

# Ассалому алайкум!



Мен, Баҳром Ниёзматов, бизнес-маслаҳатчи, самарадорлик бўйича мутахассис ва "NB consulting" фирмаси асосчиси, Сиз билан менинг корпоратив ва шахсий самарадорликни ошириш бўйича исботланган техникаларим ва билимларим билан ўртоқлашаман.

## **Соҳадаги тажрибам:**

10 йил бевосита машинасозлик саноатида, шу жумладан компаниянинг Бош директори сифатида.

10 йил Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт вазирлигининг турли даражаларида, шу жумладан Вазирнинг саноат бўйича ўринбосари лавозимида.

## **Менинг қоидам:**

Мураккаб нарсалар ҳақида – содда ва тушунарли

Консултациялар ва тренинглар ўзбек ва рус тилларида ўтказилиши мумкин

# Хизматлар турлари

## 1. Бошқарув консалтинг

**Корпоратив мижозлар учун**

*Агар бизнинг корхонамизда ҳамма ишлар тўғри йўлга қўйилган десангиз, нима сабабдан Сизнинг фирмангиз ҳалигача дунёдаги энг машҳур фирма эмас?*

Бугунги кунда барча раҳбарлар олдида турган энг жиддий муаммолардан бири - бизнес самарадорлигини ошириш бўйича энг яхши усуллари мустақил ўрганиш ва махсус адабиётларни ўқиш учун вақт етишмаслигидир.

Сизга бизнесингиз самарадорлигини ошириш учун дарҳол ишлатилиши мумкин бўлган оддий воситалар тўплами керак. Бу воситалар - мен консультация давомида Сизга баҳам кўришим мумкин бўлган, тамойиллар ва усуллардир.

Эҳтимол, ушбу усуллар билан танишиш жараёнида Сиз фикрлаш тарзингизни тубдан ўзгартирасиз ва Сизга компаниянгизни тўлиқ ўзгартириш ғояси ҳам келиб қолади.

## **Компания фаолиятини тизимли таҳлил қилиш**

Корхона ўз фаолияти самарадорлигини ошириш орқали рақобатда муваффақиятли бўлиши мумкин. Компаниянинг самарали ишлашини таъминлаш учун корхонани тўғри бошқариш талаб этилади. Компания бошқарувининг энг муҳим элементи - ташкилотнинг **хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш**дир.

**Хўжалик фаолиятини таҳлилида** компаниянинг асосий фаолияти натижалари ўрганилади ва баҳоланади, умумий ривожланиш тенденциялари ҳамда асосий муаммолар сабаблари ва фойдаланилмаган захиралар аниқланади. Таҳлил асосида корхона самарадорлигини ошириш бўйича таклифлар ишлаб чиқилади.

Хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш натижалари асосида онгли бошқарув қарорларини қабул қилиш ва корхонани ривожлантиришнинг стратегик режасини ишлаб чиқиш мумкин бўлади.

*Агар Сиз бизнесингизни ташҳисдан ўтказиб ҳақиқий (нафақат молиявий) ҳолатини билмоқчи бўлсангиз, биз 7 асосий ва 48 муҳим кўрсаткичларини тўлиқ таҳлил қиламиз ва корхонангизнинг самарадорлигини ошириш бўйича таклифларимизни тақдим этамиз.*

## **Стратегик бошқарув ва режалаштириш**

*Қелажакни башорат қилиш имкони йўқ - уни фақат яратиш мумкин.*

Бугунги кунда стратегик режалаштириш, бизнес натижаларига эришиш учун бошқарувнинг барча маълум усулларида энг самарали воситаси бўлиб қолмоқда. Чунки, уни қўллаш орқали, Сиз жорий воқеалар кетидан юришни - муаммоларни содир бўлишидан кейин ҳал этишни тўхтатасиз, ташаббусни қўлга киритиб, олдиндан ўйнашни бошлайсиз ҳамда муаммолар ва рақиблариздан бир қадам олдинда бўласиз.

*Бизга мурожаат қилиб, барча қоида ва усуллар асосида ишлаб чиқилган бизнесингизни ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш бўйича стратегик режани олишингиз мумкин. Сизнинг компаниянгизни дунёдаги энг яхши компанияга айлантириш бўйича стратегик режани Сиз билан бирга ишлаб чиқамиз!*

## **KPI - Самарадорликни ҳал қилувчи кўрсаткичлар (Key performance indicators)**

*Ходимлари 9-дан 18-га офисда ўтириши учун ҳақ тўлайдиган ташкилот ҳеч қачон муваффақиятли бўлмайди.*

### **KPI жорий қилиниши Сизга нима беради?**

- ташкилотнинг яқин ва узоқ муддатли мақсадларига эришиш учун аниқ схемаси яратилади;
- бизнесни муҳим соҳаларида самарадорлик, натижагорлик, унумдорлик ва ўсишни аниқ ўлчаш имконияти пайдо бўлади;
- ходимларнинг шахсий мақсадлари ва компаниянинг умумий мақсадлари интеграцияси - KPI тизими тўғри жорий этилса, барча ходимлар ўз вазифалари компаниянинг энг муҳим мақсадларига эришишига қандай таъсир кўрсатишини тушунадилар.

### **Шунингдек:**

- ҳақ тўлашнинг адолатли тизими яратилади;
- ходимлар мотивациясини оширилади;
- яхши мутахассислар жалб қилинади ва сақлаб қолинади;
- иш ҳақи фонди самарадорликни ошириш воситасига айланади.

*Агар “NB consulting”га мурожаат қилсангиз биз шу масалаларни тез ҳал қилишга ёрдам берамиз.*

## **Меҳнат унумдорлигини оширишнинг 16та амалий усуллари**

Рақобат кучайиб бораётган шароитда ҳар қандай тадбиркор ишлаб чиқариш ҳажмини ва суръатини доимо ошириб бориши ва ўз маҳсулотларини сотишнинг янги йўллариини излаши зарур. Зарур иқтисодий кўрсаткичларга эришишда асосий манба - сифатни пасайтирмаган ҳолда меҳнат унумдорлигини ошириш.

### **Меҳнат унумдорлигининг оширишда нима тушунилади?**

Меҳнат унумдорлиги - ишчилар томонидан яратилган маҳсулот миқдори вақт бирлиги (соат, смена, ой, йил) билан ўлчаниши мумкин бўлган кўрсаткич.

Корхонада меҳнат унумдорлигини ошириш ишлаб чиқаришни ривожлантиришда муҳим рол ўйнайди, у қанчалик юқори бўлса, маҳсулот ишлаб чиқариш таннархи шунчалик паст бўлади.

Меҳнат унумдорлигини ошириш орқали иш ҳақини анча тежаш ва ишлаб чиқариш фойдасини ошириш мумкин. Яъни, корхонада меҳнат унумдорлигини ошириш – энг долзарб масала!

*Биз мантиқан оддий ва тушунарли усуллар орқали корхонангизда меҳнат унумдорлигини оширишда ёрдам берамиз.*

## Бизнесга зиён етказмасдан харажатларни қисқартиш - 40та амалий усул!

Савдони 33% га кўтариш жуда қийин, аммо харажатларни 6% га камайтириш жуда осон. Иккала усул эса, бир хил фойда беради! Ишонмайсизми? Буни сизга ўргатамиз!

Тажриба шуни кўрсатадики, алоҳида усуллар харажатларни бошқариш муаммосини самарали ҳал қилмайди - тизимли ёндашув зарур. Қоида тариқасида, компаниянинг ўз ходимлари харажатларни оптималлаштириш тажрибасига эга эмас, улар бу ишга йиллар сарфлаши ва муваффақиятга эришмасликлари мумкин. Тўғриси айтганда, ходимларингиз кўпчилиги бу ишга нафақат манфаатдор эмас, балки қаршилиқ ҳам кўрсатади...

*Бу муаммони бир ойда ечишни 3 соат ичида ўргатишимиз мумкин! Сиздан фақат бизнинг тавсияларимизни собитқадамлик билан амалга оширишингиз талаб этилади.*

## Ишлаб чиқаришда ва офисда 12 хил яширин йўқотишларни аниқлаш ва бартараф этиш

*Корхонада содир бўлаётган барча воқеалар - бу қўшимча қиймат яратиш ёки зарарларга (йўқотишларга) йўл қўйишдир. Учинчиси бўлмайди!*

Ушбу ёндашувга кўра, материал, детал ёки ҳужжатга ишлов бериш бўйича ҳар бир операция, инсоннинг ҳар бир ҳаракати, машина ёки компютерларнинг ишлаши охирги фойдаланувчига қандай қўшимча қиймат келтириши нуқтаи назаридан кўриб чиқилади. Агар ушбу операцияларнинг мавжудлиги мижознинг эҳтиёжларига боғлиқ бўлмаса - бу йўқотишдир.

Бу йўқотишлар — Сизда ва ҳаммада мавжуд нарса, лекин яширин, Сиз уларни кўрмайсиз ва улар Сизга ҳамиша катта зиён келтирмоқда.

### **Мана Сизнинг корхонангиздаги йўқотишларни асосий манбалари:**

Ошиқча ишлаб чиқариш.

Машиналар вақтини йўқотиш.

Маҳсулотларни ортиқча ташиш билан боғлиқ йўқотишлар.

Ошиқча қайта ишлаш билан боғлиқ йўқотишлар.

Ошиқча захиралар билан боғлиқ йўқотишлар.

Кераксиз ҳаракатлар билан боғлиқ йўқотишлар.

Нуқсонли буюмлар кўринишидаги йўқотишлар.

Ошиқча бўғинлар ва қисмлар билан боғлиқ йўқотишлар.

*Биз бу “яширин” йўқотишларни аниқлашни ва бартараф этишни Сизга ва ходимларингизга ўргатамиз.*

## 2. Бизнес-тренинглар

Жисмоний шахслар ва корпоратив мижозлар учун

### 2.1 Самарали бошқарув кўникмаларини ривожлантириш

**Тренинглар мақсади** – ходимлар воқеликка янгича нигоҳ ва янгича ёндашувга эга бўлишига кўмаклашиш, бунинг оқибатида уларнинг шахсий самарадорлигини оширишга эришиш.

**Шахсий самарадорлик кўникмаларини ривожлантириш Сенга нима беради?**

Меҳнатга бўлган ёндашуви тубдан ўзгаради  
Ишда янада самаралироқ бўлади  
Корхонанинг асосий мақсадларини аниқ тушунади  
Асосий нарсаларга эътибор қаратишни ўрганади  
Ишларни кейинга қолдирмайдиган бўлади  
Ортиқча куч сарфламасдан ҳаракатланишни бошлайди  
Ўзини янада серғайрат сеза бошлайди  
Яшаётган кунидан қониқиш ҳиссини сеза бошлайди  
Аввал вақт ва журъати етишмаган янги лойиҳани бошлайди  
Муҳим ва кечиктириб бўлмайдиган ишларни бажаришга вақт топади ва бажаришни бошлайди

**Тренинг: САМАРАЛИ БОШҚАРУВ СИРЛАРИ– Бошқарувдаги 17та одатий хатолар ва уларни бартараф этиш учун 22та ҳаётда исботланган содда усул**

**“Яхши мутахассислар” муаммоси.** Кўп бошлиқлар ўз соҳасида “яхши мутахассис” бўлгани сабабли раҳбар бўлиб қолишган. Улар ўзининг тор соҳасини яхши тушунишади, лекин соҳани ва одамларни бошқариш кўникмаларига эга эмас. Бошлиқ бўлгандан кейин, улар “ходимларни бошқариш” каби “шубҳали” ишларни бажаришдан кўра, вақтларини ўзларига яхши таниш бўлган ишга ажратишни афзал кўради. Улар аввал ўз раҳбарларидан кўришган усулларни қайтаришади ёки ўзининг “шинам зонаси”да ўзи билан ўзи овора бўлади.

*Биз қандай қилиб “яхши мутахассис”ни “зўр бошқарувчи”га айлантиришни биламиз ва Сизга шу муаммони бутунлай бартараф этишга ёрдам берамиз.*

### 2.2 Ходимларнинг шахсий самарадорлик кўникмаларини ривожлантириш

## **Тренинг: ВАҚТНИ БОШҚАРИШ - Энг қимматбаҳо ресурс – ВАҚТдан самарали фойдаланиш (Тайм-менеджмент)**

*Бойлар ва қамбағаллар ўртасидаги ягона фарқ - уларнинг ўз вақтларини қандай сарфлашларида*

Биз мақсадларни белгиламаймиз  
Биз устуворликларни белгиламаймиз  
Ўз вақтимизни ҳисобга олмаймиз  
Биз диққатимизни бир жойга жамламаймиз  
Биз вазифалар рўйхатини олиб бормаймиз  
Биз ишларни кейинга қолдираемиз  
Биз кун тартибига риоя қилмаймиз  
Биз ваколатларни бермаймиз  
Биз хато қилишдан жуда қўрқамиз  
Биз идеал вақт ва шароитни кутяпмиз  
Биз дам олмаяпмиз  
Биз кўплаб ахборот ахлатидан фойдаланамиз  
Биз сабрли эмасмиз  
Биз улкан нарсалар ҳақида орзу қилмаймиз  
Бизда мотивация йўқ.

Рўйхатни узоқ давом эттириш мумкин, лекин юқоридаги муаммолар бунинг билан ҳеч қаерга йўқолиб кетмайди. Ходимларингиз самарадорлигини оширишни хоҳласангиз уларга қимматбаҳо ресурс – ВАҚТдан самарали фойдаланишни ўргатиш лозим.

## **Тренинг: МАҚСАДЛАР - Шахсий ва корпоратив мақсадларни тўғри белгилаш ва эришиш**

*Ҳаётда умуман фақат иккита муаммо бўлиши мумкин: нима хоҳлашингни билмаслик, ва хоҳлашингни билмоқ, лекин қандай қилиб унга эришишни билмаслик.*

Ходимларингиз обрўли университет дипломига эга бўлиши мумкин, аммо мақсадларни белгилаш ва уларга эришиш бўйича курслар бўйича 1 соат ҳам дарс ўтмаган бўлиши мумкин. Яхшиямки, мақсадларни белгилаш - бу кўникмадир, у худди самарали одамларга керакли бўлган вақтни бошқариш, сотувлар, бошқарув ва бошқа нарсаларга ўхшайди. Бу барча кўникмаларни ўрганиш мумкин.

Мақсадларни белгилаш ва эришиш бўйича амалий машғулотлар сўнг, ходимларингиз эришган натижалари Сизни ҳайратга солади.

## **Тренинг: ҚУВВАТ (Энергия) - Шахсий энергиядан самарали фойдаланиш ва чарчамасдан ҳар доим тетик бўлиш.**

Ҳар бир ходимнинг фаолиятида ҳеч нима қилгиси келмайдиган, организм бўшашган, кайфият бўлмайдиган даврлар бўлиб туради. Иш куни қуруқ ўтиб кетади, бу атрофдагиларнинг ҳам хунобинни чиқаради.

Бундай кунларни унутиш учун одам ўзини қандай тутиши керак? Уйқунинг етишмаслиги – силлани қуритадиган сабабларнинг яғонаси эмас, албатта. Қиладиган (ёки қилмайдиган) айрим арзимаган нарсалар ҳам жисмонан, ҳам ақлан тинкани қуритиши мумкин. Сурункали чарчоқни келтириб чиқарадиган айрим зарарли одатлар бор. Шунингдек, тетикликни қайтарадиган бир нечта оддий ҳийлалар ҳам мавжуд.

Агар ходимларингиз шунинг ҳеч бўлмаганда ярмини амалга оширса, улар ядро реакторига айланади. Бу қувватни фақат фойдали ишга сарфлашингиз қолади, холос.

### **Тренинг: ДИҚҚАТНИ ЖАМЛАШ (Концентрация) - Диққатни масаланинг асл моҳиятига қаратиш ва аниқ натижаларга эришиш**

**Ходимларингиз диққати - энг қимматбаҳо бойлигингиз.** Фаол ҳаракат қилиш, ўрганиш, ишлаш учун, диққатимизни тўплай олишимиз жуда муҳим. Ходимларингиз ҳозирги вазифаларни қанчалик муваффақиятли бажара олиши асосан мазкур қобилиятга боғлиқ.

**Куч диққатнинг тўғри жамланишида.**

Диққат-эътибор – бу барча энергияни жамлашг ва уни максимал даражада қайтаришни кутаётган нарсаларга йўналтириш демакдир. Асосийси - асосий нарсанинг асосий бўлиб қолиши. Энг муҳим нарсани ўзлари учун асосий қилиб олган одамлар бор. Туман-туман кичик майда-чуйдалар орасидан улар чиндан ҳам муҳим бўлган нарсаларга интилишади. Улар нарсаларнинг моҳиятига эътибор беришади ва натижага эришадилар. Куч аниқликда.

### **Тренинг: ЎЗ-ЎЗИНИ РАҒБАТЛАНТИРИШ (Самомотивация) - Ҳеч қачон таслим бўлмасдан фақат олдинга ҳаракат тутиш учун ички рағбатлантирувчи омилларни топиш ва улардан фойдаланиш.**

*Агар ходимларингиз “Нима учун бунди қилишим керак?” деган саволга жавоб топа олганида, улар тоғларни кўчирган бўлар эди...*

Шундай қилиб, ходимингиз миясида баъзи яхши ғоялар туғилиб, ўз ўрнини қатъий тарзда эгаллади. У ҳар доим бу ҳақда ўйлашни бошлайди, кейин азарт ва дарҳол амалга ошириш истаги пайдо бўлади. Қисқа муддатда ҳамма нарса йўлга тушгандек бўлади. Аммо кейин тўсатдан, иштиёқ йўқолади, ҳаётини фаоллик ва майл камаяди.

Бу айниқса биринчи қийинчиликлар даврида ёки узоқ вақт давомида кўринарли ижобий натижа йўқлиги билан боғлиқ. Аслини олганда, ҳаммаси тушунарли, изоҳнинг ҳожати йўқ - ҳаракатланишга рағбат йўқолган. Ходимнинг ички туртки ва масалага қизиқиши иложи борича узоқ вақт йўқолмаса раҳбарининг ҳаёти ҳам анча енгилроқ бўлар эди. Бунинг учун нима қилиш керак?

### **Тренинг: ЕТАКЧИЛИК (Лидерство) - Қандай қилиб одамларни буюк мақсадларга етакловчи раҳбар бўлиш мумкин. Раҳбарликнинг асосий тамойиллари.**

Бугунги кунда стратегигик ва кенг миқёсда фикрлайдиган, журъатли, ғайратли, мустақил ва масъулиятли лидерлар жуда кам. Тўғри қарор қабул қилишни, инсонларни буюк ва умумий мақсадлар билан руҳлантиришни ва ўзига эргаштиришни биладиганлар

ҳам кам. Дунёни яқин келажакда, ҳеч бўлмаганда, 30 йилда ривожлантириш учун шахсий тажрибасига ва тасаввурига эга бўлган замонавий раҳбарлар кам. Шунингдек ҳамкорликда фаолият олиб бориш қобилиятига эга бўлган лидерлар етишмайди. Энг асосийси – халққа чин дилдан хизмат қилишга тайёр бўлган лидерлар кам.

«**Лидерлик сири**»да ҳеч қандай сир йўқ. Кўпчилик учун лидерлик бирор-бир эришиб бўлмайдиган нарсага боғлиқ бўлиб кўриниши мумкин, бироқ кўп ҳолларда, лидерлар фақат кўп ишлашади, тажриба ортиришади ва кейин муваффақиятларга эга бўлишади. Натижада яхши лидерларга қандайдир қоидалар тўплами очилади, самарасиз раҳбарлар ушбу қоидаларни кўра олмайдилар.

Айрим лидерлар ушбу қоидаларни мартабаси кўтарилишидан олдин англашади, бошқалар ўз услубларини сал кечроқ топишади, лекин кўпчилик эса, афсуски, ўзларининг таянч нуқталарини ҳеч қачон топа олишмайди.

### **Тренинг: ҲАЁТ ҚОИДАЛАРИ - Ўзини топиш учун нима қилиш керак, бу ҳаётда самарали ва муваффақиятли бўлиш учун қандай хислатларни ривожлантириш керак?**

Ходим ўзини топиш учун нима қилиш керак, ўзида қандай сифатларни ривожлантириши лозим, нимага алоҳида эътибор қаратиш зарур, нимани мутолаа қилиш керак, умуман олганда, бу ҳаётда муваффақиятли ва бахтли инсон бўлиш учун нима қилиш керак?

Биз жавобни, тўғрироғи, жавобларнинг бутун-бир мажмуини биламиз. Биз бу саволга бўлғуси ҳаётини муваффақиятининг йўлида ходим дастури амал қилиши лозим бўлган асосий қоидаларни навбатма-навбат таърифлаш йўли билан жавоб берамиз.

### **Тренинг: ҲАЁТ ҚОНУНЛАРИ**

Биз ёш авлод очиқ-ойдин нарсаларни ҳисобга олмаган ҳолда кўп хато қилаётганини, тўғри йўлда ҳам қоқилаётганини кўраяпмиз. Менинг фикримча, буларнинг барчаси уларнинг Дунёни бошқариб турувчи қонунларни билмаслигидандир. Балки айрим қонунлар билан танишдилар, аммо ҳаммаси билан ҳам эмас...

Ҳаётимизда қандай яширин қонунлар ҳар доим аниқ ишлайди? Ҳаётимиз осонроқ ва ҳаракатларимиз янада самаралироқ бўлиши учун, уларни қандай тушунишимиз ва уларни кучини ўз фойдимизга қандай айлантиришимиз мумкин?

### **Тренинг: МУАММОЛАРНИ ҲАЛ ЭТИШ**

Барча раҳбарлар ишининг асл моҳияти - муаммоларни ҳал этиш. Муаммоларни самарали ҳал этиш ва бошқарув қарорларини тўғри қабул қилишни қандай қоидалари бор?

Муаммоларни ҳал қилиш санъати ўзининг аниқ фойдасидан ташқари, ходимга кўплаб қўшимча устунликларни беради:

Муаммоларни олдиндан кўришни ўрганади;

Муаммоларга тайёр бўлади;



Унга ижодий ғоялар келади;  
Тўғри ечимларни топишни ўрганади;  
Қарор қабул қилишда қатъийроқ бўлади;  
Узоқ вақт давомида самарасиз фикр юритишни тўхтатади ва тез ҳаракат қилишни ўрганади.

## 2.3 Ходимларнинг самарали мулоқот кўникмаларини ривожлантириш

Билимлар ва истеъдод – ходимни муваффақиятли инсонга айлантиришга ёрдам беради, лекин камлик қилади. Унга, менга ишонинг, яна бир нарса етишмайди, бу ҳам – самарали мулоқот санъти, буни ҳам ўрганишлари керак.

Тажриба шуни кўрсатмоқдаки, бизнесда ёки мартаба пиллапоясидан кўтарилишга кўпинча аттестат ёки дипломида аъло баҳолар бўлганлар эмас, балки яхши ва чиройли гапиришга қодир бўлган инсонлар эришадилар. Ҳақиқий раҳбарлар бунинг қанчалик муҳимлигини тушунадилар ва нафақат ўз касбий соҳасини, балки самарали алоқаларни ҳам ўрнатишни биладилар. Чунки Сиз бу дунёда нима қилсангиз ҳам, бойлик орттирасизми, элга хизмат қиласизми, Сиз буни бари бир одамлар дунёсида амалга оширасиз. Демак атрофдаги инсонлар билан тил топиб яшашни ўрганиш лозим.

Бу қобилият ходимга бошқалардан кўра кўпроқ имконият ва устунликларни беради. Агар унда бундай туғма истеъдод бўлмаса, уни узоқ ва астойдил ўрганиши керак бўлади. Бу муваффақиятга қозонишни сирларидан бири.

### Тренинг: МУЛОҚОТ КЎНИКМАЛАРИНИ ЯХШИЛАШ

Одамлар – ижтимоий мавжудотлардир, биз қандай бўлмасин ўзимизга ўхшаганлар билан мулоқот қилишимиз керак, умуман олганда эса, кўпчилик руҳшуносларнинг фикрича, мулоқот одамнинг бирламчи эҳтиёжларидан бири ҳисобланади.

Биз ҳар куни, мижозлар ёки етказиб берувчилар билан низоларни ҳал этишдан тортиб, то саёҳат учун ҳисобни камайтиришга ёки хизмат курсисидан юқорига кўтарилишга уринишларгача бўлган музокараларда қатнашамиз.

Фирромлик қилмасдан ва бошқа кишининг эҳтиёжларига беписандлик билан қарамасдан, ўзинг истаган нарсага эришиш учун кўплаб калитлар мавжуд.

Суҳбатни тўғри, мантиқан изчил ва ишонарли олиб бориш қобилияти ҳаётда ҳақиқатдан ҳам ўрганиш керак бўлган нарса ҳисобланади. Кейинчалик, у ходимга кўп ҳолларда яхши хизмат қилиши мумкин.

### Тренинг: МУЗОКАРАЛАРНИ ТЎҒРИ ОЛИБ БОРИШ

*Бизнесда сен нимага муносиб бўлсанг, шуни эмас, балки нимани келишсанг, шунга эга бўласан, яъни эртанги кунинг 100% сен бугун ўтказадиган музокараларга боғлиқ.*

Билимлар ва истеъдод – ходимни муваффақиятли инсонга айлантиришга ёрдам беради, лекин камлик қилади. Музокараларни тўғри юритишни ҳам билиш керак. Ҳаётимизда кўп нарса – маошдан тортиб то ҳисоблар тўловигача – музокараларга боғлиқ. Иш

берувчи, мижозлар ва ҳамкорлар билан муваффақиятли суҳбатлашиш қобилияти ходимни бизнес корчалонига айлантиради. Демак, музокаралар ўтказиш санъатида комилликка интилиш тадбиркор ва ҳамма учун ортиқчалик қилмайди, деб айтиш мумкин.

Музокараларни, айниқса заиф позициядан бошлаётган бўлсангиз, Сиз хоҳлаган нарсага эришишга ёрдам берадиган қоидалар ва кўплаб психологик ҳийлалар мавжуд. Агар ушбу қоидаларга амал қилинса, музокаралар муваффақиятли яқунланади ва шунда эртанги кун ёқимлироқ бўлади.

### **Тренинг: НОТИҚЛИК САНЪАТИ**

Кўпинча, одамнинг ақлий қобилияти ГАПИРИШ қобилиятига кўра баҳоланади, чунки бунинг орқасида ФИКРЛАШ қобилияти бор! Омма олдида гапириш қобилияти - кам сонли одамларнинг қўлидан келадиган муҳим қобилиятдир. Орамиздан кўпчилик омма олдида нутқ сўзлашни билмайди. Биз нутқни нима ажойиб ёки муваффақиятсиз қилиш ҳақида ҳеч қандай тасаввурга эга эмасмиз.

Мартаба пиллапоясидан кўтарилишга кўпинча аттестат ёки дипломида аъло баҳолар бўлганлар эмас, балки яхши ва чиройли гапиришга қодир бўлган инсонлар эришадилар. Бу аксиома - яхши гапиришни билсанг, сен ҳар доим юқорида бўласан.

### **Тренинг: ОДАМЛАРНИ ТЎҒРИ ИНОНТИРИШ**

Бошқа одамларни қандай инонтириш мумкин? Ва умуман, бу фазилат ўз мақсад сари бораётган инсон учун муҳим деб ўйлайсизми? Ҳаётда биз кўпинча бошқа инсонларни ўзимиз томон кўндиришда қийин вазиятларга дуч келамиз. Иш ҳақини оширишга эришиш, самолётда болани йиғламасликка кўндириш, чек бўлмаса ҳам товарни қайтариб олишига дўконни кўндириш - бу одамларни ишонтириш ва уларга таъсир кўрсатиш қобилиятини талаб қилади.

Ҳақиқий раҳбарлар бунинг қанчалик муҳимлигини тушунадилар ва нафақат профессионал тарзда ишлашни, балки самарали алоқаларни ҳам ўрнатишни биладилар. Ишонтириш қобилияти одамга бошқалардан кўра кўпроқ имконият ва афзалликларни беради.

### **Тренинг: АТРОФДАГИЛАРГА ТАЪСИР ЎТКАЗИШ**

Аввало, Сиз ҳар қандай мавқени эгаллашингиздан қатъий назар, атрофингиздаги одамларнинг ҳаётига таъсир қиласиз. Кўпинча биз тўғридан-тўғри ёки билвосита бошқаларга қандай таъсир қилишимизни англамаймиз. Лекин биз нима қилаётганимизни англаб етишимиз ва керакли ҳатти-ҳаракатни танлашимиз жуда муҳимдир.

### **Тренинг: ҚЎҒИРЧОҚБОЗЛАРНИНГ НАЙРАНГЛАРИДАН ҲИМОЯЛАНИШ**

**Атрофдаги ҳамма Сизнинг корхонангиз ходимлари билан манипуляция қилишга ҳаракат қилади.** Ҳамма, корхонангиз ва ходимларингиз улар учун қулай бўлишини хоҳлайди. Улар корхонангиз ҳисобингдан ўз манфаатларини ҳимоялаш билан банд. Баъзилар буни онгли равишда бажарадилар, баъзилари буни тўлиқ англамайдилар. Энг ёқимсиз нарса бу ҳам эмас, манипуляциялар бизни нафақат шахслараро муносабатларда, балки ҳамма жойда қамраб олган.

Реклама усуллариининг кўпчилиги улар асосида қурилган, улар чакана савдода, диний оқимлар ва мазҳабларда янги тарафдорларни жалб қилишда кенг қўлланилади, профессионал қашшоқлар ва тиланчилар уларга мурожаат қилишади ... Рўйхат ҳақиқатан ҳам катта ва бу яширин таъсирларнинг барчасини аниқлаш ва ходимларингиз бундай “қўғирчоқбозларни” найрангларида ҳимояланишни ўрганиши Сиз учун жуда муҳимдир.

### **Тренинг: НИЗОЛИ ВАЗИЯТЛАРДАН ЧИҚИШ**

*Инсоният баҳслари ҳақиқатни топишининг иложи бўлмаганлиги учун эмас, балки баҳслашаётган томонлар ҳақиқатни изламасдан, ўз шахсиятлари аҳамиятини исбот қилишлари учун ҳам чексиздир.*

**Зиддиятли вазиятлардан чиқишни ўрганишимиз керак**

Жанжаллардан қочиш осон эмаслиги сир эмас. Энг бахтли оилаларда ҳам жанжаллар юзага келади. Албатта, тортишувлардан бутунлай холи муносабатларни ўрнатиш деярли мумкин эмас. Бироқ, зиддиятли вазиятлардан қандай чиқиш кераклигини ўрганиш керак. Зиддиятларни ҳал қилиш – бу санъат.

### **Тренинг: ЁЛҒОНЧИЛАРДАН ҲИМОЯЛАНИШ**

*Одамларнинг Сиз учун хабарларида ҳар доим иккита сабаб мавжуд. Сизга АЙТИЛАДИГАН ва Сиздан яширишни исталадиган - ҲАҚИҚИЙ сабаб.*

Биринчиси ҳар доим эзгу ва одобона, иккинчиси - ҳар доим ҳам эмас... Афсуски, одамлар кўпинча турли хил хийлагар одамлардан алданиб қолишади. Бу одатда шу сабабли юз берадики, биз билан товар-пул муносабатларига киришадиган киши, албатта, биз унинг ўрнида бўлганимизда қилганимиз каби, ҳалол иш тутишига соддадиллик билан ишонамиз. Ва хато қиламиз.

Шунинг учун ҳамкорларнинг тегишли ёлғонларни тушуниш ва фарқлай олиш муҳимдир. Бундан ҳам кўпроқ: бу зарур. Усиз ҳеч қачон муваффақиятли бўлмайсиз.

# Хизматлар харитаси



*Агар ходимлар малакасини ошириш мақсадида корхонангизда мазкур мавзуларда бизнес-тренинг ўтказишга қарор қилсангиз, биз билан боғланинг!*

*Тренингларни мамлакатимизнинг барча ҳудудларида ўтказамиз. Ўзбек ва рус тилида.*

*Курашни тўхтатинг, ёрдам йўлда!*

Хурмат билан:

“NB consulting” раҳбари

Б.Ниёзматов

Тел.: +998(97)233 84 34

Email: [nbconsulting.uz@gmail.com](mailto:nbconsulting.uz@gmail.com)

Телеграм: +998(97)233 84 34; @nbconsultinguz

Интернет сайт: <http://nbconsulting.uz>