

БЛЭЙР СИНГЕР

1

БОЙ ОТА ТАВСИЯ ҚИЛАДИ ёхуд

(УЛКАН МАБЛАҒ ЯРАТИШ САНЪАТИ)



▶ Муомала

▶ Тизимлар

▶ Маҳсулот

УЎК: 513.295.784

КБК: 51.9.3-89

И-51.9

Блэйр Сингер. Бой ота тавсия қилади ёхуд (улкан маблағ яратиш санъати) / Adabiyot uchqunlari. –Тошкент, 2015. 184 бет.

УЎК: 513.295.784

КБК: 51.9.3-89

Ушбу китоб сизга:

• даромадга эга бўлиш, харидорларни жалб қилиш ва қўп миқдордаги битимларни тузишга қумаклашувчи бешта оддий, бироқ муҳим усулларни сизга очиб беради;

• бизнесменларни бешта зотини таништириб ўтади;

• ўз зотингизни аниқлашга ва қучингиз борича уйнашга ўр-гатади;

• савдо агентларидан иборат ҳар қандай гуруҳни энг юқори мукофотлар олиши мумкин бўлган савдо агентлари тўдасига айлантириши имконини беради;

• савдога кетадиган сарф-харажатларни камайтирган ҳолда, ўша вақтнинг ўзида унинг натижалари самарасини оширишни кўрсатиб беради;

• бир неча сонияларда ўз позициянгизни тубдан ўзгартиришига ва юқори молиявий натижаларга эришишда тўғри стратегияни танлашга ўргатади.

Блэйр Сингер китоби бой отанинг Б – И учбурчагидаги «Мулоқот», «Системалар» ва «Маҳсулот» каби бўлимларни ўзида акс эттиради.

Б – И учбурчаги «Бой отанинг инвестиция қилишга оид қўлланмаси» китобидан олинган.

Таржимонлар: Ҳилола Илҳом кизи;

Нарғиза Маҳмуд кизи

ISBN 978-9943-4541-9-4

© «Adabiyot uchqunlari» нашриёти, 2015

МИННАТДОРЧИЛИК ЮЗАСИДАН

Мен шуни айта оламанки, ўз даврининг энг зўр ўқитувчи ва етакчиларини кўриш ва улар билан танишиш шарафига муяссар бўлганим, ҳаётимдаги бахтим ва омадим эди. Балки, сиз улар ҳақида “форум” журналида ўқимассиз, балки улар ҳеч қачон энциклопедияларга ёки “Ким, асли ким” китобига киритилмаслар, лекин бугунги ҳаётимдаги эришган бойлигимга улар сабабчилар. Менимча, уларнинг ғоялари доимо менда яшаган ва бир пайтлар Бакминстер Фуллер айтганидек “айни керакли пайтда” да ҳаёлимга келган. Умид қиламанки, менга дарс бўлган вазиятлар бошқа одамларга ҳам фойда келтиради ва етакчиларимга фахр келтиради.

Мени қўллаган ва менга илҳом бағишлаган инсон ва ўқитувчилардан баъзилари қуйидагилардир: мени доимо қўллаб келган ва чеки йўқ севгининг мағзини чақишга ўргатган рафиқам Эйлин; қачонлардир яратилган барча илҳом манбаилари орасида энг ажойиби бўлган ўғлим Бенджамин; бу лойиҳани амалга оширишда ўзининг бетакрор акли билан ёрдам берган Роберт Кийосаки, унинг ёрдамисиз балки шу пайтгача ким бўлишимни ҳали ҳам ўйлаб ўтирган бўлар эдим; доимо йўлимда ёруғ нур бўлган ва энг сўнгги ахборотларни етказиб турган Ким Кийосаки; аввал ҳам, ҳозирда ҳам дунёдаги буюк савдогарлардан бири бўлган отам ва бобом. Улар мени довюрракликга, бутунликга мақсад сари интилишга, меҳнатсеварликга ва ҳазилга ўргатишган; ўз аҳдида туриш, муҳаббат ва қарздорлик ҳиссида мужассам эканлигини кўрсата олишган онам ва бувим; мени доимо илҳомлантириб келишган ва менинг энг яқин дўстларим бўлишган менинг акам ва икки сингил-

ларим; оламдан эрта кунда ўтиб кетган бизнес бўйича менинг энг буюк устозим Роберт Этельсон. Усиз балки мен ҳали ҳам Огайодаги трактор олдида ўтирган бўлармидим.

Менга ҳеч қачон ўзиниг оқилона маслаҳатларини аямаган дўстим Дэвид Аврикка ўзимнинг чуқур миннатдорчилигимни билдираман ҳамда шу лойиҳани амалга оширишда ёрдам берган ажойиб дўстларим: Вэйна ва Линн Морганлар, (катта кўппакнинг онаси) Кейт Каннигхэмга, (кўппак савдоси чемпиони) Герман Райтга, Ричард ва Вэнди Тэнларга, П Дж. Джонсон ва Сюзи Дафнисга, Пол ва Вэнди Бакингхамларга, Кэрол Лесли, Лоуренс Уэстга, Джейн Тэйлор Джонсон, Паулин Абельга-мени иш бошқарувимни қўллаб-қувватлагани учун, Бренда Сандерсга, Джеми Данфорт, Джули Белдэн, Диана Коулзга, Шерри Мейсонейв, Чери Кларк ва Д. С. Харрисон ва менга бир қанча йиллар давомида ўзларининг қимматбаҳо вақтларини аямай менга озгина бўлса ҳам маълумотимни юксалтиришга ёрдам берган ҳамма инсонларга самимий миннатдорчилигимни билдираман.

“Ауссилэнд”дан ёзувчилик қобилияти билан ўқувчилар учун бу китобни осон ва тушунарли қилиб, ҳамда мени йиллар давомида айтмоқчи бўлганларимни ёза олган Карен Маккридига ва Интернет сайтлари, ҳамда бу китобни чиройли дизайни учун Майк Рейнолдс ва унинг гуруҳига алоҳида миннатдорчилигимни билдираман.

Ва, албатта, “Кўппак савдоси”га ҳаёт бағишлаган, Эйнштейнга сазовор бўлган беқиёс санъат уйғунлашуви-ҳазил мутойиба ва яратувчанликка ҳам.

СЎЗ БОШИ

Бой отам айтарди: “Бойлигинг, қудратинг ва бахтинг ҳамда қобилиятинг инсонларга бўлган муомала билан биргаликда ўсиб боради”.

Роберт Кийосаки

Камбағал отанинг маслаҳатлари

Мен Вьетнам урушидан кайтганимдан сўнг, кимнинг маслаҳатига амал қилишимни ҳал қилишим керак эди. Бой отамнинг босиб ўтган йўлидан юрайми ёки камбағал отам йўлиданми? Мени ҳақиқий отам, ўқишга қайтишимни ва магистрлик унвонини олишимни уқтирарди. Мен ундан нимага деб сўраганимда у шундай жавоб берди: “Шу орқали сен юқорирок ДХ рейтингига ва кўпроқ ойлик маошни олиш имкониятига эга буласан”. Мен ундан: “ДХ рейтинги нима?” деб сўрадим.

Отам менга, ДХ рейтингининг маъноси “давлат хизмати” дегани эканлигини ва юқори академик маълумот билан янада юқорирок давлат лавозимига эга бўлишимни ва шу орқали кўпроқ ойлик маош олишим мумкинлигини тушунтира кетди. Мен ҳали ҳам АКШнинг денгиз пиёда қўшинлари корпуси сафида турар эдим ва бир давлат ташкилотидан бошқа давлат ташкилотига ўтиш гоёси менда унчалик қийинчилик туғдирмас эди. Менга денгиз пиёда қўшинлари корпусида хизмат қилиш ҳам ёқарди. Лекин давлат томонидан, одатий таълим билан муддатида лавозимга ўрнашиш ва бошқа турли кўрсаткичлар билан кўтарилиш қолаверса, яқка тартибдаги хизматларни ҳисобга олмаслик менга ёқмасди.

Хизматим мобайнида унчалик тажрибага эга бўлмаган офицерларни, ўзларидан тажрибали тенгдошларига нисбатан лавозимлар зинасидан анчагина юқорилаб кетганликларини кўп кўрганман. Улар буюк етакчи бўлганлари учун эмас, балки буюк мослашувчи бўлишгани учунгина шундай булган.

Отамнинг катта маошга эга бўлиш учунгина ўқишга қайтишим ҳақидаги берган маслаҳати мени кўнглимни умуман тебрантирмади. Мен ўзим учун фойдали бўлган ва юқорига интилишимга, маълумотимга қараб бериладиган давлат маоши орқали эмас, балки иктисодий имкониятларим орқали ёрдам берадиган йўлларни сарҳисоб қилар эдим. Мени ҳаётимнинг қолган қисмини ўша тизимга боғлиқ бўлган ёлланма ишчи сифатида давом эттириш ниятим йўқлиги аниқ эди. Қанча даромад топишимни, қанча ойлик маош олишимни, мени устимдан ким бошлиқ бўлишини, мен қачон нафақага чиқишимни ва охир оқибат мен қанча маблағ билан қолишимни айнан шу тизим белгилаб бериши менга умуман ёқмасди.

Бой отамнинг маслаҳати

Мен бой отамга унинг юрган йўлидан издош бўлиб, бизнес оламига қадам қўймоқчилигимни айтганимда, у мени яна ўқишга боришим кераклигини айтмади. Аксинча, у менга бизнес оламига киришдан аввал, сотишни ўрганишимни айтди.

“Сотишни ўрганиш? – сўрадим мен. – Лекин мен тадбиркор бўлмоқчиман, мен сиздек бўлмоқчиман. Мен катта бизнесга эга бўлишни ва ўқимишли одамларни менга ишлашини хоҳлайман. Мен кўчмас мулк ман-

 БОЙ ОТА ТАВСИЯ ҚИЛАДИ ЁХУД УЛКАН МАБЛАҒ ЯРАТИШ САНЪАТИ

баларини сармоялашни ва катта бинолари бор, ер эгаси бўлишни истайман. Мен савдо-сотик агенти бўлишни хоҳламайман”.

Лекин бой отам соддалигимдан кулиб юборди..

“Нимага куласиз? – сўрадим мен. – Бизнесни бошқариш, одамларни бошқариш, пул тўплаш ва сармоялашга, сотишнинг нима алоқаси бор?”

Бой отам яна кулиб юборди ва жавоб берди:

“Ҳаммаси бир-бирига боғлиқ”.

МУТАНОСИБЛИК ЎРНАТМАСИНИНГ ЎЗГАРИШИ

“Бой ота, камбағал ота” китобини ўқиганлар бўлса мени ўқимишли оилада вояга етганимни яхши билишадди. Ва биз фарзандларни ҳам мақсадимиз магистр унвони ва ҳаттоки фан доктори унвони бўлиши аниқ эди.

Оиламиздаги барча ҳурмат-эътибор илм йўлида юксак унвонларга эришганларга қаратилган бир вақтда, савдо-сотик агенти ижтимоий секторининг нариги бурчағида турар эди. Савдо-сотик агентлари бу интеллектуаллар оиласидагиларни ўй-хаёлларининг энг қуйи қисмида жойлашган. Бой отам бизнес дунёсига киришда қиладиган биринчи ишларимдан бири бу – савдо-сотик агенти бўлишимни тушунтирганида, танамда, ақлимда ва қалбимда оилам коммивояжерларга туйган нафратидек хиссиёт мени чулғаб олди. Ва агарда мен бой отамнинг маслаҳатига амал қиладиган бўлсам, унда олди-сотдига бўлган муносабатимни умуман ўзгартиришим ва савдо-сотик агентига айланишим зарур эди.

ТУНУКАЧИЛАР

Кўп йиллар аввал Голливуд “Тунукачилар” номли фильмни экранларга чиқарган эди. Бу фильм у эшикдан бу эшикка юриб, уйлар учун ташқи альюмин қопламаларни сотиб юривчи коммивояжерлар тўғрисида эди. Бу фильмни кўрганимда завкли бўлишига карамай мен ҳеч кула олмасдим. Бу фильм реал ҳаётни ақс эттиргани учун ҳам қулмагандим.

Ўрта мактабда ўқиб юрган кезларимда, ота-онам шу каби тунукачиларни уйга қўйишган эди. Бу иккови ота-онам билан ошхона столига ўтириб олиб, ўзларинг маҳсулотларини таклиф қилишни бошлашди. Бир соатлардан сўнг эса бу агентлар имзоланган битимга эга бўлишди. Онам депозит чек ёзиб берди. Шундан сўнг коммивояжерлардан бири ўрнидан турдида ота-онамни қўлларини сиқиб, машинаси томон юрди. Савдо битими тузилди.

Бир оз ўтиб, биз ғалати-синган дарахт овозини эшитдик. Отам, онам, иккинчи агент, акам ва мен уйдан югуриб чиқиб, зиналардан пастга тушдик. Зина олдида бир оз аввал машинаси томон кетган темирчи турар эди. У кузовдан лом олиб, уйимизнинг бир қисмини синдириб олгани маълум бўлди.

Ота-онам бирор сўз айтишга ожиз эди. Уларнинг юз-кўзидан саросимага тушишганини ва кўзларига ишон-нишмаётганини куриш мумкин эди.

Ва ниҳоят отам сўради: “Нималар қиляпсиз?!”

“Саросимага тушманг Кийосаки жаноблари, – жавоб берди қўлида лом ушлаб турган тунукачи. – Биз шунчаки ишни бошляпмиз”.

Иккинчи коммивояжер машина олдида келиб, ундан

 БОЙ ОТА ТАВСИЯ ҚИЛАДИ ЁХУД УЛКАН МАБЛАҒ ЯРАТИШ САНЪАТИ

алюмин қопламалардан бирини олди ва икки ишчилар синдириб олинган уй кисмини тепасидан қотириб қўйишди. “Мана бўлди, – деди тунукачилардан бири, – Иш бошланди. Қолган сумма тўловини олганимиздан сўнг, қайтиб келиб, бу ишни ҳам тугатамиз”. Шундан сўнг икки ишчи машинасига ўтириб кўздан ғойиб бўлишди.

Бир неча ойлар давомида уйимизнинг бурчаги синган ва ҳамманинг кўз ўнгида нотекис алюмин парчаси билан коплаб қўйилган ҳолда турди. Мени ота-онам битимдан воз кечиб, пулларини қайтариб олмоқчи бўлиб юрган шу ойлар давомида кўп сиқилиб, кўп жанжаллашишар, ҳаттоки уйқуларида ҳаловат йўқ эди. Улар уй бурчагини тўғирлаб қуйишларини талаб қилишарди. Ўша пайтлар онам айтган гаплари ҳамон эсимда: “Агар отангни юраги ҳуруж қилиб ўлиб қолса, мен бу коммивояжерларни отангни бошига солган ташвиши учун ҳеч қачон кечирмайман”. Мен ҳам отамни соғлиғидан жуда ташвишда эдим.

Тунукачилар умуман қайтиб келишмади. Ота-онамнинг ярим йил давом этган дағдағали кўнғироқларидан сўнг, алюмин қопламаларни тайёрловчи компания ниҳоят “бекор қилинди” деб тамғаланган келишув ҳужжатини қайтариб берди. Ота-онам бундан қутулишган бўлишсада, компания депозит пулларни қайтаришни ҳам алюмин қопламани олиб ташлаб уй бурчагини тўғирлашни ҳам инкор қилди. Шунинг учун ҳам жанг давом этарди. Бир неча ойлар давом этган бу нохуш ҳолатни кўрган қўшимиз, бир куни уйимиз олдига келиб, қопламани юлиб олди ва бурчакни таъмирлаб қўйди. Ўша дамдан то ҳозиргача жамики коммивояжерлар тўғрисида ота-онам деярли қуйидагиларни

айтишлари мумкин эди: ҳамма коммивояжерлар аблах, ёлгончи, дангаса, одоб-ахлоқдан хабари йўқ кимсалар, такасалтанг, беҳис ва шунга ўхшаган кўп сўзлар.

Тунукачилар билан рўй берган шу ходисадан сўнг ўн йил ўтиб, бой отам менга профессионал коммивояжер бўлиш учун ўқишим кераклигини таклиф қилиб турибди. Бой отам мен билан суҳбат кураётган чоғда, бошимда факатгина бир фикр айланарди: “Қандай қилиб мен ўз отамга тунукачиликка ўқимокчилигимни айтаман?”.

ҲАЁТИМ ДАВОМИДА ЭШИТГАН МАСЛАҲАТЛАРИМДАН ЭНГ ЯХШИСИ

Бизнесда ўз карьерасини бошламокчи бўлган ёшлар, нима қилиш кераклигини мендан сўрашганда, мен уларга бой отам менга берган маслаҳатини ҳеч иккиланмасдан уларга таклиф қиламан. Мен уларга савдо-сотикқа алоқадор ишни топишларини маслаҳат бериб, савдо-сотик илмини ўргатишга асосланган дастури мавжуд ишга жойлашиш тўғрисидаги бой отамнинг маслаҳати, менга таклиф қилинган маслаҳатларнинг энг яхшиси эканлигини айтаман.

Лекин баъзи ёшлар бу маслаҳатнинг нақадар донолигини англашмагани учун мен қачонлардир бой отамга берган саволимни менга ҳам беришади, яъни: “Лекин менда коллеж дипломи бор. Балки савдо-сотикдан эмас, менежментдан бошлаганим маъқулми?”.

Бу саволни эшитишим билан мен уларга тунукачилар хақидаги воқеани айтиб бераман ва бой отамнинг бу ҳақдаги нуқтаи назарини ҳам қўшиб қўяман. Тунукачилар тўғрисида бой отам шундай деганди: “Дунёда

 БОЙ ОТА ТАВСИЯ ҚИЛАДИ ЁХУД УЛҚАН МАБЛАҒ ЯРАТИШ САНЪАТИ

тунукачилар тўлиб ётибди. Ундайларни нафақат савдо-сотик соҳасида, балки ҳар қандай касбда топиш мумкин. Тунукачилар таълим соҳасида, медицинада, юриспруденцияда, сиёсатда ва дин соҳасида ҳам бор. Шунинг учун ҳам савдо-сотик билан боғлиқ касбни шу соҳа вакилларининг баъзилари билан мулоқот орқали баҳолаш ярамайди. Улар яхши коммивояжер бўлишмагани учун ҳам тунукачи тунукачилардирлар. Устидан ҳукм ўтказиш, ёлғон, мажбурлаш, сунъий табассум, савдо билан шуғулланувчи инсоннинг асл кўриниши эмас. Савдо – бу мулоқот. Асл савдо – бу ғамхўрлик, тинглаш, муаммоларни ҳал қилиш ва дўстлардек хизмат кўрсатишдир”.

Бой отам учун савдо – ўз иккиланишларини, кўрқувни ва камчиликларни енгишни ҳамда кундан-кунга инсонларга хизмат қилиш ҳаёли билан уйдан чиқишни англатар эди. Унинг учун “сотиш” сўзи шудан иборат эди. У шундай дерди: “Асл савдо ва инсонлар билан мулоқот – бу сизни қанча сота олганингиз ёки комиссия чекингизни қай даражада юқорилиги эмас. Асл савдо бу сизнинг компаниянгиз сотаётган маҳсулотини қадрлаш ёки хизмат кўрсатиш жараёни ва истеъмолчилар хоҳиши, орзуси ва заруриятига жонкуярлик назари билан қарашингиздан иборат”.

Бой отам ўзаро таъсир қонунига, яъни Олтин Қонуниятга ишонарди. У сизнинг сотиш қобилиятингиз фақатгина комиссия чек даражаси билан ўлчанмаслигини билар эди. Аксинча, у шундай дерди: “Ҳар доим сотиш ва инсонлар билан мулоқот қилиш қобилиятингни ривожлантир. Сенинг ҳаётинг бошқаларга ёрдам бериш маҳоратингни ишлатишинг билан яхшиланади”. У доимо қуйидаги фикрни таъкидлар эди: “Сенинг бой-

лигинг, сенинг кувватинг ва сенинг бахтинг одамлар билан мулоқот қилиш қобилятингни ривожлантириш даражасида юксалади. Бу сенинг бизнес оламидаги ва умуман ҳаётингдаги энг муҳим омилинигдир. Мулоқот қобилятингни ривожлантиришни давом эттир, бу қобилятингни бошқалар ҳаётини яхшилашга сарфла, шундагина сенинг ҳам ҳаётинг яхшиланади”.

Қандай бизнес турини танлаганингизни аҳамияти йўқ, сизнинг омадингиз учун инсонлар билан мулоқот қилиш ва сота олиш қобилятига боғлиқ.

БУЮК ЕТАКЧИЛАР – БУЮК МУЛОҚОТ УСТАЛАРИ

Мени савдо-сотик оламга киришимга асос бўлишга лойиқ бўлган бой отамнинг яна бир факти бу – буюк етакчилар доимо буюк мулоқот усталари бўлишгандир. У менга Линкольнинг геттйсберг нутқи кучини эслатди: “Бу инсон уруш сабаби унинг ечими билан боғлиқ эканлиги тўғрисидаги ғоясини қулай ўтказа олди”. Бой отам Джон Ф. Кеннедининг нотиклик қобиляти кучи, яъни Ойга инсонни юбориш мумкинлиги тўғрисидаги фикрни халққа яхшигина ўтказа олганидан далолат берарди. Ўта диний қарашларга эга одам сифатида бой отам яна шуларни таъкидлар эди-ки, Тереза она каби осойишталик кучига эга одам инсонларга ғамхўрлик кўрсатиш зарурлигини кўрсата олган ва бу фикр-ини таклиф қилган, яъни сота олган.

У шундай дер эди: “Агар сен ўзинг танлаган ҳар қандай соҳанинг етакчиси бўлишингни орзу қилсанг, сотиш қобилятинг устида ишлашни давом эттир, чунки бу айнан етакчиларни буюк қилувчи омиллардан

биридир. Янги ғояни сотиш қобилияти инсонларнинг ҳаёти ва умуман тарихни ўзгартиришга туртки бўлади”.

СОТИШНИ ЎРГАНИШ БОШЛАНДИ

1974 йилда мен АҚШ денгиз пиёда қўшинлари корпусини ташлаб, “Ксерокс корпорейшн”га ишга жойлашдим. “Ксерокс”ни танлашимдан мақсад, бу компания яхшигина савдо-сотик таълими дастурига эга эди. Аслида бу дас-тур улар бозорга таклиф қиладиган маҳсулотлардан бири эди. Савдо-сотик дастури қанчалик мукамал бўлмасин, ҳақиқий дарслар офис ва кўчаларда бошланди.

Сотувни ўрганиш ҳаётимдаги бажарган энг қийин ишлардан бири бўлган десам муболаға бўлмайди. Мен табиатан одамови ва уятчанман. Ва ҳар сафар ўзгалар эшигини қоқаетгандаги даҳшат Вьетнамда бошимга тушган даҳшатдан минг чандон юқорирок эди. Мен эрталаблари мени икки йилгача безовта қилган кўрқувни ва беҳузурликни ёмон кўрардим. Мен савдо ишлари буйича ишлаётган менежеримга бу ой ҳам менинг учун омадсиз келганини ва мен ҳеч нима сота олмаганимни айтишни ёқтирмас эдим. Мен комиссия чекимга қараб туриб, бу ой ҳам қарзларимни тўлай олмаслигимни англашимдан нафратланардим. Мен савдо-сотикни ўрганиш билан боғлиқ жамики нарсалардан нафратланардим, бироқ бу йўл бизнесни ўрганишнинг энг яхши усули эди. Ва мен чин дилдан айтишим мумкин-ки, ҳозирда менинг бойлигим, кучим ва бахтим менинг одамлар билан қиладиган мулоқотим ва сотиш қобилиятимнинг мазали мевасидир.

Lituz.com saytidan
to'liqni yuklab olish