

ГРАНТ КАРДОН

САВДО САНЪАТИ

*Бизнес ва ҳаётда мақсадларингизга
эришиш йўли*

УЎК: 005.32:658.85

КБК: 65.422.5

К 24

КАРДОН, Грант

САВДО САНЪАТИ [Матн]: Грант КАРДОН –
Тошкент: Asaxiy Books, 2024. – 240 б.

ISBN: 978-9910-9325-1-9

Таржимон

Сарвиноз Қосимова

*“Asaxiy Books” лойиҳаси доирасида таржима
ва чоп қилинди*

Суҳбатдошингиз муаммосига унинг истагидан келиб чиқиб
ечим таклиф этиш ва қалтис вазиятда тўғри қарор қабул қилиш
барча соҳада муҳим. Грант Кардоннинг қўлингиздаги китоби
ушбу кўникмаларни ривожлантиришнинг самарали усуллари-
ни таклиф этади. Муаллифнинг тажрибаси бу борадаги билим-
ларимизни бойитишда қўл келади. Демак, «Савдо санъати» ўз
ишимизнинг чинакам ва муваффақиятли устаси бўлишимизга
ёрдам беради.

УЎК: 005.32:658.85

КБК: 65.422.5

ISBN: 978-9910-9325-1-9

© “Asaxiy Books” MChJ, 2024

© Grant Cardone, 2011

Салом, ўқувчи!

Биз халқчил банк сифатида мижозларимиз мушкулени осон қилиш, мамлакатимиз тараққиётига ҳисса қўшиш мақсадида қарийб бир ярим асрдан бери халқ хизматидамиз. Тараққиёт илмсиз мукамал бўлмайди, илмнинг азалий манбаси эса китобдир.

Юртошларимизга жаҳон адабиётининг сўнгги намуналарини ўзбек тилида етказиш учун биз “Asaxiy Books” лойиҳаси билан ҳамкорликни йўлга қўйдик ва ушбу лойиҳа доирасида чиқадиган 20 та китоб нашрига кўмак беришга аҳд қилдик. Халқимизнинг, айниқса, ёшларнинг китобга қизиқишини оширишга, уларнинг китобга ошно бўлишига имкон қадар ҳисса қўшишдан бахтиёрмиз.

Яхши китоб билимларимизни бойитиб, мушкулени осон қилади. Шундай фойдали асарлардан бири – “Asaxiy Books” билан ҳамкорликда чоп этилган “Савдо санъати” китобидир. Бунда инсонларни ишонтириш, кўндириш ва савдо илмининг энг нозик ҳақиқатлари ҳақида сўз боради. Китоб сизга нафақат савдо соҳасида, балки барча ижтимоий соҳада йўлбошчи бўла олади.

Ёқимли мутолаа тилаймиз!

Самимият билан, Халқ банки

Ушбу китоб “Yoshlar — kelajagimiz” жамғармаси билан ҳамкорликда тайёрланди. Жамғарманинг тадбиркорлар, айниқса ёш тадбиркорлар малакаси ва билимини оширишга ҳаракатларини қўллаб-қувватлаймиз. Жамғарма жамоаси ва экспертларига ўз миннатдорлигимизни билдирамыз.

КИТОБ ҲАҚИДА ФИКРЛАР ...

“Бу китобни барча юқори синф ўқувчилари ва талабалар ўқиши шарт! У нафақат профессионал савдогар, балки сабъ-ҳаракати, орзу ва мақсадига эришиши учун ёрдам олишни истаган ҳар қандай инсон учун зарурий маълумотларга лиқ тўла.”

– Жесси Шварцбург,
ёзувчи ва маърузачи-консультант

“Грант ‘Савдо санъати’да ўз стратегиялари ёрдамида ҳеч вақосиз иш бошлаб қандай қилиб бойликка эришиши мумкинлигини кўрсатади. Бу китобни савдо ва ҳаётда муваффақият қозонишни истаган ҳар қандай одам ўқиши шарт.”

– Брайан Хардман,
умумий савдо менежери,
Monument Chevrolet автомобиль салони

“Аниқ, тушунарли тилда ёзилган ушбу китоб ҳар қандай профессионалга фойда беради ва манзур бўлади. Ҳатто профессионал савдогар бўлмасангиз ҳам, китоб орзуларингиз рўёбида савдо муҳим эканига сизни ишонтиради.”

– Харви Шмидэке,
Survival Strategies консалтинг компанияси президенти

“‘Савдо санъати’даги маълумотлар дунёнинг ‘маънавий’ иқтисодиётидаги ўрнинги ҳақида ўйлашга мажбур қилади. Бундан ташқари, ҳаётини эҳтиёжларни қондириш ва мақсадларга эришиши йўллари ҳам келтирилган.”

– Дейл Кристенсен,
NOI Investments компанияси бош директори

“Бу китобдаги билим даромадингизни оширади. Грант Кардон шоҳ асар яратибди. Бу бизнес олами учун тоза ҳаводек зарур.”

– Жон Мэппин,
Metropolis медиа гуруҳи асосчиси

“‘Озиқ занжири’нинг қайси погонасида туришингиздан қатъи назар, ўзингизни бошқаларга сота олишингиз керак. Грант Кардон нафақат бу эҳтиёж ҳақида тушунча, балки бошқаларни фикрингизга ишонтиришда зарур кўникмаларни ривожлантиришга ҳам ёрдам беради.”

– Ж. С. Уолтер III,
Walter Oil & Gas корпорацияси президенти

“‘Савдо санъати’ китобини бугун эрталаб қўлимга олдим ва ҳалигача ундан кўзимни уза олганим йўқ. Унга фақат афсонавий деб таъриф бериш мумкин холос. Асосий тушунчалар ҳар қачонгидан ҳам тушунарли ёритилган. Ҳаёт ва савдо сирлари бир китобда жамланган.”

– Жон Хэмлин,
Hamlin & Associates компанияси бош директори

“Менга бу китоб ёқди. Чунки унда ёзилган сўзлар айни ҳақиқат! Муаллиф кўрсатган йўлдан борган ҳар бир инсон ўз ҳаётини яхшилаши мумкин! Мен барча яқинларимни ушбу китобни ўқитишга мажбур қилдим!”

– Патрик Ж. Клауден,
Consumer Energy Solutions компанияси
бош директори

“Ўтган ойгача мен кун кечириш учунгина яшадим. Грант Кардоннинг китобини ўқигандан сўнг ўз соҳамда уста бўлиш учун ўзимни унга бағишладим. Китоб мазмуни: ‘Билим келажакни олдиндан Кўришни, Келажакни кўриш ўзига Ишончни, Ишонч эса ўз навбатида САВДО ҲАЖМИ ОРТИШИНИ билдиради.’ Муаллифга улкан миннатдорчилик билдираман.”

– Рон Палиер,

DSH компаниялар гуруҳи

“Савдо санъати’ кутганимдан ҳам зиёдроқ бўлиб чиқди. Сарлавҳа китоб мазмунини тўлиқ очиб беролмайди. У ҳаётнинг барча жабҳаларини қамраб олган. У ижодий ва мотивацияга бой тарзда ёзилган. Энг муҳими у ўқувчини руҳлантиради.”

– Бадди Драйвер,

ўқув ишлари директори,

Damson Automotive салонлар гуруҳи

“Грант Кардон китоби мени ҳар қандай инсон голиб бўла олишига ишонтирди.”

– Норм Новицки,

ижрочи продюсер, BluNile Films

“Савдо санъати’ компанияни муваффақиятли бошқаришни истаган ҳар инсон қўлида бўлиши ва савдонинг муқаддас китобига айланиши керак. Китоб шунчалик қизиқарлики, у ҳақда гапириш ва одамларни уни ЎҚИШИ ШАРТ эканини таъкидлашдан ўзимни тўхтата олмаяман.”

– Керри Касем,

радиоюлдуз

Ушбу китоб инсонларни ниҳоятда севган ва яқинларининг ҳурматига сазовор бўлган отам Кёртис Кардонга бағишланади. Отам савдо саноати ва у соҳанинг вакилларига бошқача иштиёқ билан қарар, сотув қобилияти ҳаётнинг ҳар қайси соҳасида муваффақиятга эришиш шарт, деган фикрга қаттиқ ишонарди.

Мундарижа

Муқаддима	17
-----------------	----

Биринчи боб

Савдо – ҳаёт тарзи сотиш ҳаёт талабидир	19
Тўлов	21
Сотиш – омон қолиш шarti	25
Биринчи боб бўйича саволлар	28

Иккинчи боб

Савдогарлар дунёни тебратади

Савдогарлар иқтисодни бошқаради	29
Савдо ёки таълим?	30
Барча касблар сотишга таянади	32
Иккинчи боб бўйича саволлар	34

Учинчи боб

Моҳирмисиз ёки ҳаваскор?	35
Моҳир	35
Ҳаваскор	36
Буюк тақчиллик	37
Учинчи боб бўйича саволлар	39

Тўртинчи боб

Буюклар	41
Ўзини касбга бағишлаш	41
Қўшни боғнинг олмаси	42
Башорат қила олиш кучи	46
Сотишни ёқтирмасликнинг ягона сабаби (Касб ёки воқеа сифатида)	48
Буюклар сафига қўшилиш!	50
Тўртинчи боб бўйича саволлар	53

Бешинчи боб

Энг муҳим савдо ўзингизни ишонтириш	55
Ҳал қилувчи нуқта	57
“Тўқсон кун” феноменини енгилш	60
Ишон ёки ишонтир	62
Сўзларингизни амалда исботланг	63
Эскимосга муз?	64
Муҳим жиҳат	66
Бешинчи боб бўйича саволлар	67

Олтинчи боб

Нарх афсонаси	69
Нарх тажрибаси	69
Гап нархда эмас, кўнгилда	71
Муаммо мижозда эмас, сотувчида	75
Тўрт долларлик кофе ва икки долларлик сув	77
Олтинчи боб бўйича саволлар	78

Еттинчи боб

Харидорингиз пули	79
Пул тақчил эмас	79
Харидор ва унинг пули	80
Иккинчи харид осонроқ	81
Кўпроқ харажат — яхшироқ кайфият	83
Еттинчи боб бўйича саволлар	84

Саккизинчи боб

Одамлар учун ишланг	85
Маҳсулот билан эмас, одамлар билан ишланг	85
Дунёдаги энг қизиқарли шахс	87
Мулоқот = савдо	89
Одамлар маҳсулотдан муҳим	91
(Раҳбарлар билиб олсин)	91
Саккизинчи боб бўйича саволлар	94

Тўққизинчи боб

Келишув сеҳри	95
Харидор фикрига қўшилиш	95
Биринчи қадам	96
Розилик машқи	97
Вазиятни юмшатиш усули	100
Сеҳрли сўзлар	100
Тўққизинчи боб бўйича саволлар	102

Ўнинчи боб

Ишонч қозониш	103
Мижоз эмас, сотувчи сотади	104
Ишонч = савдо ривож	105
Юз марта эшитгандан бир марта кўрган афзал	106
Харидорни шубҳалардан халос қилиш	108
Кўрсатмалардан фойдаланиш бўйича маслаҳатлар	110
Ишонишларига ёрдам беринг	111
Ўнинчи боб бўйича саволлар	112

Ўн биринчи боб

Беринг, беринг, беринг	115
Бериш, бериш, бериш сеҳри	115
Ёнингиздаги одамни севинг	117
“Holiday inn” ёки “ritz-carlton” – қай биросиз?	118
Хизмат кўрсатиш савдодан устун	120
Ўн биринчи боб бўйича саволлар	122

Ўн иккинчи боб

Қатъий сотиш	123
Қатъий сотиш формуласи	125
Келишув рецептага ўхшайди	125
Юрган дарё – ўтирган бўйра	127
Ўн иккинчи боб бўйича саволлар	127

Ўн учинчи боб

Салмоқли ҳаракат	129
Ҳаракатнинг тўрт тури	130
Салмоқли ҳаракат = янги муаммолар	131
Яратувчанлик бахт келтиради	133
Ўн карра қоидаси	134
Савдойидек ишланг	135
Ўн учинчи боб бўйича саволлар	136

Ўн тўртинчи боб

Танишлар доираси	137
Танишлар доирасидан фойдаланинг	137
Танишлар доирасини яратиш	138
Ёрдам қутиш ёки ёрдам бериш?	139
Осон савдодан фойдаланинг	141
Қудратга эришиш!	142
Ўн тўртинчи боб бўйича саволлар	144

Ўн бешинчи боб

Вақт	145
Ҳар лаҳзадан фойдаланинг	146
Қанча вақтни беҳуда сарфлайсиз?	147
Тушлик – имконият	147
Ресторанда овқатланиш = савдодаги ўсиш!	149
Ўн бешинчи боб бўйича саволлар	150

Ўн олтинчи боб

Муносабат	151
Миллионерлардек муносабатда бўлинг	153
Муҳит маҳсули	155
Илиқ муносабат ўрнатиш бўйича маслаҳатлар	157
Ўн олтинчи боб бўйича саволлар	159

Ўн еттинчи боб

Ҳаётимдаги энг катта савдо	161
Хулоса	165
Ўн еттинчи боб бўйича топшириқлар	166

Ўн саккизинчи боб

Мукаммал савдо жараёни	167
Биринчи қадам: саломлашиш	170
Иккинчи қадам: истак ва эҳтиёжларни аниқлаш	171
Учинчи қадам: маҳсулот танлаш ва уни тақдим қилиш/қиймат яратиш	172
Тўртинчи қадам: таклиф киритиш	174
Бешинчи қадам: келишув ёки харидор кетиши	175

Ўн тўққизинчи боб

Савдодаги муваффақият	177
Ўзингизга қуйидаги саволларни беринг.	178
Ўзингизни алдаманг:	179
Мунофиқликни ҳеч қачон оқламаг.	179

Йигирманчи боб

Маслаҳатлар	183
Машғулотлар тартиби	186

Йигирма биринчи боб

Ижтимоий тармоқда имиж яратиш	187
Савдода 250.000 долларлик муваффақият кун тартиби	191
Моҳир савдогарнинг кунлик мажбуриятлари	193
Савдонинг ўнта амри	194

Йигирма иккинчи боб

Қийинчиликларни енгиш бўйича маслаҳатлар..... 197

Рад жавоби	197
Негатив муҳит	198
Интизом	199
Иқтисодиёт	200
Рақобат	201
Маҳсулотни билиш	202
Алоқа ўрнатиш	203
Ташкиллаш	204
Исталмаган кўнғироқ	205
Бўшлиқни тўлдириш	206
Келишувга эришиш	207
Қайта қилинмаган кўнғироқлар	208
Кўрқув	210
Инсонларнинг ҳиссиёти	212
Савдога нисбатан салбий муносабат	214
Жавоб тополмаслик	215
Эътирозлар	218
Ўзини аҳмоқ ҳис қилиш	219
Янги одамлар билан учрашиш	220
Ётсираш ҳисси	222
Мотивацияни сақлаш	223
Янги мижозлар билан янгидан бошлаш	224
Бизнесда бошқаларга ютқизиш	224
Мувофиқлик йўқлиги	225
Сўрамай кириш/харидор қидириш	226
Мукофот учун ишлаш/даромад йўқлиги	227
Узоқ вақт	228
Буюк савдогар фазилатлари	229

Муаллиф ҳақида.....234

МУҚАДДИМА

Биринчи китобим – “Савдо санъати” кетидан яна учта китоб ёздим: “Савдогарлар қўлланмаси: сотишга шошилинг” (“New York Times”нинг энг кўп сотилган китобларидан) ва “10X қоидаси: Муваффақият ва мағлубият ўртасидаги ягона фарқ”. Сўнгги китоб асосида телевизион шоу ҳам бошладим.

Бу китобларни ёзиш давомида китобхонларнинг фикр-мулоҳазаларига таяндим. Бу одамлар нимага эҳтиёж сезиши, уларга қандай ёрдам беришим мумкинлиги ва қайси маслаҳатларим иш бераётганини билиб олишимга имкон берди.

“Савдо санъати” китоб дўконларида сотилмаган. Аммо оғиздан-оғизга ўтиб, муаллиф китоблари ичида энг машхурларидан бирига айланди. Китобни ўқиган минглаб одамлардан савол ва фикрлар кела бошлади. Кўпчилик китоб туфайли савдо карьераси бутунлай ўзгарганини таъкидлади. Шу пайтгача ўзини савдода синаб кўрмаган, аммо бизнес қилиш ниятида юрганлар ҳам китобни ўқиш давомида аввал эътибор бермаган нарсаларини ўрганганини ёзишган.

“Савдо санъати” китобимни савдо ҳақида сўнгги эллик йилда ёзилган энг муҳим китоблардан бири деб ҳисоблайман. Орзусини рўёбга чиқаришни истаган ҳар инсон уни албатта ўқиши керак. Биз китоб устида яна ишладик, янги материаллар қўшдик, маълумотларни янгилادик ва унга бошқа ном бердик: “Савдо санъати” – *Бизнес ва ҳаётда истакларингизга эришиш йўли.*

Ўқинг ва завқланинг, Грант Кардон

БИРИНЧИ БОБ

САВДО – ҲАЁТ ТАРЗИ

СОТИШ ҲАЁТ ТАЛАБИДИР

Савдо сайёрадаги ҳар бир инсонга таъсир қилади. Сотиш, кўндириш, савдолашиш ҳамда ишонтириш қобилиятингиз бўлиш-бўлмаслиги ҳаётингизнинг барча жабҳаларига ўз таъсирини кўрсатади ва қанчалик яшаб қолишингизни белгилаб беради.

Ҳаётда лавозим ва унвонингиз, компания ёки жамоадаги ўрнингиздан қатъи назар, қачондир, кимнидир ишонтиришга тўғри келади.

Сайёрадаги ҳар бир инсон ҳар куни сотиш билан шуғулланади. Ҳеч ким бундан мустасно эмас. Сотиш шунчаки касб ёки ҳунар эмас; у ҳар бир шахснинг тириклиги ва саломатлиги учун ўта муҳимдир. Ҳаётда муваффақиятингиз даражаси ўзингиз ишонган нарсаларни бошқаларга сотиш қобилиятингизга боғлиқ! Бошқалар билан савдолашиш ва кўндиришни қай тарзда уддалашингиз муҳим. Ўзгаларга ёқиш, сизга ишлашлари ва манфаати тегиши учун таъсир ўтказиш хусусияти яшаш даражангизни белгилаб беради. Сотиш шунчаки касб эмас – у ҳаёт тарзидир!

Сотиш (изоҳли луғатга кўра) – бошқа одамни ишонтириш ёки таъсир қилиш йўли билан ҳаракатга ундаш ёки кўндириш жараёни.

Бу кимга тегишли эмас?

“Сотиш” деганда мен кўндириш, ишонтириш, савдолашиш ёки ўз фикрингизни ўтказиш билан боғлиқ барча жараёнларни назарда тутаман. У баҳслашиш, келишув, товар ва хизматларни айирбошлаш, бирор қизни учрашувга кўндириш, хонадон сотиш ёки сотиб олиш, шахсий бизнес учун банкдан кредит олиш, бошқаларни фикрингизни қўллаб қувватлашга ундаш ёки миждон маҳсулотингизга жалб этиш қабиларни ўз ичига олади.

Кўпчилилик бизнес ёки яқка тадбиркор омадсизликка юз тутишининг асосий сабаби маблағ етишмовчилиги деб ҳисоблайди. Хато! Аслида бизнес касодга учрашининг бош сабаби таклифлар етарлича тез ва катта ҳажмда сотилмаганидир. Натижада сармоя тугаб қолади. Ҳеч қайси тадбиркор сотиш деб аталувчи энг муҳим таркибий қисмни тушунмай туриб янги бизнесга асос солмайди! Ҳаётда рўй берадиган ҳар қандай ҳолатни олсак ҳам, ишонч билан айтишим мумкинки, у ёки бу томон натижага таъсир қилишга уринаётган бўлади.

Мисол: гольф ўйинчиси коптокни қисқа масофадан чуқурчага тушириши керак. У коптокни секин уради ва уни чуқурчага тушириш учун қўлидан келган ҳамма ишни қилади. Ўйинчи коптокка гапиради, қўли билан ишора қилади ва ҳатто секингина дуо қилиши ҳам мумкин. Рақиб эса уни кузатиб туради ва бунинг аксини қилади. Бу ҳолат ҳар биримиз натижа учун уринишимизга мисол бўлади.

Ҳаётингизда рўй бераётган воқеаларга қанчалик таъсир қилишингиз муваффақият даражасини белгилайдиган омилдир. Тақдири илтимос, орзу, дуо ёки умидга боғлиқ бўлмаган инсонлар ишонтириш, кўндириш ва савдолашиш санъатини эгаллаши керак.

Кимлигингиз ёки фаолиятингиздан қатъи назар нимадир сотасиз. Ўзингизни савдогар деб аташ-атамаслигингиз муҳим эмас. Чунки сиз кимгадир ёки кимдир сизга нимадир сотади. Иккала ҳолатда ҳам, томонларнинг бири

натижага таъсир қилишга уринади. Якунида ё сизнинг, ё унинг айтгани бўлади.

Ҳар қандай фикр алмашиш ёки мулоқот жараёнида сотиш бўлади – ҳеч қандай истисносиз. Буни истаганча рад қилишингиз мумкин, аммо бу – факт. Сиз савдогарсиз ва бу билан ҳамиша шуғулланасиз. Ишонтириб айтаманки, уйғонгандан то уйқуга кетгунга қадар кўзланган натижага эришиш учун ҳаракат қиласиз. “Савдогар” унвонингизнинг йўқлиги ва бу иш учун ҳақ олмаслигингиз фақат техник масала, холос. Сиз барибир савдогарсиз – тўлов эса турли кўринишларда бўлади.

Тўлов

Тўлов ҳақида гапирадиган бўлсак, ҳар сафар вазият сиз истагандек бўлганда маош олган бўласиз. Барча тўловлар ҳам пул шаклида бўлавермайди. Ҳаётим давомида эришган энг муҳим ютуқларимнинг аксари пул эмас. Яхши бажарилган иш учун мақтов эшитиш ёки лавозимнинг кўтарилиши ҳам бир тўлов. Янги дўстлар орттириш эса ажойиб мукофот. Ўйлаб юрган лойиҳамни қўллаб-қувватловчилар сони ортиши ҳам тўловдир.

Одамлар “Мендан савдогар чиқмаса керак, сабаби тўлов эвазига яшай олмайман” деганида кулгим келади. “Нималар деяпсиз? Бутун ҳаётингиз тўловдан иборат-ку. Тўлов кафолатланмаган, у сотишни талаб қилади!” дея жавоб бераман.

Ҳаётда энг яхши нарсалар текин дейишади. Қўшилмайман. Ҳаётда энг яхши нарсаларга қўшимча ва тўғри йўналган саъй-ҳаракат учун тўлов берилади! Бахт, хавфсизлик, шинам уй, мустаҳкам оила, меҳр-муҳаббат, ўзига ишонч, дўстлар, диндошлар, атрофингиздаги одамлар ва бошқа кўп-лаб нарсалар – буларнинг барчаси бошқаларга яхши ҳаёт тарзини сотишда машаққатли меҳнатингиз самарасидир.

Олий мукофот бўлмиш чин муҳаббатга ҳам муносиб жуфт топган, у ҳақда қайғурган, муносабатларни сақлаб

қолиш ва ривожлантиришда давом этган инсонларгина эришади. Илиқ муносабатлар муҳаббатга айланишига ҳеч ким кафолат бермайди. Дастлаб ўша инсонда қизиқиш уйғотишингиз керак. Сўнг у нима исташи ва қувонтиришини билиб олишингиз керак. Кейин шулар билан таъминлай бошлайсиз. Аммо қачондир турмуш қуриш таклифини унга сотишингиз керак. Омадингиз келса, муҳаббат кўринишидаги мукофотга сазовор бўласиз.

Соғлиқ ҳам кафолатланмаган. У руҳингиз ва жисмингиздан қайғуриш эвазига берилган мукофотдир. Инсон ўзига тўғри овқатланиш, спорт билан шуғулланиш ва диққатини назорат қилишни сотса, эвазига мустаҳкам соғлиққа эришади.

Фарзанд неъматини ҳам мукофот бўлиб, ҳамма оилага ҳам насиб қилавермайди. Жуфтингизни жинсий яқинликка кўндиришингиз керак. Ҳатто никоҳ ҳам жинсий яқинликни кафолатламайди. Агар жуфтингизни кўндира олмасангиз, фарзанд тимсолидаги мукофотга эриша олмайсиз. Фарзандли бўлгандан сўнг ҳам сотишни давом этасиз. Тартиб-интизом, ҳалол меҳнат, билим, одоб ва уй юмушлари сингари тушунчаларнинг барчаси сотилади. Агар сиз сотмасангиз, сизга сотишади. Болалар дунёдаги энг зўр савдогардирлар. Улар жўшқин, тиним билмайдиган ва қатъий савдогарлардир. Улар айтганини қилдириш учун ота-онанинг ҳар қандай қаршилигини енгиб ўта оладилар!

Хулоса қилиб айтганда, сотиш – ҳаёт тарзи ва унинг ҳар бир жабҳаси сотишни тақозо этади. Муваффақиятли келишувларга қанча кўп эришсангиз, шунча кўп мукофот оласиз!

Энди тушундингизми? Сайёрамиздаги ҳар бир инсон савдога алоқадор. Ҳеч ким мустасно эмас. Ҳар бир дақиқа савдо билан машғул бўласиз. Фикримга қўшилмасангиз, демак, сотиш борасида айрим тушунмовчиликларингиз бор. “Сотиш” деганда ҳаёлингизга ҳар қандай нарсани пуллайдиган сўзамол фирибгар келадими? Бал-

ки, урушқоқ ва бошқаларга босим ўтказадиган кимсани тасаввур қиларсиз? Иккиси ҳам савдогарликнинг экстремал икки кўринишини намоён этиб, чинакам савдогарлик хусусиятларига мос келмайди. Ихтилоф ва босим ўтказиш савдони тушунмаган, ножўя усуллари қўллайдиган ҳаваскорга хос хислатдир.

Сотиш деганда мен фақатгина профессионал, маош оладиган савдогарни назарда тутмайман. У кундалик ҳаётда ишлатиладиган оддий ишонтириш усуллари ва улардан *фикрингизни ўтказишда* қандай фойдаланишни ҳам ўз ичига олади.

СОХТА МАЪЛУМОТЛАРДАН САҚЛАНИНГ

Савдо фани бошқа фанлардек йиллар давомида сақланган хато маълумотларга тўла. Бундай маълумотлар ҳаёт ва фаолият учун зарур кўникма ҳақида салбий қарашлар пайдо бўлишига қисман сабабчи бўлади. “Сохта маълумот” бу аслида хато бўлишига қарамасдан ҳақиқат сифатида қабул қилинадиган ва улашиладиган маълумотдир.

Масалан, мен авваллари кўчмас мулким бўлишини орзу қилганман. Айниқса, кўп қаватли уй олишга қизиқар эдим. Ишга энди киришган пайтим ким билан гаплашсам, ҳамма бу ишнинг охири бахайр бўлмаслигини айтган. Уларнинг фикрича, ярим кечаси сув қувири ёрилганда ижарачилар жанжал кўтаради. Гарчи ижарада яшайдиганларга бундай ҳолат чиндан ёқмаса ҳам, аслида бу одамларни кўп қаватли уй сотиб олишдан совитадиган сохта маълумот. Мен икки ярим мингдан ортиқ кўп қаватли уй эгасиман. Ишонаверинг, ижарачилар муаммо эмас. Уларнинг йўқлиги муаммо. Сув оқаётган жўмрақлар арзимас масала холос. Албатта, кўп қаватли уй эгасининг ҳам йўқотишлари бор. Хўш, нима бўпти? Ишонтириб айтманки, келадиган фойда олдида муаммолар ҳеч нарса эмас. Сохта маълумот соҳада тушунчасиз одамларга уй олмаслик учун баҳона бўлади.

Пул билан боғлиқ барча соҳалар сохта маълумотга тўла бўлиб, аксарияти пул ҳақида маслаҳат берадиган қашшоқлар томонидан узатилади.

Биринчи бизнесимга асос солганимда деярли ҳамма қийинчилик, сарф-харажат, таваккалчилигим ва кўп тадбиркорлар иши юришмаганлигини айтган. Уларнинг ҳеч бири тадбиркорлик билан шуғулланмасди, бироқ менга бир дунё маслаҳат беришган. Бу каби ҳолатлар мен сингари ўз бизнесини йўлга қўйиб, муваффақиятга эришганларни ҳисобга олмайди. Кейинроқ яна бошқа иш бошладим ва бу учун шерик керак эди. Кўплар шерикчилик иш бермаслигини айтди. Тан олиш керакки, шерик билан ишлаш осон бўлмайди, аммо бу ишни бир ўзим эпломасдим ҳам. Айтганча, шеригим билан ҳамкорлигимиз ўн беш йил давом этди.

Одамлар тажрибаси йўқ бўлса ҳам, ўз фикрини ҳосил қилиш, маслаҳат бериш ва афсоналар билан ўртоқлашишга мойил бўлади. Улар айтаётган маълумотлар тўғри ёки нотўғри эканлиги текширилмаган ҳам.

Арвоҳлар ҳақидаги миш-мишларни олайлик. Бир одам дўстининг синглисига дугона бўлган қиз бундан йигирма йил аввал битирув кечасида изсиз йўқолиб қолганлиги ва арвоҳи эски қабристон атрофида изғиб юришини онт ичиб айтади. Бу каби ҳикояни турли шаҳарларда, турли одамлардан эшитасиз. Агар улардан ҳикоя қаҳрамонининг аниқ исми ва манзилини сўрасангиз, айта олишмайди. Ваҳоланки, бироз аввал бу уйдирмани бўлган воқеадек айтганди.

Анча йил олдин мени Калифорнияга кўчишдан совитмоқчи бўлишган. Айтишларича, у ерда “яшаш қиммат ва одамлари ғалати” экан. Бу гапларни Калифорнияда умуман яшамаган инсонлар айтишган эди!

Худди шундай ҳолат савдогарлар билан ҳам содир бўлади. Натижада касб ва кўникманинг номига доғ тушади. Бу жуда ёмон. Чунки сотиш кўникмаси ҳар қадамда асқатади, савдогарлик касби эса инсонга эркинлик ва мод-

дий манфаат келтиради. Одамлар сотиш қийин, маошга яшашнинг иложи йўқ, савдогарлар шилқим, юмуши кўп, обрўли иш эмас, даромадининг тайини йўқ ва савдогарлик “чинакам” касб эмаслиги ҳақида сохта маълумот тарқатишади. Бу афсусланарли ҳолат, чунки савдогарлик касби инсонга эркинлик беради ва моддий манфаат келтиради.

Одамларнинг савдо борасида аксар фикрлари ҳақиқатдан йироқ. Албатта, савдогарлар билан боғлиқ барча салбий қарашларингиз бошдан ўтган воқеаларга асосланган. Аммо ушбу қарашлар ҳозирги замонга тўғри келмайди. Сотиш, ишонтириш ва савдолашиш ҳақида сўз очганимда ҳаёлингизга аввал бошдан кечирганларингиз ёки эшитганларингиз эсга келади ва сиз ҳозирги суҳбатдан чекинасиз. Маълумот сифатида ўтмишдаги тажриба, маслаҳат ёки қарашдан фойдаланасиз. Ўтмишга асосланган тасаввур бутунга мос келавермайди, келажакда эса ҳеч қандай ўрни йўқ.

СОТИШ – ОМОН ҚОЛИШ ШАРТИ

Савдо ва савдогарлар ҳақида аввалдан мавжуд фикр, ғоя ва қарашларингиздан қатъи назар бир нарсани яхшилаб тушуниб олишингиз керак: мартаба ёки касбингиздан қатъи назар нимадир сотасиз. Бой ёки камбағал, аёл ёки эркак эканингиз: маош ёки мукофот тарзида рағбатлантирилишдан қатъи назар олдинга силжиш учун доим ниманидир кимгадир сотишингиз зарур. Бу қоида истисноларсиз ва уни айланиб ўтишнинг иложи йўқ. Аммо бу оқ кўйлак, қора шим, чарм поябзал кийиш, сўзмолик ва босим билан одамга таъсир ўтказишингиз керак, дегани эмас.

Бир дақиқа тўхтанг ва ҳаётингиздаги турли рольларни кўз олдингизга келтиринг. Айтайлик, сиз турмуш ўртоқ, шерик, ходим, ота (ёки она), диний жамоа аъзоси, кўшни, дўст ва ота-оналар кенгаши раисисиз. Ҳар бири-

га яқиндан назар солинг ва уларда сотишнинг аҳамияти ҳақида фикр юритинг. Балки, савдогар эмасдирсиз ва сотганларингиз учун мукофот олмассиз. Аммо, ишонтириб айтаманки, сотиш кўникмаси юқоридаги рольларда мавжуд барча кўникмаларга нисбатан муваффақиятни таъминлайди.

Лавозими кўтарилишини истаётган қабулхона ходими, рольни қўлга киритмоқчи бўлган актриса ёки ёқтирган қизи билан учрашмоқчи бўлган йигит ўзини сотишга уринади. Ўзлари бунга англамайди ҳам. Тирикчилиги сотишга боғлиқ маҳоратли савдогар бу санъатни албатта эгаллаши керак. Ишга кетаётганингизда катта йўлда четга тўхташ керак бўлса, бошқа ҳайдовчилар билан савдолашиш ва кўндириш кўникмаси зарур. Хонадон сотиб олиш вақти сотувчини арзонроққа кўндириш жараёнида сиз ҳам сотувчисиз. Банкдан кредит олиш пайтида ҳам, сизга қарз бериш мумкин деган фикрни банк ходимига сотаётган бўласиз. Актёр кастингда иштирок этиб, рольдан умид қилар экан, яхши тайёргарлик кўрганига қарамасдан, режиссёрга нафақат роль ўйнай олиши, балки бу роль айнан у учун яратилганига ишонтириши керак! Ҳаётда бу кўникмасиз ютуққа эришишнинг иложи йўқ. Шундай экан, бунга ҳозирдан тайёргарлик кўринг.

Сотиш кўникмаси инсон ҳаётида шунчалик муҳимки, бунга мактабда нима учун ўргатмаслигига ҳайронман. Бу фан нафақат мактабда йўқ, балки таклиф ҳам этилмагани ушбу кўникма эгалари қадри юқори эканини кўрсатади. Ҳаётда энг кўп асқатадиган кўникмалар мактабда ўқитилмаслигига кўп мартаба гувоҳ бўлганман. Ўн етти йил расмий таълим олганман. Шуни айтишим мумкинки, семинар, аудио дастур, китоб ва муваффақиятли тадбиркорлар билан суҳбатларда мактабдан кўра кўпроқ нарса ўрганганман. Бизнесда муваффақиятга элтувчи омиллар сифатида сотиш, ишонтириш ва савдолашиш сингари базавий кўникмаларни келтирмасликнинг иложи йўқ. Бу фикрга барча омадли тадбиркорлар қўшилган бўларди.

Бозордаги ўрнингизни таъминловчи энг муҳим омил ўзгаларни ишонтира олишингиздир. Ўқишдаги ютуқлар, юқори баҳолар ва яхши таржимаи ҳол лавозимингиз ошиши ёки ютуққа эришишингизни кафолатламайди. Бунга фақат сотиш кўникмаси туфайли эришасиз. Барча талабалар базавий ишонтириш, савдолашиш ва келишув кўникмаларини ҳосил қилиши керак. Чунки булар турмуш негизидир. Ҳаётда иш топиш учун ҳеч қайси кўникмалар йиғиндиси ўзгаларни ишонтириш ва ҳаракатга ундаш, муваффақиятли савдолашиш сингари таъсир қилмайди. Омад ҳақида гапирмаса ҳам бўлади.

Иш берувчи сифатида бўш иш ўрни учун ҳар доим ҳам энг ақлли ёки малакали одамни олавермайман. Кўпинча ишни уддалай олишига мени ишонтирган одамни ёллайман. Номзоднинг таржимаи ҳолини ўқишдан аввал ишонтириш қобилияти билан танишишни истайман. Бундай одамнинг ёнида бўлиш ёқимлими? У ғолиблар қаторига кирадими? Бошқаларга ишонч ва позитивлик юқтирадими? Бошқаларни ҳаракатга ундай оладими? Яхши таржимаи ҳолдан бошқа нарса таклиф қила олмайдиганлардан кўра кўндира оладиган, ижобий фикрлайдиган ва ўзига ишонган номзодларни ҳеч иккиланмай ишга қабул қиламан.

Айтишларича, дунё аҳолисининг чорак қисми савдо билан шуғулланади. Муаллифи кимлигидан қатъи назар фикр савдогарлик касби билангина чегараланган. Сотиш ҳақида бу фикр ноўрин, у ҳаётда бирор нимага эришиш учун зарур кўникмадир. Нафас олиш, овқатланиш ва машқ қилиш касб эмас, ҳаётий талаб бўлгани каби сотиш ҳам ҳаётий зарурият. Савдо соҳасидаги китобларнинг аксари унга касб сифатида ёндашади ва у кундалик ҳаётда нақадар муҳим экани эътибордан четда қолади.

Рафиқам ҳамиша “Одамларни доим қандай кўндиразиз?” деб сўрайди. Жавоби эса оддий – шуни хоҳлайман. Рафиқам билан тотув ҳаёт кечиришни истайман! Ҳаётда истакларимга интилганим учунми? Бўлмасам-чи! Шу-

нингдек сотиш, ишонтириш ва келишувга эришишни билганим учун мақсадимга етаман! Рафиқам буни биладими-йўқми, у мен таниган энг яхши савдогарлардан биридир. У жўшқин ва сира тиним билмайди, нафақат мени, балки бошқаларни ҳам измига сололади.

Ушбу китоб ҳам қандай қилсангиз, фикрингиз маъқулланишини ўргатади!

БИРИНЧИ БОБ БЎЙИЧА САВОЛЛАР

Ўтган ҳафта сотиш кўникмаси ёрдамида қайси уч ишни уддаладингиз?

- 1.
- 2.
- 3.

Муаллифнинг фикрига кўра бизнес инқирозга учрашининг энг асосий сабаби нима?

Жавоб:

Ҳаётингизда олган (пулдан бошқа) мукофотларга учта мисол келтира оласизми?

- 1.
- 2.
- 3.

Бозордаги ўрнингизни таъминлайдиган иккита кўникма қайси?

- 1.
- 2.

ИККИНЧИ БОБ

САВДОГАРЛАР ДУНЁНИ ТЕБРАТАДИ

САВДОГАРЛАР ИҚТИСОДНИ БОШҚАРАДИ

Нуфузли савдогарлар ҳар қандай иқтисодиёт динамикасининг муҳим таркибий қисмидир. Улар бўлмаганда сайёрадаги барча саноат эртагаёқ таққа тўхтарди. Ҳолливуд учун сценарий муаллифлари қанчалик муҳим бўлса, иқтисодиёт учун савдогарлар ҳам шунчалик аҳамиятга эга. Ҳатто худо ва шайтон ҳам яхши савдогарга муҳтож.

Савдо бугунги кунда тадбиркорнинг сўнгги эркин имкониятидир: ҳар бир шахс ўзи учун ишлайди, ўзи учун жавоб беради ва орзуларини амалга оширади. Шартномадаги биргина имзо ҳамда қатъий интилиш билан мақсадга эришиш мумкин! Савдогарлик йўлини танлаб, уни эгаллаш давомида изланишдан тўхтамасликка аҳд қилган инсонга ҳад-чегара йўқ. Шундагина барча хазиналар сизники бўлади. Савдонинг нозик санъатини эгалланг ва ҳеч қачон ишсиз қолмайсиз. Чунки одамларга доим кераксиз. Савдонинг барча икир-чикирларини ўрганиб олинг ва исталган жойга бориш, хоҳлаган ишингизни қилиш, ҳар қандай маҳсулотни сотиш ва барча мақсадларингизга эришиш учун ўзингизда ишонч топа оласиз.

Савдогарлар бўлмаса, дунё ҳаракатдан тўхтайди. Маҳсулот омма эътиборига ҳавола қилинмаса ва сотилмай қолса, корхоналар ёпилади, товарларни тақсимлаш ва

сақлаш керак бўлмайди, юк ташиш камайиб, реклама тўхтайди. Ҳозирги маданиятимизни таъминловчи иқтисодиёт юки тўғалигича савдогарлар гарданидадир. Жамиятнинг иқтисодий двигатели маҳсулотларни истеъмолчига етказиб беришга буткул таянади. Харидорда маҳсулотга талаб бўлмаса, уни корхона ҳам ишлаб чиқармайди.

Савдогарлар харид қуввати, хусусий тадбиркорлик, айрим соҳалар ва бутун бошли иқтисодиётни ҳаракатга келтиради. Кўпчилик сингари мен ҳам коллежни ташлаб, ўзимни савдода синаб кўрганман. Чунки бошқа соҳани билмасдим. “Ҳақиқий” иш топгунча, савдо билан шуғулланиб тураман, дегандим. Танловимга сабаб иш бошлаш осонлиги ва ҳал қилувчи қарорлар шарт эмаслиги эди. Қароримдан сўнг оилам, дўстларим ва ўқитувчиларим ҳам мени фикримдан қайтариб, “ҳақиқий” иш топишга ундашган.

Муаммо шундаки, улар айтган “ҳақиқий” касблар “ҳақиқий” маош тўламасди. Бундан ташқари, ўлғудай зерикарли ва иродамни емирадигандек эди гўё. “Ҳақиқий” касб ва мени боғлаб турган ягона сабаб уни тарғиб этаётган ўқитувчилар эди холос. Ҳозирги кунда ҳам “ҳақиқий” касблар – шифокор, адвокат, ҳисобчи, ҳамшира, кимёгар, муҳандис, брокер, массажчи – “ҳақиқий” номларгагина тааллуқли. Қизиғи шундаки, уларнинг барчасида яхши натижага эришиш учун ўзини сотиш керак. Ҳаётда муваффақиятга эришиш сотиш кўникмасига боғлиқ.

САВДО ЁКИ ТАЪЛИМ?

Сотиш илмини қадрламаслик туфайли уни ўқитмаслик бутунги кун маданиятининг ажабланарли хатосидир. Расмий таълим давримда бирор марта ҳам сотиш илми фанини тақлиф қилишмаган. Мактабда ўқитилмаса, бу соҳа қанчалик ҳурматга сазовор ёки керакли бўлиши мумкин деб ўйлаб қоламан. Фан сифатида дунёнинг “илғор олийгоҳларида” ўргатилмаса, демак, савдогарлик

чинакам касб эмас экан-да, шундайми? Йўқ! Пул саводхонлиги, сармоя ва кўчмас мулк ҳақида ҳам мактабда ҳеч ким ўргатмаган. Аммо бу кераксиз дегани эмас. Мактабда мустаҳкам оила, фарзанд тарбияси сингари мавзулар ҳам ўргатилмайди. Бундан-да муҳимроқ яна нима бўлиши мумкин?

Семинарларимда иштирок этган кўплаб ёшлар аниқ бир қарорга келолмай қийналаётганини айтишган. Аксарияти таълим ёки савдо танловида иккиланишади. Ҳар доим бир хил жавоб берганман: гарчи мактабда ҳаёт учун керакли элементар билимлар ўргатилса ҳам, у инсонни буюклик даражасига кўтаролмайди. Манфаатли муносабатлар шаклланишида мактаб муҳим босқични ўтайди, аммо муваффақиятга эришишни таъминлай олмайди. Фақат амалий тажриба билангина инсон бирор соҳада муваффақиятга ёки буюкликка эришиши мумкин.

Бугунги кунда молиявий жиҳатдан энг муваффақиятли юзта одамни таҳлил қилсак, гаров бойлашим мумкинки, уларнинг биттаси ҳам расмий таълим туфайли шу даражага етмаган. Кўпчилиги анъанавий йўлдан ҳам бормаган. Бу билан мактаб ёмон ва таълим даври беҳуда кетади, демоқчи эмасман; аммо инсонларни буюкликка элтадиган омил олий таълим эмас. Атрофга қаранг, мактабни ҳозирда билимини амалиётга татбиқ этишдан кўра, ўқиганини ёдловчилар тамомламоқда. Гарчи мактабда муҳим базавий билимлар ўргатилса ҳам, у ерда кирим-чиқим дафтарини юритиш, соф даромадни ошириш, пул тежаш, келишувга эришиш, савдолашиш, алоқа ўрнатиш, муаммоларни ҳал қилиш ва бозордаги нуфузингизни оширишни ўргана олмайсиз. Бундай кўникмаларни фақат мактабдан ташқари изланиш орқали шакллантириш мумкин. Аксарият одамлар қобилиятни ривожлантириш учун нима қилиш кераклигини билади. Асосий таълим муҳим бўлса-да, асосий мақсад сифатида қаралмаслиги зарур. Таълим тизимида маҳоратли педагоглар бор, афсуски, кулгили даражада паст

маош туфайли ўқитувчиларнинг кўпчилиги шунчаки дарсликдаги маълумот билан кифояланади ва ўқувчилар кундалик ҳаётига бефойда маърузаларни ўқитишда давом этади. Исталган тадбиркордан асосий муаммосини сўрасангиз, деярли бир хил жавоб оласиз: улар мустақил фикрлайдиган, муаммога ечим берадиган, бизнесни бошқариш ва компанияни кенгайтиришда ёрдамчи кадр тополмай қийналишади.

Мактабда она тили, чет тиллари, математика, кимё, тарих ва география ўқитилади. Барчаси зарурий. Аммо мактабда сотиш, ишонтириш ва иш берувчи талабларини бажариш сингари муҳим масалалар учун вақт ажратилмайди. Айрим сотувчилар юрак жарроҳларидан кўра камроқ масъулият ва асаббузарлик билан ҳам кўпроқ пул топишини изоҳлаб беролмаганимдек, мактаблар ҳаётдаги энг муҳим билимларни ўқитишга мослашмаганини ҳам тушунолмайман.

БАРЧА КАСБЛАР СОТИШГА ТАЯНАДИ

Аниқ биламанки, инсон яхши ҳаёт кечириши учун буюк савдогарлар кўникмасини билиши ва амалда қўллай олиши керак. Шифокор, адвокат ёки меъморни ёллаш мумкин, лекин мулоқот, ишонтириш, музокара олиб бориш ва битим тузиш кўникмаларисиз ҳаётда бирор нимага эришиш қийин.

Бу кўникмалар расмий таълимда ўргатиладиган ҳар қандай маълумотдан кўра аҳамиятли ва фойдалироқдир. Бошқа соҳалар самарасиз ёки аҳамиятсиз, деган фикрдан йироқман. Улар ҳам ўз ўрнига эга. Мен шунчаки савдо қимматли, муносиб ва ҳурматга лойиқ касб ҳамда барча учун зарурий кўникма эканини кўрсатмоқчиман холос. Соатбай тиришқоқ асалари бўлишдан кўра, меҳнатингизга муносиб маош олувчи шахсга айланишингиз мумкин. Бошқалар савдогарликни менсимаса ҳам, айтишим мумкинки, муҳандис, банк, кино саноати сингари кўплаб

соҳа етакчилари билан бирга вақт ўтказганман. Ҳар бири ўз соҳасининг чўққисига етишда савдо санъатига таянган. Энг зўр продюсерларнинг барчаси савдолашиш, сотиш ва ишонтириш ҳақидаги китоблар ўқиганини айтган. Нега? Чунки улар бу кўникмалар муваффақияти учун нақадар зарур эканини билишади.

Ҳар бир инсон, касбидан қатъи назар, сотишга таянади. Сиёсатчи сайловда унга овоз беришингиз учун сиз ва қизиқишларингиз билан ҳисоблашади. Оммага нутқ сўзлаётган одам тингловчиларни ўз фикри тўғрилигига ишонтирмоқчи бўлади. Лавозими кўтарилишини истаётган ходим компания учун фойдаси кўпроқ тегишини бошлиғига кўрсата олиши керак. Мураббий ғалаба қозониш фикрини жамоасига сота олиши зарур. Кўчмас мулк агенти сизни уй сотиб олишга ёки ўз уйингизни сотиш учун уни ёллашингизга кўндириши керак. Ипотека брокери учинчи марта ипотека ўзгартиришингизни истади. Банкир даромадингизни банк тақдим этган фондлардан бирига инвестиция қилишга ундайди. Официант махсус таомни тавсия этади. Кийим сотувчиси костюмни учта кўйлак ва иккита бўйинбоғ билан сотиб олишингизни ҳамда дўкон кредит картасига аъзо бўлишингизни хоҳлайди.

Сотиш ҳеч қачон тугамайди ва ҳамма бунда иштирок этади. Сотиш, ишонтириш ва келишув қобилияти ривожланган шахс, касбидан қатъи назар, узоқроққа боради.

Нима учун савдогарлик касби ҳурмат қилинмаслиги ва мактабларда ўқитилмаслиги ҳақида хулоса ўзингизга ҳавола. Балки, бу касб номига доғ туширган фирибгар савдогарлар учрагандир. Улар савдогар эмас, лўттибозлардир. Аммо жиноятчи ва фирибгарларни ҳар қандай соҳада, шу жумладан, тиббиёт, ҳуқуқ, стоматология, таълим, сиёсат ва ҳатто руҳшуносликда ҳам учратиш мумкин.

Ўзим билган бир фактни айтаман: ҳеч қандай инсон ишонтириш қобилиятисиз ҳокимият ва мартабага эриша олмайди. Муомала ва ишонтириш қобилияти борлиги –

катта устунлик, йўқлиги эса жиддий камчиликдир. Нима хоҳлашингиздан қатъи назар мулоқотга эҳтиёж сезасиз. Буни қанчалик яхши уддаласангиз, шунчалик кўндира оласиз – қанчалик кўндира олсангиз, шунчалик кўп нарсага эришасиз. Ҳаётингиз сиз истагандек кечса, бундан фақат роҳатланасиз.

ИККИНЧИ БОБ БЎЙИЧА САВОЛЛАР

Сотишдан келиб чиқадиган уч эркинлик нима?

- 1.
- 2.
- 3.

Савдогарларга боғлиқ тўрт нарса қайсилар?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Савдонинг иқтисодиёт учун аҳамиятини ўз сўзларингиз билан тасвирлаб беринг.

Жавоб:

Сотиш ҳақида гап кетганда устунлик ёки камчилик нима тақозо этади ва у ҳаётингизга қандай таъсир ўтказади?

Китобни тўлиқ ўқиш учун
қуйидаги ҳаволага ўтинг:

<https://asaxiy.uz/u/663b49f85790c>

