

“Муваффақиятли тадбиркорнинг фикрлаш тарзи”

Ғолиб – ҳамиша жавобнинг бир қисмидир,
Омадсиз – ҳамиша муаммонинг бир қисмидир.

Ғолиб – ҳамиша дастурга эга,
Омадсизнинг – ҳамиша баҳонаси бор.

Ғолиб айтади: “буни сен учун қилишимга рухсат бер”,
Омадсиз айтади: “бу менинг ишим эмас”.

Ғолиб ҳар битта муаммода жавобни кўради,
Омадсиз ҳар битта жавобда муаммони кўради.

Ғолиб ҳатто чўлда ҳам яшил ўтни кўради,
Омадсиз ям-яшил ўтлоқда ҳам чўлни кўради.

Ғолиб: “бу қийин, лекин имконияти бор!”
Омадсиз: “бу мумкин, лекин жуда қийин”.

Ғолиб бўлинг!

Тренингнинг вазифалари (мақсадлари):

- Фикрлаш устида ишлаш жараёнини тушуниш ва мияни муваффақиятга созлаш.
- Сиз ҳаётингизда ва бизнесда эришишни истаган нарсаларингизни яратишда **визуализация** ва **медитация** қандай ёрдам беришини билиб олиш.
- Коинотнинг 7 қонунини ва уларнинг бизнинг ҳаётимизга **таъсири**ни тушуниш.
- Қуйи онгингизнинг кучини қандай тўғри ишлатишни тушуниш.
- Онгингиз сизнинг муваффақиятингизга қандай муносабатдалигини билиш.
- **Ретикуляр активлаштириш тизимидан** фойдаланишни ўрганиш.
- Психо-кибернетик **механизм (термостат)** дан фойдаланишни ўрганиш.
- Рептил мия, қўрқувлар қаердан пайдо бўлади ва улар билан қандай курашиш керак.
- Сизнинг **этиқодларингиз**, уларнинг қандай шакланганлигини тушуниб олиш.
- Ўзингиз ҳақингиздаги **тасаввурингизнинг кучини** тушуниш.
- Нейрон пластиклиги нима ва ундан қандай фойдаланишни ўрганиш.
- **Аффирмациялар** сизнинг **орзуларингизни** амалга оширишга ёрдам берадиган янги нейрон тармоқларини қандай яратишини ўрганиш.
- **Аффирмациялар** рўйхатини тузиш ва уларни ҳар куни ишлатиш одатини яратиш.
- Бизнесингизнинг тўлақонли келажагини яратиш.
- Мақсад қўйиш, керакли ишончлар ва одатларни аниқлаш.
- Ҳаракат қилиш учун 30, 60, 90 кунлик режалар тузиш.

Келишув

Мен орзуимдаги бизнес ва ҳаётимни яратиши учун имкони бўлган ва имкони бўлмаган барча ишларни қилиши мажбуриятини оламан.

Мен дастурни тўлиқ ўташ, тавсия қилинган барча адабиётларни ўқиши, барча вазифаларни бажариши, барча саволларга жавоб бериши мажбуриятини оламан.

Мен орзуимдаги бизнес ва ҳаётни яратиши учун талаб қилинадиган баҳони тўлашга тайёрман.

Мен бунинг учун вақт кераклиги ва ўзгаришлар бир кунда содир бўлмаслигини тушунаман.

Мен муваффақиятли бизнесни фикрлаш тарзини ўзгартирмасдан туриб яратилмаслигини яхши тушунаман.

Мен даромадим ошиши учун олдин фикрлашим ўзгариши кераклигини тушунаман.

Шунинг учун:

Мен медитация қилиши, визуализация қилиши, миннатдор бўлиши ва ҳар куни аффирмацияларни эшитиши мажбуриятини оламан. Ёмгирда ҳам, қорда ҳам, бўронда ҳам, саёҳатда ҳам, ҲАМИША...

Мен тирик эканман – демак бу одатлар менинг бир қисмимдир.

Имзо _____ Сана _____

Коинотнинг 3 та кучи

Рухий куч (Хиссий, эмоционал кучдан минглаган марта кучли)

Атом энегиясининг эквиваленти



Эмоционал (хиссий) куч (жисмоний кучдан юзлаган марта кучли)

Кимёвий ёки электр энергиясининг эквиваленти



Жисмоний куч (Коинотдаги энг кучсиз куч)



Буюк Қонун

Ҳамма нарса - Энергиядир

- Энергия – яратилмайди ва парчаланмайди.
- Энергия – ўз-ўзининг сабаби ва натижасидир.
- Энергия барча жойлар ва вақтларда бир текисда тақсимланган ҳолда мавжуддир.
- Энергия доимо ҳаракатда ва ҳеч қачон тўхтамайди.
- Энергия доимий равишда шаклини ўзгартиради.
- Ўзгариш – фақат энергиянинг белгисидир.
- Энергия – бу Ҳамма Нарса!
- Биз ё ўсамиз ёки ўламиз, ҳеч қачон “боридай” бўлмайди.



Коинотнинг 7 қонуни

1.Энергиянинг доимий ўзаро ўзгариши (трансмутация) қонуни

- A. Барча энергия юқори ва кучли частотадан пасроғига, кейин эса аксинча ўтади.
- B. Ҳеч нима ҳеч қачон ўлмайди, фақат трансформацияланади.
- C. Мия энергиянинг юқори частоталарининг (квант майдони) паст частотали энергияга (моддий дунё) айланишига жавобгардир.

2.Вибрация ва резонанс (табранишлар) қонуни

- A. Бир хил частотали энергиялар резонанс беради ва тортилади.
- B. Фикрлар – ҳаракатдаги энергия тўлқинларидир.
- C. Моддий Коинот квант Коинотдан пайдо бўлади.
- D. Концентрация ва фокус вибрацияни кучайтиради.
- E. Салбий фикрлар = салбий тортишиш.
- F. Ижобий фикрлар = ижобий тортишиш.

Сиз ният тарзида жўнатмаган нарсангизни тортиб ола олмайсиз.

Агар сизга мавжуд натижалар ёқмаётган бўлса, демак сиз истамаган нарсаларингизга эътиборингизни қаратяпсиз.

Сиз эътиборингизни фақат истаган нарсаларингизгагина қаратишингиз керак.

Натижаларингизга қараб, сизнинг эътиборингиз нимага қаратилганлигини кўриш мумкин.

Агар сиз мижозлар йўқлиги ва пулингиз йўқлигига кўпроқ эътибор қаратсангиз – Коинот қонунларига кўра сиз айнан шуни кўпроқ тортиб оласиз.

Муаммо пулнинг камлигида эмас, балки сизнинг нимага эътибор қаратаётганлигингиздадир.

Тортишиш қонуни – Коинотнинг энг кучли қонунидир.

Мен буни ўз бизнесимда қандай қўллай оламан?

3. Кутблилик қонуни

Физикадан биламизки, барча нарсалар қарама-қаршисига эга.

Совуқ/исиқ, паст/баланд, яхши/ёмон, муаммо/ечим.

Кутблилик қонуни айтадики, биз ҳамиша шароитнинг қарама-қарши томонига қаршимиз керак. Агар нимадир ишламаётган бўлса, демак бунга қарама-қарши бўлган нимадир ҳам мавжуд.

Коинотда улар бир-бирисиз мавжуд бўлиши мумкин эмас.

Коинотда салбий ва ижобий тенгдир, лекин бизнинг нимага эътибор қартишни танлаш имкониятимиз бор.

Кўпроқ олиш учун қарама-қарши нарса ҳам борлигини англаш ва унга кўпроқ эътибор қаратинг.

Ҳар битта воқеа мени кучга тўлдиради.

4. Ритм қонуни

Экиш фасли ва ўрим-йиғим фасли мавжуд. Сиз иккала фаслда бир вақтда бўлишингиз мумкин эмас.

Муваффақиятсизликка учраганингизда бунга реакция билдирманг. Бу табиий ҳол. Бу ўзгаради ва ҳамма нарса яхши бўлишини билинг. Яхши вақтлар келади, уларга бутун эътиборингизни қаратинг!

Мен ҳозир қайси фаслданман?

Кейинги фаслга қандай қилиб яхшироқ тайёрланишим мумкин?

Сизнинг ўзингизни қандай ҳис қилишингиз, воқеаларга қанчалик аҳамият беришингизга боғлиқ. Сизнинг ҳиссиётларингиз ўзига ўхшаш фикрлар ва воқеаларни тортувчи тебранишларни пайдо қилади ва худди шундай ҳиссиётларни кучайтиришади.

Бераётган аҳамиятингизни ўзгартиринг ва шароит ҳам ўзгаради.

Ритм – сизнинг бир қисмингиз эканлигини, чунки сиз ҳам Коинотнинг бир қисми эканлигингизни, алоҳида эмаслигингизни англаш.

Муаммо сизнинг муаммоларга қандай қарашингиздадир.

Стивен Кови

Сиз ҳар битта ҳолатда ижобий нарсани кўришни ўрганишингиз керак.

Ҳозир қайси фаслда эканлигингизни тасвирланг.

Янги фаслга тайёрланишингизда кўпроқ қандай муносабат ва ҳаракатлар ёрдам беради?

5. Нисбийлик қонуни

Ҳозир сиз ўтирган хона каттами? Бу уни нима билан таққослашингизга боғлиқ.

Коинотда яхши ёки ёмон нарсанинг ўзи йўқ. Сизнинг шароитни қабул қилишингиз унинг яхши ёки ёмонлигини аниқлаб беради.

А. Сиз уни таққослай бошламагунингизга қадар ҳеч нима ёмон ҳам, яхши ҳам, кичик ҳам, катта ҳам эмас.

В. Сизнинг шароитларингиз ва тажрибаларингизни нимадир ёмонроқ нарсага нисбатан таққослай бошласангиз, сизнинг шароитингиз анча яхши бўлиб кўрина бошлайди.

С. Ўзингизни бошқалар билан таққосламанг. Нимани исташингизга бутун эътиборингизни қаратинг ва ўзингизни таққослаш ҳамда эҳтимолларингиз қопқонига тушиб қолманг.

Буни ҳозироқ менинг ҳаётимда қандай қўллашим мумкин?



6.Сабаб ва натижа қонуни

- A. Натижаларни фақат бизнинг моддий дунёимизда кўрамиз.
- B. Коинотга жўнатилган фикрлар/ҳаракатлар албатта қайтишади.
- C. Ҳар битта ҳаракат унга тенг бўлган тескари реакцияни пайдо қилади.
- D. Бошқаларга ҳурмат билан қаранг ва сизни ҳам ҳурмат қилишади.
- E. Сабабга эътиборингизни қаратинг, натижа ўзи келади.

Сизнинг фикрларингиз ва ҳаракатларингиз – бу сабабдир.

Нимани ўйлаётганлигимиз ва нимани қилаётганимизга эътибор қаратишимиз керак.

7.Етилиш қонуни

- A. Етилиш **ҳамма нарсага** тааллуқли.

Ҳар битта уруғ етилиш даврига эга. Сабзи уруғи сабзига айланиши учун 70 кун керак бўлади, помидорга 60 кун. Одамнинг инкубация даври 285 кун.

- B. Ғоялар – бу шакл ёки натижага айланиши мумкин бўлган руҳий уруғлардир.

Кўпчилик одамлар уларнинг ғоялари амалга ошишини кута олмайдилар ва ўз қўллари билан ўзларини йўқ қилишади.

Ғояларингизнинг амалга ошиши учун Коинотга вақт керак эканлигига ишонишингиз керак.

- C. Барчаси ниманингдир нимагадир айланишидан пайдо бўлади.

- D. Тўғри вақт келгандагина сизнинг мақсадларингиз ва орзуларингиз амалга ошишади.

- E. Улар **албатта амалга ошади**, буни билинг.

Буни ўзимга ҳозироқ қандай қўлласам бўлади?

8.Харакатлар қонуни

Қайси ҳаракатларингиз сизнинг бизнесингиз ва ўзингиз учун энг кўп фойда келтиради?

Кўп энергия ва вақтингизни оладиган майда ишлар билан шуғулланыпсизми ёки асосийсига эътибор қаратяпсизми?

Агар биз Коинот қандай ишлашни тушунмасак ва унга ишонмасак, табиий жараённи бузамиз. Шунда бизнинг ҳаётимизда биз истамаган нарсалар пайдо бўла бошлайди.

Сиз учун қоида:

Уруғни (ғояни) олинг, миянгни тозаланг, уруғни экинг ва Коинотга вибрация ва тортилиш қонуни орқали ўз ишини қилишига имкон беринг.

Сиз бизнесни қура олишингиз Коинот қонунларини қай даражада бажаришингизга боғлиқ.

Тўлиқ ишонинг.

Оғир ишлаш ўрнига ўзингиз истаган нарсангизни тортиб олиш учун Коинотдан фойдаланинг.

Танангизни тўғри вибрацияланишга ўтказинг ва ҳаётингизда нималар содир бўлишини кўрасиз.

Олдиндан кўриш – ҳаракатлар фокусидир.

Олдиндан кўриш – рухий уруғдир.

Фокус – вибрацияларни кучайтиришдир.

Ҳаракатлар.

Нима яратмоқчи эканлигингизнинг аниқ-тиниқ ниятингиз борлигига ишонч ҳосил қилинг.

Қанча пул ишлаб олмоқчисиз?

Бу йил, ой, ҳафтада қандай даромад олишингиз керак?

Мия

Барча нарса энергиядан иборат ва ҳамма нарса вибацияга эга.

Агар танангизга микроскоп билан қаралса, у молекулалардан тузилганлигини ва улар маълум частота билан вибация қилаётганлигини (тебранаётганлигини) кўришимиз мумкин.

Мия бутун танамизнинг вибацияси частотасини назорат қилиб туради.

Миямиз иккита муштимизча келади. У биз ичадиган сувнинг 30% ва барча энергиянинг 25% ини истеъмол қилади. У ўзига келиб тушаётган улкан ахборотлар оқимини қайта ишлаш билан шуғулланади.

80- ва 90-йилларда мия ўз структурасини ўзгартира олмайди деб ишонишган.

Бугунги кунда бўлса, мия бутунлай пластик эканлиги ва хоҳлаган бир ёшда ҳам янги нейрон тармоқларини яратиши мумкинлиги аниқланди.

Мия ташқи муҳитда унга ўрнатилган дастурларга мос келадиган нарсаларни топади.

Шунингдек биз миямиз дастурланган ҳар қандай нарсага эриша олишимиз мумкин эканлигини аниқланди.

Агар миямиз йилига 1 000 доллар ишлаб топишга дастурланган бўлса, у бу мақсадга эришади.

Агар у миллион долларга дастурланган бўлса, бунга ҳам эришади.

Нейрон пластиклиги

Ҳар битта фикр, ҳар битта тажриба мияда нейрон тармоғини яратади. Бу нейрон пластиклиги деб аталади.

Бирорта фикр ёки тажрибани биз қанчалик кучайтирсак, биз ишончни яратамиз.

Бизга хизмат қилувчи ишончларни кучайтириш эса бизнинг зиммамиздадир.

Сизнинг орзуларингиз ва мақсадларингизни амалга оширишга хизмат қиладиган ўзингиз ва ўзингизнинг имкониятларингиз ҳақидаги ишонч тизимини яратишингиз сизнинг зиммангиздадир.



Қуйи онг

Ҳатто биз бундай эмас деб ҳисобласак ҳам бизни қуйи онг бошқаради.

Бизнинг кўпчилик қарорларимиз, ўзимизни тутишимиз ва айниқса, бизнинг натижаларимизни қуйи онг бошқаради.

Бизга мактабда ўргатганларининг кўпчилиги хатодир! Бу эскирган тушунчалар.

Бизга онгли мия барчасини назорат қилишини ўргатишган. Лекин тадқиқотчилар бундай эмаслигини исботлаб беришди.

- Секундига 400 миллиард операция бажаради (**сизда ҳеч нима йўқ деманг, сиз барчасига қодирсиз**)
- **Қабул қилишнинг** ва ўзини тутишнинг 96-98% ини назорат қилади.
- Секундига ўртача **1 000 триллион** электрик/кимёвий реакцияларни яратади.
- **Картиналар** ва образлар воситасида кўради.
- Импульслар **ёруғлик тезлигига** яқин тезликда ҳаракатланади.
- Реал нарсани тасаввурдан, ҳақиқатни ёлғондан ажрата олмайди.
- Қуйи онг унга киритилган ҳар қандай буйруқни амалга оширади.

Мияни шундай сошлаш мумкинки, сизда ҳар қандай салбий фикр пайдо бўлиши билан сиз уни англашингиз ва онгли равишда уни ижобий фикрга айлантиришингиз мумкин.

Масалан.

Сизда: ушбу мақсадни амалга ошира олмайман деган фикр пайдо бўлди

1. Сиз салбий ишончни англайсиз.
2. Ўзингизга ушбу мақсадни амалга ошира оламан дейсиз.

Бу билан сиз шу пайтгача яратилган нейрон тармоқлардан фойдаланасиз, янги ижобий ишончларни тезроқ шакллантирасиз.

Учта кучли функция:

1. Шахсий операцион тизим.
2. Ишончлар, хотиралар ва одатлар омбори (одатлар истаклардан 10 000 марта кучлидир – сизда кўпроқ пул ишлаб олиш истаги бўлиши мумкин, лекин буни қуйи онгга сингдирмасангиз, ҳеч нима содир бўлмайди).
3. Сизни квант майдони ва умумий онг билан боғлайди.

Сизнинг вазифангиз имкониятлар Коинотидан ғояни танлаш ва уни қуйи онгга кўчиришдир.

Бу сизнинг мақсадларингиз йўналишида автоматик равишда сезиш ва ўзингизни тутишни яратади.

Ретикуляр активлаштирувчи тизим

РАТ – бу бизнинг мақсадларимизга эришишимиз учун бизда мавжуд бўлган энг кучли тизимлардан биридир.

Миямизга сезги органларидан келиб тушадиган ҳар битта импульс ретикуляр тизим орқали ўтади ва агар бу биз учун муҳим бўлсагина сигнал онггача етиб боради.

Ретикуляр активлаштирувчи тизим:

- Шахсий излаш тизими (google каби).
- Хужайралар **тармоғи**.
- Онгли мияга нисбатан 800 марта тезроқ.
- Ҳар битта **сенсор** импульсни бошқаради.
- **Оннга** сигналлар жўнатади.

Буни мен ўз ҳаётимда қандай қўллашим мумкин?



Психо-кибернетик механизм (термостат)

- Ретикуляр активлаштирувчи тизим билан ишлайди
- Назорат/жавоб тизими
- Бизнинг қулайлик майдонимиздан ташқарига нималарнидир етказиб беради.

Мен ўзимнинг ПКМ имни қандай қайта созлашим мумкин?



ПКМни қайта созлаш учун менга қуйидагилар керак...

Қулайлик зонасидан ташқарига ҳар қандай чиқиш (жумладан янги даромадлар даражасига чиқиш ҳам) стресс нейромедиаторларини эркинлаштиради – иккиланиш, кўрқув ва хавотир ҳисларини чақиради.

Бунинг натижасида одамлар ўзларига нима сабабдан улар олдинги ҳолатларига қайтишлари кераклиги ҳақида ёлғон гапира бошлашади.

Термостатингизни янги даражага созланг.



Ишонч ва одатлар кучи

Пластик хирургларнинг мижозлари операциядан кейин умуман фарқни сезишмас экан.

Қабул қилишни нима назорат қилади?

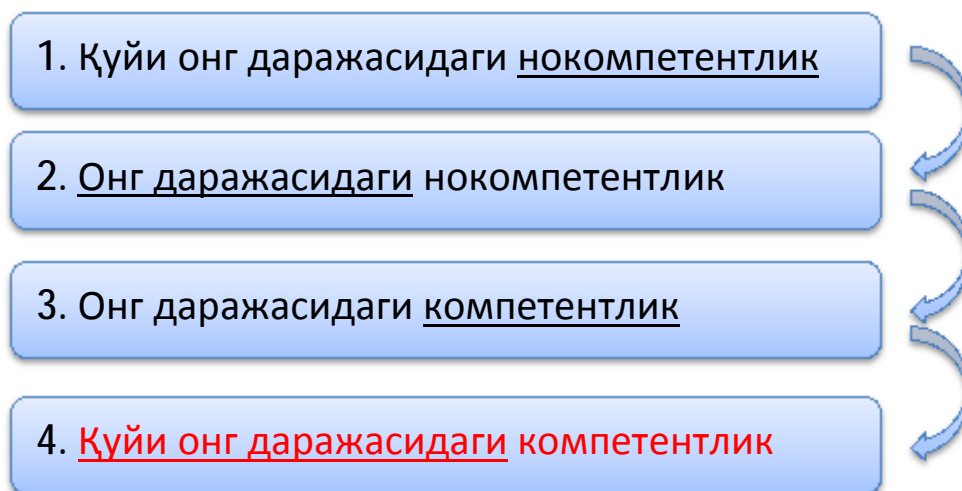
Нейрон алоқалар ташқи дунёда фақат ички образга мос келувчи нарсаларнигина кўришар экан.

Кузатиш +Эшитиш +Харакат +Тажриба ×Такрорлаш = ИШОНЧ	Ишонч +Тажриба ×Такрорлаш = ОДАТЛАР	Одатлар автоматик қабул қилишни белгилаб беради +Ўзини тутиш
		= НАТИЖА

Мия ҳамيشа ички реаллик картасига мос келувчи нарсаларни излайди ва топади.

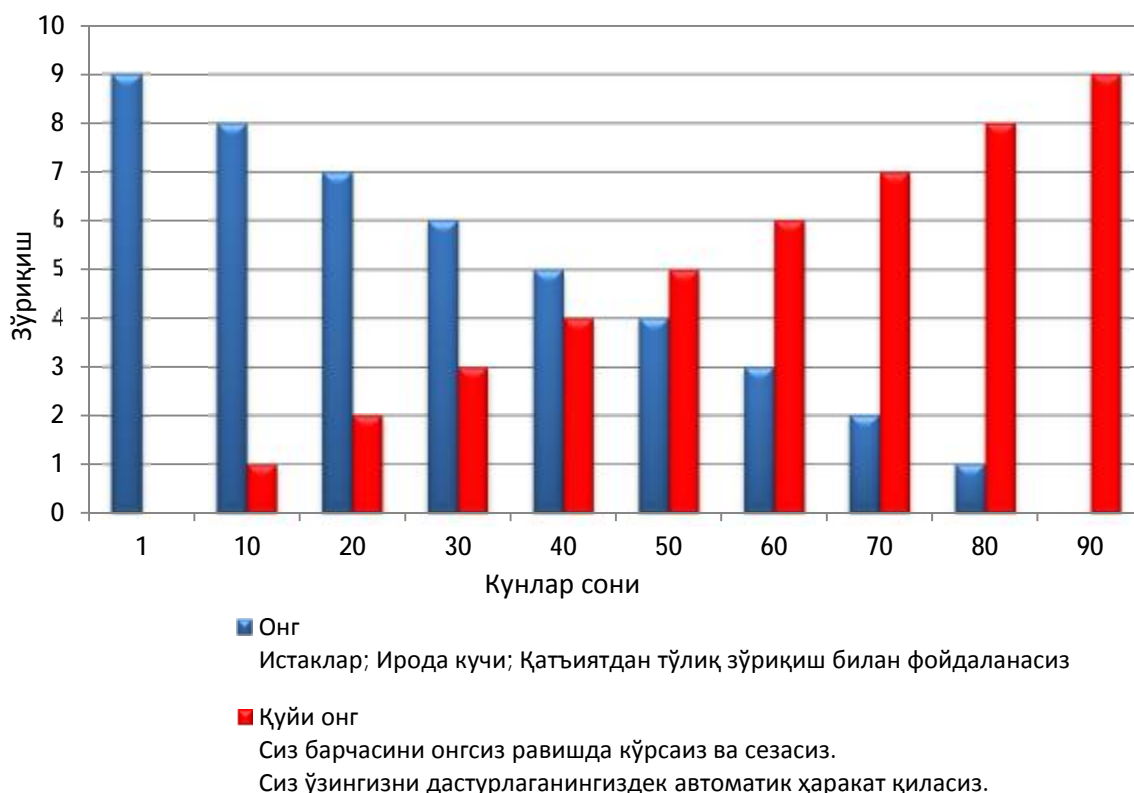
Биз фикрлашимиздан ташқари ҳеч нима билан чегараланмаганмиз.

Ўрганишнинг 4 босқичи



Мияни қайта дастурлаш жараёни

1. Бизнес ва ҳаётингизни қандай кўришингизнинг баёнини ёзинг.
2. Ниятингизни ҳар куни қайтаринг ва унга ҳиссий характер беринг.
3. Кунига 1-2 марта бизнес-аффирмацияларни тингланг.
4. Медитация қилинг.
5. Ўзингизга: “мен нимани истайман?”, “қилаётган ишимни нимага қиляпман?”, “агар бу ҳаётимнинг охири куни бўлса, нима қилган бўлардим?”, “бугун даромадимни қандай оширишим мумкин?” деган саволларни беринг.



Савол: *Ҳозирда сиз ҳар куни медитация қиляпсизми?*

- A. Ҳа.
- B. Йўқ.

Визуализация, медитация ва аффирмациялар

Визуализация – бизнинг қабул қилишимиз чегарасидан ташқарида бўлган ниманингдир образини шакллантириш жараёни. Биз ўтмишдаги, ҳозирдаги ёки келажакдаги ниманидир визуализация қилишимиз мумкин.

Медитация – олий онгга кириб бориш, ниятни кучайтириш, миянинг фокусланиш қобилятини машқ қилдириш.

Аффирмациялар – сиз ҳозир ҳақиқат сифатида қабул қилаётган нарсангизни аниқ тасдиқлаш.

Аффирмация самарали бўлиши учун у ҳозирги кунда, ижобий, шахсий ва аниқ бўлиши керак.

Савол: Визуализация қилиш учун визуализация доскасини яратдингизми?

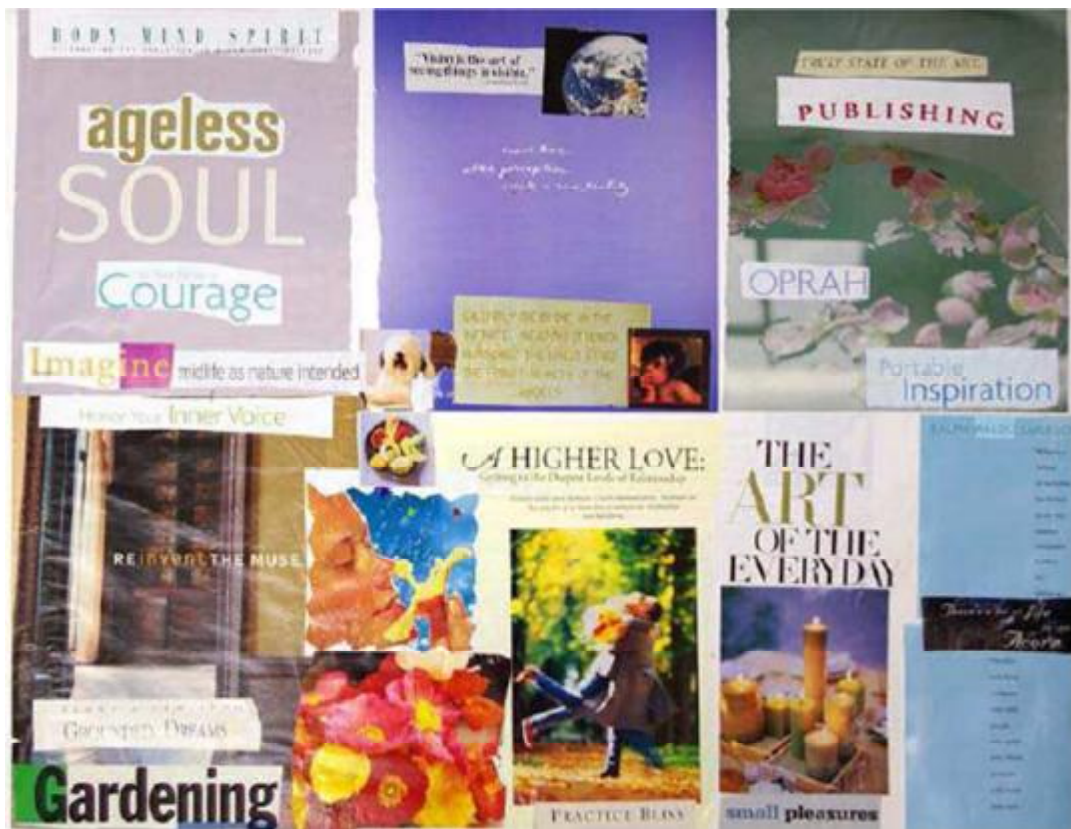
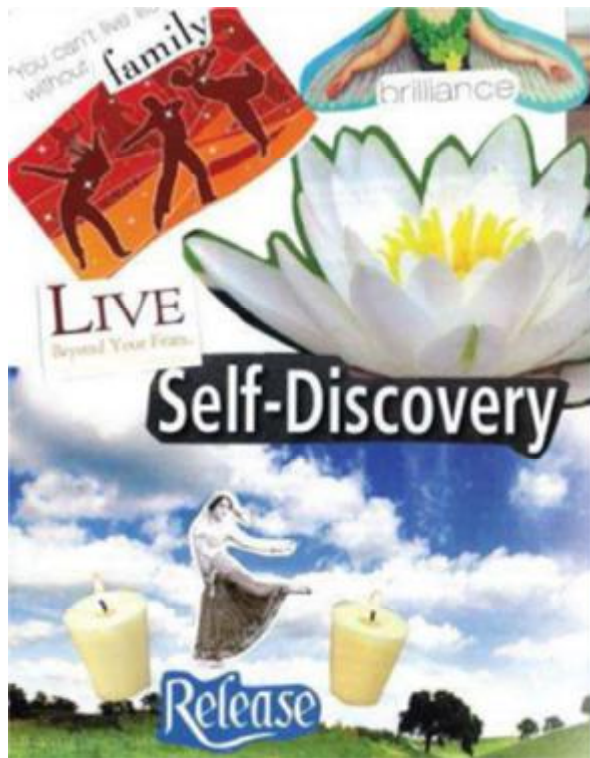
Ҳа – табриклайман!

Йўқ – уни тезроқ яратинг!

Визуализация доскаси

Доскага қандай 10 та образни ёпиштирасиз?

Доскага мисоллар





Эмоционал якорлар

Ҳаётингизда 3-5 ижобий воқеаларни ёзинг. 1дан 10 гача бўлган шкалада улар ҳиссий жиҳатдан 10 бўлиши керак.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ўша вақтда нималарни ҳис қилгансиз?

Муваффақият нима?

Муваффақият мен учун нимани билдиради?

Менинг бизнесим муваффақиятли эканлигини ҳис қилишим учун қандай 3-5 воқеалар содир бўлиши керак?

1.

2.

3.

4.

5.

Бизнесда эришганларим

*Шу пайтгача бизнес соҳасида **барча** эришганларингизнинг рўйхатини ёзинг.*

Ўз ҳаётингиздаги сизни муваффақиятли деб билишингизга ёрдам берадиган воқеаларни танланг.

Кучли томонларингиз

Ўзингизнинг кучли томонларингиз рўйхатини тузинг. Улар сизнинг ҳаётда муваффақиятга эришишингизда ёрдам берган ўзгармас қисмингиздир.

Уникал қобилиятлар

Ўзингизнинг уникал қобилиятларингиз ва сифатларингиз рўйхатини тузинг. Бу сизга турли ҳаётий ҳолатларда ўзингиз истаган нарсага эришишингизда ёрдам берган талантларингиз ва қобилиятларингиздир.

Кучсиз томонлар

Ўзингизнинг кучсиз томонларингиз рўйхатини тузинг. Улардан кейинчалик кучли аффирмациялар тайёрлашда фойдаланасиз.

Бизнес ва молиявий баҳолаш

Сана _____

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Менинг бизнесдаги мавжуд натижаларим

Бизнес/Ҳаётӣй вазифа

Ҳаётингизда бизнеснинг мақсади нима?

Сиз учун жуда муҳим бўлган нимани қиляпсиз?

Аниқланг...

Ҳаётда нимага эришишни истардингиз?

Қандай хайриялар қилишни истайсиз?

Қандай тажриба орттиришини истайсиз?

Қаерларга боришини истайсиз?

Бизнесингиз келажagini кўриш

Бизнесингизни келажакда қандай тасаввур қилишингизни ёзинг. Ҳикояни ҳозирги замонда ёзинг. Бизнесинг ҳар битта соҳасини иложи борича аниқроқ тасвирланг. Ўзингизни чегараламанг, орзу қилишига ўзингизга рухсат беринг.

Сотиш

Маркетинг

Менежмент

Молия

Мижозларга хизмат қилиш

Ходимларни бошқариш

Янги маҳсулотлар, лойиҳаларни ишлаб чиқиш

Ишончлар: Бу мен ҳозир ҳақиқат деб қабул қиладиган ишончлар рўйхати

Сабаблар: Нимага мен ўз молиявий мақсадларимга эришишим керак?

Одатлар: Бу менинг ўз мақсадларимга эришишим учун яратишим керак бўлган янги одатларим



30 КУНЛИК ҲАРАКАТЛАР РЕЖАСИ

Молиявий мақсадлар

Мен ўз молиявий мақсадларимни қуйидаги ҳаракатларни бажариб амалга ошираман

1. Мияни қайта дастурлаш
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

Менинг мақсадларимга эришишим учун мавжуд кучли томонларим

Менга қуйидагиларда ёрдам керак:

60 КУНЛИК ҲАРАКАТЛАР РЕЖАСИ

Молиявий мақсадлар

Мен ўз молиявий мақсадларимни қуйидаги ҳаракатларни бажариб амалга ошираман

1. Мияни қайта дастурлаш _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

Менинг мақсадларимга эришишим учун мавжуд кучли томонларим

Менга қуйидагиларда ёрдам керак:

90 КУНЛИК ҲАРАКАТЛАР РЕЖАСИ

Молиявий мақсадлар

Мен ўз молиявий мақсадларимни қуйидаги ҳаракатларни бажариб амалга ошираман

1. Мияни қайта дастурлаш _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

Менинг мақсадларимга эришишим учун мавжуд кучли томонларим

Менга қуйидагиларда ёрдам керак:

Бизнесингиз Таҳлили:

Компаниянгиз номи:

Сизнинг маҳсулот/хизматларингизнинг маркетингига талаб мавжудми?

Сизнинг маҳсулот/хизматингиз ҳудди шундай маҳсулот/хизмат таклиф қилаётган бошқа компания, тадбиркорларникидан қанчалик яхши?

Маҳаллий (сизнинг шаҳар/туман)

Мамлакат бўйича

Дунёда

Сизнинг ўз маҳсулот/хизматингизни сотиш ва маркетинг ўтказиш ҳамда бу жараёнда даромад олиш қобилиятларингиз қанчалик яхши:

Маҳаллий (сизнинг шаҳар/туман)

Мамлакат бўйича

Дунёда

Сизнинг маҳсулот/хизматингиз ҳақида қандай яширин ишончларингиз ва эътиқодларингиз бор?

Кейинги даражага чиқишингиз учун сизга қандай ишончлар керак?

Қандай билим/кўникмаларга эга бўлишингиз керак?

Мен ким бўлишим керак?
