



30 СОНИЯ  
УЧУН  
ҚОИДА

ҚИСКА, АНИҚ ВА ИШОНАРЛИ  
ГАПИРИШНИ ЎРГАНАМИЗ

**УЎК: 159.923**

**КБК: 88.37**

**С – 90**

**Франк, Майло**

30 сония учун 30 қоида: қисқа, аниқ ва ишонарли гапиришни ўрганамиз / Майло О'Франк. – Тошкент: Янги аср авлоди, 2017. – 96 б.

ISBN 978-9943-20-257-3

Бу китоб тингловчининг диққатини жалб қилишга, уни қизиқтиришга ва ундан ўзингиз истаган нарсани атиги ўттиз сония ичида сўрашга ўргатади. Бунинг учун қисқа, таъсирли ва ишонарли гапиришни билсангиз кифоя. Сиз хизматчиларингиз, оила аъзоларингиз, дўстларингиз, умуман ҳаммага – котибдан тортиб бухгалтер ва фирма раҳбаригача ўз позициянгни баён қила оласиз. Мазкур китобда шартли равишда 30 сонияда таъсирли гапиришнинг қоидалари келтирилди, шартли равишда 30 қоида деб олинган оддий тавсияларга амал қилсангиз, содда усуллардан фойдалансангиз, сиз вақтдан ютасиз, таклиф қилишганидан кўра кўпроқ муваффақиятга эришасиз. Ва бу сизга, албатта, ёқади.

**УЎК: 159.923**

**КБК: 88.37**

Рус тилидан  
**Муҳайё Рихсибекова**  
таржимаси

ISBN 978-9943-20-257-3

© Майло О'Франк, «30 сония учун 30 қоида». «Янги аср авлоди», 2017 йил.

Фаолиятим давомида мен  
битта нарсани англадим:  
«ё устидан, ё остидан» –  
буни 30 сония ҳал қилади.

## БИРИНЧИ ҚИСМ

### МАҚСАД

#### **Бу китоб нимаси билан фойдали**

Қуйидаги маттни овоз чиқариб ўқинг:

*Келажак – катта тезликда кетаётган ҳайдовчисиз автомобиль. Сиз шу машинани бошқармоқчисиз?! Демак, ҳаракатланиш йўналишини танлашингиз лозим. Ёки ўрнингизга бошқа бировнинг қарор қабул қилишини хоҳлайсизми? Оддий йўловчи бўлиб қолманг. Одамлар сизга нима кераклигини ва қаерга бормоқчи эканингизни билишсин. Ўттиз сония – ўз позициянгизни шакллантириш учун жуда зарур. Мазкур китоб сизга ҳар қандай вазият ва шароитда маълумотлар тузишни, уни 30 сония ичида қандай етказиш кераклигини ўргатади. Ўттиз сониядан унумли фойдалана олсангиз, тезюрар автомобилнинг ҳайдовчиси айнан сиз бўласиз!*

**Тўхтанг!**

Ҳозиргина сиз 30 сонияда айтиладиган маттни ўқидингиз.

Ҳа, ўттиз сония сиз учун у қадар катта аҳамиятга эга эмасдир. Лекин сиз маълум қилмоқчи бўлган маълумотни суҳбатдошингизга етказиш учун 30 со-

ния етарли. Шу муддат ичида ўзингиз истаган гапни айта оласиз. Фақат тингловчининг эътиборини ва қизиқишини уйғота олсангиз бўлди.

Ўттиз сония, шунингдек, тингловчини ишонтира олишга ҳам етарли бўлади. Мазкур вақт ичида ҳар қандай фикрни ифодалай оласиз, боз устига самарали таъсир ўтказган ҳолда айтасиз.

Ўттиз сония сизнинг мавқеингизни ва бутун ҳаётингизни ўзгартириб юбориши мумкин.

Менинг ишим, мавқеим муомала, муносабат, мулоқот қуриш билан боғлиқ. Ёшлигимда компанияларда Линда Дарнелл, Мэрилин Монро, Хамфри каби юлдузларни жалб қиладиган киноагент бўлиб ишлаганман. Менга янги мижозларни топиш, уларни телевидениеда чиқиш қилишларига кўндириш, машҳур актёр ва актрисалар билан алоқаларни мустақамлаш, шунингдек, ўзимиздаги ноёб қобилият эгаларини «сотиш», шартномалар шартлари билан шуғулланиш вазифаси юклатилган эди.

Си-Би-Эс нинг актёрлар ва истеъдодларни танлаш бўлимининг раҳбари сифатида энг яхши ва қизиқарли кўрсатувлар учун қобилиятли кишиларни излардим, улар билан шартномалар тузиш учун мулоқотга киришардим. Ёзувчи, режиссёр ва продюсер сифатида омма учун ёзма ва оғзаки сўзларимни етказдим ҳамда кўп йиллар давомида ишбилармон кишилар, сиёсатчиларга суҳбатлашиш, муомала-муносабат ўрнатиш амалиётини ўргатдим.

Биргина сўз туфайли инсон мавқеи нақадар юксакка кўтарилиши, айна пайтда биргина сўз сабаб эришган мавқеини йўқотиши мумкин. Муносабат қилишни билмайдиган хизматчи қўшимча даромадга эга бўлмайди, амали ҳам ошмайди. Ўз позициясини баён қила олмайдиган бошлиқ хизматчи ва ишчилари олдида обрўсини, ҳурматини йўқотади. Тинмай гапирадиган сотувчи ҳеч нарса сота олмайди.

Арзимас нарса ҳақида узоқ гапирадиган сиёсатчи сайланмайди. Улар оммани бир неча сонияда қизиқтириб олиш ўрнига ўзларининг узоқ давом этадиган нутқлари билан безор қиладилар.

Энди кейинги матнни овоз чиқариб ўқинг:

*Бу китоб тингловчининг диққатини жалб қилишга, уни қизиқтиришга ва ундан ўзингиз истаган нарсани атиги ўттиз сония ичида сўрашга ўргатади. Бунинг учун қисқа, таъсирли ва ишонарли гапиришни билсангиз бўлди. Сиз хизматчиларингиз, оила аъзоларингиз, дўстларингиз, умуман ҳаммага – котибдан тортиб бухгалтер ва фирма раҳбаригача ўз позициянгни баён қила оласиз. Мазкур китобда келтирилган оддий тавсияларга амал қилсангиз, содда усуллардан фойдалансангиз, сиз вақтдан ютасиз, таклиф қилишганидан кўра кўпроқ муваффақиятга эришасиз. Ва бу сизга, албатта, ёқади.*

Тўхтанг!

Сиз матнни яна 30 сонияда ўқиб бўлдингиз. Бундан маълум бўладики, сизнинг ҳамма ишбилармонлик учрашувларингиз 30 сонияга сифмайди. Ҳар бир вазият ўзига хос воқеа ва у такрорланмасдир. Лекин ишга киришадиган вақт етганда, бу ўттиз сониядан кўп вақтни олмаслиги керак! Қолгани тайёргарлик ва яқунлашдан иборат. Ўттиз сонияда тўғри етказилган маълумот охир-оқибат сизнинг фикрингизни етказиши ва уни жойлашиши керак бўлган ерда, яъни тингловчининг онгида қолдириши шарт.

Суҳбатдошингизнинг эътиборини қозонишни хоҳлайсизми? Фикрингизни 30 сонияга сифдиринг. Ўттиз дақиқадан иборат маълумотни тузишга ўрганганингизда сиз:

- фикрларингизни жамлашни;
- нутқ тузишни;

- ўзингизга керакли соҳада суҳбатлашишни;
- ҳар қандай муносабат шаклига тайёр туришни;
- фикрингизни мантиқли ва қисқа ифодалашни;
- интервью ва мажлисларни қисқартиришни;
- тушунарли гапиришни,
- суҳбат ва кўргазмаларга кўпроқ эътибор беришни;
- интервью ва мажлисларда таъсирлироқ гапиришни;
- ўзингизга ишонишни;
- ишда ва шахсий ҳаётингизда яхши натижаларга эришишни ўрганасиз.

Одамлар билан мулоқотда ўтган йилларим давомида мен битта нарсани англадим: «ё устидан, ё остидан» – буни 30 сония ҳал қилади.

### **Нима учун айнан 30 сония?!**

«Қачон ишга оид мавзуга ўтаман?»

«Майли, унинг беш дақиқа вақти бор – хайр».

«Бугун сиз билан кўришолмайман. Вақтим йўқ».

«Телефонга жавоб берма. Бу Элен бўлса керак. Бўлар-бўлмас гапларни айтиб, вақтимни олади».

«Эй, Худойим, бир соат тинмай гапирди-я, бари бир унинг нима ҳақида гапирганини ва нималарни хоҳлаётганини тушунмадим».

«Мажлизда гапиришга имкон берилса, нималарни истаётганимни айтиб олишга улгурармикинман?»

«Раҳбар билан бўладиган суҳбатда ўн беш дақиқа ичида қандай қилиб ўзим ҳақимда маълумот бера оламан?»

«Улар ҳақиқий бизнесменлар. Мени узоқ тинглашмайди».

«У бор-йўғи икки-уч дақиқа сўраяпти. Бу 15–20 дақиқага чўзилиши турган гап. Неча дақиқа гапирмасин, бари бир мен вақт йўқотаман».

Бу саволлар ва фикрлар сизга жуда яхши таниш, тўғрими? Ана шунда 30 сониялик маълумот «ишга тушади». Нега энди 30 сония ҳамма муносабатларда муваффақият қозонишга олиб келади ва бу «ёқимли» жараён бўлади?

Бунинг ўзига хос жиддий ва арзирли сабаблари бор.

**Вақт етмаслиги.** Вақт нафақат сизга, балки сиз мурожаат қилиб турган кишига ҳам етмайди.

Кино ва телевидениеда ишлаганимда мен вақт ҳамда феъл-атвор таомилларнинг ўзгарганини кўрганман. Хизматчилар қорни очганда овқатини юрган ҳолда ейди, тезюрар машиналар ва интернет тармоғи орқали бир зумда тузиладиган битимлар ҳозир ҳеч кимни ажаблантирмайди. Вақт ҳеч кимни кутмайди – сиз бошқалардан ортда қолмаслик учун тез ҳаракатланишингиз зарур. Бунинг учун эса қисқалик керак.

Бирон марта одамлар сиз ҳақингизда нима деб ўйлашларини ва ўз навбатида сиз улар тўғрисида қандай фикрда эканликларини ўйлаб кўрганмисиз?

Сизнинг ишингиз, пулингиз, омадингиз – буларнинг бари дастлабки таассуротларга боғлиқ.

Бор-йўғи бир нечта сўз сизнинг одамлар ҳақидаги фикрингизни, одамларнинг сиз ҳақингиздаги фикрини шакллантиради, шундай эмасми?

Вақтимиз фақат бир нечта сўз айтишга етади, демак, танланган сўзлар аниқ бўлиши шарт. Бундан бир неча йиллар олдинги бир соатимиз ҳозир 30 сонияга тенг бўлиб қолган. Яшаб қолиш ва олдинга ҳаракатланиш учун сиз ўз позициянгни тез ҳамда аниқ – 30 сония ёки ундан ҳам кам вақт ичида етказа олишингиз керак.

**Диққат-этибор кўлами.** Ўттиз сониянинг фойдалилиги ҳақидаги иккинчи далил – қаршингиздаги инсон, яъни суҳбатдошингизнинг онги фақат маълум миқдордаги информацияни қабул қила олади.

## Ёдингизда бўлсин!

Ҳар қандай  
инсон диққатини  
атиғи 30 сония  
ушлаб туриш  
мумкин!

Сиз пул, об-ҳаво, қўшнилар  
ҳақидаги хаёлларга чалғимай  
бир одамнинг нутқини қанча  
вақт тинглай оласиз? Кўпчилик  
тўрт сониядан тўрт соатгача  
деб жавоб беради.

Бир бизнесмен кечагина ўт-  
ган савдо-сотик мавзусига бағи-  
шланган мажлисдан сўнг руҳи-  
яти тушкун бўлиб қолди. Айтишича, ҳамкасблари  
унинг нутқига умуман эътибор қилишмабди. Шун-  
дай бўлиши табиий эди: чунки у шунчалик узоқ ва  
зерикарли гапирганки, залда ўтирган ҳар қандай  
одам эснаб, ухлаб қолади.

Мана сизга бир мисол: ҳозир ўзингиз ўтирган хо-  
нани кўздан кечиринг ва бутун диққат-эътиборин-  
гизни чироққа қаратинг. Ўттиз сониядан кейин бу-  
тунлай бошқа нарса ҳақида ўйлаётганингизни сезиб  
қоласиз. Агар чироқ ҳаракатлана олганда ёки га-  
пирганда эди ёки ўзи ёниб-ўчганда, у ҳолда сизнинг  
диққатингизни яна ўттиз сония жалб қила оларди.

Тасаввур қилинг, диққат бу сиз метрога жетон  
ташлайдиган қурилмага ўхшаш бир асбоб. Танга  
ташлаганингизда то у қуйига тушиб кетмагунча  
кейинги тангани ташлолмайсиз. Агар метро жетони  
ўрнига автобус жетонини ташласангиз, биринчи-  
дан, тангангиздан айриласиз, иккинчидан, қурил-  
мани ишдан чиқарасиз. Демак, қурилма бир мар-  
талик учун фақат бир марта жетонни қабул қилади.  
Тингловчингиз ҳам сизни фақат бир марта атиғи 30  
сония эшита олади. Шундай қилиб, агар қаршин-  
гиздаги одам ҳамма ўй-фикрларидан холи бўлиб,  
диққат-эътиборини сизга қаратишини истасангиз,  
бунинг учун бор-йўғи 30 сония вақтингиз бор – ун-  
дан унумли фойдаланинг. Нима ҳам дердик, инсон  
табиатининг диққат кўлами ва доираси шундай.



**Телевидение, радио ва диққат кўлами.** 30 сониялик маълумотнинг энг намунали кўриниши радио ва телевидениеда бериладиган рекламалардир.

Оммавий ахборот воситалари соҳасида олиб борилган тадқиқотлар натижаларига кўра, томошабиннинг диққат кўлами 30 сониядан иборат.

Шунинг учун сиз ҳам, мен ҳам кун-бакун маълумотни худди шу тартибда қабул қиламиз. Телевидение орқали кўрсатиладиган ва радиода эшиттириладиган деярли ҳамма рекламалар 30 сония давом этади. Агар 30 сониялик рекламалар маҳсулотлар савдосини юргизишга яхши ёрдам бермаганда, музлаткич бўладими ёки тўғноғичми – рекламани аллақачон ўзгартирган бўлишарди.

Қуйидаги мисол «Галпин Форд» фирмасининг рекламасига тааллуқли:

«Галпин ўзи юрар уйларни қўлга киритди. Аммо ёмғир харидорларни тарқатиб юборди. Бизда гилдиракли уйлар жуда кўп. Каталог бўйича кўрсатилган нархлардан 18 минг долларгача иқтисод қилинг ва бир неча йиллар давомида ёзги таътилда саёҳатга чиқинг. Бошланғич нарх тўлови – 11,9 фоизни тўлаб, қолганини 12 йил давомида тўлайсиз. Нархлар 16966 доллардан бошланади. «Лос-Анжелес Тайм»нинг спорт саҳифасини ўқиб боринг. Сиз ҳеч нима қилмаганингиз учун афсусланасиз».

Натижа – аъло. «Галпин Форд» ўзининг бутун фаолияти давомида энг юқори савдо кўрсаткичига эга бўлди, мамлакатдаги энг йирик дилер-фирмалардан бирига айланди.

**Овозли хабар.** Радио ва телевидение орқали хабарларни беришда ҳам 30 сониялик диққат

**Ёдингизда бўлсин!**

Реклама харидорларга энг зарур маълумотларни атиги 30 сонияда етказа олди.

кўлаמידан фойдаланилади. Бу «овозли бит» деб номланади.

Мен яқин танишим тележурналист Терри Майодан бизнесменларга овозли бит нима эканини тушунтириб беришини илтимос қилдим. Кейинроқ у куйидагиларни гапириб берган эди:

«Телехабарлар сюжетини қабул қилиш вақти ярим дақиқани ташкил қилади. Репортёр сюжети муқаддимасига 30 сония керак, яна 30 сония репортажни намойиш этишга кетади. Яъни интервью ёки воқеа жойидан олинган тасма учун 30 сония ҳамда резюме ва хулоса учун яна 30 сония зарур. Агар мен кимдандир интервью олишга борсам, суҳбатдошим албатта 30 сония ёки ундан кам вақт ичида айтмоқчи бўлганларининг моҳиятини ифодалай олиши керак. Бу мен студияда монтаж қиладиган ва «овозли бит» деб номланадиган бутун интервьюимнинг 30 сониялик қисмини ташкил қилади. Агар қахрамоним 30 сония ичида фикрини очиб беролмаса, мен уни эфирга беролмайман».

Кекса бир одам иккита етти яшар болани қутқариш учун сувга сакради. Телерепортёр ундан интервью олаётганда бутун бошли кийимлари ҳўл ҳолида: «Ҳа, менинг ёшим олтмиш бешда. Хўш, шунга нима бўлибди? Сузишни билган ҳар қандай одам шу иккита болани қутқариш учун сувга сакраган бўларди. Лекин, менимча, гап фақат бунда эмас. Балки одамлар агар ёшинг олтмишдан ошган бўлса, бу ҳали сенинг тириклигингни билдиришини тушуниб етарлар. Сен бу ёшда ҳам ишлай олишинг мумкин ва нафақага чиқишинг шарт эмас», деди.

Кўряпсизми, хабар мазмунли, урғу кучли ва бу нутқ 30 сонияга сиғди. Кутилмаган вазиятга тушиб қолган оддий одам ўз позициясини мантиқий, аниқ ва лўнда ифодалай олди. Демак, бу ҳар биримизнинг кўлимиздан келади.

Ўттиз сониялик маълумот бериш усулини ҳар доим ва ҳамма жойда қўллаш мумкин. Бу асосий қурол бўлиши керак. Иш қуролингизни ўткирлаштирсангиз, у сизнинг иккинчи табиатингизга айланади. Қурол бутунлай янги идрок хазинасини яратади. У фикрлаш тарзингизни, одамлар билан муносабат шаклингизни ўзгартиради ва сиз ундан ғайриихтиёрий равишда фойдаланаверасиз.

Қуйидаги асосий тамойилларга риоя қилган ҳолда 30 сониялик мулоқот ўрнатиш санъатини ҳар бир инсон эгаллаши мумкин. Бу тамойиллар ҳақида китобнинг кейинги қисмларида албатта тўхталамиз.

### Асосий мақсад

«Зумрад шаҳар сеҳргари» эртақ китобида Доротининг мақсади бор – у уйига, Канзасга қайтишни хоҳлайди. Вос-вос Қарға, темир Одам, кўрқоқ Шер ва ниҳоят Сеҳргарнинг ўзига бу ҳақда айтади. Чунки у ўзининг нима истаётганини аниқ билади.

**Хоҳлаётган нарсангизни билши, бу сизнинг мақсадингиз.** Мақсад – бурч, вазифа, фикр, мўлжал, тоннел охирида кўринган ёруғлик, Raison d’Etre. Мақсад қарор талаб қилади. Мақсад сизнинг нима учун яшаётганингизни ифодалайди. Бу ўз позициянгизни намоён қилиш зарур бўлган жиддий, иш юзасидан ўтказиладиган учрашувлар ёки бошқа лаҳзаларда сизнинг устунлик қилувчи жиҳатингиздир.

Ноаниқ қўйилган мақсад сабаб кўпинча одамларнинг ўз имкониятларини қўлдан чиқарадилар.

**Мақсадни белгилаш.** Ўзингизга қуйидаги саволларни беринг:

### Ёдингизда бўлсин!

30 сониялик мулоқотнинг биринчи асосий тамойили – аниқ мақсадга эга бўлишдир.

Мен нима учун бу йўлдан боряпман?

Мен нимага эришмоқчиман?

Менга бу суҳбат нима учун керак?

Мен нима учун бу хатни ёзмоқчиман?

Мен нима учун бу одам билан учрашмоқчиман?

Менга бу интервью нега керак?

Мен нима учун бу мажлисда сўзга чиқаман?

Агар бу саволларга берадиган жавобингиз икки ёки ундан кўп марта такрорланса, бир-бирига мос келса, демак, сиз ўзингизнинг мақсадингизни белгилаб олибсиз. Мақсад фақат битта, аниқ, таъкидланган, ажратилган, бунинг устига охиригача ўрганган бўлиши зарур.

Буни текширадиган ишчи сўз доим «Нима учун?» саволи бўлади. Мақсадингиз аниқ бўлган заҳоти, яъни «нима учун»лигини билганингизда, сиз 30 сониялик ўз маълумотингизни тайёрлашга киришингиз мумкин.

**Яширин мақсад.** Баъзан мақсад узил-кесил маълум қилинмайдиган мазмунга эга бўлади. Масалан, иттифоқчилар Нормандия қирғоғига келиб ўтроқлашди, улар ўзларининг яширин мақсадларига эришдилар – улар ўзларини бошқа ерга жойлашаётгандек қилиб кўрсатдилар ва немислар ҳам худди шундай деб ўйлашди. Муомала санъатида сиз ҳам шу тактикани қўллашингиз мумкин.

Мен телевидениеда машҳур театрлаштирилган «Плейхаус – 90» телекўрсатувига актёрларни саралаётганимда, албатта, энг яхши актёрларни жалб қилишни хоҳлаганман, аммо улар сўраган гонорар ҳақи биз тўлай оладиган суммадан анча катта эди. Шунда мен актёрлар тақдимотининг янгича вариантыни ишлаб чиқдим, уларни афишаларда «таклиф этилган юдуз» деб номладим. Шунда актёрларни янги ғояни ва уларнинг карьерасига ижобий таъсирини тушунтириб, ўзимиз кўзлаган ҳақ эвазига

ишлашларига розилиklarини олганман. Бу гоё улар учун ҳам, биз учун ҳам мақбул эди, менинг яширин гоём иш берди.

Ишбилармонлик доирасидаги ҳар қандай муносабат шакли – у ишга қабул қилишдаги суҳбат бўлади, раҳбар ва хизматчи суҳбатими, тақдимотми ёки пештахта ортидаги диалогми – ягона, аниқ, ўйланган мақсад асосида бўлиши керак. Акс ҳолда сиз ўзингизнинг ҳам, тингловчингизнинг ҳам вақтини беҳуда сарф қиласиз. Сиз оғиз очиб гапиришдан ёки қўлингизга қоғоз, ручка олиб ёзишдан, ёки почта орқали мактуб юборишдан аввал бундан кўзланган мақсадни аниқ билишингиз шарт.

### **Биринчи қисмга хулоса**

Мақсадингиз – бу сизнинг фикрингиз, бурчингиз, вазифангиз.

Айнан шунинг учун сиз ҳозир шу ердасиз.

Сизда фақат битта мақсад бўлиши керак.

Иш, хизмат юзасидан бўладиган мулоқотларининг исталган шаклида сизнинг фикрларингиз ва сўзларингиз ана шу мақсадга эришишга йўналтирилган, унга эришишга ёрдам бериши ва ривожлантириши керак.

Демак, 30 сониялик мулоқотнинг асосий тамойили ягона, аниқ белгиланган мақсад бўлиши шарт.

## ИККИНЧИ ҚИСМ

### ТИНГЛОВЧИ

#### СИЗНИНГ ТИНГЛОВЧИНИГИЗ

Сиз денгиз десантчиларига буйруқ бераётганингизни тасаввур қилинг. Уруш кетяпти. Ой, юлдуз кўринмайдиган қоронғи кеча, ҳеч нарсани кўриб бўлмайди. Тинмай ёғаётган ёмғир ҳавони ҳаддан ортиқ даражада намлантирган, совуқ. Қирғоққа чиқадиган пайт келган, лекин сиз бу орол ҳақида ҳеч нарса билмайсиз, балки у ерни душманлар қўлга киритгандир. Агар оролда душман бўлса, жангчиларнинг қанчалигини билмайсиз. Уларнинг қай даражада қуроллангани, умуман, оролнинг мустаҳкамлиги маълум эмас. Ландшафт ҳам сизга таниш эмас. У ерга бир гуруҳ десантчиларни юборишни ёки ҳамма қуролланган жангчиларни бараварига олиб ўтишни ҳам билмаяпсиз. Балки тайёргарликни бошлаш керакдир? Оловпуркагичлар ва танкка қарши қуроллар керак бўлармикин? Агар у ерда сизни нима кутаётганини ва нималар бўлишини билмасангиз – қандай ҳаракат қиласиз? Разведка хизматига мурожаат қилишдан ўзга чорангиз қолмайди: эҳтимол улар маълумотларга эгадир. Бундай бўлиши мумкин эмасми, деярли шундай!

Бизнес оламида сизни нималар кутаётгани ҳақида тушунчага эга бўлмаган ҳолда «очилмаган кўриқ ер»га тўқнаш келган вазиятлар жуда кўп бўлгандир эҳтимол! Кўпинча муҳим йиғилишларга борасиз, муҳим қўнғироқлар қиласиз, ишбилармон ҳамкорлар билан улар ҳақида ҳеч нима билмай туриб ўта



**- Lituz.com**

**Elektron kitoblar**

**To'liq qismini Shu tugmani  
bosish orqali sotib oling!**