

Ольга ЛИСИЧКО

БИР КУЗЛИ ҚИРОЛ ёки саёҳат бошланади



УДК: 398:22-054

ББК: 84.3

Лисенко, Ольга

Бир кўзли қирол ёки саёхат бошланади / О.

Лисенко; тарж.: Тохиржон Ҳақимов, Наргиза Анорбе-
ва. - Тошкент: «Адабиёт учқунлари» нашриёти, 2017.
132-бет.

ISBN 978-9943-5098-1-8

УДК:398:22-054

ББК:84.3

21/11-714

Такризчи ва масъул муҳаррир:

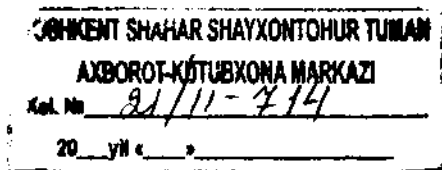
Гуландом Тоғаева,

филология фанлари номзоди

Таржимонлар:

Тохиржон Ҳақимов,

Наргиза Анорбоева



ISBN 978-9943-5098-1-8

МУАЛЛИФДАН

«Тармоқ маркетинги». Бугунги кунда бу сўзни эшитмаган инсонни топиш мушкул. Хусусан, бугунги кунда бу сўзнинг асл моҳиятини тушуниб етган кишиларни топиш ҳам сал қийинроқ. Бу сўзларим ушбу иш билан анчадан буён шуғулланиб келаётган, ҳатто уни ўз касб-корига айлантирган одамларга ҳам тегишли. Бугунги кунда «Тармоқ маркетинг»ига катта пуллар жалб қилинади ва ҳар йили янги-янги миллионерлар дунёга келаётгани рост. Бу касб кишини ўзига маҳлиё этиш билан бир вақтда чўчитади ҳам. Тармоқ маркетинги атрофида кўпгина миш-миш ва ривоятлар тўқилган. Биз учун у тафаккурнинг янгича кўриниши ва ишнинг янгича сифати, қолаверса, йигирма биринчи аср касб-коридир. Ҳар бир касб сингари, ўз хунарининг устаси бўлиш учун, албатта, билим ва таълим олиш зарур. Сабаби оддий, кўп пулни ўз касбининг моҳир усталари топишади. Бугун биз бошқалар хоҳламаётган нарсаларни ўрганамиз ва эртага бошқалар уддалай олмайдиган ишларни ҳам бажаришимиз мумкин. Хуллас, бу китоб кимларга мўлжалланган?

*Биринчидан, яқинда шартнома имзолаган ва ҳаётида илк бора тармоқ компанияси дистрибьютери бўлганларга. Сизни қутлаймиз! Сиз янги ҳаёт оstonасидасиз.

*Иккинчидан, ушбу бизнес билан 6-7 ойдан бери шуғулланаётган, бироқ қаерга келиб қолгани ва бу ерда нималар содир бўлаётганини англай олмаётганларга.



*Учинчидан, корхонасида омади чопмаётган, бизнеси доирасида ўзига керакли билимни ололмаётганларга.

*Тўртинчидан, ўз ҳомийси ва қорхонасидан кўнгли тўк, аммо бундан-да кўпроқ нарсаларни билишни истаётганларга.

*Шунингдек, иши юришмагани учун барчасини бошидан бошлаб, ўз хатоларини тушуниб етмоқчи бўлганларга а албатта, барча иши юришиб, биринчи дистрибьюторлари пайдо бўлаётган, лекин уларни нимага, қандай ўқитишни билмаётганларга ва ниҳоят, ушбу китоб, ўқишни яхши кўрувчи барча ўқувчиларга бағишланган, қолаверса, янгиликдан хабардор бўлиш кишининг билим савияси ва тажрибасини бойитишга хизмат қилади! Ушбу китоб сиз учун бизнес соҳасидаги севимли ва керакли қўлланма бўлишига ишонамиз ва янги иш бошлаётган дистрибьюторлар билан олиб борилган амалий машғулотлар ва унинг натижаларини ҳавола этамиз. Бу бизнес тизимидаги 90 кунлик илк аниқ ҳаракатлар ва технологиялар, сизнинг биринчи шартномани имзолаганингиздаги илк кадамингиз ва истикболли келажагингиз учун пойдевордир. Биринчи туркум 12 машғулотдан иборат ва уч ойга мўлжалланган. Бизнесга оид адабиётларда дистрибьютор 90 кунда «етилади», деган гап бор. Ҳар бир машғулотда ўзига яраша кичик сирлар мавжуд. Ўқиб чиққанингиздан сўнг, бу кичкина сирлар қўшилиб, қорхонангизнинг улкан сирларига айланса ажабмас. Ҳар бир машғулот охирида уйга вазифа берилади ва уни бажариш учун бир ҳафта ичида машғулотни диққат билан ўрганиб, берилган топшириқни

Бир кўзли қирол ёки саёҳат бошланади

тўла-тўқис бажаришни тавсия этамиз. Шундагина сизда ва атрофингизда тез орада содир бўладиган ўзгаришлардан хайратга тушасиз. Вазифалар тўла-тўқис бажарилсагина, ўзингизни «ожиз» деб ҳисоблаган муҳитдан чиқиб кета оласиз. Бир гапни ёддан чиқарманг «Кўзи ожизлар мамлакатада бир кўзли ҳамқиролдир». Китобнинг охири саҳифасини ёпганингизда, сизнинг иккинчи кўзингиз ҳам очилишига аминмиз! Биз сизни бизнес оламига саёҳатга таклиф қиламиз! Бу китоб кўлингизда йўл бошловчи харита ва энг яхши маслаҳатчи бўлишига ишонамиз!

БИРИНЧИ МАШҒУЛОТ

Мавзу: Мақсад. Ҳуқуқ ва вазифалар. Режа қандай тузилади? «Меҳнат шартномаси». Бизнесда муваффақиятларга эришиш йўлида дистрибьютор бажара оладиган ва бажариши лозим бўлган кўникмалар рўйхати. Мақсаднинг ўзи нима? Ўйлайманки, сиз мақсад ҳақидаги кўп таърифлардан хабардорсиз. Ҳозирча улардан биттасига аҳамият беришингизни таклиф қиламиз. «Мақсад – бу амалга ошириш мумкин бўлган ва муддати аниқ белгиланган орзу». Яна бир савол, мақсадсиз яшаш мумкинми? Мумкин, чунки кўпчилик ёнимизда яшаётганлар шундай қилишади. Гўё кўзларини юмишади-да, ҳеч қандай фикрларсиз, орзуларсиз яшайверишади. Аммо олтмиш ёшларга етганларида кўзлари очилади ва ҳаётлари бесамар ўтганини англашади. Қолаверса, босиб ўтган ҳаётлари ҳатто ўз фарзандларига ҳам ўрناк бўла олмаслигини тушуниб етишади. Замонавий бизнеснинг буюк файласуфларидан бири Жим Рон шундай дейди: «Агар 40-50 ёшларда молиявий муваффақиятга эришмаган бўлсангиз, бу сизни нотўғри тарбиялашган ёки бошқа мамлакатда туғилгансиз дегани эмас, бу ҳаракат режангиз нотўғри тузилганидан далолатдир». Айрим инсонлар ўттиз ёшида олтмиш ёшида эришганлардан кўпроқ нарсаларга эришганини кўрганмисиз? Нима учун? Энг аввало, улар кўпроқ меҳнат қилишган, деган фикр ўтади ҳаёлимиздан!

Тўғри, улар ўйлаганимиздан ҳам кўпроқ тер

Бир кўзли кирол ёки саёхат бошланади

тўкишган. Аммо кўп ишлашнинг ўзи етарли эмас. Аввало улар нима қилиш кераклигини билишган, шунинг учун ҳам қисқа вақт ичида кўпроқ ишлашга улгуришган. Яъни мақсадга эришиш йўлида бугун нима қилиш кераклиги-ю, орзулар қандай йўл билан рўёбга чиқиши борасида аниқ дастурланган режалар асосида ҳаракат қилишган. Ишонинг, агар нимани истаётганингизни аниқ билсангиз, истагингиз истиқболли бўлса, албатта, сизга ёрдам берадиган инсон доим топилади. Лекин масаланинг яна бир томони бор, агар қаерга, нима учун кетаётганингизни билмасангиз, сизнинг кўлингиздан тутиб судраб юрадиган одам ҳам бўлади. У сизга иш ҳажмини, вақтини, ҳаққини ҳам белгилаб беради. Унда сиз ўзгалар ихтиёрини кўр-кўрона бажарувчи «яхши ишчи отга» айланасиз. Ўзгалар бизнеси учун виждонан меҳнат қиласиз. Бу ўртадаги «белкурак»нинг одатий мавжудлигидир. Бу ҳам яшаш тарзининг бир туридир. Ушбу китобни ушлаб турган ҳар бир инсон эса энди «белкурак» бўлмайди. Сиз шу китоб билан бизнесда эркинлик ва муваффақият сари илк қадамингизни қўйяпсиз. Бугун биз мақсадни аниқ қўйиш ва режани қандай тузишни ўрганамиз ва сизга айрим ҳолатларни ойдинлаштиришга, яқин йиллардаги ҳаёт мақсадингизни аниқлашга ёрдам берамиз. Энди бир машқни бажаришни тавсия қиламиз. Бунинг учун қуйидагилар зарур бўлади: *Ўйламасдан хаёлга келган барча истакларингизни ёзинг. Улар жуда кўп бўлса ҳам майли, улар сиз учун рўёбга чиқмаслиги ёки кулгили ва ғалати туюлиши мумкин, барибир ёзинг! Шунини унутмангки, ҳаётда тасодиф ва



сеҳрли таёкча ҳам мавжуд. Гўё ҳаммаси рўёбга чиқадигандай ишонч билан ёзинг!

*Ёзганларингизни қайта ўқинг ва ёзилган ҳаёлий истакларингизни бир неча гуруҳга бўлиб чиқинг. Айтайлик, (а), (б), (с) ҳарфлари ёрдамида. Шундай қилиб, (с) – сиз истайсиз, лекин муайян бир муддатга қолдириш мумкин; (б) тоифаси – сиз учун айни пайтда муҳим; ва ниҳоят, (а) тоифаси – бу ҳаётингиз зарурат, сиз учун шунчалик муҳимки, бусиз ҳаётингиз мазмунсиздек. Тоифаларга ажратиб бўлгач, 10 та бандни (а) ҳарфи остида алоҳида рўйхатга ёзинг. Мабодо, улар оз бўлиб қолса, (б) тоифадаги энг қимматлисини олиб қўшинг. Агар бандлар кўпайиб кетса, яна бир бор ўйлаб кўринг, бандлар роппа-роса 10 та бўлиши лозим. *Энди 10 та бандли бу рўйхатдан энг муҳимини топишингиз керак ва уни 1-сонли бошқа вараққа кўчириб ёзиш лозим. Қолган 9 та банддан энг муҳимини танлаб олиб, 2-сонли янги вараққа ёзиш керак. Хуллас, шу ишни 10 марта қилиш лозим. Рўйхат устуворлигига қараб ажратилади. Натижада, сиз 10 та банддан иборат яқин орада қилиниши лозим бўлган ишлар рўйхатига эга бўласиз. Муайян вақт ўтиб, рўйхат ўзгариши ёки тўлдирилиши мумкин, ахир биз ижодкор инсонлармиз. Лекин охир-оқибат, бирор нарсага эришиш мумкин, ҳеч бўлмаса олдингизга мақсад қўйилади. Бугунги кунда бу рўйхат яқин йилга режалаштирган мўлжалингизни намоён этади. Кейинги машқ. Бу машқ орқали сиз нима учун бу бизнесга келганингизни аниқлашга ҳаракат қиламиз. Бу бизнес доирасида сиз қандай гоя, орзу ва талабларингизни амалга оширишни истайсиз?

Бир кўзли қирол ёки саёҳат бошлаяди

(Биринчи иловага қаранг.) Бланкда 12 та банд ёзилган, уларни санаб ўтамыз: соғлиқ, мулоқот, пул, мансаб, эркинлик, эътироф, дўстлар, ўз-ўзини ривожлантириш, халқаро бизнес, мустақиллик, саёҳат, истиқбол. Исми-шарифингизни ёзасиз ва ушбу ишларнинг бажарилиш санаси ва вақтини кўрсатасиз. Масалан, сизга соғлиқингиз ҳақида қайғуришингиз керакдир, балки мулоқот етишмаётгандир, қайсиниси зарур ва биринчи навбатда бажарилиши керак, уларни рақамлаб чиқасиз. Буларни уйда обдон ўйлаб кўриб, ёзиб, сўнг ҳомийингизга кўрсатишингиз мумкин. Ниҳоят учинчи машқ. Энди сизни ўз ҳаёт йўлингиздаги мақсадингизни тармоқ бизнесида ўз корхонангиз миқёсида амалга ошира олиш-олмаслигингизни аниқлаб кўрамиз. Бунинг учун иккита банддан иборат рўйхат тузилади. Биринчи варақ: «Мен корхонадан нима истайман?». Иккинчи варақ: «Мен ҳомийдан нима истайман?». Сир эмаски, ҳар қандай шартномани имзолаш чоғида, ундан ниманидир кутамиз, нимагадир кўшиламыз, зиммамизга мажбурият оламиз, шундай экан биз бу шартномадан қандай ва нима манфаат кўришимизни билишга ҳақлимиз. Шунинг учун, бу ҳужжатга ёзма равишда, ўз фикр ва мулоҳазаларингизни ҳам киритишингизни маслаҳат берамиз. Корхонасизнинг манфаатингиз учун ўзига қандай мажбуриятларни олаётганини, сизга қандай талаблар қўяётганини муфассал талқин қилинг. Чунки бу бизнес сиз учун янги. Ҳафсалангиз пир бўлмаслиги учун корхона ёки ҳомийингизга идрокингиз даражасидаги ваъдаларни беринг ва албатта, уларни қоғозга тушириб рўйхат тузинг. Албатта, «Мен қандай



ишларни бажаришим мумкин?» деган саволга жавоб топишингиз ва буни алоҳида қорозга ёзиб, рўйхатни тузишингиз лозим. Мана шу муваффақиятингиз йўлидаги биринчи кичик сир саналади. Шундагина, «Мен корхона учун нима қила оламан? Умумий ишда менинг қандай ва қанча ҳиссам бор? Менинг ўрним қаерда?» деб ўзингизга берган саволларингизга эркин шахс сифатида жавоб бера оласиз! Келинг, баъзи одатга айланиб қолган ҳаёт тарзимиз ҳақида сўз юритиб, мулоҳаза қилиб кўрайлик. Масалан, ишга кириш чоғида одатда «Менга иш беринг!», деган иборани ишлатамиз. Бу хато! Чунки бу пайтда корхона маъмури ўзида мавжуд бўлган иш ва мажбуриятларни сизга айтади ва уни айтганларига кўнишга мажбур бўлишингиз ҳам мумкин. Чунки сизга у айтган ўнта вариантдан тўққизтаси тўғри келмай, биттасигина маъқул бўлиб қолса ҳам ишга киришга рози бўлиб қоласиз. Сиз менга иш беринг, деб бориб ўзингиз билмаган ҳолда, ўзингизни ишчи сифатида сотасиз, яъни «Мени қаерга, қачон келишимни, нимани ва қанча миқдорда бажаришимни айтинг, менинг нархимни айтиб беринг, хуллас, мен учун бизнесдаги ҳаётимни белгилаб беринг...» дегандай гап. Аслида, бошқача бўлиши керак. Ривожланган мамлакатларда, ишга кириш чоғида «Менга имконият беринг!» дейишади ва ўз имкониятларини, режаларини амалга оширишда ёрдам беришларини сўрайди, баён қилади. Агар режалари корхона маъмуриятига ёқса ва унинг режаси, ташаббусидан корхона ёки ҳомий манфаат кўрса, қолаверса, уларда ўша тармоқ бўлмаса-да, уни ишга олишади. Бу

билан ўша одам истиқболли режаларини маълум қилиш қаторида, корхона ёки ҳомийга қадрини билдириб қўйиш орқали ўзига иш ўрни ҳам яратади. Назаримда, бу икки хил турмуш тарзи орасидаги жиддий фарқ саналади. Ташаббус сиздан чиқиши керак. Шунда сиз, дистрибьютор ва ҳомийингиз ўзаро қандай вазифаларни зиммаларингизга олганингизни тўлиқ аниқлай оласиз. Шунда шериклар ўртасида тенг тақсимланган мажбуриятлар юкламаси, яъни меҳнат шартномаси юзага келади. Бу ишни яқин кунлар ичида амалга оширишни тавсия қиламиз. Мен бу вазифани қандай бажарганимни мисол тариқасида сизга айтиб бермоқчиман. Корхонадан нима хоҳлаганимни айтиб ўтирмайман, аксинча мен нималарни бажаришга ваъда берганимни санаб чиқмоқчиман.

Мен қандай ишларни ўз зиммамга оламан?

1. Ҳомий менга тавсия этган барча муҳим учрашув, ўқиш, тақдимот, тренинг ва бошқа тадбирларда иштирок этаман.

2. Тадбирларда фаол қатнашаман ва ўз режам бўйича маърузалар тайёрлайман. Агар менга мавзуларни айтишса, албатта, миннатдор бўламан.

3. Ҳомийимнинг мантиқ доирасидаги истак ва талабларига, кўрсатмаларига, илтимосига қарши чиқмайман. Мабодо, бирор ишни бажара олмасам имконимни инжиқликка йўймаслиги учун уни асослашга ҳаракат қиламан.

4. Ўз ҳомийим методикаси бўйича ишлайман.

5. Корхонам обрўсини ҳар қандай вазиятда турли усуллар билан ҳимоя қиламан. Лекин бошқа тармоқ корхоналари ҳақида ёмон фикрлар



билдирмайман. Чунки биз, бизнес номли бир «кемадамиз».

6. Дистрибьюторликка, профессионал тармоқчиликка тааллуқли қабул қилиш маросимларини ва бошқа анъаналарни кўриб чиқиб, жорий этаман.

7. Ўз билимларимни қўллаган ҳолда фақат ўзимгина бажара оладиганларим бўйича ўз методикамни яратиб, уни умумий фойдаланиш учун таклиф қиламан. Бу рўйхатни давом эттириш ва ҳар кимнинг ўзига хос йўли бўлиши мумкинлигини тушундингиз, деб ўйлайман. Мен шунчаки йўналиш бердим, холос. Балки бу кимгадир қўл келар, деган умиддаман. Энди эса, агар тармоқ маркетингида муваффақиятга эришишга қарор қилган бўлса, ҳар бир дистрибьютор эгаллаши ва уларни қўллаши лозим бўлган кўникмалар рўйхатини келтирамиз. Биз уларни санаб ўтаман ва машғулотларимиз давомида бу рўйхатнинг айрим бандларини муҳокама қиламиз. Ҳар қандай корхонанинг ҳар қандай дистрибьютори бажариши зарур бўлган иши – бу бошланғич адабиётини ўрганиб чиқиш. Айрим корхоналарда бу ҳужжатлар пакети Стартер-кит деб номланиб, улар алоҳида китобчалар шаклида ёки корхона тавсиялари бўлиши мумкин, лекин доимо бирор-бир минимал бошланғич адабиётни топиш қийин эмас.

*Маҳсулотдан харид қилиш, уни очиш ва фойдаланиш шарт. Бусиз бизнесни тасаввур қилиш қийин. Биз ўз корхонамизнинг бозорга таклиф этаётган маҳсулотидан фойдаланишимиз керак.

*Ҳар ойлик харидларни ойнинг 15-чи

Бир кўзли қирол ёки саёҳат бошланади

санасидан кечиктирмай амалга ошириш зарур.

*Ўз шахсий натижангизга эришишингиз билан буни ёзинг ҳамда аниқ ва қисқа равишда ҳомийингиз билан муҳокама этинг. Буни ёдлаб олиб, биринчи имкониятдаёқ (тақдимот ва бошқа тадбирларда) саҳнага чиқиб, ўз натижангиз ҳақида сўзлаб беринг.

*Сиз тинглашингиз ва иштирок этишингиз мумкин бўлган барча сабоқ ва тақдимотларга қатнашинг.

*Ҳар бир тақдимотга 1 кишини олиб келинг, бунинг учун эса беш-олти нафар одамни таклиф этинг (бу статистика).

*Маҳсулот бўйича маъруза тайёрланг ва у билан саҳнага чиқинг. Шу сингари маркетинг режа бўйича ҳаммаъруза тайёрлаб, тақдимотларда иштирок этинг.

*Савол ва эътирозлар рўйхатини тузинг (бунинг нима учун кераклигини кейинроқ муҳокама қиламиз).

*Биринчи ойда ҳомийга ҳар куни қўнғироқ қилинг. Кейинроқ эса вазиятга қараб. Бироқ қўнғироқ қилмай, ҳар куни учрашиш имкони бўлса, ундан ҳам яхши.

*Биринчи ойда барча танишларингиз ва таклиф этганларингизни суҳбатлашиш учун ҳомий олдига олиб боринг.

*Корхонага биринчи ойда икки дистрибьюторни таклиф этинг. Яъни, биринчи ойдаёқ ҳомий бўлишга ҳаракат қилинг. (Бу тезкор старт, деб номланиб, уни ҳам кейинроқ муҳокама қиламиз).

*Уй тўғарақлари. Уларни уйингизда ташкил қилинг ва бошқа хонадонлардаги тўғарақларда иштирок этинг.

**To'liq qismini [Lituz.com](https://lituz.com) Saytida
xarid qilsangiz bo'ladi.**