

БЛЭЙР СИНГЕР

1

# БОЙ ОТА ТАВСИЯ ҚИЛАДИ

## ёхуд

(УЛКАН МАБЛАҒ ЯРАТИШ САНЪАТИ)



▶ Муомала

▶ Тизимлар

▶ Маҳсулот

УЎК: 513.295.784

КБК: 51.9.3–89

И–51.9

Блэйр Сингер. Бой ота тавсия қилади ёхуд (улкан маблағ яратиш санъати) / Adabiyot uchqunlari. –Тошкент, 2015. 184 бет.

УЎК: 513.295.784

КБК: 51.9.3–89

*Ушбу китоб сизга:*

• даромадга эга бўлиш, харидорларни жалб қилиш ва кўп миқдордаги битимларни тузишга қумаклашувчи бешта оддий, бироқ муҳим усулларни сизга очиб беради;

• бизнесменларни бешта зотини таништириб ўтади;

• ўз зотингизни аниқлашга ва кучингиз борича уйнашга ўр-гатади;

• савдо агентларидан иборат ҳар қандай гуруҳни энг юқори мукофотлар олиши мумкин бўлган савдо агентлари тўдасига айлантириш имконини беради;

• савдога кетадиган сарф-харажатларни камайтирган ҳолда, ўша вақтнинг ўзида унинг натижалари самарасини оширишни кўрсатиб беради;

• бир неча сонияларда ўз позициянгизни тубдан ўзгартиришига ва юқори молиявий натижаларга эришишда тўғри стратегияни танлашга ўргатади.

Блэйр Сингер китоби бой отанинг Б – И учбурчагидаги «Мулоқот», «Системалар» ва «Маҳсулот» каби бўлимларни ўзида акс эттиради.

Б – И учбурчаги «Бой отанинг инвестиция қилишга оид қўлланмаси» китобидан олинган.

**Таржимонлар:** Ҳилола Илҳом кизи;

Нарғиза Маҳмуд кизи

ISBN 978-9943-4541-9-4

© «Adabiyot uchqunlari» нашриёти, 2015

## МИННАТДОРЧИЛИК ЮЗАСИДАН

Мен шуни айта оламанки, ўз даврининг энг зўр ўқитувчи ва етакчиларини кўриш ва улар билан танишиш шарафига муяссар бўлганим, ҳаётимдаги бахтим ва омадим эди. Балки, сиз улар ҳақида “форум” журналида ўқимассиз, балки улар ҳеч қачон энциклопедияларга ёки “Ким, асли ким” китобига киритилмаслар, лекин бугунги ҳаётимдаги эришган бойлигимга улар сабабчилар. Менимча, уларнинг ғоялари доимо менда яшаган ва бир пайтлар Бакминстер Фуллер айтганидек “айни керакли пайтда” да ҳаёлимга келган. Умид қиламанки, менга дарс бўлган вазиятлар бошқа одамларга ҳам фойда келтиради ва етакчиларимга фахр келтиради.

Мени қўллаган ва менга илҳом бағишлаган инсон ва ўқитувчилардан баъзилари қуйидагилардир: мени доимо қўллаб келган ва чеки йўқ севгининг мағзини чақишга ўргатган рафиқам Эйлин; қачонлардир яратилган барча илҳом манбаилари орасида энг ажойиби бўлган ўғлим Бенджамин; бу лойиҳани амалга оширишда ўзининг бетакрор ақли билан ёрдам берган Роберт Кийосаки, унинг ёрдамисиз балки шу пайтгача ким бўлишимни ҳали ҳам ўйлаб ўтирган бўлар эдим; доимо йўлимда ёруғ нур бўлган ва энг сўнгги ахборотларни етказиб турган Ким Кийосаки; аввал ҳам, ҳозирда ҳам дунёдаги буюк савдогарлардан бири бўлган отам ва бобом. Улар мени довюракликга, бутунликга мақсад сари интилишга, меҳнатсеварликга ва ҳазилга ўргатишган; ўз аҳдида туриш, муҳаббат ва қарздорлик ҳиссида мужассам эканлигини кўрсата олишган онам ва бувим; мени доимо илҳомлантириб келишган ва менинг энг яқин дўстларим бўлишган менинг акам ва икки сингил-

ларим; оламдан эрта кунда ўтиб кетган бизнес бўйича менинг энг буюк устозим Роберт Этельсон. Усиз балки мен ҳали ҳам Огайодаги трактор олдида ўтирган бўлармидим.

Менга ҳеч қачон ўзиниг оқилона маслаҳатларини аямаган дўстим Дэвид Аврикка ўзимнинг чуқур миннатдорчилигимни билдираман ҳамда шу лойиҳани амалга оширишда ёрдам берган ажойиб дўстларим: Вэйна ва Линн Морганлар, (катта кўппакнинг онаси) Кейт Каннигхэмга, (кўппак савдоси чемпиони) Герман Райтга, Ричард ва Вэнди Тэнларга, П Дж. Джонсон ва Сюзи Дафнисга, Пол ва Вэнди Бакингхамларга, Кэрол Лесли, Лоуренс Уэстга, Джейн Тэйлор Джонсон, Паулин Абельга-мени иш бошқарувимни қўллаб-қувватлагани учун, Бренда Сандерсга, Джеми Данфорт, Джули Белдэн, Диана Коулзга, Шерри Мейсонейв, Чери Кларк ва Д. С. Харрисон ва менга бир қанча йиллар давомида ўзларининг қимматбаҳо вақтларини аямай менга озгина бўлса ҳам маълумотимни юксалтиришга ёрдам берган ҳамма инсонларга самимий миннатдорчилигимни билдираман.

“Ауссилэнд”дан ёзувчилик қобилияти билан ўқувчилар учун бу китобни осон ва тушунарли қилиб, ҳамда мени йиллар давомида айтмоқчи бўлганларимни ёза олган Карен Маккридига ва Интернет сайтлари, ҳамда бу китобни чиройли дизайни учун Майк Рейнолдс ва унинг гуруҳига алоҳида миннатдорчилигимни билдираман.

Ва, албатта, “Кўппак савдоси”га ҳаёт бағишлаган, Эйнштейнга сазовор бўлган беқиёс санъат уйғунлашувчи ҳазил мутойиба ва яратувчанликка ҳам.

## СЎЗ БОШИ

*Бой отам айтарди: “Бойлигинг, қудратинг ва бахтинг ҳамда қобилиятинг инсонларга бўлган муомала билан биргаликда ўсиб боради”.*

*Роберт Кийосаки*

### *Камбағал отанинг маслаҳатлари*

Мен Вьетнам урушидан кайтганимдан сўнг, кимнинг маслаҳатига амал қилишимни ҳал қилишим керак эди. Бой отамнинг босиб ўтган йўлидан юрайми ёки камбағал отам йўлиданми? Мени ҳақиқий отам, ўқишга қайтишимни ва магистрлик унвонини олишимни уқтирарди. Мен ундан нимага деб сўраганимда у шундай жавоб берди: “Шу орқали сен юқорирок ДХ рейтингига ва кўпроқ ойлик маошни олиш имкониятига эга буласан”. Мен ундан: “ДХ рейтинги нима?” деб сўрадим.

Отам менга, ДХ рейтингининг маъноси “давлат хизмати” дегани эканлигини ва юқори академик маълумот билан янада юқорирок давлат лавозимига эга бўлишимни ва шу орқали кўпроқ ойлик маош олишим мумкинлигини тушунтира кетди. Мен ҳали ҳам АКШнинг денгиз пиёда қўшинлари корпуси сафида турар эдим ва бир давлат ташкилотидан бошқа давлат ташкилотига ўтиш ғояси менда унчалик қийинчилик туғдирмас эди. Менга денгиз пиёда қўшинлари корпусида хизмат қилиш ҳам ёқарди. Лекин давлат томонидан, одатий таълим билан муддатида лавозимга ўрнашиш ва бошқа турли кўрсаткичлар билан кўтарилиш қолаверса, яқка тартибдаги хизматларни ҳисобга олмаслик менга ёқмасди.

Хизматим мобайнида унчалик тажрибага эга бўлмаган офицерларни, ўзларидан тажрибали тенгдошларига нисбатан лавозимлар зинасидан анчагина юқорилаб кетганликларини кўп кўрганман. Улар буюк етакчи бўлганлари учун эмас, балки буюк мослашувчи бўлишгани учунгина шундай булган.

Отамнинг катта маошга эга бўлиш учунгина ўқишга қайтишим ҳақидаги берган маслаҳати мени кўнглимни умуман тебрантирмади. Мен ўзим учун фойдали бўлган ва юқорига интилишимга, маълумотимга қараб бериладиган давлат маоши орқали эмас, балки иқтисодий имкониятларим орқали ёрдам берадиган йўлларни сарҳисоб қилар эдим. Мени ҳаётимнинг қолган қисмини ўша тизимга боғлиқ бўлган ёлланма ишчи сифатида давом эттириш ниятим йўқлиги аниқ эди. Қанча даромад топишимни, қанча ойлик маош олишимни, мени устимдан ким бошлиқ бўлишини, мен қачон нафақага чиқишимни ва охир оқибат мен қанча маблағ билан қолишимни айнан шу тизим белгилаб бериши менга умуман ёқмасди.

### *Бой отамнинг маслаҳати*

Мен бой отамга унинг юрган йўлидан издош бўлиб, бизнес оламига қадам қўймоқчилигимни айтганимда, у мени яна ўқишга боришим кераклигини айтмади. Аксинча, у менга бизнес оламига киришдан аввал, сотишни ўрганишимни айтди.

“Сотишни ўрганиш? – сўрадим мен. – Лекин мен тадбиркор бўлмоқчиман, мен сиздек бўлмоқчиман. Мен катта бизнесга эга бўлишни ва ўқимишли одамларни менга ишлашини хоҳлайман. Мен кўчмас мулк ман-

баларини сармоялашни ва катта бинолари бор, ер эгаси бўлишни истайман. Мен савдо-сотик агенти бўлишни хоҳламайман”.

Лекин бой отам соддалигимдан кулиб юборди..

“Нимага куласиз? – сўрадим мен. – Бизнесни бошқариш, одамларни бошқариш, пул тўплаш ва сармоялашга, сотишнинг нима алоқаси бор?”

Бой отам яна кулиб юборди ва жавоб берди:

“Ҳаммаси бир-бирига боғлиқ”.

### МУТАНОСИБЛИК ЎРНАТМАСИНИНГ ЎЗГАРИШИ

“Бой ота, камбағал ота” китобини ўқиганлар бўлса мени ўқимишли оилада вояга етганимни яхши билишадди. Ва биз фарзандларни ҳам мақсадимиз магистр унвони ва ҳаттоки фан доктори унвони бўлиши аниқ эди.

Оиламиздаги барча ҳурмат-эътибор илм йўлида юксак унвонларга эришганларга қаратилган бир вақтда, савдо-сотик агенти ижтимоий секторининг нариги бурчағида турар эди. Савдо-сотик агентлари бу интеллектуаллар оиласидагиларни ўй-хаёлларининг энг қуйи қисмида жойлашган. Бой отам бизнес дунёсига киришда қиладиган биринчи ишларимдан бири бу – савдо-сотик агенти бўлишимни тушунтирганида, танамда, ақлимда ва қалбимда оилам коммивояжерларга туйган нафратидек хиссиёт мени чулғаб олди. Ва агарда мен бой отамнинг маслаҳатига амал қиладиган бўлсам, унда олди-сотдига бўлган муносабатимни умуман ўзгартиришим ва савдо-сотик агентига айланишим зарур эди.

## ТУНУКАЧИЛАР

Кўп йиллар аввал Голливуд “Тунукачилар” номли фильмни экранларга чиқарган эди. Бу фильм у эшикдан бу эшикка юриб, уйлар учун ташқи альюмин қопламаларни сотиб юривчи коммивояжерлар тўғрисида эди. Бу фильмни кўрганимда завқли бўлишига карамай мен ҳеч кула олмасдим. Бу фильм реал ҳаётни ақс эттиргани учун ҳам кулмагандим.

Ўрта мактабда ўқиб юрган кезларимда, ота-онам шу каби тунукачиларни уйга қўйишган эди. Бу иккови ота-онам билан ошхона столига ўтириб олиб, ўзларинг маҳсулотларини таклиф қилишни бошлашди. Бир соатлардан сўнг эса бу агентлар имзоланган битимга эга бўлишди. Онам депозит чек ёзиб берди. Шундан сўнг коммивояжерлардан бири ўрнидан турдида ота-онамни қўлларини сиқиб, машинаси томон юрди. Савдо битими тузилди.

Бир оз ўтиб, биз ғалати-синган дарахт овозини эшитдик. Отам, онам, иккинчи агент, акам ва мен уйдан югуриб чиқиб, зиналардан пастга тушдик. Зина олдида бир оз аввал машинаси томон кетган темирчи турар эди. У кузовдан лом олиб, уйимизнинг бир қисмини синдириб олгани маълум бўлди.

Ота-онам бирор сўз айтишга ожиз эди. Уларнинг юз-кўзидан саросимага тушишганини ва кўзларига ишон-нишмаётганини куриш мумкин эди.

Ва ниҳоят отам сўради: “Нималар қияпсиз?!”

“Саросимага тушманг Кийосаки жаноблари, – жавоб берди қўлида лом ушлаб турган тунукачи. – Биз шунчаки ишни бошляпмиз”.

Иккинчи коммивояжер машина олдида келиб, ундан



алюмин қопламалардан бирини олди ва икки ишчилар синдириб олинган уй кисмини тепасидан қотириб қўйишди. “Мана бўлди, – деди тунокачилардан бири, – Иш бошланди. Қолган сумма тўловини олганимиздан сўнг, қайтиб келиб, бу ишни ҳам тугатамиз”. Шундан сўнг икки ишчи машинасига ўтириб кўздан ғойиб бўлишди.

Бир неча ойлар давомида уйимизнинг бурчаги синган ва ҳамманинг кўз ўнгида нотекис алюмин парчаси билан коплаб қўйилган ҳолда турди. Мени ота-онам битимдан воз кечиб, пулларини қайтариб олмоқчи бўлиб юрган шу ойлар давомида кўп сиқилиб, кўп жанжаллашишар, ҳаттоки уйқуларида ҳаловат йўқ эди. Улар уй бурчагини тўғирлаб қуйишларини талаб қилишарди. Ўша пайтлар онам айтган гаплари ҳамон эсимда: “Агар отангни юраги ҳуруж қилиб ўлиб қолса, мен бу коммивояжерларни отангни бошига солган ташвиши учун ҳеч қачон кечирмайман”. Мен ҳам отамни соғлиғидан жуда ташвишда эдим.

Тунокачилар умуман қайтиб келишмади. Ота-онамнинг ярим йил давом этган дағдағали кўнғироқларидан сўнг, алюмин қопламаларни тайёрловчи компания ниҳоят “бекор қилинди” деб тамғаланган келишув ҳужжатини қайтариб берди. Ота-онам бундан қутулишган бўлишсада, компания депозит пулларни қайтаришни ҳам алюмин қопламани олиб ташлаб уй бурчагини тўғирлашни ҳам инкор қилди. Шунинг учун ҳам жанг давом этарди. Бир неча ойлар давом этган бу нохуш ҳолатни кўрган кўшимиз, бир куни уйимиз олдига келиб, қопламани юлиб олди ва бурчакни таъмирлаб қўйди. Ўша дамдан то ҳозиргача жамики коммивояжерлар тўғрисида ота-онам деярли қуйидагиларни

айтишлари мумкин эди: ҳамма коммивояжерлар аблах, ёлгончи, дангаса, одоб-ахлоқдан хабари йўқ кимсалар, такасалтанг, беҳис ва шунга ўхшаган кўп сўзлар.

Тунукачилар билан рўй берган шу ходисадан сўнг ўн йил ўтиб, бой отам менга профессионал коммивояжер бўлиш учун ўқишим кераклигини таклиф қилиб турибди. Бой отам мен билан суҳбат кураётган чоғда, бошимда факатгина бир фикр айланарди: “Қандай қилиб мен ўз отамга тунукачиликка ўқимокчилигимни айтаман?”.

### ҲАЁТИМ ДАВОМИДА ЭШИТГАН МАСЛАҲАТЛАРИМДАН ЭНГ ЯХШИСИ

Бизнесда ўз карьерасини бошламокчи бўлган ёшлар, нима қилиш кераклигини мендан сўрашганда, мен уларга бой отам менга берган маслаҳатини ҳеч иккиланмасдан уларга таклиф қиламан. Мен уларга савдо-сотикқа алоқадор ишни топишларини маслаҳат бериб, савдо-сотик илмини ўргатишга асосланган дастури мавжуд ишга жойлашиш тўғрисидаги бой отамнинг маслаҳати, менга таклиф қилинган маслаҳатларнинг энг яхшиси эканлигини айтаман.

Лекин баъзи ёшлар бу маслаҳатнинг нақадар донолигини англашмагани учун мен қачонлардир бой отамга берган саволимни менга ҳам беришади, яъни: “Лекин менда коллеж дипломи бор. Балки савдо-сотикдан эмас, менежментдан бошлаганим маъқулмиди?”.

Бу саволни эшитишим билан мен уларга тунокачилар ҳақидаги воқеани айтиб бераман ва бой отамнинг бу ҳақдаги нуқтаи назарини ҳам қўшиб қўяман. Тунокачилар тўғрисида бой отам шундай деганди: “Дунёда

тунукачилар тўлиб ётибди. Ундайларни нафақат савдо-сотик соҳасида, балки ҳар қандай касбда топиш мумкин. Тунукачилар таълим соҳасида, медицинада, юриспруденцияда, сиёсатда ва дин соҳасида ҳам бор. Шунинг учун ҳам савдо-сотик билан боғлиқ касбни шу соҳа вакилларининг баъзилари билан мулоқот оркали баҳолаш ярамайди. Улар яхши коммивояжер бўлишмагани учун ҳам тунукачи тунукачилардирлар. Устидан ҳукм ўтказиш, ёлғон, мажбурлаш, сунъий табассум, савдо билан шуғулланувчи инсоннинг асл кўриниши эмас. Савдо – бу мулоқот. Асл савдо – бу ғамхўрлик, тинглаш, муаммоларни ҳал қилиш ва дўстлардек хизмат кўрсатишдир”.

Бой отам учун савдо – ўз иккиланишларини, кўрқувни ва камчиликларни енгишни ҳамда кундан-кунга инсонларга хизмат қилиш ҳаёли билан уйдан чиқишни англатар эди. Унинг учун “сотиш” сўзи шудан иборат эди. У шундай дерди: “Асл савдо ва инсонлар билан мулоқот – бу сизни қанча сота олганингиз ёки комиссия чекингизни қай даражада юқорилиги эмас. Асл савдо бу сизнинг компаниянгиз сотаётган маҳсулотини қадрлаш ёки хизмат кўрсатиш жараёни ва истеъмолчилар хоҳиши, орзуси ва заруриятига жонкуярлик назари билан қарашингиздан иборат”.

Бой отам ўзаро таъсир қонунига, яъни Олтин Қонуниятга ишонарди. У сизнинг сотиш қобилиятингиз фақатгина комиссия чек даражаси билан ўлчанмаслигини билар эди. Аксинча, у шундай дерди: “Ҳар доим сотиш ва инсонлар билан мулоқот қилиш қобилиятингни ривожлантир. Сенинг ҳаётинг бошқаларга ёрдам бериш маҳоратингни ишлатишинг билан яхшиланади”. У доимо қуйидаги фикрни таъкидлар эди: “Сенинг бой-

лигинг, сенинг қувватинг ва сенинг бахтинг одамлар билан мулоқот қилиш қобилятингни ривожлантириш даражасида юксалади. Бу сенинг бизнес оламидаги ва умуман ҳаётингдаги энг муҳим омилдингдир. Мулоқот қобилятингни ривожлантиришни давом эттир, бу қобилятингни бошқалар ҳаётини яхшилашга сарфла, шундагина сенинг ҳам ҳаётинг яхшиланади”.

Қандай бизнес турини танлаганингизни аҳамияти йўқ, сизнинг омадингиз учун инсонлар билан мулоқот қилиш ва сота олиш қобилятига боғлиқ.

### БУЮК ЕТАКЧИЛАР – БУЮК МУЛОҚОТ УСТАЛАРИ

Мени савдо-сотик оламга киришимга асос бўлишга лойиқ бўлган бой отамнинг яна бир факти бу – буюк етакчилар доимо буюк мулоқот усталари бўлишгандир. У менга Линкольнинг геттйсберг нутқи кучини эслатди: “Бу инсон уруш сабаби унинг ечими билан боғлиқ эканлиги тўғрисидаги ғоясини кулай ўтказа олди”. Бой отам Джон Ф. Кеннедининг нотиклик қобиляти кучи, яъни Ойга инсонни юбориш мумкинлиги тўғрисидаги фикрни халққа яхшигина ўтказа олганидан далолат берарди. Ўта диний қарашларга эга одам сифатида бой отам яна шуларни таъкидлар эди-ки, Тереза она каби осойишталик кучига эга одам инсонларга ғамхўрлик кўрсатиш зарурлигини кўрсата олган ва бу фикр-ини таклиф қилган, яъни сота олган.

У шундай дер эди: “Агар сен ўзинг танлаган ҳар қандай соҳанинг етакчиси бўлишингни орзу қилсанг, сотиш қобилятинг устида ишлашни давом эттир, чунки бу айнан етакчиларни буюк қилувчи омиллардан

биридир. Янги ғояни сотиш қобилияти инсонларнинг ҳаёти ва умуман тарихни ўзгартиришга туртки бўлади”.

## СОТИШНИ ЎРГАНИШ БОШЛАНДИ

1974 йилда мен АҚШ денгиз пиёда қўшинлари корпусини ташлаб, “Ксерокс корпорейшн”га ишга жойлашдим. “Ксерокс”ни танлашимдан мақсад, бу компания яхшигина савдо-сотик таълими дастурига эга эди. Аслида бу дас-тур улар бозорга таклиф қиладиган маҳсулотлардан бири эди. Савдо-сотик дастури қанчалик мукамал бўлмасин, ҳақиқий дарслар офис ва кўчаларда бошланди.

Сотувни ўрганиш ҳаётимдаги бажарган энг қийин ишлардан бири бўлган десам муболаға бўлмайди. Мен табиатан одамови ва уятчанман. Ва ҳар сафар ўзгалар эшигини қоқаётгандаги даҳшат Вьетнамда бошимга тушган даҳшатдан минг чандон юқорироқ эди. Мен эрталаблари мени икки йилгача безовта қилган кўрқувни ва беҳузурликни ёмон кўрардим. Мен савдо ишлари буйича ишлаётган менежеримга бу ой ҳам менинг учун омадсиз келганини ва мен ҳеч нима сота олмаганимни айтишни ёқтирмас эдим. Мен комиссия чекимга қараб туриб, бу ой ҳам қарзларимни тўлай олмаслигимни англашимдан нафратланардим. Мен савдо-сотикни ўрганиш билан боғлиқ жамики нарсалардан нафратланардим, бироқ бу йўл бизнесни ўрганишнинг энг яхши усули эди. Ва мен чин дилдан айтишим мумкин-ки, ҳозирда менинг бойлигим, кучим ва бахтим менинг одамлар билан қиладиган мулоқотим ва сотиш қобилиятимнинг мазали мевасидир.

**НИМА УЧУН “КЎППАК САВДОСИ” КИТОБИ  
МУҲИМ**

Блэйр Сингер йигирма йил давомидаги энг яхши дўстларимдан биридир. У ажойиб суҳбатдош, малакали устоз ва ўхшаши йўқ гаройиб инсон. Унинг “Кўппак савдоси” китоби ўта жиддий ва одатда қурук мавзуга бирмунча ҳазилни олиб киради. 1999 йилда биз Блэйр билан шу китоб устидан дастлабки муҳокамамизни олиб борганимизда, иккимиз ҳам қачонлардир бу соҳа билан боғлиқ бўлган одамларга тўлиб-тошган савдо конференция залларида ўтирган коммивояжерчалар бўлганимизни эсга олган эдик. Биз ҳар душанба эрта-лаблари менежеримизнинг илҳом бахш этувчи нутқини кутиб ўтирган шу залдагиларнинг феъл-атворларининг ранг-баранглиги устидан ҳазил қилиб қулар эдик. Худди шундай кунларнинг бирида Блэйр қуйидаги ҳазилни айтган эди: “Тўпланиб турган барча коммивояжерларни бирор нарсага ўргатишдан кўра, бир хонага қамаб қўйилган кўппакларни у-бу нарсага ўргатиш осонроқ”. Ва шундагина у қайсидир бир компаниянинг савдо бўлимини турли хил зотлардан иборат кўппаклар турар жойини тасаввур қилиш ғоясини олға сурди. Шу орқали “Кўппак савдоси” таълим дастури юзага келди.

Мен Блэйр Сингердан менинг бой отамнинг маслаҳатдоши эканлигидан ва унинг “Кўппак савдоси” китоби “Бой отамнинг маслаҳатдошлари” китоблари туркумидан жой олганидан бениҳоя фаҳрланаман. Агар бой отам бу дунёдан кўз юмганида у ҳам бундан фаҳрланар эди ва жуда бахтиёр бўлган бўлар эди. Гар у ҳозир шу ерда бўлганида у қуйидагиларни айтган бўлар эди: “Савдо қилишни ва одамлар билан мулоқот қилиш

қобилиятини ривожлантиришда давом этинг. Сизнинг бойлигингиз, сизнинг қувватингиз ва сизнинг бахтингиз, қобилиятингиз ўсиши даражасида ўсиб боради”. Илтимос ўқинг, бу китобдан ўрганинг ва роҳатланинг. Сўнг гуллаб-яшнашга олға қадам босинг!

*Роберт Кийосаки*

### КИРИШ

Ўзининг “Пул оқимининг квадранти” китобида Роберт Кийосаки инсонларни куйидаги турларга бўлади: “Р” (ёлланма хизматчилар), “С” (ўзини ўзи иш билан таъминлайдиганлар), “Б” (шахсий бизнес эгалари) ва “И” (сармоядорлар). Албатта, катта бойлик тўплаш учун “Б/И” –квадрантида турган одамларда имконият кўпроқ. Лекин одамларга бизнестда омадини келишига халақит берувчи омиллардан бу – қўрқув, савдони ёмон кўриш ва сотиш қобилиятини йўқлигидир. Агар сиз сота олмасангиз шахсий бизнесингизни ярата олмайсиз. Сота олиш ва етакчилик ёнма-ён туради, сабаби улар ҳамма нарсадан яхшилиқни кўзлай билиш ва бошқаларни сизга хайрихоҳ бўлишига кўндириш қобилиятига боғлиқдир. Мен ҳеч қачон сотишни билмаган, кўндира олмаган ва керакли жойда босим ўтказмаган етакчиларни учратмаганман.

“Б” квадрантига ўтишга жазм қила олмаётган ёки бу томонга ўтишни хоҳламаётганларга даромад олишининг яна бир имкони бу сотиш санъатини ўрганишдир. Ўзингиздаги бу имконит орқали сиз “Б” ёки “И” квадрантларига йўналтирилган йўлни комиссия рағбатлантиришни сотишдан тўпланган каттагина даромад, муаллифлик гонорарлари, акционерларнинг

ташкилотлардаги қисми ва рағбати орқали тезлаштиришингиз мумкин. Факатгина қатъий тайинланган ойлик маош чеки рамкасидан чиқиб кетолмайдиганларга қараганда сиз тўла юксалишингиз мумкин. Бировнинг мархаматига боғлиқ қилиб кўядиган лавозимингизни кўтарилишини сўраш ўрнига, сиз шунчаки кўпроқ сотишингиз мумкин. Менинг отам (бой ҳам эмас, камбағал ҳам эмас) менинг бобомдан менга буюк ҳада етиб келган. У шундан иборат эдики, мен ҳар ерда ва ҳар қачон ўзим учун даромад яратишим мумкин. Агарда бошқаларга маъқул келадиган ва ёки истеъмолидан кўра афзал турадиган шундай маҳсулот, хизмат ёки яхшигина имкониятларни бера олсам, доимо пул қила олишимни менга ўргатишган. Бунинг учун қиладиган ягона ишим бу – яхшигина фойда эвазига сотишни билишдир!

Агарда сиз “Б” квадранти тарафида омадга эришмоқчи бўлсангиз, унда сиз асл савдо кўппаги бўлишингиз лозим. Агарда хоҳламасангиз, унда сизда натижалари йўқ буюк орзуларингиз бўлади холос.

“Кўппак савдоси” китобини ёзилишига сабаб, бу соҳа билан мен ва атрофимдаги одамлар ўттиз йил давомида шугулланганликларидир. Ва яна сабаблардан бири бу, мен атрофимда бу соҳа ичидагиларнинг кўпчилигининг оламшумул омади келганини, ҳамда савдо билан шугулланганлар орасида кўп одамларнинг ҳафсаласа пир бўлганларни кўрганимдир. Мен аниқ биламан, бу йўлдаги омадсизликларни камайиши ва омаднинг кўпайишига шунчаки таъминлаш йўли бир неча асосий катъий ишонч – савдога ва бошқаларга таъсир ўткази олишга боғлиқдир.

Менда ҳам кўппак бор. Ва бир неча йиллар давомида уни кузатиб, мен шунга амин бўлдимки, бизнинг ки-



чик дўстларимиз-кўппаклар ва биз-одамлар ўртасида ажойиб ўхшашликлар мавжуд. Дунёда “инсоннинг энг яхши дўсти” ва инсон ўртасидаги боғлиқликдан кўра қаттиқроқ бирор нарса йўқ. Барча асрлар давомида кўппаклар ўз эгаларини ҳимоя қилганлар, ўлжани излаб, ҳамма биздан юз ўгирган маҳал ҳам ўзларининг дўстликларини ва муҳаббатларини таклиф қилишган. Улар ўзгартириб бўлмас даражада оптимистдирлар ва охиригача ўз қарорларида худди коммивояжерлар сингари туришади.

Агар китобни ўқиб чиқсангиз, ўргансангиз ва унинг маслаҳатларига амал қилсангиз куйидаги тўрт нарсадан бири бўлиши мумкин:

- Агар сизга сотиш ёқиб қолган бўлса, унда даромадингиз шифтдан баландроққа кўтарилади.

- Агар сиз сотиш билан шуғулланаётганингиздан унчалик фахрланмаётган бўлсангиз, унда худди товус каби нуфузли ва янги кучларни тўплаб, ишингизга киришасиз.

- Агар сиз савдо билан шуғулланмасангиз, унда бу билан шуғулланишнинг имкониятларини кўриб чиқишни ёки сиз атрофдагиларга қай тарзда таъсир ўтказаётганингизни қайта кўриб чиқишни ҳоҳлаб қоласиз.

- Сиз кўппак сотиб олишни ҳам истаб қоласиз!

Бугунги бизнес биздан қай биримиз бошқаларни кучлироқ қизиқишга ҳаяжонлантириши ва у сизга нима таклиф қилгани, яъни бу маҳсулот, хизмат ҳамда ғоя учун яхшигина имкониятларга боғлиқ хавотирга солишига қараб бизни баҳолайди. Ва баъзи бир инсонлар ақл бовар қилмас даражада фантастик маблағлар ишлаб топаётган бир пайтда, баъзилари ўзларининг оддийгина маблағидан қийналади.

Хўш, уларнинг фарки нимада? Қандай қилиб ўзга одамларнинг қувватига, хоҳишига ва пулларига бўлган жангда ғолиб бўлиш мумкин?

Саволга жавоб ўзимизнинг табиатан берилган қобилиятимиз ва орттирган малакамиз кўринишида яширинган. Бошқалардан кўра қобилиятлироқ ва малакаси кўпроқ инсонлар бошқаларни ўзига қаратиш ва таъсирини ўтказиш орқали энг самарали битимларга эга бўлишади ва энг юқори даромад эгасига айланишади.

Буни амалга ошириш учун биз қуйидаги савдо билан боғлиқ баъзи афсоналарга бутунлай чек қўйишимиз зарур...

### **Биринчи афсона**

Савдо-сотик оламида бирор нарсага эришишингиз учун сиз “баджаҳл кўппак” бўлишингизга тўғри келади. Бундан шу нарса келиб чиқадики, чегараланган инсонларнинг турларигина бу соҳа билан шуғуллана оладилар.

### **Биринчи факт**

Жуда кўп вақт мобайнида савдо-сотик санъати калитини Грааль Қадаҳи яъни (Граал Қадаҳи-*Ўрта асрлар нақлига кўра “Юмалоқ стол атрофида”ги саркардалар доим излашган, Исо (а.с)нинг қони йиғилган қадах. Иккинчи, маъноси-етиб бўлмас мукамаллик.*) кўринишида тасаввур қилишар эди. Саноғи йўқ китоблар, магнитофон ленталаридаги ёзувлар ва гуруҳлар бу фаолиятдаги омадни ва моҳирлик сирини биладигандек ўзларини тутишган.

Биз савдони таҳлил қилиб, тартибга солиб, профессионал атамалар билан белгилаб шу қадар “тозалаб” ташладикки, унинг асл ва туб моҳиятига туташиб турган нуқтани йўқотиб қўйдик ҳамда оддий бир ҳақиқатни эздан чиқариб қўйдик.

Ҳақиқат эса шундан иборатки, сиз савдо-сотик соҳасида ютуқларга эришишингиз учун жангари бақувват кўппак бўлишингиз шарт эмас. Бу савдо кўппакларининг бир туридир. Аслини олганда савдо кўппакларининг беш тури мавжуд. Агар сиз шу турларнинг қай бирига мос келишингизни аниқлаб олсангиз ва бу қобилиятингизни ўз ўрнида ишлата олсангиз, қолгани сизнинг ҳаракатингизга боғлиқ бўлиб қолади. Ёки бўлмаса, бошқа тур кўппакларидан бир неча маҳорат дарсларини ўргана олсангиз, сиз янада юқорироқ омаддан роҳатланасиз.

Масалан, този ит (ретривер) – бутун дунёдаги энг қувноқ, энг самимий, энг ёқимтой кўппакдир. У сизни пайти келди дегунча ялаб-юлкашга, думини ликиллатиб туришга доимо тайёр. Аммо, унинг хўжайинига таҳдид қилишингиз билан у бир зумда ўзининг дўстона муносабатини ўзгартириб юборади. Този ит (кўппак) ёқимтой ва самимий бўлиши лозим, лекин уни бультерьернинг баъзи сифатларига ўргатиш мумкин.

Бизлардан ҳар биримиз алоҳида бир оламмиз ва бизлардан идеал коммивояжер яшаш учун қилинган жамики ҳаракатлар олдиндан бесамар бўлиб, охир-оқибат ҳаммамизни омадсиз инсонларга айлантириб қўйиши тайин.

### **Иккинчи афсона**

Бизга коммивояжерлар эга бўлиши зарур бўлган барча маҳоратларга етарли даражада тайёр бўлишимизни ва барча қобилиятларга эга бўлишимизни таъкидлашади. Лекин, буни килиб бўлмайди! Бундай инсоннинг ўзи мавжуд эмас! Одатга кўра, бизга ўзимизнинг табиигимизга қарши курашиб, заиф томонларимизни кўчайтиришимизни, оқибатда идеал бўлишимиз кераклигини айтишади.

### **Иккинчи факт**

Омадимизнинг сири шахсимизни тайёргарлигидагина эмас. Биз ҳамма учун жамики нарса бўлишимиз керак эмас. Биз қандай бўлсак, ўзимизни шундай қабул қилишимиз керак ва билим-кўникмаларимизни ўзимизнинг кучли томонларимизни даромадли капиталга айлантиришимизга ишлатишимиз зарур.

Заиф томонларимизни кучлисига алмаштириш – бе-самар вақт кетказишдир! Нимани ЯХШИРОҚ қила олишингизни аниқлаштириб олмоқ ва кучли томонларингиз устунлигидан фойдалана олмоқ етарли чақирикдир!

Агар мен сизга юраётган йўлингизда ҳаммаси “окей!” деб айтсамчи?

Мен сизга савдо соҳангиздаги турган жойингизда кўшимча минг доллар қила олишингизни айтсам нима бўлади?

Мен сизга буни қандай тарзда қилиш мумкинлигини ўргатиб қўйишимни айтсам нима дейсиз?

### Учинчи афсона

Барча коммивояжерлар – еб тўймас наҳанглардир.

Атрофимизда шундай инсонлар борки (сиз улардан бири бўлишингиз мумкин), касб ёки танишув объектини танлаётганда, савдо билан шуғулланувчи одамларга жамоат ҳожатхоналари тозаловчиларидек ёки ядро қуроллари билан ўтказилаётган тажрибалардаги қуёнчалардек паст назар билан қарашади.

Шу нуқтаи назарга амал килувчи инсонларга бирор нарса сотиш бу – ўлимдан ҳам баттарроқдир. Улар учун бу сўзни эслашларининг ўзиёқ хаёлларидаги ҳар бир эшикни тақиллатиб, кимдан бўлса ҳам, қандай тарзда бўлса ҳам, ўз фойдасини кўзлаб иш юритадиган, бетартиб, сингари доимо оғзидан тушмайдиган, ялқов йигитлар кўз олдиларида намоён бўлади.

### Учинчи факт

Биринчи навбатда, агар сизга шундай назар билан қарашларидан қурқсангиз ёки ўзингизни ўзингиз шундай хис қилсангиз, бошқаларнинг ишончига кириш ва буни енгиб олишингиз ниҳоятда қийин бўлади. Сизнинг қурқувингиз ва ишончсизлигингиз ишингизнинг самарасида ўз аксини топади.

Коммивояжерлар – шунчаки одамларга зарур бўлган маҳсулотларни, хизматларни ва яхшигина имкониятларни тўплаб, маълумот етказиб берувчилардир. Соттишдан аввало сиз савдога бўлган муносабатингизни ўзгартиришингиз керак. Джон Ф. Кеннеди сотган, Мартин Лютер Кинг сотган, Ганди сотган, сизнинг фарзандларингиз доимо бир қанча фикр (ғоя)ларни сотишади. Майкл

Делл, Луи Герстнер, Уоррен Бафсет, Винчи Ломбарди, сизнинг ота ва оналарингиз – уларнинг ҳаммаси сотишади. Бу инсонлар ўта критик дамларда бошқаларга етиб бормаган, зарур бўлган маълумотларга эга бўлишган ва шу билан бирга ишлаб чиқаришни, шахсий фойдаларини ва хабардорликларини янада юқори даражага кўтарилишига имконият яратишган. Сиз ўз имиджингизни ўзингиз танлайсиз.

### **Тўртинчи афсона**

Мен савдо-сотик соҳаси ичида бутун умрим давомида бўлдим – бу ерда мен билмаган нарсанинг ўзи йўқ.

### **Тўртинчи факт**

Ҳозирда яшаётган оламимиз кеча яшаган оламимиздан ва эртага яшамокчи бўлган оламимиздан тубдан фарқ қилади. Аввало, ҳеч қачон тарихда ўзгаришлар бунчалик тез юз бермаган. Кеча иш бераётган жараён эртага иш бермаслиги мумкин, шунинг учун савдо кўппаклари оломондан олдинда бўлишлари учун доимо изланишлари КЕРАК.

“Кўппак савдоси” китоби ғолиблик учун ментал ва эмоционал имкониятларни берадиган аклий салоҳиятни ўргатади. Бу савдо соҳасидаги имкониятларингизни кучайтирадиган билимлар, услублар, стратегияларга қаратилган таълимдир.

Ҳаттоки, қари савдо кўппаклари ҳам ўқиб, ривожланишни ўз қулларига олишса, улар ҳам рақобатбардош бўлишлари мумкин. Барча кўппаклар ов қилишни билишади, лекин баъзилари тўйдириб қўйилгани ва жис-

моний активликлари етарли эмаслигидан ов қилишни эсларидан чиқариб қўйишган. Ов қила олмайдиган кўппаклар ўзларининг “мен”лари қурбонларига айланиб, етарлича хоҳиш йўқлиги сабабидан ўсиш, ўрганиш ва янги билим чўққиларини эгаллашга интилишмайди. Бу кўппаклар энди ёш кўча кучуклари билан рақобатлаша ололмайдилар. Улар билан тенгма-тенг бўлиш учун, сиз ўрганишни давом эттиришингиз зарур.

### **Бешинчи афсона**

Мен таъминот соҳасида ишламайман.

### **Бешинчи факт**

Сиз ўзингизни коммивояжер санайсизми ёки йўқ, савдога боғлиқ дарслар ниҳоятда қимматлидир. Бу сиз ҳаётдан нима исташингизни тушунишга ёрдам берувчи дарслар ҳамдир.

Мен ҳар бир инсон доимо сотишини таъкидлашда давом этаман. Агар сиз турмуш қурмоқчи бўлсангиз ёки ким биландир алоқада бўлсангиз, агар сизнинг фарзандларингиз бўлса, агар сиз бирор бизнес эгаси ёки ёлланма хизматчи бўлсангиз – умуман олганда танангизда юрагингиз уриб турар экан, унда сиз вақтингизнинг кўп қисмини савдо рақобатлашувининг энг юқори нуқтасида сарфлаётган экансиз. Ҳаёт – бу савдо. Ва савдо гуруҳингиз аъзолари ҳаётингиздаги фазаларга мувофиқ яшаш жараёнидаги кризис ҳолатларидан келиб чиққан ўзгаришларингиз сабабидан улар ҳам ўзгаради.

Гурух билан ишлаш жараёнида бошкаларни кўндириш ва тўғанокларни йўқотиш доимий жараён ҳисобланади. Хўжайинингиз билан, банк ходими билан, ака-укаларингиз ва опа-сингилларингиз билан сотувчилар билан солиқ йиғувчилар билан ёнингизда яшовчи ўша йигит билан ўзаро муносабатингиз – буларнинг ҳаммаси савдо жараёни таркибидир.

Лекин, савдо битимининг энг муҳими, бу ўзингиз билан ўзингиз тузган битим ҳисобланади. Сиз ўзингиз учун ўша қаттиққўл, танқидчи, камгап мижоз, рад этувчи ва инкор қилувчи шахсий механизмсиз. Шунга қарамай, сиз ҳар куни ўзингизга сотишингиз керак.

Савдо учун зарур бўлган билимлар, инсонгина эга бўла оладиган, ҳеч қандай истиқболи бўлмаса ҳам ҳаётни ўзгартирадиган билимлар сирасига киради. Сизга айтишим мумкин-ки, бу билимларни ўрганиш ва уларни қўллаш ҳаётимда асосни тўқилишига ёрдам берди. Турмуш қуришимдаги ғаройиб омад, менинг оилам, карьерам, менинг дўстларим ва менинг яшаш тарзим ўзлаштирган дарсларимнинг ва савдо орқали амалга оширганларимнинг натижасидир.

Ва бу билимларнинг кўпчилигини қандайдир савдо-сотиқни ўргатиш курсларидан ёки юқори ҳақ тўланадиган бирор консультантдан олмаганман. Улар ўттиз йиллик кузатишлар, таҳлил ва амалиёт натижасида вужудга келган. Бу китобни қанчалик кўп ўқиб-ўргансангиз, ҳаётингизга шунчалик кўп таъсир ўтказиб, уни енгилроқ, бойроқ ва кўпроқ манфаатдорроқ бўлишингизга ёрдам беради.

“Кўппак савдоси” ўзимизга ўзимизни ҳам жиддий, ҳам кулгили қарашларимизни кўрсатиб бера олади. Ҳар биримиз қандайдир кўппаклардан биримиз.



Қимматбаҳо тош ҳам. “Кўппак савдоси” – бу ўзингизда унисини ҳам бунисини ҳам биргаликда кўришни ўрганишингизга бир имкониятдир.

Бу китоб – энгил ҳазиллар йиғиндиси, шахс ривожланишининг кучли таълими ва кўпгина янги чиққан усуллар орқали сизни кўтариш, сизни сиз хоҳлаганингиздек кучли қилиш, нафақат сизни, бошқа инсонларнинг фойдасини кўзлаб ёзилган. Одамларга қанча кўп хизмат қилсангиз, шунча кўп рағбат оласиз.

“Кўппак савдоси” ҳар қандай савдо турини янада осонроқ қила олади. Сиз қайси тур савдо кўппагига мансуб эканлигингизни аниқлашни ўрганасиз, шу орқали қобилиятингизни нақд маблағга алмаштира оласиз. Шу билан бирга китоб сизга энг яхши савдо, мутаносиблик ва ҳиссиётга тўла билимларни беради. Бу билимлар билан сиз табиатан берилган қобилиятларингизни кенгайтиришингиз ва етакчи бўлиб олишингиз мумкин.

“Кўппак савдоси” – сизни кучингизни очиб, уни кўпайтиришингизга ёрдам берувчи билимларнинг илмий усуллари дидир.

Сотувлар – бу асл шахсингиз моҳиятининг ривожланиши йўлидаги саёҳатдир. Сиз одамлар, савдолар, презентациялар маркетинглар, келиб чиқиши мумкин бўлган тўсиқлар ҳақида билиб олганларингиз, ҳамёнингизга тўғридан-тўғри маблағ кўринишида тушади. Сиз ҳар куни ким эканлигингизни ва аслида нимадан қилинганингизни англай бошлайсиз.

### **Қандай ажойиб саргузашт!**

Асл савдо куппаги фақатгина ғайрат, қувват ва яхшигина машқ қилиш шахсий қониқиш манбаси ва

яхшигина маблағга айланиши мумкинлигини билади. Бу китоб янада бадавлатроқ ва янада бахтлироқ ҳаётга эга бўлишингизда сизнинг шахсингизни сайқалловчи ўзингизнинг дастурингиз бўла олади. Уни қанчалар кўп ўқисангиз, шунчалар кўп сота оласиз ва сизда бу жараён шунчаар кўп қониқиш ҳосил қилади.



Китобнинг айрим боблари сотиш менежерлари манзилига қаратилган бўлиб туюлсада, аслида бу маълумотлар савдо соҳасида банд бўлган барча инсонлар учун ҳам қаратилган. У кучли томонларингизни ишлата туриб, кучсиз томонларингизни камайтиришга имкониёт яратиб, сизнинг қайси турга мансуб эканлигингизни тушуниб олишингизга ёрдам беради. Агар сиз менежер бўлсангиз, у сизга қарам бўлган савдо кўппакларини зотларини аниқлаб олишингизда ёрдам беради. Шу орқали сиз қайси бирини қайси ўлжага йўналтиришингиз мумкинлигини таъминлайди.

Олдиндан кўра билиш қобилияти (интуиция) ҳам савдо агентлари ва ҳам менежерларга бирдай муҳим.

Энг яхши савдо кўппаклари бошқалар ва ўзларининг ҳаракатлантиришни янада кўпроқ ўзлаштириш учун ҳамма нарсага тайёр.

Яна шунини таъкидлашим керакки, мен турли хил турдаги кўппакларнинг айнан ўзига хос кўникмалари ва ўйлаш жараёнларига тақлид қилишга интилмаганман. Мен кўппаклар бўйича мутахассис эмасман ва китоб бу

жониворларнинг илмий тажрибаларига асосланмаган. Бу китоб кўппакларни севувчи бир инсон каби менинг шахсий ҳаваскор тажрибамга ва минглаб коммивояжерлар билан боғлиқ профессионал тажрибамга асосланган. Агар сиз кўппаклар билағони ёки ҳаваскори бўлсангиз ва агар сиз аниқликка ҳамда конкретликка носоглом нафсни ҳис қилаётган бўлсангиз, илтимос, хафа бўлманг. Бу китобнинг асосий мақсади – коникиш ҳис қилишни ўргатиш ва имкони борича ўзига ишонган ва кучли инсон бўлишингизга ёрдам бериш.

### 1. Сиз-савдо кўппагимисиз?

Хуллас, вақти келди! Жавоб яқин. Узоқ давом этган ойлардаги қаттиқ машаққат, кутиш, иккиланиш ва умид шу бир неча қисқа дақиқаларда тугайди.

Сиз ажойиб оқ – қора ҳаётда яшаб келяпсиз. Иккинчи ўринга мукофот берилмайди. Бу ҳамма нарса ёки ҳеч нарса тикилган ўйин. Ғолиб чиққан мукофотни олади, ютқизган эса оч – наҳор нари кетади. Касбимиздаги кийин ва мукамал ишлаб чиқилган тилга қарамасдан, аслида икки сўз – “ҳа” ва “йўқ” сўзлари муҳим роль ўйнайди.

Жавобни кутиш мобайнида, сизнинг истак ва хоҳишингизга қарамай сўнги бир неча ойларни ёзиб олинган лентани ортга айлантиради... Ҳаммаси уч ой аввал тўлиб кетган лифт ичида, телефон рақами ва исм ёзилган қогоз парчасини узатган оғайнингизни учратган пайтдан бошланди. “Уларга қўнғироқ қил, менимча бу уларни кизиқтириб қўяди”, – деди оғайнингиз.

Ана шунда ўйин бошланди...

Сиз илк алоқани жанг билан ўрнатдингиз ва шу билан бирга энг зўр шахсий ёрдамчи кўмагида қарорларни қабул қилувчи одам билан танишишга йўл очдингиз. Мажлис. Электрон почта орқали кўпгина сўровлар алмашуви. Телеконференция вақтидаги кўнғироқ бурилиш ясади. Сиз қизиқишларини кучайтиргандан кучайтириб, ишни марра чизифигача олиб келдингиз.

Ва мана сиз ўзингизни таништиришингиз мумкин бўлган вақт яқинлашмоқда. Сиз бўлиб қатнашадиган мусобақа тўғрисида разведка қилиб, агар ҳаммаси яхши кетса, натижа сизнинг фойдангизга бўлишини билиб олдингиз. Презентация вақтида сиз ўз ролингизни қойилмақом қилиб ижро этдингиз. Сизнинг ҳаракатларингиз юмшоқ, овозингиз – кучли ва ишончли эди. Хира ёритилган бу хонада сиз бу ўйинда олдинга фаройиб нозик ҳаракат ва эпчиллик билан интилардингиз. Сиз уйингизга эҳтиёт қилиб йиғилган ёруғлик нурларини кўтарганча қайтдингиз. Ҳаммаси ажойиб ўтди. Токи сизга кўнғироқ қилиб, “савол” беришмагунича.

Бу “савол”ни эшитган гуруҳингизни нафаси ичига тушиб кетди, лекин сиз уни саросимасиз кутиб олдингиз ва кўзгалмас руҳиятда жавоб бердингиз. Бу қийин савол эди, бироқ сиз яхшигина тайёргарлик кўриб қўйгандингиз. Хонадаги бирорта одам ҳам хаёлингиздан овозсиз ўтган хавотирни илғай олмади.

Ёки сезиб қолишдимикин? Балки бу саволга бошқача жавоб бериш лозимиди?

Ҳар доим азалий “агар”, “лекин”, “балки” лар бўлади. Ҳакамлар ўзларининг ҳукмларини чиқаришгунча бу хаёллар сизни қийнаб келади. Сиз энди ҳеч нима айтолмайсиз, ҳеч қандай қўшимча қила олмайсиз. Хаёлларингизни эгаллаган оғир ишончсизликдан кўра сизда

ҳеч нима қолмаган. Сиз томонингиздан қилинган барча уринишлар Манхэттендаги баланд осмонўпар бинонинг ўттизинчи қаватида жойлашган конференцзалнинг беркитиб қўйилган эшиклари ортидаги мунозара натижасига боғлиқ.

Сиз соатингиз милларига қараб, уларни сониялар сайин секинлашаётганини кузатиб турибсиз. Ўткир кечинмалар билан сиз у ерда қўллар кўтарилаётганини сезиб турибсиз. Овозлар ҳисобланди ва қарор қабул қилинди.

Телефон қўнғироғи овозидан сесканиб, ички кинофильмингизни кўришдан реал ҳаётга қайтдингиз. Сиз телефон тарафга кескин ҳаракат қилаётганингизда йиқилиб тушмаслик учун ёзув столини ушлаб олишингизга тўғри келди. Сиз фақатгина бир нарсани – бу кутиш ҳар қандай қарордан ёмонроқ эканлигини сезардингиз! Сиз ўз вақтида ўзингизни қўлга олиб, хаёлларингизни йиғиб, покер ўйинчиси ниқобини ўз юзингизга тортиб, чуқур нафас оласиз: “Эҳ, агар мен буни қўлга ололсам, жуда яхши; қўлга ололмасам, эртага ҳам кун борку”. Бир неча телефон қўнғирокларини ўтказиб, гўшакни ўша дақиқадаги барча оптимистик ҳаракатларни йиғганча дедингиз: “Алло”.

Сизга бу кўриниш танишми? Таниш бўлиши керак. Бу каби жараённи ҳамма бошидан ўтказган.

Бу окопдаги ҳаёт каби. Ҳамиша аёвсиз кузатувлар. Ғалабалар орасидаги вақтда кўп йўқотишлар ва тўғри йўлдан адашишлар бўлади. Шодлик, умид, кўтаринки руҳ ва ҳаяжон ғалати ҳолатда кўркув, тушкун кайфият ва умидсизлик билан боғланиб қолади. Сиз ҳозир ўзингизни ўқ ўтмайдиган ва етиб бўлмас даражада ҳис қиласиз, кейинги дақиқада эса – йўқ! Лекин сиз асабий

бир саросимада пойга чанқоклиги билан ўраб олингансиз ва у сизни тушунтириб бўлмас даражада ортга қайтишга мажбур қилади.

Кўпчилик савдо агентлари бир – бирлари билан ўзаро суҳбатда савдо-сотик соҳасида ишлаш – бу “кўппакча ҳаёт”лиги ҳақида ҳамфикр бўлишади. Бирок, бу ўхшатиш замирида сиз ўйлаганингиздан кўпроқ ҳақиқат яширин. Коммивояжер бўла туриб, биз кичик дўстларимиз – кўппаклар билан анчагина ўхшашликларимиз мавжуд.

Масалан, сиз кўппакни таёк ортидан қандай югурганини кузатганмисиз? Сиз таёкни олиб, гуркираб ўсиб кетган, ўтлар билан копланган майсазордан иложи борича узокроққа отасиз. Ёнга осилган тили, чапак чалаётган қулоқлари билан кўппак маргаритка ва айиқтовонлар устидан худди учиб ўтади. Унинг мушаклари таёк излаш жараёнида худди таранг тортилган сим кабидир. У сизга худди табассум қилаётгандек туюлади. Унинг хаёли ҳаяжондан рақсга тушади, сабаби бу лаззатнинг энг юқори чўққисидир. Жамики уни уринишлари: увиллаши, у – бу ерларни тирнаши айлантиришга олиб чиқишлари–ҳиёбонга тезроқ етиб олишига арзирди. Кўппак шу таёк ортидан югуриш учун яшайди!

Сиз ҳеч ўзингиздан сўраганмисиз: “Кўппакларни таёклар ортидан югуришни ёктиришига нима мажбур қилади”?

Сиз ҳеч ўзингиздан сўраганмисиз: “Нима учун мен шу савдо битимлари ортидан югуришни давом эттиряпман”?

Агар сиз қачондир кўппакни хўжайинига копток ёки таёк отиши учун хиралик қилганини кўрган бўл-

сангиз, савдо жараёни ва кўппакларнинг ўзини тутиши орасидаги ўхшашликни тушунишни бошлайсиз. Кўппак таёғини одам оёқлари остига қайта-қайта ташлайди. Ўзининг қандайдир бир ажойиб ҳиссиёти билан кўппак одам бу таёқни охир – оқибат кўтариб, яна ташлашини БИЛАДИ. Хўжайини кўппак илтимосини ҳар сафар инкор қилишига қарамай, у бу жараёнга олдинги энтузиазм билан кейинги сафар унинг илтимоси қондирилиши умид қилади.

Худди шундай қилиб болалар ҳам ўзларини тутишадди.

Менинг ўғилчам Бенджаминнинг хаёлига бирор нарса келиб қолса, у ҳам шундай тиришқоқлик билан ўзининг мақсадига эришади:

“Дадажон, сиз мен билан ўйнагани келасизми?” –

“Албатта, Бен, ҳозир шуни печат қилиб олай” –

“Дадажон, сиз ҳозир мен билан ўйнайсизми?” –

“Албатта Бен, айтдимку – бир дақиқадан сунг” –

“Дадажон, ҳали бир дақиқа ўтмадими?”

Агарда сиз қачондир ишонтирган, келиша олган, чамалай олган ва бошқа бировнинг нуқтаи назарига таъсир ўтказа олган бўлсангиз, сиз савдолашган экансиз. Аслини олганда, шунга ўхшаш вазиятларда сиз ҳақиқатдан ҳам ғалабалардан қониксангиз, сиз ўйлаганингиздан кўпроқ кичик дўстларимиз кўппаклар билан ўхшашликларингиз мавжуд. Улардан ўрганишингиз

мумкин бўлган нарсалар бор. Сиз ўша – мен савдо кўппаги деб айтадиган одам бўлишингиз мумкин.

Савдо кўппаги ҳаёти – моҳиятан энг яхши ҳаёт.

Савдо кўппаклари – энг ҳурматли, энг кўп ҳақ тўланадиган ва ҳозирги кунимизнинг энг омадли бизнес қаҳрамонлари, бутун дунё масштабидаги чемпионларидирлар. Савдо кўппагисиз ҳеч бир бизнес яшаб кета олмайди. Буюк савдо кўппакларисиз ҳеч бир бизнес гуллаб – яшнаш олмайди. Деярли барча буюк лидерлар – бизнесменлар, омадли тадбиркорлар ва ишбилармон инвесторлар бу ишда малака тўплаш ва савдони ўрганишга ўзларининг куч ва омадларини тинмай сарфлашади.

Ўлжани пойлаш ва эҳтирос билан ов қилиш ёки қобилият ва билим худо томонидан берилган қимматбаҳо ва ажойиб ҳадядир. Савдо билан қанчалик яхшироқ шуғуллансангиз ва кўндиришни ёки музокара олиб боришни билсангиз, шунчалик олдингизда бойлик, яхшигина имкониятлар ва ажойиб мулоқотларга тўла дунё ўз эшикларини очади.

Улкан комиссия маблағлар оқими, кенг миқёсидаги сотиш, кучли презентациялар озод ва ҳар нарсадан холи тинч ҳаёт тарзи қорхона номидан бизнес билан шуғулланувчи, маркетинг шаҳобчалари чегарасида ёки қучмас мулк, суғурта ва чакана савдо соҳасида шуғулланувчи турфа одамлар – табиатан юмшоқ ва сокин, одамшинаванда ва суҳбатсевар ёки техникавий таълим соҳиби ва интеллект юқори одамларга муқофот сифатида берилади.

Омаднинг қалити бошқалардан кўчириб олинган ху-



сусиятлари натижасида эмас, балки ўзингизнинг ажойиб қобилиятингизни ҳараклантиришни ўрганишингизда мужассам. Шу сабабдан сиз қайси “тур”га мансублигингизни аниқлаб олишингиз лозим. Қуйидаги бобларда биз ҳар бир тур кўппагининг табиатини ёритиб берамиз.

Қайси тур савдо кўппагига мансублигингизни аниқлаштириб олишингиз билан ўзингиз орзу қилган ҳаёт тарзини яратиш учун юз минг долларлаб нақд маблағни маҳсулотга айлантира оласиз. Сиз ўзингизнинг табиатан кучли томонларингизни билиб олиб, сиз учун фойдали бўлиши мумкин бўлган натижаларга айлантиришингиз мумкин. Шу билан бирга, сиз ўзингизни заиф томонларингизни ҳам билиб олиб, улардан айланиб ўтишни ёки ҳаётингиз давомида ҳар ерда фақатгина “ҳа” жавобини эшитиш билан ўрнини тўлдиришингиз мумкин. Агар сиз буюк савдо кўппаклари босиб ўтган йўлни ўрганмокчи бўлсангиз, сиз ўзингиз хоҳлаётган жамики бойликларни эгаси бўлишингиз мумкин.

Савдо – бу гуруҳли спорт бўлгани учун, қобилиятларни аниқлай олиш ва атрофингиздаги одамлар табиати омаднинг имкониятларига бевосита таъсир ўтказди. Сизнинг истеъмолчиларингиз билан бевосита алоқадор ҳар бир инсон гуруҳингиз бир қисми ҳисобланади. Ҳоҳ савдо менежери, хоҳ савдо агентлари гуруҳи авзоси бўлишингиздан қатъи назар ҳамкасбларингиз “тур”ини аниқлашни била олишингиз энг қимматли иш қуроли ҳисобланади.

Сиз атрофингиздаги инсонларни тушунишни ўрганиб оласиз ва бу билимингизни ажойиб натижаларга айлантиришингиз мумкин.

ОГОҲЛАНТИРИШ: ҳамма ҳам КЎППАК бўла-  
вермайди! Гап мушуклар, отлар ёки қушлар ҳақида  
эмас. Агар сиз кўппак бўлсангиз, унда ов қилиш  
қобилиятингиз бўлиши керак. Қалбингиз туб-тубида  
кўппак сингари майлдан бир томчи бўлсада ҳис қи-  
ласизми?

Савдо кўппаги эканлигингизга шубҳангиз бўлса,  
қуйидаги саволларни ўзингизга бериб кўринг:

- Истикболли истеъмолчи сизга “ҳа” деганда ички  
силтаниш ҳис қиласизми?
- Шунақаси ҳам бўлганми: “ов”нинг ўзи ҳар  
қандай мукофотдан ёқимлироқ?
- Сиз унчалик муҳим бўлмаган комиссия  
маблағларидан кўшимча таниқлилик, шараф ва ҳурмат  
эвазига кеча олармидингиз?
- Сизда ички туғма қайсарлик мавжудми?
- Қандайдир қизиқарли ҳикояларни айтиб бериш  
каби заиф томонингиз борми?
- Бошқаларни кўндиришга интилиш каби тенден-  
цига эгамисиз?
- Сиз ҳеч сезганмисиз, бир гуруҳ одамлар орасида  
бирор қизиқарли мавзудаги суҳбатда овзингизни кўта-  
риб, табиийки бошқалар назарини ўзингизга қарата  
оласизми?
- Сиз бирданига барча ҳиссиётлар йиғиндисини:  
омадингиз келиши тўғрисидаги орзуларингиздан бош-  
лаб, ўлжага ташланишишгача ўтказишингизга тўғри  
келганми?
- Баъзида одамларнинг ҳасад қилаётганини кўриш  
сизга ёқадими?
- Вақтингизни бошқалар психологиясини ўрга-  
нишга сарфлайсизми?

• Голиб бўлишини ёктирасизми?

Агар бу саволлардан баъзи бирларига “ҳа” дея жавоб берган бўлсангиз, сиз бемалол потенциал имкониётларга эга савдо кўппаги бўлишингиз мумкин. Бу билан сиз кўпгина пул қилиб олишингиз мумкин, фақат ўзингизнинг турунгизни аниқлаб олишингиз, бошқа турдаги кўппаклардан фақат яхши хислатларини олишингиз ҳамда оддий ва шу билан бирга муҳим бўлган ҳақиқатга, айти дақиқада уйингизнинг бир четида ялқовланиб, мамнун ётган кўппак бераётган намунаси-дан ибрат олишингиз кераклигига уқтиради.

**БАРЧА КЎППАКЛАР ОВ ҚИЛИШНИ, СОТИШНИ ВА ГОЛИБ ЧИҚИШНИ БИЛИШАДИ**, лекин баъзилари бундан фойдаланишади, баъзилари эса йўқ. “Таёқни ушлаш” учун нима қилиш зарурлигини билишга тайёرمىсиз?

Савдо кўппаклари орасида чемпион бўлган бир инсонни сизга мисол тариқасида кўрсатишимга рухсат беринг. Бу ерда ҳеч қандай сеҳргарлик ёки бўлмаса ғирромлик бўлмаган: у шунчаки мухлисларнинг кутаринкилик багишловчи хуштакларию, фанфарларнинг овози бўлмаган оддий соҳада сотарди. Гап шундаки, у савдо кўппаги эди.

Бир неча йил аввал у Остин (Техас штати)да касаллик суғурталарини сотарди. Битимлар ташкилоти менежери сифатида у хизматчиларнинг соғлиқ суғуртаси лозим бўладиган бизнеснинг янги ТУРЛАРИНИ истаб юрарди. Ва у ўн икки киши хизмат қиладиган: персонал компьютерларни йиғадиган бир кичик офисга келиб қолди. Столлар платалар, электрон схемалар ва ҳар ерда турган коробкалардан иборат эди.

У фирма бошлиғи билан қандай кўришиш мумкинлигини сўради ва нарироқдаги столда ишга шўнғиб кетган ёши йигирмалардаги йигитга йўналтирилди. Бу ёш йигит яқиндагина Техас университетини тамомлаб, персонал компьютерлар йиғиш бўйича ўзининг компаниясини ташкил қилмоқчи бўлгани аниқ булди. Савдо кўппағи – менинг дўстимнинг бу йигитча ўзи ташкил қилмоқчи бўлган компаниси тўғрисидаги тахмини хаёлидан ўтди. Муаммо шундан иборат бўлдики, менинг дўстим ишлайдиган суғурта компанияси эллик кишидан кам хизмат қилувчи ташкилотлар билан ишлашни хоҳламас эди. Лекин бизнинг ёш олимимиз корхонасида бошланишига фақатгина ўн олти хизматчи тер тўкиб ишлар эди. Дўстимни уни кўндириш ва ўз махсулотини ўтказишни бошлашни айна вақти эди. Ва у устомонлик билан элликта хизматчи тўғрисидаги қондани айланиб ўтиш учунгина атрофида гирдикапалак бўлишни бошлади. Унинг хўжайини “йўк” дер эди, лекин асл савдо кўппағи учун бу “олға!” дегани эди.

Жўшқин иш фаолиятини очиб ва у – бу ерларда бу битимга маҳкам ёпишиб олиши мумкин эди. Хўш, кейинчи? Бир йил давомида бу ўн олти хизматчидан иборат бўлган кичик бизнес беш юзта хизматчи ишлайдиган компаниягача кенгайтирилиши мумкин! Нарироқдаги столда ўтирган йигитчанинг исми Майкл Делл ва ҳозирда у бошқараётган компаниянинг омади афсонага айланиб бўлган.

Бу қимматли сабоқ: улкан савдо кўппағи бўлишингиз учун мақсад ортидан югура туриб, баъзида тўсиклар устидан сакраб ўтишингизга тўғри келади. Сиз энг яхши битимларни амалга ошириш учун белгиланган қонун-қоидаларни айланиб ўтишга, бир қанча муқаддас

сигирларни қурбон қилишга ҳаракат қилишингиз керак. Одатда, бу сизнинг гуруҳингиз ва компаниянгизга қийинчилик туғдириши мумкин. Бироқ эгасига тегишли бўлган бу битим ҳаммага фойда келтирса, мамлакат қонунларига, ахлоқ ва одоб қоидаларига зид бўлмаса, илк “йўқ” дея берилган жавобдан чекинмаслик керак.

Бу ҳикоянинг эътиборга тортадиган томони шундаки, Деллнинг корхонаси беш юз кишилик хизматчилар ишлайдиган компанияга айланганда, дўстимнинг суғурта бўйича бизнесини шундоққина бурнини тагидан бошқа катта соғлиқни сақлаш бўйича суғурта компанияси илиб кетди. Бу воқеа содир бўлган кундан бошлаб, дўстим янгитдан ўз ҳаракатларини бошлади. Асл савдо кўппаги ҳеч қачон чекинмайди. Делл билан кўришиш ва уни ўзига қаратиб олишни удалай олмайдигандек туюлар эди. Лекин у “тақса” бош кийимини кийиб олиб, Деллга яқинлашиш йўлларини худди ақлдан озган одам сингари истаб юрарди. Йиллик ҳисоботда у Деллнинг компаниясида бош менежер лавозимида ҳам ишловчи директорлар кенгашидан бир одам исмини топди. Дўстим ўтириб олиб, унинг бош офисига кўнғироқ қилишни бошлади. Бир қанча кўнғироқлар, хатлар ва ҳаракатлардан сўнг, дўстим Делл кўл остида хизмат қиладиган ўзининг қарши агентига тавсиянома беришни менежерни кўнишига мажбур қилди. Ўзиникини ўтказишга муваффақ бўлдими? Йўқ. Делл кўл остида хизмат қиладиган йигитча катта компания билан ишлаётганидан бахтиёр эканлигини ва уни бошқага алмаштиришни хоҳламаслигини уқтирди. Савдо кўппаги бўлмиш бизнинг дўстимиз бу алоҳида шахс билан муносабатларни яхшилашга асосланган, узоқ жараён ҳисобланган ишга кўл урди. Уни театрларга, стади-

онларга таклиф қилишни бошлади. Ва бу мижозга ўз вақтида зарур бўлган маълумотлар оқимини етказиб турди. Бу маълумотлар дўстимиз ишлаётган компания учун фойдали эканлиги шарт бўлмаган, лекин юқори даражадаги маълумот бўлиб, Делл қўл остида хизмат килувчи бу йигитчага фойдали эди. Бу гуркираётган компаниянинг ўзгарувчан эҳтиёжлари учун юқори даражадаги мослашув эди. У бу одамнинг “частотасига созланди”, буни эса кейинрок кўриб чиқамиз. Бир учрашув ортидан кейингилари келарди. Хизматлар, хизматлар ва яна бир бор хизматлар. У бу хумпар билан шунчалик якин муносабатларни кўрдик, токи унинг рақиби сапчиб тушмагунга қадар. Телефон кўнғироғи жиринглади, ундан сўнг бир неча сўзлар билан алмашуви ва бизнинг савдо кўппагимиз ва унинг фирмаси яна битимга эга бўлди. Бу пайтга келиб, Деллнинг компаниясида 1500 ишчилар хизмат қилишар эди.

Дўстим битимлар тузиш соҳасидан бошқа соғлиқни сақлаш бўйича суғурта компаниясига ўтганда Делл ўзининг хизматчилар штатини 15000 тага етказган эди. (Яхшигина комиссия чеклари!)

Дўстим ўзининг този ит сабоғини охиригача ўрганиб олди. У шундай дер эди: “Бу битимдан яна Мосуво бўлишни ўзимга эп кўрмас эдим. Менимча бу худудни химоя қилиш ва қайта қозониш учун Деллнинг фирмасининг ҳеч бир бурчаги қолмаган эди”. Аслини олганда, у бу бурчакларга аҳлат тўкмаган, лекин у ҳар бир бўлимда ўзига иттифокдошларга эга бўлган. У шунга эришдики, Делл қўл остидаги барча нуфузли одамлар уларнинг соғлиқни сақлаш тўғрисидаги янги режасидан бохабар эдилар ва у шунга – улардан ҳар бири унинг олдига керакли маълумотларни олиш учун кела

олишига амин эди. Улар ўзларининг устунликлари ва фойдаларини билган ҳолда ҳар қандай келиб чиқиши мумкин бўлган муаммоларга бўлган талабни қандай кўйишни билишга қаноат ҳосил қилишлари мумкин. Бу ҳикоя куйидагича давом этди.

Дўстмининг исми Герман ва у соғлиқни сақлашни суғурталаш соҳасида ишлайди. Мен ундан олган сабоғининг якуний хулосаси ҳақида сўраган эдим, у жилмайиб, шуларни айтди:

1. “Баъзан муваффақиятга эришиш учун, қоидаларни бузишингизга тўғри келади”. Агар сизга эллик кишидан кам ишлаётган қандайдир компанияга ўз маҳсулотингизни ўтказиш олмаслигингизни айтишса, ана шундагина ҳақиқий савдо бошланади. Истеъмолчи-га хизмат қилишни хоҳласанг, унда қоидаларга зид у – бу нарса қилишингга тўғри келади.

2. “Зарур алоқалар танқислиги каби нарсанинг ўзи мавжуд эмас”. Ҳамиша шундай одамлар борки, улар керакли эшикка сени йўналтири оладиган кимларни-дир танийдилар. Агар сен бир неча соатингни телефон кўнғироқларига сарфлаган бўлсанг, қайсидир йўллар билан кимлардир орқали фойдаланиш ҳуқуқини таъминлаб берган одам оламда топилмаса керак. Ҳар йилги ҳисоботларни, журналларни, мақолаларни кўриб чиқинг, Интернетга ҳам бир кўз югуртириб чиқинг ва бозорнинг сирли алоқалари рўпарангизда намоён булади.

3. “Сен рақобат жангида фақатгина сенинг битиминг рўйхатдан ўтган кундагина бўшаша оласан”. Менинг дўстим рақобат жангида галаба қозондим деб ўйлаган дамда, ҳисоб бўйича енгилганини англаб етди. Лекин у истеъмолчини узлуксиз эътибор, маълумот ва

хизматлар билан ўраб олиб, муваффақиятга эришганини ҳеч ким тасаввур қила олмас эди. Агар сиз битимни бой берсангиз, бу янги ўйин энди бошланганини англа-тади.

**2. Нимага айнан савдо кўппаклари? (Савдо кўппаклари ва савдо агентлари).**

Айтишларича, кўппак эгалари баъзан ўзларининг ҳайвонларига ҳайрон қолади-ган даражада ниҳоятда ўхшаб кетишади. Хиёбон бўйлаб қилинган қиска сайр бу қизиқ ҳақиқатни, одатда тасдиқлайди. Ҳақиқатдан ҳам, ўзларининг кўппакларига ўта боғланиб қолган эгалари билан суҳбат курганингиз-да бу ўхшашлик фақатгина бульдогларнинг каттагина жағ суяги ва хитой мопсининг юкорига кўтарилган бурнидан ташқари чегарасидан чиқиб кетганини кўриб, ғалати бўлиб кетасиз.

Мен кўппак ўз эгасининг табиатидаги ёки эгалари ўз кўппагининг табиатидаги баъзи бир жиҳатларини ўзига қабул қилиб олишига амин эмасман. Балки, улардан ҳар бири бошқасига озроқ “ҳайвоний” тортишуви мавжуддир. Худди ўзини идора қила оладиган, интизомли одамлар қиска қилиб кестирилган, кучли добеманларни ўзига тортганидек ёки бўлмаса, шалоқлари оқиб турган този итни ҳамманинг кўнгиллини топа ола билиши кўнгилли одамларга тортади. Сабаби қандай бўлишидан катъий назар, дунёнинг бир четида одамлар ва ҳайвонлар табиатини ўрганувчи



кўппак эгалари баъзан ўзларининг ҳайвонларга ниҳоятда ўхшаб кетадилар



тадқиқотчилар гуруҳи бу теориянинг илмий исботи учун туну кун ишлашаётганига аминман. Лекин бу муҳим аҳамиятга эга эмас. Асл моҳият шундаки, кўп-пакни тушуниш учун, унинг шунчаки турини аниқлаб олишимиз керак. Сабаби ҳар бир турдаги кўппак ўзининг табиатига эга.

Ва ер тагидан кавлаб олишимиз зарур бўлган, асл олтиндан ясалган каттагина суяк борки, уни коммивояжер, савдо менежери, бизнес эгаси, тадбиркор ёки тизимли маркетинг вакиллари ўз фойдалари учун ишлатишлари мумкин. Кўппаклар оламининг динамикасини ўрганинг ва сиз ҳам сотишни битимларни эпчиллик ва тиришқоклик билан қизишиб ов қиладиган кўппак сингари уддалай оласиз.

Савдо агентлари ва савдо менежерларининг йўл кўядиган энг катта хатоси бу муваффақият қозониш учун савдо билан боғланган инсонларнинг табиатида аниқ бир ўхшашликлар йўқ деб ишонишларидир. Уларнинг дарғазаб бўлиб, тартибсиз Грааль Кадахини излашлари – савдодаги муваффақият – кўпинча уларини умидларининг пучга чиқиши ва ҳасадларига олиб келади.

Бизни яхшироқ бўлишимиз истаги благородный бўлган бир вақтда, “идеал коммивояжер”нинг кўзгудаги табиати хусусиятларининг аксига эришишдаги барча ҳаракатлар биздан кўп меҳнат талаб қилади, шу билан бирга у оғриқли ва бизнинг руҳий бутунлигимизни бузади. Унинг ўрнига ичингизда “буюк коммивояжер” даражасига етишишни ва ривожлантиришни ўрганинг. Коммивояжер ва савдо менежерлари биринчи ўринда ўз турларини, сунг атрофини ўраб олган одамларнинг турларини билиб олишни ва уни англаб ети-

шлари керак. Бу билимни эгаллаб, улар ўзларининг ҳамда гуруҳдагиларнинг кучли томонларини ва шахсий кадр-қимматларини оғирлик марказига олиб ўтишлари мумкин. Бу билан, менежер зарур турдаги кўппакни айтиш унга тўғри келадиган ўлжани излаш учун юбориши мумкин. Масалан, шундай вазиятда учқурларнинг югуриш бўйича мусобақасида сенбернарга пул тикиш ҳаёлингизга келмас эди. Лекин сиз тоғдаги қор кўчкилари орасида бўлиб, у ердан чиқа олмасангиз ҳаммасидан энг олдин кимни кўришни хоҳлардингиз? Сиз фақатгина савдо жараёни ва савдо гуруҳингиздаги ролларни тақсимлаб, ўзингизни ҳам ҳисобга олиб ҳар бир шахсга у шу рол учун яралгандек рол беришингиз лозим.

Кўп одамлар коммивояжерлар ва кўппакларнинг таққосланишини очиқ нафсониятга тегиш деб ўйлашади. Лекин мен шуни таъкидлайманки, чакана савдо ёки у – бу нарса сотиш орқали катта микдордаги пул қилиш мумкинлигини англаган ҳар бир одам қандайдир бир даражада кўппакдир. Коммивояжерлар ҳам яна ва яна олиш учун ҳар сафар қайтиб келиш каби ўхшаш қиликлари мавжуд ва улар ҳеч қачон тушкунликка тушмайдилар.

Бу ҳақда ўйланг...

- Инсоннинг энг яхши дўсти ким?
- Сизнинг энг вафодор арзандангиз ким?
- Сизни ким охиригача ҳимоя қилади?
- Қайси ҳайвон бошини силаб қўйишингиз учунгина ҳаммасига чидайди?
- Ким сиз билан яхши кунингизда ҳам, ёмон кунингизда ҳам ҳар доим ёнингизда бўлади?

- Бошқалар сизни телба деб ўйлаган бир вақтда ким сизга худо каби қараб туради?
- Ким сизни бесабаб яхши кўради?
- Ким сиз учун таёк олиб келади?
- Ким изингиз ортидан юришни яхши кўради?
- Ким омадсизликка тик боқиб, ҳаммасини қайтадан бошлаш учун қайтади?

Тўппа-тўғри! Бу факатгина кўппак бўлиши мумкин. Ёки коммивояжер ҳам.

Менинг Сиднейда кимматли қоғозларни жойлаштириш бўйича фирмага эгалик қиладиган бир дўстим бор. (ха, у овчи – йўлбошчи!). У ва унинг сафдоши тақдим этаётган улкан нефтекимёвий заводи куп ойлар давомида меҳнат қилишган эди. Улар бозорга бир маҳсулотни ташлаб уни яна ва яна таклиф қилишар эди. Улар арзон нархда сотишар ва хизматлар таклиф қилишар эди. Уларни кўп маротаба қайтаришган ва тиниқ австралия услубида “афтларини бежаб қўйишни” айтишган бўлсада, улар жангсиз таслим бўлишни хаёлларига ҳам келтирмас эдилар.

Ҳатто, тақдир улардан юз ўгирган маҳалда ҳам, ўзлари танлаган йўлларида боришни давом эттирадидилар. Каттагина фирманинг бошлиқларидан ташкил топган кенгаш олидида қилинаётган презентацияларнинг бирида улардан бири нутқининг энг авжига чиққан маҳалида пюпитр (китоб кўядиган қия мослама)да жойлашган, алоҳида



варақларда ёзилган маълумотларни ўқиб чиқар эди. Пюпитрнинг бир оёқчаси эгила бошлади, ва нотик у билан бирга эгилишни бошлади. Маълумотлар ёзилган қоғозлари жойлаштирилган шкафчангиз ағанаб кетганда, гапираётган гапининг ўртасида турган дўстим, қоғозлар тепасида эгила туриб, улар билан полга йиқилиб тушди., лекин гапиришда давом этарди. Хижолатли бу вазиятда ҳам ўзини қўлга олиб, горизонтал ҳолатда ётиб туриб ҳам ўз нутқини давом эттиришга уринар эди. У таъслим бўлмади. У ҳайдашларини хоҳламаётган қайсар кўппакка ўхшар эди. “Йўқол” ёки “таёқни ташла” каби асабий бақир-чақирларга эътибор бермай, бор кучи билан қаршилик кўрсатар эди.

Ё унинг шижоатли ҳаракати, ё нотик томонидан ўйналган бу комедиядан муз дарз кетди. Охир-оқибат ўрнидан тургач, фирма эгалари шундай дейишди: “Яхши – яхши, агар сиз мақсадингизга шунчалик қийинчилик билан эришар экансиз, унда бу битимни қўлга киритдим дея хисоблайверинг!”

Бу оддий: савдолар – бу шундай нарсаки, бошқаларни авваллари қилмаган ишларини қилишга кўндиришдан иборатдир. Шунини айтиш мумкинки, етакчилик учун ҳақиқат бу – ота-онанинг тарбияси ва мулоқотни олиб бориш.

Кўппаклар буюк чемпионлар, овчилар ва шериклар бўлишлари мумкин. Фақатгина яхши кўппаклар каби ўта вафодор ва талабчан бўлиб бу ишлари билан улар ўзларига кўп эътиборни талаб қилишади. Агар сиз уларни ҳар доим овқатлантирмасангиз, сув ичирмасангиз ва уни силаб турмасангиз, улар жаҳлдор ва бошқариб бўлмас бўлиб қолишлари мумкин. Ва ҳаттоки сиз уйда йўқлигингизда ҳамма нарсани йиртиб талашлари ҳам

мумкин. Коммивояжерлар ҳам керакли тайёргарликни ўташмаса шундай бўлиб қолишлари мумкин. Ишим юзасидан кўп у ёқ – бу ёққа саёҳатга чиқишимга тўғри келадиган тартиб сабабли охирги бир неча йиллар давомида мен уйга кўппак олишни қатъий рад қилиб келар эдим. Бу кўппакка нисбатан ноҳақлик бўлиб туюлар эди. Мен бу китобнинг ярмини ёзиб бўлганимда, тўрт ёшли ўғилчам ва ниҳоят кўппак олшимга мени кўндирди. Савдо агентларидан иборат бўлган гуруҳимни йўналтиришга ҳаракат қилишимдан аввал, кўппакни олишим керак эди! Таълим бериш бир хил эди!

Кўппакларга тўғри таълим берилса, улар ноодатий сноровка билан ов қилишлари мумкин. То уларга таълим ва тарбияни берилмагунича, сизга арқон, кўпгина сабр, оддий қалин чарм қўлқоп ва ортидан тозалаб юришингиз учун куракчалар зарур бўлади. Ҳатто, энг яхши кўппаклар ҳам бошланишида тартибсизликни келтириб чиқаради. Уларнинг бошланғич ва ҳаддан ташқари чопқирликларини тинчитиш қийин бўлиши мумкин; лекин бунда ақл билан иш тутилса, сотув ва комиссия орқали кўп пул ишлаб топиш мумкин.

“Кўппак савдоси” китоби коммивояжерларнинг турини тушунадиган ажойиб техникага эга. Бу таълим дастури ўйноқи характерга эга ва ўзлаштирилиши енгил бўлишига қарамай унда акс этган моҳиятлар жуда кучли ва кўпйиллик тажриба ва кузатувларга асосланган.

Мен тажрибам ва кузатувларимдан келиб чиққан ҳолда савдо кўппакларининг бешта тури ва саноғи йўқ дурагайлари мавжудлигини англадим. Савдо агентлари ва уларга тўғри келадиган кўппакларнинг бешта турларини характерларининг кирралари ва ўзига хосли-

кларини тенглаштириб ва қарши қўйиб, биз гуруҳимиз тушуниб етиши, ривожланиши ва кучайтиришни яхшиланишига эффектив ва осон ўзлаштириладиган усулига эга бўламиз.

Асл савдо кўппаги билим ва яхши машқ қониқиш хисси ва нақд пулларни беришини жуда яхши билади. Савдо кўппаги сингари янада яхшироқ таълим олиш имкониятини яратишни (юқори комиссиялар чекларини эмас!) таъминлаш учун сиз доимо қулай имкониятларни излашингиз зарур. Кўп ёш кучуклар айна зарур бўлган суякни излашмайди.

Кўп йиллар аввал мен «UNISYS»га ишга жойлашдим, чунки уларни ўргатиш тизимлари ўша пайтда айна ўша бизнес учун жуда яхши эди. Кўп дўстларим ва танишларим «XEROX», «IBM» ва «AMWAY» компанияларга ишга киришганди у ерда ҳам ўқитиш тизими яхши йўлга қўйилганди. Ҳозирда улар миллионлаб турадиган ўз бизнесларига эгалар. Агар сизга тўғри таълим беришса, сиз қаерга борманг пул қўлингизга оқиб келаверади.

Яқинда сиз уясида ўтирган қайси турдаги кўппак сирасига киришингизни ва унинг характеридаги қирраларини юқори даражага етказишини билиб оласиз.

Биринчи ўринда сиз ўзингиз ва гуруҳингиздаги аъзоларнинг тугма сотиш қобилятини билиб олишингиз зарур. Икки томон тушунмовчилигини камайтириш ва савдонинг зарур бўлган омили бўлган омили таълим учун кетадиган харажатларни, қимматли вақтингизни тежаш мақсадида сизга ва сизнинг гуруҳингизга келиши мумкин бўлган омадни аввалдан башорат қилиш мумкин бўлган воситалар мавжудки, бу воситалар би-

ринчи кунданок ўтказиладиган яроклилик тести каби аълодир. Бу воситалар ёрдамида савдода омад келиши учун тўғри фикрлайдиган қурилма борлигини билиб олиш мумкин. Сал кейинроқ бу ҳақда тўлиқроқ маълумот берамиз. Хўш, сизда нотўғри фикрлаш қурилмаси мажуд бўлса, нима юз беради? Сиз уни ўзгартиришингиз керак. Тест мобайнида унинг мавжудлиги аниқ бўлса, қанчалик тез бўлса, шунчалик яхши бўлади. Ўн минутли тест ёрдамида сизни савдога қобилиятингиз бор ёки йўқлигини аниқлаб олишингиз мумкин. Бешта сабоғ ва тўртта ҳал килувчи фикрлаш қурилмаларни ўзлаштириб олиб, савдо соҳасининг гуллаши ва омадни келтирадиган йўлга бениҳоя тез туриб оласиз.

Яхши янгиликлар шулардан иборатки, деярли ҳамма кўппаклар ов қила оладилар ва уни амалда қўллаш жуда осон ва шу билан бирга ақлли кўппак учун ҳам, ҳайвонлар ўргатувчиси учун ҳам кўп миқдордаги нақд пулларни ишлаб топиш мумкин.

Кўппакларга тенглаштириш хаёлининг ўзиданок хафа бўладиганларингизга шуни айтишим мумкинки, бу ўхшатиш аслида хушомаддир! Баъзан сиз уришқоқ, баъзан ёқимтой, баъзан шўхлик қиладиган аҳволда, баъзида эса тинч хотиржам аҳволда бўласиз. Сиз ҳаётингизни пешлаб яшаб келяпсиз, уни бесамара сарф қилишингизга вақтингиз йўқ (балким, сиз иш жараёнида уни сарфляяпсиз ҳам дейлик!). Сиз кўппакларнинг бир-бирилари билан телефон рақамлари билан алмашганини кўрмаган бўлсангиз керак, улар ҳозирги дам билан яшаб келишади!

Савдо – бу қизиқарли, энгил ва ҳаяжонлантирадиган машғулотдир. Бир тасаввур қилиб кўринг. Баъзи коммивояжерлар кўппакларга ўхшашади; уларнинг ўзларини

тутишлари ҳам кўппаклар сингаридирлар; баъзи пайтларда кечки титкилашдан сўнг улар, ҳатто кўппаклар каби хидлаб билашади. Баъзи бирлари ҳақиқий овчи кўппаклари каби преспектив истеъмолчиларни излашади, бошқа бирлари эса қўлга киритиб бўлмас ўлжага эга бўлишади. Хўш, унда сиз кимсиз?

### 3. Зотини аниқлаш

Савдо бўлиши мумкин бўлган жойларнинг ҳаммасида кўппак зотларини аниқлаш услубияти доимо ишлаб келган. Бизлар доимо хўжайинимиз, кўшнилариимиз ва яқинлариимиз билан: “Курс қандай?” дея бошланадиган ва “Бугун оқшомда телевизордан нимани томоша қиламиз?” каби тугайдиган саволлар билан ҳар кун, ҳар соатда савдо алоқаларини олиб борамиз. Бу ҳамма замонларда бўлиб келган ва бўладиган бир савдо битимларидир.

Бутун дунёда тўрт юздан ортиқроқ турли хил кўппаклар зотлари мавжуд бўлган бир пайтда, савдо дунёсида улар фақатгина беш зотдан иборатдирлар. Гап шундаки, улардан қай бирига сиз ва сизнинг хўжайинингиз муносиблигингизда? Агар сиз кўппаклар ўргатувчиси (менежер) бўлсангиз итхонангизда қай турдаги дурагайлар мавжуд? Агар сиз кўпсоҳали маркетинг билан шуғуллансангиз, итхонангиздаги қай бир кўппак қолганларидан қаттиқроқ вовуллайтиди?

Буларнинг ҳаммасини ҳисобга олиб, қай зотдаги савдо кўппагига сиз уйлангансиз? Бу саволга жавобни ва уни қай йўл билан ўз фойдангизга ўгириб олишингизни билишингиз, сизга қолган умрингиздаги бахт эшигига калитни тутказди.

Одамларни зоти бўйича аниқлашни ўрганиб олсан-



гиз, савдо уйини анча осонлашади ва бажарилиши ва айтилиши тўғри бўлган сизнинг ис олишингиз ва сезгирлигингиз иккинчи табиатингизга айланади. Сизнинг ўзингизни зотингизни аниқлашингиз кучли томонларингизни оғирлик марказига олиб ўтиш ва кўпроқ битимлар тузиш имкониятини беради. Бу сизга савдонинг барча қирраларини эгаллаб олишингизга ёрдам беради. Буни қойилмақом бажара олишингизни билишингиз натижасида келиб чиқадиган разум тинчлигини айтмасам ҳам бўлади.

Сиз арқонни торта туриб, шахсий ташаббускорликни ривожлантириб, толиқмай преспектив истеъмолчини ортидан кузатиб, тақдимотлар қилиш ва битимлар тузишдаги ўзгаришларни кўрасиз. Сиз нафақат “энг яхши йўлни”, балки “сизнинг зотингизга тўғри келадиган энг яхши йўлни” билиб оласиз. Шу билан бирга сиз савдо жараёнининг қоронғу бурчаклари – сизга нотаниш бўлган жойларда ва фойдаси йўқ аҳволда бўлиб қолишдан ўзингизни олиб қочишингиз мумкин. Сиз ташқи олам устидан назоратни сақлай оласиз ва ҳар доим энг яхши стезада бўлишингиз мумкин. Преспектив истеъмолчиларингиз зотини билишингиз савдо кўппаги ёки кўппаклар инструкторига бирдай фақатгина фойда келтиради. Ов пайтида кўппаклар ўлжаси бўлиб, ўрдақлар, олмахонлар, айиқлар, фрисбилар ва теннис коптоклари ҳисобланади. Савдо кўппаклари ўлжаси бўлиб, каттакон уюшмалар бизнес эгалари, сизнинг кейинги тақсимлайдиган ташкилотлар, бошлиқлар ва қарорларни қабул қилувчи ёрдамчилар. Турли хил кўппакларга турли хил ўлжалар тўғри келади. Савдо кўппагининг диққати унга мос бўлган ишга йўналтирилган бўлса, омадингизни ҳал қилувчи омилдир.

Болонкалар жазаваси кўзиган букаларни таъкиб қилиш учун идеал вариант ҳисобланмайди. Шалокларини сачратган, тишларини қайраган, жазаваси кўзиган кўппак хотинингиз шиппагини излаб топиб, олиб келиб бериши мумкин. Сизнинг асосий вазифангиз ва ўзингизни табиий тутиш одобингиз қандай?

Савдо кўппаги бўла туриб, сизнинг танловингиз ўзингизни тутиб олишга тайёр турган итхонадаги кўппаклар чегараланганлигини англаб етасиз! Кўп савдо кўппаклари тўдага ҳады кўринишида ёки мажбур қилинганидан ва баъзида ҳеч кимга керак эмаслигидан тушиб қолишади. Баъзиларини сувдан бортга олишларининг асосий сабаби бу – фақатгина ғамгин, ялинган-симон кўзлари, ташлаб қўйилган кўппакларни бошқа ҳеч ким сувдан олиб чиқолмаганидандир.

Кўппак ўргатувчиларининг кўпчилиги хали кўппаклар ҳеч нимага ўргатилмаган маҳал тўлиб кетган итхонага киришади. Биз (ёки бошқалар айтганидек, қайнаб кетамиз) ўзимиздаги мавжуд савдо кўппаклари тўдасига ўрганиб (киришиб) кетамиз. Бизлардан баъзиларгина ҳашаматни (ёки етарлича сабрга эга бўла олади) шошма-шошарлик билан жамланган зотлардан савдо агентлари гуруҳини тўплаб, уни ривожлантиришни ўзига эп кўра олади.

Ҳаттоки, савдо кўппагини бошқалар орасидан танлаб, текшириб, у билан суҳбат ўтказиб ва уни ёллашдан аввал ҳамма маълумотларини таҳлил қилиб кўрганингиздаги каби кам учрайдиган ҳолатларда ҳам, сиз тўғри танлов қилганингизга ҳеч қандай кафолат йўқ. Баъзи бир савдо кўппаклари судялар олдида томоша кўрсатиб, тестдан шундай ажойиб ўтишадик... Бу суҳбатларга асосланиб, қандайдир този кўппакнинг

бир катор медаллари қопқонига тушиб қолганингизни ҳис қиласиз. Бирор ишда ўзини кўрсатишига тўғри келганда эса, сиз қандайдир зотсиз бир кўча кўппагига йўлликқанингизни англаб етасиз.

Итхонага биринчи бор келганингизда, сиз ҳовлида у ёқдан – бу ёққа сангиб юрган савдо кўппакларини кўздан кечирасиз. Бошқа бирлари ўзининг хоҳишидай суякни кутаётиб, зерикканидан зерикаётган бир маҳалда, баъзилари ўзини-ўзи қувонтиради. Кўпчилиги бирор яхшилик содир бўлишини кутиб, бурчакка қараб фақатгина ётиши мумкин. Лекин шундайлар ҳам борки, яна бир имконият учун боши балоларга қолсада тинмай сўрайверади.

Ҳар қандай ҳолатда ҳам сизга кераклигини топиш учун итхонадаги жамики кўппакларини кўздан бирма-бир кўздан кечириш зарур эмас. Агар сиз турли зотларни қандай ишлашини билиб олсангиз, гуруҳингизни янада кўпроқ фоизларни тўплаш – ов қилиш қобилиятини кўтаришингиз мумкин. Ҳа, сиз ҳаттоки ўша қари, ис олиш қобилиятини ёқотган таксани ақл билан ишлатишингиз мумкин.

Ҳар бир тоза зотли савдо кўппаги ягона бўлган бир вақтда, уларнинг ҳаммасининг табиатида қандайдир бир умумий ўхшашлик мавжуд. Кўпчилиги ўзидан ажойиб шериклар эканлигини намоён этади. Уларни ўраб турган одамларни суюнтирадиган даражада ҳар бири сизга ўзларидан бир нарсаларини таклиф қилишади. Бирларини улар билан осон бўлгани учун, яна бирларини эса туганмас қуввати учун яхши кўрасиз. Савдо кўппаклари баъзида, айниқса ойга қараб увиллаётган вақтда соғиниш ёки севги азобини ҳис қилиб, жонга тегадиган бўлиб қолишади. Бахтимизга уларга қаратиб

аниқ отилган оёқ-кийими бу муаммони тез ҳал қилиши мумкин!

Савдо кўппаклари осон дўст орттириш қобилиятига эга бўлишади. Дунёда савдо кўппаклари танишиш-га қизиқмаган одамлар бошқа савдо кўппакларидан ташқари, албатта (бу энди ҳудудий муаммо) кам бўлса керак. Ўзларининг кўппакларча инстинктлари ёрдамида оддий инсонлар хаёлига келмайдиган жойлардан ажойиб битимлар исини олишлари мумкин. Улар из ола олишади, ис ола олишади, татиб кўришади, югура олишади, вовуллашади, увиллашади, сўрай олишади. Улар энг керакли дамларда сизларнинг энг вафодор дўстларингиз бўлишлари мумкин.

Савдо кўппаклари оламида бешта зот бор: бультерьер, гончий, пудель, чихуахуа ва такса.

Лекин бир қатор дурагайлар ҳам мавжуд. Шундай қилиб сиз улардан қай бирисиз? Ҳар бир зот табиатининг хусусиятларини китоб давомида ўқиб чиқинг.



## Бультерьер

Бультерьер янада кўп энергияга эга ва янада интилувчан савдо кўппаги ҳисобланади (бу зот янада одамлар томонидан ўзлаштирилган дидсиз одатга, яъни фойдаланилган автомобиллар аукционни одатига содик!). Ҳа, сиз бундайларни биласиз. Улар преспектив истеъмолчининг узокроқдаги ҳидига боғлиқ бўлган ҳар нарсага ташланишади. Бир томондан илҳомлантирувчи ва ҳаяжонлантирувчи, бир томондан эса қурқувга солувчи шиддат билан, тажовузкорона ва қатъият билан ҳужум қилишади. Уларга керакли нарса – бу катта кассалар; агар улар бир нарсага ёпишиб олишса, ҲЕЧ ҚАЧОН уни қўйиб юбормайдилар. Бошидан охиригача тугамайдиган иррилаш билан ғазабли жанг бошланади. Мақсадига етишиш йўлида бу кўппакни шлангдан қуйилган сув, таёқ ва оғиргина тўкмоқ ҳам тўхтата олмайди.

Агар бу савдо кўппаги ўзига хос овоз чиқарса, бу худди шу сиз эски шаҳарнинг қоқ юрагида жойлашган қандайдир бир тор кўчасидан уйга жуда кеч қайтаётганингизда эшитадиган овоз бўлади. Бу ўша темирли гараж қоробкаларидан акс-садо чиқарувчи ваҳимали иррилаш. Бирдан сиз ташланишдан аввал кенгайиб – тораётган сариқ кўзларни рўпарангизда кўрасиз. Бу ўша бультерьер, сиз унга тушликка ярайсиз.

Менинг бир дўстим бор – Джон, у Канадада бизнес – машиналар савдоси соҳасида рақобат аренасидаги курашда фаолият кўрсатади. Бир неча йиллар аввал Торонто атрофида юрганимизда, биз бир неча торна-долардан зарар кўрган, бўшаб қолган қандайдир бир шаҳардан ўтиб кетдик. Уйлар деярли қисмларга бўлиб

ташланган, автомобиллар ва юк машиналар четга худди синдириб ташланган ўйинчоқлар каби улоқтириб ташланган, дарахтлар титилиб, илдизи билан кўпориб ташланган ва бу вайронагарчилик излари яна-яна давом этарди. Мен ҳақиқатдан ҳам бу табиат офатининг бечора қурбонларидан ўзимни жисмоний тарафдан ёмон сеза бошладим. Бу пайт машина рулида ўтирган дўстим мийиғида кулиб, шундай деди: “Буларни кўряпсанми? Бундай ҳол менга охирги марта “йўк” дея жавоб берган одам билан ҳам юз берган эди”. ДЖОН – БУЛЬТЕРЬЕР.

Агар қандайдир бультерьер ўз ёнида (кўп маротаба йўқолиб қоладиган ёки батареяси ўтириб қоладиган) мобил телефон олиб юрса, у А пунктдан Б пунктга-ча бўлган йўл давомида кўпгина истеъмолчиларга кўнғироқ кила олади.

Сиз доимо бультерьерга гўшт ташлашингиз керак, лекин асло уни бу билан жиғига тега кўрманг. Гўшт-ни унинг бурни остига илиб қўйинг ва бозорга қараб улоқтиринг ( у аниқ ўз ўлжасини топиб олади). Бирок сиз хушбахт оромни унутишингизга тўғри келади; сизни преспектив истеъмолчиларнинг ва қўшнилариингизнинг террорли кўнғироқлари кутмокда, улар ҳатто ҳукуматга ҳам жарима тўлашингиз ва конун бўйича таъқиб қилинишингиз ёки бу ҳайвонни тинчитиш талаблари билан мурожаат қилишлари мумкин. Уларни коктейл – окшомларига тумшукбоғсиз, занжирли бўйинбогсиз ва тинчлантирадиган воситаларсиз қўйиб юборманг. Яна бир бор ўйлаб кўриб, уларни яхшиси коктейл ўтиришларига эмас, балки барларга юборганингиз маъқул. Бультерьерларни ўқитиш давомида икки нарса зарур – бу гўшт ва кўппак ўргатувчининг нагани.

Бультерьерларнинг омадига аниқ кучи ва қўрқмаслиги

сабаб. Улар ҳақиқатдан ҳам чекинишга мажбур бўлган маҳалларида бошқа зотдаги кўппаклардан кўра кўпроқ кўнғироқ қилишади, рад жавобларини кўпроқ енгиб ўтиш ва кўпроқ сотишни давом эттиришади. Омад-сизликлар улар учун – кучларини уйғотувчи оддий кўнғироқдир. Кашфиёт ва енгиб ўтиш – мана чемпион учун нонушта.

Лекин сиз уларнинг ҳудудларини назорат остига олишингиз керак. Тажовузкорликни ниқоб остига олаётганда, уларга тактик ва стратегик қобилият етишмаслиги мумкин. Бультерьер жуда ҳам бадавлат ва жуда ҳам умидсиз бўлиб қолишлари мумкин ва бу холга унинг ўқитилишини сабаб қилиб кўрсатиш мумкин.

### Гончая

Кейинги зот ҳамманинг арзандаси саналмиш – тилла рангли гончая (ретривер) ҳисобланади. Бу сўлакларни оқиб турадиган, вафодор кўзли кимда-ким уларни силаб қўйсалар, бу барок кўппаклар улар учун ҳамма нарсага тайёрдирлар. Улар муздек сувга ўша жирканч таёқларни олиб чиқиш учун сакрайдилар, ўғлингиз ўйнайдиган футбол гуруҳи орасидан майдоннинг ўртасидан югуриб ўтадилар, ва албатта рекламада ишлаш учун ҳатто музлатгичдан қай тарзда пиво ола олишларини кўрсата олишади.

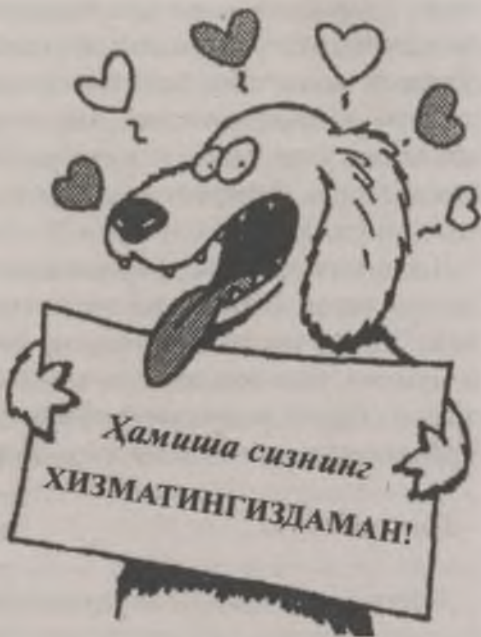
Шундай коммивояжерлар борки, ҳарсиллаб, кенг табассум билан тахминий истеъмолчиларнинг кейинги буйруқларини кутиб ўтирадилар. Улар ўша ерда ўзгармас оптимизм билан кўнғироқни кутиб, қалблари тубида тахминий истеъмолчилари уларни ҳали ҳам яхши кўришидан умид қилиб кутиб ўтиришади. Улар ўзлари-

нинг клиентларини истеъmolчилар уларга нима отишларидан қатъи назар ортидан зинғиллаб етиб боришлари билан қалblларини козонишади.

Улар яна ва яна истеъmolчилар олдида уларни хурсанд қилиш учун бош эгишади. Улар “савдо-сотик” тилида гаплашишни бошлаганингизда ўзларини ҳақоратлангандай сеза бошлашади.

Гончей учун истеъmolчига хизмат кўрсатиш – ҳамма нарсани англатади. У биргина фикр билан ҳаракат қилади: сиз истеъmolчиларга қанчалик кўп нарса берсагиз, улар сизни шунчалик кўп яхши кўришади ва охир-окибат сиздан кўпроқ нарсаларни харид қилишади. Умуман олганда, улар истеъmolчига фойда келтирадиган яхшигина имкониятни сураб – ялиниб олишади.

Менинг бир ажойиб дўстим бор – Денверда кўчмас мулк савдоси билан шуғулланадиган аёл киши. У жуда қобилиятли савдо агенти – ақлли, ўта келишган суяги-гача гончая. Мен ундан ажойиб битимларнинг сирини сўраганимда, у билан менинг кўзларим олдида ғаройиб ўзгариш юз берди. У мен томон ўгирилиб, катта-кат-





та жигарранг кўзларини менга қадаб, юмшок, майин овозда гаплашишни бошлади. Мен ўша дамдаёк унинг овози бурнини тикиштириб, уни силаб қўйишларини сўраётган тинчликсевар гончаянинг гўлдирашини эслатганини аниқ сездим. Бу аёл эса оддийгина шундай деди: “Сен уларга улар хохишлари қандай бўлишидан катъи назар ҳамма нарсани берасан!”

Бу аёлни бультерьерларнинг стратегик қоидалари – “излаб топ ва йиртиб ташла” каби қоидалари кўрkitар эди. У агар сиз истеъмолчилар билан етарлича майин бўлиб ва улар хоҳлаган “овланган қуш”ни тўхтовсиз излаб, уларга тақдим қилсангиз, сизнинг телефонингиз тўхтамай жиринглашига мутлақо қатъий ишонар эди. У савдо қилишнинг бошқа бирор усулини кўриб чиқишни истамас эди, бу унга керак ҳам эмасди – унинг усули жуда ҳам яхши ишларди.

Гончийларда сутканинг йигирма тўрт соатининг ҳаммасида доимо мобил телефонлари ёқиқ ва батареялари ҳам жойида булади. Уларда эҳтиёт шарт деб ғамлаб қўйилган телефон учун бир неча батареялари ҳам бор. Керакли дақиқаларда истеъмолчи билан алоқанинг узилиб қолиши улар учун кечирилмас хол ҳисобланади.

Гончий истеъмолчига ғайриоддий хизмат кўрсатиш тарзида савдо юргизади. Доно гончийларга доимо омад ёр бўлади, сабаби улар истеъмолчилар, мижозлар ва гуруҳидаги аъзолар ҳақида доимо қайғуришларини ва уларнинг сони ортишини билишади. Гончийларнинг диққат – эътибори узоқ хизмат кўрсатишга қаратилган ва бу омил уларнинг омадини юкорилаб туради.

## Пудель

Пудель савдони ташкиллаштиришнинг аниқ шаклига амал қилади. Бу зотдагилар жуда тушунадиган, озрок тажангликка мойилроқ ва шу билан бирга зўр эканликларини яхши англаб етадилар!

Ҳақиқатдан ҳам бу нарса далилларга асосланганми ёки улар ўзлари шундай деб ўйлашадими, лекин бу зотдаги савдо агентлари ёркин, аристократик оламда яшаши ва муваффақият қозонишади. Улар китобларнинг муқовасига қараб, истеъмолчиларни эса автомобилига қараб фикр юритишади; вақтларининг кўп қисмини иш столи олдида эмас, балки сайр учун мўлжалланган соя – салкин жойларда ўтказишади.

Улар итальянча костюмларни, усти қора жигарранг туфлиларни ёки пошнаси учли “лодочкаларни” кийишади, ҳар бири 200 доллар турадиган галстуклар ва қимматбаҳо тақинчоқлар тақишади ва дарбонлар тўхташ жойига олиб бориб қўядиган автомобилларга эгалик қилишни хуш кўришади.

Ҳаётлари давомида ҳар доим ҳам дабдабани ўзларига эп кўролмасаларда, бу сотиб олинган буюмлари-



ни савдо жараёнининг мутлоқ зарур асбоблари дея ҳисоблашади. Пуделлар жамоат транспортида келиш ёки унинг омадсиз куни эканлигини юзида акс этганини кўрсатишдан кўра, улар кўнғирок қилиб, касал бўлиб қолганликларини рўқач қилиб кўя қоладилар.

Пудель қаддини ростлайди! Бошқа кўппаклар каттик депсиниб, шовқин-сурон қилиб, айланиб ўз ҳудудларида уйнаб юрган бир маҳалда, пудель сиз томонга ҳар замонда чакнаган нигоҳини ташлаб, ўзининг аслзодалар наслиданлигига дадил ишониб, виқор билан юриб боради. Пуделлар ишониб бўлмас даражада тез алоқага киришадилар, бундай олиб қараганда, улар бошқа зотдаги кўппаклар билан мулоқотнинг энг катта ва ғаройиб тармоғига эгадирлар. Улар ким аслида кимлигини жуда яхши билишади ва буни сиз ҳам билишингизни иташади!

Бошқа кўппаклар вовуллаб, акиллаётган бир пайтда, пуделлар дона-дона қилиб, аристократик оҳангда гапирадилар. Бошқа кўппаклар ва истеъмолчилар жамоатида пуделларни мусаллас куйилган қадахлар жаранги олдидан топишингиз мумкин. Улар ўзлари тутишлари, ўтқирлик ҳамда чуқур маъно билан тўлдирилган ажойиб нутқлари ва мулойим ҳазиллари билан бошқаларда яхши таассурот қолдиришга ҳаракат қилишади. Улар одамлар тўпланган жойларда гапиришни ва ҳамманинг диққат марказида бўлишни ёқтиришади. Ҳақиқатда ҳам, пуделларнинг маҳсулот савдосига тааллуқли кўндиришлари, одатда шундай усулда ва мақтанчоқлик билан юз берадики, аниқроқ маълумоти бўлмаган ҳар қандай нарса, ўта жалб қиладиган бўлиб туюлади.

Пуделлар ишларни дўндирадиган ёқимтойдирлар. Улар ҳаётларини маишатда ўтказиб яшайдилар. Нарх-

навонинг кўтарилиши тенденциясининг охирги маълумотлари, энг охирги русумдаги майда-чуйда буюмлар ва ҳаяжонлантирувчи улфатчиликлар – буларнинг ҳаммаси пуделнинг ҳаёт тарзидир. Агар преспектив истеъмолчи учун ташки кўриниш ва биринчи таассурот муҳим ўрин тутса, унда бошқа зотдаги кўппаклар орасида пуделлар аниқ ғолиб бўладилар.

Савдо кўппакларининг бу зотдагилари кўпчилик одамлар билан алоқа ўрнатиш йўлидаги муваффақиятга энг оддий усуллари кидиришади. Пудель дастлабки маркетинг кўппаги ҳисобланади. Уларнинг мол сотиладиган бозорларни истаб топиш қобилиятлари ва диққат – эътиборни у ёки бу ахборотга қарата олишлари пуделлар учун кўп микдорда пулларни олиб келиши мумкин.

Пуделлар – мижозларда яхши таассурот қолдириш мақсадида, ўзларининг шохона қоматларини ишга солган маҳал, донғи чиққан фирмалар маҳсулотларини сотишнинг катта мутахассисидирлар. Бироқ улардан ботқоққа тушиб кетган ўрдакчани олиб чиқишни, совук оқимга сакрашни ёки шаҳарнинг энг жирканч жойида жойлашган қоронғу хиёбонда бирор кимсани қаттиқ тишлаб, узиб олишни сураб утирманг! Йўқ, улар янада “ривожланган” давраларда бўлишга одагланишган.

Уларнинг табиатан ҳамманинг диққат марказида бўлишга интилишни ўрганишга бўлган кўникувчан қобилияти туфайли юз йиллар давомида пудель кўппаклари цирк томошабинлари арзандалари бўлиб келишган. Пуделлар – савдо кўппаклари ҳар қандай улфатчиликнинг қалби ҳисобланишади. Улар ўрта мактабни “энг ёқимтой” ёки “энг дилкаш” каби тафсияномалар билан тугатишади. Баъзилари ҳатто “омадга эришишга қобилиятлироқ” баҳосини олишга ҳам эришадилар.

Мени Таксоналик бир дўстим булар эди, мен у билан мамлакатнинг турли ерларида қимматли қоғозлар умумий курси пасайгандаги савдода учрашиб қолар эдим. У “Тарга 911” (*Тарга 911 – жуда қимматбаҳо автомобил*) у ёқдан бу ёққа миниб юрар, Зегнадан костюм кияр, ўзининг шахсий мижозлари учун “Феникс Сане” баскетбол командаси ўйинларига имтиёзли абонементига эга эканлигини ва уни деб эсидан оғган аёллардан иборат кичик бир харамии борлигини маълум қилар эди. (Пуделлар аслида қилишга одатланган бу нарсалар худди бўрттирилганга ўхшаб кетарди.)

Бир кун аввал уйқусиз тундан ва ичкиликдан сўнг ёқимсиз бош оғригига қарамасдан у ўз соҳасидаги офисига савлат билан, қзини тутиб олиб кириб келиши ва бенуқсон кўринишга эга бўлиши мумкин. Истеъмолчилар уларни яхши кўришар ва улар билан доимо алоқада бўлишни хошлашар эди. Унинг ўзига келсак, унда ҳеч қачон истеъмолчилар етишмаслиги бўлмаган. У ҳар доим бирданига юзтача битимлар билан ишлар ва уларни керакли жойларига йўналтирар эди.

Бу йигитча ўзининг тасавурида афсона эди, унинг таъсир қилиш кучи эса зўр таассурот қолдирар эди. Бир сафар у Чикагодаги савдо конференциясида унга кўшилишимга ва “унутилмас улфатчилик”ни ўтказишимга мени кўндирди. Мен буни қилиш кераклигига унча аминмас эдим, лекин ҳар холда мен йиғиштирилиб у ерга бордим.

Бу ҳақиқатдан ҳам унутилмас кеча булди. Мен ичкилик учун бир неча юз долларни ишлатиб юбордим ва кейинги кундаги конференцияга қатнашиш учун зўрғазўрға ўзимга келиб олдим. Менинг шартим кетиб, партим колганди. У эса хозиргина экрандан тушиб келган

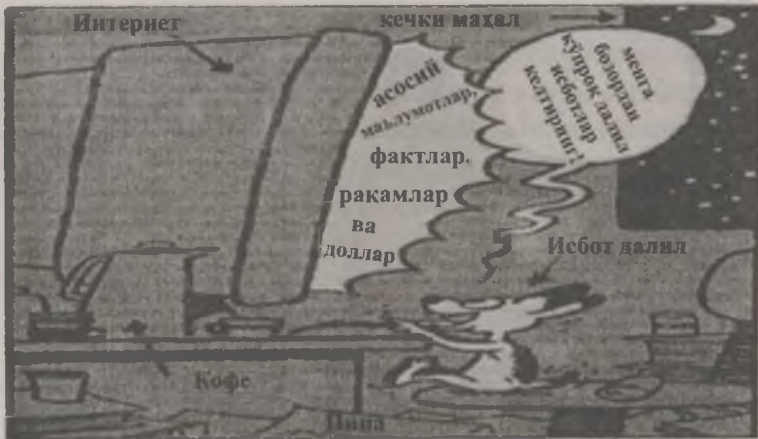
Джеймс Бонддек кўринар эди. Ва агар у 007 агенти бўлса, мен эса инспектор Жюв эдим.

Пуделлар дунёга қўлларида мобил телефонларини ушлаб келадилар. Улар ҳамма воқеадан хабардор бўлишларида телефонга бутунлай ишонишади. Шу билан бирга пуделлар учун ҳеч бўлмаганда битта телефонни мавжудлиги, омаднинг муҳим рамзларидан бири ҳисобланади.

### Чихуахуа

Чихуахуа савдо кўппакларининг одатий қиёфасига умуман янгича ўлчовни киритади. Бу зотдагиларни савдо соҳасига кўшган ҳиссасини ўлчаб бўлмайди. Сиз нима қилишингиздан қатъи назар уларнинг кичик қоматлари сизни чалғитиб қўймаслигига йўл қўйманг.

Бу савдо кўппаклари ниҳоятда фаросатлидирлар. Бу чўнтак реактив қуролларига эгалик қиладиганлар уларни жуда яхши кўришади. Улар техника соҳасининг сеҳргарлари ва барча зотдаги кўппаклар орасида улар энг серғайратлиги ҳисобланади.



Чихуахуа зотидаги савдо кўппаклари билан эҳтиёт бўлиш лозим. Улар ҳаяжонланган маҳал, ўзлари устидан назоратни йўқотиб қўйишлари, тўхтамай сўзлашлари мумкин ва уларнинг юқори пардадаги ақиллашдан бошингиз оғриб қолиши мумкин. Бу савдо кўппакларида ўта кўп миқдорда адреналин ишлаб чиқаётгани каби туюлиши мумкин.

Чихуахуанинг жуссалари кичик бўлиб, ақлларига таяниб, иш кўришлари сабабидан кўпинча ўта тажанг бўлишади. Қоида бўйича улардан ажойиб хонаки жониворлар чикмайди. Улар ғужанак бўлиб ўралиб олишни ёқтирмайдилар ва одамларнинг улар билан ўйнашишлари таниш эмаслар. Лекин ўзларининг жўшқинликлари, маҳсулотларни билишлари ва жараёнларни тушунганликлари билан уларга тенглашадигани топилмайди.

Бу билим олишга тинмай интиладиган серҳаяжон ва серҳаракат индивидумлардир. Уларнинг катта, филдираксимон кўзлари бозор ўрганишга ишқибозларча ёндашишини бизга сўзлайди. Тунда ишлаш бўйича улар тенгсиздирлар. Итхонанинг бошқа вакиллари ғужанак бўлиб, буралиб ухлаб ётган бир маҳалда, чихуахуалар эса интернетнинг у сайтдан бу сайтга ўтиб, одамзодга муаммо тугдириши мумкин бўлган саволларга жавоб бериш учун етарлича маълумот йиғиш мақсадида йиллик ҳисоботларни кўриб чиқишади.

Бошқа зотдаги кўппакларга соғлиқларини сақлаш учун жисмоний тарбия зарур бўлган маҳал, чихуахуага фақатгина ақлий машғулотлар керак бўлади. Уларнинг мия фаолиятининг потенциали ҳайратланарлидир.

Чихуахуани эҳтиросини жунбишга келтирадиган нарсага гиж-гижлаб, хато қила кўрманг. Улар бу нарса атрофида чексиз тўлғона бошлашади. Улар шунчаки

гапириб ўтирмай, балки бақирешади, чийиллашади, дабдаба билан нотиклик қилишади ва довул сингари қутуришади. Бундай ақлга сиғмас эҳтирос, юксак заковат ва жамики келтирилган инкор қилиб бўлмас далил – исботлар олдида истеъмолчиларни саросимага тушиб қолишдан бошқа иложи қолмайди. Чихуахуалар мулоҳазаларининг калавасини йўқотган маҳал ҳам гапиришдан тўхтамайдилар!

Бир неча йиллар аввал мен Брайн исмли бир чихуахуа билан дўстлашиб қолдим. Сиз уни овқат ва кока-кола билан тўйдирётган маҳалингизда, у тинмай нимани бўлса ҳам текшириб, ўрганиб чиқади. Истеъмолчи-га комьютерни намоёиш қилишимизда иккимизнинг ҳамкорлик қилганимизни аниқ-тиниқ эслайман. Соат кечки ўнда мен ниҳоятда қаттиқ чарчаб, уйга кетдим. Брайан қизишиб ишлашда давом этарди. У туни билан ишлаб чиқиш жараёнида, ҳали ишлаб чиқарувчилари ҳам имкониятини билмайдиган дастурнинг янги хусусиятларини очди.

Кейинги кун натижалар намоёиши вақтида (намоёиш бошланишидан аввал дам олиш хонасига кириб, тишларини тозалаб олди, холос) у истеъмолчи ассистентини (кўзойнак такқан бошқа бир чихуахуани) бит ва байтлардан иборат техник саволлари ва бошидан – охиригача техникага боғлиқ гаплар кетм-кетлиги бўйича камаштирди – қўйди. У шунчалик тез акиллар эдики, икковимиз – қарор қабул қилиши керак бўлган одам ва мен ҳам нафақат саросимага тушиб қолдик, балки бизда бирданига мигрень бошланиб қолди. Биз икки чихуахуани бир-бири билан акиллаб олиши учун ёлғиз қолдириб, бир чашкадан кофэ ичиб олиш учун судралиб чикдик. Икки соат ўтсада, улар ҳали ҳам гапиришда



давом этишар эди. Бу телбанамо маълумотлар алмаши-нуви ва қизиқарли техник тафсилотларнинг якуний на-тижаси шу бўлдики, бизнинг чихуахуаимиз қарор қабул қилувчи гуруҳни етказиб беришни таъминлаш имкони-ятларимизга ишонтиришини қозониб, кучли таассурот қолдирди.

Бультерьерлар мижоз билан яқин алоқалар ўрната билган маҳал, пуделлар – ҳамма нарсани ёрқин ранг-ларда тақдим қилган маҳал, чихуахуалар учун исбот – далилларни келтириб туриш жуда ҳам зурур.

Кўчмас мулк бўйича муваффақият қозониб келаётган чет эл компаниялардан бирининг асосчиси асл омад-нинг тарихини бизга намойиш қилади. Унинг ақлига тенглашадигани топилмайди. У бозорни ҳам ичкари-сидан, ҳам ташқарисидан яхши билади. Унинг ғайрати чегара билмайди. Савдо ишлари бўйича яқинда бўлиб ўтган, унинг беш юз агенти қатнашган конференцияда беш дақиқалик нутқ учун у минбарга кўтарилди. Ярим соатдан сўнг у шундай қаттиқ жазавага тушиб қолдики, бутун аудиториянинг қулоғи том маънода гаранг бўлиб қолди.

У бир нафасда гапираётгандай туюларди. У тугатган-нида тўғнағични тушиб кетганини эшитса бўлар эди. Мен у нима ҳақида гапирганини айтиб бера олмайман, сабаби у буни шундай тез ва жон-жаҳди билан қилган эдики, бироқ мен бундан аниқ руҳланиб кетдим. У мени эҳтироси биланоқ руҳлантира ололди!

Агар сизнинг қўл остингизда чихуахуалар бўлса, эҳтиёт бўлинг. Улар ўта ақлли, бироқ (балки кофеин ва уйқунинг етишмаслиги сабабидан бўлса керак) ўта ҳаёжонланган кўппаклардир; уларни эҳтиёткорлик би-лан тўғри йўлга йўналтирмасангиз, баъзан улар руҳий

касаллик чегарасига келиб қоладилар. Бошқа зотдаги кўппакларда энг замонавий спорт анжомлари ёки урфдаги кийимлари бўлган бир пайтда, чихуахуада эса маълумотларни ҳар ердан олишга имкониятини яратувчи энг замонавий электрон ускуналари доимо бўлади.

Масалан, мен ҳам чихуахуа каби ғужанак бўлиб ўралиб оладиганлар тоифасидан эмасман. Лекин мен уларни хурмат қиламан ва савдонинг энг қийин даврлари учун жуда ҳам керак эканликларини тушунаман.

### Такса

Барча зотдаги кўппаклардан ҳамклассик кўппак – бу вафодор таксадир. Уларнинг қат-қат бўлиб кетган қошлари ва осилиб турадиган кулоқлари олдида чидаб туриш қийин.

Таксалар – савдо кўппаклари ўзларининг калта оёқли эгизларига ташқи куринишлари билан эмас, балки хусусиятлари билан жуда ўхшаб кетишади. Бу маъюс кўзли шерик ҳар қандай қаршиликка қарамай сизга ёпишиб олади. Сиз бу кўппакни ҳайдаб юборишга уришингиз, унга бақириб беришингиз ва ўшқириб беришингиз мумкин, лекин у ортига ўгирилиб, ҳаммасини ҳазм қилиб юборади. Бир неча дақиқалардан сўнг эса у нарироқ кетиб, худди кечирим сўрагандай сизга маъюс кўзларини қадаб қайтиб келади. Таксаларни ҳеч қачон жаҳллари чиқмайди, ҳеч қачон асабийлашишмайди; улар доимо осойишта ва ишончлидирлар.

Мен таксалардан ўзгача бир қоникаман, сабаби бу мен кўпроқ ўхшашим мумкин бўлган кўппак зотидир. Бу савдо кўппакларида ҳеч қандай аристократик ёки аниқлаштириш жиҳатлари мужассам эмас ва кучли

эхтиросни ёки ўзларига бўлган ишончни камдан-кам намойиш қиладилар. Лекин барча зотдаги кўппаклардан кўра уларнинг мустаҳкам, яқин ва узоқ давом этадиган муносабатларни кўра олиши, кучли характерлари ва ўзаро келиша олиш қобилиятлари ҳақиқатдан ҳам ажойибдир.

Бу зотдаги кўппаклар камдан-кам ҳолатларда керагидан ортиқ энергияларини сарфлашади. Такса тез-тез вовуллайди, лекин кўпроқ увиллайди ва ғиншийди.

Айниқса, бу ҳол кўпроқ бирор нарсани ёлвориб сўраётган маҳал юз беради – бу унинг мутахассислиги ҳисобланади!

Такса қанчалик қари бўлишига қарамасдан, у доимо ўрта ёшлардагидек кўринади.

Жисмоний машғулотлар ўта кўп ҳаракатни талаб қилади, шунинг учун унинг юмшоқ танаси кегли кўринишига ўхшаб қолади. Таксалар барча турдаги кўппаклар билан солиштирганда энг урфдан ортда қолганлардандирлар, урфнинг охириги йўналишлари тўғрисида хавотирга тушишга уларда вақт ҳам, хоҳиш ҳам йўқ, етишмайди.

Уларнинг атомобиллари ва иш столлари ҳар хил керак бўлмаган буюмлар – эски бизнес карточкалар ва ёзиб ташланган керакмас қоғоз бўлаклари билан тўлиб кетган. Бу савдо кўппаги доимо суяк излаб юради, лекин стол устидан сидириб олинган ушоклар кўринишидаги рағбатга ҳам ўзини бахтиёр



сезади. Таксалар савдо билан шуғулланганда, юрагингизга ёктириб қолиш найзасини чуқурроқ жойлаштириш учун уларга ген бўйича кирган бу характеридаги ўта таъсирчан, баъзида эса тантанавор йўналишдан фойдаланишади. Агар уларнинг таъсирли қараши сизни эритмаса, ялиниб сурашлари иш бермаса... унда эҳтиёт бўлинг! Таксалар сизнинг ичингиздан бир томчи бўлса ҳам раҳмдиллик туйғусини сиқиб олмагунларича ҳеч нима олдида тўхтамайдилар.

Уларнинг тиришқоклиги фақатгина бультерьерларнинг ўлжага ташланиши билан рақобатлаша олади, ва бу қатъиятлари уларнинг кучли томонлари ҳисобланади. Уларни ҳеч қачон рад жавоби билан, телефон кўнғирокларига жавоб бермаслик билан ва юзларига қаратиб эшикни қарсиллатиб ёпиш билан ҳам қўрқита олмайсиз. Бу зотдаги кўппаклар ҳеч қачон ортга чекинмайдилар. Уларнинг матонат кўрсата олиш, охиригача тиришиши ва бировга ёқа олиш каби қобилиятлари ҳақиқатдан ҳам афсонага ухшайди ва маълум бўлганидек ҳар қандай кескин раддияларни ҳам синдира олади. «Албатта, албатта! Елкамдаги бу юкни ташлаш учун бирор нима беринг, – портлайди истеъмолчи. – Каерга имзо қўйишим керак?».

Ёмон муносабатдан азият чеккан таксалар ҳеч уялмасдан, нимага ҳаёт улар билан ноҳақлик қилаётганидан хафа бўлиб, ғиншишади. Уларнинг бурчакдан қайрилиб ўтиб, йўлакдан сиз томон келаётган кўринишининг ўзиёқ, сизнинг таъсирланишингизга мажбур қилишга, лекин чалғитиб қўймасликка етарлидир. Улар мижозлари ва истеъмолчиларига худди хўжайинларига каби ўта вафодор бўлишлари мумкин. Ўзаро муносабатларни кўриш ва ишончни қозониши мумкин бўлган ўзларини

тутишлари қобилияти вақт ўтган сари таксаларга катта микдорда маблағларни олиб келиши мумкин.

Пуделларни таксалар билан бирга бирор ерда ўра-лашиб юрганликларини кўришни умид қилмасангиз кам бўлади. Одамлар кўз ўнгида таксанинг ёнида туришнинг ўзиёқ пуделнинг имиджига қаттиқ таъсир кўрсатар эди. Мобил телефонларга келсак, таксалар сизга буни ўзларига эп кўра олмасликларини айтишади. Кейин сиз уларнинг фарзандлари тўғрисида, ёзги лагерларнинг қанча туриши тўғрисида, шаҳардаги жиноятчилик тўғрисида, бал рақслари дарслари ва синиб кетган автомобиллар тўғрисида эшитишни бошлайсиз.

Таксалар ҳид олишни ва ов қилишни жуда ҳам яхши билишади. Ҳаммага маълум бўлганидек, улар изларни топиш кийин бўлган ҳудудларда ва кўп миль масофасидаги кучсиз ҳид орқали ҳам излаб топишади.

Ҳид орқали таъкиб қилиш билан бирга сизни кўздан қочирмаслик қобилияти таксани итхонанинг қимматли аъзосига айлантиради. Савдо кўппаги – таксанинг ташқи кўринишига беписанд қарашга ва номуносиб баҳо беришга ўзингизга йўл қўйманг. Улар ҳайратланарли даражада битимлар исини олиш қобилиятига эга ва бошқалари уддалай олмаган жойларда қалбларни забт эта оладилар.

#### **4. Катта кўппаклар**

Лекин яна Катта кўппак ҳам бор! Савдо кўппаклари дунёсида ажойиб бир категория (туркум) мавжуд бўлиб, улар итхонада кеккайиб ва ўзларига бино қўйиб, у ердан бу ерга юришади. Катта кўппак – бу зот эмас, балки ақлнинг ҳолатидир! Катта кўппакни яратиш учун, битта катта битим зарур.

Джон Уэйнни ёки Клинт Иствудни тўртта панжа ва дум билан тасаввур қилиб кўринг ва сиз катта кўппак портретини кўра оласиз. У кўркмас ва сурбет ўйинчи, Катта кўппак ўзининг тушлик вақтида ўзи ҳақида афсона яратади. Бу шунчаки қуруқ мақтаниш ва ўзига ўта қаттиқ ишонишдан бошқа нарса бўлмаса ҳам, шу туфайли Катта кўппаклар қовжираган ва узоқ давом этадиган ораликда зўрға кун кўришади. Бошқа ҳамма дўстлари – кўппаклар қолдиқлар билан озикланганда, Катта кўппаклар фақат танлаб олинган овқатлардан озикланишади. Сиз уни ҳаёти шунга боғлиқ бўлиб қолганида ҳам қолдиқлар атрофида эзилиб юрганини кўрмайсиз.

Катта кўппаклар етарлича катта, ёрқин нурларга бурканган ва томошабинлари унинг четига тикилиб турган саҳнаси бор жойларда сайр қилишни ёқтирадилар. Ҳаммасини энг юқоридан бошламагунларига қадар, улар кўп босқичли савдо даражасидан пастга тушмайдилар, сабаби уларнинг қарорларни қабул қилувчи гуруҳнинг бош аъзоларигагина вақтлари бор ҳолос. Уларнинг котибалар билан ҳеч қандай муаммолари йўқ. Жавоб қўнгироғини тезроқ қўлга киритиш мақсадида улар энг банд преспектив истеъмолчилар олдиларига ҳам бемалол етиб бора оладилар.

Улар олмахонлар ва фазанларни ов қилишмаган; уларнинг нигоҳлари доимо икки юз кило келадиган қўнғир айиққа қаратилган. Унинг изини олишга уларга қанчадир вақт керак бўлади, агар улар бу ишга киришишган бўлишса, Катта кўппак савдо белгисига монанд уларни куч ва уддабуронлик билан тузоққача ҳайдаб боришади. Жангда қанчалик кўп қон тўкилса, ҳайрат туйғуси билан йўгрилган кучуқлар легионла-

рида ёрқин ранглирида тасвирланиб, қайта-қайта сўзланаверганидан у ҳақидаги афсона шунчалик гаройиб бўлиб туюлади!

Мен бир дўстим – Катта кўппакдан ўртада турувчи қайсидир бир ташкилот орқали сотиш ва жараён мобайнида қарашларнинг бирдамлигига эришиш шартмикин деб сўраганимда, у истехзоли кулиб қўйиб, паст овоз билан жавоб берди: “Бир одамни топиб, учрашувни ташкил қилиш ва ундан сўнгина битимни амалга ошириш – бу жуда ҳам кўп вақтни сарфлашга олиб келади!” Унинг стратегиси шундай эди. Мен сизга унинг шиорини айтиб беришим мумкин: агар сиз пастга тушишга ҳаракат қилаётган бўлсангиз, унда буни эффект билан қилинг; агар сиз ҳеч нимасиз қолган бўлсангиз, унда буни қайта қилманг!

Ўзининг обрў-эътибори ҳақида доимо қайғуриб келган Катта кўппаклар ўзлари эришганлари ва ғалабалари тўғрисидаги афсоналар яратиш устида тинмай меҳнат қилишади.

Улар ҳеч қачон у ёки бу ҳикояни сайқаллашга уялишмас эди, сабаби бу ҳикоялар яна қайтадан сўзлаб берилади. Аслини олганда, агар сайқаллаш Олимпия ўйинларига тегиш-ли бўлганда, унда Катта кўппак албатта ўз мамлакатидан вакил бўлиб борган бўлар эди.

Катта кўппаклар мижозларни узоқ ва кўп ҳаракат натижасида тайёрлашга сабрлари йўқ ҳисоби. Улар аренага охирида чиқадилар ва улар карталарини истеъмолчиларнинг диққати жалб қилингандан сўнг, хатчуплари имзо қўйишга тайёр ва сиёҳдон сиёҳга тўла маҳалда очадилар.

Катта ғалабалар, ҳатто Қуёшда ҳам ўз изини қолдиради ва Катта кўппаклар олдинги муваффақиятлари нурла-

ри остида аниқ бўлмаган ва узоқ давом этадиган вақт мобайнида исинишга тайёр турадилар. Омадсизликларга келсак, Катта кўппакларингиздан тузукроқ кечирим сўрашларини кутиб ўтирманг, сабаби уларнинг таъкидлашларича бу нарса жуда ҳам холларда уларнинг айблари билан юз беради. Улар сизга менежерларни ўзларининг нуқтаи назарларини тушунишларига ўта ақлсизлик қилишларини, қўл остидагилар эса уларнинг стратегияларни қўллаш учун ўта ўта кўполрок деб қўя қолишади.

Катта кўппакларнинг муаммолари шундан иборатки, уларнинг бўрттириб кўрсатишга ва баджаҳдликка ишқибозликлари маҳсулотнинг нотўғри намоёйиши, мижозни мувозанатдан чиқариб юбориши ёки маҳсулотни ишлаб чиқарувчи гуруҳни жазавасини кўзғатган истеъмолчига бериб юборган ваъдалари – янги юқори технологик компьютер дастури овоз билан бошқариладиган кофэ янчиш ускунаси ва космонавтлар пойабзали билан биргаликда сотувга чиқиши каби кўп хатоларга йўл қўйишади.

Катта кўппакларга ё каттагина битим керак ёки ҳеч қандай битим керак бўлмай қолади ва бу қарғиш кўп хатоларга олиб келади. Катта кўппакни газетага юборсангиз, у сизга уни йиртиб ташланган ҳолда олиб келиб беради!

Улкан белкуракнинг зарурлиги ва қалин чарм қўлқопларнинг тўхтовсиз етказиб турилишига қарамасдан, агар сизнинг итхонангизда Катта кўппак бўлса, ҳатто тартибсизлик ва шовқин чидаб бўлмас даражада бўлиб кетса ҳам сиз ундан кутулишни хоҳламайсиз. Қалбингиз тубида сиз у бу нарсани осонликча уддалашига қаттиқ ишонасиз... Катта кўппакни



тартибга ўргатиб бўлмайти ва агар у умуман келишни ихтиёр қилса, мажлисларга доимо кеч қолади. Улар доимо ҳамманинг диққат марказида бўладилар ва аудиторияни ўзларини тутишлари, ҳаяжонлантирувчи ҳикоялари билан ва шунчаки жозибаси билан қўлда ушлаб тура олади.

Тажрибали ўргатувчи – итбоқар салоҳиятли Катта кўппакларни, уларнинг ривожланишининг илк босқичларидаёқ аниқлаши мумкин. Баъзиларининг – кўзларининг бошқача ялтирашидан, савлатли юришидан ёки бошқаларга қараганда қатъиятлилик кўпроқ сезилаётган ва акиллашидан, белгиласа бўлади.

Улғайиш мобайнида улар қўркмас ва сурбет бўлиб боришади ва уларнинг эгри таълим берилиши жуда қийин бўлиши ва қимматга тушиши мумкин.

Анчагина улгайиб, бу Катта кўппаклар савдо менежерлари, корпорацияларнинг директорлари ва тадбиркорлар бўлиб етишадилар. Кўп босқичли маркетингда Катта кўппакларни пастки лавозим зиналаридан сакраб



Ўтиб, юқори лавозимларга тайинланишлари оддий хол ҳисобланади (улар ҳеч қачон ўзлари бу бинони энг пастидан бошлаб курмас эдилар).

Агар улар билан илк босқичлардаёқ яхшироқ шуғулланилса, улар юқори даражадаги сермахсул савдо кўппаги бўлиб етишадилар, лекин инструктор – итбоқар доимо эҳтиёт бўлиши лозим. Катта кўппаклар ҳеч қачон зинанинг пастки погоналари билан қониқишмаган. Улар ҲОЗИРНИНГ ЎЗИДАЁҚ чўккени забт этишнинг энг тез йўлини билишни хоҳлашади. У сиздан “пулни кўрсатишингизни!” хоҳлайдилар.

Уларда яна алоқаларни ўрнатиш мумкин бўлган кучли брокерларни ва керакли кўппакларни излаб топишга тегишли ўтқир ҳид сезиш қобилиятлари мавжуд. Улар нуфузлиларни тан олишмайди ва кичик бир кўппакча Катта кўппакни боғичидан ушлаб олишга барча имкониятлари бор.

Улар тўхтамай акиллашади. Улар қатъий суратда деразаларидан чиройли кўринишни касб қиладиган бурчакдаги офисларни, сахар четидаги қандайдир клуб аъзолигини ва платинали кредит карточкасини талаб қилишади. Улар босс – бошлиқ бўлишни ва бунга эришишнинг энг осон йўлини билишни хоҳлашади.

Ва баъзи бир зотларда уларнинг устунликлари кузатилсада, Катта кўппаклар ҳамма зотлар орасида бўлади. Катта кўппакни яратиш учун битта катта битим керак бўлади, аммо Катта кўппакка айланганингиздан сўнг ортга йўл йўқ.

Катта кўппакларнинг хужуми жирканч тус олиши мумкин. “Ҳудудлар” тўғрисида гап очмоқчи бўлган менежерни худо ўз паноҳига олсин. Улар ўзларининг ортидан даҳшатга солинган истеъмолчиларнинг қақшаган

асабларини ва таажжубланган мижозларини қолдириб, умуман оқибатини ўйламай ўғирлик қилишади. Улар албатта уйларига талаб қилинган беконни олиб келишади, лекин уни олиш жараёнида улар чучқохонани бутунича тозалаб ташлашади.

Кўпчилик пуделлар Катта кўппакларнинг ихломандларига итхонага кирибоқ айланишади. Улар муваффақиятга, диққат – эътибор ва совғаларга худди Катта кўппаклар сингари эришишга чанқоқ бўлишади. Уларда ўша имидж ва оловли мотор аллақачон мавжуд, уларнинг сўнгги мақсадлари – ҳақиқатдан ҳам шундай зўр кўринишга эга бўлиш!

Гончийлар Катта кўппаклар билан ишониб бўлмас даражада омадлидирлар, лекин бу сизга бирданига билинмаслиги мумкин. Уларда ҳам ўша ўзига бўлган қатъий ишонч ва қобилиятлар бор, лекин бу сизнинг ўзларингизга ташланмас-лиги мумкин! Гончий – Катта кўппаги нафақат катта битимларга эришиши мумкин, балки гончийларнинг афсонавий хизма кўрсатиш қобилияти ёрдамида вақти-вақти билан бу битимларни кейинги иш фаолиятида ишлатиши мумкин. Катта битимларга гончийлар қийинчилик билан эришадилар, сабаби улар савдо ҳақида эмас, балки мижозларга нима тўғри келиши тўғрисида қайғурадилар. Унинг кўп режалари бир талай ресурсларни, сабрни ва тўловлар учун вақтни талаб қилади. Ишга киришишганда, уларнинг мижозлар билан ўзаро алоқаларига қаратилган диққат – эътиборлари гончий – Катта кўппагига қуёш нурлари остида узокроқ исинишга имкон беради.

Катта кўппаклар “катта мутахассислар” ҳисобланишмайди, лекин иш ўзаро алоқаларни яратиш ва кўзни камаштиришга келганида, улар такса таклиф қилиши

мумкин бўлган нарсалар ичидан энг яхшисини танлаб олишади. Улар юқори бошқарувдагиларнинг хоҳлаганлари билан бир поғонада тура олишади ва юрагини, ишончини ҳамда молиясини фақатгина Катта кўппакларгагина маълум бўлган қандайдир сирли ва кучли ўзига тортадиган усул билан забт қила олишади.

Ҳамма Катта кўппакларга хос бир нарса бор: уларнинг юраклари жуда катта (лекин бультерьер ва чихуахуа – Катта кўппаклари, одатда жуда кийинчилик билан буни кўрсатадилар). Катта кўппаклар қанотлари остида маҳаллий дайди кўппакни ёки ёшгина кучукни олиб юришни, уларни ҳимоя қилишни, улғайтиришни ва ҳар бир киши бу унинг “энг яхши улфати” эканлигини кўриб қўйиши учун уларни ўзларига дўст қилиб олишни жуда яхши кўрадилар. Бирор нарсага муҳтожлик сезангиз ёки сизни деворга тираб қўйишган бўлишса, Катта кўппак сизга ёрдамга келади. Ҳақиқий қаҳрамон бўлиб олган Катта кўппаклар ҳаётининг охириги дамларигача сизни яхши кўриши мумкин ва агар айни дамда улар чидаб бўлмас тартибсизликлар қилишаётган бўлишса, кейинги дақиқада бутун бўрилар тудаси билан олишиши мумкин.

Аслини олганда, қар кундаги ўртача зотдаги кўппак вақтининг кўп қисмини ўзининг кучи ва сўзамоллигига таяниб, энг зур Катта кўппакнинг муваффақиятига ўхшаб ишлаши мумкин. Лекин катта битим амалга ошай деб турганда, уни муваффақият билан тугатиш учун сизнинг кўл остингизда, албатта, Катта кўппак бўлиши шарт.

Агар сизда сизга ишлаётган Катта кўппаклар бўлса, сиз уларни баъзида яхши кўрасиз, баъзида эса кўргани кўзингиз қолмайди.

Ҳа, Катта кўппаклар азалдан бошлаб сизга кўп муам-  
молар туғдириши мумкин. Бироқ улар бу катта битимни  
яқунлаганларида ва сиз шампанни очиб, сигараларни  
унга таклиф қиласиз ва шундагина сиз “осонгина” ўша  
кунларни – улар сиз учун “чақилмас ёнгоқ” бўлишган  
дамларни эсдан чиқарасиз.

## 5. Ҳар бир кўппак учун ўзига мос ўлжа

Савдо соҳасидаги карьерамнинг илк босқичларида  
мен «UNISYS»да қандайдир бир лавозимда ишлар эдим  
(компания кейинчалик «Birtoughs» номига алмаштири-  
лган). Бу вақтда «UNISYS» компанияси компьютер ва  
калькулятор ишлаб чиқариш бўйича донғи кетган эди.  
Савдо-сотик оламига янги келган одам сингари компа-  
ниянинг Гонолулудаги бир қисмида мен ўта омадли,  
бир неча савдолар ташаббус-кори бўлган шу тармоқ  
менежери кўл остида ишни бошладим. У Катта кўппак  
эди. Ундан ташқари у бультерьер – Катта кўппаги эди.

Менинг менежерим дунё синфидаги коммивояжер-  
лардан эди, у жуда юқори коммисионерларга ва классик  
бультерьер сингари ҳурматга сазовор бўлганди. Ома-  
дининг формуласи жуда оддий эди – ўзига ўхшаб кета-  
диган савдо машинасини яратмоқ. У ҳаммани ўзининг  
ўлчови билан қайтадан бичишга интилар, унга иш бе-  
радиган одатларини эгаллашга ва стратегияларини иш-  
латишга мажбур қилар эди: “совуқ ташрифлар”<sup>1</sup> (яъни,  
савдогарнинг потенциал истеъмолчининг олдига унинг  
таклифисиз биринчи ташриф) билан ҳаммани оммавий  
ўққа тутиш, мижозга чақмоқ тезлигида ишлов бериш,

<sup>1</sup> “Совуқ ташрифлар” – савдогарнинг потенциал истеъмолчининг олдига унинг таклифисиз биринчи ташрифи.

олов ва шамшир позицияси билан яқинлашиш ва эски мижозлар билан муносабатларни сақлаш ва ривожлантириш ўрнига янги савдоларга оммавий диққатни қаратиш. “Бу шунчаки сонлар ўйини, – шанғилларди у. – Бу нарса сизда бор ёки бу нарса сизда йўқ – шунчаки бориб, ишни бажаринг!”

Агар у қайсидир битимга ишончини йўкота бошласа, у бунга бошқа вақтини сарфлашни хоҳламас эди. Унинг оламида бирор нарсани англатувчи икки сўз – “ҳа” ва “йўқ” сўзлари мавжуд эди холос. Агар “йўқ” бўлиб чиқса, у истеъмолчини худди дон пўчоғидек ташлаб юборар ва кейинги истеъмолчига ўтиб кетар эди.

Лекин агар “ҳа” бўлиб чиқса, у ҳар сафар ўлжага ташланар ва ундан мутлако ҳамма нарсани суғуриб олар эди. Унинг тажовузкорона усули даромад позициясидан келиб чиққанда, жуда ҳам самарали ҳисобланар эди ва у ҳеч қачон ўзидан кейин қолдираётган вайронгарчиликдан виждон азобини туймаган эди.

Ўзига жуда уришқоқ бультерьер обрўсини ишлаб олиб, шу билан чегараланар эди ва унинг усуллари менежер даражасида ҳам иш беришини доимо исботлаб келган. Бироқ савдо кўппағи сингари унинг стратегияси қанчалик омадли бўлган бўлса, унинг инструктор – итбоқар бўлишга интилиши шунчалик аянчли тус олар эди.

Муаммо шундан иборат эдики, У ЎЗИНИНГ ЙЎЛИНИ ЯГОНА ДЕБ ҲИСОБЛАР ЭДИ, АСЛИДА ЭСА УНИНГ ЙЎЛИ КЎП ЙЎЛЛАРДАН БИРИ ҲИСОБЛАНАР ЭДИ.

Бошқа одамнинг табиатини ўзгартириб бўлмайди. Бу унинг асоси ва унинг қалбидир ва бу нарса барчамизни ягоналигимизнинг исботидир.

Сиз бақирсангиз ҳам, ҳайқирсангиз ҳам ва ҳатто ақлга сиғмас комиссияларни таклиф қилсангиз ҳам, шунчаки бир кишини қандай бўлишидан қатъи назар у ёки бу одамга айлантира олмайсиз!

Шунинг учун ўзингизга ўхшаганни яратишдаги самарасиз уринишларнинг натижаси омадсиз, фойдасиз ва одатда савдо кучини яқсон қилувчи бўлган. Бу кадрларни оқиб кетишига ва итхонадаги бир нечта тоза зотли бультерьерлардан ташқари ҳар бир савдодан даромаднинг пасайишига олиб келади, – ўша классик қоида 80/20 иш бериб турар эди. Бир неча ҳафтадан сўнг мен ҳам квартирага тўлов қилиш учун бошқалар каби эълон бўйича янги иш қидиришга тушдим.

Худди ўша пайтда бизга савдо бўйича янги менежерни тайинлашди. Унинг исми Стив – яна бир Катта кўппак, лекин у умуман бошқача одатларга эга экан. У биринчи менежернинг тамоман акси эди. У гончий – Катта кўппаги; ноёб ва ажойиб жонивор эди.

Мен бизнинг биринчи савдо бўйича мажлиси-мизни эслайман. У ғорни эслатувчи суст ёритилган конференц залга оғир қадамлар билан кириб келди. Бу ғорда мен билан бирга асабий ва ҳаяжонланган ўн иккита савдо агентлари жойлашган эди.

Бунгача биз ақлдан озган, адоватли, сизга ташла-нишга тайёр, бультерьер – Катта кўппагига эга эдик, шунинг учун бизда ўзимизга ишонч ва сабр қолмаган эди. Кўпчилигимиз ўша пайтда панжаларимизни эшик-ка яқинроқ қилиб кўйиб олардик. Яна кўпчилигимиз ёш озгин, жонсарак ва асабий кучуклар эдик, оч ва заиф бўлишимизга қарамай, фирмамиз шаъни учун курашар эдик. Бир оз аввал хонани увиллаш ва бўқиришларнинг овози тўлдириб турган бўлсада, Стив кириб келиши

биланоқ ҳаммаёқ тинчиди. У Катта кўппаклиги ҳаммага бирдай аён бўлди. Бу тармоқда у янги одам бўлишига қарамай, у ўз режасини амалга ошириш – ўртамиёна ишлаб чиқаришга асосланган бу ҳудудни ўзига хос бир нарсага айлантириш иштиёқида ёнмоқда эди.

Бизни бу нарса олдинроқ қизиқтирганмиди? Йўқ, қизиқтирмаган. Ва мен уни келган илк кунларидан кўп нарсаларни ўрганиб олдим. Стив коммивояжерлар ўртасида ҳудудларни ўзгартиришини айтганда, мен аниқ ўзимнинг, устимдан ҳукмронлик қилган кўппак табиатимни билиб олдим. Агар кимда-ким кўппаклар ва коммивояжерлар ўртасидаги боғлиқликка шубҳа қилсалар, унда сизга охириги марта қачон ҳудудларни алмаштиришганини ёки коммиссион даромадлари миқдорини оширишганини ёки энг қизиқ жойида ўйин қоидаларини ўзгартиришганини эслай оласиз.

Мен ўша мажлисдаги уввиллашлар, акиллашларни яхши эслайман. Бу уввиллаш ва ангиллашлар икки кун давом этди ва танаффусларда муздек сув ва кофэ ичгани йиғилганимизда, улар юқори ноталаргача кўтарилар эди.

Лекин норозиликлар ва шикоятлар бизнинг янги менежеримизни кўрқита олмасди. Стив паст овозли ва кенг табассумли йирик миттивой эди. У нимаси биландир одам киёфасидаги катта қари сенбернарни эслатар эди. У кучли, самимий эди ва истехзоли ва ёқимсиз танбеқларни беозор ва ранжитмайдиган латифаларга айлантиришни билар эди.

Сиз бугун эмас – эртага, озуқасиз, меҳрсиз ва дунёдаги ягона дўстсиз қоладиган пайтларингизда, унинг пайдо бўлиш одати бор эди. Ва ўшанда у сизга кийинчиликларда ва изтиробда ёрдам бериш учун қутқарувчи



энергиядан бир култум берар эди. У сизни ўлжани излаб, уни тутиб олишга йўналтириши мумкин (ва у буни қилар эди!) ва ҳар қандай оғирликни кўтара оладигандай туюлади деса ҳам у менинг биринчи менежерим инкор қилишга одатланган, таълим олишнинг ЭНГ КАТТА тарафдори эди.

Ўша эсда қоларли мажлисдан сўнг, унинг қилган ишлари алоҳида аҳамиятга эга эди. У бизни одатларимизни, ҳаётимизнинг жамиятдаги ўрнини, бизнинг шахсий фазилатларимизни ва хоббиларимизни яхшироқ билиб олиш учун ҳар биримиз билан алоҳида ўтириб суҳбат қурганди. Менда шундай таассурот қолгандики, у гапиришдан ҳам кўра кўпроқ эшитар эди. Ҳар бир мажлисдан сўнг у ҳар биримизга аниқ бир вазифа топширар эди ва бу вазифалар бир-биридан озроқ фарқ қиларди. Бир гуруҳ агентлар ўша заҳотиёқ “совук ташриф” қилишга кетишарди, иккинчилари мавжуд мижозларга ишлов беришар, учинчилари рақобат нуктаи назаридан бозорни ўрганиб чиқишарди, тўртинчилари эса хизмат кўрсатиш техникасига жавобгар бўлар эдилар.

Бультерьерларни “совук ташриф” учун юборарди. Мавжуд истеъмолчиларга хизмат кўрсатиш учун ташрифларни гончийлар қилишарди. Пуделлар асосий истеъмолчиларни ҳайратга солиб турган пайтда, бозорни ўрганиб чиқиш учун чихуахуалар боришарди. Бу вақтда таксалар энг катта мижозлар билан ўзаро муносабатларни мустаҳкамлаш устида ишлашарди.

У итхонадаги кўппак зотлари билан танишиб, одамларни омадга кўпроқ эришиши мумкин бўлган жойларга қўйиб чиқди. Лекин Стив бу билан тўхтаб қолмади. У яна бир қадам ташлади.

У бизни устимизда ривожланишимиз учун ҳам

алохида, ҳам гуруҳ бўлиб, бизни янада кучлироқ, ишимизни эса самарасини оширишга ҳаракат қилиб ишлади. Биз зотимизга табиатига мос қобилиятларимизни ўзимизда кашф қила туриб, бошқа зотларга хос баъзи бир билимларни ҳам ўрганиб олдик.

Чихуахуалар динамик намоишлар қилишни ўрганиб олишди; гончийлар “совук ташрифлар”ни ўрганишди, бультерьерлар эса сабрли бўлишни ва бошқаларни кулоқ солишни ўргандилар. Бизни бошқалар каби бўлишга мажбур қилишмади, – биз шунчаки ўзимиз бўлганимиз учун рағбатлантирилдик, шу билан бирга биз ўзимиздан яхшироқ бўлишимиз учун илҳомлантиришарди. Бу бизнинг имкониятларимизни инкор қилмасдан янада кенгайтириш жараёни эди, фарқ шундан иборат эди.

Ҳар биримизни ўқитишар ва ўзимизнинг кучли томонларимизга асосланиб, юқорига тортишар эди. Стив илк босқичдаёқ бизнинг кучли томонларимизни ривожлантириш учун кўп вақтини сарфлади. “Burroughs” компанисия эса бизни билим олишимиз учун бутун мамлакатга ёйилиб кетган курсларга кўпгина пулларни сарфлади, улар томонидан олинган бу мажбуриятлари, албатта ўз натижаларини берди.

Ва кунларнинг бирида ишлаб чиқариш тармоғи “Burroughs” – бизнинг тармоғимиз – важоҳатли савдо машинасига айланди. Ўн саккиз ой ичида сотиш бўйича биз мамлакатдаги биринчи тармоққа айландик (мен эса АҚШдаги биринчи рақамли одамга айландим).

Стивга қўл остидаги кўппакларнинг зотини аниқлаштириб олиши учун анчагина вақт керак бўлди ва ҳаммамиз энг яхши овчилар, ишончли дўстлар ва чанқоқ шогирдлар бўлиб қолишимиз учун тажрибали инструктор – итбоқар сингари у бизни саралашда давом

этарди. Ҳар биримиз бу ишдан бир нарсага эга бўлдик ва бу бир нарсадан қолган умримиз давомида фойдаланиб юрдик:

Суяк: Баъзи бир кўппакларни сота олишининг, бошқалари эса сота олмаслиги туғма қобилиятига ёки тасодифий омадга боғлиқ эмас, балки баъзиларни бунга ўқитишади, бошқаларни эса ўқитилмаслиги сабаблардан бири ҳисобланади. Ҳа, ҳақиқатдан ҳам туғма қобилиятлилар ҳам бор, лекин улар жуда оз. Йирик бажарувчиларни мукамал қилиш учун ўқитишади ва консултация қилишади. Уйи йўқ куча кўппаклари ҳеч қачон ўқишмагани учун ва кучли ҳамда кучсиз томонларини англай олишмагани учун кўпинча очликдан ўлим топишлари билан ҳаётларини тамомлашади.

Мен бу боскичда кўп нарсага – савдога, одамларга, натижаларга ментал ўрнашувининг ўзини тутиши ва таъсирини ўргандим. Йиллар ўтгани сайин мен савдо соҳасида ишониб бўлмас омадга эришдим – у эшикдан бу эшикка бориб, бодринг сотишдан бошлаб, калькуляторлар, компьютерлар, дастурлар таъминоти системаси, ҳаво орқали ташиш ва уларга хизмат кўрсатиш билан яқунладим. Мен яна хизмат кўрсатувчи соҳалар,

яъни махсус ривожлантириш, корпоратив ўзгаришлар ва тутқунликдаги шахсларнинг ўзларини тутишларини ўзгартириш тўғрисидаги лойиҳаларни муваффақият билан сотар эдим.

Мен ўша пайтда менинг ишга оид ҳаётим менлан “одам туридаги” асл инструктор яратишини ва мен ментал ўрнашувининг ўзгаришини талаб қиладиган тўдалар ва подалар ветеренари бўлишимни умуман ҳаётимга келтирмаган эдим. Ҳозир мен бутун дунё бўйлаб, ўзимнинг йиғиладиган стулим, камчим ва кўппаклар учун ноз-неъматларим билан бирга саёҳат қиламан. Сабоби мен минглаб турли хил кичик кўппакларини насл-насабли чемпионларга айлантиришимга, ёрдамимга муҳтож, ташкилотлар билан ишлайман.

Кўчмас мулк, суғурта, тармоқли маркетинг ва корпоратив савдо соҳасида ишловчи донғи чикмаган ҳамма менежерларга умид бор деб айта оламан. Улкан молиявий омадни излаб юрган кўп сонли тадбиркорларга, ўзининг шахсий бизнесига эга бўлганларга ва коммивояжерларнинг ҳаммасига ўйлаганларидан кўра у яқинроқ эканлигини айтаман.

Аслини олганда дунёдаги энг яхши коммивояжерлар умумий ўхшаш бир тарафлари бор. Уларнинг ҳаммаси САВДО КЎППАКЛАРИДИРЛАР. Ва рағбатлантиришни, ўқитишни ва бундай кўппаклар гуруҳини бошқара олишни масъулиятини бўйнига олган ҳар қандай одам КЎППАКЛАР ИНСТРУКТОРИ ҳисобланади.

## 6. Турли зотларнинг кучли томонлари

Уларнинг омадлари сири тўғрисида гап очилганида, кўпчилик буюк спортсменлар сизга шундай маслаҳат берадилар: “Кучингизнинг борича ўйнанг!”

Бультерер, гончий, пудель, чихуахуа ва такса – уларнинг барчаси савдо жараёнида муҳим роль ўйнашади. Кўппаклар оламидан фарқли ўлароқ бизнесда қонида арзимаган қўшилмалари мавжуд кўппакларга қарганда “тоза” зотлилар ҳар доим ҳам қимматли бўлишавермайди. Савдо кўппаги – чемпиони бўлишнинг калити шундан иборатки, ўзининг кучли томонларини тушуниб олиб, бошқа зотдаги кўппаклар фазилатларини ўзига сингдирмоқ қобилияти билан бир қаторда шу тушунча асосида ҳаракат қилмоқдир. Бошқа кўппакларнинг фақат яхши томонларни ўзига олиш қобилиятига асосланган “чорраҳали” таълим савдо кўппаги омадининг энг зарур бўлган қўшимчаси ҳисобланади.

Бу мақсад йўлидаги биринчи қадам – шуки ҳар бир зотни табиатан берилган талантини аниқлаб олишдир.

### Бультерьер

Бультерьернинг кучи унинг дангиллиги ва тажовузкорлигида эканлиги аниқ. Битим тузишнинг боши ва охиридан иборат бўлган қисқа йўлда катта билимга эга бўлган бошқа зотдаги кўппакни топиш амри маҳол. Улар ўзларининг кўркмасликлари билан сабрларини ва озгина тактларини етишмаслигига товон тўлайдилар, десак ҳам.

Уларнинг ҳамма ишни қўлга олишга ва чақирикни қабул қилишга доимо тайёрликлари ўзиёқ бозордаги

омадларини таъминлайди. Ўзига хос андозани яратишга алоқадор бўлган янги истеъмолчиларни “қўлга олишлари”, “совук ташрифларни” амалга оширишлари ва эътирозларни рад қилишларига сабот билан тайёр туришлари тўғрисида афсоналар юради. Буларга таклид қилиш бошқа кўппакларнинг табиатан берилган одатларига тўғри келмайди.

Бошқа кўппакларини “йўк” сўзи билан чўчитиш мумкин бўлган бир маҳалда, бультерьерлар учун бу сўз янада кўпроқ ишлашга ва кейинги сафар “ха” жавобини эшитишга ундайди. Улар кўнглига узоқ вақт йўл топиш зарур булган мижозлар ортидан юриб, вақтларини сарфлашмайди; иш жуда секинлик билан силжиётган бўлса, улар мижозларни ташлаб, йўлларида тез давом этадилар.

Улар тўсиқларда каловланиб қолиш ёки ундан айланаб ўтиш ўрнига уларни позитив лаҳзаларга айлантиришади. Намунали савдо кўппаги маҳсулот ёки хизмат турини кўрқмасдан ва ўзининг ҳақлигига қатъий ишонч билан бозорга таклиф қилиш мардлигига эга бўлади. Бу мазмунда бультерьерлар тегилмаган ҳудудларни ўзлаштириш талантига эга бўлган ботирдирлар. Вақт етишмаганда, преспектив истеъмолчилар эса сероб бўлишса, бу савдо кўппакларида омад учун улкан имкониятлар пайдо бўлади.

Бультерьернинг суяги: Нимадир қилишга иккиланаётган бўлсанг... ўша НИМАНИДИР қил! Рухингиз тушкун ҳолда бўлсангиз ҳам, савдога тааллуқли биргина кўнғироқни амалга

оширинг. 1991 йилдаги «Буря в пустыне» компаниясида голиб чиққан генерал Норман Шварцкопф шундай деган эди: «Сизни иккиланишлар ўз домига тортаётганда, қандай бўлишидан катъи назар бирор қарорни қабул қилинг. Нотўғри қарорни қабул қилиш ҳаракатни келтириб чиқариши ва вақт ўтгандан сўнг тўғирланиши мумкин бўлган бир маҳалда, бирор бир қарорни қабул қилинмаслиги ҳалокатга олиб келиши мумкин». Бундай одат кўп эшикларни очиши ва ўзингиз ўйлаганингиздан кўпроқ кинетик энергияни ишлаб чиқариши мумкин. Иккиланиш келган маҳал, ҳар қандай ҳаракат ёрдамида уни забт этинг, бу нарса сизни у ёки бу истеъмолчи билан юзма-юз келишингизга омил бўла олади. Савдо соҳаси бейсбол сингаридир: биттани қанча кўп силкитсангиз, тўпга тегишингиз имконияти шунча кўпаяди. Ҳар қандай ҳолатда ҳам захирадагилар ўриндиғида ўтирмаслигингиз керак!

Савдо билан шуғулладиган баъзи бир одамлар шундай дейишади: “Бу рақамлар ўйини” ва баъзи бозорлар учун бу нарса адолатлидир. Сиз томонингиздан таклиф қилинган маҳсулот ёки хизмат кўпчилик истеъмолчига эга бўлса, бу таъкид жуда тўғри ва бундай иш учун бультерьер энг маъқул кўппак ҳисобланади. Лекин сизнинг бозорингиз – бу катта бўлмаган бир чуқурлик бўлса ва преспектив истеъмолчилар сони унчалик кўп бўлмаса, бу ерда бошқа зотдаги кўппак кўпроқ омадга эришиши аниқроқ.

### Гончий

Бойликка эришишнинг энг яхши йўлларида бири бу – тўхтовсиз хизматни таъминлаш эканлигини гончийлар жуда ҳам яхши билишади. У, одатда битим тузишдаги каттагина яхши имконият мижознинг ўзига боғлиқ эканлигини тушунади. Жараёндан олдин ва битимдан сўнг олий сифатли маҳсулот ва мижозларга хизматни таъминлаб берганингиз-да, кейинги савдо осон иш бўлиб қолади.

Пудель каби гончий ҳам истеъмолчини кониктира билиш нафақат сотиб олишни давом эттириш тенденциясига эга бўлишлари мумкинликларни, балки улкан рағбатлантиришлар ва тенги йўқ тавсияномалар булоғи эканлигини яхши билишади. Бошқа кўппаклар ҳаммасини ташлаб, янги ўлжа умидида кетишган жойда гончийлар сотиш ва қайта сотиш уддасидан чиқадилар. У мавжуд мижоздан кўра бошқа янги мижозга ун баравар кўп пул, вақт ва ҳаракатларни кетишини билади.

Узок муддатли режада гончийлар савдо бўйича кучли ташкилотларни яратишлари ва доимий ҳамда уларга вафодор истеъмолчиларни топишлари мумкин. Уларнинг



дўстона табиатларига қарамай, бу савдо кўппаклари умуман содда эмаслар. Улар панжалари орасига тушган қар бир миждознинг узоқ муддатли сотиб олиш потенциали нима эканлиги аниқ тасаввур қилишади ва шунга мос хизмат кўрсатишади. Гончийларда миждозлар йўк – уларда дўстлар, касбдошлар, ишчилари бор ва улар ҳаммалари “ажойиб одамлардирлар” (шунчаки улар бир-бирларидан ажойиброқлар!).

Гончийнинг суяги: Ҳар доим биринчи бўлиб беришга шошиласиз. Музокаралар олиб бориш, савдо, далил келтириш ва бизнеснинг барча жиҳатлари бу ҳақиқатдир. Биринчи бўлиб берган одамнинг доимо устунлиги бўлади. Шундай қилиб, сиз тарози палласини ва ҳақиқатни уз фойдангиз томон огдириб оласиз. Бошка томон беихтиёр бу устунликни қайтариб бериш мажбуриятини ҳис қилишни бошлайди. Бошқаларга нималарнидир таклиф қила туриб, сиз ўша заҳотиёк жавобни ололмаглигингиз мумкин, лекин ички энергияга асосланган бу бизнес қайтишга интиладиган ҳаракати каби ажойиб хусусиятга эга. Сизнинг хатти-ҳаракатларингиз мунофиқона эмас, балки самимий бўлишига одатланинг.

Улкан хусусиятлардан бири – бу ҳар бир савдо битимига ва ҳар бир хизматга қўшиш мумкин бўлган қандайдир реал қийматларни доимо излаб топиш ҳисобланади. Истеъмолчини қониқтириш йўлларини излаб топиш учун улар ҳеч қачон яна ва яна қайтиб келишдан чарчашмайди.

Юқори савиядаги хизмат кўрсатишни таъминлашни ўз бўйнига олиш натижасида эътирозларга дуч келган гончийлар ҳамма нарсани кўпинча юракка яқин олганликлари сабабидан ўзларини қулай ҳис қила олмайдилар. Улар бу эътирозлар паст сифатли маҳсулотлари ёки хизматлари – ёки энг ёмони – шахсан ўзларига қаратилган асосланган исботлари каби қараш тенденциясига эгадирлар. Бу нарса истеъмолчиларга хуш ёқади, сабаби улар гончийни тўсикни ўзига олиб, айбларини тўғирлаш учун қайтиб келишини ва янада кўпроқ хушмуомалалик билан янада яхшироқ хизмат кўрсатишни таъминлашини билишади.

## Пудель

Сизнинг ташқи кўринишингиз ва имиджингиз бизнесда муҳим аҳамиятга эга. Паст сифатли маҳсулотлар ва хизматларнинг кўпи фақатгина ташқи кўриниши яхшироқ бўлгани учунгина олий сифатлиларига қараганда кўпроқ сотилиши мумкин. Ташқи ўзлаштириш реал қийматга қараганда таъсирлироқдир!

Обрў – эътибор ва имидж омадли савдо учун муҳимлигини пуделлар каби ҳеч ким билмайди. Пуделлар бозор савдо кўппаклари орасида энг афзали ҳисоб-ланишади. Уларнинг маҳсулот ёки хизматнинг жойлаштири олиш қобилиятлари итхонадаги кўп маош оладиган кўппаклар орасида бўлишга имконият яратади.

Улар қанчалик яхшироқ маҳсулот ёки хизматни амалга оширишса, шунчалик мақсадларига – буйруқ берадиган одам бўлиш мақсадига осонроқ эришадилар. Улар истеъмолчилар олдиларига келишини хоҳлашади, аксини эмас. Кўпгина пуделлар бозор стратегиялари ва анжомларига ишлов беришда ва ишлатишда ҳаддан ташқари мохирдирлар. Улар ижтимоий муносабатларга боғлиқ бўлган семинарларда, савдо кўрғазмаларида ва барча тадбирларда кўзга яққол ташланишади. Тавсияномалар базаларини яратишдаги, омма олдида табрик нутқларини ишлатишдаги ишларда тенги йўқ ҳисобланадилар ва катта одамлар билан муносабатларни ўрнатишни биладилар.

Шуни кўзда тутингки, пуделларда маҳсулот ёки хизматлар нафақат яхши бўлиши, балки “яхши кўринишга эга бўлиши, яхши сезилиши ва яхши жаранглаши” керак. Пуделлар аъло навли маҳсулот ва хизматлар ўзларида эстетик томонлари билан бирга ажойиб техник хусусиятлари мужассам бўлганда барча ракобатни йўқотиши мумкинлигини билишади.

Пуделнинг суяги: Одамлар гуруҳлари билан яхши сўзлашишни ўрганинг ва бу санъатда кўпроқ тажрибангизни оширинг. Юзма-юз гаплашишни билиш, албатта муҳим, лекин омма олдида чиқиш қилиш қобилияти умумий экспозиция ва ўзингизга бўлган ишонч эффектини юз маротаба оширади. Бундан ташқари, истеъмолчига ўзингиз

ни жисмоний, яхшилаб эътибор берилган ташқи кўриниш орқали таништиришни ўрганинг. Тажрибалар шуни кўрсатадики, сочлари яхшилаб таралган ва яхшилаб кийинган коммивояжерлар ўзининг ташқи кўринишига зарур аҳамият бермаганларига нисбатан 35 %га кўпроқ маҳсулотларни сотишни уддасидан чиқишади. Ўзимнинг бутун карьерам давомида имидж бўйича дунёдаги энг яхши коньсултантлар билан ишлаш шарафига муяссар бўлган ҳолда, мен бу ишдаги профессионал одамни излаб топишингизни маслаҳат берган бўлар эдим. Кийим ва соч турмаги ёрдамида юқори даражада алоқа ўрнатишни ўрганинг. Ўзингизнинг яхши фазилатларингизни кўрсатишга ва ёмон хислатларингизни яширишга ўрганинг! Имиджингизга асосланиб, одамлар импульсив сотиб оладилар – чиройли ташқи кўриниш ишингизни бир қисми ҳисобланади. Энг зўр савдо кўппаги пуделдан кўп нарса ўрганиб олиши мумкин.

Пуделлар ривожланиш учун озодлик ва бозор асбобларини тажриба қилиш мумкин бўлган жойи мавжуд жамоатларда тенги йўқдирлар. Улар гуруҳларни бирлаштиришни, савдо тармоқларини яратишни ва “дўстларим” деб аташадиган хизматчилар топишни ёқтиришади. Улар шу билан бирга аниқ, ўзига хос ёрқин ном ва шахвонийлик босқини мавжуд жойларда яққол кўзга ташланишлари мумкин. Бундай маҳсулотларга автомобиллар, уйлар, курортлар ва уй учун қимматбаҳо электр мосламалар киради десак бўлади. Уларнинг кучлари корпорация имиджининг эффеқтли акс кўринишидадир.

### Чихуахуа

Бу савдо ва маркетинг юқори технологиялар асрида чихуахуалар тезда итхонанинг ёрқин юлдузига айланишади. Маҳсулотнинг аниқ ва замонавий билимига эга бўлиш ҳақиқий чақирик бўлиши мумкин. Маҳсулотни билиш – бу исботдек, исботсиз сиз ҳеч қачон журини кўндира олмайсиз. Шундай қилиб, чихуахуа битим имзоланаётганда муҳим роль ўйнайди.

Энди истеъмолчилар маҳсулот табиати ва бозордаги хизматлар соҳасига доир масалаларда янада зеҳнли бўлиб боришаётган маҳалда, омадга эришиш учун савдо кўппаги замонавий ва аниқ бўлиши лозим. Жуда ҳам кўп ўзининг ишига каттароқ қизиқишни уйғота олмаган дангаса кўппаклар мавжуд бўлиб, натижада уларнинг ишлари саёз савдодан азият чекади. Уларда мижоз аниқ бир нарса ҳақида сурамагунча ҳаммаси яхши кетади.

Чихуахуада ҳамма фактларни ва исботларни бир жойга жамлаб, ҳаммаси йиғилганда қандай ишлашини

истеъмолчига кўрсатадиган ўзгача истеъдоди мавжуд. Улар кўрқинч ҳиссини юмшатиш ва ҳамма нарсага маҳсулот сифатида чуқур маънодорлик ва ишонч тусини бериш қобилиятларига эгадирлар. Энг яхши чихуахуалардан кўпчилиги таклиф қилинаётган маҳсулот ёки хизматларни тадқиқот қилиб ва қийинчиликларни енгишга ҳаракат қилиб кўп вақтларини сарфлашганки, бунга содақатли эҳтирос билан шўнғиб кетишган. Эҳтирос ва қатъий исботнинг ягона кўшилмаси ҳатто жуда ҳам ишончсизлик руҳида бўлган истеъмолчиларни ўзлари ишонганларига диққатларини қарата оладиган” қобилиятли ажойиб савдогарлардан бири қилиб кўрсатади. Аниқ маълумотлар билан баҳслашиб бўлмайти-ку!

Мана шу хусусиятлари самарасида уларда бультерьерга ва пуделга қараганда харидорлар томонидан кам фоизда танбеҳлар эшитадилар. Бультерьернинг “ўлжалари”да кўрқув ўтиб кетгандан сўнг иккиланиш пайдо бўлган маҳалда, пуделнинг ўлжаси эса кўзи камаштирилиши сўнгандан сўнг икки бора ўйлаб олган маҳалда, фақатгина чихуахуа ҳақиқатга тенглаша оладиган далиллар, рақамлар ва статистика билан қоладилар (айниқса, тажрибали ақл эгалари билан!).

Бундан ташқари чихуахуалар табиатан жуда қизиқувчанлар, уларни преспектив истеъмолчиларининг бизнеслари билан биргаликда келажакдаги режалари маҳдиё қилиб қўяди. Улар ҳамма нарса билан қизиқадилар ва шунинг учун хороню маҳсулотнинг имкониятларини мижознинг талаблари билан мослашни билишади.

Уларнинг ақллари тўхтовсиз маълумотлар банкини кенгайтиради ва очофатларча суткада йигирма тўрт

соат ичида ҳамма нарсага боғлиқ бозорни тадқиқот қилишади. Улар мумкин бўлганидан кўпроқ маълумотларни ишлаб чиқишади. Қайсидир бир лаҳзада сизнинг фойдангиз томон мувозанатини силжитиши ва савдони таъминлаши мумкин бўлган қандайдир кичик бир қисм аниқланади. Қандайдир эътирозга юзма-юз келган чихуахуалар тезлик билан эътироз ортида турган фактга таклиф қилинаётган маҳсулотга ёки хизмат кўрсатиш соҳасига оид реал фактларни тезлатадилар. Уларнинг шиорлари қуйидагича: “Ким кўпроқ билимга эга бўлса, ўша ғолиб бўлади!”

Чихуахуанинг суяги: Ўрганишни ўрганинг! Ўзингизни мантиқан ракобат стратегиясини ўрганишни тушунишингизга мажбур қилинг ва губкасингари аҳамиятли материални ўзингизга сингдиришни ўрганинг. Сизда табиатингиздан келиб чикмаган ўзингизга хос билишнинг стили мавжуд. Бу нарсани билиб олишингиз биланоқ тадқиқот қилиш ва билим олиш жараёни ёқимли ва осон бўлиб қолади. Таълим жараёни қониқишни ҳис қилишингизда ёрдам берган маҳалда эса, сизнинг имкониятларингиз ҳақиқатдан ҳам чегарсиз бўлиб қолади. Мактаб сизни эшитишга, ўқишга, ёзиб олишга, кейин эса бу маълум

мотларни кайтаришга ўргатган. Кўппаклар бундай қилишмайди, кўпчилик одамлар ҳам бундай қилишмайди. Таълимнинг тартиби кўпчилигимиз учун шундай: аввало амалий тажрибалар (савдога оид кўнғироқлар), сунг шу ҳақда суҳбат (муҳокама ва маълумот), ундан кейин эса нимага ўрганган бўлсангиз, шуни ёзиб олиш. Маълумотлар билан ҳам шу нарса юз беради. У ёки бу туманга ташриф, истеъmolчи билан гаплашиш, сотувчи билан суҳбат, кимлардандир ўрганганингизни тушунтириш, сўнгра эслаб қолишингиз зарур бўлган нарсаларни ёзиб олиш. Эслаб қолиш тезлиги сезиларли даражада ўсиб боради ва преспектив истеъmolчилар олдида қад кўтарганингизда, сиз ажойиб ташқи кўринишга эга бўласиз.

### Такса

Таксаларнинг кучли томонлари ҳақиқат ҳам вақтлар давомида текшириб чиқилган. Бу зотдагиларнинг кўпчилиги индустриал асрдан – шахсий муносабатлар ва қийматлар савдо битимларини ўтказишнинг асосий кўшимчаси бўлган вақтлардан келишган. Уларнинг куч-



лари ҳар бир битимда кўп ўзаро боғлиқлик ҳаракатга келтирилган ва муқоваланган вақт – информация асрида ҳам муҳим ҳал қилувчи омил ҳисобланади.

Бу катта кўзлар ва осилиб турган қулоқлар ортида ЯХЛИТЛИК, ВАФОДОРЛИК ва УМИДГА тўла улкан юрак жойлашган. Таксалар бу қимматли фазилатларини бозорга ифтихорлари рамзи сифатида олиб борадилар! Улар ўзларининг ишончликлари ва вафодорликларини исботлаш учун кўп нарсага тайёр бўладилар. Аслини олганда, миждоз уларга шундай мулозамат кўрсатмаса, улар ўзларини ўта бахтсиз санашади. Агар уларга танлаш имконияти берилса, улар ким биландир кўзларига тик бокиб, у билан шахсий характердаги муносабатларни кўриб, бирга-бир иш кўришни исташган бўлардилар.

Истеъмолчи вафодорлигига эришиш осон бўлмаган бу муҳитда, бошқаларга қараганда таксалар истеъмолчи боғлиқлигига катта таъсир ўтказиши мумкин. Ишонч ва истеъмолчининг қиммати кўтарилиши билан бирга соҳалар ўртасидаги потенциал рақобатли фойда ва дифференциация (фарқлаш) камайиб бораёпти ва таксаларнинг атрофдагилар билан эмоционал алоқаларни ярата олиш қобилияти харидор билан алоқаларни сақлаш имконияти ҳисобланади. Итхонада бир неча таксаларнинг мавжудлиги – савдо соҳасидаги кейинги омаднинг биринчи даражали муҳим сўроқдир.

Бу савдо кўппаклари бошқа ҳеч ким топа олмайди-ган сотиш учун сўкмоқларни топиб, уларни тозалаб қўйишлари мумкин. Агар бу сўкмоқлар ёйилиб кетилган бўлса, унда худудни ўрганиб чиқиш учун ва юзада турмаган яхшигина имкониятларни излаб топиш учун сизга албатта такса керак бўлади. Бу кўппаклар – заррача ҳидларни узок вақтдан сўнг ҳам, бу ҳид ташувчи-

лари куриш майдонидан беркиниб олган бўлишсада, илиб оладиган тирик афсоналардир. Таксалар потенциал имкониятлар исини минг чақирим наридан ҳам сеза оладилар; уларда бутун миллион йиллар давомида ҳеч кимни хаёлига келмайдиган, мижозлар муаммоларини ҳал килувчи янги ва ноодатий усулларни топиш каби ғайритабиий каби қобилият мавжуддир.

Таксалар атрофидаги одамларда ўзига бўлган ишонч-ни уйғота олади. Улар доимий ва ишончли, ва мижозлар уларга холис ва самимий маслаҳатлар олишларини била туриб, мурожаат қилишади. Агар маҳсулот ёки хизмат айнан шу мижозга тўғри келмаса, бошқа зотдагиларга солиштирганда таксалар бу ҳақда айтишга мойилрокдирлар. Бироқ таксалар “тентак кашфиётчи” сифати соҳибидирлар, бу эса мижозларнинг талабига аниқ тўғри келадиган ва шу билан бирга уларга савдони амалга оширишга имкон яратадиган аралаш қарорларни топишга кўпроқ мойил эканликларини англатади.

Таксанинг суяги: Ўзаро муносабатларни кўриш санъатини эгалланг. Бугун сиз бу жиҳатларни икки ишни қила туриб, яхшилашингиз мумкин.

1. Тинглашни ўрганинг. Таксаларнинг кулоқлари катта ва ўз-ўзидан улар бу нарсани қила олишади. Бу билимни кулоқларингизни беркитиб ёки вақти-вақти билан гапираётган одамдан бошингизни буриб олиб (кулоқ овоз томонга йўналтирилган), эшитишни

амалий синаб кўринг. Агар сиз кўпчилик одамларга ўхшасангиз, эҳтимол сизни визуал осонгина чалғитиш мумкин. Бу сизнинг суҳбат жараёни ортидан кузатиш қобилиятингизни юқорига кўтарилишига ёрдам беради. Буюк тингловчилар учун бу усул инстинктга асосланган бўлган.

2. Тана ва нутқ тиллари орасидан мувофиқликни излашни рганинг. Такса сизга «гав» дейишга мажбур, сабаби сиз уни катта ғамгин кўзлари билан тенглаштирасиз. Сиз ҳам преспектив истеъмолчи, рафиқангиз, эрингиз, шерингиз ва хўжайинингиз билан худди шундай қилишингиз мумкин. Уларга мослашинг: улар кўллари бирлаштиришса – сиз ҳам улар каби ҳаракат қилинг; оёқларини чалиштиришса – сиз ҳам шундай қилинг; бошлари эгишлари, юз ифодаларидан нусха кўчиринг ва ҳоказо, шунингдек нутқларидаги характерли билдиришларини тақлид қилиб олинг: «Мен нимани назарда тутаётганимни кўряпсизми?», «Мен нимани гапираётганимни эшитяпсизми?» ёки «Мен ўзим

ни ҳақ деб ҳисобламайман». Одамлар аслини олганда, уларнинг мулоқот усулларини қийматлашга сизга ёрдам берувчи ўз нутқларини билинар-билинемас ишоралар билан бойи-тадилар. Уларни тингланг ва бу нарсаларни ўз нутқингизга киритинг ва сиз узи бу ҳақда билмаган ҳолда бошқа одам билан сеҳрли алоқани ўрнатасиз.

Ҳар бир зот ўзларининг кучли томонларини бошқа савдо кўппакларини баъзи бир характерли хусусиятлари билан бирга чамбарчас боғлашни ўрганиши зарур. Мана шунинг учун ҳам замонавий бозорда савдо кўппаклари гуруҳи шунчалик қадрланади. Гуруҳнинг ҳар бир аъзоси ҳам ўзининг, ҳам бошқаларнинг қобилиятини ишлатиши мумкин. Бу уларга ҳар бирининг туғма қобилиятларини ишлата туриб, мувозанатни сақлаб ва тез таъсир қиладиган савдо билан шуғулланиш имкониятини беради.

Мисол учун, таксалар теран баҳолари бойлиги ва пуделнинг ўзаро муносабатдаги маркетингли довдюраклиги билан билинтирмай пешқадамлик қилиш қобилиятини чамбарчас боғлашга ўрганишлари керак. Йўқса, улар ҳамиша кенгайиб бораётган савдо тармоқлари оламида яшаб кета олмайдилар ва балки 90 % истеъмолчиларини кўра олмасалар ҳам керак! Бошқалар билан тенг одимлашлари учун таксалар бирга-бир мулоқотидан кўра янада кенг муносабатлар кўзланадиган муҳитда

муваффақият қозонишни ўрганишлари зарур.

Пудель ва бультерьер гончидан кўп нарсани ўрганишлари мумкин. Бу икки зотдагилар битимни қўлга киритишнинг жуда яхши усулларини эгаллаган бир пайтда, гончийлар кейинги омадли савдо учун битим тугагандан сўнг муносабатлар муҳимлигини жуда яхши тушунишади.

Бу зотдагиларнинг ҳаммаси чихуахуадан у бу нарсаларни ўрганиб олишлари мумкин. Бундай ҳаддан ташқари илмий тақалган савдо кўппакларисиз савдо ташкилоти тишламасдан, фақатгина акиллаши мумкин эди холос. Чихуахуалар мижозларнинг энг қийин саволларига жавоб бера оладиган, уларнинг қўрқувларини тинчлантирадиган ва охир оқибат уларнинг сиёҳлари керакли қоғозга тушишига олиб келадиган, ҳаммаларини аниқ далиллар ва маълумотлар билан таъминлаб беради.

Шундай қилиб, сиз айнан қайси савдо кўппагига кирасиз?

Сиз ҳали қайси зот сизнинг характерингизга кўпроқ тўғри келишини аниқлаштира олмадингизми? Қайси бир таъриф ўзингизга кўпроқ ҳаққа ўхшаб туюлади? Қайси зот “иккинчи мен”ингиз бўла олади?

Агар сиз инструктор бўлсангиз, сизнинг тўдадаги аъзоларнинг айнан тенглаштириш қобилиятингиз бу гуруҳни бошқариш қобилиятингизни жиддий равишда оширади. Зотларни қандай қилиб таниб олиш билимингиз, унинг моҳиятига чуқурроқ кириб боришингизга ва сон жиҳатидан ўсиб бораётган истеъмолчиларнинг сўровларини яхшироқ кониқтиришингизга олиб кела-

ди. Натижа? Кўпроқ битимлар, кўпроқ коммиссионлар ва ҳар бир кишига кўпроқ нақд пуллар!

*Савдони ушлаб туришга ёрдам берганлар ҳақида мулоҳаза*

Ҳар бир савдо бўйича ташкилотнинг ўзининг “машинали қисми” ҳам мавжуд. Бу ерда ҳар куни филдиракларни айлантириб, А пунктдан Б пунктга маҳсулотни етказилиб берилишини, мижоз исмини туғри ёзилишини ва унга хизмат қилинишини таъминловчи одамлар ишлашади. Уларга банкка пулларни ўтказишади, балансли ҳисоботни юргизишади ва ҳамма хурсанд бўлишига ҳаракат қилишади. Бу омадга эришишда муҳим роль ўйнайдиган таниқли бўлмаган қаҳрамонлардир. Савдо кўппаклари даромаднинг бой ҳосилини уларга хизмат қилаётганларга хизмат қила туриб йиғиб олишлари мумкин.

**Супер кўча супурувчи**

Мана шу лаҳзагача сиз юкорида айтиб ўтилган зотларнинг бири билан кўп жиҳатларингиз ўхшаш эканлигини ўйлаган бўлсангиз керак, лекин у ёки бу зотнинг қилиқлари билан танишиб чиқиб, сизда иккиланиш ҳосил бўлиши мумкин. Агар сиз ўзингизни қандайдир бир зотдан кўра кўпроқлигингизни тасаввур қилаётган бўлсангиз, ҳақиқатдан ҳам шундай бўлса керак. Ҳар биримизда қайсидир зотнинг маълум бир миқдордаги у ёки бу дурагайлари устунлик қиладиган қирралари мавжуд.

Кўппаклар оламида тоза зотли кўппаклар мукофотли ва кимматбаҳо жониворлар ҳисобланишади. Савдо кўппаклари оламида ҳам улар кимматбаҳо ва гаройиб саналишади, лекин бошқа зотларнинг одатларини кўчириб олишни рад этадилар. Бироқ, бошқаларга қараганда омаддиروق коммивояжерлар – бу ўзларининг туғма кучли томонларини англаб ва бошқа зотдагиларнинг энг яхши фазилатларини кўчириб олиш учун ўз устидики диққат билан ишлаётганларидир. Савдо кўппаклари оламида ноёб кўппакга ҳукмронлик қилади.

Менинг Техасда мен билган бизнес бошқарувчилари ичида энг ёрқини ҳисобланган бир танишим бор. Авваллари у Остинда кўчмас мулк бўйича юқори категориядаги савдо агенти бўлган эди. Ҳозирда у ва унинг турмуш ўртоғи штатдаги энг омадли кўчмас мулк савдоси бўйича билим берадиган мактабни бошқаришади. У аниқ пудель териси остидики бультерьердир; бизнесда у тишлаган жойини узадиган ва бераҳм, лекин ўзининг мулойим тутишлари, юмшоқлиги ва гўзаллиги билан ҳаммани ўзига ром қила олади. Аслини олганда, хоҳланган тўдада янада кучли ва потенциал қирғин келтирадиган кўппак урғочиси ҳисобланади, айниқса пудель кўринишидаги бультерьер (улар юрагимизни синдиришганда шундай бўшлиқни келтириб чиқаришади!).

Буларга ўхшаш кўппаклар, бозор улушидан катта қисмларни ҳаммага маълум бўлганидек ҳатто синдирилганларида бўладиган рақобат курашисиз узиб олиш қобилиятлари билан одамларни ҳайрон қолдиришади. Бундан ташқари, преспектив истеъмолчилар уларнинг мулойимликлари ва башангликларидан шу даражада тобе ва қуролсизланиб қолишадики, ҳатто кўпинча уларга ниманидир сотишганини англай олишмайди.

Балким сиз аёллар хос хонасида шундай дурагай кўп-  
 паклардан бирини кўрган бўлсангиз керак; кўзгу олди-  
 да ўзининг макияжини тўғирлаётиб, тишлари орасидан  
 “МЕН УНИ АЛБАТТА ЎЗИМНИКИ ҚИЛИБ ОЛА-  
 МАН!” деб гапириши аниқ.

“Ўйин” кийинлашиб боради, агар унга пудель/  
 бультерьер киришса. Тоза зотли бультерьерларнинг  
 кўпчилиги битим тугагандан сўнг комиссия пуллар  
 тўғрисида унчалик қайғуришмайди. Уларни ҳавотирга  
 соладиган ягона нарса – бу ФОЛИБЛИК! Лекин пудель/  
 бультерьер типигаги кўппакларда кўпроқ пуделнинг  
 кирраларининг каттагина қисми мерос қоладиган бў-  
 либ, улар бультерьерларнинг характерли кирралари на-  
 моён бўлишига тўсқинлик қилишади. Истеъмолчилар  
 асосан ўзларида пуделлар фойдаланишга уста бўлган  
 жозибаторлик, ўткир ақл ва ижтимоий аҳамиятга молик  
 нарсалар босқинини ҳис қиладилар (шу ерда қандай  
 қилиб эртақдаги таникли сўзларни эсламаслик мумкин:  
 “Бувижон, бувижон, нимага сизнинг тишларингиз бун-  
 чалик катта?”).

Умрим давомида мен таниган энг яхши коммивоя-  
 жерлардан бўлган менинг отам – такса кийимидаги буль-  
 терьернинг типик намунаси ҳисобланади. Сиз унинг  
 диққатни чалғитадиган ўзини меҳрли қалб – қувнок ту-  
 тиши ва бу мўжазгина аурада истеъмолчини хотиржам  
 қилишига диққатингизни қаратишингиз мумкин. Лекин  
 яхшироқ тикилиб, қотилнинг вақти-вақти билан кўз-  
 ларида чакнаётган ёвуз олов ҳароратини сезишингиз  
 ҳам мумкин. Унинг тажовузкорликка мойиллиги чуқур  
 илдиз отган ва истеъмолчига билинмай намоён бўла-  
 ди. Илтимос ва ҳужумлар услубларини жуда ҳам кам  
 ҳолатларда учратиш мумкин.



### Менежер учун суяклар

Ҳар қандай савдо кўппагига паст баҳо беришдан ўзингизни тийинг. Ов қилишни биладиган кўппаклар хусусида бир нарса бор: одатда, бу у ёқдан бу ёққа бефарқ қарашлар билан санғиб юрадиган, ялқов кўча дайдилари бўлиб қўринишади, токи хидни сезмагунларича ва адреналин калит бўлиб уларга урилиши бошламагунча – жунлари диккайиб, шу оннинг ўзидаёқ турган жойларидан қўзғалишади. Улар тумшукларини ерга қадаб, ифлосликлардан қўркмай елиб ўтиб, майда анҳорлар ва тошлар устидан сакраб, то ўлжани қўлга киритмагунларича озодликка қайнаб чиқаётган шиддатли куч билан суғурилиб чиқишади.

Баъзи бир савдо кўппаклари ўзлари ҳақида ажойиб

ҳикояларни сўзлаб беришади, лекин шу билан бирга улар томонидан қилинган битимларга ойдинлик киритишмайди. Сиз нимада кучли ва нимада кучсиз эканлигингизни ва қандай билимларни ишлаб чиқишингизни билишингиз шарт. Агар сиз фақатгина уч килограмм вазнига эга чихуахуа бўлсангиз ва икки юз килограммга қўнғир айикка ёпишиб олиш учун чиқаётган бўлсангиз, бу битимни амалга оширишингиз учун сизга балки озрок ёрдам керак бўлиб қолиши мумкин. Ҳеч қачон бу ишга битимни омадди яқунлаш учун зарур билимларга эга итхонадаги бошқа эркак кўппакни бошлаб киришга қўрқманг. Тўғри амалга оширилган савдо битимлари ажойиб гуруҳли спорт бўлиб қолиши мумкин. Мисол учун чихуахуа билан Катта кўппакни бирлаштириб, мақтанчоқлик ва далил – исботларга тўла ўзига бўлган ишонч уйғунлигига эга бўласиз ва натижада бу сизга қирғин келтирадиган комбинацияни тақдим қилади.

Шундай савдо кўппаклари ҳам борки, бошқа ҳеч ким буни эплай олмаган жойларда ҳидни сезиб, ўлжани таъкиб қилиш қобилиятига эга бўладилар. Уларда етарлича мос келадиган истеъмолчилари мавжуд, лекин улар билан битим тузишга вақтлари мос эмасга ўхшайди. Уларга ўйинни бор кучлари билан олиб боришни ва битим якунида ёрдамни таъминлашингиз лозим. Яна шундай кўппаклар борки, улар ҳид сезиш қобилиятидан мосуво бўлишган. Улар ҳатто бошларига ким ўрганини топиш ва аниқлашни урдасидан чиқа олмайдилар. Лекин уларни топилган истеъмолчилар рўпарасига бевосита қўйиб қўйилса, унда уларни маҳлиё қилиб, жиловлаб битимни осон ва нафислик билан амалга ошира оладилар.

### *Сўнги суяк*

Бор кучингиз билан ўйнанг, бошқаларни ҳам кучини борица ўйнашга имконият яратиб беринг ва бу ўйин сизни ғалаба сари олиб боради.

## **7. Бор кучингиз билан ўйнанг**

Мен шунга аниқ ишонаманки, сиз ўз кучингизни англаб етишингиз зарур ва шунга мувофиқ ўйнашингиз керак. Шу билан бирга сизнинг кучли томонларингизни мукамаллик даражасигача олиб чиқиш мумкин.

Карьерамкўғи бу мен ҳақимдаги айни ҳақиқат эканлигини аниқладим. Менинг тугма хусусиятларимдан бири бу менинг одамларни кузатишим, яхши фазилатларини таҳлил қилиш ва уларни ўзимга сингдиришдир.

Мен етарлича вақтимни бошқалар омадини ўрганишга ва завқ билан маҳлиё бўлиб кузатишга сарфладим. Ва агар мендан кўра кўпроқ омадга эришган одамларни кўрсам, улар юқорига кўтарилишларининг боиси ўзгача қилиқлари бўлгани сабабли эришганликларини белгилаб кўяр эдим. Ва мен ўз олдимга бу хусусиятни англаб етиш ва ўрганиб олишни мақсад қилиб қўйдим.

Чегарадан чиқмасдан бу ҳақида ўйлаш ёмон бўлмас эди. Агар сиз кимларгадир тақлид қилиб, ўзингизни рухий ҳолатингизни, ўзингиздаги учқунни ва ягоналингизни борича сир тутсангиз, бу сизнинг шахсиятингиз ривожига салбий таъсир кўрсатади. Сиз ўзгаларнинг кучли фазилатларини эгаллашга батамом ҳаракат қила туриб, ўзингизнинг кучли томонларингизни рад этасиз.

Бундай хатти-ҳаракатлар натижаси ўларок менда шундай лаҳзалар бўлар эдики, мен умуман ўзга одамга айланишга ҳаракат қилар эдим. Мени нотўғри тушунманг, лекин бошқаларнинг кучли томонларини моделлаштириш ўзингизни кучингизни кўпайтиришнинг энг қудратли тактикалардан бири ҳисобланади. Бирок, мен жуда ҳам эрта бошқа киши бўлиш ҳаракатлари фақатгина ҳафсалани пирлиги, жанг ва ёмон натижалардан қоникмаслик билантугашини тушундим.

Дўстларимнинг кўпчилиги жуда ҳам кучли, барқарор шахслар ҳисобланишади. Улар бошқаларни ўзларининг эгиб бўлмас қаттиқ ҳаракатлари, довжуркликлари ва энергиялари билан туртиб туриш ва мажбур қилиш қобилиятига эгадирлар. Менда ҳам бу энергиянинг бир қисми борлигидан хурсанд бўлсамда, мен ҳеч қачон бошқаларни жиғига тегиб ва уларни бўйсундириш йўлига қўймаганман.

Мен Навваранинг (Огайо штати) жамоага қарашли қишлоқда катта бўлдим ва ўйин майдончасидаги энг бўйи паст йигитча эдим. Қоида бўйича мактабдаги катта танаффуслар оралиғида мен жанжаллар ёки келишмовчиликлардан ягона хаёл билан соғ қолиш мақсадида қочиб ёки рад этиб юрар эдим. Худди шу муҳитда мен йўналишларнинг қутилмаган ўзгаришлари ва оз вақт ичида узоқ масофага югура олиш қобилиятларим сабабидан таъқиб қилувчилардан қочиш каби ўзимнинг туғма қобилиятимни чарҳлаганман. Оёқларим мени панд берган маҳал, тушлик учун берилган пуллар оғзимни қутқарар эди. Мен шундай сўзлашни ўргангандимки, кунда рўй берадиган қийин вазиятлар ва дўқпўписали ҳолатлардан қуруқ чиқиб кета олар эдим. Натижада, менда одамларнинг ўта тажовузкорлигига ўта таъсирчанлик ривожланди.

Бундай тажовузкорликни етишмаслиги билан мен ўта билвосита коммивояжер бўлиб қолади деб кўпчилик ўйлаши мумкин эди. Лекин, бахтимга менинг шахсий омадим бунинг аксини исботлашга хизмат қилади.

Тўғриси айтганда, менинг борлигимнинг тубида ўша жанжалли ва қийин вазиятларга тушиб қолган саккиз ёшли болақайдан ҳали кўп нарсалар бор эди. Бизнесда қандайдир муаммо келиб чиқса, рафиқам ёки ҳамкасбларим билан келишмовчиликлар бўлиб қолса, менинг қайсидир қисмим жанжал қилишдан кўра кўндиришга ҳаракат қилади.

Ва агар менинг ташқи кўринишимда жасорат намоён бўлаётган бўлса, бу менинг дунёнинг кўпол реаллигига зиддият рўпарасидаги довьоракликдан кўра бўлган ўзгармас соддалигим туфайлидир. Мен тез-тез бир неча сонияда бу ҳолатдан чиқиб кетишни ўрганиш учунгина

Ўзимни қийин вазиятларга тушиб қолганимни тасаввур қилар эдим. Буларнинг ҳаммаси туфайли урушни эмас, тинчликни ишташнинг туғма интилишим ва ноқулай вазиятларни яхши имкониятларга айлантира олиш қобилиятим менга ишониб бўлмас дивидентларни олиб келди.

Коллежни битирганимдан сўнг биринчи иш жойим бу юкларни ҳаво йўллари орқали ташиш билан шуғулланадиган муваффақиятлар қозонаётган компанияси эди. Унинг хўжайини мени келажакда бу ташкилотнинг яхши президенти ва бошқарувчиси бўлишим мумкинлигини ўйлар эди. У омадли бизнесни ташкил қилиш учун салбийвазиятлар устидан енгиб чиққан жўшқин тадбиркор эди. У менга қачонлардир ўз лавозимини топшириш мақсадида мени “тараб қўймоқчи” бўлар эди.

Эсимда у алоҳида вазиятларда шундай гапирар эди: “Қачонки сен мендек ўйлашни бошласанг, шундагина сен тўғри йўналишда бўласан”. Бундай тарзда ўй юриштиш иши юришаётган кўпчилик тадбиркорларга хосдир.

Шунга қарамай, деворларидан ҳам баланд қилиб ортилган юк машиналари ҳайдовчиларига пешвоз чиқишга ва тред – юнионлар билан “оғир коптоклар” ўйнашга менда у каби етарлича довюраклик бўлмаганлигини яхши тушунар эдим. Менинг кучим менинг музокаралар олиб бориш ва бошқалар ўзларини бу пайтда хотиржам сезишларини таъминлаш қобилиятимда эканлигини тушуниб етдим. Охир-оқибат мен ўзимни бошқа шахсга айлантеришга, менга ёт бўлган ролларни ўйнашга зўрлаш ҳаракатларимдан толиқдим. Мен бу бизнесдан ўзимни савдо соҳасидаги карьерамни қуриш учун кетдим. Менинг савдо бўйича биринчи менеже-

рим худди шу усулга – биздан ўзининг фотон нусхасини қилишга амал қилар эди, – идеал коммивояжер тўғрисидаги унинг фикри шундай эди. Унинг ўрнини Стив эгаллаган маҳал, менинг бутун оламим тўнтарилиб кетди.

Биринчи ойларда олган таълимим, менинг шахсий кучли томонларимни намоён қилди: мижозларни қониқтиришнинг ўзгартириб бўлмас хохиши, одамлар билан ўша захотиёқ муносабатларни ўрнатиш қобилияти ва эгиб бўлмас позитив муҳит. Мен деярли барча одамлар билан дўст бўлиб олишим ва ўзини қистовга олинмагандай ҳис қилиши учун ҳамма нарсани қилишим мумкин эди. Мен истеъмолчининг эътиборини қозонишим биланок, мустаҳкам, ишончли ва узок муддатли муносабатларни жуда қисқа вақт давомида кура олишимни ўзимда сездим (таксани гончий билан синфий аралашмаси).

Ўртадан юқорирок даражадаги коммивояжерга айланишим учун кучли томонларим етарли бўлган бир вақтда, нодир савдо кўппаги бўлишим учун менга яна қанақадир билимлар етишмас эди. Менинг табиатан берилган интилишларимнинг баъзилари омадимни аниқ кўпориб ташлар эди.

Мисол учун ёқимсиз учрашувларни ва қийин вазифаларни кейинга қолдиришга мойиллигим бор эди. Битим тузилаётганда мени кўпинча футбол тўпидай у ёқ бу ёққа тепишганда, мен ўзимнинг гинетик ва жисмоний қувватимни сўниб қолишга йўл қўйиб, бўшашиб қолар эдим. Ва пулларни олиш қийинлашар эди. Шу тариқа, менинг табиий интилишларим ҳам менинг фойдам учун ва менга қарши ишлар эдилар.

Менинг учун “совуқ ташрифлар” қилиш жуда қийин

кечарди. Бультерьер бўлмай туриб, савдолар сусайган ҳолда юришса, бу билимсиз мен доимо таваккал қилишимни жуда яхши англар эдим. Мен бизнесни тамомила бошқаришимни қилиш қобилиятига эришим кераклигини тушунар эдим, ва “совуқ ташрифлар” бунга эришишнинг энг яхши усули эди. Бир нарса аниқ эдики, бегона кишилар билан суҳбат олдидаги қурқувни, шунингдек “совуқ ташрифлар” қилишим учун халақит берувчи рад жавобини эшитиш олдидаги қўрқувни енгиб ўтишим зарур эди.

Менинг менежерим бу муҳим девордан ўтиб олишимда тренинг йўлини қўлади. У менга “совуқ ташрифлар”дан мақсад бу бирор нарсани сотиш эмас, балки савдо билан боғлиқ бошқа вазиятларга ўзимни тайёрлаш имконияти эканлигини тушунтирди. Бу оғирликларни кўтариш ёки қочиш дегандай бир гап. У миямдаги неврологик йўлкани ёқиб юбориш учун мени бу жараёни такрор ва такрор бажаришга мажбур қилар эди. Ва бу нарса иш берди. Охир-оқибат такрорлашлар қўрқувни ўчириб юборди ва илҳомланиш ва янги муаммоларни ҳал қилишдаги лаззатнинг ёқимли ҳаяжонни яратди ҳисоб.

Аслини олганда, мен бу зериктирадиган ишни ва “совуқ ташрифлар” олдидаги қўрқувимни ўзимдан фахрланиш боисига айлантира олдим. Бу менинг учун бир ўйин бўлиб қолди: бир кун давомида қанча “совуқ ташрифлар” қила олишим мумкинлигини кўра олиш. Мен рекорд ўрнатдим деб ўйлай бошлагандим: кун давомида олтмиш саккизта “совуқ ташрифлар”!

Олдинлари бунинг умуман имкони йўқдек эди. Эсимда, Гонолулунинг бизнес қисмида у офисдан бу офисга югураётиб, ортимдан шошиб қолган секретар-

ларни қолдириб, эшиклар томон шиддат билан учиб кира-рар эдим. Мен тезда менежерларни аниқлашни ва уларнинг ташқи кўринишларию иш столларининг қаерда жойлашганига қараб офисларида улар томон йўл очишни ўрганиб олдим.

Мен кўлтигим остига қиммат калькуляторни қистириб олиб, йўл-йўлакай ақлсизлик, ҳазил-мутойиба ва руҳлантирувчи атамаларнинг завқли уйғунлашувини намоиш қилиб, уларнинг устиларига ёпирилиб тушар эдим. Ўша куни бир неча илк ташрифлар қийинчилик билан кечди, лекин қайсидир бир лаҳзада (йигирма бешинчи ташрифлардан сўнггина) бу хиссиёт ўтиб кетди! Мен худди кўппак сиртлонга хужум қилгани ҳақидаги машҳур латифадагидек шунчаки бақириб кириб, савдо билан шуғулланаётганимни ва ўзимнинг ташқи кўринишим қай аҳволдалигини унутиб, офисдагиларга бепул шоуни намоиш қилар эдим. Менинг чиқишларим вақт ўтгани сари янада яхшироқ бўлиб борар эди ва мен билимларимни ҳар бир янги тақдирот кўмагида ўткир-лаб борар эдим.

Ўша куни ҳеч бир ташриф битим тузиш билан ту-гамаган бўлсада, лекин миямга қўйилган бу йўлка мустаҳкам ва доимий эди. Агар қачондир бу нарса мен-га керак бўлиб қолса, мен бультерьер билан бир сафда югура олар эдим.

Менинг зотимдаги кўппакни – такса билан гон-чийнинг кўшилмаси – янада юқори чўққига чиқишим учун қачондир менга кўшимча билимлар зарур бўлиб қолишини тушуниб етдим. Бультерьернинг мутаноси-блик ўрнатмасини қийматлаш учун ва унинг янада куч-ли ва бу зот учун хос бўлган қирралари – тиришқоқлик ҳамда ўзимнинг қай тарзда кўринишдалигим тўғрисида



ҳеч қандай бир хавотирга тушмаслик учун менга фақатгина бир кунгина керак бўлди. Бу ўзимни тутишимнинг кардинал ўзгариши куни бўлган эди ва ўша кундан бошлаб бу нарса менга беминнат хизмат қилади.

Ўз вақтида кийин вазиятларга қарши чиқа олиш қобилияти менга бир қанча даромадли бизнесни яратишга ва кўпроқ пул ишлашга имконият берди. Бир вақтда ўзимнинг кучли томонларимни ричаглар системасини ривожлантира туриб, бошқа кўппакларга хос энг зўр билимлардан фойдаланишни ўрганмаганимда, балки мен у ёки бу бурчакда тақдир қачон менга қолдиқларни ташлар экан деб, ғужанак бўлиб ётиб олган бўлармидим.

Албатта, бультерьер бўлишингиз шарт эмас, лекин сиз у билган нарсаларни билишингиз ва бундан зарурат тугилган пайтда фойдаланишингиз шарт.

Коммивояжер сифатида менинг кучли томоним бу ҳали ҳам “ёқимли миттивой” эканлигимдалигини тушунар эдим. Лекин вақти келганда мен худди бультерьер, чихуахуа ва пудель каби ҳаракат қила олишим мумкин. Тренинг ва тажриба натижасида, янги стратегия ва усуллар ёрдамида миямдаги ингичкагина овоз анчагина мустаҳкамлашди. Мен бошқаларнинг омадлари стратегиясини ўзимга сингдириб олишимга ҳалақит берадиган жамики сукилиб оладиган ментал тошларини ўрганишга ва йўқ қилишга қобилиятим ошди. Мен онгимни вазиятдан келиб чиққан ҳолда ҳаракат қилишига ўргатдим. Мени ушлаб турган кўрқув ва тўсиқлар шунчаки эриб кетди.

Суяк: баъзи бир савдо кўппаклари сотишни билишлари ва баъзиларининг сота олмасликларининг яна бир сабаби бу ғолибнинг билимларини ўрганиш ва адаптация қилиш қобилиятида мужассамдир. Кимки ўзига бир қанча ёт бўлган билимларни ва ўзини тутишларни ўргана олса, у бекиёс савдо кўппаги бўла олиши мумкин (ёки супер кўча супурувчилар деб айтишимиз мумкин бўлган кўппакка айланиши аниқ). Кимки, турган жойидан силжишни, ўзининг фикрлашга оид механизмини ўзгартиришни хоҳламаса ва ўзининг қарорига содиқ қолиб, “Бу шунчаки менга эмас!”, дея гапиришса, бу тўшамада улар доимо пакана одам бўлиб қолаверишади. Сиз доимо ҳозирги пайтдагидан кўра кўпроқ нарсага эришишингиз учун интилувчан ва жуда ҳам хоҳлаётган ўқувчи бўлиб қолишингиз лозим.

Гап шундаки, мен ўқишни хоҳлаганим ва яхшигина талабчан бўлганим сабабидан, қалбим тўрида ҳақиқатдан ҳам озодликка чиқишни истаётган бультерьер ўтирганини англаб етдим. Шунингдек, у ерда савлат қадам ташлашни ва ўзидан фахрланиб, яхши кўри-

нишни хоҳлаётган пудель ҳақиқатдан ҳам ўтирар эди; шунингдек, унинг улкан эҳтироси, энергияси ва чегара билмас хилма-хил маълумотлар оқими билан чихуахуанинг бир қисми ўтирар эди. Кўмир шахтасининг тўрида бриллиантлар яшириниб ётар эди. Улар ялтираши ва мени бой қилишлари ва уларни юқорига олиб чиқиш учун вақт ва тинимсиз меҳнат керак бўлди.

Лекин, агар мен ўша миямдаги заиф овозга тобе бўлганимда, ҳеч қачон иктисодий омаднинг зарурий поғонасига ва ўзаро муносабатлардаги омадга ҳамда ҳозирда лаззатланаётган ҳаётдаги хурсандчиликка етиша олмас эдим.

## 8. Супер кўча супурувчилар машки

Хўш, балки сиз сўрашингиз мумкин: “Савдо соҳасида савдо кўппакларидан қай бири омадлироқ ва катта пулларни қўлга киритади?” Балки, бу ўзининг ўткир чангали билан бультерьердир? Ёки ўзининг кучли таассурот колдириш қобилиятига эга пуделдир? Ёки дўстлар орттиришни уддалай оладиган таксами? Ёки истеъмолчиларга кўрсатаётган бекиёс хизматлари билан мафтун қилдирадиган гончийми? Ёки бу электроника оламида боши техника билимлари билан тўлдирилган чихуахуани афзал кўриш лозимми?

Бу саволга жавоб турли вазиятлардаги у ёки бу иш-билармонлик соҳасидан келиб чиқади. Қанлайдир янги компанияга маҳсулот юзини кўрсатиш учун сизга пудель керак бўлади. Одатда, сиз компанияни аслида қандайлигига тесқари тарзда қандай бўлиши лозим бўлса, шундай таништирасиз.

Юқори технологиялар ва кўп босқичли бизнес, бизнинг вақтимизда чихуахуалар ечими қийин бўлган саволларга ишлов беришда ҳаммадан кўпроқ омадга эришиши ва қандайдир қийин бир битимни бошидан охиригача бошқариши мумкин. Гончая эса ишончни тиклаш зарур бўлган вазиятларда ва истеъмолчига яхши хизмат кўрсатиш стратегиясига асосланиб миждонинг ихлосига етишиш мумкин бўлган ҳолларда ҳаммадан ҳам кўпроқ омадли саналади.

Ундан сўнг саҳнага савдо бўйича гуруҳга аста-секинлик билан анъанавий қийматни амалга оширишнинг охириги импульсни бериш учун яна такса чиқиши мумкин. Таксалар – ўзларининг «эски кадрдон» тактикаларидан фойдаланаётган сотишнинг катта усталаридирлар. Лекин, албатта, бультерьерчалик ҳеч ким бундай қийин вақтларда истеъмолчини ўзига қарата олиб, савдони барабан чалиб жанг билан ўтказа олмайди.

Хўш, қайси бир зот кўпроқ сота олади ва кўпроқ пулларни ишлаб топа олади? Тўғри жавоб – ҳаммаси.

Агар сиз бир коммивояжерда энг зўр зотларнинг қирраларини топа олсангиз, унда сиз биз “супер кўча супурувчи” деб атайдиганимизга эга бўласиз. Савдо кўппаклари орасидаги бу чемпион вазият ва муҳитдан қатъи назар гуллаб – яшнаши мумкин.

Сизнинг омадингиз қайси зотга киришингизни аниқлашингизда эмас. Ўзларининг шахсий кучли томонларига бутунича ишониб, бошқа зотдагиларнинг муҳим фазилатларини ишонч ҳосил қилмаган савдо кўппаклари охир-оқибат битимларида қандайдир бир белгигача етиб оладиларда, ундан юқорига чиқа олмайдилар. Юқорироққа кўтарилиши учун ва сизни ўзгача савдо кўппаги бўлишингиз учун бошқа зотдаги кўп-

пакларнинг билимларини ўзларига ўзлаштиришингиз лозим. Қанчалик қўшилмаси (дурагайлик) кучли бўлса, шунчалик пул кўп бўлади!

Яқинда, Нью-Йоркнинг улкан инвестицион банки бошлиғи мендан ўзининг кўрсаткичларини кўтарилиши учун курашаётган савдо бўйича гуруҳ устидан кузатув олиб боришимни сўради. Улар мендан нима учун ҳамма нарса улар хоҳлаётганидек бўлмаётганини ва қанчалик ҳаракат қилишмасин ишлаб чиқариш шунчалик пасайиб кетаётганининг сабабини топишимни истаётган эдилар.

Шундай қилиб, мен ишимни биринчи бўлиб савдо бўйича гуруҳни мижоз билан кечаётган музокараларига қатнашиш учун боришдан бошладим. Биз бизнес ҳаёти билан қайнаётган шаҳар маркази кўриниб турган деворлари ойнаванд мажлислар залида тўпландик. Хона ўртасида катта, полировка қилинган, қизил дарахтдан ясалган ва атрофида бемалол ўн икки киши сиғиши мумкин бўлган мажлислар столи турар эди. Хонада у ёқдан бу ёққа юраётган олтита савдо агентлари ва маркетинг бўйича менежерлар телефон орқали “Фортуна 500” компанияси менежерига юқори даромадли инвестициялари портфелини сотишга ҳаракат қилишар эди. Музокаралар абадий давом этадигандек туюлар эди. Хона ичидаги бўйинбоғ таккан гладиаторлар шу даражага етишган эдики, майдонга югуриб чиқишга тайёр мактаб



ўқувчиларидан иборат гуруҳга ўхшаб қолишди.

Кенгайиб кетган қорачиқлар, терлаб кетган кафтлар, 250 долларлик бўйинбоғларининг тугунлари ташлаб юбориш олдидан бўшатиладек. Туш пайтидаги куёш хонадаги ойнаванд деворлар орқали нур сочганда, мени бирданига бир жуфт илматугмадан келган ярқираш кўзларимни қамаштирди!

Мен бу сахнани бурчакда жимгина кузатиб турган бир маҳалда, коммивояжерлар гуруҳи ўзининг ўйини режасини таҳлил қилар эди. Банк бошлиғи уларни “Бунисини тирноғигача қисиб ташлаймиз!” ғазабли дағдаға қилаётган бир пайтда, улар мижоз келтириши мумкин бўлган барча эътирозларни кўриб чиқишди. Мен уни оғзида турган хуштаги ва “Тренер” деб ёзилган спорт кийимида аниқ тасаввур қила олардим.

Телефон жиринглади ва ўша ерда жам бўлган ҳамманинг нигоҳи стол ўртасида турган спикерфонга қаратилди. Бир неча дақиқалик суҳбатдан сўнг, коммивояжерлардан бири худди электр чироғи сингари ёниб кетди ва стол олдида тезда келиб, телефон аппаратидаги “пасайтириш” тугмасини босди.

У бошқаларга миясига масаланинг зўр ечими келганини ва бу шунчалик яхшилигини, ҳатто мижоз ҳам буни рад эта олмаслиги мумкинлигини ҳаяжон билан айтишни бошлади. Барчалари бир хил таъсирчан ҳолатда бўлишгани сабабли, улар бу режага иштиёк билан ташланишди. Худди оч қолган шоқоллар галаси сингари улар атрофда сакрардилар, муҳокама қилар ва қизикқонлик билан ён дафтарчаларига ёзар эдилар ҳамда қўшимча маълумотларни олиш учун хонага югуриб кириб-чиқиб юрар эдилар.

Бир нарсани аниқ эдики, мана шу шовқин ичида мижоз

тармоқнинг нариги тарафида тинмай гапиришда давом этарди, лекин бирорта одам уни эшитмас эди! “Пасайтириш” тугмаси ҳали ҳам ёқик эди ва вақти-вақти билан савдо кўппакларидан қайсидир бири уни айлантириб, мулойимлик билан “Аҳа, албатта, ажойиб, ажойиб”, дея жавоб берарди ва шундан сўнг тугмачани яна босиб кўярди. Бу шундай ажабтовур томоша эдики, мен ўзимни кулгудан тўхтата олмас эдим.

Шунга ўхшаш бир неча лаҳзалардан сўнг ўлжани бурчакка қамашганига ишонч ҳосил қилган савдо бўйича менежерлар стол атрофига хотиржам ўтириб, тугмачани айлантиришди. Бир неча дақиқа ичида улар ўзларини худди қулоқ солаётгандек тутиб турдилар. Овоз тиниши биланоқ эса ўлжаларининг йўғон томирига тирмашиб олдиларда, ундан бор-будини ағдариб олишга, улар улкан зафар – аср битими деб ўйлаган нарсаларни амалга оширишга ошиқдилар. Улар зўрға нафасларини ростлаганларида ичларидан собик чихуа-хуа маълумотларнинг кейинги миқдорини худди ўлжасига жаҳл билан ташланаётган бультерьер каби отиб чиқарди. Охир-оқибат улар шунчалик чарчаб кетишган эдики, мен уларни ҳатто сигарета чека олишларига ҳам умид қилмасдим!

Шунда мижоз гап бошлади: “Хуллас, мен сизларни тингладим, ва сизлар мени унчалик ишонтира ололмадингиз. Менга бир неча ҳафталардан сўнг қўнғироқ қилсангизда, биз бу масалани яна бир бор муҳокама қилсак бўларди. Мен яна бир неча вариантларни кўриб чиқишим керак”.

Конференцзалда ўтирганларнинг бошига бундай ишончсизлик қулаб тушганда, ҳовурларини ушлаб туриш учун бир неча суст ҳаракатлар қилишди, лекин

истеъмолчи шунчаки суҳбатни якунлаб, гўшакни осиб кўйди.

Телефон гудокларининг қисқа овози менинг бурчакда ўтириб олиб, секингина қикирлашим назарда тутилмаганда, тинчлик билан қарши олинди. Тушунмовчиликда қолган ва ҳали ҳам жойида қотиб турган банк бошлиғи мен томон ўгирилиб, сўради: “Нимани нотўғри қилдик?”

Бу муаммони тушуниш учун ақли расо бўлиши шартмас. Бу йигитлар чихуахуа қирраларини ўзида жам қилган юқори поғонадаги бультерьер эдилар. Уларга аниқ такса ёки гончийларнинг озроқ бўлсада одатлари етишмас эди.

Улар шунчалик ечим топиш билан овора эдиларки, муаммо аслида нимадан иборат эканлигига кулоқ солиш уларнинг каллаларига келмас эди. Мижоз бу ғоялар тақдимотига оид хавотирга тушаётганини директорлар кенгашига етказишга беҳуда ҳаракат қилар эди. Улар бўлиб ўтган воқеанинг муҳимлигини махфий тарзда суҳбатлашишгандан сўнг ҳам тушуниб етмадилар.

Уни сўнгги пайтларда унга юклатилган битимлар бири хавотирга солаётганини айтиб берди. Натижада, уни банк обрўсига оид хавотири кўпаярди ҳамда катта таваккал билан бу проектларга инвестицияларини қўйган компаниялар тўғрисида нималар ёзиши ҳам хавотирлантирар эди. Ўз қийматини билган ҳар бир такса ёки гончая шахсий характердаги бу воқеа айна шу ечимда муҳим рол ўйнай олишини сеза оларди: бу одам ишончни, тўғрисузликни кафиллилик даражасини сўрар эди ҳамма нарсани тинч муҳокама қилишни ва бирор бир маслаҳат беришни илтимос қилар эди. Ва уни гончийлар галаси утиб олишлари мумкин эди холос.



Агар савдо бўйича гуруҳ муаммоларга ўзгача сезгирликлари мавжуд бўлмаганида, унда битим яқунланмаган бўлар эди. Ва ҳамма нарсадан энг ёмони бу битимни яқунламаганларига қарамай, улар энди айбни мижозга ағдаришади. Мижоз бирданига улар учун “самимий”, “бизнинг типдаги бўлмаган мижоз” ва “хизмат кўрсатишга ўта талабчан” бўлиб қолди. Уларнинг фикрича бу муаммолар уларнинг шахсий муаммолари эмас, балки ИСТЕЪМОЛЧИНИКИДИР.

Яхши янгиликлар шундан иборатки, кечроқ биз бу кўппакларни бошқа зотдагилардан олинган энг яхши одатларга ўргатдик. Мен бу йигитларни тор доира атрофида ўтиришга мажбур қилдим. Уларга бир-бирларининг кўзларига нигоҳларини олиб қочмай, тикилиб туришни ва шу вақт давомида шериги уларга буюрган оддий буйруқларни бажаришни буюрилган эди. Мен уларга бу нарсани соатлаб бажаришга мажбурлар эдим. Улар бу жараёни ёмон кўрар эдилар! Шунга қарамай бир оз вақтдан сўнг улар асл моҳиятни тушуниб етишди. Биз онгларидаги янги йўлкани ёритдик. Улар таксанинг муҳим билимини, яъни суҳбатга тортиш учун, алоқаларни ўрнатиш, кулоқ солиш ва бошқа одамга уни тушунаётганингизни кўрсатишни ўзларига сингдиришди.

Ўша кундан бошлаб савдо кўппакларининг бу галаси аста-секинлик билан сотишнинг энг юкори маҳсулдорлик бўлими бўлиб борди! Ҳатто, бозор акциялари кулаб тушаётганда ва Уолл – стритдагилар пана жой излаш учун югуриб юрган маҳалларида ҳам уларнинг савдо ишлари ўсиб борар эди. Бу савдо кўппакларининг ҳар бири қандайдир кейинги олти ой мобайнида ўз комисион маблағларини олтига сонли ракамларгача

кўпайтира олишди!

Сиз ўзингизни кучли томонингизни англаб олишингиз ва унда ўйнашингиз зарур. Махсус жараён восита-сида сиз ҳар бир зот таклиф қила оладиган қимматбаҳо тошларни ўзлингизга “жорий қилишингиз” мумкин. Охир – оқибат муҳими бу энг афзал супер савдо кўппа-ги бўлиб олишдир.

Мен исботи билан гапираётган шартли рефлексни ишлаб чиқиш ва машғулотлар жараёни балки бошқа зотдагилар учун туғма ҳисобланган, лекин сизга бегона ва ҳатто ёқимсиз туюлаётган машқлар ва билимларни такрорлашни ўзида акс этади. Немис кўрикчи кўппаги-ни балки узоқ вақт давомида токи у сўзсиз ўтиришни, тўхташни ва туришни ўрганиб олмагунича мустаҳкам бўйинбоғли калта занжир билан олиб юриш лозим бўлар. Шу тарзда савдо кўппакларини ҳам буюк овчи ва чемпион бўлишлари учун такрорлаш йўли билан қайта ўргатиш керак.

Олтмиш саккизта “совуқ ташрифлар” ёки “Оёққа!” машқини кўп соатли такрори ёки хона ўртасида-ги ишқибозли сўроқ кўринишидаги тақдимотлардан илк мақсад бу кўп миқдорда ташрифлар буюриш ёки алоқани кўз билан ушлаб туриш ёки жавобларни тез олиш эмас, балки онгингиз йўлкасини ёритиш йўли билан бой бўлишингизга кўмаклашадиган билимлар-га беихтиёр таъсир ўтказишдир! Менга бу фикрни кенгроқ тушунтиришга ижозат беринг, сабаби бу ўта муҳим. Шартли рефлексни ишлаб чиқиш ҳиссиётини агар, у умуман бўлса – худди бультерьер банкир сармо-ялари билан бўлган воқеаси каби, зўрайиши учун мўл-жалланган. Истеъмолчи умидсиз излаётган бир нарса, ўзларида йўқлигини хаёлларининг бир четига ҳам кел-

тирмаётган эдилар.

Бир вақтлар мендан инвесторлар гуруҳига сотиш бўйича қандайдир муҳим тақдимот ўтказаетган бир аёл билан қарама-қарши алокани ўрнатишни илтимос қилишди. Унинг кўзлари ҳайратланарли мовий, юз четлари ниҳоятда майин ва дид билан кийиниб олган эди. Унинг сохта бўлмаган самимийлиги ва инвестиция қилиш имкониятлари тўғрисидаги ажойиб билимлари, унинг нурли табассумига ва мулойим овозига мос эди.

Лекин муаммо угапиришни бошлаган лаҳзадаёқ келиб чикди. Нафақат унинг презентацияси толиктирадиган, балки унинг гуруҳ билан умуман алоқаси мавжуд эмас эди. Аудитория умуман узилиб қолган, ўтирганлар ё бурунларини пастга қаратиб ўтиришар, ё тўхтовсиз соатларига қараб-қараб қўйишар эди. Бу аёл таништираётган материал умуман нишонга тегмаган эди.

Кечроқ мен ундан тақдимот қандай ўтганини сўраганимда у менга: “Менимча, жуда яхши ўтди”, дея жавоб берди. Мен ундан нима учун у шундай деб ўйлаётганини сўрадим, у эса менга қуйидагича жавоб берди: “Сабаби, улар менга ҳеч қандай савол беришмади; бундан хулоса қилиш мумкинки, ҳаммаси яхши ўтди!”

Мен яна сўрадим: “Агар буларнинг ҳаммаси рост бўлса, унда инвесторларнинг ҳаммаси қаерга йўқолиб қолишди? Мен ҳеч бўлмаса биттасини ҳам кўпроқ маълумот олиш мақсадида ёки чек ёзиб бериш ниятида ён – атрофингизда учратмадим”.

Шу каби бир қанча саволлардан сўнг у ёрдамга муҳтож эканлигини англашни бошлади. Кўпчилик савдо кўппаклари учун ўзини-ўзи ўқитиш деярли мумкин эмас. Лампанинг нурларидан кўзлари камашмасликнинг иложи бўлмай туриб, улар тез-тез саҳнага чиқишга

мажбур бўладилар.

Мен сизларга айтсам, ўн беш йилдан ҳам кўп бошқаларни ҳайрон қолдирадиган ва натижа берадиган тақдимотларни қандай қилишга ўргатиб, юқоридаги сингари сценариялар менинг тажрибамда жуда кўп уч-райдиганлардан бири эди. Кўпчилик савдо кўппакларида аудитория – потенциал истеъмолчилар ва ҳамкасблар уларнинг ҳаракатларини аслида қандай ўйлашлари ва ўз муносабатлари тўғрисидаги тушунчалар мавжуд эмас. Сотувларда бу феномен ҳақиқий “тилсиз қотил” бўлиб қолади. Савдо кўппаклари аввало кўзгудаги аксларига синчковлик қараш керакликларини англагунларигача атрофдагиларни, бозорни, бошқарувни ва мижозларни айбдор қилишади.

Таълим олиш ва тренировкалардан ўта туриб, савдо кўппаклари ўша жуда муҳим бўлган қайта алоқани ўрнатиш каби яхшигина имкониятни қўлга кирита оладилар. Мижозим билан бўлган вазиятда биз унга зарур бўлган тақдимотлар қилишга ўргатар эдик. Ярим кунлик машғулотлардан сўнг, унинг семинарлардаги тақдимотларнинг кўрсаткичлари ишониб бўлмас даражада кўтарилиб кетди.

Тренингсиз сиз кўрмаётган нарсангизни кўра ололмайсиз!

Дурагай зотдагиларнинг шартли рефлексни ишлаб чиқишнинг бошқа томони бу рад этилган, фикрларидан чалғитилган ва камситилган бўлиб қолишнинг туғма кўркуви ҳисобланади. Бунинг сабаби шуки одамлар хато қилиб қўйишни, тўғаноқлар билан юзма-юз туриб қолишни ва қандайдир янгиликни синаб кўришдан кўркадилар. Улар жамоат олдида камситилган бўлиб қолишдан, бошқалар кўзи олдида тентак бўлиб кўри-

нишдан ваҳимага тушадилар. Жамоат олдида шарманда бўлиш кўрқуви кўпчилик учун ўлим олдидаги кўрқувдан ҳам юқорида туради (аслини олганда, психологик кўрқувлар рўйхатида ўлим 3 ўринда туради!).

Кўппаклар бу ҳақида хавотир олишмайди, сабаби уларни ҳеч қачон мактабда масхара қилишмаган, қалбларни севганлари синдирмаган, уларни камдан-кам кўпчилик одамлар олдида жазолашган ва ҳ.к. Шунинг учун ҳам машғулотлар вақтида асосий машқларни тақрорлаш онгларидаги ўтган кунлардаги очиқ яраларни даволашга мўлжалланган. Бу кўрқувларни ёқимли ҳаяжонни, шодликни ва нақд пулларни устувор автоматик реакцияга алмаштиринг.

## Катта суяк

Одатда, биз кўр – кўрона бизнинг барча омадимиз туғма ва табиий ҳоллигига ишонамиз. Баъзида биз бу тўғрида ўта ўзимизга ишониб юборамиз! “Мен доимо ўз – ўзимдек бўлиб қолишни хоҳлайман”. Дунёдаги ҳар қандай юксалиб бораётган компания тадқиқотлар ўтказиб, ўсиш ва рақобатбардош бўлиб қолиш учун бошқалардаги энг яхши билимларини ўзлаштиришадди. Яхши савдо кўппаги худди шундай қилиши керак. Гурур ва ўзни севиш жоиз бўлмаслиги ва янги билимларни ўрганиш жараёнига халақит бермаслиги лозим.

Ёдда сақланг: сиз такса БЎЛИШИНГИЗ керак эмас, лекин сиз у билган нарсаларни ўрганишингиз ва энг зўр савдо кўппаги бўлишингиз учун ҳиссиётлилигини ўзлаштириб олишингиз керак. Ҳа, зотингизнинг характерли хусусиятларини ва унинг барча кучли томонла-

рини билишингиз ва тушунишингиз керак. Лекин тенг поғонада зотингизнинг туғма мукамалсизликларини тушунишингиз муҳим ҳисобланади ва буни тўғирлаш истагида бўлишингиз лозим. Ғурурингизга мулозамат қилишига йўл қўйманг. Ҳеч қачон “Мен ДОИМО бу нарсани ЎЗ БИЛГАНИМЧА қилишим керак!”, деб айтманг.

Балки, бу Фрэнк Синатрага тўғри келар, лекин асло савдо кўппакларига эмас.

## 9. Питомникни бошқариш

### Савдо кўппакларининг асосий қондалари

#### Сўзсиз қулоқ солишга ўргатиш

Бошқарувсиз ва йўналишсиз, ўзига-ўзи қўйиб



қўйилган ҳаттоки энг кўлга ўргатилган кўппаклар гуруҳи ёввойига тезда айланиб қолишади; улар бир-бирлари билан ириллашади ва мақсадсиз қандайдир колдикларни излаб топиш учун у худуддан бу худудга югуриб юрадилар.

Савдо кўппаклари ҳам ўзларини шундай тутишга мойилдирлар. Ишлаб чиқаришнинг у ёки бу поғонасига кўтарилишлари учун уларга зотни

аниқлаб берадиган ва омад нуктаи назаридан ҳар бир кўппакни тўғри йўлга қўйиш учун уларнинг кучли ва ожиз томонларини кўрсатиб бера оладиган инструктор зарур бўлади. Уларга шундай инструктор зарурки, қачон занжирни бўшатиб, савдо кўппагини озодликка қўйиб юборишни ва шу билан бирга қайсидир кўппак қўлдан чиқиб кетса, бўйинбоғни қаттиқроқ тортишни биладиган ўз ишини устаси керак.

Савдо кўппаклари оламида моҳир коммивояжерлар зотларнинг ҳар хил қўшилмаси ва чагишмаларидан келиб чиқадилар. Ва шуни тушуниб етиш керакки, савдо соҳасида омадга эришиш учун албатта тоза зотли бультерьер бўлиш ҳам шарт эмас.

Бу китобнинг асосий мақсадларидан бири шундан иборатки, гўёки савдо соҳасида биргина асос борлиги тўғрисидаги эътиқодни тўзатиб юборишдир. Агар сиз гуруҳингизнинг бошқа аъзоларига лойиқ бўлишдаги ҳаракатларда қийинчиликни ҳис қилаётган, ҳафсаласи пир бўлган кўппаклар инструктори ёки коммивояжер бўлсангиз, руҳингизни кўтаринг: **ОВ ҚИЛИШНИ БАРЧА КЎППАКЛАР БИЛИШАДИ.** Сиз ўзгача яхлит характерга ва катта куюнчак қалбга эга “қойилмақом митти” бўлишингиз ва шу билан бирга энг зўр савдо кўппаги бўла олишингиз мумкин. Сиз, титраб – қақшаб, найрангларни ишлатадиган, ўта агрессив, шунақанги “совуқ ташрифлар” ташаббускори ёки ўйинда ғолиб чиқиш учун турли хил услубларни қўллайдиган қалби йўқ ишбилармон бўлишингиз керак эмас.

Савдо соҳасида омадингиз юришиши учун бультерьер бўлишингиз керак эмас. Лекин сиз ким эканлигингизни ва сиз ҳам ўз йўлингиз томонидан, ҳам муомаланингиз маданияти томонидан мослашиб олишингиз учун

итхонада сиз билан бирга қайси зотдаги кўппаклар туришини билишингиз зарур.

Ёдда тутинг: худди савдо кўппаклари ягона шахсий фазилатларга эга бўлганидек, бу фазилатларга сизнинг мижозларингиз ва преспектив истеъмолчиларингиз ҳам эгалик қилишлари мумкин. Савдо ишида кучингизни мижозларнинг, истеъмолчиларнинг ва худудларнинг ўзига хос бўлган хусусиятлари билан боғлиқ равишда ўлчай олишингиз, сизга қай тарзда ўзаро муносабатларни қуришни англашда ёрдам беради. Характерингиздаги у ёки бу зотдан ибрат тариқасида олинган фойдали кирраларига етишиш ва ривожлантириш мобайнида сиз деярли барча вазиятларда ва барча худудларда омадга эришишингиз мумкин.

Мисол учун, сиз яхши муносабатларни ўрнатиш жараёнини осонлаштиришни ва потенциал омадни максималлаштиришни хоҳласангиз, унда преспектив истеъмолчи ортидан туғма қилиқларига жуда ҳам мос тушадиган гончийни юбориш яхши фикр бўлганидек, истеъмолчини тутиб олишда мақсадлилиқ ва тезлик керак бўлган вақтда бультерьерни жўнатиш ҳам яхши фикр бўлар эди.

Такса ёки гончая узоқ давом этадиган, гоҳида эса бу вазиятларда зарур бўладиган толиқтирувчи югур-югурлар билан ажойиб уддалай олишган бир пайтда, пудель ёки бультерьер, балки ҳукуматга оид битимларни тузишда ўзларини йўқотиб қўйишлари мумкин.

Бундан ташқари, шундай маҳсулот борки, у билан кўппакларнинг алоҳида зотлари шуғуллангани маъқул. Фармацевтика маҳсулоти савдоси қандайдир бир даражада анъанавий савдо-сотик таомилларидан мосуводир. Бу чегаралари аниқ чизилган, қандайдир



вақтдан сўнг, медицина институтлари дори-дармонларни ўз хохишларига кўра танлаб сотиб олишлари мумкин бўлган ўзаро муносабатлар ўйини ҳисобланади (бу таксанинг ҳудуди). Инструктор ҳар бир савдо кўппагига имкони борича кўпроқ омадга эришишида уни бошқариб туриб ва керакли йўналишга туртки бериб, ёрдам бермоғи лозим. Гуруҳингизни ўқитишда ва ривожлантиришда ягона усул мавжуд эмас. Таълим ва айниқса машғулотлар ҳар бир савдо кўппаги учун унинг нимага мойил эканлигини ҳисобга олиб, мослаштириш зарур. Лекин, бир нарсани ёдда тутиш лозимки, ўта талабчанлик ҳам тўғри келмаслиги жуда муҳим аҳамиятга эга ва кўппакни у ёки бу зотга мансуб эканлиги позициясидан келиб чиққан ҳолда уни юқори баҳолаш керак эмас, уларнинг ҳар бири бошқасидан қандайдир ўзлиги, ноёблиги ва ягоналиги билан ажралиб туради.

Бультерьерларни судрашда уларга иложи борича кўпроқ муаммоларни бериш муҳимдир. Уларни омадлари рақибларига қарши ўзларининг билимлари ва натижаларини кўя олганларида, яъни рақобатли вазиятларда чопади. Уларга жуда ҳам хавфли ҳатто бажариб бўлмас муаммоларни беринг. “Бу рақамлардан ҳеч ҳам ўта олмаслигингизни мен жуда яхши тушунаман. Буни уддалаб бўлмайди, лекин шунга қарамай нима қилиш мумкинлигини бир кўриб чиқсангиз яхши бўлар эди”. Югуриб кетишларидан аввал уларга ҳидни сезишни ёки ғолибликнинг нашидасини эшитишни ва озрок озодликни беринг.

Ва аксинча, бу ташки талаб гончийларни ўз йўналишидан чиқариб юборар эди, сабаби уларни ғолиблик/мағлублик вазиятига солиб қўйган бўлар эди, уларга эса ғолиблик/ғолиблик керак. Улар ўз кизиқишларини

бировларнинг қизикишларидан устун қўйишни ёмон кўрадилар.

Бирок, агар сиз истеъмолчини қониктиришни аниқлаштира оладиган қўшимча рақобатни киритиш йўли билан қандайдир бир макрни қўша олсангиз, унда гончей нишонига етишишда бультерьер усулини қўллаш оласиз. Савдо қўппакларингизни нима ҳаракатга келтираётганини чуқур тушунчасининг мавжудлиги, сизни талаб қилинган натижаларига эришишга ёрдам беради.

Сизнинг бультерьерларингиз тактни риоя қилишга ва ҳатто сизни бироз жаҳлингиз чиқиши мумкинлигига ҳам эътибор қилишмайди. Улар гольфклубдан кўра кийим алмаштирадиган хонада ўзларини бахтлироқ сезадилар ва савдони спортнинг алоқали тури деб ҳисоблашади. Уларга аниқ ва ШАФҚАТСИЗ буйруқлар беринг ва ўз жойига қайтишни йўлга қўйинг. Сиз уларни ифлос саноат паркларига “совуқ ташрифлар” қилиш учун юборишингиз мумкин ва улар арз қилишмайди. Улар ўтириб олган ишлаб чиқариш назоратчиси, юк машинаси ҳайдовчиси ва кун бўйи енгларини шимариб олиб, меҳнат қилаётганларнинг бири билан суҳбат ўтказиб, ўзларини жуда ҳам қулай сезишади. Агар сизга қандайдир уйку қироллигини уйғотиш керак бўлса, у ҳолда улар сиз учун энг мос зот ҳисобланади. Ва ҳар доим уларга қандайдир “жангари” ҳикояларини сўзлаб беришга имкон беринг (бу ҳикоялар уларнинг “жанглари” ва қай тарзда улар “ечими кийин бўлган масалалар” билан юзма – юз келганликлари тўғрисида). Улар ҳужумга ташланишса ҳам майли. Улар буни ёқтиришади!

То улар актив ҳаёт кечиргунларича ва ниманидир изидан тушишгунларигача, улар бахтли бўлишади. Ўтириб

олиб, нимадир рўй беришини сабр билан кутиб ўтирганларидан кўра, улар ўз думлари ортидан қувлашни маъкул кўрадилар. Сиз доимо бу хоҳиш ва энергияни фойдали ишга йўналтира олишингиз мумкин.

Пуделлар эса нима бўлишидан қатъи назар доимо яхши кўринишга эга бўлишлари лозим ва бу уларни омадли бошқаришдаги калитдир. Савдо кўппаклари орасида “ўта ҳашаматли кўппак” статусини олишлари учун нималар кераклигини билишларига ишонч ҳосил қилинг. Уларга керакли одамлар билан керакли алоқаларни ўрнатиш учун белгиланган йўлдан озроқ оғишга рухсат беринг, ва улар бунинг уддасидан ажойиб тарзда чиқадилар. Балким улар бежирим блокнотлар, қиммат ручкалар, зеб-зийнатлар, стилли кийимлар ва кўзга ташланадиган машиналар каби ўйинчоқларни яхши кўришар. Бу мубталоликни билиши пуделнинг ундайдиган кучининг сири ҳисобланади. Сиз одамларингизни омад йўналиши томон нима ҳаракатлантираётганини билишингиз керак, пуделлар эса буни осонгина тушунишга мойилдирлар, сабаби улар бу нарсани кийиб юрадилар, уни ҳайдаб юрадилар ва шунчаки ошқора бутун дунё кўриши учун уни гоҳ у томонга гоҳ бу томонга силкитишади!

Уларга ҳақиқий ном қилиб олишлари учун яхшига имконит борлигини айтиб, пуделларга чақириқ ташланг. Улар қўлларидаги карталари билан тўғри ўйнай олишса, уларга кўп одамлар ишлашига эришишлари мумкинлигини ва саноатнинг бу соҳасида машхур бўла олишларини ва ҳатто кейинроқ бу ҳақда китоб ҳам ёза олишлари мумкинлигини тушунтиринг! Уларга ойна ортидаги ажойиб кўриниш берадиган, бурчакда жойлашган офислар ёқади ва шунинг ўзиёқ ўзларининг уюш-

ма фойдалари учун мўъжизалар яратишга ундай олади.

Уларни иложи борича кўпроқ одамларни тўрга ҳайдаб келишнинг ва уларни тавсияномалар беришга мажбурлашнинг оддий йўли билан ҳаракатга келтиринг. Аҳамиятли одамларни таклиф қилиб, тақдимотлар қилишни сўранг.. Аввал бу улар учун ўта ҳаяжонли бўлади, лекин охир-оқибат улар хурсандчиликдан чақнаб кетишади! Қанчалик кўп тақдимотлар қилишса, улар шунчалик кўп куч тўплай олишларини, улар билан кўпроқ ҳамма ҳисоблашишини ва битимларнинг осонгина битишини уларга айтинг.

Гончийларингизга кўп вақтларини мавжуд мижозларга ёки преспектив истеъмолчиларга сарфлашларига имкон беринг, сабаби уларга одамларни бахтиёр қилишга ўрганиш жуда ёқади. Мижоз билан бир оз вақтини ўтказиш давомида унга (мижозга) хизмат кўрсатишнинг энг яхши йўлини тушуниб олиши ва ўрганиши учун занжирни қўйиб юборинг. Сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматингиз мижозга қай даражада ёрдам берганлиги тўғрисидаги ҳисоботларга вақт ажратаётганига аниқлик киритинг, сабаби бу гончийларнинг ажратиб бўлмас ҳаракатга келтирувчи кучи ҳисобланади. Бу зот ҳамма нарсани охиригача етказадиган энг яхши сотувчингиздир. Гончая мавжуд мижозларга худди янги ва кашфиётли ёрдам бериш усулларини излаб топаётган изтопар сингари у – бу нарсаларни ҳидлаб кўриб, афрофда айланиб юради. Бу ишни охирига етказишга фидокорона қатъиятли интилиши гончийларга анча вақт ўтгандан сўнг, шу бўйича уларга илк комиссиялар тўлангандан сўнг ҳам, яна қўшимча битимларда кўпроқ омад келтирадиган ўша фазилат ҳисобланади.

Агар бу кўппаклар ўзларининг истеъмолчиларига

хақиқатдан ҳам ноёб ва муҳим бирор нарса қила олишларини сезсалар, қаҳрамонона садоқатни кўрсатадилар. Сиз гончийларингиз олдида маҳсулотингиз ва хизматларингизга тегишли камчиликларга аввало эътиборли ва жавобгар бўлишингиз зарур, сабаби улар сизнинг иш юзасидан ҳаққонийлигингизни мижозларингизга бера оладиган мажбуриятларингизга қараб ҳукм қилишади. Ҳеч қачон мижозларингизга берган ваъдаларингизни инкор қилманг, акс ҳолда сиз уларнинг ишончларини йўқотиб қўйишларингиз мумкин ва натижада савдо зарар кўради.

Ва аксинча, сиз мижозларингиз заруриятларига отреагируете килсангиз, унда сизнинг гончийларингиз ўзларининг маҳсулотлари ва хизматларига деярли кучли эҳтирос билан олдинга интилишади. Ўзларининг “хизмат кўрсатиш миссиясини” бажараётган гончийларни умуман тўхтатиб бўлмайди.

Савдо бўйича ёмон ўтказилган битимлардан бультерьерлар афсусланишсиз чиқиб кетган маҳалда, сизнинг гончийларингизга бу ҳол жуда оғир таассурот қолдиради. Улар ўзларининг преспектив истеъмолчилари ва мижозларига олий даражада хизмат қила олишлари ҳамда ҳар сафар уйларига катта бўлак гўштни олиб келишларига ишонч ҳисси пайдо бўлишига ёрдам берувчи қўллаб-қувватлаш ва тренингни таъминлаб беринг.

Чихуахуалар ҳолатида эса уларни маҳсулот, ишлаб чиқариш маълумотлари таҳлилига кириб бориш ёки худудий бозорни ўрганиб чиқиш учун вақт беришингиз жуда муҳим аҳамиятга эга. Чихуахуалар учун қандайдир бир саволга жавоб бера ололмасликдан кўра кўрқинчли нарсанинг ўзи йўқ. Улар учун билим – бу куч ва агар

қандайдир бир преспектив истеъмолчи “техникали жанг”га чорлашига имкон берсангиз, унда сиз уларни шу ҳолатларида бемалол кучуклар жиннихонасига юборишингиз ҳам мумкин.

Бошқа зотдаги кўппаклар инструктори учун бу қанчалик ҳайратланарли бўлишига қарамай, чихуахуалар сотаётган маҳсулотининг ҳар бир кичик қисмига оид маълумотларни ҳақиқатдан ҳам билиши ЗАРУР. Ҳеч қайси бошқа савдо кўппаги кўринишидан тушунарсиз ва фойдасиз маълумотларни ҳал қилувчи жанг – битим якуни учун қуролга айлантира олиш қобилиятига эга эмас.

Агар улар маҳсулот ёки хизматнинг қийматлигига ишонч ҳосил қилишса, энергиялари ва интилишлари самараси ўлароқ уларнинг асосларини ҳар қандай далиллар билан инкор қилиш қийин бўлади. Заковатни рақобатга қарши қўйиш имконини берадиган ишга оид зарур бўлган жамики маълумотларни уларга келтириб беринг. Улар қайноқ жангга киришиб кетадилар ва ҳеч қачон ортга қайтмайдилар.

Яхшиси шуки, чихуахуа ўтказадиган ўрганиб чиқишлар сизнинг бутун итхонангизга фойда келтириши мумкин. Майли, улар айна маҳсулот ёки хизматнинг “ҳа” ва “қарши” томонларини излаб топишсин, уларнинг устунликлари юзаки кўринишда билинмайдиган тешик жойлари ва фойдаларини билиб олишларидадир. Уларга уларнинг маҳсулотлари ёки хизмат кўрсатиш соҳаларини айнан нима энг яхши ва ўз соҳасида ягона қилиши мумкин бўлган нарсани билишлари учун, рақобатни яхшилаб ўрганиб чиқишларига изн беринг. Улар бунга англаб олишлари биланоқ, бу итхонадаги бошқа кўппаклар галасига брифинглар беришлари мум-

кин. Буларнинг ҳаммаси томирларидаги қонни тезроқ айланишига ва уларга тааллуқлилиқ ва муҳимлилиқни хис қилишга мажбур қилади.

Таксаларга келсак, оилалари уларга боғланганликларини, уларга намуна бўлишларини ва уларнинг боқувчилари бўлишларини уларга хушмуомалалиқ билан эслатиб туриш. Бу бир оз қаттиққўл ҳийла бўлиб туюлиши мумкин, лекин баъзида таксалар билан муносабатга киришаётганда, уларнинг туғма истакларига бир оз нурга тўлдириш ва дўстона туртиб туриш зарур.

Балки сизларга вақти-вақти билан уларни офисдан суриб чиқаришингизга тўғри келар, сабаби улар ўтирадиган ҳаёт тарзига мойилдирлар. Улар бурчакда бир чашка иссиққина кофе билан қулайгина жойлашиб, у – бу нарсалар ҳақида мулоҳаза қилишни ёқтиришади. Уларни офисдан ва яқинроқда жойлашган тамадихоналардан узоқроқда тутишга ва ҳудди шу вазиятда ажойиб ўзаро муносабатларни йўлга қўя оладиган таксаларни истеъмолчилар билан юзма-юз келиб қолмаслигига ҳаракат қилинг.

Балким, жамики зотлардан айнан таксаларга кўпроқ далда керак бўлар. Изларни топиб олишлари учун уларга бир қанча яхши кўрсатмалар беринг ва битим шундоққина бурчакда жойлашганини тушуниб олишларига имкон беринг. Уларни мана шу қобилиятлари учун мақтаб туриш ва битим якунида сиз ҳам уларга далда бўлишингиз учун ўша ерда туришингизни тушунишларига изн беринг.

Улар жуда ҳам Коломбо исмли изқувар ҳақидаги сериални кўришни ёқтиришади. Улар Коломбони жонга тегадиган ва унинг ташқи кўринишига қараб, уни бир оз нождий одам сифатида қабул қилишади. У жино-

ятчининг гумонларини айбдор учун хавфсизликнинг ёлғон туйғуларини аллалайди, сўнгра кутилмаган сакрашни амалга оширади! Таксалар ҳам худди шундай-дирлар. Кўпрок йўлларни ковлаштириш ва уяларидан сотиб олувчиларни ҳайдаб чиқариш учун, сизга битимларнинг яхши исини ололайдиган кимдир кераклигини уларга айтинг. Кимлар нимани кимлардан сотиб олаётганини англаб олишларига вақт беринг.

Таксаларнинг яна бир бошқа, айниқса кучли кирраси бу – омадсиз хизмат кўрсатилганда ёки бирор-бир муаммо келиб чиққандаги вазиятларда ўзларини йўқотиб қўйган истеъмолчиларни тинчлантира олиш қобилияти ҳисобланади. Уларнинг юзма-юз гаплаша олиш қобилиятлари ва улардаги олижанобликнинг чуқур ҳиссиёти ниҳоятда ҳаяжонли ҳисобланади.

Ҳаво йўллари орқали жўнатмалари бизнеси бўйича танишиб олганим такса, ҳақиқатдан ҳам афсонавий шахс эди. Унинг компанияси айланмаси 15 миллион долларни ташкил қиладиган фармацевтикани етказиб бериш тармоғи билан ишлар эди. Яроқлилик муддати чекланган бу маҳсулотларни жуда қисқа вақт ичида бутун мамлакатга сочиб ташланган, баъзида аниқ белгиланмаган жойларга етказиб бериш зарур эди. Бир қанча кўркитадиган, шу маҳсулот билан ишлаш жараёнидаги омадсизликлар олдида, қачонки деярли маҳсулотларнинг ярмидан кўпи жуда ҳам кеч, номаҳсулот кўринишида ёки хужжатларни нотўғри расмийлаштирилган ҳолда етиб келганда, бу такса нафақат бу бизнесни узоқроқка иргитиб юборишга тайёр, балки зарар учун бадал тўлашни хоҳламаётган мижоз олдига йўл олар эди. Бироқ, бу таксанинг мижоз билан олиб борган музокараси натижасида, мижоз счётни тўлашга



ва кўшимча 7,5 миллион долларлик битимни тузишга рози бўлди. Ҳаққонийлик, самимийлик ва кўникишлар фақатгина таксаларда бўлиши мумкин.

Бирок, баъзи бир таксаларда пуделларга “ҳасад” тенденцияси билан изтироб чекадилар. Уларнинг ўзларига жуда кўп дўстлар орттира олиш ва бошқаларнинг ишончини козона олиш каби туғма қобилиятлари натижасида ҳар қандай бошқа зотдаги кўппаклар билан рақобатлашишлари мумкинликларини тушуна олишларини англаш муҳим ҳисобланади. У ерда силаб-сийпа-лаб, бу ерда тотли овқат ташлаб турилса – иш битди.

Уларга преспективистеъмомлчилари билан вақтларини яхшироқ ўткази олишлари учун қандайдир бир хона ажратиб беринг. Ўзларининг ноёб қобилиятлари туфайли бошқа зотдагилар учун имконсиз бўлган битимларда ғолиб бўлишлари мумкин.

Барча савдо кўппакларига таълим бериш жараёнининг бирида яхши иш берган усул, одатда бошқасида иш бермаслиги мумкинлигини ёдда тутиш лозим. Ҳар бир кўппак зотининг ҳаракатлантирувчи кучи турли хил бўлади ва буюк савдо кўппакларини тайёрлашни хоҳлаётган инструкторлар буни билишади ва шунга мувофиқ алоҳида таълимни қўллашади.

Дўстона муносабатларга мойил бўлган такса ва чи-хуахуалар иккинчи ўринда эканликларидан мамнун бўлган бир пайтда, бультерьер ва пуделлар чемпион бўлишни ёқтиришади ва бу мақсадларига эришиш учун улар ҳамма нарсага тайёр турадилар.

Гончая эса кимдир уни ёқтиришини билса бўлгани!

Итхонангиздаги зотлар билан яқинроқ танишиб чиқинг!

Ўзининг корпорациясида сотиш соҳаси бўйича ғолиб

бўлган ва шу иш орқали миллион доллар фойда олган, Диана бу ҳақда жуда ҳам чиройли гапларни гапирган:

“Битимларнинг кўпроқ қисми ўзаро муносабатларга асосланади, хизмат кўрсатиш эса – бу савдонинг бошланғич босқичида (сизга баҳо беришади) яратилган ишончнинг ҳал қилувчи таркибий қисми ва истеъмолчининг кейинги содиқлигида энг муҳим омил ҳисобланади. Истеъмолчининг сўровларини аниқлашда давом эттираётган жойингизда хизмат кўрсатиш – бизнесингизни давом эттиришингизда, қайта сотишни йўлга қўйишингизда мана шу сизнинг яхшигина имкониятингиз ҳисобланади. Хизмат кўрсатиш – бу савдо деганидир! Савдо кўппакларингиздан баъзи бирлари битимнинг илк босқичларида ўз қобилиятлари билан ажралиб туради, лекин буни хизмат кўрсатишда намоён қилишмайди. Шунга мувофиқ, сиз ва сизнинг ташкилотингиз сиз айнан қайси турдаги кўппакка киришингизни билиши лозим ва агар зарур бўлса, қолган тўдани кейинги хизмат

кўрсатишларга эътибор беришларини ўргатиш керак. Бирок, бошқа томондан, муаммо шундан иборатки, агар сиз истеъмоличига фақатгина юқори сифатли хизмат кўрсагишга эътиборингизни қаратсангиз ва у ҳеч савдога ўтмаса, унда сиз бу битимни ёпишингизга, ёпишингизга ва яна бир бор ёпишингизга тўғри келади”.

Диана – гончий кўринишидаги бультерьердир.

### Уй тарбияси

Барча зотдаги кўппакларнинг темпераменти ва ўзини тутиш одоби уларни олган тарбиясига боғлиқ. Мен ер юзидаги энг мулойим мавжудот ҳисобланмиш ротвейлерларни ва қўлингизга ташланишга тайёр турадиган, кафтингиздай келадиган терьерларни ҳам кўргандим! Яхши таълим берилган ва тартибга ўргатилган кўппакларга тўла итхонага эга бўлишингиз учун сиз уларнинг ҳар бирларига уй тарбиясини беришингиз лозим ва уларга ғамхўрлик қилиб, ҳурмат ила муносабат билдиришингиз керак. Акс ҳолда, сиз чарм қўлқоп кийиб, совкани қўлингизга тутиб олиб, кўп вақтингизни сарфлашингизга ёки кўппакларингиз ортидан тозалаб юришингизга ва қўшни болаларини ундан асраб юриб, тумшукбоғларни тақиб қўйишингизга тўғри келади!

Яхши хулқ-атворли бўлиб катта бўлишлари учун барча кўппаклар мулоим муносабатга зор бўладилар. Савдо кўппаклари ҳам бу каби мактовли сийпалашга муҳтождирлар. Савдо агентлари – бу худди ўша жонивордирлар. Қулоқлар ортини кашиб қўйишларини ёқтирган гончийлар каби савдо кўппаклари уларни мактаб қўйишлари ва уларнинг иззат-нафсларини китиклаб қўйишлари учун яшайдилар. Шу нарса аниқки, баъзи бир савдо кўппаклари машҳурликнинг бир лаҳзалик ёрқинлик ва мактовлар учун ҳаттоки молиявий тақдирлашларини ҳам қурбон қиладилар. Улар афсонавий бўлиб қолишлари учун яшайдилар.

Мен ўзим ҳеч қачон унга ёпишиб қолган барча ифлосликларни кўппак бурнини артиб қўйиш тарафдори бўлмаганман, лекин ўз кўппакларига бу усулни қўллайдиган менежерлар ҳам йўқ эмас. Одатда, бундай менежерлар янада ижобий ёндашувни ишлата туриб, қўлга кирита олишлари мумкин бўлган битимлари каби олдингиларидан у даражада натижаларга эга бўла олмайдилар. Ҳар бир кўппакка уй тарбиясини бериш учун сиз қилишингиз керак бўладиган нарса бу – у ўз ҳожатини чиқариш учун ҳовлига чиқиб кетганда, уни мактовлар билан кўмиб ташлашдир. Ва бунга амал қилмаганда, кечиктирмасдан, ўша заҳотиёқ буни тўғирлашга ҳаракат қилинг.

Савдо кўппаклари билан ҳам худди шундайдир. Сиз хоҳлаётган нарсангизни ва ниҳоят амалга оширишганда, сиз буни сезганингизни кўрсатиб қўйинг. Айнан улар бу нарсани тўғри қилишганини таъкидлаб ўтинг. “Сиз ўтган ҳафтада зўр ишни амалга оширдингиз” – ўта мужмал мактов, унга ишончлилик етишмайди. Макташ ёки ўша заҳотиёқ тўғирлаш ҳам жуда муҳимдир. “Бу-

гун сиз нарх тўғрисида мижознинг эътирозларига дуч келганингизда ишни яхшигина амалга оширдингиз. Бу вазиятдан чиқиб кетишингиз учун асосли тинглашингизга тўғри келган бўлса керак – боппадингиз”. Бу кўппакларда қулоқ солиш кўникмасини кучайтиради ва унга эътибор берганингиз учун ҳам ўзининг кераклигини англашига олиб келади.

Кўпчилик зотлар рағбатга яхши жавоб қайтаришади, бошқаларини доимо уриб, сўкиб турилган бошқа кўппаклар гоҳида бошқариб бўлмас, гоҳида эса қалтираб турадиган харобалар бўлиб қолишади. Бу нарса савдо соҳасида ҳам фойда келтирмайди. Ўзларини тутишларидаги қонунларни менсимасликлари – бу қила олишлари мумкин бўлган ҳаммасидан энг ёмон нарсадир ва натижада савдо кўппаклари дангаса, бошқариб бўлмас кўча супурувчиларига айланиб қолишади.

Мижозларимдан бири чакана савдода икки юзтадан кўпроқ франшизмлар билан иш юритар эди. Бир йил давомида магазинлардаги менежерлар ҳар бир сотувчини ғалабасини фаол табриклашгани ва нишонлашгани туфайлигина бир одам ҳисобига сотувлар бир неча фоизга ошганини аниқладик. Савдо кўппакларини ғолиб бўлишларининг туғма хоҳишларини жонлантириш учун кўп ҳаракат қилиш шарт эмас. Шунчаки уларга “Яхши кўппак!” деб айтиб тулинг ва вақти-вақти билан қулоқлари ортини қашиб ёки қоринларини сийпалаб турсангиз бас.

Итхонадаги кўппаклар орасида ўзаро муносабатларни қуриш учун барча кўппаклар яшашга рози бўладиган ор-номус кодекси, ўзини тутиш кодекси ва уй қоидалари бўлиши шарт.

**Ўнга асосий уй қондалари**

1. *Уйда ҳўлласмаслик ва ифлос қилмаслик.* Агар сиз ифлос қилиб қўйган бўлсангиз, унда сиз ҳар қандай ва-зиятга қарамай буни тозалаб қўйишингиз лозим. Ҳеч қачон ўзингизни муаммоларингиз бошқаларга ёки бунга алоқаси бўлмаганларга юкламанг.

2. *Ҳеч қандай керак бўлмаган ёки тўхтовсиз ақиллаш, увиллаш ёки чийиллаш.* Ҳеч қандай бармоқлар суқилиши, шахсий ҳақоратлар ёки қоникмаслик. Масъулиятни ўз бўйнингизга олинг. Агар сизда муаммо бўлса, уни тўғридан-тўғри алоқадор бўлган одамга йўналтиринг ва унинг ортидан юрманг.

3. *Сизни чақиритишгандагина келиш.* Шахсий натижаларингизга масъул бўлинг.

4. *Мебелларни гажимаслик ва тирнамаслик.* Ҳеч қачон гуруҳингиздаги бошқаларни гаплаштиришга ҳаракат қилманг. Айниқса, истеъмолчилар ёки мижозлар компаниясида.

5. *Диван устига чиқмаслик.* Ҳеч қачон бошқа биров – бу итхонадаги дўстингиз бўладими ёки истеъмолчими, қўллаб келаётган устунлигидан фойдаланманг.

6. *Овқатланадиган стол олдида ҳеч қачон ялинчоқлик қилмаслик.* Ёмон натижаларингизни сездирманг, айбингизни бошқаларга ағдарманг ва садақа беришларини кутманг. Овқатингиз учун маблағни ўзингиз ишлаб топинг.

7. *Овқатни стол устидан, буфетдан ёки музлатгичдан судраб олиб кетмаслик* (масалан, укамнинг кўппаги музлатгични очиб, ичидан газакни олишни билар эди!) Ҳаққоний бўлинг ва барча ишларингизни шунга асосланиб юритинг.

8. *Дайдимаслик*. Ҳар бир савдо агентининг худудини ҳурмат қилинг ва пайдо бўлиши мумкин бўлган келишмовчиликлар тўғрисида доимо бир-бирингизга маълумот бериб тулинг. Дикқатингизни биринчи ўринда бажарилиши шарт бўлган вазифаларга қаратинг. Қизиқишларни деб урушманг.

9. *Одамларга ташланмаслик*. Ҳамма сизнинг тажрибали эканлигингизни тан олишларига ишонинг ва доимо имиджингизни сақланг.

10. *Барча ғалабаларни нишонлаш*. Ҳаттоки, кичик ғалабаларни—у хоҳ сизники бўлсин, хоҳ бировники нишонланг.

Бу сизнинг гуруҳингизни жамлаб, мақсадсиз тўддан чемпионлар гуруҳига айлантира оладиган бир қанча қоидалардир. Босим жуда ҳам юқори бўлганда ва кўпчилик кўппаклар пана жойларга беркиниб олишганда, сизнинг савдо кўппакларингиз биргаликда туриб, ғалаба қозонишади.

### **Кучукка таълим бериш**

Янги кучукларни сакрашга ва тез югуришга ўргатиш бу — санъатдир. Ёшлигида тўғри таълим берилмаган савдо кўппаклари сизга доимо муаммоларни келтириб чиқарадилар. Кучук сизга сакраганда, шундай ёқимли ва ажойибки, — бу нарса ёшлигида етарли бўлади. Белингизни пастга қаратиб ётишга мажбур бўлсангиз ва кўкрагингиз устида эллик килограммли, шалоқларини оқизиб турган кўппак ўтириб олган бўлса, нимагадир бу нарса ёқимли ва ажойиб туюлмайдди, оғриқли ҳиссиётларни гапирмаса ҳам бўлади!

Афсуски, мен шу турдаги коммивояжерларни учратганман. Охир-окибат энг сўнгида буни тузатишдан кўра, савдо кўппаги бу соҳада янги бўлган пайт ўзини тутишнинг қоидаларини ўргатиш анча осонроқ. Ҳа, қари куппаклар янги усулларни ўргана олишади, лекин эски одатлар қийинчилик билан йўқолади.

Кўпчилик кучуклар кулоқ солиш билимига эга эмаслар ва бир кечада бутун бир уйни ағдар-тўнтар қилиб ташлашади, бироқ тўғри таълим берилганда, сиз уларни худди чемпионлардек ўзларини тутишларига мажбур қилишингиз мумкин.

Бу жараён ниҳоятда осон.

Ишни савдо кучукларингизга ғалабага тезроқ эришишлари учун унча катта бўлмаган осон вазифалар топширишдан бошланг. Аввало, уларни сотишга жўнатманг. Унинг ўрнига айна шу маҳсулот тўғрисидаги олти



мақолаларни ўқишларига, ундан сўнг эса у ердан нимани ололганликлари тўғрисида бутун гуруҳ олдида жавоб беришларига мажбурланг. Уларга учта қўлланмани ўқиб чиқишни ва уч намоёишни қилишни буюринг.

Улар ўнта бизнес учрашувларига бориб келишсин, сўнгра савдо бўйича гуруҳ билан нима ҳақида билиб олишганликлари ва нимага ўрганганликлари тўғрисида ўз фикрлари



билан бўлишишсин. Энг яхши истеъмолчилари ортидан кузатишга ва ёки бир неча кун давомида у билан бепул ишлашга уларни жўнатиш.

Улар ишлайдиган саноат тўғрисида кўпроқ маълумотга эга бўлишсин. Агар сиз кўчмас мулкни сотаётган бўлсангиз, унда бир қанча вақтингизни бино соладиган одам, бош пудратчи ва кредитор билан ўтказинг. Агар сиз суғурталарни сотаётган бўлсангиз, унда кутубхонага бориб, охириги беш йил давомида суғурта бўйича бизнеснинг ривожланиши тўғрисидаги тарихни қўлга киритинг. “Уолл – стрит джорнал”идаги сўнгги йилдаги суғуртани таъкидланган барча сарлавҳа тагидагиларни кўриб чиқинг.

Бир неча йил аввал менинг истеъмолчиларимнинг энг йиригида озиқ-овқатни кўтара сотиш бўйича бизнеси бор эди. Мен бу бизнес тўғрисида ҳеч нима билмаганим сабабли, мен бу ҳақида биринчи қўлдан билиб олишга қарор қилдим. Бир ҳафта давомида қаватларга зўрға – зўрға кўтарилиб ва оմборхонада юк машиналаринидаги маҳсулотларни тушуриб, журналлардан ёки айни шу компаниянинг қисқа проспектидан маълумотларни оз – оздан йиғиб олишим мумкин бўлганларимдан кўра кўпроқ бу бизнес тўғрисида билиб олдим.



Кейинроқ улар мени ўша йил учун айни ҳудуддаги энг йирик битим билан тақдирлашди.

Улар шунчаки телефон кўнғироқларини амалга оширишсин. Истеъмолчилари улардан нимани иста-шаётганини билиб олишлари учун улардан қилинган кўнғироқлар умумлаштирувчи қисқача маълумот ўтка-зишларини сўранг. Олдинга интилишдан аввал ҳеч бўл-маганда шу каби маълумотларнинг йигирма бештаси-ни қилсинлар.

Уларга қандайдир бир суякларни ташланг. Омад-ли яқунланган ҳар бир битим тўғрисида сизга маълум эканлигига ишонч ҳосил қилинг ва буни “беш” баҳо би-лан белгилаб қўйинг ёки савдо кўппагининг бошидан силаб қўйинг. Бу уларга куч беради ва омад сари йўлдан чопиб югуришлари учун уйғотади.

Кучукларингизга улғайишлари учун озроқ вақт бе-ринг. Кўпчилик менежерлар савдонинг қизиган пал-ласида баъзиларини ҳалок бўлишларини, баъзиларини эса омон қолишларини тўла англаб туриб, ташлаб ке-тишади. Бу шунчаки, вақт ва пулни бесамара сарфлаш-дир ва одамзод руҳиятининг ҳеч кимга керак бўлмаган синовидир. Кўпчилик кўппаклар ов қилишади, лекин бунинг учун уларга сабрли инструктор керак бўла-ди. Ёдда тутинг: биринчи мартасига уларга таваккали камроқ катта бўлмаган вазифаларни беринг!

Кейинроқ, савдо кўппакларингиз катта бўлишни ва реал ҳаётга киришишни бошлаганларида, омадсизлик-ларни юракларига яқин олмай қўядилар. Улар шундай кувватга тўлишади-ки, бу уларни ҳар қандай бўрон-дан олиб ўта олади. Омаднинг мутлақо калити бу ички туртки ҳисобланади. Уларни шуғуллантиринг, уларни мактанг ва йўлнинг бошидан охирига қадар ҳисоб бе-

рувчилар сингари ушлаб туриг.

Яхши уйда тарбия топган кучукни ҳар доим билиб олса бўлади. Сизнинг савдо кўппакларингиз реал ҳаётга кирганларида ўзларини қандай тутишади? Уларни энг эрта боскичда сабр ва ҳурмат билан ўқитинг, шундагина унумли иш – ҳам сизга, ҳам сизнинг кучукларингизга жуда улкан бўлиб қайтади.

**Юқори сифатли савдо кўппаклар гуруҳининг яратилиши.**

Хўш, сиз кўппакларингиз зотини аниқлаб олдингиз, сизда энди ўзингизнинг қари кўппакларингиз мавжуд, сиз кучукларингизни ўзингизга ром қилиб бўлдингиз ва итхонангиздаги ким асли ким эканлигини билиб олдингиз. Энди нима қилиш керак?

Идеал бўлган вариантда сизни кўппакларингиздан иборат гуруҳингиз мўътадил тартибда ҳамда хурсандчилик ва дўстлик руҳида ўйнашини ва ўрганишини хоҳлайсиз. Менежерларнинг кўпчилиги уларнинг савдо кўппаклари улардан кутилган ишлаб чиқаришнинг ўша поғонасини кўрсата олишмагани учун ихлослари совиб қолади. Бу, одатда кучуклик пайтларидаги ёмон одатларини илдиз отиб, сингиб кетгани учун ёки бўлмаса, менежерлар ўзларининг кўппакларидан нимани хоҳлаётганликларини етарлича аниқ тушунтирмаганликлари учунгина юз бериши мумкин.

Кўпчилик менежерлар бу хатони қилишади – ажойиб гуруҳ тузишнинг потенциал имкониятини назар-писанд қилмай, уларни шу иш билан боғлиқ бўлган оғир меҳнат ва сабр чўчитади. Баъзилари уларга ишонч билан топширилган савдо кўппаклари тўдаларини ўзига

ташлаб кўйишади, бу ҳолда фақатгина, ҳар доим ҳам энг зўри деб баҳолаб бўлмайдиган, янада мослашганлар омон қоладилар. Ҳаёт учун кураш атмосфераси баъзи бир зотлар учун зарарли бўлгани учун ҳам, натижада ўзаро ишончи мавжуд бўлмаган, ўлжани ҳайдаб бориш иши эса малақликка ва бир-бирининг ҳалқумига ёпишиб олишликка олиб борадиган мувозанати бузилган тўдани келиб чиқишига етиб боради.

Мен “таксимла ва ҳукмронлик қил” усулини кўллаётган менеджерларни учратганман, бу усул натижасида коммивояжерларнинг бир-бирига қарши кураши келиб чиқар эди. Рақобат – у ҳалокатли бўлмагандagina яхши ҳисобланади. Бу нарса илк юқори фаолликни ҳаяжонга келтира олиши ва ҳатто қисқа вақт давомида савдонинг поғонасини кўтарилиши, бу бир вақтнинг ўзида ички атмосферани чўғлантиради, баъзида эса бошқариб бўлмас шароитни келтириб чиқаради. Натижада, имидж, эффектлик ва натижалар зарар кўриши мумкин. Мен кузатган ва шу моделга асосланиб ўзларини тутган савдо кўппаклари гуруҳи бир-бирларидан қолдиқларини тортиб олаётган, ҳар бир кичик урвоқ учун ҳам урушаётган ва энг ожизларга шафқатсизларча ташланаётган, очликдан ҳалок бўлаётган ёввойи кўппаклар тўдаси каби ҳаракатланишар эди. Бундай кўппаклар гўштини бир ҳафта ейишлари мумкин бўлган букани ағанагиш мақсадида бирлашиш ўрнига, майда жониворларни ўраб олиш ва ейиш одатига эгалар.

Кескин фарқлаш мақсадида бир чанада ҳаракатланаётган кўппаклар гуруҳини кузатиб кўринг. Бундай типдаги савдо гуруҳи бир вақтнинг ўзида бир-бирларини совуқдан ва табиий офат асраб юриб, ҳар қандай эгриликлари ва мусибатларга бардош бера

олишлари мумкин. Охирги ўн икки йил давомида биз ташкилотларга биринчилик учун номзодлик қилаётган, ҳар бир аъзоси ўзининг истеъдоди бўйича суперюлдуз даражасига етиши мумкин бўлган ва унинг умумий натижалари аъзоларининг эришган алоҳида натижалари йиғиндисидан анчайин юқори ҳисобланган, гуруҳларни яратишда ёрдам берган эдик.

Бир неча йил аввал мижозларимдан бири аниқ бўлмаган, ахлоқ ва тажриба тушунчаларининг иккилантирувчи ўзаро муносабатларини деб шафқатсиз босимга дучор бўлди. Мен савдо гуруҳларидан бири билан деярли бир йил давомида ишлаётган эдим. Улар ўзлари учун жуда ҳам шафқатсиз орномус кодекси ишлаб чиқишди ва бир-бирларига ҳақиқатдан ҳам ишонишлари мумкинлигини тушунишди. Салбий босим ўз ортидан пана жойни излаб топиш мақсадида компаниядан оммавий қочувни олиб келган бир вақтда, бу гуруҳ ўзининг ҳудудида ва ўзининг мамлакати доирасида савдо планкасини тепароққа ташлаб қўйиш мақсадида янада яқинроқ бирлашишди. Улар устиларига ағдарилиб тушган босимлар шиддатини қочув учун сигнали деб эмас, балки қуролларни олиш учун жанговар чақириқ деб қабул қилишди.

Қийин вазиятга дучор бўлган гуруҳ бирлашиб, шундай мустаҳкам бўлиб борадики, унинг аъзолари эса ҳатто энг нохуш даврларда бир-бирларига содиқ бўлсалар, унда бу каби савдо кўппаклари гуруҳида орномус кодекси амал қилади ва ҳеч қачон фалокатда ўз дўстларини ташлаб қўйишмайди. Оламдаги энг буюк битимларга қаратилган ҳаракатлар, доимо буюк гуруҳлар томонидан амалга оширилган.

Ҳатто, менежер рад қилиб бўлмас раҳбар бўлиб

чиқса ҳам, доимо темир кўлингиз билан бошқариб бўлмайди, бироқ баъзида сизнинг мулойим, кўллашга тайёр кафтингизни кўрсатиб қўйиш лозим. Агар сизнинг усулларингиз қаттиққўлликка асосланган бўлса, унда кўппакларингизга сиз ҳақиқатдан ҳам уларнинг томонларида эканлигингизни тушуниб олишлари учун, юмшоқликни намойиш қилишни ўрганишингиз лозим. Савдо гуруҳининг ҳар бир аъзоси бир нарсани сезган заҳотиёқ, ишчиларнинг ўзларини шубҳали тутишларига танбеҳ бера олишлари учун ваколатга эга бўлиши шарт ҳамда у ёки бу кўппак шунга лойик кўрилганда, мақтовларни аямасликлари ҳам зарур. Аслини олганда, мен учратган савдо бўйича менежерларининг энг яхшилари бу кўппаклари бехосдан машиналар тагига тушиб қолмасликларини эҳтиётини қилиб, унча узоқ бўлмаган масофага югура олишлари учун етарли даражада занжирни бўш қўйиб берганларидир.

Агар сиз барча итхоналар учун қизиқтирувчи омилни беришни хоҳласангиз, унда бу барча гуруҳларда бузилмай иш берадиган зарур бўлган шартлар рўйхатидир. Кассеталарда ҳам мавжуд бўлган, тренинг бўйича машғулотларда бу пунктларни бутун теранлик ва тафсилотлари билан ишлаб чиқилган.

**Савдо кўппаклари гуруҳининг юқори ишлаб чиқаришини кўзгатиш учун зарур бўлган шартларнинг назоратли рўйхати (мен уни “рўйхат” деб атаман)**

1. Барча ғалабаларни байрам қилинг! Ҳар қандай иштирокни ва яхши бажарилган вазифаларни фаол нишонланг.

2. Ўзингизнинг муҳитингизда ор-номус кодекси (уй қоидаларини) жорий қилинг ва унга амал қилмаганларни очикчасига танбеҳ беринг.

3. Барча ғалабалар ва эгалланган ҳар қандай ижобий тажрибалар тўғрисидаги ҳисоботларни иложи борича эртароқ ва тез-тез тинглаб туринг.

4. Тўдани кўзғатиш мақсадида ўртача босимни иш-латинг.

5. Чўчкаларга куйлашни ўргатишга ҳаракат қилманг!

6. Корпорацияда қабул қилинган ҳийла – найрангли тилни эмас, балки умумий қабул қилинган атамалогиядан, яъни “билишга оид маҳорат” ва “ҳисобот” кабилардан фойдаланинг.

7. “Темирни қизиғида босинг”. Сизнинг кўппакларингиздан бири изни олган бўлса, яхшилаб аланга олволгунича оловга тинмай ўтин ташлаб туринг.

8. Тез ва муаммоларсиз етишиш мумкин бўлган яқинроқдаги нишонлар учун маблағингизни тикинг.

9. Улар бунга кўникишлари учун, кўппакларингизни босим ҳароратини, қарама-қаршилиқ ва муаммоларни кўчиришга иложи борича кўпроқ амалиёт қилдилинг. Келиб чиқадиган ҳис-туйғулар юзада акс этилишига ва сиз уларни билишингиз учун ҳаракат қилинг. Инкор қилиш/ рад этиш системаси савдо кўппаклари ўзларининг руҳиятларини яхши уддалашлари учун мунтазам талабларни яратади.

10. Кўпроқ моддий эҳтиёжларни эмас, балки руҳий эҳтиёжларни бошқаринг.

11. Янада юқори мақсадга ўз ҳиссаларини қўшаётганликларини сезиб олишлари учун қандайдир усуллар билан уларга билдириб қўйинг. Кўппаклар хизмат қилишни ёқтиришади.

12. Гурух, оилалар ва самимий дўстликнинг рухий ҳолатини мустаҳкамлашага хизмат қиладиган диний ахлоқ, ҳодиса ва кун тартибини ўрнатинг ва қўллаб-қувватланг.

13. Доимо гуруҳингиз ичидан чемпион ва иттифоқдошларни изланг ва уларни раҳбар сифатида ишлатинг.

14. Ҳар вақт қаҳрамонларни излаб юринг ва уларга ўз ташаққурларингизни изҳор қилинг.

15. Гуруҳингиз ментал ёки ҳиссиёт билан мушкул аҳволга тушиб қолганда, шароитни, кайфиятни, иш тартиби ва жисмоний жойлашувни алмаштириш йўллари доимо истанг. Ҳаддан ортиқ кўп вақт давомида диванда ётган кўппаклар тушкун бўлиб қоладилар.

16. Ҳамиша энергия ва ҳис-туйғуларингизни бошқариб туринг ва уларни кўриш доирасида ушлаб туринг.

17. Муаммоларнинг керакли ечимини топишлари учун ўзларига қайта ташланг. Гўштни бўриларга қайта отиб юборинг.

18. Раҳбарликнинг ор – номус кодекси амалиётини ўтанг. Айни дамда кимда – кимнинг қўли ёки ғояси “иссиқ” бўлса, шу вақт давомида гуруҳнинг маънавий раҳбари бўлиб туради.

19. Гап ўйин қоидалари ёки ор – номус кодекси-га тақалганда, ўз каттиққўллигингизни намойиш қилишингиз мумкин, лекин ҳамиша бу каттиққўлликни кейинги мулойимлик билан тенглаштиринг.

20. Бошқаларни қачон олдинга суриш зарурлигини, қачон ўзи чемпион бўла олиши мумкинлигини ва қачон ўша заҳотиёқ барча ишларни ўз назоратингизга олиш кераклигини билинг.



21. Бирор етилмаган нарса ёки тасодифий қандайдир фикрли юклама пайт пойлаётганини сезсангиз, уни юқорига олиб чиқинг ва ҳаммасини борича, сиз уни қай тарзда кўраётганингизни ёки ҳис қилаётганингизни (ҳатто, сиз ноҳақ бўлсангиз ҳам!) очик ойдин борича очиб ташланг.

22. Психологияни, менеджментни, атроф оламдаги ўзгаришларни ва КЎППАКларни ўрганиб чиқинг.

## 10. Мустаҳкам ишонч

### Савдо бўйича чемпион кўппакларнинг тўртта мутаносибликни ўрнатиши

Одамлар ўзларича миялари жуда мураккаб тузилган деб ўйлашади, шекилли. Бизнинг бош миямизнинг ўзаги мавжуд, лимфатик тизим ва бошқа турли нарсалар. Катта мия солиқ декларацияларини тўлдиришга жуда қулай, чунки у ҳар йиллик ҳисоботингизни ёки бу китобда нималарни ўқиганингизни ёдида сақлайди. Аммо савдо соҳасида таъминотдаги кулранг нарса баъзан эътибордан ташқарида қолиши мумкин.

Итлар аксинча, кичик миялари билан-да, ўзлари учун йўл топа билишади. Улар одатда ҳамма нарсага ошқора қарашади, ўзларига мажозий ва танқидий нуқтаи назардан қарашмайди. Улар, айнаи дам билан яшашади ва оғриққа, хузурга, севги ва ҳурматга аҳамият қаратишади.

Пойгачилари, ўлжа ортидан қувишар экан фақат муваффақиятни кўзлашади. Улар олдин кўлдан чиққан

Ўлжага нисбатан хавотирга тушишмайди. У эртага ўлжани қўлга кирита оламанми деб тунларни уйқусиз ўтказиши даргумон. У ҳар ўйинда ўлжани қўлга киритса бўлди қолган нарсалар аҳамиятсиз!

Инсон эса, бундай пайтда олдинги келган ўрмони бўлсада ўз-ўзидан хавотирга туша бошлайди, у агар ўлжани қўлдан чиқарса одамлар нима деб ўйлашни ўйлаб ўзини қийин аҳволга қўяди. Ёки омадсизликка учраса кимнидир уялтириб қўйишини олдиндан ўйлай бошлайди! Инсоний мия гаройиб ҳиссиётга эга, у умуман бир-бирига алоқаси йўқ нарсаларни бир-бирига боғлашга уринади.

Баъзан биз бирор кутилмаган ишларга дуч келганимиз-да у яхшими ёмонми мураккаб тўхтамларга ҳам келамиз. Мисол учун, сиз таъминот сари юриш қиласиз ва у яхши юришмаяпди, тақдимот тамомила тушинарсизликка айланаяпди, келажакни кўрувчи исътемомлчи эса ўта кўпол.

Бундай пайтда бизни миямиз бирор қоникарли ҳолатни ахтара бошлайди ва ёмон нарсалардан қочади, у атрофда содир бўлаётган воқеаларни бирор нарсага йўйишга чоғланади. Муқаддима жуда кулгили ҳамда кам аҳамиятли бўлиши мумкин, мисол учун: “Мен бугун сочимни янги шампун билан ювгандимда”. Агар содир бўлган воқеа салбий бўлса, бу оғрикли салбий ҳолатлар айнан уша шампундан фойдаланганингизда бўлганини хотирангиз ёдга солса, малакангиздан келиб чиқиб, албатта ҳеч нарсага қарамай уша шампундан воз кечасиз. Бу жуда содалаштирилган мисол, аммо мантиқ шунда-ки, биз умуман бир-бирига алоқаси йўқ нарсаларни боғлашга ҳаракат қиламиз. Мисол қилиб, кийган кастюмингизни бошлиғингиз билан бўлган сал-

бий суҳбатга айбдор қилиб уни омадсиз кастюм деб аташингиз ҳам мумкин.

Сиз қабул қилган қарорларингизнинг сифати, на-тижаларнинг сифатини белгилайди. Агар сизнинг қарорларингиз ҳатто тизимга асосланган бўлса, натижа ҳам албатта ўз-ўзидан нотўғри бўлади.

Шунинг учун ёдингизда бўлсин: агар яна сизни коптоқдай у ёқдан бу ёққа тепишса ёки қийин вазифа-ни бажаришингизни сўрашса, бунга сиз айна дамдаги ҳолатдан келиб чиқиб ёндашинг. Итлардек шунчаки – ўлжани ушланг!

Ҳеч эътибор қилганмисиз, шундай одамлар борки гўё уларни қўллариди сеҳрли таёқчалари бордай? Улар нимага қўл уришмасин, албатта муваффақиятга эриши-шади. Мен йигирма йиллик ўз шахсимни такомиллаш-тириш устида иш олиб бориб бу қандай бўлар экан деб, доим ҳайрон бўлганман. Ҳозирда мен тушиниб етдим-ки улар фикран, итлардек олдинни кўра билишар экан.

Итларни тўртта асосий фикрлаш ўрнатмалари бор, уларни ҳар биридан фойдаланиб келажакда сиз ҳаётий йўлингизда кўп нарсаларда ўзгаришлар қилишингиз мумкин. Агар сиз бу тўртта ўрнатмага эга бўлсангиз, сизни ҳам қўлингизда сеҳрли таёқча пайдо бўлади.

Хўш, қизиқиб қолдингизми?

Биринчи ва ҳал қилувчи савол қуйидагича: “Сиз чиндан ҳам итлардек ўйлашни истайсизми?” Агар сизни онгингиз буни қабул қилса, албатта банк ҳисоб рақамингиз буни муносиб қадрлайди, чунки мутаносиб-лик ўрнатмалари, бир ит сотишни амалга ошира оли-шига ва иккинчиси уни ҳеч қачон амалга ошира олмас-лигига сабаб бўла олади.

Бу ҳамма мутаносиблик ўрнатмаларнинг аҳамияти,

хар куни дуч келадиган керакли вазифаларни бажаришда улардан қандай фойдалана олишингизга боғлиқ:

1. Муаммоларни ёки бахтсизликни қарши олиш: уларга юзма-юз бўлиш.

2. Салбий малакага аҳамият: ички тортишувли жумлаларни тўхтатиш.

3. Муваффақиятли битимга аҳамият: ҳамма галабаларни байрам қилиш.

4. Ўз жамоангга бошқаларни ва ўзингга баҳо бериш: ўз шахсий ниятларингизни лойҳалаштириш.

Юқорида кўрсатиб ўтилган тўртта пунктдаги муваффақият формуласини ечиб олиш учун ва уни амалда қўллаш учун бир неча дақиқа кетади холос; бу формула эса ҳаётингизни такомиллашига кафолат беради. Сиз кўп миқдордаги битимлардан, соғлигингизни мустаҳкамлашишидан, пулингизни кўпайишидан, ақлий ривожланиш ва бахтдан хурсанд бўласиз. Бу исбот қилинган формула, мен ўн беш йил давомида бундан фойдаланиб кўп ташкилотларга миллионларни топишларига ва ўргатилган миллионлаб доллар турадиган савдо итлари жамоасини тузишларида – самарали ўйинчилар ва руҳан кучли етакчиларни етишиб чиқишларида ёрдам бердим.

Бу мутаносиблик ўрнатилмаларидан доимий фойдаланиш сотув даражасини 30 %дан 80 %гача кўтара олди. Бу ўрнатмаларни келажакдаги ишлаб чиқаришни олдиндан айтиб бериш учун ва унга таъсир кўрсата олиш учун олдиндан қайта тестлаш ҳам мумкин.

## 1. Муаммога юзма-юз бўлиш

Чақирувни қабул қилиш, бахтсизликка юзма-юз келиш қўрқинчли туюлиши мумкин, бу одатда ваҳима билан кузатилди. Кўпчилик ишлаб чиқариш итлари, ўзларининг жисмоний чиниққан бўлганликлари ва билимлари туфайли ҳар қандай муаммоли вазифаларни қабул қилишга тайёр бўлишади. Маънан завқ олишлари учун улар ўта оддий банкларга мурожаат қилишади, ундай жойларда бажарилган вазифалар учун мукофот тайинлангани ёзиб қўйилади. Улар олдинги омадсизликка учраган ҳолатларини ёдга олишмайди, ахир улар жазо ва оғриқли ҳолатга сабаб бўла олармиди.

Пойгачи ўз онгини тасаввурий омадсизликлар билан заҳарламайди. Унинг чидамсизлик ва тиришқоқлик ҳолатдаги кўриниши у муваффақиятга тайёр эканини кўрсатади – у отилган ёгочни олишга тайёр. Уни фикран кўраётган ягона нарсаси – бу уни олдинда кутаётган эркалаш, кучоклаш ва роҳатланиш. У ўтмишдаги муваффақиятли ҳолатларга ёндашади ва уларнинг кучи билан ўтмишдаги нохуш хотиралар уни четлаб ўтишини таъминлайди. Унинг ўтмишидан бир қатор муваффақиятлар хотира бўлиб қолган ва улар унга ҳозирда куч ва келажак учун мардонаворлик бағишлайди.

Баскетбол афсонаси Майкл Джордан ҳар сафар ўзатиш учун унинг қўлига тўп келиб тушганда уни босиб оладиган кучли босимни: “Нохуш ҳолатларни тасаввур қилмасликка, ўша ҳолатдаги фикрларга берилиб кетмасликка уринардим» – деб енгишини айтади. У яна, бирор муаммо вужудга келиш арафасида эканини сеза бошлаганда ўзига: “Яхши, мен бунга олдин ҳам

дуч келганман ва ўтиб кетганман” деб ўзини хотиржам қилишини айтади.

## СЎРОВНОМА

Айни ҳолат, кучли ҳаяжонни уйғотиб, паст интеллектни бўғиши мумкин. Куч ўтмишдан келиши мумкин. Сиз ўтмишдаги муваффақиятли ҳолатларни ёддан чиқармай улардан бугунлик кунингизда фойдаланишни ўрганишингиз керак.

### 2. Салбий жумлаларни гапиришни тўхтатинг

Энг феноменал ва енгил бажарса бўладиган вазифа бу — нохуш вазиятларда бошда вужудга келадиган мутаносиблик жумлаларни бўлиш.

Сиз бошқа итлар кўз ўнгида ўлжасини тута олмай қийин вазиятда қолиб тушкунликка тушиб қолган итни ҳеч кўрганмисиз? Бирор омадсизликдан кейин ҳаммасига қўл силтаган итничи? Теннис тўпчасини ушлай олмай уялиб бировни ортига беркиниб ўзини айблаган итни кўрганмисиз? Мушукни ушлаб олган итничи, ҳеч кўрганмисиз? Минг йиллардан бери итлар мушукни таъқиб қилишади, мен ишонаман-ки бирортаси ҳеч бўлмаса битта мушукни ушламаган. Шунга қарамай бирорта итни бундан афсусланиб бошини панжалари билан ўраб олиб ҳаётлари шундайлигидан афсусланиб бурчакда ғужанак бўлиб ётганларини кўрмаганман. Улар аксинча яна бир бошқа мушукни ушлашга киришадилар!

Нохуш ҳолат бу ҳаётӣ жараённинг бир қисми. Тўп қилиб тепишлари эса – бу синов қисми ва жараённинг орқа томонлама алоқаси. Тилингизни иссиқ овқатда куйдириб олмас-ликка ўрганишингиз учун бир-икки марта тилингизни куйдиришингиз аниқ. Бу одатӣ текширув! Тилни куйдириб олиб иссиқ овқат ейишни йиғиштириб қўймайсиз-ку ёки умрингизни охиригача совук овқат еб яшамайсиз-ку!

Итлар ўзларида кучли қувват даражасини мужассам қилишган, улар мақсадларига етишмагунча, истаган натижаларини олишмагунча такрорлашдан эринишмайди. Уларга муваффақият формуласи керак эмас чунки у уларни қонларига сингиган.

Ва аксинча савдо итларига миялари парламаслиги ва ғалаба қилишлари учун қўлласа бўладиган формула керак. Бу ерда онгни назоратда ушлаб туриш ва ва уни савдо соҳасида муваффақият сари қаратиш учун бир нечта керакли вазиятлар келтирилган.

*Биринчидан*, янги аср ривожланишида одатӣ дастур-



ларга қарама-қарши бориб воқеликни аниқ бир қолипга солиш. Бу дегани, ҳолатнинг сиз назорат қилмаган томонидаги сабабни ҳисобга олиш. Бошқача қилиб айтилганда, **ЎЗИНГИЗ-ДАН АЙБНИ ФОРИҒ ҚИЛИНГ.**

*Мисол учун:*

- Интилувчан истеъмолчининг омадсиз куни.
- Вактни нотўғри белгилаш.
- Кўнгил хушлашга тўғри келмайдиган кун.
- Ахборот сиз учун эмасди.
- Кимнидир шахсий муаммолари.

Асосийси сиз мутаносиблик уйингизни, ҳар қандай бузғунчиликдан ҳоли қилишингиз лозим. Сиз ўз ҳаётингизга, бизнесингизга ёки савдо ишларингизга салбий ҳолатларни таъсир кўрсатишига йўл қўя олмайсиз. Биргина талабчан истеъмолчи сизни “совук ташрифингизни” рад этгани, сизни бир ҳафталик вақтингиз омадсиз кечишини англамайди. Бу сизни савдо ишингизда дарз кетишини ёки сиз коммивояжерликка ярамаслигингизни ҳам англамайди. Ва бу ўз маблағ ишларингизни тартибга сола олмаслигингизни ҳам билдирмайди. Буларнинг ҳаммаси катта мияни сўндирувчи ўй-хаёлларидир. Ит ҳеч қачон бундай ёввойи ва тасодифий ақлий таҳлилларни амалга оширмаган бўларди.

Ўта масъулиятли бўлиш дегани ҳамма салбий натижалар сизнинг айбингиз билан бўлиши мумкин дегани эмас!

Бундай ўй фикрларга бориш ҳамма салбий воқеалар мен туфайли деб ўйлаш ўта бузғунчи бўлиб чиқиши мумкин. Сиз хатолардан ўрганасиз, ўз хатоларингиз соғлигингиз мутаносиблигига путир етказишига йўл қўйманг. Қийин вазиятдан чиқиб кетиш қобилиятини ва бу мутаносибликнинг самарали калитини ҳар қандай буюк коммивояжердан, спортчидан, мураббий ва сармоядордан топиш мумкин. Навбатдаги ҳаракатингиз қандай бўлишига ёки бўлган воқеани қандай қабул



қилишингизга ўзингиз масъулсиз, аммо ўша айнан бўлган воқеа сабабли эмас. Сизни тасаввурингиз асилми йўқми бу аҳамиятли эмас! Сизнинг онгингиз уларни ўртасидаги фарқни билмайди. Агар сиз айбни ўзингизга олсангиз сизни қувватингиз сўна бошлайди.

Эсланг савдо-сотиклар – қувват бирликлари билан ўлчанадиган бизнес, шунинг учун сиз ўз қувватингизни юқори даражада ушлаб турар экансиз, сиз ўз кучингизни тезда тиклай оласиз ва кўп сота оласиз.

*Иккинчидан*, ўзингизга доим айтинг, рад жавоби бу шунчаки тасодиф ва бу ҳолатни жуда керакли деб ҳисоблаб, ўз онгингизга узоқ муддатга сингдириб олманг. Ҳаммасини борича қабул қилинг: алоҳида бир одам сизни алоҳида бир нарсангизга, алоҳида хизматингизга алоҳида вақтда эҳтиёж сезмайди.

Мана салбий вазиятларда қўлласа бўладиган формула.

### **Буни ёдда сақланг!**

1. Олдинига муаммо пайдо бўлади. У қуйидагича кўриниши мумкин: сиз пальтойингизни аэропортда эсдан чиқариб қолдирасиз ва уни самолёт ҳавога кўтаририлганидагина уни унутиб қолдирганингизни эсладим деб баҳона қиласиз. Ёки талабчан истеъмолчи энди сизни таклиф қилаётган маҳсулотингизга эҳтиёжи йўқлигини айтади.

2. Бу муаммо сизни қамраб олиши билан сиз руҳий талвасага тушасиз. Бу сизга бўлажак нохуш жараённи олдини олиш учун огоҳлантирувчи товуш сифатида хизмат қилиши керак.

3. Мутаносиблик жумлалари туғила бошлайди.

4. Буни бошланишининг биринчи сониясидаёқ уни босишга ҳаракат қилиб ўзингизга қуйидагича савол беринг: “Мен айна пайтда ўзимга нима дейишим керак?” Бу савол онгингизни сизга жавоб беришга ундайди ва сиз бу жумлага унинг ичкарисидан қарай оласиз.

5. Олдинига сиз РЕАЛ ҳиссиётни билиб олишингиз керак – жаҳл, ажабланиш, кониқмаслик ва бошқаларни. Кейин “Мен айнан ҳозир нимани ҳис қилияпман?” деб ўзингиздан сўранг. Бу ҳиссиётни аниқлаганингиздан сўнг, айтинг: “Э.., мана у нима экан – ажабланишқу!” Сиз буни қичқириб ҳам айтишингиз мумкин, бу албатта қаерда турганингизга боғлиқ ва сизни қандай ҳиссиёт ўз оғушига олияди сезишга ҳаракат қилинг. Буни сиз мароқ билан қилинг – мисол учун инспектор Клузо тили билан айтинг.

6. Қоида бўйича сиз бир неча сониядан сўнг, серқирра сўзларни ишлатаётганингизни англай бошлайсиз, яъни “доим”, “ҳеч қачон”, “ҳар сафар”, “ҳаммаси” ёки “ҳар бири”. Мисол учун: “Бу ҳолат менда доим юз беради” ёки “Мен бунга ҳеч қачон эриша олмайман”.

7. Бу серқирра сўзларни ишлатиб бир оз танаффус қилинг, уларни назоратингизга олинг, жилмайинг ва айтинг: “Мана ўша!” Бу сўзни аниқлаш соғайиш учун 95 % курашни ташкил қилади. Жилмайиш бу юкни энгиллаштиради ва қувват даражангизни оширади.

8. Кейин сиз мутаносиблик билан серқирра сўзларни ўзгартиришингиз керак, уларни бирор аниқ сўзларга алмаштиришингиз керак, яъни “бу сафар”, “шунчаки шундай бўлиб қолди, бу...” ёки “бу ҳолатда бу иш бермади”.

9. Кейин ички директивангизни аниқлашингиз керак бўлади: “мен”, “менга”, “менинг хатойим”, “мен

ҳақимдачи”, “нимага мен” ва шунга ўхшаш сўзлар.

10. Яна жилмайинг ва айтинг: “Мана шунақа! Кейин айбдорлик ҳиссини хотиржам қилишни илжини топинг, уни мазмунли баҳона билан синдириг. Бу ўз устида ишлашни мароқ ва ҳазил билан қилиш мумкин! “Бу кичкина, аҳмақона кайфиятда бўлган экан”. “Бошдаги бундай кайфият билан унинг куни яхши бошланмаганига ҳайрон бўлмаса ҳам бўлади!” “Мусобақа бу сафар омадли ўтди, ҳа, ҳеч бўлмаганда ҳаммага жой етди-ку!

11. Кейин айтган сўзларингизга асосланиб, тезда фактлар пакети ва шу сўзларни тасдиқловчи гувҳномани ташкил қилинг. “Мен йигирма тўрт соатли саёҳатдан толиқдим ва аэропортда курткамни ёқотганимдан сал ранжиганман”. Ёки: “Ўша кичкина доим мен билан яхши муносабатда бўлганди аммо бугун у нимагадир мишиқилик қилди”.

12. Энг зарур қадам. Ўзингизга савол беринг: “АС-ЛИДА мен ўзимни айнан ҳозир қандай ҳис қилишни хоҳлаяпман?”(шижоатли, тайёр ҳолатда, бахтли, безовталанган, кучли, ўзимга ишонч билан ва шунга ўхшаш...). Шу саволни ўзингизга берингда ички ҳолатингизни сезишга ҳаракат қилинг. Агар буни қила олмасангиз ҳеч бўлмаса олдинроқ бўлган бирор қулгили сизни чеҳрангизга табассум бағишлай оладиган воқеани эсланг. Жараёнда бу ҳиссиётни кўпроқ ўзингизда ушлаб қолишга ҳаракат қилинг (бир неча сония, дақиқа, соат!?). Бунинг оқибатида сиз томонга ҳар атрофдан қувват кела бошлайди. Бу жуда сеҳрли қисм. Мендан нега у иш бераяпди деб сўраманг, шунчаки БУНИ БАЖАРИНГ! Мен шуни аниқладим-ки, мени ҳис-туйғуларим ўзгаришни бошласа, қолган ҳамма нарсалар ўзгара бошлар экан. Мисол учун, мен ўзимга

айтаман: “Мен чиндан ҳам айна пайтда ўзимни бахтлиман деб ҳис қиляпман”, ва фикран ўғлим Бенджамин футбол ўйинида ўзининг биринчи голини урияганини ва унинг қўллари қувон ила юқорига кўтарилаётганини хаёлимдан ўтказаман. Менинг чеҳрамга табассум югура бошлайди. Мен бу ҳолатни кейинги ҳаракатни бошлашим учун бир неча сония ўзимда ушлаб қоламан ва жараён тугайди.

13. Ҳаммасидан кейин сиз ўзингизга буюрук қилишингиз керак, яъни ҳозир бирор яхши нарса юз беради деб. Ва шунда аниқ бирор яхши нарса бўлади! Телефон жириглайди, аэропорт хизматчиси сизни курткангизни топганини айтади ёки анчадан бери алоқани узган истеъмолчи сиз билан қайта муносабатни тиклаш учун учрашишни истаётганини айтади. Бу ҳамма жараёнга кўпи билан бир дақиқа кетади холос!

Хулоса қилиб шуни айтаман-ки, агар бирор салбий ҳолат юз берса сиз ўз ички жумлаларингизга мослашишингиз бошингизда ингичкагина овозни ўчиришни ўрганишингиз ва уни навбатдаги ғалабага ва мукофотга олиб бориш учун ишлата олишингиз керак. Бу услуб бизнеснинг ҳар қандай муваффақиятли битимида асо-



сий ҳал қилувчи ролни бажаради. Бу ғолибнинг умумий ҳаётида ҳал қилувчи юкламани ишлаб чиқа олади. Салбий вазиятларни, кўнгил ёзиш ўйинларига айлантиринг.

### 3. Ҳамма ғалабаларни байрам қилинг

Муваффақиятни англаган ҳолда, омад келганда ёки бирор ижобий ўзгариш юз берганда икки босқичли жараёнга суяниш керак. Биринчи босқич – сиз ҒАЛАБАНИ НИШОНЛАНГ! Ғалабани жисмонан “аъло” баҳо ёрдамида мустаҳкамлаш, қўл қисишиш, муштланган қўлларни юқорига кўтариш ёки урр-а-а-а деб қичқириш бу услублар билан кўпчилигимиз танишимиз. Мен савдо кўппағи сифатида шуни таклиф қиламан-ки, ҳеч бўлмаганда ўз бошингизни силанг.

Бу услублар келажакдаги навбатдаги ишлар учун кайфиятни кўтаради. Улар онгингизнинг тубида ётган, руҳингиз ва жисмингиздаги қувватни бўшатиб ҳаракатни уйғунлаштиради. Мен ўзларининг ҳар қандай ютуқлари ва ғалабаларини байрам қилган одамларнинг ҳаёт тарзлари ижобий томонга ўзгарганини шу ўтган йиллар ичида жуда кўп кўрдим.

Агар сиз телевизорда кузатган бўлсангиз ёки ўзингиз бирор мусобақада катнашган бўлсангиз биласизки, ғалабани байрам қилиш бу ўйиннинг бир қисмига қиради. Ўйинчи гол ургандан, бошқа ўйинчилар ўз-ўзидан уни



олдига югиришиб елкасига ёки бошига уриб уни табриклашади ва ўзлари ҳам бу ғалабада хиссалари борлиги учун бирор қилиқ кўрсатиб байрам қилишади. НБА баскетболчиси, юқори баҳо олмай туриб саватга тўпни ташлай олмайди. Шунинг учун ҳам улар ютуқларга эътиборларини қаратишган. Бу ҳамма услублар ичида энг ҳаракатчан услуб, бу катталар ичида унчалик фойдаланилмасада, катталар ғалабани ўта ҳаяжон ва кўтаринки руҳда ғаройиб қилиқлар билан байрам қилишга уялишади ва буни катталарга ёки профессионалликка хос эмас деб ўйлашади.

Бир неча йиллар олдин мен бир чет эл меҳмонхонаси билан ишладим. Бу жуда яхши бир неча юзлаб иш ўринли компания эди. Мен меҳмонхона бошқарувчилари билан ишлар эканман, уларга доим ютуқларни байрам қилишга ўргатдим, қолаверса нафақат ўзларини ғалабаларини балки қўл остидагиларни ғалабаларини ҳам. Бу осон бўлмади, чунки кўплаб осие мамлакатларининг маданиятларига бундай мукофот тўғри келавермайди. Лекин нима бўлганда ҳам бу одат аста уларни онгларига синга бошлади. Меҳмонхона хизматчилари аста, лекин олдинги хизмат кўрсатиш соҳаларидаги одатларини тўғри енгиб ўта бошладилар. Натижада, бу ташкилот мижозлар савдосидан тушадиган пуллар бўйича ҳақиқий машинага айлана бошлади. Уларни қувватларини бирлаштиришгани шунчалар юқори кўрсаткичга эга бўлдики, осие мамлакатларидаги охириги иктисодий танглик пайтида кўпчилик бошқа меҳмонхоналар бу ҳудудларда 40–50 % бандлик билан ишлашганда, бу меҳмонхона 90 % бандлик билан ишлади. Улар бирлашишди ва ҳар бир меҳмонхона хизматчиси савдога ўз хиссасини кўшишга қарор қилишди. Оқибатда, энг кўп даромад

хоналар хизматидан олинди! Бундай муваффақиятли савдо, қилинган ишларни доимий назарда тутиш ва иштиёқ билан ютукли битимларни байрам қилиш натижаси эди, бу ҳолатда ҳамма бўлимлардаги рухий кўтаринкилик ва умумий кувончни айтмаса ҳам бўлади.

Кўриб турибсиз-ки, биз ҳаммамиз нима қилишни жуда яхши биламиз. Биз буни болагимизда ҳам қилганмиз, ҳозир ҳам спорт билан шуғулланаётганимизда шундай қиламиз. Биз туғма шундай одатга эгамиз, сўраймиз, талаб қиламиз ва нима билан шуғулланмайлик ўшандан роҳат олишни биламиз. Мен ҳаммамиз туғма савдогарлармиз деб ҳисоблайман. Аммо кейин бизга куйидаги сўзларни айтишни бошлашди, яъни “бу ҳақда сўраш одобданмас” ёки “бошқаларга малол келишни бас қил”, ёки “ўтир ва ўзингни бос”. Биз инстинкт равишда қилаётган ҳамма нарсаларимиз – нотаниш одамлар билан мулоқатга киришиш ёки бор овозда қичқиришимиз, бу шунчаки чеклашларга маҳкум бўлган ичимиздаги тўлиб тошиб кетган ҳиссиётлар.

Яқинда мен бир аёлни учратдим, унинг айтишича беш ёшли қизининг ўқитувчилари унинг қизи ажойиб ўқувчи эканини айтишибди, аммо ҳаддан зиёд ҳурматталаб дейишибди. Буни тасаввур қила оласизми?

Бизни сўкишса, жазолашса, мазаҳ қилишса ёки гашимизга тегишса, бу билан улар бизни “жиддийлик” тизимига тиқишади, асосан бу бизнесга тааллуқли бўлса. Итлар уларни кулоқларини орқасини кашиб қўйишлари учун, суяк ғажишни тўхтатишади, мискадаги овқатларини ейишмайди, ўйинчоқларидан воз кечишади. Сиз қанчалар уларни қўлласангиз, шунчалар ўзларида уйғонишни ҳис қилаверишади. Ёш болалар ҳам шундай қилишади. Биз катта бўлганимиз билан

аслида ҳеч нарса ўзгармаган ахир бизни онгимиз ва руҳиятимиз ўз ҳолича қолган.

Муваффақиятни байрам қилиш услуби кўпчилик одамларга ёт нарса, аммо юкори чўққиларни забт этаётганлар учун уларнинг иккинчи юзлари. У ички жумлаларни тўғри йўналишига таъсирини ўтказиб, салбий “ингичка овозни” ўчиришга ёрдам беради. Ва ёдингизда бўлсин: сиз ўзингизга айтаётган гапингиз ҳақиқатми, йўқми буни аҳамияти йўқ! Сизни вужудингизга ва онгингиз учун зарурий эмас! Бу жумлаларнинг аҳамиятли томони у сизни борлигингизнинг ҳамма жойига етиб бориши ва унинг ажралмас қисмига айланиши аҳамиятли.

Муваффақият жараёнини бошқариш муваффақиятсизлик жараёнининг аксил тескари томони. Агар бирор яхши нарса юз берса – истиқболли истеъмолчининг иш юзасидан учрашувга рози бўлиши ёки мижоздан фойдали таклиф тушишларини сиз албатта байрам қилишингиз, ўз байрамингизда афсонага айланишингиз учун бу нарсаларга кўтаринкилик багишлашингиз лозим!

Бу муваффақият туфайли сизни ҳафтангиз самарали ва ажойиб ўтишини ўзингизга уқтиринг. Ўшанда, бу кичкинагина бўлсада муваффақиятингиз ҳаётингизда катта ўзгаришларни қилишини ўз кўзингиз билан кўрасиз.

Ниҳоят, бу нарсани ўз онгингизга сингдиришингиз керак ва ўзингизга бу фақат СИЗ туфайлигина амалга ошганини айтишингиз керак. Сиз буни ишлаб топдингиз, сиз унинг учун ишладингиз, сиз ақлсиз ва бу майда-чуйдаларни жуда яхши биласиз! Манзара тушунарлими? Сизни қувватингиз ва шижоатингиз тез



суръатда ўса бошлайди, қувват даражаси қанча юқори бўлса, навбатдаги муваффақият шунча кўп бўлишини ҳамма савдо кўппаклари жуда яхши билишади.

Балки буни чуқурроқ англамаётгандирсиз, аммо буни қандай қилишни биласиз, ахир бу йўлни болаларингиз, яхши кўрган ҳайвонларингиз билан босиб ўткансиз, қолаверса ҳаётнинг бошқа соҳаларида бундай ишларни ўзингиз қилиб кўргансиз ҳам. Болаларингиз кичиклигида уларни эришган бирор ютуқларига хурсанд бўлиб уша воқеани байрам қилмаганмисиз? Болангиз бошқа бир болани ҳеч бўлмаса бир сонияга ортга қолдирганда, олимпияда шон-шуҳратини ичингиздан ҳис қилмаганмисиз?

Энди тасаввур қилинг, сиз бир умр шундай қилиб келгансиз! Унда сизни қувватингиз ва натижаларингиз ажабтовур даражага етган бўларди. Муаммо шунда-ки, кўпчилик одамлар муваффақиятга эришиб уни ривожлантириш ўрнига борган жойларида қотиб қолишади. “Бир сафар омадим келди-да” деб ўзларига айтишади. Улар истеъмолчи олдига бир мартагина омадли ташриф қилишади-да ва айтишади: “Кўрияпсанми, ҳамма ҳам ёмон эмас”. Бу ички жумлалар сизни душманингиз, сизни руҳиятингизга, қувватингиз ва натижаларингизга салбий таъсир ўтказди.

Айни пайтдан сиз бундан кейин ҳамма нарсани уddaлай оламан деб ҳисоблашни бошланг!

Нимгадир, биз улғайганимиз сари, ишга борамиз, карьерамизни қурамиз, аммо муваффақиятларимизни шовқинли байрам қилишни ёш болаларни қилиғига йўямиз.

Менежерлар учун суяк: сизнинг савдо кўппакларингиз ҳам ўз муваффақиятларини байрам қилишни исташади. Қанчалар оқил тоифали бўлса шунчалар тажавускор ит бўлишади, уни ишлаш қобилиятини қанчалар кўп оширишни истасангиз шунчалар уни мақташингиз керак бўлади. Агар сиз уни қилиқлари туфайли доим фақат койиверсангиз, улар бахтсизга айланиб, бешиб боришади ва бир кун келиб сиздан юз ўгиришлари аниқ. Сиз уларни муваффақиятларини уша тобда ва тез-тез байрам қилиб бериб туришингиз лозим ва ўшанда улар асил овчи ва ўртокқа айланишади.

Бизни аслида сотишга ўргатишмайди. Бизни сўрамасликка ўргатишади. Бизни чин дилдан меҳнат қилишга, ўта мулойим бўлишга ўз мавқеимиз чегарасидан чикмасликка ва кимдир бизни қилаётган такаллуфларимизни эътиборига олиб ўз столидан бирор урвоқни отишига ўргатишган. Айтишларича кимки яхши ният билан тиласа ва кутса “ҳамма яхши нарса унга насиб қилар экан”. Бизни рад қилмасликка ўргатишган ва ошиғимиз қандай тушса ҳам ушанга қўникишга ўргатишган. Биздан фойдаланишади ва тайёр бир ўрамда бўлишимиз учун борлигимизни яширишади, биз тирик

эканмиз, биздан жим ва тинч яшашимизни иташади. Бизни саволларга жавоб бериш қобилиятимизга қараб муҳокама қилишади, савол беришимиз учун эмас, хато қилишимиздан эса Яратганни ўзи асрасин! Мен аниқ биламан ҳар бир одамни туғма сотувчилик хислати бўлади. Ҳар бир бола ҳам сота олади. Биз ҳаммамиз сотиш учун яралганмиз. Аммо баъзиларга бошқалардан кўпроқ бу борада малака талаб қилинади. Баъзилар учун бунга оид янги мутаносиблик мосламаси керак бўлади. Баъзилар эса аллақачон овга тайёрлар. Агар янаги сафар болангиз уни айтганларини қилишингизни сўраб сизни жиғингизга тегса, уни четга сурманг, сиз ундан унинг айтганига юришингиз учун учта сабабни кўрсатишини сўранг. Шунда ечим топиш учун унинг кичкинагина кўзлари осмонга қараса, ўзингизча жилмайинг, – бу сизнинг ўргатишларингиз уни қувончли ҳаётга, муҳаббатга ва бойликка тайёрлаяпти. Бу унинг ҳуқуқи ва тақдиридир.

Ҳуллас байрам қилинг, байрам қилинг ва байрам қилинг. Яна шуни ҳам билин-ки, кўппаклар турли байрамона ўтиришларнинг турлича ҳилларига муҳтож эмаслар. Уларни шунчаки эркалаб елкасини силаб, бўйинларини қашиб қўйиш ва ҳуллас ҳар қандай эркалаш орқали кўппак ўз ишини албатта қилади.

## СЎРОВНОМА

Ғалаба биздаги бўлган энг қимматли маҳсулотдир. Баъзи одамлар пастлатувчи мутаносиблик мосламасига эгалар – бу шижоатни ва қувватни

сўндиради! Ғалабага қандай эришишни билиш ва уларни ҳаракатга келтириш ва уни навбатдаги катта воқеа учун асрашни билиш лозим.

#### 4. Ўз шахсий ниятларингиз кучини лойиҳалаштиринг

Бу услубга эга бўлиш кучли жамоа йиғиш ёки таъминотни ташкил қилишдир. Бу яна ишдаги асаб тараңлашишини пасайтириш сири ҳам, руҳий таскин берувчи етакчилиқни ташкил қилувчи ва энг кераклиги ўз бойлигингизга эришиш услуги ҳамдир. Ўз шахсий ниятларингизни ўзингизга ва бошқаларга нисбатан лойиҳалаштиришни билиш, ажабланиш ва гуллаб яшашнинг орасидаги фарқни аниқлаб беради.

Буни итлар мисолида тушунтириб беришимга изн берсангиз. Ит мушиқни ёки коптоқчани ушлаш учун ўрнидан сакраганда, унинг фикри ёди уша нарсани ушлашда бўлади. У бундай қилишга ҳаракат қилмайди, у шундай қилади. Итлар сизга тилларини чиқариб сакраб, сўлаклари билан сизни пойабзалингизни ҳўл қилишсада, улар сизни эркалашингизни хохлашади. Уларда бу ҳолатга нисбатан ҳеч қандай савол туғилмайди. Айнан шуни холис ният дейилади. Савдо кўппаги сифатида, ким билан учрашсангиз уни ром қиламан деб ўйласангиз унда сиз таклиф қилишингиздан кўра, ўз ишингизни аъло даражада бажара оласиз. Агар сиз истиқболли истеъмолчига лапашанг бўлиб кўринаман ёки уни зериктириб қўяман деб ўйласангиз, унда айнан ўша ўйлаганингиз бўлади.

Ўз ниятларингизни тўғри лойҳалаштиришга ўрғанинг ва натижа сизга ажабланиш ва бойлик ўртасидаги фаркни кўрсатади. Бошқача қилиб айтганда, навбатдаги тақдимотингиздан сўнг қандай муҳидни кутаяпсиз? Катнашчилар сизни янги ўрганувчи деб ўйлашадими? Сиз уларга тўғри қарор қабул қилишлари учун ўша жойда ўтирганингизни ўйлашадими? Сиз уларга ёқасизми ёки улар сизни бир ўткинчи экан деб ёмон кўришадими? Уларни сиз ҳақингизда ўйлашлари ҳақида ўзингиз нима деб ўйлайсиз? Сизни ниятларингиз қандай?

Таҳлиллар бизга шуни кўрсатаепди-ки: сиз муҳид борасида нима деб ўйлашингиздан катъи назар, айнан шу қандай муҳид ҳукмронлик қилишини аниқлаб беради! Таъминот учун ташрифлар қилар экансиз, ўлжадан эҳтиёт бўлишни ўйласангиз, балки бу борада ҳақдирсиз ҳам. Истеъмомлчига керакли ахборот манбаи учун исталган хабарчи бўлишингиз ҳақида ўйласангиз, бу борада ҳам ҳақ бўлишингиз мумкин. Сизни ақлий мосламангиз олдиндан буларни аниқлаб беради.

Унча узоқ бўлмади, мени ўғлим Бенжемен билан бир қизиқ нарса юз берди (ўшанда у эндигина тўрт ёшга кирганди). Биз чет эл сафарларимиздан бирида Сингапурдаги меҳмонхоналардан бирига бориб тушдик. Меҳмонхона ишчи шаҳар марказига жойлашганди. Биз у ерда кўп бор меҳмон бўлганмиз, чунки у ер шинам, катта бассейни бор, ўғлим биргаликда ўйнаши учун болалар ҳам кўп бўлишарди. У ерда болалар учун мўлжалланган “пул” ўйин хонаси ҳам бор эди (пул – болалар билиарди). Кийсиз ўйналадиган бу ўйин Бенга жуда ёқарди. Ўйинни ўйнашни бошлаш учун автоматга иккита бир долларли танга ташлаш керак эди. Бен бунга жуда яхши биларди. Ўша куни ўзига топширилган

вазифани бажариб Бен, яъни столни йиғиштириб, тозалаб ўзининг ҳалол икки долларини ишлаб топганди ва бўлажак ўйинга ҳаяжон билан тайёр эди.

Билярд хонасига боришдан олдин бир оз тобланиб олиш учун бассейнга бордик. Бен ўзини асил савдо кўппагидай тутарди, атрофни бир искаб чиқиб кўзи газли ичимликлар сотадиган автоматга тушиб қолди, унинг ёнига бориб “Спрайд” ва “Кока-кола” харид қилди. Харидидан хурсанд ҳолда, олган маҳсулотини кўтариб олдимизга келди.

Биз хотиним билан унга ҳозиргина билярд учун аталган пулини салқин ичимлик олиб ишлатиб юборганини тушинтирдик. Фақат ота-оналар тушина оладиган чигал мунозарадан сўнг, бола танлов рўпарасида қолганини англади. Танлов – ичимлик ёки яхши кўрган ўйини билярд. Бир неча дақиқадан сўнг кулоғимга тарақлаган овоз эшитилди, буни қаранг-ки Бен пулини қайтариб олиш илинжида, банкали ичимликларни қайтариб автоматга тикмоқчи бўларди.

Биз уни бир оз тинчлантириб, уни олдида бир йўл борлигини ва бу ичимликларни пулга алмаштириши кераклигини тушинтирдик. Ва шу онда боланинг кўзларида чироқ ёнди – унинг кўм-кўк кўзларини кўрганнингизда эди, у ўз нигоҳлари билан атрофни кўздан кечиришни бошлади, унинг лазер нурлари каби нигоҳида балярд хонаси, банкали ичимликлар ва сал нарироқда эр-хотин жуфтлик туришарди.

Бу ҳолатда имконият йўқдай эди. Мен ҳозиргача эслай олмайман, улар инглиз тилида гапиришдими йўқми. Ўғлим улар томон шошилганча бориб, банкали ичимликни ерга қўйиб, уша жуфтликка ичимликларни пулга алмаштиришларига ундай кетди. Мен нима деяётгани-

ни эшита олмасдим, чунки у узоқроқда эди. У жуфтлик, бола уларга ичимлик таклиф қилиб ўрнига пул сўраётганини тушинишди шекилли. Унинг имо ишораларидан, тушиндим-ки, пул унга нимага кераклигини ҳам тушинтиришга улгурди. Олдинига жуфтлик бошларини кимирлатиб рад қилишгандай бўлди, аммо боланинг нияти қатъий эди. Чунки бошиданок унда ҳадик, қўрқув ва иккиланиш йўқ эди, унда биргина мақсад ичимликларни сотиш нияти бор эди холос. Мен уни кузатиб турар эканман ичимда самимий кулардим. Қандайин зўр савдо кўппаги! Бенда уни рад қилишмайдиган, мутаносиблик ўрнатмаси бор эди. Ниҳоят мен фахрланиш ва кўзларимга ишонмаган ҳолда, унга пул беришаётганини кўрдим. Бен ҳатто улар дарров ичимликни ичиб роҳатланишлари учун уни очиб беришни ҳам таклиф қилди. (асил пойгачи). Қўлида пул билан Бен бахтли кўриниш билан битимни фойдали томонга битганини керилганча айтиш учун ёнимизга югурди.

Мана мақсад сари интилиш қандай бўлиши!

Унда бу ичимликларни сотишга нисбатан ҳеч қандай иккиланиш бўлмаганди. Бир неча ойдан сўнг у ушанда олган дарсига суянган ҳолда қолаверди. У интилаверади, интилаверади ва албатта ушлаган жойини кўйиб юбормайди, чунки у билади, бир кун келиб у барибир бизни зирхимиздаги дарзни топади ва биз барибир унинг талабларини албатта инобатга оламиз. Ҳамма болалар – туғма савдогар бўлишади.

Бир неча йиллар давомида бўлиши мумкин бўлган барча конференцияларда савдо – сотиқ соҳасига тегишли бўлган турли хил маҳсулотлар тўғрисида қайнок

баҳслар олиб борилган эди. Бунинг натижаси ўларок “Буюк коммивожер бўлиб тарбияланадими ёки буюк коммивояжер бўлиб дунёга келинадими?” мавзуига оид китобларни ёзишга кўпчилик одамлар бел боғлади.

Фикрловчиларнинг бир мактаби шуни таъкидлайдики, агар сиз истемолчи томонидан келтириладиган раддияларда ва ташрифларни амалга оширишда тиришқоклик каби сифатингизни қўлламамас экансиз, унда сиз доимий вазифангизни уддалай ололмайсиз. Фикрловчиларнинг бошқа мактаби эса шуни таъкидлашадики, ҳар бир одам ниманидир сотади ва ўзингизнинг ноёб, ўзингизгагина хос қобилиятларингиздан келиб чиққан ҳолда сиз ҳам баъзи бир буюмларни сотишни уддалай оласиз, баъзи бирларини эса сота олмайсиз.

Бу баҳслар савдо – сотиқ каби жуда қари, лекин менинг кузатишларим натижасида келиб чиққан самимий фикрим шундан иборатки: ҳар бир гўдак нима хоҳлаётганини ва нимага муҳтожлигини сўрашни ўрганиш учунгина бу дунёга келади. Биринчидан, тириклик мақсадида бўлса, иккинчидан, уни севишлари, сийпалашлари, овитишлари ва кейинроқ Пакемон (болалар ўйинчоги), стол ўйинларини совга қилишлари учун ва шу билан бирга дам олиш кунлари окшомларида машинани ҳайдашга бериб туришлари учундир!

Ҳар бир бола сота олади. Сиз сота оласиз. Бизлар барчамиз сотиш учун туғилганмиз. Мен шунга аниқ ишонаманки, ҳар бир киши туғма сотиш қобилиятига эга.

Бирок, биз ўзимизга табиатан берилган бу қобилиятни келиб чиқадиган вазиятлар натижасида йўқотиб борамиз.



Бизлардан кўпчилигимиз “йўқ” дея олиш қобилиятидан мосуво бўлган, характерида қатъийлик етишмаган одамлар бизга юклаб кўйган шартларининг оғир юки билан дунёга келганмиз. Улар устиларидан ҳукмронлик қилишларидан, улардан устунликлари билан юқорилаб кетишларидан кўркишади, шунинг учун ҳам улар ҳар бир савдо-сотик билан шуғулланаётган кишини ва бировларнинг пулини ўзиники қилиб олаётганларни бир хил деб ҳисоблайдилар, одоб-ахлоқ нуқтаи назаридан келиб чиққан ҳолда, уларга ахлоқсиз товламачи деб қарайдилар!

Шунинг учун ҳам “Сиз сотиш учун туғилганмисиз?” саволига, – биз барчамиз буюк коммивояжерлар бўлиб туғилганмиз дея жавоб бераман. Аммо биз бу талантимизни улғайиш мобайнида йўқотиб бўлганмиз, шу сабабдан бизлардан кўпчилигимиз ўзи инстинктив тарзда билганларимизни қайта тиклашимиз керак. Балким, ҳар бир одам ҳамма нарсани ҳам сота олмас. Ҳамма ҳам инвестицияларни ва бизнес машиналарни сотишни уддасидан чиқолмайди. Лекин қайси зотга тааллуқли эканингиз билимига асосланиб, сиз шунга мос равишда сотишингиз ҳам мумкин.

Хўш, энди сиз ўзингизни зотингизни биласиз ва бошқа бировларни зотини аниқлашни ўрганиб олдингиз. Энди сиз ўзингизни ташвишлардан ҳимоя қилишингиз ва пулларни ўзингизда сақлаб қолишингизга имкон туғдирувчи амал қилиниши лозим бўлган қоидаларни биласиз, бундан келиб чиқадики, сиз савдо-сотик билим – кўникмаларингизни ривожлантиришдаги кейинги босқичга тайёрсиз.

Сиз ғолиб бўлишни истаётганингиз – медални қўлга киритишингиз учун савдо кўппаклари омадига сабаб

бўлувчи энг асосий билим – кўникмаларни эгаллашингиз зарур. Энг зўр овчи бўлиб етишишда куйидагилар муҳим аҳамият касб этади. Булар: тавсияномаларни кўлга киритиш, зўр таассурот қолдирадиган тақдимотларни ўтказиш, бошқаларга хизмат кўрсатиш истагини намойиш қилиш, маркетинг ва савдотикнинг асосий формулаларини билиш, эътироз ва инкорларни енгиб ўтиш.

Савдо кўппакларингизни бошқаларга кўрсатилажак хизматлар тўғрисида доимо кучукларга эслатиб туришлари учун руҳлантириб боринг. Сиз ҳеч қачон буни нақадар муҳим эканлигини ҳис қила олмайсиз. Улар ўзларининг истиқболли истеъмолчилари билан ҳам худди шундай иш тутишлари учун юракларига таъсир ўтказишлари лозим. Худди шундай тарзда барча муҳим қарорлар қабул қилинади.

Истиқболли истеъмолчи сизга “йўқ” деганида, у бу билан сизнинг маҳсулотингиз билан ҳозирча қизиқмаётганлигини ёки ниманидир тушунмаётганлигини айтмоқчи бўлади. Бу шахсан сизга тегишли эмас.

Савдо кўппаги сингари бошқа, айниқса савдо соҳасига оид фаолият билан шуғулланишингиздан олдин сиз диққатингизни аввало ўз ҳис-ҳаяжонларингизга қаратишингиз лозим. Ҳал қилинмай қолиб кетган бу ташвишлар сизнинг келажакдаги хатти-ҳаракатларингизга халақит бериши мумкин ва сизни навбатдаги депрессияга, ғазабга ва умидсизликка олиб келади.

Инсониятга тегишли бўлган энг буюк афзалликлардан бири, бу биз ўз ҳис-ҳаяжонларимизни назорат қилишимиз кераклиги ва ўз ҳис-туйғуларимизга ижобий таъсир ўтказадиган ажойиб усулларни топиб олишимиз мумкинлиги ҳисобланади.

Савдо кўппаклари менеджери ўз кўппакларига онгининг янада соғлом ва ихтирочилик ҳолатини ўзгартириш учун юксак даражадаги нозик билим керак бўлади. Ўз жавобгарлигини ҳис қилган кўппаклар хўжайинлари нохуш воқеа ўтиб кетганидан сўнг ҳам уларга танбеҳ беришда давом этадилар, натижада жирканч характердаги ҳайвонларга қай тарзда эга бўлиб қолишганини ўзлари ҳам билмай қолишади. Савдо кўппакларингиз билан тезда музокара қилишингиз зарур. Мазкур муаммога уларни йўналтиринг ва улар буни ҳал қилишларига имкон беринг! Ғазабни ва умидсизликни ўзингизда олиб қолманг, акс ҳолда сиз вазиятни янада баттарроқ ҳолга тушириб қўйишингиз мумкин ва уларнинг руҳиятини синдириб қўйиш ҳамда вафодорликларини йўқотиб қўйиш хавфига дуч келишингиз мумкин.

Оддий кўппаклар сингари савдо кўппакларига ҳам бу қадар кўп нарсаларга бутун диққат эътиборни қаратиш осон кечмайди. Агар сиз кўппакка таёқни ташласангиз, у бу таёқни топиб, олдингизга олиб келади. Бу нарса уларни ваҳимадан чиқариб юборади, сабаби бу машғулот уларга роҳат бағишлайди. Уни янада ҳаракатга келтириш учун биринчи таёқни олиб келаётганида иккинчисини ташланг. Бу нарса уни биринчи муаммодан бутунлай чалғитади. Кўппак биринчи таёқни ташлаб, иккинчиси ортидан югуриб кетиши эҳтимоли кўпроқ.

Савдо кўппаги сингари бизлардан кўпчилигимиз пулларни ҳаракатга келтирамиз, акс ҳолда биз қайсидир бир ҳудудий департаментда чиновник бўлиб ишлаб, йилга маошимиз 1 % га кўтарилар эди холос! Даромадларимизнинг чексиз истикболли имкониятлари бизни илҳомлантиради. Бироқ, аслида гап фақат пуллардами

ёки уларга сотиб олишни истаётган буюмларимиздами? Иш савдо соҳасидаги мақсадларни охирига келганида, фақат ёрлиқ сингари рақамли кўрсаткичларда изоҳлаб чиқинг. Реал куч ва ёқимли ҳаяжон учун бу долларлар (\$\$\$) билан нима қилишингиз мумкинлиги ҳақида тахмин қилинг. Ва бу диққат – эътиборни то табассум қилмагунингизгача ушлаб туринг. Сизнинг энергиянгиз калит бўлиб uriшни бошлашига кафолат бераман.

Етук савдо кўппаклари ҳис-ҳаяжонларни иштиёққа айлантириб юборишади. Умидсизликни – қатъиятлиликка. Ғазаб ва кўркувни – кучга. Қувончни – самимий оптимизмга ва ҳаракат учун тўхтовсиз стимулга айлантиришади.

Ҳис-ҳаяжонингизни яширманг. Уни тушунинг, уни атайн, у билан бир оз вақт ўтиринг, у билан танишиб олинг, сўнгра уни қўйиб юборинг ва ўз йўлингизда давом этинг. Агар сиз ҳис-ҳаяжонларингиз билан ўзингизни қулай ҳис қилаётган бўлсангиз, демак сизда жавобларнинг муайян модели мавжуд бўлиб, сиз нормал даражада уни енгиб ўтасиз. Ғазаб ихтирочиликни ва журъатни муҳимроқ қилиши мумкин. Умидсизлик жавобни тахмин қилиши мумкин. Ўзингизни моделингизни аниқлаб олинг.. Балким у яхшидир... Сабрли бўлинг. Агар у салбий бўлса, уни йўқ қилиш керакми ёки йўқми аниқлаб олинг.

Тажрибали савдо кўппакларининг кучлари буюк маъсулият ҳам бўлиши мумкин. Ҳаракатни амалга ошириш қобилияти – бу ҳаммамиз ҳам ундан фойдани ҳоли қилишимиз мумкин бўлган бир нарсадир, бироқ у тугалланишгача ҳам етиб бориши мумкин. Сотиб учун яна сабр ҳам талаб қилинади. Кўппак тезроқ мукофотга эга бўлиш мақсадида, бесабрлиги туфайли у йўлқадан

– бу йўлгага ниҳоятда тез-тез ўтиб туради. Бу одатда жуда ҳам иши кўп кўппакнинг бир вақтнинг ўзида кўп куёнлар ортидан чопаётганида юз беради, бироқ у ўз думи ортидан чопиши билан яқунланади. Яхши инструктор кўппакни бир йўлкада қолиши кераклигини ва ўлжани то ғолиб бўлмагунича изидан қолмаслиги кераклигини уқтиради.

Шунинг учун яхши инструктор ўз савдо кўппакларини жим-житлик онларида ҳам сабрли бўлиш зарурлигини ўргатиши лозим. Сиз шунчаки истеъмолчи воронкасини тўлалигича ушлаб туришингиз керак; у ерга янгидан-янги инициативаларни ташлаб туринг ва ташрифларни амалга оширинг, эртами-кечми битим бошқа учидан келиб чиқади. Бу соғлом маркетинг стратегиясини қолдириш керак бўлган вазият эмас. Ҳаяжон вақти келганида, сабр ва тиришқоқлик биргаликда иш-лашлари лозим. Барча нарсалар каби, бу ҳам ўзининг атрофига қайтиб келади. Мана шунинг учун ҳам онгингиздаги жамики омадсизликлар – вақтинчалик, чегараланган ва ташқи ҳодисалар эканлигига ишонишингиз зарур. Агар сиз бу ўзгартирилган усулни тажрибада қўллашни бошласангиз, унда турли хил хужумлардан киска вақт давомида даволаниб оласиз ва кейинги кунийёқ ўз овингизга қайта оласиз.

Билиб оладиган нарсаларингиздан айниқса, энг муҳими бу эътирозлар ва раддиялар учун сарфлаётган вақтингиз энг қимматлиси ҳисобланади. Агар сиз бу саволга тиришқоқлик билан ичига кириб борсангиз, унда сизнинг ҳаётингиз ўзгариши мумкинлигини самимий тарзда айтиб ўта оламан. Нафақат сотиш ҳажмингиз ошади, балки сиз сифатли муносабатларингиз даражаси юқорилаб бораётганини сеза бошлайсиз. Кўпчилик

одамлар ички, беихтиёрий қўркувлари ва хавотирлари хоҳ ишда бўлсин, хоҳ уйда уларнинг сўзлашувларига, хатти-ҳаракатларига ва бошқалар билан ўзаро муносабатларига кучли таъсир кўрсатиши мумкинлигини тасаввурига эга эмаслар.

Эътироз ва раддиялар кўпчилик савдо кўппаклари учун энг катта тўсиқ бўлиб ҳисобланиб келади. Агар сиз тўсиқдан кўркиб, биринчи ёки иккинчи уринишдаёқ беркиниш учун югураётган савдо кўппаги бўлсангиз, унда дунёдаги жамики стратегиялар сиз учун бесамар ҳисобланади.

Бу китобда аввалроқ айтиб ўтганим, менеджмент билимларини амалиётда ўрганиб ва мустаҳкамлаб олиш жуда муҳимдир. Галабаларни нишонлаш ва омадсизликларни янгича қабул қилиш жуда муҳим, лекин булар барчасининг ортида ҳақиқий, сир беркиниб ётибди, сеҳрли ва ажойиб таъсир – бу барча тажрибали савдо кўппаклари эътироз ва раддияларнинг устидан қай тарзда уддасидан чиқишларидир.

### **Биринчи китоб тугади**

## МУНДАРИЖА

Миннатдорчилик юзасидан.....	3
Сўз боши.....	5
Камбағал отанинг маслаҳатлари.....	5
Бой отамнинг маслаҳати.....	6
Кириш.....	15
Сиз – савдо кўппагимисиз?.....	27
Нимага айнан савдо кўппаклари?.....	40
Зотини аниқлаш.....	48
Бультерьер.....	53
Гончая.....	55
Пудель.....	58
Чихуахуа.....	62
Такса.....	66
Кагга кўппаклар.....	69
Ҳар бир кўппак учун ўзига ўлжа.....	77
Турли зотларнинг кучли томонлари.....	85
Супер кўча супурувчи.....	102
Менежер учун суяклар.....	105
Бор кучингиз билан ўйнанг.....	106
Супер кўча супурувчилар машки.....	115
Питомникни бошқариш.....	126
Уй тарбияси.....	139
Кучукка таълим бериш.....	143
Юқори сифатли савдо кўппаклар гуруҳининг яратилиши.....	147
Мустаҳкам ишонч.....	153
Муаммога юзма-юз бўлиш.....	157
Салбий жумлаларни гапиришни тўхтатинг.....	158
Ҳамма ғалабаларни байрам қилинг.....	165
Ўз шахсий ниятларингиз кучини лойиҳалаштиринг.....	172

## БЛЭЙР СИНГЕР

БОЙ ОТА ТАВСИЯ ҚИЛАДИ **Ўқуд**  
(УЛКАН МАБЛАҒ ЯРАТИШ САНЪАТИ)



Бой ота айтган: “Бизнес ва сармоялаш – бу жамоавий спорт туридир”.

**Роберт Т. Кийосаки,**  
“Бой ота, камбағал ота”  
бестселлерининг муаллифи.



Болалигимда менга айтишарди, агар мен бой бўлмоқчи бўлсам, одамлар билан ишлашни билишим ва сотишни ўрганишим керак экан. Сотиш қобилиятига эга бўлиб, ҳар қандай вақтда ҳар қандай жойда даромад олиш мумкин. Таъминот соҳаси – бу ҳар қандай бизнесни иссиқ қони.

Сотиш сирларини ўрганишингиз молиявий ҳамда эмоционал муносабатларда – ҳаётий мақсадларингизга етишишингизда имкон беради.

**Блэйр Сингер.**

*Блэйр Сингернинг китоби, бой отанинг Б-И учбурчагини учта бўлимни ўз ичига олган. “Муомала”, “Тизимлар” ва “Маҳсулот”.*

*Б-И учбурчаги “Сармоялашда бой отанинг бошқаруви” китобидан олинган.*

ISBN 978-9943-4541-9-4



9 789943 454194