



ТАДБИРКОРЛИК МАДАНИЯТИ

АСОСЛАРИ

ТОШКЕНТ - 2015

Имомкориев Хадиятилло Музаффарович

*«Ўқиб-ўрганмай туриб ҳам фойда ва зарарнинг
фарқига ета оламан деган одамни
тен так деб билмоқ керак!»
Сукрот ҳаким*

ТУЗУВЧИ:

Имомкориев Хадиятилло Музаффарович

Тадбиркорлик маданияти асослари

- Тошкент, 2018. -120 бет

Аннотация

*“Ишёқмас умид қилади,
ишбилармон эса ҳаракат қилади”*

Ушбу “Тадбиркорлик маданияти асослари” деб номланган қўлланма шу соҳадан таълим олувчи талабалар ҳамда мустақил тадбиркорларнинг бизнес ва тадбиркорлик бўйича бир қанча жуда муҳим бўлган қимматли маълумот, қоида ҳамда қонуниятларни атрофлича ўрганишлари ҳамда улардан ўз фаолиятларида самарали равишда фойдалана олишлари учун ёзилган. Унда барча мавзулар ҳаётий мисоллар ва атрофлича тушунтиришлар кўринишида берилган бўлиб, материални бу тарзда баён қилиш фойдаланувчилар учун уни тўлиқ ва атрофлича ўзлаштиришда катта қулайликлар туғдиради. Қўлланма талабалар, ўқитувчилар, тадбиркорлар ва барча қизиқувчиларнинг бизнесдаги яширин имкониятларни мустақил

равишда ўрганишлари ҳамда уларни иш фаолиятларида самарали равишда қўллаш олишлари учун мўлжалланилган.

Мундарижа

"Ҳар бир инсоннинг қадр-қиммати - ўз ишини қойил қилиб бажариши билан аниқланади"

А. Р. Беруний

<i>1. Тадбиркорлик ва ҳаёт қонунлари</i>	<i>7</i>
<i>2. Инсонлар билан муомала қилиш қоидалари</i>	<i>10</i>
<i>3. Омма эътиборини қаратиш усуллари</i>	<i>24</i>
<i>4. Соғлом ва муваффақиятли яшаш сирлари</i>	<i>32</i>
<i>5. Муомала ва ташқи кўринишнинг тадбиркорликдаги аҳамияти</i>	<i>38</i>
<i>6. Тадбиркорликда йўл бошловчи бўлиш</i>	<i>49</i>
<i>7. Сухбат ва мулоқот маданияти</i>	<i>52</i>
<i>8. Чет мамлакатлардаги тадбиркорларнинг одатлари</i>	<i>58</i>
<i>9. Бадавлат бўлиш учун нималарга аҳамият бериш керак</i>	<i>74</i>
<i>10. Қизиқарли бизнес гоялар ва сайтлар</i>	<i>97</i>
<i>11. Бизнесда муваффақиятга эришиш қонунлари.</i>	<i>109</i>
<i>Фойдаланилган адабиётлар руйҳати</i>	<i>120</i>

СЎЗБОШИ

*“Боши билан шўнгиб кирмаса ҳар дам,
Сув остида дурни топарми одам?”*

Алишер Навоий

Ҳар қандай тадбиркор ўз ишини бошлар экан, у тадбиркорлик фаолиятини муваффақиятли юритиш учун ўзидаги бор билим, савия, тажриба ва пул маблағларини ишлатади. Бунда у кўпинча ўзининг ҳаёт тажрибасига, ўқиган ўқув муассасасида олган билимларига, ота-онасидан ёки яқин инсонларидан билиб олган билимлар мажмуасига ва қандайдир этик қоидаларга риоя қилади. Лекин кўпинча тадбиркорнинг иши ҳозирги пайтдан кўра муваффақиятли бўлиши ва янада ривожланиши учун бунинг ўзи асло етарли бўлмайди. Ҳақиқатан ҳам бизга маълум бўлган олти минг йил давомидаги инсоният тарихида барча инсонлар ўз ота-оналаридан ва устозларидан турли хил билим ҳамда кўрсатмалар олганлар ва бунинг натижасида ҳаёт тажрибасига эга бўлганлар, олдиларига жуда катта ният ва орзулар қўйганлар ҳамда жуда катта нарсаларни орзу қилганлар. Аммо, минг афсуски, уларнинг туғилганликлари ва орзулари ҳақида қабр тошидан бошқа ҳеч нима қолмаган. Муваффақиятга эришиш йўл-йўриқлари ҳақида жуда кўп китоблар ёзилган, анжуманлар ва семинарлар ўтказилган, унда катта муваффақиятга эришган инсонлар ўзлари ҳақида тўлқинланиб гапирганлар, лекин бизнесда муваффақиятга эришишнинг қандайдир тайёр қоидалари ёки қандайдир рецепти ҳали ёзиб чиқилмаган. Баъзилар муваффақиятга ўз дўстларидан ва оилаларидан ажралиш ҳисобига, кимдир эса ўз ҳаётини гаровга қўйган ҳолда эришадилар. Баъзилар учун эса муваффақиятга эришиш ва бойлик орттириш орзуси умр давомида эзгу ва ширин орзулигича қолиб кетаверади. Баъзилар эса бой бўлишади, лекин олдинги камбағал пайтларидаги оилавий бахтни ва хотиржамликни топа олишмайди. Ушбу китобда муваффақиятга эришиш ёки бойлик орттириш калити тайёр ҳолда тақдим этилмайди, балки унда бу йўлда

тадбиркор қилиши лозим бўлган ишлар қандай бўлиши кераклиги кўрсатилади, холос. Агар бу маслаҳатларга амал қилинса, Сиз муваффақият калитини қандай қилиб топиш мумкинлигини ўзингиз билиб оласиз, сўнгра эса бу сеҳрли калитдан фойдаланиб, муваффақиятга элтадиган эшикни топишингиз ва уни очишингиз керак бўлади. Китоб ҳаётимиздаги воқеа-ҳодисаларга объектив назар ташлашга, мақсадларни аниқлашга, уларга эришиш йўллари чамалашга бўлган бир уриниш бўлиб, уларни баҳолаш Сизга ҳавола. Агарда бу муаммоларга ҳар ким ҳам аниқ ва равшан жавоблар топа олса, бу албатта жуда ажойиб ҳолат бўлиб, ҳаёт янада гўзал бўлар эди. Лекин бир кимса учун муваффақиятга эришиш йўли бўлган ечимлар иккинчи кимса учун батамом муваффақиятсизликка элтадиган йўл бўлиши ҳам мумкин. Чунки ҳар бир инсон ўзича танҳо, ақли, шарт-шароитлари ва ҳаёт тарзи ҳам қайтарилмас бўлиб яратилгандир. Демак, бизнинг асосий мақсадимиз - ҳар бир инсондаги ички имкониятларни уйғотишга ҳаракат қилиш ва унда муваффақиятга эришиш калитини топишга сўнмас иштиёқ уйғотишдир. Албатта муваффақиятга эришиш учун маълум бир қоидаларга, тартибларга, кўрсатмаларга, огоҳлантириш ва эҳтиёткорликларга риоя қилиш керак бўладики, бундай тартиб-қоидалар ёки бошқа сўзлар билан айтганда “Бизнес этикаси” жамиятнинг ҳар бир қатламида, ҳудудларда ва мамлакатларда хилма-хил кўринишларда бўлади. Аммо, афсуски, технократик жамият ривожланиши ва унинг турли соҳаларга жадал кириб бориши бу муаммоларга бағишланган адабиётлар яратишни анча чегаралаб қўйди ва натижада мамлакатимизда бундай китоб ҳамда қўлланмалар қисман ёки умуман ёзилмади ва шунинг учун ҳам керакли нусхаларда нашр этилмади. Демак, шунинг учун ҳам кўпчилик бўлажак тадбиркорлар жамиятда, ишхонада, чет эллик тадбиркорлар орасида, бошқалар билан ўзаро мулоқотда ва оилада қандай қилиб муомала қилиш, ўзини тутиш, бизнес суҳбатни олиб бориш, жанжалли ҳолатларга дуч келмаслик учун нималар қилмоқ керак эканлигини олий таълим муассасасидаги таълим олиш

жараёнида яхши англай олмайдилар. Бу эса яна бошқа ва керак бўлмаган кўшимча муаммоларни келтириб чиқаришга сабаб бўлади ҳамда бусиз ҳам мураккаб бўлган ҳаёт тарзига салбий таъсир қилади. Албатта, тадбиркорнинг фаолиятидаги ва жамиятдаги қийинчиликларини фақатгина тўғри мулоқот қоидаларни йўқлиги билан изоҳлаш кулгили бўлар эди, лекин бу самарали мулоқот тартиб-қоидаларининг ёки бизнес этикасининг жуда катта тарбиявий, ахлоқий ва инсоний аҳамиятини рад қилиш ҳам телбалик бўлиши тушунарлидир. Хозирги тадбиркорлик ва ишбилармонлик жадал суръатлар билан ривожланаётган давримизда биз мураккаб инсоний муносабатларда адашиб қолмаслигимиз, хатолардан ҳоли бўлишимиз, инсонни ва унинг интилишларини яхши тушунишимиз ҳамда ҳис туйғуларимизни мақсадга мувофиқ равишда жиловлаб олишимиз учун бундай самарали мулоқот тартиб-қоидалари ёки бизнес этикаси ҳаётий зарур ва муҳим бўлган бир ашёга айланиб бораёпти. Ҳақиқатан ҳам бизнинг барчамизда ўзимизга хос бўлган ҳаёт тарзимиз туфайли юзага келган ишончсизлик, талабчанлик, шубҳа, каттикқўллилик ва нодўстона муносабатлар ўзимиз учун ишимизни ривожлантиришга ҳалақит берадиган қандайдир кишанга айланиб бормоқда. Ушбу китобда булар билан боғлиқ муаммоларнинг кўпчилиги кўриб чиқилади ва ҳолис нуқтаи-назардан таҳлил қилинади ҳамда тадбиркорнинг муваффақиятга эришиш учун нималарга диққат-эътиборини қаратиши лозимлигига урғу берилади. Бу эса ҳар бир инсонга ва биринчи навбатда бизнинг муҳтарам ҳамюртларимизга уларнинг турфа хил мураккаб муаммоларини ҳал қилишга ёрдам беради деб умид қиламиз. Сизлар бу маълумотларга муҳтожсизлар, чунки Сиз ҳаётда албатта муваффақиятга эришингиз ва муносиб ҳаёт тарзига эга бўлишингиз керак. Бу маълумотлар Сизни яна ўйлашга, ижодий фикрлашга мажбур қилади ва улар янги нарсалар, бизнес ғоялар кашф этишга, ўз ижодий потенциалингизни муваффақиятга эришиш йўлида тўла сафарбар этиш учун ҳаётий зарурдир. Биз ишонамизки, ушбу китоб барчага қандайдир даражада кўмак беради ва

хар кимга нима биландир ёрдам беради. Лекин бу китобча ҳалол йўл ва усуллар орқали пул топиб, ўз тадбиркорлик фаолиятларини ривожлантирмоқчи бўлганлар учунгина фойдали бўлади. Судхўрлик, порахўрлик, фирибгарлик, ўғрилик, муттаҳамлик, каззоблик, кўзбўямачилик, кўшмачилик, ёлғончилик, қароқчилик, кўрқитиш орқали, давлат маблағларини ўзлаштириш ҳисобига ва алдов йўли билан осонликча пул топадиган ва топмоқчи бўлганларга бу китоб умуман ярамайди, чунки бундай ишларнинг тартиб-қоидалари ва қонунлари ўзига хос ҳамда специфик бўлиб, бошқа бир алоҳида китобчага жам бўлиши керак бўлади. Агар ҳозир ёки келажакда шундай йўлга кириш ниятингиз ёки орзуингиз бўлса, бу китобни ўқиб вақтингизни бекор кетказманг – уни бир четга улоқтиринг.

Аслида бу китобни ўқимасдан ҳам яхши яшаш мумкин, лекин у билан танишсангиз, яна кўшимча нималаргадир эришасиз ва янада яхшироқ яшайсиз деб ўйлаймиз!

1. Тадбиркорлик ва ҳаёт қонунлари

*«Отам гўёки мени осмондан ерга туширди.
Аммо устозим Арасту мени ердан осмонга кўтарди.
Яъни, отам мени дунёга келмогимга сабаб бўлди.
Устозим эса илм ва одоб ўргатиб,
мартаба ва иззатимнинг ошишига сабаб бўлди»
Александр Македонский*

Биз барчамиз, талабалар ва ўқитувчилар, ишчилар ва ҳизматчилар, оддий мулозимлар ва катта амалдорлар, бойлар ва камбағаллар, ёшлар ва қарилар, ўқимишли бўлганлар ва китоб бетини умуман кўрмаганлар, ҳаммамиз бу дунёга келганимиздан бери бизга таъсир кўрсатаётган барча салбий ва ижобий ҳодисаларнинг, яхши ва ёмон инсонларнинг, оила аъзоларимизнинг, устозларимиз ва ҳаёт тарзимизнинг инъикосимиз десак, ҳеч ҳам янглишмасак керак. Бизнинг ҳар бир хатти-ҳаракатимиз, фикримиз ва инсонлар билан алоқаларимиз бизнинг шахсимиз хусусиятларига албатта таъсир қилган. Ҳар бир кўрилган фильм, ўқилган китоб, телевизион кўрсатув, биринчи севги, оилавий ва жамоа суҳбатлари, мулоқотлар, Интернет маълумотлари, чатлар,

катта ва кичик ғалабалар, ўқиш жараёни, шубҳа ва орзулар, саёҳатлар – булар барчаси бизга ўзининг қандайдир таъсирини ўтказган албатта. Бу фоний дунёда биз ким эдик-ку, ким бўлдик ва кейин ким бўлишимиз мумкин, булар ҳаммаси бизга ўз таъсирини ўтказган маълумотлар мажмуаси туфайлидир. Инсон ўз муваффақиятсизликларини ташқаридан ахтаришга мойил бўлади. У ўз муваффақиятсизликларига сабаб қилиб кимнидир ёки ниманидир кўрсатиши мумкин. Масалан, у ўз муваффақиятсизликлари учун давлатни, раҳбарларни, ҳамкасбларни, ҳамкорларини, инфляцияни, об-ҳавони, ҳаёт муаммоларини, рақобатчиларни ёки қўшниларни айблаши мумкин. Лекин, бизга қачонлардир таъсир кўрсатган ҳамда бизнинг ҳаётимизда яхши ёки ёмон из қолдирган воқеа-ҳодисалар ва инсонлар энди орқада қолган. Агар бу ҳодисалар анча олдин эмас, балки кеча руй берган бўлса ҳам, агар биз бунга изн бермасак, улар бизга асло таъсир қила олмайди. Биз учун каттароқ аҳамиятга молик бўлгани - ким ва ниманинг бугун ва бундан кейинги кунлар давомида таъсир қилиши мумкинлигидир. Бизнинг ким эканлигимиз аллақачон амалга ошган ва рад қилиб бўлмайдиган далилдир. Биз келажакда ким бўла олишлигимиз, бизга қандай имкониятлар пайдо бўлиши ва бунинг учун нималар қилишимиз кераклигигина муҳимроқ ва ҳаётийдир. Шунинг учун ўтмиш юмушлари ва ҳиссиётлари бизнинг келажакда эришишимиз мумкин бўлган имкониятларимизга юк ёки тўсиқ бўлишига, бизнинг имкониятларимизни камайтиришга йўл қўйиш асло мумкин эмас. Ўтмишнинг энг катта қиммати унинг сабоқларини келажакда қандай қилиб ва қанчалик ақл-фаросат билан ишлата олишимиздан иборатдир. Шунинг учун асосий ниятимиз – бизнинг ўтмишимиз бизнинг келажакимизни янада қувончли, бахтли ва ранг-баранг қилиш учун хизмат қилишидир.

Агарда кимдир ўзини муваффақиятга эришишига лойиқ деб билса ва бир кунмас бир кун молиявий ва маънавий мустақилликка эришишига ишонса, у холда бу инсон орқага назар ташлашни бас қилиши керак ва бутун диққат-эътиборини олдинга, яъни, келажакда бўлиши мумкин бўлган катта ва ранг-

баранг имкониятларга қаратсин. Бу инсон тадбиркорми, оддий инсонми ёки ўқувчи-талабами, ўзининг катта муваффақиятлар сари зафарли юришини ҳозирги пайтда унга таъсир кўрсатаётган инсонлар ва шарт-шароитларга эътибор беришдан бошласин ҳамда шу орқали келажаги қандай бўлишини сарҳисоб қилишга ўргансин. Агарда атрофимизда худди олдингидагидек қандайдир тоифа одамлар доимо мавжуд бўлса ва ҳаётимиз тарзи ҳам шунга яраша бўлса, бизнинг келажагимиз ҳам худди ўтмишимиз сингари бўлади, албатта. Инсон ижодий ривожланиш учун албатта маълум бир миқдорда ҳақ тўлаши керак бўлади. Яъни, ҳар бир эришилган муваффақият қандайдир миқдордаги йўқотишга ҳам олиб келади. Ривожланиш жараёнининг бундай салбий томонини ҳар ким ҳам билади ва буни ўз зиммасига олади. Демак, у ривожланиш қандай салбий оқибатларга олиб келишини англайди ва улар рўй берган тақдирда, уларга катта эътибор бериб ўтирмайди. Масалан, бизнес жараёнида қандайдир танишлар ёки ҳамкорлар бўладикки, улар тадбиркорга заҳарли таъсир кўрсатадилар. Баъзиларининг бундай салбий таъсири бирданга бўлади, баъзилариники эса йиллар давомида ва аста-секин таъсир кўрсатади. Бундай заҳарли таъсиротлар ишончни, интилишни, эзгу фикрларни, орзуларни ва ўзгаришларга бўлган интилишни ўлдириши мумкин. Заҳарлаш усуллари ҳар хил бўлиши мумкин, аммо натижа битта бўлади, чунки ҳаётдан ёки ишончдан ажралганлар орасида унчалик катта фарқ бўлмайди. Масалан, баъзи инсонлар фойдали китоб ўқийдиганлар ҳамда билим олишга ташна бўлганлар устидан куладилар ва кўпчиликнинг онгини заҳарлайдилар, лекин китоб ўқишни истамайдиган инсон ва китоб ўқий олмайдиган инсон орасида унчалик катта фарқ йўқ, чунки охириги натижа доимо билимсизлик, калтабинлик ва аҳмоқлик бўлади. Доимо Сизни ўз интилишларингиздан ва яхши ҳаётга эришиш йўлидаги ҳаракатларингиздан қайтарувчи инсонлар бўлади, лекин уларга эътибор бермаслик ва ўзининг эзгу орзу-ниятларига интилиш йўналишидаги ҳаракатларни изчиллик билан давом эттириш ҳар бир инсоннинг оиласи, дўстлари, ота-онаси ва жамият

олдидаги бурчидир. Мисол учун, “*Ҳамма олим бўлса, подани ким боқади*” - кабилидаги гаплар барчани “*подачи бўлишга*” даъват қилиб, бу онгни енгил захарлашнинг бир туридир десак, унчалик янглишмаймиз.

Сиз туғилганингизда ҳеч бир айбсиз, беғубор инсон бўласиз ва Сизнинг бундан буён ривожланишингиз оилангиз, атроф-муҳит ва ўзингизга боғлиқ бўлиб қолади. Бироз вақтдан кейин ўзингизни-ўзингиз ва ақлингизни танийсиз ҳамда энди Сизнинг етук инсон бўлиб етишишингиз ва камолот сари яна ҳам дадилроқ равожланишингиз фақат ўзингизга боғлиқ бўлиб қолади. Бунинг учун эса илм, билим, меҳнатсеварлик, тиришқоқлик керак бўлади. Агар инсоният асрлар давомида яратган билимларни яхшилаб ўзлаштириб олсангиз ва уларни амалда қўллашга куч-қувват ва имконият топсангиз, бойлик Сизга ўз-ўзидан оқиб келаверади. Шунинг учун ҳам ота-боболаримиз “*Сен пулнинг кетидан эмас, балки пул сенинг кетингдан қувсин*” – деб бекорга айтмаганлар.

2. Инсонлар билан муомала қилиш қоидалари

*Аввал-охир хўблар кетти, қолдим ёлғиз,
Нодонлардин эшитмадим бир яхши сўз,
Доно кетти, нодон қолди, едим афсус,
Йўлни топмай, ҳайрон бўлиб қолдим мано.
Хожа Аҳмад Яссавий*

Қуйида ўзаро муносабатларда ва тадбиркорлик фаолиятида албатта риоя қилиш зарур бўлган ҳамда муваффақият эшигини очиб бериши мумкин бўлган кўникмалар ва турли хил инсонлар билан муомала қилишнинг баъзи бир қонун-қоидаларини қисқача холда келтириб ўтамиз:

- Бошқа инсонларни, улар ким, қаерда ва қандай ҳолатда бўлганларига қарамай, ***зинҳор танқид қилманг***. Ҳақиқатан ҳам бировни танқид қилиш тамоман фойдасиз, чунки танқид қилинаётган инсон ўз обрусини йўқотмаслик учун ўзини турли хил усуллар билан ҳимоя қила бошлайди. Ундан ташқари, танқид ҳавфли ҳамдир, чунки у танқид қилинаётган одамнинг ғурурига зарба бўлиб тушади, унинг ўз-ўзига хурматиغا салбий

таъсир кўрсатади ва уни қаттиқ ҳафа қилиб қўйиши мумкин. Инсонлар тўғрисида ёмон гапирманг, улар ҳақида фақат яхши нарсалар ҳақида сўзланг, уларда “*Сиз жуда ҳам ажойибсиз*”, деган фикр уйғотишга ҳаракат қилинг. Бу ҳақда яхши бир ўхшатма ҳам мавжуд: “*Агар асал йиғиб олмоқчи бўлсангиз, асалари уясини тўнкариб ташламанг*”. Буюк одамнинг буюклиги унинг ўзидан пастдаги инсонлар билан қандай қилиб алоқа қилишида ва муносабатида кўринади. Бировни танқид қилгандан кўра унинг нега шундай қилаётганини тушунишга уринган маъқулроқдир.

- Инсонлар билан **мулоқот қилишнинг яна бир муҳим сири** бор бўлиб, унга асосан, инсонларга бирор нарса қилдириш учун уларда бундай қилишга истақ уйғотиш керак бўлади. Инсон ҳар доим ўзини катта аҳамиятга молик одам сифатида кўришга ҳаракат қилади ва бошқалар томонидан ижобий баҳоланишга интилади. Шунинг учун инсонлардаги энг катта сифат – бошқа инсоннинг яхши томонларини тан олган ҳолда унда интилиш ва ишонч уйғотишдир. Агар бошқа одамнинг бирор бир фазилати Сизга ёқса, уни чин юракдан мақтанг ва унинг яхши томонларига тегишли баҳо беринг. Сизга хужум қилаётган душманлардан кўрқманг, балки Сизга тилёғламалик қилаётган дўстлардан эҳтиёт бўлинг. Ҳар бир инсон бошқасидан нимаси биландир устун туради ва шунинг учун ҳам ундан ниманидир ўрганиб олиш мумкин. Шунинг учун инсонлардаги ижобий жиҳатларни топишга урининг ва унинг бу афзалликлари ҳақида ростгуйлик билан чин дилдан гапиринг.

- Инсонларга **таъсир кўрсатишнинг биргина усули** бор, у ҳам бўлса улар нима ҳохлаётганликлари ҳақида гапириш ва бу истақларини қандай қондиришлари мумкинлигини айтишдир. Агар шунини қила олсангиз, барча нарсага эришасиз, акс ҳолда ёлғизликда қоласиз. Ўзингизнинг суҳбатдошингизни ниманидир жуда ҳам хоҳлаб қолишига мажбур қилинг. Ўзингизни уни ўрнига қўйинг ва унинг фикр юритишини тушунишга ҳаракат қилинг. Агар Сизда ажойиб бир ғоя пайдо бўлса, ўз суҳбатдошингизга ушбу ғояни охирига етказишга имконият беринг. Ҳар кунги учрашувларингизнинг

ҳисоб-китобини маҳсус китобда юритинг ва ҳафта охирида нималарга эришганингизни текширинг ҳамда нималарда ҳато қилдингиз ва нималарда тўғри қилганингизни таҳлил қилиб кўринг. Кейинги учрашувларда эса бу ҳатоларга йўл қўймасликка ҳаракат қилинг.

- Агар Сиз **инсонларга қизиқиш билан ёндошсангиз** ва шунга мос ҳолда улар билан муомала қилсангиз, Сизни ҳамма ерда хурсандчилик билан қабул қиладилар. Ҳақиқатан ҳам, нега инсонлар Сиз билан қизиқишлари керак? Уларнинг бусиз ҳам ташвишлари ортиб-тортиб ётибди. Агар Сиз улар ва уларнинг ҳаётий муаммолари билан биринчи бўлиб астойдил қизиқсангиз, улар ҳам албатта Сиз билан қизиқа бошлайдилар. Барчага кўпчиликнинг, омманинг ва шахсан унинг муаммолари ҳақида жуда ҳам қизиқадиган ва уларни ҳал қилишга ёрдам берадиган йўлбошчилар жуда ҳам ёқади. Агар Сиз дўстлар орттирмоқчи бўлсангиз, бошқалар учун вақт, куч-қувват, эътибор ва безовталиқ талаб қиладиган амаллар қилишга бутун кучингизни сарф қилинг. Албатта ўз дўстларингизнинг туғилган кунларини, тўйлари бўлган санани ва бошқа муҳим кунларни ёдда тутинг. Худди ўша кунларда уларни табриклаш ёки эслашни унутиб қўйманг. Инсонларни улар учун муҳим бўлган кунларда алоҳида ҳурмат ва эътибор билан табрикланг. Керакли одамларнинг нималарга жуда ҳам ишқибоз эканликларини билиб олинг ва улар билан шу ҳақда гаплашишни бошланг – бунда улар Сизни жуда яхши билимдон одам экан деган хулоса чиқарадилар ва ишингизнинг битиши анча осонлашади.

- **Инсонларда яхши таъсурот қолдиришнинг энг оддий усули нима?** Бошқа инсонларда яхши таъсурот қолдириш ва уларнинг Сиз билан бўлган мулоқотдан хурсанд бўлишлари учун улар билан учрашганда ва мулоқот қилганда очиқ чеҳра билан жилмайиб туринг ва ич-ичингиздан хурсандчилик ҳис этинг ҳамда буни чин дилдан қилинг. Орзуингиздаги бахтингизга эришиш учун энг аввало Сиз ўз фикрларингизни бошқара олишингиз керак бўлади. Нима қилмоқчи бўлганингиз ҳақида миянгида қатъий фикр ҳосил қилинг ва уни кейинга қолдирмасдан ҳамда бошқа нарсаларга диққатни

чалғитмасдан амалга оширинг, яъни, мақсадга томон дадил ҳаракат қилинг. Ҳаёлингизда Сиз ўзингиз ўхшамокчи бўлган таланти, ақлли, муваффақиятли ва вазмин одамнинг аниқ суратини чизинг. Натижада соат сайин ва кун сайин Сизнинг хаёлларингиз Сизни аста-секин ўша одамга айлантириб боради. Чунки барча нарса интилиш ҳамда орзу орқали амалга ошади, ҳар бир дилдан чиққан илтимос албатта бажарилади.

- **Агар шу ишни қилмасангиз, Сизнинг ишингиз унчалик юришмайди!**

Агарда ўз дўстларингизнинг ва ҳамкорларингизнинг номини аниқ билмасангиз, улар Сизни унчалик ҳурмат қилмайдилар ва Сиз билан ҳисоблашмай кўядилар, бу эса Сизга анча ноқулайликлар туғдиради. Шунинг учун барча таниш ва дўстларингизнинг номларини, оилаларини, қизиқишларини, иш соҳаларини ва одатларини, сиёсий қарашларини жуда яхши билиб олинг. Чунки ўртача одамни энг аввало унинг исми қизиқтиради ва у бунга алоҳида аҳамият беради. Агар унинг номини унутиб қўйсангиз ёки бошқача талаффуз қилсангиз ёки нотўғри ёзсангиз, ўзингизни жуда ноқулай ҳолатга солган бўласиз. У бунинг учун Сиздан қаттиқ хафа бўлиши ҳам мумкин. Инсонлар билан тўғри мулоқот қилишга ўрганинг, чунки бу Сизга кейинчалик катта обру-эътибор ва бойлик келтиради. Бирор бир яхши нарсаларни ёки болаларингизни дўстларингиз номи билан атасангиз, бу Сизга кейинчалик жуда катта ҳурмат ва фойда келтиради. Инсонлар ўз номлари билан шунчалик фахрланадиларки, қандайдир усуллар билан унинг асрлар давомида эсдалик бўлиб қолишини жуда ҳам истайдилар. Инсоннинг номини унинг чехраси билан, ташқи кўриниши билан ёки характери билан боғланг ва албатта ундан номи қандай қилиб тўғри ёзилишини сўраб олинг.

- Бошқаларга яхши одам бўлиб кўринишнинг энг яхши усули - уларни **диққат билан тинглашдир**. Иложи бўлса фақат у сўзласин, Сиз фақатгина уни тингланг ва унинг фикрларини мақсадга мувофиқ равишда йўналтириб туринг. У сўзлаётган чоғда унинг айтаётган гаплари ва фикрлари билан жуда ҳам қизиқишингизни кўрсатинг. Унинг фикрларига тўғри баҳо беринг ва

мақтовни аяманг. Унинг билимларига, кўп нарсани билиши ва фаросатига тасаннолар ўқинг ва кейин у билан яна учрашмоқчи бўлганлигингизни айтишни унутманг. Ўзингизнинг қўл остингизда ишловчиларга ҳам харидорларга нисбатан яхши тингловчи бўлиш кераклигини уқтиринг. Жаҳли чиқиб кетган ва хафа бўлган харидорни Сизнинг ишингиздан қоникқан одамга айлантинг. Бунинг учун:

а) Унинг барча гапларини бирортасини ҳам қолдирмай ва эътироз билдирмай эшитинг;

б) Албатта харидор томони бўлинг ва Сизнинг магазинингизда (*корхонангизда*) ёмон товар ёки хизматлар сотилиши мумкин эмаслигини ва ишлаб чиқарилмаслигини уқтиринг;

в) Сиз айб нимада ва кимда эканлигингизни билмаслигингизни очик ва ойдин билдиринг. Сўнгра уни безовта қилганлигингиз учун кечирим сўранг ва унга яна келишини ҳамда бу гал унга албатта қоникарли хизмат кўрсатилишини айтинг.

Харидорнинг эътироз ва шикоятларини тинглай олмайдиган бошқарувчиларни инсонлар билан мулоқотдан четлаштириш мақсадга мувофиқ, чунки акс холда Сизнинг барча ишингиз барбод бўлиши мумкин.

Керакли инсонлар ва мижозлар ҳақида барча нарсаларни тўлиқ билиб олишга интилинг, чунки фақат шундагина улар билан фойдали мулоқот қилишга муваффақ бўласиз.

- **Қандай қилиб инсонларни бирор нимага қизиқтириш мумкин?**

Инсон ишончини қозонишнинг энг яхши ва осон усули – у қизиқадиган ва у жуда ҳам катта баҳо берадиган нарсалар, ҳодисалар, маълумотлар ҳақида у билан суҳбат қилишдир. Шунинг учун бирор бир киши билан суҳбат қилишдан аввал у нимага қизиқишини ва нималар унинг жонли ҳамда фаол қизиқувига сабаб бўлиши мумкинлигини билиб олишга ҳаракат қилинг. У билан фақат уни қизиқтирадиган нарсалар ва маълумотлар ҳақида суҳбатлашинг.

- **Қандай қилиб инсонларда Сизга нисбатан ишонч уйғотиш мумкин?**

Бунинг учун суҳбатдошингизда қандайдир қойил қолдирадиган, бошқаларда қайтарилмайдиган ва ажойиб бир хусусият топинг ҳамда бунга қойил қолганингизни билдиринг. У ҳозир буни кутмаган ва Сиз учун ҳозир ҳеч нима қила олмаган тақдирда ҳам унга қандайдир бир ёқимли амал қилинг. Обру-эътиборли инсон ёки хурматга сазовор амалдор ёки бой одам бўлмасдан бурун ҳам атрофингиздаги инсонларнинг афзалликларини тан олинг. Бу амаллар ёрдамида деярли ҳар куни жуда ажойиб натижаларга эришасиз. Доимо хурмат ва эҳтиромни англатадиган *“Безовта қилганим учун кечирасиз”, “Илтимос”, “Сизга катта раҳмат”, “Миннатдорчилик билдираман”, “Сизнинг ёрдамингизсиз менга жуда қийин бўлар эди”* каби сўзларни ишлатинг. Эсингизда турсин, катта натижаларга эриша олмаган муваффақиятсиз инсонларгина ўзларининг камчиликларини бақриқ, жанжал, мақтанчоқлик ва ҳафақонлик билан беркитишга ҳаракат қиладилар. Бу эса атрофдагиларда жуда ҳам ёмон таъсурот қолдиради. Ўз суҳбатдошингизга унинг хурматга сазовор эканини уқтиришга ҳаракат қилинг ва уни бунга чин дилдан ишонтиринг. Агар кимдир Сизни яхши кўриб қолишини истасангиз, у ҳақда фақат яхши ва ижобий маълумотларнигина гапиринг. Акс холда душман орттириб қолишингиз мумкин бўлади.

- **Биров билан гап талашманг, чунки бунда ҳеч қачон ғолиб бўлмайсиз!**

Агар бошқа бир одамга Сизнинг фикрингиз муҳим бўлмаса, у билан гап талашманг, бўлмаса уни ҳафа қилиб қўйишингиз мумкин. Гап талашининг ўнтадан тўққизтасининг натижаси-ўлароқ, ҳар бир томон ўзининг тўғрилигига олдиғидан ҳам кўпроқ ишониб қолади. Агар Сиз гап талашинида ғолиб чиқсангиз, демак Сиз мағлуб бўлган томоннинг ғазабига учрайсиз, у Сизнинг ғалабангиздан қаттиқ ҳафа бўлади. Инсонни юзаки жиҳатдан

ишонтирган бўлсангиз ҳам, у ҳеч қачон ўз фикридан қайтмайди. Балки Сизнинг фикрингиз жуда ҳам тўғридир, аммо бу ҳақда ҳамсуҳбатни ишонтириш бефойда бўлади. Гап талашишда ғалаба қилишнинг бирдан-бир йўли – бундай қилмасликдир.

- **Душман топишнинг энг осон усули ва қандай қилиб бундан қутулиш мумкин?**

Агар Сиз суҳбатдошингизга “*Сен ноҳақсан*” десангиз, бу билан унинг обрусига путур етказган бўласиз. Ўз ҳамсуҳбатингиздан ақлли эканлигингизни исбот қилиб ўтирманг, бу жуда ҳам ҳавфлидир! Чунки ҳамма ўзини энг ақлли кимса деб билади. Агар ўзингизнинг ҳақлигингизни исбот қилмоқчи бўлсангиз, буни ҳеч ким билмагани маъқул. Ҳеч бир инсонга унинг ноҳақлигини зинҳор билдирманг ва ҳамсуҳбатингизнинг фикрларига ҳурмат билан ёндошинг. Айниқса ҳамсуҳбатингиз бой, обрули ёки мансабдор шахс бўлса-ю, Сиз унинг ноҳақлигини исбот қилиб берсангиз, бу Сиз учун жуда катта ҳавф-хатар ва безовталиқ туғдиради.

Жуда камчилик инсонлар мантиқий фикрлайдилар. Кўпчилик ҳаётга тўғри назар билан қарамайди, нималаргадир ишонади, бошқа обру-эътиборли шахсларнинг фикрлари билан захарланган, ўзи ҳақида жуда юқори фикрда, қизғанчиқ, мақтанчоқ ва ўзига жуда ишонган бўлади. Шунинг учун ҳам улар ўз одатлари ва ишонган нарсаларини ўзгартиришни истамайдилар. Агар биз ҳақ бўлмасак, бу ҳақда ўзимизгина тан олишимиз мумкин. Бунинг бошқалар томонидан тўғридан-тўғри кўрсатилиши эса нафрат ва ишончсизликка олиб келади. Бу иш тушунтириш орқали юмшоқлик ва мулойимлик билан амалга оширилсагина, ҳақиқатни тан олишимиз мумкин. Бировнинг устидан кулиш ва уни масҳара қилиш ҳам ҳеч қачон ижобий натижаларга олиб келмайди. Фикрингизни қатъий билдирадиган сўзларни ишлатманг, уларнинг ўрнига “*Фикримча*”, “*Кўрқаманки*”, “*Фараз қиламанки*”, “*Менимча*” деган сўзлардан фойдаланганингиз маъқул.

- **Агар ноҳақ бўлсангиз – буни тан олинг!**

Агар суҳбат давомида кўққисдан ноҳақ эканлигингизни билиб қолсангиз, ҳамсуҳбатингиздан аввалроқ буни тан олинг. Бунда ҳамсуҳбатингиз пайқаб колганидан сўнгги унинг айбловидан аввалроқ ўзингизни-ўзингиз танқид қилинг. Ўзингиз ҳақингизда ҳамсуҳбатингиз тилида барча ҳақоратли сўзларни айтишга ҳаракат қилинг. Ҳар бир лақма одам ўз хатоларини ҳимоя қилишга уриниши мумкин, аммо ўз шахсий хатоларини тан олмоқлик инсонни умумий даражадан юқори кўяди ва унинг қалбини яхшилик ҳамда тантана билан тўлдиради. Эсингизда турсин: *“Жанжал билан кўп нарсага эриша олмайсан, лекин келишиши билан кутганингдан ҳам кўп нарса олишингиз мумкин”*.

- Инсон қалбига энг тўғри йўл топиш учун унга ҳеч қачон **босим кўрсатманг**, уни ҳеч нимага мажбур қилманг ва ҳеч кимни ўз нуқтаи-назарингизни ва фикрингизни тан олишга мажбур қилманг. Агар бошқа одамларнинг ўз фикрингизга кўшилишларини истасангиз, аввал бошданок уларга дўстона услубда муомала қилинг.

- **Сукротнинг мулоқот қилиш сирини** (инсонни *“Ха”* дейишга мажбур қилинг).

Бирор бир инсон билан суҳбат қилишда ҳеч қачон у билан Сиз ва у турли хил фикрларда бўлган муаммолар мавзусидан гап бошламанг ва зинҳор бу ҳақда мунозара қилманг. Аввал бошдан у билан бир фикрда бўлинган масалалар ҳақида гапиринг ва буларга урғу беринг. Суҳбат давомида доимо иккалангиз бир мақсад йўлида ҳаракат қилаётганингиз ҳақида гапиринг ва иккаловингиз орангиздаги фарқ масала моҳиятида эмас, балки уни ҳал қилиш усулларида эканлигига алоҳида урғу беринг. Ҳамсуҳбатингиз аввал бошданок **“ха, ха”** деган гапларни гапирсин, унга **“йўқ”** дейишга иложи борича имкон берманг. Ҳар қандай инсон бирор бир фикрни айтгандан сўнг, унга риоя қилишга мажбур бўлади, шунинг учун бу уни **“ха”** деб жавоб беришга ундаш, мақсадга эришиш йўлида сеҳрли калит бўлиб ҳизмат қилади.

- **Шикоятларни кўриб чиқишда ёрдам берувчи усул.**

Ҳамсухбатни ўз фикрингизга ишонтириш керак бўлганда ўзингизнинг жуда кўп гапиришингиз жуда ҳам кўпол хато бўлади. Инсонларга бирор бир нарсани зўрлаб сотиш мумкин эмас, улар истасаларгина Сиздан нимадир сотиб оладилар. Бу холда ҳам Сиз шикоят қилган инсонга ўз фикрингизни сотишингиз керак бўлади, шунинг учун уларда бунга истак уйғотишингиз мақсадга мувофиқ. Эсингизда турсин: фикрингизни уқтирмакчи ва бирор бир амалий натижага эришмакчи бўлсангиз, иложи юорича кўпроқ вақт ҳамсухбатингиз гапирсин. Сиз эса аста-секин ва эҳтиёткорлик билан унга фикрингизни тушунтиришингиз мумкин.

- **Қандай қилиб ҳамкорликка эришиш мумкин?**

Жамоа аъзоларида ҳурмат ва қизиқиш уйғотиш учун қуйидагиларга риоя қилишингиз мақсадга мувофиқ:

- А) Жамоа аъзолари Сиздан нималарни кутаётганларини билиб олинг;
- Б) Барча талаб ва таклифларнинг бажарилишига ваъда беринг;
- В) Кейин улардан нималарни кутишга ҳақли эканлигингизни билиб олинг.

Бу амаллар Сизга жамоа билан маънавий шартнома тузишга ёрдам беради. Энди Сиз жамоа томонидан Сизга қўйилган талабларни бажарсангиз, жамоа аъзолари ҳам ўзларига олинган мажбуриятларни оғишмай бажара берадилар. Инсонга ўз билганича иш қилаётганини ва фаолият кўрсатаётганини англаш жуда катта ҳузур бағишлайди. Шунинг учун ҳам у унинг таклифлари, талаблари ва нуқтаи-назари ҳисобга олинганини англашни жуда яхши кўради. Инсонларни маслаҳатлар беришга ва ғоялар таклиф қилишга унданг ҳамда бунинг учун уларни яхшилаб тақдирланг. Ҳамсухбатингизнинг маслаҳатларига имконият даражасида риоя қилинг (*ёки шундай қилаётганингизни у билсин*), чунки шунда у ўзининг фикрларига ҳурмат билан қаралаётганини билиб, фахрланади. Бошқалардан юқори бўлишни истаган доно, ўзини улардан пастроқ кўяди, агар у бошқалардан олдинда бўлмакчи бўлса, охир-оқибат орқада бўлиб қолади. Агар бирор бир кимсани ўз фикрингизга томон оғдирмакчи бўлсангиз, ҳамсухбатингиз ўша фикрни

ўзидан чиққан деб ҳисоблагани маъкул бўлади.

- **Ажойиботлар яратиши мумкин бўлган формула.**

Ҳамсухбатингиз нима учун бошқача эмас, айнан бундай фикрлашни аниқлашга ҳаракат қилинг, шунда унинг хатти-ҳаракатларига ва шахсиятига калит топа оласиз. Ўзингизни унинг ўрнига қўйиб кўринг ва ўзингиздан худди шундай ҳолатларда Сиз нима қилишингиз мумкинлигини сўранг. Бир дақиқага тўхтанг ва бу дунёдаги барча инсонлар ўз ишлари ҳақидагина кўпроқ қизиқишларини бир эслаб олинг. Керакли одам билан учрашишдан олдин ўз тажрибангиздан, қизиқишларингиздан ва интилишларингиздан келиб чиққан ҳолда Сиз унга нима ҳақида гапиришингиз ва у Сизга нима деб жавоб беришини яхшилаб ўйлаб кўринг. Ҳамсухбатингизнинг нуқтаи-назаридан воқеа ва ҳодисаларга назар ташланг.

- **Ҳар ким нимани хоҳлайди?**

Ҳамсухбатингиз билан ўзаро тушуниш ҳолатини ҳосил қилиш учун “*Мен Сизни бундай ҳолатга тушиб қолганингиз учун ҳеч нима билан айблай олмайман. Агар Сизнинг ўрнингизда мен бўлганимда, мен ҳам худди шундай ҳолатга тушган бўлар эдим*” – деган фикрга риоя қилсангиз яхши бўлади.

Эсингизда турсин, Сизнинг олдингизга ғазабга тўлиб, бир нимага қатъий ишонган, ақлга мувофиқ тарзда фикрлашни истамайдиган одам келганда бунга унинг ўзигина айбдор эмас. Уни бу ҳолатга ноқулай ташқи муҳит солиб қўйган, шунинг учун унга раҳм қилинг, унинг ўрнига ўзингизни қўйиб кўринг ва унга ачининг. Эртага турли хил манзилларда сиз учратадиган 75% инсонлар ўз дардларига Сизнинг ҳамфикр ва шерик бўлишингизни жуда ҳам истайдилар. Сиз бу ҳиссиётни уларга беринг ва улар Сизни албатта севиб қоладилар.

- **Барчага мос келадиган ва ёқадиган чақириқ.**

Инсонларга таъсир ўтказиш учун уларга назокат билан муомала қилинг. Агар бирор киши ҳақида ҳеч қандай маълумот ололмасангиз, уни тўғри, инсофли, очиқ ва яхшиликка яхшилик билан жавоб қайтарадиган одамдай

қабул қилинг. Муттаҳам ёки каззоб ҳам кўпчилик холларда ўзини жуда яхши, тўғри иш қилаётган ҳамда софдил инсон деб билади ва агар Сиз уни яхши одам деб ҳисоблаб, у билан тегишли муомала қилсангиз, у ҳам Сиз билан жуда яхши муомала қилади.

- **Қандай услубда гапириш мақсадга мувофиқ бўлади?**

Кино, телевидение ва радиода маълумотлар жуда ҳам қизиқарли қилиб, кўпиртирилган холда берилади ва унинг натижаси-ўлароқ, кўпчилик онгига тезда ва самарали таъсир қилади. Ҳозирги пайтда ҳақиқатнинг ўзини билдириш кифоя эмас, уни топқирлик билан ва самарадор қилиб айта билиш керак. Шунинг учун, агар ўзингизга эътиборни қаратмоқчи бўлсангиз, Сиз ҳам худди шу усулда мулоқот қилишингиз мақсадга мувофиқ бўлади. Демак, агар муваффақиятга эришмоқчи бўлсангиз, далилларни самарадор кўринишда беринг ва маълумотларни қизиқарли равишда ифодаланг.

- **Агар бошқа усуллар таъсир қилмаса, қуйидагидан фойдаланиб**

кўринг: Ишни бажариш ва мақсадга эришиш учун фойдаланиладиган энг яхши усуллардан бири рақобатни, бировдан устунликка эришиш муҳитини яратишдир. Инсонларнинг бошқа бировлардан устун бўлмоқчи бўлганликка интилиш ҳиссиётидан фойдаланинг ва бунда уларнинг энг нозик томонларидан фойдаланишга ҳаракат қилинг. Шунда одамларнинг устунликка эришиш, ютиш ва ўзини кўрсатишга бўлган интилиши керакли кадрларни танлаш ва уларни ушлаб туриш имконини яратади.

Инсонларга уларни ҳафа қилмасдан ва кўнглини оғритмасдан таъсир қилишнинг қуйидаги ўнта усули танбех бериш қоидаларидан бошланади.

- **Агар танбех бериш керак бўлса, уни қандай билдирган маъқул?**

Ёқимли бўлмаган маълумотларни билдиришдан аввал инсонларнинг яхши томонларини айтиш мақсадга мувофиқ бўлади. Агар Сиз бирор бир инсонга уни ҳафа қилмасдан таъсир қилмоқчи ёки уни дарғазаб қилмасдан бирор бир амалга ундамоқчи бўлсангиз, энг аввало уни мақтанг ва унинг яхши томонларни бўямасдан тан олинг. Ундан сўнг эса танбехни ҳам юмшоқроқ ва

тушунарли тарзда билдиринг.

- **Ўзингизга нафрат уйғотмасдан туриб, бошқа инсонни қандай қилиб танқид қилиш мумкин?**

Бошқаларнинг хатоларини бевосита эмас, балки билвосита кўринишда кўрсатинг. Шунда гап *“Қизим сенга айтаман, келиним сен эшит”* қабилида керакли одамга етиб боради ва танқид яхши қабул қилинади.

- **Олдин ўз хатоларингиз ҳақида гапириш ва сўнгра ҳамсухбатингизни танқид қилишингиз маъқул бўлади.**

Агар олдин ҳамсухбатингизнинг хатолари ҳақида гапирсангиз, у Сиздан бироз ҳафа бўлиб қолиши ва ундан сўнг айтадиган гапларингизни яхши қабул қилмаслиги мумкин. Шунинг учун яхшиси ўз хатоларингиз ҳақида гапиришдан бошланг ва танқид қилинаётган кишининг ҳам ўз хатоларини тан олишига эришинг.

- **Ҳеч ким буйруқ берилганини ёқтирмайди.**

Ҳеч қачон бировга буйруқ берманг ва бировга бирор нима қилдирмоқчи бўлсангиз, унинг ўзини ҳаракат қилдиринг ва унга ўз шахсий тажрибасида ниманидир ўрганишига имкон яратинг. Бошқа одамга иш буюрганда куйидаги сўзларни ишлатиш мақсадга мувофиқдир: *“Бу ҳақда ўйлаб кўринг”*, *“Балки бу ишни бошқача қилиш мумкиндир”*, *“Мана бундай қилинса қандай бўлар экан”* ва ҳакозолар. Бундай холда иш буюриш инсонга ҳурматни кўрсатади ва у ўзини аҳамиятлироқ ҳис қила бошлайди. Лекин *“Буни ва мана буни қилинг”*, *“Мана буни ва анавини қилманг”* деган гапларни камроқ ишлатинг. Бундай гаплар ва тегишли муомала усули инсонларга ёмон таъсир қилади ва у Сиздан ҳафа бўлиб қолиши мумкин. Бирор бир одамни ҳафа қилмасдан унга таъсир қилмоқчи бўлсангиз, унга буйруқ бериш ўрнига ўша буйруғингиз бажарилишига олиб келадиган топшириқсимон саволлар кетма-кетлигини беринг.

- **Инсонларга ўз обру-эътиборларини қутқаришга имкон беринг.**

Кўпинча ўз гапимизда туриб олиб, хатолар кидириб, кўрқитиб, инсонни

бошқалар ҳузурида беаёв танқид қилиб, биз бошқа инсонларни қаттиқ ҳафа қилиб кўямиз. Натижада бу инсон баъзида ўз-ўзига ишончини ва бизга бўлган ҳурматини ҳам йўқотиб кўяди. Лекин бир неча дақиқалик эътибор, икки-уч ҳурмат ила айтилган сўз ва ҳамсуҳбатнинг ҳолатини дилдан тушуниб етиш унга етказилган кўнгили оғриғини анча енгиллаштириши мумкин.

- **Қандай қилиб инсонларни муваффақиятга эришишга илҳомлантириш мумкин?**

Агар бирор бир инсонни озгина бўлса ҳам муваффақиятга эришгани билан яхшилаб мақтасангиз, у муваффақиятга эришиш йўлида яна ҳам тер тўкиб ва шиддат билан ишлай бошлайди. Лекин мақтовни аяманг ва уни баҳолашда алдов кўшмасдан, инсонни юракдан чиқариб мақтанг.

- **Одамларга нисбатан яхши репутация ҳосил қилинг.**

Агар исталган инсонга нисбатан яхши репутация ҳосил қилсангиз, у буни албатта оқлашга ҳаракат қилади. У Сизнинг фикрингизни оқлаш учун жуда катта куч ва қувват сарф қилади. Агар Сиз бирор бир одамнинг ҳурматиغا сазовор бўлсангиз ва Сиз ҳам уни бирор бир қобилияти учун ҳурмат қилсангиз, бундай инсонларни осонгина бошқариш мумкин. Агар Сиз бирор бир инсонни қандайдир жиҳатдан ўзгартирмоқчи бўлсангиз, у билан бу сифат унда аллақачон бордай фикрланг ва бу унинг энг асосий сифати деб фараз қилинг. Агар Сизга фирибгар ёки муттаҳам билан ишлашга тўғри келиб қолса, уни тўғри йўлга солишнинг бирдан-бир усули, у билан ажойиб инсон деб фараз қилиб, жентльмендек муомала қилишингиз керак бўлади. Уни ўз-ўзидан софдил одам деб қабул қилинг. У Сизнинг бундай муносабатингиздан шу қадар хурсанд бўладики, натижада у Сизга ишонади ва унга ҳам кимдир ишонаётганини кўриб, бундан жуда ҳам ғурурланади.

- **Шундай қилингки, ҳатоларни осонгина тўғрилаш мумкиндай бўлсин.**

Ҳатоларини тўғриламоқчи бўлган инсонни тўғри ишлаётгани учун мақтанг ва шу орқали ҳатоларини янада камайтинг. Бу уни руҳлантириб, янада

ривожланишга ва бехато ишлашга ундайди. Мақтовда жуда ҳам қўли очик ва сахий бўлинг. Ҳамкасбингиз олдида турган масаланинг жуда ҳам муҳимлигига ва унчалик қийин эмаслигига уни ишонтиринг. Сиз унинг қобилиятига ишонишингизни ва у бу ишни бемалол амалга оширишини, унда бундай ишларни қилиш учун туғма қобилият борлигини билдиринг. Бундай гаплардан сўнг у руҳланиб кетиб, эрталабдан кечгача ўз малакасини ошириш устида шуғулланади ва албатта муваффақиятга эришади.

- **Сизнинг истаган ишингизни инсонлар хурсандчилик билан қилишига қандай қилиб эришиш мумкин?**

Диққат белгилари (*кўпчилик олдида мақтов, ҳизмат кўрсатган деб аташ, корхонада фахрли мансабларини таъсис қилиш, мақтов ёрлиқлари, значок ва медаллар билан тақдирлаш кабилар*) инсонларни жуда яхши бошқаради. Инсоннинг ўз-ўзини севиши каби инстинктив хусусиятини қондирсангиз, у исталган инсоннинг интилишини ва иш қобилиятини анча ошириб юборади. Титуллар (*ҳизмат кўрсатган ишчи, олий категорияли механик, фахрий доцент ёки фахрий профессор кабилар*) ҳамда юқори ишончга сазовор қилиш (*корхонадаги ишларни бажаришга ёки сотувга масъул ходим қилиб тайинлаш*) Сизга инсонларни худди Наполеон солдатлари каби ишонч билан сидқидилдан ҳизмат қилишига сабаб бўлади. Инсонлар Сиз таклиф қилаётган ишларни хурсандчилик билан бажаришига эришинг, шунда албатта омад Сизга ёр бўлади.

- **Қандай қилиб хатларингизга эътиборни кучайтириш мумкин?**

Сизнинг фирмангиз ёки ташкилотингиз ҳақидаги шундоқ ҳам барча биладиган маълумотларни хатга битиб ўтирманг, унинг ўрнига Сизнинг компаниянгиз уларга қанчалик боғлиқлиги ва ишонч билан қараётгани ҳақида ёзинг. Уларнинг маҳсулоти ёки ҳизматини Сизнинг компаниянгиз жуда ҳам қадрлашини билдириб, хат сўнгида эса **“Жуда ҳам хурсанд бўлар эдик”, “Сизларга миннатдорчилик билдирамиз”** каби мақтовларни аяманг.

3. Омма эътиборини қаратиш усуллари

*«Шараф ва обрўйинг яна ҳам юқорилишини истасанг,
илми ҳикмат ўрганишидан ор-номус қилма»
Аристотель*

Ушбу бўлимда бизнесга оид оммавий мулоқот ёки тадбиркорликка омmani жалб қилувчи маърузалар қилишда қандай қилиб ўз-ўзига ишончни кучайтириш ва кўпчилик олдида маърузалар қилишдан чўчимаслик қобилиятини ривожлантириш муаммолари ҳақида гапириб ўтамиз. Яхши маърузачи (*оратор*) бўлиш учун қуйидаги тўрт асосий қоидага риоя қилиш керак бўлади:

Биринчи қоида: Маърузангизни ўз мақсадингизга эришиш йўлида кучли ҳаракат ва эҳтирос билан бошланг. Билиб қўйинг, инсон боласи эга бўлган ҳеч қандай қобилият унга яхши гапира олиш санъати каби тезлик билан кўпчиликка танилиш ва ҳизмат пиллапояларидан кўтарилиш имконини яратмайди. Таъсирли оммавий маърузалар ўқий олиш санъатини мукаммаллаштириш учун катта руҳий интилиш лозим ва шунинг учун ҳам кизиқиш билан ишга киришинг, орқага чекиниш мумкин бўлган барча кўприкларни ёқиб ташланг, шунда ғалаба Сизга ёр бўлади.

Иккинчи қоида: Нима ҳақда гапираётганингизни ва нималарни тушунтира олишингизни жуда яхши, ипидан игнасигача билишингиз керак бўлади. Агар Сиз ўз маърузангизни яхши режалаштирмаган бўлсангиз, Сиз бошқа бир кўр кишини етакламоқчи бўлган кўрга ўхшаб қоласиз. Агар Сиз бирор бир нарсани гапиришингиз керак бўлса, гапира олсангиз ва бу соҳани яхши билсангизгина маъруза қилинг. Гапириб бўлгандан сўнг, минбарда кўп қолиб кетмасдан жойингизга ўтиринг. Агар маъруза қилаётган чоғингизда у билан боғлиқ бирор ниманидир кўрсатсангиз ёки хаётий мисоллар намоиш этсангиз, аудиторияга мавзу янада тушунарли бўлади ва Сиз ҳам кўпчилик олдида ўзингизни йўқотиб қўймайсиз.

Учинчи қоида: Маъруза бўлаётганда ўз-ўзингизга ва ёритилаётган мавзуга катъий ишонинг, акс холда бошқаларни бунга ишонтира олмайсиз. Ўзингизни ботир ва ҳар нарсага қодир ҳис этиш учун бутун иродангизни сафарбар қилинг ва шундагина кўрқинч ҳиссиётлари ишонч билан алмашилади. Аудитория олдида турганда тахминан 30 секунд давомида чуқур нафас олинг – бу Сизда кислород танқислигининг олдини олади. Юрагингиз қанчалик уриб кетса ҳам ҳеч чўчимасдан олдинга чиқинг ва ўзингизни бу иш Сизга жуда ёқимли эканини кўрсатишга ҳаракат қилинг. Гавдангизни тўғриланг, тингловчиларнинг кўзларига тик қаранг ва шунчалик ишонч билан гапирингки, худди улар Сиздан маълум бир миқдорда пул қарздай бўлсин. Улар бу ерга тўлов муддатини кечиктириш учун келишган деб фараз қилинг. Асабий ҳолатда костюмнинг тугмаларини ечиб ва яна тақиб ҳаракат қилманг, кўлингиздаги нарсани асабий ҳолатда у кўлдан бу кўлга олишни бас қилинг ва асло кўлингиз билан маънисиз ҳаракатлар қилманг. Агар асабий ҳаракатлардан тўхташ Сиз учун қийин бўлса, у холда кўлингизни орқага қилиб, бармоқларингизни қимирлатинг ёки оёқларингиз бармоқларини қимирлатинг, токи бу ҳаракатларни ҳеч кимса кўрмасин. Мебел ёки бошқа нарсаларнинг орқасига беркинишга ҳаракат қилманг.

Тўртинчи қоида: *Доимий равишда машқ қилинг, машқ қилинг ва яна машқ қилинг! Бусиз Сизда ҳам, бошқа маърузачиларда ҳам ҳеч нима ва ҳеч қачон амалга ошмайди!*

- **Маъруза қилишга ишонч пухта тайёргарлик орқали яратилади.**

Агар маърузачининг миясида ва юрагида ҳақиқатан ҳам қандайдир ғоя бўлса ҳамда уни бошқаларга етказиш учун ички талаб бўлса, унда муваффақиятга тўла ишониши мумкин. Тайёргарлик кўрилган холда маърузани амалга ошириш – тахминан 90% айtilган маъруза кабидир деб айтиш мумкин. Атиги ўттиз-қирқ дақиқалар давомида яхши ва сифатли маъруза тайёрлаш мумкин эмас ҳамда уни торт сингари тезлик билан ва осонгина тайёрлаш ҳам мумкин эмас. Ҳафта бошида мавзу танлаб олинг, у

ҳақда бир неча кун ўйлаб кўринг, ҳафта давомида ушбу мавзу ҳақидаги фикрларингизни пишиқлаштиринг, у ҳақда кундузи ҳам, кечаси ҳам унутманг. Маъруза мавзуси ва унинг моҳияти ҳақида яқин дўстларингиз билан атрофлича муҳокама қилинг. Уни ўзаро суҳбатлар мавзуси қилсангиз, яна ҳам соз бўлади. Бу мавзу ва у билан боғлиқ бўлган муаммолар ҳақида барча мумкин бўлган саволларни ўзингизга бериб кўринг ва ушбу саволларга маънили жавоблар топиб қўйинг. Миянгизга келган барча фикр ва мисолларни ёзиб олинг ҳамда бу йўналишдаги тадқиқотингизни давом эттиринг. Мавзу бўйича ғоялар, фикрлар, мисоллар куннинг турли пайтларида миянгизга келади ва Сиз уларни албатта эслаб қолинг (*ёки ёзиб олинг*). Муваффақият билан фаолият кўрсатган барча маърузачилар худди шу усулдан фойдаланганлар ва ҳозир ҳам фойдаланаяптилар.

Барча саволларни мустақил равишда ўйлаб олганингиздан сўнг, кутубхонага боринг ва ундаги мавзуга тегишли материаллар билан атрофлича танишинг. Агар вақт етса, бу мавзу билан боғлиқ бошқа масалалар билан ҳам атрофлича қизиқинг. Фойдаланишингиз мумкин бўлганидан кўра кўпроқ материал йиғинг ва мавзу бўйича тўла материаллар руйхатини ҳамда мавзуга оид материалларнинг нусхаларини битта папкага тикиб қўйинг ёки компьютерда алоҳида файл ёки папка кўринишида сақлаб қўйинг. Компьютер дастурий таъминотидан фойдаланиб, мавзунинг барча жиҳатларини ўз ичига олган тақдимотлар (*презентациялар*) тайёрлаб қўйсангиз, нур устига аъло бўлади. Агар Сиз ўз мавзуингизни ипидан-игнасиғача билсангиз, Сизда билимингиз ҳақида қандайдир ишонч ва сезги ҳосил бўладики, уни оддий сўзлар билан тушунтириш жуда ҳам мураккаб. Агар Сиз ўзингизга ишонган, билимингиз тўлиқ ва керакли материаллар билан таъминланган бўлсангиз, Сизнинг муваффақиятингиз таъминланган ва ғалабангиз тайин бўлади.

- **Таниқли маърузачилар (*ораторлар*) ўз маърузаларига қандай қилиб тайёрланганлар?**

Маъруза қилишни маршрути ҳаритага туширилган интеллектуал саёҳат деб тушуниш мумкин. Қаерга ва қандай қилиб боришини билмаган маърузачи, маърузаси вақтида қаерга келиб қолганини ўзи ҳам билмай қолади. Маърузачи ёритилиши керак бўлган муаммоларни атрофлича тушунтирганидан сўнг, унга яна қайтадан қайтиб келмаслиги керак. Бир муаммо ёки саволдан бошқаларига сакраб ўтиш ва олдингиларига яна қайтиб келиш ҳеч қачон яхши натижаларга олиб келмайди ва келмаган. Маъруза режаси тахминан қуйидагича бўлиши мақсадга мувофиқ:

А) Далиллар (*фактлар*) ни кўрсатиш ёки айтиш;

Б) Далиллардан келиб чиқадиган асосий хулосаларни билдириш ва маъруза тингловчиларни фаол ҳаракатга ундаш;

В) Қандайдир ёмон ҳолатни кўрсатиб, уни тўғрилаш йўлини кўрсатиш ва аудиториядаги инсонлардан бу йўлда ҳамкорлик қилишни сўраш;

Г) Аудиториядаги инсонларнинг астойдил қизиқиши ва диққатига эришиш, улар ишончига кириш, далилларни уларга билдириш;

Е) Инсонларни ҳаракат қилишга ундовчи турли хил мотивларни келтириш.

Сизнинг маъруза мавзуингизни ёритувчи барча далилларни, масаланинг ижобий ва салбий томонлардан ёритувчи барча далиллар йиғилиши, тартибга солиниши, ўрганилиши ва текширилиши айна мақсадга мувофиқ бўлади. Бу маълумотлар ҳақиқатан ҳам далиллар эканлигига ишонч ҳосил қилиш керак. Шундан сўнг, бу далиллар қандай хулосаларга олиб келиши мумкинлиги ҳақида яхшилаб фикрлаб олинг. Ўз хулосаларингизни қандай қилиб исбот қилишни ҳам яхши тушуниб олинг. Агар иложи бўлса, ўз маърузангизни магнитофонга, компьютерга ёки компакт дискка (*флешкага*) ёзиб олинг ва уни бир неча марта эшитиб, унга керакли ўзгартиришларни киритинг. Маъруза тайёр бўлганидан сўнг, уни бир неча марта қайтариб, репетиция қилинг. Иложи бўлса, уни бошқа танишларингиз ҳам эшитиб кўришсин ва ўз фикр-мулоҳазаларини Сизга билдиришсин. Репетиция пайтида ўзингизни ҳақиқий аудиториядагидек фараз қилинг, гапириш тезлиги, тембри,

баландлиги ва жестикуляцияларга ҳам эътибор беринг. Қанча кўп машқ қилсангиз, натижа ҳам шунчалик яхши бўлади.

• ***Қандай қилиб хотирани яхшилаш мумкин?***

Хотирани яхшилаш учун тасаввур, қайтариш ва ассоциацияга алоҳида эътибор бериш лозим бўлади. Уларни қуйида батафсилроқ кўриб чиқамиз.

А) Ёдда сақлаш керак бўлган нарса ёки ҳодиса ҳақида чуқур, ёрқин ва пухта тасаввур хосил қилиш лозимдир.

Ҳозирги пайтда бажараётган ишингизга диққат-эътиборни қаратинг. Янги нарсаларга катта қизиқиш билан ёндошинг, барча ўзгаришларга эътибор беринг ва уларни кўзингиз билан “*расмга олинг*”. Эсда сақлаш лозим бўлган маълумотларни ёзиб олинг ва сўнгра кўзингизни юмиб, бу маълумотлар миянгиизга бамисоли оловли ҳарфлар билан ўйиб ёзилгандек фараз қилинг. Агарда Сизга маъруза режасини ёдда сақлаш керак бўлса, уни матнларда, расмларда, чизмаларда, тақдимотингизда мавзулар кетма-кетлигига мос келувчи рақамларда ёки мавзу билан монанд бўлган сўзларда ифодаланг.

Б) Агар мавзуларни тез-тез қайтариб турсангиз, жуда кўп сонли материални ёдлаб олишингиз мумкин, ammo маъносиз ёдлашдан сақланинг.

Ёдлаш мақсадга мувофиқ интервалларда амалга оширилса, бу жараён икки ҳисса кам вақт олади. Шунинг учун ёдлаш билан бирданига **15** дақиқадан ортиқ шуғулланманг, чунки бундан сўнг мия ўзининг ёдлаш ва фикрлаш хусусиятини анча йўқотади. Маърузадан аввал ёзган нарсаларингизни бир кўриб чиқинг, далилларни эслаб олинг ва миянгиизни шунга мос равишда созлаб олинг.

В) Ёдда олинган нарсалар орасидаги ассоциация (ўзаро боғлиқлик) уларнинг қандайлигига боғлиқ бўлади.

Агар олинган маълумотларни чуқур ўйлаб кўрилса ва улар орасидаги ўзаро алоқаларга аҳамият берилса, бу маълумотлар жуда яхши ёдда қолади. Янги

маълумотларни олдинги маълумотлар билан боғлаш учун ўз-ўзингизга қуйидаги саволларни беринг ва уларга жавоб топинг:

1. *Нега бундай экан?*
2. *Нега бундай бўлиши керак?*
3. *Қачон шундай бўлади?*
4. *Ким бундай бўлади деб айтган?*

Инсонларга ўзлари ҳақида гапириш имконини беринг ва уларни бунга унданг. Янги танишган одамингизнинг ташқи кўринишини диққат билан яхшилаб ўрганинг. Унинг кўзлари ва сочлари рангига, юз тузилишига эътибор беринг. Унинг қандай кийинганига аҳамият беринг ва унинг гапириш манерасига эътибор беринг. Унинг исми ва ташқи кўриниши ҳақида ёрқин ва ҳаётий ассоциация олинг. Бу инсоннинг исми ва шуғулланаётган ишини боғлайдиган бирор-бир сўз тузинг. Саналарни ёдда сақлаб қолиш учун уларни миянгизда бўлган маълумотлар билан боғланг.

Агарда маъруза пайтида бирор нарсани эсдан чиқариб, адашиб ёки довдираб қолсангиз, керакли маълумотларни эслаш учун вақтдан ютишга ҳаракат қилинг (*масалан, “Мени яхши эшитаяпсизларми?”, “Ҳаммага ҳам тушунарли бўлаяптими?” - сингари*). Ундан сўнг, охириги гапингизни кейинги гапнинг бошланиши сифатида давом этинг.

- ***Яхши маъруза қилиш сир***

Ҳозирги замонда кўпчилик инсонлар маърузаларнинг тушунарли, содда ва оддий қилиб гапирилишни ёқтирадилар. Залнинг охиридаги бирор бир одамни танлаб олинг ва унга қараб гапиринг. Агар узлуксиз гапириш қийин бўлса, у холда ўзингиз саволлар беришингиз ва унга ўзингиз жавоблар берган холда ҳам маъруза ўтказишингиз мумкин. Аммо бунда қизиқиб, ўзига ишонган холда ва кўтаринки руҳ билан гапириш керак бўлади. Ўта муҳим фикрлар ва сўзларга алоҳида эътибор беринг ҳамда бошқа гапларни уларга бўйсундиринг. Товушингиз тонини вақти-вақти билан ўзгартириб туринг ва гапириш тезлигини ҳам ўзгартиришга ҳаракат қилинг. Муҳим фикрлардан

олдин ва кейин тўхташ қилинг – бу аудитория эътиборини жамлаш учун жуда ҳам муҳим бўлади.

- ***Шахс ва кўпчилик олдидagi маъруза***

Маъруза қилишдан аввал албатта бироз дам олинг. Агар жуда муҳим маълумот билан чиқиш қилмоқчи бўлсангиз, жуда ҳам тўқ холда бўлманг. Ўз маърузангиз мавзуга ўзингиз астойдил қизиқинг, шунда бошқалар ҳам унга қизиқа бошлайдилар. Маърузага яхши кийиниб бориш ўз-ўзига ишончни кучайтиради. Ҳамсуҳбатларнинг ишончини қозониш учун жилмайиб, мамнунлик билан муомала қилинг. Тингловчиларда ижобий ёндошув ҳосил қилиш учун ўзингизни қуйидагича ҳолатда тутинг:

- *Дўстона муносабатда бўлиб, ҳеч қачон қовоғингизни уйманг;*
- *Сизни эшитувчиларга нисбатан қизиқиш билан ёндошинг;*
- *Уялиб ва ийманиб ўтирманг, ўз-ўзингизга ишончингиз бўлсин;*
- *Мақтанчоқ ва бетга чопар бўлманг.*

Тингловчиларни залда тарқоқ холда бўлишларига йўл қўйманг, уларни залнинг бирор бир жойига тўпланг, уларнинг диққатини жалб қилинг ва залдаги кўтаринки кайфиятни доимо сақлаб туринг. Аудитория жуда ҳам катта бўлса, трибунага чиқиб гапиринг. Залда ҳаво тоза бўлишига аҳамият беринг. Чиқиш пайтида зал яхши ёритилган бўлиши керак ва нур Сизнинг юзингизга тушиб турсин, чунки халқ Сизни кўришни истайди. Маъруза пайтида зинҳор стулга ўтириб олманг. Трибунада Сиз учун сув ҳам, гул ҳам, бошқа нарсалар ҳам керак бўлмайди, чунки улар Сизни оммадан тўсиб қўйиши мумкин. Маърузачининг ён ва орқа томонларида ҳам омма диққатини чалғитадиган нарсалар бўлмаслиги маъқул. Маъруза пайтида ҳаракатланувчи нарса ва турли хил механизмлар ҳам бўлмаслиги керак. Маърузачи олдида бошқа шахслар, фахрий аъзолар бўлиши ҳам тингловчиларни чалғитади. Маъруза пайтида безакларингизни, кийимларингизни ушлайверсангиз, тингловчилар Сизни ўзига ишонмаган ва ўзини назорат қилолмайдиган инсон сифатида тушунадилар. Шунинг учун ўз

физик ва руҳий ҳолатингизни назорат қилган ҳолда сокин туриб сўзланг. Бу тингловчиларда Сизнинг руҳий ва маънавий жиҳатдан муфассал деган таасурот қолдиради. Тингловчилар олдида пайдо бўлишингиз билан дарҳол гапиришга шошилманг. Олдин чуқур нафас олинг, тингловчиларга бир назар солиб чиқинг, агар залнинг бирор бир жойида шовқин бўлса, у тинчигунича сабр қилинг. Ҳар куни ўз гавдангиз ҳолатини машқ қилинг. Секин ва чуқур нафас олинг ва сўнгра бўйнингизни юқорига кўтаринг. Ўз қўлларингиз ҳақида унутинг, улар гавдангизда бемалол осилиб турса яна ҳам яхши. Қўллар билан эркин ҳаракатланиш ва сўзларингизни жестлар билан тасдиқлаш ҳам ёмон бўлмайди. Лекин бунда битта ҳаракатни икки марта қайтарманг, чунки бу иш монотонликни англатади. Тирсаклар билан тезкор ҳаракатлар қилманг.

- ***Маърузани қандай бошлаш керак***

Залда нима бўлишини олдиндан била олсангиз – маъруза жараёнини бошқариш анча осонлашади. Маърузанинг бошланиши жуда ҳам қизиқ бўлиши ўта муҳим бўлиб, бу тингловчиларга алоҳида кўтаринки руҳ бахш этади. Лекин маъруза бошланишида дабдурустдан кулгили нарсаларни айтманг. Агар залда қувноқ кайфият уйғотмоқчи бўлсангиз – ўзингиз билан боғлиқ хазил қилишингиз мумкин. Маъруза бошлашдан олдин нимадандир ёки кимдандир кечирим сўраманг, унинг ўрнига маърузангизни қизиқ ва ҳаётий маълумотлардан бошлаганингиз маъқул. Бу тингловчиларда катта қизиқиш уйғотади. Барча аудиториядагиларни фикрлашга мажбур қиладиган саволлар бериш ҳам ёмон бўлмайди. Маъруза мавзусини тингловчилар учун ҳаётий муҳим бўлган маълумотлар ва далиллар билан боғлай олсангиз, ошиғингиз олчи бўлди, деяверинг.

- ***Маърузани қандай қилиб тугаллаш керак***

Ўз маърузангизни қандай сўзлар билан тугаллашингизни олдиндан ўйлаб кўйинг. Маъруза сўнгида чиқишингизнинг асосий томонларни қисқача эслатиб кўйинг (*яъни, олдин нимани гапирмоқчи бўлганингизни айтинг, кейин*

буни гапириб беринг, сўнг сўзлаганингизни яқунланг). Фаол ҳаракатларга даъват қилинг. Агар қисқача комплимент қилсангиз ҳам натижаси ёмон бўлмайди. Маърузанинг энг охирида бироз хажвия (*юмор*) ишлатиш ҳам мумкин. Тингловчиларнинг вақтини бекор кетказишга асло ҳаракат қилманг.

- ***Қандай қилиб маърузангизнинг моҳиятини аниқ ва равшан қилишингиз мумкин***

Кўпчилик инсонлар олдида маъруза қилганда ўз профессионал йўналишингиз билан боғлиқ бўлган махсус атама, қисқартма ва терминларни ишлатишдан иложи борича эҳтиёт бўлинг. Фикрингизни ҳар қандай болага ҳам тушунарли бўладиган қилиб ифодаланг. Жуда муҳим жойларни қайтаришингиз мумкин, лекин битта гапни ҳадеб қайтараверманг. Бир чиқишингизда жуда ҳам кўп масалаларни қамраб олишга интилманг.

4. Соғлом ва муваффақиятли яшаш сирлари

*Уялма маърифатни ўрганурдин,
Танур жойинг бўлур қолсанг танурдан.
«Саботул оғизийн» дан*

Соғлом ва муваффақиятли ҳаёт кечиришга ҳалақит берувчи ҳамда инсон ҳаётини батамом издан чиқариши мумкин бўлган безовталиқ ҳамда ундан қутулиш ҳақида ҳар бир тадбиркор ва ҳар бир кимса билиши лозим бўлган асосий далилларни қуйида кўрсатиб ўтишга ҳаракат қиламиз:

А) Бугунги кун билан яшанг. Эртаги кунга тайёрланишнинг энг яхши йўли – бугунги кундаги ишларни амалга ошириш учун барча кучларни ва имкониятларни ишга солишдир. Барча ишларни бир вақтда қилишга интилманг.

Б) Безовталиқ келтирувчи вазиятдан чиқишга имкон берувчи сеҳрли формулани қуйидагича кетма-кетликда тушунтириш мумкин:

- Ҳолатни таҳлил қилинг ва Сиз кутишингиз мумкин бўлган энг ёмон ҳолатларни аниқланг;

- Ушбу ҳолатда рўй бериши мумкин бўлган энг ёмон вазиятни англагандан сўнг унга тан беринг ва бўшашинг;
- Ўзингизни босиб олиб ва мувозанатни сақлаб қолгандан сўнг, энг ёмон ҳолатдан чиқиш йўллари ахтаринг, барча кучингиз ва имкониятингизни ўзингизни ўнглаб олиш учун жалб қилинг;
- «*Ҳақиқий ва туб маънодаги қалб мувозанатига энг ёмон ҳолат билан келишилгандан сўнг эришилади*» (*Хитой файласуфи Лин Ю-Ган*) – деган фикрга риоя қилинг.

Безовталиқни таҳлил қилишга имкон берадиган асосий усуллар сифатида қуйидагиларни кўрсатишимиз мумкин:

А) Безовталиқ муаммосини таҳлил қилиш ва уни муваффақиятли равишда ҳал қилиш учун аввало далилларни тўплаш керак. Далилларга эга бўлмасдан бирор бир ҳулоса чиқариш мумкин бўлмайди. Довдираб қолиш кўпинча безовталиқнинг асосий сабабларидан бири бўлади. Агар Сизнинг олдингизда муаммо турган бўлса ва уни **N**-кунда ҳал қилишингиз лозим бўлса, муаммони ўша куниёқ бирданига ҳал қилишга уринманг ёки уни ўша кун келгандагина ҳал қиларман ҳам деманг. Бунинг ўрнига бу муаммо билан боғлиқ далилларни бирма-бир йиғинг, уларни таҳлил қилинг ва асло безовталанманг. Шунда муаммони ҳал қилиш керак бўлган кунга келиб, одатда муаммо ўз-ўзидан ҳал бўлиб қолади.

Маълумот йиғаетганда уни ўзингиз учун эмас, балки бирор бир кимса учун йиғаетгандек фараз қилинг, шунда бу жараёнга ақл ва вазминлик билан ёндошасиз. Бу ёндошув эса эмоцияларга ҳамда хиссиётларга берилмасликка асос яратади. Маълумот йиғаетганда ўзингизга ва Сизнинг истакларингизга қарши бўлган далилларни йиғишга ҳаракат қилинг – бу муаммога тўғри ёндошишни таъминлайди. Бу муаммо билан боғлиқ, уни қўллаб-қувватлайдиган ва унга қарши бўлган барча маълумотларни ёзиб олинг ҳамда шулар асосида тегишли ҳулосалар чиқаринг: ҳақиқат уларнинг ўртасида бўлиши мумкин.

Муаммони яхшилаб аниқлаб ва ифодалаб бўлгандан сўнг, қуйидаги саволларга жавоб беринг:

- *Мен нима ҳақида безовталанапман?*
- *Уни ҳал қилиш учун нималар қилишим мумкин?*
- *Қарор қабул қилиш;*
- *Зудлик билан бу қарорни амалга ошириш.*

Б) Агар ҳизмат жойингизда муаммолар келиб чиқса, у холда ишхонадаги 50% безовталиқни даф қилиш учун бу муаммони юзага келтирган ҳизматчидан қуйидаги тўрт саволга жавоб беришини сўранг:

- *Муаммонинг моҳияти нимада?*
- *Муаммо нималар орқали юзага келган?*
- *Муаммони ҳал қилишни қандай имкониятлари мавжуд?*
- *Сиз муаммони ҳал қилиш учун қандай ечим таклиф қиласиз?*

Безовталиқ Сизни энгунча уни энгиш ва безовталиқни қалбингиздан қувиб чиқариш учун қуйидагиларга риоя қилиш зарур бўлади:

А) Қалбингиз истаган фаолият турини танланг ва шунда Сиз учун безовталиққа вақт қолмайди. Майда-чуйда ҳодиса, далил ва шунга ўхшаш нарсалар Сизни ҳароб қилишига йўл қўйманг. Далилларни ўрганинг ва ўзингиздан сўранг: *“Катта сонлар қонунига кўра мен безовта бўлаётган ҳодиса қачонлардир руй берадими ёки йўқми?”*.

Б) Сизсиз ҳам руй берадиган ҳодисалар билан келишинг. Ҳар қандай бахтсизлик ва унинг оқибатларидан қутулишнинг биринчи ва илк қадами худди шудир. Ички кечинмаларни яширинг, ўзингизни қўлга олинг ва жилмайинг. Янги дўстлар ахтаринг ва янги интилиш ҳамда қизиқишлар топинг. Билингки, бахтсизлик қандайдир бир ҳодисадан эмас, балки уни қандай қилиб қабул қилишдандир. Агар бу ҳолатни энгиш учун заррача имконият бор экан, ақл-заковат ва куч-қувватингизни ишга солиб, курашинг. Америкалик таниқли тадбиркор Генри Форд ҳам бундай ҳолатлар ҳақида

“Агар мен ҳодисаларни бошқара олмасам, уларни ўз-ўзини бошқаришига имкон бераман” – деган экан.

В) Безовталиққа қандайдир чегара қўйинг, шунда ўйлаганингиздан кўра каттароқ йўқотишлардан ўзингизни ҳомоя қилган бўласиз. Масалан, Сиз \$50 га акция сотиб олдингиз, унга \$45 лик чегара қўйишнинг маъноси – агар унинг нархи \$45 дан пасайиб кетса, уни дарҳол сотиб юбориш кераклигини англатади. Сизнинг йўқотишингиз бор-йўғи \$5 ни ташкил қилади. Акс ҳолда ундан ҳам кўпроқ йўқотишларга дучор бўлишингиз мумкин. Агар Сизда ҳеч қандай имконият қолмаган ишни ўжарлик билан давом эттириш истаги ҳосил бўлса, ўз-ўзингизга қуйидаги учта саволни беришингиз керак:

- *Ҳозир мен безовта бўлаётган нарса ёки ҳолат менинг ҳаётимда қанчалик муҳим ва қандай ўрин тутади?*
- *Бу безовталиқни унутиш учун унга қандай чегара қўйиш мумкин?*
- *Бу менга қанчага тушади ва мен бунинг учун нимадан воз кечишим керак бўлади?*
- *Бунинг учун каттароқ тўлов тўламадимми ва у ҳақиқатан ҳам шунча турадимми?*

Г) Ўтмишни тезроқ унутинг. Келажакдан фойдаланишнинг бирдан-бир усули бор, у ҳам бўлса ўтмишдаги хатоларимизни сокин равишда таҳлил қилиш ва бу хатоларни кейинчалик қайтармаслик ҳамда эртага улар ҳақида тамоман унутиш. Амалга ошган далиллар ёки ўтмишдаги хатолар ҳақида қанчалик ўйласак ва афсус қилсак ҳам, уларни ҳеч қачон ўзгартира олмаймиз.

Сизга ҳаётингизда рухий сокинлик ва бахт келтирадиган асосий қоидалар ҳам қуйида келтирилади:

- Бизнинг ҳаётимиз маъноси биз у ҳақда фикрлашимиз асосида пайдо бўлади. Сиз ўзингиз фикран яратган инсон эмассиз, балки қандай қилиб ўйлаганингиз билан аниқланадиган инсонсиз. Атроф-муҳитга ижобий ёндошишга ўрганинг. Ўз муаммоларингизни ҳал қилиш ҳақида ҳам унутманг, аммо улар ҳақида жудаям безота бўлманг. Аксарият

холларда безовта бўлмоқлик айлана бўйича доимий юришни англантиб, инсонни анча толиқтириб кўяди. Бундан қутулиш учун фикрлаш тарзимизни ўзгартиришимиз лозим бўлади.

- Бошқалар билан ҳисоб-китоб қилиб олишга интилиш жуда қимматга тушади. Агар биз душманларимизни жуда ҳам ёмон кўрсак, уларга бизнинг устимиздан ҳукмронлик қилишга имкон берган бўламиз. Шунинг учун ҳам улар бизнинг уйқумизни безовта қиладилар, иштаҳамизни бўғадилар, қон босимимизнинг кўтарилишига сабаб бўладилар, соғлигимизга таҳдид қиладилар ва бахтимизга раҳна соладилар. Бизнинг уларни ёмон кўришимиз уларга ҳеч қандай зарар келтирмайди, аммо бу ҳолат бизнинг кун ва тунимизни ҳамда ҳаётимизни издан чиқаради. Шунинг учун Сиз ўзингиз ёмон кўрадиган инсонлар ҳақида ҳеч қачон бир лаҳза ҳам ўйламанг.
- Миннатдорчилик кутманг, чунки уни кутсангиз, миннатдорчилик билдирилмагани учун хафа бўлиб қолишингиз мумкин. Бахт яратишнинг бирдан-бир усули – ўзингизга таскин бериш ва бундан қувонишингиз учун яхшилик қилиш ва яхши нарсалар яратишдир.
- Сизда бор нарсалар ҳақидагина ўйланг ва зинҳор ўзингизда йўқ нарсалар ҳақида безовталанманг. Ўз омадсизлигингизни эмас, омадингиз келган лаҳзаларингизни ҳисобланг. Бошқаларга ўхшашга уринманг – ўзлигингизни топинг ва ўзингиз билан ўзингиз бўлинг. Сизга хос бўлган салбий хусусиятларни ижобийларга айлантиришга ҳаракат қилинг. Агар тақдир Сизга лимон берса, уни лимонадга айлантиринг.
- Агар Сиз меланхолик бўлиб қолиб, ўзингизнинг муаммоларингиз билан ўралашиб қолган бўлсангиз, ўзингиз ҳақингизда унутинг ва атрофингиздаги инсонларга қизиқиш уйғотинг. Ҳар куни кимнингдир чеҳрасида қувончли табассум уйғотадиган қандайдир яхши нарсалар қилишга интилинг.

Танқид тугайли безовта бўлишдан химояланиш учун қуйидагиларга риоя қилишингиз лозим бўлади:

- Эсингиздан чиқмасин – Сиз қанчалик катта муваффақиятларга эришсангиз, Сизни шунчалик кўп танқид қиладилар. Демак, бу танқидларнинг асоси Сизга хавас ва Сиздай бўлишга интилишдир.
- Агар ҳақлигингизга астойдил ишонсангиз, бошқа одамлар Сиз ҳақингизда нималар дейишига аҳамият берманг ва бу ҳақда безовталанманг. Оломондан баландроқ кўтарилсангиз, Сизни ёмон кўра бошлайдилар ва Сиз бунга кўникишингиз керак бўлади. Агар Сизни ноўрин айбласалар, уларнинг бетига қараб кулинг – чунки Сиз ҳақсиз.
- Қачонлардир билиб-билмай қилган бемаъни хатоларингизни ёддан чиқарманг ва бундан сўнг бундай хатоларни асло қайтарманг. Шундагина Сиз ўзингизни мураккаб ҳолатларга тушиб қолганда ҳам бошқара оласиз.
- Хатоларингизда ўзингиздан бошқа ҳеч ким айбдор эмаслигини эсан чиқарманг.
- Ҳар куни кечки пайтларда ўз устингизда ишланг ва камчиликларингизни аниқланг, уларни яна қайтармасликка урининг.
- Сизни танқид қилишларини бефарқ кутиб ўтирманг, ўз-ўзингизнинг мурасасиз танқидчингиз бўланг.
- Душманларимизнинг биз ҳақимиздаги фикрлари, бизнинг ўз ҳақимиздаги фикримизга нисбатан ҳақиқатга яқинроқлигини унутманг.

Чарчаш ва безовталикнинг олдини олишга имкон берадиган кўникмалар:

- Иш столингизни (*реал ёки виртуал*) ҳозирги пайтда ҳал қилинаётган масалаларга боғлиқ бўлмаган барча маълумот ва қоғозлардан (*файл ва папкалардан*) тозаланг.
- Ишларни уларнинг муҳимлигига боғлиқ равишда бажаринг ва кунингизни режалаштиринг.

- Агар олдингизда бирор-бир муаммо пайдо бўлган бўлса, уни мавжуд далилларга таяниб, дарҳол ҳал қилинг. Олдингизда турган масалаларни ҳеч қачон кейинга қолдирманг.
- Ишни ташкил қилишга, вазифаларни тақсимлашга ўрганинг ҳамда самарали назоратни уюштиринг.

5. Муомала ва ташқи кўринишнинг тадбиркорликдаги аҳамияти

*Бизим Тошкент кўчасида лой кўп,
Ҳисобни билмардургон бемаъни бой кўп.
Абдулла Авлоний*

Тадбиркорнинг фаолияти жараёнида ўзини тутиш қоидалари бир қанча далиллар (*кўрсаткичлар*) билан аниқланади. Энг аввало унинг ўзига хос этик нормаларга, у билан боғлиқ қоидаларга риоя қилиши ва маълум маънода қабул қилинган шартли қоидаларни бажариши лозим бўлади. Буларга у риоя қилмаса ҳам бўлади, лекин ушбу ҳолда унинг муваффақиятсизликка эришиши кундай аниқ ва равшан бўлиб қолади (*тасодифий ёки протекционизм асосидаги сохта муваффақият бундан истисно!*). Ҳаммамизга маълумки, этика инсоннинг жамиятда ўзини тутиши билан боғлиқ бўлган қоидалар (*принциплар, тамоиллар*) мажмуасидир. Масалан, агарда Сиз Америка тадбиркори билан мулоқот олиб борсангиз, унинг этик нормаларига риоя қилишингиз лозим бўлади. Япон, Араб ёки Немис билан эса уларда қабул қилинган қоидалар асосида мулоқот олиб боришингиз лозим бўлади. Булар орасида энг асосийси, бизнинг фикримизча, тўғри сўзлик ва одамийликдир. Чунки «ёлғон» дан фойдаланиш ҳеч қачон нормал иқтисодий жараённинг асоси бўла олмайди. Бу биргаликда ишлаётганларнинг барчасига ҳам жуда катта ҳавф туғдиради ва кўпинча бу ишни қилган шахс охир-оқибатда ютқазади. Шунинг учун ҳам, «*Менга кўр харидор учрасин, маҳсулотимни сотиб олай*», - деган фикр тубдан нотўғридир.

«Агар миждоз маҳсулот ёки хизматдан кўнгли тўлмаса, унинг пулини қайтаришига кафолот берамиз», - деган эълонларга кўзингиз тушган бўлса керак. Чунки бунда ушбу компаниянинг ишончга лойиқчилиги бўрттириб кўрсатилади. Тадбиркорликда амал қилиниши лозим бўлган бундай этик нормаларнинг келиб чиқиши узоқ ўтмишларга бориб тақалади ва улар маълум маънода жамиятнинг оптимал (*энг яхши*) режимда ишлашини таъминлаб беради. Ишбилармонлик этикасининг асоси озодлик деб аталмиш умуминсоний қадриятларга бориб тақалади. Бу шуни англатадики, тадбиркор, у ким ва қаерда бўлмасин, ўз рақобатчисининг эркинлигини хурмат қилади, унинг ишига аралашини, тўсқинлик қилишни, ҳалакит беришни кескин қоралаши лозим. Агар у шундай қилмаса, ҳозир ёки кейинчалик албатта шундай бир одам ёки гуруҳ топиладики, уни худди шундай ноқулай аҳволга тушириб қўйишади (*яъни, у ўзига хос қайтим олади*). Тадбиркорлик фаолиятининг асосий принципларидан яна бири бошқаларнинг қилаётган хатти-ҳаракатларига босиқ муносабатда бўлиш ва уларнинг нима учун бундай қилаётганликларини тушунишга интилишлар. Бундай қилиш ўзаро ишонч муносабатини туғдиради, бир-бирини тушунишга олиб келади ва жанжал ҳамда тушунмовчиликлар келиб чиқиши мумкинлигининг олдини олади. Тадбиркорлик олиб борилаётган шароитда, албатта, қандайдир муаммолар ҳам пайдо бўлади, чунки бунда Сиз кўпчиликнинг манфаатлари тўқнашадиган руҳий доирага тушиб қоласиз. Оғирлик, вазминлик ва босиқлик бунда Сизга жуда катта ёрдам бериши аниқ ва равшандир. Тадбиркорликнинг механикадаги сингари ўз «олтин қонуни» ҳам мавжуд: *«Сиз миждозлар тўғрисида қайғурсангиз, бозор Сизнинг хақингизда қайғуради»*. Шунга боғлиқ равишда ғарб тадбиркорларининг муваффақиятга эришиш формуласи жуда ҳам оддий:

«маблағ - ҳаракат - малакалилик - одамийлик»

Инсонлар орасида яхши одам деган фикр уйғотиш жуда ҳам мураккаб, бунинг учун ўнлаб йиллар кетиши мумкин. Буни кўпинча репутация ёки

имидж деб аташади, яъни, маълум бир инсоннинг жамиятдаги баҳоси, хурмати, эътибори қандай, унга бошқа инсонлар қандай муомала қиладилар. Лекин, ушбуларни биргина қалтис ҳаракат, гап ёки иш билан бир зумда ва тамомила йўқотиш мумкин. Масалан, бирор-бир ишни ўз вақтида бажармадингиз, вақтида бировга кўнғироқ қилмадингиз, хатига жавоб бермадингиз, одобсизлик намуналарини бисёр қилиб кўрсатдингиз ва хоказолар. Репутацияни юқори даражада ушлаб туриш учун ҳамма нарса муҳимдир. Масалан, кийиниш маданияти, гапириш маданияти, жамоада ўзини тутиш маданияти, офиснинг кўриниши ва интерьерлари ҳамда бошқа бир қанча, кўринишдан майда-чуйда туюлган элементлар жуда катта ва ҳал қилувчи аҳамиятга молик бўлиб қолиши мумкин. Шунинг учун ҳам етакчи тадбиркорларнинг қуйидаги фикрига қўшилмасдан асло иложимиз йўқ:

“Фойда биз учун жуда муҳим, лекин жамиятдаги обрӯ-эътиборимиз бизга ундан ҳам муҳимдир”

Агар чарчамаган бўлсангиз, энди барчанинг кўзига биринчи бор ва яққол ташланадиган либослар ва кийиниш маданияти қисқача ҳақида сўзлашиб оламиз. Кўпчиликка маълумки, кўп жойларда Сизни кийимингизга қараб кутиб олишади ёки мулозамат қилишади. «*Тўним ея қол*» деган мақолни эсланг. Сизнинг кийимингиз, ташқи кўринишингиз Сизнинг ўзига хос ва жуда муҳим ташриф қоғозингиз бўлиб ҳизмат қилиши ҳеч кимга ҳам сир эмас. Бирор-бир киши билан учрашганда, унинг бир оғиз ҳам гапини эшитмасдан туриб, унинг кийими, кўриниши ва ўзини тутишига қараб, у тўғрисида маълум бир тушунчага эга бўлишингиз мумкин. Шунинг учун ҳам кўпгина муваффақиятли иш юритаётган ва ривожланаётган фирмалар ўз ходимларидан чиройли кийинишни ҳамда ўз ташқи кўринишларини яхши сақлашни талаб қиладилар. Бунда ташқаридан ташриф буюрган инсонлар компания ходимининг ташқи кўринишини ташкилотнинг жонли тимсоли сифатида қабул қиладилар. Бу далил бизга кўпгина чет эллардан келаётган обрӯли фирмаларнинг вакиллари ташқи кўриниши ва кийинишидан жуда

яхши маълум. Инсон фаолиятига оид бир қонунни эслайлик - «*Ташқи кўриниш ички дунёга жуда ҳам ўхшашидир*». Бундан шу нарса келиб чиқадики, ҳар бир одам ўз ҳамсуҳбатининг ташқи кўринишига қараб, унинг ички дунёсини аниқлашга интилади. Албатта, бу Сизнинг қадрдонларингиз ва яқин одамларингизга тааллуқли эмас, чунки Сиз уларнинг ички дунёсини жуда яхши биласиз. Бу инсонларнинг ташқи кўриниши қандай бўлишига қарамай, ҳеч қачон Сизни алдай олмайди. Бегона одам билан учрашганда эса тамомила бошқа ҳолат юз беради. Учрашувда ва музокараларда муваффақият қозониш учун Сиз ўзингиз ҳақингизда жуда яхши фикр қолдиришингиз лозим. Суҳбатдошингизда ўзингиз ҳақингизда ишончга лойиқ, ақлли, тажрибали ва омадли инсон деган тасаввур қолишига интилишингиз керак. Ана шундан сўнггина музокарада ишонч ва ўзаро ёрдам муҳитини юзага келтириш мумкин. Бунда кийим ва кийиниш усули қандай қилиб ёрдам беради, деган ҳақли савол келиб чиқади албатта.

Ишбилармон ва муваффақият қозонаётган инсон ҳаракатчан бўлиб, унда фақат ўзининггина эмас, балки бошқаларнинг ҳам муваффақиятини таъминлаб бериш учун етарли бўлган куч ва ички энергия мавжуддир. Агар Сизда ўзингизнинг ташқи кўринишингизни саришта қилиб юришга вақт, куч ва имконият ҳамда ақл-фаросат топилган экан, демак Сиз ҳақиқатан ҳам муваффақият қозониши аниқ бўлган инсонсиз. Яхши ва саришта кийинган ҳолатда Сиз ўзингизнинг фикрингиз ва қалбингиздаги идеалга тобора яқинлашасиз, яъни, шу кийимингиз билан шу бугуннинг ўзида ўзингиз интилаётган идеал сифат бўлиб қоласиз.

Бундан ташқари, Сизнинг чиройли ва дид билан кийинишингиз ҳамда умуман ораста кўринишингиз бошқа бир инсоннинг ички дунёсига кириш учун гувоҳнома тариқасида хизмат қилади. Юқорида айтиб ўтганимиздек, «*Ташқи кўриниш ички дунёга жуда ҳам ўхшашидир*» ва демак, кийиниш одамнинг ички дунёсини ва унинг ҳаёт фалсафасини жуда ҳам ёрқин тарзда англади. Атрофингиздаги хилма-хил кийинган одамларни бир эслаб кўринг

- харбий кийимдаги инсон, чарм куртка кийган одам, махсус ишчи кийим кийган шахс, костюм-шимли ва оддий куйлакли аёллар, гримли ва гримсиз аёллар ҳамда қизлар, тилла занжир осган йигит, уяли телефонли ҳамда курткали йигит ва шимли қизлар (*улар ҳақида бироз фикр-мулоҳаза қилиб кўринг!*). Кўриб турибсизки, бу ҳар бир турдаги инсонларда кийинишнинг ўз соҳаси ва фалсафаси мавжуд. Сизнинг асосий вазифангиз ҳар бир турга мансуб инсонлар ички дунёсига йўл топиш, уларга ўзингизни муваффақият қозониши аниқ бўлган ва ишончли инсон сифатида кўрсатишдир. Худди шу вақтнинг ўзида улар Сизни ўзларидек омадли ва ақлли деб қабул қилишларига интилишингиз лозим. Бошқа сўзлар билан айтганда, Сиз ўзингизни шундай кўрсатишингиз керакки, улар Сизда ўз идеалларининг бир қисмини кўрсинлар. Устки кийимнинг дид билан танланиши бу ҳолда катта ёрдам беради. Агар Сиз қандай турдаги инсонлар орасига боришингизни олдиндан билсангиз, иложи борича улар каби ва ўша ерда қабул қилинган либос танлаш ва кийиниш ҳаракатини қилинг, шунда улар Сизни ўз одамларидек қабул қиладилар. Агарда бунга қўшимча равишда салгина дид билан кийинсангиз, Сизни жуда ҳам омадли инсон сифатида қабул қиладилар. Кези келганда шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, бой инсонлар билан, давлат аппарати ходими билан, уй бекаси ёки талаба билан учрашувга борилганда, албатта шунда мос равишда кийиниш лозим бўлади. Лекин шуни ҳам ёддан чиқармаслик керакки, қиммат ва дидсиз кийингандан кўра, оддий, лекин дид билан танланган либос кийиш маъқулроқдир. Либосларни танлаганда уч нарсанинг бир-бирига мос келишига эътибор бериш керак, яъни, стил (*классик, романтик, иш фаолиятига мўлжалланган, спортга мосланган ва бошқалар*), материалнинг сифати (*жун, вилвет, ипак, пахтали, парча, джинс, трикотаж ва бошқалар*), либоснинг ранги (*бир хил рангли, хилма-хил рангли, контраст рангли ва бошқалар*). Агарда либосни шу учта хоссасига қараб, ақлга мувофиқ равишда дид билан танланса, унчалик қиммат бўлмаган кийимда ҳам бошқалар ҳавас қиладиган ҳолдаги ажойиб

кўринишга эга бўлиш мумкин. Бу нима дегани? Буни тушуниш учун бирор-бир абстракт инсонни қизил свитерда, қора курткада, оқ шимда, сарик галстукда ва яшил спорт кроссовкасида тасаввур қилайлик. Унинг кийимлари бир-бирига мос тушмаганлиги яққол кўриниб турибди. Агар спортга мосланган стил унга мос десак, унинг шимини спорт кийимига алмаштириш керак, агар иш фаолиятига мўлжалланган стил лозим бўлса унинг кроссовкани бошқа рангдаги туфлига алмаштириш керак бўлади ва хоказо. Шундай қилиб, либосда маълум гармонияга ва мутаносибликка эришиш учун уч асосий кўрсаткичнинг - стил, ранг ва материал турини бир-бирига жуда катта эътибор билан, оёқ кийимидан бош кийимигача ҳисобга олган ҳолда мослаш керак.

Энди кўпчилик жуда яхши кўрадиган ҳамда барча маросимларда инсонни чиройли ва саришта қилиб кўрсатадиган либосга қўшимча бўлган бир нарса – галстук ҳақида ҳам бироз тўхталиб ўтамиз. Улуғ Француз адиби Оноре Де Бальзак галстук ҳақида бундай деган экан: *«Эркак киши унинг галстуги қандай бўлса, тахминан худди шунақа бўлади – бу унинг ўзидир, галстук билан инсон ўзининг моҳиятини беркитиб туради ва шунинг ўзида унинг руҳияти хусусиятлари акс этади»*. Агар эркак киши ёрқин рангли галстук таққан бўлса у очиқ инсон сифатида, агар қорароқ рангли галстук тақса, у руҳияти бекиқ инсон сифатида тушунилади. Ёрқин ва рангдор галстук таққан кимсалар раҳбарликка ва йўл бошловчиликка ишқибоз бўлишади. Ингичка галстук таққанлар янги нарсалар ўйлаб топишга мойил бўлиб, лекин ўзларига хос камчиликлари мавжуд бўлади. Кенг галстук таққанлар асосли билимларга эга бўлиб, консерватив, эҳтиёткор ва агрессив бўлмаган бўладилар. Галстук жуда узун ва жуда ҳам калта бўлса, унинг соҳиби унчалик саришта эмаслигини кўрсатади. Агар аёл киши галстук тақиб олган бўлса, билингики, у етарли маблағга эга, ўзига қаттиқ ишонади ва аксарият унинг феъли тор бўлади. Демак, бундай аёллар билан эҳтиёт бўлиброқ ва ўйлаб мулоқот қилиш лозим бўлади. Вертикал галстук тақиб

юришни ёқтиришнинг ўзи ҳам бундай инсоннинг раҳбарлик қилишга интилишини билдиради. Музикачилар учун раҳбарлик унчалик зарур эмас, шунинг учун ҳам улар капалак шаклидаги галстук (*бабочка*) тақиб юрадилар. Бу уларнинг мустақилликларини ва ижодий инсон эканликларини англатади. Галстукни уни тақувчининг ўзи руҳиятига, иш жойига ва дидига монанд равишда танлаб олиши лозим. Бировлар тақдим ёки совға қилган галстукда юриш инсонни унчалик безатмайди. Кўпгина эркаклар галстукда юришни унчалик ёқтирмайдилар ва уни бўйинтуруқ деб атайдилар. Агар масалага бу жиҳатдан ёндошсак, ҳақиқатан ҳам галстуклар бўйиндаги уйқу артерияларини сиқиб, мияга борадиган қон миқдорини камайтиради ва натижада кўриш қобилияти пасайиши мумкин. Галстук бойланган жойда мия ва юракда қон айланишини бошқариш учун масъул бўлган нуқта жойлашган, шунинг учун ҳам мунтазам равишда галстук тақиб юрадиган инсонларда ушбу органларнинг иши бузилиши мумкин. Галстукларни химчисткага топшириш ва дазмол қилиш тавсия этилмайди.

Инсоннинг ўзини тутиши, мимикаси ва ўтириш усули ҳам музокаралар натижасининг ижобий/позитив ва муваффақиятли бўлишига бевосита таъсир қилади. Сиз билан музокара олиб бораётган томоннинг рухий/психологик ҳолатига Сизнинг у ёки бу ҳаракатингиз ижобий ёки салбий таъсир ўтказиши мумкин. Аввало, Сизнинг эмоционал ҳолатингиз унга бевосита таъсир ўтказади. Агарда Сиз унга нисбатан сокин ва қизиқиш муносабатида бўлсангиз, у ҳам Сизга шундай муносабатда бўлади. Мабодо Сиз унга нисбатан кўрқинч, ишончсизлик билан муомала қилсангиз, унга ҳам бу муносабат вирусли касалликка ўхшаб ўтиб қолиши мумкин. Оёқларни чалиштириб ўтириш, қўлларни кўкракда бирлаштириб ўтириш, бармоқларни мушт қилиб тутиш инсоннинг характери очик эмаслигини, кўрқинчни ва хавфни билдиради. Қўл билан тез-тез ҳаракатлар қилиш, кўрсатгич бармоқ билан сўзини тасдиқлаш музокара олиб борилаётган томонга кўшимча манфий таъсир кўрсатади. Ишонч ва яқинлик ҳиссиётлари қўлни очик тутиш

билан, тана аъзолари ҳаракатларини енгиллик билан бажариш орқали ва ўзини сокин тутиш билан ҳосил қилиниши мумкин. Агарда ҳаракатлар юракдан чиқарилса, у саҳийликни, кўнгли тозаликни ва севгини билдиради. Севги бор жойда ҳасадга ва кўрқинчга жой йўқ деб бежиз айтмаганлар, албатта. «*Ҳар ким ўзига мос суҳбатдош билан бирга бўлишни хоҳлайди*», - деган фикрни қўллаш ҳам яхши натижаларга олиб келади. Масалан, Сиз ўз суҳбатдошингизнинг диққат-эътиборини ўзингизга қаратмоқчи бўлсангиз, унинг фалсафасини, интилишларини ва қизиққан нарсаларини ўрганиб чиқинг ҳамда иложи бўлса, суҳбат пайтида унинг қўл ва тана аъзоларининг махсус ва диққатга сазовор ҳаракатларидан нусха олинг ҳамда уни мақсадга мувофиқ тарзда қўлланг. Лекин буни шундай қилиш керакки, бу ҳаракатлар яққол кўзга ташланмасин, яъни, меъёр билан ва одоб доирасида амалга оширилсин. Музокаралар олиб бораётганда суҳбатдошингиз билан қандай масофада гаплашаётганингиз ҳам муҳим аҳамият касб қилади. Ҳар бир инсоннинг шахсий биомайдони хилма-хил бўлгани учун, шундай масофа танлаш керакки, бунда унинг биомайдонига кириб, уни ноқулай аҳволга солиб қўймаслик керак. Ўз аҳамиятингизни ошириш учун, масалан, ўзингиз креслога ўтириб, ҳамсуҳбатларингизни стулларга ўтқазиб қўйишингиз мумкин. Ҳамсуҳбатлар бир хил баландликдаги стулларда ўтиришганда, Сиз сал баландроқ стулда ўтиришингиз ёки тик туриб гаплашишингиз мумкин.

Кўпчиликка ўз мақсадингизни тушунтиришда қуйидагиларга алоҳида аҳамият беришингиз маъқул бўлади.

1. Ўз чиқишларингизни шундай ташкил қилингики, ҳамма иштирокчилар «Мен буни хоҳлайманми?» ва «Мен буни уддалай оламанми?» - деган саволларга тўла жавоб бера олишсин. Лекин бунда жуда ҳам тугал маълумот берманг ва ўз обру-эътиборингизга урғу бериш билан Сиз билан мулоқот қилувчиларни ноқулай аҳволга солиб қўйманг. Ҳамма ҳам Сиз сингари билимли ва омадли бўлиш мумкинлигини ҳис қилсин ҳамда «Мен шубҳасиз буни қила оламан!» деган қатъий хулосага келсин.

2. Чиқиш жуда ҳам узок вақт давом этиши мақсадга мувофиқ эмас, унинг Сиздан маъруза эшитувчилар кутган вақт хажмида ташкил этилиши мақсадга мувофиқ. Агар бунинг иложи бўлмай қолса, 25-30 дақиқалик маъруза қилган маъқул. Кўп вақт давом этган тадбир инсонни чарчатиб, унинг маълумотни тўғри қабул қилишига монеълик қилади.

3. Ўз чиқишларингизни куйидаги режа асосида уюштиринг.

- *Кириш*

- *Нима тўғрисида гапирингиз кераклиги хақида сўзлаб беринг*

- *Асосий қисмда керакли маълумотни беринг*

- *Хулоса қисми*

- *Нега бу хақда гапирганингизни тушунтириб беринг.*

4. Доимо маърузангизнинг асосий мақсадини назардан қочирманг.

5. Биринчи ўн дақиқада янги маълумотлар ва фикрлар беринг, кейинги ўн дақиқада бу маълумотлар билан боғлиқ яхши ва ёмон имкониятларни/шароитларни тушунтириб, уни Сизни эшитувчилар кизиқишлари билан солиштиринг. Охирги ўн дақиқада юқорида гапирганларингиздан хулоса чиқаринг ва ходисаларнинг кейинчалик ривожланиш йўналишларини кўрсатинг.

6. Хулоса сифатида, албатта, тингловчилардан нима хохлаётганлигингизни эслатиб қўйишни ёддан чиқарманг.

7. Қоғозга/дафтарга/китобга қарамасдан гапиринг. Агар техник имкониятлар бўлса, компьютер презентациясидан фойдаланинг.

8. Кўпроқ «Сиз» ва «Бизлар» деб гапиринг, «Мен» ни камроқ ишлатинг.

9. Эсингизда қолсин - оммавий чиқишингизнинг тахминан 90 фоизи ўзингизнинг кимлигингиз хақида оммага маълумот беришдир. Чиқишингиз муваффақиятининг фақатгина 10 фоизга яқинигина Сизнинг гапираётган гапингиз маъноси билан боғлиқ, 40 фоизи эса овозингиз, интонация ва

ритмингиз билан ва ниҳоят 50 фоизи гавда ҳаракатингиз (*яъни, бош ҳаракати, қўл ва оёқ ҳаракати, кўзлар ҳолати*) билан аниқланади.

10. Гапираётганда интонацияни ва жестикуляцияни (*қўл ва тана ҳаракатларини*) асосий фикрга урғу бериш учун ишлатишга ҳаракат қилинг.

11. Аудиторияда кўпроқ ҳаракат қилинг, жонсиз предметдай сахнада қотиб турманг.

12. Маърузангизда визуал қўлланмаларни ишлатишга ҳаракат қилинг. Масалан, чизмаларни, графикларни, плакатларни, оддий ва мультимедиа слайдларни, видео ва аудио материалларни ишлатиш яхши натижаларга олиб келади. Лекин уларнинг ишлатилишини хонанинг катта-кичиклиги ва одамлар сони билан мутаносиб равишда амалга оширинг.

13. Қуйидаги қондани ишлатишингиз мумкин: *«Ҳар бир асосий фикрга битта кўрсатув»*.

14. Менга ҳеч ким бермайди деб ўйлаган саволларингизга албатта жавоб тайёрлаб келинг.

15. Агар берилган саволга жавобни билмасангиз, уни биламан деб кўрсатишга ҳаракат қилманг. Ўйлаб кўриб, маъносига етганингиздан сўнг, жавоб беришингиз ҳақида ваъда беринг ёки *«Жавобни қуйидаги сабабларга кўра билмайман»* деб ростини айтинг. Охирида ўз фикрингизнинг қандай эканлигини қуйидагича тарзда қўшиб қўйсангиз ҳам бўлади. *«Лекин мен бу ҳақда қуйидагиларни айта оламан»*.

16. Маърузангиз режасини тузинг ва оммавий чиқишдан олдин уни бирор-бир кимсага кўрсатинг.

17. Ўз маърузангизни видео/аудио кассетага ёки дискка ёзиб олинг ва уни танқидий/критик нуқтаи-назардан қайта кўриб чиқинг.

18. Маърузадан олдин жуда ҳам тўйиб овқат еманг.

Тадбиркор сифатида бирор-бир товар ёки хизматни кимгадир таклиф қилаётганда аксарият кўпчилик ҳолларда таклифингиз найзалар билан қарши олинади ва баъзилар таклифингизга қатъиян қарши бўладилар. Бу ҳол Сизга

хам таъсир қилиб, ишингизга ишончсизлик туғдириши, олға қадам босишга ҳалақит бериши, ноумидлик ҳолатини юзага келтириши мумкин. Бунда Сиздан бир нарса талаб қилинади, яъни бу ҳолатларга фалсафий ёндашиш ва улардан тегишли ҳулоса чиқариш.

Бундай рад этилишларга нисбатан қуйидагича ёндашиш мумкин:

1. Мен муваффақиятсизликларни муваффақиятсизлик шаклида эмас, балки унинг сабабларини ўрганиш учун тажриба сифатида қабул қиламан.

2. Мен муваффақиятсизликларни муваффақиятсизлик шаклида эмас, балки ташқи олам билан тескари алоқа сифатида қабул қиламан ва унинг асосида ҳаракат йўналишимни ўзгартираман.

3. Мен муваффақиятсизликларни муваффақиятсизлик шаклида эмас, балки маълум кўринишдаги хажвия/юмор шаклида қабул қиламан.

4. Мен муваффақиятсизликларни муваффақиятсизлик шаклида эмас, балки ўз усулларимни ҳаётда текшириш учун бир имконият деб қабул қиламан. Бунинг натижасида менинг профессионал тажрибам яна ҳам ошади.

5. Мен муваффақиятсизликларни муваффақиятсизлик шаклида эмас, балки менинг ютиб чиқишим шарт бўлган бир ўйин шаклида қабул қиламан.

Билвосита таъсир қонуни шуни уқтирадики, бошқа одамлар билан мулоқотда хоҳлаганингизга эришиш учун уларга тўғридан-тўғри эмас, балки билвосита мулоқот қилиш маъқулроқ бўлади. Масалан, Сиз кимларгадир ўзингизнинг маълумотингиз, ақлингиз ва шахсий қобилиятларингиз ҳақида уқтирмакчи бўлсангиз, бевосита йўл уларга ўзингизни мақташингиз бўлиши мумкин. Лекин бунда Сизнинг жуда ҳам ноқулай ҳолга тушиб қилишингиз эҳтимоллиги анча юқори бўлади. Ундан кўра ўша кимсаларга Сизга яхши таассуротлар беришига имконият беринг. Бу жараён давом этаётган вақтда Сиз ҳам уларга ўзингиз ҳақида маълумот бериш учун катта имкониятга эга бўласиз. Натижада улар Сизга қанчалик кўп таассурот берса, Сиз ҳам уларга ундан кўпроқ таассурот кўрсатиш имкониятига эга бўласиз. Демак, кимнидир бирор-бир нарсага қизиқтирмакчи бўлсангиз, аввало у билан қизиқишни

бошланг. Сиз унга қанчалик қизиқсангиз, у ҳам Сизга шунчалик қизиқа бошлайди. Бировлар Сизни хурмат қилсин десангиз, аввало, Сиз ҳам бошқаларни хурмат қилинг. Бу *ўзаролик принципи* деб аталади. Атрофдагиларга ёқадиган қандайдир бир иш қилсангиз, улар ҳам Сизга шундай тарзда жавоб беришга ҳаракат қиладилар. Кўпчилик дўстона муносабатлар худди шу принципга асосланади. Биз шундай тузилганмизки, нима қилмайлик, у бумеранг каби бизга яна акс таъсир қилади. Бошқа бир инсонни қанчалик қадрласак, бизнинг ҳам кадримиз шунчалик кўтарилади. Ўз-ўзини қадрлаш ҳам руҳи соғлом шахснинг асосий кўрсаткичларидан биридир. Бировларнинг руҳий соғломлигини қўллаб-қувватлаш сўзсиз ўзингизга ҳам руҳий соғлиқ олиб келади. Биз қанчалик муваффақиятларга эришмайлик, ўзимизнинг ҳақимизда тўғри тасаввур ҳосил қилишимиз учун бизга ҳар доим ташқаридаги инсонларнинг ҳолисона баҳолаши зарурдир. Бу бизга ўзимизнинг аҳамиятимизни ва жамиятдаги шахсий баҳоимизни ҳис қилишга имкон беради.

6. Тадбиркорликда йўл бошловчи бўлиш

*«Олимлардан ташқари ҳамманинг руҳи ўликдир.
Илмига амал қилувчилардан бошқа барча олимлар сархушдир.
Ихлослилардан бошқа барча амал қилувчилар алдангандир»*

Саҳл Тустарий

Кўпчилик ташкилот ва фирмаларда бошқарув иерархик зинапоя шаклида қурилганлиги учун, субординация масалаларига катта эътибор бериш талаб қилинади. Агар Сиз бу зинапоянинг пастки пиллапояларидан бирида турган бўлсангиз, бошлиқнинг маслаҳатисиз бирор-бир кишига ваъда бермаслигингиз, доимо корхона обрўсини сақлашга ҳаракат қилишингиз, зарур бўлганда ўзингизнинг фаолият доирангизга кирмайдиган ишларни бажаришга интилмаслигингиз, ўзингизнинг ўрнингизни асло унутмаслигингиз ва ҳаддингиздан ошмаслигингиз лозим бўлади. Агарда нохуш ҳоллардан бирортаси рўй бериб бўлган ёки бериши мумкин бўлса, у ҳақда зудлик билан энг катта раҳбарга эмас, балки Сиздан бир поғона

юқорирок турган бевосита бошлигингизга етказишингиз керак бўлади. Акс холда унда Сиз ҳақингизда нотўғри тасаввур ҳосил бўлиб қолиши мумкин. Сизга бўйсунувчи инсонлар билан мулоқот қилганда, эмоционал нейтрал мавқеда туриш мақсадга мувофиқ бўлади. Бунинг моҳияти шундан иборатки, Сиз ҳамма ходимларга уларга нисбатан шахсий муносабатингиздан қатъий ўлароқ, бир хил ва дўстона муносабатда бўлишингиз лозим бўлади. Ишдаги алоқаларни гуруҳий (*кланли*) ва оилавий алоқалардан ажратиб қўйиш ҳам муваффақиятнинг гарови бўлиб хизмат қилади. Илтимослар ва уларга муносабат ҳам бошқарув жараёнини ноаниқ кўринишдаги боши берк тор кўчага киргизиб қўйиши мумкин. Чунки кўпгина илтимослар келишилган тартибни бузишни ва кўп холларда қандайдир кўринишдаги “пора” олиш ёки беришни ёки таъмагирликни англатишини ўз хаётий тажрибангиздан ҳам жуда яхши билсангиз керак.

Ҳаётдан хоҳлаётган орзуларингизга тадбиркорлик орқали эришиш учун шубҳасиз тажрибали йўл бошловчилик мавқеига эга бўлиш лозим ва раҳбар ёрдамида ҳамда унинг фойдали маслаҳатлари асосида маълум бир йўналиш раҳбари (*лидери*) бўлиш муваффақият гарови бўлади. Ҳар бир соҳада бўлганидек, тадбиркорлик жараёнини амалга оширишда ҳам йўл бошловчи (*лидер*) таъсири туфайли жуда кўп нарсалар амалга ошади. Кимдир олдинда боришнинг ва унда мустаҳкам ўрнашиб олишнинг уддасидан чиқса, бошқаларга йўл кўрсатса, қандайдир ўзгаришлар бошланади ва у ривожланишга сабаб бўлиб, муваффақиятга олиб келади. Йўл бошловчи (*лидер*) бўлиш учун ўзингизда қуйидаги малакаларни ривожлантиришингиз керак бўлади:

1. Мақсадингизни аниқлаб олинг.

Агарда Сизда аниқ ва равшан мақсад бўлса, ҳаётда нима бўлишидан қатъий назар, Сиз танланган йўлингиздан четга чиқиб кетмайсиз. Тайин мақсад бўлса, Сиз олдиндан нима қилиш кўзланган мақсадга олиб келади, нималар эса унга ҳалақит беришини яхши билиш ва тушуниш имкониятига

эга бўласиз. Қийинчиликлар вужудга келса, ёрқин мақсад Сизга уларни енгиб ўтишга ёрдам беради. Мақсад Сиздаги интилиш билан биргаликда Сизни яна ҳам кучли қилиб, хаёт қийинчиликларини енгишга ёрдам беради.

2. Жавобгарликни зиммангизга олинг

Малакали йўл бошловчи бўлиш учун маълум бир миқдорда жавобгарликни ҳам ўз зиммангизга олишингиз керак бўлади. Чунки мақсадни аниқлаб олишнинг ўзи билан унга эришиб бўлмайди. Бунинг учун ишнинг маълум қисмларини ҳамфикрлар орасида тақсимлаш, унинг ҳар бир қисмига жавобгар (*масъул*) бўлган шахсларни аниқлаш ва олдига қўйилган вазифаларнинг сўзсиз бажарилишини таъминлаш керак.

3. Ўз-ўзингизни ривожлантириш устида ишланг

Шахсий ўсиш ва бирор-бир нарсага эришиш учун собитқадам бўлинг. Атрофингизни ўзингиздан кўра кўпроқ биладиган ва каттароқ муваффақиятларга эришган одамлар билан қуршаб олинг ҳамда улардан билмаганларингизни ўрганинг. Ўзингиз ишонадиган ва кўмак бериши мумкин бўлган йўл бошловчилардан кўмак гуруҳи ташкил қилинг. Бир-бирингизга ёрдам беринг, бир-бирингиздаги тажрибадан ҳамда тегишли адабиётлардан ўрганинг ва бир-бирингизнинг эришган муваффақиятларингиздан қувонинг.

Йўл бошловчиликка ўрганинг

Ўз қалбингизни, имкониятларингизни ва маблағларингизни доимий ўқиш ва ўрганишга йўналтиринг. Бирор-бир янги нарсани ўрганишингиз билан, дарҳол уни бошқалар билан ўртоқлашинг. Чунки агарда бировларни ўз ўрганган нарсангизга ўргатишни уддаласангиз, ўзингиз ҳам кўплаб янги нарсаларни билиб оласиз. Йўл бошловчи сифатидаги кўпроқ вақтингизни муомала маданиятига ва инсонлар билан ишлашга бағишланг.

Албатта, йўл бошловчи бўлишнинг бошқа бир антиқа усуллари ҳам мавжуд. Масалан, олдиндан тузилган маълум бир қонун-қоидалар асосида ва

уларга мувофиқ равишда ишлаш бунга мисол бўла олади. Бу борадаги бир хикояни қуйида эслатиб ўтамиз.

“Қадим замонларда бир қабила бўлган экан. Унда вақт ўтиши билан тартиб йўқолиб, ҳеч ким бир-бирини ҳурмат қилмай ва бир-бирига кулок солмай қўйган экан. Шунинг учун ҳам бу қабилага душманлар хужум қилиб, уларнинг кучини қирқиш ва уларни қул қилиш пайига тушиб қолишган экан. Бу ҳолатдан қутулиш йўлини ахтариб, уларнинг жамоа йиғилиши узоқ мажлис қилибди ва тортишув ҳамда фикр алмашувлардан сўнг, қабиланинг конституциясини тузишга аҳд қилишибди. Қабиланинг энг ақлли ва доно одамлари бир неча гуруҳга бўлиниб, бир неча кун узоқ ўйлабдилар ва ўз лойиҳаларини баён қила бошлабдилар. Қарангки, шунда тузилган конституциялар ичидаги икки банддан иборат бўлган энг қисқаси ғолиб деб топилибди ва тасдиқланибди. Унда шундай дейилган экан.

«1-Банд: Қабила бошлиғи доимо ҳақ, унинг барча гапи ва фикри доимо тўғридир;

2-Банд: Агар қабила бошлигининг гапи нотўғри бўлса, биринчи бандга қаралсин»

Ана шу Конституция тузиб қабул қилинганидан сўнг, қабила янада кучайиб, ҳаммалари ўзаро бирлашган ва кучларини жамлаган ҳолда ташқи душманларга қарши кураша олган ва уларни енга олган экан.

7. Сухбат ва мулоқот маданияти

*«Илм ўқиб, унга амал қилмаган –
ерни ҳайдаб, уруғ сепмаган ёки уруғ сепиб,
ҳосилдан баҳра олмаганга ўхшайди»
Алишер Навоий*

Тадбиркорлик юзасидаги мулоқот жараёнида маълум бир йўналиш ҳақида фикр алмашилилади ва қандайдир муаммолар ҳал қилинади.

Ушбу мулоқот эса қуйидаги асосий вазифаларни бажаради:

- Бир йўналишда фаолият олиб бораётган ходимларнинг ўзаро мулоқотини амалга ошириш;

- Биргаликда фикрлаш, ғояларни текшириш ва ҳаётга тадбиқ қилиш масалаларини ўрганиш;

- Бошлаб қўйилган тадбиркорлик ишларини назорат қилиш ва уларнинг тегишли йўналишларида ишнинг бориши ҳақида маълумот олиш;

- Бошқалар билан ўзаро алоқаларни мустаҳкамлаш ва уларнинг давомийлигини таъминлаш;

- Коллектив/жамоа аъзоларининг фаоллигини таъминлаш.

Мулоқот чоғида Сиз ишларнинг бориши ҳақида тезкор (*оператив*) маълумотлар ҳам олишингиз мумкин. Бу иш фикрлашнинг ривожланишига, интеллектуал имкониятларнинг янада ўсишига, бир-бирини яхшироқ тушунишга олиб келади ва натижада бошқарув бўйича қабул қилинадиган қарорларнинг самарали бўлишига олиб келади.

Мулоқот ташкил қилишнинг асосий босқичлари деб қуйидагиларни кўрсатишимиз мумкин:

- тайёргарлик тадбирлари;
- мулоқотни бошлаш;
- йиғилганларга мақсадни билдириш;
- кўрилаётган масалаларнинг моҳиятини тушунтириш ва муҳокама қилиш;
- мулоқотни тугаллаш.

Биринчи **тайёргарлик босқичи**да унинг режасини тузиш, керакли материалларни йиғиш ва уларни қайта ишлаш, йиғилган маълумотларни атрофлича таҳлил қилиш ва уларни таҳрирлаш лозим бўлади. Бу эса мулоқотдан кўзда тутилган асосий масалаларни аниқлашга, тушунмовчиликларни бартараф қилишга ва унинг ўтказиш вақтини тўғри белгилашга имкон беради.

Мулоқотни бошлаш босқичи жуда ҳам муҳим бўлиб, унда қуйидаги муаммолар ҳал қилиниши зарур бўлади:

- Йиғилганлар билан алоқа боғлаш;

- Ишчан муҳитни хосил қилиш;
- Муҳокама қилинадиган масалаларга эътиборни жалб қилиш.

Суҳбатнинг бошланиши кўпинча руҳий аҳамиятга эга бўлади. Сизнинг биринчи гапирган сўзларингиз ва ўзингизни тутишингиз Сиз мулоқот қилаётганларга руҳий таъсир қилади ва улар ушбу таассурот натижасида Сизни эшитиш ёки эшитмаслик ҳақида маълум бир қарор қабул қиладилар. Эшитувчилар кўпинча мулоқотнинг бошланишида кўпроқ эътиборли бўладилар, шунинг учун ҳам шу муддат давомида уларнинг эътиборини жалб қилиш хаётий аҳамият касб қилади. Суҳбатнинг бошида ҳамсуҳбатларингизнинг номларини тўғри талаффуз қилган холда ва аниқ айтиш ҳамда кейинчалик уларнинг номини бир неча марта худди шундай тарзда қайтариш уларда яхши таассурот қолдириб, дўстона кайфият хосил қилади. ***Суҳбатни/мулоқотни бошлаш учун бир қанча усулларни қўллаш мумкин:***

- мулоқот қилинувчилар билан шахсий дўстона алоқа ўрнатиш уларни очик фикр алмашинишга ундаш;
- Муаммо ва мақсадни қисқача тушунтириш ҳамда суҳбат давомида уларга ишора қилиш;
- Мулоқотнинг бошида мунозарали масалалар бўйича бир қанча саволлар қўйиш ва кейин улар асосида суҳбатни уюштириш;
- Бевосита ва қўққисдан муаммони муҳокама қилишга ўтиш.

Йиғилганларга мақсадни билдириш ва маълумот бериш босқичида уларни ишнинг моҳияти билан таништириш лозим бўлади. Бу иш аниқ, равшан, ишончли, профессионал ва мисолларга бой бўлиши керак. Маълумотларнинг манбаларини кўрсатсангиз, жуда яхши бўлади. Лекин бу ишни иложи борича қисқа вақтда амалга оширсангиз, ёмон бўлмайди.

Кўрилаётган масалаларнинг моҳиятини тушунтириш ва муҳокама қилиш босқичида Сиз ва қарши томоннинг фикрлари жамланади, икки томон ўз позицияларини ҳимоя қиладилар. Бунда Сиз далиллар ва пухта

ўйланган таклиф, фикр ҳамда мулохазалар ёрдамида қарши томоннинг фикрини ўзгартириш имкониятга эга бўласиз. Бунда суҳбатдошингизнинг тўғри фикрларини тан олишингиз лозим бўлади, нотўғри фикрларига эса эътироз билдириб, ўз ҳақлигингизни исботлашга ҳаракат қиласиз. Лекин бунда уни ҳафа қилиб қўйишдан жуда ҳам эҳтиёт бўлишингиз Сиздан маданият, чидам, топқирлик, билим ва сўзамоллик талаб қилади.

Мулоқотни тугаллаш босқичида қуйидаги масалалар ҳал қилинади:

- асосий мақсадга эришиш ва унинг иложи бўлмаган бўлса, бу мақсадга эришиш йўлидаги қўшимча мақсадларни аниқлаб олиш;
- сизга кейинчалик ёрдам бериши мумкин бўлган шарт-шароитларни таъминлаш;
- ҳамсуҳбатни белгиланган вазифаларни бажаришга ундаш;
- ҳамсуҳбат ва унинг ҳамфикрлари билан алоқани кейинчалик ҳам сақлашга ҳаракат қилиш;
- суҳбат/мулоқот ҳақида қисқача хулоса тайёрлаш ва уни ҳамсуҳбатларга билдириш.

Музокаралар вақтида қандай сўзларни ишлатиш ҳам жуда катта аҳамиятга эга, чунки инсонлар сўзга катта аҳамият берадилар. «*Gap билганга минг танга, иш билганга ўн танга*», - деб бежиз айтмаганлар. Сўз воситаси билан даволаш ҳам, хаста қилиш ҳам, ҳатто ўлдириш ҳам мумкин. Бизнинг фикрларимиз ва сўзларимиз ўзига хос бир қувват билан йўғдирилганки, у хаётимизда яратиш бўладими ёки йўқотишми, биз хаётимизда кўпроқ муваффақиятга эришамизми ёки муваффақиятсизликка, буни қандайдир даражада аниқлаб беради. Шунинг учун ҳам Сизнинг фикрингизни аниқ ифодалаб берувчи сўзлар мажмуаси Сизга катта муваффақият келтиради. Ортиқча сўзлар, ноаниқ тушунтиришлар, тушунмовчиликлар ва эмоция билан аралаш қизгин фикрлар ишни чигаллаштиради холос. Инсонларни негатив ва ёмон сўзлар билан атаб, биз уларнинг худди шу томонларини кўчайтиришга олиб келамиз холос. Бундай қўпол хатога қўпчилик ҳолларда

ота-оналар йўл кўядилар. Бу борада ҳалқ мақоли ҳам бор. «*Ёмонни ёмон десанг, бадтар ёмон бўлади*». Ёмон ва вулгар сўзлар ишлатиладиган муҳитда ўсган болалар худди шундай муҳитга мос шахслар бўлиб етишадилар ва жамият булардан анча азият кўриши мумкин. Аристократлар (*зодагонлар*) эса ўз фарзандлари билан адабий тилда ва ҳурмат билан гаплашганлар. Шунинг учун ҳам уларнинг болалари кўпчилик ҳолларда жамиятнинг етук шахслари бўлиб ўсганлар ва шунинг учун ҳам улар ҳаётда катта муваффақиятларга эришганлар. Демак, ***инсонлар билан қандай муомала қилиш лозим?- деган саволга қуйидагиларни жавоб тариқасида беришимиз мумкин:***

1. Сизни ҳамсуҳбатингиз яхши тушуниши учун унинг тилида гапиришга ҳаракат қилинг. Масалан, ҳамсуҳбатингиз тадбиркор бўлса, у билан математика тилида гаплашиш, дехқон бўлса шифокор тилида мулоқот қилиш асло мақсадга мувофиқ эмаслиги кундай равшан;

2. Ўз ҳамсуҳбатингизнинг гапларини қанчалик яхши тингласангиз, унга шунчалик кўп яхши ҳамсуҳбат сифатида ёқасиз. Сўзлари яхши тингланган инсон ўзининг обрӯ-эътибори ва ҳурмати борлигини ич-ичидан ҳис қилади. Соатлаб бировнинг гапларини эшитиб, бирор-бир жўяли гап гапирмасангиз ҳам, суҳбат охирида у Сизни жуда яхши суҳбатдош экан, деб тан олиши мумкин;

3. Ҳамсуҳбатингизни фақатгина тинглабгина қолмай, уни тушунишга ҳам ҳаракат қилинг. Агар бу иш қийин бўлса, унинг аҳволини тасаввур қилинг, унинг ўрнига ўзингизни қўйиб кўринг, у каби ўйлашга ҳаракат қилинг. Кўпинча ҳамсуҳбатни тушуниш қийин бўлади, чунки уни ўзининг муаммолари, бизни эса ўзимизнинг муаммоларимиз қизиқтиради. Ундан ташқари, биз олдиндан ҳамсуҳбатимиз нима демоқчи бўлганини билишимизга кўпинча қатъий ишонамиз ва шу сабабли уни унчалик диққат билан тинглашга ҳаракат қилмаймиз. Баъзи пайтда эса бизга унчалик ёқмайдиган ёки биз ён боса олмайдиган гаплар эшитишдан кўрққанимиз учун ҳам эътибор билан тингламаймиз;

4. Инсонларни улар қандай бўлса, шундай қабул қилиш лозим. Ақлли одам инсонларнинг қандайлигини ҳамда улардан нима кутиш мумкинлигини билади ва бундай инсонларга нисбатан ёмон кўз билан қараш мақсадга мувофиқ эмас, деб ҳисоблайди. Инсонни унинг камчиликлари, одатлари, яхши ва ёмон томонлари ҳамда дунёқараши мажмуаси билан биргаликда қабул қилиб, у билан мулоқот қилишимиз лозим бўлади;

5. Бир томонлама фикрлашдан ва биргина фикрда қаттиқ туриб олишдан сақланиш зарур. Инсонларни у ундай экан, бу бундай экан деб баҳолашдан ва тавсифлашдан нари турган маъқул. Чунки бу реал ҳаётдан узоклашишга ва ўзи учун мавҳум дунё кашф қилишга олиб келиши табиий;

6. Музокаралар вақтида баҳслашишдан ёки тортишиш қилишдан нарироқ туринг. Чунки бу нарсани қилишга кўпинча бизнинг ўзимизга ортиқча баҳо бераётганлигимиз, ўзимизни бошқалардан юқорироқ қўймоқчи бўлаётганимиз ва бошқаларга бизнинг аҳамиятлироқ инсон эканлигимизни кўрсатмоқчи бўлишимиз сабаб бўлади. *«Ақлли ва кучли инсон баҳслашмайди, балки муаммони ҳар томонлама ва атрофлича муҳокама ҳамда таҳлил қилади»*, - деб доноларимиз бекорга айтмаганлар.

7. Ҳар доим дилингиздагини ва ҳақиқатни гапиришга ўрганинг, тилёғламалик яхши натижаларга олиб келмайди.

8. Ўз гавда ва қўл ҳаракатларингиз, ўтиришингиз, ўзингизни тутишингиз ва кўз қарашларингиз гапираётган сўзларингизга мос келишига аҳамият беринг. Чунки Сизнинг ҳамсуҳбатингиз онгсиз равишда буларни сўзингиз маъносига муҳим бир қўшимча сифатида қабул қилади ҳамда бунинг асосида Сиз ҳақингизда маълум хулосалар чиқаради.

8. Чет мамлакатлардаги тадбиркорларнинг одатлари

*“Қоронғуда қадам қўйсанг ёзарсан,
Агар кўз бўлмаса, йўлдан озарсан”.*

Сўфий Оллоёр

Чет эллик тадбиркорлар билан мулоқот қилар эканмиз, биз учун улар мулоқотининг баъзи бир томонларни қизиқарли бўлади, баъзи томонларига эса биз лол қолишимиз ҳам мумкин. Бунинг асосий сабаби, ҳар бир халқнинг ўз ўтмиш тарихидан келиб чиққан одат ва кўникишларидир. Масалан, Голландияда кўрсатгич бармоғингизни чаккангизга қўйиб, бирор-бир кимсанинг бемаъни гап гапирганини айтмоқчи бўлсангиз, улар Сизни бошқача тушунадилар, чунки уларда бу ҳолат кимнингдир жуда ақлли бир гапни айтганини, унинг топқирлигини кўрсатишни билдиради. Биз ўзимиз ҳақимизда гапирганимизда кўкрагимизни кўрсатсак, Япон халқи вакили бурнини кўрсатади. Африканинг баъзи давлатларида кулги хайрон бўлганликни кўрсатади, бизда эса хурсандчиликни билдиради. Баъзи пайтларда бирор-бир белги хилма-хил халқларда ҳар хил маънони билдиради. Масалан, катта ва кўрсаткич бармоқлар орқали билдирилган нол белгиси АҚШ да «Ҳаммаси яхши» деган маънони, Японияда «Пул» ни, Португалияда эса ёмон нарсани билдиради. Англияда скептицизм белгиси бўлган қошни кўтариб қўйиш ҳаракати, Германияда бирор кимсанинг фикридан қойил қолганликни билдиради. Италиялик ёки Франциялик қандайдир ғояни бемаъни деб билса, бошига қўли билан уриш ҳаракатини қилади, Германиялик эса шу фикрни пешанасига қўли билан уриш орқали билдиради. Англиялик ва Испанияликнинг бундай қилиши унинг ўзидан-ўзи жуда ҳам қойил қолганини билдиради. Агарда Голландиялик ўз пешанасига қўли билан уриб, кўрсатгич бармоғини тепага кўтарса, у Сизнинг ақлу-фаросатингизга қойил қолган бўлади. Агар худди шу пайтда у кўрсатгич бармоғини ён томонга қаратса, демак у Сизни ақлдан озган деб ҳисоблади,

деяверинг. Франциялик бирор-бир нарсага қойил қолса, уч бармоғининг учларини бирлаштириб, уларни лабларига олиб боради ва калласини юқорига қаратиб, хавога майин ўпич юборади. Агарда у кўрсаткич бармоғи билан бурнининг тагини силаса, демак билингки, у безовта бўлиб, эҳтиёт бўлишлик белгисини кўрсатапти, бу одамларга ишониш мумкин эмас, деяпти. Италияликнинг кўрсаткич бармоғи билан бурнини уриб туриши - олдинда хавф бор, улар ниманидир мўлжаллашмаяпти, - деган фикрни билдиради. Голландияда эса худди шу ҳаракат «Мен мастман» ёки «Сен мастсан» деган маънони англатади. Англияда бўлса бу маҳфийликни билдиради.

Бармоқларнинг ҳар томонга ҳаракат қилиши АҚШ да ва Италияда гапирилганга бўйсуниб лозимлигини билдирса, Голландияда рад қилишни англатади. Яқин Шарқда эса чап қўл ва ўнг қўл ҳаракатига катта аҳамият берадилар. Бирор-бир инсонга пулни ёки совғани чап қўл билан берсангиз, Сиздан каттиқ ранжишлари мумкин, чунки чап қўлнинг хосияти йўқ, деган фикр у ерларда кенг тарқалган. Бир гапни ҳам эслатиб ўтишимиз таъбирга жоиз - агарда Сизнинг суҳбатдошингиз мулоқот чоғида чап қўлини жуда кўп ишлатса, демак билингки, у ўйлаган фикрини айтмаяпти ва суҳбатга нисбатан салбий муносабатда. Демак, суҳбат мавзусини ўзгартириш ёки уни бутунлай тўхтатиш зарурдир.

Мулоқотда суҳбатдош билан Сизнинг орангиздаги масофа ҳам катта аҳамиятга эга. Бир метргача бўлган масофа интим алоқалар масофаси деб тушунилади. Бу масофада дўстлар ва яқин одамлар билан гаплашиш ва фикр алмашилиши мумкин. Бир метрдан икки ярим метргача масофа анъанавий мулоқот масофаси ҳисобланади. Агарда ҳамсуҳбатлар бу инстинктив масофаларни бузсалар, Сиз ўзингизни жуда ҳам ноқулай сезасиз ва улар билан бўлган суҳбатдан унчалик қониқмайсиз. Мисол учун, лифтдаги ҳолатни эслаб кўринг - ҳаммамиз қандайдир ноқулай ҳолатда жимликни сақлаймиз. Уч метрдан катта бўлган масофа фарқсизлик масофаси деб ҳисобланади. Бошлиқлар ўз ходимларига ҳайфсан беришда худди шу

масофадан фойдаланадилар. Буйруқларни саккиз метр масофадан берилса, яхши натижаларга эришилади. Демак, Сиз ҳамсухбат билан яхши мулоқот қилмоқчи бўлсангиз, масофа бир ярим метр атрофида бўлсин ва орангизда баҳайбат ёзув столи бўлмаганлиги маъқул. Бу қоидаларга риоя қилмасангиз, суҳбат давомида вақтингизни йўқотиб, ўрнига ҳеч нима олмайсиз.

Фазони қабул қилишда ҳам хилма-хил маданиятлар орасида бир қанча фарқ-тафовутлар мавжуд. Масалан, Америкаликлар катта хоналарда ишлашга одатланганлар. Агар катта хона бўлмасдан, бир қанча кичик хоначалар бўлса, улар эшикларни очиб қўйган ҳолда ишлайдилар. Бу хона бошлиғи шу ерда хозир-нозир эканлигини ва унинг бирор-бир кимсадан яширадиган сирини йўқ - деган маънони билдиради. Ҳамминг бир-бирига кўриниб туриши уларда «ҳамма биргаликда бир вазифани бажараяпти», - деган фикрни ҳосил қилади. Немисларда эса эшиклар албатта икки табақали бўлади ва ҳар бир ишлайдиган хона бу билан таъминланиши керак. Ҳар доим очик бўлган эшиклар уларда бу ерда тартиб йўқлиги маъносини билдиради.

Агар Америкалик ўзи ёлғиз қолмоқчи бўлса, хонага кириб, ичидан кулфлаб олади. Бошқа бир қанча халқларда эса бундай одат йўқ, шунинг учун ҳам бу ҳолат тушунмовчиликларнинг бир сабаби бўлиши мумкин. Уларга мансуб инсонлар ушбу ҳолда америкалик биздан хафа бўлдими деб ўйлаши табиий. Америкаликлар ҳамма эшитадиган ҳолда баланд овозда гапирадилар, англияликлар эса сокин, олдиларидаги одамгина тўлиқ эшита оладиган баландликда гапирадилар. Бу билан биринчидан, менинг ҳеч кимдан яширадиган сирим йўқ десалар, иккинчидан, ҳамсухбатимни ҳурмат қилганим учун шундай қилаяпман, деб фикрлайдилар. Шундай қилиб, бу ва бунга ўхшаш нозик жиҳатларни билмай туриб, суҳбат, музокара ёки мулоқот пайтида ўзингиз билмаган ва хоҳламаган ҳолда ҳамсухбатингизни ранжитиб қўйишингиз мумкин ёки у қаттиқ хафа бўлиб, Сиз билан бундан кейин мулоқот қилмасликка аҳд қилиши ҳам мумкин.

Энди чет элликларнинг одатлари ва музокараларда ўзларини тутиш нормалари ҳақида қисқача танишиб чиқамиз ва умид қиламизки, бу маълумотлар бизнинг тадбиркорларимизга улар билан мулоқот қилганда асқотади. Кўпчилик инсонлар ўзларининг дунёдаги хилма-хил давлатларга қилган сафарлари ва улар давомида хилма-хил инсонлар билан учрашганлиги натижаларида шуни билдиришадики, чет элликларнинг баъзи қилиқ ва одатларига хафа бўлмаслик лозим, фақатгина уларни тўғри тушунишга ҳаракат қилиш керак. Чунки улар тамоман бошқа маданият, тарбия, дунёқараш намоёндаларидирлар ва қолаверса, улар биздан баъзи жиҳатлари бўйича тубдан фарқ қиладилар. Масалан, биз оилавий дўстлар, қариндошлар ва ишхонадаги ҳамкасбларни бир хил кўрамиз, улар билан яқин ва дўстона алоқалар ўрнатамиз. Бошқа халқларда бир қанча объектив ва субъектив сабабларга кўра, бу нарса қабул қилинмаган. Масалан, Америкаликлар бундай жуда яқин ва дўстона алоқалар ишхонада ўзаро ҳурмат, тартиб ва субординациянинг бузилиб кетишига олиб келади десалар, Немислар бу корхона ишига салбий таъсир қилади дейдилар. Уларда оилавий ва яқин дўстона муносабатлар ишхонадаги муносабатлардан аниқ ва равшан ажратилган. Чет элларда инсон бир неча йил битта корхонада бирга ишлаб, ўз ҳамкасбининг оилавий аҳволини билмаслиги ҳам мумкин. Бирор-бир турдаги оилавий тадбир, маросим ёки тўй қилинган тақдирда ҳамкасбларини таклиф қилиш ҳам унчалик зарурий деб ҳисобланмайди. Шунинг учун ҳам маросимлар бизга ўхшаб катта ва дабдабали бўлмайди. Таниш-билишчилик, илтимослар, нимадир эвазига «беғараз ёрдам», фарзандларни ва қариндошларни ноқонуний тарзда «қўллаб-қувватлаш» кабилар ҳам ривожланган давлатларда унчалик ривож топмаган, сабаби - ундаги инсонлар ушбу давлат ёки миллатнинг тўла ҳуқуқли фуқаролари сифатида бундай ишлар яхши натижаларга олиб келмаслигини жуда яхши биладилар. Ота-она ва болалар муносабати ҳам худди шундай, ота-она боласини 18-20 ёшга етгандан сўнг, қизгин ҳаёт кучоғича кузатади ва унинг кейинги тақдири

фақатгина унинг ўзига, ҳаракатига, меҳнатига, иродасига ва ақл-фаросатига боғлиқ бўлиб қолади. Ота-оналар баъзи жойларда қабул қилинганидек, болаларини катта маблағлар билан таъминлаш, ўқишга жойлаш, ёғли ишга жойлаш ёки ўзи эплай олмайдиган мансабга ўтказиш учун кўпчилик ҳолатларда ҳаракат қилмайдилар, чунки улар тушунадилар ва қолаверса, маънан ҳис қиладиларки, бу нарса фарзандларига унчалик фойда бермайди. Худди шундай муносабат бошқа ривожланган ғарб ва шарқ мамлакатларда ҳам қатъий равишда салбийдир. Агар бирор бир инсоннинг номаъқул иш қилгани, пора олгани ёки таъмагирлик қилганлиги билиниб қолса, у кимсанинг бу ерда келажаги тугади деса ҳам бўлаверади. Бу ҳам албатта у кимсанинг қайси аҳоли гуруҳлари орасидан чиққанига боғлиқдир, албатта. Яна бир нарсани айтиб ўтмасак, ўз фикрларимизни тугатмаган бўлар эдик, яъни ўқитувчи ва тарбиячиларнинг ўз ишларига муносабатлари ривожланган давлатларда жуда ҳам ижобий равишда бўлиб, улар болалар ва ёш авлод тарбиясини ўз келажаклари пойдевори деб билган ҳолда ҳаракат қиладилар ва бу ишга жон-жаҳдлари билан киришиб, унинг аҳамиятини ва сифатини оширишга ҳаракат қиладилар. Тарбиячининг ҳам жамиятдаги мавқеи анча юқори, у катта ҳурмат-эътиборга сазовор, чунки бундай бўлмаса, миллат келажагининг асоси бўлган таълим ва тарбияга тузатиб бўлмас путур етишини ушбу ривожланган давлатлардаги ҳар бир маданиятли инсон жуда тўғри тушунса керак. Чет эл тадбиркорларининг одатларини таҳлил қилиш ва ўрганишни бошлашдан олдин, яшил планетамиздаги мавжуд хилма-хил маданиятларга оид фарқлар ва ўхшашликларни бир фикрлаб оламиз. Хилма-хил маданиятга оид инсонлар у ёки бу турдаги мулоқот усулларини ишлатадилар. Америкалик олим Эдвард Холл томонидан аниқланилишича, дунёдаги маданиятларни шартли равишда «камбағал маданият даражаси» ва «бой маданият даражаси» турларига бўлиш мумкин экан. «Камбағал маданият даражаси» га мансуб халқларнинг мулоқот усуллари маълум даражада кодлаштирилган бўлишига қарамай, унинг маъносини осонликча

билиб олиш мумкин. «Бой маданият даражаси» га мансуб халқларда эса маълумотларнинг узатилиши ва қабул қилиниши, фикрлаш жараёни, ўзини тутиши ҳамда информация маъноси билан узвий боғлиқ равишда махсус белгилар ёрдамида амалга оширилади. Бу фарқлар эса ўз навбатида хилма-хил маданиятга мансуб халқлар орасида бир-бирини тушунмовчиликка олиб келиши мумкин. Масалан, ушбу тафовутлар мавжудлиги туфайли, «камбағал маданият даражаси» га мансуб шахснинг «бой маданият даражаси» га мансуб шахсга юборган маълумоти жуда ҳам дағал ва кўпол бўлиб туюлиши мумкин. Бошқа томондан, «камбағал маданият даражаси» га мансуб шахс «бой маданият даражаси» га мансуб шахсни одобли деб тушунади ва лекин унга унчалик ҳам ишонмайди (*чунки уни тушунмайди-да*). Улар орасидаги юқоридагига ўхшаш бир қанча фарқ ва тафовутлар бошқа хил катта тушунмовчиликларга ҳам олиб келиши мумкин. Ушбу нуқтаи-назардан Германия, Швейцария ва АҚШ жуда ҳам «камбағал маданият даражаси» га мансуб деб ҳисобланилади. Франция эса камбағал ва бой маданиятлар орасида бўлса, Британия ўртадан юқорироқ маданият ўчоғи, Ўрта Шарқ мамлакатлари юқори ва бой маданиятли ҳамда Япония ва Хитой эса жуда ҳам бой маданиятли давлатлар ҳисобланади. Ушбу маданиятларнинг қайси бирига тегишлилик бир қанча кўрсаткичлар орқали аниқланади, яъни вақтдан, унинг географик жойлашувидан, инсоний муносабатлар ҳақидаги жамиятда қарор топган фикрлардан, ушбу халқда нима асосий қийматга эга эканлигидан, интилиш ва мотивациядан, бошқарув тамоилларидан, келажакни тўғри кўра билишдан, йиғилишлардаги кун тартибидан ва қўйилган масалаларга муносабатдан маданиятнинг қандай турга мансублиги тўла-тўқис аниқланилади. Энди «камбағал маданият даражаси» ва «бой маданият даражаси» орасидаги асосий фарқларни жадвал кўринишида ифодалаб, улар билан яқинроқ танишиб чиқамиз.

<p align="center">Бой ёки юксак маданият кўрсаткичлари</p>	<p align="center">Камбағал маданият кўрсаткичлари</p>
<p><i>Полихроник кўринишга эга.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Бир қанча ишлар бир вақтда қилинади; -Вақтга нисбатан унчалик катта талаблар қўйилмайди; -Пунктуаллилик унчалик катта аҳамиятга эга бўлмайди; -Кутилмаган шароитлардан тезда чиқилади; -Учрашувлар вақти тез-тез ўзгартирилади ёки бошқа муддатга кўчирилиши мумкин. 	<p><i>Монохроник кўринишда.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Биргина иш билан шуғулланилади; - Иш жадвали қатъий; -Пунктуаллилик катта аҳамиятга эга бўлади; -Кутилмаган шароитлардан чиқиш катта муаммо бўлади; -Қар бир учрашув учун кун тартиби тузилади ва унга қатъий риоя қилинади.
<p><i>Билвосита мулоқот.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Циркуляр фикрлаш; - Маълумотлар кодлаштирилган ва унга қисқача тушунча берилган; -Мулоқот контекст билан узвий боғлиқ; - Биргаликда бевосита мулоқот амалга оширилади, тушлик пайтида ҳам муаммолар муҳокама қилинаверади. 	<p><i>Бевосита мулоқот.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Тўғридан-тўғри (бир йўналишли) фикрлаш; - Маълумотлар аниқ ва равшан; - Мулоқот контекст билан узвий боғлиқ эмас; - Яхшилаб тушунтириш; -Ишлар телефонда ҳам ҳал қилинавериши мумкин.
<p><i>Ўзаро муносабатлар.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ўзаро муносабатлар ўзаро ишонч 	<p><i>Ўзаро муносабатлар.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Ўзаро муносабатлар

<p>асосида ҳам амалга ошаверади, контрактлар тузилиши унчалик зарур бўлмайди;</p> <p>- Инсонлар орасидаги муносабат мақсадга эришишдан кўра муҳимроқдир;</p> <p>- Нотаниш одамларга ёки чет элликларга нисбатан эҳтиёткорона муносабат;</p> <p>- Яқин ва давомли муносабатлар;</p> <p>- Кундалик ишлатиладиган буюмларни тез-тез бир-бирига бериб турилади ва бу яхши одат ҳисобланади.</p>	<p>контрактлар асосида амалга ошади;</p> <p>- Ишнинг амалга ошиши ёки лойиха мақсадларига эришиш инсонлар орасидаги муносабатдан кўра муҳимроқдор;</p> <p>- Нотаниш одамларга ёки чет элликларга нисбатан ишонувчан муносабат;</p> <p>- Очиқ эшиклар сиёсати;</p> <p>- Инсонлар секин фаолият кўрсатадилар, бир-бирларига унчалик боғлиқ эмаслар ва ишнинг кўзини биладилар;</p> <p>- Мулкчилик муносабатлари аниқ белгиланган, қарз олсанг, албатта, қайтиб бер, бировга боғлиқ бўлма.</p>
<p>Иерархия.</p> <p>- Жуда қатъий, кўп босқичли иерархия.</p> <p>- Хар бир одам ёки гуруҳнинг ўз ўрни бор.</p>	<p>Иерархия.</p> <p>- Иерархик занжирда ҳар бир инсоннинг қатъий ўрни унчалик кўринмайди;</p> <p>- Ҳамкасабалар билан яқин алоқа;</p> <p>- Гуруҳ (команда) аъзолари</p>

	билан биргаликда ишлаш.
<p>Инсоний муносабатлар.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Инсонларга чидам етишмайди, улар тезлик билан ҳаракат қилишга интиладилар; - Шахсий ташббуснинг унчалик кенг миқёсда амалга ошмаслиги; - Таваккалчиликни ёқтирмайдилар. - Инсон ва улар орасидаги муносабат ишдан кўра муҳимроқдир; - Жамоа кодекси мавжуд; - Энг асосий мажбуриятлар инсонлар билан боғлиқ. 	<p>Инсоний муносабатлар.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Инсонлар чуқур ўйлаб, сўнгра ишга киришадилар; - Ҳаракат қилиш қобилияти ва таваккалчилик қила олиш катта баҳоланади. - Иш ва юмушлар инсонлардан кўра муҳимроқдир; - Асосий мажбуриятлар вақт, сана ва бажарилиш вақти билан боғлиқ.
<p>Мотивация.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Инсонлар устидан ҳукмрон синф ва давлат бошчилик қилади. 	<p>Мотивация.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ҳамма нарсани пуллар ҳал қилади ва инсонлар устидан пул ҳукмронлиги мавжуд.

Фикримизча, энди Сизга чет эллик тадбиркорларнинг одат ва хусусиятлари бир қанча даражада аён бўлган бўлса керак. Кейинги кадамимиз - бир қанча асосий хориж давлатларнинг тадбиркорлари кўникмалари ва одатлари ҳақида қисқача маълумот беришдир.

Германиялик тадбиркорлар

Масалан, агар Сизнинг кўз ўнгингизда немис дўстингиз телефон турган хонанинг, факс жойлашган жойнинг ва нусха олиш ускунаси турган

жойни кулфлаб қўйса ёки бундан фойдаланишга рухсат бермаса, зинҳор ҳафа бўлманг, чунки бу нарса немисларнинг тежамкорлигидан далолат беради. Телефонда ҳам улар кўп гаплашмайдилар, ишнинг индаллосини айтиб ҳал қилиб қўя қоладилар, чунки вақтни ва пулни тежаш керакда. Немислар жуда аниқ иш қилишни ёқтирадилар, шунинг учун ҳам агар Сиз бир ишни аниқ қилинишига гумон қилаётган бўлсангиз, яхшиси олдиндан ундан воз кечинг, чунки акс холда Сиз ўз дўстларингизни умрбод йўқотасиз. Немис дўстларингиз даража ва мансабларини аниқ билишни истайдилар, шунинг учун ҳам учрашув бошланишидан олдин унда қатнашувчи ҳар бир инсоннинг даража ва мансабларини аниқлаб олиш лозим. Сиз албатта бизда қабул қилинганидек совғалар билан келасиз, лекин улардан жавоб совғасини кутишни унутинг, чунки бу ерда бундай нарсалар тадбиркорлар учрашувлари учун қабул қилинмаган. Немисларнинг ҳамма кундалик бажарадиган ишларини кунлар ва соатлар бўйича олдиндан аниқлаб қўйиш одатлари бор, шунинг учун учрашув ҳақида уларни олдиндан хабардор қилиб, Сиз билан учрашувни ҳам ўз календарларига киритиб қўйишларига аҳамият беринг. Бундай қилмаслигингиз мумкин, лекин бунда немис дўстингиз Сиз билан учрашув ҳақидаги таклифингизга рад жавобини бериши ҳам мумкин. Вақтни немислар жуда ҳам қадрлайдилар. Бизнинг қуйидаги мақол улар учун ҳаёт қонуни десак тўғри бўлар эди: *«Вақтинг кетди - бахтинг кетди»*.

Англиялик ишбилармонлар

Инглиз тадбиркорлари жуда ҳам малакали ҳисобланиб, улар бозор шароитларини аниқ таҳлил қила олишади, қисқа, ўрта ва узок муддатли башоратлар қилишнинг устаси фаранглари, қисқа муддатда фойда олиниши мумкин бўлган ишларни жуда қизиқиш билан бажаришади, узок муддатли лойиҳаларни эса унчалик ёқтиришмайди. Молиявий ва хомашё ресурслари билан савдо қилишда дунёда уларнинг тенги йўқ деса ҳам бўлаверади. Улар консерватив, эски ғояларга жуда ҳам содиқ бўладилар. Инглиз тадбиркорлари жуда кўп соҳаларни биладиган, эрудицияли, инсон факторига

алоҳида аҳамият берадиган инсонлардир. Улар фақат иқтисодиётнигина эмас, балки адабиётни, маданиятни, спортни ва бошқа соҳаларни ҳам яхши биладиган инсонлардир. Уларнинг кузатиш қобилияти жуда ҳам юқори ва яхши рухшунос/психологдирлар. Шунинг учун ҳам ёлғонни, алдашни ҳамда чала билим олганларни ёқтиришмайди. Улар билан учрашувда даставвал комплимент сифатида «*Биз инглизлардан кўп нарсани ўрганишимиз керак*» деб, кейин улардан амалий ёрдам сўраган маъқул бўлади. Улар ўз билим ва тажрибалари билан ўртоқлашишга жуда ҳам ишқибозлар ва баъзи пайтларда ўз ишларининг нозик томонларини ҳам очик айтиб беришлари мумкин. Инглиз тадбиркорлари кўп йиллардан бери бу фаолият тури билан шуғулланиб келган оилаларнинг (*династиялар*) фарзандларидир. Шунинг учун ҳам уларда ёшларнинг амалий ва руҳий тайёргарлиги жуда ҳам юқори даражада бўлади. Улар колледж ва махсус тижорат мактабларида чуқур назарий ва амалий билимларни эгаллаган бўладилар. Инглиз тадбиркорлари доирасида шахсий ва телефон мулоқотида, тушлик ва ланчларда, симпозиум ва конгрессларга борганда, кўрсатмаларга, клубларга ташриф қилганда ўзига хос муомала қоидалари мавжудки, уларга риоя қилиш катта аҳамиятга эга. Агар Сиз улар билан тил топиб, алоқа қила олсангиз, фақат ҳозирги кунгагина эмас, балки узок муддат давом этадиган дўстона алоқаларга ҳам эга бўласиз ва бу корхонангизга катта, қимматли ҳамда доимий фойда келтириши мумкин. Агар Инглиз дўстингиз Сизни ланчга (*тушликка*) таклиф қилса, асло рад қилманг, лекин кейинчалик Сиз ҳам шундай ишни қилишингиз лозимлигини асло унутманг. Учрашувдан олдин унинг қанча вақти борлигини сўранг, бу билан Сиз унинг вақтини қадрлашингизни кўрсатасиз. Ким биландир қачондир учрашган ёки мулоқот қилган бўлсангиз, уларни керакли вақтларда эслаб, уларга байрамлар, туғилган кунлар табригини юборсангиз, обрўйингиз яна ҳам кўтарилади ва улар Сизни яхши одам ва ишончли ҳамкасб сифатида хурмат қила бошлашади. Англияда совғалар бериш ва қабул қилиш пора сифатида эмас, балки бир ритуал

сифатида қабул қилинган. Бунда бериладиган нарсаларнинг руйхати олдиндан маълум бўлади: календарлар, ёзув дафтарчалари, авторучкалар, зажигалкалар, янги йилга эса спиртли ичимликлар ҳам совға қилиш мумкин. Бошқа хил турдаги нарсалар совға қилинса, улар буни қарши томонга қилинган босим деб қабул қилинишлари мумкин.

Франциялик тадбиркорлар

Француз фирмалари билан алоқа қилишни бошлаш учун энг аввало уларни яхшилаб ва ҳар томонлама ўрганиш лозим бўлади, кейин эса уларга реклама материалларини, каталогларни, маҳсулотингиздан намуналарни ва қандай шартлар асосида маҳсулотни уларга юборишингиз мумкинлиги ҳақидаги маълумотларини жўнатишингиз лозим бўлади. Бу маълумот ва материалларнинг барчаси француз тилида бўлиши керак, чунки французлар инглиз ёки немис тилини ўзаро бизнес алоқаларида қўллашни ёқтирмайдилар ва бу уларнинг миллий қадр-қимматларини ерга уради деб тушунадилар. Таклиф юборганингиздан сўнг, жавобни билиш учун унга кўнғироқ қилинг ёки факс жўнатиб. Францияда худди бизнинг мамлакатдагидек танишлар, яқин алоқалар ва дўстлар катта аҳамиятга эга. Шунинг учун ҳам керакли алоқалар қариндошлар ва дўстона алоқалар туфайли ўрнатилади. Улар ҳеч ким билмайдиган нотаниш одамларни ўзларига яқин ҳам келтиришмайди. У ерда бюрократия жуда ҳам ривожланганлигини алоҳида айтиб ўтиш керак. Қарорлар чегараланган сонли юқори лавозимли ходимлар томонидангина қабул қилинади. Французлар таклифингизни жуда ҳам пухта ва ҳар томонлама ўрганиб чиқадилар. Улар таваккалчиликни унчалик ёқтирмайдилар. Таклифлар муҳокама қилинаётганда французлар Сизнинг гапингизни тез-тез бўлган холда, ўз фикр-мулоҳазаларини ва таклифларини билдиришни ёқтирадилар. Шунинг учун ҳам Сиз учрашувга яхши тайёргарлик кўриб келишингиз лозим бўлади. Улар билан тузилган контрактлар кўпинча тўрт бетдан ошиқ бўлмайди ва уларга ўзгартириш киритишни французлар ёқтиришмайди. Қабул маросимлари фақат

кабинетдагина эмас, балки нонушта, тушлик ва кечки овқат пайтида ҳам ўтказилиши мумкин. Лекин таклифларни фақатгина кофе тортилгандан сўнг беришингиз мумкин.

Италиялик ишбилармонлар

Италиялик тадбиркорлар ўзаро алоқалар ўрнатишда анчайин фаолдирлар, улар ташкилий ва формал муаммоларни ечишни чўзиб ўтирмасдан дарҳол ҳал қиладилар, бошқа альтернатив турдаги алоқалар ўрнатишга ҳам рози бўлишлари мумкин. Чунки уларда административ қарорлар қабул қилишни узоқ муддатга чўзадиган мураккаб административ тадбирлар йўқ. Ўзаро алоқалар боғлаш учун иш йўналиши кўрсатилган ва фирма хақида қисқача маълумотлар берилган хатлар билан алмашилиш кифоя. Кўпинча ўзаро иқтисодий алоқалар ўрнатиш учун воситачи фирма ёки шахсларга мурожаат қилиш ҳам етарли бўлади. Италиян ишбилармонлари билан танишишни бошлаш учун ташриф қоғозлари (*визиткалар*) билан алмашилиш лозим бўлади. Шунинг учун ҳам улардан кўпроқ миқдорда олишингиз зарур бўлади. Агарда Сизга бирор-бир кимса визитка берсаю, Сиз унга бера олмасангиз, дарҳол узр сўраб, бунинг сабабини айтиш ва кейинроқ буни унга юборишни ваъда қилиш лозим бўлади. Италиян тадбиркорлари жамиятда ёки бизнес оламида тахминан бир хил даражада турган кишиларнинг бир-бирлари билан музокара олиб боришларига катта эътибор берадилар. Шунинг учун ҳам учрашувдан олдин учрашув қатнашчиларининг қаерда ишлашларини, ёшлари ва мансабларини билишга интиладилар. Италияликларнинг визиткаларида маълумот италиян ва инглиз тилларида берилади. Италияда ҳамкорларнинг ишдан ташқари пайтдаги ноформал мулоқотларига ҳам жуда катта аҳамият берилади. Улар ўз мамлакатлари билан жуда ҳам фахрланадилар ва шунинг учун ҳам бу борада Сизда чуқур маълумотлар борлигини сезсалар, Сизга нисбатан катта хурмат-эътибор кўрсатадилар. Кўпгина масалалар ва муаммоларни италияликлар ноанъанавий муҳитда, масалан ресторанда муҳокама қилишни

ёктирадилар. Чунки улар бундай очик муҳитда хақиқий фикрлар гапирилади ва эътироз билдириш осонроқ бўлади деб тушунадилар. Агарда бир масала бўйича тайинли бир ечимга келиш қийин бўлса, улар ақлга мувофиқ бўлган келишувга ҳам юришлари мумкин.

Америкалик бизнесменлар

Америкалик тадбиркорларнинг асосий мақсади ҳар бир тадбирнинг маълум бир миқдорда фойда келтиришига қаратилган. Яъни, бекорга меҳнат ва вақт сарфига йўл қўйилмайди, сўз берилдими, уни бажариш шартдир, ҳар қандай ишни яхши ва ҳар томонлама пухта ўйлаб амалга оширилади, чуқур таҳлил, масъулиятларнинг аниқ бўлиниши, бажарувчанлик маданиятига катта аҳамият берилади, ишни эртага бугундан кўра яхшироқ бажаришга интилиш, майда-чуйда деталларга ҳам катта эътибор бериш, кадрларнинг ва ишлаб чиқаришнинг мутахасислашувига диққатни қаратиш, аниқлик ва шаффофлик ҳамда конструктивизмга интилиш уларнинг иш услубидир.

Улар билан ишлаш учун Америкаликларнинг ўзаро алоқаларига эътибор беринг. Улар яхши иқтисодий маълумот олганликлари учун ўзларини ҳар қандай давлат иқтисодиётини ва бизнесини жуда яхши биладилар деб ҳисоблайдилар. Контрактлар тузаётганда улар бу билан боғлиқ ҳамма майда-чуйда нарсаларни Сизга айтмайдилар, лекин барибир Сиздан ишнинг моҳиятини тушунишни ҳамда америкача тадбиркорлик фаолиятини юритишингизни кутадилар. Агарда учрашувлар пайтида Сиз муҳокама қилинаётган масалалар юзасидан тўлиқ маълумотга эга бўлмасангиз, уни билгандай қилиб кўрсатинг ва тегишли савол-жавоблар орқали тезлик билан ишнинг моҳиятини тушуниб олишга ҳаракат қилинг (*индукция ва дедукция усули*). Мактублар ёзганда ёки мулоқот қилаётганда албатта Сизни улар билан биринчи бор таништирган ташкилотлар ёки шахслар номини кўрсатиб ўтинг. Агар бу шахслар олдиндан Сизни америкалик тадбиркор таништириб қўйсалар (*телефон, факс ёки e-маил орқали*) нур устига аъло бўлади. Муҳокама чоғида қарама-қарши томон

диққат-эътиборини ўз корхонангизнинг бошқа фирмалардан фарқли бўлган алоҳида ижобий хусусиятларига қаратсангиз, бу Сизга бир қадар ёрдам бериши мумкин. Агарда Сизнинг таклифларингиз уларнинг асосий мақсади билан мувофиқ бўлса, улар албатта бунга қизиқиб қоладилар. Америкалик ҳамкорни қидираётганда Сизнинг фикрингизча ишлаш мақсадга мувофиқ бўлган 12-16 та фирмани танлаб олинг. Катта ва жуда ҳам машхур фирмаларни танламанг, чунки Сизга ўхшаганлардан жуда кўпчилиги уларга таклифлар билан чиқадилар ва Сизнинг таклифингиз назардан четда қолиши эҳтимолдан ҳоли эмас. Улар хақида иложи бориша кўпроқ маълумот йиғинг. Муаммо бўйича бирор-бир одамнинг исмини билиб олинг ва у билан мулоқот қилиб бўлганингиздан сўнг, кейинги мулоқотларда унинг номига ишора қилинг. Муҳокама ёки учрашувдан олдин Сиз нимани истаяпсиз ва натижа қандай бўлиши кераклигини аниқлаб олинг. Мулоқотни шундай уюштирингки, унда Сизнинг асосий муаммоларингиз муҳокама қилинсин ва Сизнинг имкониятларингизга урғу берилсин.

Япон тадбиркорлари

Улар билан мулоқот анъанавий ғарб ва шарқ тадбиркори билан мулоқотдан анча-мунча фарқ қилади. Масалан, японлар телефон қўнғироқлари орқали ёки хатлар воситаси билан эмас, балки шахсий учрашувлар орқали алоқа қилишни афзал кўрадилар. Бунда кўпинча воситачи шахс ёки ташкилот орага тушиши лозим бўлади. У иккала томонга ҳам яхши таниш бўлган япон бизнесмени, ташкилоти ёки биз томондаги улар яхши таниган ташкилот намоёндаси бўлиши мумкин. Япон ишбилармони билан танишув, визиткаларни алмашилиш билан бошланади ва агар бунда Сиз ўзингизникини унга бермасангиз, у қаттиқ ранжиши мумкин. Японлар учрашувда икки томоннинг мавқеи ҳам баробар бўлишини талаб қилишади, чунки паст табақа вакиллари билан мулоқот анъанавий япон ахлоқий нормаларига асосан «*Ўз мавқеини йўқотиш*» деб баҳоланади. Шунинг учун ҳам японлар биринчи учрашувдаёқ томонларнинг мавқелари бир-бирига мос

келадими ёки йўқми, аниқлаб оладилар. Мавқеда бир даражага ҳам фарк мавжуд бўлса, японлар қарши томон этикет қондасини бузди ва у бизнес оламида обрусиз ҳамда у биздан бир нимани сўраш учун келган деб тушунадилар. Демак, учрашувдан олдин япон томонидан кимлар музокарада иштирок этишини билиб олиб, шунга мос бўлган делегация тайёрлаш лозим бўлади. Агар бунинг иложи бўлмаса, қисқа протокол ташрифи уюштирилади, холос. Улар билан учрашувларга сабабларига қарамасдан, ҳеч қачон кеч қолмаслик керак, чунки бу уларни хафа қилиб қўйиши мумкин. Мабодо кеч қоладиган бўлсангиз, уларни олдиндан огоҳлантириб, учрашув вақтини шунчага қисқартиришингиз лозим бўлади. Японлар билан қўл беришиб кўришманг, чунки улар эгилиб салом беришни хуш кўрадилар. Японияликлар ўз суҳбатдошини ва унинг фикрини охиригача, унинг гапини бўлмасдан эшитадилар. Улар мулоқот пайтида бошларини қимирлатиб қўйишлари, уларнинг розилиklarини эмас, балки Сизнинг фикрингизни тушунганликларини билдиради. Агар япон фирмасида бирор-бир шахс ишдан бўшаса, у билан алоқа қиладиган ҳамма шахсларга бу ҳақда маълумот юборилади. Бошқа ишга ўтаётган ходим эса ишдан кетишидан олдин янги ходимни ўзининг шу соҳадаги ҳамма ҳамкорлари билан шахсан таништиради. Японлар билан жуда ҳам мулойим ва яхши муносабатда бўлиш лозим, чунки улар буни жуда ҳам қадрлайдилар. Уларни ҳаддан ташқари мақтаб юборсангиз, Сиздан тилёғлама экан деб шубҳаланишлари ҳам мумкин. Кўпроқ аниқ далилларга таянган ҳолда бу ишни амалга оширсангиз ёмон бўлмайди. Улар билан қизишиб гаплашиш ишни бузиб қўйишга олиб келиши мумкин. Ўзингизни тутиб, босиқ мулоқот қилсангиз, мақсадга эришасиз. Озгина миқдорда япон тилини билсангиз, бу ҳам шубҳасиз Сизнинг фойдангизга ҳизмат қилади.

9. Бадавлат бўлиш учун нималарга аҳамият бериш керак

*“Чин олим хийладан узоқдир, узоқ,
Нурнинг ўз сояси бўлмайди ҳеч чоқ”.*
Замаҳшарий

Ушбу китобчанинг тадбиркорлар учун энг муҳим бўлган мана шу бўлимида уларга бадавлат бўлиш учун керак бўлган амалий маслаҳатлар имконият даражасида келтирилади. Уларни тушуниш, ўрганиш ва собитқадамлик билан амалга тадбиқ қилиш Сизнинг ҳаётингиздаги барча муваффақиятлар ва ижобий ўзгаришларнинг калити бўлиши мумкин.

Ким Сизнинг тақдирингизни бошқаради?

Сизнинг тақдирингизни фақатгина бир одам, яъни, ўзингиз бошқарасиз. Донолар *“Сендан ҳаракат, мендан баракат”* – деб бежиз айтмаганлар. Бунинг учун тинимсиз машқ қилишингиз, тегишли адабиётларни ўқишингиз ва улардаги керакли маълумотларни диққат билан ўрганишингиз керак бўлади. Сизнинг ўрнингизга бошқалар қарор қабул қиладиган шароитларда ўзингиз мақсадга мувофиқ қарорлар қабул қилинг ва ўзингизни бошқаришга ўрганинг. Бу Сизда ўзингизга ишонч ҳосил қилади ва Сиз учун ўта муҳим бўлган пайтларда ҳаётингизни ўзингиз истагандек бошқаришга имкон яратади.

Нега кўпчилик инсонлар камбағал?

Чунки уларда пул ва уни топиш ҳақида куйидаги салбий фикрлар мавжуд ва худди шу ишонч уларни камбағаллик чоҳига караб етаклайди:

- Пул - қўлнинг кири, келаверади ва кетаверади.
- Менга катта пул керак эмас, у ёмонлик олиб келади, менинг бир коса овқатга ҳам қорним тўяди.
- Пул – жохиллик ва ёмон нарса, усиз ҳам яшаса бўлаверади.
- Пул – яқин инсонлар орасига низо солади.
- Пул – нафсга эрк бериб, шайтон васвасасига солади.

- Пул жуда кўп бўлса ҳаловат йўқолиб, яхши яшай олмайсан.
- Пул бошқа қимматли нарсаларни, ўтмишни ва қадриятларни унутишга олиб келади.
- Пул инсонларни очкўз ва хасис қилиб кўяди.
- Бойликка эришиш учун ўлиб-тирилиб ишлаш керак, менга эса соғлигим муҳимроқ.
- Бой бўлиш учун даромадли касбга эга бўлиш керак, пора бериш керак.
- Мен яхши ўқув юртларида ўқий олмаганман, шунинг учун ҳам даромадли ишга кира олмайман.
- Таваккалчиликни ёқтирмайман, озгина маош ҳам мени қониқтиради.
- Мен карьера қилишим керак, пулни кейинчалик ҳам топавераман.
- Бировлардан бир амаллаб пуллар олиб туриш йўлини топилмаса, бой бўлиш мумкин эмас.

Бу инсонлар пулнинг фақатгина ёмон хусусиятларини кўрадилар ва қилмишларини шу билан оқлайдилар. Бундай инсонлар арзимас иш ҳақи тўланадиган иш учун жонларини жабборга бериб эртаю-кеч меҳнат қиладилар. Топган озгина маблағларини эса дархол еб ичиб тамом қиладилар ёки фойда келтирмайдиган нарсаларни сотиб оладилар. Қашшоқлик психологиясига эга одам “*Бугун ва келажакда нима қиламан?*” деб эмас, балки “*Ўшанда (ўтган замонда) нима қилишим керак эди-ю, шуни қилганимда нима бўларди?*” тарзида фикр юритади. Яъни у келажак ҳақида эмас, балки кўпроқ ўтмиш ҳақида ўйлайди.

“Бой одам” ва “муваффақиятли инсон” деган тушунчалар орасида қандай фарқ мавжуд?

“Бой одам” дегани Сизда катта миқдордаги пул маблағи борлигини англатади. “Муваффақиятли инсон” дегани эса Сиз ўзингиз севган ишлар билан шуғулланаётганлигингизни, ишингизни жуда яхши кўришингизни, Сизнинг атрофингизда Сиз яхши кўрган инсонлар борлигини, бошқалар

Сизни чин дилдан хурмат қилишини ва шу туфайли ўзингизга ҳамда меҳнатингизга мос бўлган мукофотни иш ҳақи ёки бошқа кўринишларда олаётганингизни англатади.

Пул нима?

Энди пулнинг инсон ва унинг жамиятдаги ҳаёти ҳамда мавқеи учун ижобий томонларини ҳам кўрсатиб ўтаемиз:

- Пул – молиявий мустақилликка эришиш воситасидир.
- Пул – фарзандларга сифатли таълим бериш имконини яратади.
- Пул – жамиятдаги обрў, эътибор ва яхши ҳаёт тарзидир.
- Пул – яқинларга, ота-онага, ака-укаларга, фарзандларимиз ва дўстларимизга ёрдам бериш имконини яратади.
- Пул – қариганда фаровон ҳаётни таъминлаб беради.
- Пул – озодлик, фаровонлик, бошқа инсонларга қарам бўлмаслик.
- Пул – орзуларни амалга оширишга имкон яратади.
- Пул – бировга қарам бўлиб, корхонада иш ҳақи олиш эмас, балки ўзингизга ёққан иш билан шуғулланиш имконини беради.
- Пул – турли-туман қулайликларга эришишни таъминлаб беради.
- Пул – исталган мамлакатга бориш ва унда яшаш имконини беради.
- Пул – жамиятда ўз ўрнини топишга ва қандайдир мавқега эришишга имкон яратади.
- Пул – сифатли муолажа олиш имконини яратади.

Сиз пулларни севасизми?

Нега Сиз пулни севасиз? Пул-чи, пул Сизни севадими? Пул топиш учун нималар қилаяпсиз? Пул яхшиликка етаклайдими ёки ёмонликка? Бу саволлар ҳақида бир марта бўлсаям, чуқур ўйлаб кўринг. Пул – бу моддийлаштирилган энергия бўлиб, у ҳар бир инсонда мавжуд. Қайсидир инсон уни моддийлаштира олади, баъзилар эса моддийлаштира олмайдилар. Лекин энергияни моддийлаштиришнинг бирдан бир йўли меҳнатдир –

тинимсиз, фойдали, қизиқиб бажариладиган ва бошқа инсонларга маънавий фойда берадиган меҳнатдир. Моддий қийинчиликлар, етишмовчиликлар, камбағалчилик омадсизлик туфайли эмас, аксинча дангасалик, ирода сустлиги, калтабинлик, билимсизлик ва руҳий қашшоқлик охир-оқибат омадсизликка олиб келади. Омадсиз одам эса камбағал бўлишга маҳкумдир. Агар Сиз пулларни севсангиз, билимингизни тинимсиз равишда оширинг, молиявий саводхонлигингизни оширинг, мамлакатдаги қонунларни, солиқ тизимини, бухгалтерия ҳисобини пухта ўрганиб олинг. Техникавий билимларни ҳам четда қолдирманг, улар ҳам Сизга албатта асқотади.

Бойликка эришининг осонгина йўллари мавжудми?

Бу саволга аниқ ва равшан қилиб – “ЙЎҚ!” деб жавоб бериш керак бўлади. Бойликка эришининг осон ва енгил йўллари ва усуллари мавжуд эмас. Бунинг учун анча вақт, билим, уриниш, ақл-фаросат ва кунт керак бўлади ҳамда бунинг учун каттагина миқдорда энергия ҳам сарф қилишингиз лозим.

Пул топиш учун қандай ҳислатларга эга бўлиш керак?

Биринчидан, катта пул топмоқчи бўлган инсонда бу ишни амалга оширишга ички ишонч ва сафарбарлик ҳислатлари мавжуд бўлиши керак. Худди шу ишонч Сизнинг келажакда нимага эришинингизни аниқлаб беради. Иккинчидан, пулни сақлаш ва кўпайтириш учун пул билан тўғри муомала қила олиш қобилияти бўлиши керак ёки шу йўналишдаги маълумотлар билан яхшилаб танишиб чиқиш керак. Учинчидан, катта пул топиш учун инсонда атрофдагиларга таъсир ўткази олиш қобилияти бўлиши лозим. Бу ҳислат одамлар билан тўғри мулоқот қилиш ва уларга таъсир ўтказиш орқали улардан маҳсулот ёки ҳизмат эвазига пул ундиришга имкон беради. Тўртинчидан, бойликка эришмоқчи бўлган инсон чуқур ва атрофлича фикрлаш санъатига ҳам эга бўлиши керак. Чунки пул ривожланган ақл ва соғлом фикрни ўзига мос кўради ва шундайларгагина ўз-ўзидан оқиб

келаверади. Бешинчидан, пул топиш истагида юрганлар албатта ҳаракатчан бўлишлари даркор. Донолар “*Ҳаракатда – баракат*” деб бежиз айтмаганлар.

Бойликка эришиш учун Сиз нимани қурбон қила оласиз?

Шуни яхши билиб олинг – бой бўлиш ёки бўлмаслигингиз фақат ўзингизга, хатти-ҳаракатингизга, феъли-атворингизга ва руҳиятингизга боғлиқ. Лекин бой бўлиш учун ниманидир қурбон қилиш керак бўлади.

Сиз катта пулга эга бўлиш учун нимадан воз кечишга тайёрсиз?

Бойларни фақат меҳнаткаш инсонлар орасидангина топиш мумкин. Улар эрта тонгдан то кечгача тинимсиз меҳнат қиладилар ва ўз ҳаётларини меҳнатсиз тасаввур эта олмайдилар. Лекин кимдир ақл билан ишлайди, кимдир ўзи учун ишлайди, кимдир биров учун ишлайди, кимдир эса шунчаки, тирикчилик ўтказиш учун ишлайди. Шу ерда қуйидаги гап жуда ўринли: “*Агар нон емоқчи бўлсанг, эртадан кечгача ишла, агар нонга сариёғ суриб емоқчи бўлсанг, эртадан кечгача ақл билан ишла!*”. Одамларни пулга муносабат нуқтаи-назаридан тўрт асосий гуруҳга бўлиш мумкин:

- Истамайдиган ва уддалай олмайдиганлар;
- Уддалай олсаларда, истамайдиганлар;
- Истайдиган, аммо уддалай олмайдиганлар;
- Истайдиган ва уддалайдиганлар.

Агар бой бўлмоқчи бўлсангиз, охириги икки гуруҳга мансуб бўлганингиз маъқул. Энди креслога яхшилаб жойлашиб олиб, “*Бойликка эришиш учун нимани қурбон қила оламан?*” деган саволга жавоб топинг. Чунки бойликка эртақлардагидек осонлик билан эриша олмайсиз. Бунинг учун меҳнат қилишингиз, кўпроқ ва тинимсиз ишлашингиз, ўқишингиз ва ўрганишингиз, тажрибалар ўтказишингиз, эришган натижаларингизни таҳлил қилишингиз, бу йўлда албатта дуч келинадиган қийинчиликларни енгиб ўтишингиз керак бўлади. Бир ишда омадингиз келмаса, жуда ҳам куйинманг, кейингисини бошланг ва собитқадамлик билан уни охирига етказинг. Сиз ҳеч қачон ҳаёт ўз-ўзидан яхши бўлиб кетади деб ўйламанг, чунки ҳаётингизни

яхши томонга ўзгартириш учун аввало Сизнинг ўзингиз ўзгаришингиз керак бўлади. Пуллар доимо кучли, ақлли, сабрли, тадбиркор ва ҳаракатчан одамларни севадилар.

Агар пулингиз бўлса, нима қилган бўлардингиз?

Пуллар ўз-ўзича унчалик муҳим нарса эмас. Пулни нима қилмоқчи бўлганингиз эса ўта муҳим. Шунинг учун бойиб кетган тақдирда нималар қилишингиз кераклиги ҳақида руйхат тузинг. Бу руйхатга Сизга керак бўлган ва Сиз эришишга интилаётган барча нарсаларни қўшинг. Масалан, машина, кўчмас мулк, уй-жой, ер майдони, дала ховли ва бошқалар. Ундан ташқари, бу руйхатга бойиб кетганингизда Сизга яратиладиган имкониятларни – қаерларга боришингиз мумкинлигини, кимлар билан улфат бўла олишингизни, қандай тадбирларда иштирок эта олишингизни ҳам қўшиб қўйинг. Бу руйхат Сизга ўзига хос стратегия ролини ўйнайди – чунки бу Сизнинг нега бой бўлмоқчи бўлганингизга сабаб сифатида хизмат қилади ва Сизга мақсадингизга эришиш йўлида куч-қувват ва энергия манбаи бўлиб хизмат қилади.

Бойлик фалсафаси нималардан иборат?

Ҳозирги замонда олдингидек жисмоний жиҳатдан кучлилар эмас, балки ақллилар бахтли ва узоқ умр кўрмоқдалар. Ахмоқлар эса Шунинг учун Сизга йиллар давомида сингдирилган нотўғри маълумот, бефойда ва фойдаланилмайдиган билимларни унутинг ва янги ҳаётга қадам қўйинг. Муваффақиятга эришиш, ўзликни топиш, чинакам бадавлат ва омадли ҳамда бахтли инсон бўлиш учун кераксиз ва нотўғри маълумотларни шу бугуноқ унутинг. Агар шундай қила олмасангиз, умрбод қашшоқлик гирдобида умр кечиришингизга тўғри келади. Пайсалга солган ҳар бир дақиқангиз аслида кўп нарсани ҳал қилиши мумкин. Чунки ҳаёт Сизга ва Сиз яхши кўрган инсонларга фақат бир марта берилади, шунинг учун ҳам уни гўзал ва фаровон ўтказишни таъминлаш Сизнинг зиммангиздадир. Сиз айнаи замон ва маконда яйраб ва яшнаб яшашингиз керак ва Сиз бунга

муносибсиз! Бойлик орттириш учун кўпчиликнинг моддий ёки маънавий истак ва талабларини қондириш оқибатида уларнинг рози-ризалиги билан уларнинг ҳар биридан оз-оздан пул йиғиб олиш керак бўлади, холос.

Қандай қилиб бойликка эришиш йўлидаги асосий тўсиқлардан - алдовдан, ёлгондан, фирибгарликдан, нотўғри маслаҳатлардан ва адашувлардан қутулиш мумкин?

Бунинг учун ўзингиз танлаган соҳангиз ҳақида кўпроқ нарсани ўқинг ва ўрганинг, мулоҳаза қилинг ҳамда бошқа мутахассисларнинг бу соҳа ҳақидаги қимматли фикрларига аҳамият беринг. Ундан ташқари, ўзингизнинг кучли ва кучсиз томонларингизни, билим даражангизни ҳам яхшилаб ўрганинг. Қайси томонларингиз кучли ва қайси бири унчалик кучли эмаслигига алоҳида эътибор беринг.

Бойлик жамғариш қандай амалга оширилади?

Бойлик жамғариш илми ҳам худди математика ёки физика каби аниқ фандир ва пул тўплаш ҳамда уни кўпайтиришнинг ҳам ўз қонуниятлари мавжуд. Сиз ҳам бадавлат бўлиш учун бу қонунларни яхшилаб ўрганиб олишингиз ва уларга оғишмай амал қилишингиз керак бўлади. Бу фан жуда оддий ва фойдали бўлиб, уни молиявий математика деб аташади ҳамда уни иқтисодиёт ўқув юртларида ўқитилади. Бой бўлиш учун бадавлат одамларнинг тажрибасини қунт билан ўрганиб чиқиш лозим бўлади. Бундан Сиз бир қанча фойдали фикрлар ва маслаҳатларга эга бўласизки, кейинчалик улар Сизга жуда ҳам асқотади. Бундай маълумотларни ушбу китобчанинг охирида келтирилган адабиётлардан ёки турли хил маданий-маърифий интернет сайтларидан топишингиз мумкин.

Бойликка эришиш учун алоҳида иқтидор ёки маҳсус кўникмалар ҳам зарур эмас, чунки атрофингизда жуда кўплаб иқтидорли инсонлар ночорликда кун кечирмоқдалар. Бадавлат инсонлар эса жуда кўпчилик ҳолларда ўртамиёна шахслар бўлиб, улар на ортиқча истеъдод ва на ортиқча хунарга эгалар. Лекин улар ҳаёт йўлини тўғри танлаганлар, тўғри қарорлар

қабул қилганлар ҳамда ўз мақсадларига эришиш йўлида тўғри ҳаракат қилганлар. Демак, бойликка эришиш кўпчилик ҳолларда ташқи муҳит, иқтидор, имконият каби шартларга эмас, балки маълум амаллар тизимига боғлиқ, деган фойдали амалий хулосага келишимиз табиий. Бойликка эришишнинг асосий шартларидан бири – инсонларнинг эҳтиёжини тушуниш ва улар билан фаол тарзда ишлай олишдир. Кимнингдир нимагадир қандайдир таланти ва иқтидори мавжуд, худди шундан фойдаланиб бойлик орттириш керак.

Инсоннинг асосий хазинаси – вақтдир. Ҳаёт маълум бир тарзда ўтаверади ва биз бу хазинани аста-секин сарфлаверамиз. Кимдир бу бебаҳо вақтни бойлик, мансаб ва шон-шуҳратга алмашади, кимдир эса уни бўлмағур нарсаларга сарфлаб, ҳеч қандай наф кўрмайди. Вақтни фойдали равишда сарфлаш учун келажакда қиладиган ишларингизни режалаштиришингиз керак ва ўз олдингизга аниқ мақсадлар кўйишингиз лозим. Шунда ишингиз унумли бўлиб, кўзлаган мақсадларингизга эриша оласиз. Бунда мақсад – Сизнинг йўлчи юлдузингиз бўлади ва мақсадингизга эришганингизда, ўзингиз орзу ҳам қилмаган муваффақиятларга, мукофотларга, обру-эътибор, мансаб, соғлиқ ва яқинларингизнинг хурматиغا сазовор бўласиз.

Бойликка эришишнинг калити нимада?

Билимларни ҳаётга тадбиқ қилиш - бойликка эришининг асосий ва универсал калити худди шудир. Барча замонларда ва мамлакатларда шундай бўлиб келган ва бундан кейин ҳам шундай бўлиб қолади. Ҳозирги пайтда ечими ким томонидандир топилмаган муаммолар қолмаган ҳисоб. Барча мавжуд ғояларни у ёки бу кўринишда ҳаётга тадбиқ этиш ва ундан яхшигина фойда олиш мумкин. Муваффақиятга эришишнинг турфа хил стратегиялари борки, уларни реал ҳаётга тадбиқ қилиш қутилмаган оламшумул муваффақиятларга олиб келади. Сиздан фақатгина ўша ғоялар, стратегиялар ва муаммоларни топиш, яхшилаб ўрганиш ва реал ҳаётга тадбиқ этиш талаб қилинади, холос. Бундай билим манбалари Сизнинг келишингизни ва уларни

жамият ривожланиши учун ишлатишингизни интизорлик билан кутиб турибди. Лекин бундай амалий билимларни олиш вақт, меҳнатсеварлик ҳамда қунт талаб қилади ва у Сиз учун қизиқарли жараён бўлиши керак. Шунинг учун билим олишни Сизни қизиқтирган китоблар мавжуд бўлган кутубхонага ташриф билан бошласангиз яхши бўлади. Кейинчалик эса Интернет ресурсларидан ҳам бемалол фойдаланишингиз мумкин. Булардан фойдаланган холда Сизни қизиқтирадиган ва Сиз уddалай оладиган бирор бир нарса ёки ғоя топинг. Бу йўналиш бўйича барча мавжуд адабиётларни ўрганинг, амалий билимни ҳаётга тадбиқ қилиш йўллари ҳақида фикр юритинг, бошқалар Сиздан олдин бу соҳада нималар қилганлигига эътиборни қаратинг ва бутун куч-қувватингиз ҳамда ақл-заковатингизни бу ғояни ҳаётга тадбиқ этишга, уни одамларга ва жамиятга фойдали кўринишга келтиришга ҳамда бунинг натижасида мукофот олиш мумкинлигига қаратинг. Агар Сизда ажойиб ғоя бўлсаю, у билан ҳеч кимса қизиқмаётган бўлса нима қиласиз? Бунда аввало ғоянгизнинг ижобий ва салбий томонларини яна бир марта чуқур таҳлил қилиб кўринг. Балки бошқаларнинг у билан қизиқмаётганлигига сабаб, ғоянинг салбий томонлари кўплигидадир. Ёки бошқа одамлар Сизни асабий ва кераксиз нарсалар билан шуғулланаётган деб ҳисоблашар! Шунинг учун аввало бошқа инсонларни ғоянгизнинг кераклилиги, имкониятлари ва ижобий томонлари билан яхшилаб таништиришингиз керак бўлади. Бу йўналишда қанчалик кўп ишласангиз, Сиз бошқалар учун шунчалик қизиқарли бўлиб кўринасиз ва улар Сизга ёрдам қўлини узатадилар. Демак, хулоса сифатида шунни айтиш мумкин – Сиз бошқаларга нимани берсангиз, шунини оласиз ва худди шу муваффақият калитидир.

Бойликка эришиш учун нима қилмоқ керак?

Биринчидан, пулни ишлаб топиш мумкин – исталганча, истаган ерда ва исталган вақтда. Сиз бошқалар қила олмайдиган ва ҳозир қилмаётган ишни қилинг. Агар бу иш билан боғлиқ соҳада яқка хоким (*монополист*) бўлиб

олсангиз, тез орада бойиб кетасиз. Агар ҳозир қилаётган ишингиз ва олаётган пулингиз Сизни қониқтирмаса, у холда кўпроқ пул ишлаб топиш йўлларини қидиринг. Бир вақтнинг ўзида бир неча йўналишларда ишлаб кўринг ва уларни бир бири билан солиштиринг. Энг яхшисини танланг ва кучкуватингизни ҳамда ақл-заковатингизни худди шу йўналишга қаратинг. Иккинчидан, бойлик орттириш учун қўлингиздаги маблағни истаган шаклда, истаган вақтингизда ва истаганингизча айлантинг. Бунда қуйидагича стратегияга риоя қилиш мақсадга мувофиқ бўлади: *“Бир ишга пул тикаман, иккинчисини ўрганиб бораман ва учинчи ишни қидираман”*. Агарда пул айлантинишдан чиққан даромадингиз миқдори ҳаражатларга нисбатан ошиб борса, ортиқча маблағни яна бирор бир фойдали ишга жалб қилинг. Агарда, фойда миқдори Сизни қониқтирмаса, у холда яна бошқа бир иш турини изланг. Пулингизни аввало соғлигингизни яхшилашга, билим олишга, мулкнинг турли хил кўринишларига (*айниқса, кўчмас мулкка – “кўчмас мулк, кетмас давлат!”*) жалб қилинг (*ёки бошқача сўзлар билан – инвестиция қилинг*). Албатта ўз ишингизга ва ўзингиз ривожлантиришингиз мумкин бўлган бизнесга эга бўлинг. Бойлик орттиришнинг учинчи йўли – жамғариш бўлиб, исталган нарсани, исталган вақтда ва истаганча жамғариш мумкин (*фақат инфляция миқдори катта бўлган вақтда ҳамда сиёсий беқарорлик даврида пулни жамғариш яхши натижаларга олиб келмайди*). Шу билан бирга пул қанча кўп миқдорда жамғарилса, шунчалик яхши натижалар оласиз. Жамғармангиз ортиши билан пул топиш имкониятларингиз ҳам шунчалик орта боради. Пул жамғаришнинг энг яхши усуллари – кўчмас мулк, банкдаги пуллар ва активлар, қимматбаҳо қоғозлар ҳамда қимматли металллар (*олтин, кумуш*), антиквариат ва нодир тошлардир. Пассивларни камайтириб, активларни кўпайтириш, бойликка эришишнинг энг яхши йўлидир. Пассивлар (*қимматбаҳо уй жиҳозлари, яшайдиган уйни таъмирлаш, қимматли автомашина минии, маиший техника, кийим-кечак, аёллар тақинчоқлари ва шунга ўхшашлар*) катта маблағ талаб қилгани билан,

кайтиб келмайди ва фойда ҳам келтирмайди. Активлар эса (*ғоялар, кашфиётлар, таълим олиш, меҳнаткашлик, соғлиқ, интеллектуал мулк, ноу-хаулар ва шунга ўхшаш албатта фойда келтирадиган мол-мулк*) бу Сизга фойда келтирадиган нарсалардир. Лекин кўпчилик инсонлар пассивларга жуда ҳам ўч бўладилар, шунинг учун ҳам бу инстинктив интилиш уларни исрофгарчилик томон етаклайди ҳамда охир-оқибат бизни ўз пулимизнинг ашаддий душманига айлантиради. Пассивларни ҳам пул ишлашга жалб қилинг, агар бунинг уддасидан чиқа олмасангиз, уларни вақт ғаниматда сотиб юборинг. Уларнинг ўрнига эса фойда келтирадиган нарсаларни сотиб олинг. Эсингизда турсин – ўз ҳаражатларингизни даромадларингиз билан мувофиқлаштириб боринг ва пассивларнинг миқдорини иложи борича камайтинг. Ёддан чиқарманг – бугун сотиб олган нарсангиз, эртасигаёқ ишлатилган ҳисобланади ва ўз қийматини қандайдир миқдорга йўқотади. Одамларнинг эҳтиёжлари доимий равишда ортиб боришини ҳисобга олган ҳолда уларга ҳали ҳеч ким таклиф этиб ултурмаган маҳсулот ва хизматларни таклиф этинг. Агарда сеvimли машғулотингизни пул топиш манбаига айлантира олсангиз, бойликка эришишингиз анча осон кечади ва натижа ҳам анча салмоқли бўлади. Ишлаб топган пулингизнинг тахминан ўндан бир қисмини доимий равишда жамғариб боринг – бу Сизнинг ва оилангизнинг келажагингизни таъминлаш учун хизмат қилади. Ўзингиз яхши билмайдиган соҳаларга асло қўл урманг ва пул жамғаришнинг қуйидаги асосий тартиб-қоидаларига риоя қилинг:

- Пул жамғармаси ҳосил қилишни бошланг;
- Ҳаражатларингизни аниқ назорат қилиб боринг;
- Жамғармангизни бегона кўзлардан сақланг ва эҳтиёт қилинг;
- Яшайдиган жойингизни ҳам фойдали ташкилотга айлантинг;
- Келажак мақсад ва орзуларингиз амалга ошиши учун даромад қилинг ва активлар жамғаринг.

Бойиш имконияти бўла туриб, камбағалликда яшаш инсон учун уят, шунинг учун бойиш сирларини биладиган инсонлардан ёки бадавлат кишилардан тортинмай маслаҳатлар сўранг. Олдингизга аниқ мақсадлар қўйиб, уларнинг амалга ошиши учун, пулингиз эса фойда келтиришга ишлаши учун тер тўкиб фаолият кўрсатинг. Сизнинг ичингиздаги биринчи сонли душман – бу дангасалик, уни албатта ва узил-кесил енгинг. Қайтариб беришларига озгина бўлса ҳам шубҳангиз бўлса, асло қарз берманг, акс холда пуллар ўз-ўзидан Сизни тарк қилади. *“Бирданига ва каттагина фойда оламиз ва бўлишамиз”* – деб, бунга ишонтиришга уринадиган фирибгарларнинг (*агар улар яқин дўстларингиз ёки қариндошларингиз бўлсалар ҳам*) режалари ва алдовларига учманг, чунки бу жуда ёмон оқибатларга олиб келади. Бу бўлим сўнгида файласуф Сенеканинг куйидаги гапларини келтиришни жоиз деб биламиз: *“Биз бирор-бир ишни қийин бўлгани учун бошламадик, деб ўйлаймиз, аслида эса бу ишни бошламаганимиз учунгина уни қийин деб ўйлаймиз”*.

Қандай қилиб ўз хизматларингизни реклама қилиш ва сотишга ўрганишингиз мумкин?

Бунинг учун энг аввало яхши ва ёмон хизмат кўрсатишлар орасидаги асосий фарқларни билиб олинг. Кирган магазинларингизда ёки шоҳобчаларда Сизга қандай хизмат кўрсатишганини бир эслаб кўринг ҳамда уларнинг асосий камчилик ва афзалликларига эътиборни қаратинг. Албатта бунда сотувчилар ёки хизматчилар Сизга ёрдам беришга сидқидилдан интилган, талабларингизни тезкорлик билан қондирадиган ва бу ишни хурсандчилик билан кулимсираб амалга оширадиган ташкилотлар ёки савдо тармоқлари билан ишлашга доимо тайёр бўласиз. Мамнунлик ва хурсандчилик билан савдо қила олиш инсон эришиши мумкин бўлган санъатлар ичида энг ажойибидир, десак асло янглишмас эдик. Демак, Сиз ўзингизнинг маҳсулотингиз (*ёки хизматингизни*) реклама қилишнинг энг яхши усуллари ҳақида ўйлаб кўришингиз керак бўлади. Бу реклама орқали

Сиз ўзингизнинг қобилиятингиз, билимингиз, интилишингиз орқали яратилган маҳсулот (*ёки ҳизматни*) бошқаларга маълум ва манзур қилишга эришасиз.

Муаммо фойдали ҳодиса рўёб қилиши мумкин!

Кўпчилик кишилар ҳаётда фақатгина муаммони кўришлари тўғрисида тегишли имкониятлардан фойдалана олмайдилар. Аммо ҳар қандай имконият ҳам доимо бир қанча катта ва кичик муаммолар билан биргаликда намоён бўлади - бу муаммоларни енгил Сизнинг ўз ғоянгизга қанчалик садоқатли эканлигингизни синовдан ўтказди ва танлаган йўлингизнинг нақадар тўғрилигини текшириш учун ҳизмат қилади. Демак, доимо имкониятларга йўналган ва содиқ бўлинг ҳамда муаммоларни енгил ўтишда собитқадам, ўжар ва бир сўзли бўлинг. Эсингизда турсин, ҳаётда ечимини топиш мумкин бўлмаган муаммо мавжуд эмас.

Нега бой бўлиш учун омадли сотувчи бўлиш кераклиги жуда ҳам муҳим?

Доимо кимгадир ниманидир қилиш кераклигини тушунтираётганда, бир нимани келишаётганда, маҳсулот ёки ҳизматни таклиф қилаётганда, бошқаларни Сизнинг лойиҳангизни қабул қилишга ундаётганда ёки ғоянгизни қабул қилишга чорлаганингизда Сиз аввало сотувчи сифатида иш кўраяпсиз. Билиб қўйинг ва асло унутманг, бу жараёнда Сиз нимагадир қатъий ишонингиз керак ва бу ишонччи бошқаларга ўтказишга ҳаракат қилишингиз керак – фақат шундагина Сиз омадли сотувчи бўла оласиз. Демак, ҳар бир хосил бўлган имкониятда ҳам керакли ғоя, маҳсулот ёки ҳизматни сота олиш қобилиятини ривожлантириш лозим бўлади. Бунинг учун, масалан, бирор жойга ярим ставкага сотувчи лавозимига ўрнашиб олинг ёки ишлаётган корхонангиз бошлиқларини Сизни тегишли малака ошириш курсларига юборишларини илтимос қилинг ҳамда доимо нималарнидир сотиш ҳақида музокаралар олиб боринг. Сотувчи касбини мукамал эгаллаш Сиз учун бойлик орттириш жараёнингизда жуда катта

фойда беради. Бу жуда осон, аммо шу билан бирга Сиз ўз ишингизга интилиш ва қизиқишни ҳам йўқотмаслигингиз керак бўлади.

Пул топишнинг биринчи сир-асрори нима?

Агар Сиз ноёб ва бошқаларга ўхшамайдиган талантга эга бўлсангиз ёки ўз ишининг устаси бўлиб олсангиз ёки шундай маҳсулот (*ёки хизмат*) ўйлаб топсангиз ҳамда улар бошқа инсонлар томонидан тан олинса ва унинг учун бошқалар тўлов (*ҳақ*) тўлашга рози бўлсалар ҳамда буни улар фақат Сиздагина ола-олсалар Сиз бойлар давлатига билет олдим деяверинг. Демак, ноёб бўлиш, инсонлар кутмаган маҳсулот ва хизматлар таклиф қилиш, нималардир туфайли уларнинг ёдидан чиқмайдиган бўла олиш бойлик орттириш учун жуда ҳам муҳимдир.

Пул топишнинг иккинчи сир-асрори нима?

Агар Сиз инсонлар ҳаётига бойлик, соғлиқ, бахт, севги ёки хурсандчилик лаҳзаларини қўшиш усулини топа олсангиз, улар албатта бунинг учун Сизни мукофотлайдилар. Демак, бадавлат бўлиш учун Сиз бошқа инсонлар ҳаётига қўшимча қиймат қўшишни ўрганишингиз керак бўлади. Бунинг учун Сизнинг ишхонадаги фаолиятингиз ёки тадбиркорлик фаолиятингиз воситасида инсонлар ҳаётига қўшимча қиймат қўшиш усулларининг руйҳатини тузишингиз мақсадга мувофиқ бўлади. Сиз бунинг учун албатта мукофотланасиз!

Пул топишнинг учинчи сир-асрори нима?

Агар Сиз яхши маҳсулот ёки хизматга ричаг ишлатсангиз, унинг ёрдамида Сизнинг даромадингиз ва мукофот миқдорингиз анча ортади. Лекин агарда Сиз пул йўқотилиши мумкин бўлган нимагадир ричагни тадбиқ қилсангиз, пулингиз тезда тугаб, зарар миқдори ҳам тезлик билан ортаверади. Демак, ричагни ҳам ақл билан ишлатиш керак бўлади. Ричаг бир қанча усуллар ёрдамида ишлатилиши мумкин. Улардан биринчиси - механик ричагдир ва буни мактаб физика курсини ўқиган барча жуда яхши билади. Ричаг орқали озгина куч сарф қилган холда катта натижаларга эришиш

мумкин. Буни Миср пирамидалари курувчилари жуда яхши билишган ва уни ҳаётда кенг кўламда ишлатишган. Ричаг, масалан, ўз ишингизни кўл остингиздаги ходимларга тақсимлашни амалга ошириш ҳамдир. Маркетинг жараёни ҳам ўзига хос ричаг, чунки унинг ёрдамида маҳсулот ёки хизматни сотиш ҳақидаги маълумотлар бирданига бир нечта инсонга жўнатилади. Молиявий ричаглардан ҳам фойдаланиш мумкин. Масалан, кўчмас мулк ёки акциялар сотиб олиш учун пул қарз олиш мумкин ва бу Сизнинг имкониятингизни анча оширади. Ёки инсонларга ёқадиган сўз ва муомала воситалари орқали уларга кўпроқ таъсир қилиш ёки ёқиш мумкин. Агар ричагни яхши маҳсулот ёки хизматга тадбиқ этилса, унинг сотув ҳажми кўпаяди ва шунга мос равишда мукофот миқдори ҳам анча ортади. Агар бирор бир бажараётган ишингизда тез-тез қайтарилиб туриладиган, меҳнатталаб ёки мураккаб қисмлари мавжуд бўлса, уларни тартибга солиб, ишинг шу қисмини бошқа инсонларга бажариш учун беришингиз мумкин – бу ҳам ўзига хос ричагдир. Бу Сизга вақтни тежашга, имкониятлардан фойдаланишга ва маҳсулот (хизмат) ингизни янада ривожлантиришга имкон беради. Шундай қилиб, ричаг вақт бирлигида кўпроқ мижозларга хизмат кўрсатишга имкон беради ва мос равишда даромад кўпайишига олиб келади. Маҳсулот (*товар, хизмат*) ни бир одамга бирданига бир неча марта сотишга, тарқатишга, ниманидир қилишга имкон берадиган усулни ричаг деб аталади. Заводлар, фабрикалар, цехлар ва йиғув конвейерлари фирмаларга маҳсулотни тезроқ ва арзонроқ тайёрлаш учун имкон берадиган ричагларнинг турларидир. Агар Сиз бирор бир нимада муваффақиятга эришсангиз ҳамда кейинчалик уни янада тезроқ ва арзонроқ бажариш йўлини топсангиз – демак, Сиз ричаг яратдингиз. Агар Сиз ниманидир муваффақиятли равишда сотган бўлсангиз ва уни бирданига бир нечта инсонга сотиш усулини топсангиз – бу ҳам ричагнинг бир туридир. Ричагдан фойдаланиш натижани анча кўпайтиради, чунки ричаг ёрдамида бирор бир вақт оралиғида ниманидир якка ўзингиз қилишнинг ўрнига уни юзлаб ёки минглаб одамлар

учун бир вақтда амалга оширасиз. Демак, ричаг – пул топишнинг уч сирасори орасидаги энг қизиқарлисидир, чунки у Сиз эришган натижани анча миқдорга кўпайтиради. Лекин бунда жуда эҳтиёт бўлиш керак, чунки ричаг муаммоларни, хатоларни ва зарарни ҳам кўпайтириб юбориши мумкин, чунки зарар келтирадиган нарсага ричаг ишлатилса, зарарни янада кўпайтириш нақд бўлади. Бой одамлар доимо ричаг ишлатиш усулларини ахтарадилар, топадилар ва уларни ҳаётга тадбиқ этадилар. Улар ричагни ишлаб чиқаришда, бошқарувда, сотувда, одамларни ишга олишда ва музокараларда ишлатадилар. Агар Сиз инсонлар қандай яшайптилар, улар нималарга интиляяптилар, камчиликлари ва етишмовчиликлари нималарда эканлигини билиб олсангиз, уларга таъсир ўтказиш ричаглари ҳам сўзсиз топа оласиз. Ричаг – пулни кўпайтиришнинг ажойиб ускунасидир. Агар Сиз ноёб билимларга эга бўлсангиз, маҳсулот ёки хизматга қўшимча қиймат қўша олсангиз ва ричагдан фойдаланишни билсангиз, пуллар сизга оқиб кела бошлайди. Энди ричаглари ишлатиш усулларининг руйхатини тузиб чиқинг ва ундан сўнг ричаглари ўз ҳаётингизнинг, ишингизнинг ва тадбиркорлик фаолиятингизнинг турли соҳаларида ишлатиш учун мўлжалланган уч хил усули ҳақида ўйлаб кўринг.

Нобон ғоялардан воз кечилади!

Кўпгина ажойиб ғоялар уларни ҳаётга нотўғри тадбиқ қилиш оқибатида барбод бўладилар. Шунинг учун ғоянгни амалга оширишнинг ҳаракат дастурини ишлаб чиқинг. Агар Сизга бошқа инсонлар ёрдам бераётган бўлса, уларни яхшилаб ўқитинг, қизиқтиринг ва уларни кузатинг, кўникмаларини янада ривожлантиринг. Чунки бу Сизнинг мақсад ва орзуларингиз амалга ошишидаги муваффақият гаровидир. Ўзингиз ҳам доимий равишда ўқинг ва ўрганинг, аммо эҳтиёт бўлинг – орзуларингиз имкониятларингиздан катта бўлиб кетмасин. Ҳаммасининг ҳам ўз вақти ва ўзига яраша шарт-шароити бўлади.

Ҳамённи пул билан тўлдириш учун нима қилиш керак?

Энг аввало янги ҳамён сотиб олинг ва унга янги, ҳали бели букилмаган пуллардан бир нечтасини солиб қўйинг. Сиз бу иш билан “*Пул пулни чақиради*” фикрни амалга оширишдингиз ва энди фикру-хаёлингиз ушбу ҳамённи пул билан тўлатиш бўлсин. Бу пуллар Сизни, оилангизни, фарзандларингизни фаровон ҳаёт, мустаҳкам соғлиқ, сифатли таълим ва бахтли келажак билан таъминлаши кераклиги ҳар доим фикрингизда ва кўз ўнгингизда турсин. Агар Сизнинг ҳамёнингиз пул билан тўла бўлса ва ўзингизни бадавлат ҳамда омадли деб ҳис эта бошласангиз, атрофингиздаги ношуд ва ташаббуси йўқ одамлардан кескин фарқлана бошлайсиз, юриш туришингиз ва фикрлаш жараёнингиз ҳам ўзгара бошлайди. Сиз ўзингизни камбағал эмас, балки бадавлат инсон деб ўйлай бошлаган пайтингиздан бошлаб, кўлингизда пул пайдо бўла бошлайди. Қашшоқликдан қутулиш учун энг аввало Сиз дунёқарашингиз, ўй-хаёлларингиз, мулоҳазаларингизни бир карра назардан ўтказинг ва улар орасидан бойишингизга ҳалақит бераётган салбий хусусиятларни олиб ташланг. Ёдингизда турсин, ҳеч қачон пул ва унга эга бўлганлар ҳақида ёмон ва бўлмағур хаёлларга борманг, чунки бу ҳолда Сизни камбағаллик ўз домига янада чуқурроқ тортиб кетаверади. Ўз ишига, бизнесига эга бўлган, фаровон яшаётган инсонларга ҳасад билан эмас, ҳавас билан қаранг. Ўзингизни яхши кўринг, ўзингизга, ишингизга ва имкониятларингизга юқори баҳо беринг, вақтни бекор сарфламанг, ишингизни ниҳоясига етказиб, эришган натижаларингиздан завқланинг. Агар Сиз бойликка ҳизмат қилсангиз, у ҳам албатта Сизга ҳизмат қилажак. Ҳозирданоқ атрофингиздаги одамларга ўзингиз ҳақингизда бой одам таасуротини қолдиришга ҳаракат қилинг. Энг яхши кийимингизни кийиб юринг, вақти-вақти билан кино, театр ёки концертга тушинг, магазинларни сайр қилинг, оққўнгил ва ростгўй бўлинг. Ёмон хаёлларга борманг, чунки бу ёмон хаёллар қачонлардир албатта ўз ижодкорига қайтади. Муҳтожларга ва камбағалларга имконият даражасида ёрдам кўрсатинг. Бу амаллар натижаси

ўлароқ, Сиз ўзингизни бадавлат ҳамда олижаноб инсон сифатида ҳис қиласиз ва келажакда албатта шундай одамга айланасиз.

Пулларни беҳуда йўқотиш ва ишлатишдан ўтдан кўрққандай кўрқинг, чунки бундай қилган тақдирингизда пуллар номаълум сабабларга кўра Сиздан қоча бошлайди. Шунинг учун моддий йўқотишлик, пулни беҳуда сарф қилиш ва бошқа салбий оқибатларнинг сабабларини чуқур ўйлаб, таҳлил қилинг ҳамда бу ҳолатга олиб келган қадамларни ҳаёлан тикланг ва кейинчалик бундай хатоларни зинҳор такрорламанг. Доимо қаддингизни тик тутиб юринг, ўшанда ишларингиз ҳам янада илгарилаб кетади. Елкаларингизни бироз орқага ташланг, аммо бошингиз олдинга чиқиб кетмасин. Бунинг учун даҳанингизни бироз ичкарига тортинг. Агар бу маслаҳатларга амал қилсангиз, руҳий енгиллик ҳис этиб, ўзингизга ишонч пайдо бўлади ва атрофдагилар ҳам Сизни ижобий, муваффақиятли инсон сифатида қабул қиладилар. Сиз албатта тежамкорлик ва ҳасисликнинг орасидаги фарқни яхшилаб тушуниб олинг. Баъзи инсонлар бойлик тўплаш йўлида ортиқча тежамкорликка берилиб кетиб, ўзларини ҳам, атрофдагиларни ҳам ҳаёт қувончларидан маҳрум этиб қўядилар. Шунинг учун ҳам атрофингиздагилар бойлик тўплаш йўлида бошқаларга азоб бераётганингизни кўриб, бойларни ёмон кўриб қоладилар ҳамда Сиз билан мулоқот қилмай қўядилар ва натижада Сиз яна камбағаллик гирдобига осонлик билан тортилишингиз мумкин.

Агар Сиз тўғри йўлда бўлсангиз . . .

. . . . ва ҳамма нарса яхшилигига қувонаётган бўлсангиз, омад Сизга юз ўгиради ва барча нарса ўз-ўзидан бўлаётгандай туюлади. Коинот доимо мувозонат ҳолатида бўлади. Агар Сиз кураш ҳолатида бўлсангиз, қаерга кетаётганингизни вақти-вақти билан текшириб турунг ва йўналиш ўзгармаганига ишонч ҳосил қилгандан сўнг, яна ўз мақсадингизга диққат-этиборни қаратинг. Ўз орзуингиз томон ҳаракатни давом эттираркансиз, ҳаёт Сиз учун анча осон кечади.

Мос тушишлар ва имкониятлар кучи

Сизнинг миянгиз реал ҳаёт ва жуда яхши аниқланган ғоя орасидаги фарқни сезмайди. Табиат ҳам худди шундай – қувватли ғоя ва реал ҳаёт орасидаги фарқни бир-биридан ажрата олмайди. Мос тушиш усули орқали табиат Сизнинг ғояларингизни амалга оширади. Умумлашган мос тушиш амалга ошганда бутун коинот қуввати Сизнинг ғоянгиз атрофида жамланади ва у Сизга ғойибдан имкониятлар, заҳиралар, инсонлар ва ҳолатларни етказди ҳамда шу тўғрисида Сизнинг ғояларингиз реалликка айланади. Демак, агар Сиз ҳаётдаги имкониятларга нисбатан хушёрроқ бўлсангиз, мос келишларни сеза бошлайсиз ва уларга мос равишда ҳаракат қиласиз. Агар Сиз доимо бир хил нарсалар қилаверсангиз, ўзгаришларни кутишингиз бефойда, чунки ҳар сафар бир хил фаолият кўрсатганингиз учун, доимо бир хил натижага эга бўлаверасиз. Сабрли ва хушёр бўлинг – Сиз доимо истаганингизни олмаслигингиз мумкин, аммо Коинот Сизга режаларингизни амалга ошириш учун керакли нарсаларни албатта беради.

Ҳаётдаги қийинчиликлар ҳақида

Ҳаётда Сиз дуч келадиган қийинчиликлар Сизни тоблайди, руҳиятингизни мустаҳкамлайди, бардошли бўлишга ундайди ва оқибат натижада Сиз ўз орзуларингизни дуч келинган қийинчиликларга қарамай амалга оширасиз. Шунини яхши билиб олинг, ҳар бир яхши ёки ёмон ҳодиса Сизнинг ҳаётдаги йўлингизнинг бир қисми ва Сиз бунга тайёр бўлишингиз керак.

Қарз олиш керакми?

Қарз олинг, фақат бунда бир қоидага риоя қилинг – қарзни фақатгина уни инвестиция қилиш орқали олган даромадингиз тўлашингиз керак бўлган фоиз миқдоридан ёки ҳаражатлардан юқори бўлган тақдирдагина олинг. Заём воситаларини тўғри ишлатиш йўллари билиб олинг, вақт давомида баҳоси ўсувчи активларни сотиб олинг ва улар ёрдамида тўлашингиз керак бўлган фойизни тўлаб фойда ҳам қилинг.

Маржанинг аҳамияти нимада?

Фараз қиламизки, Сиз кейинчалик нархи ошиши мумкин бўлган кўчмас мулк - уй сотиб олиш учун қарз олаяпсиз кейин уни ижарага бермоқчисиз. Уйнинг баҳоси вақт ўтиши билан кўтарилган сари Сиз “маржа”дан, яъни кўчмас мулкнинг олдинги нархи билан кейинги нархи орасидаги фарқдан фойдаланишингиз мумкин. **Хулоса:** маржали активларни иложи борича кўпайтиринг, шу ҳолдагина Сизнинг бойлигингиз муттасил равишда орта бошлайди.

Бой бўлмоқчимисиз?

Агар пулларни йиғиб, уларни сифатли ва қиймати ўсадиган активларга инвестиция қилмасангиз, Сиз ҳеч қачон бой бўлолмайсиз. Бой одамлар доимо пулларини фойдали инвестиция мақсадлари учун жамғарадилар ва ундан сўнггина қолган пулларини ишлатадилар. Яхшилаб билиб олинг – даромад ҳаёт тарзидир, активлар эса бойликка тенг. Сиз томонингиздан олинган даромад миқдори Сизнинг бир йилда сарф қилаётган маблағингиздан анча ошиб кетганидан сўнггина Сиз молиявий мустақилликка эришасиз ва ўзингизни бой-бадавлат деб аташингиз мумкин. Сиз ўз даромадларингизнинг 70 % га яшашга ўрганинг ва қолган пулингизни эса қимматли активлар сотиб олиш учун жамғаринг.

Инвестиция қилганда нималарга кўпроқ эътиборни қаратиш лозим?

Инвестиция қилишнинг уч асосий элементи мавжуд:

- Ўсиш – активлар вақт ўтиши билан ўз қийматини оширади.
- Даромад – актив дивидендлар тариқасида, аренда тўлови сифатида ёки фоиз кўринишида даромад келтиради.
- Таваккалчилик (*риск*) – пулларингизни йўқотиш эҳтимоли мавжуд бўлади.

Ҳар бир инвестиция бир вақтда ушбу уччала элементга эга бўлиш мумкин эмас. Агар паст **таваккалчилик** даражасида катта **ўсишга** интилсангиз, у ҳолда **даромад** унча катта миқдорда бўлмайди. Агарда паст таваккалчилик

даражасида даромад олишга интилсангиз, ўсишдан ютқизасиз. Агарда даромад олишни ва ўсишни ҳам хохласангиз, у холда таваккалчилик даражаси анча юқори бўлади.

Таваккалчиликсиз инвестиция қилиш мумкинми?

Мумкин эмас! Таваккалчилик бўлмаган инвестиция мавжуд эмас. Лекин агар Сиз инвестиция қилмасангиз, ҳеч қачон бой бўлолмайсиз. Даромад қанча катта бўлса, таваккалчилик даражаси ҳам шунчалик катта бўлади. Демак, агар Сиз бирор бир конкрет активга инвестиция қилмоқчи бўлсангиз, унинг ҳақида барча маълумотларни билиб олинг ва унинг таваккалчилик даражасини қабул қила олиш ёки олмаслигингизни яхшилаб тушуниб олинг.

Таваккалчиликни бошқариш нима?

Биринчидан, ўзингиз тушунмаган активга ёки ишга асло инвестиция қилманг. Агар ишнинг моҳияти нимада эканлигини тушуниб олсангиз ва бу билан боғлиқ таваккалчилик миқдори унчалик катта бўлмаса, ишга пул тикишингиз мумкин. Ундан ташқари, ўзингизнинг инвестицияларингизни ҳар хил фаолият турлари бўйича тақсимлаб чиқинг (*масалан, бир қисм маблағ акцияларга, бошқаси кўчмас мулкка, яна бошқа бир қисмини жамғарма ёки облигацияларга, маълум бир қисмини эса кўзда тутилмаган ҳолатлар учун заҳира тариқасида асраб қўйинг*). Яхшилаб тушуниб олинг – барча инвестицияларда ўзига хос бўлган таваккалчилик мавжуд ва Сиз бу таваккалчиликни бошқаришни ўрганиб олинг.

Кўчмас мулкка инвестиция қилганда қандай қилиб бойиш мумкин?

Агар пулингизни кўчмас мулкка инвестиция қилишга қарор қилган бўлсангиз, унинг орқали пул ишлашнинг қуйидаги усулини эътиборингизга ҳавола этмоқчимиз. Бу усул ёрдамида Сиздаги пулга бир қанча кўчмас мулклар сотиб олиш керак бўлади:

1. Сиз маржани ёки ўзингиздаги нақд пулни биринчи депозит сифатида ишлатасиз ва уй сотиб оласиз;

2. Кўчмас мулкка кўшимча қиймат кўшиш учун уни таъмирлайсиз:
3. Таъмирдан сўнг уйнинг ижара нарҳини оширасиз ва уни ижарага берасиз – бунда Сизда даромад ҳосил бўла бошлайди;
4. Энди кўчмас мулкни баҳолайсиз - демак, Сиз маржага эга бўласиз (*кўчмас мулкнинг олдинги ва ҳозирги нарҳлари орасидаги фарқ*);
5. Даромад ва маржа миқдорини кейинги кўчмас мулкни сотиб олиш учун ишлатасиз ва 2 пунктга ўтасиз;
6. Бу қадамларни доимий равишда бажариш натижасида Сиздаги маржа ва даромад миқдори аста-секин ўса бошлайди ва натижада Сизнинг бойлигингиз ҳам кўпая боради.

Ўз хатоларингиздан хулосалар чиқаришингиз керакми?

Албатта керак, чунки шахсий ривожланиш қонунига мувофиқ, инсон бир хил турдаги хатоларини токи у бу хатосини яхшилаб тушунгунга қадар қайтараверади. Демак, Сиз ўз хатоларингизни уларда Сиз учун қандай сабоқ борлигини билиш ва тушуниш учун чуқур ва ҳар томонлама таҳлил қилинг. Доимо орзулар ва кўникмалар орасида балансни сақлашга урининг. Хатоларингиз туфайли олган сабоқларингиз ҳақида бошқалар нима деб ўйлашлари билан қизиқинг. Уларнинг фикрлари ва таклифларини тўғри қабул қилинг ҳамда бу ҳолатлардан ҳам ўзингизга хулосалар чиқаринг.

Фонд бозорида қандай фаолият кўрсатилади?

Фонд бозорига инвестиция қилиш Сизнинг пуллар билан ўзаро муносабатингизнинг ҳақиқий кўринишини очиқ беради. Бу бозор тезкор, раҳм-шавқатни билмайдиган, қонун-қоидалари қатъий бўлиб, инсон характерини тоблайди. Режа ва мулоҳазаларингиздаги ҳар қандай хато, қизғанчиқлик ёки беқарорлик жуда ҳам қимматга тушиши мумкин. Акцияларга инвестиция қилишнинг асосий қонуни – билим, тартиб ва келажакни била ва тушуна олишдир. Фонд бозори инвестиция соҳасида аниқ мақсадга эга бўлганлар ва пул топишнинг уч асосий сир-асрорини кўллайдиган, обрўли ва билимли бошлиқларга эга бўлган ҳамда бозорда

асосий позицияларни қатъий эгаллаган компанияларни танлаганлар учун жуда ҳам катта имкониятлар яратиб беради.

Акцияларга инвестиция қилиш қандай амалга оширилади?

Агар фойда олишни ва ақл билан инвестиция қилишни истасангиз, куйидаги кўрсаткичларга эга бўлган компанияларнинг акцияларини сотиб олинг:

- Бозорда ноёб, стабил ва доимий жой эгаллаган ҳамда бошқалар учун жуда зарур бўлган ноёб маҳсулот ёки ҳизмат таклиф этаётган компания;
- Эксклюзив ёки деярли эксклюзив маҳсулот сотаётган ва бу маҳсулот истеъмолчиларга маъқул тушган ҳамда унинг учун инсонлар пул тўлашга тўлашга тайёр бўлган компания;
- Аниқ мақсадга ва маънили бизнес режага эга бўлган ҳамда ақлли бошқарув кадрлари мавжуд компания;
- Соф фойданинг ва пул айланишининг миқдори тезда кўпайиб бораётган компания;
- Акциялари баҳоси тўхтовсиз ўсаётган компания;
- Директорлар ва менеджерлар шахсий ихтиёрида (*ёки назоратида*) акцияларнинг катта пакетлари бўлган компания;
- Энг йирик 500 та компаниялар руйхатига кирадиган;
- Заём воситаларининг даражаси паст бўлган компания;
- Фоизлар тўлашда ҳаражатлар миқдори паст бўлган компания.

Шундай компанияларни топингки, уларнинг фаолиятидан пул жалб қилишнинг учта сир-асрорини қўллаётганлари билиниб турсин ва улар акцияларга муваффақиятли инвестиция қилишнинг учта калитига эга бўлсинлар (*ўсиш, сифат, паст таваккалчилик даражаси*).

Акциялар баҳосини кузатиш

Балки Сизга арзон акциялар сотиб олиш мақсадида уларнинг баҳоси имкони борича пасайишини кутиш маъқулдир? Лекин ким уларнинг баҳоси қачонгача ва қанчагача пасайишини Сизга айтиб бера олади? Бир бой одам шундай деган экан: *“Мен акцияларни жуда кеч сотиб олиб ва жуда эрта сотиб катта бойликка эришдим”*. Демак, у акцияларнинг баҳоси кўтарилишини кутиб туради ва сўнгра нархлар кўтарила бошлаши биланоқ, уларни сотиб олади. Кейин акциялар нархи кўтарилишини бир қанча муддат кутиб туради ва фойда миқдори уни қониктирган тақдирда акцияларни қайта сотади. Акциялар сотилиши билан у улар ҳақида дарҳол унутади.

Бой бўлмоқ учун нима қилмоқ керак?

Ўз орзуингизни аниқланг ва топинг, сўнгра уни ҳаётга тадбиқ қилинг. Билимни ва хунарни пухта ва ҳар томонлама эгалланг, унга сайқал беринг – худди шу амал Сизга молиявий мустақилликка эришишни таъминлаб беради. Ҳеч кимга ва ҳеч қачон ўз орзуларингизга эриша олмаслигингиз ҳақида гапиришга йўл қўйманг. Энг аввало бойлик яратишнинг шахсий режасини тузиб олинг ва уни амалга оширишни шу бугундан бошланг. Ҳамма фикр ва режаларингизни қоғозга туширинг – бу Сизга ишингиз қандай кетаётганини эртага, индинга ва ундан кейин текшириб туриш имконини беради. Ҳар куни, *“Мен ўз тақдиримга ўзим жавоб бераман!”* – деб доимо машқ қилиб туринг.

10. Қизиқарли бизнес ғоялар ва сайтлар

*«Бир соат илм ўрганиши бир кечалик ибодатдан яхши,
бир кунлик дарс эса уч ой тугилган нафл рўзадан афзалдир»*

Хадис

Агар шунча назарий гаплардан сўнг, фикримизни исботловчи самарали бизнес ғояларни ва уларнинг замонамизга мос бўлган яна ҳам янгиларини қаердан топиш ҳақидаги маълумотларни бермасак, ушбу китобимиз чала бўлиб қолар эди. Шунинг учун ҳам қуйида биз, самарадорлиги бошқалар томонидан аллақачон текширилиб кўрилган ҳамда амалда қўлланилаётган

бир неча бизнес сайтларни ва баъзи бир семаҳсул бизнес ғояларни мисол тариқасида келтиришни лозим деб топдик. Биз бу ишни шунга мос бўлган сайтлар руйҳатини келтириш билан бошлаймиз:

<http://www.albion.com/netetiquette> - “Тармоқ этикети” бўйича Вирджиния Шоннинг китоби.

<http://www.tehnoidei.com.ru/> - Уй бизнеси янги ғоялари ва уста ҳамда миришкор инсонларнинг сир-асрорларини худди шу сайтдан билиб олишингиз мумкин.

<http://business.narod.ru> – Реал ҳаётдаги ва Интернетдаги бизнес ҳақида ҳамма нарса, уй бизнеси ғоялари, технологиялар, бизнес таклифлар, тадбиркор кутубхонаси, HTML – программалаштириш тили, эълонлар доскаси, Интернетдаги бизнесга оид ва электрон китоблар.

<http://www.emoney.uz> – **Web-money** тизими билан ишлайдиган ва пулли ҳамёнларни тўлдириш мумкин бўлган алмаштирув шоҳобчаси.

<http://www.emoney.ru> – Россиядаги **Web-money** тизими билан ишлайдиган ва пулли ҳамёнларни тўлдириш мумкин бўлган сайт.

<http://www.motolok.ru> – интернетдаги ким ошди савдоси (*аукцион – рус тилида*).

<http://www.ebay.com> - интернетдаги ким ошди савдоси (*аукцион – инглиз тилида*). Бу сайтда антикварлардан электроника маҳсулотларигача, китоблардан мебелларгача, уйлардан қасрларгача, автомобиллардан то яхталаргача сотиб олиш мумкин. Лекин ундан бирор бир нарсани харид қилишдан олдин албатта унинг **feedback** –и билан танишиб чиқинг ва бошқаларнинг у ҳақдаги фикрини яхшилаб билиб олинг.

<http://www.AudioCola.com> – аудио-китоблар кутубхонаси. Бу ердан муваффақиятга эришиш, ўз-ўзини ишонтириш ва молиявий мустақилликка эришиш ҳақидаги қизиқарли китобларни олишингиз мумкин.

<http://www.km.ru> - “*Кирилл ва Мефодей*” портали кучли информацион система бўлиб, у бир неча сайтларни ва қидирув тизимларини бирлаштириб туради. Унда метаэнциклопедия, луғатлар, виртуал мактаб, болаларни ўқитувчи портал, янгиликлар, савдо, хордиқ ва бошқа кўпгина маълумотлар бор.

<http://www.kak-zarobotat.narod.ru/> - Интернетда қандай қилиб тадбиркорлик фаолиятини юргизиш ҳақида фойдали маслаҳатлар берилган

<http://doxoddoxod.narod.ru/> - Қандай қилиб Интернет ёрдамида пул ишлаш мумкинлиги яхшилаб тушунтирилган ва бу ишни қилишнинг йўл-йўриқлари кўрсатилган.

<http://www.rubiz.biz/> - Интернетда пул топишнинг турли хил усуллари тушунтирилган ва бу ишни амалга ошириш бўйича китоблар таклиф қилинади.

<http://www.YouTube.com> - нинг машҳурлиги ошиши сабабларидан бири хоҳлаган одамнинг интернет сайтга ўзи хоҳлаган видеофайлни жойлаштириш осонлигидир. **YouTube** да ўзбек ихлосмандларининг ҳам юзлаб видеофайллари жойлаштирилган

<http://powerbooks.ru/> - Рунетнинг энг яхши электрон китоблари нашриёти сайти бўлиб, у интернет бизнеси бўйича жуда яхши ва фойдали китобларни нашр қилиш ва сотиш билан шуғулланади.

<http://remus.ice.ru/12548> - Текинга электрон китобларни ва дарсликларни ёзиб олиш ва улардан фойдаланиш мумкин.

Агар Сиз компьютер орқали *уйингиз тузилиши, архитектурасини ва дизайнини* чизмоқчи (*ёки шундай бизнес билан шуғулланмоқчи бўлсангиз*) ва унинг уч ўлчамли лойиҳасини тuzмоқчи бўлсангиз, қуйидаги сайтга кириб, керакли маълумотлар ва компьютер дастурларини олишингиз мумкин:

www.broderbund.com

Энди шу ва шунга ўхшаш сайтлардан олинган бир қанча бизнес ғояларни келтирамыз:

1-Бизнес ғоя: Гальваника – даромад манбаи

Гальваника (*электродитик услда турли хил буюмлар сиртига чиройли қопламалар жойлаштириши*) усуллари ёрдамида ҳам яхшигина бизнес ташкил қилиб, мўмайгина даромад олиш мумкин. Масалан, исталган сувенир, асбоб ёки тайёр маҳсулотни олиб, унинг устига мис, никел, хром ёки рух қоплаш ва унинг кўринишини анчагина яхшилаш мумкин. Кейин ушбу маҳсулотни магазинга олиб чиқилса, унинг эстетик кўриниши анча яхшилангани учун у харидоргир бўлади ва нархи ҳам олдингисидан анча баланд бўлади. Бунинг учун аввало электрохимияга оид бирор китобдан ёки Интернетдан фойдаланиб, гальваника асослари билан яхшилаб танишиб чиқиш керак бўлади. Ундан сўнг, керакли кимёвий реактивларни сотиб олиш керак. Улар

ингичка мис симлар, мис купороси, сульфат кислота (*серная кислота*), никель сульфати (*сернокислий никел*), натрий сульфати (*сернокислий натрий*), борний кислота, натрий хлор (*хлористий натрий*), хром ангидриди (*хромовий ангидрид*), рух сульфати (*сернокислий цинк*) ва графит (*бунинг учун хитой батареялари жуда ҳам қўл келади*). Бу реактивлар исталган маҳсулот ёки сувенирни никеллаш, хромлаш, мис қошлаш ва рух қошлаш учун етарли бўлади. Тажриба сифатида электродит тайёрлаб, алюминий қошиқнинг устига мис қошлаб кўринг. Атиги 15 дақиқада қошиқнинг ранги ўзгариб, жуда чиройли бўлиб қолганини кўриб, хайрон бўлиб қоласиз. Энди магазинга боринг ва у ердан шакли чиройли, аммо устки қошламаси унча чиройли бўлмаган сувенирлардан ёки маҳсулотлардан бир нечасини сотиб олинг. Кейин уларнинг устига хром, мис ёки никел қошланг (*қандай буюмлигига қараб, албатта*). Энди уларни ўша магазиннинг ўзига олиб бориб, юқорироқ нархларда сотувга қўйинг. Бу сизнинг ушбу бизнесдан биринчи даромадингиз бўлишига мен ишонаман.

Кейинги қадамингиз – чиройли табиий бир шаклни, каттароқ гулни, кремл арчаси шохини, дубнинг шишкаларини (*олмахонлар ёнгогини*) ёки гўзал кўринишли бир шохчани олинг (*ёки бундай шаклни ўзингиз ясанг*). Энди унинг устига графит қошланг, сўнгра мис қошланг, кейин унинг устидан хром қошланг – бу операциялар сизга шундай бир гўзаллик яратишини кўриб хайрон бўлиб қоласиз. Кейин уларни чиройли тагликка ўрнатган холда магазинга сотувга чиқаринг. Уларнинг қайси бири яхши кетса, ўшандан кейинроқ кўпроқ ишлаб чиқаришингиз мумкин бўлади.

Энди бозорга боринг ва у ердаги маҳсулотларга бир яхшилаб назар солинг (*тамакидонлар, зажигалкалар, кулдонлар, ҳайкалчалар, миллий хунармандчилик маҳсулотлари ва бошқалар*). Баъзи тузилиши ва формаси жуда ҳам яхши маҳсулотларнинг кўриниши (*ёки қошламаси*) харидорни чўчитадиган даражада эканлигига эътибор беринг ва уларни сотиб олиб, маҳсулотнинг эстетик кўринишини яхшилаш учун унинг сиртига ўзига мос

равишда никел ёки хром қопланг. Энди бу маҳсулотларингиз харидорни ўзига тортадиган бўлади ва сиз ҳам шунга мос равишда яхшигина фойда оласиз. Ресторанларга бориб, кулдон ёки зажигалкаларга уларнинг фирма номини тушириб беришингиз мумкинлигини айтинг. Агар рози бўлишса, ошиғим-олчи деяверинг. Расмни маҳсулотга тушириш унчалик қийин эмас, бунинг учун ресторандан уларнинг эмблемаларини оласиз ва реклама устахонасига бориб, логотипларни плоттер плёнкаларига тушириб оласиз. Кейин трафаретларни маҳсулотларга ёпиштирасиз ва мислашни бошлайсиз. Атиги икки соатда эмблемалар маҳсулотларга ўтади-қўяди. Сиз эса яна мўмайгина даромад эгаси бўласиз. Худди шу ишни бадавлат инсонларнинг уй эшик-дарвозаларига ёки ишхоналар ҳамда амалдорларнинг эшикларига, фирма офисининг кириш жойларига ўрнатиладиган табличкаларга ҳам, компьютер сичқончаларига ҳам, эшик ручкаларига ҳам, дераза ва эшиклар фурнитураларига ҳам, значоклар ва брелокларга ҳам ишлатиш мумкин. Сизда фақатгина озгина билим, фантазия ва топқирлик бўлса бас.

2-Бизнес гоя: Таниқли рассомларнинг картиналари нусхаларини тайёрлаш

Жамиятда ҳар доим машҳур рассомларнинг картиналарига қизиқувчилар бўлади ва шунинг учун ҳам расмлар коллекциясини йиғадиганлар топилади (*айниқса бундай расмлар меҳмонхона ва тўйхоналар, таълим муассасалари фойёлари, кафе ва ресторанлар учун жуда керакли бўлади*). Бу иш бир томондан, санъатни севадиган инсонларнинг ўз қизиқиш ва интилишларини қондириш учун амалга оширилса, иккинчидан, кейинчалик катта фойда олиш орзуси туфайли ҳам амалга оширилади. Худди шу иш тури билан шуғулланиш ҳам катта фойда олинадиган бизнес турига айлантирилиши мумкин. Бунинг учун энг аввало санъат музейлари ёки коллекционерлардан картина галереялари ёзилган дискларни сотиб олиш керак бўлади. Бунинг энг яхши усули Интернетдан фойдаланган холда таниқли музейлар билан алоқа боғлаш ва улардан ажойиб ҳамда нодир

картина галереялари ёзилган дискларни сотиб олиш керак бўлади. Бу ишни, масалан, қуйидаги сайтлар орқали амалга ошириш мумкин:

www.boalsdesign.com

Бу сайт орқали олинган 10 та диск комплекти тахминан 350 доллар атрофида бўлади ва унда 300 расмнинг 2500 га яқин картинаси мавжуд бўлиши мумкин. Баъзи расмларни

www.regina-gift.com/rus/art.htm

сайтидан ҳам кўриб чиқиш мумкин.

Энди нусха хосил қилиш жараёнига ўтиш мумкин. Бунинг учун дисклардаги расмларни кенг форматдаги **EPSON 9 500** принтерида холстга печатлаш ва унинг устига керакли турдаги мой суриш керак бўлади. Расм қуригандан сўнг, уни рамкага тортсангиз, сиз жуда ажойиб расм асарининг нусхасини оласиз. Бу нусхаланган расмнинг таннари тахминан 20 доллар атрофида бўлади (*ўлчами 42X60 см – А2 формат*), аммо уни бемалол 35-40 долларга сотиш мумкин. Агар расмни А3 форматида (*42X30*) тайёрласангиз, унинг таннари тахминан 15 доллар, бозор нархи эса 25-30 доллар атрофида бўлади. Расмларни кўплаб микдорда тайёрлаб, оммавий ахборот воситаларида реклама қилсангиз, катта микдордаги заказларга эга бўлишингиз мумкин. Меҳмонхоналар, таълим муассасалари, корхона ва ташкилотлар бу расмларни ўз холларини яратиш учун ишлатадилар. Шахсий кимсалар эса бундай расмлардан ўз уйлари Европача стилда жиҳозлаш учун фойдаланадилар. Агар истасангиз, бошқа вилоят ёки шаҳарларга бориб, кўчма кўргазма ва выставкалар ташкил қилишингиз ҳам мумкин. Бу сизга янги заказлар олиш ва расмларни сотишга имконият берадиган катта реклама бўлади албатта.

3-Бизнес гоя: Учувчи реклама

Кўпчилик мактабда ўқиладиган физика курсидан шуни жуда яхши биладики, ҳар қандай жисм иситилганида, у ҳажм жиҳатидан кенгаяди. Лекин кўпчилик бу физик хусусиятдан фойдаланиб яхшигина пул ишлаб

олиш мумкинлигини билмайди. Ушбу бизнес гоё шундай қилишнинг битта усулини кўрсатишга бағишланган. Қора рангли полиэтилендан узунчоқ пакет ясалади ва унинг ичига компрессор орқали ҳаво тўлатилади. Сўнгра пакет ҳаво чиқиб кетмайдиган қилиб ямаб ташланади. Энди бу полиэтилен пакетни очик ҳавога олиб чиқиб қўйсангиз, ундаги ҳаво қуёш нурлари таъсирида қизийди ва пакет аста-секин ердан кўтарила бошлайди. Агар физика фани билан яхшилаб танишиб чиқсангиз (*ёки физика фанини яхши биладиган одам билан суҳбатлашсангиз*), пакетнинг катталигини, узунлиги ва кенглигини ҳамда қандай ҳароратда қанчалик баландликка кўтарила олишини осонликча ҳисоблаб чиқишингиз мумкин.

Энди Сизда “*Бу ишдан қандай қилиб пул ишлаш мумкин?*” - деган савол туғилади албатта. Бу саволга ҳозирча битта жавобни беришимиз мумкин: – Сиз бу учиб юрадиган полиэтилен пакетга қандайдир тўлов эвазига бирор бир фирманинг рекламасини ёзишни амалга оширишингиз мумкин. Бунинг учун пакетга керакли рекламани ҳарф ёки расмлар сифатида ёпиштириб чихилади ва сизда учувчи реклама тайёр бўлади. Пакет аниқ горизонтал ҳолатни эгаллаши ва керакли баландликка кўтарилиши учун унинг ўлчамлари формула орқали ҳисоблаб чиқилиши керак. Агар бу рекламани ресторанлар, парклар ёки дам олиш масканлари устида осиб қўйилса, мижозлар келиши анча фаоллашади ва шу туфайли унга келадиган фойда миқдори ҳам анча кўпаяди, фойданинг бир қисми эса ихтирочи сифатида сизга ҳам тегади. Кечки пайт, қуёш ботганда учувчи реклама ерга тушади. У ерга тушмасин ва яхшироқ учсин десангиз, пакетдаги ҳавога гелий газини қўшишингиз керак бўлади. Гелийни бирор бир физика-техника ишлари билан шуғулланадиган ташкилотдан ёки илмий-текшириш институтидан сотиб олишингиз мумкин. Агарда сизга учувчи реклама заказ қилган фирмадан бу қурилмага хизмат кўрсатиш учун тўловни ҳам келишиб олсангиз (*вақти-вақти билан пакетга компрессор орқали бироз гелий пуфлаб туриш керак бўлади*), сизга доимий даромад манъбаи тайёр бўлди деяверинг.

4-Бизнес ғоя: Табриқномалар этикеткалари тайёрлаш

Бирор бир жойга кимнидир табриқлаш учун борилса, кўпинча бир бутилка ичимлик (*шампанское, вино, ароқ, коньяк, шарбат ва бошкалар*), бир коробка конфет, торт ва букетда гул олиб борилади. Бизнес ғоянинг асосий мағзи қуйидагича: *Агар ичимликнинг этикеткасини ёки конфетнинг коробкаси устидаги расми юбилярга мослаб ёзилса ва тuzилса қандай самарага эришиши мумкин?*

Ҳақиқатан ҳам агар дўстимиз Абзорнинг туғилган куни бўлса ва биз унинг учун олиб борилган ичимлик этикеткасини ёки конфет ва торт коробкаси устидаги ёзувларни унинг расми ва қилган яхши ишлари билан безатсак ёки бирор бир яхши шеърый мисра ёзсак, бу албатта унга жуда ҳам ёқар эди. Демак, ушбу бизнес ғоя қуйидагини таклиф қилади: тўйга, юбилейга, туғилган кунларга юбиляр учун бағишланган этикеткалар қиладиган фирма ташкил қилиш таклиф этилади. Этикеткалар *Corel Draw* дастурида оригинал билан бир хил ўлчамда қилинади ва *Lomond* глянцевиый қоғозида рангли принтерда фотопечать усулида чоп қилинади. Бунда бир листдан 2 та этикетка чиқади. Янги этикеткалар эҳтиётлик билан қирқилади ва бутилкадаги эски этикетка сув билан намлангандан сўнг кўчирилиб, унинг ўрнига янги ва чиройлиси ёпиштирилади. Ишонамизки, яхшилаб реклама қилинса, бу ишга заказ берувчилар сони жуда ҳам кўп бўлади ва сизнинг даромадингиз ҳам шунга мос даражада анча катта бўлади.

5-Бизнес ғоя: Бозор учун газета

Ҳозирги пайтда ҳар бир катта ёки кичикроқ шаҳарларда бир неча мол-буюм бозорлари бор бўлиб, уни айланиб чиқиш ва керакли буюмни топиш ҳамда танлаб сотиб олиш анча мураккаб масала. Кўпинча бунга бир неча соат вақтингиз бекор кетиб қолади ҳамда шунча вақт кетказиб, яхши буюмни керакли нархларда сотиб олишингиз ҳам амри-маҳол бўлади. Бозорда харид қилмоқчи бўлган одамларнинг ишини осонлаштириш учун нима қилмоқ керак ва бу орқали қандай қилиб пул ишлаб олиш мумкин?

Бунинг учун бозордаги товарларнинг тури ва нархларини кўрсатувчи информацион бюллетенлар нашр қилишни йўлга қўйиш керак бўлади. Унинг номи масалан, “*Бозор янгиликлари*” ёки “*Бозордаги товарлар ва нархлар*” деб аталиши мумкин. Бу нашр ҳар ҳафтада янгиланиб туриши ва унинг Интернетдаги варианты ҳам бўлиши мақсадга мувофиқ. Бу информацион бюллетенда, бизнинг фикримизча, қуйидагилар бўлиши керак:

- Бозорнинг аниқ ҳаритаси – қайси товарлар қаерларда сотилади;
- Автобуслар ва маршрутклар қаерларда тўхтади ҳамда қаерларга боради;
- Магазинларнинг жойлашуви ва ундаги товарлар;
- Кўтара савдо қаерларда ва қачон бўлади ҳамда қаерларда энг арзон нархли товарлар бор;
- Товарлар гуруҳлари бўйича нарх-наво ва уларга чегирмалар (*скидкалар*) ҳақидаги маълумотлар;
- Янги товарлар ҳақида маълумотлар ва улар тўғрисида реклама (*бунинг учун товар эгалари билан келишилган ҳолда маълум миқдорда ҳақ ҳам олиши мумкин – яъни, информацион бюллетенга реклама жойлаштириши учун тўлов маъносидан. Унда реклама бераётган сотувчининг магазини жойлашуви ва магазин номери аниқ берилди*);
- Тегишли маблағ эвазига ташқи реклама берувчи фирмалар ҳақидаги маълумотлар.

Информацион бюллетен бозорга кириш жойларида бепул ёки арзон нархларда тарқатилади ёки сотилади. Ушбу бизнес ғояни амалга ошириш учун унча катта маблағ талаб қилинмайди. Бунинг учун битта компьютер, рангли принтер, қоғоз ва тиражни ўз вақтида тарқатиш учун битта автомашина ва иш ҳақи талаб қилинади ҳолос. Бу бизнес ғоя асосида бошқа бир тадбиркорлик фаолиятини, маҳсулотни ёки хизматни ҳам жуда тезкорлик билан реклама қилиш ва ишга тушириб, фойда олиш мумкин бўлади.

6-Бизнес зоя: “Духобасимон сирт” бизнеси

Бу бизнес турини “духоба” бизнеси деб атаганимизнинг моҳияти шундан иборатки, унда тайёр ёки тайёрланган маҳсулотларнинг устига кучли электростатик майдон таъсирида духобасифат қоплам қопланади. Бу турдаги бизнесни уй шароитларида ҳам бемалол амалга ошириш мумкин. Унда минимал бошланғич капитал, кичик миқдордаги ресурслар (*энергия, материаллар, хомашё*), кичик ўлчамли жой талаб килиниб, маблағларнинг тезлик билан қайтиши таъминланади. Кейинчалик эса уни янада кенгайтириш имкониятлари мавжуд. Бу бизнесни ФЛОКИРАЦИЯ деб номланади. Флокирация жараёни деб – электростатик майдонда флокнинг майда толаларини маҳсулот сиртига ёпиштириб, духобасифат қоплам ҳосил килинишига айтилади. Бу ишни амалга ошириш учун флокатор деб аталадиган ускунадан фойдаланилади. Россияда ишлаб чиқариладиган флокаторнинг нархи 500 доллар атрофида туради, ғарб мамлакатларида ишлаб чиқарилганлари эса анча қиммат туради. Агар флокаторнинг чизмасини топа олсангиз, уни мустақил равишда тайёрлаш 50-80 долларга тушади. Барча деталларни сотувдан топишингиз мумкин. Порошокли (*ёки полимерли*) краскалашда ҳам шунга ўхшаш ускуна ишлатилади. Маҳсулотга тола (*ворс*) ёпиштириш учун аввало унга исталган усулда маҳсус клей сурадилар (*ҳар хил турдаги юзалар учун турли хил клейлар, пентафталли эмаллар, бўёқлар ёки грунтовкалар мавжуд*), кейин клейли қопламани ерга улайдилар (*заземление*) ёки маҳсулотни ерга уланган металл пластинка тепасига жойлаштирадilar. Энди флокировка жараёнини бошлаш мумкин бўлади. Электростатик майдон флокнинг толаларини юзага вертикал равишда жойлаштиради ва юзага барча ворс толаларни вертикал йўналишда зич жойлаштиришга ёрдам беради. Флокларнинг узунлиги кўпинча 0,5 – 2 мм дан 20 ммгача, турли хил қалинликда ва исталган рангда бўлади. “Флюор” деб номлангани эса реклама мақсадлари учун ишлатилиши мумкин, чунки у ультрафиолетда рангдор бўлиб ёниб кўринади. Флокация жараёни

натижасида олинган маҳсулотларни исталган соҳада ишлатиш мумкин. Масалан, сувенир, совға ва маҳсулотлар ўрамасини (*упаковкани*), қимматли буюмлар қутичаларини, ўйинчоқларни, металл эшикларни, бутилкаларни, кийимлардаги ёзувлар ва эмблемаларни, оёқ кийимлардаги ёзувларни, автомобил салонларини, витриналарни, менекенларни, мебелни, обойларни, қоғозларни, муқоваларни, уяли телефонни ва маиший уй жихозларини ҳам флокация қилиш мумкин. Дуб шишқаларини, шохчаларни, суварак ва кўнғизларни ҳам флокация қилиш жуда осон – флокация натижасида булар жуда ажойиб сувенир бўла оладилар. Кондиционерларнинг трубкаларини флокация уларда конденсат бўлмаслигига олиб келади. Умуман, магазиндан ёки улгуржи савдодан исталган буюмни (*вешалкаларни, кийим учун корзиналарни, фоторасмлар учун рамкаларни, зажигалкаларни, эшик ручкаларини, исталган турдаги футлярларни, туалет ўтиргичларини, гул тувакларини, ўйинчоқларни, таклифномаларни, компьютер сичқончаларини, колонкаларни, мониторларни, клавиатурани ва бошқаларни*) сотиб олиб, эмблемали ёки усиз рангли флокировка қилиш ва яна ўша магазинларга сотувга қўйиш катта фойда келтирадиган бизнес бўлиши мумкин.

Иқтисодий ҳисоб китобларни куйидаги асосда бажаришингиз мумкин:

1 кГ флокнинг нархи: 15-25 доллар (энг яхшиси

Швейцарияники)

Флокнинг сарфи (расходи): 120 – 180 грамм/кв. метрга

1 кГ клейнинг нархи: 6 – 25 доллар

Клейнинг сарфи (расходи): 200 - 220 грамм/кв. метрга

Мисол учун биз бутилкаларни флокировка қилишга қарор қилдик дейлик (*бу ишни бутилкалар учун оригинал этикеткалар тайёрлаш билан биргалликда амалга ошириш ҳам мумкин*). Агар бутилканинг юзаси тахминан 200-500 кв. см бўлса ва флокировка тагига суртиш учун арзон клей ишлатилса (*чунки бутилка бир марта ва қисқа муддатгина ишлатилади*), у холда битта бутилкани флокировка қилиш таннархи тахминан 0,30 доллар

бўлади. Бунда иш ҳақи, ускунанинг амотизацияси, электроэнергия, хона ижараси ва солиқлар ҳисобга олинмаган. Бундай хизматларни таклиф қиладиган корхоналарни <http://rostr.narod.ru/index3.htm> сайтидан топиш мумкин. Бунда битта бутилкани флокация қилиш нархи 0,4 дан 12,0 долларгача таклиф қилинади. Флокация учун хизмат муддати турлича бўлган жуда кўп турли клейлар ва толалар мавжуд. Улар автомобил обивкаси, автоойналарнинг зичлатгичлари, турли хил уй мебелларига чиройли кўриниш бериш учун ишлатилади. Ранги ҳам анча мунча муддат ўзгармасдан сақланиши мумкин. Дунё миқёсида флокациядан жуда кенг фойдаланилади. АҚШ нинг ўзида флокирование билан шуғулланадиган 200 дан ортиқ фирмалар ва ассоциация мавжуд. Бизда эса ҳозирча бу соҳа унчалик кенг ривожланган эмас. Шунини ҳам айтиш керакки, ҳозирги пайтда флокаторларнинг баҳоси анча баланд (*500 доллар*).

<http://www.ksin.ru/tech/spec/> сайтидан флокация ҳақидаги кўпгина фойдали маълумотларни билиб олишингиз мумкин. Лекин бу сайтда кўрсатилган маълумотлар бирмунча қимматлик қилади. Шунинг учун арзонроқ маълумотлар ва флокация технологиясини (*флокатор аппаратини тайёрлаш технологияси, уни ишлатиш технологияси, флоклар тўғрисида маълумотлар, клейлар ҳақида маълумотлар, агдезивлар жадваллари, флокацияни ишлатиш йўналишлари, сарфланадиган материалларни таъминловчилар, В.А. Семёновнинг “Теория и практика электрофлокирования” китобини ва бошқаларни*) 700 рублга ёки 24 долларга ёки 23 web money га куйидаги сайт электрон магазинидан сотиб олишингиз мумкин:

<http://shop.homebusiness.ru/info.htm?idd=61040>

Ушбу Интернет магазинидан фойдаланган такдирда пул тўлаган заҳоти керакли материалларни олишингиз мумкин.

11. Бизнесда муваффақиятга эришиш қонунлари.

*«Олимларнинг ёмони амирларни зиёрат қилгани,
амирларнинг яхшиси олимларни зиёрат этганидир.
Фақирнинг эшигига келган амир нақадар хуш ва
амирнинг эшигига борган фақир нақадар нохушдир»
Жалолиддин Румий*

- Бирор бир ишга пул жалб қилишдан аввал бу билан боғлиқ шарт-шароитларни чуқур ва ҳар томонлама ўрганинг.
- Пул билан муомала қилишнинг энг осон усули – уларни йўқотишдир.
- Агар Сиз озгина пул йўқотилишига йўл қўйсангиз, дарҳол катта пулни ҳам йўқотасиз.
- Инвестициялар бўйича маслаҳатлар олишда ўз пуллари билан муомала қилишни биладиган ва буни исбот қилган мутахассисларгагина ишонинг.
- Пулларни хилма хил турдаги банкларга қўйсангиз, уларнинг мураккаб фоиз тезлигида ўсишига эришасиз ва маълум вақт ўтгандан сўнг бойиб кетасиз (*бунда инфляция кам таъсир кўрсатадиган пул бирликлари кўзда тутилаяпти*).
- Мураккаб фоизнинг маъноси шундан иборатки, пулларни банкка қўйгандан сўнг, уларга ҳеч қачон тегмаслик лозим.
- Катта молиявий ғалаба юзлаб кичик ҳаракатлар, қурбонлар, тадбирлар эвазига келиб, уларни ҳеч ким кўрмайди ва баҳоламайди.
- Жамғармангизнинг йиғилиш жараёнида ҳаракат инерцияси вужудга келади ва у Сизни янги молиявий мақсадлар томон етаклайди.
- Катта йўлни кичкина қадамлар воситасида босиб ўтилади.
- Қанча кўп пулни йиғсангиз ва сақлай олсангиз, шунча кўп пул Сизга кела бошлайди.
- Пул қилиш учун пуллар ва ғоя керак.

- Сиз қанчалик тезлик билан молиявий мустақиллик томон ҳаракатлансангиз, у ҳам Сизга шунчалик тезлик билан ҳаракатланади.
- Омаднинг саксон фойизи сарфлаган вақтингизнинг охириги йигирма фойизида келади.
- Сотув бўлмаса – ҳеч нима бўлмайди.
- Сотувларнинг саксон фойизи бешинчи марта сотувга ундаганингиздан кейин амалга ошади.
- Қанчалик юқори кўтарилишингиз кўп жиҳатдан ўзингиз қаергача кўтарилишни истаганингиз билан аниқланади.
- Агар товуклар билан бирга бўлсангиз ҳеч қачон бургутдек парвоз қила олмайсиз.
- Инсониятнинг асосий талаблари шахсий, эмоционал ва молиявий мустақилликдир.
- Таваккалчилик - пул ва вақт жалб қилишнинг энг асосий элементи ҳисобланади.
- Сотувчи ва олувчи орасида ишонч ҳосил бўлиши муваффақиятли сотувнинг асосидир.
- Малакали сотувчилар гапиргандан кўра икки марта кўпроқ эшитадилар.
- Ҳаридор Сизни ва компаниянгизни қандай қабул қилган бўлса, унинг харидор сифатидаги хатти-ҳаракати ҳам худди шундай бўлади.
- Сотувчининг, маҳсулотнинг, ўровнинг, ёрликнинг ва реклама материалларининг ҳар бир ташқи элементи харидорда маълум бир таасурот қолдиради.
- Сизнинг даромадингиз миқдори харидор Сизни қандай қабул қилишига боғлиқ.
- Агар харидор Сиз унинг учун ишлаётганингизни кўрса, Сиз энг кўп пул оладиган сотувчига айланасиз.

- Катта даромад оладиган сотувчилар харидорлар учун сотувчи сифатида эмас, балки маслаҳатчи, ёрдамчи ва дўст сифатида бўладилар.
- Ҳамма сотиб олишни яхши кўради, лекин ҳеч ким унга бир нимани мажбурлаб сотишларини истамайди.
- Музокараларда муваффақиятга эришиш эҳтимолининг саксон фойизи унга қандай тайёргарлик кўрганингиз орқали аниқланади.
- Сиз мақсадни қанчалик аниқ тасаввур этсангиз, унга шунчалик тез эришасиз.
- Ҳаётингизнинг сифати Сизнинг вақтдан фойдаланиш бўйича аниқ ва равшан приоритетлар танлаганингиз билан аниқланади.
- Қандайдир янги нарсани бошлаш учун, албатта эскиси билан ҳайрлашишингиз лозим.
- Сизнинг энг қимматли капиталингиз – даромад топа олиш қобилиятингиздир.
- Мукофот доимо натижага мос келади.
- Вақтни бошқариш Сизга ҳаётингиздаги ҳодисалар кетма-кетлигини назорат қилиш имконини беради.
- Баъзи шуғулланаётган ишларингиз Сизга бошқаларидан кўра анча кўпроқ фойда келтириши мумкин.
- Бошқаларга нисбатан тезроқ ҳаракат қила олиш қобилиятингиз Сизнинг энг асосий капиталингиз бўлиши мумкин.
- Барча нарсаларни қилишга ҳеч қачон ҳам вақт етишмайди, аммо асосий нарсаларни қилишга доимо етарли вақт бўлади.
- Энг муҳим ишни бошлаш ва тугаллай олиш қобилияти Сизнинг ишингиз натижавийлигини аниқлаб беради.
- Ўз меҳнатингиз самарадорлигини ошириш учун доимий равишда малакангизни оширишингиз керак.

- Барча воқеа ва ҳодисалар ўз сабабига эга, ҳар бир оқибатнинг эса ўз сабаби мавжуд.
- Агар бирор бир нарса ёки ҳодисага чин дилдан ишонсангиз, у Сиз учун ҳақиқатга айланади.
- Агар Сиз бирор бир нарса ёки ҳодисани комил ишонч билан кутсангиз, у Сиз томонингиздан амалга оширилган башоратга айланади.
- Сиз жонли магнитсиз, шунинг учун ҳам Сиз ўз фикрларингиз билан мос бўлган инсонларни, ҳолат ва ҳодисаларни ҳаётингизда учратаверасиз ҳамда ўзингизга тортасиз.
- Сизнинг ташқи дунёингиз ички дунёингизга мос ва унинг худди ўзидир, у Сизнинг фикрлашингиз асосий кўрсаткичларига мос келади.
- Сиз ўз ҳаётингизни қанчалик даражада бошқара олсангиз, шунчалик даражада ўз-ўзингиздан мамнунсиз.
- Ўзгаришлардан қочиб қутулиш мумкин эмас, у муқаррардир.
- Бошқарила олинмайдиган ўзгаришлардан кўра, бошқарила олинмайдиган ўзгаришлар кўпроқ муваффақиятларга олиб келадилар.
- Ҳаётингизни назорат қилиш учун аввало ўз тафаккурингизни назорат қила бошлашингиз лозим.
- Ҳаёт тасодифий ҳодисалар занжиридир ва унда барча ҳодисалар фақатгина тасодифий равишда юз беради.
- Агар режалаштира олмасангиз, Сиз муваффақиятсизликни режалаштирган бўласиз.
- Сиз ўз ҳаётингиз ва келажагингиз учун тўла ва батамом масъулдирсиз.
- Сиз доимо фикр ҳамда ҳаракат эркинлигига эгасиз.
- Масъулият ўзингизни ва фикрингизни тўла назорат қила олишни уддалашдан бошланади.
- Ҳеч ким Сизга ёрдам бераман деб югуриб келмайди.

- Омадли инсонлар ҳаётнинг барча жабҳасида аниқ мақсадга ва фаолият йўналишига эга бўладилар.
- Сиз ўзингизнинг барча ижобий ва салбий хатти-ҳаракатларингизга тўла жавоб берасиз ва шунга яраша ҳақ оласиз.
- Сизнинг ҳаётдан олаётган мукофотларингиз Сиз томонингиздан бошқаларга кўрсатилаётган хизматлар қийматига тўғри пропорционалдир.
- Ҳар қандай бойлик хизмат кўрсатиш ва уни сотишдан бошланади.
- Агар Сиз ўзингиз олаётган мукофот миқдорини кўпайтирмоқчи бўлсангиз, аввало ўзингиз томонингиздан кўрсатилаётган хизматларнинг сони ва сифатини оширишингиз лозим.
- Ҳар бир инсон хизмат кўрсатишдан олинган комисион тўлов учун ишлайди.
- Ҳар қандай муваффақиятга ҳам доимий меҳнат орқали эришилади.
- Ҳар қандай катта муваффақиятга жуда узоқ муддат давомидаги интенсив меҳнат сабаб бўлади.
- Қанчалик интенсив меҳнат қилсангиз, шунчалик кўп омадингиз келади.
- Ўртача одамга нисбатан кўпроқ нарсага эришиш учун унга нисбатан кўпроқ ва яхшироқ ишлашингиз керак бўлади.
- Агар Сиз ҳозиргидан кўра кўпроқ иш бажарсангиз, Сизга ҳозиргидан кўпроқ тўлашади.
- Самарали натижага пухта тайёргарлик орқали эришилади.
- Ишда доимий равишда ҳалақит берадиган муаммоларни яхшилаб таҳлил қилинг ва улардан қутулиш йўлларини ўйлаб топинг.
- Ўйламасдан қилинган хатти-ҳаракатлар барча омадсизликларнинг сабабидир.
- Барча бажарадиган ишларингизни қилиш учун доимо вақт етмайди.

- Қатъий ҳаракатлар ва уринишлар билангина Сиз ўзингизнинг имкониятларингизни юзага чиқаришингиз мумкин.
- Ишда ўз имкониятларингиз чўққисига чиқмоқчи бўлсангиз, ўз вақтингизни оптимал равишда тақсимланг.
- Ҳаётдаги ҳар бир катта ўзгаришга аниқ ифодаланган мақсад ва ишга содиқлик сабаб бўлади.
- Кўрқмасдан дадиллик билан ҳаракат қилинг ва Сизга кўзга кўринмас кучлар ёрдамга келади.
- Омадсизлик мумкин бўлмагандай фаолият кўрсатсангиз, ҳақиқатан ҳам худди шундай бўлади.
- Инсон ҳаётидаги ҳар бир қадам унинг миясида пайдо бўлган ғоядан бошланади.
- Ҳар қандай йўналишда янги ғоялар ўйлаб топиш имкониятингиз чексиздир ва шунинг учун ҳам Сизнинг потенциалингиз чексиздир.
- Инсон у ишониши мумкин бўлган ва унинг тафаккури ҳис қила оладиган барча нарсаларга эриша олади.
- Дунёни фикр ва ижодий тафаккур бошқаради.
- Тафаккур далиллардан кўра муҳимроқдир.
- Сиз мақсадни аниқ ва равшан кўриб турсангиз ҳамда унга эришиш учун собитқадамлик билан ҳаракат қилсангиз, муваффақиятга эришингиз тайин бўлади.
- Агарда Сизнинг қаттиқ меҳнатингиз узоқ вақт давомида бекор кетса ва натижа келтирмаса, демак Сиз ниманидир бошқача қиляпсиз.
- Талофот ёки касод бўлмоқ – амалга оширилиши мумкин бўлган потенциал ўзгаришдир.
- Ҳар қандай муваффақиятсизликнинг асосида нотўғри фаразлар ётади.
- Сизнинг муваффақиятсизликларга бардош бера олишингиз Сизнинг ўзингизга ишончингиз ўлчамидир.

- Ҳеч қачон, ҳеч бир шароитда, ҳеч ҳам таслим бўлманг.
- Ҳар қандай бизнеснинг асоси – истеъмолчини пайдо қилиш ва уни ушлаб туришдир.
- Фойда фирма ўз фаолиятини қандай амалга ошираётгани ўлчамидир.
- Фойда бизнес юргизишнинг нархи ва келажакдаги баҳосидир.
- Ташкилот – истеъмолчи қидириш ва уни ушлаб туриш умумий мақсадида бирлашган инсонлар гуруҳидир.
- Истеъмолчи ҳар доим ҳақдир.
- Энг яхши ходимлар доимо энг яхши компанияларда ишлайдилар.
- Менежментнинг асосий аҳамияти ва роли – истеъмолчиларнинг талабларини қондириш мақсадида инсон ресурсларига қилинган сарф-харажатлардан иложи борича кўпроқ наф олишдир.
- Истеъмолчи доимо ўз мақсадлари йўлида ҳаракат қилади ва энг яхши нарсаларни минимал нархларда сотиб олишга интилади.
- Истеъмолчилар талабчан ва кечирмайдиган бўладилар, улар энг яхши хизмат кўрсатувчи фирмаларни мукофотлайдилар, бошқаларга эса хонавайрон бўлишга имкон берадилар.
- “Сифат” тушунчаси ўзига маҳсулот ёки хизматни ҳам, уларнинг сотиш усулини ҳам қамраб олади.
- Компаниянинг фойда миқдори истеъмолчилар нуқтаи-назаридан унинг маҳсулотлари/хизматларининг сифат даражаси қандайлигига тўғри пропорционалдир.
- Бор нарсалар эскириб бораётган нарсалардир.
- Эртаги кун бугунгисидан албатта фарқ қилади.
- Яшаш учун доимий янгиланиш ва ривожланиш абсолют керакдир.
- Келажакни башорат қилишнинг энг яхши усули – уни яратишдир.

- Бизнесдаги ҳар қандай илгари кетишлар янгиланиш туфайли, қандайдир яхши, арзон, тезроқ, оригинал ва самаралироқ нарсани бозорга чиқариш натижасида амалга ошади.
- Ҳар қандай бизнес қандайдир миқдордаги асосий кўрсаткичларга эга бўлиб, корхонанинг муваффақияти ёки инқирози ўшалар орқали ўлчанади.
- Ҳар бир инсон муваффақиятнинг критик кўрсаткичларига эга бўлиб, унинг келажаги худди ўша кўрсаткичлар орқали аниқланади.
- Эркин бозор – миллионлаб инсонларнинг талабларини қондиришнинг энг самарали усулидир.
- Бозор қанчалик даражада давлат аралашувидан холи бўлса, таклиф этилаётган товарлар ва ҳизматларнинг сони ҳам шунчалик кўп бўлади ҳамда инсонларнинг ҳаёти ҳам шунчалик яхши бўлади.
- Рақобат бозорида ғолиб бўлиш учун маҳсулот ёки ҳизмат қандайдир рақобат афзаллигига ёки бошқаларидан кескин фарққа эга бўлиши керак бўлиб, у бошқа маҳсулот ва ҳизматлардан ижобий тарзда ажралиб тура олиши керак.
- Ҳар қандай муваффақиятли реклама ёки савдонинг асоси – ноёб таклифдир.
- Компаниялар катта сотув ҳажмларига эришиш учун истеъмолчиларнинг конкрет гуруҳларига ёки тегишли бозор сегментларига эътиборни қаратишлари лозим.
- Номаъқул бозорга чиққан, кераксиз маҳсулот ёки ҳизмат таклиф қилган ва мақсадга мувофиқ бўлмаган усуллар билан ишлаётган компаниялар касодга учрайдилар.
- Бозорнинг идеал сегменти - маҳсулотингизнинг рақобатбардош хусусиятлари энг ҳаётий талабларини қондириш мўлжалланган истеъмолчилардан иборатдир.

- Агар Сиз маҳсулотингизнинг ноёб хусусиятлари тўғрисида истемолчиларнинг талабларини максимал даражада қондира оласангиз бозордаги муваффақиятга эришдим деяверинг.
- Бозорнинг катта фойда келтирадиган сегментида катта фойда келтирадиган маҳсулот ва товарлар билан чиқиш ҳамда уни максимал даражада эгаллаш сотувлардан, инвестициялардан ва акциялардан максимал даромад олишни таъминлайди.
- Бозор ажойиб ишни, ажойиб товарни ва ажойиб хизматни ажойиб тарзда мукофотлайди.
- Бозор ўртача бажарилган ишни, сифати ёмон маҳсулотни ва савияси паст хизматни қониқарсиз даражада мукофотлайди.
- Бизнесдаги ҳақиқий йўлбошчи ҳар қандай шароитда ҳам ҳар бир инсон билан ўзаро муносабатда ростгўйлик, ҳақиқатгўйлик ва тўғрилиқ билан иш юритади.
- Олий даражадаги йўлбошчи қийинчиликлар ва омадсизликларга дуч келганда қатъийлик билан қарорлар қабул қилади ва шунга мос равишда ҳаракат қилади.
- Йўлбошчилар оламни ўзлари истагандай эмас, балки у қандай бўлса, шундайлигича қабул қиладилар.
- Ҳокимиятни шундай инсон эгаллайдики, у керакли натижаларни олиш учун энгсамарали усулларни қўллай олади.
- Йўлбошчилар иш бошида бўлишни жуда ҳам истайдилар, улар келажакни бошқалардан кўра яхшироқ кўрадилар ва шу асосда бошқарувни амалга оширадилар.
- Ҳақиқий йўлбошчи ҳар қандай қийинчиликни енга олиш ва ҳар қандай мақсадга эриша олишга жуда қаттиқ ишонади.
- Йўлбошчилар ўзларига тобеъ бўлган инсонларнинг талабларини, тўғруларни ҳамда интилишларини тушунадилар ва сезадилар.

- Биз яшаётган дунёда барча пулга мухтож ақлли инсонлар ва пул топиш конунларини тушунган ҳамда уларга бўйсуннишга тайёр турганлар учун етарли даражадаги пул миқдори мавжуд.
- Инсонлар бой бўлишга қатъий қарор қилганликлари туфайлигина бойликка эришадилар.
- Инсонлар бой бўлишга қатъиятлари етмаганликлари ва сусткашликлари туфайлигина камбағалдирлар.
- Пул инсонларнинг маҳсулот ва ҳизматларга кўчирилган меҳнатининг бошқа инсонларнинг маҳсулот ва ҳизматларига алмаштиришга имкон берадиган воситачидир.
- Пул инсонларнинг маҳсулот ва ҳизматларга берган қийматининг ўлчамидир.
- Сиз топаётган пул миқдори бошқалар нуқтаи-назаридан Сиз жамиятга бераётган фойданинг ўлчамидир.
- Пул оқибат, сабаб эмас.
- Олаётган пулингизнинг миқдорини кўпайтириш учун бажараётган ишингизнинг сифатини оширишингиз керак.
- Пул кўпайтириш учун керак бўлган энг қийматли капитал Сизнинг ақлий қобилиятингиз, физик хусусиятларингиз ва пул топа олиш қобилиятингиздир.
- Энг қимматли ресурс - бу вақтдир.
- Вақт ва пулни йўқотиш ёки инвестиция қилиш мумкин.
- Пул ва вақтдан фойдаланишнинг энг яхши усули – уларни кўшимча маблағ топа олиш учун сарфлашдир.
- Ҳар қандай жамиятдаги муваффақиятли инсонлар қарорлар қабул қилишда узоқ муддатларни ҳисобга оладилар.
- Мукофот олишни кечиктириш – молиявий муваффақият гаровидир.

- Ҳозирги пайтда нимадандир воз кечиб, керакли ишни бажарсангиз, бу Сизнинг келажакдаги муваффақиятингиз гаровидир.
- Агар инсон бутун ҳаёти давомида доимий равишда ўз даромадларининг ўн фоизини жамғарма сифатида сақлай олса, у албатта молиявий мустақилликка эришади.
- Сизнинг молиявий келажагингиз Сиз қанча даромад қилаётганингиз билан эмас, балки Сизда қанча маблағ қолаётгани билан аниқланади.
- Сарф-ҳаражатлар доимо даромадга параллел равишда ўсади.
- Агар Сиз сарф-ҳаражатларингиз даромадга нисбатан камроқ ўсишини таъминлай олсангиз ва бундан ҳосил бўлган фарқни жамғарсангиз ёки инвестиция қилсангиз, бир қанча муддатдан сўнг албатта молиявий мустақилликка эришасиз.
- Молиявий мустақиллик стулининг тўрт оёғи бор – ҳаракат, жамғарма, суғурта ва инвестиция.
- Кутилмаган ҳодисалардан батамом ҳимояланган бўлиш учун Сиз оддий ҳаражатларингизнинг беш-олти ойлик миқдорига тенг ликвид жамғармага эга бўлишингиз керак.
- Кўзда тутилмаган воқеа ва ҳодисалардан ҳимояланиш ҳамда бу шароитларда тўлов қобилиятига эга бўлиш учун Сиз суғурта қилдиришингиз лозим.
- Сизнинг асосий молиявий мақсадингиз шундай миқдордаги капитал йиғиш бўлиши керакки, бунда инвестициялар туфайли олаётган фоизларингиз миқдори ишхонада олаётган пулингиз миқдоридан сезиларли даражада кўп бўлиши керак.

Рисоламизнинг сўнгида қуйидаги ҳикматли сўзларни эътиборингизга ҳавола этишни маъқул кўрдик:

«Инсонни бутун ҳайвонлардан юқори қўйган, уни дунёнинг бутун сирларидан воқиф этган тўрт нарса будир: ҳикмат, ақл, қаноат ва адолат.

Илм таҳсил этмоқ, савод чиқармоқ ва ҳар нарсани атрофлича тушуна билмоқ – ҳикматга; тадбир, сабр, назокат, марҳамат – ақлга; ҳаё, олижаноблик, ўзини қўлга олмоқ ва ўзининг ҳақ-ҳуқуқини билмоқ – қаноатга; тўғрилиқ, ваъдага вафо, эзгу ишлар қилмоқ ва яхши ҳосиятли бўлмоқ – адолатга тегишлидир. Бу сифатларнинг бариси бир одамда мужассам бўлса, дунёдаги энг буюк мавқе ҳам уни гангитиб қўймайди. Энг катта кулфат ҳам уни саросимага сола олмайди. Бундай одам атрофида ўзини қувонтирмайдиган нарсаларнинг борлигидан ҳам емайди, ўзида мавжуд нарсалардан маҳрум бўлса, ранжимайди. Бошига фалокат келса, ўзини йўқотиб қўймайди. Ҳикмат – битмас-туганмас ҳазинадир. Харжлаганинг билан камаймайди, асраганинг билан унга нуқсон етмайди. Ҳикмат шундай либоски, кийганинг билан эскирмайди»

«Калила ва Димна» дан

Фойдаланилган адабиётлар руйҳати

1. Наполеон Хилл. Думаи и богатей. В шести книгах. М., Гранд, 2001
2. Мерилен и Том Росс. Большие идеи для малого бизнеса. М: Грант, 1997
3. Брайан Трейси. 21 секрет успеха миллионеров. Минск, 2001
4. Брайан Трейси. Сто абсолютных законов успеха в бизнесе. Перевод с английского. – Минск: ООО «Попурри», 2003. - 256 стр.
5. Джон Каленч. Многоуровневый маркетинг, Москва, 1998 год.
6. Ковалёв В. Сетевой бизнес и законы природы, Москва, Издательство ВСН, 2000 г.
7. Кузин Ф.А., Делайте бизнес красиво. Москва, ИНФРА-М, 1995 г.
8. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей, М., Прогресс, 2000 г.
9. Эрнст О. Слово предоставляется Вам. Практические советы по ведению деловых бесед и переговоров. М., 1998 г.
10. Джим Рон. Сезоны жизни. Рига, DT International. 2003 г.

11. Веб-сайт: <http://www.scienceofgettingrich.net> – бой бўлиш илми келтирилган сайт.

12. Абдуллаев А.А. Бойлик қонунлари. Тошкент: “Янги аср авлоди”, 2005 йил.

13. Муваффақият калити. Бўлажак миллионерга маслаҳатлар. Тошкент: “Янги аср авлоди”, 2005 йил.

14. Одамийлик мулки. Тоҳир Малик. Тошкент: “Шарқ”, 2012 йил

15. Веб-сайт: <http://www.getrich.boom.ru> – бой бўлиш усуллари ҳақидаги сайт.

ТУЗУВЧИ:

Имомкориев Хадиятилло Музаффарович

Тадбиркорлик маданияти асослари

- Тошкент, 2018. -120 бет