

BIZNESNING 16 POG'ONASI

Hammada bir savol bor. **Xo'sh biznesni nimadan boshlash kerak? Harakatni qanday boshlash kerak, nimalarga e'tibor berishim kerak?**

Javob. Yoshing nechada? 32dami? Sen biznes bilan shug'ullanganmisan? Bilasanmi, sen butun anglangan hayoting davomida biznes bilan shug'ullanib kelgansan. Hozirgidek, boshqa kompaniyada ishlayotganing, sening biznesing emasmi? Sen ishga menedjer bo'lib kelgansan. Axir sen kompaniya daromadidan foizingni olmayapsanmi?

Masalan, sening maoshing 100\$ anashu 100 \$ kompaniyaning daromadining qandaydir foizin tashkil etmaydimi? Masalan sen Koka kolada sekretar bo'lib ishlaysan va 1000\$ maosh olasan. Ana shu 1000\$ kompaniya olgan sof daromadning qanchadir foiziga to'g'ri keladi.

Savol beruvchi: Shunday bo'lib chiqyapti.

Javob: Demak sen partnyor, o'z biznesining xo'jayinisan. Xo'jayin bu tashqi ko'rinish holat emas, bu ichki holat, o'zingni tayinlangan va nom berib qo'yilgandek sezishing emas. Mana shu juda muhim. **Odam:** Men xo'jayin emasman, men yollanganman deydi. U buni o'zining ongiga singdirib olgan va ana shunday bo'ladi ham. Summa har dom bir xil bo'ladi. Foiz esa har xil. Agar kompaniya 1 mlrd ishlab topgan bo'lsa 1000\$ undan bir foizini tashkil etadi. Agar kompaniya 500 mln topgan bo'lsa foiz boshqacha bo'ladi. Koka-kolaning xo'jayinida esa boshqacha bo'ladi. Foiz bir summa esa turlicha bo'ldi.

Masalan Bill Geyts Microsoftning 38% aksiyalariga ega. Uning foizi bir summasi esa turlicha bo'ladi. Agar kompaniya 1 000 000 \$ ishlab topsa unda Geyst janoblari 38 mln ishlab topadi. Agar kompaniya 500mln ishlasa unda summa boshqacha bo'ladi. Foiz esa bir xil qolaveradi. Butun farq ana shunda. Lekin ularning hammalari ana shu

korporatsiyaning xizmatchilaridirlar, kompaniya esa odamlarga xizmat qiladi, lekin hammalari tikkan pullariga qarab , turli pullarni oladilar.

Sen birinchi marta ishga qachon borgansan? Birinchi pullaringni qachon ishlab topgansan? 22 yoshimda deyapsan hozir esa 32 dasan, sen 10 yildan beri biznes bilan shug'ullanmoqdasan. Mana sen hozir menedjer bo'lib ishlayapsan, shundaymi? Sen qanday ishlaysan? Zo'rmi yoki yaxshi yoki yomonmi? Qanday baholaysan o'z ishingni, 5 ga 4 ga yoki 3 gami? Endi o'ylab ko'r o'zing qanchaga baholanasan?

Hammasi bo'lib 16 ta pog'ona bor. Birinchi pog'ona –mutaxassis va yomon ishlaydi. Bunaqalar million va milliarddir. Ikkinchi pog'ona- bu yaxshi ishlaydigan mutaxassis.

Uchinchi pog'ona- a'lo ishlaydigan mutaxassis-odatda a'lo mutaxassis bo'lib ishlaydiganlarni menedjer qilib tayinlaydilar. Menendjer bo'lib yomon ishlaydiganlar –bu 4 pog'ona bo'ladi. Mana shu 6 pogonadan sakrab menedjmentga o'tish va a'lo darajada ishlaydigan menedjerga aylanish mumkin.

Ya'ni, A'lo menedjerga keyin esa biznesgacha bo'lgan yana 6 pog'ona bor. Va biznesning 10 pog'onasi bor. Biznesning birinchi pog'onasi kichik biznesdir. Sen hayotingda bir marotaba bo'lsa ham pullaringni o'zing ishlab topganmisan? Men mijozdan to'grima- to'g'ri pul olishni nazarda tutyapman. Tashkilotda ishlaganingda mijoz tashkilotga to'laydi, tashkilot esa senga to'laydi. Masalan, kimdir seni to'xtatib mashinada biror yoqqa olib borib qo'yishingni so'raydi. Sen rozi bo'lasan va olib borib qo'yasan narxi 10 ming so'm bo'lishini aytasan u esa senga to'laydi mana shu sening biznesing bo'ladi. Senda bir marotaba bo'lsa ham shunday holat bo'lganmi?

Savol beruvchi: Yo'q hayotimda bunaqasi bo'lmagan men mutaxassislikdan boshlaganman. Menimcha bizikkovimiz menedjerlik haqida turli fikrga egamiz.

Javob: Mening menedjerlik haqidagi tushunchalarim to'g'ri CNG da esa odamlarning egolarini uyg'otish uchun menedjer deb ataydilar. Sen qanaqa menedjersan?

Menedjer – bu sotadigan odamlarni boshqaradigan odam. Agar sen o'zing sotayotgan bo'lsang, unda sen menedjer emas sen mutaxassis. Istagandek atash mumkin, lekin bunda mohiyat o'zgarmaydi. Tarmoqli marketingdagi kabi odamning egosini puflab kattalashtirish uchun soldatni ham general, brilliant, ikki marotaba gold deb atash mumkin. Lekin bundan mohiyat o'zgarmaydiku. Sen qanday mutaxassilikdan boshlagansan? Yaxshisidanmi, yomonidanmi yoki a'losidanmi? Sen birdaniga 3 sinfga borganmisan? Yoki a'lo mutaxassis bo'lganingda seni birdaniga 6 sinfga o'tkazishganmi? Sen a'lo emas yaxshi ishlaganmisan? Sen yaxshi mutaxassis bo'lmay turib menedjmentga intilmay turib seni kelishdiyu, shartta oborib menedjer qilib tayinlashdi. Endi tasavvur qilaver.

Sen emas ular senga taklif qilishgan, ular seni oddiy tayinlab qo'yishgan holos. Hozirda qo'l ostingda 3 ta odam ishlaydi. Sen o'ynovchi trenermisan yoki trenermisan? Sen o'zing ham mutaxassismisan yoki hech narsa qilmay kresloda o'tirib olib faqat dirijerlik qilasanmi? Axir u ham hech narsa qilmaydi-ku. Sen ham shunaqa boshqarasanmi? Sen simfoniya vaqtidagi dirijer kabimisan yani, u tayoqchasini tashlaydida o'zi violanchel chalishni boshlaydi. Sen ham ana shunday menedjermisan? O'z tayoqchangni tashlab, violonchelda o'ynashni boshlaysanmi? Sportda o'ynovchi trener 2 xil: biri galstukda ikkinchisi trusikda o'ynaydi. Xaqiqiy trener galstukda bo'ladi, fudbolchilar esa trusikda. Sen necha foiz o'ynovchi trenersan? O'z ishingda qanchalik trenersan va qanchalik mutaxassissan? Yani 70% trener 30% mutaxassissan.

Tushunarli nima uchun sen ajoyib, a'lo menedjer emassan.

Chunki sen bu mening kompaniyam emas va kuchimni to'la berib nima uchun begona amakiga ishlashimning nima keragi bor degan **XATO FIKR**ga egasan.

Savol beruvchi: Men o'ylaymanki yaxshi komandaga ega bo'lgan va doimo tepaga qarab ketayotgan menedjerni a'lo deb atasa bo'ladi.

Javob: Sen bilan gaplashganimizdan keyin sen o'z o'rningni biznesda deb qabul qildingmi? Biz gapirgan 5 fazodan sen biznesni tanlading! Yaxshi unday bo'lsa sen buni qanchalik kuchli xohlaysan, qanchalik kuchli yonyapsan, yoki sen ana shu fazoga qarab turib siyosat ,sport yoki biznes bilan shug'ullanishga hech qanday istagim yo'q deb mana shunday qaror qabul qildingmi?

Unda faqat biznes qolyapti. Ichingdan toshib chiqayotgan biror narsang bormi? Senga nima ko'proq yoqadi: pivo ichishmi, kitob o'qishmi balki musiqa chalish yoqar yoki odamlarni boshqarish?

Savol beruvchi: Men rivojlanishni istayman, aniq bir rivojlanish pog'onasiga chiqishni. Unaqa siz aytgandek ichimdan toshib chiquvchi narsa yo'q qandaydir aniq qadamlarni bosyapman, va ularni nima xisobiga qilishim mumkinligiga qarayapman. Men odamlarni boshqarishni va o'zimni ham rivojlantirishni yoqtiraman. Men ichimdagi to'fonni nima ko'tarishini hali aniqlaganim yo'q. Agar aniqlaganimda edi, allaqachon oldinga qarab yugurib ketardim.

Javob: Ichingdan nima ko'tarishi mumkinligini hech qachon aniqlay olmaysan. Chunki turli narsalar qilib ko'rishga harakat qilmayapsan. Ya'ni seva olmayapsan. Sen seva olasanmi? Men to'g'ri ma'nodagi muhabbatni nazarda tutayotganim yo'q. ***Sen yona olasanmi???******Sen qancha ko'p yona olasan?***

Muhabbatni topish uchun sevish kerak, ya'ni sevgidan muhabbatga o'tadigan konvertatsiya degan narsa bor.

Biznesdagi konvertatsiyani bilasanmi??? 100 ta qo'ng'iroq bitta uchrashuv va bitta mijoz. Sevishdan muhabbatga o'tganda ham ana shunday bo'ladi. Agar sen sevmasang va sevgisiz yashasang, muhabbatingni topa olmaysan. Deyarli hamma odamlar umrlarini muhabbatsiz yashab o'tishlarini bilasanmi? Men senga to'g'risini gapiryapman. Men cho'pchak aytishni yomon ko'raman. To'g'risini gapiraman. Hayotda shunday odamlar borki 25 yoshda o'ladilar. Lekin ularni 70 yoshda ko'mishadi. Chunki ular sevishdan to'xtaganlar. Hamma bolalar o'ta sevuvchandirlar, ular juda tez yonadilar.

Futbolmi- Voy, qanday yaxshi ko'raman, tennismi-o'ynashni istayman, kinoga boramiz. Keyin yonadiganlari anashu joyga boradilar. Keyin esa o'chib qoladilar.

Senga amaliy maslahat: Yaxshi ko'rgan sport turing bilan shug'ullanishni boshla, o'zing yoshligingda sevgan, shug'ullanishni istaganing bilan. Aynan shunisi bilan bu juda yaxshi yordam beradi.

Oddiy fizikultura, oddiy yoga emas aynan komanda bilan o'ynaladigan turi bilan. U yerda sen musobaqalarda qatnashasan, albatta katta musobaqalarda emas oddiy musobaqalar ham yaxshi natija beradi. Bu yoshlikdagi xotirangni yaxshi uyg'otadi.

Topish kerak fizik energiyani uyg'otish kerak. Bilasanmi, sen meni qancha tinglama, qancha kitoblarni o'qima agar o'zingda ana shu ichingdagi **DEV**ni, fizik energiya(**kentavr**)ni uyg'otmas ekansan, biznesda birinchi pog'onadan ikkinchisiga keyin uchuinchisiga o'tish amri mahol.

Obrazli qilib gapirganda, sen hozir minus ikkinchi pog'onadasan- zina boshlanishidan ham ikki pog'ona pastroqda.

Minus birinchi-bu boshqalarning kompaniyalarida ajoyib menedjer bo'lish. Bir xil foizga ega bo'la turib har xil pullarga ega bo'lish joyi emas senda esa hozir bir xil pul olish bor. Lekin foizlari turlicha. Sening

pullaring ham bir xil emas, foizlaring ham har xil. Sen pullaringni ishlab topding. Toza foydadan chiqadigan foyizlar esa boshqacha. Chunki bu yerda xo'jayin hal qiladi, unda xo'jayinda foizlar bir xil.

Senda esa oladigan pullaring ham foizlaring ham har xil, senda minus ikkinchi pog'ona. Ajoyib menedjer bo'lish pog'onasidan sakrab o'tib birdaniga o'z kompaniyangni ochishing mumkin. Men atiga 7 oy menedjer bo'lib ishladim va o'zimning birinchi kompaniyamni ochganimda 22 yoshda edim. Men ajoyib menedjer edim deb ayta olmayman. Chunki to'g'risini aytaman anashu yerda ishlagan davrimning yarmidan boshlab, o'z kompaniyamni ochish haqida o'ylay boshlaganman.

Men sening misolingda hamma shkalani ko'rsatyabman, mening tizimim kuchi shundaki, men biznesdagi aniq shkalani ko'rsataman. Minusdan plyus 10 gacha. Va anashu shkala bo'yicha sen qaysi darajada turganingni bilsang bo'ladi. Musiqadagi kabi u yerda aniq shkala bor. 7 yillik musiqa maktabi, 4 yillik va 5 yil konservatoriya . u yerda ham 16 pog'ona sen aniq bilasan. Va o'zing haqingda men ikki marotaba brilliantman yoki uch marotaba sherman, degan illyuziyalar ichida yashamaslik uchun mutaxassis, minus 3-pog'onada ekanligingni aniq bilasan. Agar o'z biznesingni ochsang, sakrab o'tishing mumkin. Lekin undan uyog'iga sakrab o'tolmaysan. Yani kichkinada kichkina bo'la turib kichkinada katta bo'la olamaysan. Agar sen biznes ochadigan bo'lsang 80% ehtimol bilan inqirozga uchraysan. Tushunasanmi? Har bir biznes ochgan odam inqirozga uchrashining 80% ehtimoli bor. Bu statistika. To'g'risini bilish kerak. 20% lilar ichiga tushish uchun aqlliyoq, epchilroq, donoroq, boshqa kuchlilarga qaraganda kuchliroq, epchillardan epchilroq , donolardan donoroq bo'lish kerak. Chunki biznesni hamma ham ochavermaydi. Va buning uchun 2 ta narsa kerak kuch va donolik.

Jismoniy kuch va xarakter kuchi kerak. Men kuch va bilim demadim. Chunki bilim bu oddiy axborot. Lekin donolik bilimdan yuqqori turadi,

chunki bu energiyaga ega bo'lgan axborot. Nafaqat axborot uning tufayli ichki kuchni ham olgan holingda bu -donolik bo'ladi. Ana shu axborot tufayli sen ruhan kuchliroq bo'lasan. Plyus yana jismoniy kuch ham kerak. Bu senga 1 dan ikkinchi pog'onaga ko'tarilish uchun kerak, kichkinadan o'rtanchasiga keyin esa kattasiga o'tish uchun ichki kuchingni uyg'otishga yordam beradi. Birinchi 3 ta sinfni o'tish juda qiyin buning uchun qo'shimcha bilimlar ham kerak. Lekin qanday qiziq tuyulmasin biznes bilimlar birinchi o'rinda turadi.

Savol beruvchi: Men nimadan boshlashim kerak?

Javob: Sen boshlab bo'lding asosiysi eshitishni boshlading. IZLANISHDA DAVOM ET. Agar o'zingda qandaydir turtki sezsang –biznesingni och. O'zingni ushlab turma. Biznesing uchun ishtiyoq bilan yonish lozim.

Har kuni boshqarishni o'rgan Maykl Gerberning "Tadbirkorik afsonasi" nomli kitobini o'qib chiq. Bu tadbirkorlarning KATTA kitobidir.

Djek Uelchning "G'olib" kitobini o'qib chiq. Bu ham menedjerlar uchun ajoyib kitob. Sen bilim olishing, izlanishing o'z biznesingni sevib qolishing kerak. Ana o'shanda senga bu ish asta-sekin o'z mohyatini ocha boshlaydi. Ichingdagi gigantni uyg'ot ana shunda maqsadingga tezda yetasan.

@Motivation uchun maxsus tayyorlandi.