

Роберт КИЙОСАКИ
Шерон ЛЕКТЕР

65.2

К-43

ёлланма ишчининг
ТАДБИРКОРга
айланиши

1-КИТОБ



Бизнес
бошлаш
сирлари

**Kitob shu yerda ko'rsatilgan muddatdan
kechiktirilmagan holda topshirilishi shart**

ilgarigi berilmalar miqdori _____

b

5

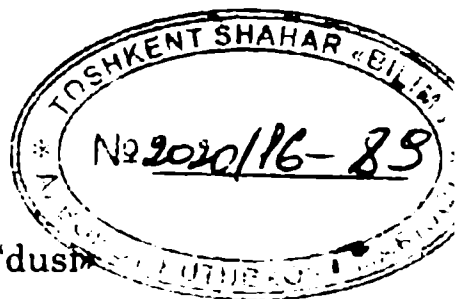
Бизнес бошлаш сирлари

Роберт КИЙОСАКИ
Шерон ЛЕКТЕР

ЁЛЛАНМА ИШЧИНИНГ ТАДБИРКОРГА АЙЛАНИШИ

1-китоб

Тошкент
«Nurafshon ziyo yog'dusi»
2018



УЎК 338.22
ББК 65.290-2
К 43

Кийосаки, Роберт.

Ёлланма ишчининг тадбиркорга айланиши [Матн]:
Бизнес бошлаш сирлари; К.1./Р.Кийосаки, Ш.Лектер. –
Тошкент: «Nurafshon ziyo yog'dusi», 2018. – 192 б.

УЎК 338.22
ББК 65.290-2

*Фақат буйруқ бажаравериш жонга тегдими? Эртаю
кеч ишласангиз ҳам ўсмаяпсизми? Ўз бизнесингизни
очишга тайёрмисиз? Сизда миллион долларлик гоя бор-
ми? Лекин уни амалга ошириш қўлимдан келмайди, деб
қўрқаяпсизми?*

Унда бу китоб фақат ва фақат Сиз учун!

Таржимонлар:

**Тоҳиржон Ҳакимов,
Наргиза Анорбоева**

КИРИШ

Тадбиркорни бошқалардан нима ажратиб туради?

Доимий ишимни ташлаб, тадбиркорликни бошлаган кунимни ҳаётимдаги энг ташвишли кун десам ҳам бўлади. Тўғри-да, ўша кундан бошлаб энди ҳар ой маош олмаслигимни билардим. Таътил пули ҳақида-ку, гапириб ўтирмасаям бўлади.

Ўша кундан бошлаб даромадим “нол”га тенглашди. Маошсиз қолиш ҳаётимдаги энг қўрқинчли ҳолат эди, лекин энг ёмони – қачондан бошлаб даромад ола бошлашимни ҳам билмасдим.

Ўшанда мен бир нарсани – нима учун доимий маошга ишлайдиган одамлар тадбиркор бўла олмаслигини тушуниб етдим. Ҳамма гап пулсиз қолишдан, кафолатсиз даромаддан, доимий маошнинг йўқлигидан қўрқишда экан. Тўғри, камдан-кам одам узоқ вақт пул олмай ишлаши мумкин. Тадбиркорларни оддий одамлардан айнан мана шу сифат ажратиб туради. Демак, асосий фарқ – пулсиз қолганда ўзини йўқотмасдан, ақл билан иш тутишда экан.

Ўшанда ҳеч вақосиз қолганим майли-ку, ҳали олдинда мени бир дунё харажатлар ҳам кутиб турган эди: бизнес бошлаш учун ижарага офис топиш керак, унинг омбори ҳам бўлиши керак, офис учун стол-стул, мебель олиш керак. Телефон ўтказиш, сафарларга, меҳмонхоналарда тунаб қолишга, так-

сига, тушликларга, ручка, қоғоз, турли бланклар, почта тўловлари, хуллас, минглаб катта-кичик тўловлар қаторлашиб турарди.

Бундан ташқари, офисга котиба, ҳисобчи, фаррошдан тортиб молиявий адвокатгача ёллашим лозим эди. Илгари буларнинг ҳаммасига бошлиғим пул тўларди. Унга қанчалик қимматга тушганимни ўшанда тушунганман. Демак, ёлланма ишчи иш берувчига жуда қимматга тушар экан.

Мана шу ерда тадбиркорлар билан ишчилар ўртасидаги яна битта фарқни англаб қолдим: тадбиркор одам пулни қандай сарфлашни билиши шарт – *ҳатто бир тийин пули бўлмаган тақдирда ҳам.*

Янги ҳаётнинг бошланиши

Олдин ишлаб юрган компаниямдан расман 1978 йил 1 июнда бўшаганман. Ўшанда Пуэрто-Риконинг Сан-Хуан шаҳрида, “Хегох” компанияси ўзининг “Президент-клуб”ида энг яхши ходимларни мукофотлаш учун уюштирган тантанали кечада қатнашаётган эдим. Тадбирга бутун дунёдан одамлар ташриф буюрган эди.

Бу кеча ҳаётимда ўчмас из қолдирган байрамлардан бири бўлди. “Хегох” компанияси ўзининг энг яхши савдо агентларини тақдирлаш учун шунча пул сарфлаганига ақл бовар қилмасди.

Лекин бу байрам татимас, чунки мен учун оғир кунлар бошланаётган эди. Шу уч кунлик байрам давомида компания бераётган доимий маош ва ижтимоий таъминотдан маҳрум бўлаётганим хаёлимдан кетмасди. Энди ишхонамга, компания-

нинг Гонолулудаги филиалига қайтмаслигим аниқ бўлганди.

Сан-Хуандаги бу тантана тугаганидан кейин тўрт томоним қибла эканини жуда яхши тушуниб турардим. Энди эркин қуш эдим, аммо бу қушнинг учадиган қанотлари йўқ эди.

Сан-Хуан билан хайрлашиб, самолётга чиқдим. Майамига қўнай деганимизда учувчи кутилмаганда хавфсизлик камарларини боғлаб, бошимизни эгиб ўтиришимизни, қаттиқ зарбага тайёр туришимизни сўраб қолса бўладими? Буниси энди жуда ошиб тушганди. Ўзи шусиз ҳам бошим эгилиб бўлган эди. Ноиложликдан мустақил тадбиркор бўлган биринчи кунимданоқ фалокатга тайёрланинг деб ўтиришса-я?..

Ҳа, мустақил тадбиркорликни ана шундай бошлаган эдим!

Худога шукр, самолёт эсон-омон қўниб олди. Сал дадиллашиб, у ердан Чикагога қараб учдим. У ерда нейлон кармончаларимнинг тақдимотини ўтказишим керак эди. Лекин рейс кейинроққа қолдирилгани учун Чикаго савдо марказига кечикиб келдим, учрашишга келишиб қўйган мижозим эса (у машҳур савдо дўконлари тармоғи вакили эди) мени кута-кута, кетиб қолган экан.

Яна кўнглим чўкиб қолди. “Мустақил тадбиркорликнинг бошланиши ўхшамайроқ турибди-ку, агар шу тақдимотни ҳал қилмасам, янги ишимдан ҳеч қандай даромад келмайди, пул топа олмайман, натижада эса оч қоламан”, деб ўйладим.

Яхши овқатланишни хуш кўрардим. Шунинг учун ҳам мени энг кўп ташвишга солаётган нарса овқатсиз қолиш эди.

Туғма тадбиркор ҳам бўладими?

“Одам тадбиркор бўлиб туғиладими ёки ўқиб-ўрганиб бу соҳанинг устаси бўлиб кетадими?”

Бу саволни бой отамдан сўраган эдим, у шундай деб жавоб берди:

– Тадбиркор бўлиб туғилиш мумкинми ёки бунинг учун ўқиш-ўрганиш керакми, деган саволда маъно йўқ. Бу одам ёлланма ишчи бўлиб туғиладими ёки уни ҳам ўрганиш керакми, деган саволнинг худди ўзи.

Кейин бой отам фикрини давом эттирди:

– Одамни ҳар қандай нарсага ўргатиш мумкин: ёлланма ишчиликка ҳам, тадбиркорликка ҳам. Тадбиркорлардан кўра ёлланма ишчилар кўплигининг сабаби шундаки, мактабларда ёшларни айнан ёлланма ишчи бўлишга ўргатишади. Камига кўпчилик ота-оналар: “Яхши ишда ишлайман десанг, мактабда яхши ўқишинг керак”, – деб тинмай боланинг қулоғига қуйишади. *Бирорта ота-онанинг: “Тадбиркор бўламан десанг, мактабга бориб, яхши ўқигин”, – деганини ҳали эшитмадим.*

Ёлланма ишчи – янгилик

Иқтисодиёт фақат қишлоқ хўжалигига асосланган пайтларда, яъни деҳқончилик даврида кўпчилик мустақил тадбиркор бўлган. Уларнинг аксарияти деҳқон бўлиб, қиролга (подшоҳга) тегишли ерларда ишлаган. Аммо ҳеч қандай маош олмаган. Аксинча, деҳқонлар қиролнинг еридан фойдалангани учун унга ўлпон тўлашган. Деҳқон бўлмаганлар эса ҳунармандчилик ёки савдо билан шуғулланишган. Ҳо-

зирда ундайларни кичик бизнес эгалари дейишади. Масалан, қассоблар, новвойлар, темирчи ва ҳоказо. Уларнинг фамилиясигина аждодларининг қайси касб билан шуғулланганини эслатиб туради. Смит бўлса, демак, ота-бобоси темирчи ўтган. Бейкерлар ўз новвойхонасида ишлаган. Фермерларнинг иши ер ва деҳқончилик билан боғлиқ бўлган. Уларнинг ҳаммаси ёлланма ишчи эмас, якка тадбиркор бўлишган. Кўпчилик тадбиркорларнинг фарзандлари ҳам отонасининг йўлидан бориб, бизнесни танлашган.

Бу ҳам ҳамма нарса ўқиб-ўрганишга боғлиқ эканини кўрсатади.

Аммо саноат асри кириб келиши билан ёлланма ишчиларга эҳтиёж ортиб кетди. Бунга жавобан ҳукумат ёпшасига болаларнинг ўқишини таъминлашга қарор қилди. Натижада бугунги Фарб таълим тизими асосланган Пруссия таълим модели юзага келди.

Агар сиз бу тизим таянадиган фалсафани ўрганиб чиқсангиз, у ҳар қандай буйруқларга сўзсиз итоат қиладиган, фақат айтилган ишнинггина бажарадиган аскарлар ва ёлланма ишчиларни тайёрлашни ўз олдига мақсад қилиб қўйганини кўрасиз. Пруссия маориф тизими – ёлланма ишчиларни тайёрловчи энг яхши тизимдир. Ҳозирги мактаб таълимнинг асосини ҳам шу система ташкил этади.

Энг машҳур тадбиркорлар

Эътибор берган бўлсангиз, таниқли тадбиркорларнинг кўпчилиги ҳатто ўрта мактабни ҳам битиришмаган. Масалан, “General Electric” компаниясининг асосчиси Томас Эдисон, “Ford Motor Company”нинг асосчиси Генри Форд, “Microsoft” компаниясининг асосчиси Билл Гейтс, “Virgin”

компаниясининг раҳбари Ричард Брэнсон, “Dell Computers”нинг асосчиси Майкл Делл, “Apple Computers” ва “Pixar”нинг асосчиси Стивен Жобс, CNN асосчиси Тед Тёрнер...

Тўғри, мактабни аъло баҳога тугатган тадбиркорлар ҳам бор, лекин улар юқорида санаб ўтилган одамларчалик машҳур эмас.

Ёлланма ишчининг тадбиркорга айланиши

Мен туғма тадбиркор эмасман, буни яхши билман. Мен тадбиркорликни кейин ўрганганман. Бой отам мени ёлланма ишчининг тадбиркорга айланишида учрайдиган ҳамма чиғириқлардан ўтказди. Бу йўлни босиб ўтиш осон бўлмади. Аввало ёшлигимда ўргатишган нарсаларнинг кўпини унутишимга тўғри келди ва шундан кейингина бой отамнинг сабоқларини ўзлаштира олдим.

Унинг айтганларини қабул қилиш жуда қийин бўлди, чунки улар камбағал отам айтганларининг мутлақо тескариси эди. Бой отам қачон тадбиркорлик ҳақида сўз кетса, эркинлик ҳақида гапирарди. Камбағал отам эса ҳар сафар яхши ишга жойлашиш учун мактабга боришни маслаҳат берар экан, эртанги кун учун мустаҳкам асос ва ҳимоя зарурлигини уқтирарди.

Бу икки қарама-қарши фалсафа менинг миямда ўзаро жанг қилиб, бирор қарор қабул қилишимга халақит берарди. Ниҳоят, бу икки асосий масаланинг, яъни эркинлик ва ҳимояланганликнинг фарқи ҳақида бой отамдан сўрадим:

– Айтинг-чи, ҳимояланганлик билан эркинлик бир хил нарсами ёки ҳар хилми?

Бой отам кулимсираб жавоб берди:

– Ҳимояланганлик билан эркинлик бир хил нарса эмас. Аслида булар бир-бирига зид тушунчалар. Ҳимояга қанча интилсанг, эркинликдан шунча узоқлашасан. Энг ҳимояланган жой қамоқда бўлади. “Ҳимояланганликнинг олий даражаси” ана ўша ерда. Агар сен эркин, озод бўлмоқчи бўлсанг, ҳимоя ҳақида қайғуришни йиғиштир. Ёлланма ишчилар ҳимояга интиладилар, тадбиркорлар эса эркинликка.

Хуллас, энди ҳар қандай одам ҳам тадбиркор бўла оладими деб сўрашса, *“Ҳа, бўла олади. Бунинг учун аввал дунёқарашни ўзгартириш керак. Ҳамма нарса ҳимояга эмас, озодликка интилиш истайдиган бошланади”*, – деб айта оламан.

Ипак қуртидан капалакка

Ҳаммамиз биламизки, ипак қурти олдинига ўзини пиллага ўрайди ва ажойиб кунларнинг бирида капалакка айланади. Бу ҳодиса фанда *метаморфоза* дейилади. *Метаморфоза* юз берганининг аломатларидан бири – *феъл-атворнинг ажабланарли даражада ўзгаришидир*. Бу китоб айнан ана шундай метаморфоза, яъни ёлланма ишчидан тадбиркорга айланаётган инсонда қандай ўзгаришлар юз бериши ҳақидадир. Ҳозирги ишини қўйиб, ўз бизнесини бошламоқчи бўлиб юрганлар жуда кўп, лекин ҳақиқатан ҳам бу ишни амалга ошира оладиганлар эса кам. Нима учун дейсизми? Чунки ёлланма ишчидан тадбиркорга айланиш бир ишхонадан бошқа ишхонага кўчиб ўтиш дегани эмас-да. Бу анча катта нарса: инсоннинг шахсиятини тубдан ўзгартириб юборувчи метаморфозадир.

Ўзи ҳеч қачон тадбиркор бўлмаганларнинг тадбиркорлар ҳақида ёзган китоблари

Мен умрим давомида тадбиркорлар ва тадбиркорлик ҳақида жуда кўп китобларни ўқидим, Томас Эдисон, Билл Гейтс, Ричард Бренсон ва Генри Форд каби машҳур тадбиркорларнинг ҳаёти билан қизиқдим. Тадбиркорликнинг замирида ётган турли фалсафий ғояларга бағишланган, нима учун бир одам бошқасидан кўра кучлироқ тадбиркор бўлиши мумкинлиги ҳақидаги китобларни ҳам ўқидим. Ҳар бир китобдан, у яхшими-ёмонми, энг зўр тадбиркор бўлиш йўлини топишимга ёрдам берадиган бирор-та маълумот ёки ҳикмат топишни ўргандим.

Ортга қараб, ўқиб чиққан китобларимни эслаб, бу китобларни иккита асосий тоифага бўлиш мумкин экан, деган хулосага келдим: тадбиркорларнинг ўзлари ҳамда ўзи тадбиркорлик қилиб кўрмаган одамлар ёзган китоблар. Ўқиган китобларимнинг кўпчилигини профессионал ёзувчилар, журналистлар ёки ўқув муассасаларининг ўқитувчилари, яъни ўзи тадбиркор бўлиб кўрмаган одамлар ёзишган эди.

Бу китобларни ким ёзганидан қатъи назар, мен уларнинг ҳар биридан ўзим учун бирор муҳим нарса топардим. Лекин барибир уларда нимадир етишмас эди. Ана шунда мен ўша етишмаётган нарса нима эканини англаб етдим. Бу китобларда ҳар бир бизнесмен босиб ўтиши керак бўлган барча босқичлар: касод бўлиш, қўрқувдан юраги увишиб қолиш, биқинга тушадиган тепки, даҳшатли хато ва шу каби бошқа қўрқинчли воқеаларнинг тавсифи йўқ эди. Кўпчилик китобларда машҳур тадбиркорларни ёрқин шахслар, қўрқув билмас

баҳодирлар, йўлида учраган ҳар қандай тўсиқни тез ва осон бартараф этиб ташлайдиган уддабурон қаҳрамонлар сифатида тасвирлашади. Буюк тадбиркорлар ҳақидаги китоблар кўпинча шундай ёзиладики, беихтиёр бу одамлар ўзи тадбиркор бўлиб туғилган экан-да, деб қоласан киши. Тадбиркорликка туғма қобилияти бор одамлар ҳам бўлади. Худди спортчилар орасида туғма полвон, табиатан бақувват одамлар бўлганидек, Худо юқтирган тадбиркорлар ҳам бор деб ҳисоблайман. Кўпчилик китоблар айнан шундай инсонлар ҳақида ёзилган.

Тадбиркорлар ҳақида академик ходимлар томонидан ёзилган китобларнинг руҳияти эса мутлақо ўзига хос бўлади. Университет профессорлари ортиқча майда-чуйдаларни олиб ташлаб, фақат фактларнигина қолдиришни хуш кўришади. Менга қолса, илм-фаннинг барча қонун-қоидаларига тўлиқ риоя қилиб ёзилган бундай китобларни ўқиш жуда қийин, деб ҳисоблайман. Чунки уларни ўқиганда одам ўлгудек зерикиб кетади. Бундай китоблардан ҳеч қандай “лаҳм гўшт” тополмайсиз, аксинча, улар “қоқсуяк” назарияларга тўла бўлади, холос.

Нима учун бу китоб бутунлай бошқача ёзилган?

Қўлингизда турган ушбу китоб реал дунёда яшаб, фаолият кўрсатаётган ҳар бир бизнесмен учраши мумкин бўлган паст-баландликлар, муваффақият ва инқирозларни шахсан бошидан ўтказиб кўрган тадбиркор томонидан ёзилган.

Бугунги кунда бизнинг “Rich Dad Company” компаниямиз халқаро миқёсдаги бизнесдир; биз 44 тилда гаплашувчилар учун маҳсулот ишлаб чиқа-

рамиз ва 80 дан ортиқ мамлакатлар билан олди-сотди қиламиз. Бу ишларнинг ҳаммасини рафиқам Ким ҳамда бизнес ҳамкоримиз Шерон Лектер билан бирга бошлаганмиз.

Илк қадам 1997 йили Шероннинг уйидаги тушлик дастурхони устидаги суҳбатдан бошланганди. Ўшанда бошланғич сармоямиз 1500 долларни ташкил этарди. “Бой ота, камбағал ота” номли биринчи китобимиз тўрт ярим йил давомида “*New York Times*” газетаси рейтингдаги энг зўр китоблар рўйхатидан тушмаган. Бундай муваффақият яна учта китобимизга насиб қилган. Ҳозир, сиз навбатдаги китобимизни ўқиб турган пайтингизда ҳам, ўша илк китобимиз рейтингнинг юқори ўринларида турган бўлса керак.

Бироқ қандай удабурунлик билан бизнес қилганимиз ҳақида (аслида умуман бундай бўлмаган) сўзлаб беришдан кўра, тадбиркорлик ҳақида бутунлай бошқача китоб ёзганимиз яхши деган қарорга келдик. Юксак чўққиларни ўйнаб-кулиб забт этиб, миллионлаб долларлар ишлаганмиз дейишдан кўра, ҳар сафар хатолар чоҳига йиқилишимиз ва ҳар сафар бу чуқурлардан чиқиб олиш учун юқорига йўл излаганимиз ҳақида ёзсак, ўқувчиларимизга кўпроқ фойдали бўлади, деб ўйладик. Муваффақиятларимиз эмас, хатоларимиз ҳақида билсангиз, кўпроқ нарса ўрганасиз, деган тўхтама келдик.

Омадсизликлар ҳақида ёзишнинг нима кераги бор?

Кўпчилик муваффақиятсизликдан қўрққани учун тадбиркор бўла олмайди. Биз сизга тўғри йўлни танлашда ёрдам бермоқчимиз (агар ўзингиз ҳам шуни хоҳласангиз, албатта) ва шунинг учун ҳам китоби-

мизда бу йўлда одамларни чўчитадиған муаммолар ҳақида ёзишга жазм қилғанмиз. Биз сизни қўрқитмоқчи эмасмиз, шунчаки реал ҳаётда, бизнес бошлашда учрайдиған пасту баландлар ҳақида тушунча бермоқчимиз.

Омадсизликлар ҳақида ёзишимизга яна бир сабаб шуки, кўпинча одамлар хатолардан ўрганишадди. Ҳаммамиз ҳам хатолардан хулоса чиқарамиз ва улар асосида ютуққа эришишга ҳаракат қиламиз. Оддий велосипед ҳайдашни ўрганаётганимизда ҳам йиқиламиз ва туриб, яна бошидан ҳаракат қиламиз. Шундай қилмасак, велосипед минишни ҳеч қачон ўргана олмаймиз. Агар хато қилишдан қўрқиб, ҳаракат қилмасак, таваккал қилмасак, бир умр судралиб юришга маҳкум шиллиққуртдан фарқимиз қолмайди. Кўп китобларни ўқиб кўриб, шундай тўхтамга келдикки, уларда (айниқса, ўқув муасасаларида дарс берувчи кишилар томонидан ёзилган китобларда) тадбиркорнинг бошига тушиши мумкин бўлган мусибатлар пайтидаги ҳиссиётлар ва ўй-фикрларни ифодалаш етишмайди. Уларда тадбиркорнинг бошига иш тушиб, ҳеч вақосиз қолгандаги, ишчиларини бўшатиб юборишга мажбур бўлгандаги, ҳақдорлар ва сармоядорлар қистовга олган пайтдаги салбий ҳолатлар ҳақида ҳеч нарса дейилмайди. Ўша китобни ёзган профессорлар муваффақиятсизликка учраган тадбиркорнинг кўнглидан нима ўтишини қаёқданам билсин? Уларда нима тўғри, нима нотўғри экани ҳақидаги саволларга жавоб доим тайёр. Шунинг учун ҳам улар ҳеч қачон “хато қилишмайди”, лекин афсуски, фақат назариёт йўналишида.

1980 йилларнинг охирларида мени Колумбия университетига тадбиркорлик ҳақида маъруза қилиш учун таклиф қилишди. Ўшанда ютуқларим

ҳақида кўп гапириб ўтирмадим, асосан муваффақиятсизликларим тўғрисида сўзладим. Талабалар менга кўп саволлар билан мурожаат қилишди. Маърузам уларни қизиқтириб қолганининг сабаби шунда эдики, мен тадбиркорлик йўлидаги қийинчиликлар ва уларни қандай енгиш ҳақида сўзлаб бергандим. Талабалар билан баъзи аҳмоқона хатоларим ҳақида, ўша хатолар менга келажакда қандай ёрдам бергани ҳақидаги мулоҳазаларим билан ўртоқлашдим. Ўзимга ишонган ҳолда хатолардан хулоса чиқариб, мана шундай бадавлат бўлиб кетганим, энг муҳими, молиявий озодликка эришганим, бундан кейин ишлаш ёки ишламасликни фақат ўзим ҳал қилиш имконига эгалгим ҳақида сўзлаб бердим. Бир сўз билан айтганда, ўшанда талабалар билан тадбиркорлик ҳақидаги суҳбатимиз жуда мароқли ўтганди.

Аммо бир ҳафтадан сўнг шуни билдимки, мени маърузага таклиф қилган ўқитувчига ҳайфсан беришибди. Университет бошқармасининг вакили ўша ўқитувчига шундай деб ўшқарибди: “Биз Колумбия университети минбарида туриб, муваффақиятсизликлар ҳақида гапирилишига йўл қўймаслигимиз керак!”

Тадбиркор ким ўзи?

Ўқув муассасаларининг ўқитувчилари ҳақида бир-икки оғиз аччиқ сўзларни гапирдик, энди улар тўғрисида яхши гаплар айтиш вақти келди. Гарвард университети профессори Говард Х. Стивенсон тадбиркор деган сўзга берилган энг яхши таърифлардан бирининг муаллифидир. У ўзининг 1983 йилги “Тадбиркорликка қарашлар” мақоласида шундай

ёзган эди: “Тадбиркорлик бопқариш илмидир. Биз унинг моҳиятини қуйидагича ифодалашимиз мумкин: *назоратингиз остида турган ресурсларга қарамай, имкониятлар ортидан қувиш*”.

Менимча, бу тадбиркор ҳақидаги энг зўр таърифлардан биридир. Бу шунчаки назарий гап бўлса ҳам, унинг ичида олмосга тенг маъно яширинган.

Баҳона кучи

Жуда кўп одамлар тадбиркор бўлишни исташади, лекин уларда доимо айни пайтдаги ишини ташлаб кетмаслик учун бирорта баҳона топилади. Масалан:

1. *“Менда пул йўқ”.*
2. *“Ишимни ташлай олмайман, чунки бола-чақамни боқишим зарур”.*
3. *“Бизнес оламида танишларим йўқ”.*
4. *“Зеҳним бу соҳада ишлай оладиган даражада ўткир эмас”.*
5. *“Вақтим йўқ, жуда бандман”.*
6. *“Бу ишда менга ёрдам берадиган одамни топа олмасам керак”.*
7. *“Хусусий бизнес очиш учун кўп вақт керак бўлади”.*
8. *“Синишдан қўрқаман. Хусусий бизнес – жуда қалтис иш”.*
9. *“Ёлланма ишчилар билан ишлашни ёқтирмайман”.*
10. *“Ёшим ҳам анча ўтиб қолди”.*

Профессор Стивенсоннинг мақоласини менга берган дўстим шундай дейди: “Ҳар бир икки ёшли болакайни баҳона топиш бўйича мутахассис деса бўлади”. Бундан ташқари, у яна бир нарса-

ни айтиб қолди: “Нима учун кўпчилик тадбиркор бўлишни истаса ҳам, оқибатда барибир ёлланма ишчилигича қолиб кетади? Чунки улар доим бирор нарсани баҳона қилиб олишади, ана шу уларнинг қатъий қадам ташлашига халал беради. Кўпчилик одамларда баҳона кучи орзусидан устун келади”.

Тадбиркорлар бошқача одамлардир

Мистер Стивенсоннинг мақоласида, айниқса, тадбиркорлар билан ёлланма ишчиларни таққосланган жойларда кўпгина “қимматбаҳо олмосларни” топиш мумкин. Стивенсон тадбиркорларни “итарувчилар”, ёлланма ишчиларни эса “жамғарувчилар” деб атайдди. Унинг ажойиб қиёсларидан баъзилари билан таънишинг.

1. Стратегик йўналиш соҳасида:

“ИТАРУВЧИ” аввало менда қандайдир имкониятлар бор, деган ҳиссиётга суюнади.

“ЖАМҒАРУВЧИ” эса, энг аввало, ҳамма нарса назоратим остида деган туйғуга асосланади.

Бошқача қилиб айтганда, тадбиркор киши қандай ресурсларга эгаллигига аҳамият бермай, доимо янги имкониятларни қидиради. Табиатан ёлланма ишчиликка мойил одам эса ҳар доим қўлида қандай ресурслар борлигига эътибор қаратади. Шунинг учун “Хўш, қандай қилиб хусусий бизнесимни бошлайман? Ахир, менда етарлича пул йўқ-ку” тарзида фикрлайди. Тадбиркор шахс эса “Асосийси бошлаб олиш, пул топиладиган нарса” деб қўя қолади. Қарашлардаги мана шу фарқлар ёлланма ишчи билан тадбиркор шахсни ажратиб туради.

Шунинг учун ҳам камбағал отам кўпинча “Мен буни тасаввур ҳам қила олмайман” деган иборани ишлатарди. У туғма ёлланма ишчи бўлгани учун қўлидаги ресурсларнигина кўрарди, холос. Бошқа китобларимни ўқиганлар билишадики, бой отам бизга “Мен буни тасаввур ҳам қила олмайман” деган гапни айтишни мутлақо тақиқлаб қўйган эди. Бунинг ўрнига у бизга пайдо бўлган имкониятларга эътибор қарата олишни, ҳар доим ўзимизга “Бундан қандай фойдаланса бўлади?” тарзида савол беришни ўргатарди. У ҳақиқий туғма тадбиркор эди.

2. Бошқарув структураси соҳасида:

“ИТАРУВЧИ”га кўп сонли горизонтал норасмий алоқалар тармоғи маъқул.

“ЖАМҒАРУВЧИ” эса пастдан юқорига кўтаришчи, поғоналари кўп бўлган иерархик пиллапояни афзал кўради.

Бошқача қилиб айтганда, тадбиркор ўз корхонасининг кичик ва арзон бўлишини маъқул кўради. У бизнесини ривожлантириш учун стратегик ҳамкорлар билан иккиёқлама манфаатли кооперациядан максимал фойдаланишга интилади. Ёлланма ишчи каби фикрлайдиган одамлар эса иерархик муносабатлар тизимини, яъни бир-бирига буйруқ ва топшириқ берадиган одамлар занжирини қуриб олиб, бу тизимдаги энг асосий киши – буйруқ берувчи одам бўлишни афзал кўришади. Улар ўз империяларини ана шундай тасаввур қилишади. Бизнесмен эса ўз тизимини “горизонтал йўналишда ривожлантириб, ҳаммасини ўз қанотлари остига тўплашдан кўра, ташқи захиралардан фойдаланишни афзал билади. Олдин ёлланма ишчи бўлган бошлиқ ўз корхонасини вертикал йўналишда

ривожлантириб, атрофига ўзига ўхшаган ёлланма ишчиларни тўплайди. Ёлланма ишчи хизмат поғоналаридан кўтарилар экан, асосий эътиборини янгидан-янги ташкилий структураларни ишлаб чиқарадиган аниқ буйруқларга қаратади.

Бу китобни ўқир экансиз, “Rich Dad Company” номли компаниямиз нега ҳалигача ҳажм жиҳатидан кичиклигича қолган-у, аммо шу билан бирга “Time Warner”, “Time Life”, “Infinity Broadcasting” каби дунёдаги энг таниқли нашриётлар билан ҳамкорлик қилишини билиб оласиз. Биз бошиданоқ шундай иш тутишни кўзлагандик. Бунда оз вақт сарфланади, пул ва одам сони кам бўлади. Натижада компаниямиз тез ривожланди, борган сайин катта даромадга эга бўлиб, ўз иши билан дунёга танилди, аммо кичиклигича қолаверди. Биз бизнесимизни ривожлантириш учун ўз пулларимизни ишлатмадик. аксинча, ўзгаларнинг пулидан фойдаландик. Бу китобни ўқиб чиққач, нега бундай йўл тутганимизни тушуниб оласиз.

3. Мукофот фалсафаси соҳасида:

“ИТАРУВЧИ” жамоавий қилинган ишлар борасидаги қийматларни афзал кўради.

“ЖАМҒАРУВЧИ” эса ресурсларнинг тежамкорлиги, хизмат юзасидан олға силжишдаги аниқ назорат ва ҳимояни лозим кўради.

Бошқачароқ қилиб айтганда, ёлланма ишчи ҳимояга интилади, яъни ишончли компанияда доимий иш ўрнига эга бўлиш, ўртача маош таъминоти ва хизмат юзасидан кўтарилишга. Кўп ишчилар пулдан кўра, эгаллаб турган лавозимлари ва ундан-да баландроқ амалга кўтарилишни исташади. Мен камбағал отамнинг айнан шундай яшаганини эслайман. Унга Гавайи штати халқ таълими депар-

таменти мудирлиги жуда ёқарди. Гарчи бу амал унга катта даромад келтирмаган бўлса ҳам.

Тадбиркор хизмат нарвонидан кўтарилишни эмас, балки унга эга бўлишни истайди. Уни маошнинг қанчалиги эмас, жамоанинг иш натижаси қизиқтиради.

Говард Стивенсоннинг таъкидлашича, кўпчилик тадбиркорлар ўз бизнесини очишда шунчаки ҳимояланганликдан кўра ўзлари учун муҳимроқ нарсаларга: доимий иш ўрни ва ишончли маошга аҳамият беришади. Бу китоб ҳам пулдан кўра муҳимроқ бўлган ана шундай қийматларга бағишланган. Бу нарсалар кўпчилик тадбиркорлар учун пулдан афзалроқдир. Улар ўз ишларига вафодор, ҳаётга нега келганларини тушуниб етган, шуғулланаётган ишларини севадиган кишилардир. Аксарият тадбиркорлар қилаётган ишларидан унчалик катта даромад олишмаса-да, барибир у билан шуғулланаверишлари мумкин. Шу билан бир қаторда, бой отам айтганидек: “Кўпчилик ёлланма ишчилар маош олиб тургани учунгина ўз касбларини севишади”.

Бу китобдан пулнинг уч хил бўлиши ҳақида ҳам билиб оласиз: рақобатчи, кооператив ва маънавий.

Рақобатчи пуллар – кўпчилик одамлар уни топиш учун ишлайдиган пуллардир. Бу одамлар ўзаро иш ўринлари учун, хизмат поғоналари учун, маошлари кўтарилиши учун рақобатлашадилар.

Кооператив пуллар – одамлар ўртасидаги рақобат ва мусобақасиз, ўзаро ҳамкорликдан келадиган пуллардир. Бу китобдан компаниямиз қандай қилиб оз муддат ичида кам маблағ билан ўз фаолиятини кенгайтира олгани ҳақида ҳам билиб оласиз. Биз айнан ана шундай кооператив пуллардан фойдаланган эдик.

Китобнинг яна бир катта бўлими бизнеснинг моҳиятини англаб етиш масаласига бағишланган. Ҳаммага маълумки, айнан рақобатчи пуллар учун ишлаймиз деб очиқ айтадиган тадбиркорлар жуда кўп.

Аммо хусусий бизнес очишни ҳаётининг олий мақсади деб билган одамлар ҳам бор. Улар *маънавий пуллар* учун ишлашади. Бу эса қолган барча турлардан афзал йўлдир.

Бошқарув услубидаги фарқлар

Стивенсоннинг мақоласида яна икки жиҳат борки, уларни доим ёдда тутиш керак. Бу гап, айниқса, тадбиркорлар ҳақида китоб ёзмоқчи бўлган олий ўқув юртларидаги ҳамкасбларимизга тааллуқли.

Кўпчилик: “Тадбиркорлар одатда бошқарув масаласида унча кучли бўлишмайди, улардан яхши менежер чиқмайди”, – дейишади. Ушбу кенг тарқалган нуқтаи назарни рад этиб, айтиш мумкинки, *ҳамма жойда тадбиркорни худбин, фақат ўзини ўйлайдиган, мурасасиз ва шунинг учун одамларни яхши бошқара олмайдиган одам деб тасвирлаш одат бўлиб қолган. Бироқ бошқарув масалалари, айнан бирор тадбиркор нуқтаи назарида, мутлақо бошқача бўлиши ҳам мумкин*”, – деб ёзади Говард Стивенсон.

Тўппа-тўғри. Қойил, Говард! Бошқача қилиб айтганда, тадбиркор одамларни бутунлай бошқача бошқаради. Нима учун одамларни бошқаришда тадбиркор ва ёлланма ишчи ўртасида фарқ бўлиши кераклиги ҳақида ҳали батафсил тўхталиб ўтамиз.

Бировларнинг ресурсларидан фойдаланишни билиш керак

Мақола давомида Стивенсон тадбиркорга берилган тўғри таърифга жуда яқин келиб, шундай дейди: “Тадбиркорлик – бошқарув усули бўлиб, уни қуйидагича таърифлаш мумкин: *назоратингиз остида мавжуд ресурсларга қарамай, имкониятлар ортидан қувиш*”. У яна шундай дейди: “Тадбиркорлар ўзгаларнинг ресурсларидан ҳам фойдаланишни ўрганишга ҳаракат қилишади”.

Бошқарув усуллариининг турлича бўлишига сабаб шуки, ёлланма ишчи бошқариш осон бўлган, ҳамма нарсага қулоқ қоқмай хўп дейдиган одамларни ёллашга ҳаракат қилади. Ёлланма ишчи ишни уларни назорат қилиб турадиган тарзда ташкил қилади. Ёлланган ишчилар айтилган ишни қилишлари керак, акс ҳолда улар ҳайдалишади. Шунинг учун ёлланма ишчилари бор компанияларда одатда вертикал иерархия тизимини ўрнатишга ҳаракат қилишади. Уларга пруссия бошқарув тизими ёқади. Бундай бошлиқларга қўйиб берсангиз, ишчиларига “Сакра!” деса-ю, улар қаёққа сакраётганига ҳам қараб ўтирмай, сакраб юбораверишса!

Аммо тадбиркорлар фақат ўзлари ёллаган одамларни бошқариш билангина чекланиб қолмайди. Шунинг учун улар одамларни бошқаришнинг бошқача усулини ҳам ўрганишлари керак. Гап шундаки, тадбиркор бошқа тадбиркорларни бошқаришни ҳам билиши лозим. Сиз уларга бекордан-бекорга “Сакра!” деб бақираверсангиз, бир кун эмас бир кун бу бақирингизга бирор ҳақоратли сўз ёки ҳаракат тарзида жавоб қайтиб қолиши мумкин. Шунинг

учун бизнесменларни, кўпчилик ўйлайдигандек, ёмон менеджер дейиш керак эмас. Шунчаки, улар одамларни бошқача бошқаришади. Чунки уларга у ёки бу ишни қилишни тўғридан-тўғри буюра олишмайди (кўпинча уларга керак нарсани бирор буйруқ шаклида ифодалаб ҳам бўлмайди. Ахир, бирор кишига иш жойингда қаҳрамонлик кўрсат деб буюриб ҳам бўлмайди-да).

Бошқарув усулидаги бу фарқ нима учун ёлланма ишчилар рақобатчи пул учун, тадбиркорлар эса кооператив пул учун ишлашни афзал кўришини изоҳлаб беради.

Ёлланма ишчи бошқа ёлланма ишчиларни қидиради

Тадбиркорликни энди бошлаётганлар кўпинча шундай ҳасрат қилиб қолишади: “Яхши ёлланма ишчиларни топа олмаяпман” ёки “Ишчиларимнинг ишлагиси келмаяпти”, яна бўлмаса, “Ҳамма ишчиларимнинг мақсади битта – кўпроқ пул топиш”. Янги иш бошлаётган тадбиркорларни бундай муаммолар қийнашига сабаб шуки, улар ҳали қайси бошқарув тизимини танлаш кераклигини тушуниб етишмаган бўлади.

Ваҳоланки, тўғри услубни ўрганса бўлади. Ҳамкасбимиз профессор Говард Стивенсонга минг раҳмат, у тадбиркорлар билан ёлланма ишчилар ўртасидаги фарқни яққол кўришимизга имкон берди.

Светофорнинг ҳамма чироқлари яшил ёнишини кутиб ўтирманг.

Нега кўпчилик ўзлари истаган муваффақиятларга эриша олмайди? Бунинг сабаби қўрқувдир. Кўпинча, бу хато қилиш ёки омадсизликка уч-

рашдан қўрқиб бўлади. Қўрқувга боғлиқ бўлган, лекин биров бошқача намоён бўладиган яна бир сабаб бор. Бунда одамлар қўрқувини айнан уларга керак вазиятни кутиш баҳонаси билан ниқоблайдилар. Уларга қолса, бизнесни ҳар томонлама қулай шароитлар юзага келганида, ҳамроҳ шамол эсан пайтдагина бошлашади. Уларга қолса, йўлдаги ҳамма светофорларда фақат яшил чироқ ёниб туриши керак. Шундагина йўлга тушишади. Аммо уларнинг кўпчилиги ҳамон машинанинг моторини ўчириб, йўл четида светофорнинг яшил чироқларини кутиб ўтиришибди.

Бизнеснинг уч омили

Дўстим ва бизнес ҳамкорим мен учратган энг зўр тадбиркорлардан бири. Биз биргаликда анчагина компаниялар ташкил қилганмиз. Улардан учтаси катта бозорга чиқди ва бизни мультимиллионерга айлантирди. У тадбиркорларга таъриф бериб, шундай деган эди: “Бизнесни йўлга қўйишда учта муҳим омил бор. Биринчидан, керакли одамларни, иккинчидан, имкониятларни, учинчидан эса, етарлича пулни топиш керак бўлади”. Кейин шундай деб қўшимча қилган эди: “Лекин бу уч нарса камдан-кам ҳолатдагина бир пайтда мавжуд бўлади. Баъзан одам топилади, лекин шартнома ёки пул топилмайди. Баъзан пул топилади, лекин шартнома ёки одам топилмайди”.

Ўша дўстим давом этиб шундай дейди: “Тадбиркорнинг асосий вазифаси – мана шу уч нарсдан қай бири учраб қолса, уни маҳкам ушлаш, кейин эса қолган иккитасини жалб қилиш. Бунга баъзан бир ҳафта, баъзан бир неча йил керак бўлиши

мумкин. Лекин бир нарсани қўрқмай айта оламан: сизда шу омиллардан биттагинаси бўлса ҳам, ишни бошлашингиз мумкин”.

Бошқача қилиб айтганда, сизга светофорнинг биргина яшил чироғи ҳам етади.

Бирор иш қилиш керак бўлса, қилинг, майли, ўхшамаса ҳам

Ҳеч аҳамият берганмисиз, Microsoft компаниясининг Windows дастури турли версияларда чиқади. Масалан, Windows 98 бор, Windows XP бор ва ҳоказо. Бунинг маъноси шуки, компания ўз маҳсулотини бироз яхшилаб, энди сизга такомиллашган вариантини таклиф қиляпти. Бошқача айтганда, сиз сотиб олган биринчи версия унчалик мукаммал бўлмаган. Лекин улар ўша версияда баъзи камчиликлар, хато-нуқсонлар борлигини била туриб, уни сизга сотаверишган.

Светофорнинг ҳамма чироғи яшил ёнишини кутиб турган одамларга ўхшаб, баъзи тадбиркорлар ҳам ҳеч қачон ўз маҳсулоти билан бозорга дадил кириб кела олмайди. Қачон қараманг, улар ўз маҳсулоти ёки бизнес-режасининг кам-кўстини силлиқлаш билан овора бўлиб юришган бўлади. Бой отам кўп айтарди: “Бирор иш қилиш керак бўлса, уни қилиш керак, гарчи натижаси кутилганидек чиқмаса ҳам”. Генри Форд ҳам ўз вақтида: “Худога шукроналар айтаманки, менга ҳали мукаммал бўлмаган маҳсулотларимни ҳам сотиб оладиган харидорларни берди”, – деганди.

Тадбиркор киши олдин бизнесини йўлга қўйиб олиши, шундан кейингина маҳсулоти ёки компаниясини такомиллаштиришни ўйлаши лозим.

Бошқалар эса ҳаммаси рисоладагидай бўлишни исташади ва шунинг учун ҳам ҳеч қачон бирор ишни бошлай олишмайди.

Маҳсулотни қачон бозорга чиқариш лозимлигини билиш ҳам бир санъат. Сиз маҳсулотингиз мукаммал бўлишини кутиб ўтиришингиз керак эмас, чунки ҳали у такомиллашадими, йўқми, номаълум. Маҳсулот мижозга тавсия қилинадиган даражада яхши бўлса, шунинг ўзи етади. Албатта, агар маҳсулотингиз бозор талабига жавоб бермаса, харидорга муаммолар келтириб чиқарса, ишонччи йўқотиб қўйишингиз ҳам мумкин. Йўқотилган ишонччи тиклаш жуда қийин эканини унутмаслигингиз лозим.

Ҳақиқий тадбиркор бозорнинг талабини баҳолай олиши ва маҳсулотини такомиллаштиришни қачон тўхтатиб, қачон уни сота бошлаш кераклигини билиши шарт. Агар маҳсулот бозорга эртароқ чиқса, тадбиркор уни бироз яхшилаши, бозордаги нуфузи ва мавқеини сақлаб қолиш учун бирор чора кўришга улгуриши мумкин. Аммо, аксинча, маҳсулот бозорга кечикиб чиқса, катта зарар кўриши, қулай “имконият дарчалари”ни қўлдан бой бериш ҳам мумкин.

Фойдаланганлар эсласа керак, Windowsнинг эски версиялари тез-тез қотиб қоларди. Баъзилар ҳазиллашиб, бу дастурда хатолар шунчалик кўпки, уни заҳарлаб, қутулиб қўя қолиш керак, дейишарди. Тўғри, агар Microsoft компанияси дастур эмас, автомобиль ишлаб чиқарса ва унда камчиликлар кўп бўлса, бундай маҳсулотни бозор қабул қилмаган бўларди. Лекин нима учун Windows ўз дастурларининг хатою камчиликлари кўп бўлса ҳам, бу қадар улкан муваффақиятга эришди ва бунчалик оммалашиб кетди? Чунки у истеъмолчиларга керак нарсани айна пайтида ишлаб чиқарган

ва бу билан ҳеч бир компания қондира олмаган бозор талабига мос йўл тутган эди. Microsoft компанияси бозорда очилган “имкониятлар дарчаси”ни ўз вақтида илғаб қолди ва бундан фойдаланиб маҳсулотларини сота бошлади. Агар Microsoft компанияси ишни пайсалга солиб, дастурларининг мукаммал бўлишини кутиб, вақтни ўтказганида эди, улар хоҳлаган мукаммал дастур бозорга ҳалигача чиқмаган бўларди...

Кўча таълими мактаб таълимига қарши

Шарқ яккакурашчилари орасида бир ажойиб гап юради. “Тўла идишдан фойда йўқ. Лекин идишнинг ичи бўш бўлса, уни бирор нарса билан тўлдириб ишлатса бўлади”, – дейишади улар. Биз бу гапни тадбиркорларга нисбатан қўлласак ҳам бўлаверади.

Кўпчилигимиз эшитганмиз, баъзи кишилар: “Мен бу соҳада ҳамма нарсани биламан!” – дея такрорлашни хуш кўришади. Бу гапни идиши тўла одамларгина айтади. Бундай кишилар: “Мен ҳар қандай муаммонинг ечимини биламан”, – деб ўйлашади. Аммо ҳақиқий тадбиркор бундай катта гапирмайди. У ҳар қандай саволнинг жавобини олдиндан билишнинг иложи йўқлигини, муваффақият қозониш учун эса тажриба идиши доим бўш бўлиши кераклигини яхши билади.

Ёлланма ишчилар муваффақият қозониши учун саволларнинг жавобини билиши керак, йўқса, улар хизмат пиллапоясидан юқори кўтарила олмасликлари, ҳаттоки ўз ишларидан айрилишлари ҳам мумкин. Лекин тадбиркорлар ҳамма ечимларни билиши *шарт эмас*. Улар билиши лозим бўлган нарса бундай пайтда кимга қўнғироқ қилиш кераклигидир. Қолгани – маслаҳатчиларнинг иши.

Ёлланма ишчилар мутахассис бўлиш учун ўқиб-ўрганишади. Оддий қилиб айтганда, мутахассис кам нарса ҳақида кўп нарса биладиган одам демакдир. Айтиш мумкинки, унинг идиши лиммо-лим тўла бўлади.

Тадбиркор эса умумлаштирувчи бўлиши лозим. Бошқача қилиб айтганда, у ҳар соҳадан бир шингилдан билиши керак. Унинг идиши доим бўш туриши шарт.

Болалар мактабга мутахассис бўлиш учун боришади. Мактаб уларни ҳисобчи, юрист, котиба, ҳамшира, шифокор, муҳандис, дастурчи ва ҳоказо бўлишга ўргатиши керак. Тез орада улар кам нарса ҳақида жуда кўп нарсаларни билиб олишади. Улар одам ўз мутахассислигига қанчалик чуқур киришса, шунча кўп пул топади, деб ҳисоблашади. Ҳарқалай, кўпчилик келажакда шундай бўлади, деб умид қилади.

Аммо тадбиркорлардаги ҳолат бутунлай бошқача. Улар ҳамма нарса ҳақида оз-оздан: ҳисоб-китоб юритишни, қонунларни, муҳандислик ишини, бизнеснинг тизимли фаолиятини, сурфуртани, лойиҳалаштиришни, молия тизимини, инвестицияларни, қўл остидагилар билан ишлашни, маркетингни, нотиқлик санъатини, қарз олди-бердиси ҳамда турли касб эгалари билан муомала қилиш маданиятини билишлари керак. Ҳақиқий тадбиркорлар биров бўлса-да хабардор бўлишлари керак бўлган ва улар мутлақо билмайдиган нарсалар қанчалик кўплигини яхши билишади. Шунинг учун бирор тор соҳанинг мутахассиси бўлиш уларга жуда қимматга тушади. Тадбиркорнинг идиши доим бўш туриши керак. Доим янги-янги нарсаларни ўрганишга тайёр туриши шарт.

Ўрганиш ҳеч қачон тугамайди

Демак, тадбиркор бутун умри давомида изланишда бўлиши керак экан. Ўзим ҳам ёлланма ишчи билан тадбиркор ўртасидаги чегарадан ўтган заҳотим дарҳол ўқувчига айлангандим, ана шунда ҳақиқий билим олиш жараёним бошланганди.

Қўлимга тушган бизнесга алоқадор ҳар қандай китобга назар соладиган бўлдим, молия йўналишидаги газеталарни ўқий бошладим, семинарларга қатнадим. Натижада кўп нарсани билмаслигимни, зудлик билан жуда кўп нарсани ўрганишим кераклигини тушуниб етдим. Ҳозир ҳам ўзимни худди шу ҳолатда ҳис қиламан. Биламан, тадбиркор сифатида билим олиш жараёни ҳеч қачон тугамайди. Мен доим ушбу мактаб ўқувчиси бўлиб қолавераман. Ишдан бўш пайтларимда доимий мутолаа, изланиш ва ўрганиш, кейин эса ўрганганларимни ишимга татбиқ қилиш мен учун одатга айланган.

Бизнес билан шуғулланган йилларим давомида билим олиш ва уларни амалиётда қўллаш менинг энг фойдали одатларимдан бири эди. Аввал ҳам айтганимдек, мен баъзи дўстларим каби тугма тадбиркор эмасдим. Лекин реал ҳаётдаги ҳолат эртақдаги қуён билан тошбақанинг пойгасига ўхшади: мен тошбақага ўхшаб аста-секин, лекин тўхтовсиз олға қадам ташлай бошладим. Натижада иқтидорли таниш-билишларимга етиб олдим, ҳатто баъзиларидан ўзиб кетдим ҳам. Чунки илк муваффақиятга эришган заҳотиёқ баъзиларининг идиши тўлиб қолиб, олға интилишга халал бера бошлаганди. Аммо ҳақиқий тадбиркор учун сўнгги марра йўқ, у бутун умр тинмай ўқиб-ўрганаверади.

Ўта ихтисослашув

Қуйидаги чизма “Бой ота” туркумидаги иккинчи китоб – “Пул оқими квадранти”дан олинган.

Р	Б
С	И

Р ҳарфи ёлланма ишчини англатади.

С ҳарфи ўз-ўзини иш билан таъминловчилар, кичик бизнес эгалари ёки мутахассисларни англатади.

Б ҳарфи хусусий бизнес эгалари, яъни қўл остида 500 ёки ундан ортиқ ёлланма ишчиси борларни англатади.

И – сармоядорлар (инвесторлар).

Нима учун кўпчилик тадбиркорлар квадрантнинг **Б** бўлагида эмас, **С** бўлагида юришади? Чунки улар тор ихтисослашувга ҳаддан ташқари кўп аҳамият бериб юборишади.

Масалан, хусусий клиникаси бор шифокорлар ҳам аслида тадбиркор ҳисобланади, лекин уларнинг **С** квадрантдан **Б** квадрантга ўтишлари жуда қийин. Гап шундаки, институтда олган билимлари уларни жуда тор соҳанинг мутахассисига айлантириб қўяди – уларнинг идиши тўлиб қолади. **С** дан **Б** га ўтиш учун эса билим анча кенг доирада бўлиши, идишларни доим бўш тутиш керак бўлади. Бой отам менга квадрантнинг **Б** ёки **И** бўлагида турадиган тадбиркор бўлишни маслаҳат берганининг сабабларидан бири шу эдики, солиқ қонунлари айнан мана шу бўлакларда турувчилар учун энг қулай ҳисобланади. Солиқ қонунлари ёлланма ишчилар ва кичик тадбиркорлар учун, яъни **Р** ва **С** томондагиларга

унчалик қулай эмас. Солиқ кодекси Б томонда турган ва ёлланма ишчилари кўп бўлган ёки ҳукумат томонидан қўллаб-қувватлаб туриладиган турли лойиҳаларга инвестиция қиладиган тадбиркорлар учун жуда катта имтиёзлар беради. Масалан, кам таъминланган оилалар учун уй-жой қуришга. Хуллас, квадрантнинг турли бўлимларида солиқлар ҳам ҳар хил бўлади.

Бу китобда биз шу тўртта квадрантнинг бир-биридан фарқлари ҳамда тадбиркор у квадрантдан бунисига, айниқса, С квадрантдан Б га қандай ўтиши мумкинлиги ҳақида гаплашамиз.

Фарқлар рўйхати

Ҳар бир одам аввалги иш жойдан кетишдан олдин, чиндан ҳам ёлланма ишчиликдан мустақил бизнесмен бўлиш сари қадам ташлашни истаяпманми деган саволга холис жавоб бериб кўриши керак. Бу ривожланиш ёки метаморфоза киши феъл-атворида қуйидаги жиҳатларнинг ўзгаришини тақозо этади:

1. *Ҳимояланганлик фалсафасини озодлик фалсафасига алмаштира олиш.*

2. *Пулсиз ишлашни ўрганиш қобилияти.*

3. *Ҳимояланганлик ҳақида сўз очмай ишлашни ўрганиш.*

4. *Диққатни мавжуд ресурсларга эмас, қулай имкониятларга жамлай олиш.*

5. *Турли одамларни бошқариш учун бошқарув услубини ўзгартира олиш.*

6. *Ўз назоратингизда бўлмаган одамлар ва ресурсларни бошқаришни ўрганиш.*

7. Эътиборни хизмат погонасидан кўтарилиш ва маош ошишига эмас, жамоа ва қийматга қарата олиш.

8. Бутун умр ўқиб-ўргана олиш.

9. Бир соҳа бўйича кўп нарсани эмас, турли соҳалар бўйича оз-оздан ўрганиш истаги.

10. Бошлаган бизнесингиз учун ҳамма масъулиятни зиммага олиш учун жасорат.

Бизнинг аждодларимиз бўлмиш деҳқонлар дунёдаги энг биринчи тадбиркорлар ҳисобланишганини, улар ҳам ўз хўжалигини юритиш ва кенгайтиришни исташса, юқоридагидек сифатларга эгаллик шарт бўлгани ҳақида бир ўйлаб кўринг. Улар ҳам кузда ҳосил олиш учун баҳорда экин экишган. Улар об-ҳаво яхши бўлишига, экинларга турли зараркунанда ҳашаротлар ҳужум қилмаслигига, қиш-қировли совуқ кунларда касаллик уларнинг оиласини четлаб ўтишига умид қилиши керак бўлган. Бой отам бу ҳақда кўпинча шундай дер эди: “Сенда фермерлардаги тиришқоқлик ва дунёқараш бўлсагина, ҳақиқий тадбиркор бўлиб етиша оласан”.

Йўлнинг нариги учигаги хазина

Бу китоб ёлланма ишчининг узоқ ва машаққатли йўл давомида тадбиркорга айланиши ҳақида бўлса-да, мен бошқа бир нарсани ҳам айтмоқчиман: сиз йўлнинг нариги учигагина ҳақиқий хазинани топасиз. Ҳар қандай таълим жараёнида, ҳатто оддий велосипед минишни ўрганишда ҳам энг қийини бошлаб олишдир. Шунинг учун тадбиркор бўлган илк кунларим ҳақида ёзганларимни эслаб кўринг – ўшанда менга осон бўлмаган. Аммо сиз тавлаган

йўлингизда мардонавор қадам ташлаб, ўрганиш жараёнини охирига етказа олсангизгина, атрофингиздаги ҳаёт ўзгарганини сезасиз.

Шахсан менда йўлнинг нариги учидаги хазина ўйлаганимдан ҳам катта бўлиб чиқди, бунчалик муваффақият тушимга ҳам кирмаган эди. Тадбиркор сифатида шаклланиш жараёнида ниҳоятда бойиб кетдим, ёлланма ишчи бўлиб ишлашда давом этсам, энг қулай шарт-шароитларда ҳам бунчалик кўп бойликка эга бўлмас эдим. Бундан ташқари, бутун дунёга танилдим. Ёлланма хизматчи бўлиб қолганимда бундай ютуқларга эришимиз ҳам даргумон эди. Энг муҳими, маҳсулотларимиз бутун дунёдаги одамларга ёрдам берапти, уларнинг ҳаётини яхшилашга хизмат қиляпти. Тадбиркор бўлишни ўрганиш давомида олинаниган энг асосий фойда жуда кўп одамларга ёрдам бериш имконияти экан. Айнан мана шу жиҳат тадбиркорлик билан шуғулланишга қарор қилишимнинг энг асосий сабаби бўлди.

Тадбиркорлик фалсафаси

Тадбиркорликка йўл фалсафани ўзгартиришдан бошланади.

Ўша куни, Пуэрто-Рикода мен “Хегох” компаниясидан кетишга узил-кесил қарор қилдим, камбағал отамнинг фалсафасидан воз кечиб, бой отам ўргатганларига амал қила бошладим.

Ўшанда менда қуйидагича ўзгаришлар бўлганди:

1. *Ҳимояланганликка интилишдан озодликка интилишга ўтдим.*

2. Барқарор маошга интилишдан катта бойликка интилишга ўтдим.

3. Бировга боғлиқ бўлишда қандайдир қиймат топишдан кўра мустақил бўлишда каттароқ қиймат кўра бошладим.

4. Бировлар белгилаган қоидага риоя қилишдан кўра ўзим бошқаларга қоида белгилагим келди.

5. Бировнинг топширигини бажаришдан кўра бошқаларга топшириқ бериш истаги тугилди.

6. “Бу менинг вазифамга кирмайди” дейиш ўрнига ҳамма масъулиятни ўз зиммамга олиш истаги тугилди.

7. Бирор корхонада аввалдан ўрнатилган муҳитга мослашишдан кўра компаниямда қандай муҳит бўлишини белгилагим келди.

8. Ҳеч бир иш кўнглимдагидек кетмаётганидан нолишни йиғиштириб, бирон нарсани ўзгартиргим келди.

9. Навбатдаги бирор муаммони аниқ ўрганиб чиқиб, уни бизнес учун қулай имкониятга айлантириш истаги тугилди.

10. Ёлланма ишчи эмас, тадбиркор бўлишни танлагим келди.

Янги супертадбиркорлар

1989 йил тарихда энг катта бурилиш ясаган йил бўлса керак. Шу йили Берлин девори йиқитилди, саҳнага интернет кириб келди. 1989 йилда “совуқ уруш” тугаб, глобаллашув бошланди. Дунё деворлар салтанатидан тармоқлар салтанатига ўтди, тарқоқликдан интеграция сари қадам ташлади.

Томас Фридмен ўзининг машҳур бестселлери – “Ер текис” (“*The World is Flat*”, “*Farrar, Straus u*

Giroux” нашриёти, 2005) китобида ёзганидек, Берлин девори қулаб, интернет пайдо бўлгач, дунёда ягона супердавлат (АҚШ) ҳамда ягона глобал супербозор қарор топди, дунё майдонига супершахслар чиқишди.

Бахтга қарши, бундай супершахслардан бири Усама Бен Ладен эди. Томас Фридмендан иқтибос келтираман:

“Усама Бен Ладен 1990 йилларнинг охирида Қўшма Штатларга уруш эълон қилди. У Африкадаги Американинг икки элчихонасида портлаш уюштиргач, АҚШ ҳарбий-ҳаво кучлари жавоб тариқасида унинг Афғонистондаги базаларига ракета зарбаси беришди. Худди давлатлар ўртасида уруш кетаётгандай эди. Бир ўйлаб кўринг, 1998 йили АҚШ биттагина одамни ўлдириш учун 75 та қанотли ракета учирди. Ахир, уларнинг донаси бир миллион доллар туради! Бу – инсоният тарихида биринчи марта қудратли давлат билан биргина одам ўртасидаги жанг бўлди. 11 сентябрь эса бу урушдаги иккинчи йирик жанг эди”.

Шу гапим ёдингизда қолсин, ҳали дунёда шундай супертадбиркорлар пайдо бўладикки, уларнинг бойлиги олдида ҳозирги миллиардерларнинг топгани ҳеч нарса бўлмай қолади. 1980 йилларда энг ёш, ҳаракатчан, ғайратли миллиардерлар Билл Гейтс билан Майкл Дейл эди. Ҳозир эса энг ғайратли миллиардер тадбиркорлар – Google тизимини яратган Сергей Брин билан Ларри Пейждир. Ишонч билан айта оламанки, эндиги миллиардер тадбиркорлар Қўшма Штатлар фуқароси бўлмайди. Нега дейсизми? Чунки боя айтганимдек, ҳозирги кунда *деворлар* ўрнини *тармоқлар* эгаллади.

1996 йилда Телекоммуникациялар ислоҳоти тўғрисидаги қонун ҳамда Уолл-стритнинг пуллари Global

Crossing компаниясини ёруғ дунёга олиб чиқди. Бу компания инқирозга юз тутган бўлса-да, у муҳим бир вазифани бажарди. У оптик толалар билан дунёнинг барча нуқталарини бир-бирига улади. Ушбу оптик толали тармоқ ишлай бошлагач, Ҳиндистонга ўхшаш давлатларда яшовчи интеллектуалларнинг АҚШга, Кремний водийсига кўчиб келиб ишлашига ҳожат қолмади. Энди улар ўша маош кам тўланадиган Ҳиндистонда ўтириб, бемалол Америка корпорацияларига ишлаши мумкин бўлиб қолди.

Юқори тезликда ишловчи оптик толали тармоқлар ҳамда интернет тизими туфайли келажакнинг Билл Гейтслари, Сергей Бринлари АҚШдан ташқарида ҳам, масалан, Ҳиндистонда, Хитойда, Сингапурда, Ирландияда, Янги Зеландия ёки Шарқий Европада пайдо бўлиши мумкин деб бемалол айта оламан.

Илмий-техник билимларининг тарқалиши, техник инновациялар, янги технологиялар, бутундунё супербозорига осонликча кириб бора олиш имконияти туфайли ёш тадбиркорларнинг янги авлоди – мултимиллионерлар, ҳатто триллионерлар ҳам пайдо бўлиши мумкин.

Ҳозирда кўпчилик америкаликлар кўп ҳақ тўланадиган иш жойидан айрилиб қолишдан қўрқиб, ваҳимага тушиб қолган. Чунки энди уларнинг ўрнини бошқа мамлакатда яшовчилар – нафақат ҳиндистонлик, балки исталган мамлакат фуқаролари ҳам тортиб олиши мумкин бўлиб қолди. Чунки ҳозирги замонда энг керакли касблар – бухгалтерлик, юристлик, биржа брокерлиги ва туризм агентлиги каби вазифаларни дунёнинг исталган нуқтасидан туриб бажариш ҳамда бу орқали арзон нархда америкалик истеъмолчиларнинг талабини қондириш мумкин-да.

Энди катта маош тўланадиган иш ўринлари бўлмайди

Хўш, нима қилиш керак? Бугун саноат асрининг “Мактабда яхши ўқисанг, катта маошли иш топасан”, “Астойдил ишласанг, яхши лавозимларга кўтариласан” каби маслаҳатларига қандай қарашимиз керак? Менимча, бундай қадимги маслаҳатлар эндиликда яхши ният бўлиб қолди, холос. Ёлланма ишчилар бора-бора ўзларига иш топишга қийналиб бораверишади. Аввалгидан анча қийин бўлади, чунки минг-минглаб километр йироқдаги ёлланма ишчилар томонидан рақобат кучаяди. Кўпчилигимиз ўз кўзимиз билан кўряпмизки, ёлланма ишчиларнинг маоши анчадан буён кўтарилмаяпти. Қандай қилиб ҳам кўтарилсин, ахир чет эллардан келиб, худди шу ишни бундан кам маош эвазига ҳам қилишга тайёр турганлар сон мингта бўлса!

Ёлланма ишчи билан тадбиркорнинг энг асосий фарқи шуки, тадбиркор деворнинг қулаши ва тармоқнинг пайдо бўлишидан қувонса, ёлланма ишчиларнинг аксарияти бундан ваҳимага тушишади.

Яна бир фарқ

Мен эслаб ўтмоқчи бўлган охирги фарқ – ёлланма ишчи билан тадбиркорга тўланадиган маошдаги фарқдир. Қуйида энг кўп ва энг кам маош оладиган раҳбарларнинг рўйхати келтирилган. Эътибор берсангиз, баъзи энг машҳур раҳбарлар қолганларга нисбатан жуда кам маош олишади. Бунинг сабаби нимада? Уларнинг баъзилари ҳақиқий ёлланма ишчи бўлиб, маош учунгина ишлагани, баъзилари

эса ҳақиқий тадбиркор сифатида фаолият юритгани учун шундай эмасмикин? Чунки улар асосий даромадини ёлланма ишчиларга ўхшаб кассадан, рўйхатга имзо чекиб олишмайди-да...

Энг катта маош (млн. доллар)

1. Джон Уайлдер	TXU	55,2
2. Роберт Толл	“Toll Brothers”	44,3
3. Рэй Ирани	“Occidental Petroleum”	41,7
4. Боб Нарделли	“Home Depot”	39,5
5. Эдвард Зандер	“Motorola”	38,9

Энг кам маош (доллар)

1. Ричард Кайндер	“Kinder Morgan Energy”	1
2. Стив Жобс	“Apple Computer”	1
3. Джефф Безос	“Amazon”	81 840
4. Уоррен Баффет	“Berkshire Hathaway”	311 000
5. Пол Андерсон	“Duke Energy”	365 296

Манба: “Fortune” журналининг 2005 йил 2 май сони.

Бу мақолада маош, мукофот пуллари, акция нархлари ва бошқа қўшимча даромадлар ҳисобга олинган. Бу ерда мен биринчи гуруҳга асосан маош учун ишлайдиган ёлланма ишчиларни киритдим, иккинчи гуруҳга эса даромадини қандайдир бошқача кўринишда, масалан, акциялардан тушадиган дивиденд сифатида олишни афзал кўрадиганларни, яъни ушбу бизнеснинг эгаларини киритдим.

Сиз тадбиркормисиз?

Кўриб турганингиздек, ёлланма ишчи билан тадбиркор ўртасида жуда катта фарқ бор. Бу китоб ана шундай фарқларни янада чуқурроқ кўрсатади ва ишдан бўшашингиздан олдин тадбиркорлик сиз учун ҳаётдаги ягона мақсадга айландими деган саволга ижобий жавоб бера олишингизни ўз олдига мақсад қилиб қўяди.

Хулоса сифатида

Менинг фикримча, тадбиркор билан ёлланма ишчи ўртасидаги энг катта фарқ уларнинг ҳимоя ёки озодликка интилишидадир.

Бой отам шундай деган эди:

– Агар бой тадбиркор бўлиб кетсанг, шундай озодликни ҳис қиласанки, бунақаси камдан-кам одамларга насиб қилади. Бу дегани кўпроқ бўш вақт ёки ортиқча пулга эга бўлишнинг ўзи эмас. Гап кўрқувдан, ҳар қандай хавф-хатар олдидаги кўрқувдан озод бўлиш ҳақида кетяпти.

– Хавф-хатар олдидаги кўрқувдан озод бўлиш дейсизми? – дея изоҳталаб оҳангда сўраган эдим у сўзини қуйидагича давом эттирди:

– Яхшилаб ўйлаб кўрсанг, “ҳимояланганлик” сўзининг замирида “кўрқув” сўзи борлигини англаб етасан. Шунинг учун ҳам кўпчилик одамлар: “Сен яхши ўқишинг керак”, – дейишади. Бу ерда гап илмни севиш, билимга чанқоқликда эмас, балки яхши иш ёки катта маош топа олмай қолишингдан кўрқинишдадир. Эътибор бердингми, ўқитувчи ўқувчиларни кўрқитиш йўли билан ўқишга ундаяпти.

Одатда ўқитувчилар доим: “Яхши ўқимасанг, ҳаётда ҳеч нарсага эриша олмайсан”, – дейишади. Бу билан болаларни ҳаёт йўлида учрайдиган омадсизликлар билан қўрқитмоқчи бўлишади. Мактабни битирган, ишга кирмоқчи бўлган ўспиринни ўша қўрқув эгаллаб олган бўлади. Иш берувчилар эса доим “Яхши ишламасанг, бўшайсан”, дея таъкидлашади (очиқ айтишмаса ҳам, бунга ишора қилишади).

Ёлланма ишчи доим қўрқув исканжасида яшайди: ейишга овқат бўлмаслигидан қўрқади, пулсизлик ва шунга боғлиқ жамики нохушликлардан қўрқиб ишлайди. Одамлар бу қўрқувдан қутулишни исташади. Лекин гап шундаки, ундан қутула олишмайди. Улар гўё бошини кўрпага буркаб олишади, аммо қўрқув худди олабўжидек уларга қараб, тиржайиб тураверади.

Мен ўшанда ўрта мактаб ўқувчиси эдим, шунинг учун қўрқувсиз ўқув курсида ўқиш мен учун ниҳоятда долзарб туюлган эди.

– Чиндан ҳам мактабда ўқишни тамомлагач ҳеч қаерга ишга жойлаша олмай қолишдан қўрққанним учун ўқийман, – тан олдим мен. – Ўқишни жуда қаттиқ хоҳлаганним учун ўқиётганим йўқ. Мен асосан келажагимдан хавотирдаман, шунинг учун келгусида менга фойда келтирмаслиги аниқ бўлса ҳам, ҳамма дарсларни, ҳамма мавзуларни қуруқ ёдлаб оламан, холос.

Бой отам бош силкиб, шундай деди:

– Қўрққанидан ўқиш билан озодлик учун ўқиш – умуман бошқа-бошқа нарса. Озодлик учун ўқийдиган одамлар бутунлай бошқа фанларни ўрганишади, ҳимояланиш учун ўқийдиганлар ўтадиган фанларни эмас.

– Нега мактабда бизга сиз айтган икки йўлдан бирини танланглар, дейишмайди? – сўрадим мен.

– Бунисини билмадим, – деди бой отам. – Аммо ҳимояланганлик ҳиссини ҳосил қилиш учун ўқишнинг камчилиги шундаки, охир-оқибат ўша қўрқув барибир сақланиб қолаверади. Қўрқув бор экан, инсон ҳеч қачон ўзини ҳимояланган деб ҳисоблай олмайди, шунинг учун ҳам ҳимояланишнинг турли усуллари ҳақида ўйлайди, суғурта полисларини янада кўпроқ сотиб олаверади. Ўзини хотиржам, беғамдек тутса ҳам, қалбининг тубидаги тинимсиз хавотир билан яшайди. Одам кўпинча иккиёқлама ҳаёт кечиради: бир томонда уни қониқтирмайдиган ҳақиқий ҳаёт турса, иккинчи томонда қандай яшаш кераклиги билинадиган, лекин амалда қўллана олмайдиган ҳаёт тарзи туради. Қўрққанинг учун ўқиганинда пайдо бўладиган энг катта муаммо шуки, ўша қўрқув барибир йўқ бўлиб қолмайди.

– Демак, тадбиркор бўлгач, ҳеч нарсадан қўрқмасам ҳам бўлар экан-да? – сўрадим мен.

– Қаёқда? – жилмайди бой отам. – Аҳмоқ одамгина ҳеч нарсадан қўрқмай яшайдиган даражага етиш мумкинлигига ишонади. Қўрқув ҳамisha бўлади. Ҳеч нарсадан қўрқмайман деган ҳар қандай одам ўзининг реал ҳаётдан мутлақо узилиб қолганини ошкор қилиб қўяди. Мен хавф-хатар олдидаги қўрқувдан халос бўлишни назарда тутган эдим. Бошқача қилиб айтганда, сен хавф-хатардан қўрқмаслигинг, унинг асири бўлиб қолмаслигинг, кўпчиликда бўлгани каби, қўрқув сенинг оламингда ҳал қилувчи омил бўлмаслиги керак. Ундан қўрқиб ўрнига унга қарши тура олишинг ва ўз фойданга ишлата олишинг лозим. Бизнесингни пулсиз қолишдан қўрққанинг учунгина бошлама. Аксинча, сен ҳақиқий тадбиркор бўл, бу нарса сенга мақсад сари, ҳеч нарсага қарамай олға қадам ташлашга куч-қувват беради, мақсадни аниқ кўриб ту-

ришга имкон яратади, ўқиб-ўрганишга, янги одамлар билан мулоқот қилишга, янги ғояларни илгари суриб, уларни рўёбга чиқаришга туртки бўлади. Озодликка интилиш сенга ишончли иш жойи ёки маошга эҳтиёж сезмай, узоқ вақт давомида меҳнат қилиш учун жасорат бахш этади. Мен озодликнинг ана шу турини назарда тутяпман. Хавф-хатар олдидаги қўрқувдан озод бўлиш ана шудир. Ҳамма ҳам қўрқади, аммо бу қўрқув бизни ҳимоя излашга мажбур қиладими ёки озодликка интилишгами – фарқ шунда. Ёлланма ишчи ҳимояни, тадбиркор эса озодликни излайди.

– Ҳимояга интилиш қўрқувнинг натижаси бўлса, озодликка интилишни қайси туйғу бошқаради? – сўрадим мен.

– Мардлик, – жилмайиб жавоб берди бой отам.
– Бизнинг тилимизда “мардлик” сўзи французча “юрак” сўзидан келиб чиққан.

У бироз жим қолди, сўнг хулоса ясади:

– Тадбиркор бўласанми ёки ёлланма ишчимми, бу саволга жавобни юрагингдан топасан.

ТАДБИРКОРЛАР УЧУН БОЙ ОТАМНИНГ БИРИНЧИ ДАРСИ

**Муваффақиятли бизнесни бошлаш учун
аввал қандайдир бирор бизнес билан
шуғулланиб кўриш керак.**

1-боб.

**Тадбиркор билан ёлланма
ишчининг фарқи нимада?**

Онгни тўғри йўналтиришдан бошланг

Ўспиринлик пайтимда камбағал отам кўпинча шундай дер эди: “Келажакда яхши иш топиш учун, кўп маош олиш учун мактабда яхши баҳо олгин”. У бу гапи билан мени аввалдан ёлланма ишчи бўлишга мойил қилиб қўярди.

Бой отам эса: “Ўз бизнесингни очишни, унга керакли одамларни жалб қилишни ўрган”, – дер эди. У бу гапи билан мени тадбиркор бўлишга ундарди.

Бир куни бой отамдан ёлланма ишчи билан тадбиркор ўртасида қандай фарқ борлигини сўрадим. У шундай жавоб берди: “Ёлланма ишчи бирор бизнес очилганидан кейин у ердан иш қидиради. Тадбиркорнинг иши эса ҳали бирор бизнес очилмасидан бошланади”.

Омадсизлик эҳтимоли 99 фоизга тенг

Статистикадан маълумки, янги очилган компанияларнинг 90 фоизи дастлабки беш йилдаёқ омадсизликка учрайди. Бундан ташқари, шу беш йилда омон қолган 10 фоиз компанияларнинг 90 фоизи ҳам 10 йилга бормайди. Бошқача қилиб айтганда, барча янги компанияларнинг тахминан 99 фоизи ташкил қилинганидан бошлаб 10 йил ичида касодга учрайди. Нима учун? Умуман олганда, бунинг сабаблари кўп, аммо энг муҳимлари қуйидагилар:

1. Мактабларимиз ўқувчиларни ёлланма ишчи бўладиган, ўзига иш қидирадиган қилиб тайёрлайди. Аслида эса, ўша ишни ташкил қиладиган, қандайдир янги бизнес очадиган тадбиркорларни тайёрлаши керак эди.

2. Яхши ёлланма ишчилик кўникмаси яхши тадбиркор бўлиш кўникмасидан тамомила фарқ қилади.

3. Кўпчилик тадбиркорлар ҳақиқий бизнес ташкил қила олишмайди. Бунинг ўрнига улар ёлланма ишчи учун иш ўринлари яратишга интилиб, астойдил меҳнат қилишади. Уларни компания эгалари эмас, балки ўзини ўзи ёллаб ишлатадиган ишчи дейилса, тўғрироқ бўлади.

4. Кўпчилик тадбиркорлар ёллаган ходимларидан кўпроқ ишлаб, аксинча, улардан камроқ пул топади. Натижада ўз-ўзини шу қадар кучсизлантирадики, янги ишларини ёпишга мажбур бўлишади.

5. Кўпчилик янги тадбиркорлар етарлича тажриба ва маблағсиз иш бошлашади.

6. Кўпчилик бизнесменлар яхши маҳсулот ишлаб чиқармоқчи ёки жуда керакли хизмат турларини кўрсатмоқчи бўлишади, аммо фаолиятини

муваффақиятли тарзда олиб бориш учун уларга ишбилармонлик етишмайди.

Муваффақият учун мустаҳкам пойдевор керак

Бой отам: “Ўз бизнесингни бошлаш – самолётдан парашютсиз сакрашдай гап. Тадбиркор сакраб бўлиб, ҳавода қулаётган пайтидагина ўзига парашют тика бошлайди ва бу парашют ерга йиқилмасидан олдин очилишига умид қилади”, – дер эди. Шунингдек, у: “Лекин тадбиркор ўзига яхши парашют тика олмаса ва ерга қуласа, ўрнидан туриб, яна самолётга чиқиб, қайтадан уриниб кўришдан бошқа иложи йўқ”, – дея қўшимча қиларди.

“Бой ота” туркумидаги китобларни ўқиганлар менинг бир неча марта самолётдан сакраганимни, аммо парашют тикишга улгурмай, ерга йиқилганимни билишса керак. Аммо ҳар сафар ерга урилган заҳотим резина коптокдек тепага сакраганман. Бу китобда ҳам ана шундай сакраганим, қулаганим ва ерга урилганим ҳақидаги баъзи воқеаларни сиз билан баҳам кўрмоқчиман. Омадсизлик ва ютуқларимнинг кўпчилиги унчалик катта бўлмаган, шунинг учун ҳам менга айтарлик алам қилмас эди. Масалан, нейлон кармончалар ишлаб чиқариш бизнесини очгунимча шундай бўлган. Ҳали бу ҳақда батафсил тўхталиб ўтаман, чунки ўшанда жуда кўп хатоларга йўл қўйиб, кўп нарсани ўргангандим. Нейлон кармонча ишлаб чиқариш бизнеси жуда катта муваффақият қозонган, лекин у синганида ундан ҳам катта зарар кўрганман. Бу йиқилишдан кейин ўзимга келиб олишим учун нақ бир йил керак бўлган. Лекин бунинг ҳам ижобий томонлари бор экан: бизнесни қандай тўғ-

ри юритишни ўргатган ҳаётимдаги энг катта тажриба шу бўлган. Бу чуқурдан чиқар эканман, бизнес ҳақида ҳам, ўзим ҳақимда ҳам кўп нарсаларни билиб олгандим.

Катта тўғондаги майда ёриқлар

Нейлон кармонча ишлаб чиқариш бизнесида бунчалик қақшатқич зарбага учраб, касод бўлганимнинг сабабларидан бири майда нарсаларга аҳамият бермаганим бўлганди. “Инсон қанчалик баланд кўтарилса, шунчалик қаттиқ йиқилади”, деган ҳикматда жон бор экан. Олдинига кичкинагина бўлган кармонча ишлаб чиқариш бизнеси шунанангиз тез суръатда кенгая бошладики, кўп ўтмай уни бошқариш шу ишни ташкил қилган учта тадбиркорнинг қўлидан келмай қолди. Кейин билсак, ўзимиз билмаган ҳолда бизнес эмас, даҳшатли маҳлуқ яратиб қўйган эканмиз. Бошқача қилиб айтсак, бизнинг кутилмаган муваффақиятимиз муқаррар ҳалокатни тезлаштириб, чуқурлаштириб юборган экан. Аслида асосий муаммо ўшанда ҳалокат жари ёқасига келиб қолганимизни тушунмаганимизда бўлган. Биз бўлса иш ҳар доимгидан ҳам зўр кетяпти, деб ўйлабмиз. Ўзимизча бойвачча бўлиб кетибмиз. Четдан кузатиб турган экспертларнинг (масалан, патентлар ҳуқуқи бўйича билимдон юристларнинг) маслаҳатига қулоқ солайин ҳам демабмиз.

Биз учовлон жуда эрта тадбиркор бўлиб қолган эканмиз (биримиз ўттиздан ошган, биримиз ўттизга ҳам кирмаган эдик). Бизнесимиз келажаги ҳақида тузукроқ режа ҳам қилмабмиз. Бунинг ўрнига тонготар маишат қилиб юраверибмиз. Ўзимизча, бизнесни қуриб бўлдик, деб ўйлаган эканмиз. Буюк

тадбиркор эканимизга ишониб қолибмиз, бу муваффақиятимиз тарихда қолади, деб ҳисоблабмиз.

Бурнимиз кўтарилиб, ўзимизни кўрсатишни бошладик. Ичкилик дарё бўлиб оқарди. Ҳар биримиз энг қимматбаҳо, ўша пайтнинг энг олди автомобилларини сотиб олдик. Пуллар, ютуқлар бизни шунчалар кўр қилиб қўйгандики, бизнесимиз пойдеворида пайдо бўлаётган майда ёриқларни умуман кўрмабмиз.

Аммо ёриқлар тезда катталашиб, охир-оқибатда тўғон қолади. Бизнесимиз синиб, ўзига қўшиб бизни ҳам жарга тортиб кетди. Кейин билсак, юқоридан қолаган пайтда очиладиган парашютларимиз йўқ экан.

Ютуқ ҳаддан ташқари каттариб кетганда

Энди сизга ўшанда тадбиркор сифатида қандай хатога йўл қўйганимни айтиб бераман. Кўпчилик қатори, мен ҳам бизнесга хавф соладиган биргина нарса *муваффақият этишмаслиги* деб ўйлар эканман. Тўғри, кўпинча шундай ҳам бўлади. Бироқ нейлон кармончалар бизнесининг касод бўлиши мен учун бебаҳо тажриба бўлди. Тадбиркорлик фаолиятимнинг бошидаёқ ҳаддан ташқари *тез келган катта бойлик* жуда хавфли эканига амин бўлдим. Гап шундаки, узоқни кўзламай, саёз ўйланган режа асосига қурилган бизнес, қандай бошланишидан қатъи назар, омадсизликка учраши мумкин экан.

Оғир меҳнат нотўғри мўлжалнинг ўрнини босади

Бошида чала ўйланган режали бизнесни ҳам сақлаб қолиш мумкин, модомики, тадбиркор бор

кучи билан меҳнат қилиб, ҳаммасини ўз назоратида ушлаб тура олса. Бошқача айтганда, қаттиқ меҳнат эвазига пухта ўйланмаган бизнесни ҳам маълум даражада ушлаб туриш, инқироздан сақлаш мумкин экан.

Аслида, дунё омонат бизнесини бир аҳволда, зўрма-зўраки, оғир меҳнат, кучли ирода эвазигагина ушлаб, амал-тақал қилиб турган майда тадбиркорларга тўла. Лекин улар жон-жаҳдлари билан ҳаракат қилишни тўхтатган заҳоти бизнеси барбод бўлиб, жарликка қулайди.

Дунёдаги барча тадбиркорлар ўз бизнесига “содоқат билан хизмат қилиш” учун жўнаб кетар экан, рафиқаси ва болалари билан видолашиб, кейин йўлга тушади. Уларнинг кўпчилиги ишга кетаётиб, компаниямга янада кўпроқ вақт ва куч сарфласам, савдонинг сустлиги, ходимларнинг ишёқмаслиги, маслаҳатчининг саводсизлиги, бизнесни ривожлантириш учун маблағ йўқлиги, етказиб берувчиларнинг нархни ошириб юбориши, суғурта компанияларининг, ер эгаларининг тўловни ошириши, ҳукуматнинг бизнесга оид қонунлари ёмон томонга ўзгариши, кутилмаганда текширув босиши, солиқларнинг ўсиши, иккиёқлама солиққа тортиш, олган товарига пул бергиси келмайдиган жанжалкаш мижозлар, иш учун бир кунда 24 соатнинг етишмаслиги каби муаммоларни ҳал қила оламан, деб ишонишади. Одатда, тадбиркорлар бизнесда дуч келаётган қийинчиликлари бугун ҳам эмас, кеча ҳам эмас, балки улар фаолиятини бошлашидан анча аввал пайдо бўлганини тушунишмайди.

Кичик бизнес эгалари орасида омадсизликларнинг бунчалик кўп бўлишига асосий сабаблардан бири оддий толиқишдир. Асосий вақтингиз ҳеч қандай даромад келтирмайдиган ва ҳатто зарар келти-

радиган нарсалар билан банд бўлиб туриб, пул ишлашга уриниш, танлаган йўлингизда давом этиш жуда қийин. Шунинг учун, агар ўз бизнесингизни очмоқчи бўлсангиз, ҳозирги ишлаётган ишингиздан кетмасдан олдин бирор тадбиркор билан гаплашиб, ҳеч қандай даромад келтирмайдиган, лекин бизнес билан боғлиқ бўлган юмушларга қанча вақт сарфлаётганини сўраб кўринг. Бу муаммоларни қандай ҳал қилаётгани билан ҳам бир қизиқиб кўринг.

Бир дўстим айтган эди: “Бизнесимга боғлиқ ишлар билан шунчалик бандманки, пул топишга вақт қолмаяпти”.

Оғир меҳнат бизнесингиз муваффақиятини кафолатлай оладими?

Бир дўстим Гонолулудаги йирик банкда катта маош олар эди. У ишини ташлаб, шаҳарнинг ишчилар яшайдиган қисмида кичикроқ кафе очди. Бу дўстим доим мустақил тадбиркор бўлиб, хусусий бизнесини юритмоқчи бўлиб юрарди. Чунки у банкда қарз бериш билан шуғулланар ва банкнинг энг бой мижозлари мустақил тадбиркорлар эканини биларди. Дўстим ҳам ўшалар қаторига кирмоқчи бўлди ва доимий ишини ташлаб, орзусини рўёбга чиқаришга қарор қилди.

У ва хотини ҳар куни эрталаб соат 4 да туриб, ишчилар учун нонушта тайёрлашарди. Икковиям бор кучини ўша ишга сарфлади, емай-ичмай, арзонроқ нархда сифатли нонусталар тайёрлаб, мижозлар кўнглини олишга ҳаракат қилишди.

Бир неча йил аввал мен унинг ишлари қандай кетаётганини кўрмоқчи бўлиб, кафесига кирдим.

Эр-хотин кафедаги ишидан ҳам, мижозлардан ҳам ниҳоятда хурсанд, бахтиёр эди. “Ишларимизни йўлга қўйиб олсак, бир кун келиб, биз ҳам бизнесимизни кенгайтираамиз, – деди дўстим. – Ўшанда офир ишларни қилиш учун бирорта ишчи ҳам ёллармиз”. Аммо афсуски, у айтган “бир кун” келмади. Унинг хотини вафот этди, кафеси эса ёпилиб кетди. Дўстим тезкор хизмат кўрсатиладиган ресторанлардан бирига менежер бўлиб ишга кирди. У яна ёлланма ишчига айланди. Уни охириги марта кўрганимда менга: “Маошим унча катта эмас, лекин ҳар ҳолда бўш вақтим ҳам бўляпти”, – деди. Унинг парашюти очилмай қолди, деса ҳам бўлади. Бу одам ҳали бизнесини ташкил қилиб улгурмасидан ерга қулади.

Кўпчилигингиз: “Ҳар ҳолда уриниб кўрибдику”, “Бахтсиз ҳодиса бу, агар хотини ўлмаганида, бизнесини йўлга қўйиб, вақти келганида катта пул ҳам топган бўларди” ёки “Шундай меҳнаткаш одамларни ҳам танқид қиласизми?” – дея ўйлашингиз мумкин. Йўқ, мен ҳам сизнинг фикрларингизга тўлиқ қўшиламан, бунинг устига, ҳеч кимни танқид қилмоқчи эмасман. Ўша дўстим билан кўп гаплашмаган бўлсам ҳам, доим унга яхши муносабатда бўлганман. Унинг ўзи ҳам, хотини ҳам ўша бизнесни ўйнаб-кулиб юритишарди, лекин кундан-кунга ҳолдан тойиб боришаётганини, аммо ишлари олға босмаётганини кўриб юрагим ачишарди.

Мен бу ҳикояни сарлавҳадаги саволга жавоб бериш учун сўзлаб бердим. Бу бизнес ҳали бошланмасиданоқ касод бўлишга маҳкум эди. Чунки улар аввалги ишидан кетмасидан олдин ҳисоб-китобни, мўлжални нотўғри олишган эди.

Ўз фойдангиз учун бизнес қиласизми?

Агар оғир, охири кўринмайдиган меҳнат ҳақида, бизнеснинг касод бўлиши ҳақида, самолётдан парашютсиз сакраб, ерга қулаш ҳақидаги ҳикоялар сизни кўрқитаётган бўлса, тадбиркор бўлмай қўя қолганингиз маъқул.

Лекин бу ҳикояларга қизиқаётган бўлсангиз, уларда тасвирланган қийинчиликларни қандай енгиб ўтиш ҳақида ўйлаётган бўлсангиз, бундай воқеалар қонингизни қизитиб, сизни ҳаракатга ундаса, унда кўлингиздаги китобни ўқишда давом этинг. Ҳеч бўлмаганда, мутолаа сўнгида муваффақиятга эришиш учун тадбиркор нималарни билиши кераклигини яхшироқ тушуниб оласиз, бевосита иштирок этмасангиз-да, хаёлингизга ҳам келмайдиган даражадаги катта бойлик келтирадиган бизнесни лойиҳалаш, ташкил қилиш ва йўлга қўйиш ҳақида яхшироқ билиб оласиз. Охир-оқибат, самолётдан парашютсиз сакрамоқчи бўлсангиз, “Осилсанг – баланд дорга осил”, деганларидек, албатта катта ютуққа эришишга умид қилишингиз керак бўлади.

Тадбиркор уддасидан чиқиши шарт бўлган илк вазифа

Тадбиркор қилиши керак бўлган ишларнинг энг муҳим қисми хусусий бизнес пайдо бўлмасидан, ҳали бирор ишчи ёлланмасидан олдин бошланади. Бу нима дегани? Гап шундаки, тадбиркорлик қилмоқчи бўлган одам уни олдиндан пухта ўйлаб олиши ва шундай режалаштириши керакки, бизнеси тез ўса олсин, унга кўп одамни жалб этиш мумкин

бўлсин, мижозларга аниқ, муайян фойда ёки манфаат келтирсин. Яна ушбу бизнес орқасидан хайр-эҳсон қилиш ҳам мумкин бўлсин. Энг муҳими, вақт ўтиши билан у мустақил ишлай оладиган бўлсин, уни очган тадбиркорнинг доимий иштирокини талаб этмасин. Ҳақиқий тадбиркор бизнеси ҳали пайдо бўлмасидан олдин уни хаёлида ташкил қилиб, кўз олдига келтира олиши керак. Бой отам чинакам тадбиркор уддасидан чиқиши лозим бўлган илк вазифа ана шундан иборат деб ҳисоблар эди.

Муваффақиятсизлик муваффақиятга олиб боради

Бизнесда навбатдаги катта омадсизликдан сўнг бой отам олдига бориб сўрадим:

– Мен нимани нотўғри қиляпман? Бу сафар ҳамма нарсани ҳисобга олдим, деб ўйлаган эдим.

– Ниманидир ёддан чиқарган бўлсанг керак, – мийиғида кулиб жавоб берди бой отам.

– Неча марта касод бўлиш мумкин, ахир?! – чи-долмадим мен. – Ўзимдек омадсизини кўрмагандим ҳали!

Бой отам шундай деди:

– Ютган билан ютқазганнинг фарқини биласанми ўзи? Ҳақиқий ютқазган киши мағлубиятдан кейин қурол-яроғини йиғиштириб, танлаган йўлидан воз кечган одамдир. Ғалабага эришмагунича ҳар қанча омадсизликларга сабр қилишга ва уларни енгиб ўтишга тайёр киши эса, охир-оқибат, ғолиб бўлади.

У бир фурсат столи устидаги қоғозларни тартибга келтиргандек бўлди-да, кейин давом этди:

– Бу дунё тадбиркор бўлишини хоҳлайдиган одамлар билан тўла. Улар иш столида ўтиришади,

вице-президент, филиал директори ёки инспектор каби юқори лавозимларда ишлашади, баъзилари каттагина маош ҳам олишади. Тадбиркор бўлишни истайдиган бу одамлар қачонлардир бизнес соҳасида ўз империясига асос солишни орзу қилишади. Эҳтимол, қайсидир бири шундай қилади ҳам. Лекин барибир, менимча, уларнинг кўпчилиги бу борада айтарли жиддий бир иш қилмайди. Уларнинг деярли ҳар бири самолётдан сакрамаслик учун бирорта баҳонами, мантиқий сабабми, топади. Масалан, “Болаларим сал катта бўлиб олсин, албатта бошлайман”, “Олдин шарт-шароитларни ўрганиб олишим керак”, “Бироз пул тўплаб олай, кейин...” каби.

– Лекин бирибир улар самолётдан сакрашмайди, – дедим мен бой отамнинг фикрига якун ясаб.

У кулимсираб бош ирғаб қўйди.

Сиз қандай тадбиркор бўлмоқчисиз?

Бой отам дунё турли-туман тадбиркорларга тўла эканини тушунтиришда давом этди: “Катта ва кичик, бой ва камбағал, ҳалол ва ғирром, фақат пул учун ишлайдиган ёки ишининг ўзини яхши кўрадиган тадбиркорлар бор, ўз шаҳридан ташқарига чиқмайдиганларию халқаро майдонларда фаолият юритадиганлари бор, ниҳоят, уларнинг ичида иши юришиб кетган ёки омади келмаганлари ҳам бор”. Бой отам шундай деб давом этди: “Тадбиркор деган сўзнинг маъноси жуда кенг. Бу сўз хилма-хил маънолару турфа хил одамларни англатиши мумкин”.

Пул оқими квадранти

Кириш қисмида айтганимдек, пул оқими квадранти бизнес оламида юрган одамларнинг қандай турлари борлигини, уларнинг иш юритиш, характер ва фикрлаши борасидаги фарқларини тушунишга ёрдам беради.

Р	Б
С	И

Р ҳарфи *ёлланма ишчини англатади.*

С ҳарфи *ўз-ўзини иш билан таъминловчилар, кичик бизнес эгалари ёки мутахассисларни англатади.*

Б ҳарфи *хусусий бизнес эгалари, яъни қўл остида 500 ёки ундан ортиқ ёлланма ишчиси борларни англатади.*

И – *сармоядорлар (инвесторлар).*

Масалан, туғма ёлланма ишчини олайлик. У компания президенти бўлса ҳам, қоровул бўлса ҳам, доим бир хил гапни такрорлайди. Бундай одамни: “Мен ишончли, ойлиги катта иш излаяпман”, – деган сўзларидан таниб олиш мумкин. Бу ерда асосий нуқта “ишончли” сўзидир. Бошқача қилиб айтсак, уни бу квадрантда ушлаб турган нарса *қўрқувдир.* Агар бундай одам бошқа квадрантга ўтмоқчи бўлса, бунинг учун у аввало бирор янги усул ёки қўшимча ҳунар ўрганиши эмас, балки ўзидаги ҳиссий тўсиқларни енгиб ўтиши керак.

С квадрантдаги одамни эса “Бирор ишни яхши қилиш керак бўлса, уни ўзинг қил” қабалидаги дун-

ёқарашидан таниб олиш мумкин. Бундай одамлар учун энг асосий муаммо масъулиятли вазифани бирор одамга ишониб топширишга ўрганиш ҳамда бу ишни мендан кўра у яхшироқ қилади деб тан олишдадир. Бошқаларга ишончсизлик билан қараш бундай одамларни кичик бизнеснинг тор доирасида ушлаб туради. Чунки қўл остингиздаги бирорта одамга ишонмасангиз, каттароқ бизнесни ташкил қилиб бўлмайди. Агар С квадрантдаги одамлар бизнесда бирор муваффақиятга эришса ҳам, кўпинча, бу ҳолат ҳар бири С квадрантда турадиган профессионал мутахассис бўлган дўстларидан ташкил топган бирорта қўшма корхона доирасидагина амалга ошади.

Б квадрантдагилар доим ўзига бўйсунадиган одамларни қидиради ва тўғри ишлайдиган бизнес тизимини ташкил қилишга интилади. Улар бизнеси доирасидаги ҳамма ишни фақат ўзим қилишим керак, деб ҳисоблашмайди. Уларнинг иши – режалар автоматик тарзда амалга ошадиган бизнесни барпо қилишдир. Б квадрантда турадиган ҳақиқий тадбиркор ўз бизнесини исталган жойда, дунёнинг исталган нуқтасида йўлга қўйиши мумкин. Аммо С квадрантдаги тадбиркор ундан фарқли равишда ҳамма нарсаси кўз олдида турадиган, ҳар бир икки-чикирларни ўзи назорат қиладиган, ҳамма ишни ўзи бошқарадиган тор доирадаги бизнес билан чекланиб қолади. Тўғри, ҳар қандай ҳолида ҳам баъзан истиснолар бўлиб туради.

И квадрантдаги одам – инвестор эса С ва Б квадрантларда турадиган, унинг пуллари ҳақида қайғуришни ўз зиммасига олиб, сармойани ўсадиган ҳамда яхши даромад келтирадиган ишга йўналтирадиган ақлли, фаросатли одамларни қидиради.

Бизга бизнес ҳақида сўзлаб берар экан, бой отам диққатимизни дастлаб С квадрантда яхши бизнес-

ни ташкил қилишга қаратишни, вақт ўтиши билан эса тадбиркорликни кенгайтириб, Б квадрантдаги бизнесга айлантиришни ўргатарди. Қўлингиздаги китоб айнан шу мавзуга бағишланган.

Сиз қандай турдаги бизнес ташкил қилмоқчисиз?

Тадбиркорликка тайёрлашнинг бир қисми сифатида бой отам ўзининг ўғли ва мени бизнеснинг ҳамма турини амалда ўрганишга ундар эди. У шундай дерди: “Тадбиркорликнинг қандай турлари борлигини билмасангиз, қандай қилиб тадбиркор бўласизлар-у, қандай қилиб ўз бизнесингизни ташкил қиласиз?”

Ўзини ўзи ёллайдиган тадбиркорлар

Бой отам бизга: “Кўпчилик тадбиркорлар аслида ўз бизнесининг эгаси эмас, балки иши учун ўзини ўзи ёллайдиган одамлардир. Шунинг учун улар бизнеснинг эгаси ҳисобланмайди, улар шу компанияда ишлашади, холос”, – деб уқтиришдан чарчамас эди. У яна: “Компаниянгга ўз номингни қўйган бўлсанг, сен ишдан тўхтаган заҳотинг бизнесинг ҳам даромад келтирмай қўйса, мижозларинг билан шахсан ўзинг учрашсанг, ишчилар ҳар қандай муаммони тўғри сенинг олдингга кўтариб келаверса, ишлаётган корхонангдаги энг тажрибали, энг иқтидорли, энг маълумотли одам сен бўлсанг, демак, ўзингни ўзинг ишга ёллабсан, холос”, – дер эди.

Аммо бу бой отам ўзини ўзи ишга ёллайдиган бизнесменларга қарши дегани эмасди. Шунчаки, у ўз бизнесига эга бўлган тадбиркор билан шу бизнесда

иш ўрнига эга бўлган тадбиркор ўртасидаги фарқни тушунишимизни истарди, холос. Турли маслаҳатчилар, мушиқачилар, актёрлар, фаррошлар, кичик ресторани, дўконча ва растача эгалари – кичик бизнеснинг кўплаб бошқа эгалари каби – айнан мана шу тоифага мансубдир. Улар бизнесини бошқармайди, балки унда ўз иш ўрнига эга бўлади, холос. Бу жиҳатдан қараганда, улар С квадрантнинг типик вакили экани яққол кўринади.

“Ўзини ўзи ёлловчи тадбиркорлар билан катта бизнес қура оладиган ҳақиқий тадбиркорлар ўртасидаги асосий фарқ шундаки, – дер эди бой отам, – ўзини ишга ёллайдиганларнинг кўпчилиги маълум муддат ичида кичик корхонани катта компанияга айлантира олмайди. Улар учун асосий тўсиқ С квадрантдан Б квадрантга ўтиш зарурлигидир. Нега дейсизми? Чунки уларнинг бизнеси бошида ноқ мукамал режалаштирилмаган бўлади ва шунинг учун ривожланишдан тўхтаб қолади.

Бир пайтлар бой отам ҳам С квадрантдаги ўзини ўзи ёллайдиган тадбиркор сифатида иш бошлаган. Лекин у ҳар доим келгусида катта бизнес қураман ҳамда ўзимдан кўра тажрибалироқ ва қобилиятлироқ одамларни бошқараман, дея фикр юритган. У доим Б квадрантда бизнес қилиш режасини ўйлаб юрган. Бунинг учун у С квадрантдаги бизнесини шундай мослаштира олганки, натижада, у ривожланиб, табиий равишда Б квадрантдаги бизнесга айланган.

Профессионаллар ва касб эгалари

Бой отам кўпчилик профессионаллар – шифокорлар, адвокатлар, ҳисобчилар, меъморлар, сантехник ва электриклар ҳам касби ёки иш услуги хусу-

сиятлари туфайли вазифаларини ўзини ўзи ёллаш тамайили асосида ташкил қилишини билишимизни истарди. Гап шундаки, бу касблар билан шуғулланиш учун махсус рухсатномага эга бўлиш керак.

Профессионал савдо агентлари ҳам шу тоифага киради, уларнинг кўпчилиги мустақил маслаҳатчи деган махсус лицензияга эга бўлади. Масалан, кўчмас мулк савдоси, суғурта ёки қийматли қўғозлар соҳасида тартиб шундай. Аслида, уларнинг аксарияти техник жиҳатдан ўзини ўзи ёллайдиган ёки мустақил пудратчилар (аслида иккови ҳам битта нарса) бўлади.

Муаммо шундаки, бундай турдаги бизнесда сотиб юбориш мумкин бўлган корхонанинг ўзи бўлмайди. Чунки ягона “корхона” ўша бизнесменнинг ўзидир. Кўпинча бундай компаниялар ҳеч қандай активга ҳам эга бўлмайди. *Ягона актив – унинг эгасидир.* Агар бундай компанияни сотиш мумкин бўлган тақдирда ҳам, Б квадранти тамайиллари асосида бошқариладиган худди шундай ўртача фирма нархига сотиб бўлмайди.

Бундан ташқари, эгаси бундай компанияни сотар экан, кўпинча унинг келгусида ҳам нормал ишлашига ёрдам бериш учун ўз жойида қолишга ҳам рози бўлади. *Бу эса раҳбарнинг ёлланма ишчига айланишига ёрқин мисол бўла олади.*

Бой отамнинг фикрича, бундай бизнесда жон куйдириб ишлашнинг ҳожати йўқ, чунки бу усулда актив тўплаб бўлмайди. Шунинг учун бой отам ўзининг ўғли ва менга: “Ҳеч қачон ёлланма ишчи бўлишга интирманглар”, – дея маслаҳат берар ва: “Ўзинг эгалик қиладиган мулк яратмайдиган бўлсанг, жон куйдириб ишлашнинг нима кераги бор?” – деб қўшиб қўярди.

Аслида, бундай тадбиркорлар ҳам ўзи учун актив яратиши мумкин. Доимо ўсиб борадиган ва ке-

Йинчалик кимгадир сотиш мумкин бўлган активлар яратиш ҳақида ҳали китобда батафсил тўхталиб ўтамиз.

“Оилавий бизнес”

Фирмаларнинг каттагина қисми “оилавий бизнес” сифатида машҳурдир. Масалан, онамнинг онаси бир пайтлар кичик баққоллик дўкони очган ва унинг ишига оиланинг барча аъзолари ўз ҳиссасини қўшишган.

Бундай бизнеснинг ривожланиб кетиши йўлидаги асосий тўсиқ қариндошлик ришталарининг таъсири ҳисобланади. Кўпчилик тадбиркорлар ўйлаб ҳам ўтирмай, бизнесларига ўз фарзандлари ва қариндошларини жалб қилишади, гарчи улар ҳеч вақони билмаса ҳам, “ўз жигаримга жон куйдираман” тарзида масъул лавозимларга қўйишади.

Аммо фарзандлар ота-онасининг бизнесига ҳар доим ҳам қизиқаверишмайди. Ёки шунчаки уларда бунинг учун етарлича қобилият бўлмайди.

Франшизалар

Назарий жиҳатдан олганда, “McDonald’s” каби франшизалар тайёр ҳолатда, “калити билан” сотиб олиш мумкин бўлган бизнес ҳисобланади. Бу компания тайёр бизнесни уни ташкил қилишда муқаррар бўлган ижодий ва ташкилий босқичларни босиб ўтгиси келмаган ҳар қандай одамга сотиши мумкин. Худди сеҳрли таёқча ёрдамида бир зумда тадбиркорга айланиб қолишга ўхшайди бу.

Яхши франшизанинг яна бир устунлиги шундаки, банклар одатда бизнесни “нолдан” бошлаётганларга эмас, балки франшиза сотиб олаётганларга қарз беришга мойилроқ бўлади. Бунда уларга анча осон бўлади, чунки банклар франшиза сотиб олганлар билан илгари ҳам ҳамкорлик қилишган. Бунинг устига, фирманинг тайёрлов дастурлари янги тадбиркорларнинг оёққа туриб олишига кўмаклашади, натижада унинг банкрот бўлиб қолиш эҳтимоли анча пасаяди.

Аmmo “McDonald’s” каби машҳур франшизаларни сотиб олишдаги энг асосий муаммо шундаки, улар жуда қиммат туради ва тадбиркорни кескин чеклаб қўяди.

Франшиза бизнесида юридик масалалар асосий ўринни эгаллайди. Ҳатто у ўз эгасини суд маҳкамасигача олиб бориши мумкин. Бундай жараёнлар эса бизнес оламидаги энг қалтис ишлардан ҳисобланади.

Судлашишгача олиб борадиган асосий омил франшизани сотиб олганлар бу бизнесни франшизани ташкил қилганлар истаганидек олиб боришмаганидан келиб чиқади. Яна бир сабаб – франшизани сотиб олганлар фойда ололмаса, франшизани сотган компанияга даъво қилиши ҳисобланади. Бундай йўлдан юргингиз келмаса, бу каби катта муаммоларни истамасангиз, яхшиси, ўз бизнесингизни ўзингиз ташкил қилганингиз маъқул.

Тармоқли ва бевосита маркетинг

Кўпчилик тадбиркорларнинг эътироф этишича, тармоқли ва бевосита маркетинг ҳозирги кунда энг тез ўсаётган, лекин айни пайтда, энг мураккаб бизнес-моделлар сирасига киради. Улар ҳалигача кўпчиликда кескин салбий муносабат уйғотади. Чунки

одамлар тармоқли маркетинг оддий молиявий пирамидадан бошқа нарса эмас деб ўйлашади. Аммо аслида энг катта молиявий пирамидалар айнан анъанавий корпорациялардир. Чунки уларнинг юқорисида биргина одам бўлиб, қолган ишчи ва хизматчилар пастроқда жойлашади.

Тадбиркор бўлиш истагидаги ҳар қандай одам тармоқли маркетингни эътиборидан четда қолдира олмайди. “*Fortune*” журнали маълумотларига кўра, “CitiBank”, “Avon”, “Levis” ва “Smith Barney” каби энг йирик компаниялар ўз маҳсулотларини тармоқли ёки бевосита маркетинг усули орқали тарқатишади.

Биз тармоқли маркетинг билан ҳам, бевосита маркетинг билан ҳам шуғулланмаймиз, аммо бизнеснинг бу турларини ижобий баҳолаймиз. Тадбиркорлик билан шуғулланмоқчи бўлганлар ҳозирги ишхонасидан кетишдан олдин ушбу вариантларни ҳам ўрганиб чиқишлари, шу услубда ишлайдиган бирорта компанияга қўшилиб кўришлари керак.

Нима учун? Чунки бундай компанияларнинг кўпчилиги сизга тез фурсатда савдо айланмасини керакли миқдорга олиб чиқишда, бизнесни барпо қилиш ва раҳбарлик кўникмаларини шакллантиришда ёрдам бера олади. Бундай имкониятни бошқа жойдан топа олмайсиз.

Нуфузли ташкилотга қўшилиб олишнинг энг фойдали жиҳатларидан бири шуки, бунда сиз ўз қарашларингизни ўзгартиришни тезроқ ўрганасиз, имкониятларингизга ишонч ҳосил қиласиз. Зеро, бу икки сифат ҳар қандай тадбиркор учун мутлақо зарурийдир.

Бундан ташқари, муваффақиятли бизнесни йўлга қўйишда ёрдам берувчи тизимлар билан янада яқинроқ танишасиз. Қолаверса, бу нарса сизга анча

арзон тушади ва иш жараёнида олган билимларингиз, тўплаган тажрибаларингиз олтинга тенг бўлиши мумкин (бизнеснинг бундай турлари ёрдамида ҳосил қилиш мумкин бўлган кўникмаларнинг фойдасини яхшироқ тушунтириш учун “Бизнес мактаб” деб номланган китобча ҳам ёзганмиз).

Агар тадбиркорлик фаолиятимни бошидан бошлашимга тўғри келса, мен иккиланмай тармоқли ёки бевосита маркетингдан бошлаган бўлардим. Чунки бу усул кўп пул келтиради, қолаверса, у бўлажак тадбиркор учун оламшумул тайёргарлик мактаби вазифасини ўтай олгани учун ҳам менинг танловим шундай бўларди.

Қонунни бузмай ўғрилик қилиш мумкинми?

Майк икковимиз бой отам билан қилган энг қизиқ суҳбатлардан бири бир тадбиркорнинг иккинчисидан ўғирлаши ҳақида бўлган. Бой отам бир ҳисобчи ҳақидаги воқеани мисол тариқасида айтиб берганди. Ажойиб кунларнинг бирида ҳисобчи ишлаб турган жойидан кетади ва ўз бизнесини очиб, олдинги компаниясидаги мижозларини ҳам ўзига қаратиб олади.

Бошқача қилиб айтганда, бу ҳисобчи олдинги ишхонасининг бизнесини ҳам ўзи билан бирга олиб кетган эди. Бой отам бунга қуйидагича изоҳ берганди: “Бу ерда ҳеч қандай ноқонуний нарса йўқ, лекин барибир бу – ўғрилик”. Балки бу вариантни ҳам янги бизнесни режалаштиришнинг бир тури дейиш мумкин, аммо шуниси аниқки, бой отам на ўз ўғлининг ва на менинг бундай “тадбиркорлик”ка алоқамиз бўлишини истамаганди.

Ишига ижодий ёндашувчи тадбиркорлар

Бой отам бизнинг Томас Эдисон, Уолт Дисней ёки Стивен Жобс каби ишига ижодий ёндашадиган тадбиркор бўлишимизни хоҳлаб: “Сэндвич сотадиган оилавий фирмаси бор оддий тадбиркор бўлиш қанчалар осон! Савдо қилиш, сантехник ёки тиш докторига ўхшаб қандайдир профессионал хизмат кўрсатиш ҳам қийин эмас. Бир одам ўйлаб топган гоёни қўлга киритиб ёки ундан нусха кўчириб, кейин ўша одамга қарши чиқиб, муваффақиятга эришиш ҳам жуда осон”, – дер эди (“Бой ота тавсия қилади” туркумидаги *“Асосий активингни ҳимоя қил”* китобида Майкл Лектер бундай тадбиркорларни “ўғри” ва “қароқчи” деб атаган).

Мен нейлон кармончалар ишлаб чиқара бошлаганимда ва соҳадаги илк қалдирғоч бўлганимда худди шундай кишилар билан тўқнаш келганман. Биз бу маҳсулотнинг бозорини ташкил қилиб, мижозларни жалб қила бошлашимиз билан қаёқдандир рақобатчилар пайдо бўлишди, менинг усулларимни айнан кўчириб олишди ва кейинчалик менинг кичик компаниямни бозордан бутунлай сиқиб чиқаришди. Тўғри, мен уларни айблай олмайман. Айб ўзимда. Мен ўз бизнесимни бошлашдан олдин режамни пухта ўйлаб олмаганман. Бу зарба жуда қаттиқ бўлган ва менинг бизнесимни издан чиқариб юборган эди. Шундай бўлса ҳам, бой отамнинг айтишича, ўшанда бировларнинг ортидан эргашиш ўрнига бизнесимга ижодий ёндашувни ўрганишим учун зўр имконият бўлган экан.

У шундай деган эди:

– Ижодий ёндашув ёрдамида камдан-кам тадбиркорлар муваффақиятга эришган. Қолган ҳамма бировларнинг ишидан нусха кўчиради ва рақобатда

омади келишига умид қилади. Тадбиркорларнинг энг таваккалчиси – ишига ижодий ёндашувчиси, яъни инноваторидир.

– Тадбиркорликка ижодий ёндашув нега бунчалик қалтис бўлади? – сўрадим мен.

– Фаолиятингга ижодий ёндашсанг, ҳар бир ишда биринчи бўлишингга тўғри келади. Бир нарсани йўқдан бор қилиш жуда қийин. Фойда келтириши исботлаган нарсадан нусха кўчириш эса ҳам жуда осон, ҳам унчалик қалтис иш эмас. Агар инноватор бўламан, ижодий ёндашаман, муваффақиятнинг янги йўлини топаман десанг, демак, сен янги қийматлар яратувчи тадбиркорсан. Демак, сен биронинг нарсасидан нусха кўчирибгина муваффақият қозонишга умид қилмайсан.

Умумий ва хусусий

Каттаю кичик барча бизнесларнинг аксарияти хусусий компаниялардир. Йирик хусусий компанияларни кўпинча ёпиқ турдаги корхона дейишади. Умуман, бу ном эгаси бир неча кишигина бўлган, на бошқаруви, на даромади ва на бошқа нарсасига кенг омманинг мутлақо алоқаси бўлмаган компанияларга ҳам тааллуқлидир.

Очиқ компания ўз акцияларини биржа брокерлари ва қийматли қоғозлар сотишга лицензияси бор бошқа агентлар орқали кенг оммага сотадиган ташкилотдир. Очиқ компания ўз акцияларини биржада, масалан, Нью-Йорк фонд биржасида сотади, шунинг учун хусусий компанияларга нисбатан анча қатъий қоидалар асосида иш юритади.

Бой отам ҳеч қачон очиқ компания ташкил қилмаган бўлса ҳам Майк икковимизга шу йўлдан бориш-

ни тавсия қилди. Бу тадбиркор сифатида шаклланишимизнинг таркибий қисмларидан бири бўлиши керак эди. 1996 йили, мен “Rich Dad Company” нига асос солган пайтимда, учта очиқ компанияни ташкил қилишда инвестор сифатида қатнашдим. Уларнинг бири нефть, иккинчиси олтин, учинчиси эса кумуш конларини қидириш учун ташкил қилинган эди. Нефть қидирадиган компания нефть топган бўлса ҳам инқирозга учради (бу алоҳида батафсил гаплашадиган воқеа). Олтин ва кумуш қидирувчи компаниялар эса анча бой конларни топишга муваффақ бўлишди. Хуллас, нефть қидирувчи компания банкрот бўлса ҳам, олтин ва кумуш билан шуғулланувчи компаниялар инвесторларга, шу жумладан, менга ҳам катта даромад келтирди.

Очиқ компания ташкил қилишда қатнашганим мен учун ниҳоятда қимматли тажриба манбаи бўлди. Бой отам хоҳлаганидек, кўп нарса ўргандим ва тадбиркор сифатидаги ўз билим ва кўникмаларимни оширдим. Очиқ компанияларни юритишнинг қоидалари анча кескин эканини, ҳар бир очиқ компания аслида иккита алоҳида компаниядан иборат эканини билдим. Улардан бири мижозларнинг, бири эса инвесторларнинг эҳтиёжларига хизмат қилар экан. Ўша иккинчисининг устидан иккита алоҳида мутасадди муассаса ҳам бўлар экан: директорлар кенгаши ва қийматли қоғозлар бўйича ҳукумат агентлиги.

Бундан ташқари, очиқ компанияларда юритиладиган бухгалтерия ва ҳисобот ишлари анчагина қатъий бўлишини ҳам билиб олдим.

Мен тадбиркорликка энди-энди қадам қўя бошлаганимда бой отам шундай деган эди: “Ҳамма тадбиркорларнинг орзуси – ўз компаниясини акция нархи баланд бўлган фирмалар қаторида

кўришдир”. Айтиб ўтиш жоизки, ҳозирги пайтда, “Enron”, “Arthur Anderson”, “Worldcom” ва “Martha Stewart” каби компаниялар билан боғлиқ жанжаллардан кейин уларга оид қоидалар ёшлик пайтимдагига қараганда янада қатъий, талаблар эса янада мураккаб бўлиб кетди. Ҳукумат очиқ компаниялар учун “кислородни ёпиб қўйди”.

Шуни ҳам айтишим керакки, бу иш билан шуғулланган пайтларимда очиқ компания ташкил қилиш унчалик ҳам ёқимли иш эмасди. Шундай бўлса ҳам, мен бу жараёнда кўплаб янги нарсаларни ўргандим, ўзим ва инвесторларимиз учун катта пул ишлаб олдим, очиқ компанияларни оммалаштиришни қандай режалаштириш кераклигини тушуниб олдим. Аммо буёғига очиқ компания ташкил қилиш ишларида қатнашмасам керак. Бизнеснинг бу тури менга тўғри келмас экан. Мен фақат ўзимга тегишли бўлган, ёпиқ турдаги кичикроқ компания орқали ҳам катта пул топишим ва бу ишимдан роҳатланишим мумкинлигини тушундим. Очиқ ҳамда хусусий компанияларнинг ижобий ва салбий жиҳатлари ҳақида тўлиқроқ маълумот оламан дегангиз, Майкл Лектернинг “БУП: Бошқалар учун пул ишлаш” китобига мурожаат қилишингиз мумкин (“Warner Books”, 2005).

Ҳамма ҳам тадбиркор бўлиши мумкинми?

Бой отам мен ҳам, ўғли Майк ҳам исталган одам тадбиркор бўла олишини тушунишимизни хоҳларди. Тадбиркор бўлиш қандайдир бошқача одам бўлиш дегани эмас. Бой отам бизда бундай тушунча бўлишини, бизнесмен сифатида муваффақиятга эришганимиз учунгина кимгадир юқоридан қара-

шимизни ёки ўзимизни бошқалардан афзал деб билишимизни хоҳламасди.

Шунинг учун доим бир нарсани таъкидларди: “Ҳамма ҳам тадбиркор бўлиши мумкин. Қўшнинг ҳам, энаганг ҳам. Худди машҳур автомобилсозлик компаниясига асос солган Генри Форд сингари. Ўзида озгина интилиш, ташаббус, омилкорлик бўлган ҳар қандай инсон тадбиркор бўлиши мумкин. Шунинг учун уларни бошқалардан юқорироқ турадиган одам деб ўйламанг. Сен қандай тадбиркор бўлмоқчисан: энагами ёки Генри Фордми, буни меҳнатинг кўрсатиб берсин. Энага ҳам, Форд ҳам фойдали иш билан шуғулланишган. Иккови ҳам ўз мижозларига керак бўлишган.

Лекин бу икки касб эгаси тамомила бошқа-бошқа соҳада ишлайди, одамларнинг бутунлай бошқа тоифасига киради. Уларнинг фарқи кўча футболи жамоаси ва профессионал лига жамоаси ўртасидаги фарқ кабидир”.

Бу мисол бой отам айтган сўзларни тушунишимга ёрдам берди. Нью-Йоркда коллеж ўқувчиси бўлган пайтларим ёдимга тушди. Биз ҳам америкача футбол билан шуғулланардик. Кутилмаганда “New York Jets” профессионал футбол клубининг баъзи ўйинчилари билан амалиёт ўтказиш имконияти туғилди. Ўшанда биз ва уларнинг ўртасида ер билан осмонча фарқ борлигини тушуниб етгандик. Ярим ҳимоячи сифатида бу туйғуни биринчилардан бўлиб ҳис қилдим. Бизнинг ҳудудга ўтмоқчи бўлаётган профессионал футболчилардан бирининг йўлини қисмоқчи бўлиб чиққанимда у мени енгил латта қўғирчоқдай четга суриб ташлади. Ўшанда ўзимни худди каркидон билан тўқнашиб кетгандай ҳис қилган эдим.

Лекин ўша ўйинчи билан бўйимиз ҳам, вазнимиз ҳам тенг эди. Кейин билсам, фарқимиз жисмо-

ний кўрсаткичларда эмас экан. Унда профессионал ўйинчилик маҳорати ва шиддати бўлган экан.

Бу ҳақиқатни бизнес оламига, тадбиркорликка ҳам татбиқ этса бўлади. Ҳамма ҳам тадбиркор бўла олади, улар орасидаги асосий фарқ бунда эмас. Ўз бизнесингни ташкил қилар экансан, энг аввало: “Бу ўйинни қандай савияда ўйнамоқчисан?” деган саволга жавоб топишингга тўғри келар экан.

Ҳозир анча улғайдим, яхши бир умрни яшайпман ва биров файласуф ҳам бўлиб қолганман. Лекин Томас Эдисон, Генри Форд, Стивен Жобс ёки Уолт Дисней каби бўламан деган хомхаёлларга берилмайман. Аммо бу улардан ҳеч нарса ўрганмайман, уларни ўзим учун устоз ҳисобламайман дегани эмас.

Бой отам тадбиркорларга берадиган биринчи сабоқ қуйидагича: “Муваффақиятли бизнес пайдо бўлмасидан олдин барпо қилинади”. Тадбиркорликни энди-энди бошлаётганлар олдида турган энг муҳим вазифа ўз бизнесини ташкил қилишдан олдин пухта ўйлаб ишлаб чиқилган режага эга бўлишдир.

Бизнесни тўғри лойиҳалаштира олиш – муваффақият пойдевори

Бошловчи тадбиркорларнинг кўпчилиги янги турдаги бирор маҳсулот ёки имкониятга ёпишиб, айнан мана шу нарса мени бой қилади, деб ўйлашади. Аммо афсуски, уларнинг аксарияти бутун эътиборини ўша маҳсулот ёки имкониятга қаратиб, бизнеси келажакини пухта ҳисоб-китоб қилиш учун кетадиган вақтни бой беришади. Ҳали ишлаб турган жойингиздан кетмай туриб, муваффақиятга эришган тадбиркорларнинг ҳаёт тарзини, бизнес юритиш усулларини

ўрганиб чиқиш лозим. Улар орасидан ўзингизга устоз топиш ҳақида ҳам ўйлаб кўрсангиз, ёмон бўлмасди. Чунки янги тадбиркорлар кўпинча ўзи ҳеч қачон тадбиркор бўлиб кўрмаган, фақат ёлланма ишчи сифатида тажриба тўплаган кишилардан маслаҳат олишади. Бундай йўл тутиш эса ярамайди.

Бу китобда биз **Б – И** учбурчагини кўриб чиқамиз. У ҳар қандай бизнесни (кичик бўладими, каттами, франчайзинг тизими бўйича сотиб олинган ёки ўзингиз очганми, оилавий ёки оммавийми, қийматли қоғозлар сотувига асосланганми, фарқи йўқ) ташкил қилишда талаб қилинадиган тузилмаларни ўз ичига олгани учун, ҳаммаси ҳақида яққол тушунча бера олади. Сиз бизнес ташкил қилишнинг бундай турдаги тузилмасини яхши билиб олсангиз, келажакда компаниянгиз йўлидаги тўсиқларни енгиб ўтиш анча осон бўлади.

Бундан ташқари, доимий иш жойингиздан воз кечишга шошилмасликни маслаҳат берамиз. Аввалига доимий ишингиздан ажралмаган ҳолда ўз бизнесингизни бошлаб олинг ва асосий эътиборни бу соҳада малака ва тажриба орттиришга қаратинг.

Бир нарсани унутманг, гарчи янги очган бизнесингиз ортидан сезиларли даражада даромад олмангиз ҳам, сиз фойда билан қоласиз. Бу ишингиз туфайли пулдан кўра қадрлироқ нарса – малака ва тажрибага эга бўласиз. Бунинг ортидан эса ўзингиз билмаган ижобий қирраларингизни кашф этишингиз мумкин.

Қўшимча совға

“Rich Dad Company” бунчалар тез муваффақиятга эришишининг сабабларидан бири шунда эдики, уни ўз бошлаётган иши ҳақида олдиндан ўқиб-ўр-

ганган учта малакали тадбиркор: Шерон, Ким ва мен ташкил қилганмиз. Ҳар биримиз жамоага ўз маҳоратимиз ва ғояларимизни олиб келганмиз. Шерон талабалик давридаёқ ўз маҳорати билан ажралиб турарди. У мижозлар билан ишлайдиган аудитор бўлди, кейин эса тадбиркорлик соҳасига ўтди. У бизга қўшилишдан один бир нечта компанияларга асос солди. Ҳозир унинг қимматли маслаҳатлари сиздек ҳар бир бошловчи учун ажойиб совғадир. Китобдаги ҳар бир боб охирида у ўз билим ва тажрибасини сиз билан баҳам кўради.

ШЕРОН БИЗ БИЛАН НИМАЛАРНИ БАҲАМ КЎРАДИ?

1-сабоқ

**Яхши бизнесни у ҳали пайдо бўлмасидан
олдин ташкил қила бошлаш керак**

Тадбиркорлик сўқмоғи чангалзор орқали ўтади. Ўз мақсадингизга эришиш йўлида сизни йиртқич ҳайвонлар еб қўймаслиги учун олдиндан тайёргарлик зарур. Йўлга чиқишдан олдин чангалзорда керак бўладиган ҳамма нарсани олишни унутманг, чунки улар муваффақият манзилига етишда ёрдам беради. Сиз йўлда учраши мумкин бўлган кутилмаган тўсиқлар ва хавф-хатарлар ҳақида олдиндан ўйлаб қўйган бўлишингиз керак.

Хўш, янги ишни муваффақиятли бошлаб олиш учун нима қилиш керак?

Ишни бошлашдан олдин унга тайёрлигингизга ишонч ҳосил қилинг – тадбиркордай фикр-

ланг, ҳали ҳам ёлланма ишчи эмаслигингизга амин бўлинг.

Керакли бошлангич тайёргарлик курсларини ўтишингиз, бозорни ўрганишингиз, бўлажак мижоз ва рақобатчиларингизни яхши танишингиз лозим.

Бизнесингизни бозорда тўғри йўлга қўйиш учун қандай ҳаракат қилиш лозимлигини аниқлаб олишингиз керак. Атрофингизга ўзингиз муҳтожлик сезаётган билимларга эга малакали ёрдамчи ва маслаҳатчиларни тўплашингиз лозим.

Бўлажак рақобатчиларингиздан устун келиш йўллариини изланг, улар орасидан айнан сизни танлайдиган, сизга содиқ мижозларни топинг.

Шундай бизнес-режа тузингки, унда муваффақият йўли чизмаси аниқ-тиниқ кўрсатилган бўлсин.

Бизнесингиз учун юридик нуқтаи назардан ҳам мустаҳкам пойдевор қўйинг.

Юридик пойдевор нима?

У қуйидагиларни ўз ичига олади:

Аввало бўлажак бизнесингизга мос келадиган шундай юридик шакл танлашингиз керакки, токи у сизнинг жавобгарлигингизни чегараласин ва кам солиқ тўлаш имкониятини яратсин. Бу борадаги билимларингизни ошириш учун Гаррет Саттоннинг “Ўз корпорациянгни ташкил қил” китобини ўқишни тавсия қиламан (“Own Your Own Corporation”, Warner Books).

Керакли ҳамма лицензия ва рухсатномаларни олишингиз шарт; ҳамма келишувлар ёзма шаклда қилинганини текшириб чиқинг, токи кейинчалик турли тушунмовчиликлар келиб чиқмасин.

Рақобатчиларингиздан устун жиҳатларингизни муҳофаза қила оладиган, юридик нуқтаи на-

зардан ҳимояланиш учун керакли воситаларга эга бўлинг. Майкл Лектер шундай деган: “Сиз ўз интеллектуал мулкингиз атрофига шундай қалъа қурингки, ундан бирорта фирибгар ёки рақобатчи қароқчи ўта олмасин (бу ҳақда унинг “Асосий активингни ҳимоя қил” китобида батафсил ёзилган)”.

Бир томондан тадбиркор, бир томондан ўлланма ишчи

Тадбиркорга қандай хислатлар хос бўлади? Уни ўлланма ишчи тарзида фикрлайдиган одамдан нима ажратиб туради?

Албатта, биринчи навбатда онгли равишда таваккал қилиш. Кейин эса омма фикрига, одамлар орасида юрадиган беҳуда гапларга парво қилмаслик қобилияти. Майкл бир гапни кўп такрорларди: “Тадбиркор ўзига ишончсизликни четга улоқтира олиши ҳамда атрофдагилар қилиб бўлмайди деган нарсани ҳам бажаришга уриниб кўриши керак”.

Аммо, менинг фикримча, ҳар қандай ҳақиқий тадбиркорни бошқалардан фарқлаб турувчи жиҳатлардан бири – ишга ижодий ёндашув ва фақатгина ўз имкониятларига таяниб ишлай олишдир. Бундай шахс ҳар қандай муаммоларни усталик билан ечиши, уларни интеллектуал мулк ҳосил қилиш учун қимматли имкониятларга айлантириши, кейин эса ўша мулкдан ўз бизнеси учун дастак сифатида фойдалана олиши керак. Тадбиркор ўзгаларнинг моддий ва номоддий ресурсларидан фойдаланишнинг устаси бўлиши керак.

Тадбиркор ҳар қандай вазиятда ҳам ўзига ўзи: “Қани, бу масалани қандай ҳал қилишни кўриб қай-чи, бир ҳисоб-китоб қилиб кўрай-чи”, – дея оли-

ши ва аксинча, “Бу нарса қўлимдан келмайди” ёки “Мен буни ўзимга эп кўрмайман” тарзида фикрлашдан йироқ бўлиши шарт.

Нимадан бошлаш керак? Тайёр бизнесни сотиб олиш яхшими ёки ўз бизнесини очиш?

Бизга мурожаат қиладиган ўз бизнесини бошламоқчи бўлганларнинг сон-саноғига етиб бўлмайди. Кўпинча, бу суҳбат қуйидагича кечади:

– Шерон, ўз бизнесимни бошлашни хоҳлаяшман, – дейди, мисол учун, Лена.

Мен унга шундай жавоб қиламан:

– Ажойиб! Хўш, сен бизнеснинг қандай турига қизиқасан?

Лена ўйлаб ҳам ўтирмай:

– Шундай бизнес очайки, пул оқиб келсин, қўл остимдагилар эса ишини менсиз ҳам юритаверсин. Оилам билан бирга бўлишга ҳам вақтим етарли бўлсин. Ҳа, айтгандай, иложи борича камроқ пул тикиладиган бизнес тури бўлса зўр бўларди-да, – дейди.

Унинг бу гапларидан сўнг Лена табиатан тадбиркор эмаслигини, унинг тадбиркор бўлиши ҳам жуда қийин эканини тушуниб етаман. У гуриллаб ишлаётган бизнес эгаси бўлиш учун одам ўзига қандай кескин талаблар қўйиши кераклигини умуман билмайди. “Пул оқиб келиб турсин”, “иложи борича камроқ пул тикилсин” дейишидан эса, қандайдир буюк тадбиркор аллақачон очиб, юргизиб қўйган бизнесни қўлга киритмоқчидек туюлади. Лекин агар шундай юриб турган бизнес бор бўлса, унинг эгаси, албатта, Ленадан шунга яраша пул сўрайди.

Шунча пул топилган тақдирда ҳам, Лена бу бизнесни ривожлантириб, кейинги босқич кўтара олмаса ёки янгидан-янги бозорлар топа олмаса, у фойдали бизнес эмас, ўзига-ўзи бошоғриқ сотиб олган бўлади, холос.

Бизнесни очиб, уни йўлга қўйиш билан тайёр ҳолатда сотиб олишнинг жуда катта фарқи бор. Мисол учун, Лена ҳам ўз бизнесини очишни эмас, балки айнан тайёрини сотиб олишни хоҳлаяпти.

Тайёр бизнесни сотиб олишнинг ёмон жойи йўқ. Аммо ижодкор, ташаббускор бизнесмен мутлақо бошқача ишлайди. Ҳақиқий тадбиркорнинг вазифаси – гуллаб-яшнаётган бизнесни йўқдан бор қилиш, қимматли, яшовчан тизимга асос солиш бўлиши керак. Янги тизим қуришнинг ўзида улкан имкониятлар бор бўлиб, бу нарса сарфланган маблағ эвазига деярли узлуксиз даромад оқимини олиб келиши ҳам мумкин. Биров ташкил қилган нарсани сотиб олганингизда эса, кўпинча, бундай натижага эриша олмайсиз.

Мен тайёр, юриб турган бизнесни сотиб олиш нотўғри демоқчи эмасман, айниқса, сизда унга ўзингиздан бирон янгилик қўшиш, уни янги босқичга олиб чиқиш учун қобилият етари бўлса. Ва албатта тайёр бизнесни сотиб олишни катта режангизнинг бир қисми сифатида кўрсангиз.

Масалан, ҳақиқий тадбиркор учун франшиза сотиб олиш “ўйин тугади” дегани эмас. Франшиза юқорилаш учун навбатдаги зина холос. Лекин, кўпинча, франшиза тадбиркорнинг ғайрат-шижоатини чеклаб қўяди. Бир одам (франчайзи) франшиза сотиб олаётганда ушбу машҳур маркадан фойдаланиш ҳуқуқи билан бирга бошқа бир одам (франчайзер) ишлаб чиққан тайёр бизнес тизимини ҳам сотиб олади. Баъзан бу нарса жамоавий маркетинг

ва махсус харид дастурларида қатнашиш ҳуқуқини ҳам беради. Франшизадан фойдаланишнинг устунликларидан бири шундаки, у деярли кафолатланган кредитдан (масалан, банк кредитидан) фойдаланиш имконини яратади. Чунки тизим франчайзер томонидан аллақачон йўлга қўйилган ва унинг ишончли эканини ҳамма билади.

Табиийки, ҳар қандай франшиза учун энг муҳим омил уни сотган одамга даромад келтиришидир. Бундай турдаги бизнеснинг ёзилмаган қоидаси бор: франшизани сотган компания уни сотиб олганлар бизнесни қандай олиб бораётганини назорат қилиш ҳуқуқига ҳам эга бўлади. Акс ҳолда, франшизани сотган компания ўз ҳуқуқларининг энг қийматли қисмидан маҳрум бўлиб қолиши мумкин. Франшиза сотиб олганларнинг таклифларига қулоқ соладиган франчайзерлар ҳам бор, лекин барибир бундай вазиятда охириги сўзни франчайзер айтади. Бу эса франшизани сотиб олган тадбиркорнинг ижодий салоҳиятини намоён қилиш имкониятини чеклаб қўйиши ҳамда ундаги ҳар қандай тадбиркорлик руҳини синдириши мумкин.

Франчайзер нуқтаи назаридан қараганда

Узоқ йиллар давомида кўплаб франшизалар билан ишлашимга тўғри келгани учун бу йўналишда юзага келадиган тўртта асосий саволни белгилаб қўйганман. Франшизани биринчи марта сотиб олмоқчи бўлаётганларга маслаҳат беришда асосий эътиборни ана шу нуқталарни уларга тушунтиришга қаратаман.

1. Сўзлар. Сиз қандай сўзлардан фойдаланасиз? Мижозларимни қандай кутиб оламан? Ўз товар ёки хизматларимни қандай реклама қиламан? Бизнесимни юритишда қандай сўзларни ишлатаман ва бу сўзлар компаниямдаги муҳитни қандай тавсифлайди?

Бизнесингизни тавсифловчи сўзлар у ҳақида доим ниманидир билдира олиши мумкин.

2. Сонлар. Ишлатаётган сўзларимни текшириш учун қандай сонлардан фойдаланаман?

Вақтим нималарга сарф бўляпти? Қанчалик кўп битим тузаяпман? Қанчалик кўп имкониятга эга бўляпман? Буларни ҳаммаси менга қанчага тушяпти? Буларни олаётган ёки сарфлаётган маблағларим билан қандай ўлчамим мумкин?

Одатда, сонлар орзу ва ҳақиқатни қиёслашга ёрдам беради. Унутманг, сонлар франшизангиз билан боғлиқ ҳамма нарсани ўлчашга ёрдам беради.

3. Раамзлар. Менинг бизнесим бу дунёга қандай раамзларни тақдим эта олади?

Бу раамзлар сўз, рақам, сурат ёки бошқа белгилар, логотиплар, хизматчиларнинг кийимлари, қандайдир хислати учун танлаб олинган хизматчиларнинг ўзлари бўлиши ҳам мумкин. Буларнинг ҳаммаси жуда керакли нарсалар бўлиб, бизнесингизнинг моҳиятини ва унда кимлар ишлашини кўрсатади.

Раамзлар бизнесингиз ҳикоя қилувчи тарихни мустаҳкамловчи муҳим унсурдир.

4. Ҳаракатлар. Ҳар қандай франшиза ва ҳар қандай бизнес тарихининг асосини айнан ҳаракатлар ташкил қилади. Бизнесни барпо қиладиган ҳам, уни йўқ қиладиган ҳам ҳаракатлардир. Шунинг учун нима қиляётганингиз ҳақида яхшилаб ўйланг.

Ҳар бир ҳаракатингиз франшиза сотиб олишга асосланган бизнесингиз муваффақияти йўлида ё фойдангизга, ё зарарингизга ишлайди.

Мен бир махсус формула ўйлаб топганман. Уни ўзим ишлаб чиқадиган ҳар бир бизнес учун қўллайман. Бу формула юқорида айтиб ўтилган тўртта саволдан иборат комбинациядир.

(Сўзлар + сонлар) x рамзлар / ҳаракат.

Гап шундаки, франшиза сотиб олаётган одам эътиборини шу бизнес тизимини ривожлантириш йўлидаги ҳаракатларига қаратиши ва ишлатаётган сўзлари, жалб қилаётган рамзларини ҳам бу жараёнга қўшиши керак. Буларнинг барчаси ишда максимал муваффақиятга эришиш учундир. Франшиза сотиб олганда қўлга киритган улкан ютуқларингиздан бири шундаки, франшиза сотган компания бу бизнес тизимининг фаолиятини тўлиқ йўлга қўйиб бўлган бўлади.

Келли Ритчи

(Франшизалар тизимини назорат қилиш ташкилоти)

Бизнес ташкил қилайми ёки ўзимга иш очайми?

Роберт ёлланма ишчиларни жалб қилмай кичик бизнес очаётганларни ўзини ўзи ёлловчилар деб атайди. Бу каби тадбиркорлар бизнесга эмас, иш ўринларига эга бўлишади. Бундай ишни ҳақиқий тадбиркорликдан фарқлаш учун бой отамнинг ўзига хос қондаси бор эди. У шундай дерди: “Бизнесингга бир йил қарамай қўйсанг-у, кейин қайтганингда у янада кучайиб, гуриллаб кетган бўлса, демак, сен ҳақиқатдан ҳам Б квадрантда турадиган катта биз-

нес яратибсан. Агар бундай бўлмаса, демак, сен иш ўринларини ёки бўлмаса, С квадрантда турадиган кичик бизнес яратибсан, холос”. Масалан, адвокат ва ҳисобчиларнинг кўпчилиги ўз ишини шунақанги яхши ташкил қилганки, айнан улар билан ишлашни хоҳлайдиган мижозлар тобора кўпайиб бораверади. Лекин мижоз кўпайгани сари уларнинг вақти камайиб, янада қаттиқроқ ишлашга мажбур бўлишади. Вазият ҳаққоний баҳоланса, бу одамнинг яхши бизнеси эмас, яхши иш жойи бор экан дейиш тўғрироқ бўлади. Ўртадаги фарқ ҳар қандай одамга кўриниб турибди.

Айтилган гаплардан бирор соҳа бўйича билимларингиз ёки сизгагина хос ижодий салоҳият асосида бизнес барпо қила олмайсиз, деган хулоса келиб чиқмайди. Сиз ўз билимларингиз ва ижодий салоҳиятингиздан фойдаланишнинг шундай йўлини топингки, бошқаларга (ҳамкорлар ёки ёлланма ишчиларингизга, масалан) сиздаги билим ва ижодий салоҳиятдан фойдаланиб, айнан сизнинг бизнесингизни ривожлантиришга имкон яратсин.

* * *

Қандай шахсий сабаблар сизни ўз бизнесингизни бошлашга ундади?

Китобни қандай қилиб тадбиркор бўлиш мумкин, деган савол билан бошлаган эканмиз, демак, аввало шахсни ўз бизнесини қуришга ундаган шахсий мотивларни билиб олиш муҳимдир. Ўзингизга қуйидаги саволларни бериб кўринг:

1. Нима учун хусусий бизнес эгаси бўлмоқчиман?
2. Мен буни қай даражада хоҳлаяпман?
3. Мен бу ўйинни қандай савияда ўйнамоқчиман?

4. Ўйиннинг қайси босқичида имкониятларимдан максимал фойдаланишим мумкин?

5. Бу ишни муваффақиятга эришиб бўлган бошқа тадбиркорлардан ўрганиш учун вақт ажратишга тайёрманми?

6. Муваффақиятсизликка учрашдан қўрқяшманми?

7. Муваффақиятсизликдан қўрқшимни бизнесни ташкил қилишга ёрдам берадиган кучга айлантира оламанми?

8. Хатоларим мен учун сабоқ бўла оладими?

9. Атрофимга жамоа тўплай оламанми ёки ҳаммасини ўзим қилишга мажбур бўламанми?

10. Бизнес ташкил қилиш учун керак бўлган маблағим борми?

11. Ҳозир маблағ тикиб, самарасини маълум вақтдан кейин олишга тайёрманми?

12. Бизнес даромад келтира бошлагунича кута оламанми ёки менга ҳозирнинг ўзида доимий, барқарор даромад керакми?

Агар бу саволлардан кейин ҳам ўз бизнесингизни очиш фикрида қатъий турган бўлсангиз, навбатдаги қадамни ташланг ва ўзингизга қуйидаги саволларни беринг:

- *Ҳаётимдаги қайси соҳада энг катта ютуқларга эришдим?*

- *Аксинча, қайси соҳада энг катта муваффақиятсизликка учрадим?*

- *Мен неча марта бепул ишлашга уриниб кўрдим?*

- *Пул тўлашмаса ҳам ҳозирги компанияда ишлаган бўлармидим?*

- *Ошлам ва дўстларим мени руҳан қўллашга тайёрми?*

• *Мен Б – И учбурчагининг барча томонлари ҳақида билиб олишни истаяпманми (бу нарса ҳар қандай бизнесни ташкил қилиш учун ҳам муҳим бўлиб, китобнинг бошидан охиригача диққат марказида туради)?*

Агар бу саволлардан кейин ҳам ҳамон тадбиркор бўлишга интилаётган бўлсангиз, ўзингиздан ҳақиқатда ҳам яхши тадбиркор чиқади, деб ҳисоблашингиз мумкин.

Демак, озодликни танлаганларни табриклаймиз!



Б – И учбурчаги

ТАДБИРКОРЛАР УЧУН БОЙ ОТАМНИНГ ИККИНЧИ ДАРСИ

Муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантиришни ўрганинг

Жумбоқни қарангки, инсонни ҳушёр қиладиган нарса айни пайтда уни хотиржам қилиб ҳам қўяди, чунки одам қанча ҳушёр тортгани сари хатоларидан керакли хулоса чиқариш эҳтимоли ҳам шунча камайиб боради.

2-боб.

Тентак билан тентакроқ бойигандан бойиб бормоқда

Менинг илк бизнесим

Менинг илк бизнесим 1956 йилда барбод бўлган. Ўшанда 9 ёшда эдим.

Иккинчи бизнесимни ҳам ўша йили – 1956 йилда очганман. У муваффақиятли бўлди. Ўшандаям 9 ёшда эдим. Лекин биринчи уринишимда омадсизликка учрамаганимда, иккинчисида муваффақият қозонмаган бўлардим.

Муваффақиятсизлик – стратегиянинг бир қисми

Ёш пайтимдаёқ бизнесда омадим келмагани жуда қимматли тажриба бўлди ва келгусида мени муваффақиятга олиб борадиган тўғри стратегияни топиш қобилиятимнинг шаклланишига бевосита таъсир кўрсатди. Тўққиз ёшдаёқ хато қилиш – бизнесни ўрганишнинг энг яхши усули эканини тушуниб етдим. Ўшанда кўп пул топмаган бўлсам-да, хато қилганим ва бу хатолардан хулоса чиқарганим сайин янада бойиб бораётганимни тушундим. Ҳозир ҳам бизнес билан шуғулланарканман, муваффақиятсизликка учрашим эҳтимоли борлигини биламан. *Мен тўққиз ёшимдаёқ бир ҳақиқатни тушундим: омадсизлик келажакдаги муваффақиятнинг ажралмас ва зарурий қисми экан.*

Тадбиркорларнинг омадсизликка учрашига иккита сабаб бор. Биринчиси, тадбиркор бўламан деган одам омадсизликдан шунчалар қўрқадикки, саъй-ҳаракат ўрнига ҳеч нарса қилмай қўя қолишни афзал кўради. У ҳаммасига қўл силтиб, ҳар доимги ишига равона бўлади, ҳар сафар ёлланма ишини ташлаб, ўз бизнесини очмаётганига қандайдир баҳона топади. Энг кўп рўкач қилинадиган баҳоналар қаторига пул етмаётгани, бу ишнинг ниҳоятда қалтислиги, ҳозир вақти эмаслиги, болаларни катта қилиб олиш кераклиги ва шу каби кўпгина важ-корсонлар киради.

Тадбиркорларнинг омадсизликка учрашига иккинчи сабаб уларнинг камдан-кам муваффақиятсизликка учрашидир. Кўплаб кичик бизнес эгалари ёки бир ўзи, ёлғиз ишлайдиган профессионаллар ўз ишида ютуққа тез эришади. Натижада эса эришган даражасида тўхтаб қолади. Бизнесмен

сифатида ўсиш ўрнига турган жойларида айлана-веришади. Уларнинг бизнеси маълум нуқтага етиб боради-да, ортиқ ривожланмайди. Яна қайтараман: ҳар бир ҳақиқий тадбиркор муваффақиятсизликка учрашини тушунган ҳолда таваккал қилиши керак – бусиз бизнес ривожланмайди.

Кўпларнинг муваффақиятга эриша олмаслигига сабаб омадсизликдан қўрқишидир. Буни фақат бизнесда эмас, ҳаётнинг ҳар бир жабҳасида учратиш мумкин. Эсимда, ёшлигимда қизларни учрашувга таклиф қилмасдим, чунки менга рад жавоби берилишидан қўрқардим. Лекин барибир мактабни битириш арафасида чиройли бир қизни байрам кечасига таклиф қилдим. У эса ўшанда мени ҳайрон қолдириб, рози бўлганди.

Тадбиркор ва ёлланма ишчи ўртасидаги яна бир фарқ

Яқинда бир радиоинтервью жараёнида бошловчи мени “қалтис ўйинчи” деди. Унга жавобан мен:

– Тез ўзгараётган ҳозирги замонда таваккал қилмаган, ишга бор-будини тикмаган одам бошқалардан кўра қалтисроқ йўл тутган бўлади. Чунки улар ҳаммадан, ҳамма нарсадан орқада қолиб кетишади, – дедим.

Ўттиз дақиқалик ушбу шоуда жамиятнинг турли табақаларига мансуб одамлар қатнашишарди. Уни “Муваффақият сирини” деб атаса ҳам бўларди. Бошловчи муваффақиятим сирини ҳақида сўраганида, унга 9 ёшимдаги омадсизлик ҳақида, ўша мағлубиятнинг кейинги ғалабаларимга ижобий таъсир қилгани тўғрисида сўзлаб бердим. Сўнг шундай деб қўшиб қўйдим:

– Мен муваффақиятсизликнинг муваффақият сари йўл эканини тушуниб етдим.

– 9 ёшингизда-я? – сўради бошловчи.

– Худди шундай, – жавоб бердим. – Мен ҳам кўпчилик қатори муваффақиятсизликни ёмон кўраман. Лекин, шунга қарамай, ўша омадсизлик, бир нафасга бўлса ҳам, келажакка назар ташлаш имконини берди. Ўшанда мен қандай қилиб муваффақиятсизликлар орқали ютуққа эришиш мумкинлигини тушуниб қолдим! Баъзилар умри давомида бериладиган барча саволларнинг жавобини билган ҳолда яшайди. Бундайлар одатда мактабда яхши ўқишади. Аммо менинг йўлим бу эмас. Мен омадсизликлар ёрдамида илгари силжийман. Жуда кўп компаниялар ташкил қилдим, уларнинг кўпчилиги эса омадсизликка учради. Атиги бир нечтасигина муваффақиятли бўлиб чиқди. Лекин ўша муваффақиятли чиққанлари жуда катта даромад келтирди. “Rich Dad Company”, кўчмас мулк савдоси билан шуғулланадиган компания, бошқалар билан ҳамкорликда ташкил қилинган олтин ва кумуш қазиб олишга ихтисослашган очиқ турдаги иккита компания шулар жумласидандир. Бундан ташқари, шуни таъкидламоқчиманки, тадбиркорлик фаолиятининг бошланишида унчалик катта даромад олмаган бўлсам ҳам, ҳозирда кўпчилик одамлардан кўра кўпроқ пул топяпман.

– Демак, муваффақиятга эришиш сирини хато қилиш, кейин эса улардан сабоқ чиқаришда экан-да?

– Ҳа. Менинг тадбиркор сифатидаги асосий вазифам шундан иборат. Фаолиятим олдимга янги мақсадлар қўйиш, режалар тузиш, хатолар қилиш, таваккалга қўл уриш ва вақти-вақти билан муваффақиятсизликка учрашдан иборат. Қанча кўп хато қилсам, шунча ақлли бўлиб бораман ва ишонаман-

ки, бу сабоқлар келгусида бизнесимнинг гуллаб-яшнашига ёрдам беради.

– Лекин, мен ҳадеб хато қилаверсам, унда ишдан бўшатиб юборишади, – деди бошловчи суҳбатни давом эттириш учун. – Менимча, доим хато қилаверсак, муваффақиятсизликка учрайверсак, *оқибатда ҳеч нарсага эришиб бўлмайди!* Шахсан мен хато қилмаслик учун қўлимдан келганича интиламан. Ўзини қўлидан ҳеч иш келмайдиган аҳмоқдек ҳис қилиб яшаш жуда қийин-ку? Мен ҳар бир ишдан олдин тўғри жавобни билишим керак. Компания мендан талаб қилаётган, мендан кутаётган нарсани бажаришим учун ҳар доим тўғри йўлни топишим шарт.

– Тўғри. Чунки сиз жуда яхши ёлланма ишчисиз, – мулойимлик билан жавоб бердим мен. – Ҳеч ким ишчини хато қилсин деб ёлламайди. Уларнинг иши айтилган нарсани тўғри бажаришга асосланган бўлади. Агар ёлланма ишчи бирор ишни ўзича, белгиланган тартиб-қоидалардан ўзгача усулда бажармоқчи бўлса ёки ҳадеб хато қилаверса, албатта, уни ишдан бўшатишади, чунки бундай ишчи эгаллаб турган лавозимига мос эмас.

– Ундан чиқди, ёлланма ишчи бўлганим учун менинг вазифам таваккал қилмасликдан, тадбиркор бўлганингиз учун сизнинг вазифангиз эса таваккалга қўл уриш, хато қилиш ва вақти-вақти билан омадсизликка учраб туришдан иборат экан-да? Шундай демоқчимисиз?

– Ҳа, – дедим мен. – Тадбиркор билан ёлланма ишчининг ўртасидаги асосий фарқ айнан шунда.

– Сиз айнан тадбиркор сифатида таваккал қиласиз, шундайми?

– Унчалик эмас, – жилмайиб жавоб бердим мен. – Мен ҳеч қачон “ё остидан, ё устидан” тарзида шунчаки қалтис ишга қўл урмайман. Таваккал қилиш-

дан олдин хато қилиш фанини ўрганиб, ундан сабоқ ола биламанми, йўқми, ишонч ҳосил қилишим керак. Иккинчидан, мен тўғри таваккал қилишни ўрганишим лозим. Тадбиркор сифатида билимларим ошиб боргани сайин, таваккал қилаётган танловимга аниқроқ ишониб бораман. Ҳозирда таваккал қилишни ишимнинг ажралмас бир қисми деб биламан. Аммо қўл остимдагилар таваккал қилишини истамайман.

– Сўзларингиздан гўёки икки томонлама тенглик тарафдоридек кўриняпсиз, – деди бошловчи.

– Нима ҳам қилардик, бу бизнес, – дедим мен. – Омадсизлик ҳавас эмас, аммо усиз олға юриб ҳам бўлмайди.

– Демак, сиз муваффақиятсизликка учрашни яхши кўрасиз? – сўради бошловчи.

– Йўқ. Аксинча, бу нарса бошқаларга ёқмаганидек, менга ҳам ёқмайди. Шунчаки мен муваффақиятсизлик жараённинг бир қисми эканини тушунаман, у келажакдаги ютуқлар асосидир. Муваффақиятсизликка учрасам, яна ўқиб-ўрганишни бошлайман. Айни пайтда *ўзим ўзгараман, янги гоялар пайдо бўлади*, айтиш мумкинки, ичимда *янги мен* пайдо бўлади.

– Янги сиз?.. – сўради бошловчи ажабланиб. – Бу қанақа фокус бўлди яна?

– Ҳозир тушунтираман. Аслида ҳаммамиз *ўзимизда янги “мен”нинг пайдо бўлиш* жараёнини бошдан кечирганмиз. Масалан, гўдаклигимизда юришни билмасдик. Юришга ўрганиш асносида кўп марта йиқилганмиз. Ниҳоят, бемалол юришга одатланганмиз. Кейин катталар бизни гўдак эмас, бола деб атай бошлашган. Автомобил ҳайдашни ўрганиб, гувоҳнома олганимиздан сўнг эса биз росмана катталар қаторига қўшилдик. Ҳар сафар шун-

дай босқични босиб ўтганимизда атрофимиздаги олам ўзгаради, ичимизда эса янги одам туғилади. *Янги мен* деганда айнан шуни назарда тутяпман. Мунтазам янгиланишга, ўзимизда янги қобилиятларни шакллантириб боришга эҳтиёжимиз бор.

– Тадбиркор билан ёлланма ишчининг фарқи уларнинг турли “оламларда” яшаши туфайли экан-да? – сўради бошловчи.

– Ҳа, худди шундай. Биз бошқа-бошқа оламларда яшаймиз, чунки ҳар хил одамлармиз. Биримиз муваффақият таваккалга боғлиқ бўлган оламда, бошқамиз эса бор кучи билан таваккалдан қочувчилар оламида яшаймиз.

Орага бироз жимлик чўкди. Бошловчи фикрларини жамлаётгандек эди. Ниҳоят, у савол берди:

– Шунинг учун кўплаб ёлланма ишчилар тадбиркорликдан қочишар экан-да?

– Бу ягона сабаб эмас, сабаблардан бири, холос, – дедим мен мулойимлик билан. – Хатолардан қочиладиган оламдан тамомила ўзга оламга, сени доим хатолар таъқиб қиладиган оламга ўтиш осон кечмайди.

– Аммо гапларингиздан бу жуда осондай туюл-япти, ўзингизни омадсизликдан умуман хавотирга тушмайдигандек тутяпсиз, – деди бошловчи.

– Мен буни осон деб ҳеч қачон айтмаганман, аммо вазиятга бошқача қарашни ўрганса бўлади, – жавоб бердим мен. – Мана бу ҳолатга эътиборингизни қаратсангиз: тадбиркор кўп нарсани ўрганиши, лекин энг асосийси, буни тезлик билан амалга ошириши лозим. Ахир, у доимий маош берадиган жойда ишламайди-ку! Тез хато қилиш, кейин эса уларни яна ҳам тезроқ тузатиш керак бўлади. Агар тадбиркор хатодан қочса, ўзини хато қилмагандек тутса ёки англашилмовчиликларни бировга тўнка-

са, унда бу жараёндан ҳеч нарса ўргана олмайди ва унинг бизнеси охир-оқибат инқирозга учрайди.

– Сиз тез ўқиб-ўрганишингиз керак, чунки йўқдан бор қиляпсиз, – қўшилди бошловчи ҳам. – Сизни қўллайдиган ҳеч нарса йўқ, ортингизда ҳам ҳеч ким йўқ.

– Айниқса, тадбиркорликни бошлаётганингизда. Лекин зўр билимга эга бўлсангиз ҳам тез ривожланиш жуда қийин. Тадбиркор бирор ғояни тез амалга ошириш туфайли, гуллаб-яшнаган бизнес эгасига айланиши мумкин. Қадимда алхимиклар метални олтинга айлантирмоқчи бўлишган. Тадбиркорнинг вазифаси эса ғояни олтинга айлантира билишдир.

– Бу йўқ нарсадан пул қилиш дегандай эшитилляпти, – деди бошловчи.

– Амалий жиҳатдан шундай, – жавоб бердим мен. – Агар сиз шундай қила олсангиз, иш қидириб юришингиз шарт эмас. Хоҳлаган пайтингизда хоҳлаган жойингизга боришингиз, истаганингиздай яшашингиз мумкин: бутун олам оёқларингиз остида бўлади. Сиз ҳамма жойда пул топа оласиз. Менинг ишлаб чиқариш корхоналаримдан бири Хитойда, бошқаси – Жанубий Америкада. Ёлланма ишчи эса биргина шаҳарда ёки биргина давлатда ишлаб, ўша ерда яшашга мажбур.

– Демак, гап мутлақо бошқа-бошқа оламлар ҳақида кетяпти, шундайми? – ўсмоқчилаб сўради бошловчи.

– Ҳа, – дедим мен. – Тадбиркорнинг олами шундай. Агар сиз унда ўзингизни сувдаги балиқдай ҳис қилсангиз, эркинлик туфайли бутун дунё бўйлаб бизнес юритишингиз мумкин. Кўпчилик ёлланма ишчилар яхшироқ шароитга эга давлатларда ишлаш учун виза олиши, югур-югур қилиши, кимга-

дир ялиниши керак. Тадбиркор эса ўша давлатда ўз корпорациясини ёки қўшма корхонасини очиб, бу муаммони ҳал қилиши мумкин. Тадбиркор бўлиш йўлида бутун дунё бойликларига етаклайдиган имкониятларга эга бўласиз.

– Бунинг учун эса муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантиришни ўрганиш керак, шундайми?

– Албатта, – дедим мен.

– Агар омадсизликка учраб, катта пул йўқотсангизчи? – сўради бошловчи.

– Бу тадбиркор учун оддий ҳол. Мен дунёда умуман пул йўқотмаган бизнесмен борлигини билмайман.

– Аммо компания хизматчиси ишхонасига тегишли пулларни йўқотса, у ишдан бўшатилади-ку, – деди бошловчи ҳаяжонли оҳангда.

– Ҳа, кўплаб компанияларда шундай йўл тутишади, – хотиржам жавоб бердим мен. – Ушбу масалага менинг нуқтаи назарим ҳам шундай. Ёлланма ишчининг миясига ўрнашиб қолган пулни йўқотиш қўрқинчи уларнинг пул ишлашига сезиларли даражада халал беради. Улар ишончли маошга эга бўлишга интилишади, холос. Бундай инсонлар ҳаёти мобайнида кўп нарса йўқотишни ўзларига эп кўришмайди, шунинг учун одатда катта бойликка эга бўлиш имкониятини ҳам қўлдан чиқаришади.

Танаффус пайтида айтилган ҳақиқат

– Ҳозир реклама берилади. Бироз танаффус қилишимиз мумкин, – дея бошловчи ўрнидан турди. Четроққа ўтдик.

– Анча йиллардан бери бу ишни ташламоқчи бўлиб юрибман, – деди бошловчи ўзини бироз эркин ҳис қилиб. Унинг бу сўзлари эфирга кетмаётган эди.

– Нега? Маошингиз жуда яхши-ку? – дедим унинг фикрини охирига етказиш маъносида.

У бош ирғаб қўйиб, давом этди:

– Ҳа, тўғри. Маошим бу ердан бўшаб, бошқа иш ахтарадиган даражада кам эмас. Бундай маошсиз қийналишим аниқ. Эрим ҳам кўп пул топади. Лекин мактабга борадиган тўртта фарзандимиз бор... Нимагадир сиз айтган нарсаларни амалга оширишга кўзим етмаяпти.

Мен унинг бундай фикрлашига қарши эдим, лекин уни тушунишимни айтдим.

– Хўш, бу борада нима дея оласиз? Ҳаётимни қандай ўзгартиришим керак? Ҳозирги маошимсиз кун кечира олмайман. Лекин ўзим хоҳлагандек пул топмаётган бўлсам ҳам, шу ерда ишлашга мажбурман. Тўрт девор ичига қамалиб қолгандекман. Бундай вазиятда нима қилишим мумкин?

Фикрларимни жамлаб олиш учун бироз жим турдим-да, кейин ундан сўрадим:

– Юришни энди ўрганаётган гўдак ҳақида келтирган мисолим эсингиздами?

– Ҳа, – жавоб берди бошловчи. – Гўдак юришни ўрганган заҳоти болага айланди. Автомобиль ҳайдашни ўрганганида эса катта одам бўлади. Биз ҳам ҳаётда барча нарсани шу тарзда ўрганамиз. Бунга, энг аввало, ўзгариш истаги сабаб бўлади. Янада яхшироқ нарсаларга эришмоқчи бўламиз. Масалан, бир вақтлар худди шу ишингиз ўзингизга ёққан. Лекин ҳозир ниманидир ўзгартириш, олдинга, янгилик сари интилиш вақти келганини сезяпсиз.

Гўдак ҳам вақти келиб эмаклашдан тўхтайдди ва юра бошлайди. Бунинг вақти келганини сезиб, дадасининг шимигами ёки стулнинг оёғигами осилиб, қадини кўтаради. Кичкинтой учун эмаклаш билан юриб кетиш ўртасидаги тўсиқларни енгиш осон кечмайди, албатта. Лекин у тинмай ҳаракат қилаверади ва бир кун келиб, илк қадамини қўяди. Аммо йиқилади. Бу ҳолатни кичкинтойнинг омадсизлиги тарзида шарҳласа ҳам бўлади. Бироқ баъзи катталарга ўхшаб, уринишларини тўхтатиш ўрнига кичкинтой мақсади сари қайта-қайта интилаверади. Ниҳоят, бир куни кичкинтойнинг онги, танаси ва руҳи бемалол тик тура оладиган ҳолатга етиб келади. Мана шу муваффақиятдан сўнг гўдак болага айланади.

– Кейин эса велосипедга, сўнгра автомобилга навбат келади, – гапимни давом эттирди бошловчи, – бола эса катта одамга айланади.

Мен фикримни қуйидагича тугатдим:

– Ҳа. Бу айнан тадбиркор бўлиш жараёнига жуда ўхшайди. Мен буни тўққиз ёшимда билганман. Биринчи муваффақиятсизликка ўшанда учраганман. Илк муваффақиятимни ҳам ўша тўққиз ёшимда қозонганман. Агар сиз ҳам бу жараённи босиб ўтишга тайёр бўлсангиз, таваккал қилиб кўришингиз мумкин.

– Сиз тадбиркор сифатидаги билим ва кўникмаларингизга шунчалик қаттиқ ишонасизми? – сўради бошловчи.

– Йўқ, мен хато қилишимга, сўнгра уни тузатиб, бу орқали ўз бизнесимни ривожлантиришимга ишонаман. Мен етарли даражада яхши тадбиркор бўлиб етишдим, энди эса бундан ҳам юқорироққа кўтарилмоқчиман. Аммо ҳеч қачон моҳир тадбиркор бўлиб етишдим деб ҳисобламайман, чунки мен илгари

эришган ютуқларимга суянмайман. Аксинча, ўзимни доим муаммоли вазиятларда синаб кўришга ошиқаман. Бу орқали эса ҳар қандай мушкул муаммога ечим топиш қобилиятини такомиллаштираман. Натижада ўзим ҳам мунтазам ўсиб бораман.

– Айнан шунинг учун ҳам омадсизликка учрасангиз-да, янгидан-янги компаниялар ташкил қилаведасизми?

– Буни бошқачароқ айтса ҳам бўлади: мен муваффақиятларга эришсам-да, янги-янги лойиҳаларга қўл уравераман. Шунинг учун иштирокимсиз ҳам ишлайверадиган компанияларим кўп. Бунчалик бойиб кетишимнинг сири ҳам айнан шунда. Ёлланма ишчиларнинг аксариятида биттагина иш ўрни бор. Мен эса тадбиркор сифатида турли соҳага тегишли кўплаб компаниялар эгасиман.

– Шунинг учун профессионал мутахассис сифатида биргина соҳада ишлашни ёки бизнесингиз бошқарувини шахсан ўз қўлингизга олишни хоҳламайсиз, шундайми?

– Ҳа, тўққиз ёшимдаёқ биринчи омадсизликка учраганим менинг бахтим. Бизнесимни иштирокимсиз ҳам фойда келтираверадиган қилиб ташкил қилишни ўшанда ўрганганман. Биринчи тажрибаларим ҳақида *“Бой отам, камбагал отам”* номли китобда ёзганман.

– Ҳа, эсимда, – деди бошловчи. – Мен эса сиз учун биринчи “компания”ларингиз унчалик катта аҳамиятга эга эмас деб ўйлаган эканман. Ўша кичик уринишлар сизнинг келгуси ҳаётингизга шунчалик катта таъсир кўрсатгани хаёлимга ҳам келмаган эди.

Мен бошим билан тасдиқ ишорасини қилиб, шундай дедим:

– Ҳа, мен ўз йўналишимни тўққиз ёшимда топганман ва ҳозиргача ундан фойдаланиб келяпман.

Шу пайт овоз оператори реклама танаффуси тугаганини, суҳбатни эфирда давом эттириш пайти келганини айтиб қолди. Бошловчи микрофонга қайрилиб, шундай деди:

– Азиз тингловчилар! Сизларни бир неча дақиқа куттиришга мажбур бўлдик, бунинг учун узр. Келинг, яна мавзуга қайтсак ва айтилган фикрларга қисқача хулоса яасасак. Жаноб Кийосаки, сизнингча, тадбиркорнинг иши хато қилишдан, ёлланма ишчиники эса хато қилмасликдан иборат. Фикрингизни тингловчиларга тўғри етказа олдими?

– Ҳа. Ҳар ҳолда, мен шундай ҳисоблайман. Агар ҳисоб-китобсиз ҳам қалтис, аммо фойда келтирадиган ишга қўл урмасам, компания ташкил қилиб, уни кенгайтира олмасам, ўзимни ўзим ишдан бўшатишим керак бўлади. Бироқ ишчиларим ҳаддан ташқари кўп хатога йўл қўяверса, уларни бўшатиб юборишга тўғри келади. Шунинг учун ҳам мен энг ақлли, хато қилишни ёмон кўрадиган ишчиларни ёллашга ҳаракат қиламан. Шунда улар ҳам ўз ишини қилади, мен ҳам ўз ишимни қиламан.

– Шунинг учун ҳам биз фарзандларимизга: “Келажакда яхши маошли иш топаман десанг, мактабга бор ва яхши ўқи”, – дея таъкидлаймиз, – деди бошловчи. – Мактаб эса болаларимизни яхши ёлланма ишчи бўлишга ўргатади.

– Ҳа, – унинг сўзига қўшилдим мен. – Мактабда яхши ўқисангиз, катта корпорациялар ёки ҳукумат ташкилотлари тизимига ҳам ишга жойлашишингиз мумкин.

– Ўзингиз-чи? Ўзингиз мактабда қандай ўқигансиз? Сизга мактаб ёқармиди? – сўради бошловчи.

– Унчалик эмас, – тан олдим мен. – Мен мактабда ёмон ўқиганман, чунки кўп хато қилардим. Ёмон баҳолар олардим. Лекин ўшандаёқ шунчалар кўп

хато қиялманми, демак, бу соҳада “эксперт” бўлишим мумкин, деб ўйлаганман. Натижада, кўриб турганингиздек, ёлланма ишчи эмас, тадбиркор бўлиб етишдим. Мактабда олган билимларим учун ҳеч ким мени катта маошли ишга олмаган бўларди. Ўзим ҳам бировнинг буйруқларига бўйсунгани ёмон кўраман, шунинг учун мансаб пиллапояларидан кўтарилишим ҳақида гап бўлиши мумкин эмас эди. Мен айтилган ишни сўзсиз бажаришни эмас, балки турли тажрибалар ўтказишни, ҳамма нарсани ўз билганимча қилишни яхши кўраман.

– У ҳолда бизда ишлай олмаслигингиз аниқ экан, – ҳазиллашди бошловчи қиз.

– Ҳа, бу ерда ишлашга-ку, ишламасдим, лекин уни сотиб олиб, ўзимдан кўра ақллироқ ва кўпроқ нарсани биладиган, ишни менинг фойдамга буриб юборадиган одамларни ёллашим мумкин эди, – қўшиб қўйдим мен.

– Яхши. Келинг, мавзуга қайтайлик, – деди бошловчи. – Ҳақиқий тадбиркор бўлиш учун хатолар қилиб, муваффақиятсизликка учрашнинг зарари йўқлиги ҳақида бошқа мисолларингиз ҳам борми? Бирор бошқа кишининг ҳаётидан мисол келтира оласизми?

– Ҳа, албатта! – жавоб бердим мен. – Масалан, Томас Эдисонни мактабдан ҳайдашган. Чунки ўқитувчилари унинг калласи бўм-бўш, нуқул хаёл сургани-сурган деб ҳисоблашган. Кейин ҳам уни бошлаган ишларида муваффақиятсизликка учрайвергани учун доим танқид қилиб келишган. Аммо охир-оқибат у электр лампочкасини ихтиро қилди. Эдисондан: “Омадсизликка учрайверган пайтларингиз нимани ҳис қилардингиз?” – деб сўрашганида у шундай деган: “Мен минг маротаба муваффақиятсизликка учрадим. Бир минг ўн тўртта таж-

рибам натижа бермади. Демак, битта электр лампочка яшашни ўрганиш учун камида мингта муваффақиятсиз тажриба ўтказишга тўғри келар экан”.

– Бундан чиқди, одам Эдисон каби бирор нарса ихтиро қилиши учун олдин минг марта омадсизликка учраши керак экан-да?.. Сизнингча, бунинг тадбиркорликка нима алоқаси бор? – сўради бошловчи.

– У қайси компанияга асос солганини биласизми ўзи?

– Йўқ.

– У дунёдаги энг қудратли компаниялардан бири бўлган “General Electric”ка асос солди. Аввалига компания номи “Edison General Electric” бўлган ва у ўн иккита энг йирик компаниядан бири эди. Ўша ўн икки компаниядан бугунги кунгача фақат “General Electric” компанияси етиб кела олди. Менимча, бутун умр хато қилиб юрган, калласи эса фақат “хомхаёл” билан банд бўлган болакай учун ёмон натижа эмас, нима дедингиз?

Суҳбатимиз шу ерда тугади.

Хатоларингиздан хулоса чиқаринг

Бой отам хатолардан хулоса чиқариш энг тўғри йўл эканига қаттиқ ишонарди. У: “Хатолар туфайли инсон бизнеси ва ўзи ҳақида кўпроқ билиб олади, чунки хато – илгари билмаган бирор янги нарсангни ўрганадиган вақт келгани ҳақидаги белги”, – дерди. Яна: “Кўплар ўйлашга эринади, дангасалик қилади. Бирор янгилик ўрганиш ўрнига, кундан-кунга биргина нарса устида жон куйдиришади. Ўйлаш – оғир меҳнат. Аммо ўйлашни бошласангиз, ақлий фаолиятингиз тубдан ўзгаради ва юксалади. Бойлигингиз ҳам маҳоратингиз каби ошиб бораве-

ради. Ҳар сафар хато қилганингизда тўхтаб, ундан нимани ўрганиш мумкинлигини ўйлаб кўринг. Бирор иш ўнгидан келмаяптими, ёки уни уддалай олмаёпсизми, демак, ўйлаш вақти келибди. Аксинча, бундан жаҳлингиз чиқаётган, хафа бўлаётган, уялаётган, ўз хатоларингизни бировга тўнкаётган ёки ўзингизни ҳеч қандай хато қилмагандек тутаётган бўлсангиз, демак, сиз ўйлаш учун астойдил киришмагансиз. Шунинг учун аввало фикрларингизни жамлаб олинг ва яна бир ҳаракат қилиб кўринг”, – дея таъкидларди бой отам.

Хатолар ҳақида камбағал отам нима дерди

Камбағал отам педагог бўлган, у хатолар ҳақида умуман бошқача фикрда эди. Унинг фикрича, хато қилиш ҳеч нарсани билмаслигингни англатади. “Хато қилган одам ўзининг нодон ёки интеллектуал савияси паст эканини кўрсатиб қўяди”, – дерди у. Аслида эса, камбағал отам хато қилганида ўзини худди тўғри йўл тутгандек кўрсатар, хато қилганини инкор этар ёки айбни бошқа бир бировга тўнкарди. У хатоларни ниманидир ўрганиш ва интеллектуал савияни ошириш учун имконият деб ҳисобламасди. У бор кучи билан хато қилмасликка уринарди, холос. *Бой отамдан фарқли равишда, камбағал отам учун хатоларда ҳеч қандай яхшилик йўқ эди.*

Муваффақиятсизликдан муваффақият сари

Китобдаги “*Муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантиришни ўрганинг*” деган иккинчи сабоқни камбағал отам билан бой отамнинг хато-

лар масаласидаги қарашлари ва ўзларини тутишлари орасидаги фарқлардан чиқариб олганман. Менимча, уларнинг шахсий фалсафий қарашлари мана шу масалада ўз ифодасини топган бўлиб, ўз ҳаётларида қандай муваффақиятларга эришишганини ҳам белгилаб берган.

Унинг илк катта муваффақиятсизлиги

Олдинги китобларимда ёзганимдек, Вьетнам урушидан қайтганимдан сўнг, олдимда қайси отамнинг йўлидан юриш кераклигини танлаш вазифаси турар эди. Ўшанда ёшим йигирма бешда, оталарим эса эллик ёшдан ўтиб қолишганди. Ўша пайтда камбағал отам Гавайя штатининг вице-губернаторлигига республикачилар партиясидан номзодини қўйиб, мағлубиятга учраганди. У сайлов пайтида қўл остидагиларни амалдаги губернаторга қарши овоз беришга тарғиб қилган, шунинг учун энди ҳеч қачон бу штатдаги давлат муассасаларида ишлай олмасди. Шундай қилиб, у эллик ёшида ишсиз қолди.

Унинг ҳолатини янада оғирлаштирадиган сабаб: барча билимлари фақат маориф соҳаси билан боғлиқ эди. У эллик ёшигача шу соҳа ичида қайнаган. Энди эса, ишсиз қолиб, муддатидан олдин нафақага чиқишга мажбур бўлди. Камбағал отам банкдаги нафақа ҳисоб рақамида ётган ҳамма пулларини олиб, тадбиркорликдан эмас, мажбурлигидан бизнес билан шуғулланишга киришди. У нуфузли бир компаниядан музқаймоқ франшизасини сотиб олди. Камбағал отам бу франшизани компаниянинг обрўсига ишониб сотиб олган ва бу бизнесда зарар кўрмаслигига ишонган эди. Аммо икки йил ҳам ўтмай,

унинг бизнеси касод бўлди ва яна ишсиз қолди. Бу сафар унинг пули ҳам тугаган эди.

Хатоларингизда бошқаларни айбласангиз, сабоқ олиш имкониятини бой берасиз

Камбағал отам ғазаб ўтида ёнарди. У бизнесининг инқирози ва пул йўқотишида ўша франшизани сотган фирма ҳамда шерикларини айбларди. Унинг аҳволини кўриб, нима учун бой отам хатолардан кейин бироз ўйлаб олиш ва хулоса чиқаришга ҳаракат қилиш муҳим эканини таъкидлаганини тушуниб етдим. Камбағал отамнинг руҳий ҳолатидан, фикрлашидан огоҳлантирувчи белгиларни кўрмай ўтиб кетгани, хатолардан сабоқ олиш ўрнига бошқаларни айблашга ўтиб олгани яққол кўриниб турарди. У тадбиркордек эмас, ёлланма ишчидек фикрлаётган эди.

Музқаймоқ сотадиган фирмасини очганидан сўнг, бир-икки ойдаёқ ишлари орқага кетаётганини англаб етиши керак эди. Дўстлари кирмай қўйгач, дўконча деярли мижозсиз қолди. Камбағал отам пештахта ортида соатлаб ёлғиз ўтирарди. У ишни тўхтатиш, ўйлаб кўриш, биладиган одамлардан маслаҳат олиш ўрнига харажатни камайтираман деб, ёлланма ишчиларини бўшатиб юборди. Ҳамма-нинг ўрнига бир ўзи ишлай бошлади. Охирги пулларига эса адвокат ёллаб, франшиза сотган компанияни судга берди. У ўз хатоларини ўша фирмага юклайман деб, бор пулини совурди. Пули қолмагач, бизнесини ёпишга тўғри келди. Кўриб турганингиздек, ҳақиқий отам биринчи муваффақиятсизлигини янада каттароқ муваффақиятсизликка айлантириш учунгина ишлади. Тўхтаб, яхшилаб

ўйлаб, вужудга келган вазиятни тузатиш ўрнига, ўз хатоларини тан олмаслик йўлини танлади. Бу эса унинг аҳволини баттар қийинлаштирди.

Сиёсат ва бизнесдаги омадсизликлардан сўнг камбағал отам умрининг охиригача, йигирма йил мобайнида, ҳаётини асабий ҳолда, тушкунликда ўтказди. Шунинг учун ҳам бой отамнинг ўз хатоларидан сабоқ олиш, хулоса чиқариш, тентакдан ҳам ўтган тентак эканингни тан ола билиш ва шу туфайли бойиб кетиш фалсафаси мен учун жуда муҳимдир.

Менга бахтли омадсизни кўрсатинг

Бир куни мен “Green Bay Packers” профессионал футбол жамоасининг таниқли мураббийи Винс Ломбардининг: “Менга бахтли омадсизни кўрсатсангиз, сизга ҳақиқий омадсизни кўрсатаман”, – деганини эшитиб қолдим. Вақт ўтиши билан мен бу буюк одамнинг сўзларида яширинган чуқур, ноёб фикрларни тобора яққолроқ англай бошладим. Бир қарашда, Ломбардининг сўзларини омадсизликка парво қилмайдиган одам аслида энг омадсиз кишидир, дея тушуниш ҳам мумкин. Ўзим ҳам ҳаётимда кўп марта “бахтли омадсиз” ҳолатига тушганман. Навбатдаги муваффақиятсизликка дуч келганимда ўзимга ўзим: “Ҳечқиси йўқ, мен учун ғалаба муҳим эмас, ўйин жараёни муҳим”, – дея олганман. Юзак қаралса, ишимга ҳам, мағлубиятимга ҳам, муваффақиятсизлигимга ҳам кулиб қарай оладиган одамдек кўринишим мумкин. Аммо чуқурроқ назар солинса, аслида омадсизликни кўргани кўзим йўқ эди. Мағлубиятлар менинг нафсониятимга жуда оғир ботар эди. Менга фарқи йўқдай кўринган пайтлари ўзимни ўзим алдар эдим, холос.

Шунинг учун ҳам Ломбардининг фикрлари устида ўйланганим сари улар менга тобора сермазмун туюлаверарди. Мен унинг фикрларини қуйидагича тушуниш мумкин деган хулосага келдим:

1. Омадсизликни ёқтирадиган одамнинг ўзи йўқ. Омадсизлик – биз интиладиган нарса эмас.

2. Муваффақиятсизлик бизни ғалаба сари руҳлантириши лозим.

3. Омадсизлик ҳисси шунчалар оғирки, кўпчилик ундан ҳар қандай йўл билан бўлса ҳам қочиб қутулишга ҳаракат қилади.

Менимча, камбағал отамнинг бизнесдаги муваффақиятсизлиги сабабини айнан учинчи фикр тўғри изоҳлай олади. Чунки ўша воқеагача отам хатодан қочиш керак бўлган оламда яшарди. У доимо ёлланма ишчи сифатида барқарор, доимий маош ҳамда кафолатланган имтиёзлардан фойдаланган ва фойдаланишга интилиб келган.

Отам каби жуда кўп бошқа ёлланма ишчилар учун ҳам *ҳимояланганлик* қулай *имкониятлардан* кўра муҳимроқдир. Шунинг учун бундай фалсафий қараш эгаси бўлган кўплаб ёлланма ишчилар ҳар қандай йўл билан бўлса ҳам хато қилмасликка тиришишади. Камбағал отамнинг муваффақиятсизликка учраганининг асосий сабабларидан бири ҳам хато қилмасликка ҳаддан зиёд ўрганиб қолганида эди.

Юқори тезликда нималарни ўрганиш мумкин

2005 йилнинг март ойида рафиқам Ким билан Аризона штатидаги Финикс шаҳрида Боб Бондрантга тегишли “Формула-1” автомобилларини ҳайдашни ўргатувчи тўрт кунлик курсда ўқишга қарор қилдик. Сабабини асти сўраманг. Шунчаки

бу бизга қизиқ туюлган эди. Ахир, биз профессионал пойгачи эмас эдик, пойгачи бўлиш ниятимиз ҳам йўқ эди.

Бутун умр телевизор орқали “Формула-1” пойгаларини томоша қилишни ёқтирганман. Хоббиси пойга автомобиллари бўлган Пол Ньюменга ҳавас қилардим. 1969 йилда сотиб олган биринчи автомобилим “Datsun” эди. Шундан бери ҳар доим фақат тезюрар спорт автомобилларини минганман. “Datsun”дан кейин “Corvette”, ундан сўнг эса “Porsche” ва “Ferrari” олдим. Аммо менинг ҳайдовчилик қобилиятим бу тезкор автомобилларни бошқариш учун камлик қилар, бу эса менга ёқмасди. Шунинг учун ҳам рафиқам икковимиз ҳақиқий профессионал пойгачилар каби катта тезликда машина ҳайдашни ўрганиш учун ўқув курсига ёзилдик.

Хато қилганимизни биринчи кунданоқ тушундик. Автомактабда иккита синф бор экан. Биринчисида оддий автомобилларни оддий йўлда жуда тез ҳайдашни ўргатишар ва биз ҳам аслида шу синфга ёзилишимиз керак эди. Мен эса рафиқам билан “Класс Гран-при” деб аталган синфга тушибман. Бу йўналишда профессионал пойгачилар тайёрланар ва у анча йиллардан бери пойга автомобиллари билан шуғулланиб юрган ҳаваскорлар учун экан.

Бошқа синфдагиларни тезюрар “Cadillac”ларга ўтирғизиб, бизга эса махсус пойга автомобили “Corvette”га ўтиришни таклиф қилишмагунича хотиним икковимиз танловимиз нотўғри бўлганини тушунмабмиз.

Олдинига бизни бошқа синфга ўтказишларини сўрайлик, деган фикр ҳам келди, лекин профессионал пойгачилар билан яқинроқ танишиб олсак, тез ҳайдаш сирларини яхшироқ ўрганиб оламиз деб ўйлабмиз. Лекин гап бунда ҳам эмас. Аслида мен

даҳшатли қўрқув билан юзма-юз келиб қолганимни сездим. Бу ҳаётимдаги энг катта қўрқув эди. Рафиқам ҳам шундай ҳолатда эди.

Ўша куни нонуштадан кейин биринчи марта усти очиқ автомобил ҳайдашимиз керак эди. Бу пайтга келиб, менинг қўрқувим даҳшатга айланган ва ўзимни бошқара олмай қолаётганимни сезиб турардим. Эртасига ҳолатим баттар оғирлашди. Миям эса фақатгина бу ҳолатдан қандай чиқиб кетиш йўлини излаш билан банд эди. Кутилмаганда инструктор менинг ёнимга келиб: “Сиз жуда секин ҳайдаяпсиз...” – деди. Мен эса дарслардан воз кечиб кетишга ҳам тайёр эдим. Лекин у: “Рафиқангиз Ким эса анча ўрганиб қолди. У машинани сиздан кўра тезроқ ҳайдаяпти”, – демаганида, балки кетган ҳам бўлардим. Бу гапдан кейин менинг эркаклик ғурурим уйғонди. Ҳушим ҳам ўзимга келди ва орқага йўл йўқлигини тушундим. Агар Ким аёл киши бўла туриб мендан тезроқ ҳайдашни ўрганган бўлса, ўқишни давом эттиришдан ўзга чорам йўқ эди. Қолаверса, рафиқам ўша синфдаги ўн иккита эркак ичидаги ёлғиз аёл эди. У эркаклардан ўзиб кета олишини кўрсатиб қўйгиси келарди.

Ўзингиздаги қўрқувни йўқотинг

Уч кун қийналдим. Тезлик опгани сайин бурилишлар зўрға кўринар, машина ҳайдаш мобайнида қилишим керак бўлган ҳаракатларга аранг улгурар эдим. Ичимдаги қўрқув ҳам кучайиб бораверди. Ниҳоят, учинчи куни нонушта пайти инструкторимдан юрак ютиб: “Нима учун тинмай тезликни оширишга ундаяпсиз?” – дея сўрадим. У эса жилмайиб, шундай деди: “Мен атайин тезроқ ҳайдаш-

га буюряшман, чунки ичингиздаги қўрқувни юқори тезликкина йўқ қилиши мумкин”.

Етарли даражада тез ҳайдамаётганимни эшитиб, яна кетгим келиб қолди. Мен аввал паст тезликда ҳайдашни ўрганиб олиб, кейин тезликни ошириш керак деб ҳисоблардим. “Тушунсангиз-чи, – деди инструкторим Лис, – ичингизда Гран-при пойгала-рида қатнашадиган ҳақиқий экстра-класс ҳайдовчи ўтирганини ҳис қилишингиз керак. Газни охирига-ча босмасангиз, буни ҳеч қачон ҳис қила олмайсиз. Газни бор кучингиз билан шунақанги босингки, ичингиздаги ўша суперҳайдовчи уйғонсин. Секин юришингизга қўйиб бераверсам, машинани сиз таниган қўрқоқ ҳайдайверади. Суперҳайдовчини уйғотишнинг биргина йўли – газни охиригача босиш”.

Тўртинчи куни “Corvette”дан икки ёнидаги фил-дираклари очиқ “Формула-1” пойга автомобилига ўтишимиз керак эди. Ўша куни биринчи марта пойгачиларнинг қизил кийими ва махсус шлеми-ни кийдим.

Анчагина тўлалигим учун торгина кабинага аранг сиғдим. Мени худди тобутга тиқиб қўйишган-дек эди. Ичимдаги қўрқув баттар кучайиб, бутун вужудимни эгаллаб олди. Биргина нарсани – бу ердан тезроқ кетишни истардим. Миямни “Бундай қилмаслик керак. Кимга нимани исбот қилмоқчи-ман? Барибир ҳеч қачон профессионал пойгачи бўла олмайман-ку...” деган фикрлар эговларди.

Лекин қасдма-қасдига газни босдим. Шунда бир-дан, аввал ҳис қилмаганим, ғалати роҳат танам бўй-лаб ёйилиб кетди. Кабина ҳам жуда қулай туюла бошлади. Қўрқувим йўқолиб, машинани энг юқори тезликда ҳайдаб кетдим. Ичимдаги суперпойгачи қўрқоқ ҳайдовчини ташқарига улоқтирган ва рулни ўз қўлига олганди.

Куннинг иккинчи ярмида машғулотлар тугади, мен пойга майдонидан товусдек гердайиб чиқа бошладим. Шунда олдимга янглишиб “Формула-1” синфи ўрнига оддий машиналарни тез ҳайдаш синфига тушиб қолганлардан бири келиб: “Аслида мен сизнинг синфингизда бўлишни жуда-жуда хоҳлардим”, – деди астагина.

Мен эса унга жавобан: “Қизиғи, шу бугунгача мен сизнинг синфингизда бўлишни хоҳлардим”, – дедим табассум билан.

Икки турфа олам

Автомактаб даврини ёдга олганимнинг сабаби машинани тез ҳайдай оламан деб мақтаниш эмас. Гап шундаки, мен ўшанда ёлланма ишчининг тадбиркорга айланишига ўхшаб кетадиган жараён билан танишган эдим. Бу бир оламдан бошқасига ўтиш жараёни эди.

Автомактабда олган илк сабоқларимдан бири шу эдики, пойга йўлида машинани оддий кўчадагидан бутунлай бошқача ҳайдаш керак экан. Масалан, оддий йўлда кетаётганингизда олдинда автоҳалокатни кўрсангиз, дарров тормозни босасиз. Пойгачилар мактабида эса бундай пайтда газни босишга ўргатишади.

Одатий ҳолатда, автомобил ёнга тойиб кетганда кўпчилик тормозни босади. Пойгачиларга эса қачон тормоз ва қачон газни босиш кераклигини аниқ ҳис қилишни ўргатишади. Бошқача қилиб айтганда, бу нарса машинанинг қандай ва қайси томонга тойиб кетганига боғлиқ бўлади.

Ишонасизми, автомобил тойиб кетаётганда тормозни босиш осон, аммо бундай ҳолатда газни бо-

сиш жуда қийин экан. Чунки бу танлов шу пайтгача олган билимларимга терс эди. Бундай қила олиш учун ақлий ва жисмоний имкониятларимни кучайтиришимга тўғри келди. Охир-оқибат, тезлик ҳисси ва қўрқув билан кураш менинг имкониятларимни анчагина кенгайтириб юборди.

Муҳим ўқув курси

Боб Бондарантнинг пойга автомобилларини ҳайдаш курсида ўтган тўрт кунда ҳаётимнинг исталган бошқа тўрт кунидан кўра кўпроқ нарсани ўргандим. Бу курс Ҳарбий ҳаво кучларининг ёзги мактабидаги машғулотларимдан ҳам таассуротларга бойроқ бўлди. Боб нафақат “Формула-1” машиналарининг ажойиб ҳайдовчиси, балки тенги йўқ педагог ҳам экан. Мен ҳам одамларни ўқитман. Шунинг учун юрагимни ваҳима босганига қарамай, бу мактабдаги ўқишнинг боришини, улар қўллаётган усулларнинг самарадорлигини диққат билан кузатдим. Уларнинг назарий дарслари ҳам, амалий машғулотлари ҳам менда жуда катта таассурот қолдирди. Шу тўрт кун ичида мактаб раҳбари ва инструкторлар бизга тинмай маслаҳат беришди, қўрқувимизни енгишни, муваффақият йўлидаги руҳий ва жисмоний тўсиқларни писанд қилмасликни ўргатишди. Шу билан бирга, хавфсизлигимизни юқори даражада таъминлай олишди ҳам.

Амалий машғулотлар пайтида жисмоний ҳолатимдан кўра рафиқам Кимнинг мендан ўзиб кетишидан кўпроқ хавотирланар эдим. Унинг машинаси ёнимдан ўқдек учиб ўтиб кетиши иззат-нафсимга қақшатқич зарба бўлиб тегарди.

Тадбиркорликка ўрганиш жараёни

Оддий ҳайдовчидан профессионал пойгачига айланиш жараёни мендан жуда кўп сабр талаб қилди. Бошқача қилиб айтганда, оддий йўлларда *тўғри* ҳисобланган танловларнинг ҳаммаси ҳам пойга трассасида иш бермасди. Шу билан бирга, оддий кўчада *оқилона* ҳисобланган иш – ҳар қандай ҳолатда ҳам биринчи бўлиб тормозни босиш – пойгада кўпинча *аҳмоқлик* саналади. Ёлланма ишчилар оламидан тадбиркорлар оламига ўтиш жараёни ҳам худди шундай бўлади. Бу икки олам бир-биридан тамомила фарқ қилади, шунинг учун бирида *тўғри* бўлган танлов иккинчисида мутлақо *нотўғри* бўлиши ҳам мумкин.

Камбағал отамнинг давлат ташкилотлари оламидан тадбиркорлик оламига ўтмоқчи бўлгани ҳақида айтиб бериш орқали бу жараёнда давлат ташкилотларида *тўғри* ҳисобланган танлов тадбиркорлик оламида *нотўғри* бўлиб чиқиши мумкинлигини яққолроқ кўрсатиб бермоқчи бўлдим.

Янги тадбиркор бир нарсани йўқдан бор қилади, шунинг учун ҳам хатога йўл қўйиши муқаррар. У муваффақиятга эришиш учун қуйидаги жараёнлардан ўтиши керак:

1. Ўз бизнесига асос солиш;
2. Хато қилиш ва улардан хулоса чиқариш;
3. Устоз топиш;
4. Яна хато қилиш ва яна улардан хулоса чиқариш;
5. Бирорта ўқув курсига бориш;
6. Хатолар қилишда давом этиш ва улардан хулоса чиқариш;
7. Муваффақиятга эришганда тўхташ олиш;
8. Муваффақиятидан севиниш;

9. Пуллар, ғалаба ва мағлубиятлар ҳисобини ёдда тутиш;

10. Бутун жараённи бошидан такрорлаш.

Кўрқув

Менинг ҳисоб-китобларимга қараганда, янги тадбиркорларнинг 90 фоизи биринчи қадамни ҳам боса олмайди. Уларда ажойиб назарий режа бўлиши мумкин, аммо негадир янги ишга қўл уришлари билан уларни “ирода фалажлиги” номли кўрқув қамраб олади. Дадил олға қадам ташлаш ўрнига бор вақтини режасини қайта-қайта кўриб, унга тузатишлар киритишга сарфлаган янги тадбиркорларни кўп кўрганман. Ёки улар режасини нега ҳозир бажариб бўлмаслигига баҳона излаш билан банд бўлишади. Ҳаракатни бошлаб, муваффақиятсизликка учраш ва хато қилиш ўрнига бундан қочиш йўлларини қидиришади. Шунинг учун ҳам уларнинг иродаси фалажланиб, танлов қобилиятини йўқотиб қўйишади.

Шахсий бизнес очмай туриб, тадбиркор бўлиш мумкин эмас. Бу худди автомобилга ўтирмай туриб, ҳайдашни ўрганишга ўхшайди. Бой отам айтарди: “Шахсий бизнес очиш кераклигининг ягона сабаби шуки, шундай қилибгина сиз бизнес амалиётига эга бўласиз. Ўзингизни амалда синаб кўриш учун ўз бизнесингиз бўлмаса, қандай қилиб тадбиркорликни ўрганасиз?”

Фикрлаш мактаби

Бондарантнинг автомактабидаги ўқув курси бирон нарсани *тўғри* қилишга эмас, балки моторни ёқиб, борган сари катта тезликда *хатолар* қилиш-

га асосланган эди. Хато қилгач, уни тўғрилай олиш қобилияти ошиб боргани сари, ўзимизга бўлган ишончимиз ҳам ошиб боради. Ўқишнинг тўртинчи куни мен энг катта тезликда даҳшатли хатолар қилгандим. Машинам ердан узилганида уни бошқара олмай қолардим, у ерга “қайтганида” эса яна бошқарувни қўлимга олиб, пойга трассасига қайтардим. Биринчи куниёқ шундай қилсам, тўғри касалхонага бориб тушардим балки...

Бу мисоллар орқали мен сизга фикрлашдаги фарқларни кўрсатмоқчиман. Камбағал отам хатолардан қочишга ўргатувчи “фикрлаш мактабида” таълим олган. Шунинг учун ҳам у яхши ёлланма ишчи бўлган. Бой отам эса одамларни хато қилишга ундайдиган “фикрлаш мактабини” битиргани учун ҳам яхши тадбиркор эди.

Тентак ва янаям тентак

Ушбу бобнинг “Тентак ва янаям тентак бой ва янаям бой бўлади” деб номлашимга сабаб шуки, мен машҳур актёр Жим Керрининг ашаддий мухлисман. У экранда қанчалик тентак кўрингани сари ҳаётда шунчалик бойиб боришини сиз ҳам сезгандирсиз.

Агар доимо пўрим ташқи қиёфага эга бўлишни хоҳлайдиган, ақлли гапларни гапириб, бирорта хато қилмайдиган, ҳар қандай саволга жавоби тайёр турадиган одамлар тоифасидан бўлсангиз ёки шунга интилсангиз, унда сиз учун ёлланма ишчи, жуда бўлмаса, якка ўзи ишлайдиган мутахассис бўлиш айни муддао.

Шахсий бизнес бошлаган илк даврларимда бутун шаҳарга кулги бўлганман. Худди масхарабоздай саҳнада ўмбалоқ ошардим. Компаниям гоҳ ҳам-

манинг кўзига кўриниб қолар, гоҳ инқирозга учрарди. Бора-бора Гонолулу ишбилармонлар доирасида менинг номимни эшитишса, куладиган бўлишди. Агар бой отам менга йўналиш бериб турмаганида, хатоларимдан тўғри хулоса чиқаришга рағбатлантириб, тинимсиз далда бермаганида, мен бу ишни ўшандаёқ йиғиштириб қўйган бўлардим. Жим Керри қаҳрамонларини реал ҳаётда ўйнаш мен учун жуда қийин кечганди.

Йиллар ўтиб, менга хатоларим оғир ботмайдиган бўлди. Хато қилмай қўйганим учун эмас, йўқ, аксинча, бу даврга келиб хатоларим ҳам анча кўпайганди, шунчаки мен хато қилишга анчагина “уста” бўлиб қолгандим. Мен хатолар бўйича ўзига хос мутахассисга айлангандим.

Энди мен хавфдан огоҳлантирувчи белгилар ёнидан ўтиб кетиб қолмайман. Энди мен вақтида тўхтай оламан, таҳлил қиламан, ўрганаман, хатоларимни тўғрилайман ва тадбиркор сифатидаги малакамни ошириб, яна олға одимлайман. Мақтанишга йўманг-ку, лекин мактабда жуда яхши ўқиган, мендан анча олдин катта маошли лавозимларни эгаллаган кўпчилик тенгдошларимдан кўра бойиб кетдим. Бунинг биргина сабаби кўп йиллар давомида “тентак” бўлишни хоҳлаганимда эди.

Муваффақиятга эришиш учун тўлашим керак бўлган қийматлардан бири шу бўлган.

Муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантириш керак

Мактабга эндигина бора бошлаган пайтларимизда бой отам ўз ўғли ва менга муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантиришни ўргата бошлади.

Қайси бир йили Майк иккимиз инглиз тили имтиҳонидан ўта олмай, синфда қолганмиз. Бой отам дардимизга шерик бўлиш ўрнига қуйидагиларни айтганди:

– Шундай қилингни, бу омадсизлик сизни кучайтирсин. Агар ундан тўғри фойдалана олсангиз, бундай ҳолга тушиб кўрмаган синфдошларингиз олдида катта устунликка эга бўлсиз.

– Ахир, шаҳодатномамизга “икки” тушиб бўлдику, – деди Майк тўнғиллаб. – Энди ўқишни тугатгунча шу ҳужжат билан юришимиз керак.

– Ҳа, лекин бу баҳо сизга бир умрлик сабоқ бўла олади. Охир-оқибат, ушбу тажриба сиз учун “аъло” баҳолардан кўра қимматлироқ бўлади. Бунинг учун ушбу кўнгилсиз воқеани қулай имкониятга айлантира олсангиз бас.

Чиндан ҳам, Майк иккимиз бу “икки” учун инглиз тили ўқитувчисидан хафа эдик. Тушкунликка тушиб, ўзимизни омадсизлар қаторига қўшиб ҳам қўйгандик. Ҳолатимизни кўрган бой отам кулиб, шундай деганди:

– Ўқитувчингиз сиздан устун келибди-да! Агар ўзингизни ҳақиқий омадсиздек тутаётган бўлсангиз, демак, ростдан ҳам омадсиз экансиз.

– Нима қилайлик, ахир? – сўрадим мен. – Ҳамма нарса ўқитувчининг қўлида бўлса. “Икки” олганимизни эса бутун мактаб билиб бўлди.

– Унинг қўлидан фақат шаҳодатномангизни “расво қилиш” келади, холос, – деди бой отам. – Сиз эса ғазабингизга маҳкам ёпишиб олиб, алам устида бирор аҳмоқгарчиликка қўл уришингиз мумкин. Ўқитувчингизнинг машинаси ғилдирагини тешиш фикри аллақачон хаёлингизга келган бўлса ҳам керак. Лекин мана шу шиддатни бошқа арзирли юмушга йўналтирса ҳам бўлади. Масалан, футболни янада

яхшироқ ўйнашингиз, фаоллик талаб этиладиган спорт турлари билан шуғулланишингиз мумкин. Фазабингизни жиловлаб, унинг кучидан муваффақият йўлида фойдаланинг! Шундагина енгасиз. Фазабингиз шиддатини ўқитувчидан ўч олишга ишлатсангиз, вазиятни янада ёмонлаштирасиз, холос.

Туйғулар бошқаруви

Ўша куни бой отам ҳаммада, шу жумладан, бизда ҳам тўртта асосий туйғу борлигини айтди:

1. Қувонч.
2. Фазаб.
3. Қўрқув.
4. Севги.

Бундан бошқа ҳиссиётлар ҳам кўп, аммо асосийси мана шу тўрттаси экан. Бошқа туйғуларнинг кўпи шуларнинг қоришмасидан иборат бўларкан. Масалан, қайғу фазаб, қўрқув ва севги қоришмасидан ҳосил бўлиши мумкин.

Бой отамнинг айтишича, ҳар бир туйғуни икки хил усулда: фойда ёки зарарингиз йўлида ишлатиш мумкин экан. Мисол учун, одам қувонганида бориб ўлгудек ичиши мумкин, лекин бу унинг зарарига ишлайди. Аммо худди шу туйғу туфайли ҳаётда менга кўмак берган кишиларга миннатдорчилик мактубларини ёзишим ҳам мумкин.

Тўғри, мен ҳозир ҳам ўша инглиз тили ўқитувчисини ёмон кўраман, лекин бошқа томондан ўшанда менга қўйган “икки”си учун ундан миннатдорман ҳам. Эҳтимол, ўша воқеа бўлмаганида, коллежда инглиз тилини янада яхшироқ ўрганишга интиломасмидим... Натижада эса машҳур бестселлер китоблар муаллифи ҳам бўлолмасдим.

Бошқача айтганда, ўн беш ёшимда олган ўша “икким” ҳамда тўққиз ёшимда бизнесдаги биринчи омадсизлигим мени миллионер қилиб тарбиялади. Аммо, энг муҳими, мен нафақат ҳаёт ва ўзим ҳақимда кўп нарса билиб олдим, балки ғазабимни қувончга айлантиришни ўргандим. Тентак ва янада тентак бўлсам ҳам, бойигандан бойиб, бахтли бўлиб бораётганимни тушундим.

Бу ҳам муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантириш йўлидаги яна бир қадамдир. Бой отам айтганидек: “Киши муваффақиятсизлигини муваффақиятга айлантира олса, икки баравар кўпроқ муваффақиятга эришади: севгию ҳаётда, саломатлигу пуллар борасида”.

Ишлаб турган жойингиздан кетишдан олдин

Эҳтимол, ҳозирги иш жойингиздан кетишдан олдин муваффақиятсизликни муваффақиятга, турли сабаблар туфайли пайдо бўладиган ғазабни қувончга айлантиришни амалда синаб кўргингиз келиб қолар. Бундай тажрибани хатолардан қочиш керак бўлган ёлланма ишчилар олаמידан хатолар муқаррар бўлган тадбиркорлар оламига ўтишдан олдин ҳосил қилиш муҳим.

Сал кейинроқ ушбу китобда қачон ва қандай қилиб “хатолар ишлаб чиқариш”ни ўз мутахассислигимга айлантирганимни тушунтириб бераман. Хатолар орқали олға боришга қарор қилганимнинг сабаби оддий: мактабда мен жуда кўп адашганман.

Академик нуқтаи назардан қараганда, мен ҳеч қачон бирор истеъдод ёки қобилият билан ажралиб турмаганман. Лекин ўшанда ҳам кўп ўқиганман,

ҳозир ҳам кўп ўқийман. Мен зўр мактабда ўқиганман, лекин ўқиш даврида нуқул “уч” ёки “икки” олганман, ўзлаштириш бўйича доим охирги ўринларда турганман.

Мен ва рафиқам билан бирга “Rich Dad Company”га асос солган Шерон Лектер эса фақат “беш”га ўқиган, у бухгалтер-аудитор дипломли тадбиркор бўлиб етишди. Шунинг учун ҳам ушбу китобдаги сабоқларга олий маълумотли ва ақлли одам нуқтаи назаридан қўшимчалар киритиши мумкин.

Бошқача айтганда, Шерон бу масалага менга ўхшаб “тентак ва янада тентак” сифатида ёндашмаган. Айтиш керакки, у ташкил қилган компаниялар менинг компанияларимдан ҳам кўпроқ муваффақиятга эришган. Ҳа, ундан кўп нарсани ўрганса бўлади.

Энди тадбиркор бўлмоқчимисиз ёки аллақачон ўз бизнесингизни ташкил қилиб бўлганмисиз, бундан қатъи назар, реал ҳаётдан олинган бу дарслар сиз учун қизиқарли ва фойдали бўлади, деб ўйлайман.

ШЕРОН БИЗГА НИМАЛАРНИ ЎРГАТИШИ МУМКИН

2-сабоқ.

Муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантиришни ўрганинг

Бой отам шундай дер эди: “Хато деган нарсанинг ўзи йўқ. Биз фойдаланишни ўрганишимиз керак бўлган қулай имкониятлар бор, холос!”

ТАДБИРКОРНИНГ МАҚСАДИ ХАТО ҚИЛИШ. ЁЛЛАНМА ИШЧИННИНГ МАҚСАДИ ХАТО ҚИЛМАСЛИК.

**Мен бу фикрларни бошқачароқ
ифодалаган бўлардим:
ТАДБИРКОР ХАТО ҚИЛИШДАН ҚЎРҚИБ
ТЎХТАБ ҚОЛМАСЛИГИ КЕРАК.**

Киши қўрқув муваффақият йўлида тўғаноқ бўлишига йўл қўймаслиги керак.

Хато қилиш ҳеч кимга ёқмайди. Менимча, атайлаб, кўра-била туриб “хато қилиш”ни тадбиркорнинг мақсади деб ҳам бўлмайди. Аммо эркин тажрибалар қилиш ва нотўғри йўлни танлаш имкониятини тадбиркорлик фаолиятининг таркибий қисми деса ҳам бўлади. Машҳур тадбиркорлар хато қилиш мумкинлиги туфайлигина таваккал қилишдан қўрқиб қишмайди. Бундайлар хатосидан хулоса чиқариб, уни ўз фойдасига йўналтира олишади ҳам.

Нотўғри йўлни танлаш хатоми?

Бирор танловнинг хатолигини қандай билса бўлади? Ҳаммаси бунга қай жиҳатдан ёндашишга боғлиқ. Тадбиркор нуқтаи назари ёлланма ишчи ёки хизматчининг қарашидан фарқ қилади. Оддий одамлар наздида қилиш қийин бўлган усулларни синаб кўриш тадбиркорлик фаолиятининг асосий қисмини ташкил этади. Тадбиркор ҳеч ким юрмаган йўлдан юриши керак. Табиийки, бунда хато қилиш эҳтимоли кўпроқ бўлади. Кўпчилик тадбир-

корлар буни тушунади ва тан олади. Тажрибадан мақсад бирор усулни синаб кўриш ва унинг иш бериш-бермаслигини аниқлашдир. Барча тажрибалар ҳам ижобий натижа беравермаслиги аниқ. Ахир, натижалар олдиндан маълум бўлса, тажрибанинг тажрибалиги қолармиди? Баъзида иш сиз ўйлагандек кетмайди. Гоҳида нотўғри йўлни танлайсиз. Аммо бирор тажрибанинг натижаси салбий чиқиши, бундай йўлни танлашнинг ўзи хато бўлган дегани эмас-ку? Одатда, тадбиркорлар буни хато деб эмас, шунчаки тажриба деб ҳисоблашади ва билиб туриб таваккал қилишади. Томас Эдисон ҳақидаги ҳикояни бир эсланг.

Хатолардан қандай фойдаланиш мумкин?

Тадбиркор хато қилиб қўйса, одатда, бу хато бошқаларда қандай таассурот қолдирганига аҳамият бермасликни афзал кўради. Қилган хатоси туфайли бировлар наздида аҳмоқдай кўриниб қолишидан куйинмайди ҳам. Ҳақиқий тадбиркор бунинг ўрнига қаерда хато қилганига эътибор беради. Хатолар оқибатида келиб чиққан муаммоларни қандай ҳал қилиш мумкин? Келгусида бундай хатога йўл қўймаслик учун нима қилиш керак? Агар хатолар такрорланаверса, уларнинг салбий оқибатларини қандай камайтириш лозим? Бу хатолардан бирор фойда олиб, уларни қулай имкониятга айлантириш мумкинми?

Масалан, сиз хатоларингизни қандай тўғрилайсиз? Шахсан менга муаммоларни қулай имкониятларга айлантириш ҳақида фикр юритиш ёқади. Сиз эса муаммони аниқлаб, унинг ечимини оқибатларни бартараф қилиш ёки зарарни имкон қадар ка-

майтиришда топасиз. Бу қарор сиз учун қимматли активга (одатда интеллектул мулк деб аталувчи) айланиши, кейин эса уни бизнесингизни кенгайтириш ёки янгисини очишда ишлатишингиз мумкин. Табиийки, ўйлаб топган ечимингиздан фойдаланиш ҳуқуқи фақат ўзингизга тегишли бўлиши учун ўша янги активингизни юридик жиҳатдан ҳимоялашни ҳам хоҳлайсиз.

Келинг, бироз ортга қайтайлик-да, сиз илк транзисторли радиоприёмник ихтиро қилдингиз деб фараз қилайлик. Жуда кўп синов ва тажрибалар натижасида маълум бўлдики, агар батарея радиоприёмник схемасига нотўғри уланса (қутблар алмашиб қолса), қуюқ тутун чиқиб, транзистор куйиб қолар экан. У пайтда транзисторлар камёб бўлган, шунинг учун бундай хато қимматга тушган. Аммо бу ерда асосий нарса бундан қандай сабоқ олиш мумкинлигидадир. Сиз муаммонинг сабабини аниқлаб, унинг ечимини ҳам топдингиз: нотўғри улаб бўлмайдиган махсус вилка ясадингиз. Айтайлик, сиз бу ихтирони юридик жиҳатдан ҳимоялаб қўйдингиз. Энди бир ўйлаб кўринг, ўз хатоингизни тузатишга уриниб ўйлаб топган бу кашфиётингиз асосида сердаромад бизнес ташкил қила олмасмидингиз?

Хатоларнинг тузилиши

Хато қилишдан қўрқишнинг иккита асосий сабаби бор: ўша хатонинг оқибати ва одамларнинг фикридан қўрқиш. Гап сиз қилган хатога қандайдир муносабат билдиришнинг нотўғрилиги ҳақида кетаётгани йўқ. Тадбиркорлар шундоқ ҳам қилган ҳаракатлари қандай оқибатларга олиб келиши ҳақида

кўп ўйлашади. *Тадбиркор бўлиш – оқибатини ўйламай ҳаракат қилиш дегани эмас* (мен бизнесменман деб, янги автомобилга ўтирганингизда, унинг тормозини текширмай ҳайдаб кетавермайсиз-ку!)

Тадбиркор билан ёлланма ишчи ва хизматчи ўртасидаги фарқ шундаки, тадбиркор салбий оқибатлар олдида ўзини йўқотиб қўймайди, чунки у ўз ҳаракатлари шундай натижа бериши мумкинлигини олдиндан назарда тутган бўлади. Ҳақиқий тадбиркор бундай салбий оқибатларни имкон қадар камайтиришга ҳаракат қилади.

Хато қилиб қўйишдан қўрқишнинг яна бир жиҳати атрофдагилар олдида кулгига қолишдан қўрқишдир. Аммо бу жиҳатга эътибор беришнинг ўзи аҳмоқлик. Бироқ кишиларнинг бу тарздаги қўрқувидан ажабланмаса ҳам бўлади. Чунки, аввал ҳам айтганимиздек, мактабда бизни бошқалар наздида аҳмоқ бўлиб кўринишдан қўрқишга ўргатишади. Ўқиб юрган пайтларимда бу нарса мен учун ҳам катта муаммо бўлган. Ҳамма нарсани тўғри қилишга уринардим, кимдир менинг хатоларимни сезиб қолишини умуман хоҳламасдим. Бу нарсани билмас экан, деб ўйламасликлари учун ҳатто савол беришдан ҳам қўрқардим. Фақат савол берибгина билмаган нарсаларингни ўрганиш мумкинлигини тушунишим, онгимдаги сунъий тўсиқларни енгиб ўтишим учун менга салкам 20 йил керак бўлди. Тан оламан, ҳозир ҳам, ўзим истамаган ҳолда, ҳамма нарсани тўғри қилишга, хато қилмасликка уринаётганимни сезиб қоламан. Худди шундай фикрлайдиган, худди шундай тўсиқларга дуч келаётган олий маълумотли одамларни кўп кўраман. Уларни жуда яхши тушунаман ва уларга ачинаман. Бирор хато қилиб қўйиб, кулгига қолиш, лекин шундай бўлса ҳам, ўзини мутлақо эркин тута олиш, ҳеч

нарса билан ҳисоблашмасдан, билмаган нарсасини сўраш энг аълочи ўқувчилар учун ҳам янги олам очиши мумкин. Ҳозир ўзимни “яна савол беришга ўрганган собиқ аълочи” деб атайман ва ҳаммани мендан ўрнак олишга чақираман.

Аввал ҳам айтиб ўтдикки, баъзи вазиятларда тадбиркор кетма-кет хато қилавермаслик ҳақида ҳам ўйлаб кўришга мажбур бўлиб қолади. Бу ерда гап бошқаларнинг унга нисбатан ишончи ҳақида кетяпти. Ҳаддан ташқари кўп хато қилаверсангиз, ҳамкасбаларингиз ёки бизнесменлар орасидаги обрўингизга путур етиб қолиши ҳам мумкин. Бироқ, агар одам хато қилишдан ҳаддан ташқари чўчиса ҳам, таваккал қилишдан қўрқадиган бўлиб қолади ва яхши тадбиркор бўлиш-бўлмаслиги масаласини кўриб чиқишига тўғри келади.

Бундайлар бирор бизнес бошлашса, иложи бори-ча ҳеч қандай таваккалга йўл қўймасликка уринишади. Натижада уларнинг иродаси фалажланиб, фақат ўзлари билан овора бўлиб қолишади. Улар юз бериши мумкин бўлган хавф ҳақида, уни бартараф қилиш ҳақида маълумот тўплашга шунақанги киришиб кетишадикки, оқибатда севимли иши билан шуғулланиб ҳам, ўзини бахтиёр ҳис эта олмай қолишади. Ирода фалажлиги уларни олдинга ҳаракатланишга қўймайди.

Шунинг учун биз ҳам оқибатини ўйламай, кўр-кўрона қадам ташлашни тавсия қилмаймиз. Сиз қилаётган ишингиз учун масъулият ҳис қилишингиз ҳамда ҳаммасини олдиндан ҳисоб-китоб қилиб кўришингиз керак. Бизнесингизнинг пойдевори ҳозир ҳам, келажакда ҳам мустақкам бўлиши учун қўлингиздан келган ҳамма ишни қилишингиз керак. Сизга яхши бир режа зарур. Бой отам айтганидек, **“МУВАФФАҚИЯТЛИ БИЗНЕСНИ УНИ БЕ-**

ВОСИТА ТАШКИЛ ҚИЛМАСИНГИЗДАН АНЧА ОЛДИН ОЧИШИНГИЗ КЕРАК”. Лекин сиз ҳаддан ташқари режалаштириш билан зарурий режалаштиришнинг чегарасини аниқ белгилаб олишингиз лозим. Кўр-кўрона олға интилиш билан иродани фалажлаб қўядиган даражада ортиқча эҳтиёткорлик ўртасидаги имкониятлар доираси жуда кенг. Очиғини айтсак, хато қилиш эҳтимолини тўлиқ бартараф қилишнинг умуман иложи йўқ.

Баъзи ҳолатларда илгари юриш учун етарли маълумотга эга бўласиз, шунинг учун батафсил режалаштиришга қўшимча куч сарфлаш вақтни исроф қилиш ҳисобланади, холос. Қулай имкониятни аниқлаб, энг катта хатар нимадан иборатлигини сезган, бизнес-режа тузиб, салбий оқибатларни камайтиришга тайёргарлик кўрган заҳотингиз, қўрқмай режангизни амалга оширишга киришинг.

Тадбиркорликда илк қадам қўяётганлар учун ирода фалажлиги ягона тўсиқ эмас. Бу ерда инерция омили ҳам бор. Ахир, ҳеч нарса қилмай ўтираверишдан осони борми? Кўпчилик айнан мана шу нарса билан машғул. Мана шундай яшашга ўрганган, шундай ҳаётдан рози бўлганлар учун энг зўр йўл шу. Шунинг учун, кўпинча бир ишни бошлаш учун кутилмаган ҳодиса, жиддий сабаб керак бўлади. Ўша нарса сизни бирдан ҳушёр торттириб, бу саёҳатга отлантиради.

Янги ҳолатга ўтиш жараёни

Келинг, ёлланма ишчининг тадбиркорга айланиш йўлидаги босқичларни кўриб чиқамиз.

1-босқич. Ёлланма ишчилик сизни бахтли қила олмаётганини тушуниб етдингиз.

Биз ёлланма ишчи бўлиб ишлаш нотўғри дейишдан мутлақо йироқмиз. Бу дунёда ёлланиб ишлашга жон-дили билан рози одамлар топилмаса, нима бўлади?.. Эҳтимол, бирор душанбада яна ўша жонга теккан ишингизга чиққингиз келмай қолар? Эҳтимол, бошингизда қуйидагига ўхшаш фикрлар айланиб қолар:

1. “Ишга чиққим келмаяпти. Бунинг устига, ишни ўйласам, хаёлимга фақат “охири йўқ йўл” деган ибора келяпти”.

2. “Ишим ўзимга ёқади, лекин ҳар доим бир жойда депсиниб туравериш жонга тегди. Фирмага назар ташласам, кўзимга фақат менга орқа ўтириб турган бошлиғим кўринади”.

3. “Меҳнатимга яраша маош олмаяпман. Бор кучим билан ишласам ҳам, хонамда ухлаб ётсам ҳам, одатдагидан кам ёки кўп пул тўлашмайди. Ҳамкасбларимнинг кўпчилиги мендан анча кам ишлайди, лекин бир хил маош оламиз. Менимча, бу адолатдан эмас. Бошқалардан кўра кўпроқ ишляпманми, демак, улардан кўра кўпроқ маош олишим ҳам керак”.

4. “Олдинлари қилаётган ишим ўзимга ёқарди, лекин энди жонимга тегди. Бирорта қизиқарлироқ иш қилай десам, бошлиғим: “Янги иш учун тажрибанг етишмайди”, – дейди. Унинг фикрича, мен яна партага ўтириб “ўқишим”, шундан кейингина кўтарилиш ҳақида ўйлашим керак эмиш”.

5. “Ишимни алмаштиравериш жонга тегди. Ўзим учун ишлайдиган, хусусий бизнес очадиган вақтим келди”.

6. “Ишдан кетишга ёшим ўтиб қолди. Кетсам, бутунлай бошқа соҳада нолдан бошлашим керак бўлади. У ерда ҳозир топаётган пулимни ҳам тополмаслигим мумкин”.

7. “Бу компанияда ишлаш бир жойда депсиниб тураверишдан бошқа нарса эмас”.

8. “Ҳамма ишни мен қиламан, мақтовни эса бошлиқ эшитади”.

9. “Нима учун бировнинг компаниясини юргизиб, унга пул келтиришим керак? Ўзи ишхонага қадам босмайди, куни билан маза қилиб гольф ўйнаб юради. Йўқ, бунақаси кетмайди. Мен ўз бизнесимни очишим, ўзим учун пул ишлашим керак!”

10. “Нима учун жонимни жабборга бериб, бошқаларнинг чўнтагини қаппайтириб, ўзим эса белгилаб қўйилган маошни олиб юраверишим керак?”

11. “Мен ўз бизнесимни очмоқчиман, ўзимга ўзим хўжайин бўлмоқчиман”.

12. “Эрталаб яна битта эълонга кўзим тушди. Яна мендан кўра ёшроғи каттароқ мансабга кўтарилибди”.

13. “Мен бу ишимни ташлаб кетолмайман. Йиғиб қўйган пулим йўқ, нафақа фондим эса акция бозори касод бўлганда куйиб кетган”.

Агар хаёлингизда шунга ўхшаш фикрлар айланиб қолган бўлса, демак, тадбиркор бўлиш ҳақида ўйлайдиган вақт келибди. Сиз асосий ишдан ажралмаган ҳолда ҳам бизнес бошлаб кўришингиз мумкин. Асосийси – бошлай олиш.

2-босқич. Ўз ишингизни бошлашдан олдин қўрқувни енгиб ўтинг.

Кейинги йилларда ишидан бўшашни истаган, лекин муваффақиятсизликка учрашдан қўрқиб, бунга жазм қила олмаган одамларни кўп учратяпман. Улар ишидан кетиб, ўз бизнесини бошлаш ўрнига, қуйидагича баҳоналар билан ҳар куни яна ўша ишига қатнаб юришибди:

1. “Бўлди, эртадан бошлайман”.

2. “Қулай имконият бўлсин, шу куниёқ бошлайман”.
3. “Етарлича пул йиғиб олай, шартта бошлайман”.
5. “Бўш вақтим сал кўпайсин, шунда бошлайман”.
6. “Ўзимга мос шерик топиб олай, шу куни бошлайман”.
7. “Болалар мактабни битириб олсин, бошлайман”.
8. “Ўзимга қолса бошлаворардим, хотиним (эрим) ишингдан кетма, деяпти-да”.
9. “Бироз кутиб турай-чи, яқин орада юқорироқ лавозим бериб қолишармикан. Бўлмаса, шартта бошлайман”.
10. “Олдин бироз ўқиб-ўрганишим керак-да”.
11. “Ўхшамай қолса, нима қиламан?”
12. “Иш ўнгидан келмаса, аҳволим бундан ҳам қийинлашади-ку?”
13. “Бу нарсаларга ақлим етмаса керак”.
14. “Таниш-билишларим нима дейишаркин?”

3-босқич. Шартта бошланг, вассалом!

Айтайлик, қўрқувларни енгиб ўтиб, ўз бизнесингизни очишга қарор қилдингиз. Бизнес-режангиз бор, сотадиган маҳсулот ёки хизматларингиз аниқ, янги ишга тайёрсиз. Ундай бўлса, иложи борича тезроқ Робертнинг бой отаси берган маслаҳатларга амал қилишни бошланг:

1. Бизнесингизни ташкил қилинг.
2. Хато қилишни бошланг ва улардан хулоса чиқаринг.
3. Устоз топинг.
4. Яна хато қилинг ва яна хулоса чиқаринг.
5. Бирорта курсда ўқинг.
6. Хато қилишда ва улардан хулоса чиқаришда давом этинг.
7. Ниҳоят, муваффақиятга эришганда, тўхтай олинг.

8. Ғалаба нашидасини суринг.

9. Топилган пулларни, ютуқ ва камчиликларни ҳисоб-китоб қилинг.

10. Ҳаммасини бошидан бошланг.

“Яхши ният ярим мол”, “Таваккалчининг ишини Худо ўнглабди” деган мақолларни эшитган бўлсангиз керак. Ишни бошлашдан олдинги қўрқув кучидан натижага эришиш йўлида фойдаланишга ҳаракат қилинг.

Нега энди йўқ?

Аудиторлик қилмай қўйган пайтимда дўстларим, қариндошларим ҳайрон бўлиб, сўроққа тутишди: “Нега бундай қилдинг? Шундай жойдан нега бўшаддинг? Шу кетишда йирик халқаро аудиторлик компанияси ҳамкори бўлишинг мумкин эди-ку! Нима учун шундай ишни ташладдинг? Нега таваккал қилиб, янги бизнес очдинг?”

Ростдан ҳам, кўнглимга ёқадиган ишни топиш учун анча вақт сарфлагандим. Ёшим 25 да эди, ҳамма нарсани биламан деб ўйлардим. Ичимдаги консерватор аудитор ҳам тинмай: “Нима учун?” деб сўрайверарди. Аммо ичимдаги тадбиркор ҳам ўз навбатида: “Нима учун, деб сўрайверма. Ундан кўра ўзингга ўзинг: “Нега энди йўқ?” – дея савол бериб кўр”, – дер эди.

Мен бу йўлни танлаганимдан ҳеч қачон афсусланмайман.

Хоҳлаган пайтимда бирор бошқа аудиторлик фирмасидан иш топишим мумкин, лекин унда компания эгалигига шерик бўла олмас эдим. Шерик сифатида қўшилган компаниям эса билмаган нарсаларимни **ЎРГАНИШДА** улкан **ИМКОНИЯТ-**

ЛАР берди. Бунга бир йил кетди, лекин ичимдаги тадбиркорнинг сўзига қулоқ солиб, бу йўлни танлаганим учун асло афсусланмайман. Аммо мен учун *энг катта мукофот* – бу йўлда турмуш ўртоғимни учратганим бўлди.

Ҳозир ҳам, менга кенг қучоқ очаётган имкониятларни кўриб, аввалгидек ўзимга ўзим савол берман: “Нега энди йўқ? Нима учун шу бугун бошламаслигим керак?”

БОЙ ОТАМДАН ТАДБИРКОРЛАР УЧУН УЧИНЧИ САБОҚ

Меҳнат ва ишнинг фарқига боришни ўрганинг

3-боб

Нима учун текинга ишлаш керак?

Ёлланиб ишлаш билан ўзи учун ишлашнинг ёки меҳнат билан ишнинг фарқлари

– Меҳнатинг билан ишинг ўртасидаги фарқни биласанми? – дея сўраб қолди бой отам бир куни.

– Иккови ҳам бир нарса-ку? – ҳайрон бўлдим мен. – Ахир, иш дегани меҳнат эмасми?

Бой отам йўқ дегандай бош чайқади-да, шундай деди:

– Агар ҳаётда муваффақиятга эришмоқчи бўлсанг, уларнинг фарқини билишинг керак.

– Унда уларнинг фарқи нимада? – дея сўради Майк ҳам менга ўхшаб елка қисиб. Ҳозир бизга яна бир муҳим сабоқ берлишини кутардик.

– Қани, менга айт-чи, отанг меҳнат ҳақида нималар дерди? – сўради бой отам мендан.

Бироз ўйланиб туриб, жавоб бердим:

– У доим: “Мақтабга бор, яхши ишга кириш учун астойдил ўқи!” – дер эди.

– Яна отанг: “Яхши иш топаман десанг, уй вази-фаларини вақтида бажар”, – дермиди?

– Ҳа, – дедим мен.

– Унда ишинг билан меҳнатинг ўртасида нима фарқ бор? – сўради яна бой отам.

– Билмасам, мен учун икковиям бир хил, – дедим.

– Нима демоқчи бўлганингизни тушундим, – деди Майк. – Иш – бу эвазига пул тўланадиган нарса. Меҳнат учун эса пул тўланмайди. Худди уй вазифаси учун ҳеч нарса тўланмаганидай. Демак, меҳнат – қилиниши керак бўлган ишга тайёргарлик экан.

Бой отам унга тўғри гапирдинг дегандай бош ирради:

– Худди шундай. Иш билан меҳнатнинг фарқи шу. Ишлаганинг учун пул тўлашади, меҳнатинг учун эса йўқ.

Кейин у менга назар ташлаб, сўради:

– Сен ҳовлингда меҳнат қилсанг ёки онанг уй ишларини қилса, бунинг учун пул тўланадими?

– Йўқ, – дея жавоб бердим мен. – Бизнинг оилада бундай қилинмайди. Майда-чуйдага ишлатиш учун ҳам пул беришмайди менга.

– Мактабдан берилган уй вазифасини бажарганинг учун пул тўлашадими? Китоб ўқиганинг учун отанг сенга пул берадими?

– Йўқ, – дедим мен кулиб. – Ўзингиз айтдингизку, меҳнатинг келгуси ишингга тайёргарлик, деб.

– Ҳа, шундай дедим, – кулди бой отам. – Пулга келадиган бўлсак, уй вазифаси устида қанчалик меҳнат қилсанг, келгусидаги ишингда шунча кўп пул топасан. Бундай қилмаганлар келажакда тадбиркор бўладими ёки ёлланма ишчими – барибир кам пул топишади.

Мен анчагина ўйланиб тургач, шундай дедим:

– Ундай бўлса, “Уй вазифангни яхши бажарсанг, келажакда кўп пул тўланадиган иш топа олмайсан”, – деган гап тўғри экан-да?

– Ҳа, тўғри, – деди бой отам. – Ҳар ҳолда, ўша уй вазифасини қилмасанг, шифокор, бухгалтер ёки адвокат бўла олмайсан. Агар сен ёлланма ишчи бўлсанг, керакли тайёргарлигинг бўлмаса, юқори лавозимга чиқишинг ҳам, етарли маош олишинг ҳам қийин бўлади.

– Агар биз тадбиркор бўлишни хоҳласак-чи? Унда бошқача уй вазифасини қилишимиз керакми? – сўрадим мен.

– Кўпинча тадбиркор бўлмоқчи бўлганлар бунинг учун бажариш керак бўлган уй вазифасини бажармай туриб ишидан бўшаб олади. Шунинг учун ҳам кўплаб кичик бизнес вакиллари инқирозга учрашади ёки пулдан қийналишади, – деди бой отам.

– Тадбиркор бўлишимиз учун Майк икковимизни уй вазифасини бажаришга мажбурлаётган экансиз-да?

– Худди шундай, – деди бой отам. – Шунинг учун мен сизларга ҳеч қанча пул тўламаяпман. Менинг фойдамга бепул ишлашингиз сизлар учун уйга вазифа бўлади. Кўпчилик ёлланма ишчилар қандай қилиб текинга ишлаш мумкинлигини тушунишмайди. Улар қилган ҳар бир иши учун пул олмоқчи бўлишади ва шунинг учун ҳам омадсизликка учрашади. Улар ҳақиқий ёлланма ишчидек фикрлашади; аслида ҳаммалари доимий, барқарор маош олишни хоҳлашади, колос.

Меҳнат учун ҳамма нарса бор, лекин иш ўринлари йўқ

– Шаҳарнинг камбағал районларида меҳнатталаб ишлар жуда кўп, лекин иш ўринлари деярли йўқ, – давом этди бой отам.

Бундай жумбоқли сўзлар ҳақида бироз ўйлан-дим-да, унинг сўзларини такрорлаш билан кифояланиб қўя қолдим: “Меҳнат талаб қиладиган иш кўп, лекин *иш ўринлари* деярли йўқ...”

Ҳайрон бўлиб қолган эдим.

– Нега шунақа? – сўради Майк.

– Нега дейсанми? Чунки мактабда ҳаммамизни яхши иш жойи топишга ўргатишган. Ўшандай иш ўрни топилмаса, одамлар ишсиз қолади, ваҳоланки, атрофда меҳнат талаб қиладиган иш тиқилиб ётган бўлади. Масалан, бирор фабрика ёпилса ёки чет элга кўчирилса, ўша атрофда минглаб ишсиз ёлланма ишчилар пайдо бўлади. Бу одамлар – собиқ ёлланма ишчилар – ён-атрофларида бошқа иш ўринларини кўра олишмайди ва шунинг учун ҳам ҳеч нарса қилмай ўтираверишади. Тадбиркорлар эса, аксинча, атрофда жуда кўп қулай имкониятлар борлигини кўра олишади. Улар меҳнатталаб ишлар бор бўлса бўлди, янги иш ўринларини яратиш унчалик қийин эмаслигини тушунишади.

– Аммо бунинг учун алоҳида тайёргарлик кўрган бўлиш лозим. Аввал улар ўзларининг “уй вазифаларини” қилишлари керак, – дедим мен. – Биринчи қилиниши керак бўлган иш мана шу.

– Бу – қилиниши керак бўлган ишнинг бир қисми, холос, – қўшиб қўйди бой отам. – Эътибор беринглар, ҳаддан ташқари кўпчилик “меҳнат” ва “иш” тушунчаларини чалкаштириб юборади. Улар ҳеч қандай меҳнат ва пул сарфламай ишга киришни исташади. Кўплаб ёлланма ишчилар иш топган тақдирида ҳам керакли билим ва кўникмаларга эга бўлишимизга бизни ёлловчи масъул, ўқишда юрган пайтимиз учун ҳам у пул тўлайди, деб ўйлашади.

Мен у пайтда ўспирин эдим, бирор каттароқ ташкилотда ишлаб кўрмаган эдим, шунинг учунми, менинг ўқишим учун бошқа кимдир пул тўлаши жуда қизиқ туюлган эди:

– Уларнинг ўқиши учун ҳам компания пул тўлайдими?

– Бу ҳам майли, кўплаб одамлар ҳукумат у ёки бу иш ўрни учун керак бўладиган тайёргарликни бепул таъминлашни ҳам кутиб ўтиришади, – қўшиб қўйди бой отам.

– Шунинг учун бундай одамлар қашшоқликда кун кечиради деб ўйлайсизми? – сўради Майк. – Лекин гап фақат пулда эмас-ку, уларнинг камбағал бўлишига сабаб таълимга, ўқишга, билим ва кўникмаларга муносабатидадир. Ахир, кимдир уларнинг ўша билим ва малакаси учун пул тўлайди.

Бой отам унинг гапини маъқуллаб, бош ирғаб қўйди ва шундай деди:

– Қайта тайёргарлик курсларида ўқиётган ёлланма ишчилар ҳадеб соатига қараб қўяверишини кўп кузатганман. Дарс тугаши билан, ўқитувчи сўзини тугатган-тугатмаганига қарамай, ўринларидан сакраб туришади. Мен бундай ишчиларнинг соатлаб бекор юрганини, чекиб турганини, ичиш учун барга кетаётганини ёки телевизорда футбол кўриб ўтирганини жуда кўп кўрганман. Шунинг учун ҳам бутун умр молиявий аҳволини яхшилаётган олмайдиган одамлар кўп. Бирон нарсани, ҳатто текинга бўлса ҳам, ўрганишни истамайдиганлар керагидан ортиқча топилади. Афсуски, бу гап ёлланма ишчиларга ҳам, тадбиркорларга ҳам тегишли.

Менинг кўплаб қариндошларим давлат таълим тизимида ишлашгани ҳамда бепул таълимнинг чекланмаган имкониятларига қаттиқ ишонилгани учун бой отамдан илтимос қилдим:

– Меҳнат билан ишнинг бир-бирига боғлиқлиги ҳақида яхшироқ тушунтириб ўтсангиз.

Шифокор кўпинча бепул меҳнат қилади

– Жоним билан, – деди бой отам, – мана, масалан, шифокорларни олайлик. Улар ўз йўналиши бўйича ишлаб, пул топа бошлагунига қадар кўп вақт ва маблағ сарфлаб, шифокорлик касбини эгаллашади. Шунинг учун улар бошқа касб эгаларига қараганда кўпроқ пул олишади.

– Шифокорлар “уй вазифаси”ни бажариш учун жуда кўп меҳнат қилишига тўғри келади, – қўшиб қўйди Майк.

Профессионал спортчилар ҳам асосан текин ишлашади

– Жуда кўп пул топадиган профессионал спортчилар ҳақида ўйлаб кўринглар. Машқ қилгани учун пул оладиган спортчини эшитмаганман. Кўплаб спортчилар спорт билан шуғулланишни анча эрта бошлаган бўлади. Уларнинг машқ қилиш вақти ва юкламалари ҳам оддий спортчиларникидан кўра узоқроқ ва оғирроқ бўлади. Кўплаб машҳур спортчилар ўз йўналиши бўйича узоқ йиллар давомида тинмай машқ қилишади, олинган дарслари учун катта пул тўлашади. Бунга сарфланадиган вақт ҳақида-ку, гапириб ўтирмаса ҳам бўлади. Буларнинг барчаси шу сарф-харажатлар эвазига қандайдир маблағ ола бошлашдан анчагина олдин бошланади. Спортчилар машҳур бўлишдан олдин “уй вазифасини” қўйилмақом қилиб бажаришлари керак.

– Шунинг учун бизга пул тўламас экансиз-да, – дедим мен мулойимлик билан. – Биз ҳам сиз учун текинга ишляяпмиз-ку.

Бой отам кулиб қўйди:

– Ҳатто “Beatles” гуруҳи ҳам бутун дунёга танилиб, бойиб кетишидан олдин мутлақо текинга меҳнат қилган. Шифокорлар, профессионал спортчиларга ўхшаб, олдинига улардан талаб қилинган нарсани тўлашган, яъни “уй вазифаси”ни бажаришган. Улар тинмай меҳнат қилиб, маҳоратлари ошмагунича пластинкалар ёзиш учун кафолатли шартномалар талаб қилишмаган.

– Уларнинг кўп пластинкаларини сотиб олганман, – деди Майк. – Демак, мен ҳам уларнинг бой бўлишига ҳисса қўшган эканман.

– Бой бўлиш учун улар ўзларига ўзлари ёрдам беришган, – деди жилмайиб бой отам. – Сизлар “уй вазифаси”ни фақат пул учунгина бажармаслигингиз керак. Бу гап соғлиққа ҳам тааллуқли. Кўпчилик одамларнинг соғлиғи яхши эмас, чунки уни яхшилаш устида жон куйдиришмайди.

– Улар машқ қилишмайди, – дедим мен, – шунинг учун ҳам бошқаларга пул етмаганидек, уларга соғлиқ етишмайди.

– Эътибор бердингми, икки ҳолатда ҳам “етишмайди” деган сўзни ишлатдинг? – сўради бой отам. – Кўпинча шундай бўладики, пули йўқ одамнинг соғлиғи ҳам яхши бўлмайди. Ўзининг ички интизоми йўқ одамларни дангаса дейиш мумкин: кўпинча бундай одамларда соғлиқ ҳам, пул ҳам етишмайди.

– Хуллас, тадбиркор бўлиш учун аввало “уй вазифасини” бажаришимиз керак экан-да, – дедим мен.

– Шунинг учун ҳам йиллар давомида мен учун бепул меҳнат қилишингиз керак. Бу – тадбиркор бўлиш учун бажаришингиз шарт бўлган “уй вази-

фаси”дир. Аксинча, сизларни ёлланма ишчи бўлишга ўқитганимда, дарснинг ҳар бир соати учун стипендия тўлаган бўлардим.

– Шунинг учун ҳам сизга текинга ишлаётганимни эшитиб, отамнинг (у мактаб ўқитувчиси эди) роса жаҳли чиққан экан-да? – дедим мен.

Бой отам кулиб қўйиб, бош ирғади:

– Сенинг отанг ёлланма ишчидек фикрлайди. Шунинг учун мени сенга пул тўлаши керак деб ҳисоблайди. У қандай қилиб текинга меҳнат қилиш мумкинлигини, сен бу иш давомида бебаҳо билимларга эга бўлаётганингни тушунмайди, чунки бу билимлар унинг наздида қийматга эга эмас. Ахир, ёлланма ишчига керак бўлган билимлар тадбиркорга керак бўлган билимлардан мутлақо фарқ қилади.

– Шунинг учун ҳам отам сизни мени алдаяпти, деб ўйлайди, – дедим мен.

– Биладан, биладан, – деди жилмайиб бой отам. – Мана кўрасан, сенга ўргатганларим ёрдамида бир неча йил ўтиб, бойиб кетасан. Чунки мен сизларга ўргатаётган нарса унча катта бўлмаган барқарор маошга ёзилган чекдан бир неча минг барабар қиммат туради.

Ҳозирги ишингизни тарк этишдан аввал

Олдинги иш ўрнингизни тарк этишдан аввал у ёки бу бизнес қанча иш ўрни ярата олишини билишингиз керак.

Бой отам шундай дер эди: “Бир одам ёлланма ишчи сифатида, мисол учун, савдо бўлимида яхши ишлаётган бўлса, бизнесмен сифатида ҳам худди шундай муваффақият қозонади дегани эмас”. Бу-

нинг сабаби шуки, савдо бўлимидаги иш – бизнесда керак бўладиган кўплаб иш ўринларидан бири, холос. Яна бир жиҳати, бизнес соҳасида муваффақият учун бир неча ўнлаб иш ўринлари ҳам мутлақо аҳамиятга эга бўлмаслиги мумкин. Бой отам шундай дерди: “Тадбиркор бор кучи билан ишлаши мумкин, аммо бир пайтнинг ўзида шу ишинигина яхши бажаради. Шунинг учун ҳам профессионал мутахассислар юритадиган кичик бизнес билан кифояланадиган жуда кўп бизнесменлар қийин вазиятларга тушиб, ёлғиз ўзига оғир бўлган ишдан тинкаси қуриб ётади. Улар бирорта муайян иш ўрнидагина самарали ишлаши мумкин, аммо ўз бизнеси талаб қиладиган бошқа ишларга улгура олишмайди”.

Бизнеснинг ҳар қандай турида зарур бўладиган асосий иш ўринлари

“Бой отам” туркумидаги учинчи: *“Бой отамнинг инвестициялаш бўйича йўриқномаси”* деб аталган китобда Б – И учбурчаги келтирилган. Бу учбурчакдаги Б ва И ҳарфлари пул оқими квадрантидаги “бизнес” ва “сармоялаш” квадрантларига мос келади.

Бой отам менга: “Агар сен тадбиркор ёки инвестор бўлиб, муваффақиятга эришмоқчи бўлсанг, унда Б – И учбурчагидаги ҳар бир нарсани яхшилаб тушуниб олишинг керак”, деган. Аммо мен ўшанда ўсмир йигитча бўлганман, шунинг учун бой отам ўйлаб топган бу учбурчакнинг қанчалик муҳимлигини баҳолмай олмаганман. Ҳозир эса мен буни жуда яхши тушунаман.

Кўлма-кўл бўлаётган янги маҳсулот

Одамларнинг: “Менда янги пайдо бўлган, талаб кучли бўлган бирор товарни сотиш бўйича ҳеч қандай ғоя йўқ”, – деган гапларини кўп эшитардим. Лекин Б – И учбурчагига яхшилаб назар солсангиз, маҳсулот шунчаки айсбергнинг чўққиси эканини тушуниб қоласиз.

Кўплаб иш ўринлари йиғиндиси

Ўз бизнесингизнинг турли жиҳатларини ҳар хил иш ўринлари йиғиндиси деб тасаввур қилишингиз мумкин. Бизнес яхши юриши учун кимдир бу ишларнинг ҳаммасини яхши бажара олиши керак. Агар маҳсулотдан бошласангиз, бу маҳсулотни бозорда сотиш учун керак бўлган турли билим ва кўникмалар рўйхати пайдо бўлади. Содда қилиб айтганда, маҳсулот, ҳуқуқ, тизимлар, муомала ва пул оқими босқичлари шу бизнеснинг муваффақиятли фаолият кўрсатиши учун керак бўлган барча иш турларини ўзида бирлаштиради. Агар ўша ишлардан бирортаси бажарилмаса ёки ёмон бажарилса, бизнес қийин аҳволга тушиб қолиши ёки синиши ҳам мумкин.

Камбағал отам очган музқаймоқ сотадиган фирманинг бозори касод бўлишига сабаб, музқаймоқни сотишнинг иложи йўқлиги эмасди (аслида бу музқаймоқ энг зўри эди). Менимча, инқирознинг сабаби отамда савдо қилиш маҳорати етишмаганида эди, чунки у табиатан тадбиркор эмасди. У гапга уста эди, кўпчилик билан муносабати яхши эди, аммо унинг фирмасида бошқа ишларни кўнгилдагидек қила оладиган одам етишмаган.

Камбағал отамдан оладиган дарсимизни давом эттириб, айтиш мумкинки, у маҳсулотни сотиш ва маркетинг фақат рекламани ташкил қилиш ёки бир одамга биттадан ортиқча музқаймоқ сотишдангина иборат эмаслигини умуман тушунмаган. У музқаймоқ сотиб бойиб кетиш учун машҳур савдо белгиси кифоя, деб ҳисобларди. Аслида унинг муаммолари мана шундан бошланганди. У арзонлигига қизиқиб, шаҳар чеккасида жойлашган савдо марказини ижарага олгач, иши баттар ёмонлашди. Унинг дўкончаси кўримсизгина савдо марказининг қоронғи чеккасида эди. Табиийки, у ерга камдан-кам одам борарди. Ўша хилват жойда музқаймоқ сотадиган дўконча борлигини одамлар билишмасди ҳам. Отам эса музқаймоқнинг маркаси машҳур бўлса бўлди, харидорлар оқиб келаверади, деб ўйлаганди. Хуллас, биринчи бобда айтганимдек, унинг бизнеси ҳали ташкил қилинмасидан олдинроқ инқирозга юз тутган эди.

Деярли ҳамма ишни унинг ўзи қиларди

Ҳозир ўша пайтга эслаб, айтишим мумкинки, камбағал отам бошланишига мутлақо тўғри иш тутиб, яхши мавқега эга сифатли *маҳсулот* танлаганди. Юридик нуқтаи назардан ҳам унинг франшизаси жуда зўр эди. *Тизим* маъносида ҳам музқаймоқни сотиш жуда яхши ташкил қилинганди. Франшизани таклиф қилган компания унга қўшиб керакли ҳисоб-китоб ҳужжатларини ҳам берган бўлиб, *пул оқими*га тегишли ҳамма нарса назорат остида эди. Фақат келадиган пулларни санаб олиш қолганди, холос. Умуман олганда, отам бизнес даромад келтириши учун қилиниши керак бўлган бешта ишдан тўрттасини қилганди. Шунинг учун

ишнинг деяри ҳаммасини бир ўзи бажарган эди, дейиш ҳам мумкин.

Отам қила олмаган нарса Б – И учбурчагининг мулоқот босқичидаги иш эди. У маркетинг ва савдо оламидаги чигал муносабатларни умуман тушунмасди. Бизнесидаги вазият ёмонлашгач, отам муаммоларни ечиш учун дўкони ўрнини алмаштириш, янги дўконни ижарага олиш ўрнига баъзи бир тадбиркорлар юрадиган йўлдан бориб, реклама харажатларини, иш ўринларини қисқартира бошлади. Отам катта даромад олиш учун каттароқ сарфлаш ўрнига тежамкорликни танлади. Отам ўзи қилган хато учун унга франшиза сотган компанияни айблаб, уларни судга берди. Кейинчалик эса бор пулини ўша суд жараёнларига сарфлади. Қанчадан-қанча одамлар ўз хатоларидан хулоса чиқариш ўрнига ўз муаммоларида бировларни айблаш йўлини танлашади!

Молиявий муваффақият учбурчаги

Б – И учбурчагини пул оқими квадрантининг Б – И бўлимларидаги одамлар учунгина эмас, бошқалар учун ҳам қўллаш мумкин. Қуйида келтирилган квадрантга қарасангиз, бундай учбурчаклар ундаги тўрт бурчакнинг ҳар бирига жойлашиши мумкинлигини кўрасиз.

Р	Б
С	И

Масалан, рўйхатчи-котиба лавозимидаги ёлланма ишчини олсак, унинг маҳсулотини қўнғироқлар-

га мулойимлик билан жавоб бериш деб белгилаш мумкин. Унинг “ишлаб чиқарадиган маҳсулоти” мана шу.

Мен рўйхатчи-котиба ҳар қандай компанияда ҳам энг керакли ишлардан бирини бажаради деб ҳисоблайман. Агар у яхши ишласа, компаниянинг иши олға босаверади. Аммо у ўз маҳсулотини сифатсиз чиқарса, мисол учун, телефонда қўполлик қилса, унинг компания олдидаги қиймати нолга тушади. Бу ҳолатда у билан суҳбатлашиб, қандай ишлаш лозимлигини ўргатиш ёки вазифасидан озод этиш керак. Ишончим комилки, ҳаммамиз ҳам, бир марта бўлса-да, қўпол котиба билан гаплашганмиз.

Рўйхатчи-котибанинг ҳам ўз юридик ҳуқуқлари бор. Агар компания бу ҳуқуқларни бузса, котиба тегишли чора қўллаши мумкин. Бу ишчи – бизнесни юргизиш тизимининг энг зарур қисмидир. Ўзининг уйида эса худди шу рўйхатчи-котиба бошқа тизимнинг, яъни оила, рўзғор деб аталган хўжаликнинг бошқарувчисига айланади. Оилада ҳамма нарса яхши бўлса, рўйхатчи-котибанинг ишида ҳам унум бўлади. Агар уй хўжалиги тизими бузилса, мисол учун, уйда иситиш тизими ишламаса, сувни ўчириб қўйишса, томни таъмирлашга имконият бўлмаса, уйдагилар билан жанжал чиқаверса, бу нарса ишхонадаги тизимга ҳам салбий таъсир кўрсатади.

Рўйхатчи-котиба ҳар қандай бизнеснинг мулоқот тизимидаги энг муҳим таркибий қисмидир, агар у етарли кўникма ва қобилиятларга эга бўлмаса, бутун бизнесга зарар етади. Бу ҳолатда уни ўрганишга мажбур қилишдан бошқа йўл йўқ, акс ҳолда, ундан “қутулиш” керак бўлади. Шунинг учун рўйхатчи-котиба оиласида тинчлик бўлмаса, бу нарса у ишлаб турган компаниянинг фаолиятига ҳам салбий таъсир кўрсатади.

Уйдаги молиявий аҳволнинг ишга таъсири ҳам бундан кам эмас. Котибанинг ортиқча пул сарфлаб юбориши нафақат ўз оиласига, балки ишига ҳам салбий таъсир қилади. Шунинг учун ҳам оила қураётган томонларнинг етарли миқдорда маблағи борлиги кўп нарсани ҳал этади. Кўплаб ажрашувлар эса, афсуски, оилавий бюджетдаги муаммолар туфайли юзага келади.

Ҳар қандай тадбиркорнинг “уй вазифаси”

Ҳар қандай янги иш бошлаётган тадбиркор ишлаб турган жойини тарк этишдан олдин “уй вазифасини” бажариши шарт. Бу вазифа – келгуси бизнесингизда квадрантнинг бешта босқичида талаб қилинадиган ишларни аниқ ҳисоблаб чиқишдир:

- *Маҳсулот босқичи;*
- *Ҳуқуқ босқичи;*
- *Тизим босқичи;*
- *Мулоқот босқичи;*
- *Пул оқими босқичи.*

Агар тадбиркор булар амалга оширолмаса, бизнеси касод бўлиши мумкин. Шунинг учун 1-бобнинг энг муҳим сабоғи қуйидагича бўлади: “*Муваффақиятли бизнесни уни очишдан олдин ташкил қилиб олиш керак*”.

Оддий рўйхат

Албатта, ҳар қандай бизнеснинг мураккаб томонлари ҳам бор ва унинг талаблари қилиниши керак бўлган бешта иш билангина чекланиб қолмайди. Лекин, ҳар ҳолда, бу рўйхат менга кўп йиллар даво-

мида хизмат қилиб келмоқда. Мен ундан қилиш керак бўлган реал ишларнинг рўйхатини текшириш учун фойдаланаман. Қачон компанияларимдан бирортасида қандайдир қийинчилик пайдо бўлса, вазиятни таҳлил қилиш, муаммонинг нимадалигини аниқлаш ва уни бартараф этиш учун менга мана шу оддий рўйхат ёрдам беради.

Менда янги маҳсулот чиқариш ғояси пайдо бўлди

Кимдир: “Менда янги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳақида зўр ғоя туғилди”, – деса, сиз мана шу оддий назорат рўйхатидан фойдаланиб, ўша янги маҳсулот бозорда ўз ўрнини топиши учун нималар қилиш кераклигини аниқлаштириб олишингиз мумкин. Аммо кўп ҳолларда тадбиркор бўлишни хоҳлаган одамлар “уй вазифаси”ни қилишни истамаганлиги учун ғояларидан осонликча воз кечишади. Чунки улар ҳар қандай янги маҳсулот – айсбергнинг чўққисигина эканини ёки, бизнингча, Б – И учбурчаги эканини тушуниб қолишади.

Нега воз кечилади

Янги тадбиркорнинг ўз бизнесидан воз кечишига сабаб – санаб ўтилган бешта ишдан биттаси билангина шуғуллана олишини сезиб қолишидир.

Мисол учун, ижодий соҳа мутахассиси маҳсулотнинг дизайни билангина шуғулланиши мумкин. Адвокат эса фақат ҳуқуқ соҳасини билади. Муҳандис маҳсулотни лойиҳалаштириш ёки ишлаб чиқариш тизими бўйича тайёргарликка эга ва бошқа босқичлардаги ишларга ақли етмайди. Савдо ва

маркетинг бўйича билимга эга одам эса бошқалар билан алоқа ўрнатиш, мулоқот қилиш йўналишидагина ишлаши мумкин. Бухгалтер ёки аудитор фақат пул оқими бўйича тайёргарликка эга бўлади.

Аслида, тадбиркорлар ажойиб маҳсулотларидан мўмай даромад олиш учун имкониятларини чама-лаб чиққач, бунинг учун ҳали кўп нарсаларни ўзлаштиришлари кераклигини, анчагина “уй вази-фалари”ни бажаришлари лозимлигини тушуниб етишади.

Ўз-ўзини ёллайдиган мутахассис

Олий маълумотли мутахассисда муваффақиятга эришиш учун бошқалардан кўра кўпроқ имконият бўлади. Чунки улар таълим жараёнида битта босқичда ишлашга тайёргарлик билангина чекланиб қолишмайди.

Келинг, мисол тариқасида Б – И учбурчагидаги терминлар бўйича адвокатлик бизнесини кўриб чиқайлик.

Маҳсулот. Бу ҳолатда маҳсулот адвокатнинг ўзи бўлади. Сиз уни шу йўналишдаги билими учун ёллайсиз.

Ҳуқуқ. Адвокатлар махсус лицензияга эга бўлади, бу уларни лицензиясиз рақобатчилардан ҳимоялайди. Юридик фирмада ишлайдиган адвокатларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари, ҳар бирининг иш ҳақи келишилган ҳолда белгиланади. Ундан ташқари, кўпчилик адвокатлар алоҳида, миждозлар билан ўзаро муносабатлардаги мажбуриятлари белгиланадиган ёзма келишувлар тузишади.

Тизимлар. Адвокатларни юридик хизмат кўрсатиш учун бизнес-тизимлар тузишга, кўрсатган

хизматлари учун тўладиган маблағ миқдорини аниқлаш ва пулни олишга ўргатишади. Ҳар бир адвокатнинг тажриба ва қобилиятларидан максимал фойдаланиш мақсадида ишни тақсимлаш тизими аллақачон ишлаб чиқилган бўлиб, ҳамма касбий соҳаларда тан олинади.

Мисол учун, бирор ишни самарали ва нисбатан арзон нархга юридик тафтиш қилиш учун аввал ма-лакаси камроқ, озроқ пул оладиган адвокатлар жалб қилинади. Улар ишни текшириб чиқиб, шу ҳолатга тегишли қонунларни топишади, шундан кейин эса иш анча тажрибалироқ адвокатга берилади. Кўпинча, кўрсатилган хизматлар учун ҳисоблар тузиш ҳамда маблағ олишда махсус компьютар дастурларидан фойдаланилади.

Мулоқот. Адвокатлар ишда ютуққа эришиш учун мижозлар кўз ўнгидаги мавқеини сақлаши ва улар билан яхши муносабат ўрнатиши кераклигини тушунишади. Ҳозирда баъзи компаниялар реклама хизматига мурожаат қилишни афзал кўрса ҳам, аслида юридик хизматлар бозорида оғзаки тавсия муҳим ўрин тутаяди. Ҳозир одамлар адвокатнинг иши нимадан иборатлигини керакли даражада тушуниб қолишган, шунинг учун ҳам мижозга ортиқча маълумот бериш, тафсилотларга берилишнинг ҳожати қолмаган.

Пул оқими. Адвокатнинг хизматлари учун ҳақ мижоз томонидан тўланиши кўзда тутилади. Бироқ бу – адвокат пул оқимига аҳамият бермаса ҳам бўлади, дегани эмас. Гап шундаки, қилинган хизматлар учун тўланган пуллар кўпинча ойнанинг охирида келиб тушади, мижозлар эса суд ишлари бўйича тўланадиган пулларни кечиктиришади. Шунинг учун кўрсатилган хизмат учун ҳисоб берилган кундан тўлов квитанциялари олинган кун ораси 90

ёки 120 кун бўлиши оддий ҳолат ҳисобланади. Ваҳоланки, адвокат шу муддат ичида ўз чиқимлари учун ўзи тўлаши керак.

Биз атайлаб энг оддий мисолни келтирдик. Аммо шу мисолнинг ўзи ҳам нима учун адвокатлар, бухгалтерлар, шифокорлар, сантехниклар, электромонтёрлар, юк машинаси ҳайдовчилари, таксичилар ва энагалар ўз соҳаси бўйича осонгина бизнес очишлари мумкинлигини кўрсатиб беради. Чунки уларнинг хизматига муҳтож бўлган ва бунинг учун пул тўлашга тайёр турган каттагина бозор бор.

Лекин мактаб ўқитувчилари ва ижтимоий соҳа мутахассислари учун сердаромад шахсий бизнес очиш анча қийин кечади. Чунки мустақил ишловчи профессионал ўқитувчидан кўра мустақил ишловчи профессионал ҳуқуқшунос хизматларига пул тўлаш учун тайёр мижозлар кўпроқ топилади.

Хуллас, ишдан кетишдан олдин барча керакли “уй вазифаларини” ниҳоятда жиддий тарзда тайёрлашингизни тавсия қиламан.

Галаба учун бошидаёқ ҳаммадан олдинда бўлиш шарт эмас

Кўпчилик Томас Эдисон *биринчи* бўлиб лампочкани ихтиро қилган ва шу туфайли “General Electric” компаниясига асос солган деб ўйлайди. Аммо аслида у биринчи бўлмаган. Эдисон лампочка ўйлаб топганлар рўйхатида йигирма учинчи ўринда туради. Хўш, унда нима учун тарих Эдисонни биринчи деб тан олган, нимага унинг компанияси дунёда энг йирик компания бўлиб қолган? Жавоб учун Б – И учбурчагига қараймиз ва уни Эди-

соннинг ҳаёт йўли билан, фаолият турлари билан солиштирамиз. Демак:

Эдисон 1897 йилда туғилди.

Ўн икки ёшидан ўн беш ёшигача темир йўлда ишлади: турли майда-чуйдалар ва ўзи нашр қилган газеталарни сотиб юрди.

Ўн беш ёшидан йигирма икки ёшигача телеграфист бўлиб ишлади.

1869 йилда, йигирма икки ёшида биринчи патентини олди.

1876 йили Нью-Джерсида ўз лабораториясини очди.

1878 йили фонографни ихтиро қилди.

1879 йили электр лампани ихтиро қилди.

1882 йили Нью-Йорк шаҳрини электр билан ёритиш тизимини ишлаб чиқди.

Ишингиз учун пул тўплаш қобилияти: мулоқот

Сезган бўлсангиз, Эдисон ўн икки ёшидан ўн беш ёшигача мактабга бориш ўрнига савдо соҳасида ишлаган. У майда-чуйдалар ва ўз газеталарини сотиш жараёнида бу соҳанинг паст-баландини ўрганди. Бу Эдисоннинг мулоқот босқичида ишлаган даври ҳисобланади.

1974 йили денгиз пиёдалари сафидаги хизматдан қайтганимдан сўнг, бой отам менга савдо соҳасида ишлашни тавсия қилиб: “Савдони билиш – ҳар қандай тадбиркорнинг асосий кўникмасидир”, – деганди. Мен “Херох” корпорациясига ишга кирдим ва икки йил давомида жуда қийналдим. Чунки болаликдан тортинчоқ ва уятчан эдим, бирор хонадонга кирганимда мени ҳайдаб солишса, қаттиқ изтироб чекардим. Лекин 1977 – 1978 йилларга бориб

компаниянинг энг яхши савдо агентлари бешталигидан жой олдим.

Ҳозир ҳам бирор янги маҳсулот ёки янги бизнесга оид ажойиб ғоялари бор одамларни кўп учратаман. Аммо улар ўз ғояларни “сотиш”ни билишмайди, яъни уни амалга ошириш учун етарлича маблағ тўплай олишмайди. Пул жалб қилишни билмаслик – хусусий бизнес очишни истаган кўпчиликнинг бу фикридан воз кечиб, яна эски ишга қайтишига энг биринчи сабабдир.

Савдони билмасангиз, тадбиркор бўла олмайсиз: пул оқими масаласи

Савдони билмасангиз, тадбиркор бўла олмайсиз, чунки сотишни билмаган одам пул тўплашни ҳам билмайди. Савдо агенти бўлиш, кимгадир ниманидир сотиш фикрининг ўзиёқ сизни ваҳимага солса, бизнес бошлашдан аввал бирор дўконга ишга кириб, озроқ тажриба тўплаганингиз маъқул. Ёки “Хегох”га ўхшаш бирор компанияга савдо агенти бўлиб ишга жойлашинг ва эшикма-эшик юриб, маҳсулот сотинг. Бирор тармоқли маркетинг ёки бевосита сотув тизими билан шуғулланувчи компанияга қўшилинг, улар сизни тайёргарлик курсига юборишади.

Бизнес бошламоқчи бўлган тадбиркор қуйидаги йўллар билан пул тўплаши мумкин:

- *дўстлари ёки оила аъзоларидан олиш;*
- *банк ёки бирор ташкилотдан кредит олиш;*
- *бўлажак мижозларидан пул олиш;*
- *етказиб берувчилардан пул олиш;*
- *инвесторлардан пул олиш;*

– **қийматли қозғалар очиқ бозоридан пул олиш.**

Майкл Лектер “ДДЛ: Денги других людей” (“Ўзгаларнинг пули”) деган китоб ёзган. Бу китобни ҳар бир янги тадбиркор ўқиб чиқиши керак. Унда бизнес очиш учун бошланғич маблағ тўплаш усуллари батафсил ёритилган.

Бошқа китобларда мен Эдисон бу вазифани қандай уддалагани ҳақида ўқиганман. У ўз ғояларни сотишга шунчалар уста бўлганки, лойиҳалари учун венчур сармояларининг доимий оқимини ташкил қила олган. У замондошларидан анча олдинга ўтиб кетиб, ўз-ўзини машҳур қилиш концепциясини ишлаб чиққан.

Эдисон ўзи ҳақида шундай шов-шувли реклама уюштирганки, лампочкани биринчи бўлиб у ўйлаб топганига ҳамма ишонган ва унга кредит беришган. Ваҳоланки, у лампочка ихтиро қилганларнинг йигирма учинчиси бўлганди.

Компаниянинг эгаси ким

Одатда, бизнес бошлаш учун пул йиққан ёки пул тиккан одам бизнеснинг асосий қисмига эгаллик қилади. Шунинг учун ҳам сотишни ўрганинг ва олган билимларингизни ишга солинг.

Назаримда, сотишни ўрганиш ҳам пойга автомобилни ҳайдашга ўхшайди. Унисада ҳам, бунисада ҳам қўрқувни енга олиш керак.

Тадбиркор бўлишни хоҳлаган, лекин қўрққанидан бу ишни қилмаётган кўпчилик одамларнинг кўзидаги хавотирни кўриб, менда уларга ачиниш ҳисси уйғонади.

Патент ҳимояси: ҳуқуқ босқичи

1869 йили Томас Эдисон йигирма икки ёшида ўзининг биринчи патентини рўйхатдан ўтказди. Бу билан у ўз активини юридик мақомда ёки ҳуқуқий жиҳатдан ҳимоялаш учун керакли ҳамма ишларни қилди. Китобда мен бу қадам тадбиркор учун қанчалар зарур эканини тушунтираман.

Телеграфчи бўлиб ишлаш: тизим даражаси

Томас Эдисон телеграфчи сифатида ишлаш жараёнида тизимнинг кучи ва аҳамиятини ўрганди. Шунинг учун ҳам электр лампочка ихтиро қилиш билан бирга, ихтиросининг кучи ва аҳамиятини кўрсатиш учун, бутун бир шаҳарни электр билан таъминлаш тизимини ишлаб чиқди. Агар Эдисон телеграф компаниясида ишламаганида, тизимни қуриш қанчалик муҳимлигини билмаган бўларди.

Тизимнинг бошқача номи тармоқдир. Шунинг учун ҳам дунёнинг энг бадавлат одамлари теле-тармоқ, радиотармоқ, ёқилғи қуйиш шохобчалари, маркетинг ва чакана савдо тармоқларини назоратга олишга интилишади.

Кичик бизнес эгаларидан фарқли ўлароқ катта бизнесменлар тизим ёки тармоқларнинг аҳамиятини яхши тушунишади. Компаниянгиз қандай қурилганига бир қаранг – унинг муваффақияти тармоқлардан мунтазам равишда фойдаланишига асосланган бўлади. Мисол учун, ҳамкоримиз “Warner Books” нашриёти китобларимизни сотувчиларнинг кенг тармоғи орқали сотади. Телевидениемиз эса бутун дунё бўйлаб тарқалган телетар-

моқлар тўлқинидан фойдаланади. Инвестициялар бўйича семинарларимизни эса энг йирик радиотармоқлар билан биргаликда уюштирамиз.

Ҳаммаси жуда осон бўлиб кетмаяптими?

Бу ҳолатни Б – И учбурчагининг бешта босқичига мос келиш учун ўзлаштириш керак бўлган фаолият турларининг соддалаштирилган кўриниши дейишингиз ҳам мумкин. Яна таъкидлаб ўтаман, агар бу ишлардан бирортаси бажарилмай қолса, бизнесингизни оғир кунлар кутади. Агар тадбиркор бизнес ташкиллаштиришда ушбу босқичлардан бирортасини унутиб қолдирса, унинг бизнеси фойда келтирмайди ёки барбод бўлади. Бизнеснинг муваффақиятли ёки муваффақиятсиз бўлиши у очилмасидан олдин маълум бўлади. Шунинг учун “уй вазифаси”ни вақтида қилиш керак, ҳатто бунинг учун сизга ҳақ тўлашмаса ҳам.

Ишдан кетишингиздан олдин

Шуғулланиб турган ишингизни тарк этишингиздан олдин, Б – И учбурчаги босқичларини диққат билан кўздан кечиришингиз керак.

Бу ҳамма йўналиш бўйича билимдон бўлишингиз шарт, дегани эмас. Аммо тадбиркор бўлганингиздан кейин сизда биргина иш ўрни ёки ягона фаолият соҳаси бўлмайди. Камида бешта иш жойингиз пайдо бўлади. Шунинг учун ишдан кетишингиздан олдин, уларнинг ҳар бирини яхшилаб ўрганиб чиқиш учун вақт топинг.

ШЕРОН ЛЕКТЕРДАН УЧИНЧИ ДАРСГА ҚЎШИМЧА

3-сабоқ. Меҳнат билан ишнинг фарқини билинг

Пул учун эмас, билим учун меҳнат қилинг

Бой ота: “Пул учун эмас, билим олиш учун меҳнат қилгин”, – дер эди. Яна у Робертга ўз “уй вазифаси”-ни қилишни – ўз бизнеси атрофида мустақкам Б – И учбурчагини қуришга ёрдам берадиган билимларни эгаллашни маслаҳат берарди. У Робертни савдони ўрганишга ундарди.

Сизнинг бу борадаги кўникмаларингиз қандай? Б – И учбурчагидаги бешта фаолият турига яна бир бор қаранг ва улар бўйича қобилиятингизни баҳолаб кўринг: бу соҳада кучлисизми ёки йўқ?

*Маҳсулот
Ҳуқуқ
Тизимлар
Мулоқот
Пул оқими*

Агар бу соҳаларнинг бирортаси бўйича ҳам билимингиз йўқ бўлса, ҳар қандай соғлом фикрловчи инвестор пулларини сизнинг корхонангизга тикмайди, гарчи сиз ғоянги (маҳсулотни) сотишни жуда яхши эпласангиз ҳам. Хўш, бу сиз муваффақиятсизликка юз тутдингиз деганими? Йўқ, албат-

та. Сизга етишмаётган қобилият эгаси бўлган, ёл-ланиб ишлаш ёки маслаҳатчи бўлишга рози одам-ни топиб, уни жамоангизга қабул қилсангиз бўлди. Майли, у акцияларнинг бир қисмига эгалик қилсин (яъни бизнесингизда сизга қисман шерик бўлсин). Дунёдаги бирор одам ҳамма соҳаларда бараварига зўр мутахассис бўлолмайди. Шунинг учун бизнесингизни режалаштираётганда Б – И учбурчагидаги барча ишлар яхши бажарилишини кафолатлай оладиган жамоа тўплашингиз керак. Шунинг учун ҳам Б – И учбурчагининг атрофига “жамоа” деб ёзиб қўйилган.

Бизнинг компанияда бу борада ҳаммаси яхши йўлга қўйилган. Ҳаммамиз ўз маҳоратимизни тўлақонли сарфлаб, яхши шерикчилик муносабатларини йўлга қўйганмиз. Роберт, Ким ва мен бешта босқичда ҳам ишлай оладиган зўр тадбиркорлармиз. Лекин бунга бизнесимизни олға силжитадиган кучларимизни бирлаштирибгина эришганмиз.

Маҳсулот. Дастлаб “Пул оқими” ўйини асосий маҳсулот бўлган, *“Бой отам, камбагал отам”* китоби эса унинг учун йўриқнома вазифасини бажарган. Роберт билан Ким бу ўйинни ишлаб чиқишди, биз эса Роберт билан ўша китобни, кейин эса “Бой отам” туркумидаги ҳамма китобларни ёздик.

Ҳозир ҳам мана шу икки маҳсулот диққат марказимизда туради, аммо шу билан бир қаторда биз китоб ва ўйинларга қўшимча равишда турли хил аудио ва видеомаҳсулотлар чиқаряпмиз, турли хизматлар кўрсатяпмиз. “Бой отам тавсия қилади” китоблар туркуми қимматли маслаҳатларни ўқувчилар билан баҳам кўриш, ўқувчилар ўз жамоасини ташкил қилишда улардан фойдалансин деган мақсадда ёзилган.

Хуқуқ. Компаниямиз муассислари орасида профессионал юристлар йўқ эди, шу сабабли бу соҳадаги

асосий ишда маслаҳатчиларимизга мурожаат қилишимизга тўғри келган. Майкл Лектер жамоамизнинг ажралмас қисмига айланди ҳамда патентлар, муаллифлик ҳуқуқи, савдо белгиси ва етказиб берувчиларимизу ҳамкорларимиз билан юридик жиҳатдан бекаму кўст тузилган битимлар ёрдамида маҳсулотларимизнинг ҳимоясини ўз зиммасига олди. Майкл лицензиялардан халқаро миқёсда фойдаланиш стратегиясини ишлаб чиқишимизда ва қўшма корхоналар очишда ҳам ўз меҳнاتини, маслаҳатларини аямади.

Компания лицензиядан тўғри фойдаланиш ва стратегик ҳамкорликлар эвазига юксалашга эришди ва бу бизга ўзгаларнинг ресурслари ва пуллари ни жалб қилишимизда ҳам қўл келди.

Гарет Саттон – компаниямиз адвокати, *“Ўз корпорациянгни ярат”* ҳамда *“Бизнесни сотиш ва сотиб олиш”* китобларининг муаллифи. Бу китоблар Б – И учбурчагидаги ҳуқуқ босқичига бағишланган. Бизнес ташкил қилиш ҳамда унинг юридик ҳуқуқларини ҳимоя қилиш учун керак бўлган вақт ва пул сарфи ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлиши мумкин. Роберт нейлон кармончаларни ишлаб чиқариш билан шуғулланиб, тушундики, бирор нарсани қўлдан бой берсангиз, кейин бу хатони тузатишга имкон бўлмайди. Шунинг учун ишнинг бошидаёқ, муҳим қадамларни қўйишда пул тежайман десангиз, бундай тежамкорлик кейинроқ сизга жуда қимматга тушиши мумкин.

Тизимлар. Компания фаолиятини таъминлаб туриш учун керак бўлган бизнес-тизим ишлаб чиқиш бўйича менда тажриба бор эди. Китоб нашр қилиш ва ўйинлар ишлаб чиқишда ҳам кўп йиллик малакам борлиги туфайли, бизнесимиз силлиқ кетиши ҳамда компаниямиз юксалиши учун ишлаб чиқариш, буюртма тизими, керакли жиҳозларни

олиш, мижозларга хизмат кўрсатиш, ҳисоб-китоб ишларини юритиш кабилардан хабарим бор эди. Биз тезда стратегик ҳамкорлар топдик. Уларнинг турли бозорларда ўз бизнес тизимлари борлиги учун алоҳида бизнес тармоқ тузишимизга ҳожат қолмади ва уларникидан фойдаландик.

Мулоқот. Роберт – одамлар билан муносабат ўрнатиш ва мулоқот қилишнинг устаси. Яна бухгалтерия, инвестиция каби мураккаб мавзуларни ҳам осон ва лўнда тушунтириб бера олади. У 25 минг кишилик аудитория қаршисида маъруза қилиши ва уларнинг ҳар бирида Роберт билан яккама-якка суҳбат қургандек таассурот уйғота олиши мумкин.

Роберт ва Ким инвестициялаш ҳақида семинарлар ўтказиш бўйича кўп йиллик тажрибага эга. Кимнинг вазифаси жамоатчилик билан муносабатлар ва бизнеснинг рекламаси билан шуғулланиш бўлса, менинг вазифам ҳамкорлар ва бошқа компаниялар билан стратегик муносабатлар бўйича ишлаш эди. Биз ўзимизни одамлар билан муносабатда энг кучли савдо агентлари деб айта оламиз.

Мижозлар билан алоқа ўрнатиш ва мулоқот қила олиш – жуда муҳим қобилият.

Пул оқими. Мен тажрибали аудитор ва тадбиркор сифатида компаниямиз пул оқими бошқарувини ўз зиммамга олдим. Учовимиз ҳам қайтиб келадиган даромад аниқ бўлмаса, маслаҳатсиз пул сарфламаймиз. Айнан шундай йўл тутиш ҳамкорлигимизни мустаҳкамлади. Биз компания яратиш жараёнида пулга муҳтожлик сезмадик, чунки у пулдор одамлар томонидан очилганди. Шунинг учун ҳам бошида ўз улушимиздан кечдик ва компания даромадга кириб, пул оқими етарли даражага чиқмагунича пулларга тегмадик. Б – И учбурчагидаги пул оқими босқичи жуда муҳим, у инсон организмидаги қонга ўхшайди, қоннинг

мувозанати бузилса, нима бўлишини тушунтириб ўтиришнинг ҳожати бўлмаса керак. Доимий бўлмаган ва сушт пул оқими – фирмалаларнинг инқирозга юз тутишида энг кўп тарқалган ҳолатлардан бири.

Жамоани қандай тўплаш керак?

Бу менга энг кўп бериладиган саволлардан бири. Жамоа тўплашнинг энг қулай йўли Б – И учбурчанинг бешта босқичига назар ташлашдир. Жамоа аъзолари сизга бизнес-шерик бўлиши унчалик муҳим эмас, лекин сиз улардан керак пайтда Б – И учбурчагидаги беш босқич бўйича фойдали маслаҳат олишингиз мумкин бўлсин.

Уларга қандай пул тўлаш керак?

Дастлабки босқичларда жамоа йиғиб, бизнесга ижодий ёндашиш лозим. Бошида сизга маслаҳатлари учун ҳозирча пул сўрамайдиган, бизнесингиз юриб кетганидан сўнггина хизмати учун ҳақ оладиган маслаҳатчи керак бўлади. Сиз бошқаларнинг қобилиятларидан ўзгача услубда фойдалансангиз ҳам бўлади: уларни шунчаки маслаҳат учун вақти-вақти билан йиғиб туришга тўғри келади. Аммо баъзи ҳолларда юридик ҳимоялари ёки қимматли маслаҳатлари учун қандай қилиб бўлса-да, уларга хизмат ҳақларини топиб берганингиз маъқул.

Ўзингизга шерик ёки стратегик ҳамкор излаётганингизда молиявий имкониятларингиз тўғрисида ростгўй бўлишингиз лозим. Яна шу ёдингиздан чиқмасинки, ҳамма нарса учун олдиндан пул олиш ёки бериш яхшиликка олиб келмайди.

Тадбиркорлар ва уларнинг жамоалари

Бой ота шундай дерди: “Бизнес ва инвестиция – жамоавий спорт туридир”. Ҳамма ўз ишини аъло даражада бажарса, хизматчилар ўзаро яхши муносабатда бўлишса, ёнингиздагилар Б – И учбурчаги босқичларидаги ишларни бажаришга қодир бўлишса ва “роллар”ни муносиб инсонлар ўйнашса, бизнесингиз муваффақият қозониши тайин.

Бизнес ташкил қилишда бошқаларнинг пул ва ресурсларидан фойдаланиш

Олдин ҳам айтганимдек, тадбиркор бизнесини ривожлантириш йўлида ўзгаларнинг имкониятлари ва пулларидан фойдаланишни билиши лозим. Ўзгалар пулидан фойдаланишнинг турли қонуний йўллари бор. Ўз бизнесингизни ривожлантириш учун ўзгалар пулини жалб қилишнинг оддий йўли – ссуда олиш ёки акцияларни инвесторларга сотиш. Ўзгалар пулини ишлатиш мобайнида ишни тўғри олиб борсангиз, инвесторлар ва шерикларингиз сизни назорат қилишларидан қутуласиз. Уларда ишонч ўйғота олсангиз, кейинчалик сиз чиқарган ёки чиқармоқчи бўлган қарорларга ўз таъсирларини ўтказишмайди.

Янги менежмент

Компаниянинг ривожини давомида бошқарувни янгидан қайта ишлаб чиқишга эҳтиёж сезилди. Роберт ва Ким билан бирга компания келажагига

жавобгар эканимиз учун ҳам Б – И учбурчагидаги ҳамма босқичларда янгича бошқарувни қўллашга келишиб олдик. Балки сиз ҳам бизнесингизда шундай ўзгаришлар қилишингизга тўғри келар. Масалан, сизда жамоа ва маслаҳатчилар доирасини кенгайтиришга эҳтиёж туғилиши мумкин. Бу – бизнесингиз ривожига зарурий эҳтиёж.

Нимадан бошлаш керак

Агар ўзингизда бешта босқич учун ҳам қобилият етарли эканини сезсангиз, ишингизни ривожлантириш учун жамоангиз бўлса, бизнесга қўл уринг. Бу сизнинг гуллаб-яшновчи бизнес томон қўйган биринчи қадамингиз бўлади.

БОЙ ОТАМНИНГ ТАДБИРКОРЛАР УЧУН ТЎРТИНЧИ САБОФИ

Муваффақият хатоларингизни кўришга ёрдам беради

4-боб.

Кўча онги мактаб онгига қарши. Яхши баҳони реал ҳаёт беради

– Мактабда ўзлаштиришим яхши бўлса, ҳаёт дарсларида ҳам шундай бўладими? – сўрадим бой отамдан.

– Бу “ҳаёт” деганда нимани назарда тутаётганингга боғлиқ.

Б – И учбурчагининг моҳиятини камбағал отам музқаймоқ франшизасини сотиб олиб, инқирозга учраганидан сўнг яхшироқ англай бошладим. У эллик ёшида йиллар давомида йиғиб-терганини шу ишга тиккан эди, аммо бир зумда бор-будини кўкка совурди. Бу мағлубиятдан сўнг яна янги бизнесни йўлга қўйиш ўрнига камбағал отам ўқитувчилар касаба уюшмаси раислигига ишга кирди ва олдинги бошлиғи – Гавайя штати губернаторига ўчакишиб, ўқитувчиларга қандайдир имтиёзлар бериш, уларнинг маошларини ошириш масаласини кўтариб чиқди. Бизнесдаги хатоларини тушуниб, муваффақиятли тадбиркор бўлишга интилиш ўрнига

яна хизматчиликни танлаб, бошқа ёлланма ишчиларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилишга бел боғлади.

Камбағал отамнинг бизнесга қайтмаганига сабаб шуки, унда бунинг учун маблағ қолмаганди. Яна пул тўплаш йўлларини қидириш ўрнига у ёлланиб ишлашни, бирор янги лойиҳага *пул йиғиш*, бирор янгиликка интилиш ўрнига, ўзи яхши билган ва сийқаси чиққан йўлдан боришни, яъни *пул учун ишлаш ва тежашни* танлади. Отам шунчаки ўзи учун қулай бўлган ёлланма ишчилар дунёсига қайтган эди.

Таълим олиш жараёним давом этяпти

Камбағал отамнинг инқирозига сабаб *мулоқот ва одамлар билан алоқани йўлга қўйиш*даги хатоларда эканини тушунган ҳолда, мен IBM ҳамда Хегох каби компанияларда савдо агенти бўлиб ишлаб, шу соҳа бўйича малакамни оширмоқчи бўлдим. Мен маош учун эмас, аксинча, *сотишни ўрганиш* учун ишга кирдим. Бой отамнинг айтишича, тадбиркор бўлиш учун Б – И учбурчагида кўрсатиб ўтилган мулоқот йўналишидаги “уй вазифамни” яхши бажаришим керак эди.

Ишга кириш учун икки бор суҳбатдан ўтганимдан сўнг, IBM компанияси менга тўғри келмаслигини тушундим. Улар ҳам буни англашди. Ҳолбуки, Хегох компаниясидаги бешта суҳбатдан сўнг тўртта йўналиш бўйича савдо агентлари рўйхатига тушдим. Охирги йўналиш учун бевосита компаниянинг Гонолулудаги шохобчаси директори ҳузурига келдик. Ўша куни ўнта номзоддан сараланган олтитамиз унинг эшиги олдида кутиб ўтирардик.

Суҳбатдан ўтиш пайтида мен ҳарбий денгиз флотти пиёдалари қисмида хизмат қилардим, учрашув-

га ҳам ҳарбий кийимда келгандим. Бошқа рақибларим эса жуда пўрим кийинишганди, кўрган одам улар корпорацияда муҳим ўринни эгаллаб бўлган деган хаёлга борарди.

Вьетнам уруши ҳали тугамаганди, оммада бу урушга нисбатан салбий қарашлар бўлгани учун ҳарбийча кийинган одам кўпчиликка ёқмасди. Шунинг учун ҳам офис эшиги олдида ўтирар эканман, ўзимни ноқулай сезардим.

Ниҳоят, котиба директор хонасига киришимни айтди. Мен офисга кириб, директор қаршисига ўтирдим. У қўлимни қисиб сўрашди ва гапни чувалаштирмай, мақсадга ўтди.

– Сиз ҳақингиздаги маълумотларни кўриб чиқдим. Сиз билан суҳбатлашган ёрдамчиларим қобилиятингизга ижобий баҳо беришяпти. Уларни айтишича, сиз савдо агентларимиз жамоаси учун қимматли топилма бўла олармишсиз.

У бу сўзларни менга нисбатан ғалати қараш билан айтаётганини кўзларидан сезиб қолдим. Унинг кўзлари доим столи устида турган ҳужжатларим тўпламига қайтарди.

Ниҳоят, у менга қараб, шундай деди:

– Бу гапни айтиш мен учун ёқимсиз, албатта, аммо мен сизга рад жавобини беришга мажбурман, – у ўрнидан туриб, қўлимни қисди ва қўшиб қўйди: – номзодингизни таклиф қилганингиз учун миннатдормиз.

Ўрнимдан турар эканман, ичимда бир нарса қайнаб кетаётганди. Мен билишни истардим. Нима учун мени рад қилишяпти? Йўқотадиган нарсам бўлмагани учун директорга савол беришга жазм қилдим.

– Сизни ҳурмат қилган ҳолда, бир нарсани тушунтириб беришингизни сўрамоқчиман: нега мени

рад қиляпсиз? Нима учун бу ишга тўғри келмаслигим сабабини айта оласизми?

– Шунчаки, бизда ҳозир сиз учун бўш ўрин йўқ, – деди шохобча директори. – Сиздан бошқа ҳам ажойиб номзодлар бор, бўш иш ўрни эса, афсуски, тўртта, холос. Бир йилдан кейин келсангиз, балки сизни ишга олиш учун имконият бўлар. Энди эса мени кечиринг, бошқалар билан ҳам суҳбатлашим керак.

– Сиз нима учун бирорта ҳам савол бермай, мен ҳақимда салбий хулоса чиқараётганингиз сабабини айтсангиз. Қолаверса, бу ишингиз одобдан эмас. Сиз мени шу ергача келишга мажбур қилдингиз, эшигингиз олдида кутдирдингиз, энди эса бирорта ҳам савол бермай, ортга қайтаряпсиз. Айтинг-чи, нимага асосланиб бундай қарор чиқаряпсиз? Мен шу саволимга жавоб олмоқчиман, – дедим унинг кўзларига тик қараб.

– Яхши, айтаман. Сиз номзодлар ичида бизнес соҳасида олий маълумотга эга бўлмаган ягона одамсиз. Ахир, сизда фақат коллежни битирганингиз ҳақидаги диплом бор, холос.

Бу гапларни айтиб, кетадиган вақтингиз бўлди дегандай, директор эшикни очиш учун тутқични ушлади.

– Бир дақиқа, – дедим мен. – Мен савдо бўйича флот академиясини битириб, бакалавр дипломини олганимдан сўнг, беш йилни денгиз пиёдалари қисмида ўтказдим, бошқалар боришни хоҳламаган урушда қатнашдим. Аслида кемада ишлаш учун билим олгандим, урушга боришга мажбур ҳам эмасдим. “Standard Oil” компаниясида иш ўрним бор эди, бу мени чақирувдан озод қиларди ҳам, аммо ўз хоҳишим билан ҳарбий хизматга отландим. Энди бўлса, сиз коллежда яна қанчадир вақт

ўқиб, магистрлик дипломини олмагансан деб, мени ишга олишдан бош тортяпсизми? Аммо ўшанда мен бошқа муҳимроқ ишлар билан банд эдим. Уруш бўлаётганди! Ахир, кимдир урушга бориши ҳам керак-ку! Сиз бўлса, урушдан қочиб, парталар ортига беркинганларни ишга олишни афзал кўраман демоқчисиз.

– Бу нарсанинг суҳбатимизга алоқаси йўқ. Бу ер уруш ҳақида мулоҳаза қиладиган жой эмас, – деди директор. У мен тенгқур эди.

– Ҳа, мен партада ўтирган одамларни ёллашни афзал кўраман. Ҳозир ишчи кучи бозори қийинчиликларни бошдан ўтказаяпти. Таклиф талабдан ошиб кетган. Бизга мурожаат қиладиганларнинг ҳаммаси олий маълумотли одамлар, шунинг учун ҳам биз ўзимизга танлашни эп кўра оламиз. Ҳозирда магистрлик мақомига эга одамларни ишга оляпмиз. Бу бизнинг танловимиз. Сиз ҳам магистр бўлгач, келинг, балки ўшанда бу ҳақда яна ўйлаб кўрармиз.

– Нега буни олдинроқ айтмадингиз? – сўрадим мен. – Нега шунча жараёни босиб ўтишга мажбур қилдингиз? Нима, буларнинг ҳаммаси кейинчалик менга рад жавобини бериш учунмиди?

– Баъзида қоидалардан биров чекинишимиз ҳам мумкин, – деди директор. – Номзодлар орасида ноёб қобилиятга эга одамлар бўлади. Ёрдамчиларим танлов жараёнида ишлаш учун сизда ана шундай сифатлар бор деб ҳисоблашган. Лекин мен улардан фарқли ўлароқ, сизда алоҳида ажралиб турадиган жиҳатлар йўқ, деб ҳисоблайман.

Ана шунда мен директор айтган жиҳатлари бор, қобилиятли ёки ҳеч бўлмаса дарров кўзга ташланадиган одам бўлишга қарор қилдим. Шохобча директор эшикни очиб, кинояли жилмайиб, қўлларим-

ни сиқиш учун иштиёқсиз ҳолда қўл узатди. Унга қўл бермай, овозимни кўтариб:

– Яна бир нарсани айтсангиз: магистрлик мақоми савдо агентига қандай ёрдам бериши мумкин? – дея сўрадим.

Ташқарида ўтирган ҳамма номзодлар магистрлик мақомига эга кишилар бўлгани учун сергак тортиб, бизга қулоқ тутишди.

– Бу кўп нарсани англатади. Магистрлик мақоми одамнинг интилувчан ва юқори даражада интеллектуал эканидан дарак беради.

– Йўқ, сиз менга бу нарса савдо агентининг ишида қандай ёрдам беришини айтинг, – бўш келмадим мен.

– Яхши, – деди директор. – Айтинг-чи, жаноб денгиз пиёда аскарлари, бу ишни мен улардан кўра яхшироқ уддалай оламан деб ўйлашингизга сизни нима ундаяпти?

– Мен ҳаёт таълимини олиш учун беш йилимни сарфладим. Бундай билимни коллежларда беришмайди, деб ҳисоблайман. Мен одамларга буйруқ беришни, уларни жангга бошлашни, аскарларга ўртак бўлишни, бор вужудимни қўрқув эгаллаганида ҳам фақат олға ҳаракат қилишни ўргандим. Синф хонасида ўқувчиларга у ёки бу дарс юзасидан фикрлашлари учун босим ўтказишади, биз эса тез ва тўғри қарор қабул қилишни ҳақиқий жанг босими остида ўргандик. Яна шуни айтишим мумкинки, мен аввало ўзим ҳақимда эмас, вазифам ҳақида, олдин шахсий хавфсизлигим ҳақида эмас, қўл остимдагилар ҳақида ўйлашни ўргандим.

Шохобча директори чурқ этмай мени тингларди. Сўзларим унга таъсир этаётганига шубҳам йўқ эди. Буни сезиб, охиригача боришга аҳд қилдим.

– Магистрлик дипломи бўлмаса-да, менда чидам, довжурлик ва қалтис вазиятларда тўғри қарор қабул қила олиш қобилияти бор. Мен бундай сифатларга синфда имтиҳонда ўтириб эмас, жанг майдонида эришганман. Биламан, сизнинг компаниянгиз IBM компаниясини синдириши керак, худди бизга жангда душман устидан ғалаба қозониш вазифаси юкланганидек. Мен беш йил мобайнида ғалаба қозонишга ўргандим. Сизга IBMдаги рақобатчиларни енгиш учун магистрлик мақоми ҳақидаги бир парча қоғоз эмас, денгиз флоти пиёда аскарининг тайёргарлиги керак. Сиз магистрлик дипломини олган қандайдир мишиқи кўчага чиқиб, бирпасда IBMдагилар устидан ғолиб чиқадидеб ўйлайсизми? Мен бунга ишона олмайман. Аммо ўзимга ишонаман. Рақиб компаниядаги магистрлик дипломига эга одамларни енга оламан, гарчи ўша диплом менда бўлмаса ҳам.

Офис, қабулхона ва йўлакка жимлик чўкди. Қабулхонада ўтирган, қўлида магистрлик дипломи бор номзодларга бирма-бир назар солдим, улар кўзларини ерга қадаган ҳолда ўтиришарди. Улар менинг ҳамма сўзларимни эшитишган, ҳатто пича талвасага ҳам тушиб қолишганди.

Мен директорга юзланиб, унинг қўлини сиқдимда, суҳбат учун миннатдорчилик билдирдим. Бу сафар ролимни яхши ижро этдим, дея ўйлаётгандим.

Кетиш олдидан жилмайиб, шундай дедим:

– Яхши қолинг. Ишни рақобатчиларингиз компаниясидан қидираман шекилли!

– Бир дақиқа! – деди шохобча директори кутиманда. – Марҳамат, хонамга кирсангиз. Компаниямизга ишга олишда истисно тариқасида мавжуд қоидаларга зид иш тутишга ҳаққим борлиги ёдимга тушди.

Йўқотадиган ҳеч нарса қолмаганида

Компанияга ишга жойлашганимдан сўнг, бу янгиликни айтгани бой отамнинг офисига кирдим. Мен улар ишга оладиган одамга ўхшамаслигимни билганимдан сўнг айтган ҳамма сўзларимни қайтадан гапириб бердим. Бой отам жилмайиб, шундай деди:

– Одам кўпинча йўқотадиган ҳеч нарсаси қолмаганида ютуққа эришади.

У яна қўшиб қўйди:

– Кўпчилик учун энг қийини – йўқотадиган ҳеч нарсаси қолмаганини ҳис этиш. Кўпчилик бундай ҳолатда дуч келган баҳонага ёпишишга тайёр бўлади. Улар қатъий ҳолда олға қадам босишни исташмайди, шунинг учун ҳам бор-будларидан айрилишади.

Тўрт йиллик хорлик

Тўғрисиани айтсам, сотишни ўрганиш мен учун вертолёт бошқаришни ўрганишдан кўра қийин бўлган. Баъзан Гонолулу бўйлаб эшикма-эшик юриб, нухса кўчириш машиналарини сотишга уринишдан кўра яна Вьетнамга қайтиб, жанговор вазифаларни бажариш афзал туюларди. Чунки мен табиатан жуда уятчанман. Ҳозир ҳам баъзи базм ва қабулларга бориш менда енгил қўрқув уйғотади. Бу феълим билан ҳар куни нотаниш офисларга кириб, ўз маҳсулотимни таклиф қилиш мен учун даҳшат эди!

Икки йил мобайнида “Хегох” фирмаси савдо агентлари жамоасида энг ёмон сотувчи бўлдим. Ҳар сафар шохобча директори қабулига киришдан олдин тиззаларим қалтирай бошларди. Унга олти

ойлик ҳисоботимни топширганимда доим мени ўзи ўртада туриб ишга олганини ва ҳозир бундан афсусланаётганини айтарди. Охир-оқибат мени ишдан бўшатиш масаласи кўтарилганида бой отамнинг олдига келдим. Биз нонушта пайти учрашдик. Мен ишларим юришмаётганини айтдим.

– Савдо даражам паст, даромадим камайиб кетяпти, ўзим эса доим савдо агентлари рўйхати охиридаман. Сизнингча, менинг муаммоим нимада? – дея сўрадим бой отамдан.

Муваффақиятсизликнинг камлиги

Бой отам доимгидек кулиб юборди. Бу кулгиси билан у менга ҳаммаси яхши, ҳаммаси тўғри кетяпти, бўлаётган ишлар – бизнесни ўрганиш жараёни, дегандай бўлди.

– Бир кунда нечта учрашувинг муваффақиятсиз яқунланади? – сўради у.

– Уч-тўртта, – дедим мен. – Вақтимни асосан офисда учрашувларга тайёргарлик кўриш билан ўтказаман ёки навбатдаги тапширфга ўзимда куч тўплаш учун бирор кафедра биқиниб ўтираман. Тўғриси айтсам, омадсиз савдо учрашувлари жонимга тегди. Ҳар гал менга эшикни кўрсатиб қўйишганида жоним ҳиқилдоғимга келади.

– Мен ҳам ҳали эшикни кўрсатиб қўйишганида хурсанд бўлган одамни учратмаганман, – деди бой отам. – Лекин рад қилинадиган учрашув олдидаги қўрқуви билан тил топиша оладиган одамларни учратганман ва улар улкан муваффақиятларга эришишган.

– Муваффақиятсизликдан қутулиш учун нима қилишим керак?

Бой отам яна кулди ва деди:

– Муваффақиятсизликни тўхтатишнинг ягона йўли – унга тезроқ кўникиш. Сенда ҳали кунлик омадсиз савдо учрашувлари сони жудаям кам.

– Жудаям кам?! – бақриб юбордим мен. – Нима, сиз мени ҳалиям ёш бола деб ўйлайсизми? Омадим келмай турганида, қандай қилиб унинг янада кўпайишини хоҳлашим мумкин?

– Яхшиси, бунга тезроқ кўник, барибир бугунми-эртами шунга мажбур бўласан, – жилмайди бой отам. – Қулоқ сол, сен ҳозир ўрганиш жараёнининг ўртасида турибсан. Бу ҳолат сендан кўпроқ хато қилиб, янада кўпроқ нарса ўрганишни талаб қилади. Қанча тез хато қилсанг, ўрганиш жараёнидан шунча тез ўтасан ва ўзингни нариги қирғоқда кўрасан.

Бой отам ҳақиқатни айтаётган эди. Томас Эдисон ҳам лампочкани ихтиро қилишда шу босқичдан ўтган. Бой отам менга айнан пойга автомобилени ҳайдашни ўргатган устозимнинг талабини қўяётган эди: газни борича босиш керак. Ҳақиқат шунда эдики, агар ўқув жараёнидан тезроқ ўтишни хоҳласам, бу йўлдаги ҳамма омадсизликларга тезроқ кўникишим керак бўларди.

Муваффақиятсизлик ҳам ўхшамаган пайтда

Бой отамнинг айтганига кириб бир неча ҳафта ичида савдо учрашувларим сонини янада кўпайтирдим. У офисдан бу офисга югуриб-елдим. Лекин мени шахсан учрашиб, гаплашишим керак бўлган мансабдор шахслар олдига қўйишмасди. Ҳамма жойда қўғирчоқдек чиройли кийинган, ўз бошлиқларини мендек хира, зерикарли одамлардан асрайдиган котибалар рўпарамдан чиқарди.

Кетма-кет омадсизликка учраб ҳам, барибир, тишга босарли бирор муваффақиятга эриша олмасдим. Ниҳоят, бу ситамларга чидай олмай, яна бой отамга қўнғироқ қилиб, маслаҳат сўрадим. Омадсиз уринишларни ҳам эплай олмаётганимни айтдим. У яна кулиб, шундай деди:

– Демак, кундузги ишингга қўшимча равишда кечаси ҳам ишлашинг керак. Бу янаям кўпроқ “омадсизликка учрашингга” ёрдам беради.

Бу сўзлардан кейин тепа сочим тикка бўлди. Мен кечқурун ишлай олмасдим. Ахир, ёлғизман, қолаверса, Гавайяда яшайман, оқшомни тунги клубларда ўтказишим, ўйнаб-кулишим ҳам керакку. Баҳонамни эшитиб, бой отам сўради:

– Тадбиркор бўлишни қанчалик кучли хоҳлаясан ўзи? Ёдингда бўлсин, тадбиркор учун сотиш маҳорати биринчи ўринда туради. Агар бунга астойдил ўрганмасанг ёки ўрганишни истамасанг, унда бутун умр ёлланма ишчи бўлиб яшашга тайёрланавер. Ахир, бу – сенинг ҳаётинг. Қандай келажак танлаш ўз қўлингда. Танла, омадсизлик билан ёш ва кучга тўлган пайтинг курашасанми ёки қариб, кучдан қолганингдами?

Бу гапларнинг ҳаммаси, агар муваффақиятга эришмоқчи бўлсам, хато ва омадсизликларимни қувонч билан кутиб олишим зарурлиги ҳақида эди.

Қолаверса, яқиндагина камбағал отамнинг бизнесда омадсизликка учраганини кўрганим учун ҳам, сотишни ўрганиш қанчалар зарур эканини тушунардим. Квадрантнинг “Б” томонида бўлишни истар эканман, бу малакани албатта ўзлаштиришим шарт. Лекин офисма-офис қатнашлар жонимга текканди. Кун сайин бу иш мени даҳшатга соларди. Бир куни “Бу матоҳингиз бизни қизиқтирмайди”, деган гапни тўрт марта, “Агар

ҳозироқ хонамдан чиқиб кетмасангиз, полиция чақираман”, деган жавобни эса икки-уч марта эшитганимдан сўнг қаттиқ ваҳимага тушиб қолдим. Ишхонага қайтиш ўрнига тўғри уйимга бордим. Кичкинагина квартирамда ўтирар эканман, ишдан бўшаш ҳақида ўйлаб қолдим. Ҳатто бирор ўқув муассасига кириб, магистрлик даражасини олиш ҳақида ҳам хаёл қила бошладим, лекин кейин икки дона аспирин ичиб, сал ҳовуримдан тушгач, кўрпамга ётдим. Шунинг англай бошладимки, омадсизликка кўникиш пайти келганди, аммо бошқача йўл билан...

Текин меҳнат

Ўзимга янги иш қидириш ўрнига бой отам берган маслаҳат эсимга тушиб, бир ишга қўл урдим. У текин меҳнатдан қочмасанг, иш топиш осон, деганди. Оқшомлари хайр-эҳсон йиғишга одам излаётган бир хайрия ташкилотини топдим. Иш куним тугаганидан сўнг ухлашга ҳозирлик кўраётган шаҳар бўйлаб эҳсон йиға бошладим. Соат 19:00 дан 21:30 гача уйма-уй юриб, эҳсон йиғардим. Бу жуда ажойиб иш эди! Икки ярим соат ичида шунчалик кўп омадсизликка учрадимки, савдо компаниясидаги ишимда бу ҳақда фақат “орзу қилиш” мумкин эди, холос. “Хегох”да харидорлар билан кун бўйи етти мартача учрашардим. Кечки ишимда эса икки ярим соат ичида йигирмадан ортиқ хонадонга кириб чиқишга улгурардим. Албатта, рад жавоблари ва кўнгил синишлар кўп бўлди. Аммо қизиғи, қанча кўп рад жавоби олганим сайин, шунча кўп пул йиғардим. Гап шундаки, қанча кўп уринсам, потенциал мижозларимни шунча яхшироқ ўрганардим. Энди менга

рад жавобини бериш унчалик осон иш эмасди. Оқшомлари хайрия ташкилотида қанча кўп муваффақиятсизликка учрасам, кундузлари “Хегох”да шунча кўп муваффақият қозона бошладим. Оқибатда савдо агентлари рўйхатининг охиридан юқорисига кўтарила бошладим. Тунги текин ишим туфайли кундузги ишим даромад келтира бошлади. Асосийси, мулоқотдаги уятчанлигимни енга олдим. Одамларга “ўз тилларида” гапириш ва мақсадим йўлида интилишга ўргандим. Б – И учбурчагидаги мулоқот босқичини эгаллаш учун “уй вазифам”ни охирига етказиш учун астойдил ҳаракат қилардим.

Муваффақиятсизликлар даромад келтира бошлади

“Хегох”даги фаолиятимнинг учинчи ва тўртинчи йиллари мен савдо агентлари рўйхатида нафақат юқориладим, ҳатто унинг энг баланд чўққисига ҳам ета олдим. Жуда кўп пул топаётгандим. Олдинги муваффақиятсизликларим даромад келтиришни бошлаганди.

Тўртинчи йили савдо агентлари орасида биринчи бўлдим. Бу маррани забт этганимдан сўнг, навбатдаги қадамни қўйиш вақти келганини тушундим. Кетиш пайти бўлганди – савдо соҳасидаги “дарсларим” охирига етганди. Бошқа нарсаларни ўрганиш вақти келганди. Аммо ўшанда бу билимларим ҳали жуда оз эканини қаёқданам билибман! Ич-ичимдан бир кун келиб савдо соҳасидаги ютуқларим ҳаётдаги энг катта мағлубиятимга олиб келишини сезардим.

Бизнеснинг тўрт мактаби

Бой отам бизнесни ўрганиш учун турли хил мактаблар ҳақида бизга тушунча берарди.

1. **Анъанавий бизнес мактаби.** Бундай мактаблар коллеж ва олийгоҳларда бўлади. Улар ўз ўқувчиларига илмий мақом олишлари учун оддий ўқув дастурларини таклиф қилади.

2. **Оилавий бизнес мактаби.** Кўп оилалар авлоддан-авлодга ўтиб келаётган бизнес билан шуғулланишади (бой отамнинг оиласига ўхшаб), лекин бундай мактабдан “ўқиш” учун албатта оила аъзоси бўлишингиз шарт. Бундай мактаблар сизга ажойиб имкониятларни тақдим қила олади.

3. **Корпоратив бизнес мактаби.** Кўплаб компаниялар ўз ишчиларига бизнесни ўрганиш учун алоҳида ўқув дастурларини таклиф қилишади. Кўп ҳолларда бундай компаниялар ўқишинг учун пул тўлаши ва касбий малакангни ошириш учун бўш вақт ажратиб бериши ҳам мумкин. Бу усулда тайёрланган кадрлар келажакда ўз компанияларига катта фойда келтирадилар.

4. **Кўча бизнес мактаби.** Бу мактаб сиз ўқув партаси, оилавий ёки корпоратив бизнес мактабининг тарк этганингизда бошланади. Бу мактаб сизни реал ҳаёт билан юзма-юз қўяди ва шу асосда билим беради.

Мактабдан мактабга

Тўртта мактаб ҳам ўзининг ижобий ва салбий жиҳатларига эга. Мен уларнинг қайсиси яхши, қайсиси ёмонлигини айта олмайман. Лекин менга омад кулиб боққан, чунки ҳаётим мобайнида ушбу тўрттала мактабда ҳам ўқиш насиб қилган.

Анъанавий бизнес мактаби

“Хегох” компаниясида ишлаб юрганымда ўша ердаги университет қошида ташкил этилган кечки бизнес мактабига магистрлик дипломини олиш учун қатнардим. Бу бир йилча давом этди. Кейин шуни тушундимки, бу ўқиш мен учун эмас экан. Ҳамма ўқитувчиларимиз ёлланма ишчилар тоифасидан эди. Ўша мактабда ўқийдиганларнинг ҳаммаси худди уларни ўқитаётган ўқитувчиларидек олий маълумотли, кўп маош оладиган ёлланма ишчи бўлиш мақсадида эди. Мен корпорация эгаси бўлишни истасам, улар ўша корпорацияда юқори мартабали иш хоҳлашарди. Бунинг ортида ҳаётга бўлган муносабатнинг бошқача тури ётарди ва бу уларнинг ўқув режаларига тўғри келмасди. Шунинг учун ҳам бу мактабни тарк этдим.

Оилавий бизнес мактаби

Дўстим Майк туфайли мен бой отам бошқарадиган оилавий бизнес мактабида ўқиш имкониятига эга бўлдим. Мен учун бу мактаб қадрли эди, чунки мен бу ерда кўп нарсаларни ўргандим. Бой отам эса муваффақиятли тадбиркоргина эмас, балки буюк муаллим ҳам эди.

Корпоратив бизнес мактаби

“Хегох”да ишлаш жараёнида дунёдаги энг яхши корпоратив ўқув дастури билан танишиб чиқиш имкониятига эга бўлдим. 1974 йилда компания биринчи класс самолёт чиптасини қўлимга тутқазиб,

Виржиния штатининг Лисбург шаҳарчасидаги шохобчасига иш ўрганиш учун жўнатди. Бу фантастика эди! Навбатдаги маърузани тинглардик ва олинган билимларни амалда синаш учун кўчага чиқардик. Бизни энг яхши ўқитувчилар ўқитишар, энг яхши етакчилар эса бошқаришарди. Улар тўқнаш келишимиз мумкин бўлган муаммоларни амалда қандай ҳал қилишни ўргатишарди. Жон-жаҳдимиз билан нафақат савдо юритишни, балки рақобатчиларимиз стратегияларини ҳам ўрганардик. Ўша пайт олдимизга қўйган ягона мақсад – рақобатчимиз IBM фирмаси устидан ғолиб чиқиш эди. Ушбу фирма рақобатбардош ва мағрур рақиб бўлгани учун бу йўлда қийинчиликлар кўп бўлишини жуда яхши тушунардик.

Кўча бизнес мактаби

Мен учун энг оғири “кўча” бизнес-мактабида ўқиш бўлди. Компаниядан кетишим биланоқ “кўчани” забт этмоқчи бўлдим, аммо у мени ҳолдан тойдирди. Бу чиндан ҳам қийин ўқиш бўлиб, дарс берувчилари қаттиққўл, эсон-омон битириб, диплом олиш эса бошқа жойлардагидан кўра қийин эди. Бу ерда ўз қўрқувингиз билан юзма-юз келишингизга тўғри келарди. Бироқ бу мактабда энг муҳим сабоқлар бериларди. Баҳони эса муваффақиятим ёки муваффақиятсизлигим орқали топган ёки йўқотган маблағим шаклида олардим.

Мактабни битириш куни

1978 йили “Херох” компаниясининг бизнес-мактабини тугатиб, диплом олдим ва ҳақиқий дунё бизнеси мактабига ўтдим. Бу босқич мен учун осон

кечмади. Маҳобатли офислар, доимий маош, ҳаммаси учун ишлаётган компаниям пул тўлайдиган дунёдан ҳаммаси учун ўзим (ҳатто қоғоз қисқичларгача) пул тўлайдиган дунёга ўтдим. Мен бошқа одамларга, ёлланма ишчиларга ҳам ҳақ тўлашим керак эди. Корпоратив бизнес мактабидан кетмасдан олдин шахсий бизнес учун нима кераклиги ҳақида ҳеч қандай тасаввурга эга эмасдим. Дастлабки икки йил мобайнида икки шеригим билан харажатларни камайтириш ниятида ўзимизга маош ёзмасликка аҳд қилдик. Яна кўп ҳолатларда текин меҳнат қилишимга тўғри келди. Шунини тушундимки, бой отам ўғли Майк иккимизни бежизга текин ишлатмаган экан. У бизни олдин бошқаларга пул тўланадиган, шундан кейингина ўзимиз пул олишимиз мумкин бўлган тадбиркорлар дунёсига тайёрлаган экан.

Муваффақият хатоларингизни кўришга ёрдам беради

Бу бой отамнинг навбатдаги дарсларидан бири эди. Бошқача айтганда, кучли бўла бошлашингиз билан кучсиз томонларингизни намоён этишни бошлайсиз.

Нейлон кармончалар ишлаб чиқариш бизнесини ташкиллаштиришда Б – И учбурчагидаги бешта босқичнинг фақат иккитаси: мулоқот ва маҳсулот ишлаб чиқариш босқичларига асосий эътиборни қаратгандик. Йиллар мобайнида биз, уч ҳамкор, ушбу йўналишлар бўйича яхши тайёргарликка эга бўлдик. Аммо муаммо шунда эдики, ушбу босқичларга эътиборни кучайтириб, қолган йўналишларни унутиб қўйгандик. Муваффақият тез келди ва у жуда улкан

ҳам эди. Гўёки ўт ўчириш насосига пластик шланг улаб, боғни суғора бошлагандек эдик. Лекин тизимга бутун дунёга танилиш фактори аралашганидан сўнг бизнесимиз синди. Кучли томонларимиз ўз моҳиятини йўқотиши билан, кучсиз томонларимиз юзага чиқиб қолди. Ютуқларимиз бир ёниб-ўчган ёрқин юлдуздай йўқлик қаърига сингиб кетди. Бизнинг кучимиз кучсиз томонимизни кўрсатиб қўйган эди. Муваффақиятимиз хатоларимизни юзага чиқарди. Биз ҳуқуқ, тизим ва пул оқими йўналишлари бўйича жуда бўш эдик. Албатта, хатоларни тўғрилашга уриндик, аммо шиддат билан ўсиб бораётган муваффақиятимиз бизни чалғитиб қўйганди.

Мактаб партасига қайтиш

Корхонамиз синганидан сўнг икки шеригим бизнесни тарк этишди, мен ҳам уларнинг йўлини тутиш ниятида турганимда бой отам: “Ишни қайта тикла. Нима бўлган бўлса, сенинг фойданга бўлди. Бу айнан сен ўқишинг керак бўлган мактаб эди”, – деди.

Кейинги олти йил давомида мен “уй вазифам”ни бажариш учун кўп марта “парта”га қайтдим. Аниқроқ айтсам, мен кўп марта омадсизликка учрадим ва ҳар гал ишимни қайтадан бошлайвердим. Аммо ҳар бир омадсизлик оғриқли эди. Ҳар сафар мағлубиятга учраганимда яна қандай камчиликларим устида ишлаш кераклигини ўрганиб борардим. Кўча бизнеси мактабида ўқиб-ўрганардим. Шунинг учун ҳам ҳар бир муваффақиятсизлик мени кучли қилар, ўзимга бўлган ишончни мустаҳкамларди. Янги омадсизликлар хато қилишдан қўрқиб ҳиссини камайтириб, хатолардан ўрганиш иштиёқини

оширарди. Ҳар бир муваффақиятсизлик мен учун навбатдаги чақирув бўлиб, олдимда қандайдир янги оламга чиқиш эшиги очилишидан дарак бераётгандай туюларди. Агар муваффақият қозонсам, демак, ўша эшик очилибди деб ҳисобласам бўларди. Агар акси бўлса, демак, эшик ҳали очилмабди. Бу эса ўша эшикни очиш учун янаям кучли ва ақлли бўлишим кераклигини англатарди.

Мендан йиллар давомида пулсиз қандай яшадингиз, деб сўраб қолишади. Шундай жавоб берман: “Ўзим ҳам билмайман, амал-тақал қилиб, кун санардим, холос”. Шерикларим ташлаб кетишгач, иккита янги шерик пайдо бўлди: улардан бири акам Жон эди. Тўғри, улар ўзлари билан бизнесга қанчадир маблағ олиб келишди, лекин энг асосий жиҳат ҳаётий зарурат бўлган янги билимлари билан ишга қўшилишганида эди. Иккинчи шеригим Дейв бизнес тизими бўйича тажрибага эга эди. У ишлаб чиқаришни ташкиллаштиришда устаси фаранг эди. Акам Жон эса пул оқимини бошқара оларди. У кредитор ва етказиб берувчилар билан мулоқотда жуда фойдали чиқиб қолди. Ундан ташқари, олдин аудиторлик фирмасида ишлаган, ҳозир нафақада бўлган маслаҳатчи ҳам топдик. У бизга ҳужжатлардаги чалкашликларни бартараф этишда ёрдам берди. У биз билан деярли текинга ишлашга рози бўлганди, чунки хотини билан чиқиша олмай қолган ва кундалик жанжаллардан қутулиш учун ҳам кун бўйи офисда бўлишга тайёр эди. Бундан ташқари, у лойиҳамиздаги чигалликларга ижобий ечим топишга ҳам мутахассис сифатида қизиқиб қолганди. Хуллас, бу киши молиявий чигалликларни ечибгина қолмай, бизга ҳақиқий профессионаллар қандай пул йиғишини ўргата олди ҳам.

Аввалига амал-тақал қилиб кун ўтказардик. Аммо ўшанда ҳам бир нарса аниқ эди: яна ёлланма

ишчиликка қайтишни асло истамасдим. Қолаверса, ортга қайта олмасдим ҳам, чунки ўтмишдан керагидан ортиқ узоқлашиб улгургандим.

Бой отам ҳақ эди. Бу воқеалар ўтган ўн йилда мен учун энг яхши бизнес мактаби бўлди. 1974 йили “Хегох” компаниясидаги ишимдан бошлаб 1984 йили ўз бизнесимни очгунимча кечган давр мобайнида керакли жараёнларнинг ҳаммасини босиб ўтгандим. Назаримда, бизнес эмас, қандайдир пойга автомобили яратаётгандим. Қайта-қайта синовлар ўтказардим, двигатель ёки гидравлика тизими ишдан чиқарди ва шу каби ҳар қандай жараён мен учун улкан сабоқ берарди.

Тизимлардан иборат тизим

Автомобиль яратиш кўп жиҳати билан бизнес яратиш жараёнига ўхшаб кетади. Чунки автомобиль ҳам турли тизимлардан иборат бўлади. Автомобилда электр истеъмоли тизими, ёқилғи тизими, тормоз тизими, гидравлика ва шу каби бошқа турли тизимлар бор. Агар булардан бирортаси ишдан чиқса, автомобиль юрмайди ёки ҳалокатга учрайди.

Инсон вужуди ҳам турли тизимлардан иборат. Қон айланиш тизими, нафас олиш тизими, ошқозон-ичак, суяк-скелет тизими ва ҳоказо. Бу тизимларнинг ҳам бирортаси ишдан чиқса, инсоннинг бошига бузуқ автомобилнинг куни тушади.

Тадбиркорликка ўрганишни ҳам шифокорлик ёки автомобиль устачилигини ўрганишга таққосласа бўлади. Фарқи шундаки, шифокор рентген суратлари ва қон ташхисига қараши лозим бўлса, тадбиркор ўз бизнесининг “саломатлигини” баҳолаш учун Б – И учбурчагига қараши керак.

Нейлон кармончалар бизнесини яратиб, яна бир неча бор қайта ташкил қилиш жараёнида ҳолатни таҳлил қилишим осонлашди. Ҳозир деярли кўрқувни ҳис қилмайман, фақат ёқимли ҳиссиётлар қолган. Олдин мени кўрқитган муаммоларда ҳозир қулай имкониятларни кўраман. Энди ҳамма топганларимни йўқотсам ҳам уларни яна қайта топа олишга ишончим комил. Чунки мен тўрттала мактаб босқичларини босиб ўтиб, энг керакли билимларга эга бўлдим.

Нима муҳимроқ?

Кўпинча сўрашади: тадбиркор учун нима зарурроқ – мактабда олинган билимми ёки кўчада олинганими? Эндиликда айтишим мумкинки, ҳар бирининг ўз ўрни бор, иккиси ҳам керак. Тадбиркорликда муваффақиятга эришишни истасангиз, сиз ва жамоангиз унисиди ҳам, бунисиди ҳам кучли бўлиши керак. Б – И учбурчагига қарасангиз, бунинг сабабини тушуниб оласиз. Кўчада олинган билим бешта босқичнинг ҳаммасиди қўл келса, мактабда олинган билим ҳуқуқ ва пул оқими йўналишида ёрдам беради. Ҳуқуқ йўналишида ишлаш учун юридик илмга эга бўлиш шарт, пул оқими бўйича эса профессионал бухгалтер ёки аудитор бўлиш лозим. Ҳайрон бўлишингиз мумкин, лекин бухгалтер ёки юристсиз қандай қилиб яхши бизнес қуриш мумкин, дея савол берувчилар ҳам учраб туради.

Жамоа билан ишлаш кўникмалари

Ҳар бир тадбиркор мактабда олинадиган билим билан кўчада орттириладиган тажриба фарқини

тушуниши керак. Энг муҳими жамоа билан ишлай олиш кўникмасидир. Бизнесда кимнинг билим ва тажрибаси кўпроқ бўлса, ўша ғолиб бўлади.

Жим Коллинз ўзининг “Яхшидан энг яхшисига” (“*Good to Great*”) китобида: “Агар керакли кишилар ўз жойида экан, биз бундан қониқиш ҳис этишимиз лозим”, – деб ёзади. Тадбиркорда Б – И учбурчагининг ҳар бир босқичида ишлай оладиган жамоа бўлиши шарт. Жимнинг таъкидлашича, вақти-вақти билан нотўғри ишлайдиган ва зарар келтирадиган одамларни жамоадан чиқариб туриш ҳам керак.

Учта катта хато

Юрист ва бухгалтерлар билан муносабатларда кўплаб тадбиркорлар учта асосий хатога йўл қўйишади.

1. Улар бизнеслари ташкил топишидан олдин ҳуқуқ ва ҳисоб-китоб борасида яхши маслаҳатчига эга бўлмайдилар ва бундай мутахассисни излашмайди ҳам.

2. Кўпинча улар ишончли вакил ёки оддий бухгалтер маслаҳатига қулоқ тутишади. Кўп бора шундай тадбиркорларга савол беришимга тўғри келган. Бизнесни ким бошқаряпти ўзи – тадбиркорми, ишончли вакилми ёки бухгалтерми? Шунинг унутмаслик керакки (гарчи улар қайсидир маънода ўз ишларини яхши бажаришса ҳам), уларга маошни сиз тўлаяпсизми, демак, бизнесингиз йўналишини ҳам ўзингиз белгилашингиз керак.

3. Кўпинча тадбиркорлар унинг бизнесига қизиқмайдиган, бефарқ юрист ва бухгалтерларга мурожаат қилишади. Мен уларни фақат ёлланма ишчи сифатида ушлаб туриш керак, демоқчи эмасман,

шунчаки, сиз уларга ишонишингиз лозим. Улар бизнесингиздаги ҳар бир истак сизнинг муаммоингизга айланиши мумкинлигини билишсин. Улар сизга энг яқин дўст бўлишлари керак. Бу борада бой отам шундай деган: “Ташқаридан келган бухгалтер ёки ишончли вакил – ташқаридан келган эр ёки хотин демакдир”.

Мактабда бериладиган билим билан кўчада олинадиганининг фарқи

<p>“А” малака Таҳлил қилиш ва танқидий фикр билдириш қобилияти</p>	<p>“Т” малака Ижодий қобилиятлар ва мослашувчан ёндашув</p>
<p>“П” малака Профессional қобилиятлар ва экспертиза ўтказа олиш</p>	<p>“Л” малака Одамлар билан ишлай олиш ва етакчилик жиҳатлари</p>

Чап томонда, одатда, анъанавий усулда, мактабларда олинадиган билимлар хусусияти кўрсатилган. Ўнг томонда эса кўчадан олинадиган билимлар ҳақида гап кетяпти. Бой отам шундай дерди: “Тадбиркор сифатида юксалишни истасанг, ўзингда тўрт хил малакани шакллантиришинг керак”. Ҳозир ана шу тўрт малака моҳиятини англантишга тўхталаман.

“А” малакаси. Аналитик қобилиятга эга одамларни биламиз. Улар мактабдаёқ математикадан кўплаб мисоллар ечишган. Агар уларга бирор гоё таклиф қилсангиз, уни танқидий ёки менсимай қарши олишади. Улар ҳар қандай вазиятда ҳам бирор қарорга келишдан олдин жуда кўп ўйлашга мо-

йил бўлишади. Бундайлар қарор қабул қилишдан олдин минг мартаба ўлчаб, бир бора кесадиганлар тоифасига киришади.

“Т” малакаси. Бошидан ўз ишига ижодий ёндашадиган одамларни барчамиз таниймиз. Улар албатта рассом ёки шоир бўлишади, демоқчи эмасман. Шунчаки, қарорига ижодий ёндашадиган бухгалтер ёки юристни ҳам шундай кишилар сафига қўшиш мумкин. Уларнинг фикр доираси чекланмаган. Шунинг учун уларнинг фикрлаш тарзи аналитик типдаги одамларга ғалати туюлиши мумкин. Мисол учун, “Молия бозори инқирозга учраса, кўп пул ишлаб оламан”, десам, ижодий қобилиятга эга одамлар нима демоқчи бўлаётганимни тўғри англай олишади. Қатъий ҳисоб-китобларга асосланган кишиларга эса буни тушунтириш қийин.

“П” малакаси. Яна шундай одамлар борки, улар ҳар қандай техника ёки асбоб-ускуналар билан ишлай оладилар. Мисол учун, улар замонавий компьютерлардан максимал даражада фойдалана олишади. Бундай кишилар билан суҳбатлашсанг, ўзингни тош асридаги ҳеч нарсани билмайдиган одамдек ҳис қилиб қолишинг мумкин. Кўпинча, бундайлар ўзининг алоҳида қобилиятлари билан “Л” малакали одамларнинг акси бўлиши мумкин. Нега дейсизми? Чунки “П” малакалилар қизиқишларига мосроқ, техник гапларни тушунадиган одамлар билан суҳбатга киришиб кетиши осон. Бошқалар билан эса уларнинг гаплашадиган гапи йўқ. Уларнинг вақти кўпроқ автомобиль эҳтиёт қисмлари сотиладиган дўконларда ўтади, чунки у ерда қизиқишлари бўйича ўзларига яқин кишиларни учратишлари мумкин-да.

“Л” малакаси. Бундай одамлар мактаб пайтидан жамоатчилик ишларига жалб қилинади, улар

омма ичида катта ҳурмат-эътиборга эга бўлишади. Бундайлар бошқалар билан уларнинг “тилида” суҳбатлашиб, турли кечалар, базм ва йиғилишларда ўзларини эркин тута олишади. Улар ҳар қандай суҳбатни қиздиришлари мумкин. Аммо эшитишдан кўра гапиришни кўпроқ яхши кўришади. Шундай бўлса ҳам, бошқалар уларни оғизларини ланг очганча тинглашади.

Бизнесда уларни бошлиқлари ҳам, қўл остидагилари ҳам қадрлашади. Керакли малакани олишса, бундай кишилардан ажойиб етакчилар чиқиши мумкин.

Турлича малакалар – турли хилдаги тадбиркорлар

Тушуниб турганингиздек, маълум малакалар тўплами маълум тадбиркорлик турларига мослашади. Мисол учун, автомобиль ишқибози автомобиль эҳтиёт қисмлари дўконини очиши мумкин. Юрист ўз билимини қўллаб, ўз соҳасида ютуққа эришиши мумкин. “Л” малакали шахслар кўпроқ сиёсат бобида омадли бўлишади. Улар тадбиркор бўлишлари ҳам мумкин, аммо бу пул учун эмас, балки ҳамманинг эътиборида туриш учун бўлади.

Тўртта малака ҳам зарур

Бой отам шундай дерди: “Бизнесда малаканинг тўрттала тури ҳам зарур. Майда бизнес майдалигича қолаверади, чунки уларда айтилган малакаларнинг битта ёки бир нечтаси бўйича ишчилар етишмайди”.

Нейлон кармончалар ишлаб чиқариш бизнесининг инқирозга учраганига сабаб шуки, мен ҳам, ҳамкорларим ҳам “Т” ва “Л” малакаси бўйича кучли бўлсак-да, “А” ва “П” малака-қобилиятдан анча йироқда эдик.

Кўплаб майда тадбиркор ва профессионал мутахассислар “А” ва “П” малака турларида кучли бўлишади. Одам ўзининг билим ва иқтидори билан таниқли адвокат ёки электр анжомларига бўлган ишқибозлиги туфайли монтер бўлиши ҳам мумкин. Улар ўз касбий маҳоратларидан келиб чиқиб, хос хизмат бозорларида ҳавас қилгудек ютуққа эришишади ва бунда ҳамма ишни ўзлари қилишни исташади. Лекин бундайлар ўз бизнесини кенгайтириб, катта компанияга айланишлари жуда қийин, чунки уларда ишга ижодий ёндашиш ва одамлар билан мулоқот қила олиш малакаси етишмайди.

Агар сармоядорлик ҳақида гапирсак, “А” ва “П” турдаги кишилар пулларини “Т” ва “Л” турдагилардан тамомила бошқача тикишади. Улар, биринчи навбатда, ҳаммаси режа асосида бўлишини ҳамда ҳамма рақамларни билишни, астойдил, шошилмай мулоҳаза қилиб кўришни хоҳлашади. “Т” ва “Л” турдагиларни эса корхонанинг файриоддий хусусияти ўзига жалб қилади ёки улар бу ишда яна қандай бошқа ўйинчилар иштирок этаётгани билан қизиқишади. *Ўйинчи* сўзига эътибор қаратинг, бу “инвестицияни тавсифловчи тенгламада муҳим ўрин тутадиган кишилар”, деганидир. Бу ахборот “Л” малакали одамлар учун айниқса зарур.

Инвестициялаш бўйича семинарларда “Айтингчи, мен ўз ҳолатимда қандай йўл тутай? Сиз қандай муваффақият формуласини таклиф қила оласиз?” каби саволларни берадиганлар доим топилади. Бу саволларни эшитиб, рўпарамда “А” ва “П” малакали

одам турганини дарров тушунаман. Агар мен уларга: “Биз янги инвестициялаш усулини ўйлаб топдик. Биз бир гуруҳ кишилар билан бирга ишлашга келишиб олдик, бунинг ортидан эса катта пул ишладик”, – деб жавоб берсам, мени лақмага чиқаришади. Бундай ёндашув уларга умуман тушунарсиз. Уларга кўпроқ: “Пулингни асра, қарзга кирма. узоқ муддатли диверсификацияланган инвестицияларни амалга ошир”, – десам, тушунарли бўлади. Чунки улар учун ҳамма нарса олдиндан аниқ режаланган ва ҳисобланган бўлиши керак. Менинг таваккалчиликка асосланган формулам эса уларни хавотирга солади.

Бой отамдан маслаҳат

Шу тўртта турнинг бирортасида ҳам кучли бўлмай туриб тадбиркор бўлмоқчи бўлаётганим бой отамни хавотирга соларди. Бир куни у шундай деб қолди: “Сен малакаларнинг ичидан ўзингга кўпроқ мос келадиган бирортасини танла ва уни яхши ўзлаштиришни бошла”.

У ён дафтаридан бир вароқ йиртиб олиб, Б – И учбурчагидаги бешта босқични ёзди:

Маҳсулот

Ҳуқуқ

Тизим

Мулоқот

Пул оқими

Кейин сўзида давом этди: “Менимча, сенда ҳуқуқ, тизим ва пул оқими йўналишларида бирданига муваффақиятга эришиш учун имконият кам. Мактабда ёмон ўқигансан. Бундан ташқари, сен адвокат, бухгалтер ёки муҳандис бўлиш учун яна ўқишга қайтмайсан. Демак, маҳсулот ва мулоқот даражаси

қоляпти. Шу иккисидан бирини танла ва вақтингни шу йўналишда энг кучли бўлишга бағишла”. Мен бу маслаҳатни олдим ва денгиз флоти пиёдалар корпусидан кетиб, “Херох” корпорациясига ишга ёлландим. 1974 йили тадбиркорликдаги муваффақият ўзаги одамлар билан ишлашни билиш, мулоқот ёки “Л” малакаси деб ҳисоблардим. Лекин табиатимда бундай хусусиятлар деярли йўқ эди. Қолган ҳаётимни шу хусусиятларни ўрганишга бағишлашга аҳд қилдим.

Ҳозир эса катта тажриба эгаси бўлган ҳолда, мактабда бериладиган ҳамма билимларга эга бўлганлар орасига кирдим; улар ижодий фикрларини янги маҳсулот ишлаб чиқишга йўналтиришлари ёки бутун умрларини ҳуқуқни ўрганишга бағишлаб, атоқли юрист бўлишлари мумкин. Ҳаётий тажрибаларим натижасида эса тўхтамай пул оқими келиши йўллари биладиган олий малакали бухгалтер ва аудиторларни ҳурмат қила бошладим.

Нима учун биргина йўналиш мутахассиси бўлдим

Бу ҳақда бой отамдан сўраганимда, шундай жавоб берганди: “Атрофингга яхши жамоа тўплашинг ва ўзинг улардан қайсидир жиҳатинг билан устун бўлишингга тўғри келади. Агар кишилар билан мулоқот борасида ўртача даражада бўлсанг, энг яхши юристлар, муҳандислар, дизайнерлар ёки аудиторлар билан ишлолмайсан. Чунки ўзинг ўртача мутахассис бўлганинг учун ҳам атрофингда сенга ўхшаганлар бўлади”.

Барча босқичлар бўйича эксперт

Баъзи бир соҳа мутахассисларининг эришишлари мумкин бўлган ютуқларга эриша олмасликла-

рининг сабаби шуки, улар бирданига Б – И учбурчагининг бешта босқичи бўйича билимдон бўлишни хоҳлашади. Тўғри, улар ҳамма йўналишларни тушунган ҳолда яхши иш ташкил қилишлари мумкин, аммо ҳаммаша ҳам ҳар бир йўналиш бўйича тенг кучли бўла олишмайди. Шунинг учун ҳам бундайлар квадрантнинг “С” томонидан чиқа олишмайди. Агар квадрантнинг “Б” томонига ўтишни исташса, бошқача йўл тутишлари, яъни битта йўналишда энг яхшиси бўлиб, атрофларига қолган ҳамма босқич бўйича билимдонлар жамоасини йиғишлари шарт бўлади.

Мен уятчанлигимни енгиб, савдода, маркетингда, ёзувчилик ишларимда, оммавий чиқишларимда ва ахборот борасида маҳсулотлар ўйлаб топишда яхши натижаларга эришдим. Агар йиллар мобайнида ўзимда мулоқот маҳоратини такомиллаштирмаганимда “Rich Dad Company” бугунги ютуқларига эришмаган бўларди.

Ҳозирда бизнинг компания маҳсулотларни такомиллаштириш бўйича кучли жамоага эга, фаол юристлар ва ҳавас қиларли маркетинг тизими, пул оқимини тўхтовсиз таъминлаб берувчи олий тоифали молия соҳаси мутахассислари бор. Бизнесимиз ривож учун дунё бўйлаб минглаб кишилар ишлашади. Компаниямиз кутилмаганда муваффақиятга эришди, аммо бунинг учун йиллаб меҳнат қилишимизга тўғри келди.

Ҳозирги ишдан кетишдан олдин

Кўча бизнес мактабининг қаҳри қаттиқ. Нью-Йорк кўчаларида ҳамёнимда бир тийинсиз, нейлон кармончаларни сотиш илинжида умид билан

ҳар бир эшикни тақиллатиб юрганларим ҳалигача ёдимда. Мен Нью-Йоркни севаман, аммо қашшоқ, омадсиз ва яхши танишларсиз бўлсанг, у ўта бе-шафқат шаҳарга айланиши мумкинлигини бошимдан ўтказганман.

“Rich Dad Company”нинг бош офиси Аризона штатининг Скотсдейт шаҳрида жойлашган бўлса-да, уни ҳаракатга келтирувчи дастак барибир Нью-Йорк ва шу каби бошқа катта шаҳарларда эди. Гап шундаки, биз “Time Warner”, “Viacom”, “American Express”, ABC, NBC, CBS, “Fortune”, “Business Week” “Forbes” журналлари, “New York Times”, “New York Post” газеталари ва CNN каби халқаро мавқега эга катта компаниялар билан алоқада бўлиб туришимиз лозим. Биз улар билан нафақат алоқада бўламиз, балки биргаликда бизнес юритамиз ҳам. Аммо қанчалик катта ютуқларга эришган бўлмай, бу шаҳарда кечган машаққатли кунларим ҳамон ёдимда. Агар Б – И учбурчагининг бирор босқичида озгина бўшашсангиз, Нью-Йоркнинг тунги кўчалари қанчалик совуқ бўлишини ҳис қилиб кўришингиз мумкин.

Шундай қилиб, ҳозирги ишингизни тарк этмоқчи бўлсангиз, тушуниб олинг: аввало юқорида айтилган малакалардан бири бўйича энг моҳири бўлишингиз лозим. Агар чиндан омадли тадбиркор бўлишга аҳд қилсангиз, қолган малакалар бўйича қобилиятли, сиз билан жамоа бўлиб ишлай оладиган одамларни топишингиз керак. Агар зўр жамоа туза олсангиз, ниятингизга етишингиз осон бўлади. Хуллас, гап айнан қайси турдаги малакани эгаллашда эмас. Буларнинг бирортасини яхши ўзлаштирган бўлсангиз кифоя, бу малакани кўчадан олгансизми ё мактабданми, бунинг фарқи йўқ.

ШЕРОН ЛЕКТЕРДАН ТЎРТИНЧИ ДАРСГА ҚЎШИМЧА

4-сабоқ.

Муваффақият хатоларни кўришга ёрдам беради.

Роберт айтганидек, бой ота мактабларни тўрт турга ажратди:

1. Анъанавий бизнес мактаби;
2. Оилавий бизнес мактаби;
3. Корпоратив бизнес мактаби;
4. Кўча бизнес мактаби.

Юқоридаги мактабларнинг ҳар бири ўз йўналиши бўйича қимматли малака ва билим беради, шуларнинг ўзинигина муваффақият гарови деб бўлмайди. Хўш, буларсиз қандай муваффақиятга эришиш мумкин?

Сиз анъанавий мактаб таълимини бошқа йўллар билан олишингиз ҳам мумкин. Масалан, турли ўқув марказлари бизнес бўйича ўз таълим дастурини таклиф қиляпти. Кичик бизнес ассоциацияси ва маҳаллий ташкилотлар эса тадбиркорликка тайёрлаш учун етакчилар иштирокида ўқув семинарлари ташкиллаштиряпти.

Бундан ташқари, бўлажак тадбиркорнинг билим олиши учун мўлжалланган кўплаб китоблар ва интернет-ресурслар ҳам бор.

Диққатни Б - И учбурчагидаги беш йўналишга қаратинг

Анъанавий бизнес мактаби маълумотига эга бўлмасангиз ҳам, алтернатив манбаларни топиб фойдалана олсангиз, муваффақият томон йўлингизни

сезиларли даражада қисқартира оласиз. Эътиборингизни Б – И учбурчагидаги беш йўналишга қаратиб, мос малакаларни эгалласангиз, ўзингизни муваффақиятга эришиш учун сизни қўллай оладиган жамоани тўплашга тайёрлаган бўласиз.

Бирор фаолият тури билимдонига айланинг

Бой отанинг Робертга берган маслаҳатига амал қилиб, ўз иқтидорингиз ва эътиборингизни беш фаолият турининг бирортасида билимдон бўлишга йўналтиринг. Роберт сингари сиз ҳам эътиборингизни *мулоқот* малакасига қаратишга уриниб кўришингиз мумкин. Кўп ҳолларда, айнан тадбиркор ўз компаниясида энг самарали ва қизиқувчан савдо агенти бўла олиши мумкин.

Инвесторлар компаниянгизга пул тикиши ва уларни бунга ишонтира олишингиз учун сотишни билиш жуда муҳим. Шунинг учун Роберт ва бой ота бу мулоҳазага қўшилиб: “Ўз бизнесини қуришни истаган одам сотиш маҳоратига эга бўлиши шарт”, – дейишади.

Яхши маслаҳатчилар

Яна бир бор эслатаман, сиз маслаҳатчиларингизнинг билим ва малакаси туфайли бизнесингизни мустаҳкамлашингиз мумкин. Улар сиз бажара олмайдиган вазифаларни бажаришда ёрдам беришади. Мисол учун, мен аудиторлик қилиб юрганимда кўплаб компаниялар номидан гапиришимга тўғри келган: улар қаторида гуллаб-яшнаётгани ҳам, бундайроқлари ҳам бўлган. Ўшанда, бухгалтер ва аудитор сифатида орттирган тажрибам кейинги фаолия-

тимда катта ёрдам беряпти. Сизнинг бизнесингиз учун эса бундай хизматни малакали бухгалтер ва аудитор амалга ошириши мумкин.

Яхши маслаҳатчиларни топинг ва жалб этинг, уларнинг кўрсатмаларини бажаришга ҳаракат қилинг. Қанча саволингиз бўлса, тортинмай ҳаммасини беринг. Бу саволлар орқали камида сиз маслаҳатчиларингизга бу масалалар сиз учун қанчалик муҳимлигини тушунтира биласиз. Аммо соҳа мутахассиси сизга бирор маслаҳат берса, унга қулоқ солишингизга тўғри келади. Тадбиркорларнинг хатоларидан бири шуки, улар ўзларига ёқмаган ҳар қандай маслаҳатни рад этишади. Сўзига қулоқ тутмасангиз, маслаҳатчиларга пул тўлашнинг нима кераги бор?

Ёрдамчиларингизнинг маслаҳатларини инобатга олмасангиз ҳам, камида уларнинг сўзларини диққат билан тинглай олишингиз керак. Охирги қарорни қабул қилиш сизнинг вазифангиз. Лекин сизга маслаҳат берганларга бундай қарорга иш юзасидан тўлиқ ахборот олиб, кейин келганингизни билдиринг. Тадбиркор сифатида сиз таваккал қилиш-қилмасликни ҳал этишингиз, маслаҳатчи эса сиз қандай таваккалга қўл ураётганингизни тушуниши лозим.

Бундан ташқари, мен сизга “ақлий ҳужум” қилиш учун ҳамма маслаҳатчиларни бир жойга тўплаб туришни ҳам тавсия қиламан. Бундан мақсад улар бир-бирларини қандай қабул қилишларини кузатиш ва охир-оқибат сара ғояларни танлаб олишдир. Бундай йўл тутиш орқали кўп нарсаларни ўрганасиз.

Аммо баъзи тадбиркорлар ҳар бир маслаҳатчиси билан алоҳида суҳбатлашни маъқул кўришади. Нима бўлган тақдирда ҳам, унутмангки, раҳбар сифатида қарор чиқарар экансиз, қабул қилинган қарорларнинг компания келажагига таъсири учун фақат ва фақат ўзингиз жавобгар бўласиз.

Кўча берадиган “дарслар”

Кўп компанияларда аудитор сифатида фаолият юритганимга қарамай, тадбиркорлик борасида анча-мунча нарсани реал ҳаётдан ўрганишимга тўғри келган. Ўз хатоларини ўрганиш орқали муваффақиятли ташкилот қуриш ва уни бошқариш учун яна кўп нарсаларни ўрганиш лозимлигини тан олиш унчалар ҳам ёқимли ҳиссиёт эмас, албатта. Шунинг учун атрофингизда ҳамма йўналиш бўйича мутахассислар бўлиши кераклигини тўғри тушунинг. Шунда хотиржам бўласиз, чунки бизнесда бирор муаммога дуч келсангиз, ёнингизда тўғри йўл кўрсатадиган одам топилади. Бизнеснинг гуллаб-яшнашига ўз соҳаси билимдонлари билан ҳамкорлик қилиш орқали эришилади.

Жамоада ишлаш малакаси

Мактаб ва кўчада олган билим ҳамда тажрибаларингиз қўшилмасигина сизни муваффақият сари етаклай олади. Лекин муваффақиятнинг асл формуласи – жамоа билан ишлашни билишда. Бунда турли соҳалар бўйича малакали мутахассислар бир мақсад атрофида бирлашади ва бу ривожланиш учун кучли туртки бўлиб хизмат қилади.

22.03. 2015 йил.

**Биринчи китоб тугади,
давоми бор.**

МУНДАРИЖА

КИРИШ	3
Тадбиркорни бошқалардан нима ажратиб туради?	3
Янги ҳаётнинг бошланиши	4
Туғма тадбиркор ҳам бўладими?	6
Ёлланма ишчи – янгилик	6
Энг машҳур тадбиркорлар	7
Ёлланма ишчининг тадбиркорга айланиши	8
Ипак қуртидан капалакка	9
Ўзи ҳеч қачон тадбиркор бўлмаганларнинг тадбиркорлар ҳақида ёзган китоблари	10
Нима учун бу китоб бутунлай бошқача ёзилган?	11
Омадсизликлар ҳақида ёзишнинг нима кераги бор?	12
Тадбиркор ким ўзи?	14
Баҳона кучи	15
Тадбиркорлар бошқача одамлардир	16
Бошқарув услубидаги фарқлар	20
Бировларнинг ресурсларидан фойдаланишни билиш керак	21
Ёлланма ишчи бошқа ёлланма ишчиларни қидиради	22
Бизнеснинг уч омили	23
Бирор иш қилиш керак бўлса, қилинг, майли, ўхшамаса ҳам	24
Кўча таълими мактаб таълимига қарши	26
Ўрганиш ҳеч қачон тугамайди	28
Ўта ихтисослашув	29
Фарқлар рўйхати	30
Йўлнинг нариги учидаги хазина	31
Тадбиркорлик фалсафаси	32
Янги супертадбиркорлар	33
Энди катта маош тўланадиган иш ўринлари бўлмайди	36
Яна бир фарқ	36
Сиз тадбиркормисиз?	38
Хулоса сифатида	38
ТАДБИРКОРЛАР УЧУН БОЙ ОТАМНИНГ БИРИНЧИ ДАРСИ	42
1-боб.Тадбиркор билан ёлланма ишчининг фарқи нимада?	42
Онгни тўғри йўналтиришдан бошланг	42
Омадсизлик эҳтимоли 99 фоизга тенг	43
Муваффақият учун мустаҳкам пойдевор керак	44
Катта тўғондаги майда ёриқлар	45
Ютуқ ҳаддан ташқари каттариб кетганда	46
Оғир меҳнат нотўғри мўлжалнинг ўрнини босади	46
Оғир меҳнат бизнесингиз муваффақиятини кафолатлай оладими?	48

Ўз фойдангиз учун бизнес қиласизми?.....	50
Тадбиркор уддасидан чиқиши шарт бўлган илк вазифа	50
Муваффақиятсизлик муваффақиятга олиб боради	51
Сиз қандай тадбиркор бўлмоқчисиз?.....	52
Пул оқими квадранти.....	53
Сиз қандай турдаги бизнес ташкил қилмоқчисиз?	55
Ўзини ўзи ёллайдиган тадбиркорлар.....	55
Профессионаллар ва касб эгалари.....	56
“Оилавий бизнес”	58
Франшизалар	58
Тармоқли ва бевосита маркетинг.....	59
Қонунни бузмай ўғрилик қилиш мумкинми?	61
Ишига ижодий ёндашувчи тадбиркорлар	62
Умумий ва хусусий.....	63
Ҳамма ҳам тадбиркор бўлиши мумкинми?	65
Бизнесни тўғри лойиҳалаштира олиш – муваффақият пойдевори	67
Кўшимча совға	68
ШЕРОН БИЗ БИЛАН НИМАЛАРНИ БАҲАМ КЎРАДИ?	69
Бир томондан тадбиркор, бир томондан ёлланма ишчи	71
Нимадан бошлаш керак?.....	72
Тайёр бизнесни сотиб олиш яхшими ёки ўз бизнесини очиш?	72
Франчайзер нуқтаи назаридан қараганда	74
Бизнес ташкил қилайми ёки ўзимга иш очайми?.....	76
ТАДБИРКОРЛАР УЧУН БОЙ ОТАМНИНГ ИККИНЧИ ДАРСИ	80
2-боб.Тентак билан тентакроқ бойигандан бойиб бормоқда	80
Менинг илк бизнесим	80
Муваффақиятсизлик – стратегиянинг бир қисми.....	81
Тадбиркор ва ёлланма ишчи ўртасидаги яна бир фарқ	82
Танаффус пайтида айтилган ҳақиқат	88
Хатоларингиздан хулоса чиқаринг	94
Хатолар ҳақида камбағал отам нима дерди.....	95
Муваффақиятсизликдан муваффақият сари.....	95
Унинг илк катта муваффақиятсизлиги.....	96
Хатоларингизда бошқаларни айбласангиз, сабоқ олиш имкониятини бой берасиз.....	97
Менга бахтли омадсизни кўрсатинг.....	98
Юқори тезликда нималарни ўрганиш мумкин	99
Ўзингиздаги кўркувни йўқотинг.....	101
Икки турфа олам.....	103
Муҳим ўқув курси	104
Тадбиркорликка ўрганиш жараёни	105
Кўркув.....	106

Фикрлаш мактаби	106
Тентак ва янаям тентак	107
Муваффақиятсизликни муваффақиятга айлантириш керак	108
Туйғулар бошқаруви	110
Ишлаб турган жойингиздан кетишдан олдин	111
ШЕРОН БИЗГА НИМАЛАРНИ ЎРГАТИШИ МУМКИН	112
Нотўғри йўлни танлаш хатоми?	113
Хатолардан қандай фойдаланиш мумкин?	114
Хатоларнинг тузилиши	115
Янги ҳолатга ўтиш жараёни	118
Нега энди йўқ?	122
БОЙ ОТАМДАН ТАДБИРКОРЛАР УЧУН УЧИНЧИ САБОҚ	124
3-боб. Нима учун текинга ишлаш керак?	124
Ёлланиб ишлаш билан ўзи учун ишлашнинг ёки меҳнат билан ишнинг фарқлари	124
Меҳнат учун ҳамма нарса бор, лекин иш ўринлари йўқ.....	126
Шифокор кўпинча бепул меҳнат қилади.....	129
Профессионал спортчилар ҳам асосан текин ишлашади.....	129
Ҳозирги ишингизни тарк этишдан аввал	131
Бизнеснинг ҳар қандай турида зарур бўладиган асосий иш ўринлари	132
Кўлма-кўл бўлаётган янги маҳсулот	133
Кўплаб иш ўринлари йиғиндиси	133
Деярли ҳамма ишни унинг ўзи қиларди.....	134
Молиявий муваффақият учбурчаги	135
Ҳар қандай тадбиркорнинг “уй вазифаси”.....	137
Оддий рўйхат	137
Менда янги маҳсулот чиқариш ғояси пайдо бўлди	138
Нега воз кечилади.....	138
Ўз-ўзини ёллайдиган мутахассис.....	139
Ғалаба учун бошидаёқ ҳаммадан олдинда бўлиш шарт эмас.....	141
Ишингиз учун пул тўплаш қобилияти: мулоқот	142
Савдони билмасангиз, тадбиркор бўла олмайсиз: пул оқими масаласи	143
Компаниянинг эгаси ким	144
Патент ҳимояси: ҳуқуқ босқичи	145
Телеграфчи бўлиб ишлаш: тизим даражаси	145
Ҳаммаси жуда осон бўлиб кетмаяптими?	146
Ишдан кетишингиздан олдин.....	146
ШЕРОН ЛЕКТЕРДАН УЧИНЧИ ДАРСГА ҚЎШИМЧА	147
Жамоани қандай тўплаш керак?.....	151
Уларга қандай пул тўлаш керак?.....	151

Тадбиркорлар ва уларнинг жамоалари.....	152
Бизнес ташкил қилишда бошқаларнинг пул ва ресурсларидан фойдаланиш	152
Янги менежмент	152
Нимадан бошлаш керак.....	153
БОЙ ОТАМНИНГ ТАДБИРКОРЛАР УЧУН ТЎРТИНЧИ САБОҒИ.....	154
4-боб. Кўча онги мактаб онгига қарши.	154
Яхши баҳони реал ҳаёт беради	154
Таълим олиш жараёним давом этяпти	155
Йўқотадиган ҳеч нарса қолмаганида	161
Тўрт йиллик хорлик.....	161
Муваффақиятсизликнинг камлиги.....	162
Муваффақиятсизлик ҳам ўхшамаган пайтда.....	163
Текин меҳнат	165
Муваффақиятсизликлар даромад келтира бошлади.....	166
Бизнеснинг тўрт мактаби.....	167
Мактабдан мактабга.....	167
Анъанавий бизнес мактаби.....	168
Оилавий бизнес мактаби	168
Корпоратив бизнес мактаби	168
Кўча бизнес мактаби.....	169
Мактабни битириш куни.....	169
Муваффақият хатоларингизни кўришга ёрдам беради	170
Мактаб партасига қайтиш.....	171
Тизимлардан иборат тизим	173
Нима муҳимроқ?	174
Жамоа билан ишлаш кўникмалари	174
Учта катта хато	175
Мактабда бериладиган билим билан кўчада олинадиганининг фарқи.....	176
Турлича малакалар – турли хилдаги тадбиркорлар.....	178
Тўртта малака ҳам зарур.....	178
Бой отамдан маслаҳат	180
Нима учун биргина йўналиш мутахассиси бўлдим	181
Барча босқичлар бўйича эксперт	181
Ҳозирги ишдан кетишдан олдин.....	182
ШЕРОН ЛЕКТЕРДАН ТЎРТИНЧИ ДАРСГА ҚЎШИМЧА	184
Диққатни Б – И учбурчагидаги беш йўналишга қаратинг	184
Бирор фаолият тури билимдонига айланинг	185
Яхши маслаҳатчилар.....	185
Кўча берадиган “дарслар”	187
Жамоада ишлаш малакаси	187

Бизнес бошлаш сирлари

Роберт КИЙОСАКИ
Шерон ЛЕКТЕР

ЁЛЛАНМА ИШЧИННИНГ ТАДБИРКОРГА АЙЛАНИШИ

1-китоб

Муҳаррир:

Хуршидбек Иброҳимов

Дизайнер ва саҳифаловчи:

Муштарий Абдужалилова

**«Nurafshon ziyo yog'dusi» нашриётида тайёрланди.
Тошкент шаҳри, Чилонзор тумани, Чўпонота кўчаси 28А-уй.**

Нашриёт лицензияси: АИ №300 22.05.2017

Теришга берилди: 04.05.2018 й.

Босишга рухсат этилди: 13.07.2018 й.

Офсет қоғози. Қоғоз бичими: 84x108 1/32.

Schoolbook гарнитураси. Офсет босма.

Ҳисоб-нашриёт т.: 6,23. Шартли б.т.: 10,08.

Адади: 2000 нусха.

Буюртма № 02.

«Kitobdornashr» МЧЖ босмахонасида чоп этилди.

Тошкент шаҳри, Чилонзор-20^А, 42-уй.

ЁЛЛАНМА ИШЧИНИНГ ТАДБИРКОРГА АЙЛАНИШИ

- Фақат буйруқ бажаравериш жонга тегдими?
- Эртаю кеч ишласангиз ҳам ўсмаяпсизми?
- Ўз бизнесингизни очишга тайёрмисиз?
- Сизда миллион долларлик гоя борми?
- УНДА БУ КИТОБ ФАҚАТ ВА ФАҚАТ СИЗ УЧУН!

ISBN 978-9943-5029-7-0



9 789943 502970