяли телефон ва интернет орқали дунёнинг турли бурчакларидаги кишилар билан алоқа қилиш эндиликда замона янгилиги эмас. Ижтимоий ҳаёт тарзимизда ҳозирда интернет орқали ҳатто савдо қилиш ҳам мумкин. Қандай қилиб, дерсиз. Албатта, интернет сайт яратиб-да. Замонавий кишиларнинг турли товар, маҳсулот ва хизматларга сет орқали буюртма беришларини ҳисобга олсак, ҳақиқатан интернет-магазин бугунги кунда самарали ва катта даромад келтирувчи бизнеснинг бир турига айланган. Интернет-сайтларнинг кўпгина раҳбарлари ундан ўз бизнесларининг асосий воситаси сифатида фойдаланадилар.

Сиз ҳам айнан шундай бизнес соҳибига айланишни истайсизми: марҳамат, унда қуйида бериладиган кўрсатмалар асосида иш юритинг.

Биринчи кўрсатма

Сизнинг интернет-дўконингиз қайси хизмат турларини таклиф этишини аниқ белгилаб олинг. Қайси устунлик ва афзалликлари билан сиз бошқараётган интернет-дўкон бошқалари билан рақобатлаша олади? Унга чиройли ва жангдор ном ўйлаб топинг, дўконингиз номи осон эсда қоларли бўлсин, эшик тепасига ёзув илинганда ҳарфлари кўзга ташлансин.

Иккинчи кўрсатма

Сайтни қайта ишлашга маблағни аямаганингиз сингари, дизайн масаласига келганда ҳам сарҳад бўлаверинг. Фойдаланувчиларга барча қулай шароитлар яратиш мақсадида техниканинг бор имкониятларини ишга солинг. Интернет-дўконингизга кириб сайтингиздан фойдаланувчи мижоз маҳсулотга буюртма бериш учун саҳифаларни аниқ қандай тўлдириш кераклигини осон тушунсин. Сайтнинг техник ва ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб хостингнинг энг мақбул вариантини қабул қилинг. Товарларга тўловни қай тарзда амалга ошириш самарали, унумли экани ҳақида ўйлаб кўринг. Шунингдек, уяли алоқа ва планшетлар учун ҳам сайтнинг тезкор усулини ишлаб чиқариш мумкин.

Учинчи кўрсатма

Интернет-дўконнинг ташқи кўриниши киши-ни ўзига жалб этадиган даражада бўлишини таъминланг. Сайтингизни ахборот ва маълумотлар билан тўлдириш ҳақида ўйланг. Таклиф этиладиган товарларни сифатли, рангли суратларда намойиш этинг, улар ҳақида қисқа, аниқ, лўнда ва мукамал маълумотларни киритинг. Хизматлар тури ва таклиф этиладиган товарлар номлари эса сарлавҳадаёқ кўзга ташланадиган даражада жимжимадор, ранг-баранг бўлсин. Бундан ташқари интернет сайтингиз ҳақида маълумот берувчи алоҳида саҳифа очинг. Яна сиз билан боғланишлари учун телефон рақами, электрон почта, ICQ-рақам, Skype-алоқа ва бошқа алоқа манзилларини қолдиринг. Сайт саҳифасига ходимлар суратларини ҳам киргазсангиз, бу интернет-дўконингиз ҳақида фойдаланувчиларда ёрқин таассурот қодиради ва улар сиз кўрсатадиган хизматга қизиқиб, доимий мижозингизга айланадилар.

Тўртинчи кўрсатма

Интернет-дўкон ишга тушганидан бошлаб унинг ишлаш тизимини, самарасини кузатиб бориш керак, яъни техник ва маркетинг томондан иш ривожини ва камчиликларини таҳлил этиш зарур. Бунинг яхши бир усули мижозларнинг фикрини ўрганишдир. Мижозларингизни сизнинг хизматингиздан сўнг фикрларини билдиришларига унданг. Бундай маълумотни олиш сиз учун

жуда муҳим эканини тушунтиринг. Шарҳларни ёзиш ва киритишнинг энг юқори ва осон йўлини қидиринг. Фикр, мулоҳаза билдирган мижозларингизга рағбат сифатида ютуқли тизим, яъни мусиқа тинглаш ва ўйин ўйнаш каби имкониятларни узатиш тизимини ўйлаб топинг. Шунингдек, рақобатдошларингизнинг муваффақиятлари ва камчиликлари устида ҳам фикр қилиб, фаолиятларини таҳлил қилиш сизнинг фойдангиз. Бунда сиз кўп нарсани ўрганасиз, янги ғоялар топасиз, ўз иш услубингизга яна баъзи бир янгиликларни киритасиз.

ВИВЕСКА – ТАШҚИ РЕКЛАМА КЕРАКМИ?

М аҳсулот ва хизмат кўрсатишнинг олдинга силжишининг стандарт шаклларида бири бу ОАВда эълон бериш, буклетлар тайёрлашдир. Ўз шахсий фаолиятини, бизнесини юри-таётган киши шу вақтнинг ўзида албатта реклама ишлари ҳақида ўйлаб, унга эътибор қаратиши табиий. Лекин негадир жуда самарали усул бўлган пештахталар илиш, ёзув битилган вивескалар реклама қилиш рўйхатнинг энг сўнгига тушиб қолади. Реклама қилишдан мақсад мижозлар доирасини кенгайтиришдан иборат бўлар экан, бугунги “бизнес замонаси”да ташқи реклама турини ҳам йўлга қўйиш учун махсус реклама тайёрловчи, ташқи реклама жойлаштириш агентликларга мурожаат қилиш пайти етиб келди.

Ҳар бир инсон ўз исмига эга бўлганидек, ҳар қандай ишнинг ҳам ўз номи бор. Ўзингизни та-

ништирар экансиз, дўкон ёки бошқа тизимни очган пайтингизни албатта кўрсатишингиз керак. Вивескалар реклама тарихидаги илк кўринишдир. Бундан минг йилликлар аввал биринчи тадбиркорлар талабгорларга ўзларининг товар ва хизматларини тошга, деворларга жадваллар чишиш билан таништирганлар. Ўрта асрларда дўкон соҳиблари ўз исмлари битилган жадваллари туфайли самарали савдо олиб борганлар ва яхшигина даромад қилганлар. Бизнинг замонамизда эса вивеска, ёзув материаллари бино декорациясининг бир қисмига айланган. Эндиликда рекламанинг бу тури унинг бошқа турларидан кўра анча самарали экани эътироф этилмоқда.

Маълумотларга қараганда, ташқи рекламани кўриб мижоз бўладиганлар аҳолининг 65 фоизини ташкил этар экан. Ана энди биринчи марта ташриф буюрганларни доимий мижозга айлантириш маркетинг ходимлари ва уларнинг муомала қилиш техникасига боғлиқ. Агар мижозга мулоқот даврида хушмуомалалик билан товар ёки хизмат ҳақида батафсил маълумот берилса, иш самараси биринчи кунданоқ кўринади, илк сизнинг ишингиз билан танишган киши кейинчалик доимий мижозингизга айланади.

Реклама вивескаларининг ишончли тарзда чиқиши учун бир қанча усуллар борки, улар амалда ўзини оқлаган.

1. **Жой.** Одатда, вивескалар кираверишда бўлади, лекин албатта дўкон, маълум идоралар рекламаси бинонинг энг баланд ерига жойлаштирилиб, ҳаммага узоқдан кўринишини

таъминлаш зарур. Вивеска бир қарашдаёқ кўзга ёрқин ташланиши керак. Агар рекламанинг узоқдан кўринишини истасангиз, жадвалларни йирикроқ ёзиб, баландга осишга тўғри келади. Мабодо вивескани олд томонга жойлаштирмоқчи экансиз, уни эшикнинг ўнг томонига илганингиз маъқул. Негаки, талабгор ёки харидор бинонинг қарама-қаршисида туради ва реклама билан танишади. Ўзингизни қонуний йўл билан реклама қилишингиз мумкин бўлган ҳамма усуллардан фойдаланишингиз мумкин, лекин мижозларнинг уни қабул қилиш психологиясини назардан қочирманг, ҳаддан ошириб ҳам юборманг.

2. **Дизайн.** Реклама кишини ўзига тортадиган бўлиши учун ранглар, шрифт, ўлчам, образлар “ишлаши” керак. Бу пунктда “ажралиб туриш” тамойили олдинги ўринга чиқади. Ёрқин рангли йирик битта “доғ” бошқа кўпгина майда рангли ёзувлар ўртасида ажралиб туради. Ёки сарлавҳадаги бош ҳарфнинг товланиши ҳам киши эътиборини жалб қилади. Мутахассисларга мурожаат қилинг, тегишли адабиётларни ўрганинг, жамоадошларингиз билан дизайн, матн масалаларини ҳал қилинг. Энг муҳими, вивеска нафақат сизга, балки сиз билан бирга ишлаётганларга ёқиши ҳамда харидорларни ўзига “чақириши” керак.

3. **Мувофиқлик.** Ишлаб чиқараётган товарингиз ёки хизматларингиз турига танланган ном муносиб бўлиши шарт. Агар сиз гўшт маҳсулотларини ишлаб чиқарсангиз ёки сотсангиз, фирмага, дўконга “Қизил атиргул” деб ном қўйсангиз, ҳам мантиқсизлик, ҳам кулгили бўлар

эди. Ном қандай товар сотилиши, ишлаб чиқарилиши ва харидорни нима кутаётганига ишора қилиши керак. Маркетологларнинг уқтиришича, вивеска кишиларда тасаввур уйғота олиши мажбурий шарт экан. Ана шундагина сиз ҳам, мижоз ҳам адашмайсизлар.

Вивеска – маҳсулот, хизматингиз каби бутун фаолиятингиз даврида қоладиган ягона реклама атрибутидир. Уни вақти-вақти билан кўринишини ўзгартиришингиз, мукаммаллаштиришингиз мумкин.

МАБЛАҒСИЗ ҲАМ ШАХСИЙ ИШ БОШЛАШ МУМКИНИ?

Яқинларимиз ва таниш-билишларимизнинг агарда бошланғич маблағим бўлганда эди, ўз шахсий ишимни бошлаган бўлар эдим, деган гапларини кўп эшитиб қоламиз. Улар бировнинг идорасида эмас ўтириб ишлашни эмас, айнан ўзларининг тадбиркорлик фаолиятини ёки бизнесларини йўлга қўйиб олишни истайдилар. Уларнинг миясига бизнес фақат бойлар, пулдор одамлар учун деган фикр ўрнашиб қолган. Бизнесга қанот қоқиб учолмайдиган, югуриб етолмайдиган тоғдек гўё улар назарида. Аслидачи, аслида даромад манбаи бўладиган бирор бир доимий ишни бошлаб олиш мумкинми?

Албатта-да, бу йўлда ўзингизни синаб кўришга куйида бир қанча бизнес-ғоялар тақдим этилади. Улардан бирини танлаб амалда ҳеч бир сармоясиз ёки камгина қўйилмалар билан шахсий ишингизни бошлаб оласиз.

Биринчи бизнес-ғоя. Бошланғич кўйилмалар-сиз иш бошлашнинг энг оддий усули ёки шарты бу “кўлларингизнинг гул” бўлишидир. Агар сизда тикув машинаси бўлса ва чиройли ва бежирим кийим-кечаклар тика олсангиз, тез орада чўнтагингиз талайгина пулдан қаппайиши турган гап. Хотиржам бўлаверинг, газлама ва керакли майда буюм-аксессуарларни мижозларнинг ўзлари келтириб берадилар. Сизнинг биргина харажатингиз тикиш учун ип сотиб олишдан иборат бўлади. Кейинроқ бориб шахсий ательени ҳам очарсиз. Бошланишига мижозларингиз қариндошларингиз, таниш-билишларингиз бўлиши мумкин.

Иккинчи бизнес-ғоя. Кўпчилигингизнинг шаҳар бекатлари, шоҳбекатлар деворларидаги эълонларга кўзингиз тушгандир. Уларда якка ёлланма ишчилар ўз хизматларини таклиф этадилар. Биров бузилган уй-рўзғор анжомларини тузатса, яна биров ғишт теришу, таъмир ишларини бажаради. Яъни, улар мижоз уйига бориб буюртма асосида ишлайдилар ва хизматлари эвазига ҳақ оладилар. Бунда уларнинг сарф этадиган сармоялари асбоб-ускунадан иборат бўлади, холос. Балки ускуналарингизни аллақачонлар харид қилиб бўлгандирсиз. Бу ишларингиз ривожланиб кетса, кейинроқ буюртма асосида ишлайдиган икки ёки уч кишилик уюшма очсангиз ҳам ажаб эмас.

Учинчи бизнес-ғоя. Компьютер ва интернет технологияларини тушунадиганлар турли компаниялар учун сайтлар ташкил этиш хизматини таклиф этишлари мумкин. Ҳамма нарса сизнинг компьютер соҳасидаги билимларингиз ва қи-

зиқишларингизга боғлиқ. Компьютер устасидан талаб этиладиган харажат – компьютер, ноутбук ва керакли дастурлар тўплами. Энг яхшиси, ўзингиз ҳақингизда эълон беринг. Бошланишига “чўнтак радиоси” да эълон бериб мижозлар тўплаб олиш керак.

Тўртинчи бизнес-ғоя. Ҳеч бир сармоясиз ўз ишини очиб, фаолиятини йўлга қўйиб олиши мумкин бўлган кишилардан яна бири эндигина сартарошлик, стилистликка ихтисослашган коллежни битирганлар учундир. Сартарошлар фақатгина салонларда бўлмади-ку ахир. Улар мижоз уйига бориб буюртмаларни бажаришлари керак, холос. Айниқса, бу байрам ва тўй мавсумида жуда даромадли соҳага айланади. Негаки, келинларга гўзаллик салонига келиб турмак қилдиргандан кўра, уйига чақириб ишлатган жуда қулай. Сартарошга керак бўладиган анжомлар, ускуналар бор-йўғи тароқ, қайчи, соч ва косметик воситалардир.

Бешинчи бизнес-ғоя. Талабалар ҳам ўз ишларини йўлга қўйиб олишлари бор гап. Уларнинг даромад манбаи курс ишлари ва рефератлар ёзиб бериш билан боғлиқ. Бу ўринда улар тикадиган нарса – миядир. Ва албатта кунт била ишлай олиш. Бунинг учун талабалар кутубхонада ишлайдилар, кўпгина ахборотлар, маълумотлар тўплай олишлари керак.

Олтинчи бизнес-ғоя. Пул қўйилмаларисиз иш бошлаб юргизиш ҳар биримизнинг қўлимиздан келади. Шу ўринда таъкидлаш лозимки, давлат идоралари билан ўрталарида муаммолар туғил-

маслиги учун ҳарқалай давлат инстанциялари рўйхатидан ўтган маъқул.

ИЖАРАГА ОЛГАН МАЪҚУЛМИ ЁКИ ЙЎҚ?

Бу савол ўз ишчиларига қулайлик яратиш мақсадида бўлган ҳамда озгина харажат эвазига катта даромад кўришни истаган ҳар бир тадбиркорни ўйга толдиради. Шундай экан, ижарага жой олишнинг қулай ва ноқулай томонларини тарози палласига солиб кўради. Бошидан ўтган табиб деганларидек, жой муаммоси билан тўқнаш келганлар тажрибасидан келиб чиқиб, ижарага олишнинг маъқул ва номаъқбул тарафларини таҳлил қилдик. Натижа шуни кўрсатдики, идорани ижарага олишнинг ҳам, сотиб олишнинг ҳам ўзига яраша ижобий ва салбий томонлари бор экан.

Ижарага олишнинг ижобий томонлари нималардан иборат:

- Ишни юргизиб олиш учун идора сотиб олишга катта сармоя сарф этилмайди. Яъни, оёққа туриб олиш учун маблағ иқтисод қилинади.

- Ижарага жой олинганда идора жиҳозларини катталаштириш, кичрайтириш, шунингдек, жойлашган ўрнини алмаштириш имкони мавжуд бўлади.

- Электр энергиясидан фойдаланиш учун қўшимча тармоқлар улашнинг имкони бор.

Ижарага олишнинг манфий томонлари нималардан иборат:

- Ижарачи кўчмас мулкни бутунлай ўзгартириш ҳуқуқидан маҳрум.

- Бинодаги баъзи таъмир ишларини қилишга ҳаққи йўқ.

- Бир томонга ёқмаган ҳолда ўзаро тузилган шартномани узиш ҳолати жуда кам.

- Ижарага олиб иш бошлаган вақтда ижарачи ўзига керакли нарсаларни кўпда ишлата олмайди.

- Бинонинг хизмат кўрсатиш сифати ва операцияларини доимий назорат қила олмайди.

- Реклама шитлари, тахтачалари, вивескаларни истаган ерига ўрната олмаслик.

- Шу бинода жойлашган бошқа ижарачиларни назорат қилиш имконининг йўқлиги.

Янги иш бошлаётган компаниялар учун бари бир ижарага олиш анча маъқбул йўл, негаки унга бошланғич капитал қўйилмайди. Узоқ муддатли шартнома тузилганда эса (масалан, 5 йилдан кам бўлмаган ва 70 фоизли индекция билан) ижарачи нарх-навода қўшимча имтиёзларга эга бўлади.

Қолаверса, ижарага олиш жуда қулай. Ижарачи бу ҳолатда кўп йўқотишларга дуч келмайди. Ижарада ўтириб, бизнесини истаганча кенгайтиради, хоҳлаганича ихчамлаштиради. Жуда зарурат туғилса, жиҳозлар ўрнини алмаштиради.

Ижарага олиш ва идора сотиб олиш албатта иш бошлаётган кишининг ҳамёнига боғлиқ. Яна ижара ҳақи ва уй-жой бозоридаги нарх-наво ҳам катта роль ўйнайди. Агар арзон жой чиқиб қолса, албатта бино сотиб олган маъқул.

Ижарага олиш-олмаслик тузилаётган бизнеснинг характериға ҳам асосланади. Катта компания тузишни режалаштирган ишбилармонлар стратегик мақсадларидан келиб чиқиб, бизнес-

ларининг ривожланиши ҳисобига кенгайтирадилар, мустақил ишлайдиган тармоқларини тuzадилар. Демак, бу ҳолда жойни ижарага олиш қулай. Ҳақиқатан, корпоратив ишхона ўз шакли ва ўлчамини ўзгартирар экан, оддий қилиб айтганда, “қайси кийим тўғри келса шунисини кийиш керак”.

Яна бир эслатмани ҳам қайд этиш керак: бозор тўлқинлари ичра сувга ғарқ бўлиш эҳтимоли бўлган тақдирда, икки-уч қаватли кратерларга эгалик қилишга ҳожат йўқ, яъни бир хонали уй ижарага етгани ҳолда, кўп хонали, кенг, ҳашаматли кўшкларга маблағ сарфлаш ақлсизлик бўлар эди.

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ БОЙ БЎЛИШ ВА ЙЎҚЧИЛЛИКНИ БИЛМАЙ ЯШАШ МУМКИН?!

Агар бизнес ёки тадбиркорлик билан шуғулланишни кўзлаган бўлсангиз, бу муддат сиз ва оила аъзоларингиз учун бир мунча қийин кечиши мумкин. Ҳамма соҳада ҳам қийинчиликларнинг бўлиши табиий, албатта. Лекин кўпгина муаммолар худди хорижий сериаллардаги каби бир-бирига ўхшаш ва уларни осон ҳал этса бўлади. Хўш, шундай ҳолатларда қандай қилиб вазиятдан чиқиш ҳамда оила аъзолари билан тил топишиш мумкин бўлади.

Биринчи вазият

Бизнес ишлари кўнгилдагидек кечмаяпти. Сиз жаҳлдор ва қаҳрли бўлиб қолгансиз. Сизнинг бу ҳолатингиздаги гап-сўзларни эшитишдан ҳеч

ким четда қолаётгани йўқ. Оиладаги сокинлик ва илиқ муносабатларни сақлаб қолиш учун нималарга эътибор бериш лозим бўлади?

Энг биринчи навбатда дам олиш зарур. Кўпинча ором олиш онларида хаёлга зўр фикр ва хулосалар келади. Вазиятни зийракларча таҳлил қилинг. Мабодо ишингиз ҳеч ўнганмаётгандай туюлса ёки ҳақиқатан шундай бўлса, балки бу бизнес билан шуғулланмаганингиз маъқулдир.

Бизнесингизнинг қандай бораётгани ҳақида балки яқинларингиз билан суҳбатлашарсиз, ахир ҳамма нарсани индамай ичингизга ютиб юролмайсиз-ку. Улардан ҳам қийинчиликлардан ўтишингизга туртки бўладиган жўяли бир маслаҳатлар чиқиб қолар. Баъзи ҳолларда иккинчи томоннинг фикри энг субъектив қараш бўлиб чиқиши мумкин. Бундай вазиятда шартаки бўлиб, яқинларингизнинг тавсия ва кўрсатмаларига беписанда бўлманг. Бизнингча, бу қўлингиздан келади. Мабодо, ҳали ҳам ўзимни ушлай олмаяпман деб ўйласангиз, руҳшунос қабулига боришдан тортинманг.

Иккинчи вазият

Бизнес исталган вақтда барбод бўлиши мумкин. Моддий қийинчиликлар пайдо бўла бошлади. Оила аъзолари сизни кам пул олиб келаётганингиз учун тергамай, аксинча, камхаржликни тушунишлари ва қўллашлари учун нима қилиш керак?!

Ишда юзага келган қийинчиликларни яқинларингизга гапириб беринг. Олдиларидан ўтинг:

бир мунча вақт сиз олиб келаётган моддиятга қаноат қиладиларми? Агар сиз ишдаги моддий қийинчиликларни тўғри баҳолаётган ва тўғри йўл тутаётганингизга амин бўлсалар, албатта, сизга хайрихоҳ бўладилар. Дўстларингиздан кўмак сўрашдан орланманг.

Учинчи вазият

Бизнесни аёл киши бошқаради. У турмуш ўртоғидан кўп пул топади. У оиласини йўқотмаслиги учун нима қилиши керак, умуман уларга оила керакми?

Албатта-да. Инсон қанчалик кучли бўлса, уни қувватловчилар ҳам шунча кўп бўлиши керак. Кўпчилик ёлғиз яшаш осон деб ўйлайди. Баъзилар эса шахс сифатида шаклланиш ва ўзини кўрсатиш учун меҳнат қилади, моддиятларини йиғади. Аслида, инсон оёққа туриш, уй-жой қилиш, оила қуриш, фарзандлар орттириш, уларни тарбиялаш учун меҳнат қилади.

Аёл ишда раҳбар бўлгани билан, хўжаликда оила бошқарувини эрига топширгани маъқул. Шунда низолар келиб чиқишининг олди олинади. Шунингдек, аёл ҳам ўзининг раҳбарлигини, нималарга қодирлигини эрига кўрсатиш учун эмас, балки оиласи, фарзандларини таъминлаш учун ишлаётганини тушуниши зарур.

ХАРИДОРНИ ҚАНДАЙ ЖАЛБ ЭТИШ КЕРАК?

Фирма ва ё дўкондан бир марта бўлса-да харид қилган одам олувчи бўлиши маълум. Харидорларнинг ҳам таснифи бўлади. Олувчиларнинг сотиб олишлари сабаблари ҳам турлича. Шу фикрга кўра, олувчиларни шунчаки кўнгил очиш учун, бирор муаммосини ҳал этиш учун, яқинларининг ҳожатини чиқариш учун харид қилувчилар тоифасига бўлиш мумкин. Сотиб олиш қандай мақсадда амалга оширилган бўлмасин, бари бирон бир фирманинг товар ва ёки хизматининг сотилишига сабаб бўлади.

Агар сиз бизнесингизни йўлга қўйган бўлсангиз, албатта, ўз товарингиз ёки хизматингиз устида кўп ўйланасиз. Бизнесни нолдан бошлаган кишиларнинг ҳамма маслаҳат, тавсияларига кулоқ тутасиз. Маҳсулот ва хизматингизни тақдим этиш йўллари, савдо усуллари, товарга ном танлашни ўрганасиз.

Шундай экан, энг аввало, кўпгина талабгорлар орасидан товарингизга харидорларни танлаб олинг. Масалан, тиббиётга оид анжомларни ишлаб чиқарасизми, сотасизми, демак, сизнинг асосий мижозларингиз тиббиёт ходимлари бўлиши табиий. Уларнинг доимий мижозингиз бўлиб қолиши усуллари изланг. Ёда тутинг: мижоз фақат сизнинг маҳсулотингизни харид қилиши учун ҳам сотишнинг асосий қоидаларини, нозик сирларини билиш талаб этилади. Қуйида улардан баъзиларини келтириб ўтамыз.

Биринчидан, талабгорнинг маҳсулотингиз ёки компания ҳақида пайдо бўлган илк фикрини

билиш зарур. Негаки илк 10 сониядаёқ харидор уни кутиб олишларига қараб хулоса чиқаради. Ана шу арзимаган 10 сонияда мижознинг қарши олинишига, консультантнинг харидорга эътибор қилишига аҳамият беради. Шунингдек, дўконнинг безатилиши, ички кўриниши, қулайликлари, жойлашган хиёбони ҳам илк тасаввурга сабаб бўлади.

Иккинчидан, идора ёки дўконга биринчи марта келган харидорларнинг кўпчилиги, аввало, сотувчининг ташқи кўринишига эътибор қилдилар. Умуман, мижоз билан ишлайдиган ишчи гуруҳи диққат билан ўрганилади. Шунинг учун сотувчи ва ёки консультантлар озода, ярашиқли кийимларда бўлишлари, харидор билан хушмуомала бўлиб, унинг истак ва хоҳишларини инобатга олишлари талаб этилади.

Учинчидан, сотувчи ёки консультантнинг ташриф буюрувчи билан тўғридан-тўғри мулоқоти ҳам савдога таъсир қилади. Бу ерда нафақат оҳанг, нутқ муомаласини маданий даражада амалга ошириш кўзда тутилмоқда, балки харидор қизиқишларининг ўрганилиши, харидорга харид қилишда сидқидилдан кўмаклашиш ҳам эътиборга олинмоқда.

Харидор ва сотувчи ўртасида ўзаро руҳий таъсир ўтказиш рўй беради. Талабгор маслаҳат бераётган консультантнинг руҳий таъсирини тез илғаганидек, харидорнинг сотувчи ва товарга бўлган муносабати ҳам натижасиз қолмайди. Яъни, илтифот билан таклиф этилган маҳсулот, хизмат қабул қилинмаганда, сотувчининг руҳий

қолатида ўзгариш пайдо бўлади. Бунга эса иш жараёнида содир бўладиган табиий ҳолдек қабул қилиш керак. Шунинг учун харид амалга ошмай қолган тақдирда ҳам, сотувчи, консультант ташриф буюрувчига илиқ муносабатини сақлаб қолиши лозим. Айнан шунга кўра, бизнес оламида сотувчи ва ёки консультант шахсига алоҳида эътибор қаратилади. Юқоридаги шартлар амалга оширилгандагина илк марта харидорингиз бўлган киши кейинчалик ҳам доимий мижозингизга айланиб қолади.

ДОЛЗАРЪ МАВЗУДАГИ СУЎБАТ

“Олинг, еб олақолинг, азизим, кўкатлар сенинг соғлиғинг учун жуда фойдали”, – аёл шундай деб туриб салат ва кўкатлар тўла ликопни эрининг олдига суради. “Азизим” – ўттиз олти ёшлардаги эркак – юзини буриштириб санчқисини суқиб кўкатни олди. Оғзига олиб борар экан, у кеча охиригача еб улгурмаган бир бўлак қовурилган гўштни кўз олдига келтирди ва хўрсиниб қайнатилган балиқ гўшти бўлагини ютди. “Ҳа, ҳақиқатан, соғлиғим устида яхшигина қайғуришибди!” – миясига келди эрнинг.

Умуман олганда эркак бундай ғамхўрликларга рози эди, унга бу парҳезни хотини шифокор билан бамаслаҳат танлаганди. Аслида у ўзининг соғлиғидан шикоят қилмаган, чунки ўсмирлик чоғларида волейбол билан шуғулланган. Охириги вақтларда у ўйланадиган бўлиб қолди. Буларнинг бари тўсатдан, – йирик компаниянинг бош

директори қабулида, мажлисда “юрагини ушлаб қолиши”дан бошланди. “Тез ёрдам”дан ва тиббий кўрикдан сўнг қўйилган ташхис ва тавсиялар битта дафтарни тўлдирди. “Касалликлар”и рўйхати уни асло чўчитгани йўқ, у ўзини аввалгидек соғлом ва кўркам деб ҳисоблар ва соғлиғидан шикоят қилишни гуноҳ деб биларди.

“Ҳай, майли, бу гимнастика машқларидан ҳеч бўлмаса озаман-ку, – хаёлида ўйлади у. – Ва ниҳоят “Армани” компаниясининг ёрқин рангли костюмларини кияман”. Аслида у турмуш тарзини ўзгартиришни ва сели оқиб турган гўшт ўрнида бу “яшил майсалар”ни кўришни асло истамас эди.

Бу ҳаётий саҳна бир вақтлар биз газета саҳифаларида бизнесменлар соғлиғи муаммолари ҳақида ёритмоқчи бўлганларимизни хотирамизга солади. Бу муаммо боргагн сари кучайиб бормоқда.

“Forbes” журнали “Бизнинг бизнесменларни нима ҳалокатга олиб келяпти” деган катта-катта ҳарфлар билан битилган сарлавҳа остида мақола эълон қилди. Деярли бутун дунё жамияти шу муаммога дуч келган ва биз ҳам ушбу муаммонинг ечимига ўз ҳиссамизни қўшиш мақсадида “Бизнесменнинг саломатлиги” мавзусида суҳбатга чоғландик. Қолаверса, ҳаётнинг кўрсатишича, бу муаммонинг кўтарилишига етарлича асос бор. Маҳаллий шароитлар ва имкониятлардан келиб чиқиб, ўз ҳаётини бизнес билан боғлаган кишиларнинг саломатликларини асрашларига оид кўрсатмаларни, тиббиёт ходимлари маслаҳатларини келтирамиз, улар тановул қилиши мумкин бўлган таом ва ичимликлар ҳақида суҳбатлар

уюштирамиз. Ва албатта, кайфиятимизни кўтаришга ҳаракат қиламиз: қизиқарли китоблар, фильмлар, ғаройиб машғулотлар хусусида гаплашамиз. Бир сўз билан айтганда, тетиклик, кўтаринкилик бағишлайдиган барча-барча нарсалар ҳақида тўхталамиз. Мавзуга яқин келиш учун эса саломатлик каби “нозамонавий” муаммоларга дуч келган ишбилармон одамлар ҳаётидан олинган кичик-кичик лавҳаларни тақдим этамиз.

Тадбиркорлар фақат бизнес ҳақида ўйлаб қайғуришлари билан ўз саломатликларига путур етказадилар – юқорида таъкидланган мақоламизнинг мақсади шундан иборат. Буни рад этишга ҳаракат қилдик, лекин юзага келган вазият ва тиббиёт ходимларининг хулосалари айнан шундай эканини билдирмоқдалар. Бу муаммо айнан бир давлатнинг бизнесменларига хос бўлмай, бутун дунё бизнес аҳлига юққан “касаллик” дир. Шунинг учун уларга оғликларини сақлаш, руҳий мутаносибликни сақлаш ва ҳаётдан хузурланиб яшаш тавсия этилмоқда.

Бизнесменлар одатларини ўрганиб, бизнесменлар саломатлигига бағишланган бир қанча асосларни ўргандик ва қизиқарли фактлар ҳамда статистикаларни келтирдик. Шундай қилиб, VIP – мижозларга хизмат кўрсатадиган қимматбаҳо клиникалар шифокорлари фикрича, бизнесменлар соғлиғи кескинлашган. “Кўпчилик бизнесменлар ўз саломатликлари устида қайғуришгани билан уларнинг умумий аҳволи бонг уришга арзирли даражага келган”, – дейишмоқда Швейцариядаги «Genolier» клиникасининг “Swissmed” тармоғи мутахассислари.

Мана, шифокорларнинг яна битта гувоҳликлари. “Forbes” журнали учун етакчи клиникалар шифокорлари махсус бизнесменлар саломатлигини ўрганишди, таҳлил қилишди ва ишлари сўнгида “Forbes”нинг “Олтин юзталиги”ни эълон қилишди. Танловга сўзсиз хусусий бизнес эгалари ёки компания президентлари даражасидаги топ-менежерлар кирган.

Хулосалар тасалли бермайди, кўнгилни хотиржам қилмайди. Эркакларнинг юрак қон-томир тизимининг ўртача яшовчанлиги аслидагидан 10 йилга камайган, аёлларда эса олти йил экан. *(Жаҳон тиббиёт мутахассисларининг айтишларича, барвақт қариш синдромига дуч келаётган эканлар.)* Агар инфарктга учраш тахминан 1 фоизни ташкил қилса, демак, инсон саломат, агар 5 фоиздан ортса, бу катта хатар ҳисобланади. Ўрганилаётган гуруҳнинг бу касалликка чалиниш фоизи ўртача 19 ни ташкил этмоқда. “Бунга қарши яқин саккиз йил ичида ҳеч қандай чора кўрилмас экан бу нарса бизнес кишиларининг инфаркт ёки инсультга олиб келиши мумкин”, – деб огоҳлантиради шифокорлар. Ҳар учта бизнесмендан биттаси хавфли касалликка чалиниши 20 фоиздан ортиб кетяпти, бу эса, шифокорларнинг гапига қараганда, яхши ҳолат эмас экан.

Ўтган асрнинг 90-йилларида бизнесни бошлаганлар аслида ёшлар эмас, улар 50 ёшлар атрофидаги кишилардир. Улар аввалги турмуш тарзларини сақлаб касалликлар белгиларини ҳам кутиб оляптилар. Эллик ёшлардаги таниқли бизнесмен афсус билан ҳамон дўстларини касалхоналарда

учратаётганини, танишлари, ёр-дўстлари соғлик-лари устидан шикоят қилаётганларини гапир-ади. “Forbes” журнали мухбирлари тадқиқот да-вомида аниқлашларича, бизнес қанчалар носоғлом бўлса, у атрофидагиларни шунчалар касал қи-лишга қодир бўларкан. Кўпгина тадбиркорлар банк кредитларига кафолат берадилар. Бунда ҳаётини суғурта қилдириш шарт бўлади. Суғурта қилдириш расмиятчилик эмас, балки бу жараён-да бизнесмен тиббий кўрикдан ўтади.

Хорижда VIP-мижозлар билан ишлайдиган суғурта компаниялари бизнесменлар ҳаёти катта суммага суғурта қилинаётганда саломатликла-рини тўла текширадилар. Кўпгина мижозлар на-тижада “кўнгилсиз совға”га эга бўладилар, яъни тиббий комиссия хулосаси суғурта қилишга рух-сат бермайди.

Аниқланишича, ҳаёти суғурта қилинган ҳар учта бизнесменнинг биттаси ортиқча вазн йи-ғишдан – семириш ва қонда холестериннинг кўпайганидан азият чекар экан. Сабаблари: че-киш, спиртли ичимликлар истеъмол қилиш, но-соғлом овқатланиш ва уйқуга тўймаслик. Бу нар-са ўлим ёки ногирон бўлиб қолиш билан тугайди. Юрак қон-томир касалликлари билан бизнесмен-лар бошқа мижозларга қараганда тўрт марта кўп азият чекадилар. Иккинчи ўринда жигар ва буй-раклар хасталиги билан оғрийдилар. Бу кўрсат-кичларнинг гувоҳ беришича, ана шуларнинг ўзи ҳаётни суғурта қилишга етарлича асос беради.

“Бизнесменларнинг ҳаёти қандай қилиб бу да-ражага етиб келди?” – хитоб қилади мақола му-

аллифи. Ҳаммасига иқтисодий таназзул сабабми? Бу саволга муаллифнинг ўзи тиббиёт мутахассислари тадқиқотларига таяниб жавоб беради. Бизнесменларнинг доимий мусибатига сабаб – улар ҳамиша стрессда бўладилар, маълум вазиятлар уларни устан босади, бу нарса ички низони келтириб чиқаради. Ва биронта касаллик кўринишида юзага чиқади.

Замонавий фан стрессни организмнинг зўриққан ҳолати сифатида талқин қилмоқда. Бу ҳолатда организмнинг ҳимояланиш тизими, яъни иммун тизими шу қадар зўриқадики, унинг самардорлиги жуда ҳам пасайиб кетади. Канада физиологи Ганс Селье стресснинг учта босқичини аниқлайди: тревога реакцияси, қаршилик кўрсатиш реакцияси ва силла қуриб қолиши босқичи. Охирги босқич сурункали бўлиб дистресс деб аталади. Дистресс патологик реакция бўлиб, у турли физиологик касалликларни ривожлантиради. Биринчи бўлиб бутун дунёда кенг тарқалган юрак қон-томир касаллигини, кейин эса онкологик касалликларни келтириб чиқаради.

Бизнинг мамлакатимизда хусусий бизнесни яратиш учун ҳамма зарурий шароитлар яратилган: ғоя ва ташаббусингизни ишлаб чиқинг, муҳимлари устида фикрингизни жамланг. Ва ёдда тутингки, сизнинг фаровон ҳаёт кечиришингиз, саломат юришингиз атрофингиздагиларнинг фаровонлиги, тўкин-сочинлиги билан боғлиқ. Шундай экан, сиз барча-барча учун масъулиятли ҳисобланасиз.

ҚАРЗ ВА ҚАРЗДОРЛАР

Қарз бериш бу совға ёки пул тикиш дегани эмас. Бу раҳмат келтирадиган иш ҳам, қўшимча даромад ишлаб оладиган нарса ҳам эмас. Унинг устига қарз бериш билан устамасига ҳеч нарсага эгалик қилмайсиз. Лекин пулни қайтариб олишда жисмоний куч ишлатиб, зўрлик қилиш маслаҳат берилмайди. Қачондир пулингизни қайтариб оласиз, шу билан бирга зўравонлар қаторига киритиб сизнинг шахсий ишингизни – “дело” очишлари мумкин.

Қарзни зўравонлар хизматидан фойдаланадиган кишиларга бериш тақиқланади ва икки марта оғзи куйганларга берилмайди, чунки улар фараз, тахминлардан йироқ, мулоҳазасиз одамлардир.

Қарзни иш бошлаётган кишиларгагина бериш мумкин.

Шахсий бизнесини бошлаётган одамга қарзни жисмоний шахслар олдида тилхат билан бериш мумкин. Бу нарса ҳатто иш бошлаётган одамнинг молиявий томондан кафолатланишини таъминлайди. Қарз берган одам иш бошлаган одам учун молиявий масъуллик қилади. Бу – ЁЗИЛМАГАН ҚОНУН.

Молиявий таназзулдан чиқиб олиш учун икки мартадан кўп қарз бериш ярамайди. Йўқса, ўзингизга, фирмангизга оғир қисматни олиб “меҳрибон ота” ролига кириб қоласиз. Бунга эса одамлар тез кўникиб қоладилар ва кейин ҳам сиздан қарз олмагунларича қўймадилар. Яхшиси, банкрот бўлган фирма яна қайтадан ўзини тиклаб олгунича қўйиб бериш, энди бошқа йўналишда, бошқача

сифатга иш бошлашига маслаҳат бериш лозим. Фақат бунда ушбу фирма ё компания ўз кучига таянган ҳолда иш кўрсин ёки бутунлай бизнес йўлига кирмасин.

Пулни қарзга беришдан кўра бирон ишга тиқиш ҳар доим тўғри бўлган.

Агар сиз мулкдор бўлсангиз, пул билан мудом муомала қилсангиз, сизга қарз беришларига ҳожат йўқ. Қарз олишга эҳтиёжманд одам эса пул билан муомала қилишни билмайди.

Ҳаётнинг ёзилмаган ғаройиб бир қондаси бор – яхши бир одамга пул қарз берар экансиз, оқибатда у билан муносабатлар бузилади.

Баъзида шерик ва рақибларнинг бахиллигини текшириш керак бўлади. Бу ҳолда уларга қарз таклиф этилади. У кўмак беришаётганига хурсанд бўладими ё фақат ўзини ўйлайдиган юлғичмикан?

Шерикларнинг ким эканини билиш учун пул сарфлашдан қочмаслик керак. Ишонган одамнингиз оқибатда сизни алдаб кетса борми, топган-тутганингиз қўлингиздан кетгач ачиниш учун кеч бўлади.

Қарз берганда дўстни йўқотиш турган гап. Кредиторни ҳеч ким яхши кўрмайди. Сиз дўстингизга пул берган ондан бошлаб унинг учун очкўз инсонга айланасиз.

Одамни қарзлар қийнаб қўяди. Сизни унинг елкасига оғир юк юклаб қўйганингизда айблайди. Қарздорларнинг онгида худди шундай хаёллар бўлади. Инсоф билан айтганда, сиз одамга у сўрагани учун қарз бериб ёмонлик қилган бўласиз.

Сиз унинг ўзига бўлган ишончини, ҳурматини, кучини сўндирасиз. У сиздан пул сўраган, аслида эса унга пул эмас, бошқа нарса керак бўлган...

Ҳақиқат шундаки, биз кўпинча қарз берамиз, жуда кам ҳолларда шунчаки берамиз, бу фикр фақат пулларга тааллуқли эмас...

Шунинг учун кўпроқ бериш керак. Берганда ҳам имконият даражасида ўзи учун бир нарса қиладиганларга бериш керак.

Қонуниятларнинг бари шулардан иборат эди!

Мақола сўнгида ишбилармон кишининг мезонларини санаб ўтиш лозим:

Меҳнатнинг таги роҳат. Сиз уни яшашга пул топиш учун зарурият деб қабул қилмайсиз, балки тўла-тўкис ҳаёт кечириш учун эҳтиёж деб биласиз.

Инсон жисмонан кучли, руҳан бой бўлганда атроф олами борлигича, тўлалигича ҳис қилади, умумий қонунларнинг ўзаролигини кўради ёки бузилган пунктларини топиб шунинг устида ўз ишини бошлайди. Бошлаганда ҳам атроф-муҳит тизими билан ўзаро мутаносибликни бузмаган йўналишда фаолият қуради.

ЖУРНАЛИСТ ТАДҚИҚОТИ

МИЛЛИОНЕРЛАРНИНГ УЧТА БУЮК СИРИ

Хақиқатан, бой кишиларнинг энг биринчи сири шундан иборатки, улар омадсизликка учраганда тушкунликка тушиб қолмайдилар. Деярли ҳар бир миллионер, миллиардер бизнес лойиҳаларининг амалиётида ҳеч бўлмаганда бир хатоликка йўл қўйган. Ва шу заҳоти хатосидан тўғри хулоса чиқарган. Хато қилиш билан иш ўрганилади деган гап айнан дунё магнатларига қарата айтилган.

Ҳақиқатан бой кишиларнинг иккинчи сири – улар муаммоларга очиқ кўз билан қарайдилар. Уни келтириб чиқарган ва у билан боғлиқ бошқа масалаларни аниқ кўра биладилар. Бизнес “юҳо”лари ҳеч қачон ўзлари эришган муваффақиятларга маҳлиё бўлиб бир жойда тўхтаб қолмайдилар. Нимагаки муваффақ бўлган бўлсалар, ундан ҳам кўпроғига эришиш учун ўзларига, фаолиятларига танқидий кўз билан қарай биладилар.

Миллиардерларнинг учинчи буюк сири уларнинг омадли никоҳларидир. Улар назарида яхши хотин оила капиталининг “селфмейдмен”и – хазинабони бўлади. Омадли оила қуриш учун бой кишилар жуфтларини иқтисодий ҳолатидан келиб чиқиб танламайдилар, балки бутун умрлари давомида эрларини қўллаб-қувватлайдиган аёлни ҳаётларига ҳамроҳ қиладилар.

БИЛЛ ГЕЙТС МАСЛАҲАТЛАРИ

Калифорниядаги Whitney High School бизнес мактаби талабалари билан суҳбатлашгач, Билл Гейтс муваффақиятга эришишни истаганлар учун у қадар мурраккаб бўлмаган бешта қоидани ишлаб чиқди. Шубҳасиз, улар америкаликлар ҳаёти учун мослаштирилган, шундай бўлсада, улар сизга ҳам албатта қизиқарли бўлиши табиий.

Биринчи қоида. Ҳаёт бешафқат – бунга кўнингинг!

Иккинчи қоида. Агар сиз хатоликка йўл қўйган бўлсангиз, бунинг учун ота-онангизни ёки бошқаларни айбламанг. Вазиятдан ҳеч ҳам нолиманг, балки сабоқ чиқаришни ўрганинг. Ахир хатоликлар қилиб ўрганадилар-ку. Нима учун бизнинг авлодларимиз ёки жамиятимиз ўзи йўл қўйган хатолари, омадсизлиги учун бошқаларни айблади? Маълум бир гуруҳлар чекланган ҳақ-хуқуқлари учун жамиятдаги ижтимоий иқти-

содий тенгсизликдан норози бўладилар? Ахир ҳаётингизни бир изга солишингиз мумкин-ку! Негаки, ҳадеб шикоят қилиб, нолийдиганлар учун бу жуда осон, ўтирган жойларида гапирадилар-қўядилар, олдинга интилишдан, келажакни ёрқин тасаввур қилиб, мақсадларини амалга ошириш ҳаракатларини қилмайдилар. Бу билан улар масъулиятни елкаларидан ағдарадилар, ўзларини жавобгарлик ҳиссидан қутқарадилар.

Учинчи қоида. Сизнинг туғилгунингизгача ота-онангизнинг ҳаёти ҳозиргидек зерикарли бўлмаган. Негаки улар сиз учун ҳамма нарсани тайёрлаб қўйдилар: кийимларингизни тозаладилар, сизнинг совқотаётганингиз ҳақидаги гапларингизни тингладилар. Шунинг учун англашилмаган нарсани англашдан олдин ўзингизни тушуниб олинг.

Тўртинчи қоида. Сизнинг бизнес-мактабингиз қўлга киритган ғалабаси ва мағлубиятларини бир ёқлик қилиши мумкин. Лекин ҳаёт ундай қилмайди! Кўпгина мактабларда ёмон баҳо қўйиш тақиқланган ва сизга ўзингиз истаганча имкониятларни беришади. Ҳақиқий ҳаётда бунақаси бўлмайди! Вазиятни юмшатадиган ўринлар бўлиши мумкин, лекин аччиқ ҳақиқат шундаки, ҳаёт омадсизликларга тўла, омад эса фақат кураш ва ҳаракат билан қўлга киритилади.

Бешинчи қоида. Телевидение бу ҳақиқий ҳаёт эмас. Аслида одамларнинг қаҳвахоналардан чиқиб кетиб ишлашларига тўғри келади. Кўнгилочар кўрсатувлар 95 фоиз вақтини ўйин-кулгу

билан ўтказадиган одамлар ҳаётидан олиб кўрсатади. Улар ўз ҳаётларидаги муҳим масалаларни, муаммоларни ҳал қилмайдилар. Табиийки, бундай шоу кўнгилочар характерга эга. Лекин муаммо шундаки, жамият, яъни томошабинлар оммаси бунга ҳаёт шундай бўлиши керак экан деб қабул қилади. Шунга қарамасдан, бу ҳаётда содир бўлаётган воқеа-ҳодисалар билан ҳеч қандай алоқаси йўқ.

ЛАКШМИ МИТТАЛ: МУВАФФАҚИЯТ САРИ ЙЎЛ

“Мен ўзимни Ҳиндистоннинг Билл Гейтси деб биламан ва худди унингдек фикр юритишни одат қилганман”.

Лакшми МИТТАЛ

Лакшми Миттал – марварий сулоласининг вакили, ҳозирда у Англиянинг энг бой кишиларидан ҳисобланади. Лакшми Миттал бошчилик қиладиган ишлаб чиқариш компанияси ҳам таниқли.

Ўртамиёна кун кўрадиган Ражастон саҳросидаги бир оиланинг содда боласи ҳаётда шу қадар муваффақиятга эришиб, дунёдаги энг бой кишилар сафининг бешинчи ўрнида бўлишини ким ўйлабди дейсиз?! Қуйида Лакшми Митталнинг қандай қилиб бундай молиявий ютуққа ва мавқега эришгани ҳақида ҳикоя қиламиз.

Ҳаммаси Лакшми отаси металллом сотувчиси Мохан Лал Митталнинг Покистон ба...

бошқа бир шаҳарга кўчишидан бошланди. Янги жойда харобгина, у қадар яхши даромад келтирмайдиган бир пўлат қуйиш заводини сотиб олди. Заводнинг ичи ва ташини тартибга келтирди, сўнг пўлатдан қуйилган маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйди. Шу тариқа ишлар олдинга силжиб, завод мўмайгина даромад келтира бошлади. Фойда ҳисобига яна иккита завод сотиб олинди. Бу вақтга келиб Лакшми балоғатга етиб қолган, отасининг энг яқин кўмакчисига айланган эди. У отасининг бизнесига ёрдам бериш учун Калькутта штатининг Хавьера Коллежидаги ўқишини ҳам ташлади. Лакшми заводнинг пўлат хом ашёси билан таъминланишини назорат қилиб турди. Бахтга қарши, давлат сиёсатининг беқарорлиги Мохан заводи даромадининг кескин тушиб кетишига сабаб бўлди. Митталлар оиласи заводни сотиб юборди, Ҳиндистондан Индонезияга кўчиб ўтишга қарор қилди. Лакшмининг отаси бу ерда яна янги завод сотиб олди, ишни эса ўғли Лакшми олиб борди. Ана шу даврдан бошлаб заводда металл қайта ишланиб, тайёр пўлат маҳсулот чиқарилиши билан Лакшми Митталнинг ёрқин келажаги бошланди. У ўзи мустақил шартномалар туза бошлади. Темир билан таъминлаш, хом ашё етказиб бериш борасида келишилган битимлар унинг учун омадли бўлди. Орадан кўп ўтмай Миттал хом ашё билан таъминловчилардан завод сотиб олди. Бу унинг катта бизнес оламига қўйган илк мустақил қадами эди.

1976 йилда Лакшми “Mittal Steel” компаниясига асос солди. Ҳозирда “Mittal Steel” пўлат ишлаб

чиқаришга асосланган 14 та компаниялар орасида ичида энг йириги ҳисобланади.

Лакшми Митталнинг муваффақияти сири ни мада?!

Биринчидан, бу генгетика. Миттал марварийлар сулоласининг вакили. Бу сулола қийин вазиятларда ўзини тезда ўнглаб оладиган, яшовчанлик даражасининг юқорилиги билан машхур. Марварийлар жуда меҳнатсевар ва мустақил равишда ўз кучига таяниб иш кўрадиган халқ.

Иккинчидан, у кишилар бир-бирини тушунадиган ва мураса қиладиган аҳоли орасида, асрий анъаналар давом этиб келаётган бир давлатда дунёга келган.

Учинчидан, Лакшми юқори интеллект ва нозик интуицияга эга. Ана шу хислатлар унинг миллиардер бўлишига сабаб.

Лакшми Миттал истаган нарчасини харид қила олади. У Лондондаги саройини 129 миллион долларга сотиб олган. Бу инсоният тарихидаги энг қиммат харид ҳисобланади. Унинг тўйига кетган сарф-харажат эса 66 миллионга тушган. Миттал ноёб автомашиналар намуналарини коллекция қилади. Бугунги кунда Лакшми Миттал миллиардлаб фойда келтирадиган саноатнинг якка ҳокими ҳисобланади.

ЎЗИНГИЗНИ ТЕКШИРИНГ

ТАДБИРКОРЛИК ВА МЕНЕЖЕРЛИК ҚОБИЛИЯТЛАРИНИ ТЕКШИРИШ ТЕСТИ

Тасаввур қилинг, сиз бирор бир корхонани бошқарасиз (агар менежер бўлмасангиз, албатта)

1. Мен хизматимдаги энг асосий кишини у билан муносабатим қанчалик яхши бўлмасин, учинчи нав ҳам нуқсонсиз, бозорга чиқаришга яроқли дегани учун ҳам ишдан кетказишга иккиланмайман.

2. Сабаби ва натижаси номаълум вазиятларда мен битта қарорга келаман ва орқа-олдимга қарамай қароримни амалга ошираман.

3. Мен қўл остимдаги ишчилар ва раҳбар билан илиқ муносабатлар ўрната оламан.

4. Баъзан маъмурият ва ишчилар билан муносабатларда вақтинчалик конфронтация (қарама-қарши бориш)га ўтиб туриш фойдали.

5. Фаолиятим мақсадини мунтазам равишда қайта кўриб чиқаман.

6. Бугунги кунда бирон мутахассисликка ўқиш шарт эмас, фақат битта ишни йўлга қўйиб олиш учун керакли воситаларни тўплаб олишга зўр бериш керак, холос.

7. Мен кишиларга ўз мантиғим билан шундай таъсир ўтказа оламанки, натижада улар менинг мақсадларимни амалга оширишни ўзлари учун мажбурият деб ҳисоблайдилар.

8. Мен камдан-кам ҳолларда ўз маслагимга қарши бораман.

9. Мен мақсадимни амалга оширишга шу қадар зўр бераманки, вақтинчалик танаффусларга тез-тез йўл қўяман; оилавий муҳитдан узоқлашаман, фарзандларим билан бирга кўришишни бир четга суриб тураман, таътилга чиқмайман ва ҳ.к.

10. Мен ҳамиша пул ва вақтимни, кучимни иқтисод қиламан, фақат менга тааллуқли бўлган маълумотларнигина қабул қиламан.

11. Агар киши ўзининг маслак, эътиқодини ҳар доим синаб турса, ўйлайманки, унда бу маслак ва эътиқод, умид, ишонч, мақсадларнинг ўзи йўқ.

12. Мен йирик кўнгилсизликларни енгиш, пулсиз вақтимни билинтирмаслик учун майда икир-чикир ва қиммат бўлмаган, лекин сифатли ва яхши буюм-нарсалар харид қилиш билан кайфиятимни кўтараман.

13. Мен бирор қатъийлик, муқаррарлик бўлмаган вазиятларда хулоса чиқариш ва фаол бўлишни хато деб ҳисоблайман.

14. Мен моддий масалаларимни ҳал этиш учун кўпинча ижодий қизиқиш ва фикрларимдан воз кечаман.

15. Ишда ўз имкониятларимни юзага чиқариб олиш учун оила аъзоларим, дўстларим билан вақтинчалик конфронтацияга бораман.

16. Мен ҳамиша ўзимни хоҳламаган чоғимда ҳам бажариш керак бўлгани учун ҳам вазифани адо этишга мажбур қила оламан.

17. Мен ишчиларим билан муомала-муносабатда шу даражада халқпарварманки, “биз” ўрнида “мен” сўзини ишлатишга ўзимни мажбур қилолмайман.

18. Моддий таъминот масаласига оид муаммолар ҳаётдан баҳра олиб яшашдек орзу-ҳавасларга қарши чиқади.

19. Жамоадаги тартибсизлик, чалкашликлар ва бошбошдоқликлар менежер сифатида самарали фаолият кўрсатишимга халақит беради.

20. Менежерлик фаолияти ўз истак ва хоҳишларини ҳам қурбон қилишга тайёр кишилар учундир.

21. Мен ҳар доим ёлғиз қолиш ва диққатимни жамлаш имкониятимдан келиб чиқиб барча муаммоларимни ҳал қиламан.

22. Менежер қўл остидаги кишининг иши ёқмаган пайтда албатта норозилигини айтиб, ундан аччиғланганини билдириб қўйиши шарт.

23. Менга тааллуқли бўлмаса-да, кўп ахборот ва маълумотларни тўплаш учун вақтимни ҳам, пулимни ҳам аямайман.

24. Баъзида ҳаммаси бирдек амалга оширилиши керак бўлган истакларим билан тўқнаш келаманки, улар бир-бирига мувофиқ келмаса-да, бирортасидан ҳам воз кечгим келмайди.

25. Мен кўпинча ўзимга бўйсунмаган бошқа бир жамоанинг ўз масалаларини ҳал қилишларига таъсир кўрсатаман.

26. Режалаштириш – социалистик идеология сарқити.

27. Ўзини, ғоя ва мақсадларини минг ҳисоб-ки-тоб қилинса-да, самарасига кафолат бўлмаган нотаниш, янги соҳаларда синагандан кўра, ўзинг билган, аввалдан ишлаб юрган соҳангга жон бағишлаган маъқул деб ўйлайман.

28. Баъзида миямда кўп ғоялар ғужғон ўйнаса-да, мен улардан кўнглимга ёқадиган биттасини танлашга қийналаман.

29. Хизмат билан боғлиқ ишлар ҳаётдан хузурланиб яшашга олиб келади.

30. Масъулиятли ва таваккалчиликка асосланган вазиятлар мени “илҳомлантиради”. Бу ҳолатда мен кучга тўламан, онгим тиниқ ишлай бошлайди, диққатимни жамлайман, аниқ ҳаракатлар қиламан.

Энди саволларга берилган жавобларни белгиланган тартибда балларни ҳисобланг.

1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 23, 25, 30-саволларга “ҳа” ва қолган саволларга “жавоб беришга қийналаман” ва “йўқ” деб жавоб берилганда 1 баллдан қўйилади.

Тўпланган балл 9 дан кам бўлса:

Сиз яхшиси менежерлик фаолиятингизни давом эттираверинг. Ўзингизни таваккалчиликка асосланган ишхоналарда ишлаб ривожлантиришга уриниб ҳам юрманг. Акс ҳолда беҳуда

уринишларингиз сизнинг тинч яшашингиз, ишлашингиз ва севган машғулотингиз билан шуғулланишингизга халақит беради. Балки сиз вақти келиб орзу қилаётганингиздек уддабуро тадбиркор бўларсиз, бошқаришнинг антиқа усулларини ўйлаб топарсиз, лекин улар сиз яшаётган замондаги амалий бошқарувга мос келмайди.

Тўпланган балл 10-21 бўлса:

Сизга пайти келиб малакали менежер бўласиз деган башоратни айтишимиз мумкин. Юрагингизда катта-катта орзу-ҳаваслар уйғонган, уларни амалга оширишни ўйлаётган бўлсангиз, шошмай туринг. Сиз учун ички истак майлларини амалга оширишдан кўра, реклама ва мода билан боғлиқ соҳаларда ишлаганингиз маъқул. Шундай бўлса-да, мулоҳазага боринг, чуқур таҳлил қилинг: балки бошқаришга хос бўлган хислатларни ўзингизда ривожлантирарсиз. Бунинг учун эса ижтимоий-психологик тайёргарлик кўриш зарур бўлади.

Тўпланган балл 22 дан юқори бўлса:

У ҳолда сиз тўғри йўлдан кетяпсиз, демак, йўлингизни аниқ танлай билгансиз.

Тўпланган балл 26 дан юқори бўлса:

Сиз туғма менежерсиз, закон талаби билан бари бир рақобатчиликка асосланган бозор муносабатларида малака ва тажриба орттириш ҳаммиша ҳам фойда беради. Ўқинг, ўрганинг, семинар-тренингларда иштирок этинг.

БИЗНЕСМЕНЛАР НУМЕРОЛОГИЯСИ

Негадир кўпчилик нумерологик прогноз фақат ўзини, келажагини ўрганиш, ишда, ўқишдаги омадини билиш, фарзандига муносиб исм қўйиш, жуфт танлашда ишлатилади деб ўйлайди. Аслида, нумерологик ҳисоб-китоблар орқали ҳатто тижоратга оид масалаларга ҳам ҳам жавоб топиш мумкин бўлади. Агар сизни бирор бир фирманинг кейинги ишлари қандай кетишини билишга иштиёқ пайдо бўлса, бемалол нумерологияга муурожаат қилаверинг.

Энг биринчи ўринда сизга объектнинг ўз фаолиятини бошлаган вақтини аниқ билиш талаб этилади. Бу Инаугурация санаси – Инаугурация Вибрацияси дейилади. Номланиш Вибрациясини эса ўрганилаётган объект номидан келиб чиққан ҳолда ҳисоб-китоблар орқали аниқлаймиз. Сўнг Инаугурация ва Ном Вибрациялари қўшилади ва ҳосил бўлган натижага кўра хулоса чиқарилади.

Агар кузатсангиз, кўпчилик фирмалар қийинчиликларга дуч келади ва бу ҳолат мунтазам давом этаверади. Бунга сабаб қилиб Инаугурация Вибрацияси билан Номланиш Вибрацияси бир-бирига мутаносиб келмаслиги кўрсатилади. Бу икки нарса бир-бири билан уйғунлашмаган бўлади. Агар ишлар олдинга қараб силжиса, фирма ва ёки компания даромади қониқарли бўлса, демак танланган ном у қадар қулоққа ёқимли ва жарангдор бўлмаса-да, вибрациялар уйғунлашиб, ягона бирликка айланиб кетган. Вибрациялар бир-бирига мос равишда бирикиб кетса, ҳатто кучаяди.

Шундай қилиб, номланиш вибрациясини аниқлаймиз ва изоҳлар билан танишамиз. Масалан, фирма сут маҳсулотлари ишлаб чиқариш билан шуғулланади, фирма номи “Саодат”. Энди қуйидаги жадвал орқали ҳар бир ҳарфга мос келадиган рақамларни қўшиб чиқамиз.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	Б	В	Г	Д	Е	Ё	Ж	З
И	Й	К	Л	М	Н	О	П	Р
С	Т	У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Ъ
Ь	Э	Ю	Я	Ў	Қ	Ғ	Ҳ	

Демак, ҳисоб-китоб қуйидагича олиб борилади:

$$C(1) + A(1) + O(7) + D(5) + A(1) + T(2) = 17 = 1+7 = 8.$$

Натижа 8 га тенг бўлди.

Шу тариқа сизни қизиқтирган ишхонанинг фаолияти ҳақидаги маълумотларни билиб олишингиз мумкин. Сизнинг ҳисобингизга кўра чиқадиган ҳар бир рақамга хос изоҳлар қуйида келтирилади.

“1” рақами. Бу фирманинг энг олд ишхоналардан эканига шубҳа йўқ. У концерн ва ёки агентлик бўлиши мумкин, нима бўлганда ҳам у фаолияти давомида тинмай изланади ва янгилик яратади. Агар фирма бирор бир маҳсулот ишлаб чиқариш билан шуғулланса, унинг товарлари ҳам янгича кўриниш, шакл ва таъмга эга бўлади. Бу ишхоналардаги жиҳоз, буюм ва маҳсулотлар шу турдаги бошқа фирмалар маҳсулотлари орасида

тезда кўзга ташланади ва кескин фарқланади. Бу Вибрация ҳамиша омад келтиради.

“2” рақами. Бу вибрацияга эга бўлган фирма фаолияти давомида тўсиқ ва ғовларга тез-тез учраб туради. Бу рақам тижорат характериға эга эмас. “2” рақами остидаги вибрация кўпроқ йирик бирлашмалар таркибидаги ишхоналарға мос келади. Бундай бирлашмалар вибрацияси шу бирлашма таркибидаги яна бошқа бир бирлашманинг вибрациясига мос келгандагина муваффақиятга эришади.

“3” рақами. Бу рақам остидаги вибрация фаолият тури жамият ҳаётини, аҳоли турмуш тарзини яхшилашға қаратилган ишхоналарға мос келади. Шунингдек, меҳнат тури кишиларға қувонч келтирадиган маҳсулот ишлаб чиқариш ва ёки хизмат кўрсатиш билан боғлиқ бўлса, ундай фирма ва компаниялар, кўнгилочар марказлари рақами “3” дир.

“4” рақами. Мустаҳкам, пишиқ, кўп йиллик маҳсулот ишлаб чиқарадиган фирмалар рақами вибрацияси “4” га тенг. Бу вибрация қисқа вақт ичида даромад келтирмаса-да, лекин омадли кунларни ваъда қилади. Бироқ ишлаб чиқарилаётган маҳсулот дабдабали, ғаройиб, йирик бўлиши билан бирга, рўзғор ва хўжаликда энг зарурий буюм бўлиши шарт. Фирма, компания секин, лекин ишончли тарзда капитал йиғади ва кенгаяди. Шундай бўлса-да, омад ёки тасодифларға ишониб қолиш керак эмас, тинмай қилинган меҳнат, узоқни кўзлаб тузилган битимлар, шартномалар, ишончли ҳамкорларни топиш охирида албатта фирмани юқори поғонаға олиб чиқади.

“5” рақами. Етарли даражада ўзгарувчан вибрация. Бу вибрация остида фаолият кўрсатадиган фирма ва ишхоналарда одатда ҳаракат ва югур-югур, тўполон, қий-чув ҳаддан зиёд кўп бўлади. Бу ишхоналар кўпда даромад келтиради. Фақат улар ички ҳаётида маъмурий, шахсий ва агентлик, маҳсулот ишлаб чиқариш билан боғлиқ низолар тез-тез бўлиб туради. Бундай ишхоналар сирасига туристик фирмалар, турли мавзуларда тақдимот ҳамда маросимларни уюштириш уюшмалари ва бошқалар киради.

“6” рақами. Бу рақам вибрацияси кўпроқ турмушда энг зарурий ҳисобланадиган маҳсулот турларини ишлаб чиқарувчи фирма ва компанияларга тегишли. Шунингдек, бу корхоналар маориф соҳаси ёки меҳмонхоналар фаолияти билан боғланиши ҳам мумкин. Бу рақам яна болалар учун мўлжалланган маҳсулотлар, масалан, болалар кийимлари, болалар озуқалари, болалар ўйинчоқлари ишлаб чиқарувчи корхоналарга ҳам хос. Бу фирмаларнинг ривожини бир текис кечмайди. Фаолияти давомида паст-баландликлар бўлади.

“7” рақами. Бу рақам вибрацияси чиройли, ғаройиб, нафис, бежирим маҳсулотлар ишлаб чиқарадиган ишхоналарга хос. Бундай маҳсулотларга заргарлик буюмлари, кийим-кечаклар, аксессуарлар ва бошқалар киради. Бу товарлар кўпинча юқори сифатига кафолат берувчи таниқли кишилар номи билан юритилади. “7” рақами вибрацияси умумбашар томонидан эътироф қилиниши ва халқаро доирада машҳурликка эришишни ваъда қилади. Омад чархпалаги бундай маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи фирмаларга кўпинча манфаат-

ли битимлар ва шартномалар тузилишини ваъда қилади.

“8” рақами. Бу рақам вибрацияси маълум масштабдаги лойиҳаларга тааллуқли. Мазкур вибрация остидаги корхоналар кўп ҳолларда халқаро доирада таниладилар. Бу рақам миллионлаб даромад келтирадиган юқори инвестициялар тимсолидир.

“9” рақами. Ушбу рақам фақат катта даромад олиш билан банд бўлган корхона, фирма, компаниялар раҳбарлари учун у қадар омадли эмас. Иккинчи томондан, гуманитар ёрдам кўрсатувчи ишхона ва институтлар учун мос келадиган “9” рақамидан бошқа рақам йўқ.

Энди номланиш вибрацияси билан инаугурация вибрациясини қўшиб, йиғиндисини ҳосил қиламиз. Масалан, “Саодат” ишхонаси 2007 йил, 10 мартда иш бошлаган. Ҳисоб-китоб қуйидагича амалга оширилади:

12 март + 03 ой + 2007, яъни

$$1 + 2 + 0 + 3 + 2 + 0 + 0 + 7 = 15 = 1 + 5 = 6$$

Натижа 6 га тенг бўлди.

Бизга керакли рақамни ҳосил қилиш учун номланиш вибрацияси (8) га инаугурация вибрацияси рақами (6)ни қўшамиз.

$$8 + 6 = 14 = 1 + 4 = 5$$

Натижа 5 га тенг.

Ҳар бир рақамга хос изоҳлар билан танишинг.

“1” рақами. Мақсадлар рақами ҳисобланади. Бу вибрация билан боғланган ишхонанинг келажаги порлоқ, албатта, машҳурликка эришади.

“2” рақами. Бу рақам билан боғлиқ ишхоналар фаолияти бир текис эмас, гоҳ кучайса, гоҳида пастга қулайди. Кичик масштабдаги фирмалар-

нинг бизнес “уммони”да сузиши қийин кечади, негаки бу рақам вибрацияси ўзгарувчан характерга эга.

“3” рақами. Фирма ҳаётида кутилмаган бурилишлар рўй беради, омад ҳам кулиб боқади. Корхонани бир маромда ишлайди деб бўлмайди, лекин мазкур рақам вибрацияси мослашувчанликни ваъда қилади. Шунга кўра фирма ва корхоналар ҳар қандай вазиятдан тезда чиқиб кетади ва оёққа туриб олади.

“4” рақами. Бу рақам турғунлик, барқарорлик, бардошлилик, чидамлилиқ, мустақамлик беради. Мазкур вибрацияга мос бўлган фирма ва корхоналар келажаги жуда ишончли, уларга рақобатчи ва ёки тенглашмоқчи бўлган бошқа бизнес жанобларига тинимсиз меҳнат қилишга тўғри келади.

“5” рақами. Бу таваккал қилишга ўрганиб қолган фирмалар фаолиятига кўпроқ мос келади ва улар учун мақбул. Уларнинг фаолиятида бор-будларини сарфлаб таваккалчилик қилишларига тўғри келадиган пайтлар ҳам бўлади. Бизнес оламида узоқ яшаш ва ижобий натижаларга эришишда саёҳат, тажриба ҳамда хорижий компаниялар тажрибасини ўрганиш ёрдам беради.

“6” рақами. Мазкур рақам вибрацияси катта даромад ваъда қилмаса-да, бу вибрация остидадаги ишхоналар келажагига умид ва ишонч бор, фаолияти бир текис кечади.

“7” рақами. Келажаги ғаройиб тарзда омадларга тўла. Фирма эътибордан четда қолмайди. Унинг маҳсулотларига эса талаб албатта катта бўлади.

“8” рақами. Ушбу рақам вибрацияси моддий томонлама омадга эришишингизни ваъда қил-

моқда. Пул билан боғлиқ исталган операция манфаатли ва даромадли бўлади.

“9” рақами. Ушбу рақам вибрацияси остидаги корхона, фирма, компанияларни ёрқин келажак кутмоқда. Пухта ишланган бизнес режаларни дадиллик билан амалга ошириш мумкин. Бу рақам вибрацияси остидаги ишхона, фирма ва корхоналар раҳбарлари инсонпарварлик ёрдамини кўрсатишни унутмасалар бўлгани. Акс ҳолда, пул кетидан қувиб, натижада қуруқ чўнтак билан қолишлари мумкин.

КИМГА ҚАЙСИ БИЗНЕС ТУРИ МОС КЕЛАДИ?

Баъзида янги иш бошлаётганда инсон ўз ақлидрокидан ташқаридаги омилларга, масалан, илми нужумга мурожаат қилишни истаб қоламиз. Айниқса, нумерология соҳасининг мақсадларнинг қанчалик рўёбга тез ва осон чиқишини башорат қилишига умид боғлаймиз. Нумерология ҳисоб-китобларига кўра, шахсий ишимизни очиш вақтини ва қайси йўналишни танлашимиз осонроқ кечади. Қуйида туғилган кун санаси ҳисоб-китоблари асосида бизнес билан қачон ва қандай шуғулланиш кераклиги кўрилади. Энг асосийси, сиз инсон ҳар ишни қилишга қодир ягона ақл соҳиби, иқтидорли эканини, рақамлар эса инсонга хизмат қилганидан бахтли эканини ёдда тутсангиз кифоя.

Ҳисоблаш жуда оддий усулда олиб борилади. Бунинг учун туғилган кун саналари қўшиб чиқилади ва йиғинди олинади. Масалан, сиз 1975 йил

30 февралда туғилгансиз. Нолни ҳисобга олмаган ҳолда рақамларнинг ҳаммасини бир-бирига қўшиб чиқамиз:

$$3+2+1+9+7+5=27=2+7=9$$

Натижа 9 рақамига тенг бўлди.

«1» рақами. Сиз ўзингиз учун исталган бизнес йўналишини танлашингиз мумкин. Мабодо биринчи мартадаёқ омадсизликка учрасангиз ҳам, сиз имкониятни қўлдан бой бермайсиз ва ҳар доим вазиятдан тўғри йўл тутган тарзда чиқиб кетасиз. Албатта, бу сизнинг ютуғингиз. Аёллар эркакларга қараганда бизнес соҳасида кўп ютуқларга эришадилар. Сиз ўз аҳдингизда қатъий ва ботирсиз. Сиз учун ҳамма бизнес турларининг эшиклари ланг очиқ.

«2» рақами. Сиз бирор бир идоранинг бошқарувчиси эмас, балки раҳбар ёрдамчиси сифатида фаолият кўрсатишга қодирсиз (*масалан, маъмурий ходим сифатида*). Сизнинг иродангиз ва асаб торларингиз у қадар мустаҳкам эмас. Лекин сиз ўрганишингиз ва кўникишингиз керак, ўзингизга кучли ҳимоячи топишингиз зарур. Сиз учун кўпроқ оилавий бизнес мос келади.

«3» рақами. Ишбилармонлик соҳасида ўзингизни сувдаги балиқ сингари жуда эркин сезасиз. Сиз кучли, иродали, ғайратли, тиришқоқсиз ва нимага интилаётганингизни яхши англайсиз. Баъзан иш борасида ўзингизни охиригача назорат қилолмай қолишингиз ҳам мумкин. Босаётган қадамингизни ҳамиша ҳам ўлчайвермайсиз. Бунинг “даво”си бор: тартиб-интизом қоидаларига риоя этсангиз, ишлар кўнгилдагидек, баҳоингиз “беш”да. Сиз савдо соҳасида ва ишлаб чиқа-

ришда ўз ишингизни бемалол бошласангиз ҳам бўлаверади.

«4» рақами. Пухта тузилган бизнес режа билан иш бошлаган тадбиркорлар рақами. Шунингдек, улар оғир-вазмин раҳбар ҳамдирлар. Ҳар қандай ишда, вазиятда тартиб-интизомга риоя этадилар. Сиз фаолиятнинг онг ва ақл-идрок билан боғлиқ йўналишларини танланг: адабиёт, нашр ишлари, жамоа билан алоқадорлик.

«5» рақами. Энг юқори чўққиларни кўзлайверишингиз мумкин, фақат атрофингиздаги майда икир-чикир, деталларни унутмасангиз кифоя. Нима бўлганда ҳам сиз ёмон бизнесмен эмассиз. Жамият иши билан боғлиқ бўлган жабҳаларда ишларингиз юришиб кетади. Масалан, ҳуқуқ ёки маркетинг соҳасидаги фаолиятингиз унумли бўлади. Ҳар қандай шароитда ҳам ўзингиздан катталарнинг гапини икки қилмай бажаришингизга тўғри келади. Бунинг оти субординация дейилади.

«6» рақами. Барқарорлик ва умидворлик муҳити қатъийлашган. Бизнеснинг ҳукмрон кишилари беҳуда сарф-харажатлардан қочадилар. Фойдаси кўринмайдиган таваккалчиликка йўл қўймайдилар. Сиз ҳам улар каби олтин қоидага қатъий амал қилинг: “Иқтисод қилиш ва яна бир бор иқтисод қилиш”. Сиз ҳам “1” рақами остидаги кишилар сингари исталган бизнес йўналишида ўзингизни синаб кўришингиз мумкин.

«7» рақами. Бизнесмен сифатида сизга тенг келадигани йўқ. Лекин сиз ўта қайсар, ўжар одамсиз, сизда янги билимларни ўзлаштиришга сабртоқат етмайди. Ҳамиша ҳам хушмуомала эмассиз.

Рационалистнинг ўзисиз. керагидан ортиқ мулоҳазага бериласиз. Мантиқ кўзи билан иш қиласиз, ходимларингиз яхши ишлашлари ва кам гапиришлари керак.

«8» рақами. Ажойиб, ишнинг кўзини биладиган бизнесмен кишилар. Уларга бизнеснинг ҳар қандай тури мос келаверади. Сиз кўп нарсанинг баҳридан ўта оласиз, кўп нарсани: ишга кечикиш, бесўнақай ташқи кўриниш, пала-партиш кийинишни кечира оласиз, лекин танбалликни, ёлғонни, ходимларнинг ишга совуққон муносабатларини умуман “ҳазм қила олмайсиз”.

«9» рақами. Бу рақам остида кучли бизнесменлар кам учрайди. Сиз бизнесда ўзингизни ноқулай ҳис этасиз. Вазиятни, шароитни тўғри баҳолашни билмайсиз. Кўпда бўшашаверасиз, ланжланасиз. Агарда ожиз томонларингизни сезиб енга олмас экансиз, ҳаётда ҳеч нарсага эришмайсиз.

ЭСЛАТМА: Бизнес билан шуғулланишни истган киши албатта маълум бир хусусиятларни ўзида жамлаган бўлиши керак. Яна шуни билингки, бизнесменнинг феъл-атвори нумерологик ҳисоб-китоблар билан белгиланмайди. Балки кучли ирода ва хоҳиш-истак, олдига қўйилган мақсад, интилиш унинг шахсий бойлигига айланади.

Сиз ҳам ожиз тарафларингизни бартараф этиш билан муваффақиятли бизнесменлар қаторига қўшилишингиз мумкин. Бунинг учун албатта кучли шахс сифатида шаклланишингиз зарур.

МУНДАРИЖА

БИЗНЕС ҲАҚИДА НИМАЛАРНИ БИЛАМИЗ

Бизнесмен бўлсаммикан?	3
Бизнес – бу санъат, сарқит эмас.....	13
Пул ва мия – бизнеснинг олтин қоидаси	16
Кичик бизнес: у қандай йўлга қўйилади?	26
Массаж салонларини очиш.....	29
Интернет-дўкон очмоқчимисиз – марҳамат!	33
Вивеска – ташқи реклама керакми?	36
Маблағсиз ҳам шахсий иш бошлаш мумкинми?.....	39
Ижарага олган маъқулми ёки йўқ?	42
Қандай қилиб бой бўлиш ва йўқчилликни билмай яшаш мумкин?!	44
Харидорни қандай жалб этиш керак?	47
Долзарб мавзудаги суҳбат.....	49
Қарз ва қарздорлар	55

ЖУРНАЛИСТ ТАДҚИҚОТИ

Миллионерларнинг учта буюк сири	58
Лакшми Миттал: муваффақият сари йўл	61
Ўзингизни текширинг.....	64

ТАДБИРКОРЛИК ВА МЕНЕЖЕРЛИК

ҚОБИЛИЯТЛАРИНИ ТЕКШИРИШ ТЕСТИ

Бизнесменлар нумерологияси	69
Кимга қайси бизнес тури мос келади?	75

Олмабон нашр

ПСИХОЛОГИЯ ВА БИЗНЕС

БИЗНЕСМЕН БЎЛСАММИКАН

Тузувчи ва тўпловчи
Муҳайё РИХСИБЕКОВА

Муҳаррир
Салима БАДАЛБОЕВА

Бадий муҳаррир
Суннат МУСАМЕДОВ

Саҳифаловчи
Хусанбой ЭРГАШЕВ

Техник муҳаррир
Шерзод КУШАКОВ

Лицензия рақами: АІ № 182. 08.12.2010 да берилган.

Босишга 23.02.2018 й. да рухсат этилди.

Бичими 84x108 1\32.

Босма табағи 2,5. Шартли босма табағи 4,2.

Гарнитура «Palatino». Офсет қоғози.

Адади 5 000 нусха. Буюртма № .

Баҳоси келишилган нарҳда.

«Yoshlar nigohi» хусусий корхонасида тайёрланди.

Нашриёт манзили:

Тошкент, Ўқчи кўчаси, 109-уй.

«ADAD PLYUS» МЧЖ да босмахонасида чоп этилди.

Манзил: 100097, Тошкент, Бунёдкор кўчаси, 28-уй.



ISBN 978-9943-43-94-7-4



9 789943 439474

