



63
14-36

ТАБАРИ ФАРД НИМА ҲАСАН
ХУРШИД ТҶИЧИЕВ
АБДУЛЛА ДАТКАЕВ

КЕЛАЖАККА ЙЎЛ

БИЗНЕС ТАШКИЛ ҚИЛИШ
АСОСЛАРИ

Тошкент
2009



раётган вақтда муваффақиятли инсонлар тармоқ қурадилар. Тармоқ нима? Бугун ҳар биримиз ён-атрофимизда муваффақият билан фаолият кўрсатаётган тармоқларни кўришимиз мумкин. Супермаркетлар тармоғи, ресторанлар тармоғи, дорихоналар тармоғи, телевизион тармоқлар, интернет тармоғи ва ҳоказо...» Киосакининг фикрича, «Тижорат оламида «тармоқ» энг кучли сузлардан ҳисобланади». Нега айнан тармоқ? Масалан, сизда илғор ғоя ёки ажойиб маҳсулот бор, дейлик. Унутманг, улар истеъмолчиларга етиб борсагина маълум қийматга эга бўлади. Ҳуш, уни қандай қилиб тез ва ўз вақтида кўплаб инсонларга етказиш мумкин? Фақатгина тармоқ орқали! Ҳаммамизга таниш «Кока-кола» компаниясининг муваффақият қозонгани бежиз эмас, бу борада тармоқнинг ўрни беқиёс. Агар «кола» ичмоқчи бўлсангиз, уйингиздан чиқсангиз кифоя, «Coca cola» ёзувини кўрасиз. Айтган жойингизга тез ва қулай тарзда етказиб ҳам берилади. Уни харид қилиш учун қандайдир марказ ёки ишлаб чиқариш жойига йўл олиш шарт эмас. Яна бир мисол бугунги кунда жадаллик билан ривожланаётган мобил алоқаси билан боғлиқ. У ҳам йирик тармоқ. Ҳозирги кунда, ҳатто қишлоқларда ҳам телефон харид қилишингиз ёки унинг учун пул тўлашингиз мумкин.

Инсон хоҳиши чек-чегара билмайди. У ўзи хоҳлаганини истаган вақтда олсагина ҳузур топади. Хоҳишидан олдин тавсия қилиш манتيқсиз, қолаверса, унга керак ҳам эмас. Сизга қошиқ овқат вақтида керак, уни олдин келтириб беришса энсангиз қотиши мумкин, кейин келтиришса олмайсиз. Худди шу каби тижоратда муваффақиятга эришмоқчи экансиз, маҳсулотингизни мижозга у истаган вақтда етказинг, ўзингиз хоҳлаган фурсатда эмас. Сиз хоҳлаган нарсани эмас, балки унинг хоҳлаганини ва у хоҳлаган вақтда! Қандай қилиб? Бу қийин эмас, сизга тармоқ ёрдам беради.

Роберт Киосаки молиявий муваффақиятга эришиш калити сифатида тармоқ топиш ёки уни қуришни маслаҳат берар экан, қуйидагиларни тавсия қилади:

1. Ҳаётингизга гузаллик бахш этинг, уни севинг, асранг. Умр бир марта берилади, уни ўзгартирадиган ҳам, унда яшайдиган ҳам фақат ўзингизсиз.

2. Ишни қисман тармоқли маркетинг билан шуғулланишдан бошланг ва олдингизга, маълум вақт ушбу фаолият тури билан машғул бўламан, деб мақсад қўйинг. Бу даврда, қандай машаққатлар бўли-

шилан қатъий назар, асло ортга чекинманг. Голиб ва мағлуб инсоннинг фарқи марра чизигида белгиланади. Голиблар ана шу чизикни кесиб ўтишнигина ўйлайдилар, мағлублар эса уни кўрмайдилар. 1000 метрлик масофага югуришда ҳар куни 950 метр югурадилар ва шу боис ҳам улар доимо мағлуб.

3. Мақсадингиздан сира қайтманг, қатъий фикрга эга бўлинг, ҳамиша олға юринг. Муваффақиятсиз инсонлар тез-тез фикрини ўзгартирадилар, нимани хоҳлашларини ҳам билмайдилар. Мустақил фикри йўқ. Муваффақиятли киши эса нимани хоҳлашини аниқ билади, унга содиқ бўлади ва мақсадига эришади.

4. Аниқ ва буюк мақсадга эга бўлинг. Уни бир зум ҳам эсингиздан чиқарманг, доимо уни ўйланг ва унга интилинг. Муваффақиятли инсонларнинг бир-биридан фарқли жиҳати мақсадларининг ўлчамидадир.

5. Доимий равишда билимингиз ва малакангизни ошириб боринг. Янгиликларга интилинг ва уларни биринчилардан бўлиб ўрганинг.

6. Инсонларни севинг, уларга ёрдам беришга ҳар доим шай туринг.

Ушбу рисолада қандай қилиб тўғри тармоқ қуриш ва муваффақият сирлари ўргатилади. Шундайлар борки, ҳар қандай таклифнинг фақат ёмон, салбий томонларини қидиради. Икир-чикиригача ўйлаб, иллат излаганлари учун ҳам шунақасини топишади. Улар маълум миқдордаги пулларини йўқотиб қўйишдан хавотирга тушадилар, шундай ўйлаганликлари учун ҳам уни йўқотиб қўйишади. Ваҳоланки, бундай ўй-хаёлга берилишнинг ўзи хато. Аксинча, пулларимни кўпайтираман, деб ўйланг, ўшандагина кўпайтирасиз. Бугун сиз кечаги ўйингиз маҳсулисиз. Қандай ҳолатда, қандай вазиятдасиз, ким билан, қаердасиз, уни кеча белгиладингиз. Эртага қаерда, қандай вазиятда, ким билан бўлмоқчисиз, буни бугун аниқланг. Ҳаммага бир тарзда бериладиган 24 та тилла тангани, яъни 24 соатни нималарга сарф қилмоқчисиз, уни сувга оқизмоқчимсиз ёки келажатингиз учунми, буни ҳам айнан бугун ҳал қилинг.

Республикамизда тижорат учун барча шарт-шароит яратилган. Тадбиркорлар Президентимиз ҳимоясида, уларни республикамиз қонунлари қўллаб-қувватлайди, давлатимиз муҳофаза қилади. Айтинг-чи, яна қаерда шундай шароит бор? Ватанимиз тинч, осмонимиз мусаффо. Шундай экан, нима учун мақсадга эришмаслигингиз керак? Нима сабабдан муваффақ бўлмаслигингиз керак? Қани, би-

1. «Бизнес ташкил қилиш асослари» китобини диққат билан ўрганиб чиқишингиз ҳамда бу ишни сиздан олдин бошлаган касбдошларингизнинг кўрсатмаларига амал қилишингиз керак.

2. Китобчани ўқиш жараёнида ҳеч ким билан (*ҳатто, яқинларингиз билан ҳам*) бу иш ҳақида гаплашманг, бизнесга ҳам таклиф қилманг. Сиз ҳали уларга етарли даражада тушунтириб беролмайсиз. Аввал ўзингиз чуқур ўрганишингиз керак. Шу тарзда бўлажак ҳамкорларни танлаш ва уларни қандай қилиб бизнесга таклиф этишнинг ўзига хос сирларини билиб оласиз.

3. Ўнг ва чап тарафингизга дўстингиз ёки қариндошингизни рўйхатдан ўтказгандан сўнг, зудлик билан етакчингиз ёрдамида янги ҳамкорларга дарс ўтишни бошланг. Улар ҳам бу китобчани чуқур ўрганишлари керак.

НОНВОЙХОНА ОЧМОҚЧИ БЎЛСАНГИЗ, АВВАЛ НОН ЁПИШНИ ЎРГАНИНГ.

Азиз дўстим! Мен сизнинг қандай маълумотга эгалигингиздан беҳабарман. Ажабо, қанақа инсонсиз? Балки омадлидирсиз? Ёки аксинча! Туғрисини айтсам, сизнинг нима иш қилганингиз, ким бўлганингиз эмас, мени келажакда ким бўлишингиз кўпроқ қизиқтиради!

ҲАЁТИНГИЗНИ ЎЗГАРТИРМОҚЧИ БЎЛСАНГИЗ, АВВАЛ ЎЗИНГИЗ ЎЗГАРИШИНГИЗ ЛОЗИМ.

4. Ҳаммасини биламан, деманг. Ҳали бу ишда кўп нарсани билмайсиз. Шунинг учун мазкур рисолани диққат билан ўқинг, ўзлаштиринг. Аста-секин билимингиз ошиб, муваффақиятга эриша бошлайсиз.

5. Ҳар қандай олис сафар ҳам биринчи қадамдан бошланади. Агар бу ишга вақт ажратмай, осонгина юқори натижага эришаман, деб ўйласангиз, яхшиси, китобчани ўқимай қўя қолинг. Кўнглингизга тугиб қўйган орзу ва мақсадларингиз бўлса, ўқишни давом эттириб, кўрсатмаларга амал қилинг.

ТИЖОРАТИНГИЗНИНГ РИВОЖИ ВА ДАРОМАДИНГИЗНИНГ КАТТАЛИГИ, ҒАЙРАТИНГИЗ ВА АЖРАТАДИГАН ВАҚТИНГИЗНИНГ ЎЛЧАМИГА ТЕНГ.

Сиз улкан имкониятларга бой бизнесга қадам қўймоқдасиз. Олдинда сизни нималар кутмоқда? Муваффақиятми ёки инқироз? Мен сизнинг келажагингизни тахмин қила оламан. Маслаҳатим шуки, бу бизнесда галаба қозонишга бутун вужудингиз билан ишонинг!

6. Баскетбол мураббийси ҳеч қачон ўз шогирдларига футбол сирларини ўргатмайди. Футбол мураббийси ҳам ўқувчиларидан баскетболчи етиштиролмайди. Сиз ТАРМОҚЛИ МАРКЕТИНГни ўрганишни истайсиз. Шунинг учун фақат шу ишнинг сирларини ўрганинг. Бугунгача билганларингизнинг мазкур бизнесга алоқаси йўқ.

7. Бу ишни жиддий қабул қилмайдиганлар ҳам топилади. Улар на вақт, на куч сарфлашади. Улар шундай фикрлайдилар: «*харид қилиш ва интернетда офисга эга бўлиш учун кам маблағ сарфладим, шунинг учун миллионер бўла олмайман*». Аслида қилган харидингизнинг миллионер бўлишга сираям алоқаси йўқ! Миллионер бўлиш, азиз дўстим, бу ишни, аввало, ўзингиз яхши ўрганиб, кейин билганларингизни ҳамкорларга ўргатиш учун ажратган вақт ҳамда ғайратингизга бевосита боғлиқ.

8. Кўпчилик бу ишнинг мантиғини тезгина англаб, ишга жиддий киришиб кетади. Лекин баъзилар бизнесни тушунмай, ҳамкорликдан воз кечишади. Бундайлардан рад жавобини эшитсангиз, тушқунликка тушиб, руҳан эзилманг! Бу тижоратда бўлиб турадиган ҳодиса. Яхшиси, рад жавобининг сабабини аниқлаб олинг. Жиддий ишлаб, ривожланиб бораверинг. Вақт ўтиши билан муваффақиятларингизни кўрган ўша кишилар, албатта, олдингизга қайтишади.

9. Бу иш ҳозиргача қилиб келган бошқа ишингиздан кўра мураккаб ва машаққатли эмас. Баъзиларнинг муваффақиятсизлиги уларнинг бизнесни билмасликлари ёки бу ишни тушунмасликларида эмас. Мазкур ишнинг «кўз»ини билишни истамайдилар, холос. Умуман, уларга ишлаш ёқмайди. Эсингизда бўлсин, бир кишининг муваффақиятсизлиги бутун бизнесни баҳоламайди.

10. Сиз билан иш бошлаётган дўстингиз бизнесда масъулиятини ҳис этиши, маҳсулот харид қилиб, компания намояндаси бўлиши учун муайян вақт кетади. Шу боис ҳамма вақт сабр-тоқат билан иш тутишга ҳаракат қилинг.

БУ БИЗНЕСДА ҚИСҚА ВАҚТДА БОЙИБ КЕТМАЙСИЗ, ЛЕКИН ҒАЙРАТ БИЛАН ИШЛАБ, САБР-ТОҚАТ ҚИЛСАНГИЗ, АЛБАТТА, БАДАВЛАТ БЎЛАСИЗ!

САВОЛ: Қандай қилиб тўғри ишлаш керак? Кимларни ҳамкорликка таклиф қилишимиз лозим?

Ишга тўғри таклиф қилиш учун ушбу ўнта босқич («*Бизнес ташкил қилиш асослари*»)ни тартиб билан ўтиш керак. Қондалар осон ва олдинга силжиш учун ниҳоятда муҳим.

Ушбу ўнта босқич орзуларингиз йўлидаги муваффақият эшикларини очиш учун зарур бўлган калитнинг тишлари сингари зарурдир. Ҳар бир тишнинг борлиги (*катта ёки кичиклигидан қатъий назар*) муҳим. Агар битта тиш бўлмаса, калитингиз эшик қулфини оча олмайди. Шунинг учун ҳар бир тишнинг ўзига яраша қадр-қиммати, вазифаси бор. Сиз ўнта босқичдаги ҳар бир қондага роя қилиб, барча талабларни адо этишингиз керак.

БИЗНЕСНИНГ I-АСОСИ: ДУНЁҚАРАШ (НУҚТАИ НАЗАР)НИ ЎЗГАРТИРИШ PARADIGM SHIFT

Сиз ҳозиргача билган анъанавий бизнесда икки омил муваффақият калити ҳисобланарди:

1. Қанча кўп алоқангиз (танишингиз) бўлса, шунча кўп муваффақиятга эришасиз.

2. Қанча кўп маҳсулот сотсангиз, шунчалик кўп пулга эга бўласиз.

Network Marketing номли бизнесда эса ҳеч қачон кўп алоқа (*доимий мижозлар*)га муҳтож бўлмайсиз. «Барчани бизнесга таклиф қилман ва улар менга ҳамкор бўлишади», деб ўйламаслигингиз керак. Бу нотўғри нуқтаи назар. Якка ўзингиз ҳеч қачон шахрингиз ёки мамлакатингизнинг ҳамма фуқаросини бу бизнесга қизиқтира олмайсиз.

«**Network Marketing**»даги муваффақиятингиз фақат сотилган маҳсулотнинг сонига боғлиқ эмас. «Ҳамкорларингиздан кимдир 2-3 та маҳсулот ўрнига 100 хил маҳсулот сотиб олса, бойиб кетаман», деб ўйламанг. Агар бир киши 200 кишига маҳсулот сотса, бир ўзи ҳаммасига ёрдам бериб, ўқита оладими? Улар ҳам ўз навбатида ташкилотларини ривожлантира оладими? Албатта, йўқ. Бундай нуқтаи назар билан иш кўрган кишининг ўзи ҳам, ташкилоти ҳам катта натижаларга эришмайди.

Бизнинг бизнесда бир ҳафтада бойиб кетишнинг имкони йўқ. Шунинг учун бирваракайига кўпроқ маҳсулот сотишга уринманг, шошилманг!

Агар сиз бойишни хоҳласангиз, ўз ҳамкорларингиз билан кундан-кунга ривожланишингиз ва уларнинг ҳар бири катта даромад олиши учун ғайрат қилишингиз керак. Унутманг, ҳамкорларингиз

бойисагина сиз бойийсиз! Фикрингизни ана шу дунёқараш билан ўзгартиринг.

1 ДУНЁҚАРАШ (НУҚТАИ НАЗАР): ИШОНЧ ДОИРАНГИЗ БИЛАН ҲАМКОРЛИК ҚИЛИШНИ ЎРГАНИНГ! CIRCLE OF INFLUENCE

Сизнинг 100 кишига таъсир қилишингиз қийин, уларнинг ҳаммасини бир ишга ишонтиролмайсиз. Лекин аниқ биламанки уч, тўрт ёки беш киши сизга тулиқ ишонади ва сиз ҳам уларга ишонасиз. Ҳаётингизда сиз севадиган, чин дилдан бахт ва омад тилайдиган иккитадан бештагача танишга эгасиз. Бу одамлар сизнинг *«ишонч ва таъсир доирангиз»* деб аталади.

Мен мазкур бизнесни бошлаганимда чап томонимга энг яқин дўстимни, ўнг томонимга эса укамни таклиф қилдим. Улар менинг таклифимга шундай жавоб қайтардилар:

«Агар сиз ушбу бизнеснинг яхшилигига ишонсангиз, биз ҳам бу ҳақиқатни қабул қиламиз!»

Юқоридаги ҳолатни шундай мисолга ўхшатса бўлади: кинотеатрда ажойиб фильм томоша қилдингиз, дейлик. У сизда катта таассурот қолдирди. Қизнқарли ва фойдали ушбу фильмни энг яқин дўстларингизга, оила аъзоларингизга ва танишларингизга сўзлаб берасиз. Албатта, кўришлари кераклигини таъкидлайсиз. Улар сизга ишониб, фильмни томоша қилишга интилишади. Агар фильм сизда ёмон таассурот қолдирганида, уни яқин кишиларингизга тавсия қилармидингиз? Бизнинг бизнесда ҳам худди шундай: Ажойиб бизнесга, аввало, энг қадрдон, «ишонч доирангиз»ни таклиф қилинг!

2 ДУНЁҚАРАШ (НУҚТАИ НАЗАР): ЎЗИНГИЗНИ ЎЙЛАМАНГ! FORGET ABOUT YOURSELF

Network Marketing бизнесида миллионер бўлишни истасангиз, ўзингизни ўйламанг! Ҳар доим чап ва ўнг томонингиздаги ҳамкорларингизнинг фойдасини ўйланг. Улар ишни қанчалик мукам-

мал ўзлаштираётгани ҳақида бош қотиринг. Ҳам ўрганиб, ҳам ўргатинг. Бу ишда қанчалик қатъий, самимий ва жиддий бўлсангиз, улар ҳам сиздан ибрат олиб йўлингиздан борадилар. Сизни нусха (*копия*) қилишади. Уларга ҳам ўзларининг чап ва ўнг томонидаги ҳамкорларига бизнес сирларини ўргатишларига бош-қош бўлинг, ёрдам беринг. Ҳамкасбларингизнинг фойдаларини кўзланг. Улар қанча кўп наф кўрсалар, шунча қизиқиб, ишонч ва ғайрат билан ишлашади. Ана шу нуқтан назарни тўғри йўлга қўйсангиз, яқин келажакда сиз ҳам, ҳамкорларингиз ҳам орзу қилган даромадлар кела бошлайди.

Фараз қилайлик, иккита маҳсулот сотиш учун 1 ой вақт сарфладингиз. Ишни ўргатиш ва улар ҳам 2 тадан маҳсулот сотишлари учун яна 1 ой кетди. Яъни, иккинчи ой якунида 4 нафар ҳамкорга эга бўлдингиз. Эсингизда бўлсин, уларга етарлича ахборот бериш ва қўллаб-қувватлашда ёлғиз эмассиз. Икки томонингиздаги дўстларингиз ва сизни бизнесга бошлаб келган етакчингиз ёрдам беришади. Яъни, ўзингиз билан бирга тўрт киши 4 та маҳсулот сотишга эришдингиз. Демак, 8 кишидан иборат жамоа бўлдингиз ва учинчи ойда бизнес бошлайдиган 8 кишига бирма-бир ёрдам бера оласиз. Тўртинчи ойда 16 кишидан иборат жамоангиз, яна шунча келаятган янги ҳамкорларга ёрдам бериш учун тайёр. Агар иш шу тартибда кетса, ўнинчи ойга бориб чап томонингизда 512 та, ўнг томонингизда ҳам шунча маҳсулот сотилди! Бу мингдан ошиқ, дегани! Яна бир йилдан кейин, айнан шу ойга бориб ташкилотингизда 5000 та маҳсулот сотилишини хоҳлайсизми? Албатта, бунини ҳамма истайди. Мақсадга етмоқчи бўлсангиз, ишонч доиранингизни кенгайтиринг. Чин дилдан, юракдан ишланг. Ҳамкорларингизга ҳам ишонч доираларини кенгайтиришларига ёрдам беринг. Фақат ўшандагина бизнесингиз муттасил ривожланиши мумкин.

Агар чап ва ўнг томонингизда бештадан миллионерга эга бўлсангиз ва улар сизнинг ёрдамчингиз билан бадавлат бўлсалар, ишонинг, сиз ҳам бахтли бўласиз, ҳатто улардан икки барабар кўпроқ даромад топасиз. Кўряписизми, ўзингизнинг пулдор бўлишингизни эмас, икки тарафингиздаги ҳамкорларингиз даромадини ўйлаб иш тутсангизгина бу муваффақиятга етасиз.

БИЗНЕСНИНГ 2-АСОСИ: МАҚСАДНИ БЕЛГИЛАШ VISION AND GOAL

Одатда омадли инсонлар ўз олдига аниқ мақсад қўйгач иш бош-лашган. Чунки нима хоҳлашингизни билмай туриб, ҳеч нарсага эри-ша олмайсиз! Автомашина учун бензин қанчалик муҳим бўлса, ин-сон учун мақсад шунчалик зарур. Машинанинг бензини бўлмаса, у юрмайди. Сизда ҳам аниқ мақсад йўқ экан, «Network Marketing»да дуч келган биринчи қийинчиликнинг ўзидаёқ ишни ташлаб юбори-шингиз мумкин. Аввал ҳаётдан нималарни орзу қилишингизни бел-гилаб олинг! Нималарга эришишни, ким бўлишни, қасрда қандай шароитда яшашни дилингизга тугиб қўйгандирсиз?

Шу бугуноқ мақсадларингизни бир дафтарга ёзинг! Орзуларингиз битилган ушбу дафтар ҳар доим ёнингизда бўлсин. Сизни бу ишга қандай қийинчиликлар бошлаб келди? Нима сабабдан мазкур бизнес-да, албатта, муваффақиятга эришишингиз керак? *Compelling Reasons.*

Мен айнан шу ишни танлашимнинг биринчи сабаби пулсизлик-дан чарчадим! Мазкур бизнес орқали ҳаётимда ўзим хоҳлаган ҳамма нарсага эришмоқчиман. Мен дунё кезишни болалигимдан орзу қила-ман. Ўзим, оила аъзоларим ва қадрдонларимнинг бекаму кўст яшаш-лари учун етарли миқдорда даромадга эга бўлишни хоҳлайман.

Сиз нима мақсадда бизнес бошлаётганингизни билишингиз шарт. Бунинг сабабларини ҳам орзуларингиз ёзилган ўша дафтарга қайд этинг.

Кузингизни юминг, тинчланинг ва тасаввур қилинг: 11 ойдан кейин 40.000\$ даромад қилдингиз. Ўз пулингизга ҳар ойда хоҳлаган нар-сангизни олишни истайсизми? Кўнглингиз нималарни тусаяпти?

Хаёлингизга келган ҳамма хоҳиш ва орзуларингизни ёзинг. Мақ-садларингиз сизга илҳом бахш этади, яъни руҳлантиради. Қилган даромадларингиз билан нималарга эга бўлмоқчисиз, шуларни ипн-дан-игнасиғача ёзинг. Ҳар бири аниқ бўлсин. Улар неча пул туради? Ранги, ҳажми ёки миқдори? Қачон сиз ўша орзуларингизга эриш-моқчисиз ва ҳоказо.

Эс-ҳушингизни бир жойга йиғинг! Энди диққат билан ишлашин-гиз керак. Вақти келиб, чап ва ўнг томонингизга икки киши, албат-та, келади. Бу билан на сиз ва на улар бойиб кетишади. Шунинг учун

иккала ҳамкорингиз ҳам ўз мақсадларини ёзишсин. Уларга қувват бахш этинг ва илҳомлантиринг. Бир-бирингизни ҳурмат қилинг ва ўхшаш мақсадларингиз ёрдамида кучли жамоа тузинг. Агар шу ишни амалга оширсангиз, ташкилотингиз аста-секинлик билан олдинга ҳаракат қилиб боради ва ривожланади. Барча ҳамкорларингизнинг буюк орзуси (*мақсади*) бор. Сиз ва жамоангиз бўлажак миллионерларсиз!

ҲЕЧ НАРСА ХОҲЛАМАСАНГИЗ, ҲЕЧ НАРСАГА ЭРИШМАЙСИЗ!

БИЗНЕСНИНГ 3-АСОСИ: МАСЪУЛИЯТ (БУРЧ) ВА ВАҚТ COMMITMENT & TIME

Ҳар биримизнинг истак ва мақсадларимиз бўлади, лекин ер юзида жуда кам инсонларгина ўзларининг хоҳиш ва мақсадлари ортидан қувадилар. Нима учун?

NETWORK MARKETING келажагимиз бизнеси. Бу калит сайёрамиз инсонлари учун бахт эшигини очади. Network marketing ҳаммага тенг имконият беради!

Савол: шундай экан, нима учун бизнинг бизнесда ҳамма ҳам муваффақиятга эришавермайди?

Тасаввур қилинг, хоҳишларингиз юлдузлар каби осмонда. Бошингизни кўтарсангиз, уларни кўрасиз. Сиз ҳамма хоҳишларингизни қоғозга туширдингиз. Фараз қилинг, уларни ёзиш билан гўё осмонга илиб чиқдингиз. Орзу-умидларингизга етиш учун кўкка учишингиз керак. Бунинг учун сизда қушлардаги каби қанот бўлиши лозим.

БУ БИЗНЕСДАГИ БИРИНЧИ ҚАНОТИНГИЗ МАСЪУЛИЯТ ҲАМДА ВАЗИФАЛАРИНГИЗ, ИККИНЧИСИ БИЗНЕС УЧУН САРФ ҚИЛАДИГАН ВАҚТИНГИЗДИР!

Қуш ердан кўтарилаётганида қаттиқ қанот қоқиб, кўп куч сарфлайди. Аста-секин катта тезликка эришади. Қанчалик кўп қанот қоқса, шунчалик баландга кўтарилади.

Сиз ҳам бизнес билан танишгач, ишни ўрганиш учун вақт, куч сарфлайсиз ва аста-секин ривожланиб борасиз. Албатта, бир ҳафта ёки бир ойдан кейин барча мақсадларингизга эриша олмайсиз.

Астойдил ишланг ва келажакка ишонч билан боқинг. Ижобий (мусбаби) фикрлар юритинг, илҳом берувчи суҳбатларда қатнашинг ва лидерларингиздан сизга ёрдам беришларини суранг.

ҚАТЪИЙ ВА БУЮК ҚАРОР ҚАБУЛ ҚИЛИНГ! МАСЪУЛИЯТИНГИЗНИ ТАН ОЛИНГ! БУРЧ ВА ВАЗИФАЛАРИНГИЗНИ ҚОҒОЗГА ЁЗИНГ!

Ўз ҳаётингизни ўзингиз қурасиз. Аввал қанақа муҳитда ва қай шароитда яшашни хоҳлашингизни аниқлаб олинг. Кейин **КЕЛАЖАГИНГИЗНИ ҚУРИШ УЧУН БУ ИШГА ЖИДДИЙ ЁНДАШИШИНГИЗ ҲАҚИДА ОНТ ИЧИНГ!** Бу ҳаётингиздаги энг қатъий қасамёдингиз бўлсин.

Дарҳол ўзингизнинг бир ҳафталик режангизни тузинг. Бу бизнесда катта муваффақиятга эришишингиз учун ҳар куни камида 4 соат вақт ажратишингиз керак. Акс ҳолда ўзингиз ҳам, касбдошларингиз ҳам ривожланмайди. Масалан, ресторан очсангиз-у эшигини ёпиб қўйсангиз, на мижоз ва на фойда келади, тўғрими?

Ҳар якшанбада келгуси ҳафта учун иш режангизни ёзинг ва ҳар бир ишга кетадиган вақтингизни эринмасдан аниқланг. Кейин режалаштирган ишларингизни бажаринг. Амалга ошмаган режанинг фойдаси йўқ! Ҳафта охирида бажарилиши режалаштирилган ишларингизни кўриб чиқинг. Агар бирортаси бажарилмай қолган бўлса, уни кейинги ҳафта режасига, албатта, ёзинг.

Сизга кафолат бераман, агар бир-икки ҳафта астойдил ва тиришқоқлик билан ишласангиз, бизнесимизнинг куч-қудратини тушуниб етасиз ва бу сиз орзу қилган иш эканлигига ишонч ҳосил қиласиз. Бошқача қилиб айтганда:

АГАР ЖИДДИЙ ТАРЗДА ИШЛАМАСАНГИЗ ВА БУНИНГ УЧУН ВАҚТ ВА КУЧИНГИЗНИ САРФЛАМАСАНГИЗ, ҲЕЧ НАРСАГА ЭРИШМАЙСИЗ. ЛЕКИН БУ БИЗНЕСДА ИККИ ЙИЛ МОБАЙНИДА, ҚИЙИНЧИЛИКЛАРГА ҚАРАМАСДАН ВАЗИФАЛАРИНГИЗНИ АДО ЭТСАНГИЗ, ҲАЁТИНГИЗНИНГ ҚОЛГАН ҚИСМИДА БАМАЙЛИХОТИР ВА БАХТЛИ ЯШАЙСИЗ!

Чап ва ўнг томонингиздаги илк икки ҳамкорингиз сизни кузатишади, сиздан ибрат олишади. Агар ишга старлича вақт ажратиб, масъулиятли бўлсангиз, улар ҳам бу бизнесга сиз каби жиддий муносабатда бўладилар.

Ҳамкорларингиз (сиздан кейингилар)дан бир ҳафталик режаларини нухасини олинг. Бу билан уларнинг ишини бошқара оласиз. Ишонч, ёрдам ва илҳом бериб, тўғри йўлга жалб қилинг.

Агар ишларини бажаришмаса, улар билан баҳслашманг, лекин орзулари, режалари ҳамда вазифаларини эслатинг.

ЁКИ ВАЪДА БЕРМАНГ, ЁКИ БЕРГАН ВАЪДАНГИЗНИ, АЛ БАТТА, БАЖАРИНГ! (пунктуальность)

Баъзилар ишнинг бошланиши билан катта даромад олмайдилар ёки келажакда ҳам йирик даромад олишларига ишонмайдилар. Шу боис бу бизнес учун вақтларини ҳам, кучларини ҳам сарфламайдилар. Уларнинг фикрлари шундай:

Даромад кела бошласа, мен бу бизнесга, албатта, ишонаман. Ана ўшанда кучим ва вақтимни сарфлайман.

Наҳотки шундай фикрлаш билан муваффақиятга эришилса, ишламасдан даромад олиш муминми?! Йўқ, аксинча.

ДАСТЛАБ ВАҚТ ВА КУЧИНГИЗНИ САРФЛАБ, АСТОЙДИЛ МЕҲНАТ ҚИЛИНГ!

ҒАЙРАТИНГИЗ ТУФАЙЛИГИНА ДАРОМАД ОЛАСИЗ!

БИЗНЕСНИНГ 4-АСОСИ:

РҲЙХАТ LIST

Ўз бизнесингизга эга бўлиш учун, аввало, мақсадингиз бўлиши, унга эришиш учун куч ҳамда вақтингизни сарфлашингиз кераклигини тушуниб олдингиз. Мазкур босқичда бўлажак ҳамкорлар рўйхатини тузиш, қандай инсонларни бизнесга таклиф этишни ўрганасиз. Аввало, қариндошларингиз, дўстларингиз ва танишларингизни бирма-бир ёдга олиб, исмларини ёзиб чиқинг.

РҲЙХАТНИ ЁЗМАСАНГИЗ, ИШИНГИЗ ЖОЙИДАН СИЛЖИМАЙДИ.

Мендан жуда кўп сўрашади: «Нега дўстларингизнинг рўйхатини ёзишим керак? Ахир ишга таклиф қилиш учун алтақачон икки дўстимни ўйлаб қўйганман-ку! Улардан ташқари ҳам бир-икки кишига айтишни ниятим бор. Аслида 3-4 киши кифоя-ку!»

Бундай ўйлаш нотўғри. Сабаби:

СИЗ РҲЙХАТНИ ЁЗАНГИЗГИНА, ЎНГ ВА ЧАП ТАРАФИНИНГИЗДА КИМЛАР БЎЛИШНИ БИЛИБ ОЛАСИЗ. РҲЙХАТНИ ЁЗАНГИЗ, «ИШОНЧ ВА ТАЪСИР ДОИРАНГИЗ»НИ ТЎҒРИ АНИҚЛАБ ОЛАСИЗ.

РҲЙХАТ ҚАНДАЙ ЁЗИЛАДИ?

Лидерингиз (сизни ишга таклиф қилган киши)нинг рўйхат намунасини кўринг. Ҳар қайси рўйхатда кишиларнинг исми, ҳар бирининг сизга бўлган ишонч ва маълумот даражаси (хоҳласангиз, телефон рақами ва электрон почта манзили) бўлиши керак. (Илова 103 бетда) Яқинларингизни гуруҳларга ажратсангиз, уларни бирма-бир ёдга олиш осон кечади. Масалан: оилам, дўстларим, қариндошлар, қўшнилар, синфдошлар, курсдошлар, ҳамкасблар, бошқа мамлакат ёки шаҳарларда яшайдиган яқинлар ёки дўстлар, янги танишлар ва ҳоказо. Келажакда янги таниш орттирганингизда уларнинг исмларини ёзиш учун ҳозирданоқ рўйхатингизда бўш жой қолдиринг.

Бир нечта бўш бланкани янги ҳамкорларингиз учун кўпайтиринг. Рўйхатни ёзиш вақтида қуйидаги тартибга риоя қилинг:

1. Дастлаб гуруҳ аниқланади.

2. Фикрингизни бир жойга жамлашингиз керак. Сиз билган ва сизни биладиган кишилар ёзилади.

3. Биринчи гуруҳга онд барча маълумот ёзилганига ишонч ҳосил қилганингиздан кейингина навбатдаги гуруҳ устида ишланг.

4. Ҳар бир инсоннинг ишонч даражаси аниқланади.

5. Танишларингизнинг маълумот даражасини ёзинг.

Тўлиқ маълумотдан иборат мукаммал рўйхатга эга бўлиш сизга муваффақият келтиради. Шунинг учун уни ёзишда вақтингиз ва кучингизни аяманг. Қуйидаги маслаҳатларга риоя қилинг:

1. Агар танишларингиз атиги 5 киши бўлса ҳам уларни рўйхатга тушинг. Статистикага кўра, 30 ёшга кирган инсон ўртача 2500 танишга эга.

2. Рўйхатингизда қанча кўп киши бўлса, лидерингиз сизга шунчалик кўп ишониб, кўпроқ ва жиддий эътибор қаратади. Ҳеч бўлмаганда 300 кишининг исмини, албатта, ёзинг.

3. Рўйхатни бошқаларнинг ёрдамисиз ўзингиз ёзишингиз керак. Бу ишни бировга топширманг.

4. Телефон дафтарингизда ҳамма дўстларингиз ва қариндошларингизнинг исми бўлганида ҳам ундан фойдаланманг.

5. Рўйхатга ёзган инсонлардан бирортасини «Ў барибир бу бизнесни тушунмайди» деб ўйласангиз ёки старли бўлмаса, унинг исмини ўчирманг! Акс ҳолда, уларни бойиш ишониятидан маҳрум

қиласиз ва ўз ташкилотингизга зарар келтирасиз. Ўйлаб кўринг, бой-иб кетганингизда исми ўчирнлган ўша инсон сиздан хафа бўлмайди-ми? Ўшанда ҳар қанча уринманг, ўзингизни оқлай олмайсиз!

6. Бой-камбағал, қари-ёш, омадли-омадсиз, маълумотли-маълумот-сиз бўлса ҳам ҳеч кимни эътибордан четда қолдирманг. Ҳаммасига бу имкониятни беринг, бизнес билан танишиб чиқишин. Танлаш ҳуқуқини уларнинг ўзига беринг. Ҳеч қачон уларнинг тақдирини ҳал қилманг!

ЭЪТИБОР БЕРИНГ, АТРОФДА ҲАММА ИНСОН ЎЗИНИНГ ҲАЁТИНИ ЯХШИ ТОМОНГА ЎЗГАРТИРИШ УЧУН БУНДАЙ ИШНИ ҚИДИРАДИ.

7. Рўйхатдан «ишонч доирангиз»ни ажратиб олиш учун етакчингиз билан маслаҳатлашинг. Ҳеч қачон ўз билганингизча, тажрибага эга бўлмай туриб бирор кишини ишга таклиф қилманг!

8. Рўйхатингиз ҳар ҳафта ёки ҳар ойда янги исмлар билан тўлиб бориши керак. Чунки сиз ҳар доим бошқа инсонлар билан танишасиз, қолаверса, ҳали эсингизга тушадиган кўпгина инсонлар бор.

9. Ҳамкорни танлаш учун етакчингиз билан маслаҳатлашинг. Ҳеч нарсани яширманг. У сизга тўғри маслаҳат беради ва энг яхши ҳамкорларни танлашда кўмаклашади.

10. Нима учун душманларингизни ҳам рўйхатга ёзиш керак?

Мен душманларимни дўстимга айлантириш билан уларни «йўқ» қилдим.

Авраам Линкольн

БИЗНЕСНИНГ 5-АСОСИ: БИЗНЕСГА ТАКЛИФ ҚИЛИШ INVITATION

Дўстларимиз ва қариндошларимизни презентацияга таклиф қилишдан мақсадимиз уларни тижорат, компания, маҳсулотлар ҳамда маҳсулот сотиш режаси билан таништиришдан иборат.

Таклиф қилиш жараёнида икки жиҳатни эътиборга олиш керак:

1. Ҳеч қачон (презентациядан олдин) таклиф қилинаётган инсон билан бизнес, компания ва маҳсулотлар ҳақида гаплашманг! Сиз

нотўғри ва кам маълумот бериб, у кишининг нотўғри фикрлашига сабабчи бўлишингиз мумкин. Агар у яқин дўстингиз бўлса ҳам, ишдан бош тортади.

2. Таклиф қилаётганда ўша инсоннинг бизнесга бўлган қизиқишини уйғотишингиз керак. Энг муҳими, у сиздаги мустаҳкам ишончини юз-қўзингиздан сезсин, ҳис қилсин. Буни намоён қила олинг. Шундагина таклифингиз билан инсонлар қизиқиши мумкин.

Таклиф қилинадиган кишиларни икки тоифага ажратиш мумкин:

1-ТОИФА: Энг яқин дўст ва қариндош, касбдошларни, ўзингизга тенг бўлган инсонларни таклиф қилиш.

Сиз уларга қуйидагича мурожаат қилсангиз фойдалироқ бўлади: *«Бир мунча вақтдан бери ажойиб бизнес билан шуғулланялман. Менимча, у сизга ҳам ёқиб қолади. Етарлича вақт, гайрат ва шижоат кўрсатсангиз яхши даромад олишингизга ишонаман.»*

Бу сўзларингиздан кейин у сизга шу мазмунда савол бериши аниқ: *«У қандай бизнес экан? Мендан нима талаб қилинади? Тўлиқроқ маълумот беринг.»*

Сизнинг жавобингиз қуйидагича бўлиши шарт: *«Азиз дўстим, бу жиддий масала. Сизга тушунтириш учун ҳозир вақтимиз ҳам етмайди. Бемалол гаплашадиган жойимиз ҳам йўқ. Агар қизиқсангиз, бир-икки соат вақт ажратинг, сизга ҳужжатлар ёрдамида тўлиқ маълумот бераман.»*

Иш ҳақида дўстингизга умуман маълумот берманг! Илтимос қилаверса, шундай дейишингиз мумкин: *«Бизнесни тўлиқ тушунтиришим учун вақтимиз кам, олишингиз керак бўлган маълумот эса кўп. Шошмасликни тавсия қиламан. Жиддий суҳбат учун қулай жой ва етарлича вақт керак. Яхшиси, маълум бир вақт ва жойни аниқлаб (белгилаб) олайлик.»*

2-ТОИФА: Сиздан каттароқ ёшда ёки баяндроқ лавозимда бўлишса.

Бундай инсонларга қуйидагича мурожаат қилиш мақсадга мувофиқ: *«Яқинда бир бизнес билан танишдим. Менимча мароқли ва даромадли иш. Шахсан мен бу ишдан баҳра оламан. Аммо янада кўпроқ муваффақиятга эришиш учун ўзимдан каттароқ кишининг маслаҳати керак бўлиб турибди. Мен учун 1-2 соат вақт ажратинг, сизга керакли ҳужжатлар ёрдамида тўлиқ маълумот берай. Менга сизнинг маслаҳатингиз зарур.»*

Таклиф қилиш жараёнида унумли натижаларга эришиш учун қуйидаги хусусиятларга аҳамият беринг:

1. Бошқаларга нисбатан самимий ва чин юракдан ёндашинг. Гапнинг ўзи старли эмас. Инсонлар янги ишдан кўра хатти-ҳаракатларингиз ва самимиятингизга эътибор беришади. Улар сизнинг ҳиссиётингизни сезишлари керак. Бизнесга ишончингизни ўзларича баҳолашади. Ишингизга қанчалнк кўп ишонсангиз ва уни ҳурмат билан тилга олсангиз, таклиф қилиш жараёни осон кечади.

2. Ўзингиздаги ишончнинг кучайиши ва одамлар билан жиддий суҳбатга тайёр бўлгунга қадар, лидерингиз билан бу жараённи машқ қилинг. Таклиф қилиш вақтида шошилманг ва ёлғон гапирманг. Шунинг билан, дўст ва қариндошларингиз энг яқин кишиларингиздир. Улар сиз учун ўзларининг икки соат вақтини ажратишга тайёр. Презентациядан кейин ҳам ўша инсонлар билан яқин ва самимий алоқаларни давом эттиринг ва уларни кузатинг.

3. Ҳеч қачон ишнинг тафсилотлари ҳақида гапирманг. Компания ва даромадларни борасида сўз очманг. Нотўғри ёки старли бўлмаган маълумот кейинчалик уларнинг сизга бўлган ишончини йўқотиши мумкин.

4. Агар дўст ва қариндошларингиз иш ҳақида ҳаддан зиёд қизиқувчанлик билан сизга саволлар ёғдиришса, шундай жавоб беринг: *«Шошилманг, 2 соат вақт ажратиш билан ҳеч нарса йўқотмайсиз. Энг муҳими, иш ҳақида тўлиқ маълумотга эга бўлиш. Сизга ишни тушунтиришим учун қачон вақт ажратоласиз? Масалан, эртага соат 10.00 дами ёки якшанба кўни 15.00 дами?»*

5. Агар шундай саволни беришса: *«Бу бизнесда муваффақиятга эришишимга кафолат беришми?»* Жавобингиз қатъий бўлсин: *«Шубҳасиз, кафолат бераман, фақат бир шартим бор! Мен билан елкама-елка ишласангиз, масъулиятни ҳис қилиб, вазифаларни бажарсангиз, албатта, муваффақиятга эришамиз. Айтганларимни қилмасангиз, ҳеч нарсага кафолат бермайман.»*

6. Дўстингиз Network Marketing, Quest International ва бошқа компаниялар ҳақида нотўғри маълумот эга бўлиши, ҳатто бу ишга нисбатан салбий (манфий) муносабатда бўлиши мумкин. Сиздан *«Биодобавка ёки косметика сотиш керакми?»* деб сўрайди. Бу ҳолда жавобингиз шундай бўлсин: *«Бундай ишларга сира алоқаси йўқ. Сиз шошилманг, 2 соат вақт ажратинг, бизнес ҳақида тўлиқ маълумотга эга бўласиз».*

Ёлгон гапирмаяпсиз, дўстингиз Network Marketing ҳақида етар-ли маълумотга эга эмас. Кам маълумот нотўғри хулоса чиқаришга сабаб бўлади.

7. Агар дўстингиз ўта гурурли бўлса, бу бизнесни билишини айтса ва гапларингизга монелик билдирса, ёдингизда бўлсин, у мазкур биз-нес ҳақида ҳеч нима билмайди. Унга бизнес ҳақида нотўғри маълумот берилган. Агар тўғри маълумот олганида, аллақачон бу бизнесда иш-лаётган бўларди. Унга қатъий тарзда шундай денг: *«Азиз дўстим, сен-даги маълумот етарли эмас ва нотўғри. Масалан: Cycle ва Step нимали-гини биласанми? Компаниянинг «E-voucher»лари ҳақида эшитганмисан? Бу бизнесдаги менежерлар «Caddy»лар ўтказишини-чи?»*. Сизнинг кўп ва тўлиқ маълумотга эга эканлигингизни кўрган дўстингиз гурурини четга суриб қўяди. Шу гаплар билан давом эттинг: *«Бу бизнес ҳақида кўп билмаслигингни кўрдинг. Шунинг учун 2 соат ажратсанг, тўғри ва тўлиқ маълумот оласан. Бу сенга зарар эмас, фойда келтиради. Ишо-наманки, агар бу бизнесни тўғри тушунсанг, мен билан бирга бўласан.»*

8. Бу бизнес билан шуғулланиш учун вақти ҳамда хоҳиши бўлма-ганларни ҳозирча таклиф қилманг. Чунки презентация вақтида ишни тушунганлари билан ўрганиш ва машқ қилишга вақт ажратишмайди. Шошилманг, вақти пайдо бўлгунга қадар кутинг. Ёдингизда сақланг:

БУ БИЗНЕС БОЙЛИККА ТЕЗ ОЛИБ БОРУВЧИ ЙЎЛ ЭМАС, ЛЕ-КИН ИШОНЧЛИ (АНИҚ) ЙЎЛ.

9. Дўстларингиздан бу бизнесни бошлашларини ўтиниб сўраманг. илтимос қилманг, кечирим ҳам сўраманг, чунки сиз уларга бойиш имкониятини беряпсиз. Шунинг учун уялмасдан, ишонч билан так-лиф қилинг. Улар учун фойдали иш қилаётганингизни кўрсатинг.

10. Рўйхатингизда исми ёзилган бўлса-да, сиз яхши билмаган ва яқин муносабатда бўлмаган кишиларингизни таклиф қилманг. Улар билан илиқ муносабатда бўлиш учун аввал суҳбат қуринг. Суҳбат чоғида ишга таклиф қилманг, улар ҳақида кўпроқ маълумот тўпланг. Фақат шундан кейин, муносиб вақт топиб бизнесга таклиф қиласиз.

11. Ҳеч қачон лидерингизнинг маслаҳатини олмасдан одамларни таклиф қилманг ва уларни бизнес билан таништирманг. Таклиф қили-наётганлар рўйхат тартибига кўра чақирилиши керак.

12. Ёдингизда бўлсин, иш билан танишиш учрашуви (*презенткиция*) учун вақт ва жой белгилаб олишингиз керак. Шунинг учун кимнидир таклиф қилишдан бир кун олдин режангизни лидерингиз билан белгилаб олинг.

БИЗНЕСНИНГ 6-АСОСИ: ПРЕЗЕНТАЦИЯ (БИЗНЕС-БРИФФИНГ) PRESENTATION

Презентацияни фақат каталоги бор кишилар ўтказиши мумкин. Акс ҳолда ҳеч қандай фойдаси бўлмайди. Етарсиз маълумот таклиф қилинган кишига зарар келтириши мумкин.

Презентация вақтида қуйидаги қоидаларга риоя қилиш керак:

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЖОЙИ

1. Презентация жойи тоза ва тартибли бўлиши лозим. Ташқаридан ҳар хил овозлар, мусиқа ва шовқин эшитилмаслиги учун эшик ва деразаларни ёпинг. Оёқ товушлари ҳам эшитилмасин, чунки презентациядаги одамнинг фикри бўлинмаслиги керак.

2. Ҳарорат бир меъёردа, яъни ҳаддан зиёд нисқ ёки совуқ бўлмасин. Бегона ҳидлар ҳам ҳаёлни бузади.

3. Суҳбат қатнашувчилари, албатта, расмий кийимда бўлишлари керак (*кўйлак, шим, галстук*). Спорт кийими, пижама ва жиддий бўлмаган либосларни кийманг.

4. Энг яхшиси, ишга таклиф қилган кишининг уйида презентацияни ўтказишдир. Чунки уй эгаси меҳмонлардан кўра кўпроқ устунликка эга. Бировнинг уйида ҳеч ким рухсатсиз суҳбатни тарк этмайди, телефонда гаплашмайди ва, умуман, суҳбатга ҳалақит берувчи ортиқча ишларни қилмайди. Уйингизда презентация ўтказиш билан ишнинг катта харажатларга муҳтож эмаслиги ҳамда бир-икки соатлик суҳбат учун жойи бўлган ҳар бир инсоннинг бу бизнес билан бемалол шуғулланиши мумкинлигини кўрсатасиз.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВАҚТИ

1. Презентация олдиндан келишилган аниқ вақтда ўтказилиши керак. Унинг қанча давом этиши ҳам аввалдан белгиланиши лозим. Агар презентацияга таклиф қилинган киши 20 дақиқа кечикса, учрашув бекор қилинади ва презентация ўтказилмайди.

ВАҚТНИ ҚАДРЛАШ БИЗНЕСИМИЗНИНГ АСОСИЙ ДАСТУР-ЛАРИДАН.

2. Презентация шундай вақтда ўтказилиши керакки, таклиф этилган инсонларнинг бир соат олдин ҳам, бир соат кейин ҳам муҳим ишлари бўлмасин. Акс ҳолда унинг хаёли бошқа ишда бўлади.

ПРЕЗЕНТАЦИЯГА ТАКЛИФ ҚИЛИНГАНЛАР СОНИ

Энг яхшиси, бир киши учун презентация ўтказишдир. Чунки презентатор бутун диққатини ягона кишига қаратади ва унинг ҳамма саволларига тулиқ жавоб бериш учун вақт топади.

Кўпчилик иштирокидаги презентациянинг салбий тарафлари:

а) Салбий фикрлашга мойил (*отрицательный*) бир киши қолган қатнашчиларнинг ҳам фикрини бузади ва уларнинг бизнесни бошлаш эҳтимоли камаяди.

в) Презентаторнинг диққати ва кучи бир неча кишига сарфланиб, гапларининг таъсири камаяди.

с) Агар презентация талаб даражасида ўтказилмаса, бирваракайига бир неча кишини йўқотишингиз мумкин.

д) Қатнашувчилар *«NETWORK MARKETINGда ишлаш учун нотик (оратор) бўлишим керак экан, бу иш менинг қўлимдан келмайди, кўп кишининг олдида гапира олмайман»*, деб ўйлаши мумкин. Бу эса унда қўрқув уйғотади. Агар яқка ўзига презентация ўтказилса, *«Мен ҳам вақти келиб худди шу одамдай презентация ўтказаман»*, деб аҳд қилиши ҳеч гап эмас.

МУВАФФАҚИЯТЛИ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ШАРТЛАРИ

1. Ҳамма қатнашчилар уяли (мобиль) телефонларини ўчириб қўйишлари керак.

2. Презентация вақтида ейиш, ичиш ва чекиш мумкин эмас. Фақатгина сув кифоя.

3. Презентация вақтида эснаманг, ухлаб қолманг, бошқа ишларга чалғиманг.

4. Презентаторни диққат билан эшитинг. Таклиф қилган дўстингиз бу жиддиятингизни кўриб яхши тинглайди, чарчамайди, фикри

ҳам бўлинмайди. Акс ҳолда унга шундай денг: «Бу қисм жуда муҳим аҳамият беринг.» Сизнинг ишга бўлган эътиборингиз дўстингизда ҳам иштиёқ ва жиддият уйғотади.

5. Ҳеч қачон презентаторнинг гапини бўлманг. Агар лидерингиз ниманидир унутиб қўйганини сезсангиз, ёзиб олинг. Презентациядан кейин лидер билан бу масалани ҳал қилинг.

УЧТА МУҲИМ ХУСУСИЯТ (НУҚТА)

Презентация ўтилиб, савол-жавоб тугагач, дўстингиздан тўлиқ тushунчага эга бўлганлиги хусусида сўраб кўринг. Агар ҳаммасини тushунган бўлса, вазиятни ўзгартиринг. Чой ёки қаҳва ташкил қилиб, меҳмонларни бошқа мавзудаги суҳбатга тортинг. Телевизорни қўйинг ёки ҳаммангиз биргаликда тоза ҳавога чиқинг. Дўстингиз дам олгандек бўлсин. Лидерингиз хайрлашиб кетганидан сўнг у билан ёлғиз қоласиз. Бир оз суҳбатдан кейин учта муҳим хусусиятни айтиб беринг. Буни унга айнан сиз айтишингиз шарт. Акс ҳолда презентациянинг фойдаси бўлмайди.

Ушбу уч хусусиятни тўлиқ ўрганинг ва доим ёдингизда бўлсин.

1- НУҚТА («автомобиль» мисоли) :

Азиз дўстим, сиз буюк имкониятларга бой бизнес билан танишдингиз ва бир соат ичида жуда кўп маълумот ва янгилик олдингиз. Бу бизнес жуда кўп инсоннинг ҳаётини ўзгартирган. Мен ҳам у билан шуғулланаман. Сиз компаниямиз, ҳамкорларим ва, энг муҳими, янги бизнес билан танишдингиз. Албатта, бу ҳақда ҳали кўп гаплашишимиз керак. Сизга ишни ўргатамиз ва кўпроқ маълумот берамиз. Афсуски, баъзн кишилар ишни тўғри тушунмай, бу бизнес ҳақида умуман маълумоти бўлмаган кишилар билан маслаҳат қилишади. Хўш, бирор маълумотга эга бўлмаган инсон қандай маслаҳат бериши мумкин? «Нима қиласан, бошингни қотириб», дейди, вассалом.

Қўшимча маълумот керак бўлса, адабиётлардан, газета, журналлардан, қолаверса интернетдан олишингиз мумкин, шунингдек, менга, ҳамкорларимга бемалол мурожаат қилаверинг. Сиз билан бирга интернетдан кераклича маълумот қидирсак ҳам бўлади. Фараз қилайлик, автомобиль олиш ниятидасиз. Маслаҳат олиш учун кимга борасиз? Автомобиль ҳақида ҳамма нарсани биладиган кишигами ёки сиз

ишонган, лекин автомобилни тушунмайдиган яқинларингиз олдиганими? Бизнинг ишимизда ҳам худди шундай. Бизнесни билган, ўзи шу иш билан шуғулланаётган кишидан сурашингиз керак.

Шунинг учун, дўстим, ёдингизда бўлсин, ҳеч қачон бу бизнесдан йироқ инсонлар билан маслаҳатлашманг. Билиб қўйинг, бугундан эътиборан бу бизнес ҳақида атрофингиздаги одамларга нисбатан кўпроқ маълумотга эгасиз. Сиздан кам биладиганлар сизга ҳеч қандай маслаҳат бера олмайди, шунинг учун тўғри маслаҳатни ўзингиздан кўп маълумотга эга кишилардан суранг.

Суҳбатдан сўнг дўстингизга ташриф қоғозингизни беринг.

2- НУҚТА («каталогсиз презентация»):

Азиз дўстим, бу бизнесда аччиқ бир ҳақиқат бор. Баъзилар ўзи истаган натижага эриша олмаган. Сабаби улар масаланинг моҳиятини тушунмаган, шошилган. Бундайларнинг фикрича, мазкур бизнес чап ва ўнг тарафга одам тўплаш ишидир. Аслида ундай эмас! Улар презентациядан кейин «NETWORK MARKETING ҳақида ҳаммасини тушуниб олди», деб ўйлашади. Ишга алоқаси йўқ яқинлари билан маслаҳатлашади. Ўзбошимчалик қилиб, бошқаларга бизнесни тушунтиришга киришади. Етарсиз маълумот тарқатади. Каталоглари бўлмай туриб, рақамлар ёзиб, қоғоз устида гап тўқиб, чап ва ўнг тарафга одам жамлаш керак, деб ўқтиради. Қанча кўп ва тез тўпласангиз, шунча тез бойиб кетасиз, деб пуч ваъдалар берадилар. Бу нотўғри!

Азиз дўстим, уларга ўхшаб хато қилманг! Агар қоғоз устида тушунтириш билан иш битганида, сизни презентацияга олиб келмасдим. Лидерим ва касбдошларим билан сизни таништириш ва уларнинг каталог ёрдамида ишни тўлиқ тушунтиришларига интилмасдим. Шунинг учун шошилманг ва ўз қўлингиз билан бизнесингизни синдирманг. Бу бизнес ҳақида ҳозирча ҳеч кимга ҳеч нима деманг. Акс ҳолда, бу ишни ўйин, деб ўйлашади. Агар бирорта савол бериб қолишса ва сиз тўғри жавоб бера олмасангиз, уларга кулгу бўласиз. Сизга шундай дейишади: «Саволларга жавобинг бўлмаса, қанақа бизнесменсан?»

Аввал бизнесни бошлаб, ТС эгаси бўлинг. Сиз учун тезда лидерим ёрдамида курс ташкил қиламан. Етарли даражада тўғри ва тўлиқ маълумот оласиз. Икки тарафингизга келадиган ҳамкорларингизни биргаликда танлаймиз. Уларни тўғри тарзда бизнесга таклиф қиламиз.

3- НУҚТА («ресторан очмай туриб мижозлардан пул тўплаш»
Азиз дўстим, сиз ҳозиргина янги бизнес билан танишдингиз. Бу
чалик кам пул (сармоя) билан интернетда катта даромад олишни
саввур ҳам қилмагансиз. Ҳақиқатдан ҳам бу бизнесни бошлаш уч
талаб қилинган маблағ бошқасиникидан кам.

Бу ишда муваффақият қозониш учун, аввало, тўғри режа туз
шингиз керак. Компаниядан маҳсулот харид қилмасдан ва ТС эга
бўлмай туриб бошқаларни бизнесга таклиф қилишга шошилман
Сиздан «Бу бизнесга ўзингиз ишонасизми? Харид қилиб иш бошла
дингизми?» деб сўрашади. «Йўқ, сизни кутяпман, сиз келсангиз, м
ҳам бошлайман» деб жавоб берсангиз, бундан кейин ҳеч ким сиз б
лан ишламайди. Чунки бу гапларингиз билан уларнинг ишончиди
чиқасиз.

Яъни, ресторан очишдан олдин мижозлардан пул тўплашга ўхша
ди. Бунақаси кетмайди. Олдин сармоянгиз билан ресторан очаси
таомлар ва хизматингизга қараб мижозларнинг ўзлари келишади.
Шунинг учун шошилманг!

Аввало, бу бизнесга чин қалбдан ишонинг. Сиз билан интернет
кираимиз. Компания сайтидан ўзингизга ёққан маҳсулотни танлай
сиз, кейин бу мол учун сармоя топасиз. Компаниядан ТС олгач, дар
сларни бошлаймиз. Кейин дўстларингиз ва қариндошларингиз ора
сидан энг муносиб кишиларни аниқлаймиз ва уларга бу улкан имко
ниятни тақдим этамиз. Бизнесга бўлган иштиёқ ва ишончингизни
кўрган яқинларингиз ТС эгаси эканлигингизни билгач, шу гаплар
орқали сиз билан ҳамкорлик қиладилар:

**СЕН ИШЛАЁТГАН БЎЛСАНГ, БИЗ ҲАМ СЕН БИЛАН БИР
ГАМИЗ!**

БИЗНЕСНИНГ 7-АСОСИ: КУЗАТУВ FOLLOW UP

«Кузатув» суҳбатдошингизнинг саволларига жавоб бериш, унда
ги шубҳа ва қўрқувни йўқ қилиш босқичидир. Кузатув бизнинг иши
мизда асосий бўлимлардан биридир. Презентациядан ўтган киши б
лан 24 соат ичида учрашиш керак. Ҳеч қандай баҳона, тушунтириш
сиз, Q1 компанияси ва NETWORK MARKETING ҳақида гапиринг.

ТЕМИРНИ ҚИЗИҒИДА БОСИШ. УНГА ШАКЛ БЕРИШ КЕРАК

Агар сизда бирор савол тугилган ёки тушунмаган жойларингиз
бўлса, мендан сўранг. Келинг, компания билан танишиш учун интер
нет сайтига кирайлик. Биргаликда тўлиқ маълумот олайлик.

Сизнинг кузатувингиз бўлмаса, дўстларингиздан ҳеч қайсиси бу
бизнесни бошламайди. Муваффақиятли таклиф ва презентациядан
кейин тўғри кузатув шарт.

Презентациядан ўтган ҳар бир инсон бизнес бошлагунича унинг
ёнида бўлишингиз лозим. Уни ҳар куни, ҳатто бир кунда бир неча
маротаба кузатиш.

Сиз уни тижоратингизга қўшилиши учун кузатмаясиз. Бундан
на сиз ва на у даромад олади. Кузатувингиздан мақсад, у билан бир
га ишлаб, бирга муваффақиятга эришишга тайёр эканлигингизни кўрсат
тишдир. У сиздаги ишончни кўриши шарт.

МУВАФФАҚИЯТЛИ КУЗАТУВ СИРЛАРИ

Биламан, ҳали тижоратингизда бирорта ҳамкорингиз йўқ. Эҳти
мол, дўстларингиз билан учрашишдан қўрқарсиз, чунки ҳали даро
мад ҳам олмагансиз. Ҳеч ким сизга ишонмайди.

Асло қўрқманг! Компаниянинг бизнес-режасини эсга олинг. Сиз
эндигина иш бошладингиз. Чап ва ўнг томонингизга икки нафар ҳам
кор топишингиз керак. Сиз ривожланишингиз ва пул ишлашингиз
лозим. Ишингизни мураккаблаштирманг, осонроқ қилинг. Соддалик
да фойда кўп.

**ОДАМЛАР СИЗНИНГ КИМ БЎЛГАНИНГИЗГА ЁКИ ҲОЗИР
КИМЛИГИНГИЗГА ҚАРАШМАЙДИ. УЛАР КЕЛАЖАҚДА КИМ
БЎЛМОҚЧИ ЭКАНИНГИЗНИ КЎРИШНИ ХОҲЛАЙДИЛАР.
КЎЗИНГИЗДАГИ ИШОНЧ ВА ҚУВОНЧ УЛАРГА ҲАМ ИЛҲОМ
БЕРАДИ.**

Агар одамларни тўғри кузатмоқчи бўлсангиз, қуйидаги муваффа
қиятли кузатув сирларига амал қилинг.

БИРИНЧИ СИР: Ўзингизга ва ишингизга ишончингиз бўлсин.

Ишонч онгнинг бир ҳолати, кайфиятидир. Ишончни мунтазам
равишда ўрганиш ва ўзимизни ишонтириш йўли билан қўлга кирита

оламиз. Агар бир фикрни мунтазам равишда ўйлаб юрсангиз, қисқа муддат ичида унинг ҳақиқат эканлигига ишона бошлайсиз. Ижобий сезгиларни онгингизда ривожлантиришингиз керак. Салбий сезгилардан холи бўлинг!

ИШОНЧ БОЙЛИККА ЭРИШИШНИНГ БОШЛАНҒИЧ НУҚТАСИДИР.

Ишонч, бу муваффақиятсизликлар дорисидир. Агар бой бўлишга ишонмасангиз, ҳеч қачон бой бўлолмайсиз. Инсоннинг онги яхши ва ёмонни ажрата олмайди. Онгингизга нимани берсангиз, ўшанга ишонади.

ЎЗИНГИЗНИ КИМ ДЕБ ЎЙЛАСАНГИЗ, ЎШАСИЗ!

«Бой бўлмайман», деб ўйласангиз, аниқ бой бўлмайсиз. «Қобилиятсизман», деб хулоса қилдингизми, демак, қобилиятларингиз ривожланмайди. Агар «қилолмайман», деб ўйласангиз, албатта, қилолмайсиз. «Инсонларни ўзимга жалб қила олмайман», деддингизми, демак, шундай бўлади.

Қадрли дўстим, умрингиз давомида бировларнинг маслаҳатини тингладингиз ва уларга риоя қилдингиз. Бу сафар менга қулоқ солинг.

СИЗ ЎЗ КУЗАТУВЛАРИНГИЗДА ЭРКИН БЎЛИШИНГИЗ ВА ЮКСАК ЧЎҚҚИЛАРГА ЭРИШИШГА ИШОНИШИНГИЗ ЛОЗИМ. МУВАФФАҚИЯТЛИ ОДАМ ДАСТЛАБ «АЛБАТТА, МУВАФФАҚИЯТГА ЭРИШАМАН» ДЕБ ИШОНЧ БИЛАН ЎЙЛАЙДИ. ҲАР БИР МУВАФФАҚИЯТИНГИЗ СИЗНИНГ ФИКРЛАРИНГИЗГА БОҒЛИҚ. АГАР МУВАФФАҚИЯТЛИ БЎЛИШНИ ХОҲЛАСАНГИЗ, УНГА АҚЛАН ВА МАЪНАН ТАЙЁР БЎЛИНГ!

Ўзингизга ҳамма вақт шундай деб юринг: «*Мен ўз мақсадимга эришишга ишонаман. Муваффақиятли кузатув ўтказишимга аминман.*»

ИККИНЧИ СИР: Одамларни катта қизиқиш ва буюк хоҳиш билан кузатинг.

Ўнг ва чап томонингизга ҳамкорлар таклиф қилиш учун сизда оташин иштиёқ, яъни қизгин хоҳиш бўлиши шарт.

Ҳамма муваффақиятли одамлар ишнинг бошланишида қийинчиликка дуч келишади. Бу бизнес сизни ва дўстларингизни, албатта, бахтли қилишига чин қалбдан ишонинг. Ҳамиша олға қадам ташланг. Одамларнинг ҳар хил гапларига қулоқ солманг.

ЁКИ МУВАФФАҚИЯТЛИ БЎЛАСИЗ, ЁКИ ОРТДА ҚОЛИБ ЎЙИНДАН ЧИҚАСИЗ!

УЧИНЧИ СИР: Муваффақият охирги омадсизликдан бир қадам олдида туради.

Бу бизнесда кўплар сизга салбий жавоб қайтаришади. Баланд овозда «ЙЎҚ» дейдилар. Бундай жавобдан асло чўчиманг. «ЙЎҚ» сўзи сизни профессионаллаштиради, кучли қилади.

Диққатингизни қуйидаги ибратли ҳикояга жалб қиламан:

Бир тегирмончи бор эди. Кунлардан бир кун унинг тегирмонига кичкина қизалоқ кириб келиб, остонага ўтириб олди. Ишдан бошини кўтарган тегирмончи жаҳл билан сўради:

– Сенга нима керак?

Қизча шундай жавоб қайтарди:

– Онамдан 1 \$ (бир доллар) қарзингиз бор экан. Шунини қайтаришингизни сўрадилар.

Тегирмончи қизчага бақирди:

– Ҳозир пулим йўқ, уйингга жўна.

Қизча «майли» деб мулоимгина жавоб берса-да, жойидан жилмади. Ишга шўнғиган тегирмончи аввалига унинг жойидан ҳам қимирламаганини пайқамади. Бир мунча вақтдан кейин ҳали ҳам ўтирганини кўриб тутатиб кетди ва яна бақирди:

– Сенга «уйингга бор!» демадимми? Йўқол бу ердан! Бўлмаса урмаман!

Қизча паст овозда жавоб қайтарди:

– Майли.

Лекин у ҳамон эшик олдида ўтирарди. Буни кўрган тегирмончининг янада баттар жаҳли чиқди. Ишини ташлаб қўлига калтак олди ва қизчага пўписа қилди. Қизча эса бундан сира чўчимади. Ўрнидан туриб тегирмончи томонга бир қадам қўйди ва баланд овозда шундай деди:

– Менга онамнинг бир долларини беринг!

Тегирмончининг оғзи очилиб, жойида тўхтаб қолди. Бир муддат ўйга чўмди. Ўзига келиб, калтакни жойига қўйди ва чўнтагидан 1 \$ чиқариб қизчага узатди.

Бу ҳикоя ҳақида нима деб ўйлайсиз? Қизча тегирмончини жаҳлдан тушириш ва ундан 1 \$ ни олиш учун қайси кучни ишлатди?

Менимча, бу куч «қувватли кузатув» эди. Мақсаднинг пайига тушиш кучи!

Сиз ҳам, агар ҳаётда муваффақиятли бўлай, десангиз, хоҳишингизнинг ортидан қуввингиз керак.

**АГАР КУЗАТУВНИ САБР БИЛАН ДАВОМ ЭТТИРСАНГИ
«ЙУҚ» СЎЗИ ЎЗ МАЪНОСИНИ ЙУҚОТАДИ.**

«ЙУҚ» сўзини «ҲА»га айлантиришни урганишингиз ва инсонларни бизнесга қандай таклиф қилишни билиб олишингиз шарт.

1. Суҳбатдошингизни диққат билан тингланг. Дардини айтиш имкон беринг. У салбий ва ижобий ҳиссиётларидан холи бўлсин. Сиз фақатгина саволларини эсингизда қолдиришга ҳаракат қилинг. Ёз олинг. Балки уша саволлар унга тўсқинлик қилаётгандир.

2. Берган саволларини ўзига такрорланг, тўғри тушунганлигини аниқлаб олинг.

3. Саволларни уч турга бўлинг (А, В, С).

А. Ижобий фикр ва нуқтаи назар эгаларининг саволлари. Масалан, «мен бизнесни бошлайман, тезда пул топишим керак. Менга иккунча вақт бера оласанми? Нима харид қилсам экан?»

В. Қўрқаётганлар ва шубҳаси бор инсонлар. Масалан, «мен икки кишини қардан топаман? Агар муваффақиятга эришмасам, дадамга нима дейман?»

С. Салбий одамларнинг саволлари. Масалан, «Йуқ, чунки бу бизнесда ҳамма муваффақият қозонолмайди! Сиз миллионер бўлдингизми? Бу иш бизга тўғри келмайди, мен биламан. Сиз фақат ўз манфаатингизни ўйлаяпсиз, мендан пул ишлаб олмоқчисиз, тўғрими?»

4. А, В ва С турдаги саволларга мос жавоб қайтаринг:

А. Бундай одамлар тўғри ва аниқ саволлар беришади. Уларга иш жараёни, компания, маҳсулотлар ҳақидаги билимингиз ва ўз тажрибангиз етарли.

В. Бундайлар ҳар қандай янги ишга шубҳа билан ёндашади. Иш давомида уларнинг ёнида бўлишингизни айтинг. «Мен ҳам, бошқа бир қатор инсонлар ҳам шу каби шубҳа ва саволларга эга эдик. Аслида бунинг жавоби шундай...» деб жавоб бериш керак. Бу турфа инсонларнинг саволлари жуда кўп бўлади. Уларга ҳар куни кўриниб туринг.

С. Салбий саволларни бўлимларга ажратиб, алоҳида жавоб беринг. Масалан, «пулни туламас экан, маҳсулотларнинг сертификати йуқ экан» каби ёлгон мурожаатларга ҳам босиқлик билан жавоб беринг. Уларга шу саволлар билан жавоб қайтаринг: «Ким айтди? Қачон? Нимага? Кўрдингизми? Қасрда?»

5. Ҳамма саволларга жавоб берганингиз ва тўғри тушунганига амин бўлинг.

6. Ҳар бир учрашувдан кейин навбатдаги учрашув вақтини белгиланг.

Ҳар қандай савол, қарши фикр, салбий муносабат ва тушунмовчилик билан юзма-юз келганингизда, қўрқманг, «FEEL, FELT, FOUND» усулини қўлланг. Бу усулни батафсил ўрганиб, машқлар ёрдамида одат қилиб олинг. У сизни ҳар қандай суҳбатда, албатта, мақсадингиз сари олиб боради.

Азиз дўстим, мен ҳам бир неча йил олдин шу бизнес билан танишдим. Ваҳоланки, NETWORK MARKETING ҳақида ҳеч нима билмасдим. Яхшилаб ўйлаганимдан сўнг тушундимки, **ҲАЁТИМДА АҚЛАН БИР БОР БУЮК МАСЪУЛИЯТ ОЛИШГА ҚАРОР ҚИЛИШИМ КЕРАК.**

Бизнесни бошладим. Уни яхшилаб ўргандим. Кечагидек ёдимда, мен ҳам сиз каби яқин дўстларимни ўнг ва чап томонимга таклиф қилишдан олдин «улар таклифимни рад қилишади» деган ҳадикда эдим. Ниҳоят дўстларим бизнес билан танишишди. Бунинг учун бир хил формулани қўладим. Мен нафақат уларни бу бизнесга таклиф қила олдим (улар аллақачон миллионер бўлишган), балки ўша кундан бошлаб ҳозиргача, ким билан суҳбат қурсам, улар менга:

– Мен ҳам бу бизнесни бошлашни хоҳлайман, дейишади.

Кишиларни бу бизнесга қандай қилиб, тўғри ва унумли таклиф этишимни билишни истайсизми?

1. Мен бой кишилар каби фикрлардим. Чин дилдан муваффақиятли, миллионер бўлишни хоҳлардим. Агар қандайдир ноўрин хаёлга борсам, сўз айтсам ёки иш қилсам, ўзимга ўзим: «**ЁДИНГДА ТУТ, МИЛЛИОНЕРЛАР ҲЕЧ ҚАЧОН БУНДАЙ ҚИЛИШМАЙДИ!**» деб таъкидлардим.

Агар яхши иш қилиб, ундан қониқсам, ўзимга ўзим: «**ТАБРИК-ЛАЙМАН, ФАҚАТ МИЛЛИОНЕРЛАРГИНА БУНДАЙ ИШГА ҚОДИР!**» дер эдим.

Иш бошлашимдан олдин, менда бирор тийин йуқ эди. Аммо онгим сармоя (бойлик) ва муваффақиятга тўла эди. Бундан унумли фойдаландим.

2. Мен ўзимни миллионерликка тайёрладим, чунки NETWORK MARKETINGда бу табиий ҳол. Кам сармоя (маблаг) киритиб, ғайратим билан катта даромад олишимни билардим. Чунки, онгим билан бу ишга тайёр эдим. Ҳеч вақт дангасалик ва бекорга

вақт ўтказишга йўл қўймадим. Вақтимни оладиган ҳамма мен ва бефойда ишларни бир четга суриб қўйдим. Фақат шу беш ҳақида ўйлардим. Бошқалар билан суҳбатлашаётганимда, уларнинг бизнесга жиддий қарашимни, ўзимнинг ишимга ишонишини, тиришқоқлик билан ишлашимни ва бекорга вақт сарфламаганимни кўришар ва тушунишарди. Шунинг учун суҳбатларим уларга таъсир қиларди.

3. Мен ҳеч вақт йўлимдан қайтармоқчи бўлганларнинг гапини утормасдим. Фикримга қўшилмаганларида, рад жавобини олганим ёки устимдан кулганларида ҳам баҳслашмасдим. Уларни тинчлатиб, кўзларини очиб, онглариини ўзгартирганман. Фикримнинг туғилганини уқтириб, уларга ишонч билдириб, яхши ҳаёт, орзу ва истакларини амалга оширишлари учун, дилларида ишонч пайдо қилганман. Улардан шундай деб сўрардим:

– Агар 1 миллион долларингиз бўлса, нима қилган бўлардингиз? 10 миллион \$ бўлса-чи?

– Ўзингиздан бирор нарса сўрамоқчи бўлсангиз, нима сўрар эдингиз? Ўзингизга қандай савол берган бўлардингиз?

Бизнес бошлашлари учун мен дўстларимга ёлвормаганман. Ўзларини фикр юритиб, жавоб беришларига ундардим. Чунки шунда яшашга одатланганларини билардим. Сўрашса, жавоб берардим. Билмасам, алдамасдим. Ёзиб олардим. Тўғри жавоб топиш учун лидерларим билан маслаҳатлашар эдим.

4. «*Бу бизнесда бойиб кетишимга кафолат берасанми?*» деб мендан кўп сўрашади. Бундай савол берган киши ўз қадрини унчалик билимайди, имкониятларини паст баҳолайдиган, ўзига ишонмайди, ган ва қўрқоқ инсондир. Мен уни қўллаб-қувватлаб, руҳини кўтариб, «*албатта, кафолат бераман, агар сен ҳам мен каби ишлаб, доим ҳаракат қилсанг, муваффақиятга эришасан*», дер эдим.

5. Баъзилар, ҳатто ҳаётининг кейинги икки кунини ҳам тасаввур қила олмайди. Мен тўлиқ ишонч билан уларга келажаги учун йўл кўрсатардим.

Агар сиз ва сиздан кейин бизнес бошлаган ҳар бир инсон олти ой ичида, бор-йўғи, икки нафардан ҳамкорга эга бўлаверса, олти йилдан сўнг 170.000 доллар даромад қиласиз. 4 ой ичида 10 нафар лидер ўнг ва чап томонингизда бўлса, қанчалик кучли ташкилотга эга бўласиз. Тасаввур қилинг!

6. Мен одамларга бизнес-режани қайта-қайта тушунтиришдан чарчамасдим. Эсимда, ўтган йили дўстимга уч марта такрорладим. Кейинчалик тушунди, бизнесни бошлади ва ҳозир ишламоқда.

7. Мен ҳеч қачон уялмасдим, кечирим сўрамасдим, овозим ишончсизликдан титрамас эди. Ҳеч қачон бошимни қуйи солмаганман. Уларни «кузатиш»га дадил борардим. Чунки миллионер бўлиш имконини бераётганлигини билардим.

Иккита омил бу ишни диққат билан ўрганиб, тўғри тушунтиришимга ёрдам берди:

А) Одамлар бу бизнес ҳақида эшитишмаган, ёки бўлмаса ўта суст ва муваффақиятсиз кишилардан эшитишган.
В) Баъзилар катта пулнинг нималигини ва бойлик қанчалик яхши эканини билишмайди. Баъзиларга ёшликда «бойлик яхшилик келтирмайди» деб минаярини нотўғри фикрлар билан тўлдиришган.

Бу икки омилга ҳамма вақт аҳамият беринг. Қаршилиқ кўрсатётган инсонларнинг аксарияти айнан шу икки сабабни деб шубҳа ва инкор қилишга тушадилар.

МЕН ҲАР КУНИ ЎҚИБ, ЎРГАНАР ВА ЯНАДА КўПРОҚ БИЛИШ УЧУН ЛИДЕРЛАРИМ БИЛАН МАСЛАҲАТЛАШАР ЭДИМ. ҲАР БИР МАЖЛИСДА ҚАТНАШИШНИ БУРЧИМ ДЕБ БИЛАРДИМ.

Кишиларга қанча кўп даромад қилсалар, ҳаётлари шунчалик яхши томонга ўзгаришини ва дунёқарашлари ўсиб боришини тушунтирар эдим. Бир қанча инсоннинг ҳаёти яхши томонга ўзгаришига сабабчи бўлдим.

8. Одамларни бу бизнесга ҳар хил сабаб ва мақсадлар етаклаб келишини биламан. Кимдир катта бойликка эга бўлгиси келади. Кимнингдир мақсади дунё бўйлаб саёҳат қилиш. Бошқа биров ҳаёлидаги уйдан умидвор бўлиб бизнесни бошлайди. Кимнингдир биринчи мақсади чет эл автомобили. Мен ҳар бир инсоннинг орзу ва фикрларига алоҳида аҳамият бераман ва ҳар бирини ҳурмат қиламан.

9. Агар менга мазкур бизнесда натижага эришолмаган кишиларни кўрсатиб шикоят қилишса, шундай дейман:

– Уларнинг бу бизнесни тўғри тушулмаганликларига, қоидаларга риоя қилмай ишлаганларига ишончим комил. Дарсларни ўзлаштиришмаган. Уларни бизнесга таклиф қилган лидерлари старлича йўлбошчилик қилмаганлар. Бизнес учун старли вақт ажратишмаган. Ишга жиддий ёндашмаганлар.

Агар кимдир мазкур бизнесда муваффақият қозонмаса, бу неснинг ёмонлигидан далолат бермайди.

10. Мен ҳеч қачон эътироз билдириб, рад жавобини бермадан узоқлашмаганман. Уларнинг гапларига рози ҳам бўлмаганман. Бошқалар билан кучли равишда ишлашни давом эттириб, бу ишлар билан муваффақиятга эришганимда, таклифимни рад этганимни кўрсатганман. Уларни ҳаётимдаги ўзгаришлардан хабар қилганман. Муваффақиятимни кўрганлар бизнесга ишониб, мен билан ишлай бошлашарди.

БИЗНЕСНИНГ 8-АСОСИ:

ХАРИД PURCHASE

Кузатув жараёнида, албатта, дўстингизга www.quest.net сайтида маҳсулотларни кўрсатишингиз лозим. Дўстингиз ўзига ёққан маҳлотни кўра олиши ва аниқ нархини билиб олиши зарур. Чунки у бизнесни бошлаш учун бирор маҳсулотни неча пулга харид қилиш кераклигини аниқ билса, харид қилиш учун ҳам моддий, ҳам маънавий тарафдан тайёр бўлиб боради. Акс ҳолда пул топмай юраверади.

Дўстларингиз харид қилишга тайёр бўлсалар, сиз бир неча иш бажаришингиз керак:

1. Электрон пул топиш билан боғлиқ ҳамма ишларни охиригача етказинг ёки банкда очилган ҳисоб рақами (Visa ёки MasterCard) ёрдами билан миқдорда пул қўйинг.

2. Бу ишни харидни билган одам бажариши керак.

3. Агар харидорда E-mail манзили бўлмаса, хариддан олдин унинг электрон почта очинг (масал учун, www.yahoo.com, www.gmail.com).

4. Харид қилинган, янги ҳамкорингизнинг паспортидан нусхасини олиш ва бошқа керакли маълумотларни ўз дафтарингизга ёзиб қўйинг.

5. Харид қилиш жараёнида ҳаяжонланманг, шошилманг. Харидор ҳам диққат билан сизни кузатиши керак. Агар бирор хато ёки кутилмаган ҳолат юз берса, дарров лидерингизга қўнғироқ қилиб хатони тузатинг. Лидерингиз, албатта, сизга ёрдам беради.

6. Хариддан кейин, янги ҳамкорингизга харид чеки ва қайд қоғозини принтердан чиқариб беринг. Жамоангизнинг янги аъзосини самимий табрикланг.

7. Ушбу китоб ҳамма вақт ёнингизда бўлсин. Хариддан кейин янги ҳамкорингизга мазкур китобчани ҳурмат ва эҳтиром билан тақдим этинг.

Қўлланманинг бизнесда қанчалик муҳимлигини асослаб беришингиз лозим. Бугундан эътиборан янги бизнес бошлаганини, ҳар доим унинг ёнида бўлиб, муваффақияти учун ёрдам беришингизни айтинг. Дарвоқе, шу куннинг ўзида унга дарс ўтишни бошлашингиз керак.

8. Бизнес бошлаган дўстингизга ҳеч қандай баҳона ёки сабаб билан қарз берманг. Унга ҳар бир бизнес каби NETWORK MARKETING дан қарз берманг. Унга ҳар бир бизнеси билан бошланишини тушунтиринг. Дўстингизнинг ҳам маълум сармоя билан бошланишида бу сармоя жуда кўп эмас.

Агар у иш бошлаши учун пул берсангиз, бизнесга жиддий қараймайди. Сизнинг қарзингизни ўзини учун қилаётганини ўйлаб, бу бизнесни, ўзиники, деб қабул қилмайди. Дарсларга хоҳлаганда келади ёки умуман келмайди. Оқибатда муваффақиятга эришмайди.

9. Хариддан кейин унга, бу ишда шошилмаслиги ва ҳозирданоқ одамларни таклиф қилмаслигини таъкидланг. У дастлаб «Бизнес ташкил қилишнинг асослари» китобчасини ўзлаштириши ва тренингларга қатнашиб, 3-4 хил дискни кўриши керак.

10. Кузатувингиз остидаги (презентациядан ўтган, лекин ҳали бизнес бошламаган)ларни ҳам харид қилиш жараёнида иштирок этишга таклиф қилинг. Улар интернетдан харид қилишни ўз кўзлари билан кўришади. Шунда бизнесга бўлган ишончлари янада кучаяди ва қисқа вақтда харид қилиб бизнесни бошлайдилар.

11. Харид операциясидан сўнг, ўша куннинг ўзида дарс ўтиш учун муайян вақтни аниқланг ва баҳоналарга йўл қўймасдан, машғулотларни тўлиқ ўтинг. Бу қондани барча ҳамкорларингизга ўргатинг.

БИЗНЕСНИНГ 9-АСОСИ:

ҲИМОЯ CADDY

Хариддан кейинги масъулиятингиз янги ҳамкорингизга дарс ўтиш ва ишни ўргатишдир. Унутманг, бизнинг шiorимиз: «таълим ва такорорлаш муваффақият калити». Таълимсиз янги ҳамкорларнинг иштиёқи уйғонмайди ва у «ишнинг кўзи»ни била олмайди. «Бизнес ташкил қилишнинг асослари» китобини ўрганишига ёрдам беринг. Дарсларни ўзингиз тушунтиринг. «Бизнес ташкил қилишнинг асослари»

нинг барча босқичларига амал қилиш ҳамкорларингизнинг тез о
да ривожланиб кетишига сабаб бўлади.

Сиз ҳам мен каби ишнинг бошида ҳамкорларга дарс ўтишга
қўрқасиз. Бир йўл билан бу қўрқувни енгиш мумкин: фақат ўқиш
ўрганинг!

«Бизнес ташкил қилишнинг асослари» китобчаси шунчалик сод
қилиб ёзилганки, уни ҳамма тушуниб, бошқаларга ҳам осонлик
тушунтира олади.

**КЎП ТАКРОРЛАНГ, МЎЪЖИЗА ПАЙДО БЎЛГУНИЧА ТА
РОРЛАЙВЕРИНГ!**

Ёдингизда бўлсин, дарсларни қанчалик тез ўзлаштириб, презент
ция қилишни ҳам ўрганиб олсангиз, шунча тез натижага эришасиз.

Сиз ҳамкорларингизда пайдо бўладиган ҳар қандай саволга жа
воб бериш учун уларга лидер сифатида йўлбошчилик қилишингиз
лозим. Ҳамкорларингиздан ортда қолаётганларни қўллаб-қувватла
шингиз керак.

Сафингиз кенгайиб, ташкилотингиз бир қанча янги ва мустақил
лидерларга эга бўлганида, улар билан ҳар ҳафтада бир ёки икки ма
ротаба тренинглар ташкил қилинг. Ўзингиз ўрганган янгиликларни
уларга ҳам етказиб туринг.

Янги ҳамкорларингизни салбий таъсирлардан ҳимоя қилинг. Са
волларини жавобсиз қолдирманг.

Ҳамма вақт салбий саволларни ўзингиздан юқорига, яъни, лидерингиз
га, ижобий фикрларни эса пастга юборинг!

Negative up and positive down!

БИЗНЕСНИНГ 10-АСОСИ: ЎЗ КОПИЯЛАРИНГИЗНИ ТАЙЁРЛАНГ (ШОГИРД ТАРБИЯЛАШ) DUPLICATION

Бу бизнесда миллионер бўлишнинг ягона йўли чап ва ўнг томо
нингиздаги дўстларингизни миллионер қилишдир. Қанча кўп даро
мадли ҳамкорларингиз бўлса, сиз ҳам шунча кўп бойлик эгасига ай
ланасиз.

Дастлаб бизнесга таклиф қилган чап ва ўнг томонингиздагиларга
фойда келтиринг, сўнг, албатта, сизга даромад келадилар. Ҳамкорла
рингизни шундай тайёрлангки, сиз бўлмаганингизда ҳам ривожла
ниш қобилиятига эга бўлишсин.

**КЎП ТАРМОҚЛИ ВА МУСТАҲКАМ ТАШКИЛОТ ЭГАСИ
БЎЛИШНИНГ СИРИ ХУДДИ ЎЗИНГИЗДЕК КУЧЛИ ШОГИРД-
ЛАР ТАЙЁРЛАШДИР**

Яъни, аввал ўз лидерингиздан иш сирларини ўрганишингиз ва бу
билимларни ҳамкорларингизга ўргатишингиз шарт.

Ҳар қандай улкан муваффақият бир неча йиллик тинимсиз меҳнат
натижасидир. Сизнинг бойлигингиз, омадингиз ва бахтингиз фақат
ўзингизга монанд лидерлар тарбиялашингизга ва бу қондани жорий
қилишингизга боғлиқ.

NETWORK MARKETINGнинг 90 фоизи «копия»лаш қондаси
дан иборат!

Ушбу «Бизнес ташкил қилишнинг асослари» китобчасини ўқиб
ўрганган бўлсангиз, жиддий ва қатъий қарор қабул қилинг ва бу ишни
дўстларингиз ва қадрдонларингизга ҳам ўргатинг.

Қуйидаги ҳикматли гапни якуний сўз ўрнида сизга тақдим эта
ман:

**НИМАГАДИР ЭРИШИШГА ТАЙЁР БЎЛСАНГИЗ, У, АЛБАТ-
ТА, СИЗГА ЎЗИНИ НАМОЁН ҚИЛАДИ!**

КЕЛАЖАККА ЙЎЛ

*Ҳаёт аслида музқаймоққа ўхшайди,
эриб кетмасидан еб қолти.*

Ушбу булим сизга «Network Marketing» тармоғида қандай қилиб стакчи бўлишни ўргатади. Бу китобнинг материаллари ақлий ва ҳиссий фаолият натижасида, турли соҳаларга доир ёзилган 55 та китоб ҳамда интернетдаги 800 дан ортиқ сайтларни ўқиш натижасида йиғилган. Ри-сола соҳани яхшилаб тушунишингиз, ўз тармоғингизни яратиш ҳамда яхши раҳбар сифатида шаклланишингиз-да қўл келади.

ПОЙАФЗАЛИНГНИ ЕЧ (ўзингнн чеклама)

Ҳозир мен худбинликдан қутулиш ва қалбимга Худони қабул қилиш босқичида турибман. Аллоҳдан ўз камчиликларим ва ёмон ниятларимдан озод бўлишни сўрайман.

У ҳар куни эрталаб уйғонар экан, истар-истамас ювинар, худд вақт тўхтаб қолгандай, ҳеч қасрга ошнқмай, имиллаганча овқатла нар эди. Мана, бир йилдирки, ўзига тузукроқ иш тополмай сарсон Университетни тугатиб, қурувчи муҳандис (архитектор) мутахассис лигига эга бўлди. У ҳар куни Худодан, кимдир унга 500 минг доллар совға қилишини сўрар эди. *Агар менда шу пул бўлса, узоқ муддатги лойиҳа ишлаб чиқаман. Уй, машина сотиб оламан. Уйланаман. Йўқ, бу унча муҳим эмас. Ундан кўра ўз яқинларимга ёрдам бераман, ота-онам ни ҳажга юбораман, ҳар ой муҳтожларни қўллаб-қувватлайман*, де хаёл сурарди. Кунлардан бир куни, у танийдиган бир бой инсон те лефон қилиб, кафеда учрашув белгилади.

– *Сен архитекторсан, мана шу 300 минг долларлик чекни ол. Сенга ишонаман. Мен учун яхши бир уй қуриб бер. Ажойиб бўлсин. Ўзинг учун қандай уйни орзу қилган бўлсанг, шундай бунёд эт. Албатта, ишинг учун яхши ҳақ тўлайман.*

У хурсанд бўлиб, бир ҳафта ўтмай ишга киришди. Дастлаб баҳа-во жой танланди. Албатта, аъло лойиҳа учун аъло қурувчи ва аъло қурилиш материаллари талаб қилинади.

Ишнинг иккинчи ҳафтасида, у сметани (харажатлар жадвалини) туза туриб, ўша 300 минг доллардан 40 минг доллар тежаб қолиш мумкин-лигини, улар секин чўнтагига кириши ва бу ҳақда ҳеч ким ҳеч қачон билмаслиги мумкинлигини ўйлаб қолди ва қалбига гулгула тушди.

Зудлик билан бошқа лойиҳа ишлаб чиқилди. Уста ва қурувчилар ўзгариб, сони ҳам камайди. Арзон ва сифатсиз қурилиш материалла-ри ишлатила бошланди.

Ниҳоят 9 ой ўтиб, уй тайёр бўлди. Ёш архитектор иш ҳақидан ташқари 40 минг долларлик бўлиб олди. Бунинг ўзидан бошқа ҳеч ким билмасди. Ҳаммаси ниҳоясига етгач, ҳалиги бой инсон уни яна би-ринчи учрашув ўтган кафега таклиф қилди.

– *Дустим, сен менга чиндан ҳам ажойиб уй қуриб бердинг. Бунинг учун катта раҳмат! Биласанми, сенга бир совгам бор.*

У чўнтагига қўлини тикиб, ўша янги уйнинг калитини олди ва архитекторга узатди.

– *Табриклайман. Бу уй сеники. Ўзингга насиб қилсин! Мен отам-нинг отанг олдидаги қарзини уздим, холос. Падари бузрукворимнинг васияти шундай эди.*

Хаёлингизга нималар келмоқда? Балки ўша архитекторнинг ўрни-да сиз бўлганингизда, ўзингизни нима қилардингиз? Унутманг, ҳаёт аслида шундай!

ИШ ОХИРИДА КАЛИТНИ СИЗГА ВА МЕНГА БЕРИШАДИ!

Ким оиласи билан шу уйда яшашдан қўрқмайди?

Балки ҳеч ким билмас, лекин Худо барибир кўриб турибди. Ка-лит сизга ва менга қайтиб келади. Энди айтинг-чи, агар бу ривоятни ўзингиз ёзганингизда, қандай тугатган бўлардингиз?

Мен ушбу бир неча саҳифани сиз учун ёзипман. Уларни ўқишин-гизни жуда-жуда истардим. Айтганларимга амал қилиш ёки қилмас-лик ўзингизга ҳавола. Лекин мен бу сатрларни бекорга ёзаётганим йўқ, уларнинг буюк сабаби бор.

Агар ўқувчининг ўқиш истаги бўлса, ўқитувчи ҳаминиша топилади.

Мен бунинг бой ота-онаси борлар учун эмас, бир неча доллар би-лан миллионларни ишлаб топмоқчи, ўзини ва яқинларини бадавлат қилмоқчи бўлганлар учун ёзипман.

Мен ҳам худди сиздек, бир куни «Network Marketing» билан шишдим. Тақдирот тугаганида ҳеч нимани тушунмадим. Чунки у ринмда катта пуллар билан иш тутмагандим. Буни қаранг, мен ҳоз Networkerман. Одатда одамлар аввал мақтанишади, кейин ишлай бо лайдилар. Мен эса аввал ишни бажариб, энди мақтанишни бошладим. Ҳа, мен буюк одамман, чунки ҳар доим шундай бўлишга ҳар кат қилганман. Сиз ҳам буюк одам бўлишни хоҳлайсизми? Агар деб жавоб берсангиз, икки муҳим масала юзасидан ваъда бериши гиз керак:

1. Диққат билан ўқинг.
2. Чин дилдан ўрганинг.

Агар ваъдангизда туrolмасангиз, китобни ёпиб, уни ахлатга ташлашингиз мумкин. Менинг ишим тушунтириш, сизники эса ўқини

ОРЗУ

Уйдан чиқинг-у, шаҳар айланинг. Аввал бойлар яшаётган маҳал лалар, кейин эса камбағаллар яшаётган жойларга боринг. Уларнинг фарқи нимада, кузатинг. Ернинг қайси бурчагида бўлсангиз ҳам, б тафовут ҳамма жойда бир хил. Айтмоқчиманки, ер юзида ҳеч қандай янги нарса йўқ. Бир ҳақиқатни айтмоқчиман: «Network marketing»да пул топиш худди велосипедда юргандек осон. Фақат бир нарсани билишингиз ва ҳис қилишингиз керак:

СИЗДАН АҚЛЛИРОҚ ВА ТОПАҒОНРОҚ ҲЕЧ КИМ ЙЎҚ!

Муваффақиятга эришиш учун аввал ишни бошлаш, ундан сўнг ту гатиш керак. Ҳамма бой ва машҳур бўлгиси келади. Шуни унутманг

Бир киши бозорда тухум олмоқчи бўлиб, сотувчидан сўрамоқда

– Менга тухум беринг.

– Нечта?

– Икки пиёла.

Унутманг, бу илтимосингиз жавобсиз қолади. Табиатдан нима ку тасиз? Ҳаётдан икки пиёла тухумга ўхшаган тушунарсиз нарсани ис тасангиз, нимага эришингиз мумкин? Одам орзу-истагини аниқ билдириши лозим. Мен буни қандай қилганимни кўринг.

Авалло, менда «Network marketing»да иш бошлашга сабабчи бўлган бир неча омиллар бор. Улар мени шу бизнесда доимо ушлаб турган. Қизиги шундаки, худди ўша омиллар борган сайин кўпайиб

борарди. Дарвоқе, уларнинг мақсадларимга сира алоқаси йўқ. Хуш, улар нималар эди:

1. Пулсизликдан чарчадим.
2. Жаҳоннинг энг нуфузли университетларида ўқимоқчиман ва бунда молиявий масала менга ҳалал бермасин.
3. Дунё кезиб, роҳатланмоқчиман.
4. Ўз яқинларим ва дўстларимга яхши совғалар қилмоқчиман.
5. Камбағаллар ва етимларга хайриялар улашмоқчиман.
6. Бошқаларга ҳам бойиш ва бахтли бўлиш имкониятини бермоқ- чиман.

7. Ўзим истаган ҳамма нарсани сотиб олмоқчиман.
«Network marketing»да қуйидаги сабаблар менинг муваффақиятга эришишимга сабабчи бўлди:

1. Атрофимда энг яхши одамлар бўлиши лозим.
2. Ҳеч қандай қийинчилик туғилмайди ва ҳамма бир-бирига ишо- нади.

3. Атрофимда ҳамма бахтиёр ва соғлом.
4. Барча бир-бирини ҳурмат қилади ва бир-бирига ёрдам беради.
6. Атрофимда ялқовлар бўлмайди, ҳамма ишини яхши кўради ва уни виждонан бажаради.

7. Атрофимда барча яхши, фазилатли одамларга айланади.
Муваффақият доимо руҳ эшигидан кириб, танангиз, мушакларин- гиз эшигидан чиқади. Кўп одамлар катта ишлардан кўрқадилар. Чунки улар ўз имкониятларини билмай, иродаси, кучига ишонишмайди. Тезда чарчаб, ишларини охиригача етказмайдилар ёки умуман бошламайди- лар. Сабаби, улар ўз руҳи ўрнига танасини ўзгартириб боришади.

Азиз дўстим, бу бизнесда муваффақият қозонмоқчи бўлсангиз, ав- вало, руҳингизни жонлантиринг. Хуш, уни қандай қилиб ҳаракатга келтириш мумкин?

ФАҚАТ ОРЗУ ОРҚАЛИ РУҲНИ ҚЎЗҒАТА ОЛАСИЗ!

Орзуга эга бўлмай, қандай қилиб уларнинг амалга ошишини ис- тайсиз? Катта бизнес йўлида барча тўсиқ ва муаммоларни енгиб ўтиш учун бошланғич нуқта орзулардир.

Бир пайтлар кичик гаражда яшаган Билл Гейтс учун бошланғич нуқта оламни эгаллайдиган машина яратиш тўғрисидаги орзу эди. Вақти келиб, у ўзи истагандай, бутунжаҳон компьютер бозорида энг катта чўққини забт этди.

Рей Крокнинг «МАКДОНАЛЬДС» тармоғини яратишга бўлган бошланғич нуқтаси-чи? У эски машинасида куча айланиб, бир бурчакда «МАКДОНАЛЬДС» қуришни орзу қилган. Нима тасаввур қилган бўлса, амалга ошди.

Энди бир зумга бу китобни ёпинг. Деразадан кўкка қаранг. Мвий осмон ёки бўлмаса юлдузларга тўла само. Орзуларингиз гиламга ўтириб учинг. Фақат ердан узилиб тепага чиқиш керак. Вақт учиб, келажакнингизни ўзингиз орзу қилгандек, тасаввур қилинг. Абуни ҳис қила олсангиз, кайфиятингиз чоғ бўлади.

ОРЗУЛАРИМНИ ЎҚИНГ!

Кейинги ҳафта шанба кuni, соат 10.00 да талабалар анжумани бўлиб ўтади. Мен чиройли кийинаман. Оқ шим, қаҳва рангли, она совға қилган камзул ва дўстим Алининг қора туфлиси (меники йиқтилган). Шим ва камзулга мос келадиган оқ кўйлак. Ўзим билан қор сумкамни оламан. Автобус университетга соат 8.00 да келади ва мен анжуман бошлангунича нонушта қилиб оламан.

Ҳаво яхши, ер сув сепгандай ва ёмғир ҳиди сезилиб турибди. Анжуман учун шинам жой ҳозирлашибди. Маърузам катта монитор ёрдамида ўтишини хоҳлайман. Ахир бунинг учун бир ойдан кўп вақт тайёргарлик кўрдим. Тўғриси айтсам, буларнинг ҳаммасини университетда муносиб жой эгаллаш учун қилмоқдаман.

Мен ҳар доим иш бошлашдан олдин унинг натижасини тасаввур қилардим. Анжуманда барча кучли ўқитувчи ҳамда фан докторлари бўлишини, улар менга саволлар беришини истайман. Уларга шундай жавоб берайки, қойил қолиб, лойиҳага мени таклиф қилиш учун телефон рақамимни сўрашсин. Албатта, шундай бўлади. Улар мендан сўрайдилар:

– Жаноб, меъёридан ортиқ хулоса қилдингиз. Лойиҳадаги раҳбарлик ролингиз қандай?

Мен раҳбарнинг ҳаракатлари эмас, унинг нуқтан назари ҳақиқатга яқин гапираман. Менга астойдил ишонадилар. Агар университетда яхши унвон олсам, бир ойлик чарчоқларим чиқиб кетади.

«Network marketing» орзудан бошланади. Агар ҳозир сизда 9 млн доллар бўлганида, нима қилардингиз? Шу ҳақда, албатта, ёзинг! Ҳеч нарсани ўйламанг, шубҳаланманг. Агар ўша ёзганларингизни ҳар кuni ўқиб, такрорлаб турсангиз, бой бўлиш истаги аста-секин диллингизни чулғаб олади.

БОЙ БЎЛИШ ИСТАГИ АҚЛИЙ ЖАРАЁНДИР!

Сиз бой бўлишингизга қатъий ишонишингиз керак. Бўлмаса ҳеч қандай натижа чиқмайди.

Бир киши шундай деб қолди: «Яқинда меҳмонда бўлдим. У ердагиларнинг ҳаммаси бойлар эди. Мен уларнинг бир қисми ҳамкорларим бўлишни хоҳладим. Бу инсонлар ойига 10-15 минг доллар, мен эса атиги 200 доллар топсам, улар билан катта даромадлар ҳақида қандай гап-лаша оламан? Улар менинг гоюларимга рози бўлишга қийналишади. Мени тан олмай, қабул қилмайдилар.

Унга шу гапларни айтдим: «Сен катта хато қилгансан. Бойлик сендан ташқарида эмас. У танангда, ақлингда бўлиши лозим. Тасаввур қил, кейинги йил шу кун 50 минг доллар топадиган бўласан. Хўш, нимани ҳис қилгансан? Булар қуруқ гап эмас! Уларнинг даврасида 50 минг доллар ишлаб топишингга сидқидилдан ишониб гапиришинг керак. Тўғри, ҳақиқий, асл ҳолат сени бундай иш тутишга йўл қўймайди. Агар ақлинг доимо 50 минг доллар ишлаб топиш орзусини такрорлаб турса, бундан у лаззатлана бошлайди ва сен ҳар қандай ҳолатга таясир этасан».

ОРЗУСИЗ МУВАФФАҚИЯТ ЙЎҚ!

Одам анатомияси фанидан биласиз: инсон мияси икки ярим шардан иборат. Миянгизнинг чап ярим шари доимо аниқ ҳисоб-китоб қилади. У ҳар бир ишда мантиққа ёндашади. Яъни, шундай дейди: $1 + 1 + 1 = 3$.

Ўнг ярим шар эса мантиққа осонликча бўйсунмайди. У чегараларни тан олмайди. Унинг учун муаммо йўқ. У шундай дейди: $1 + 1 + 1 = 3,5$ ёки 4. Яъни, йиғинди 3 сонидан кўп бўлиши ҳам мумкин. Чунки миянгизнинг ўнг томони орзулар ярим шаридир. Хўш, айтинг-чи, қайси томон кучли? Ўнг ярим шарми ёки чап?

Агар миянгизни айсберг (муз тоғи) деб тасаввур этсангиз, сув устидаги қисми чап ярим шар, сув остидаги қисми эса ўнг ярим шар ва айсбергнинг асосий қисми бўлади.

Биз ҳамиша чап мантиқий ярим шар билан яшаганмиз. Чап ярим шарнинг фаолияти математик аниқликка таянади. Бозорга костюм олишга бордингиз, дейлик. Чўнтагингизда атиги 50 доллар бор. Сизга ёққан костюмнинг баҳоси эса 150 доллар. Албатта, 50 долларлик костюмни олишга мажбурсиз. Мантиқ сизга 50 доллардан ортиқ сарф қила олмаслигингизни айтади. Аслида бу сотиб олишми? Йўқ, сиз

молни сотиб олмадингиз, сизга уни сотишди! Агар уни ихтиёри равишда харид қилган бўлсангиз, демак, сиз айнан шундай арзани костюмга лойиқсиз.

Мактабда яхши ўқисангиз, кейин университетни тамомлаб, яна вақти-вақти билан амалга ошади.

Лекин ўнг ярим шар бошқа сўз айтади. Айнан сиз хоҳлаган, оқсан. Ўнг яхши орзуларингизни кўз олдингизга келтиринг. Хаёлингизда пулларингизни силаб, санаб, ишлатишингиз лозим. Бугун сиз сизга мос нарсани сотиб олишга ундайди. Айтайлик, 5-6 ой ичида бутунжаҳон Network Marketing тармоғидасиз. Чап ярим шар ўз ман-30 минг доллар топишингиз керак. Унда сиз шундай ёзишингизни билан сизга бирорта ҳам ҳамкорингиз йўқлигини, ҳатто бир доллар фойда кўрмаганингизни, моддий ва маънавий қийинчиликларингизни эслатади. Миллионлаб даромад ҳақидаги суҳбатлар сизни ҳаяжонга солади. Лекин буларнинг ҳаммаси сизга мантиқ уқтирган қийинчиликлардир. Миллионер бўлишни истасангиз, ҳозирданоқ ўзингизнинг олти ой ёки бир йилдан кейинги даромадингизни тасав-вур этишингиз лозим. Мисол учун, чап ва ўнг томонингизда кучли ҳамкорлар ишлашмоқда ва сиз уларга раҳбарлик қилиб, ҳафтасига ўртача 2000 доллар даромад қилиясиз. Ақлингизни ишга солинг ва бундан ҳам кўпроқ даромад олишга, катта ташкилот яратишга ҳара-кат қилинг. Тасаввур қилинг, чапдан 50 минг, ўнгдан 70 минг ҳамкор шиддат билан ривожланиб бормоқда. Ишлар шу йўсинда кетса, 8 йилдан кейин ҳар бир томонингизда 1 млн.дан ҳамкорга эга бўласиз.

Кейинги йил баҳорда мен 30 минг долларга эга бўламан. Бу пул менга ана шу маълум вақт ичида келади. 30 мингга эришни учун кўн-дан келган ҳамма ишни қиламан. Ўша вақтда, шу пуллар менда бў-лишни биламан. Ишончим шу қадар кучлики, уларни банкдаги ҳисоба-да кўряпман. Мен, ҳатто уларни хаёлан силаб-сийлаб қўймоқдаман.

Агар бирор ишни қилмоқчи бўлсангиз ва унинг тўғрилигини бў-сангиз, кутиб ўтирманг. Вақт ўтмасин! Тезда ўз орзуларингизни ё-чиқинг. Қийинчиликлар, омадсизликларни асло ўйламанг.

Томас Эдисон бир пайтлар электр чироқни ихтиро этишни ор-зу қилган ва бунинг уддасидан чиққан. Ака-ука Райт самода учини орзу қилишарди...

Баъзиларнинг омадсизлиги шундаки, улар орзу қилмайдилар. Ҳатто орзу қилишдан уялишади. Хом хаёл деб ҳисоблайдилар. Улар-нинг хатоси ҳам шунда. Бу билан ўз ақлини чеклаб қўйишмоқда.

Илмий тажриба ўтказиш учун аквариумга каттароқ, йиртқич ба-лиқни солинг. Аквариумнинг ўртасига ойна тушириб, иккинчи то-монига кичикроқ оддий балиқчани ташланг. Бир ҳафта ичида йирт-қич балиқ ўлжасига ҳамла қилиб, бир неча бор шиша тўсиққа ури-лади. Ҳатто жароҳатланади ҳам. Аммо иложи бўлмагач, тақдирга тан беради. Бир ҳафтадан кейин ҳам йиртқич ўлжаси томон ташла-наверади. Лекин шиша тўсиққа етай деганда, ортга қайтиб кетади-ган одат чиқаради. Қизиги шундаки, бу ҳол шиша тўсиқни олиб таш-лаганингизда ҳам такрорланаверади.

Миллионлаб инсонлар ўзларини камбағаллик ва омадсизлик ичи-да сақлашмоқда. Уларни қандайдир куч таъқиб қилиб, шу йўл билан қувват олаётгандай, гўё, Бахт ва бахтсизлик кишиларнинг ақлида. Инсонларнинг миясида пайдо бўлган барча ниятлар вақти келганда

орзуларингизни кўз олдингизга келтиринг. Хаёлингизда пулларингизни силаб, санаб, ишлатишингиз лозим. Бугун сиз сизга мос нарсани сотиб олишга ундайди. Айтайлик, 5-6 ой ичида бутунжаҳон Network Marketing тармоғидасиз. Чап ярим шар ўз ман-30 минг доллар топишингиз керак. Унда сиз шундай ёзишингизни билан сизга бирорта ҳам ҳамкорингиз йўқлигини, ҳатто бир доллар фойда кўрмаганингизни, моддий ва маънавий қийинчиликларингизни эслатади. Миллионлаб даромад ҳақидаги суҳбатлар сизни ҳаяжонга солади. Лекин буларнинг ҳаммаси сизга мантиқ уқтирган қийинчиликлардир. Миллионер бўлишни истасангиз, ҳозирданоқ ўзингизнинг олти ой ёки бир йилдан кейинги даромадингизни тасав-вур этишингиз лозим. Мисол учун, чап ва ўнг томонингизда кучли ҳамкорлар ишлашмоқда ва сиз уларга раҳбарлик қилиб, ҳафтасига ўртача 2000 доллар даромад қилиясиз. Ақлингизни ишга солинг ва бундан ҳам кўпроқ даромад олишга, катта ташкилот яратишга ҳара-кат қилинг. Тасаввур қилинг, чапдан 50 минг, ўнгдан 70 минг ҳамкор шиддат билан ривожланиб бормоқда. Ишлар шу йўсинда кетса, 8 йилдан кейин ҳар бир томонингизда 1 млн.дан ҳамкорга эга бўласиз.

ОРЗУСИЗ ИНСОН ЎЛИБ ҚОЛАДИ!

Демак, сиз ўйлаган ва такрорлаб турган ҳамма нарса вақти-вақти билан амалга ошади.

МАҚСАД

Буюк ишлар катта ғайрат ва меҳнатни талаб этади. Фақат бир жойда муваффақият сўзи фаолиятдан аввал келади лугатда.

Қаерга боришни билмасангиз, сизга исталган йўналиш тўғри ке-лади. Қандай иш юритишни билмасангиз, муваффақиятга эришиш қийин. Шунинг учун мақсадга эга бўлиш лозим. Мақсадингиз аниқ, синалган ва айни муддао бўлсин (SMART). Яъни, S(specific), M(measurable), A(attainable), R(realistic), T(time band).

а) Муайян ва хусусий (Specific): ҳаммаси аниқ бўлсин.

Ҳамма яхши машинага эга бўлишни хоҳлайди. Лекин қанақа ав-томобил?

б) Синалган ва қийматли (Measurable):

Аксарият кишилар шу жойга келганда қийналадилар, чунки мақ-садларимизга математика киради. Муваффақиятнинг муайян мақса-ди маълум қийматга эга. 20 минг доллар турган автомобиль 10 минг

долларга баҳоланадиган автомобилдан 10 минг долларга қимматроқ бўлиши билан фарқ қилади.

в) Эришиладиган ва осон ета олинадиган (Attainable):

Осон йўл билан пул ишлаш мумкинми? Албатта, йўқ! Масалан, сиз овозингиз йўқлиги туфайли ҳофиз бўлолмайсиз. Лекин нуфуз университетда ўқий оласиз.

г) Реал (Realistic): Мақсадга интилиш тўғрими? Ойига 4 минг доллар ишлаб топиш ёлғонга ўхшайди. Лекин иш тўғри юритилса, 6 даромадни 10 ойдан кейин олиш мумкин.

д) Керакли, долзарб (Time Band): Агар 10 йил ичида уй сотиб оломоқчи бўлсангиз, бунинг учун Network да ишлаш шарт эмас. Лекин 6 ойда сотиб оламан, деб ўйлашингиз ҳам нотўғри. «Network marketing» шундай ишки, мақсадингизга етишишингиз, катта даромадларни қўлга киритишингиз билан боғлиқ вақт кескин қисқаради.

Барча ўз мақсадларини SMART деб атайди, лекин нима учун «Network marketing»да жуда кам одам ўз мақсадига эришади? Жавоби битта:

ЁНИБ ТУРУВЧИ ИСТАК

Орзу ва мақсадга эришиш, қийинчиликларни енгиб ўтиш, қатъий қарор қабул қилиш учун сизда ёниб турувчи истак пайдо бўлиши керак. Мақсадларингизни овозингиз борича бақариб айтинг. Ҳамми эшитсин. Ялғовлик ёки ишламай туриб мақсадга эришиш мумкин эмас. Барча «networker»лар аввалига қийинчиликларга дуч келишадди. Ўз меҳнати билан тўсиқлардан ошиб ўтиши керак.

Ҳаётингизни ўзгартирмоқчи бўлсангиз, ақлингизни ўзгартиринг!

Биз оламни ҳаёт учун энг яхши жойга айлантиришимиз лозим. Бу «Network marketing»нинг шиоридир. Буни ҳар доим ёднингизда тутиб, ҳамкорларингизга раҳбарлик қилинг.

МАСЪУЛИЯТ

Ишни қандай бошлаш ва тугатишни аниқ билишингиз лозим. Бу борада ўта қатъий бўлинг. Хатолар ва омадсизликдан қўрқманг. Ҳамма хато қилиши мумкин, лекин ишнинг ҳар бир босқичида қатъ-

ий бўлиб, ўзингизга ишонсангиз, вақт ўтиб хатолар камаяди ва камроқ харажатлар билан кўпроқ самарага эришасиз. Масъулият назоратингиздир. Масъулият билан ўзингизни ва ҳамкорларингизни назорат қиласиз. Ҳамкорларингизга қаттиқ босим ўтказманг, аксинча масъулиятга қўшилинг. Ҳамкорларингиз оғзаки ва ёзма равишда ўз масъулиятини сизга билдиришсин. Шиорлар керак эмас. Мақтанманг. Энг муҳими, ялқов бўлманг, кўп ухламай, вақтни беҳуда ўтказманг!

Ҳаёт музқаймоққа ўхшайди, эриб кетмасидан еб қолинг!

Озгина муваффақият учун ҳам керакли юмушни ўз вақтида тугатинг. Катта муваффақиятлар кўп вақт талаб қилади. Ишдаги арзимас ғайратингиз ҳам шу улкан муваффақиятга ёрдам беради. Масъул бўлмаган, ўз ишини билмайдиган одамлардан қочинг. Агар масъулиятингиз бўлмаса, демак, Networker эмас, сафсатабозсиз!

Икки соатлаб масъулиятни ҳақида сайраб, бир суткада 12 соатлаб қотиб ухлаганларни кўрганман. Масъулият ичингизда бўлиши лозим. Аввал ўзингиз масъул бўлинг, кейин бошқаларни хабардор қилинг.

Мен атрофимдагиларни кейинги ҳафтагача ўрганмоқчиман ҳамкорларингизни бу масъулият ҳақида хабардор қилинг, орқага йўл бўлмасин.

Ҳозир бир варақ қоғоз олиб, икки қисмга бўлинг. Бир томонига «Network marketing» орқали нима олмақчи эканлигингизни, иккинчи томонига эса «Network marketing» туфайли нималардан маҳрум бўлишингиз мумкинлигини ёзинг. Агар бу соҳада ишлар арзирли бўлса, ўз масъулиятингизни зиммангизга олиб, ишингизни охиригача юритинг.

ВАҚТ

10 йилнинг баҳосини билиш учун яқинда эридан ажрашган аёл билан суҳбатлашинг. 5 йилнинг баҳосини билмоқчи бўлсангиз, буни талабадан сўранг. Йилнинг баҳосини англаш учун имтиҳондан ўта олмаган абитуриент олдига боринг. 9 ойнинг баҳосини билиш учун боласи ўлик туғилган аёл ҳасратига қулоқ солинг. Бир ойнинг қадри фарзанд кўролмаётган эр-хотинга аён. Бир ҳафтанинг баҳосини билиш учун ҳафталик газетанинг муҳарриридан, бир соатнинг баҳосини эса севгилисини кутиб ўтирганлардан, бир сониянинг баҳосини

билиш учун ҳалокатдан қутқарилганлардан сўранг. 0,1 сонияни баҳосини билиш учун кумуш медал олган спортчидан сўраб кўра. Яхши дўстнинг баҳосини ундан ажраб қолганлар билади. Демак, сония «Network marketing»да роппа-роса бир сонияга тенг.

Биз кейинги беш йил аввалгисига ўхшамаслиги учун вақтни бера ўтказмаслигимиз лозим.

«Network marketing»да ўтказилган вақт икки жиҳатга эга:

1. Ўзингиз учун сарфланадиган вақт. Фикрлашингиз, яъни шунинг баҳоси ва буюклигини англаш лозим. Бунинг учун кўп ўқиш ва тинглашингиз керак бўлади. Бу англаш вақти, дейилади.

2. Атрофингиздагилар учун сарфланадиган вақт. Ҳамкорларингиз билан суҳбатлашиб, уларни жиддий ўрганиб, раҳбарлик қилишингиз лозим. Унутманг, «Network marketing»да омадсизликка улашган кишиларнинг 97 фоизи ялқов раҳбарларга эга бўлиб, вақтни бекорга ўтказган.

Яхши ташкилотчи бўламан десангиз, вақтни беҳуда ўтказманг. Шундай ишки, вақтни қанча жиддий ишлатсангиз, шунча кўп муваффақиятга эришасиз. Ҳазилакам иш эмас. Ҳаёт учун кислород қанчалик муҳим бўлса, бу ҳам шунчалиқдир.

РҲЙХАТ

Ташкилотингизнинг ривожланиши айнан рўйхат тузишга боғлиқ. Тасаввур қилинг, сузиш бўйича мусобақада қатнашмоқчисиз. Тананингизни стартдан 10 дақиқа аввал қиздиришингиз керак. Рўйхат ёзиш ҳам танани қиздиришга ўхшайди. Бас, шундай экан, дарров бу оламда сиз танийдиган ва сизни танийдиганларни рўйхатга тушингиз.

Ёзганда хотирангизни варақлайсиз ва шу билан уни мустаҳкамлайсиз. Таъсир доирангиз аниқланади.

Бўлажак ҳамкорларни гуруҳларга ажратинг ва бир гуруҳни ёзиб тугатмасдан бошқасига ўтманг. Рўйхатни ёзиб, иш бошида масъулиятингизни синайсиз. Рўйхатни тўла-тўкис ёзганлар иш охиригача олдинда бўлишади. Сиз аламларни кечиришга, инсонларни севишга ўрганасиз. Таъсир доирангиз кенгайиб, керакли статистикага эга бўласиз.

ТАКЛИФ ҚИЛИШ

Бунинг албатта, устозингиз билан муҳокама қилинг. Шохманг, муайян режасиз ҳаракат қилманг. Шохсангиз, имконият бера олмайсиз, балки уларни бу имкониятдан маҳрум қиласиз. Бу босқичда сиз ҳали фойдага, 10 минг кишилиқ ташкилотга эга эмасиз. Лекин дастлабки икки-уч ҳафта ичида ўқиб ўргандингиз ва нуқтадан назарингиз ўзгарди. Шу босқичда ҳамкорларингиз билан ҳаёт, келажак ҳақида, даромад, эркинлик каби мавзуларда суҳбатлар ўтказишингиз мумкин. Ўша вақт иш ҳақида гапирманг. Бу босқич «муз эритиш» дейилади.

Одамлар иссиқ нафасингизни сезадилар. Ҳозирча ҳеч кимни таклиф қилманг. На сиз, на улар бундан миллионер бўлиб қолишади. Икки нафар яхши ҳамкор топиб, уларга имконият беришингиз керак. Бу икки инсон билан оловли учбурчак қурасиз.

Ёниб турган истак учбурчаги

Инсон бир ўзи катта ташкилот қуриши мумкин эмас. Чўққиларга кўпчилиқ бўлиб чиқиш осонроқ. Иш бошида ҳамкорлар билан уларни ривожлантириш учун қилган фаолиятингиз таъсир этиш доирангизни белгилайди. Уларга қанчалиқ ёрдам бериб, ҳимоя қилсангиз, ҳамкорларингиз муваффақиятининг эҳтимоли шунчалиқ кўпдир.

БИЗНЕС БИЛАН ТАНИШИШ

Презентация ўтказиш ҳақида китобнинг 1-бўлимида батафсил ёзилган. Баъзи масалаларда, дейлик, презентациядан олдин бир оз вақт бўлганида нималар ҳақида гапириш керак? Келган кишининг ўзига қизиқарли мавзулар, масалан, ҳаёти, иши, оиласи ҳақида гапириб, имкониятлари жуда кенг эканлигини айтиш лозим. Бу унда ишонч туғдириб, ўзига нисбатан янада эътиборли бўлишга ундайди. Тақдирот пайтида диққатингизни жамланг. Таклиф этилганлар ўзингизни тутишингиз ва диққатингизни кузатишади. Сиз ўзингизга ҳурмат-эътибор орттиришингиз лозим.

Учта муҳим хусусият (нуқта) тақдиротнинг иккинчи босқичи бўлиб, катта аҳамиятга эга.

Сиз уч нуқтани нафақат айтишингиз, балки унга сингдиришингиз лозим!

Таклиф этилганлар ушбу бизнес ҳақида ҳеч ким билан гаплашмаслиги керак. Чунки сиздан бошқа ҳеч ким иш ҳақида старли маълумотга эга эмас. Улар ўзига ҳам, сизга ҳам зарар етказишлари мумкин.

Презентациядан кейин муҳитни ўзгартиринг. Масалан, жойингиздан кучиб, телевизор ёқинг. Чой таклиф этиб, уни бошқа мавзуга оид суҳбатга тортинг. Шундагина меҳмоннинг кутаринки тонуси пасайиб, асосий маълумотни олиш учун тайёр бўла бошлайди.

Учта нуқта ҳақида гапириш учун мен доимо очиқ хоналарни танлар эдим, таклиф этилган инсоннинг миясига кислород старли келиши учун.

Уч хусусият ҳақида уч соат гапириш керак эмас. Ўн дақиқадан ярим соатгача давом этиши мумкин.

КУЗАТИШ

Яхши кузата олувчи инсон ҳамиша муваффақият қозонади. Бу ишмиздаги энг қийин босқич. Қўрқиш керак эмас! Networker ижобий қайсар бўлиши лозим. Таклиф этилган киши билан алоқангиз психологик бўлиши керак, бу иш ҳаммасидан қийин. Телефон алоқаси сизнинг ҳақиқий ёрдамчингиз бўлади. Лекин ундан тўғри фойдаланинг. Хуш кайфиятда, мулойим гаплашиш керак, бу яхши таъсир этади. Шошмасдан, кўча сўзларини аралаштирмай, касбий атамаларни ишлатиб гапиринг. Содда ва тушунарли бўлсин. Сиз таклиф этасиз ва кузатасиз, гап сотмайсиз.

Бу иш босқичини яхши ўтказиш учун қуйидаги маслаҳатга амал қилинг.

1. Диққат билан тингланг.

Таклиф этилган инсоннинг кўзига қараб туринг. Бу билан унга самимий муносабатингизни намоён этасиз. Аввалги муносабатларингизни инобатга олманг. Сиз уни дунёдаги энг яхши бизнес билан таништирмоқдасиз. Диққат билан тинглашингиз унинг сизга нисбатан ҳурматини оширади. Сўзини бўлманг. Агар таклиф ҳамда саволлари куп бўлса, уларни ён дафтарингизга ёзиб олинг.

2. Саволларни аниқлаштиринг.

Бу билан унга етишмаётган информация, шубҳаларига сабаб бўлган муаммоларни аниқлаб оласиз.

3. Саволларнинг турини аниқланг.

Саволлар уч хил бўлади:

а) Таклиф этилган киши кўпроқ маълумотга муҳтож. Иш ҳақида билимоқчи. У кучли, ҳар томонлама қизиқиш босқичида. Сизга ва ўзига ишонади.

б) Таклиф этилганлар мантиқий савол беришса, сиздан тегишли жавобни кутишади. Бу ўзига ишонмаганидан дарак. Тўғри ва аниқ жавобингиз унга ижобий таъсир қилади.

в) Агар таклиф этилган киши мантиқсиз савол берса, демак, у ўзига ишонади. Аммо сизга ишонмайди. Демак, у салбий фикрлашга эга. У ишониш имкониятини бермоқчи эмас.

4. Барча саволларга жавоб беринг.

а) Таклиф этилганларни куттириб қўйманг. Қисқа ва аниқ жавоб беринг. Уларни интернет сайтлари билан таништиринг ва биргаликда маълумотларни қараб чиқинг.

б) Савол берганлар сиздан жавобни орзиқиб кутишяпти. Аввалига у тинчланиши учун feel, felt, found қилинг. Унга ёлғиз эмаслигини, атрофида доимо сиз ва бошқа ҳамкорларингиз бўлишини такрорланг.

в) Учинчи турдаги таклиф этилганлар учун «Саволларига савол билан мурожаат қилиш» усулини қўлланг. Биламан, дейдиган одамга гапириб олиш имконини беринг. Майли, ўзининг салбий қувватини тукиб олсин. Кейин эса унга тўғри маълумотни беринг.

5. Таклиф этилганларнинг саволларини жавобсиз қолдирманг. Бирор жавобингиз тўлиқ бўлмаса, кейинги учрашувда, албатта, бу масалага тўхталишга ваъда беринг.

6. Ҳар бир учрашув охирида кейинги учрашув вақти ва жойини белгиланг.

Кузатув босқичи «ҳозир мен бориб кузатаман», дегани эмас. Сиз уни ўз келажаги ва ўзингизнинг келажагингиз учун кузатмоқдасиз. Муваффақиятингизга ишонмасангиз, таклиф этилган киши ҳам сизга ишонмайди.

Ҳатто ўз ҳамкорларингизга эга эмассиз. Бир доллар ҳам фойда олмагансиз, аммо кимнидир ҳамкор қилишингиз шарт. Унга шу саволни беринг:

– Бу бизнес бўлмаса, бошиқа қанақа бизнес борки, сиз уни қила olasиз? Қайси бизнесда, бошида бирор нарса харид қилиб, яъни ҳеч нарса йўқотмай, бир йил ёки икки йилдан кейин ҳафтасига 5 мингдан 15 минг

долларгача даромад қилиш мумкин? Яна қаерда ўзи бахтли бўлиши шу билан бирга бошқаларни ҳам бахтиёр қилиши мумкин? Токи, ўзингиз ривожланишга интилмас экансиз, бошқа ҳеч ким ривожланмайди. Қатъий қадам қўйинг. Муваффақиятингизга ишонинг. Тенага интилиб, бошқаларни орқангиздан тортинг. Жон куйдириб ишланг. Ақлингиз ва фикрингизда фақат бир ўй - бойлик бўлиши керак!

Мен чўнтагимда 5 доллар бўлса ҳам, таксида юрар эдим. Битмас туганмас ишлардан чарчардим. Лекин бир нарсани билганман: Бу кунлар ўтиб кетади. Муҳими, келажак. Келажак менга тегишли. Мен муваффақиятга лойиқман!

Кузатиш босқичида ҳеч қачон ёлғон гапирманг. Ортиқча сўзламанг. Мақтанманг! Фақат ҳақиқат ва яна ҳақиқатни гапиринг. Унга келажакни тасвирлаб беринг.

Сокин, мақсадли ва ижобий маънода қайсар бўлинг.

Кузатувдаги инсоннинг олдида борганда, унга ҳалал берганингиз учун кечирим сўраманг. Иш билан келдим, деб кескин айтинг. Агар тайёр бўлмаса, унинг ҳузурига яна 2 соатдан кейин қайтинг. Уялманг. Инкор жавобидан қўрқманг. Бу босқич ажойиб босқичдир. Ҳар бир кузатиш хатоларидан сабоқ олинг, кейингиси яхшироқ бўлсин. Тоза ва саранжом кийининг. Оламга ижобий қаранг. Агар сиздан, ишлар қанақа, деб сўрашса, зинҳор нолиманг.

Умуман олганда, ёмон эмас, кундан-кунга яхши бўляпти. Қийин, лекин қизиқарли.

Бизнесимиз моҳияти маълумотларни узатишдан иборат. Маълумотни узатиш учун, аввало, унга эга бўлиш керак. Омадингиз калити ўқиш, кейин эса мураббийлик қилишдаги ғайратингиздир.

Сув солинган идишни олов устига қўйсангиз, сув маълум ҳароратга етганда энергия олади ва қайнайди. «Network Marketing»да ҳам сиз тез эмас, аста-секин билим ва тажрибангизни ошириб борасиз. Асло шошманг! Сабабини изламанг (масалан: - «Мен 20 йил ўқиб-ўргандим. Нима, энди яна ўқиб-ўрганишми?») Сиз катта фабриканинг бош директори бўлсангиз ҳам, бу ишда балки олий маълумоти бўлмаганлардан ўрганишингиз керак бўлар. Буни хоҳламасангиз, вақтингизни беҳуда ўтказманг!

Катта ташкилот раҳбари бўламан десангиз, ўқиб, кейин ўз билимингизни такрорлаб туришингиз керак:

Такрорлаш ва яна такрорлаш, мўъжиза юз бермагунча такрорлаш!

Ўқиш суръатини оширишга ҳаракат қилинг. Ҳатто энг ақлли инсон бўлсангиз ҳам маълумотларни қабул қилишга тайёр тулинг. Йиғилишлар, суҳбатларга боринг. Кўпроқ тинглаб, ўрганинг. Мунозараларда иштирок этинг, ҳатто бир сўз айтсангиз ҳам, кейинчалик бу раҳбар сифатида муваффақиятингиз боши бўлади. *«Мен умримда бошқалар олдида бир сўз айтмаганман!»* бундай фикр билан сиз, ҳатто бир доллар ҳам ишлолмайсиз. Мунозараларда иштирок этинг, китоб ўқинг, маълумот олинг ва етказинг. Доим гапиринг. Ўзингизда раҳбар бўлиш истагини кучайтиринг. Ўзгаришдан қўрқманг. Бошлаган ҳар бир ишингизни, албатта, тугатинг.

Энг узун саёҳат биринчи қадамдан бошланади.

Албатта, қобилиятли ва зўр бўлиш керак, деб ўйламанг. Фақат бажариш керак бўлган ишни қатъий қилиш лозим!

БУНИ ҲОЗИР ҚИЛИНГ!

Бу тижоратда энг қийини биринчи қадам!

Йиқилмасдан велосипед ҳайдашни ўрганган болани кўрганмисиз? Ҳаёт шундайки, уни фақатгина йиқилиб-туриб ўрганиш мумкин. Қатъий қарор қабул қилиш учун ҳам ақл, ҳам туйғулардан фойдаланиш лозим.

Аксарият муваффақиятли инсонлар кашфиётлар қилиш билан шуғулланишмайди. Улар бошқалар қилган ишларни такрорлашади, холос. Лекин бошқача усул билан.

Бошида эҳтиёт бўлинг. Осмон ва ерни адаштирманг. Ҳаммасини ўзим қиламан, деманг. Шу пайтгача ўзингиз билгандай иш тутдингиз. Аммо натижаси нима бўлди? Нимага эришдингиз?

Уламоларимиздан бири шундай деган:

Гапирингиздан икки баравар кўп тинглагин!

Компания ҳақида, тижорат, раҳбарлик ҳақида кўпроқ маълумот олинг ва бошқаларга ўргатинг. Фильмлар, китоблар, интернет сайтлари, таълим тренинглари ва ҳамкорлар билан фикрлашиб бориш доимий бўлсин.

Ҳар ҳафта иш режасини тузинг ва ўзингизни уни бажаришга мажбур қилинг. Акс ҳолда сизда ўзгариш бўлмайди. Иш режаси уч турда бўлиши лозим:

1. Жисмоний иш учун ҳафталик режа.

2. Ўз ташкилотингизни бошқариш учун уч йиллик режа.
3. Ўзингиз ва бутун жаҳон ташкилоти ҳақида фикрлаш учун 25 йиллик режа.

Мен ўзим тез ўрганаман, деб ўйладим. Фикрим ва муносабатим ижобий эди.

20 кун ичида ушбу бизнесда фаолият бошладим ва ўз ташкилотимга асос солдим. Гуруҳимда на бир одам, чўнтагимда на бир доллар бор.

РАҲБАРЛИК ИШ ЭМАС, ФИКРЛАШДИР

Раҳбар бўлиш учун 20 минг кишига эга бўлиш шарт эмас. Асосийси, раҳбарлик қилишни хоҳлашдир. Гўёки ҳар бир кун ишнинг охириги кунидек, бу ишни астойдил яхши кўриш, ҳар кунни қадрлаш керак. Кўпчилик бу ишларни қилиш учун иккита ақлли ёрдамчи бўлиши лозим, деб ўйлайди. Унда сизнинг ролингиз нимада? Агар сиз жон кўйдирмасангиз, улар ҳам буни қилишмайди.

Буюк иш билан шуғулланаман, деб қатъий қарор қабул қилинг. Муҳим ишнинг буюк ишдан фарқи нима? Бир неча мисол келтираман.

Муҳим ишдан фақат сизга фойда бор. Буюк ишдан мамлакатингиз мамнун бўлади. Биринчисидан фақат мукофот кутасиз. Иккинчисидан кутмайсиз, чунки мукофот унинг ўзида ётади. Масалан, талабалар ошхонасида ошпазсиз. Талабаларни овқатлантириш эвазига яшаш учун пул оласиз. Буюк иш нима? Бу, масалан, талабалар учун янги овқат ўйлаб топишдир. Арзон, тўйимли ва ширин бўлсин. Бундан талабалар ҳам, жамият ҳам мамнун. Ҳаёт маъноли бўлиб қолади.

Ўзингизга мажбурият олинг:

1. Биз яшаш учун дунёни энг яхши жойга айлантирамыз.
2. Мақсадга эришиш учун бирга меҳнат қиламыз.
3. Аτροφимиздаги инсонларни ўз мақсадларига эришишлари учун, уларга раҳбарлик қилиб, илҳомлантирамыз.

Ҳар бир омад ва омадсизлик ўз формуласига эга.

Омадсизлик формуласи қуйидагича: инсонлар омадсизлигининг оғирлиги уларнинг баҳоналари (қанақа бўлмасин) ва ялқовлиги оғирлига тенг.

Муваффақият формуласи эса «Билмайман, лекин билиб олячман» деган сўздир. Бу сўзни айта олиш эса мардликдир.

Бу ишда доимо икки тоифадаги одамлар муваффақиятсизликки учрайди:

а) ўйламайдиган ёки ўйлагиси келмайдиган, комил фикри бўлмаган кишилар.

б) ўзини бошқалардан ақлли деб билганлар.

Шунинг учун ҳам бошида мажбурият олинг ва ишингиз учун режа тузинг.

МЕНИНГ ЕТАКЧИЛИК ҚАСАМЁДИМ

Агар ҳозир мендан бутун фойдамни олсангиз ҳам майли, фақат ташкилотга раҳбарлигимни қолдиринг. Бир йилдан кейин аввал топган пулимни топаман, яна олти ойдан кейин уни икки бараварга ошираман.

Ҳар бир иш раҳбарликдан бошланиб, раҳбарлик билан тугайди!

Мен сизнинг кимлигингиз ҳамда ўнг ва чап томонингизда кимлар борлигини билмайман. Кимгадир имкон берганингиз эмас, уларни миллионер қилишингиз муҳим. Ҳамма яхши ҳамкорларга эга бўлишни хоҳлайди, лекин бундай одамларни топиш қийин. Лекин ёдингизда бўлсин, ҳар бир инсон катта имкониятга эга. Биз фақат уларни илҳомлантиришимиз керак.

Кулол лойни яхшилаб пиширади ва унга шакл бериб кўза ясайди. Бу ишда шошқалоқлик ярамайди. Ўз ҳаётингизни эсланг. Ҳаммамиз аввалига паст даражада бўламиз. Раҳбар бўлиб етишгунча 4 та босқичдан ўтиш керак. Тасаввур қилишингиз учун уларни сизга кўрсатаман.

1) Йўналтириш босқичи (тартиб ва режалаштириш)

Сиз эндигина бизнесни бошладингиз. гайратингиз ва завқингиз чўққисида турибсиз. Масалан, биринчи кунлари ухлай олмайсиз, орзуларингизнинг ҳаммаси ёзилган. Шижоатингиз барчани қойил қолдирмоқда. Мажбуриятингиз ниҳоятда улкан. Масалан, мен сиздан CD олиб келиш учун бошқа шаҳарга бирга бориб келишни сўрасам, сиз нафақат эргашасиз, балки автомобилни ҳайдаб борасиз. Бу босқичда асосийси - мазкур бизнес ҳақидаги билимингиз, маълумотингиздир. Бу малака, албатта, ўзингизни юқори баҳолашингиз билан узвий боглиқ бўлиши керак (мен доимо энг яхшиман!) Бу босқични

яхши тугатиш учун яхши ўқиш керак. Кам гапиринг, кўпроқ ўрганинг. Раҳбарлар учун қўлланмаларни ўқиш шарт эмас. Иш қондаларини ёзинг, ўрганинг.

2) Ўқитиш босқичи (ўқиш)

Бизнес ҳақида билиб олганингиздан сўнг малакангиз ва иш қобилиятингиз ўртача даражага келади. Мазкур босқичда ўзингизга нисбатан ишонч камая бошлайди. Сиз ҳозиргача билганларингиз жуда кам, деб ўйлай бошлайсиз ва «ҳаммасини ўрганиш учун ким вақт топа олади? Бу жуда қийин-ку!» дейсиз.

Ана шунда масъулиятингиз камаяди. Сиз йиғилиш ва ўқишни битта қилиб жамлайсиз. Бу босқичда ўрганганларингизни озгинадан бера-сиз, лекин ҳали тажрибангиз йўқлиги туфайли ҳаммага старли даражада бера олмайсиз. Бундан хавотирланманг. Шу босқичдан ўтиб олишингиз лозим. Фақат такрорланг. Ҳатто озгина билсангиз ҳам, буни бошқаларга ўргатишингиз керак. Пешонангиздаги терни артиш учун кўпроқ дастрўмол олишни тавсия этаман. Мазкур босқичда улар сизга жуда асқотади! Бу босқич олинган билимларни жуда кўп такрорлашни талаб қилади, миянгизда яхши қолиши учун. Қўрқманг. Мен учун ушбу босқич энг қизиқарли эди. Билганларимни бирортасига ўргатиш учун шаҳарнинг нариги бурчагигача бориб қайтар эдим. У менинг ташкилотимда бўлиш-бўлмаслигидан қатъий назар. Чунки ўргатиш керак эди, кимни бўлмасин (бу ишни ўз одамларингиз учун қилсангиз, ўқитиш босқичи юзага келади).

3) Ҳимоя қилиш босқичи.

Иккинчи босқичдаги такрорлаш ва таълим бериш тадбирлари орқали ўзингизда ишонч, ишга бўлган қизиқишингиз ортиб, ҳимоя қилиш босқичига кирасиз. Тажрибангиз кўпроқ, хатоларингиз камроқ бўлади. Етакчингизнинг сизга нисбатан ишончи ортади. Иккита босқичдан ўтган аксарият кишиларнинг чўнтагида, ҳатто 1 доллар бўлмайди, учинчи босқичда эса киши ҳафталик ёки ойлик даромадга эга бўлади.

Лекин «Ҳимоя босқичи»да сизни бир хавф таъқиб қилади. У сизда пайдо бўлган ноўрин мағрурлик ёки омадли инсонларга нисбатан туғилган ҳасад туйғусидир. Ана шундан эҳтиёт бўлинг!

Ўзингизни назорат қилмасангиз, бу тижорат сизни ҳалок қилиш мумкин. Ташкилотингиз қандай ривожланишини ҳисобга олиб, гурурланасиз, донмо шундай бўлади, деб ўйлайсиз. Ёки, вақтим ва

ғайратимни сарфлаяпман-у, нима учун пулим йўқ, кимдадир эса кўп, дейсиз.

Унутманг, сиз нафас олсангиз ҳам, буни ҳамкорларингиз ҳис этиб турадилар. Шунинг учун юқоридаги ноўрин фикрларни кўнглингиздан чиқариб ташланг. Аллоҳдан ёрдам сўранг ва ўз йўлингизга қайтинг. Ишни астойдил бошлаб, бошқариш ва ташкилотчилик ҳақидаги китобларни диққат билан ўқинг. Бошқа етакчилар билан алоқа боғлаб туринг, ҳеч бўлмаса телефонда. Агар шу босқичдан ўз одамларингиз билан рисоладагидек ўтсангиз, ҳимоя босқичи ҳосил бўлади.

4) Масъулиятни бериш босқичи

Бу босқичда ҳаммаси олий даражада туради. Тажрибангиз ошиб, ўзингизга ишонч ҳам кучаяди. ғайратингиз тошни сндириб, темирни эритади. Сизга машғулотлар юклатилган, етакчилар сиз билан ҳафтасига бир марта учрашадилар. Энди ўзингиз уларнинг ҳузурига боринг, бошқарув китоблари ва молияни бошқариш билан боғлиқ маълумотларни ўрганинг. Вақтингизнинг қадрига етинг. Маблағни бекорга сарфламанг, харажатларни назорат қилинг. Фойдани асранг ва тежанг, уларни кўпайтиришга киришинг. Қалбингизнинг маънавий эҳтиёж ва талабларига қулоқ тутинг. Аллоҳ билан алоқангизни мустаҳкамланг. Бу босқичда иккита ёрдамчингиз бор:

АЛЛОҲ ВА КИТОБЛАР!

Дунёқарашингизни кенгайтиринг. Оламга очиқ нигоҳ билан боқинг. V-Team анжуманида иштирок этиш учун дастурлар тайёрланг. Компания ва унинг етакчилари билан алоқаларни мустаҳкамланг. Доно бўлинг. Энг асосийси, «Network»даги кейинги 25 йиллик ншингизни ўйланг ва шу фикр билан ухланг. Ўзингизни осмонгача кўтарманг. Шуҳрат сизга яхшилик келтирмайди. Бу босқичда муваффақиятингизнинг ўлчами:

Ҳамкорларингиздан қанча киши сизни яхши кўради?

Бу сизнинг аъло ишингиз учун мукофот (бу ишни одамларингиз билан қилсангиз, масъулиятни бериш босқичи бўлади).

Иш ҳақида обдон гаплашиб олдик. Ҳар бир ҳамкорингиз мазкур бизнес бутун жаҳон миқёсида кишиларнинг тотув яшашига ёрдам беришини, тақдирини яхши томонга ўзгартиришини билиши лозим. Бу иш бошқалар учун фойдали, лекин ўзимиз учун муҳим. Муҳим

ишни ҳамма ўз мақсади учун бажаради. Лекин фойдалн ишни ҳамма бир мақсад учун адо этади. Мақсадлар йўл кўрсатувчи юлдуз каби, орзунгиз манзилига етиб боришнингиз учун сизга йўл кўрсатади.

Ҳамкорларингизга барча қадриятларни ҳар томонлама тушунтиринг ва тармоғингиздаги одамлар ўртасида узвий боғланиш, ўзаро тушуниш муҳитини яратинг. Ушбу қадриятларни ҳурмат қилмаганларни ёнингизда ушлаб турманг. Энг ақлли бўлишингиз шарт эмас. Сиз барчани ягона оҳангга солувчисиз. Вазифангиз ақлли кишиларни йиғиб, бир маромга солиш. Раҳбарлик ҳуқуқи асосида ташкилотингизнинг асосий мақсадларини белгилаб берасиз.

Муносиб мақсадлар ҳаётимизнинг оғир дақиқаларида бизни қизиқтирган ва илҳомлантирган мақсадлардир. Ёниб турган истагиниз олган мажбуриятларимизни улкан ва порлоқ гулхандек ёндиради. Шу пайтгача биз мажбурият олиб, ташкилотнинг ҳам шахсий, ҳам умумий мақсадларини белгилаб берганмиз. Энди уларни амалга ошириш сари интилишимиз лозим. Шу босқичда менинг барча тавсияларим бажарилиши керак. Атрофингизда ҳеч ким ҳеч нимани билмайди. Шунинг учун уларни тўғри йўлга бошлашингиз лозим. Ҳар бир ишнинг ҳажми ва чегарасини аниқлаб олинг. Бу ҳамкорларингизнинг имкониятларидан ошмасин. Акс ҳолда уларда ишлаш истаги сунади. Атрофингиздагиларнинг қай томонга йўналганини била-сиз ва унинг вазифаси сизни ҳам ўша манзилга етказишдир. Ҳар ким-нинг мақсадга эришишдаги ролини белгилашингиз лозим.

ҚАНДАЙ РАҲБАР БЎЛИШ ЛОЗИМ?

Ҳамкасбларингиз билан алоқани тўғри ушлаб туринг. Улар учун жон-дилингиз билан қайғуришингиз, қарашлари ва туйғуларини ҳурмат қилишингиз керак. Буни доим сезиб туришсин. Ана шунда ўзингиз ҳам яхши муносабатга эга бўласиз.

Раҳбарнинг касбий соҳаси:

1. Ўз фаолиятининг соҳаси ва ҳудудини белгилаб олиш.
2. Туйғулар, эҳтиёжлар, орзу ва истакларни ҳисобга олиш, тинглаш ва ҳамкорлар билан ишлаш.
3. Мақсадга эришиш учун курашиш.

Ташқи қўринишингизга, ўзингизни тутишингизга эътибор беринг. Нимадандир норози бўлсангиз, буни ҳамкорларга сездирманг.

Энди, ташкилотингиз гилдираги ҳаракатлана бошлаганида, яхши айланиши ва емирилиб кетмаслиги учун керакли жойни яхшилаб мойлаш керак. Сизнинг ушбу бизнесдаги тармоғингиз учун мой руҳан қўллаб-қувватлашдир. Иш жараёнида ҳар бир кишини, айниқса стакчиларингизни доимий равишда руҳан қўллаб-қувватлаш керак. Ҳамкорларингизни хурсанд қилинг. Улар ишнинг қанчалик муҳимлигини тушунишлари лозим. Мулойим ва одобли бўлинг. Кунига уч марта гўёки асабийлашгандек ҳазиллашган бир етакчини биладан. Бир кун у ҳақиқатан ҳам асабийлашди, лекин буни ҳеч ким сезмади. Чунки гаплари, хатти-ҳаракатларини ҳазил тариқасида тушунавериб ўрганиб қолишганди. Яхши ва ёмон ишнинг фарқини билинг. Кимнидир мақтасангиз, ҳамманинг олдида мақтанг, уришсангиз, якка ўзини уришинг.

Муносиб иш, бу оппоқ пахта, эгалик қилиш ва бошқариш эса оловли учқун, мақташ лов этиб ёнувчи бензиндир.

Руҳан қўллаб-қувватланг, ишонтиринг. Натижа чиқмаса, яна ва яна уринаверинг. Сиз ва фақат сиз ҳамкорларингизда ишлаш учун илҳом уйғота оласиз. Раҳбарлик, бу лавозим эмас, одамларнинг ишонч ҳамда малакасидир.

Руҳан қўллаб-қувватлашга асос бўлмаса-чи? Йўқ, асос доим топилади. Бизнесга ва ҳамкорларингизга ижобий қараш керак. Хатолар кетидан қувиб, уларни тузатишга уринадиган раҳбарга айланманг. Ўзингизга чоҳ қазигандек бўласиз.

«Сен қобилиятли, ажойиб инсонсан, ишмизга содиқ, киришми-сан, мен сенга ишонаман...» ва ҳоказо, деб руҳлантиринг.

Муваффақият келишини кутиб, кейин ташвиқот қилиш керак эмас. Футбол ўйинида томошабинлар фақат гол пайтида ҳаваскорлик қилишадими? Гол уриш учун 90 дақиқа баҳриб, қўшиқ айтиб, қарсак чалиб, қўллаб-қувватлашлари керак-ку!

Иш жараёнида бир-бирингизни мақтанг, яъни:

1. Тўғри ёки воситали ташвиқот амалий бўлиши лозим.
2. Муваффақиятга эришиш учун, бир-бирингизни руҳан қўллаб-қувватлашингиз шарт.
3. Мақтов ва лаганбардорлик чегарасини билинг, мақтовингиз самимий, беғараз ва тўғри бўлсин.

Энди сиз билан бир масалани муҳокама қилайлик. Жамоангиз одамлари сизга раҳбар сифатида ишонмаслиги кўриниб турибди.

шундайми? Бу туйғуни одамларингиз назорат қилиши ёки унга эътибор бермаслиги мумкин эмас. Бундай қарашни йўқ қилиш сизнинг кўлингизда. Ўзингиз одамларингизга ишонч билан муносабатда бўлишингиз лозим. Умумий ишимиз уларнинг эзгулиги учун эмасми? Менинг бу ғоям уларга кўпроқ фаровонлик имконини бермайдими?

Ўзингизга доимо шу саволларни беринг ва жавобини изланг. Бу масалани ҳал этишда шамдек ёниб туринг, ташкилотингиз аъзолари парвонадек атрофингизда юрсин. Ходимларингиз сизга қарши чىқмасин, аксинча, сиз билан яхши ва дўстона алоқа боғлайдиган қилиб иш тутинг. Кўп уринган ва кўпроқ ғайрат қилганлар бой бўлишади.

Раҳбарлик, бу фикрлашдир, ўз фикрингизни ўзгартиринг.

Раҳбарлик қилиш ўзингизга одамларни бўйсундириш эмас, одамлар билан бирга бўлишдир. Раҳбар бўлишни хоҳласангиз, ҳамкорларингизни ўзингиз сингари инсонга айланишларига интилинг.

Ташқи кўринишингиз ички дунёнгизга мос келиши керак. Сўзларингиз хулқингизга мутаносиб бўлсин. Шунда одамлар сизга ишонишади ва ҳурмат қилишади.

Инсонлар билан ишланг. Чўққига биргаликда чиқиш осонроқ. Яхши раҳбар сифатидаги муваффақиятингизнинг калити одамларингиз билан қандай муносабат ўрнатишингиздан иборат.

Ҳар бир кишини ва етакчиларингизни руҳан қўллаб-қувватланг ва рағбатлантиринг. Меҳнати ва интилишларини эъозланг. Одамларга ишонинг, уларни фикрлашга ўргатинг. Уларнинг ўрнига ўйламанг.

Қийинчиликлардан қўрқманг. Ташкилотингиздан олдинроқ учмоқдасиз. Шунинг учун энг яхши ҳаво йўли сизники. Ҳаммадан кўп чарчасиз, лекин озгина дам олмасангиз, каттароқ йўлни босиб ўта olasиз. Ҳамкорларингизни қасрга олиб кетаётганингизни билишингиз лозим. Ақлингизни пешланг. Ҳар томонлама ўйланг, фикр юртинг. Ҳамма шундай дейди: «*Хўп, шу ишни қиламиз, бизга қанақа фойдаси бўлади?*»

РАҲБАРНИНГ ЭНГ КАТТА ЮТУҒИ ХОДИМЛАР ҲУРМАТИ ВА ОБРЎЙИНИ ҚОЗОНИШДИР.

Мен networker бўлиш учун туғилганман!

Сиз бу бобда мен нима десам, шуни қилишингиз керак. Агар шу пайтгача омадсизликка учрамаган бўлсангиз, уларни яратинг. Маз-

кур бизнесда синиш нима эканлигини тушуниш учун ҳам шу ишни қилинг. Мен кўп марта синганлигим учун шундай деяпман. Лекин доимо йиқилишларимнинг сони муваффақиятларимнинг сонига тенг бўлган.

Аллоҳ ношуд киши томонида эмас, моҳир киши тарафидадир!

Нишонга қарата ўқланган ёйни тасаввур қилинг. Баъзилар, камондан отишни ёқтирмаймиз, дейишади. Бу дегани мен «Network»ни ёқтирмайман (қуруқ гап). Баъзилар отмоқчи бўладилар-у, ўқлари йўқ улар ҳали «Network marketing»да эмаслар (бу ҳам қуруқ гап). Айримлар қўли оғримайдиган даражада камон ёйини тортади улар ишни бошлаб қўйиб, ҳеч қандай ҳаракат қилмаганлар. Ишга интилиш ва қўним йўқ (бу ҳам қуруқ гап). Баъзилар нишонга отиб, олмага теккизадилар улар «Network»да ишлайдилар-у, тор фикр юритадилар (бу ҳам қуруқ гап).

Хўш, қандай фикр юритиш лозим?

Сиз Робин Гуд ёки Жумонг кабисиз. Ажойиб камон ва ўқингиз бор. Камонни тортиш учун барча мушакларингиз ишлайди. Фикрингиз жамланган, отасиз ва нишонга тегади. Сиз Робин Гудсиз, ҳаммадан аълосиз. Ўзингизга баҳо беринг ва энг юқори баҳони қўйинг.

Фикрингизни тартибга келтиринг. Раҳбарсиз, ишингиз одамларни яратиш. Одамлар билан яхши алоқада бўлишингиз керак. Мақсадга интилувчан ва рағбатланган бўлинг. Ўзингиз учун мажбурият, масъулият яратинг. Тажрибангизни бойитинг. Мажбуриятларингиз бўйича иш тутинг. Аниқ мақсадга эга бўлинг. Ходимлар томонидан исталган эътирозларни олдиндан кўра олиб, умидсизликка тушмаслигингиз керак. Иш учун энг яхши қўлланмаларга эга бўлишингиз лозим. Доимо маслаҳатлашинг, чунки бир фикр яхши, иккита фикр ундан ҳам яхши. «Network»да ишлаш ва тижорат ҳақида ҳамиша хабардор бўлинг. Ташкилотингизга кирмоқчи бўлган кишиларнинг психологик портретини билиб олинг. Ишлаш ва инсонлар билан яхши алоқа қуриш йўриқномаларини ўрганиб чиқинг. Компаниянинг барча одамлари ва стакчилар билан, айниқса компания раҳбарияти билан яқин таниш бўлишингиз лозим. Ўз рўйхатингизга янги кишиларни қўшиб боринг. Ҳамиша алоқада бўлинг, айниқса стакчиларингиз билан. Доимо ўз ташкилотингизда бўлинг. Учрашувлар ва суҳбатлар учун вақт ажратинг. Одамларингизни кузатинг ва уларга ғамхўр-

лик қилинг. Ташкилотингизнинг пойдеворини ҳақиқатга асосланг. Биринчи ёлгон доим охиригиси бўлади.

Ташкилотингиз одамлари билан учрашув ва мулоқотлар ўтказиб турунг. Кийиниш ва суҳбатлашиш маданиятингизга эътибор беринг. Инсонлар аввал ўзингизни тутишингизга қарайди, кейин сизга қўшилади. Сиз, албатта, бошлаганингизни тугатишингиз аниқ бўладиган қилиб иш бошланг. Муваффақиятга олиб боровчи ҳаракатлар шундай бўлиши керак:

Одамлар билан маънавий алоқа ўрнатинг. Қувватингиз, шахсингиз, обрўингиз, кучингиз, касбий малакангиз, бир сўз билан айтганда, таъсирингизни кучайтиринг ва шу билан фикрингизни узатинг. Яъни, уларни тушунишга ва уларнинг кўзи билан қарашга ўргатинг. Ўзаро тушунишни ҳосил қилинг. Яхши тингловчи бўлиш ва бошқаларнинг кўзи билан қараш ўзаро тушунишга олиб келади. Ўзингизга ишонувчан бўлинг, уялманг. Инсонларнинг кўзига тўғри, тик қаранг. Уларнинг машаққатларини тушунинг ва ёрдам беринг, лекин зинҳор қийинчиликларига шерик бўлманг. Бошқаларнинг фикрини ҳурмат қилинг.

Инсонларнинг нуқтани назарини тушуниб, муваффақиятга эришасиз.

Бу бизнесга шуҳрат орттириш учун келганингиз йўқ. Кўнглингизни сиқиб турган нарсалардан қутулинг. Худбинлик ва мақтанишдан узоқ турунг. Кўп гапирманг ва бошқаларга сўз беринг. Доимо сокин бўлинг. Сафсата ишончсизликни туғдиради, шунинг учун иш ва мақсади ҳақида аниқ ва тушунарли гапиринг.

Одамларингизга қарши турмай, улар билан бирга бўлинг. Уларга ижобий туйғуларингизни беринг: *«Келинг, тўғри келадиган вақт танлаб, масалани муҳокама қиламиз»*.

Мунозаралар пайтида онгли ва тез фикрлайдиган бўлинг:

1. Мақтов кутманг.
2. Салбий қарашларга тўғри муносабатда бўлинг ва ўз маълумотингизни ҳимоя воситасида ишлатинг.
3. Аъло суҳбат бошқарувчиси бўлинг узук-юлуқ мулоқотларни ягона мавзуга келтиришни ўрганинг, унга диққатингизни жамланг.
4. Бу ерга ҳақиқий бизнес юритиш учун келганингизни айтиб ўтинг.
5. Муқаддималарни қисқа қилиб, мавзу бўйича гапиринг.
6. Ҳеч қачон, ҳеч кимнинг таъсирига тушиб қолманг.

7. Фитна қилманг ва софдил бўлинг. Содиқ бўлинг, ижобий туй-гуларингиз ва илиқ нафасингиз атрофдагиларга ўтиб турсин.

8. Йиғилишларни одамларингиз олиб боргандек бўлсин. Аслида уларни йўналтиринг, диққат билан эшитиб, саволларига жавоб қайтаринг.

9. Ҳеч қачон лаганбардорлик қилманг, қатъий бўлинг, ростгўй бўлинг.

10. Ўзингизни ўзига ишонган ва совуққон кўрсатинг.

11. Ҳамкорларга босим ўтказманг.

12. Улар учун энг яхши маслаҳатчи бўлинг.

13. Мослашувчан ва мурсага келувчи бўлинг, ҳурмат билан муомала қилиб, бошқаларни, албатта, исми билан чақиринг.

14. Одамларнинг эҳтиёжларини билинг, уларни мақсадлари сари йўналтиринг.

15. Аниқ ва тўғри гапиринг, кескин ва ўта тез сўзламанг.

16. Заиф бўлманг.

17. Ҳамкорлар билан муомала масофасини тўғри ушлаб туринг.

18. Яхши алоқалар ва муносабатларнинг калити табассумдир.

19. Мунозараларда бой берманг ва ўзингизни йўқотманг. Айтмоқчи бўлганингизни ёзинг.

20. Атрофингиздагиларни севинг, лекин аяманг.

21. Ташриф қоғозларингиз (визитка) бўлсин.

ИШИНГИЗНИНГ ҚАЛБИ ҚАЕРДА?

Ижобий тушунтириш ва ташвиқот ишингизнинг юрагидир. Ташвиқот ички муносабатларнинг тарози палласини салбий нуқтаи назардан ижобийсига ўтказишдир. Қандай қилиб?

Сиз одамлар билан гаплашиб, уларга нима кераклигини тушунишингиз керак.

Агар шундай дейишса:

1. Таклифингиз менга ёрдам берадими-йўқми, билмайман (улар қўшимча маълумотни истайдилар).

2. Ҳаётий мисоллар келтиринг (бу уларга қарор қабул қилишларига ёрдам беради).

3. Бу ишнинг мураккабликлари нимада (мукаммал бўлган ҳеч нарса йўқ ва харид жараёни тотувлик ва ўзаро тушуниш билан ўтиши лозим)?

4. Компанияга қандай ҳамкор бўлиш мумкин (улар иш қай тарзда юритилишини ва ким билан ишлашларини билишмоқчи)?

5. Мен розиман (фақат муҳокамалар натижага эга бўлганидан кейингина шундай хулосага келиш мумкин).

Айтганларингиз тушунарли бўлсин. Сиз инсонларнинг ҳаётий эҳтиёжларини тушунадиган ташвиқотчисиз. Кўп сўзлаш, ёлғон, мақтаниш, ортиқча ҳиссиётлар, ноўрин ҳаракатлар, бошқаларни танқид қилиш ва ҳоказолар яхши ташвиқотчи бўлишингизга тўсқинлик қилади.

Ишни доим мақташ эмас, балки афзалликларини гапириш керак. Бу олға сакраш имконини беради. Ҳар бир афзалликни улардан ҳар бирининг ҳаёти билан боғлаш лозим. Ўшанда ўзларининг ривожланишини кўриб, келажагини тасаввур қила олишлари мумкин.

Ўзингизни ишнинг кўзини билувчи деб кўрсатинг. Таълим қуролларидан фойдаланинг. Ҳар доим «қуруқ» маъруза ўқимай, мисоллар ҳам келтиринг. Улар икир-чикиригача ҳаммасини аниқ тасаввур этишсин. Сиз уларнинг йўлини ёритасиз. Ҳаммаси рози бўлиши шарт эмас (пашшадан фил ясаманг). Унутманг, баъзан биргина сўз ҳаётни ўзгартириб юбориши мумкин. Худбинлик қилманг, яъни фақат ўзингизни ўйламанг. Ўзингизни уларнинг ўрнида тасаввур қилинг. Баҳслашманг, ижобий фикр юритинг. Бунинг учун керакли маълумотингиз бўлмаса, уларнинг саволига жавоб беришга уринманг.

Камтар раҳбар

Яхши раҳбарнинг сифатлари унинг ичида юзага келади. Мен қатъий ишонаманки, раҳбарлик қилиш, бу малака, кўникмадир. Унга ички йўл билан бориш лозим. Бу ўзини ўзгартириш мақсадида ички ишлаш бўлиб, унинг оқибатида сиз яхши раҳбар бўласиз. Аввало ўзингиздан сўранг:

Мен кимман?

Раҳбарлик қилиш таъсир кўрсатиш ва обрўга эга бўлиш деганидир. Хўжайин ва раҳбар ўртасидаги фарқ оқ ва қора ўртасидаги тафовутга тенг. Бошқариш ишида хўжайин бевосита пирамида тепасида жойлашган. Юқоридан қўйига қараб директор, бошқарувчилар, ўрта даражали ходимлар, кейин бошқа ходимлар жой олади. Лекин раҳбарнинг бошқариш соҳаси ушбу пирамиданинг аксидир. Яъни, раҳбар худди ходим каби пирамиданинг остида жойлашган, устида эса қондалар туради.

Хўжайинлар ким?

Хўжайин ҳаммани назорат қилувчи киши. У шахсан қарор қабул қилади ва қўйруқ беради. Доим тепадан туриб қарайди. Амалда маълумот бермайди, чунки унинг учун маълумот бериш муваффақиятсизликка олиб келади.

Раҳбарлар қандай бўлади?

Улар ҳақиқатан ходимлардир. Масъулиятни зиммасига олади ва оқибатда яхши хизмат қилади. Бу одамлар фойдали бўлади, лекин ҳеч қачон унинг эгасидек хасис бўлмайди. Раҳбарликни кузатиш деб тушунадилар. Агар кимдир улардан яхшироқ раҳбарлик қила олса, унинг масъулиятига қўшилишга тайёр туришади. Ҳатто яхшироқ раҳбар воситасида иш яхшироқ ривожланиши учун ўз ўрнини беришга ҳам шай бўлади. Улар доимо маълумотини ўртоқлашади. Ҳамма билганларини бошқаларга беради. Раҳбар мўмин ва камтардир. У ўз таъсирини кучайтириш ва жойини мустаҳкамлаш учун эмас, гуруҳнинг мақсадларига эришиш учун хизмат қилади.

Агар хўжайиннинг амалини олиб қўйсангиз, унинг ҳеч вақоси қолмайди, лекин раҳбар ҳамма ерда раҳбарлигича қолаверади. Кимдир раҳбар бўлмоқчи экан, аввал хизмат қилиши лозим.

Камина аслида менга хизмат қилишлари учун эмас, ўз-ўзимга ва бошқаларга хизмат қилиш учун туғилганман!

Раҳбарлик, бу қатъий қарор қабул қилиш ва масъулиятларни зиммага олишдир.

Раҳбарлик қилиш учун танангизнинг 3 та аъзосидан фойдаланишингиз лозим:

1. Фикрлаш учун миянгиздан.

2. Ғамхўрлик ва меҳрибонлик учун қалбингиздан.

3. Ўзини туғри тутиш ва ишлаш учун бошқа аъзолардан.

Бу аъзолар ҳаммаси бўлиб учтадан ошади. Раҳбар ўзининг камтарлиги билан атрофдагиларнинг ривожланиши ва муваффақиятини истади.

Камтар раҳбар одамларни хурсанд қилади

Камтар раҳбар Худога ишонади ва муваффақиятларнинг илк сабабчиси У эканлигини билади. Хўжайин эса барча муваффақиятларни ўзимники, деб айтади. Қўйлар чўпон манфаати учун меҳнат қилади, деб ўйлайди. Раҳбар ўзини ҳурмат қилади ва худбинлик, мақта-нишни четга суради. Раҳбар ўзини энг кам ўйлайди ва Яратгандан уни тўртта душмандан ҳимоя қилишини сурайди. Душманлари:

ҚУДРАТИ, ШУҲРАТИ, ЭҲТИРОСИ ВА БОЙЛИК КЕТИДАН ҚУВИШИ

У мақтов изламайди, лекин хўжайин мақтов эшитгиси келади. Токи одамларнинг мақтови ва маъқуллаши бор экан, хўжайинлар ҳам учрайди. Сизнинг мақсадларингиз маънавий бўлса, моддий мақсадларга ҳам етасиз, акс ҳолда, ҳеч нарсага эриша олмайсиз.

Ҳамма мендан сўрайди: «Network Marketing»нинг нима фойдаси бор?

Айтишим керакки, инсонларнинг олға ҳаракатланиши ва муваффақияти раҳбарнинг иши ва ғамхўрлиги натижасидир.

Одамлар ва Худо билан узвий алоқада бўлинг. Одамларга хизмат қилиш ҳақидаги режаларингизни ҳамкорларга билдиринг. Баъзан биз Парвардигорни унутамиз. Раҳбар ҳеч қачон қасрдан келганлигимизни унутмайди.

Ҳамма мендан сўрайди: Келажак қандай?

Мен келажак яхшироқ эканлигини айтмайман. Келажак бошқачадир, дейман. Келинг, бошқача бўлайлик. Одамлар билан мулоқот усулини ўзгартиринг, кўнгиллари эрсин. Одамлар билан муносабат бошқача бўлиши керак. Уларда келажакка нисбатан умид уйғонсин. Энг яхши яшаш умиди.

Раҳбарлик қилиш осон эмас!

Айтайлик, бир гуруҳ кишилар ўрмонда юриб, йўналишни йўқотиб қўйишди. Улар орасидан ҳаммани ортга қайтармоқчи бўлганлар ҳам топилади. Кўпчилик керакли йўналишни биргаликда излашга тайёр турса, хўжайин гуруҳнинг орқасидан борадиган кишидир. У ҳеч нарсани кўрмайди ва керакли йўналишни билмайди. Раҳбар олдинда юриб, одамларни ортидан эргаштириб кетади. У дарахтга чиқиб, зарур йўналишни топадиган ва инсонларни керакли томонга қаратадиган кишидир.

Ташкилотингизни катта кема, деб фараз қилсак, унда раҳбар кеманинг барча моторларини ўз орқасидан тортиб, ишга соладиган ва уни ҳаракат қилишга тайёрлайдиган халоскордир. Кейин эса кема тезликни ошириб сузишга тайёрланади.

Раҳбарнинг омадсизликлари доимий эмас!

Одамларни тўлиқ ўқитиб бўлгандан кейин уларни қўлдан чиқариб, масофада ушлаб турманг. Ҳар доим яқин алоқада бўлинг, керакли пайтда ёрдам бера олиш учун. Ўзига ишонган раҳбар касб-

доимларн билан бирга охиригача боради. Эслатиб ўтаман, раҳбарлик қилиш ташкилотнинг ичида ишлашдир. Бир томондан мағрурлик, худбинлик каби хислатларга қарши курашиш, иккинчи томондан ҳамкорлар билан яқин алоқани узмаслик осон иш эмас. Бу тўғри танлаш, қатъий қарор қабул қилиш ва ўз устида доимий ишлашни талаб қилади.

«Network Marketing»да ҳеч қачон ўзингизни бошқаларга қиёсламанг. Ўзингизни ўзингиз билан таққосланг. Сиз нуноқ хўжайиндан моҳир раҳбарга айланмоқдасиз. Ҳамма нарса ичингизда. Моҳир раҳбар ёрқин келажакка кўз ташлаш билан иш бошлайди. Бу катта куч бериш ва меҳнатни, аиниқса ўқиш ва ўрганишни талаб этади.

Бошқариш ишни тўғри йўлга қўйишдир (бу қоплаб берилиши мумкин). Агар раҳбар одамларни йўналтириб турмаса, улар адашади ва ташкилот йўқ бўлиши мумкин. Моҳир раҳбарнинг қарорлари ва масъулияти ишнинг чегараларини аниқлаб, гуруҳ қувватинин керакли мақсадга йўналтиради. Раҳбарлик бумерангга ўхшайди. Унинг барча қарорлари ва фаолиятининг натижаси охир-оқибат ўзига қайтади.

«Network Marketing»да одамлар икки тоифа бўлади:

1. Одамларнинг биринчи тоифаси доим ўрдак каби бақиради. Қийинчилик пайтида улар талвасага тушиб, қичқирадилар. Ўрдакка ўхшаган хўжайинни тасаввур қилинг. Улар мудом юқорида турувчиларнинг ишончини қозониш учун вақтларини кетказишади. Янги одамларга ёрдам бериш, уларнинг эҳтиёжларини ўрганиш ўрнига ўз ўрнидан маҳрум бўлмаслик учун юқоридагиларнинг эҳтиёжларини қондиришга интиладилар.

2. Одамларнинг иккинчи тоифаси бургутга ўхшайди. Қийинчилик пайтида бутун кучини оғир вазиятларни ҳал этишга йўналтиради. Улар учун биринчи ўринда масъулият ҳисси туради. Бу қийинчиликларни бошқаларга юкламайдилар. Улар юқоридагиларнинг эмас, одамларнинг ишончини қозонишни истайдилар. Яхши раҳбар доимо ёрдам беради, ташкилотни аҳволдан олиб чиқиш учун барча шарт-шароитни яратади.

Раҳбарлик қилиш осон эмас. Раҳбарнинг биринчи шиори: «Ҳар бир қийинчиликни ҳал этиш йўли бор». Муаммоларни счишда масъулиятли бўлган раҳбар шу шиор билан ҳаракат қилиши лозим.

Бугунги раҳбарнинг иши илҳомлантириш, ҳимоя қилиш, йўналтириш, тарбиялаш ва гуруҳга бошчилик қилишдир. Тарихда ўз хал-

қи учун жонини қурбон қилган минглаб буюк инсонлар ўтган. Биз уларни ҳар доим фахр билан тилга оламиз. Демак, аجدодларимизнинг ҳаёти ва инсоний фазилатлари раҳбар учун яхши мисол бўлади.

«Network Marketing»да ким биринчи бўлмоқчи бўлса, унинг асосий фазилати меҳнатсеварлик ва интилувчанлик эканлигини билиши лозим. Фақат шундай натижага интилганингизда одамлар сизни маъқуллашади. Ўзингизда қониқиш ҳиссига эришасиз, ўзингизни муносиб раҳбар деб ҳисоблай бошлайсиз.

Раҳбарлик қилиш осон эмас. Раҳбар учта асосий амални бажариши керак.

1. Режалаштириш. Бу қисмда иш мақсади ва қадриятлари аниқланади (*шахсий ва бутун ташкилотнинг мақсадлари*). Барча яхши ҳаракатларнинг бошланиши эзгу мақсадларга эга бўлишдир.

2. Ҳар кунги йўналтириш. Етакчилар ва ҳамкорларингизнинг ишларини, ҳаракатларини кузатиш, уларни руҳан қўллаб-қувватлаш, муваффақиятларини рағбатлантириш, муҳтожларига ёрдам бериш ҳамда уларни тўғри мақсадга йўналтириш.

3. Ишни баҳолаш. Етакчилар ва бошқа ҳамкорларнинг хатоларини аниқлаш ёки муваффақиятсизликлари сабабини билиш учун иш натижаларини умумий муҳокама қилиш.

Тасаввур қилинг: сиз ўқитувчисиз, ўқувчига яхши таълим бермоқчисиз, пировардида унинг олган билимлари имтиҳонда аъло баҳо 5 билан баҳолансин. Барчага одатда учинчи қисми ёқади. Улар ҳаммаси тезроқ ўтишини ва имтиҳон орқали иш натижалари баҳоланишини хоҳлайдилар. Бу эса нотўғри. Аввал уларга нима қилиш кераклигини тушунтириш, кейин ҳар бир жараёни қандай бажариш зарурлигини кўрсатиш лозим. Шундан кейин истаган ишни бажаришга рухсат бериш мумкин. Навбатдаги босқич уларнинг ҳаракатларини кузатишдир.

Айнан хўжайин шаклидаги ўйлашда ишнинг бажарилишини ва натижаларини баҳолаш муҳим бўлади. Раҳбарликда эса ҳар кунги йўл-йўриқ бериш ва ҳаракатларни назорат қилиш муҳимроқ. Кейинги босқич муваффақиятли бажарилган ишларни баҳолаш ва такрорий йўл-йўриқлар беришдир. Ташкилот аъзолари хатога йўл қўйганда-чи, нима қилиш керак? Бундай ҳолларда доно, сабрли раҳбар сифатида, мажбуриятларни тақсимлаш, тушунтириш ва ишни бажа-

риш усулларини кўрсатиш орқали такрорий йўл-йўриқ беринг. Мазкур бизнес шуниси билан яхшики, ҳамма нарсани қайтадан бошлаш мумкин. Бу гал алоқа ва таълим юқорироқ, самарали даражада ўтиши лозим. Шундай йўл тутиб, сиз, албатта, мақсадга эришаман, деб ишонишингиз мумкин. Доимо ўқиётганларга яқин, улар билан бирга бўлишга ҳаракат қилинг, «мудом ишда бўлинг».

ТАРМОҚНИ БОШҚАРИШ

«Network marketing» тармоғини бошқариш учун иккита асосий жиҳатга эътибор бериш лозим:

Қабул қилиш ва ишонч

Энг аввало, одамларга меҳр-муҳаббатли бўлишингиз, уларни ўзингизга энг яқин инсондай қабул қилишингиз керак. Ота-она ўз фарзандини яхши кўради, лекин уларнинг муҳаббати боласининг муваффақиятлилик даражасига боғлиқ бўладими? Бошқача айтганда, агар боласи муваффақиятга эришса, уни яхши кўришади, бўлмаса севишмайдими? Албатта, йўқ! Ота-оналар ўз боласини, уларнинг муваффақиятидан қатъий назар, барибир яхши кўришади. Шундай экан, нега сўзсиз муҳаббатни қабул қилмаслик керак?

Агар сиз бу муҳаббат ва дўстликни қабул қилсангиз ундан фойдалансангиз, муваффақиятли раҳбар бўласиз.

Ўзаро тушуниш, ишонч ҳамда меҳнат ҳеч қачон узилмайдиган уч қаватли бақувват арқонга ўхшайди. Бошқариш учун қадриятларни аниқлаш лозим. Обру, нуфуз, қадр-қиммат, масъулият, муваффақият, ҳалоллик, содиқлик, ростгўйлик фавқулодда қадриятлар бўлиб хизмат қилиши мумкин.

Инсонларнинг кўнгил ториға қараб тармоқни бошқариш раҳбар ҳаётини осонлаштирамайди, лекин яхшилайти.

Тақдир дуч қилган кўргиликларга қарамай, эътиқодимизни сақлаб қола оламизми, бошқаларга ёрдам беришимиз мумкинми?

Сизнинг бу саволга жавобингиз тармоғингиз бошқарувининг калити бўлади. Ўзим ташкилотни қуйидаги шиорға кўра бошқараман:

Баъзилар раҳбарлик қилиш масъулиятига лиммо-лим бўлади, бошқалар эса раҳбар БЎЛИШ масъулиятига. Бировларга хизмат қилиш ўрнига худбинлик, шахсий ғараз устувор бўлиб қолганда у бунини ўзи-

нинг фойдасига қилади. Бугун мен сизларни бошқаларга хизмат қилишга, «берувчи қўл» «олувчи қўл»дан яхшироқ эканлигига ишонтирмоқчиман (*мақолни эсланг: қўли очиқ кам бўлмайди*). Ушбу мавзунинг ёритиш учун диққатингизни шахсиятга, раҳбарлик қилиш ва раҳбарликнинг усуллариغا тортмоқчиман. Ҳақиқатан, моҳирона раҳбарлик, самарали ҳаётий фаолият, чуқур, туб ички ваколатлилики инсоннинг «Мен кимман?» деган саволидан бошланади ва шундан кейингина ўзини тутишига таъсир этиб, унинг (ташқи) қиёфасида намоён бўлади.

Бошқариш мавзусини қисқача ҳикмат билан тугатаман:

– Бир неча йил аввал, йирик мусобақада, тўққиз нафар ногирон спортчи юз метрли югуриш майдонига чиқди. Старт ҳуштаги чалинди ва турли жисмоний нуқсонлари бўлган спортчилар маррага интилдилар. Масофанинг ўртариғида мусобақа қатнашчиларидан бири мувоzanатини йўқотиб, йиқилди. У туришга уринди, аммо эпполмади. Иложсизлигидан югуриш йўлагига чалқанча ётиб, йиғлай бошлади! Мусобақанинг бошқа иштирокчилари ўз рақибининг ўкириб йиғлаётганини эшитгач, тўхташди. Ҳаммаси орқага, йиқилган спортчининг олди-га қайтиб, унинг туришига ёрдам беришди. Кейин бир-бирларининг қўлидан ушлаб масофанинг қолган қисмини биргаликда ўтиб, марра чизигини ҳам баб-баравар кесиб ўтишди! Ўшанда томошабинлар қойил қолшиб, 15 дақиқа тўхтовсиз қарсак чалишган.

Балки бу спортчилар жисмоний нуқсонлари туфайли заиф ва кучсиз кўринар, лекин улар қанчалик руҳий кучга эга бўлганлар! «Биз ўзимизга эмас, бошқаларга хизмат қилиш учун яратилганмиз», деган ҳақиқатни билганлар. Шунинг учун «биз каби йўл тутинг!»

Ташкилотсиз раҳбар

Ҳаётимиздаги ўзгариш ва янгиликлар биз қабул қилиш учун етарли даражада тайёр бўлганимизда бўй кўрсатади. Раҳбарликдан, етакчи бўлишдан қўрқманг. Қўрқувни енгишнинг ягона йўли раҳбарлик қилишдир! Мен ташкилотимда ҳеч ким йўқлигида раҳбар бўлганман. Ҳозир ҳам раҳбарман. Ўзимга «ташкилотим бўлганида яхши раҳбар бўламан» ёки «яхши иш топсам, бор кучим билан меҳнат қиламан», деган йўналишларни бермаганман. Сиз балки «агар рисоладагидек оила қурганимда хотинимга мулойимроқ бўлар эдим», дейдиганларни учратгандирсиз. Ундай эмас. Сиз ҳаёт ўйинини ўйнашингиз лозим. Раҳбарлик қилишни ўрганиб, шуғулланишингиз керак. Бу ишда

қанчалик кўп муваффақиятга эришсангиз, ўйин шунчалик қизиқ ва узоқ давом этади.

Олам сизнинг турли баҳоналарингизга эмас, астойдил ҳаракатларингизга жавоб беради.

Исталган нарсадан бошлаш мумкин. Бор кучингиз билан ишланг, ўрганинг, сизни омад кутаётганига ишонинг. Ҳаёт аста-секин ўтади. Ўзингизга ўзингиз айтинг: *«Нега менинг кейинги 5 йиллик ҳаётим худди аввалгисидек бўлиши керак?»*

Кўпчилик оламни ва табиатни инобатга олмайди. Масалан, иш юзасидан зўр таклиф тушганида шундай дейдилар: *«Жуда зур-ку! Бўлиши мумкин эмас! Бу ерда нимадир нотўғри!»* Бу салбий фикрлашдир. Қачон ўзингиз ва имкониятларингиз ҳақидаги туб фикрингиз ижобий бўлиб қолса, ҳаётингизда ўзгаришлар юз беради. Сизнинг раҳбарлигингиз (*етакчилигингиз*) эътиқодларингизнинг тизими таъсирида қолган. Раҳбар бўлиш учун раҳбарлик ролини ўйнаманг. Бу тинчлик учун урушга ўхшайди. Онгингизни чиниқтиринг, сабр-тоқатли бўлинг. Баъзи одамлар ўз ишида иккита мақсадни кузлайди:

ЕНГИЛЛИК, ИМТИЁЗЛАР

Улар сизни боғлаб, онгингизни қотириб қўяди. Фақат олға интилинг, йўлингиздан адашмайсиз. Енгилликни кузламанг. Қаерда енгиллик сезсангиз, шу ондаёқ миянгиз ишламай қолади. Хоҳласангиз, раҳбарнинг тўғри қарор қабул қилиш учун фикр йўлини мисол қилиб келтираман:

Генерал Эйзенхауэр немис нацистлари устидан галаба қозониш учун шундай кўрсатма берган: *«Лондон устига олга, Германия устидан галаба қилиб, Европани босиб олинг!»* Бу генералнинг фикри! Ўз ҳаётингизни соддалаштиринг, бунга эришиш учун эса астойдил ишланг! Сиз раҳбарлик қилиш учун бошқаришни севишингиз лозим!

Раҳбарликда муваффақиятсизлиكنинг муҳим омиллари

Раҳбарлик ингичка тиг устида юрншдир. Сиз ҳамманинг назаридасиз. Нимани ўйласангиз, жамоа фикрларингизни билиб олади! Сиз ҳеч қачон хато қилишингиз мумкин эмас, жамоа бунга чидай олмайди. Тўғрисиини айтиш керак: бу хатолардан исталганини қилсангиз, остингиздаги пойдеворни қулатасиз ва ташкилот устидан назоратни йўқотасиз.

1. Қўрқув. Ҳамма қўрқади. Йўқ, қўрқманг! Уни чеклаб босиб олиш муҳим.

2. Ёқтирмаслик. Ўзингизни боснинг. Ҳеч ким хатоларнингиз учун жавобгар эмас.

3. Ялқовлик. Бунга ортиқча ружу қўйманг. Вақтингизнинг қадрига етнинг. Қанчалик тез меҳмонга борасиз ва қанчалик кўп ухлайсиз?

4. Ёмон одатлар. Уларни аниқланг ва халос бўла бошланг.

5. Манманлик ва худбинлик. Худбинлик, нодонлик ва мағрурлик сизни мағлуб қилади. Иблнс айнан шу дарвоза орқали киради. Уларни қулфлаб, калитини узоқроққа отиб юборинг.

6. Ташкилотчилкнинг заифлиги. Сиз шамсиз. Доимо биринчи, фикрловчи ва тадбиркор бўлинг.

7. Камтар бўлмаслик. Ўз имкониятларингизни хўжайинлик учун эмас, хизмат қилиш учун ишлатинг. Хўжайин эмас, кучли бўлинг.

8. Рақобатчилкдан қўрқиш. Бошқарувчиларингиз ўртасида соғлом рақобатни яратинг, уларнинг ҳаракатларини мувофиқлаштиринг.

9. Хаёл йўқлиги ва фикр уча олмаслиги. Ҳар куни орзу қилинг. Мен шундай қиламан.

10. Худбинлик. Муваффақиятларни жамоа ва ҳамкасблар ҳисобига ёзинг.

11. Тарафкаш бўлманг. Ҳаётда бир текис ҳаракат қилинг. Ўзгарувчан бўлманг: бугун меҳрибон, эртага жаҳлдор. Ёмон бўлсангиз ҳам тузалинг!

12. Софдил бўлмаслик. Бу ишда кулиб туриш, софдиллик ва ҳурмат билан бутун дунёни ишғол қилиш мумкин!

13. Ўз мақоми ва нуфузининг даражасини таъкидлаш. Тизимдаги мақомингиз раҳбарлик даражангизнинг кўрсаткичи эмас. Юқорида турган бошлиғим менинг ишим ҳақида ҳеч нарса билмайди.

14. Ваколатларини таъкидлаш. Яхшиси, ваколатларингизни пеш қилмай қобилиятларингизни ишга солинг!

15. Талабчанлик. Мослашувчан бўлинг.

16. Ҳақ эвазига ишлаш. Банкдаги ҳисоб рақамингиз учун эмас, чин юракдан ишланг. Ўргатиш эмас, ўрганиш мақсадида ишланг.

17. Қарор қабул қилиш қобилиятининг йўқлиги. Иккиланиш ва қатъиятсизлик қимматга тушади!

18. Кечира олмаслик. Пайғамбарлар кечира олгандек кечириниш ўрганинг.

19. Ўзига ишонч йўқлиги. Сиз қилган ҳамма иш тўғри. Асосийси, бошлаган юмушни охиригача етказиш.

20. Тажриба ва малака орттиришни тўхтатиш. Ўрганишни, тажриба ва билим орттиришни тўхтатишингиз биланоқ шу кунни тармоғингиз ўлган сана деб билинг.

ПУЛ

Дунё ҳар доим шундай бўлган. Инсонлар пул топишга интилишадди. Рақобат ва пул йиғиш. Ҳар ким иш бошлашдан олдин чуқур ўйга толади.

Эшак йўлда аравани тортиб боряпти. Аравакаш бир қўл билан таёқ учига сабзи илдириб, ҳайвоннинг тумшугидан икки қарич олдинда тутиб олган. Иккинчи қўли билан эса бечора эшакни калтак билан тўхтовсиз уриб кетяпти. Сабзи борлигидан хурсанд эшак қамчи зарбига эътибор ҳам бермай, йўрғалаганича олға интилмоқда.

Эшак бўлманг! Кўзингизни очинг, атрофга қаранг! Йўлнинг иккала томонида ҳам сабзи бор. Бу йўл сабзи даласининг қоқ ўртасидан кесиб ўтган!

Пул куч-қудрат, лекин сизнинг пулга муносабатингиз ундан ҳам кучли бўлсин. Фақат пулга ижобий муносабатнинг ўзи старли эмас. Чунки пулсизлик балоси ҳам бор!

Пулни ишлаб топиш имкониятларини (*кўз билан*) кўриб бўлмайди. Уларни мия орқали кўриш мумкин. «Network»да пул топиш учун куч-ғайрат сарфлаб, сабр-тоқатли бўлиб, топмоқчи бўлаётган пулингизни жон-дилингиз билан исташингиз лозим.

Пул ишлаб топишда чидамлик кечинмалар, муҳаббатдан иборатдир!

Пулсизликдан қўрқиш тонг отиши билан одамларни уйдан (*пул топиш учун*) чиқиб кетишга мажбур қилади. Кўпчилик пулни қўлига олганида ушлаб қололмай, ҳаммасини ишлатиб юборади. Пулсизлик ҳам, пулга ўта интилиш ҳам инсон онгини чалкаштиради. Сиз пулга эътибор қаратнш ўрнига ишга диққат қилинг. Пул топишдан умидворлигингиз «ёнилғи ва ҳаракат» энергиянгиздир. Атрофга қаранг, уфқларингизни кенгайтиринг!

Қўрқув ва ҳасислик сизни пулдан узоқлаштирадн! Ўзингизга қуйидаги саволларни бериб, фикрингизни аниқланг:

1. Мен пул топиш учун, албатта, катта куч сарфлаб, тер тўкиб ишлашим шартми?

2. Кўпроқ пул топиш ва бой яшашга арзиганми учун ишхонамни алмаштиришим керакми?

3. Ўзимни хавфсиз сезганим учун ишимни яхши кўраманми?

Агар сиз ҳаётингизда биринчи марта омад кулиб боққанини кўра олган бўлсангиз, кейин ҳам омадни, албатта, тутасиз. Катта пул топиш омадми? Бўлса бордир. Аммо пул топиш учун ҳам, омадга эришиш учун ҳам изланиш, ҳаракат қилиш керак.

Мана, пул топиш тизимидаги сиз учун зарур бўладиган ишончли таянчлар:

1. Пул билан бемалол муомала қилинг:

Илтимос, менга пулимни қайтариб беринг!

Пулингизни мана шундай осон ва бемалол талаб қилинг. Ортиқча уриниш шарт эмас. Уялманг! Ўз пулингизни талаб қилиш учун баҳоналарни ўйлаб топманг.

2. «Сиз бойиб кетсангиз, кимдир камбағаллашади». Бундай гапни ҳийлакор ва муттаҳамлар, диктатор ва қалбаки художўйлар айтади.

3. Ўзингизни қадрланг. Бирор ишга дуч келсангиз ёки бирор юмушни амалга оширсангиз, қуйидаги сўзларни қайта-қайта тилга олинг:

МЕН БОЙМАН. БОЙЛАР АЙНАН ШУНДАЙ ҚИЛИШАДИ. ЁКИ БЎЛМАСА: БУ БОЙЛАРГА ХОС ЭМАС. УЛАР АСЛО БУНДАЙ ҚИЛМАЙДИЛАР!

4. Пулни яхши кўринг: Пул эгалари бой бўлишга ишонадилар, камбағаллар эса бойликка ҳавас қилишадн, холос.

5. Бой бўлганингиздан лаззат олинг.

Сизнинг машинангиз эски русумда. Лекин нега унинг ичи шунчалик ифлос? Машина ичини тозалаб, чиройли қилиб қўйинг, унда юриш ёқимли бўлсин.

6. Кечириш ва кечирим сўрашни урганинг. Сиз бундан фақат фойда кўрасиз. Кечириш ёки кечирим сўраш билан чўнтагингиздаги пулингиз камайиб қолмайди. Танангизнинг бир қисми узилиб тушмайди. Қалбингизда муҳаббат билан кечиринг.

7. Миннатдор бўлинг, шукур қилинг! *Менга ҳеч бўлмаса битта ношукур бахтли одамни кўрсатинг-чи (Зиг Зиглер).*

Кўпчиликнинг бой бўлгиси келади, лекин қандай бой бўлишни билмайди! Бойлик сари биринчи қадам мулк ва қарз ўртасидаги

фарқни билинг. Мулк ҳамёнингиздаги пулни кўпайтиради. Қарз эса уни камайтиради. Қарзларингиз кўпайиб бораётганини сезсангиз, уларнинг ўсиб кетмаслиги учун чора кўринг! Ўзингизга чоҳ қазаётганингизни сезсангиз, унга йиқилиб тушишдан эҳтиёт бўлинг.

«Network Marketing» иш ёки машгулот эмас, бизнесдир. Бой бўлиш учун бошқаларнинг тажрибасига диққатингизни сарфламанг. Ўзингизни уларга қийёсламанг. Бирор даромадга эга бўлган раҳбар ётақчиларга қараб тортилманг.

Сиз, бу ўзингизсиз, сизнинг раҳбарлигингизда бутун бир ташкилот турибди, тепангиздагилар ҳам бегона эмас.

Бизнесга тўла-тўқис ўзингизни бахш этинг. Агар жамоанинг пул топишига ёрдам берсангиз, ўзингиз ҳам пул ишлайсиз. Бировнинг зинасидан фойдаланиб тепага чиқманг. Мардлик, шижоат, омад ва бахтга эришишни ўрганинг. Бу ҳаёт сабоқларидир. Ўзингизга шундай саволларни беринг:

1. Ҳозир бўлмаса, қачон?
2. Мен бўлмасам, ким?
3. Бу бизнес бўлмаса, қайсиси?

Демак, нима бўлиши эмас, балки сиз шу ишга қанчалик кўнгил берганингиз муҳим. Пул ишлаб топишни ният қилиб, камбағалликни ўйламанг. ғалаба қозонишга интилиб, енгилишни ўйламанг. Пул бирданига эмас, аста-секин топилади. Топиладиган пулнинг миқдори қобилятингизга боғлиқ. Маркетингни бошқаларга ётказиш қобиляти тенгсиздир. Тўғри сотишни биласанми бошқаларга ҳам ўргат. Ҳамма, жаннатга тушаман, дейди. Лекин ҳеч кимнинг ўлгиси келмайди.

Ҳаётда катта-катта топиш учун шунга яраша қадам ташланг!

Ҳеч ким пул ютқизишни хоҳламайди, лекин баъзилар уларни ютиб олиш учун қўлидан келганича ҳаракат қилади. Агар сиз пул ютмоқчи бўлсангиз, озгинадан таваккал қилинг. Бойлар ҳар куни бир неча миллион долларни ютқазिशлари мумкин. Лекин ҳеч бўлмаса 1 долларини таваккал қилган камбағални кўрганмисиз?

Реал олам бой бўлишингизни кутади. Ҳаммага бой бўлиш ёқади, лекин сановли одамлар бой бўлишни хоҳлайди. Ялқовлик қилманг. Тезроқ ҳаракат қилинг.

Лекин қандай қилиб пул топиш керак?

1. Бой бўлмоқчимисиз? Ҳа, десангиз, билинки, шу пайтданоқ воқелик бошланди. Бойиш учун руҳингизни мустаҳкамланг. Пул топиш тўғрисида қарор қабул қилинг.

2. Ҳар куни пул топиш фикрини олдингизга қўйманг. Бунинг учун қулоқларингиз ўртасидаги кулранг, қатиксимон моддани ишга солинг. Муддат қўйинг, ўқинг, ўргатинг. Сиз тезда бой бўлмайсиз. Пул сизнинг хабардорлигингиз ва билимингизга қараб юзага келади.

3. Дўстлар ва шу ишга таклиф этмоқчи бўлган яқинларингизни танлашда хато қилманг. Бу ишга астойдил кўнгил қўйган кишиларни танланг. Сафсатабоз ва орзусиз, уча олмайдиган ўрдакларга эътибор бермаинг. Бургутлар билан парвоз қилинг. Ўзингизга содиқ қолинг.

4. Нимадир ўрганиб олсангиз, фақат шундан кейингина бошқа нарсани ўрганишга киришинг. Шохдан-шоҳга сакраманг. Диққатингизни жамланг (*қуёш нурларини йиғадиган лупа (шиша) бўлинг*). Сизнинг барча билимларингиз эскирган. Янгиси муҳим. Сиз ҳали билмаган маълумотларгина муҳим.

5. Ўз фикрларингизни кузатиб туринг. Вазмин бўлинг. Руҳ ва иродангизнинг қатъийлиги мақсадга эришишингиз учун калитдир.

Агар харажатларингизни назорат қилмасангиз, бой бўлиш орзуларингизни унутинг. Ўзингизни молиявий исканжа пресс остига қўйинг, қобилиятларингиз гуллаб-яшнасин, ғайратингиз эса меҳнатга айлансин. Кичик босимда кўмир, босим ошганида гранит ҳосил бўлади, энг юқори босим эса олмосларни яратади. Ўзингизнинг ҳаётдаги олмосларингизни максимал босим остидагина ярата оласиз.

6. Ишга жиддий қаранг. Бу иш маҳсулотларни сотиб олишдан бошланади, лекин сизга шу маҳсулотларни сотиш схемаси пул олиб келади.

7. Бу иш сиздан бошланади. Ўзингиз яхши ўрганиб олинг ва бошқаларга ўргатинг. Иш охиригача етиши керак. Билим олиш эса чексиздир.

8. Келажакка қиё боқинг. Бурнингиз учидан узоқроққа қаранг. Олти ойдан сўнг қай аҳволда бўласиз? Бир йилдан кейин-чи? Келажакнингизни тасвирланг.

9. Катта қўламда фикр юритинг. Неъмат ёғдирувчи ёмғир пайтида кимдир ёмғир сувини йиғиш учун ликопча қўйди, кимдир шу мақсадда ҳовуз қазиди, кимдир эса бир уммон йиғмоқчи. Сиз ана шу уммони чамаланг.

10. Жамоа билан бирга бўлинг. Улар билан тулинг ва ўтилинг. Иш ҳақида гапиришдан тўхтаманг.

11. Намуналар ва ўрнак бўладиган қаҳрамонларни яратинг. «Network Marketing»нинг буюк вакилларида бирига ўхшашга қарор қилинг, унга тақлид қилинг. Кейин эса бу инсонни унутиб, ўзингиз йирик ташкилотчи бўлинг.

12. Талвасага тушманг. Худони ёдга олиб, Унинг номини ҳар қандай иш олдидан тилга олинг. У ижобат бергувчи ва ҳакам бўлиши лозим.

«Бисмиллоҳир Раҳмонир Раҳим! Аллоҳим, фақат сен паноҳимизсан, фақат сендан ёрдам кутамиз!»

13. Ўзингиз учун ишни байрамга айлантиринг. Ишдан лаззат олинг. Кишиларга шодлик бахш этинг, уларга умид беринг.

14. Доимо ишда бўлинг. Доимо ҳамкорларга руҳий мадад бериб, уларни энергия билан қўзғатиб тулинг.

Сиз олижаноб хизматчисиз!

15. Жамоавий усулда иш юритинг, олға боринг. Бунда айрим иллатлардан эҳтиёт бўлишингиз керак. Масалан, жамоа аъзоларининг бир-бирига ишонмаслиги, ходимларнинг мунозара қилиб, ўз нуқтаназарини ҳимоя қилишдан қўрқиши, баъзиларнинг жамоавий ишга нисбатан масъулиятсизлиги, ҳамкорларнинг жамоа мақсадларига нисбатан лоқайдлиги... Бу омилларни назорат остига олинг. Корхонани максимал ишлаб чиқариш қувватига олиб чиқиш учун ҳам булар зарурдир.

16. Сизнинг ишга нисбатан масъулиятингиз муваффақиятлар калитидир. Кечаси ҳамма ухлаганида биз меҳнат қиламиз.

Ҳеч қачон, ҳеч қачон, ҳеч қачон таслим бўлманг!

ЭНГ ЯХШИ ИНСОНЛАР УЧУН

Китобимнинг бу қисми учмоқчи бўлганларга қанот бахш этади.

Турли иш мажлисларини ўтказишга оид тавсиялар:

1. Бошлашдан аввал бўлажак мажлиснинг мавзусини қисқача билдириш лозим. Бу мажлиснинг интеллектуал муҳитини унғача бўлган муҳитдан ажратиш учун.

2. Чекманг, алкоголь, кимёвий дори ёки гиёҳванд модда истеъмол қилманг.

3. Зарур бўлмаганда мажлисда гаплашманг, шивирлашманг.

4. Мажлисдаги баҳс ва мунозараларда, ҳеч бўлмаса бир гап билан иштирок этинг.

5. Мобил телефонлар, пейджер, фотоаппарат, ноутбук, телевизор, радиоприёмник ва бошқа овоз чиқарувчи мосламаларни ўчириб қўйинг.

6. Ҳар бир мажлисдан кейин муҳокама қилинган масалаларни таҳлил қилинг.

7. Ўз ёзувларингизни кўриб чиқинг, фикрингизни баён қилинг.

8. Ҳеч нарса еманг. Мажлис давомида сув ичиш мумкин.

9. Мажлисдан чиқиб кетманг. Бир дақиқа ҳам вақтдир.

10. Ишонинг, мажлисни тўғри ўтказиш ишингизнинг энг муҳим қисмидир.

Мен нима қилишим керак?

1. Ҳар куни бир кун олдин қилган хато ва камчиликларни ҳаққоний таҳлил қилиш учун 10 дақиқа ажратинг. Албатта, бирор янги нарсани аниқлаб оласиз.

2. Нотўғри ҳаракатларни такрорламанг. Кечирим сўрашни унутманг.

3. Шу кун учун муҳим ишларнинг рўйхатини тузинг.

4. Худди юқоридагидек тартибда, ҳар якшанба куни олдинги ҳафтадаги фаолиятингизни таҳлил қилиш ва кейинги ҳафта режасини тузиш учун 30 дақиқа ажратинг.

5. Бу тартиб аввалги ва бўлғуси ойларга ҳам тегишлидир.

Хизматда бўлинг!

Хизмат, хизмат қилиш, хизмат кўрсатиш. Аниқроғи, бу сўзнинг маъноси ўзига эътибор бермасликдир. Ушбу бизнесда одам ўзини унутиб шуғулланиши керак бўлади. Бу кишиларни жипслаштирувчи, яқинлаштирувчи бизнесдир. Инсонлар ҳаётини яхшилайдиган бизнес. Қалбингиз одамларга шодлик бахш этиш, уларнинг муаммоларини ҳал этиш учун ўз ўрнидан кўзгалиши лозим.

Муҳаббат билан ишланг!

Хизмат қилиш, дегани малай бўлишми? Масалан, сиз туфлингизни мойлайсиз, ялтиратасиз ва шу билан ўзингизни мамнун қиласиз. Хўш, ўзингиз учун малаймисиз? Кимгадир хизмат қилиш ҳурмат билдиришдир. Хизмат кўрсатиш шунга лаёқатли бўлиш дегани! Нима қилсангиз ҳам, у сизга бумеранг каби қайтади. Network тармоғи раҳ-

барининг энг муҳим хислати уларнинг (*жамиятга*) хизмат қила олиш қобилиятидир.

Хизмат қилиш, бу ўзини бошқалардан паст қўйиш, деганими? Йўқ, асло ундай эмас. Бу нотўғри! Инсониятнинг энг буюк вакиллари пайгамбарлар ҳам хизмат қилишган.

«Network Marketing»нинг моҳияти хизмат курсатиш ва ёрдам бериш!

Раҳбарлик, бу танлаш

Мажбуриятлар кўлами, бу исталган киши учун тузилиши мумкин бўлган вазифалар. Бу мажбуриятлар аввалдан белгилаб берилган. Худди ота-она, эр ёки хотиннинг мажбуриятлари каби. Раҳбарлик ҳам маълум мажбуриятларни назарда тутди. Раҳбарлик мажбуриятларига нисбатан масъул бўлинг. Ушбу мавзуга доир тегишли адабиётларни ўқиб чиқинг.

ЎЗАРО МУНОСАБАТЛАР

Тинглай олиш

Нега кар-соқов гапира олмайди? Карлиги туфайли. Шунинг учун гапирмайди ҳам. Яъни, эшитиб тинглашни ўрганиб олмасдан туриб, ўргата олмайсиз!

Яхши инсон бўлинг

Тасаввур қилинг, йўлда кетаётиб, бегона бир инсонга: «Мен сени яхши кўраман», дейишни хоҳлаб қолдингиз. Агар шундай дея олсангиз, демак, жиннисиз. Лекин худди шу киши кўз олдингизда, болангизни автомашина остидан қутқариб қолса ва сиз унинг олдига келиб «мен сени яхши кўраман!» десангиз, гапингиз миннатдорлик белгисидек янграйди. Бу ҳаракатни бошқача ифодалаш мумкинми?

Сизнинг қадрингизга етишлари учун фақат яхши инсон бўлинг.

Йирик кўламда фикр юртинг

Мен бу ишда иккита нарсани ўргандим:

1. Ҳар ким ўзи ўйлаганига лойиқдир.

2. Йирик кўламда фикр юритаман.

Аъло бўлиш, яъни ўртача ва орқада қолмаслик

Қандай қилиб ўртача эмас, аъло бўлиш мумкин? Аъло бўлиш энг яхши бўлиш дегани. Аъло бўлиш бир неча маънони англатади:

1. Боридан яхшироқ (*олийроқ*) бўлиш.
2. Мураккаб ва қийин бўлган нарса устида ишлаш.
3. Ишга ўз вақтида келиш. Гап эшитмаслик учун эмас, буни истаб келиш.

4. Энг яхши бўлишдан бошқа ҳеч нарсага қаноат қилмаслик.

Атрофга боқинг. Инсонларга қаранг. Улар ўзлари билан тилла уюмини олиб юришибдими ёки пешанасига, «мен бахтлиман», деб ёзилганми? Албатта, йўқ. Биз ҳаммамиз бир хилмиз. Аъло бўлиш учун ҳар кун келажакка боқиш лозим.

Токи даромад қилмоқчи экансиз, келажакка қаранг. Аъло бўлиш олдиндан ҳис қилиш, мукамал бўлиш дегани, шуғулланиш ва такрорлаш деганидир. Такрорлаш, такрорлаш ва яна такрорлаш. Токи мўъжиза содир бўлмагунча!

Олти ой ёки бир йил ичида сиз ҳали ҳам юқори турувчиларнинг ишлаш усуллари ва тажрибасидан фойдаланасиз. Аъло бўласизми? Сиз нафақат ўзингизча иш тутишингиз, балки хато қилмаслигингиз ҳам лозим.

Аъло бўлиш дегани хато қилмасликни англатадими? Сиз бир ҳафта давомида олган чекларингиздаги рақамлар аълолигингиз аломати бўладими?

Сайёрамиздаги инсонларнинг катта қисми одатдагидек ишлари билан шуғулланишади, лекин «Network Marketing»га инсонлар келиш-япти. Улар кимнинг орқасидан боринмоқда? Сизга эргашишларини хоҳласангиз, аъло бўлишингиз керак. Аъло бўлиш учун А нуқтадан Я нуқтагача бўлган йўлни ўтишингиз шарт.

Зинҳор М нуқтада қотиб қолишингиз ёки С нуқтада тўхтаб туришингиз мумкин эмас. Б нуқтадан Л га сакраб ҳам ўта олмайсиз. А дан Я гача бўлган бутун йўлни қадам-бақадам босишингиз лозим. Китобнинг бошида нима деганим эсингиздами:

БИЗ ҲАММАМИЗ ЎЗ УЙИМИЗНИ ҚУРМОҚДАМИЗ

«Network Marketing»да ташкилот қуриш ва одамларни ёзиб қўйиш қийин эмас, чунки оддий, содда ишларни ҳар ким ҳам бажара олади. Лекин ташкилотни сақлаб қолиш қийин масала.

Аъло бўлиш учун нима қилиш керак?

1. Бутун диққатингизни жамланг.

2. Ҳеч нарсадан умид қилмасангиз, ҳеч нарсани ололмайсиз!

3. Нимага ишонсангиз, шуни оласиз.

Қилаётган ишингизни бошқаларникидан ортиқ баҳолаиғ. Ўз меҳнатингизнинг қадрига етинг. Кўплар сизга айтади: «Сен жуда кўп ишлаётганингни сезяпсанми?» ёки «Ишингга нега бунчалик жиддий қарайсан?» Бундайларга асло қулоқ солманг! Ишланг, одамларга хизмат қилинг, фақат шу!

Таваккал қилинг!

Бошқалар истаганидан ортиқ таваккал қилинг. Таваккалчилик ва муътадил ҳаёт бошқа-бошқа тушунчалардир. Нега одамлар ўз ҳаётини ўзгартиришни хоҳлашмайди? Чунки улар ўзларини шу муҳитда хавфсиз сезадилар.

Ўз чиғаноғингиздан чиқинг!

Агар ўзингизни роҳат-фароғатда сезсангиз, демак, ўртачасиз. Аъло бўлиш учун таваккал қилинг. Ундан камига рози бўлманг! Даромадларингизни чамалаб кўринг. Хаёлотингизни ишлатинг. Ҳафтасига 5000 долларга қаноат қилманг. Фойданинг чўққисига интилинг. Камига қаноат қилманг. Тажриба шуни кўрсатадики, нимадандир кўрқишни йўқ қилиш учун тезроқ ҳаракат қилиб, унга юзма-юз чиқиш керак.

Орзули бўлинг!

Мумкин бўлган ва бор нарсаларни орзу қилманг. Бу ақлий тўсиқдир. Орзуларни эсга олинг ва етишишга ҳаракат қилинг. Юз берадиган ҳамма нарса тақдирингизнинг бир қисмидир.

Кутинг ва умид қилинг!

Ўзингизга кўпроқ ишонинг. Кўплар «оч қорним тинч қулоғим», деб талабчанлик даражасини пасайтиришади, стандартларини камайтиришади.

Бу талаблар ҳаётингизга жўшқинлик бахш этади. Сизга ваъда қиламан. Ҳамма ишлар ишонч ва кучли меҳнатдан бошланади, лекин муваффақият чўққисига чиқиш учун вақт керак. Нега тутқундаги қуш тирик қоляпти? Чунки у чидаб, кутиб ётибди. Агар озодликка чиқмаслигини билса, ўлиб қолади.

Сиз умид ва сабрдан вафот этган кунингиз маҳрум бўласиз!

Ҳамиша ҳаётингиздаги ўзгаришларни кутишингиз керак. Қаерда ва қандайлигини ўйламанг. Ўзингизга ҳеч қандай чекловлар қўйманг.

Стандартларни қўпариб ташланг. Аъло бўлиш жуда қийин. Пул ишлаб топишдан чўчиманг. Хавотирланманг. Сиз пул келишини кутинг. Агар катта пулдан ҳаяжонланиб, майда-чуйдаларга алаҳсиб қолсангиз, ҳаммасини бузиб юборасиз.

Курт Рико Ринк касодга учради. У бахтсиз эди. Ўғлининг томоғига чипс (*қовурилган картошка*) тиқилиб қолди. Пули йўқлигидан, болани тезда касалхонага етказолмади. Оқибатда у ўлиб қолди. Энди эса жаноб Ринк миллионер.

Жозеф Бисмарк улғайган оила тиич эмасди: отаси пиёниста, уй тўла бахтсизлик. 10 ёшида у уйдан қочиб, паркда тунаган ва шу билан уйга қайтиб бормаган. Бисмарк вақти келиб, ҳаммасини ўзгартиришга қарор қилди. У доим икки шнорга амал қилиб иш тутди:

а) асосий капитал пул эмас, воситадир.

б) Жозеф Бисмарк кўпчилик эга бўлмаган нарса – ишончга эга. Эндиликда Бисмарк миллиардер ва халқаро компаниянинг раҳбари.

Дўстларим, муваффақият, бу қарордир. Эслаб кўринг-а, сиз қачон охириги марта қарор қабул қилгансиз?

Этиқодингиз сизни энг юқори чўққиларга олиб чиқади. Тўхтаманг. Инсонлар билан гаплашинг, уларни шу бизнесга жалб қилинг. Одамлар нега устингиздан кулиб, рад жавобини беришаётганини биламан. Улар ўз омадсизликларини шу билан изоҳлайдилар. Муваффақиятимнинг сирини билмоқчимисиз? Унда эшитинг:

МЕН КЕЛАЖАКДАН КЕЛГАНМАН!

Бу компаниянинг бошқа компаниялардан фарқи нимада?

Фарқи шуки, бу компания аъло компаниядир, чунки унинг мижозлари қардош (*ягона ошладек*).

Бу компанияда нима яширинганки, уни бошқалар ўзлари учун ололмайдилар?

Бошқаларга ёрдам бериш учун ўрнингиздан туринг!

Мен кечаси ёки эрталаб вақтли ишлайдиган одамлар билан ишлашни яхши кўраман. Чунки улар масъулиятли инсонлардир. Ўз имкониятларингиз ва ҳолатингиздан фойдаланинг.

Бир кишининг туфлиси бўлмаган, у доим нолиб юрарди. Бир кун и у нолимай қўйди. «Нега жимсан?» деб сўрашса, «Мен бугун икки оёғи йўқ кишини кўрдим», деган экан.

Ҳақиқат билан яшанг ва ҳақиқатдан фойдаланинг. Вақт ҳеч ким учун тўхтамайди. Бундан ортиқ имкониятни кутманг. Ҳозирнинг ўзидаёқ иш бошланг. Мукофот ҳам кутманг. Унинг ўзи олдингизга келади. Ўзингизни ўзгартиринг!

СОДДАЛИКНИНГ АФЗАЛЛИГИ

Яхши Network қуриш учун нима қилиш керак?

Оламда ягона бўлган нарса нима? У нимаки, қанчалик кўп фойдалансанг ҳам камаймайди, аксинча ортинб боради?

Бу муҳаббат (севги)

Агар севсангиз, Network сизни жаҳон миқёсига олиб чиқади.

Икки йил ичида икки миллион долларга эришмоқчимисиз?

Ҳаммангиз, ҳа, дейсиз!

Бу жуда осон: чап ва ўнг томондаги ҳамкорларингизни севинг, ишонч билан ишланг.

21+1 – ЎЗИНИ ЎЗИ ЯРАТГАН МИЛЛИОНЕРЛАРНИНГ МУВАФФАҚИЯТ КОДИ

1. Ичингизда улкан режалар қилинг. Фақат улкан режалар кўнгилни жўшқинлантириб юбориши мумкин.

2. Ўзингизни мақсадга интилувчан қилиб тарбияланг. Мақсадга интилмайдиган киши текис йўлда ҳам ҳеч нарсага эриша олмайди.

3. Ўзингизни эркин касб эгаси деб ҳисобланг. Ўз руҳингиз ва тақдирингизнинг хўжайини бўлинг.

4. Меҳнатсевар бўлинг.

5. Ўз ишингизда энг яхши бўлинг. Касбий маҳоратингиз инсонлар олдидаги обрўйингиз ва таъсирчанлигингизни оширади.

6. Кўпроқ ва ғайрат билан меҳнат қилинг. Қанча кўп ишласангиз, шунчалик омадли бўлиб кўринасиз ёки аксинча.

7. Ўзингизни доимо ўқишга ғарқ этинг. Ҳар куни камида 45 дақиқа ўқинг.

8. Биринчи навбатда, ўзингизга ҳақиқатан тегишли бўлган нарсаларни беринг (*ҳисоб-китоб қилинг*). Пулларни банкдаги ҳисоб рақамингизга қўйинг ва кўпайтиринг.

9. Ишингизнинг барча нозик жиҳатларини урганинг. Ҳаммасини билиб олсангиз, қийинчиликларни енгасиз.

10. Ўзингизни бошқаларга хизмат қилишга бағишланг. Агар сиз бошқаларга, уларнинг мақсадларига етишишида ёрдам берсангиз, ўз мақсадингизга биринчи бўлиб етган бўласиз.

11. Ўзингиз ва бошқалар билан ростгўй бўлинг. Фикр юритиш бойлиқнинг асосий манбандир.

12. Энг асосий мақсад ва вазифаларни аниқланг. Кейин барча ҳаракатларингизни уларга бағишланг.

13. Тезкор ва ишончли бўлинг. Ҳозирги даврда вақт пулдир!

14. Чўққидан чўққига сакрашга шай турунг. Энг яхши малака ва ютуқларингизни такомиллаштирунг.

15. Доимо интизомли бўлинг, яъни ўзингиз бошлаган ишни хоҳласангиз ҳам, хоҳламасангиз ҳам, ўз вақтида тугатишга одатланинг.

16. Табиий қобилиятларингизни, ижодий лаёқатингизни ривожлантирунг. Хаёлот кучи реалликдан анча яхшидир.

17. Инсонлар билан мулоқот қилинг. Ҳаёт йўлингизда буюк одамларни учратмасангиз ёки сизга ўқиган китобларингиз таъсир этмаса, кейинги беш йил ичида ўзгармайсиз!

18. Саломатлигингизга эътиборли бўлинг. Кўнглингизга лаззат берувчи ва танангиз эҳтиёжини қондирувчи ҳеч нарсани кўздан қочирманг.

19. Қатъий ва ҳаракатчан бўлинг. Қийинчиликлар билан курашинг, улардан фойда изланг.

20. Ҳеч қачон мағлубиятни тан олманг! Нимадан қўрқасиз? Қўрқувдан даҳшатлироқ туйғунинг ўзи йўқ!

21. Қатъий турувчи ва қайсар бўлинг! Ҳеч қачон, ҳеч қачон, ҳеч қачон таслим бўлманг!

22. Мен қилган ишларни амалга оширунг.

Доимо муваффақиятни олдиндан кўра билинг. Унинг ҳидини сезинг. Бу одамни миллионерга айлантирадиган олтинчи туйғу дейилади!

ИНТЕРНЕТДА ЭЛЕКТРОН ПОЧТА ОЧИШ

Internet Explorer адрес қаторига www.gmail.com ёзуви киритилади ва Enter тугмаси босилади. Натижада экранда gmail.com электрон почтасининг таклиф дарчаси ҳосил бўлади. Ундан янги электрон почта очиш учун «Зарегистрировать а Gmail» ёзуви танланиб, сичқончанинг чап тугмаси босилади. (1-расм).



1-расм

Ҳосил бўлган мулоқот дарчасидаги бандларга керакли маълумотлар киритиб тулдирилади (2-расмлар). Дастурга тегишли бўлган хизмат кўрсатиш шароитлари, дастур тартиблари ва конфеденциал сиёсати билан танишиб, шартлар қабул қилинса, «Я принимаю условия. Создайте мой аккаунт» ёзуви чиқади ва унинг устига сичқончанинг кўрсаткичи келтирилиб, чап тугмаси босилади. Экранда танланган логин билан электрон почта очилганлигини тасдиқловчи дарча ҳосил бўлади.

ИНТЕРНЕТДАН МАҲСУЛОТ ХАРИД ҚИЛИШ

Internet Explorer (ёки бошқа) интернет браузер дастурига кирасиз. Адрес қаторига компания сайтининг номи www.quest.netни ёзасиз ва Enter тугмасини босасиз. Натижада сайт очилади, ундан эҳтиёжингизга қараб исталган тиллардан бирини танлашингиз мумкин. (3-расм)



3-расм

4-расм

Join Us (Бизга қўшилиш) тугмасини босинг. Натижада 4-расмдаги саҳифа ҳосил бўлади. Таклиф қилган кишининг ТС рақами, давлат номи кирилади. Мисол учун hy86911, Ўзбекистон давлатидан.

Next тугмаси босилса, таклиф қилган кишининг исми ва фамилияси пайдо бўлади. Маълумотни қабул қилсангиз, яъни исм-фамилия сиз таклиф қилган кишиники бўлса, рўйхатдан ўтишни давом эттириш учун Confirm тугмаси босилади. Ҳосил бўлган мулоқот саҳифасидаги (5а-5б -расмлар) барча сўралган маълумотлар латин алифбосида тўлдирилади.

PERSONAL DETAILS			
Valid ID Type*	Pasport	☐	☒
Valid ID No*	Q14098142		
First name*	Lupatkin		
Date of Birth*	May 22 1964	1965	☒
Name of Beneficiary*	Arny Markov		
Phone no(s)*	50		
Mother's Family Name*	Sturmshaus National		
Valid ID No*	Q14098142		
Nationality*	Ukrainian		
Date of Birth*	May 22 1964	1965	☒
Name of Beneficiary*	Arny Markov		
Phone no(s)*	50		
Mothers Family Name*	Sturmshaus National		

CHOOSE A PASSPORT			
Valid ID*	Passport	☐	☒
Valid ID No*	Q14098142		
First name*	Arny Markov		
Date of Birth*	May 22 1964	1965	☒
Name of Beneficiary*	Arny Markov		
Phone no(s)*	50		
Mother's Family Name*	Sturmshaus National		

CHOOSE A PASSPORT			
Valid ID*	Passport	☐	☒
Valid ID No*	Q14098142		
First name*	Arny Markov		
Date of Birth*	May 22 1964	1965	☒
Name of Beneficiary*	Arny Markov		
Phone no(s)*	50		
Mother's Family Name*	Sturmshaus National		

☒ I wish to receive a printed copy of my weekly commissions and voucher statements.
☒ I do not wish to receive a printed copy of my weekly commissions and voucher statements.

☒ Yes, the account number needs to be printed on my ID card and all my statements have been accepted by my ID verification.
☒ Yes, the person who initiated can be verified from the ID card and all my statements have been accepted by my ID verification.
☒ I agree to comply with the Code of Ethics.
☒ I agree to comply with the Code of Ethics.

[illegible]



8-расм

Тақдим этилаётган барча илова ҳужжатлари билан танишиб, уларга розилик билдирилса, уни тасдиқловчи белги қўйилади ва Confirm тугмаси босилади (6-расм).

Таклиф қилган кишининг ТС рақами яна бир марта киритилиб, уни тасдиқлаб оласиз. Чап ёки унг томонга жойлаштириш учун «Left» ёки «Right» нуқтаси белгиланиб, Continue тугмаси босилади ва маълумотлар қабул қилинса давом эттирилади (7-расм).



9-расм

Кейинги ҳосил бўлган саҳифадан руйхатдан ўтиш тартиби танланади: А - оддий регистрация, В ва С-вариантларда қўшимча ўқув материаллари тавсия қилинади. Хоҳишингизга қараб бир тартибни танлашингиз мумкин ва Continue тугмаси босилади (8-расм)

Тўлов усулини танлашни таклиф қилувчи саҳифа пайдо бўлади (9-расм). Тўлов банкда очилган кредит картаси (Visa ёки MasterCard) ёрдамида ёки компаниянинг электрон пуллари орқали амалга оширилиши мумкин. Ундан хоҳишингизга қараб валюта кўриниши ва тўлов усули танланади. Мисол учун, мижоз кредит картаси орқали тўлов усулини танлади. Кейинги саҳифада кредит картаси тўғрисидаги маълумотлар киритилади (10-расм) ҳамда Confirm тугмаси босилади.

Payment by Credit Card - Opera

Go: [Services](#) [Support](#) [Help](#) [Contact Us](#) [Feedback](#)

Art: [Home](#) [About Us](#) [Contact Us](#) [Feedback](#) [Privacy Policy](#)

© 2004 QuestNet Inc. All rights reserved.

QUESTNET

You have opted to make payment by Credit Card. Please enter your Credit Card details and contact information of the card holder below. You will also need to read and accept our terms of service below before proceeding to make your online payment.

CARD INFORMATION

Cardholder's Name*

Card Number**

CID Number* [Need Help?](#)

Type*

Expiry Date

Bank Name*

Amount Due*

CARD HOLDER DETAILS

E-mail*

Phone Number*

Please use the format: Country Code + Area Code + Phone Number (do not include non numeric characters)

AGREEMENT

The issuer of the card identified is authorized to pay the amount shown as total. I promise to pay such total, together with any other charges, over and above, subject to and in accordance with the Agreement governing the use of such card. No cash refunds (see QuestNet Policies and Procedures). Any customs or tariffs payable upon arrival of the product(s) at the country of purchase shall be at the customer's expense. Note: As part of our regular audit of Online Store Transactions, we perform random checks by contacting the credit card holder to verify the validity of the transaction. In the event of credit card misuse, the user of such herein agrees to hold QUESTNET harmless in such transactions and accordingly the user shall become fully accountable for all costs related to such misuse. QUESTNET shall not become a party to any wrongful use of credit cards which may be lost or stolen.

☐ I have read and I agree to the agreement stated above.

 **VISA** 

[Custom](#) [Cancel](#)

Copyright © 2004-2005 QuestNet Ltd. All rights reserved.

10-расм

QuestNet Receipt - Opera

main | Products | Site | Accounts | Bankers | Hotspots | Opera

QUESTNET RECEIPT | [Online Bank - Overview] | [Customer Receipt]

portal.quest.net - QuestNet Services(40) Limited (40)

REGISTRATION CONFIRMATION

Your ID Number: **HY885783**

Order No: **DN18202893** Transaction Date: **2008-07-07 19:35:05**

Account No: **R235495586** Transaction Description: **REGISTRATION**

Spencer ID: **HY849962**

Spencer Name: **SARVINOZ MAHMATKULOVA**

Customer Name: **NAVLOMOV AZAM**

Correspondence Address: **CHILONZOR, 19, 43/83 CHILONZOR KVARTAL UZBEKISTON TASHKENT 000000 Uzbekistan**

Shipping Address: **CHILONZOR, 19, 43/83 CHILONZOR KVARTAL UZBEKISTON TASHKENT 000000 Uzbekistan**

Shipping Contact No.: **79983712171750**

E-mail Address: **AZAMPEON2008@GMAIL.COM**

Transaction Summary

Item Number	Product
1	Independent Representative Registration

Total Amount Paid: **USD 10.00**

Placement Information

TC Ext.	Placement IR ID	Placement TC Ext	L/R
001	HY809962	003	R
002	HY885783	001	L
003	HY885783	001	R

eCard Payment Details

ITEM	eCARD SERIAL	VALUE	USED VALUE	REMAINING VALUE
1	M0048960192744	10.00	10.00	

Total Amount Paid: **USD 10.00**

11-расм

Натижда сайтда рўйхатдан ўтганлигингизни тасдиқловчи ҳужжат нусхаси ҳосил бўлади (11-расм). Уни Print Receipt тугмаси орқали чоп қилиб олишингиз мумкин. Харид Click Here To Buy Now тугмаси орқали давом эттирилади.



12-расм

Эҳтиёжингизга қараб керакли тил тайлайсиз (масалан, рус тили). Керакли саҳифада (12-расм) соатлар ва заргарлик буюмлари, тангалар ва медальонлар, саломатлик маҳсулотлари, телекоммуникация маҳсулотлари, дам олиш ва сайёҳлик хизматларидан ўзингиз танлаган маҳсулотлар саҳифасини очасиз. Масалан, хари-



13-расм

дор XchangeWorld сайёҳлик йўлланмасини сотиб олмоқчи (13-расм). Керакли жойга белги қўйиб, Add to Cart тугмаси босилади. Иловадаги бандлар ўқиб чиқилиб, агар розилик билдирилса, белги қўйилиб тасдиқланади (14-расм).



Dear Customer,

Thank you for your interest in purchasing QVI Club membership or any QVI Club products and packages. At QVI Club, we always strive to serve you better and to provide you with the best products and services.

In order to serve you better, we would like to ensure that our customers understand the value of QVI Club membership and its products, before you proceed to confirm the purchase of our products. Kindly review the Purchase Agreement below and check on 'I Agree' if you would like to proceed to confirm the purchase.

Purchase Agreement

I have been briefed or read about QVI Club membership and its products. I understand and agree to the following statements on QVI Club membership and its products.

- QVI Club membership and its products are for holiday travel and **NOT** for business travel or cities only travel.
- Reservations of QVI Club home resorts and its associated resorts are subject to availability and **NOT** for specific travel dates or peak periods travel only.
- Reservations have to be made in advanced and **NOT** for last minute bookings.
- Travel destination is subject to availability and **NOT** for specific destination travel only.

☒ I Agree ☐ I Disagree

Thank you for your patience and we look forward to welcoming you as a member of QVI Club and also at any of our home or associated resorts.

Sincerely,
QVI Club

[Continue](#) [Cancel](#)



NOTE: All amounts are in USD.

View your account information

Order	Product	Qty	Price	Amount	Unit Price	Order
1	ExchangeWorld Xplore 1 (1 week within 2 Years)	1	1,710.00	1.05	1.0	View

☒ I have read and agree to the Terms and Conditions

Choose Currency - [US Dollar](#) [Euro](#)

[Upgrade Cart](#) [Add Product](#) [Empty Cart](#) [Checkout](#)

14-15-расм

QuestNet Services Ltd. © 2008

Home | Services | About Us | Contact Us | 2008-03-10

portal.quest.net • QuestNet Services Ltd. © 2008

QUESTNET

Home | Services | About Us | Contact Us | 2008-03-10

NOTE: All amounts are in USD

CHECK OUT TABLE

Product	Product Type	Quantity	Full Price	Discount	S & H	Subtotal
Accommodation Expense (1 week within 2 Years)	Holiday	1	7,50.00	7,50.00	0.00	7,50.00
Total Amount to Pay						7,50.00

Deliver to this address:

Contact Name: SAYLIMOV AZAM

Contact Email: AZAMOVICH2008@GMAIL.COM

Address: ONE ONZOR, 18, 4392

City: UZBEKISTON

State: TASHKENT

Zip Code: 100000

Country: Uzbekistan

Phone No: 79943712571750

Continue Cancel

16-расм

Ҳосил бўлган саҳифа билан танишиб, харидни ўз хоҳишингиз билан қилаётганингизни тасдиқлайсиз ва Check out тугмасини бо- сиш орқали жараёни давом эттирасиз (15-расм).



17-расм

Кейинги саҳифада харидингиз бўйича якуний маълумотлар, жумладан, маҳсулотнинг нархи, почта хизмати нархи ҳамда сизнинг мантиқингиз кўрсатилади (16-расм). Continue тугмасини босинг.

Валюта тури ва харид усули танланади. Бу сафар электрон пул ёрдамида туловни амалга оширишни кўриб чиқамиз. Бунинг учун Quest eCard ҳолатини танлаймиз (17-расм).

QuestNet Receipt - Opera

FileПроектВидЗаказовВкладыВыгрузкиОпросы

Создать выгрузкуOnline StoreОпросыQuestNet Receipt

portal.quest.net - QuestNet Services\$40 United \$40

PURCHASE CONFIRMATION

IR ID:HY885783

Order No:DN18282883

Receipt No:SE05499636

Transaction Date:2008-07-07 20:01:55

Transaction Description:PURCHASE

Customer Name:NAVLOMOV AZAM

Correspondence Address:CHILONZOR, 19, 43/83 CHILONZOR KVARTAL UZBEKISTON TASHKENT 000000 Uzbekistan

Shipping Address:CHILONZOR, 19, 43/83 CHILONZOR KVARTAL UZBEKISTON TASHKENT 000000 Uzbekistan

Shipping Contact No.:79963712171750

E-mail Address:AZAPDION3608@GMAIL.COM

Transaction Summary

Item Number	Product	Unit Amt	S/H Fee	Sub Amt	Paid Amt
1	XchangeWorld Xplora 1 (1 week within 2 Years)	730.00	0	0	730.00
Total Amount Paid:					730.00

Points Distribution

TC Ext	Added Points
001	1.05

eCard Payment Details

ITEM	eCARD SERIAL	VALUE	USED VALUE	REMAINING VALUE
1	F004B468651075	500.00	500.00	
2	F004B468633085	500.00	230.00	
Total Amount Paid:USD730.00				

I have read, understood and agreed to be bound by all the terms and conditions set forth by QuestNet Ltd regarding this transaction. I have also read and agreed to comply with the Policies and Procedures as stated.

Please PRINT this receipt for your future reference. For questions and comments, please e-mail: network.evcont@quest.net.

QuestNet KnowledgeBaseQuestNet SupportQuestNet ServicesQuestNet Account

19-расм

Илова

РУЙХАТ

[illegible]

Оммабон нашр

КЕЛАЖАККА ЙЎЛ
Бизнес ташкил қилиш асослари

Нашрга тайёрловчи:
Нодир АҲМЕДОВ

Муҳаррир
Бекқул ЭГАМҚУЛОВ

Техник муҳарир
Шерзод САЙДАЛИЕВ

Мусаҳҳиҳ
Улуғой ДОЛИЕВА

«Nashirlik yog'dusi» nashriyati
100128, Тошкент, Кох-Ота, 75.

Босмахонага берилди: 2.02.2009 й. Босишга рухсат этилди 9.02.2009 й.
Бичими 60x841/16 Шартли босма табағи 6,25. Нашр табағи 7,2.
Адади 2000 дона. Буюртма №4. Баҳоси шартнома асосида.

«HILOL MEDIA» МЧЖ матбаа бўлимида чоп этилди.
Корхона манзили: 100128, Тошкент, Кох-Ота, 75-уй.

