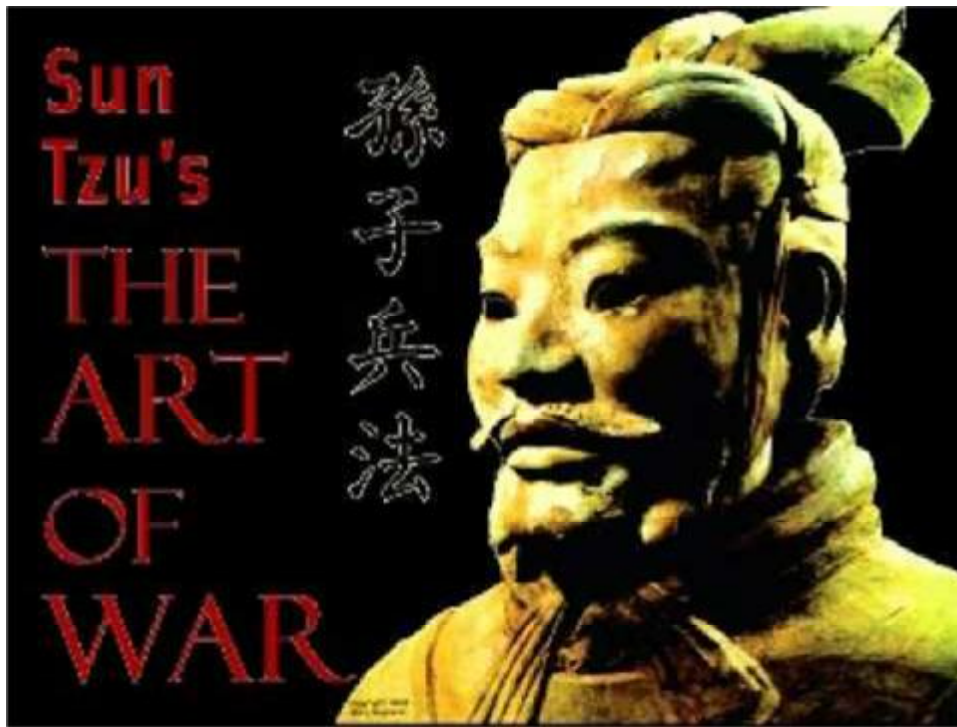


Сиз ҳамиша ўқишни орзу қилган китоб

# БИЗНЕСМЕННИНГ №1 ДУШМАНИ

Мульти-миллионли  
бизнес асосчиларининг  
яширган сирлари

Муаллиф - Мардон Машарипов



Сунь Цзы — айрим манбаларга кўра эрамиздан олдинги VI, бошқаларига кўра эрамиздан олдинги IV асрда яшаган файласуф ва стратег. “Уруш санъати” деб номланган машхур трактатнинг муаллифи.

**Диққат: Агар 18 га тўлмаган бўлсангиз ўқишни давом эттирманг!!!**

## Эрамиздан аввалги 500 йил – бугунги кун

- Жой: Хитой. Вақт: эрамиздан аввалги 453—403 йй. “Уруш санъати” трактати эълон қилинди.

- Бугунги кун. 2017 йил. 2400 йилдан буён Хитой стратегги ва генерали Сунь Цзынинг “Уруш санъати” ҳарбий асари ҳарбийлар, сиёсий етакчилар, юқори поғона бошқарувчилари ва айниқса



бизнесменлар учун энг кўп тавсия қилинадиган асар бўлиб қолмоқда!

### **Трактатдаги асосий фикр ёки 2500 йилдан ортиқ вақт давридаги Ҳақиқат:**

Агар сен душманингни ҳам ўзингни ҳам РАД ҚИЛСАНГ, унда сен АҲМОҚСАН ва ҳар битта жангда албатта мағлуб бўласан.

Агар ўзингни яхши билсангу, лекин душманингни билмасанг, ҳар битта ютган ЖАНГингдан кейингисида МАҒЛУБ БЎЛАСАН.

Агар душманингни ва ўзингни БИЛСАНГ, ҳар битта жангда ҒОЛИБСАН.

Сунь Цзы



## Муқаддима

Бир киши ўғли билан бозорга йўлга чиқибди. Ўзи эшакка минибди ва ёнида ўғли пиёда кетибди. Буни кўрган одамлар “Буни қара, ўзи эшакка миниб олиб, ёш болани пиёда юришга мажбур қиляптия!” дейишибди.

Шунда у боласини эшакка миндириди ва ўзи пиёда кетибди. Буни кўрган кишилар энди “Буни қара, ёшгина бола эшакда ўтириб, отасини пиёда юришга мажбур қиляптия!” дейишибди.

Шундан кейин ота-бола иккаласи эшакка биргаликда мингашиб олишибди. Энди буни кўрган кишилар “Иккала нодон бечора эшакка мингашиб олишганини қара. Эшак бечора қийналиб кетибдику” дейишибди.

Шунда ота-бола эшакни ходага боғлаб, елкаларига кўтаришганча йўлга тушишибди. Буни кўрган кишилар “Ана у аҳмоқларни кўринг. Эшакка миниш ўрнига уни кўтариб кетишяпти” дейишган экан.

Қиссадан ҳисса шуки: бошқалар нима дейишига қулоқ тутсангиз, ҳамиша аҳмоқлигингизча қолаверасиз.

Айрим кишилар юбор, улар ҳамма соҳада бошқаларнинг кўнглиги олишга уринишади. Улар ҳамиша мулойим, бошқалар билан хушмуомалада бўлишга уринишади ва одатда, улар энг охирги омадсизларга айланишади.

Ушбу китоб сизга ёқиш учун эмас. Мен душманингиз ҳақида гапирмоқчиман. ҚАРШИЛИК деб аталадиган салбий ва қўлга тушмас куч ҳақида айтмоқчиман.

## Танишув!

Салом! Сиз билан Мардон Машарипов!

Мен сизга ўзимнинг тарихимни қисқача айтиб бермоқчиман. Мен Хоразм қилоятининг чўл этагидаги кичкина қишлоғида катта бўлганман.

Болалигим коммунизмнинг охириги йилларига тўғри келган. Ура-ура, парадлар, ҳеч ким бир-биридан фарқ қилмайдиган ягона турмуш тарзи ва бошқалар.

Кейинчалик мен шароитни ва бошдан ўтказганларимни таҳлил қилиш жараёнида турмушимизда қанчалик кўп нарса ўзгаргани ва нималардир умуман ўша вақтлардан буён ўзгармасдан келаётганига гувоҳ бўлдим. Биз яшаётган жамият минг йиллардан буён шу даражада қизиқ қонунлар асосида яшаб келаёптики, бу ҳақда гапирмасликнинг иложи йўқ. Лекин бу ҳақда сал кейинроқ гаплашамиз.

Мактабда то 8 синфгача аълочи бўлганман. Лекин ҳамиша мен ҳеч қанақа аълочи эмаслигимни, шунчаки ёдлаб айтиб бериш аълочи бўлиш учун асос бўла олмаслигини яхши билардим.

9 синфдан бошлаб аълочи бўлмасликка қарор қилдим. Биласизми, ҳеч нима ўзгармади. ҳеч ким менинг баҳоларим тушиб кетганлиги, ўқимай кўйганлигим учун куйинмади, ота-онамни мактабга чаккиришмади.

Бу ҳолат институтдаям давом этди. 4 курсгача йигитнинг баҳоси билан ўқиганман. Дарс қолдириш ва дарслардан қочишга бутун гуруҳни кўндириш менинг ёқтирган машғулоти эди. 4 курсда бошлаб мутахассисликка қандай киришиб кетганимни ва лойиҳалашга киришиб кетганимни ўзим билмай қолдим. Чунки бу мен ёқтирган нарса эди.

Лекин одамлар билан мулоқот қилишдаги болалигимдан бошланган муаммолар мени таъқиб қилишда давом этар эди.

Ўқишни тугатганимдан кейин ҳам бу ҳолат давом этаверди. Бир нечта жойларга ишга кирдим, бўшадим, ишсизлик нафақасини олишимга тўғри келган, оиламдаги муаммолар ҳақида айтмаса ҳам бўлади.

Бошлаган учта бизнесим касодга учраган.

Шундай вақт келдики, мен бошқача одам бўлишга қарор қабул қилдим. Мен шунчаки бошқача бўламан. Шундан кейин ўз олдимга мақсад қўйиш ва ривожланишни бошладим. Старт яхши бўлмаган бўлса ҳам охирида ҳаётда муваффақиятли одамга айлана олдим.

Йўқ, мен сизга кунига фақат 20 дақиқа ишлайман ёки умуман ишламайман демайман. Мен кўп ишлайман. Лекин сизга шуни айтишим мумкинки, ўз орзуимдаги ҳаётга анча яқинлашиб қолдим.

Бу ерда мен сиз билан ҳалол ва чин юракдан гаплашаман. Менинг айтган гапларим сизга ёқмаслиги ҳам мумкин. Сиз “Нимага менга бу гапларни айтяпсан?” дейишингиз мумкин. Шунчаки, менинг борим шу. Сиз билан тўғри ва самимий гаплашаман.

Агар сизга сизни мақтайдиган, қандай яхши эканлигингизни айтиб ҳурматингизни қозонадиган “дўстлар” керак бўлса, ўқишни шу ерда тўхтатинг.

Менинг бизнесим ва унда ишлайдиган одамларим бор. Одамлар мени ҳамма нарсани ўз номи билан атаганим учун яхши кўришади. Тўғри, айрим пайтларда “кетга тепиш” методи билан ҳам руҳлантиришга тўғри келиб қолади ва айнан шу усул менда яхши ишлайди...

Энди сизга бир савол:

**“Сизнинг иккита ҳаётингиз борлигини биласизми?”**

## Иккита ҳаёт

Иккита ҳаётингиз борлигини анлашингизни истайман.

Биринчиси – бу сизнинг ҳозир яшаётган ҳаётингиз.

Ҳаётингизни ўзингиз кўришингиз ва унга баҳо беришингиз мумкин. Лекин мен жуда кўплаган тадбиркорлар билан ишлаб нимани кўряпман?

Кўпчилик тадбиркорлар ноқулай ҳолатда ўзларини қулай ҳис қилиш иўрганиб олишганлигини кўряпман. Яъни улар ўзлари орзу қилган ҳаётдан жуда узоқда яшашмоқда. Улар ҳар куни эрталабки 8:00 дан кечки 20:00 гача ишлашади. Уларнинг тушгача қиладиган ишлари тушликни кутиб, қандайдир беъмани ишлар билан шуғулланишдир. Мақсад соат 12:00 да овқатланишга бориш.

Соат 13:00 да тушлик тугагандан кейин – яни беъмани ишлар билан шуғулланиб, иш вақти тугабини кутишади.

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Кўпчилик одамлар ўзлари орзу қилган ҳаёт билан яшашмайди. Лекин муаммо бунда эмас, балки улар буни рад қилишларидадир. Буни тан олишмайди! Улар ҳатто ўзларига ҳам орзу қилганларидек яшамаётганликларини тан олишга уялишади.

Иккинчи ҳаёт эса – сиз яшашингиз мумкин бўлган ҳаётдир. Бу қандай ҳаёт? Келинг уни бир кўриб чиқамиз.

Бу ҳаётда сиз истаган ва хоҳлаган ҳамма нарсалар жуда кўп миқдорда бор: кўп хурсандчилик, кўп бахтли онлар. Бахтли онлар нима ўзи? Эсимда, биринчи марта ўз фарзандимни қўлга олганимда, болаларимни биринчи марта ҳайвонот боғига олиб борганимда ва бошқа бир қанча ҳолатларда мен энг кучли бахтни туйганман. Бу бахтли онларнинг жуда кўпчилиги айнан оилам ва болаларим билан боғлиқ. Сизнинг ҳаётингизда ана шундай бахтли онлар жуда кўп бўлишини истайман.

Мен сизга ҳаммаси яхши деб айтишимни кутманг, чунки кўпчиликда ҳаммаси ёмон. Сизнинг ҳозирги яшаётган ва яшашингиз мумкин бўлган ҳаёт орасида кўзга кўринмас, лекин ҳақиқий, катта ва салбий куч турибди.

Бу куч қаршилик деб аталади.

## **Қаршилик – бу сизнинг асосий ва ягона ДУШМАНингиздир.**

Қаршилик нима эканлигини билмоқчимисиз? Унда ўқишда давом этинг.

Аввало шун ийтиш керакки, уни мен ўйлаб топмаганман ва биринчи бўлиб бу ҳақда айтаётганим ҳам йўқ.

Мана қаршилик нима:

Бу сиз парҳуезни бошлашингиз ва ташлашингиздир. Чет тилини ўрганишни бошлашингиз ва охирига етказмаслигингиз, эрталаб югуришни бошлашингиз ва тўхтатиб қўйишингиздир.

Залга, машқ қилишга қатнаш бошлашингиз ва ташлаб қўйишингиз. Бизнесда йўналишни танлаш курсини бошлашингиз (бу менинг миждозларим ҳақида) ва ташлаб қўйишингиздир.

Сиз постлар эълон қилмайдиган интернет-тадбиркорсиз ёки кам пул ишлаб топадиган тадбиркорсиз.

Мен тадбиркорлар учун ёзаман, чунки улар менинг мақсадли аудиториямдир.

Мен сизнинг тадбиркор ёки энди тадбиркорликни бошламоқчи эканлигингизни билмайман, лекин жуда бўлмаганда тадбиркор бўлиш истагингиз бўлса ёки бунга қарор қилган бўлсангиз, ўқишда давом этинг.

Қаршилик ўзи нима? Юқорида айтганимдай – бу энг заҳарли ва салбий энергиядир. Бу қашшоқлик ва касалликларнинг илдизидир.

Бу сизнинг тадбиркорлик даҳоингизни ва ижодкорлик қобилиятингизни бўғиб қўяювчи кучдир.

Барча динларда қаршиликни шайтон деб аташади.

Бу одамларнинг ва бизнеснинг ўсишига тўсқинлик қилувчи асосий тўсиқдир.

### **Қаршилик сизни кичиклаштиради ва муаммоларингизни катталаштиради**

Агар бу нарса бўлмаганда дунёдаги барча одамлар буюк ижодкорларга айланишган бўлар эди. Агар сиз фақат битта сиз қаршилик қиляпсиз, ишни орқага суряпсиз, фақат сиз ўз ишингизни бажармаяпсиз деб ўйлаётган бўлсангиз, қаттиқ янглишяпсиз. Қаршиликка сизнинг умуман фарқингиз йўқ.

Мен бошқачаман ва бу фақат менга тегишли деб ўйламанг. Бу фақат сизга эмас, барчага тегишлидир. Миллиардлаган одамлар ушбу куч олдида таслим бўлишади. Бу қашшоқликнинг илдизидир. Ҳеч ким унинг нима эканлигини аниқ билмайди. Лекин ҳамма қаршилик мавжуд эканлигини билишади. Буни ҳамма билади ва нималигини ҳеч ким билмайди.

Қаршилик - бу темир машинадир. У куч ва бузғунчиликдан бошқа нарсани билмайди. Уни тушуниш мумкин эмас. Уни қафасга солиб қўйсангиз ҳам ҳужум қилиш ва бузғунчилик қилишдан тўхтамайди.

### **Қаршиликни ҳис қилганингизда нима қиласиз?**

Агар чекадиган, наркотик ёки алкоголь истеъмол қилаётган бўлсангиз, билингки – буларнинг ҳаммаси қаршиликнинг намоён бўлишидир.

Фастфуд: агар сиз хот-дог ёки чизбургер ейдиган бўлсангиз – булар ҳам қаршиликнинг намоён бўлишидир.



## Бизнесменнинг №1 Душмани



Оғриқ қолдирувчи воситалар ишлаб чиқариш саноати ва фармсаноат айнан мана шу сабабли мавжуд. Агар қаршилик бўлмаганда симптомларни йўқотиш учун ишлатиладиган оғриққа қарши воситалар ҳам бўлмас эди.



Ижтимоий тармоқлар – қаршиликнинг намоён бўлишидир. Телевизор ҳам. Ишдан келиб, пульта кўлингизга олиб, телевизорнинг қаршисига чўкишингиз – қаршиликдир.



Битта таниш тадбиркорнинг 5 та мобил телефони мавжуд. Мен ҳатто уларнинг қайсиниси нима учун мўлжалланганлигини у қандай қилиб эсида сақлаб туришига ҳайрон қоламан. Бу ҳам қаршиликнинг бир туридир. Чунки улар тинмасдан жиринглашади ва бирпасга бўлса ҳам бошқа ишларга диққатни қаратишга вақт қолдиришмайди.

Агар сиз кимнидир айбласангиз ва шикоят қилсангиз – бу ҳам қаршилиқнинг намоён бўлишидир.

Шикоят ва қоникмаслик. Муваффақиятли кишилар бундай қилишмайди.

Қаршилиқ қаердан пайдо бўлади?

### **Сиз рад қилишни ўрганган овоз**

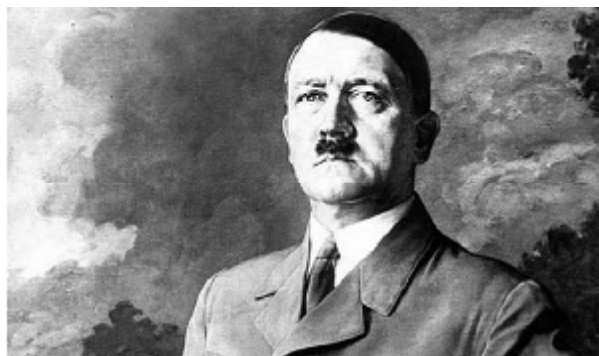
Ишончим комилки, қунига бир неча марта сиз нима қилишингиз кераклигини айтувчи овозни эшитасиз.

Бу овоз сизга бошқа йўлдан кетаётганингиз ва нима қилишингиз кераклигини шипшийдди, сиз эса уни рад қиласиз. Сиз буни ҳис қилмаслигингиз мумкин эмас!

Тўғрими?

Нимага сиз қаршилиқни ҳис қиласиз, азобланасиз, касалланасиз? Буларнинг барининг сабаби сиз ўз қалбингизни рад қиласиз, ўз йўлингиздан юришдан воз кечасиз. Шунчаки ҳаракат қилмайсиз. Мисол келтиришимни истайсизми? Марҳамат.

### **Қаршилиқ ундан устун келди (Адольф Гитлер)**



Мен сизга Адольф Гитлер ҳақида гапириб бераман. Гитлер бир умр рассом ёки архитектор бўлишни орзу қилганини ким билади? У ижодкор киши эди.

Балки сиз “У умуман чизишни билганми? Буни кўрган борми?” деб сўрарсиз. Мана сизга жавоб:

## Бизнесменнинг №1 Душмани



*Гитлер чизган картиналар*

Бу одамни қаршилик енгиб чиққанлиги сабабли ўз интилишларини амалга ошириш ва ижод билан шуғулланиш ўрнига юз миллиондан зиёд киши қурбон бўлган иккинчи жаҳон урушини келтириб чиқариш осонроқ эди.



Диққат қилинг, ҳозир сизга жуда жиддий нарсалар ҳақида айтаман. Агар сиз чекаётган, кофе ёки чойни кўп ичаётган, кўп овқат еётган, ўтиравериб кетингиз семираётган бўлса, билингки – бу қаршиликдир. Сиз буни ҳозир англашингиз керак. Айнан ҳозир.

## **Сиз – нишонсиз**

“Қаршиликнинг нишони ким?” деган савол жуда яхши саволдир.

Беъмани иш билан шуғулланаётган кишилар қаршиликнинг нишонига айланишмайди. Қаршилик уларга қарши йўналмаган, чунки улар қадрият яратишмайди.

Қаршилик ўзининг лаёқати, мойиллиги, қалби амрига қулоқ тутувчилар – ёзувчилар, мусиқачилар, тадбиркорлар, рассомлар, раққосларга қарши қаратилган. Чунки булар ижодкорлардир.

Қаршилик руҳий ва шахсий ўсиш билан шуғулланаётганларга қарши йўналтирилган.

Айтганча, айнан шахсий ўсиш туфайли сиз бу сартрларни ҳозир ўқиясиз!

Табриклаيمان! Сиз тўғри йўлдасиз ва шу йўналишда ҳаракат қилишда давом этаверинг!

Лекин бу бепул курс эканлигини эсдан чиқарманг.

Энг эринчоқ одам ҳам бепул курсни ўташи ва интернетдан китобни кўчириб олиши мумкин. Лекин ҳақиқий ўсиш сиз билим учун тўлаганингизда содир бўлади. Наполеон Хилл бундан бир аср муқаддам буни айтган эди. Бепул билимлар қадрланмайди ва ундан фойда анча кам. Лекин кам бўлса ҳам фойда беради, шунинг учун ўқишда давом этинг.

Ҳақиқий таълим олаётган киши қаршиликка учрайди. Яъни, сиз – нишонга айланасиз! Нишон!

Мен сизга ўзимнинг донорлик қилганим тўғрисидаги ҳикояни айтиб бермоқчиман...

### **Яхши одамлар кўпроқ бўлиши мумкин эди**

Талабалик пайтимда ётоқхонада турадиган бир таниш йигит синглисини операция қилишаётгани ва унга тезда қон керак эканлигини айтиб қолди. Ёшгина 9 яшар қизалоқ ўлим билан олишиб ётарди ва буни била туриб унга ёрдам бермаслик инсофсизлик бўларди. Касалхонага бориб, анализларни топширдим ва қон ҳам бердим.

Сиз бу ҳаракатда бирорта ёмон нарсани кўряпсизми? Кичик қизчани қутқариш ёмонми?

Мен шунчаки қалбимга қулоқ солдим ва ҳаракат қилдим. Бу вақтда менинг атрофимдагилар билан нима бўлганини тасаввур қила оласизми?

Мен яқинларимга нима қилганимни айтганимда нима бўлганиничи? Қизчага ёрдам беришга ҳаракат қилганимни эшитиб энг яқин одамларим

## Бизнесменнинг №1 Душмани

мендан сал бўлмаса юз ўгираёзишди. Энг яқинларим мени шундай қаттиқ танқид остига олишдики, қўяверасиз.

Нима қиляпсан? Қаерга кетяпсан? Жинни бўлганмисан? Мана сизга қаршилиқнинг намоён бўлиши.

Мана шундай, сиз юрак амрига биноан бирор иш қила бошласангиз, қаршилиқ ҳамиша сизга қарши чиқа бошлайди. Ҳамиша. Ҳатто энг яқинларингиз ҳам сизни танқид қила бошлашади.

Бу кучнинг мақсади нима? Қаршилиқнинг мақсади нима?

Сизни ўз ишингизни қилишингиз, қадрият яратишингиздан чалғитиш, четга тортиш, четлатишдир.

Бу сизга танишми?

Мана сиз ҳам ҳозир “Нималар деяпсан? Қанақа қаршилиқ? Буни билишнинг менга нима кераги бор?” деяпсиз, шундайми?

Қаршилиқнинг энг истамайдиган нарсаси – бу сизнинг онглилигингиздир. Ишонмайсизми? Келинг, унда сизнинг онглилигингизни текшириб кўрамиз.

Кўзгунинг олдида бор бўйингиз билан кўринадиган бўлиб туринг. Барча кийимларингизни ечиб ташланг. Ҳатто ич кийимларни ҳам.

Энди ўзингизга қаранг. Фақат юзингизга эмас, бутун баданингизга қаранг.

Олдингиздан ва орқангиздан ўзингизни кўринг. Айланинг. Ўзингиз билан ҳалол бўлинг.

Қўлларингизга, оёқларингизга, сонларингизга, қорнингизга, кўкрагингизга, елкангизга, кетингизга алоҳида қаранг. Энди эса қуйидаги саволга жавоб беринг – бу сизнинг орзуингиздаги танами?

**Бу машқни ҳозироқ бажаринг.**

## Нимага айнан шу машқ?

Чунки танангизнинг қандай кўриниши – жумладан, сизнинг англоланлик даражангизнинг намоён бўлишидир.

Менинг ўзим ҳам оғир пайтларда, ўзимнинг устун томонларимни билмаган пайтларимда ўзимни қандай тутганимни яхши биламан. Бу пайтларда менинг оғзим тинмай қолган ва бир неча ой ичида шимимга сиғмай қолганман.



## Ичингиздаги қаршилик қандай кўринишда?

Биринчидан, қаршилик кўринмасдир, яъни сиз уни ушлаб ҳам кўриб ҳам билмайсиз. Худди шунингдек сизнинг ташқи танангиз бор ва ун иушлаб кўра оласиз. Ички танангиз – энергетик майдонни эса фақат сезасиз, уни ушлай ва кўра олмайсиз. Фақат ҳис қилишингиз мумкин.

Ҳозир сиз унинг бор эканлигига ишонинг. Кўзингизни юминг ва ички танангизни ҳис қилинг. Уни ушлай олмайсиз, лекин унинг борлигини биласиз. Сиз биласизки – у бўлмаслиги мумкин эмас. Тўғрими?

У ҳар қандай ҳолатда ҳам мавжуд. Қаршилик ҳам кўринмас, лекин биз унинг мавжудлигини биламиз.

Иккинчидан, қаршилик ташқарида эмас: у сизга қаршилик қилаётган кариндошларингиз, дўстларингиз, ходимларингизда эмас.

У қаерда деб сўрайсизми?

## Қаршилик сизнинг ичингизда.

Бунинг ҳаммаси СИЗСИЗ. Бошқа ҳеч ким эмас. Қаршилик ҳамиша сизни алдайди.

У ҳамиша сизга ҳаракатсизлигингизни тушунтиришингизга ёрдам беради. Масалан, сиз эрта билан туришга ваъда бердингиз, лекин турмадингиз. У эса сизга “Кўчада ёмғир ёғяпти, умуман олганда мен кеча кеч ётганман” дейди. Ёки бошқа баҳона топади. У ҳамиша алдайди. Сиз ўзингизни оклаш бўйича устага айлангансиз.

Мен сизга айтган машқни бажардингизми? Овқатланиш одатларингизни қандай тартибга солдингиз? Ўзингизни ушлай олмай, кўлингизга янги бўлак овқатни олган пайтингизда қандай қарор қилдингиз? Кейин парҳез қиламан дедингизми?

Бу нима эди: овозми ёки образми? Сиз ўзингизга бу шунчаки китобку дедингизми?

Ёки сиз айнан сиз бу машқни бажаришингиз шарт эмас деб ҳисобладингизми? Ишларни қилишдан худди шундай йўл билан қанчалик тез-тез қочасиз? Бу сизга тааллуқли эмас, деб ҳисобладингизми?

Унда мана жавоб.

## Бу айнан сизга тааллуқли

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Хатто сиз ўйлагингиздан ҳам кўпроқ. Сиз нима қилишингиз кераклигини яхши биласиз. Лекин гап шундаки, нимага сиз буни қилмайсиз? Нимага сиз буни қилмайсиз?

Нима қилиш кераклигини биласиз. Нима қилишингиз кераклигини ҳис қилмаслигингиз мумкин эмас.

Қаршилик ҳамиша ҳужум қилади ва бузади. У бошқа бирор иш қилиши мумкин эмас.

У ижод қилмайди. Ижод қилувчи куч – бу сизнинг қалбингиздир. Айтаётганларимни бошқача тушунманг. Бу фақат сизга таалуқли деб ўйланманг. Лекин сиз фақат кичик бир заррачасиз. Қаршилик шахсан сизга таалуқли эмас.

У объектив кучдир. У ҳамма ерда ва ҳаммада мавжуд, жумладан менда ҳам. Агар менда қаршилик йўқ деб ўйласангиз, хато қиласиз. У менда мавжуд... яна қанақаси денг.

Менинг қаршилигим қанчалик кучли эканлигини сизга тасвирлаб бера олмайман. Масалан, янги бизнес бошлашга қарор қилгандим. Мана икки ҳафта бўлдики, ҳалигача янги ишни йўлга қўя олмаяпман. Ҳамиша ишни орқага чўзаяпман. Ҳафталаб қаршилик мени бутунлай енгадиган вақтлар бўлади.

## Ҳаваскорлар

Ҳаваскор деган гапни эшитганмисиз? Ҳаваскорлар нимани яхши кўришади? Улар ўзларининг касбларини санъат сифатида осмонларга кўтаришади.

Улар: “Ўўў, бу катта санъат, сен менинг ишимни тушуна олмайсан!” дейишади. Шу билан улар ўзининг, қилаётган ишларининг ва касбларининг муҳимлигини кўтаришади.

Буни жуда кўпчилик қилишади. Бу эса қаршилик учун жуда ажойиб нишондир. Ким ўзини бошқалардан муҳим деб билса – у қаршилик учун энг яхши нишондир.

**Бирорта вазифанинг муҳимлигини сиз қанчалик яхши ҳис қилсангиз, қаршилик шунча юқори бўлади.**

“Пофигист”лар кўпинча сиздан анчагина муваффақиятлироқ эканлигини сезганмисиз? Мен бир нечта миллионерлар билан танишиб, гаплашишимга тўғри келган.

Ҳа, уларда қатъийлик ва журъатлилик мавжуд, лекин улар ҳеч қачон ўз бизнесларини санъат даражасига кўтаришмайди. Уларнинг кўпчилиги ўзлари бирор муҳим иш қилмаётганликлари ва шунчаки содда ишларни тизимлаштирганликларини гапиришади. Улар ўзлари шуғулланаётган ишларининг муҳимлигини ошириб кўрсатишмайди. Нимага керак ўзи бу?

Ҳаваскорлар эса қилаётган ҳар битта ишларининг муҳимлигини сунъий равишда оширишади.

Агар мен бўлмасам, дунё остин-устин бўлиб кетишига ишонаманми? Йўқ, албатта. Ҳеч нима ўзгармайди. Табиат ҳар қандай йўқотишни миллисекундлар давомида компенсациялайди.

Қаршилик ҳамиша тайёр. У ҳеч қачон ухламайди ва ҳур куни сизга ҳужум қилади. Мен ҳамиша бир хил одамларга консультация бераман. Албатта бу одамлар турлича кўринишда ва исмда бўлишади. Лекин аслида уларнинг ҳаммаси бир киши деб ҳисобласа ҳам бўлади. улар нима қилишади? Улар курсга ёзилишади, орадан бир ёки икки ҳафта ўтганидан кейин улар бирор “муҳим” сабаб туфайли йўқолиб қолишади.

Уларни қаршилик енгади.

Қаршиликни бир марта енгиш мумкин эмас. Уни ҳар сафар енгиш керак. Уйғонганингиздан то уйқуга ётгунингизча.

## Бизнесда қаршилик

Сиз тадбиркормисиз ёки йўқми, буни билмайман. Лекин тадбиркор бўлсангиз, бу яхши. Мен тадбиркорларни жуда ҳурмат қиламан. Чунки бу одамлар қаршилик билан бошқа ҳар қандай одамга нисбатан кўпроқ тўқнаш келишади.

Қаршилик – бизнеснинг номер биринчи душманидир. Сиз ташқи муҳит ёки ҳукумат тадбиркорларнинг ривожланишига қаршилик қилади деб ўйлайсизми? Кичик ва катта бизнеснинг ривожланишига. Йўқ!

Бу қаршилик. Ходимларнинг, бизнес эгасининг қаршилиги. Қаршиликнинг нишони – бу сизнинг даҳоингиз ва қалбингиздир. У сизнинг қалбингизга у ижод қилмаслиги учун қарши йўналгандир, сиз қалб амри билан иш қилмаслигингиз учун мўлжаллангандир. Унинг мақсади ярадор қилиш эмас, балки ўлдириш, олиш ва йўқ қилишдир.

Қаршилик бир йўналишда ҳужум қилади. Қаршилик энергияси қачон ишга киришади? Сиз ўса бошлаганингизда! Сиз паст вибрациялардан юқори вибрацияларга томон ҳаракатланаётганингизда. Албатта, буни тушуниш анча қийин, лекин ўқишда давом этаверинг. Ҳаммасини тушуниб оласиз.

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Масалан, олдин сиз касал болаларга ёрдам бераётган эдингиз, кейин эса наркотик сотишни бошладингиз. Сиз ижобий фаолиятдан салбий фаолиятга ўтдингиз. Бу ҳолатда сизда қаршилик бўлмайди. Сиз уни ҳис қилмайсиз. Нимага? Чунки бу ҳолатда қаршилик сизга ҳужум қилмайди.

Сиз ниманингдир устида ишласангиз, ижод қилсангиз – мана шу вақтда қаршилик сизга ҳужум қила бошлайди! Тадбиркор – бу ижодкордир, у ҳеч нима йўқ жойдан ниманидир, абсолют янги тирик организмни яратадир.

Менинг “Бизнесда йўналишни танлаш” деб номланган дастури мавжуд. Унда тадбиркор ҳеч нимадан ниманидир яратиши ҳақида гапирилади. Бу тадбиркорнинг тавсифидир. У кадрият яратади.

Қадрият яратиш учун эса қалб амрига қулоқ солишингиз, ўзингизнинг кучли томонларингизни билишингиз, ўз интилишларингизни билишингиз керак.

Чунки, сиз ҳеч нима қилмасдан ўтираверсангиз – бу қаршиликнинг ҳаракати натижасидир.

## Қаршилик ниманинг ҳисобига яшайди?

Қаршилик ўз-ўзидан кучга эга эмас. Қаршилик – бу кўрқувдан куч оладиган кучдир. Ҳайвоний қаршиликдан.

Сизнинг вазифангиз – қаршиликни енгиб чиқишга ҳаракат қилмасликдир. Сизнинг вазифангиз – кўрқувга қарамасдан ҳаракат қилишдир.

Ёшлигимда болалар билан ҳар куни каналда чўмилишга борардик. Болалар сувдан 2 метрча балан турган кўприкдан сакрашарди. Айниқса у ердан сувга калла ташлаш биз кичкина болалар учун ҳақиқий қаҳрамонлик ҳисобланарди.

У ердан сакраш умуман хавфсиз эканлигини ҳамма биларди. Лекин ўша ердан сакраш учун неча марта ҳаракат қилганман. Шундайгина кўприкнинг четига бориб турганман. Лекин бирор марта бўлса ҳам сакрай олмаганман. Оёқ билан ташлаганман, лекин калла ташлай олмаганман.

Ўшандан бери қанча сувлар оқиб кетди. Лекин ҳалигача ўша ердан сакрай олмаганлигимни эсламан. Бу хавфсиз эканлигини билсам ҳам кўрқувга қарамасдан сакрай олмаганман.

Сизнинг вазифангиз: кўрқувга қарамасдан ҳаракат қилишни ўрганиш. Кўрқув қанчалик кўп бўлса, бу айнан сизнинг йўлингиз эканлиги эҳтимоли шунчалик юқоридир.

Анжелина Жолининг битта гапи бор: у кўрқинчли бўлмаган ролларни ҳеч қачон олмайман деган. Буюк кишилар айнан шундай иш тутишади. Мен бундай кишиларни ҳурмат қиламан ва сиз ҳам шундай ўйлайсиз деб умид қиламаню.

Ўртача кишилар, ҳаваскорлар эса ҳамини фақат ўзлари учун қулай бўлган ишларнигина қилишади.

Буюк кишилар бундай қилишмайди. Улар ўзлари учун кўрқинчли бўлган ҳудудга қараб ҳаракатланишади – бу ўзига ҳос GPS-навигатордир. Мен ҳамини ўз мижозларимга: “Ҳеч қачон сиз учун бефарқ бўлган ишни қилманг. Сиз учун кўрқинчли ишни қилинг – шундагина ўса оласиз” дейман.

### Қаршилик ва атрофингиздагилар

Айтайлик, сиз қаршиликни енгиб ўтишни ўрганиб олдингиз. Хўш, кейин нима бўлади? Кейин сизнинг атроф-муҳитингиз, энг яқинларингиз ... эрингиз, хотинингиз, ота-онангиз ва бошқалар сизга тўсқинлик қила бошлашади.

Нима қилисан? Қарга кетясан? Айниқса ота-оналар бундай қилишни яхши кўришади. Сизга очикчасига тўсқинлик қила бошлашади. Лекин гап бунда эмас...

Сиз ўз йўлингиздан юрганингизда, ўз ишингизни қилганингиздаги ҳиссиётларингиз – бу энг даҳшат, зўр ҳиссиётлардир! Мен ҳеч қачон ўзимнинг кучли томонларимни очган ва ўз йўлимни топиб, ҳаракат қила бошлаган вақтимдагидек бахтли бўлмаганман.

Мен ўзимнинг биринчи бизнесимни бошлаганимда, кейин эса иккинчисини бошлаганимда жуда кўпчилик кишилар менга қарши бўлишган. Ҳаддан ташқари кўпчилик. Ҳатто кўп ишларимни бошқаларга билдирмасдан қилишимга тўғри келган.

Охири буни амалга оширганимдан кейин қандай кайф ҳис қилганимни ҳатто тасаввур ҳам қила олмайсиз.

Бу менинг ҳаётимдаги энг бахтли онлардан биттаси эди. Ҳудди бўғилиб ётибману, бирданига тоза ҳавога чиққандай ҳис қилганман ўзимни.

Бу ҳудди янгидан туғилишга ўхшайди. Ҳаётда ҳеч нимани бу ҳиссиёт билан таққослаб бўлмайди.

Сиз ўз йўлингиздан юра бошлаганингизда ушбу мажнунсифат ҳиссиётга бошингиз билан шўнғиб кетасиз. Бу пайтда сизнинг ичингизда олов айлана бошлайди ва ҳамма ишларингизни йиғиштириб қўйиб, битта мақсадни кўзлаб ишлай бошлайсиз. Одамлар сизга дастлаб тўсқинлик қила



## Бизнесменнинг №1 Душмани

бошлашади. Ҳар қандай йўллар билан. Лекин кейинчалик сизнинг бу ишга қанчалик жиддий киришганлигингизни кўрганларидан кейин сизни тинч қўйишади. Кейин эса сизга тақлид қила бошлашади.

Айнан мана ушни мен сизга ҳам истайман. Ўз йўлингиздан боришингизни ва ўзингизнинг кучли томонларингизни топишингизни. Ҳеч қачон атрофингиздагиларга нима қилиш кераклигини ўргатманг, чунки бунда фақат сиз қаршилиқни кучайтирасиз.

Эслаб кўринга, дўстларингизга қандай ажойиб китоб ўқиганлигингиз ёки қандай зўр кинони кўрганлигингизни айтдингиз ва уларга буни тавсия қилдингиз. Уларнинг нечтаси буни ўқийди ёки кўради? Ҳеч қайсиси.

Агар сиз атрофингиздагиларга ўргатмоқчи бўлсангиз, буни амалда бажаринг.

Гапириш керак эмас. Сиз қилишингиз мумкин бўлган энг яхши иш – бу намуна бўлишдир. Мана шундай.

## Қаршилиқнинг намоён бўлиши

Сиз ўзингизни одатда қандай оқлайсиз?

Биз ҳеч қачон “мен буни умуман қилмайман” деб айтмаймиз. Биз бун иалбатта қилишимизни, фақат кейинроқ қилишимизни айтаемиз. Тўғрими?

Мен ўзимнинг бизнес бўйича ёки шахсий ривожланиш курсларимда жуда кўплаган машқларни бераман. Курс қатнашчиларининг кўпчилиги “О, жуда зўр машқ экан, ажойиб вазифа, буни кейин қиламан” дейишади. Бу қаршилиқнинг ҳақиқий намоён бўлишидир.

Алкоголь. Касалликлар? Оилавий жанжаллар? Оилавий жанжалларнинг ўзи нима? Бу ҳам қаршилиқнинг намоён бўлишидир.

Кечикиш. Дўкон айланиш. Рашк. Хотинлар эрларини, эрлар хотинларини нимадандир рашк қилишади.

Агар рашк қилаётган бўлсангиз, демак сизда қаршилиқ намоён бўляпти.

Агар эрингиз ёки хотингизни миясини қоқа бошласангиз, сизга содиқ бўлиб қолади деб ўйлайсизми?

Мен ўз тажрибамдан яхши биламанки, очикчасига рашк қилиш ёки агрессияни кўрсата бошлаш, ёнингиздаги одамдан ажралиб қолишингизнинг энг тез йўлидир. Буларнинг ҳаммаси қаршилиқдир.

Турли дорилар қабул қилиш, наркомания. Буларнинг ҳаммаси қаршилик. Эсимда, мактабда синфимиздаги айрим болалар нос чекишарди. Тасаввур қилинг, 12-13 яшар болалар нос чекишяпти.

Чунки уларнинг оилаларида доимий жанжаллар ҳукм суради. Қаршилик ҳудди саратонга ўхшайди. Битта одамдан бошланади ва бутун оилага тарқайди.

Сизга битта саволим бор – сиз бошқаларни танқид қиласизми?

Ақлан ва қалбан ривожланган одамларнинг ёнида ўзингизни қанчалик ижобий ва кучли ҳис қилишингизни тасвирлаб беришнинг иложи йўқ. Иложи бўлганда мен шу ишни қилган бўлардим.

Менинг бир нечта менторларим бор. Мен уларга тенглашишга ҳаракат қиламан. Улар ҳеч кимни танқид қилишмайди. Ривожланган, комил инсонлар ҳеч кимни танқид қилишмайди. Бундай одамларнинг ёнида бўлишнинг ўзи бахт. Улардан ўрганиш керак.

Масалан, спортда қаршилик қандай намоён бўлади – тренер спортчига нима қилиш кераклигини айтади, спортчининг эса бу борада ўз фикри мавжуд – мана сизга қаршиликнинг ҳақиқий намоён бўлиши.

Ўзингиз учун ёзиб олинг: агар тренер сизга нимадир қилиш керак дедими, сиз буни қиласиз, тамом.

Яқинда буюк боксчиларнинг рейтингини кўриб чикдим. У ерда Рей Робинсон, Муҳаммад Али, Генри Армстронг, Джо Люис каби буюк боксчилар бор эди. Шу билан бирга уларнинг тренерлари ҳақида ҳам анчагина маълумотлар берилган эди. Энг қизиғи ана шу буюк боксчилар ўз тренерлари билан ишлашган ва уларнинг барча кўрсатмаларини нуқта вергулигача бажаришган.

Агар сиз “Нимага мен буни қилишим керак, нимага буни қилмаслигим керак?” типдаги саволларни бераверсангиз, ҳеч қачон чемпион бўла олмайсиз, лекин энг охири омадсиз бўлишингиз аниқ.

## Юлдуз касаллиги

Сизда юлдуз касаллиги борми? Ўзингизни бошқаларга нисбатан яхшироқман деб биласизми? Юлдуз касаллиги – бу қаршиликнинг намоён бўлишидир. Ҳаваскорларгина бу касаллик билан оғришади.

Фақат ҳаваскорлар.

Профессионаллар эса ҳамиша ишга эътиборларини қаратишади. Муваффақият, пуллар ва активлар – булар ишнинг қўшимча, иккиламчи маҳсулотидир. Яна нима керак?

## Қаршиликдан қандай қутулса бўлади?

Масалан, кўпчилик одамлар: “Мен ўз ишимни бажаришни бошлашдан олдин соғайиб олишим керак” дейишади. Ушбу даволаниш илхом олиш учун турли конференциялар ва семинарларга қатнаш, врачларга дорилар ёздириб олиш, айрим ҳолларда эса валийлар мазорларига зиёратлар шаклига киради.

Карловы Вары каби жойлар ниманинг ҳисобига мавжуд? Агар қаршилик бўлмаганида бундай жойлар ҳам бўлмасди.

Бундай даволанишларга эҳтиёжнинг ўзи ҳудди генларингиз сизга ўз ишингизни бажаришингизга йўл бермаётганлигига ишонч каби қаршиликнинг намоён бўлишидир.

Ўзи нимани ва нимадан даволанишни истаяпсиз? Ҳар қандай жиддий машқдан кейин спортсменнинг оғриқни ҳис қилиши нормал ҳолатдир. Энди тасаввур қилинг, ушбу спортчи олдин даволаниб олиб, кейин машқ қилишни истаяпти. Энди бу спортчи эмас.

Что ты пытаешься исцелить в конце-то концов? Представь спортсмена, у которого по норме должна быть боль после тренировки. И он говорит, что ему сначала нужно исцелиться. Это не спортсмен. Бу аҳмоқона алаҳсирашдан бошқа нарса эмас!

Ҳарбийликни ўрганиш билан жангчи ҳаёти билан яшаш умуман бошқа-бошқа нарсалардир. Яъни қаршиликни енгиб ўта олиш – бу умуман бошқа нарсалардир.

Ҳозир буларни ўқиётганлигингиз яхши. Лекин билиш бошқа, ҳаракат қилиш умуман бошқа нарса.

Қаршиликни қандай енгиб ўтиш мумкин? Сиз албатта “Шунча гапларни айтгансан, қаршиликни қандай енгиб ўтишни ҳам айтсанми?” дейишингиз мумкин.

Бунинг учун ҳаваскор ва профессионал орасидаги фарқни билишингиз керак.

## ПРОФЕССИОНАЛ ва ҲАВАСКОР

Истаган бир тадбиркор, артист, раққос, режиссер, рассом (ўз касбингизни айтинг)нинг ҳаёти икки қисмга ажралади.

Профессионал бўлгунча ва профессионал бўлганингиздан кейинги ҳаёт.

Менинг ҳаётда омадим келди. Ҳали бизнесни бошламасимдан олдин мен ҳақиқий профессионаллар билан ишлашимга тўғри келган.

Университетнинг ҳалқаро алоқалар бўлимини бошқарганимда ҳақиқий профессионаллар қандай бўлиши, қандай ўйлаши ва ҳаракат қилишини кузатишимга ва улар билан бирга ушбу ҳаракатларни амалга оширишимга тўғри келган. Ўз хизмат вазифамга кўра ҳалқаро лойиҳаларни бошқаришим ва уларда иштирок этишим керак эди. Бу жараёнда Ўзбекистонлик ва ҳорижлик анчагина профессионаллар билан учрашишимга, танишишим ва улар билан ўзаро мулоқотда бўлишимга тўғри келган.

Масалан, битта тадбирда бўлганимизда тадбирдан кейин кечаси билан тунги клубда ўтирганмиз. Эртаси куни эрталаб соат саккизда ҳамкоримиз Карлос Мачадо тренинг ўтиши керак эди. У бўлса тонгги бешда ҳам ҳали пиво ичиб ўтирганди. Шунда мен “Эрталаб энди ҳеч қанақа тренинг бўлмайди” деб ўйлаганман.

Соат саккизда тренинг бошланди ва Карлоснинг кечаси билан пиво ичганлигини ҳатто ҳеч ким сезмади ҳам. Агар ўзим бунинг гувоҳи бўлмаганимда унинг умуман ухламаганлигини ва кечаси билан ичганлигини сезмаган бўлардим. Чунки у профессионал эди.

Бошқа томондан ҳозирда мен жуда кўплаган ҳаваскорлар билан ишлашимга тўғри келади. Уларнинг кичкинагина ўтиришдан кейин 3-4 кунлаб ўзларига келишини кутишга тўғри келади. Улар узоқ ухлашади ва доимий равишда яхши дам олмаганликларини айтиб, нолишади.

Албатта, бу яхши мисол эмас, лекин ҳаммага тушунарли мисол.

Кеча нима бўлганидан қатъий назар – бугун янги кун. Бугун қаршилиқни қайтадан енгил керак. Эрага ҳам индига ҳам. Бу нарса умрингизнинг охиригача давом этади.

### **Ҳаваскорлар нима қилишади?**

Ҳаваскорлар профессионаллардан фарқли равишда ўзларини бутунлигича ишга бағишлашмайди.

Улар қаҳрамонлардир, фақат дам олиш кунлари улар қаҳрамонлардир.

Уларнинг кайфияти яхши бўлмаса, ишлашмайди, илҳом келишини кутишади.

Яқинда менга битта мижозим шундай савол берди: “Ишлашга иштиёқим йўқ. Нима қилсам бўлади? Мана бир ойдан бери қўлим ишга бормаяпти”.

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Ўйлаб қолдим: “Тадбиркорга ҳеч нима қилмасдан ўтириш учун қандай ажойиб баҳона?”

Энди бўлса тасаввур қилинг: дунё микёсидаги профессионал спортчилардан бирортаси, масалан, таниқли профессионал боксчи Виталий Кличко жанг олдидан пресс-конференция чақириб: “Эртага жангга чиқа олмайман, илҳом келмаяпти. Келинглари бу жангни бир ой кейинга сурамиз” деса нима бўлади? Ёки ҳозир ўтти ўчириши керак бўлган ўт ўчирувчи: “Бугун илҳом келмаяпти, келинг кейинги сафар чақира қолинг” десачи?

Албатта, илҳомнинг келиши – бу жуда зўр. Лекин қачон илҳомингиз келишини кутиб, ҳаракатларни кейинга сураверсангиз – бутун ҳаётингиз бекорга оқиб кетади. Яхши кунлар келишини кутиб ўтирманг. Ҳозирок ҳаракат қилинг.

Қаршилиқ финишга яқинлашганингизда янада кучаяди. Мана сиз чиройли қизга телефон қилиш учун трубкани кўлингизла олдингиз, лекин нимагадир чақириб тугмасини босмайсиз. Нимага?

Чунки бу сизнинг кўркувингиздан куч оладиган қаршилиқдир.

Агар сиз имкониятлардан фойдаланмасангиз, улар қачон сизнинг илҳомингиз келишини, қачон сизда мотивация пайдо бўлишини кутиб ўтирмасадан, ҳаракат қиладиганлар олди ақетиб қолишади. Буни тушуниш учун даҳо бўлиш керак эмас.

Ҳақиқий илҳом, мотивация сиз ҳаракат қиладиган вақтингизда келади. Бу “Старт жодуси”дир. Ҳаракат қилишни бошлашингиз билан ғоялар, энергия, янада кўпроқ ишлаш иштиёқи пайдо бўла бошлайди. Агар сиз бир жойда турган бўлсангиз – сизга ҳеч қандай навигатор ҳам ёрдам бера олмайди.

Шу етарли бўлса керак? Хулоса қилиш вақти келди.

Ҳаваскорлар ҳамиша илҳом ва мотивацияни кутишади, имкониятларини кўлдан чиқаришади ва ҳаракат қилмаслик учун сабаблар топишади. Профессионаллар эса ўз ҳиссиётларини ҳурмат қилишади, лекин ҳар қандай ҳиссиётларга ва кайфиятга қарамасдан ўз ишларини қилишади.

Имкони бўлиши биланок ҳаваскорлар ўз касбларини санъат ёки мистика даражасига кўтаришади ва ишни кейинга қолдиришади. Ҳаваскорлар ўз ишлари ёки бизнеслари учун пул олишмайди ёки жуда кам олишади. Улар “Мен буни дунёни гўзал қилиш учун қиялман, бунинг учун пул олмаслигим керак” дейишади.

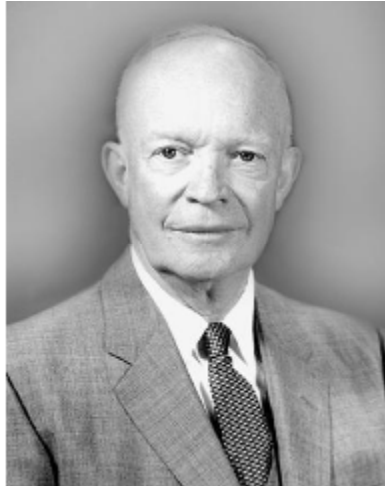
Профессионал эса албатта қилган ишига пул олади. Ўйибор берган бўлсангиз, спортда фақат профессионал пул ишлашади, ҳаваскорлар эса пул олишмайди. Нимагадир жуда кўпчилик спортчиларни олимпиада чемпиони бўлишга уринишларини тушуна олмайман. Чунки олимпиада – бу



ҳаваскорлар чемпионатидир. Ҳудди шу гапни бизнес ҳақида ҳам айтишимиз мумкин.

Нимага? Чунки улар муваффақиятсизликларга ҳазилсиз, жиддий қарашади. ҳаваскорлар ҳаммаси силлиқ кечиши керак деб ҳисоблашади. ҳаётда эса бунақаси бўлмайди. ҳеч нима ва ҳеч қачон режа бўйича содир бўлмайди.

Дуайт Эйзенхауэр режалаштириш ҳақида шундай деган эди: “Жанг режасини тузаётганимда ушбу режани бажариб бўлмаслигини кўраман, лекин режалаштириш жуда зарур ишдир.”



*Дуайт Эйзенхауэр*

Ҳаваскорлар ҳамиша танқиддан қочишади. Масалан, тадбиркор: “Қалламга жуда оғойиб ғоя келди! Лекин жин урсин бу ғояларни ва у келтирадиган пулларни. Фақат бозор билади бу қандай яхши ғоя эканлигини”.

Кейин бўлса танқид қилишларидан кўрққани учун маҳсулотини ҳақиқий бозорда текшириб кўришдан воз кечади.

Дэн Кеннеди профессионаллар ва ҳаваскорлар мавзусида шундай деган: “Сиз қилган ишингиз учун эмас, балки сизнинг ким эканлигингиз учун пул тўлашларига ҳаракат қилишингиз керак” деган.

Ҳаваскорларга эса фақат уларнинг қилган ишлари учунгина ва бунда ҳам минимал миқдорда тўлашади.

Уларга ҳеч қачон ким эканликлари учун пул тўлашмайди. Улар ҳамиша жуда улкан мақсадларни ўз олдларига қўйишади. Ҳаваскорларнинг устозлари бўлмайди. Нимага ҳам керак? Уларнинг ҳамиша устоз топмаслик учун баҳоналари бор. Улар юлдузлар, ҳаммасини билишади ва ҳаммасини қила олишади. Улар қаршиликдан хавфсирашмайди, улар оғизда жуда зўрлар. Фақат уларнинг натижалари бутунлай бошқа нарсани кўрсатади.

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Мен бирор иш бошлашдан олдин шу соҳадан ментор танлайман. Ментор албатта ушбу соҳада катта натижаларга эришган киши бўлиши керак. Масалан, шахсий ривожланиш ва психология бўйича тренингларимни бошлашдан олдин Гильбо ва Шлахтер каби кишиларнинг тренингларини ўтаганман ва улардан жуда кўп нарсаларни ўрганиб олганман. Бу шунчаки ўрганиб олиш бўлмаган, мен уларнинг дунёқарашларигача кириб борганман ва улар каби ўйлай бошлаганимдан кейингина ўз тренингларимни бошлаганман. Уларнинг таъсири остида менинг қанчалик ўзсганлигимни ҳатто тасаввур ҳам қила олмайсиз.

Менинг характерим ўзгарган. Мен ҳатто хужайра даражасида ҳам ўзгарганман. Чунки менинг менторим бор эди. Мен улар билан мулоқот қилганман ва уларга ишонишим мумкинлигини билар эди.

## Профессионал ўзи ким

Профессионал, юқорида айтганимдай, кўпроқ ким эканлиги учун пул оладиган кишидир. Қандай шахс эканлиги учун . у илҳомни, мотивациян икутиб ўтирмайди. У ҳозирнинг ўзида ҳаракат қилади.

Масалан, мен нимадир керак бўлса, ҳаракат қилишни бошлайман. Мен қандайдир мотивация пайдо бўлишини, илҳом парисини ёки ўзимни яхшироқ ҳис қила бошлашимни кутиб ўтирмайман. Мен олдин ҳаракат қила бошлайман ва шундан кейингина ўзимни яхшироқ ҳис қила бошлайман.

Мен ишга қанчалик ёқитириб, унинг муҳимлигини ҳис қилиб, бор вужудим билан киришганим сайин қаршилиқ кўпайиб бораверишини яхши тушунаман.

Шунинг учун мен фақат пул учун ишлайман. Лекин ишимни уни ёқтирганим учун қиламан. Мен ҳеч қачон одамларга “бепул консультация” бермайман. Ҳатто қариндошларимга ҳам.

Мана сизга ҳақиқий сир. Агар профессионал бўлишни истасангиз – кичик, майда чумоли бўлишни ўрганинг.

Ҳаваскор бўлишни истасангиз – даво, илҳом изланг, ғоя одами бўлинг, фақат кайфиятингиз яхши бўлганида ишланг ва умуман рўйхатни ўзингиз истаганча давом эттираверинг...

Яқинда менга бир йигит мурожаат қилди. У бизнес бошлаш нияти борлигини ва мен унга маслаҳат беришимни, бизнес бошлаш учун 30 миллионча ажрата олишини айтди. Мен унга стандарт схема бўйича тренинг ўташини ва ундан ортиқча ҳеч нима олиш ниятим йўқлигини ва янги бизнес бошловчилар учун “Бизнесда йўналишни танлаш” тренингининг баҳоси 150 минг сўмни тўласа, етишини ва у билан бемалол шуғулланишимни айтдим. У

жон-жон деб пулни тўлади ва иш бошлади деб ўйлайсизми? Йўқда. У менга у билан бепул шуғулланишимни ва агар, у катта ютуқларга эришса, 150 мингни тўлашини таклиф қилди. Бунинг нималигини тушуняпсизми? Пулн иолдиндан тўламаса, у билан шуғулланмаслигимни айтганимдан кейин у ўз-ўзидан йўқолиб қолди.

Профессионаллар пулга ишлашади ва бепул ишлашмайди. Улар ҳафтасига 7 кун ишлашлари мумкин. Улар муҳим ва шошилинч орасидаги фарқни билишади. Улар нима муҳим эканлигини билишади.

Сизнинг биринчи даражали вазифангиз ҳам энг аввало муҳим ишни бажаришдир.

Сизнинг ўсишингиз қанча ҳақиқий муҳим ишларни бажаришингизга боғлиқдир ва шошилинч ишларни қанчалик кўп қилишингизга умуман боғлиқ эмас.

Айрим пайтларда бир неча кунлаб е-мейлимни текшириб кўрмайман. Улардан эса турли вазифаларга мўлжалланган 7 таси мавжуд менда. Шунда нима бўлади дейсизми? Ҳеч нима бўлмайди, охирзамон келмайди.

Профессионал тартиб ва интизомни хуш кўради. Уйсиз, аҳлатнинг ичида яшаш, ўзингизни креатив даҳо деб аташ ва шу билан бирга профессионал бўлиш мумкин эмас. Бу алахсирашдан бошқа нарса эмас!

Профессионал ўзини оқлашни қабул қилмайди. Ҳаваскор эса унинг калласидаги овоз унга тўғри айтяпти деб қабул қилади ва унга ишонади. Ушнинг учун ҳам ҳаваскор ўзи ўзига таалуқли эмас. У ўша овозга тааллуқлидир.

**Профессионал ҳеч қачон ўзини бизнес билан аралаштириб юбормайди. У ўзини бизнесдан алоҳида тасаввур қилади.**

Профессионал қаршилик ҳақида билади ва ун ихурмат қилади. Унинг мавжудлигини у аниқ билади. Индамасдан ўз ишини қилаверади. Профессионал тартибни яхши кўради.

Кўпчилик одамларнинг ҳаётиларига бир қаранг – улар хаоснинг ичда яшашади. Бунинг устига улар бирор иш қилиш учун уларда энергия етишмаслигидан шикоят ҳам қилишади. Аслида муаммо уларда энергия етишмаслигида эмас, балки уларнинг ҳаёти хаосдан иборат эканлигидадир.

У ўзининг нимани исташи, ўз бошида тартибни яратиш олиш учун эски нарсадан воз кечиш учун вақт ажратмаяпти.

Ўзингизнинг атрофингизга, ўз хонангизга, уйингизга қаранг – бу тартибми ёки хаосми? Бу сизнинг бошингизнинг ичида нима содир бўлаётганининг ташқи кўриниши ва ҳаётингизда намоён бўлишидир.

Ўзингизга савол беринг – бошингизда ҳамма нарса аниқми? Ёки фақат туманда сузиб юрибсизми?

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Кўпчилик одамлар Худо уларга йўл кўрсатишига ишонишади ва бунга умид қилишади. Лекин сиз бир жойда турган бўлсангиз, Худо ҳам сизга ҳеч нимани кўрсата олмайди.

Профессионал кўрқувни ҳеч қилади, лекин ҳаракат қилади. Ҳаваскор бўлса олдин кўрқувдан ҳолос бўлишни ва шундан кейингина ҳаракат қилишни бошлашни истайди. Профессионал кўрқувни енгиб бўлмаслигини билади, шунинг учун ҳам у кўрқувга қарамасдан ҳаракат қилади. Бу одамларнинг асосий фарқидир.

Профессионал ҳақиқий ҳаётда яшашади ва ишлашади. Бу дунёда эса ҳамиша нимадир нотўғри бўлади – бу янги чиққан қонун ёки ҳамкорларингиз бўлиши мумкин – бу ҳаёт.

Бу бизнес ҳақиқати. Ҳамма нарса фақат жаннатдагина идеал бўлиши мумкин.

Профессионал реал ҳаётда ҳаракат қилади ва у ҳаммаси идеал бўлишини кутиб ўтирмайди. Профессионал тайёрланган, лекин нимага тайёрланган?

У қаршилиқни кутиб олишга тайёрланган!

Интеллект Формуланинг ўз қоидаси бор. Биз бошқалар билмайдиган битта нарсани биламиз. Шунинг учун ҳам доимо ўсишдамиз.

Гуруҳнинг ҳар битта аъзосининг вазифаси биз бошқалардан яхшироқ эканлигимизни кўрсатиш, қаршилиқни бугун енгиб ўтиш ва ўз ишимизни қилиш. Бунинг учун биз ақлан ва руҳан тайёрмиз.

Профессионалнинг мақсади ҳам муваффақият эмас, балки қаршилиқни шу бугун қарши олишдир. Ҳозирок!

## Кўрқув

Инсоннинг ҳар битта хужайрасида омма бизни рад қилса, ўлиб қолишимиз ҳақидаги кўрқув жойлашган. Ўрта асрларда эркин фикрлагани учун одамларни тирикликча ёқишган. Агар ота-оналари уни рад қилишса, кичкина бола яшаб қола олмайди.

Қаршилиқ пода томонидан воз кечишдан ҳайвоний кўрқувдан фойдаланади.

Истаган бир фирмани олишингиз мумкин. У ерда ўз ишини энг кучли ёмон кўрадиган энг ақлли ходимни топинг.

Унга эртага ишдан бўшатишларини айтинг. У йиғлай бошлайди ва юрагини тутиб қолади. Мантқан олиб қараганда у бундан хурсанд бўлиши

керак эди. Ягона ҳаётингизни яна қанча вақт ушбу даҳшат ёмон кўрадиган ишингизга бағишлашингиз мумкин? Тупуриг ва кетинг! Лекин йўқ.

Қаршилиқ ҳам сизда ушбу ҳайвоний кўрқув мавжудлигини билади ва ундан фойдаланади.

Профессионал – бу бошқа масштабдаги балиқдир. У бошқаларнинг фикрини шахсан қабул қилмайди. У танқидга душман сифатида қарамайди. Танқидчилар эртага кетишади, лекин иш қолади.

Сизнинг тадбиркор сифатидаги вазифангиз ўзингизни компаниянинг акционери, эгаси сифатида қабул қилишдир.

Сизнинг ҳозирча бошқалар учун ишлаётганингиз муҳим эмас. Ўзингизни хўжайин, президент сифатида тасаввур қилишни бошланг. Сиз ўз компаниянгизнинг эгасисиз. Ҳатто хат ташувчи бўлиб ишлаётган бўлсангиз ҳам.

Ўз фаолиятингизни бизнес сифатида қабул қила бошланг. Аста-секин ун итизимлаштира бошланг.

### Алоҳида иккита дунё

Ҳаётингизни ииккига ажратинг. Ўз шахсий ҳаётингизни қилаётган ишингиздан, карьерангиздан ажратинг. Бу иккита алоҳида дунё бўлиши керак.

Уйга келганингизда ишдаги, бизнесдаги муаммоларни унутинг. Ш уерда ва ҳозир ўзингизни бутунлигингизча яқинларингизга бағишланг. Албатта, буни бажаришдан кўра айтиш анчагина осон иш эканлигини яхши ибламан. Мен буни ҳамиша қиламан деб айта олмайман ҳам. Мен ҳам айрим пайтларда буни қилмайман.

Лекин ҳозир буни олдингига нисбатан кўпроқ ва тез-тез қиламан. Чунки бу масалада ҳозир мен анчагина англаганроқман.

Ўзингиз ўзингизнинг олдингизда ҳисобот беришни одат қилинг. Ҳудди хўжайинга ҳисобот берган каби! Ўзингизга ҳисобот беринг. Ҳозир қилаётган ишингиз ҳақида ҳисобот беринг.

Масалан, менинг аста-секин катта бизнесга айланаётган кичик бизнесим бор. Мен ўз шахсий ва бизнесимнинг пулларини ажратганман. Корпоратив картадан ҳеч қачон ўзимнинг шахсий ишларим учун тўламайман.

Агар биз жамоа бўлиб бирор жойда ўтириш ташкил қилсак, корпоратив карточкадан пул тўлайман.



## Бизнесменнинг №1 Душмани

Бу бизнеснинг эгаси ўзимман ва бу пуллар ҳам албатта меники. Лекин барибир идора ҳисобидан тўлайман. Оилам билан дам олаётганимизда бўлса, шахсий карточкамдан пул тўлайман. Бу ишларда тартиб бўлиши керак.

Ҳамиша ўзингизнинг шахсий ва бизнесингиз пулларини ажратинг.

Сизнинг бизнесингиз мавжудлиги ёки йўқлиги муҳим эмас. Ҳар битта одам бошқалар учун нимадир қилиши керак. Сиз ўзингизнинг уникал кучли томонларигиздан келиб чиқиб, ижод қилишингиз керак. Бу карьера, бизнес ёки бошқа истаган нарсангиз бўлиши мумкин.

## Профессионаллик – бу ечимдир!

Профессионал бўлиш учун сизга жодунинг кераги йўқ. Сиз ўзингизни профессионал сифатида кўришингиз ва қабул қила бошлашингиз керак. Масалан, мен кўзгуда ўзимга қарайман ва ўзимнинг профессионал эканлигимни эслатаман. Ўзимга олий лигада ўйнаётганимни айтаман.

Сиз ҳам шундай қилинг. Энтони Роббинс бу ҳақда: **“Қарор қабул қилиш вақтида сизнинг тақдирингиз шаклланади”** деган эди.

Сиз ҳозир қандай қарор қабул қиласиз? Сиз шу пайтгача қилган ишингизни давом эттиришга қарор қиласизми? Олдинги натижаларни иолишда давом этаверасизми ёки ниманидир ўзгартиришга қарор қиласизми?

## Қарор қабул қилинг ёки ҳозирги турган жойингизда қолаверинг.

Қарорнинг ўзи нима? Қарор – бу шунчаки истак ёки хоҳиш эмас. Ушбу гапнинг тагини ҳозироқ чизиб қўйинг. Жуда кўпчилик кишилар, афсуски, қарорга эмас, хоҳишга асосланиб иш кўришади.

Қарор деган инима? “Қарор” инглизчада decision дейилади ва у қадимги юнон тилидан кириб келган ҳамда “бошқа барча йўллари кесиш” – яъни фақат битта вариантни қолдириш деган маънони ибилдиради.

Қарор қабул қилишингиз фақат битта вариантни қолдирдингиз демақдир. Ҳар қандай ҳаракатдан олдин қарор келади. Бу ҳақда ўйлаб кўринг. Қарор – бу ҳаракатнинг отасидир.

Қарор қабул қилмагунингизча ҳеч нимани ўзгартира олмайсиз.

Ўзингиз бўлишни истаган одам бўлишга ҳозироқ қарор қабул қилинг.

Ўзингизни, иштиёқингиз нимада эканлиги, кучли томонларингиз қаерда эканлиги, қаерда сиз бошқалар учун қадрият ярата олишингиз мумкинлигини топишг ақарор қабул қилинг.

Энтони Роббинс айтганидек: “Битта қарор бутун тақдирингизни ўзгартириб юбориши мумкин”. Бундан беш йил олдин мен нимада кучли эканлигимни аниқлашга ва уни амалга оширишга қарор қабул қилганман. Кейинчалик мен бизнесмен бўлишга қарор қилдим.

Ўшандан тери менинг даромадим анчага ошди. Менда кўпроқ эркинлик, таъсир ва ҳаётда хурсандчиликлар пайдо бўлди. Мен ўзим қишлоқда туғилганман. Менинг ҳозирги ҳаёт тарзимни олдин ҳатто ҳаёл қилиш ҳам мумкин эмас эди.

Сизнинг ҳаётдаги муваффақиятли ёки муваффақиятсизлигингизни иккита муҳим қарорингиз таъминлаб беради. Ўз ҳаётингизни ким билан боғлашингиз ва қандай бизнес бошлаганингиз.

Биринчиси тушунарли. Лекин иккинчисини жуда кўпчилик тушунишмайди. Нима бўлганда ҳам ўз вақтингизнинг кўп қисмини бизнесга бағишлайсиз.

Сизнинг кучли томонларингиз максимум даражада қатнашмайдиган бизнесн итанлаш сизга нимага керак?

Сиз ривожланишингиз, ўзингизн итопинингиз, ўз йўлингиздан кетишингиз керак. Билсангиз бу энг қийин ва энг кўрқинчлисидир. Сизга қарши чиқа бошлашади, оломон қилаётган барча ишларингиз ёмон эканлиги ҳақида гапира бошлайди.

Лекин бошқа йўлнинг ўзи йўқ. Ҳаммага ёқишга уриниш – энг аҳмоқ муваффақиятсиз, омадсиз бўлиш демакдир.

## Қарор қабул қилиш

Айрим одамлар жуда тез қарор қабул қилишади. Қуйида битта слайд келтирилган.

Унда Англиялик олимларнинг тадқиқотлари натижаси келтирилганю улар жуда кўп одамларда тадқиқот олиб боришган.

Аниқланишича дастлабки 2 секунд давомида қабул қилинган қарорларнинг 90% и тўғри бўларкан. 3 кун давомида қабул қилинган қарорларнинг эса 60 %и хато бўлиб чиқади.

## Тадқиқот натижалари

- 2 секунд давомида қабул қилинган қарорларнинг 90% и тўғри!
- 3 кун давомида қабул қилинган қарорларнинг эса 60 %и нотўғри!
- 3 кун ўйланиш натижасида одам ҳаддан ташқари кўп энергия йўқотади!!!
- Нима қилиш керак?



Яхши қарорлар қабул қиладиган киши шундай туғилгани учун эмас, балки кўп қарорлар қабул қилгани учун ҳам яхшидир. Ўз ақлингизни машқ қилдилинг.

Қўрқувга қарамасдан актив ҳаракат қилиш учун кўп қарорлар қабул қилишни ўрганиш керак. Олдин кичикларидан бошланг.

## Бошлаш жодуси! Доимо ҳаракатда бўлинг

Бошлаш жодуси нима? Ҳаракат қилаётганингизда ҳаммаси сиз истагандек бўлмаса ҳам, барибир олдинга юради.

Кейин ҳамма ишларингиз тезроқ амалга оша бошлайди. Аста секин гилдирак тез айлана бошлайди ва уни тўғхтатишнинг иложи бўлмай қолади.

Дастлаб жуда кам ҳоллардагина биз истаганимиздек бўлади. Бу нормал ҳолат, чунки кун охирида фақат битта нарса – ҳаракат қилганингиз муҳим. Сиз қаршилиқни енгиб зтганингиз ва ривожланганлигингиз муҳим.

Одамлар сизга ёрдамга кела бошлашади. Устозларингиз пайдо бўлади, янги ғоялар ва янги ечимлар пайдо бўлади. Қандай қилиб улар пайдо бўлмаслиги мумкин? Нимага муваффақиятли одамларга коинот кўпроқ имкониятларни иберади? Чунки улар ҳамиша “ҲА” дейишади.

Ўз бизнесини бошлашга қўрқувчи кишилар бун итушунишмайди.

Улар буни ҚАНДАЙ қилиш кераклигини англаш кейин, ҳаракатни бошлаганларидан кейин келишини билишмайди. Сизнинг вазифангиз

имкониятларга ҲА деб жавоб беришдир! Ҳа! Мен тайёрман! Ҳа! Мен қила оламан! Ҳа!

Ҳозир айна вақти.

Ҳаракат қилишни бошламас экансиз, ҚАНДАЙ қилиш мумкинлигини ҳеч қачон била олмайсиз. Чунки ўз устингизда ишлай бошлаганингизда ўзингизнинг қабул қилишингизни, ишончингизни, ҳиссиётларингизни ўзгартирасиз ва ўса бошлайсиз.

Сиз олдин кўра олмаган нарсаларингизни кўра бошлайсиз.

Масалан, бир неча кун олдин мен ўзимнинг бизнес-ҳамкоримга интернетда топган мақоламни жўнатдим ва ундан қандай фикрда эканлигини сўрадим. У жуда қизиқ мақола эканлигини ва бундан қандай фойда олиш мумкинлигини билмаслигини айтди. Мен ушбу мақоланинг тагида катта пул қилиш имкониятини кўрдим, у эса қизиқ мақола эканлигидан бошқа ҳеч нимани кўрмади.

Жуда қизиға. Иккаламиз битта мақолани ўқидик, лекин мен кўрган нарсани у кўра олмади. Нимага? Чунки сиз қарор қабул қилганингизда бу дунёни қабул қилишингизни ҳам ўзгартирасиз. Бошқалар кўра олмайдиган нарсаларни кўра бошлайсиз.

## **Нимага уларнинг кўзларида камтарликни кўрамиз?**

Агар сиз ўта муваффақиятли бизнесменлар, масалан, Стив Джобс, Билл Гейтснинг кўзларига қарасангиз, уларда камтарликни кўрасиз. Улар ўзларини катта олишмайди. Нимага?

Чунки улар уларнинг ижоди ва яратганлари – бу уларники эмаслигини яхши билшади. Бу улар орқали яратилляпти.

Улар яратишаётгани йўқ, уларнинг вазифаси – ҳар куни қаршиликни енгиб ўтиш.

Масалан, Стив Жобс ўлиmidан олдин узоғи билан 1-2 йил умри қолганини билмаган деб ўйлайсизми? Албатта, у буни билган.

Лекин оҳирги дамигача ишлашда давом этган. Ўзида борини ишга берган.



Бизда эса одамлар ҳали умри давомида қиладиган иш нима бўлишини топмасдан туриб пенсия ҳақида ўйлашади. Масалан, мен бизнесимга ўзимни бағишлаш учун давлат ишидан кетган вақтимда атрофимдагиларнинг менга берган биринчи саволлари “Энди пенсиянг нима бўлади?” деган савол бўлган. Ишингизни яхши кўришингиз керак, акс ҳолда қаршилик сизни ва ҳаётингизни йўқ қилади.

### **Қандай қилиб манбага уланиш ва ижод қилишни бошлаш мумкин?**

Сиз осонгина манбага уланишингиз мумкин. Бунинг учун мусиқа, табиат, шунга ўхшаш китоблар, вебинарлар, тренинглари мавжуд.

Сиз аҳмоқона гапларни, ўтмиш ҳаётингиздаги ишончлар ҳақида ва шунга ўхшаш босинқирашларни эшитишингиз мумкин эмас.

Қанчалик фойдали ахборотни бепул олаётганлигингизни кўряпсизми? Бу ерда бемаза гапнинг ўзи йўқ. Агар сиз ушбу китобчада қадриятни топа олмасангиз, жуда яхши. Унда сизга ҳали эрта экан. У ҳолда китобни ёпингва уни бошқа очманг.

Сиз манбага уланишингиз, унинг ичида бўлишингиз, ижод қилишингиз мумкин, лекин сиз ўз характерингизни ўзгартиришингиз ва ўзингизнинг кучли томонларингизни топишингиз керак бўлади.

### **Ёзувчи қурилма**

Мен сизга буни қандай қилиш бўйича бир нечта текширилган тавсияларни беришим мумкин.



Бу сизга ғалати туюлиши мумкин, лекин сизнинг қилишингиз керак бўладиган ишларнинг биринчиси – бу доимо кўл остингизда ёзувчи қурилманинг бўлишидир. Бу диктофон, овоз ёзувчи телефон, блокнот ёки бошқа нарса бўлиши мумкин.

Менга доимий равишда янги ғоялар келади. Мен уларни шу заҳотиёқ ёзиб қўяман, акс ҳолда ғояларнинг келганидан нима наф.

Ушбу китобча ҳам менинг асосий ғояларни ёзиб борганлигимдан пайдо бўлган.

Менинг ёнимда доимий равишда телефон бўлади ва мен унда текст ёки аудио шаклида керакли нарсаларни ёзиб бораман.

Доимий равишда кўл остингизда ёзувчи қурилма бўлсин. Сизнинг хаёлингизга келаётган ғояларни доим ёзиб боринг!!!

Ушбу оддийгина одат сизга бизнесда, карьерада ва умуман ҳаётингизда катта устунлик беради.

Сиз телефонлар учун Evernote ёки Memoires каби дастурлардан фойдаланишингиз мумкин. Умуман олганда ғояларингизни қандай шаклда ёзиб олишингизнинг фарқи йўқ. Асосийси – буни қилишингиздир.

## Оила ёки жамоа?

Бизнес ва оила битта нарса эканлигига мен ишонмайман. Бизнесда ҳаммаси худди армиядагидек қатъий бўлиши керак.

Кучсизларга жамоада ўрин йўқ. Агар сиз тоққа чиқмоқчи бўлсангиз, юк кўтаришни истамаган кишини жамоага оласизми? Агар бу ишни қилмангиз, бошқаларнинг ҳаётини хавф остига қўясиз.

Кучсизларни йўқотмасангиз, бошқаларнинг ҳаёти хавф остида қолади ва сиз етакчи бўла олмайсиз.

Агар сиз етакчи бўла олмасангиз, сизнинг бизнесингиз бошиданок бичилган ва у бирор арзигулик нарса бўлиб ўса олмайди.

Бу ерда етакчи ҳаммани қутқариши ва керакли пайтда кучсиз ўйинчини ўйиндан четлатиши мумкин. Кучсиз ўйинча худди саратонга ўхшайди. Ундан қанчалик тезроқ қутулсангиз, ўзингизга шунча яхши.

Интизом бўлмаса, истаган бир бизнес инқирозга юз тутаяди. Бу нарса эртами кечми барибир содир бўлади.

## Қаршилик қаерда?

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Агар сиз ижод қилишдан қочсангиз, ечимларни кейинга қолдираверсангиз – бу қаршиликдир ва сиз етакчи эмассиз.

У шунчаки сизни бошқа йўлдан олиб кетяпти. Шунинг учун тадбиркор худди жангчига ўхшаган бўлиши керак. Ҳатто сиз аёл киши бўлсангиз ҳам.

Сиз жангчи каби бўлишингиз ва сизда жангчининг характери бўлиши керак. Менга кучли характерли аёллар айниқса кўпроқ ёқишади.

Сиз ўзингизда, юрагингизда борини беришингиз керак. Ушбу китоб қандай ёзилганлигига эътибор қаратдингизми? Мен сиз билан юракдан гаплашяпман. Нимага? Чунки бу менинг ишни бажариш усулимдир. Мен бурун кавлаб ўтирмайман. Мен боримни бераман ва сиз буни ҳис қиляпсиз.

## СИР

Мен сизга битта сирни айтмоқчиман. Одамлар буни қилишганда ўзларини жуда яхши ҳис қилишади.

Менга ишонинг ва айтганларимни қилинг. Унчалик қаттиқ бўлмаган овозда айтишингиз ҳам мумкин.

Ҳозироқ қўлингизни юрагингизга қўйинг.

Менинг ортимдан такрорланг.

- Мен ўз бизнесимни қуришнинг абсолют ва тўлиқ тарафдориман. Мен ўз йўлимдан кетишнинг абсолют ва тўлиқ тарафдориман;

- Мен ўз орзуимдаги бизнесни қуриш учун имкони бўлган ҳамма ишни қилишнинг тўлиқ мажбариятини оламан. Мен ўз орзуимдаги бизнесни қуриш учун имкони бўлган ҳамма ишни қилишнинг тўлиқ мажбариятини оламан;

- Бунинг учун менга қанча вақт керак бўлишининг аҳамияти йўқ. Бунинг учун менга қанча вақт керак бўлишининг аҳамияти йўқ;

- Менинг йўлимда пайдо бўладиган қаршилик ва тўсиқларнинг умуман аҳамияти йўқ. Менинг йўлимда пайдо бўладиган қаршилик ва тўсиқларнинг умуман аҳамияти йўқ;

- Бошимда пайдо бўладиган шубҳа ва иккиланишларнинг умуман аҳамияти йўқ. Бошимда пайдо бўладиган шубҳа ва иккиланишларнинг умуман аҳамияти йўқ;

- Чунки ҳозир ёки ҳеч қачон. Ҳозир ёки ҳеч қачон!

Ўзингизни қандай ҳис қиляпсиз? Жуда яхши, тўғрими? Ахир сиз машқни бажардингиз.

Баракалла! Сиз ўзингизнинг кучли томонларингизни топганингизда ўзингизни янада яхшироқ ҳис қила бошлайсиз. Душман (қаршилик) ҳақида билганингиз учун уни енга оласиз.

*“Ким ўзини ва душманни билса – ҳар битта жангда галаба қилади!”*

Сунь Цзы.

Душмангизни энди биласиз.

### **Менинг сизга мурожаатим**

Ушбу китобчанинг бошида нимани ўқиганлигингизни бир эсга олинг.

“Агар сен душманингни ҳам ўзингни ҳам РАД ҚИЛСАНГ, унда сен АҲМОҚСАН ва ҳар битта жангда албатта мағлуб бўласан”.

Бу кўпчилик тадбиркорлар ҳақида. Улар ўзларини ва душманларини (қаршиликни) рад қилишади ва шунинг учун ҳам улар қашшоқ, ишга кўмилган ва натижалардан кўнгиллари тўлмайди.

Ўзингизни ибилишингиз – бу кучли томонларингизни тушунишингиздир.

Бизнесда йўналишни қидириш ва бизнес яратишдан олдин сиз ўзингизнинг кучли томонларингиз қайсилар эканлигини тушуниб олишингиз керак.

Бу сизнинг жамиятга ва миждозларга нима қилин фойдали бўлишингиз мумкинлигини билишингизнинг ҳам ягона йўлидир. Қандай қилиб жамоа учун қадри ўйинчи бўлиш мумкин?

Агар сиз бизнес кураётган бўлсангиз, стратегик жиҳатдан фикрлашни бошлашингиз керак бўлади. Бу деган исиз узок муддатли истикболда нима ҳисобига енгиб чиқишингиз мумкинлигини тушунишингиз деганидир. сизнинг устунлигингиз нимада?

Агар сиз ўзингизнинг кучли томонларингизни тўлиқлигича ишлата олсангиз, устунлик ўз-ўзидан келади.

Агар сизнинг шу пайтгача ишлаб турган бизнесингиз бўлса, унда сизнинг кули томонларингиз сизга бозорда янада кўпроқ устунлик бериши учун ўзингизни намоён қилиш усулингизни тўғрилаш керак.

## Бизнесменнинг №1 Душмани

Агар сиз менинг бирорта коучинг дастурим иштирокчиси бўлсангиз – унда сизни табриклайман. Сизнинг кучли томонларингизни аниқлашга ўзим шахсан ёрдам бераман. Кутиб ўтирманг ва саволингизни беринг.

Кимдир мендан “Бизнесда йўналишни танлаш” курси қанча туради деб сўрайди, бошқалар эса тезроқ пул тўлаб қўйиш учун қаерга пул ўтказиш кераклигини сўрашади.

Дастур қачон бошланади? Дастур сиз тайёр бўлган вақтингизда бошланади. Кўпчиликка мен ўзим йўқ дедим.

Мен сизга айтишим мумкин бўлган ягона нарса шуки – ушбу дастур ҳамма учун эмас.

Бу дастур шахсан сизга тўғри келадими? Бу саволга фақат “Бўлиши мумкин” деб жавоб беришим мумкин. Бу сизга боғлиқ. Дастур қўлида чипс билан диванда ётадиганлар учун эмас.

Ушбу дастур реал бизнесни яратишни ва кунига минг доллардан даромад келтирадиган бизнесни болаларига мерос қолдиришни истаганлар учундир.

Сиздан олдин ҳеч қачон қилмаган ишингиз, борингизни бериб ишлаш талаб қилинади. Олдин ҳеч қачон ўйлаб кўрмаган даражангизда фикрлаш талаб қилинади. Олдин қилмаган ишларингизни қилиш талаб қилинади. Бу ерда ҳеч қанақа сеҳргарлик йўқ.

Яна бир нарса – агар сиз жуда оғир аҳволда бўлсангиз ва умуман пулингиз бўлмаса, у ҳолда, кечирасиз, ушбу курс сиз учун эмас. Жавобгарликни ўз хзиммангизга олинг ва бирор иш топинг.

Биламан, айрим гапларим жуда дағал эшитилади ва сиз мени адолатсиз деб ҳисоблашингиз ҳам мумкин. Тушунинг, мен сизга энага бўла олмайман. Фақат онангиз сиз эшитмоқчи бўлган сўзларни айтиши мумкин. Менинг вазирам эса сизга ҳақиқатни айтишдир.

Агар бизнесингиз бўлмаса, лекин сиз ҳаётингизда каттароқ нарсага эришишга жиддий бел боғлаган бўлсангиз ва қанчалик кўп куч, меҳнат сарфлашингиз, тер ва қон тўкишингиз кераклигини тушунсангиз, қаршилиқни енгишга тайёр бўлсангиз, у ҳолда сизнинг бизнесингизнинг йўқлигининг менга фарқи йўқ. Бу сизнинг йўлингиз ва сиз унга амал қилинг.

Ҳаракат қилаётганлигингиз билан табриклайман!

*Мардон Машиарипов*

## Савол-жавоблар

***Жангчи йўли қандай бўлиши ҳақида бирор нарсани тавсия қила оласизми?***

Жангчи йўли деганда мен сизнинг характерингизни назарда тутаман. Сиз кимсиз?

Жуда кўпчилик одамларда характернинг ўзи йўқ. Чунки улар қаршилик қурбонларидир.

Шунинг учун ҳам мен энг аввало сиз ўзингизнинг кучли томонларингизни аниқлаб олишингиз ва қаерда енгиб чиқишингиз мумкинлигини англашингиз тарафдориман. Мактабда сизни нимага аўргатишган? Сизни ўзингизнинг кучсиз томонларингизни йўқотишга ўргатишган. Бошқача айтганда сизни қурбон бўлишга ўргатишган. Сиз қурбон бўлишни истайсизми?

Ҳеч ким онгли равишда қурбон бўлишни истамайди ва бу тушунарлидир. Ҳамма ғалаба қилишни истайди. Сиз ўзингизнинг қобилиятларингиз ва кучли томонларингизни билмасдан туриб ғалаба қозонишингиз мумкинми? Ҳеч қачон!

Агар мен профессионал боксчига қарши рингга чиқадиган бўлсам , у мени биринчи зарбадаёқ рингдан (касалхонага) чиқариб юборади. Бу жуда оғриқли ҳолат ва бунинг менга кераги йўқ. Мен ғалаба қозонмоқчиман ва шунинг учун ўзим кучли бўлган жойдагина ўйнайман.

***Профессионал бўлиш ва қаршиликни енгиб ўтиш учун қанча вақт керак бўлади?***

Бу нотўғри савол. Профессионал бўлиш учун қаршиликни ҳар куни енгиб ўтиш керак бўлади.

Мен ҳар куни эрталаб 6 та уйғонаман. Ҳаммаям буни қилавермаслиги менга куч беради. Қаршилик ва тўсиқларни енгиб ўтаётиб, бу менга рақобатчиларни орқада қолдиришга ёрдам беришини биламан. Ўткир ақл, жуда яхши нарсаси, лекин қаршиликни енгиш ва ҳаракат қилишни бошлаш учун характер кўпроқ керак бўлади.

***Бизнес бошлаш учун ҳаётий тажриба керак бўладими?***

Тажриба кўпчилик ҳолларда зарарли бўлади. Ҳаётий тажриба кўпинча ёмон одатларни ўзи билан эргаштириб юради. Бизнес учун аниқлик, характер, билимлар ва менторнинг ёрдами керак бўлади.



## **Бизнесменнинг №1 Душмани**

Бизнесни бошлаш учун жараёнга амал қилишни ўрганиш керак бўлади. Бизнес – бу мантиқий фикрлар йиғиндиси эмас. Сиз бизнесни мантиқий фикрлаш деб биласизми? Ҳечам унақа эмас! Мантиқий фикрлаш ва бизнес орасида жуда кам боғлиқлик мавжуд.

Сизга аниқ кўникмалар керак бўлади. Масалан, мия жарроҳини олинг. У миждознинг миясини кавлаши учун унда аниқ кўникмалар бўлиши керак.

Ҳудди шу нарса бизнесга ҳам тааллуқлидир. Сизга кўникмалар ва билимлар керак.

Тадқиқотларда шу нарса аниқланганки муваффақиятга эришишда кўникмаларга эга бўлмаган одамнинг имкониятлари 10% дам бўлар ва керакли кўникмалар бўлган ҳолда эса имконият 80% га етар экан. Хулосани ўзингиз чиқариб олаверинг.

***Интеллект Формулада “Бизнесда йўналишни танлаш” дастури мавжуд эканлигин биламан. Ушбу дастур менинг кучли томонларимни аниқлашга ёрдам берадими?***

Ёрдам беришига 100% ишонаман! Чунки ушбу дастур айнан шунинг учун яратилган. У сизнинг кучли томонларингизни аниқлаш ва бизнеснинг қайси йўналишини танлашингизга ёрдам берадиган ягона дастурдир.

***Сизнинг коучинг дастурингизни қандай олишим мумкин?***

Бу ёпиқ дастур. Унга истаган одам кира олмайди. Мен ушбу дастурда фақат ҳақиқий тадбиркорлар бўлишини истайман. Бу тадбиркорлар ўзларининг кучли томонларини билишлари керак бўлади. Шунинг учун уларни фақат “Бизнесда йўналишни танлаш” ёки бошқа бизнес-тренингларни ўтаган тадбиркорлар орасидангина танлаб оламан.

***Сиз биринчи марта қаршилик ҳақида билганингизда нима қилгансиз?***

Мен дарҳол ҳаракат қилишга киришганман. Яна нима ҳам қилиш мумкин?

***Менинг бирданига катта бизнес бошлашга етарли пулим йўқ. Сизнинг “Бизнесда йўналишни танлаш” дастурингизни ўтасам, чегараланган ресурслар билан бизнес бошлай оламанми?***

Албатта бошлай оласиз. Ушбу курс дастури айнан чегараланган молиявий ресурслар билан бизнес бошловчилар учун мўлжалланган. Ушбу дастурни ўтаганидан кейин фақат йўл пули тўлаб ва телефони билан ишлаб, бизнес бошлаган кишилар ҳам бор.

**Менинг сиз учун энг фойдали йўналишда бизнесни бошлаш бўйича сирли атом бомбамни бор-йўғи 75 мингга олиш имконияти**

- Ўзингизнинг ҳақиқий кучли томонларингизни аниқлаш ва ғалабага эришиш бўйича ҳақиқий иш берувчи 5 та техникани олинг...
- Камроқ ишлаб, кўпроқ нарсага эга бўлинг ва бунинг учун 80% натижа берувчи сизнинг кучли томонларингизга асосланган 20% ҳаракатларни аниқланг...
- Доимий равишда кейинга суриш ва ички қаршилик билан курашишни тўхтатинг ва кўпроқ куч ҳамда энергияга эга бўлинг...
- Ўз бизнесингизни бошлашда деярли ҳамма қиладиган лекин умуман қилмаслигингиз керак бўлган нарса ҳақида билиб олинг...
- Бериладиган топшириқларни қадам-бақадам бажариб бориш натижасида ўз бизнесингизни (ёки янги бизнесни) яратинг...

Бу шу пайтгача 1 200 марта иш берган...

Одатдаги баҳо – 495 000

Чегараланган Таклиф – 75 000

Ушбу таклифдан фойдаланиш учун  
<http://intellektformula.uz/nisha> sahifasida

**HL5KA** chtgirma kodini kiritishingiz kerak