



# Қоидаларсиз бизнес

## Мундарижа

<b>Кириш</b> .....	5
<b>1-БОБ. Бизнес эгаси</b> .....	6
Мен кунига 24 соат миждозлар учун очикман. ( <i>Тезда кўздан йўқолинг!</i> <i>[бу бизнесменнинг асосий шахсий самарадорлиги сиридир]</i> ).....	7
Бизнес – бу оғир меҳнат. ( <i>Ҳеч бўлмаса у роҳат келтирсин!</i> ).....	8
Мен ўз бизнесимдаги энг зўр ходимман! ( <i>Шунинг учун анча йиллардан</i> <i>буён фирманинг даромадини ошира олмаяпман</i> ).....	10
Мен ўз бизнесимнинг асосий ҳаракатлантирувчи кучиман. ( <i>Шу билан</i> <i>биргаликда унинг ҳаракатланишига қаршилик қилувчи тормозман</i> ).....	13
Тадбиркор эволюцияси.....	17
Тезда бизнес кураман ва ҳеч нима қилмасдан пассив даромад ола бошлайман. ( <i>Лекин 10 тадан 9 бизнесменлар ҳафтасига 7 кун кунига 12</i> <i>соатдан ишлашади</i> ).....	18
Тўрт соатлик иш ҳафтасига эришиш мумкин. ( <i>Қачонки сиз кўп</i> <i>миллионли маблағ билан ишдан кетсангиз</i> ).....	22
Олий таълимсиз, дипломсиз ва сертификатларсиз ҳеч нима қилиб бўлмайди. ( <i>Буни Гарвард университетини ташлаб кетган Билл</i> <i>Гейтсга айтинг</i> ).....	25
<b>2-БОБ. Компанияни бошқариш ва стратегик ривожланиш</b> .....	29
Бизнесда энг асосийси – яхши ғояни топиш ( <i>Фақат олдин 1000 та</i> <i>муваффақиятсизини текшириб кўришни унутманг</i> ).....	29
Бизга янги ғоялар керак. ( <i>Тогни бульдозерлар суради, ғоялар эмас</i> ).....	31
Атрофдагиларнинг фикрига кулоқ солинг. ( <i>Тезда сиз ҳам улар турган</i> <i>жойда бўласиз!</i> ).....	32
Биз мукамал маҳсулот чиқаришимиз керак. ( <i>Бу вақтда рақобатчилар</i> <i>ўнта яхши маҳсулот чиқаришади</i> ).....	39
Ўта пухта режалаштириш бизнесни ривожлантиришга ёрдам беради. ( <i>Ҳа албатта тошбақа яхши ҳайвон, лекин...</i> ).....	41
Менинг бизнесимда ҳаммаси бошқача. ( <i>Фақат сиз космик кемаларни</i> <i>улгуржи сотаётган бўлсангизгина, шундай бўлади</i> ).....	43
Менинг бизнесимда ҳаммаси жойида. ( <i>Тешик қайиғим мўжиза туфайли</i> <i>чўкиб кетмаяпти</i> ).....	45
Биз тузаётган режалар ҳақиқатга мос. ( <i>Фақат орадаги улкан жарликни</i> <i>ҳисобга олмаганда</i> ).....	46
Кичик корхона учун бизнес-жараёнларни куришнинг кераги йўқ – шундоғам ҳаммаси аниқ. ( <i>Навбатдаги ходим ишдан кетганида</i> <i>фалокат бор-йўғи бир неча ой давом этади</i> ).....	47
Бизнес мени стабил даромад билан таъминлайди, жуда бўлмаганда уни сотаман. ( <i>Нимагадир сотиб олувчилар кўринмайди</i> ).....	50
Рақобатчилар – бу душманлардир! ( <i>Душманлар билан дўстлик фойда</i> <i>келтириши мумкин</i> ).....	53

Бизнес қанча содда бўлса, шунча яхши. (Бу бизнесингизни сиздан олиб қўювчилар учун яхши).....	55
Менинг бизнесимни инқирозлар айланиб ўтишади. (Ёнгин бошланса, бунда тайёрмисиз?).....	56
Менинг бизнесим ривожланиши учун мен шу пайтгача қилган ишимни янада яхши бажаришим керак. (Нимага сиз неча йилдан буён битта нуқтадан силжимаяпсиз?).....	59
<b>3-БОБ. Ходимларни бошқариш</b> .....	62
Менинг ходимларим – жавобгарликни ҳис қилишади. (Дам олиш куни кечқурун кафедра уларнинг нима деётганликларини бир эшитиб кўринг)..	62
Ходимларингизга дўстона муносабатда бўлинг (ва орқангиздан пичоқ уришларини кутаверинг).....	67
Нимага мен ходимларимни назорат қилишим керак, улар хизмат вазифалари билан шуғулланишяпти. (Бу фақат хўжайиннинг кўзи олдида).....	68
Яхши корхона ходимларни ижобий мотивлашга асосланади. (Уларга пряникни кўрсатаётиб қамчини ҳам эсдан чиқарманг).....	70
Менинг ходимлари - аҳмоқлар! (Улардан биттасини ҳар куни эрталаб кўзгуда кўрасиз).....	75
Жамоангиз янги ғояларни хурсандчилик билан амалга оширади. (Агар уларнинг устида йўгон қамчили назоратчи турса).....	76
Мен ўз ходимларимга тўлиқ ишонаман, улар мени алдашмайди. (Фақат мижозлар базасини олиб рақобатчингизга ўтиб кетишади).....	77
Бизнинг сотувчиларимиз – профессионаллар, уларни ўқитиш шарт эмас.....	82
Бизнинг ходимларимиз ўғирлашмайди. (Шунчаки ўзларига тегишли нарсани олдим деб ҳисоблашади).....	85
<b>4-БОБ. Сотув ва маркетинг</b> .....	88
Яхши сотувчи ҳақидаги афсона.....	88
Паст баҳолар бизга рақобатчиларимизни енгишимизга имкон беради. (Тўғри, фақат эртага икки баробар арзон ишлашга тайёр янги рақобатчи пайдо бўлади).....	89
Баҳо – бизнинг мижозлар учун асосий фактордир. (Уларга қадриятни кўрсатмагунингизча).....	89
Мижозлар – биз учун ҳамма нарса. (Лекин уларнинг кўпчилиги шунча муаммо келтирадики, уларни “бўшатини” осонроқ).....	91
Интуициянгизга ишонинг. Лекин катта лойиҳани амалга оширишга киришишдан олдин ҳар битта ғояни чуқур текширинг.....	94
Нима билан шуғулланыпсиз? Машиналар...Чангютқичлар... Уйлар... Цемент... сиз қайси бизнес билан шуғулланыпман деб ўйласангиз ҳам, сиз барибир маркетинг бизнесидасиз.....	96
Тадқиқотлар шуни кўрсатадики... бошиданоқ назария билан шуғулланмасдан ҳақиқий мижозларда тестлаб кўриш керак эди.....	101

Агар маҳсулотимиз мижозга ёкса, у сотиб олади. (Унда нимага ҳар иккинчи мижоз: “Ўйлаб кўраман” деб кетиб қолмоқда?).....	102
Ақлли мижоз– ўзи тушунади. (Қолган 99% ёнингиздан ўтиб кетади).....	102
Бизнинг сотиш бўйича менежерларимиз мижозга қачон ва нима дейишни билишади. (Унда нимага улар сиздан доимо пул сўраб келишади?).....	103
Мижозларни ҳар нарсага безовта қилиш керак эмас. (Ва улар сиз ҳақингизда умуман унутишади).....	104
Бизнинг рекламамиз яхши, у бизларга мижозларни жалб қилади. (Яхшиси компаниянгиз логотипини уйингиз деворига ёпиштиринг, фойдаси кўпроқ бўлади).....	106
Бизга реклама керак эмас, мижозлар бизни ўзлари топишади. (Сиз ароқ ишлаб чиқаришга монополия эгаси эмасмисиз?).....	111
Муваффақиятга эришиш учун янги, революцион маҳсулот яратиш керак. (Фақат уни илгари суриш учун жуда кўп пулингиз бўлса).....	113
Сотиш ҳажмини кескин ошириш усули мавжуд, фақат уни топиш керак. (“Сехрли таблетка” “Матрица” да қолган).....	113
Агар мижозлар бизнинг идеал эмаслигимизни билиб қолишса, биздан юз ўгиришади. Акс ҳолда нима нотўғри эканлигини кидира бошлашади.	115
Бизнинг мижозларимиз бизни ўзлари тавсия қилишади. Яъни шароит пайдо бўлиши билан ўзлари биз ҳақимизда кимгадир айтишади.....	116
Кетаётган мижоз – муаммо эмас. (Фақат янгисини топиш эскини қайтаришга нисбатан етти баробар қимматга тушади).....	117
Бизнинг мижозлар кўп сотиб олишни ёқтиришмайди. (Сиз уларга буни таклиф қилдингизми?).....	118
Бизнинг мижозлар ҳеч нима сотиб олишни исташмайди. (Нимага унда рақобатчингизнинг эшиги олдида навбатда туришибди?).....	120
<b>Хулоса</b> .....	121

## Кириш

Бизнес ҳақида жуда кўплаган хато фикрлар мавжудки, уларнинг натижасида тадбиркорлар боши берк кўчага кириб қолишади, бизнес керакли фойдани бермай қўяди. Айрим ҳолларда (кўпчилик ҳолларда) умуман синади. Аслида ушбу бизнес жуда катта фойда бериши мумкин эди. Лекин ушбу хато фикрлар омма онгига шу даражада сингиб кетганки, улар аксиома (исбот талаб қилмайдиган ҳақиқат) ёки умум қабул қилинган ўйин қондаси деб қаралади.

Ушбу китобда ҳақиқий ҳолат қандай бўлиши ҳақида гап юритилади. Бизнесда муваффақиятга эришиш учун доимий равишда ушбу қондаларни бузиш ёки улардан умуман воз кечиш керак бўлади.

Биз фикр юритадиган айрим қондалар шу даражада мустаҳкам кўринадики, улар ҳақида ушбу китобда билдирилган фикрлар шаккоклик, беадаблик деб қаралиши ҳам мумкин. Лекин мен сиз эшитишни истаган нарсалар ҳақида эмас, - буни сиз истаган бир манбада ортиғи билан топишингиз мумкин – аслида бизнесда ўйин қондалари қандайлиги ҳақида гапираман. Ҳатто бу ҳақиқат унчалик ёқимли бўлмаса ҳам. Афсуски, шундай қилиш керак. Агар сиз хато ва ишламайдиган стереотиплар қуршовидан чиқмасангиз, доимо уларга қоқилаверасиз ва бунда нимага ҳар сафар ишингиз ўнгидан келмаслиги ва мақсадингизга эришолмаётганингизга хайрон қолаверасиз.

Нима бўлганда ҳам қуйида сизга қуйида бизнес олами ҳақидаги айтилиши қабул қилинган нарсалар ҳақида эмас, балки ҳақиқий ҳолат ҳақида маълумот беришни истаيمان. Ҳақиқий ҳолат тўқималарга нисбатан ҳамиша ҳам қизиқроқ бўлади, лекин одатда анчагина мураккаб бўлади.

# 1-БОБ. Бизнес эгаси

Ҳикояни энг асосийсидан – яъни фирма эгаси бўлган сиздан бошламоқчиман. Қизиғи шундаки, ўз корхонасининг кундалик муаммолари оқимига шўнғиб кетиб, кўпчилик аслида бу ишни нима сабабдан бошлангликларини ва нимага бизнес кураётганликларини ҳам унутиб кўйишади.

Бир эслаб кўринга, уни нимадан бошлагансиз? Нималарга эришишни истаган эдингиз? Шубҳасиз бу юқори даромад, эркинлик, саёҳатлар қилиш ва оилангиз билан кўроқ вақт ўтказиш, ўз хоббингиз билан шуғулланиш ва бошқалар ҳақидаги фикрлар бўлган. Ушбу ҳаёт тарзини сиз ўша пайтда бошлаган бизнес таъминлаб бериши керак эди.

95 % бизнесменларнинг (айниқса кичик бизнесда) 5 йилдан кейинги аҳволини қарайдиган бўлсангиз, умуман бошқача ҳолатга гувоқ бўласиз. Одатда бизнес эгаси ҳудди ғилдирак ичидаги сичқондек кунига 10-12 соат тинмасдан, ҳатто, дам олиш кунларисиз ва таътиллрсиз айланиб ётганлигини кўрасиз. Бунинг устига саломатлик билан ва оилавий муаммолар ҳам кўшилади. Чунки жуда катта куч ва вақт ўз корхонасининг чўкиб кетмаслигини таъминлашга сарфланади ва шахсий мақсадлар бир чеккага суриб кўйилади.

Агар сиз бизнесмен бўлсангиз, ушбу ҳолат сизнинг ҳақиқий ҳолатингизга қанчалик ўхшашлиги ҳақида бир ўйлаб кўринг.

- Кунига неча соат ишлайсиз?
- Қанчалик тез-тез дам оласиз ва саёҳатларга чиқасиз?
- Оилангиз билан қанча вақтингизни ўтказасиз?
- Спорт ва ўз хоббингиз билан шуғулланишга вақтингиз борми?

Сиз ботқоқликда тимсоҳлар орасига тушиб қолсангиз, сизнинг вазифангиз шунчаки улардан ҳимояланиш эмас, балки ботқоқликни қуритиш эканлигини эсдан чиқариб кўйишингиз жуда осон бўлади.

Аслида кўпчилик бизнесменларни қизиқтирадиган энг муҳим савол: “Қачон мен бахтли яшай бошлайман – ҳамма нарса ўз-ўзидан, менинг энг кам катнашишим билан содир бўлса ва бундан ҳамма хурсанд бўлса?”

Китобнинг биринчи қисмида айнан бизнес эгаси ҳақида гап боради. Шунингдек бу ерда жамиятда қабул қилинган стереотиплар ва қоидалар ҳамда уларнинг сизнинг мақсадингизга етишингизда қандай халақит бериши – шароитни ўзгартириш учун нима қилиш кераклиги ҳақида гаплашамиз.

**██████████**

**Мен кунига 24 соат мижозлар учун очикман.  
(Тезда кўздан йўқолинг! [бу бизнесменнинг асосий шахсий  
самарадорлиги сиридир])**

Эътибор берганмисиз, сиз бирорта муҳим иш билан шуғулланаётган пайтингизда (фирманинг стратегик ривожланиши режасини тузаяпсиз ёки янги маҳсулот устида ишляяпсиз) ёки оилангиз билан дам олишда бўлганингизда бирданига телефон жиринглайди ёки кабинетга кимдир бостириб киради ва мижознинг қандайдир шошилинич ишини ҳал қилиш кераклигини айтишади. Сиз эса ўзингизча сўкинапсиз, лекин барча ишингизни ташлаб, ушбу шошилинич ишни ҳал қилишга кетасиз. Чунки мижоз сиз учун биринчи ўринда. Сиз билан шундай бўлганми?

Муваффақиятли тадбиркорларда аниқланган энг катта сирлардан бири – бу сиз **мижозлар, ходимлар ёки етказиб берувчиларнинг кўнглига қанча кўп қарасангиз, шунчалик кўпроқ муваффақиятсиз бўласиз ва бизнесингиз бир жойда туриб қолади.**

Компания эгасининг шахсий самарадорлиги ва эркинлигининг асосий принципи – бу мижозларнинг эмас, балки ўзининг қоидалари бўйича яшашдир. Сиз ва фақат сиз ўзингизнинг приоритетларингизда ўз мижозларингиз ва ходимларингиздан анча юқори туришингиз керак. Чунки бизнес сизсиз тезда ишдан чиқади (кичик бизнесда эса бу бир неча кун ичида содир бўлади). Шундай экан, ўзингизни, ўз вақтингизни, ходимларингизнинг энергияси ва қобилиятларини ҳамда бошқа ресурсларингизни ҳар қандай ташқи таъсирлардан ҳимоялаш (жумладан мижозлардан ҳам) усулларини ишлаб чиқишингиз керак. Буни амалга ошириш учун сиз идеал келажагингизни аниқ тасаввур қила олишингиз керак: сизнинг бизнесингиз (иш кунингиз, мижозларингиз, ходимларингиз ва бошқалар) қандай бўлиши керак.

IBMнинг раҳбари Томас Уотсондан: “Қандай қилиб сиз бундай улкан компанияни ярата олдингиз?” – деб сўрашганда, у: “Олдинга мен бу қандай бўлиши ва компания қандай ишлашини тасаввур қилдим – кейин эса уни шунчаки амалга оширдим” – деган экан.

Худди шу ишни сиз ҳам амалга оширишингиз керак: идеал келажагингизнинг картинасини яратинг ва уни ҳақиқатда амалга ошира бошланг. Лекин кундалик ишларга ўралашиб қолиб, асосий ишни эсдан чиқариб қўймаслигингиз учун приоритетларни қўйиб олишингиз керак: сиз ўзингиз шахсан энг яхши қила оладиган ишингиз билан шуғулланишингиз, қолган барча ишларни ходимларингизга юклашингиз ёки аутсорсингга (сизнинг фирмангизнинг айрим ишлари билан шуғулланувчи ташқа компанияга) беришингиз керак. Лекин сиз буни қила олишингиз учун куйидаги ишни бажара олишингиз керак...

## **Бошқаларнинг вақтини сотиб олиш**

Агар сиз кундалик ишларга ўралашиб қолган бўлсангиз, буни кеча қилиш керак эди! Айтайлик сизнинг бир соатлик иш вақтингизга 10 000 сўм тўлашади, нимага бошқа бировнинг шу вақтини 3000 сўмга сотиб олишингиз мумкин эмас? Буни қилишдан кўрқманг!

Табиийки, сизнинг вақтингизга талаб бўлиши керак. Агар унга тегишли талаб бўлмаса, олдинига савдо билан шуғулланинг, ўз вақтингизнинг баҳосини оширинг ва олинган пулга бошқа бировнинг вақтини сотиб олинг.

**Муваффақиятнинг ҳақиқий қоидаси: ўз вақтингизни асранг ва бошқаларнинг вақтини сотиб олишдан кўрқманг.**

## **Бизнес – бу оғир меҳнат. (Ҳеч бўлмаса у роҳат келтирсин!)**

Одамлар билан мулоқот қилаётиб, ҳеч қачон бизнес ва роҳатланишни аралаштирмаслик кераклиги ҳақида эшитасиз. Иш ўз йўлига – дам олиш ва роҳатланиш ўз йўлига. Бу иккаласи бир-бирига кўшилмайди. Бу ҳақда эшитганмисиз? Балки сизнинг ўзингиз шундай деб ўйларсиз?

Энди бўлса ўйлаб кўринг: сиз ҳақиқатан ҳам онгли ҳаётингизнинг ярмини сизга роҳат келтирмайдиган ишга сарфламоқчимисиз? Шунчаки ҳисоблаб кўринг: иш кунингиз 8 соат + йўлга кетадиган вақт + тайёрланишга кетадиган вақт. Агар уйқу вақтини айириб ташласангиз, ҳаётингизнинг 50 % идан кўпроғи иш билан боғлиқ бўлиб чиқади.

Албатта, табиий ҳолда биз бундан ўзимизни ҳурмат қилишимиз, хурсандчилигимиз ва роҳатланишимизнинг анчагинасини оламиз. Лекин сиз ушбу манбани онгли равишда рад қилиб, ўзингиз ўзингизга муаммоларни сотиб оласиз. Умрининг фақат ярмини тўлиқ яшаб, қолган қисмини мажбурлик тамғаси остида ўтказётган кишини бахтли ва муваффақиятли деб аташ мумкинми?

Бу камдан-кам учрайдиган ҳолат деб ўйлайсизми? Ҳечамда. Атрофингиздаги бизнесменларни ва ёлланма ишчиларнинг қандай яшашаётганликларини бир кўринг. Уларнинг нечтаси ишга куч, энергия ва роҳат манбаи деб эмас, фақат пул манбаи деб қарашади? Афсуски, бу абсолют кўпчиликини ташкил қилади. Бу одамларнинг кўпчилиги ҳатто қилаётган ишидан нафратланади ва буни: “Менинг бошқа иложим йўқ – яшаш учун пул ишлаб топишим керакку” – деб оқлашади.

## **Ҳозир оғир меҳнат қиламан, пул тўплайман, кейин ҳаётдан лаззатланаман ...**

Яна битта кенг тарқалган хато фикр: “Ҳозир ўзимдан кечаман – пул ишлаш учун ўзимга ёкмаган ишни қиламан. Пул ишлаб олганимдан кейин ҳақиқий ҳаёт бошланади!”



Лекин нимагадир кўпчиликнинг ҳақиқий ҳаёти ҳеч қачон бошланмайди. Аксинча – тугайди. Ишлар ва муаммолар, айниқса бизнесменларда, борган сари кўпаяверади. Даромадлар ошса ҳам улар пайдо бўлаётган янги чиқимларга етмайди ва борган сари кўпроқ ишлашга тўғри келаверади. Ёш ўтган сари куч ва энергиянгиз ҳам камая боради. Охир-оқибатда ҳаммаси сиз ўйлагандек яхши тугамайди.

Балки ёндашувни ўзгартириш керакдир?

Қачондир, келажакда ҳаётдан лаззатланиш ва керакли имконият ва молиявий ресурсларга эгалик қилиш учун ҳозир корхона ташкил қилгандан кўра бирданига ўзингизга ёққан нарсада бизнес бошланг ва унда пул ишлай бошланг.

Энг асосийси ё иш ёки роҳатланиш деган фикр қаердан келган ўзи? Ушбу фикрнинг асоси унчалик ҳам узоқ бўлмаган собиқ Иттифок даврида аҳолининг кўпчилиги бир хилдаги механик иш билан шуғулланган вақтларда пайдо бўлган.

Ҳозир эса сиз кундалик бир хилдаги ишларни бажариш учун ҳамиша буни яхши қиладиган ва бундай иш ёқадиган одамни бемалол топишингиз мумкин. Ўзингизга эса энг яхши бажара оладиганингиз ва роҳат келтирадиган ишни қолдиришингиз мумкин. Бизнесменнинг ёндашуви айнан мана шундай бўлиши керак.

## **Ёқмайдиган иш билан шуғулланиб жиддий муваффақиятга эришиш мумкин эмас**

Агар сиз муваффақиятли бизнесменларга эътибор қаратсангиз, улар ё ўзларига ёққан иш билан шуғулланаётганликларини ёки бизнесини сотиб юборишларини кўрасиз. Сизга роҳат бермайдиган иш сизнинг энергиянгизни сўриб олади. Бундай иш билан шуғулланишингиз оёғингизга оғир юкларни боғлаб, тепаликка чиқишга уринишингиз билан баробардир. Ўзингиз яхши бажарадиган ва яхши кўрадиган ишингиз эса, аксинча сизга куч ва энергия беради, ўзингизга берадиган баҳоингизни оширади.

Сизнингча ким тезроқ югуради – пастга кетаётган эскалатордан юқорига томон югураётган кишими ёки эскалатор билан бир хил йўналишда югураётган кишими?

Бизнес сизнинг энергиянгизни сўриб олиши эмас, балки қўллаб-қувватлаши керак. Шунда сиз улкан зафарларга эришасиз.

**Муваффақиятнинг ҳақиқий қондаси: ҳар битга имкониятдан фойдаланиб бизнес ва роҳатланишни ўзаро уйғунлаштиринг!**

**To'liqni yuklab olish**