

FLOW CONSULTANT:

# БАЯЛГИЙН ДИНАМИК

ГАРЫН АВЛАГА



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

MONICA BATSUKH

ДАСГАЛЖУУЛАЛТЫН АКАДЕМИ

COPYRIGHT © 2009-2020 WWW.MONICABATSUKH.COM

FLOW CONSULTANT:

# БАЯЛГИЙН ДИНАМИК

ГАРЫН АВЛАГА

MONICA BATSUKH  
ДАСГАЛЖУУЛАЛТЫН АКАДЕМИ

COPYRIGHT © 2009-2020 WWW.MONICABATSUKH.COM



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

Бүх эрх хуулиар хамгаалагдсан. Энэхүү материалыг зөвшөөрөлгүйгээр хэсэгчлэн болон бүтнээр нь дахин хэвлэх, хайлтын системд байршуулах, цахим, механик, фото зэрэг ямар ч хэлбэрээр хувилж олшруулах, тараан түгээхийг хатуу хориглоно.

Цахим хаяг: [sender@monicabatsukh.com](mailto:sender@monicabatsukh.com)  
[monica@monicabatsukh.com](mailto:monica@monicabatsukh.com)

Monica Batsukh  
Амьдралын Дасгалжуулагч  
Дасгалжуулалтын Академи  
[www.monicabatsukh.com](http://www.monicabatsukh.com)



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS



# БАЯЛГИЙН ДИНАМИКТ ТАВТАЙ МОРИЛ!

---

## ТАНЫГ ҮЙЛДЭЛ ХИЙСЭНД БАЯР ХҮРГЭЭ!

Энэ материалд та 8 гайхалтай сэтгэхүйг илэрхийлсэн 8 өөр шинж чанарыг томъёолсон Баялгийн Динамикийн системтэй танилцах болно. Бид үүнийгээ баяжуулаад тэдгээрийг төлөөлөх олны танил болсон өөрийн төрөлхийн байгалиас заяасан авъяасаа ашиглаж амжилтанд хүрсэн энтрепренёруудыг тухайн профайл тус бүр дээр жишээ болгон амьдрууллаа.

**“АМЖИЛТТАЙ ХҮМҮҮС НЭГ  
ШУЛУУН ЗАМ СОНГООД  
ТҮҮНДЭЭ ҮНЭНЧЭЭР  
ЗҮТГЭСЭН БАЙДАГ.”  
-ANDREW CARNEGIE**

Бүх 8 профайлын давуу сул талуудыг та танихын сацуу, та өөрийнхөө энергийн урсгалыг өргөжүүлэхийн тулд юуг хийж, юуг хийхээс татгалзах



ёстой гэдгээ ухаж ойлгох нь хамгийн чухал. Бид таны зан чанарын профайл бусад профайлуудтай хэрхэн харилцан уялдаатай болохыг тайлбарласнаас та өөрийн эргэн тойронд байгаа хүмүүсийн онцлог шинж чанаруудыг хүлээн зөвшөөрч, тэдний байгалиас заяасан авъяас билэгт талархаж, тэдний хамгийн шилдэг дүр төрхийг ашиглаж сурахад нь дэмжихээс аваад тэдний төрөлхийн гайхалтай шинж чанараараа амжилтанд хүрэхэд нь хувь нэмэр оруулна гэдэгт бид итгэлтэй байна.

Баялгийн Динамик бол зөвхөн зан чанарын төлөвийг тодорхойлдог хэрэгсэл биш, үүнээс ч илүү амьдралд ойрхон практик хэрэглээ үр дүнг гаргахад ашиглаж болохуйц аргачлал гэдгийг та анзаарах болно.

Энтрепренёруудын ертөнцөд тохирохуйц бизнесийн харилцааны үг хэллэгээр тэдний энергийг хөгжүүлэх ажил хэрэгч энергийг бий болгохоос гадна, баялгийн эрэлд гарч буй бүх хүний баялгийн замыг газрын зураг гэж хэлж болно. Баялаг хүн бүхний өмнө нээлттэй байдаг ч, өөрт тохирох зөв замаа олсон хүн л үүнд хүрдэг. Тэгвэл Баялагийн Динамик яг энэ замаа хялбар, ойлгоход боломжтой энгийн аргачлалаар хүрэхийг бидний өмнө гэрэл тусгадаг гэлтэй.

**Баялгийн Динамикийнхаа профайлийнхаа ид шидийг хэрхэн хүртэх нь зүйтэй вэ?**

Хэрэв та 8 өөр төрлийн профайлыг сагсан бөмбөг, хөл бөмбөг гэх мэтийн 8 өөр төрлийн тоглоомтой зүйрлэж харвал, тэд тус тусдаа өөр өөрийн гэсэн тоглолтын дүрэмтэй, өөр өөр байршиллуудтай, өөр өөр

ялалтын стратегитай, өөр өөр уналтын шинж чанаруудтай, тус тусдаа ялгаатай аргачлалтай. Сагсан бөмбөг дээр та бөмбөгийг шидэх ёстой боловч, өшиглөх ёсгүй. Хөл бөмбөг тоглоход та бөмбөгийг өшиглөх ёстой боловч, гараараа авч шидэх ёсгүй. Гэтэл бизнест ороод ирсэн энтрепренёрууд маань бөмбөгийг яаж ашиглах талаар хоорондоо зөрчилдөөнтэй хэт олон төрлийн зөвлөмжүүдийг сонсдог. Аль нь ч буруу биш боловч бүгд тус тусдаа өөр өөр аргачлалаар өөр өөр тоглоомын дүрэмтэй тоглоомоор тоглодог бизнес менторуудын зөвлөмж байдаг учиртай.

Баялгийн Динамикийнхаа профайлыг мэдсэнээс хойш үүнийгээ ашиглаж амжилтанд хүрэхийг хүсч байгаа бүх хүмүүст зөвлөхөд, энергийн урсгалдаа нэвтрэхэд хялбар тэр л нэг төрлийн тоглоомоор л тууштай, хатуужилтайгаар тоглож сурахыг л зөвлөж байна.

Тоглоомоороо тогтмол тоглоод чадваржсан хүн л Мастер урлагийг эзэмшсэн юм шиг байгалийн энергиэ бүрэн ашиглаж чаддаг. Энэ материал бол таныг профайлаа зөв ойлгоод танд тохирсон тоглолт ямар байх нь тохиромжтойг тодорхой харуулах зорилготой. Ингэснээр та өөрийн энергийн урсгалдаа гүн нэвтэрч амьдралдаа хэзээ унаж, хэзээ хэцүү санагдаж гацаж шаналж байсан мөчүүдээ анзаарч даруй өөрчлөлтүүдийг хийх боломжтой болох юм.

Онлайнаар тестээ хийж байгаа бүх хүнд “Power Pack” буюу “Хүч чадлын багц” дагалдаж ирдэг бөгөөд, энэ нь дотроо 1 сар аудио, видео контентуудаар дамжуулж профайлаа бүрэн эзэмшиж ашиглахад нь

туслах юм. Тухайн үед нь цаг алдалгүй энэхүү  
багцынхаа ид шидийг бид сануулж байна.

Аян замд тань амжилт хүсье!

***Рожер Жэймс Хамилтон***



# 1. БАЯЛГИЙН ДИНАМИК ХААНААС ҮҮДЭН ГАРСАН БЭ?

---

**СУЛ ТАЛ ДЭЭРЭЭ БИШ, ДАВУУ  
ЧАДВАРТАА ИЛҮҮ ТӨВЛӨРЧ,  
ЭНЭРГИЙН УРСГАЛАА ДАГА!**

**ДЭЛХИЙН ХАМГИЙН ШИЛДЭГ  
ЭНТРЕПРЕНЁРУУДЫН ЗАН ТӨЛӨВИЙН ТЕСТ!**

**Р**ожер Жэймс Хамилтон баялгийн эрэлд гарсан олон сая хүмүүсийг төөрөлдүүлээд байдаг олон төрлийн будилаан зөрчилдөөнтэй, адармаатай ойлгомжгүй асуудлууд дээр гүн гүнзгий судалгаа хийж түүн дээр суурилуулж Баялгийн Динамикийн эх үүсвэрийг бий болгосон.

Асар их судалгааны дараа л баялгийг бүтээнэ гэдэг бол зөрчилдөөнтэй олон янзын бизнесийн онолуудыг дагах биш, олон соёл уламжлал дагасан, өргөн

хүрээний философиор дамжигдан, баталгаатайгаар олон зуун жилийн туршид амжилттайгаар ашиглагдаад ирсэн тэр замуудын бодитоор ашигласаны үр дүн юм. 5 төрлийн энергийн урсгалыг амьдруулж, улиралууд, элементүүдийг авцалдуулж Баялгийн Динамикийн дөрвөлжин бүтсэнээр гайхалтай 8 өөр Баялгийн Динамик маань биежилтийг олсон билээ.

## **БИДНИЙ ХАМГИЙН АГУУ ШАЛТАГ**

Зарим хүмүүс агуу их баялгийн эрэлд гарч амжилтанд хүрч чаддаг байхад, зарим хүмүүс яагаад чаддаггүй болохыг тайлбарласан олон янзын шалтгаанууд бий. Ихэнх хүмүүс өөрийн нөхцөлд тодорхой тайлбар шалтаг хэлж оролдож үзэхээсээ ч өмнө бууж өгөх хангалттай баримт нотолгоо болгож чаддаг.

Тухайлбал, “Тэр чинь мөнгөтэй гэр бүлд төрсөн.”, “Тэр авъяастай сэргэлэн хүн, надад тэр нь байхгүй”, “Харваас тэр хүнд удирдах авъяас чадвар нь байна, надад тийм чадал алга.” гэх мэтчилэн бид ярьдаг.

Бидний хамгийн агуу том шалтаг бол бид өөртөө маргаашийг бүтээх хэмжээний хангалттай боломж байхгүй байна гэж лавтай итгэсэнд л байдаг.

## **ЗЭРЭГЦЭН ОРШИХ ЕРТӨНЦ**

Өнөөдөр дэлхийн хамгийн зарим нэг алдартай Баялаг Бүтээгчид ид гарааныхаа үедээ өөр өөр аргачлалууд ашиглаж байсан тэр мөчүүдийг бүгдээрээ

төсөөлж үзэцгээе. Билл Гэйтс хөл бөмбөгчин болох гээд мэргэжлээ сонгосон бол яах байсан бол? Опра Винфрэй арилжааны зах зээл дээр бараа зарах гээд зүтгэсэн бол яах байсан бол?

Хэрэв Баялаг Бүтээгчид баялаг бүтээх замдаа тулгарсан бэрхшээлүүдийг хараад бууж өгсөн бол өнөөдөр бид тэдний талаар мэддэг, сонсохгүй байх байсан. Бид бүгд тус бүртээ төрөлхийн дадал, авъяас чадвартайгаар төрдөг. Зөвхөн бид тухайн потенцинал чадвартаа тохирсон замаар явах эрхийг өөртөө олгох боломжуудыг олгодог. Таны энэ зам бол Баялгийн Динамикийн Дөрвөлжингийн аль нэг дээр л дурайж буй.

**“БИДНИЙ ӨНГӨРСӨНД ЮУ  
БАЙНА, БИДНИЙ ӨМНӨ ЮУ  
БАЙНА ГЭДЭГ НЬ БИДНИЙ  
ДОТОР ЮУ БАЙНА ГЭДЭГТЭЙ  
ХАРЬЦУУЛАХАД АСАР  
ЖИЖИГ.”**  
**- OLIVER WENDELL HOLMES**



**2.**

## **БАЯЛГИЙН ДИНАМИК ҮР ДҮН ГАРГАДАГ ШАЛТГААН НЬ ЮУ ВЭ?**

---

**“УУЛ ШИГ ХӨДӨЛГӨӨНГҮЙ,  
УРСГАЛ ШИГ ДӨЛГӨӨН БАЙ.”**

### **БАЯЛГИЙН ПАРАДОКС**

**З**арим хүмүүс ямар ч их мөнгөтэй байсан ч хамаагүй яагаад ч юм мөнгө тогтдоггүйг та анзаарч байсан уу? Гэтэл зарим баян хүмүүст юу ч тохиолдсон хамаагүй удахгүй л нөгөө мөнгө нь буцаад тэр хүнд ороод ирдэг. Үүнийг бид Баялагийн Парадокс гэдэг ойлголтоор тайлбарлая.

“Мөнгөтэй болох тусмаа мөнгөө алдах боломж тань ихэсдэг.”

Жинхэнэ баялаг байхгүй бол, тань руу ирсэн мөнгө алга болох магадлалтай. Тэгвэл баялгийг бид яаж тодорхойлох нь зүйтэй вэ?

“Баялаг бол хэр их мөнгө танд байгаадаа биш юм. Баялаг гэдэг нь хэрэв та бүх мөнгөө алдсан ч ард нь юутай үлдэж байхыг хэлдэг.”

## УРСГАЛ ГОЛ БҮТЭЭХ НЬ

Рожер Бүтээгчдийг (Creators) хэрхэн голын эхийг бүтээх биш, голын эхэнд урсаж байгаа урсгалтай хөөцөлдөх тухай ярьдаг. “Өнөөдөр бидний эдийн засгийн ертөнцөд 3 сая тэрбум доллар өдөр бүр эргэлдэж байдаг, та мөнгө хийх шаардлага байхгүй, харин мөнгийг чиглүүлж л чадна.” хэмээн Рожер хэлдэг.

“Баялаг бол мөнгө хийх талаар асуудал биш. Зөвхөн маш сайн сантехникч байх асуудал.”

Бид бүгд байгалиас заяасан хэв маягаараа урсгал голыг бүтээдэг, үүнийг ашиглаж Баялгийн Динамикийн дөрвөлжин биежсэн юм. Баялгийн тэнцэлтгэлийг үүгээр дамжуулж ойлгоход маш хялбар.

## МӨНГӨНИЙ СЭТГЭЛГЭЭНИЙ КОД

Баялгийг урсгадаг гол гэж байдаг бол үүнийгээ бид Мөнгөний Сэтгэлгээний Код гэж нэрлэдэг.

**БАЯЛАГ = ҮНЭ ЦЭНЭ x СОЛИЛЦОО**

Ус урсгахдаа өндрөөс эхээ аваад нам газар руу уруудаж урсдаг. Мөнгө үргэлж өндөр үнэ цэнээсээ эхлээд бага үнэ цэнэ рүүгээ урсдаг. Үнэ цэнийг нь таньж үнэлж цэгнэсэн хүн хэн боловч төлбөр төлж ав.



Мөнгийг үнэлсэн хүн үнэ цэнийг өгч солилцдог. Солилцоо нь мөнгөний урсгалын хурдыг илэрхийлж байна. Үнэ цэнэ өндөртэй байх тусам, голын гүн гүнзгий байна л гэсэн үг. Голын гүн их өндөр байхаас шалтгаалж хэр их хэмжээний ус буюу үнэ цэнэ их байна гэсэн үг.

Солилцоо гэдэг бол голын өргөн юм, богино хугацаанд ихээрээ урсах боломжтой. Хэрэв та 100 000₮-өөр програмаа үнэлдэг байлаа гэж бодъё. Програмаа шинэчилж сайжруулаад үнэ цэнийг нь 2 дахин өсгөөд 1 бүрийн борлуулалтыг 200 000₮-өөр үнэлж болно эсвэл 2 хүнд хуучин үнээрээ зарлаа гэхэд 200 000₮-ийг олох боломж бий. Ихэнх баялгийг бүтээгчид өөрсдийн үнэ цэнээ хэрхэн солилцоотойгоор дамжуулж өсгөж үржүүлэхээ сайн ойлгодог.

## ҮНЭ ЦЭНЭ БА СОЛИЛЦООНЫ ЭСРЭГҮҮД

Маш цөөхөн хүн энэ талаар мэддэг, энийг ярьж хэлдэг. Үнэ цэнэ, солилцоо тус бүрдээ 2 өөр төрөл байдаг агаад тэдгээр нь хоорондоо эсрэг зүгүүдэд өөр аргачлалуудаар бүтээгддэг. Intuitive буюу зөн совингоороо сэтгэдэг хүмүүс үнэ цэнийг бүтээхдээ шинэ юм бүтээж инновацаар дамжуулж үнэ цэнээ илэрхийлэх авъяастай бол, Sensory буюу мэдрэмжээрээ сэтгэдэг хүмүүс цаг үеийн байдалд тааруулж одоогийн зах зээлээ ойлгож мэдэрч, арилжаан дахь үнэ цэнийг бүтээдэгээрээ гайхалтай. Гадагшаа төвтэй (Extraverts) үнэ цэнээр дамжуулж аливааг томруулж илүү цогц цорын ганц байгаагаар

нь бусдыг татаж уриалан дуудаж солилцоог бий болгож чаддаг бол, дотогшоо төвтэй буюу Introvert хүмүүс үнэ цэнийг маш энгийн хялбар болгож, олшруулсанаар солилцоог өргөжүүлж, улам олон сая мянга зуугаар нь өсгөж чадахуйц түвшинд нь сайжруулж чаддагаараа увидастай. Эдгээр 4 тал бүгд Баялгийн Динамикийн дөрвөлжингийн 4 талстуудыг бүрдүүлдэг.





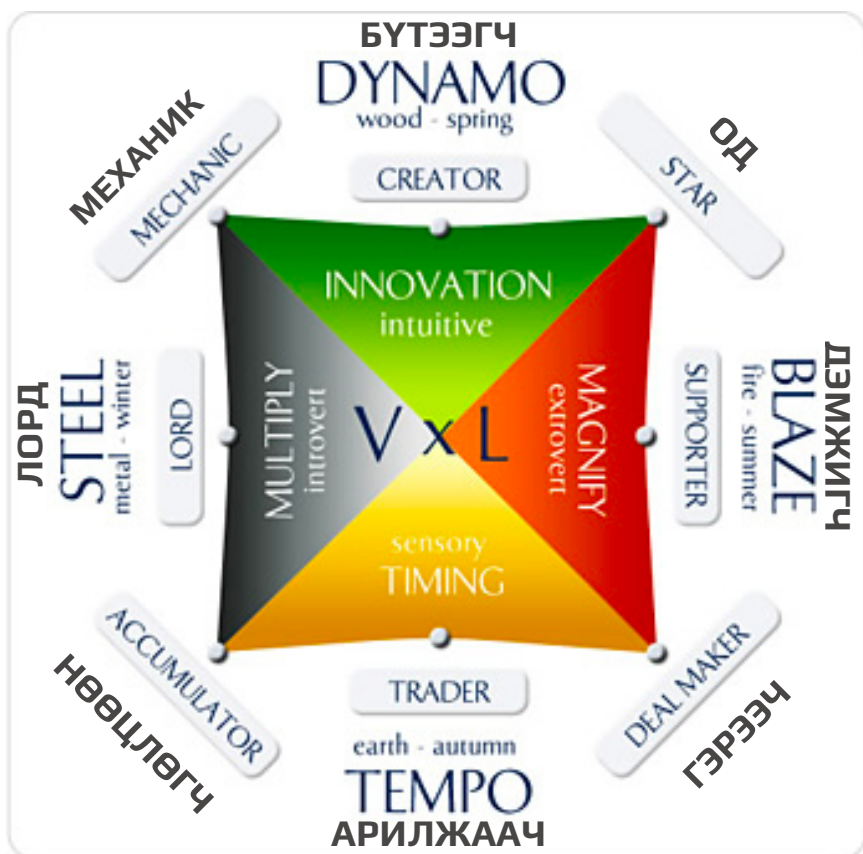
### 3. БАЯЛГИЙН ДИНАМИК ПРОФАЙЛ ДӨРВӨЛЖИН

---

## “БАЯЛГИЙН ДИНАМИКИЙН ДӨРВӨЛЖИНГИЙН ЗОРИЛГО ЮУ ВЭ?”

**Б**аялгийн Динамикийн дөрвөлжин маань 8 өөр төрлийн авъяас чадвартай хүмүүсийнхээ профайлын хоорондоо харилцаа холбоо уялдааг харуулж байгаа. 8 талсттай уул гээд төсөөлчихвөл, 8 талуудын хооронд нь холбосон 8 өөр төрлийн энергийн гол болон нэгдэж урсдаг. Бид бүгд өөр өөрийн гэсэн энергийн урсгалтай, энэ нь бидний мөрөөдлөөр дамжуулан өдөр тутмын бодит амьдралын нэг хэсэг болон амилдаг.

Дөрвөлжин 2 эсрэг тэсрэг зүйлс бидний боддог арга, бидний үйлдэл хийдэг аргуудыг үзүүлдэг. Бидний зарим нь “дээгүүр тэнгэрийн юм яриад” гэж хэлүүлэнгээ шинэ санаагаараа үнэ цэнэ бүтээдэг. Үүнийгээ бид Дайнамо энерги гэж нэрлээд тэд



The 'Creator'



The 'Star'



The 'Supporter'



The 'Deal Maker'



The 'Trader'



The 'Accumulator'



The 'Lord'



The 'Mechanic'

дөрвөлжингийн дээд хэсэгт байрладаг. Бидний зарим нь “доогуур газар сонсоод” гэж хэлүүлэнгээ, яг одоо болж байгаа цаг үедээ тохирсон явдалуудыг сонсож мэдрэх замаар үнэ цэнийг бүтээдэг. Түүнийг Темпо энерги гэж нэрлээд дөрвөлжингийнхөө доод хэсэгт байрлуулдаг.

Бидний зарим нь хүмүүстэй харилцаж ажил үйлдэл хийдэг, гадагшаа төвтэй. Тэдний төрөлхийн авъяас бол бусдыг татаж томруулах замаар солилцоо бий болгох увидастай. Бидний зарим нь тоо баримтаар дамжуулж үйлдэл хийдэг, дотогшоо чиглэсэн дотогшоо төвтэй үйлдэл хийдэг. Тэдний байгалиас заяасан авъяас нь олшруулах арга замаар солилцоог арвижуулдаг.

8 төрлийн авъяасын динамикууд маань дөрвөлжингийнхөө өөр өөр өнцөгт байрших агаад тус бүртээ өөр өөрийн гэсэн байгалиас заяасан балансаа хадгалж, яаж боддог, яаж үйлдэл хийдгээрээ ялгардаг. Та хүн бүхэн өөр өөрийн гэсэн профайлтай бөгөөд, тэдгээр профайлууд тус тусдаа өөр өөрийн энергийн аргачлалаар амжилтанд хүрдэг. 4 өөр энергийн хэв маяг маань бас л өөр өөрийн гэсэн байгалийн зохицолдолгоо бүхий хавар, зун, намар, өвлийн улиралын шинж чанарыг агуулдагаараа онцлог.



## CREATOR - БҮТЭЭГЧ

---

### “ИЛҮҮ САЙН БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН БҮТЭЭГЧ”

**Б**үтээгчид аливаа юмыг санаачлан эхлүүлэхдээ маш сайн. Тэд Дайнамо энерги маш өндөр, маш хурдан сэтгэдэг, төсөөлдөгөөрөө аливаа бэрхшээлээсээ гарах чадалтай хүмүүс. Бүтээгч нар өөрийн энергиэ үнэ цэнэтэй арга замуудаар илэрхийлэхдээ гаргууд.

Бүтээхдээ тэд хэзээ ч цааргалдаггүй. Бүх нөөц бололцоо нь дууссан байсан ч тэд бүтээсээр л байдаг. Хүмүүсийн тэвчээр барагдаад, мөнгө нь дуусаад байсан ч тэд бууж өгдөггүй. Яг үнэндээ тэд хэн хүний давж туулаагүй буугаад өгсөн үед ч бүтээсээр байдгаараа дэлхийд хамгийн алдартай, хэдэн зуун жилээр дурсагдах инновацийг бий болгосон байх тохиолдолууд ч олонтаа.

Уолт Дисней анхны хүүхэлдэйн киногоо гаргахаас өмнө түүний дистрибьютер дампуурлаа зарласан. 2 дахь киногоо дуусахаас өмнө түүний мөнгө дууссан.

Одоо ч нэр алдар нь дуурсагддаг Микки Маус-ийн “Steamboat Willie”-ийг гаргахын тулд тэрээр мөнгө нь бүгд түгжигдээд ирэхийн үест тэрээр Рой ахдаа “Бидний эзэмшдэг бүх эд хөрөнгийг ахиухан хэмжээний мөнгөөр зээлэнд барьцаалаад энэ ажлыг нэгмөсөн зөв зүглүүлэх гээд оролдоод үзье” гэж бичиж байжээ.

Маш олон Бүтээгчид өөрсдийн хийж чадах чадвар, бизнес, багийн чадамжинд хэт өөдрөг үзлээсээ болж уналтанд ордог. Энэ өөдрөг үзэл нь тэдний маш олныг нь хэт өөдрөг үзэл уналтанд оруулах шалтгаан болж, тэднийг дуртай юмаа хийхэд нь хангалтгүй бага хугацаа үлддэг.

Амжилттай Бүтээгчид бүтээх ажлаасаа бусдыг нь бусдад хуваарилж өдөр тутмын ажлуудаа даатгаад, өөртөө зөвхөн шинэ бүтээгдэхүүн боловсруулах эсвэл шинэ компани үүсгэн байгуулах ажилдаа л төвлөрдөг.

Томас Эдисон, Уолт Дисней, Билл Гэйтс, Стив Жобс, Ричард Брансон гээд бүх амжилттай Бүтээгчид нийтлэг стратегиар амжилтанд хүрдэг.



## STAR - ОД

---

### “ИЛҮҮ САЙН БРЭНД БҮТЭЭГЧ”

**О**дууд Дайнамо, Блэйз энергиэр өндөр агаад тэд гайхалтай хүчтэй зарлал сурталчилагчид юм. Тэд хөл нь хөнгөн, заримдаа харилцан яриаг тэргүүлэн манлайлагчид байж товойх нь бий. Одууд өөрсдийн гэрлийг өөрөөсөө илүү бусад руу тусгаж харуулахдаа гайхалтай шидтэй.

Бүтээлчид тайзыг барьж, Одод шоуг эзэмддэг. Одод хамгийн сайн сэтгэгдэлээ тайзан дээр байхдаа хүлээн авч, хөл дээрээ зогсохдоо энергиэ хүчтэй урсгадаг. Үүнийхээ үр дүнд тэд нисэх мэт бусдыг татаж, өөрийн хувийн соронзон мэт чадвараа хамгийн үнэ цэнэтэй болохыг гайхшран илэрхийлдэг.

Одод өөрсдийн онцгой шинж чанараараа дүр төрхөө илэрхийлж чаддаг. Тэдний хувийн брэнд онцлог шинж чанар бусдыг татах увидастай. Уналтанд орсон одод өөрсдийн брэндийг бараа бүтээгдэхүүн бүтээх гэж, системтэй болох гэж, эсвэл баг бүрдүүлэх замаар бүтээх гэж хичээснээсээ болж байна гэдгээ



анзаардаггүй. Тэдгээрийн аль нь ч төрөлхийн мэт хялбархан байна гэж хэзээ ч байхгүй. Одод бас өөрсдийнх нь чадаж байгааг бусад хүмүүс чадахгүй байгаад нь гайхдаг. Тиймдээ ч тэд маш муу менежер байх тал бий.

Амжилтанд хүрсэн Одод Опра Уинфрэй, Марта Стевард, Арнолд Шварцнеггер, Паул Ньюман, Амитаб Баччан гэх мэтийн хүмүүс өөрсдийн амжилтын томъёолоолоороо төстэй, уналтын хэв маягаараа ч төстэй байх тал бий.



## SUPPORTER - ДЭМЖИГЧ

---

### “САЙН БАГ УДИРДАГЧ”

**Д**эмжигчид хүмүүстэй онцгой сайн харилцах чадвартай удирдагчид, тэд өөрсдийгөө үдэшлэг уулзалтын төвд нь л явж байхыг хардаг. Тэдний Блэйз энерги маш хүчтэй агаад үргэлж өөрсдийгөө бусдад туслахаасаа болж сатаардаг хүмүүс. Тэдний энергийн урсгал ихэвчлэн бусдыг зугаатай, сонирхолтой, хэрэгтэй адал явдал руу чиглэлд хөтөлдөгөөрөө гайхалтай хүмүүс.

Одод завгүй гялалзаж байхад, Дэмжигчид бусдын гэрлийг асаах гээд завгүй ажилладаг. Бусдын үнэ цэнийг үйлдэл рүү нь хувиргаж чаддагаараа Дэмжигчид бол хамгийн хүчтэй манлайлагчид. Тэд багийн гишүүдийг амжилтанд хүрэхэд нь хэрэгтэй өөртөө итгэх итгэлийг нь олгох замаар багийн энергийг өсгөдгөөрөө мастерууд. Агуу төлөвлөгөө ч унахуйц нөхцөлд тэд багийг нэгтгэж чадах цавууг хангадгаараа санаанд оромгүй хүчтэй.

Ихэнх Дэмжигчид сайн харилцаа сүлжээтэй ч бизнесийн гараа эхлүүлэхдээ л учраа олдоггүй. Учир

нь тэд өөрсдийгөө ямар бизнес эхлүүлсэн нь дээр вэ гэж л асуудаг боловч ямар Бүтээгчийн бизнесийг дэмжих нь дээр вэ гэдгээ мэддэггүй. Билл Гэйтсийн Микрософт компанийг удирдаж, Билл Гэйтст бүтээлээ гаргах орон зай гаргаж өгч чадсанаараа Стиев Балмерийн үнэ цэнэ 1 тэрбум хүртэлээ өссөн.

Зарим амжилттай Дэмжигчид өөрсдийн бизнесээ эхлүүлсэн байдаг ч, тэд ихэвчлэн олон нийтийн харилцаа, хүний нөөцийн эсвэл консултинг зөвлөгөө өгдөг чиглэлд гаргууд амжилтанд хүрдэг бөгөөд, тэдний гол амжилтын түлхүүр нь ихэвчлэн таньдаг танилуудаараа дамжуулж ихээхэн нөөц бололцоо санхүүгийн эрч хүч базах цэг дээр очдог. Ихэнх хүмүүст хичнээн сар хичээж байж нэг сайн хүнээ олж авдаг бол, Дэмжигчдэд бараг л нэг утасны дуудлагын ард л боломжууд нь нуугдаж байдаг.

Жэк Уэлч, Майкл Эйснер, Стиев Кэйс, Мег Уитман гээд дурьдахаас аргагүй сайн Дэмжигчид олон бий.



## DEAL MAKER - ГЭРЭЭЧ

---

### “ХҮМҮҮСИЙГ НИЙЛҮҮЛЭГЧ”

**Г**эрээчид маш хүчтэй Блэйз болон Темпо энергитэй учир маш амьдралд ойрхон хүмүүс. Тэдэнд цагийг мэдрэх чадвар, үнэнч сэтгэлээрээ байнга бусдад болж бүтэж байгаа мэдрэмж өгч чаддагаараа гаргууд. Тэд хүмүүсийг шинэ санаатай уулзуулж хүн болгонд ашигтай хэрэгтэй шийдэл олоход холбож өгдөгөөрөө гайхалтай сонин.

Одод, Дэмжигчдийн нэгэн адил, Гэрээчид юуны өмнө соронзон мэт татаж үүгээрээ солилцоо үүсгэж чаддаг. Одод тэнгэрийн мэт өндөр бол, Гэрээчид газрын хөрсөнд чихээ наах мэт даруу төлөв сонсдог. Үнэ цэнийг инновациар биш, аливаа юмны цагийг нь тааруулж чаддагаараа, яг одоо байгаа цаг үедээ амьдарч чаддагаараа бүтээдэг.

Амжилттай Гэрээчид бизнесийн ертөнцийн төсөөллийг барьж авч, зөв цагт нь харилцаагаа зангидах замаар хэдэн саяар нь боломжуудыг өөр рүүгээ чиглүүлж чаддагаараа л сонирхолтой увидастай хүмүүс. Бүх профайлууд дундаас Гэрээчид өөрсдийн

хувь хүний харилцаандаа хамгийн том найдвар тавьж чаддаг.

Оддын үнэ цэнэ нь өсөх тусам бусад хүмүүст олдохоо больдог бол, Гэрээчийн үнэ цэнэ өсөх тусам бусад хүмүүст улам л ойрхон харилцахад боломжтой болдог. Тэд байнга утсан дээр, гадуур ажил хөөцөлдөж, зам зууртаа ярьж явдаг. Тэд үнэ цэнээ зах зээл дээр байгаа харилцаагаараа дамжуулж баялгаа бүтээдэг. Нэг гэрээ хийгээд дуусмагц харилцаж буй бүх хүмүүсийг баясгах үнэ цэнэ бүтээгддэг.

Ажил нь бүтэл муутай Гэрээчид ихэвчлэн бизнесийнхээ гарааг эхлэх гэж оролдохдоо эсвэл нарийн ширийн тооцоондоо гацсан байдалтай, тэдний санаа нь гэрээгээ бүтээх гэсэн ярилцлаган дунд, хоолонд орох зуур, гомдоллох яриаг сонсох зуурт, эргэлтийн дуусахгүй арилжаан дунд гацсан байх нь элбэг, хэт сонирхолтой олон адал явдалтай учраад байгаа ч юм шиг! Амжилттай Гэрээчид бүгд өөр өөрийн зөв зах зээлийг сонгоод түүндээ тохирсон хамгийн шилдэг арилжааны гэрээг татаж чаддагаараа ялгардаг.

Доналд Трамп, Дэвид Геффэн, Руберт Мурдок гээд маш онцгой танигдсан Гэрээчид бий.



## TRADER - АРИЛЖААЧ

---

### “ХЯМДААР АВААД ҮНЭТЭЙ БОРЛУУЛАГЧ”

**А**рилжаач газрын хөдөлгөөнийг чихээ наагаад сонсохтой адил, маш хүчтэй Темпо энергитэй. Тэд хэн нь хэнийгээ гомдоогоод, хэрхэн юмыг шударга шийдэх эсэхээ мэдэж байдаг. Байгалиасаа дуу цөөтэй, хэрэв хүн асуух юм бол тэд хариулдаг, өөрсдийн энергийг тайван замаар эргэлдүүлж, цагт нь тааруулахдаа гаргууд.

Арилжаачид цагийг нь тааруулахдаа мастерууд боловч Гэрээч шиг үнэт хөрөнгө, нөөц бололцоонуудыг хослуулж мөнгөө босгодоггүй, Арилжаачид зах зээлд үнэт хөрөнгийг худалдаж аваад, зарах аргаар тархуу арга замуудаар арилжаа хийдэг. Гадагшаа төвтэй Арилжаачид үнэ өртөг бууруулахын тулд нөлөө үүсгэж, арилжаагаа ашигтай болгоход их утга учир өгдөг, дотогшүү төвтэй арилжаачид нүүр харалцаж наймаа хийхээс илүү анализ үнэлгээг нь тохируулж хөдлөхдөө илүү учир утга өгдөг нь

өнөөгийн маш олон амжилттай яваа Арилжаачдын амжилтын шинж чанар болсоор байна.

Бүтээгчид өөрсдийн санаачлагаар түрж баялгийг бүтээдэг бол, Арилжаачид өөрсдийгөө баялагаас салангид авч үзэж бүтээдэг. Хэрэв зах зээлийг симфониуд гэж үзвэл Бүтээгчид удирдаач шиг хөгжмийн аясыг удирддаг, Арилжаачид бол зохицуулагчид шиг ажилладаг. Үнэ цэнийг зөв давалгаа орж ирэхийг хүлээж байгаад бүтээж болдог бол зарим хүмүүс одоо өрнөж буй давалгаа дотроо өрнөлтэйгээр үнэ цэнэ бүтээдэг.

Маш олон уналтанд орсон Арилжаачид зах зээлийн тодорхой арилжааг хэзээ ч бүрэн хянаж чадаагүйгээсээ болдог. Найдвартай, тууштай сайн хөдөлмөрөөрөө гайхуулдаг Арилжаачид ихэвчлэн ажлын байрны худалдан авах эсвэл борлуулах талбар дээр тухайн байгууллагынхаа салбар дээр байдаг боловч ихэвчлэн аль алийг нь хавсарч хийхгүйгээр хөлөө олсон байх нь бий. Аль алийг нь хослуулан хийж чадах авъяастайгаа мэдсэн Арилжаачид илүү томоор өсөн хөгжих замаа нээх нь бий.

Жорж Сорос, Петер Линч, Жон Темплетон, Жим Рожерс гэх мэтээр алдартай Арилжаачдын профайлыг дурьдаж болно.



## ACCUMULATOR - НӨӨЦЛӨГЧ

---

### “ӨСӨЖ БУЙ ҮНЭТ ХӨРӨНГИЙГ НӨӨЦЛӨГЧ”

**Н**өөцлөгчид бол гайхалтай сайн төслийн удирдагчид болоод судалгаа хийгчид. Маш хүчтэй Темпо болон Стилль энергитэй, хийж байгаа ажилдаа байнга хянамгай. Тэднийг бүтээлчээр ажилдаа хандана гэж бүү найд. Тэдний энерги гарын дор одоо байгаа зүйлсээ цуглуулаад, зохион байгуулахад л зориулагддаг.

Арилжаачид мөнгөний урсгалыг хурдасгаж мөнгөө хийдэг бол, Нөөцлөгчид мөнгөний урсгалыг бууруулах замаар мөнгөө хийдэг. Тэд мөнгийг зах зээлийн урсгалаас худалдаж аваад, буцаагаад зарах замаар олохоос илүүтэйгээр, мөнгөө хөдөлгөөн нь өсөж буй давалгаанаас худалдаж аваад барих замаар олдог.

Тууштай, найдвартай профайл нь хөл бөмбөгийн багтай зүйрлүүлвэл, Одод хөл бөмбөгийг холоос хол



өшиглөж гоол оруулдаг бол, Нөөцлөгчид бөмбөгийг барьж хадгалах замаар тоглодог. Одод мөнгийг үрэхдээ хурдан бол Нөөцлөгчид мөнгийг хадгалахдаа маш хурдан.

Нөөцлөгчдийн уналтын шалтгаан нь бусдад итгээд тэднийг төлөөлөх харилцаа сүлжээгээ барихаасаа илүү юмыг өөртөө л хадгалах гэж зүтгэдэгээсээ их асуудалд ордог. Тэд сэтгэлийн хөөрлөөр шийдэл гаргах нь ховор, тэрэндээ ч үйлдэл хийх тодорхой хугацаа тавьж ажилладаггүйгээсээ болж уналтанд ордог. Тэд үйлдэл хийхгүйгээр хойшлуулдагаараа их буруутдаг. Шийдвэр гаргахын тулд маш их баримт нотолгоо тооцоо гаргах гэж цаг их алддаг нь зөв шийдвэр гаргах гэж их хичээдэгтэй нь хамаатай.

Нөөцлөгчид зөв багаар хүрээлүүлж ажиллах үедээ багийн ажлыг ул суурьтай хөдөлгөхөд маш сайн газардуулга өгч чаддаг. Тэд бүх юмс эмх замбараатай, зөв төлөвлөгдөж төсөлжсөн байхад нь хувь нэмэр оруулдаг. Амжилттай нөөцлөгчид дуртайяа чимээгүй арын албыг хааж, нисэж буй шувууны утсыг залаад л харж суух дуртай.

Уоррен Баффетт, Бенжамин Грахам, Ли Ка Шин гээд амжилттай Нөөцлөгчдийг дурьдаж болно.



## LORD - ЛОРД

---

### **“БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ УРСГАЛЫН ҮНЭТ ХӨРӨНГИЙГ ХЯНАГЧ”**

**Л**ордууд нарийн тооцоондоо гайхалтай сайн, хүчтэй Стилль энергитэй. Тэд өрөөн дотор хамгийн чанга дуутай хүмүүс биш ч, судалгаа хийж, суралцаж, зөв шийдэл гаргах гэж бодоод суудаг. Тэд нарийн ширийн юмнуудыг зохицуулаад явахдаа сайн.

Лорд тооцоондоо дуртай, тэд ариглаж гамнах талдаа алдартай. Тэд үнэт хөрөнгө эзэмшихгүй байсан ч бэлэн мөнгөний урсгалын зохицуулалт хийх зууртаа л мөнгө босгож чаддаг.

Рокефеллер шатахуун тосны зах зээлд ганц ч худаг эзэмших шаардлагагүйгээр тэрбумтан болж байсан. Иттал төмрийн зах зээлд ганц төмрийн уурхай эзэмшихгүйгээр тэрбумтан болсон гээд жишээнүүд бий. Бараа бүтээгдэхүүний Лорд байна уу, газар эзэмшигч Лорд байна уу хамаагүй, тэд бэлэн мөнгөний урсгалаас хэдэн задгай мөнгө ч болтугай гаргаж авах тэвчээртэй ухаантай.

Гадагшаа төвтэй Дэмжигчид хүмүүсийг нарийн тооцоо ажил хэргээс илүү чухалчилдаг бол дотогшоо төвтэй Лордууд нарийн тооцооллыг хүмүүсээс илүү үнэлж үзэж элдэв улс төрийн бодлогогүйгээр, сайхан санагдах гэж оролдохгүйгээр тэдний ид шид гайхалтай илэрхийлэгддэг. Лордууд тодорхой юманд дуртай, эрсдэлд дургүй. Аливааг өөртөө хадгалж үлдээх л дуртай, баялагаа бүтээж чадаагүй Лордууд ихэвчлэн өөрийнхөө анализ хийх, эрсдэл бууруулах, хяналтанд авах чадвараа ашиглаж сураагүйгээс уналтанд байдаг.

Амжилттай Лордууд өөрийн зах зээлээ олоод хүчтэй түрэхдээ, байнгын бэлэн мөнгөний урсгалаа ямар ч инновац, цаг үеийн мэдрэмж, зах зээлийн нөхцөл уур амьсгалыг тааруулахгүйгээр, өрсөлдөгчдийг нөөцлөхгүйгээр бүхэл бүтэн зах зээлийг тэргүүлэх хэмжээндээ хүрэх чадалтай гэдгээ хардаг.

Андрю Карнеги, Лакшми Миттал, Сергэй Брин гээд амжилттай Лордууд олон бий.



## MECHANIC - МЕХАНИК

---

### “САЙЖРУУЛСАН СИСТЕМ БҮТЭЭГЧ”

**М**еханикууд аливааг дуусгахдаа гаргууд. Маш өндөр Стил, Дайнамо энергитэй. Төгс төгөлдөр юмыг эрхэмлэдэг учраас тэд заримдаа нилээн удаж байж юмыг дуусгах нь бий. Тэдний энерги юмыг эвдлээд, дараа нь арай сайжруулаад буцааж эвлүүлэхэд л оргилдог.

Хэрэв Бүтээгчид тэнгэрийн юм толгойдoo бүтээгээд явдаг бол, Механикууд бялууны голд хуруугаа дүрэх дуртай хүмүүс гэж зүйрлүүлж болно. Бүтээгчид юмыг эхлүүлдэг бол Механикууд юмыг дуусгадаг. Тэд төгс төгөлдөр юманд дуртай, тиймдээ ч ямар ч юм харсан яаж сайжруулах билээ гэж байнга бодсоор л байдаг. Одод гялалздаг бол Механикууд засал хийх гэж зүлгэдэг.

Ихэнх Механикууд системд гараа дүрж бохирдуулсан байх үедээ л суралцаж, яаж сайжруулахаа олж харах нь чухал гэж үздэг учраас

ямар бизнес эхлүүлэх аргаа олох гээд л ажилдаа төвлөрч ухаж суудаг.

Механикуудын үүсгэн байгуулсан бизнесүүд өрсөлдөгчдөөсөө илүү маш сайн системтэй гэдгээрээ ялгардаг ч тэдний ихэнх нь бизнесийнхээ системийг бусдын бүтээсэн хүчтэй сайн бараа бүтээгдэхүүнээр баяжуулж чаддаггүй. Эсвэл тэдний бүтээсэн бизнесүүд автоматжуулсан менежментийн системтэй ч олон сайн ажилчдаар хязгаарлагддаг.

Амжилттай Механикууд чадварлаг сайн ажилчдад ажлаа хуваарилж өгсөн ч гэсэн өөрсдийн өмнөх ажлын гараагаа бохирдуулдаг ажилдаа сайн төвлөрч ажилласаар л байдаг. Ингэснээрээ тэд илүү сайн чанарын үр дүнг гаргаж чадна гэдгээ мэддэг, түүгээрээ сэтгэл ханамж авдаг гэдгээ ч сайн мэдэрдэг.

Амжилттай Механикуудыг дурьдвал Хенри Форд, Сам Уолтон, Ингвар Кампрад (Ikea), Майкл Дэлл гээд хүмүүс бий.



## 5 ДАВТАМЖ

---

### “УЛИРАЛУУДТАЙ НААДАХУЙ”

**Б**идний үндсэн профайл биднийг ямар тоглоомоор тоглохдоо илүү гаргууд энергиэ өсгөдгийг илэрхийлдэг. Бид бүгд 5 төрлийн өөр өөр давтамжын хольцтойгоор төрсөн гэдгийг анх Хятадын эртний “Өөрчлөлтийн Ном” гэгдэх I Ching номонд тодорхойлсон байдаг. Ричард Уилхэлм-ийн I Ching орчуулсан хувилбараар Карл Юнгийн гарт ирж, түүний “Сэтгэхүйн Төрлүүд” болгон хөгжүүлж, тэдгээр 5 давтамжын ачаар орчин үеийн сэтгэлзүйн онолын зан чанарын төлөвүүд бий болоод зогсохгүй, орчин үеийн Хятадын баримталдаг дүрмүүд Хятадын Эм тан, Маршиал Арт, Фэнг Шү-гийн эх үүсвэр тавьсан түүхтэй.

4 давтамжын эх суурь болох 4 талыг бид Баялгийн Динамикийн дөрвөлжингийн 4 талаас харж болно. Эдгээр 4 талын тал тус бүр дээр нь байршил өөрлөгдөж, яг л 4 улирал шиг өөрчлөлтүүд гарч илэрдэг. Баялгийн Динамикийнхаа тестийг хийхэд таны энерги эдгээр 4 давтамжын алийг нь хэдэн

хувьтай энергиэр мэдэрдгийг харуулдаг. Үүний үр дүнд гарч буй баланс нь 8 төрлийн өөр өөр тоглоомын алийг нь та төрөлх авъяасаараа тоглох чадвартайг илэрхийлдэг. Танд хамгийн хүчтэйгээр нөлөөлдөг давтамж, хэв маяг нь танд хамгийн амархан ойрхон санагддаг гэсэн үг. Өөрийн дотоод энергитэйгээ зохицолдож хэр их хэмжээний давтамжид цагийн хөрөнгө оруулалт оруулна, тэр хэмжээгээрээ хурдацтайгаар өөрийн энергийн зөв зохицолдолгоо урсгалд нэвтрэх болно.

| ЭНЕРГИЙН ТӨРӨЛ | УЛИРАЛ  | ЭЛЕМЕНТ | ЗАН ЧАНАР                                                                                             |
|----------------|---------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ДАЙНАМО        | ХАВАР   | МОД     | Эрч хүчтэй, хөдөлгөөнтэй, эхлүүлэхдээ сайн, дуусгахдаа муу.                                           |
| БЛЭЙЗ          | ЗУН     | ГАЛ     | Тэмүүлэлтэй, гадагшаа төвтэй, шинэ хүмүүстэй уулзаж нетворк хийхдээ сайн. Ажлаасаа амархан сатаардаг. |
| ТЕМПО          | НАМАР   | ГАЗАР   | Сэтгэл гаргахдаа сайн, багийн сайн тоглогч, найдвартай, бусдаас заавар сонсох дуртай.                 |
| СТИЛЬ          | ӨВӨЛ    | ТӨМӨР   | Эмх цэгц, замбараатай, системчилсэн юманд дуртай, сайжруулахдаа сайн, эхлэхдээ муу.                   |
| СҮНСЛЭГ        | ХУВЬСАЛ | УС      | Харилцан уялдаатай хувирдаг, яагаад гэдэг бүх юмны шалтгаан нь болдог.                                |

5 дахь давтамж Аристотелийн хэлсэнээр “Эхлэн хөдөлгөгч”, бүхний эх үүсвэр гэж үздэг. Усны энерги агаад бүхнийг урсгадаг. Давтамж цагнаас гаднах ойлголт. 5 давтамж усаар эхэлж, усаар өндөрлөдөг. Бүх төсөл, бизнес, зах зээл, улс орон бүгд эдгээр 5 давтамжын дагуу эргэлдэж дахин бүтээгддэг. Та ч бас эдгээр 5 байгалийн циклийн дагуу бүх харилцаагаа үргэлжлүүлж эдгээр аялалын дагуу үргэлжилдэг.

Бидний үр өгөөжтэй байдал орчин нөхцөлтэйгээ уялдаж, цаг хугацаатай авцалдан хамааралтайгаар хувьсдаг. Зөв орон зайд байсан ч хамаагүй, бид цаг хугацааны явцад өөрсдийн энергийн урсгалыг алддаг. Бидний амжилтанд хүргэх ялалтын аргачлал томъёолол бидний уналтын шалтгааны эх үүсвэр болох нь бий. Агуу энтрепренёрууд үүнийг анзаардаг, зах зээлийн өөр өөр салбар руу орж, тэр бүү хэл өөр өөр улс орон руу очиж энергиэ сэлбэж хөдөлгөөнөө өрнүүлдэг.





## АЛСЫН ХАРААНЫ 5 ТАЛ

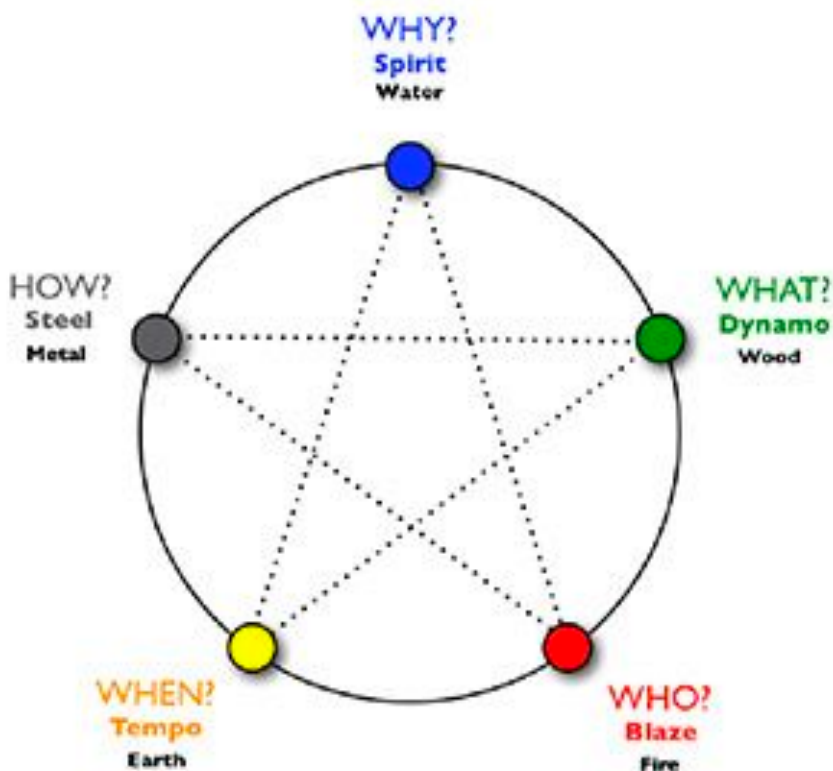
---

### “20/20 АЛСЫН ХАРАА”

**Б**идэнд яагаад баг хамт олон хэрэгтэй вэ? Яагаад гэвэл багийн урсгалын алсын хараа бидэнд юу болох гэж буйг харуулдаг. Профайл тус бүр алсын харааны 5 талыг харуулж бүгд нэг алсын хараанд хэрэгтэй байгалиас шаардлагатай 5 өөр байр сууринд тохирсон асуултыг илэрхийлдэг.

### ДАЙНАМО ЭНЕРГИ ХЭТИЙН ИРЭЭДҮЙГ ИЛЭРХИЙЛЖ “ЮУ?” ГЭЖ АСУУХДАА САЙН

Хэтийн ирээдүй нь алсын харааны гүнээс шалтгаалдаг. Хэтийн ирээдүйн тодорхойлолтоос шалтгаалж юу боломжтой гэдгийг гүн мэдэрч харахад нөлөөлдөг. Энэ нь гэрэл дээр тусгал хийж, галыг өдөөж өгдөг ч, элементийн зах хязгаарыг харахгүйгээсээ болоод хязгаарыг тогтооход асуудал үүсгэдэг тал бий.



## **ТЕМПО ЭНЕРГИ ХАРАХ ӨНЦГИЙГ ИЛЭРХИЙЛЖ “ХЭЗЭЭ?” ГЭЖ АСУУХДАА САЙН**

Харах өнцөг нь алсын харааны цар хүрээг тодорхойлоход хамааралтай. Хэтийн ирээдүй нь юу болохыг өргөн цар хүрээгээр нь үзүүлдэг. Харах өнцөг нь яг юу оршин тогтнож буй газар орон зай, цаг хугацаагаар нь ялган зааглаж өгдөг ч, юу байж болохыг харахгүй байх талтай. Темпонууд модны

элементийг хардаг ч, үүнээс илүү томыг нь өрнүүлж харахдаа дутагдалтай.

## **СТИЛЬ ЭНЕРГИ ХЭТИЙН ИРЭЭДҮЙГ ТОДРУУЛЖ “ЯАЖ?” ГЭЖ АСУУХДАА САЙН**

Тодорхойлж алсын харааг нарийвчлан тодруулахад энэ хамааралтай. Тодруулж харахын тулд бүхнийг хар цагаанаар харах замаар бусдын харж чаддаггүй зүйлсийг хурцаар олж хардаг. Өөр өөр элементүүдийн хоорондох ялгааг олж харахдаа гаргууд сайн ч, энэ бүхний сонирхолтой өнгөлөг моментуудыг гээчих гээд байдаг талтай. Стилль энерги нарийвчилсан юмыг хардаг боловч хамааралтай хүмүүсээ золиослох нь олонтаа.

## **БЛЭЙЗ ЭНЕРГИ ХЭТИЙН ИРЭЭДҮЙГ ӨНГӨЛЖ “ХЭН?” ГЭЖ АСУУХДАА САЙН**

Алсын харааг өнгөлөг болгож драм оруулж өгдөг өнгө. Алсын харааг өнгөлөгжүүлж хараа оруулж, амьдруулж, олон янзын төрөл өгч, эрчимжүүлдэг өнгө юм. Өнгө бидний хардаг солонго харахад гэрэлтүүлж, бүжиглэх боломж олгож өгдөг боловч бид тодоор юмсыг нарийвчлан харж чадахаа больдог сул талтай.

# **СҮНСЛЭГ ЭНЕРГИ ХЭТИЙН ИРЭЭДҮЙГ ИЛЭРХИЙЛЖ “ЯАГААД?” ГЭЖ АСУУХДАА САЙН**

5 дахь элемент алсын харааны 5 дахь талстыг зөн билгээр илэрхийлдэг. Зөн билэг бидний 2 нүдний заагийг давхцуулж, олон төрлийн соёлын нөхцөлүүдийн хоорондох заагуудаас илүү өндөрлөг түвшинд Здагч “Билгийн нүд” хэмээн нэрлэгдэж, гаднах ертөнцөөс дотоод ертөнц рүү мэдлэг болж хувьсаж, бидний “ухамсар”-ыг “далд ухамсар” руу хамааруулж өгдөг.

Бид зөв багийг бүрдүүлж, агуу алсын харааг босгодог. Алсын хараагаар дамжин, бидний бодлоос үйлдэл болон хувьсан өөрчлөгддөг. Агуу алсын хараагаар бид агуу санаа бодлыг агуу үйлдэлүүд рүү өөрчилж чаддаг. Мөрөөдлийг бодит болгож хувиргадаг. Иймээс ид шидийг бүтээнэ гэдэг нь багийн спорт юм.



# ҮР ӨГӨӨЖТЭЙ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ СИСТЕМҮҮД

---

**“ҮРИЙГ БУРУУ ГАЗАР  
СУУЛГАВАЛ ЯМАР ҮР БАЙХ НЬ  
ХАМААГҮЙ, ЦЭЦЭГ УРГАХГҮЙ”**

**А**мжилтанд хүрэх өмсгөл. 5 давтамж тус бүрдээ өөр өөр байр сууринд байж цэцэглэнэ. Хэрэв та өөрийгөө эсвэл багийнхаа хэн нэгнийг профайлд нь нийцэхгүй орон зайд оруулвал, бүх амжилт нь түр зуурынх ахархан хугацаанд алга болно. Доор байгаа 5 давтамжаар сэтгэлийн хөдөлгөөнүүд хэрхэн хоорондоо авцалддагыг ойлгож аваарай.

**“ДАЙНАМО ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ  
БУСДААС ОНЦГОЙ БАЙДАЛ:  
ӨСӨЛТ”**

Бусдаас онцгой байх эрэлт хэрэгцээг нь, өөрөөрөө бахархдаг зүйлийг нь, бие даасан чадварыг нь Механикууд, Бүтээгчид, Оддуудын ажлын нөхцөл байдлаас нь аваад хаячихвал тэд тун удалгүй ажлаасаа гарах магадлалтай. Тэдэнд эрх чөлөөтэй өсөн хөгжиж болохуйц орон зайгаар нь хангаж өгвөл тэд хамгийн сайнаараа ажиллаж чадна. Дайномогийн хамгийн их стресс юунаас бий болдог вэ гэвэл, бие даасан байдлаа алдаж, бусдаас онцгой байдлаар гялалзахад нь саадтай санагдахаас үүдэлтэй.

## **“ТЕМПО ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ ХАЙРЫН ХАРИЛЦАА: ТАЙВАН БАЙХ”**

Темпо давтамжтай хүмүүст адилхан бие даасан байдал хэрэггүй. Гэхдээ тэдний дулаан харилцаа эсвэл тухтай орчин байхгүй болчихвол тэд тун удахгүй хандлага нь өөрчлөгдөнө. Дайнамо нисэх хэрэгтэй бол, Темпод тайван дулаан тухтай орчин хэрэгтэй. Хэрэв төсөл нь хэт хурдан хөдлөөд байвал, Темпо хурдыг нь сааруулж удаашруулахыг хүснэ. Хэрэв үйлчлүүлэгчтэй харилцдаг харилцаа эсвэл бусад ажилчидтай харилцдаг харилцаанд сорви тогтвол, Гэрээчид, Арилжаачид эсвэл Нөөцлөгчид ажилдаа эргэж орохоосоо өмнө эхлээд хоорондоо ойлголцож эвээ олохыг чухалчилна.

## **“СТИЛЬ ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ ТОДОРХОЙ БАЙДАЛ: МЭДЭХ”**

Стиль давтамжтай хүмүүс тодорхой нөхцөл байдалд хүч чадал олж авдаг. Стиль энергитэй хүнийг галзуу үдэшлэгт оролцуулвал тэд хамгийн эхлээд бороо орох эсэхийг шалгана. Тэдний тодорхой байдал нь байхгүй болмогц, тэдний тухгүй байдал дорхноо өснө. Тэдний ажлын чадавхи урьдчилан тооцоолж болохуйц тодорхой нөхцөл байдлаас үүддэг. Нөөцлөгчид, Лордууд, эсвэл Механикуудыг урьдчилсан бэлтгэлгүйгээр юмны өмнө шууд нүүр тулж хүчилж гаргавал тэд шууд л хүйтэн царайгаа харуулна.

## **“БЛЭЙЗ ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ СОНИРХОЛТОЙ БАЙДАЛ: ГЯЛАЛЗАХ”**

Блэйз энерги, бусдаас ялгаатай нь орсон ч гарсан ч гялалзаж л явах дуртай. Тэдэнд хүмүүстэй уулзаж, газар газар зочилж сонирхолтой байхыг л чухалчилдаг. Блэйзүүдийг арын оффист суулгаад, бичиг цаасаар бөмбөгдөөд үз, удалгүй тэдний нүдний гал нь унтраад стресстээд эхэлнэ. Одод, Дэмжигчид, эсвэл Гэрээчдийг баримталсан төлөвлөгөөний дагуу л хийлгээд, ямар ч сонирхолтой хөдөлгөөн, гялалзан асах шалтгаангүй болгоод өгвөл тэдний гал нь бөхөхийг харна. Оронд нь тэднийг гадагшаа дотогшоо гаргаж, гялалзахыг харахуйц орон зайг нь бий болго.

Үр өгөөж бүхий орон зайг бий болгохын чухлыг ойлгох нь бидний эргэн тойронд байгаа хүмүүс яагаад сэтгэл нь сэргэж, өөрчлөлт өгдөгийг ойлгохын сацуу. Нөхцөл байдал орон зайг нь өөрчлөөд өг, тэдний ажлын чадавхи, тав тухын орон зайг нь өөрчилнө. Энэ нь тэдэнд илүү үр өгөөжтэй харилцах боломжийг олгодог.

## **“СҮНСЛЭГ ЭНЕРГИ ЭРЭЛТ ХЭРЭГЦЭЭ ӨСӨЛТ БА ХУВЬ НЭМЭР: УРСАХ!”**

5 дахь элемент өсөлт ба хувь нэмрээр урсдаг. Бидний усны элемент өсөх хэмжээгээр бидний шинийг суралцах цикл бий болж өсөн хөгжиж, түүндээ орж ирэх хувь нэмрийг татдаг. Ус арвин байх тусмаа цэцэрлэг илүү сайн услагдаж ургадаг. Энэ нь гэхдээ сонголт. Бидний зарим нэг хүмүүс өсөн хөгжих, хувь нэмэр оруулах процессд тоомжиргүй хандах сонголтууд хийдэг. Бидний зарим нь өдөр тутам бүх зүйлсээс “Яагаад?” гэж асуухгүйгээр өнгөрүүлдэг. Бид өсөхгүй бол бид хувь нэмэр оруулахгүй. Энергийн урсгалаас бид холдож, бидний хувь тавилан ч орвонгоороо эргэж, бидний баялаг, бидний аз заяа, бидний ард үлдэх бахархал бүгд бүтэлгүйтдэг.





## МАНЛАЙЛАЛЫН ХЭВ МАЯГУУД

---

### **“ШИЛДЭГ МАНЛАЙЛАЛ ӨӨРӨӨС ЭХЭЛДЭГ”**

**П**рофайл бүхэн манлайллын өөр өөр аргачлал, хэв маягтай. Үүнийг хэрхэн шилдэг манлайлагч байх талаар бичсэн маш олон ном, судалгаанд дурьдсан байдаг. Яг үнэндээ, давтамж тус бүртээ өөрийн гэсэн манлайллын хэв маягтай, тэр нь байгалиас заяасан өөрийн стиль, донжтой. Хэрэв та өөрийн төрөлх авъяас чадвараасаа өөр хэв маягаар оролдож үзвэл өөрт чинь эвгүй, тухгүй санагдахаас гадна, үнэхээр хэцүү юм шиг санагдана. Үнэхээр хэцүү гэдгээ мэдэрсэн мөчүүдэд та өөрийн эрхгүй хуучин хэв маяг руугаа орно.

### **“ДАЙНАМО БОЛ АЖИЛ ХЭРЭГ ДЭЭР ТУЛГУУРЛАДАГ”**

Дайнамо энергийн манлайлагчид шинэ санаа, шинэ төслийг урагшаа түрж жолоодож, хийх ажлуудыг цохилтонд оруулж байж урагшилдаг. Хүмүүс, анализ, цаг хугацаа гэх мэтийн зүйлс бүгд тэр ажил хэргийн дараагийн үйлдэлүүд болж тавигддаг. Ричард Брансоны хэлсэнээр, “Сайн санааны диктатурт би итгэдэг, үүнийг биелүүлдэг диктатур нь би өөрөө.” Хэрэв чи юмыг өөрчилж хөдөлгөө гэвэл Дайнамо энергитэй манлайлагчыг удирдлаганд тавь. Гэхдээ юм хөдлөөд эхэлсэн мөчөөс Дайнамо манлайлагчыг өөр шинэ төсөлд аваачаад шинэ манлайлагчыг томил!

## **“БЛЭЙЗ БОЛ ХҮМҮҮС ДЭЭР ТУЛГУУРЛАДАГ”**

Блэйз манлайлагчид хүмүүсээ магтаж урамшуулах замаар шилдэг чадавхийг дайчилдаг. Хэрэв зах зээл дээр үнэ цэнээ тодорхой гаргаагүй тохиолдолд энэ тийм ч чухал чадвар биш, гэхдээ үнэ цэнийг эхлээд байрлуулаад чадсан тохиолдолд харилцаа, хамтын ажиллагааны ачаар бүх юмсын түлхүүр нээгдэнэ. Жак Уэлчийн хэлсэнээр, “Манлайлах үед чи өөрийнхөө хэлж буй өгүүлбэр бүрийг хэтрүүлэг өргөлттэйгөөр ярьж сурах ёстой. Үүнийгээ 1000 удаа давтаж, илүү хүч оруулж ярих шаардлагатай.”

## **“ТЕМПО БОЛ ҮЙЛ АЖИЛЛАГААН ДЭЭР ТУЛГУУРЛАДАГ”**

Дайнамо бүтээлд тулгуурласан, Блэйз хамтын ажиллагаан дээр тулгуурладаг бол Темпо зөвлөмж дээр тулгуурладаг. Вүүдров Уилсоны хэлсэнээр, “Манлайлагчын чих түүний хүмүүсийн дуу хоолойгоор дуугардаг байх ёстой.” Темпо манлайлагчид өөрийгөө болон багаа зах зээлд хамааралтай үйл ажиллагаанд хэр зэрэг хариу үйлдэл хийж байгаад харьцуулалт хийдэг. Темпо манлайлагчдыг бүтээлч санаа гаргана гэж бүү найд. Харин тэдний хийх ёстой ажлууд хийгдэх цагтаа хийж чадна гэдэгт итгэ.

## **“СТИЛЬ БОЛ МЭДЭЭЛЭЛ ДЭЭР ТУЛГУУРЛАДАГ”**

Темпо зөвлөгөө өгөхийг чухалчилдаг бол Стил мэдээлэл тооцоон дээр тулгуурладаг. Блэйз манлайлагчид борлуулалтын багаа өөртэйгөө хамтаар гадагшаа гарахад дайчилдаг бол Стил энергитэй манлайлагчид шууд тэднийг хийсэн тоо мэдээлэл өгөгдөлүүдийг хараад л яахаа мэддэг. Гетти, Рокэфеллер гэх мэт энтрепренёруудыг хүйтэн хөндий харилцаатай гэж шүүмжилдэг, тэдний энэ л стиль бүхний өмнө гарч явах биш, аливааг ардаас нь залах ухаан аргачлалуудыг гаргадгаараа гайхалтай.

Сайн манлайлагч лидер болно гэдэг нь тухайн хүнийг манлайлагчын аль нэг стиль хэв маяг руу оруулж хэлбэржүүлэхийг хэлэхгүй. Энэ нь илүү тухайн бизнесийн загвар модель ямар шинж чанарыг таньж, түүндээ тохирсон манлайлагчын стильтэй хэв маяг давтамжаар ажилладаг лидерийг илүү үр өгөөжтэйгээр

оролцоотой болгоход учир бий. Лидерүүд зах зээлийг өөрчилдөг, зах зээл лидерийн шинж чанар хэв маягаар дамжиж хэлбэрээ өргөжүүлдэг.

## **“СҮНСЛЭГ ЭНЕРГИТЭЙ БОЛ ЯМАР БАЙДАГ ВЭ?”**

5 дахь хэв маягтай манлайлал ч бас өөрийн гэсэн онцлог шинж чанартай. Өмнөх 4 давтамжын энерги бүтээмж, хамтын ажиллагаа, зөвлөмж, тооцоон дээр тулгуурлаж өсөн хөгждөг бол, 5 дахь энергийн манлайлал хувь нэмэр дээр тулгуурлаж өрнөдөг. 5 дахь элемент, ус бол бүх урсгалын түлхүүр. Урсгал зөвхөн үр өгөөжтэй хүлээн авахыг төлөө ч биш, үр өгөөжтэй өгөхийн төлөө ажилладаг. Бид “Яагаад” хийдэг юмсаа хийдэг гэдгийг мэдэхээсээ гадна, буцаан өгдөг гэдгийг мэдэх нь бидний зайлшгүй хувь тавилангын манлайлалыг хөтлөн чиглүүлдэг.



## БАГИЙН ҮҮРЭГ РОЛЬ БА ЦИКЛУУД

---

**А**ливаа бизнес хувьсан хөгждөгийн адил бизнесийн манлайлал ч бас өсөн дэвжиж хувьсах ёстой. Хэнри Фордын хэлсэнчлэн “Хэн босс болох ёстой вэ?” гэдэг асуултанд хариулах нь - “Энэ дуурийн гоцлон дуулаач нь хэн бэ?” гэдгийг сонгохоос ялгаа байхгүй” Мэдээж гоцлон дуулж чадах хүн нь л сонгогдоно.

Тиймээс ч бизнесийн улирал өөрчлөгдөөд ирэхийн аяст тухайн улиралд тохирох эзэн нь манлайлан удирдаж чиглүүлнэ. Хамгийн амжилттай гарааны бизнесүүдийн үргэлж Дайнамо энергитэй Бүтээгч эсвэл Од профайлтай манлайлагчид байсан. Зах зээлийнхээ хувь хэмжээг өсгөх, зах зээлдээ нэвтрүүлж тэргүүлэх, олон нийтийн нөлөөг хүчирхэгжүүлэх гэх мэт дээрээ ихэвчлэн Блэйз энергитэй Дэмжигчид, Гэрээчидээр удирдуулдаг. Хамгийн амжилттай зах зээлийнхээ үйлчилгээ, арилжаа наймааны бодлогоороо хүчтэй байдаг бизнес бол Темпо энергитэй Арилжаачид, Нөөцлөгчид байдаг. Зах зээл нь тогтворжсон салбарт тэргүүлдэг бизнесүүдийг чанар чансаагаар нь барьж хяналт тавьж чаддаг

бизнесүүд Стиль энергитэй Лордууд, Механикуудын бодлого байдаг.

Бизнес чинь ямар түвшинд ямар улиралд явж байгаагаа яаж мэдэх вэ? Дөнгөж давж гараад ардаа тавьсан улиралаа хараад л түүгээрээ дамжуулаад одоо шилжин орсон улиралаа тогтоож болно. Хэрэв та маш сайн бараа бүтээгдэхүүн зах зээл дээр тавиад тэр нь үнэ цэнээ харуулаад баталгаатай нь харагдаад эхэлсэн бол та хаврын улиралыг давж гараад зуны улирал руу орж одоо зах зээлээ тэлэх улиралын ажилдаа орж байна гэсэн үг. Хэрэв танд шинэ үйлчлүүлэгчид орж ирээд борлуулалт хийхэд хялбар болоод эхэлсэн бол та зуны улиралаас гараад намрын улирал руу шилжиж үйлчилгээгээ хэрхэн илүү чанаржуулсан тогтмол үр өгөөжтэйгээр хүргэх асуудалдаа орсон байна гэсэн үг. Хэрэв танай үйлчлүүлэгчид сэтгэл хангалуун, ажилчид тань ажилдаа дадлагажаад жигдрээд эхэлсэн, зөв системтэй, сайжруулсан аргачлалуудаа боловсруулах цаг хугацаа руугаа шилжиж буй бол та намрын улиралаас өвлийн улиралыг мэдэрч байна гэсэн үг. Ингэснээрээ та удахгүй ирэх хаврын улиралынхаа бэлтгэлийг хийж байна.

Энтрепренёруудын хийдэг хамгийн том алдаа бол тэд амжилтанд хүрсэн ялалтын аргачлалаа хэт удаан нэвтрүүлж нэгэн хэв маяг руу шилжээд ирсэнээс их болдог. Ингэснээр тэднийг амжилтанд хүргэсэн ялалтын дүрэм нь уналтын шалтгаан болж хувирах нь бий. Бас нэг алдаа нь юу гэвэл, буруу хүнийг буруу ажилд буруу үүрэг рольд оруулж, сонголтоо мэргэжил, ажлынх нь туршлага дээр үндэслэдэг боловч төрөлх

авъяас чадвар дээр нь тулгуурлаж үүсгээгүйд бий болдог.

Таны сонголт бол танай багийн хэн нь ямар энтерпрайз, төсөл удирдан авч явах ёстой зөв эзэн байж чадах вэ гэдгээ олж харахад л их учир бий.

## **“АВЪЯАС ТОГЛООМЫН ЯЛАЛТЫГ АВЧИРДАГ Ч, БАГИЙН АЖИЛЛАГАА, УХААЛАГ СЭТГЭЛГЭЭ ТАНЫГ АВАРГА БОЛГОДОГ” - МАЙКЛ ЖОРДАН**

Та төрөлхийн авъяасаа дагах үед урсгалдаа ордог. Танай багийн цаг улирал багийн бүх гишүүд өөр өөрийн энергийн урсгалаа дагах үед гар нийлж урсан орж ирдэг. Давтамж тус бүр, профайл тус бүр өөр өөрийн байр сууриндаа багийг бүрдүүлж ажиллах нь хамгийн үр өгөөжтэй. Ихэвчлэн сайн багийг үр өгөөжтэй нэг хүн л бий болгодоггүй, харин байгаа багийг үр өгөөжтэй ажиллахад нь нөлөөлж чадсан хүн үр өгөөжийг бий болгодог.

Доорх хэсэгт бид профайл тус бүр дээр ямар үйл ажиллагаа ажил хариуцах нь тухайн хүний хамгийн хүчтэй ажлын урсгал бий болгохыг тусган харуулав.

## БҮТЭЭЛЧ

Бүтээгчид юмыг санаачлахдаа маш сайн. Хэдийгээр тэд замбараагүй байдлыг бүтээхдээ маш хурдан ч, бас замбараагүй байдлаас гарах гаргалгааг маш хурдан бүтээлч шинэ сэтгэлгээгээр гарахад нь нөлөөлдөгөөрөө хүчтэй хүмүүс. Шинэ бүтээгдэхүүн, төсөл дээр тэднийг байрлуулвал хамгийн тохиромжтой. Гэхдээ төсөл маань хэлбэржээд байр сууриа олоод эхэлмэгц нь тэднийг өөр шинэ ажил руу хуваарилж өгвөл зохимжтой.

## ОД

Одод юмыг тусгаж өлгөж авахдаа хурдан, бүхнийг зарлан сурталчилж юмны өмнө тэднийг гаргах нь маш чухал. Тэднийг гялалзах боломжийг нь олгоод өг, үр дүн гаргахад нь орон зай өгөөд, эрх чөлөөг нь бий болговол бүүр сайн. Тэднийг хянах гээд хэрэггүй. Тэднийг дэмжих систем, дэмжлэг үзүүлээд өгвөл тэд шинэ бизнес дээр төвлөрөхөд нь тустай.

## ДЭМЖИГЧ

Дэмжигчид бол шилдэг лидерүүд боловч тэднийг төлөвлөгөө гаргахад нь бүү найд. Дэмжигчийн туслалцаатайгаар төлөвлөгөө гаргаад, тэднийг энэ төлөвлөгөөгөө манлайлаад ажиллахад нь бэлэн болго. Өөрийн гэсэн менежментийн хэв маягаа олоод тус бүрийн ажлын хэсэг дээрээ байрших эрх чөлөөг нь олго.



## ГЭРЭЭЧ

Гэрээчид бол шилдэг энх тайвныг бүрдүүлэгчид учир бүгдийг таатай сайхан сэтгэгдэлтэй байлгаж чаддаг. Тэднийг огт танихгүй хүн рүү холбогдоод харилцана гэж бүү найд, учир нь тэд өөрсдийн бий болгосон харилцаан дээрээ л илүү тулгуурладаг хүмүүс. Гэрээчдийг одоо байгаа үйлчлүүлэгчдээ тордох, харилцаагаа баталгаажуулахад нь л илүү ажилла.

## АРИЛЖААЧ

Арилжаачид бол шилдэг хэлэлцээр хийгчид. Тэд хамгийн хямд үнийг олохдоо сайн, юм худалдаж авахад ч, юмыг зарахад ч энэ тал нь илүү сайн ажиглагдана. Ажлынхаа байр цар хүрээг нэг тогтоочихвол тэд зах зээлд болон баг дотор хаана юу болж байгааг сонсохдоо гаргууд.

## НӨӨЦЛӨГЧ

Нөөцлөгчид бол шилдэг төлөөлөгчид. Тэд найдвартай, юмыг цагт нь хийнэ, тэд яарч буруу шийдвэр гаргахыг хүсдэггүй. Нөөцлөгчид шилдэг төслийн менежерүүд, тодорхой нэг ажлыг найдвартай гүйцэтгэхдээ сайн.

## ЛОРД

Лордууд бол шилдэг анализ хийгчид. Тэдэнд тооцоо хийгээд нарийн ширийныг зохицуулж ажиллах орон зайг нь гаргаад тэднээс анализ дүгнэлт хийхийг даатга. Тэднийг гадагшаа гараад хүнтэй уулзаж, нетворк хийхийг бүү шаард. Тэд юмны цаанаас анхаарлаа төвлөрүүлэхдээ сайн.

## МЕХАНИК

Механикууд бол шилдэг төгсгөл тавигчид. Тэд процесийг дүгнээд, ухаалаг байдлаар хийх аргачлал гаргаад, дараагийн удаад сайжруулсан байдал бүрдүүлэхдээ сайн. Тэднийг шинээр санаачилж юм хий гэж бүү хэл, харин тэдэнд одоо байгаа байдлаа танилцуулаад, үйл явц, бараа бүтээгдэхүүнийг сайжруулах тал дээр нь найдвал илүү үр өгөөжтэй.

Бид багийн гишүүдийг өөр өөрийнх нь энергийн зөв урсгалыг ашиглах төрлийн нөхцөл өгөөгүй тохиолдолд бид өөрсдийгөө буруутгахаас өөр аргагүй. Мэдээж бусад хүмүүс маань өөрийнхөө энерги дээрээ үйл ажиллагаагаа хийх орон зайгаа бүрдүүлээгүй бол хүссэн хүсээгүй та ч бас өөрийн гэсэн энергийн урсгалаасаа гарах л болно.

# CREATOR - БҮТЭЭГЧ

ИЛҮҮ САЙН БАРАА БҮТЭЭГДЭХҮҮН БҮТЭЭГЧ

## ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| CREATOR - БҮТЭЭГЧ    |                              |                |
|----------------------|------------------------------|----------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК          | БОДЛЫН ДИНАМИК |
| ДАЙНАМО              | ДОТОГШОО/<br>ГАДАГШАА ТӨВТЭЙ | ЗӨН МЭДРЭМЖ    |

**Давуу тал:** Төсөөлөгч, бүтээлч, өөдрөг, эрч хүч өгдөг, бусдад урам зориг өгдөг, олон төрлийн юмыг зохицуулж чаддаг, маш хурдан үр дүн гаргадаг, аливааг санаачлан эхлэхдээ гаргууд

**Сул тал:** Цагийн мэдрэмж муу, тэвчээргүй, бусдын хийж чадах зүйлс дээр хэт өөдрөг, маш амархан сатаардаг, юмыг дуусгахдаа муу.

**Амжилтууд:** Зарлан сурталчлах болон тооцоо хяналт сайтай багийн дэмжлэгтэйгээр эрх чөлөөтэйгээр бүтээх үедээ хамгийн шилдэг. Том зорилго стратегитайгаар бүтээлч ажлынхаа төгсгөлийг харах үедээ хамгийн шилдэг үр дүнг гаргадаг.

**Уналтууд:** Хэт их хянах, хэт хурдан хийх, бусдад хэт өндөр горьдлого найдвар тавьж оролдсоноосоо уналтанд ордог. Бүтээгчид уналтанд орохдоо бүх юмыг өөртөө дотогшоо авч, харилцаа горьдлогоосоо уналтанд хүрдэг.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Бүтээлч төслүүд, бүтээлчээр бэрхшээл асуудал шийдэх, том зургаар харах, стратеги гаргах, үйлдэл дээр тулгуурласан манлайлал, зураглалаар суралцах, энгийн дүгнэлт гаргахад харилцах.

**Баг доторх муу дүр:** Цаг барих, нарийвчилсан анализ дүгнэлт гаргах, багийн гишүүдэд цаг гаргах, тэвчээртэйгээр тайван байх, үйл ажиллагааг хянах, номноос суралцах, тооцоогоор хяналт тогтоож харилцах

**Амьдралын шилдэг дүр:** Томоор зураглах, бизнес стратеги, санаа оноо солилцох, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэх, дизайн гаргах, эрсдэл үүрэх, шинэ компани байгуулах

**Амьдралын муу дүр:** Үйлчилгээний ажил, давтан хийх ажлууд, нарийн тооцоо анализ, маркетингийн судалгаа, нягтлан унших, тэвчээртэйгээр практик нэвтрүүлэх, цаг барих

**Үлгэр жишээ авах Бүтээлчид:** Томас Эдисон (General Electric), Уолт Диснэй (Walt Disney Company), Билл Гэйтс (Microsoft), Стив Жобс (Apple/Pixar), Ричард Брансон

(Virgin), Ж К Роулин (Harry Potter), Стивен Спилберг (SGK DreamWorks)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Бүтээгчид юмыг эхлүүлэхдээ сайн. Хэдийгээр тэд замбараагүй байдлыг бүтээхдээ маш хурдан ч, бас замбараагүй байдлаас гарах гаргалгааг маш хурдан бүтээлч шинэ сэтгэлгээгээр гарахад нь нөлөөлдөгөөрөө хүчтэй хүмүүс. Шинэ бүтээгдэхүүн, төсөл дээр тэднийг байрлуулвал хамгийн тохиромжтой. Гэхдээ төсөл маань хэлбэржээд байр сууриа олоод эхэлмэгц нь тэднийг өөр шинэ ажил руу хуваарилж өгвөл зохимжтой.

Бүтээгчид бүтээхээс татгалзаж чаддаггүй. Бүх нөөц бололцоо нь дууссан байсан ч тэд бүтээсээр л байдаг. Хүмүүсийн тэвчээр барагдаад, мөнгө нь дуусаад байсан ч тэд бууж өгдөггүй. Яг үнэндээ тэд хэн хүний давж туулаагүй буугаад өгсөн үед ч бүтээсээр байдгаараа дэлхийд хамгийн алдартай, хэдэн зуун жилээр дурсагдах инновацийг бий болгосон байх тохиолдолууд ч олонтаа.

Уолт Дисней анхны хүүхэлдэйн киногоо гаргахаас өмнө түүний дистрибьютер дампуурлаа зарласан. 2 дахь киногоо дуусахаас өмнө мөнгө түүний мөнгө дууссан. Одоо ч нэр алдар нь дуурсагддаг Микки Маус-ийн “Steamboat Willie”-ийг гаргахын тулд тэрээр мөнгө

нь бүгд түгжигдээд ирэхийн үеэст тэрээр Рой ахдаа “Бидний эзэмшдэг бүх эд хөрөнгийг ахиухан хэмжээний мөнгөөр зээлэнд барьцаалаад энэ ажлыг нэгмөсөн зөв зүглүүлэх гээд оролдоод үзье” гэж бичиж байжээ.

Маш олон Бүтээгчид чадварлаг лидер манлайлагчид болж чаддаггүй, учир нь тэд багаасаа илүү хурдан түрүүлдэг, түрүүчийн төсөл маань ашиг нь гараагүй байхад дараагийн төсөл рүүгээ орсон байдаг. Дэлхийгээр дүүрэн ядарч туйлдсан Бүтээгчид бий, төслүүд эхлээд үр дүнгээ өгөөгүй болохоор тэрийгээ ажиллуулах гэж хамаг энергиэ гарзаддаг. Бизнесээ анх үүсгэхдээ маш амжилттай эхлүүлдэг ч, одоо түүнийгээ бариад ажиллуулаад явуулна гэдэг нь тэдний хувьд гацах шалтгаан болдог. Ихэвчлэн тэд багаа өөрийнх нь хурдаар ажиллаж чадаагүйд нь буруутгадаг тал ажиглагддаг. Тэд гайхалтай хурдан урагшилж, том том давалгаануудыг ардаа хаяж чаддаг.

Томас Эдисон, Уолт Дисней, Билл Гейтс, Стив Жобс, Ричард Брансон гээд бүх амжилттай Бүтээгчид нийтлэг стратегиар амжилтанд хүрдэг.

## **ЮМСЫГ ХӨДӨЛГӨЖ УРАГШЛУУЛАХ НЬ**

Баялгийн Динамикийн дөрвөлжин дээр Бүтээгчид хамгийн дээд хэсэгт байрладаг бөгөөд дотогшоо төвтэй, гадагшаа төвтэй хоёрын зааг төв дээр, түүгээрээ ч Бүтээгчид 2 өөр төрлийн хэв маягаар ажилладагаараа ялгардаг, дотогшоо төвтэй бүтээгчид илүү зохион бүтээхдээ гайхалтай авъяастай, нэг дор маш олон шинэ санаа бараа бүтээгдэхүүнийг зэрэг

хөгжүүлэх гэж зэрэгцүүлдэг. Гадагшаа төвтэй бүтээгчид илүү шинэ замыг тавигчид, бүтээлч байхын хажуугаар маш сайн төвлөрч чаддаг хүмүүс, зөвхөн бүтээгдэхүүн гаргадгаараа ч биш, бизнесүүд бүтээдгээрээ алдартай.

Дотогшоо төвтэй Бүтээгчид дунд, Томас Эдисон, Уолт Дисней, Билл Гейтс гээд хүмүүсийн арга нь бүтээлч ажлын процесс дээрээ илүү төвлөрч бусдаар бизнесээ удирдуулдаг. Гадагшаа төвтэй Бүтээлчид дунд, Ричард Брансон хэд хэдэн бизнестэй ч тэр бүх бизнесүүдээ өөр хүмүүсээр удирдуулж авч явуулдаг. Бүгд томоор төсөөлөн ургуулах чадвар өндөртэй, бусдыг түүгээрээ дамжуулан өдөөж, чиглүүлж, бүтээмжийг өндөржүүлж чаддаг. Тэд бүгдээрээ чөлөөтэй бүтээх үедээ илүү сайн ажилладаг. Бүтээлч орон зайдаа тэд үлдэх тусам бүтээлч ажил нь улам өндөр болж, бусад баг хүмүүст хэрэгцээтэй үнэ цэнийг бий болгож чаддаг.

# ҮҮЛЭН ДУНД СЭТГЭГЧ

Бүтээгчид тэнгэрийн юм ярьж үүлэн дунд бодит бус төсөөлөлөөр сэтгэхүйгээ тэжээхдээ шидтэй хүмүүс. Тэд өөрсдийн дотоод зөн мэдрэмжиндээ ямар ч институт, зах зээлийн судалгаанаас илүү итгэж ажилладаг. Тэдний хэт өөдрөг үзэл нь тэдний давуу тал боловч бусдын хийж чадах зүйл дээр тэд хэт өөдрөг үзэлтэйгээсээ болж бас уналтанд орох нь бий. Тиймээс ч бүтээгчид бүтээх ажлын төсөл төлөвлөгөөн дээрээ биш, төслийнхөө хэрэгжүүлэлт дээр, багийнхаа ажилд хэт их ажил ачааллаж, хэт өндөр горьдлого өвөртөлснөөсөө болж илүү их алдаа гаргадаг.

Бүтээгчид юмыг эхлүүлэхдээ маш хурдан ч дуусгахдаа хүндрэлд ордог. Дараагийн шинэ инновацийг гаргах гэж хэт тэмүүлдэгээсээ болж өөрсдийгөө хэт их ачаалалд оруулдаг. Тэд үнэхээр сайхан ололттой санаанууд гаргадаг тэдгээр нь амжилтанд хүрэхүйц далайцтай байдаг ч, тэднийгээ хэрэгжүүлэхээс өмнө өөр бас нэг сэтгэл догдлуулсан шинэ санааг бий болгодгоосоо шалтгаалж түрүүчийн төслийнхөө амжилтын боломжийг унагадаг. Түүнийхээ улмаас маш олон Бүтээгчид хагас дутуу хийсэн төслүүдтэй, дараагийн том төсөл нь булангийн нөгөө талд л хэвтэж байдаг.

Өөрийн ажлын урсгалын эерэг бүтээмжийнхээ хэм хэмнэлийг тогтоож чадсан бүтээгчид өдөр тутам хүчтэй баг бүрдүүлж, хамтран ажиллагчидтай хамтран ажиллах бололцоогоо өргөсгөж өгдөг. Тэд өөрсдийн ямар үнэ цэнэ бүтээдгээ мэддэг, маш тодорхой хэмжээний үнэт хөрөнгө, оюуны эрх, патент,



трэйдмаркаа тодруулж чадсан байдаг. Тэд бас өөрсдийн хийж буй бүтээлч ажил дээрээ хангалттай энэрэнгүй хуваарилалтын хэмжээ гаргаж бусад баг, хамтрагч талуудтай харилцаагаа хөгжүүлснээр тэдний бүтээмжийн хэмжээ өндөр солилцоонд орж чадна гэдгээ мэддэг.

## **БҮТЭЭГЧИД СОЛИЛЦООГОО ХЭРХЭН МАНЛАЙЛАХ НЬ**

Бүтээгчдийг нарийвчилсан тооцоон дээр сайн анализ хийнэ эсвэл хүмүүстэй хамгийн сайн харилцаатай сайн лидер гэж бүү найд. Бүтээгчид алсын хараандаа тохирсон өндөр зэрэглэлийн стандарт бий болгож, түүнийгээ ажлын жагсаалт гаргаж, зорилго болгон төвлөрөхдөө сайн. Энергийн урсгалаа тогтворжуулахын тулд Бүтээгчид маш сайн нөлөөлөл үзүүлж чадах харилцаагаар дамжуулж багаа удирдаж, хүчтэй анализ тооцоо гаргаж ирэх хүний туслалцаагаар арга замаар хийж чадвал хүний нөөцийн тал дээр ч, санхүү тооцоо хяналт дээр ч гарч болзошгүй асуудлыг зохицуулах боломжтой.

## **БҮТЭЭГЧИЙН ХАРИЛЦААГАА ХЭРХЭН ИЛЭРХИЙЛЭХ НЬ**

Бүтээгчид байгалиас заяасан өнгөт төсөөллийн ертөнцтэй. Маш богино анхаарал төвлөрөлөөр тод томруун цөөн үгээр нөлөөлөл үүсгэдэг. Ихэвчлэн урьд өмнө хэлж ярьж харилцаж байгаагүй зүйлсүүдээ тэд төсөөлдөг. Том мөрөөдөл төсөөлөл, зорилгоор

өөрийгөө илэрхийлж, нүдэндээ төсөөлсөн төсөөллөөрөө харилцааг өрнүүлж баримжаалдаг.

## **БҮТЭЭГЧИД ЭНЕРГИЙН УРСГАЛДАА ОРОХ НЬ**

Бүтээгчид юмыг эхлүүлэхдээ гарамгай сайн ч, дуусгаж чадахгүйгээр хаядаг. Бүтээлч урсгал руугаа орохын тулд бүтээгчид бүтээх ажилдаа төвлөрч, баг хамт олон эсвэл хамтран ажиллагчдаар өөрийгөө хүрээлүүлж өөрөөсөө илүү өндөр чадваруудыг татаж авах талдаа ажиллах нь маш чухал. Ингэснээр Бүтээгчдийн үнэ цэнэ улам өсөж хүн бүхэнд үнэ цэнийг хүртээх боломж бүрдэнэ.

# CREATOR - БҮТЭЭГЧ

---

## УОЛТ ДИСНЭЙ

### “АРХИРСАН ХУЛГАНА”

**Б**үтээгч профайлтай хүмүүс өөрийнхөө хамгийн өндөр үнэ цэнэ нь бүтээлч ажлаас нь гарах ёстой гэдгийг төвөггүй анзаарч - бүтээлч ажлынхаа бүтээлийг эзэмшихийн чухлыг мэдэх нь бий. Уолт Диснэй өөрийн энэ авъяасыг 22 настайдаа хэцүү замаар буюу анхын хүүхэлдэйн киноныхоо оюуны бүтээлийнхээ эрхийг хүнд алдаж гарын үсэг зурснаар алдаанаасаа ухаарсан юм. Энэ бүтээл нь “Азтай туулай Освалд” гэдэг нэртэй, Универсал Студитэй хийсэн гэрээндээ хийсэн бүтээлийнхээ дистрибют хийх эрхийг алдсан гэдэг.



Освалд туулайн гэрээг алдсанахаа дараа Микки нэртэй хулгана бүтээгээд 1930 онд, 29 настайдаа Диснэй Колумбиа Пикчерстэй хийсэн гэрээндээ хүүхэлдэйн кино тус бүр нь 7000 ам долларын үнэтэйгээр гэрээ хийж, ашигаа тэгш хуваахаар тохиролцсон авч, оюуны бүтээлийн эрхээ өгөхгүй гэж зүтгэсээр байж авч үлдсэн. 1948 онд “Микки Маус миний хувьд эрх чөлөөний билэг тэмдэг юм. Үнэхээр шаардлагаар урган гарч, энэ бяцхан найз маань бидний санаа зовнилийн бүх асуудлаас чөлөөлсөн.” гэж хэлжээ.

Бүтээлч профайлын үнэ цэнэ мөнгөн урсгалаа татаад ирэх үест баялаг нь энэ нэг бүтээгдэхүүнээ солилцоонд оруулах замаар бүтээгдсэн. Өөрийгөө хөдөлгөөнт хүүхэлдэйн бүтээгч гэдгээрээ танилцуулахын сацуу, Микки төрсөнөөс хойш, Диснэй үүнийгээ маш олон арга замуудаар солилцоонд оруулж эхэлжээ. Тэр 1930 ондоо багтааж “Микки Маус ном”-оо хэвлэн гаргаж, түүнийгээ 100000 ширхэг борлуулж чаджээ. Микки Маусын зурган номыг King Features-тэй хамтран ажиллах гэрээ хийж хөгжүүлэлт хийсэн. Кэй Камен агент хөлсөлж Үндэсний сүү сүүн бүтээгдэхүүн компанитай тохиролцож Микк Маус зайрмагийг гаргаж эхний сардаа л гэхэд 10 сая тооны мөхөөлдөсийг борлуулсан байна.

1 жилийн дотор л гэхэд Диснэй Микки Маусаараа 300000 ам долларын гэрээ дангаараа хийж 1931 онд ороход санаанд оромгүй их мөнгийг огт хоосон байхгүйгээс Диснэйн төсөөлсөн төсөөллөөс бий болгож чадсанаараа гайхалтай.

Бүх Бүтээгчдэд байнга бүтээлч байна гэдэг зөвхөн төрөлхийн авъяас төдийгүй, тэдний амжилтын моментуудыг өсгөдөг замнал юм. 1930-аад оноос эхлээд Диснэй цуврал Диснэйн дүрүүдийг бүтээж, бүлэг чадварлаг хүүхэлдэйн киноны зураач нартай хамтран ажиллаж бүтээмжээ өргөжүүлжээ. 1937 онд зураач баг “Цасан Цагаан охин ба 7 одой” анхны бүтэн хэмжээний хүүхэлдэйн киног урьд өмнө нь сонсогдож байгаагүй 1 сая ам долларын төсөвтэйгөөр бүтээн гаргасан байна. Энэ хүүхэлдэйн кино маань 8.5 сая ам долларыг анхны танилцуулгаараа олсон байна. Түүнээс хойш энэ хүүхэлдэйн киног 8 удаа дахин бүтээж, 46 улс оронд түгээж үргэлжлүүлсэн 100 сая ам долларыг бүтээсэн байна.

Диснэй өөрийн инноваци, бүтээх ажилдаа урагштайгаарр ажиллаж, хүүхэлдэйн кино зураач уран бүтээлчдийн багийн ачаар бүтээлч ажлынхаа үр өгөөжнөөс 100000 ам долларын ашгийг Калифорны мужийн Бурбанк хотод 52 га газар бүхий студиод хөрөнгө оруулсан байна. Түүнийгээ тэрээр Цасан Цагаан охины барьсан байшин хэмээн нэрлэж, үнэтэй хүүхэлдэйн киногоор чимэглэжээ. Диснэй гаднаас нь харахад амжилттай явж буй мэт байсан боловч тэрээр бүх орж ирсэн мөнгөө зарцуулсанаар 1940 он гэхэд түүний студи 4.5 сая ам долларын өртэй болсон байлаа. 1953 онд Уолт Диснэй Холливудад гарч ирээд 30аад жил болж байсан ч компани бэлэн мөнгөний урсгал муутайгаар олон нийтийн сангийн жагсаалтын ачаар бэлэн мөнгөний түр зуурын хөнгөлөлтөөр урагшлуулж багахан мөнгөөр урагшилсаар байлаа.

Агуу Бүтээгчдийн нэгэн адилаар, компани нь шинэ солилцооны урсгал бий болгох үед амжилт гардаг байлаа. 1954 онд Диснэй ABC-тэй удаан хугацааны гэрээ хийж Диснэйланд ТВ суваг эхлүүлсэн явдал байв. Эхний улиралдаа 30 сая үзэгчидээр, Диснэй продакшны борлуулалтыг эцсийн эцэст хүч түрэх боломжийг бүрдүүлсэн юм. 1950-аад оны дунд Микки Маусын чих өдөрт 25000 хүртэлээ хэмжээнд борлогддог болжээ.



Олон нийтийн ойлголтоор Диснэй студи боломжийн ашигтай ажиллаж байсан ч, Уолт Диснэйгийн хувьд бүтээмжийн цар хэмжээ хангалтгүй хэвээрээ байсан. Амжилтгүй хэд хэдэн оролдлого хийж, Диснэй дүрүүд дээрээ тулгуурласан хүүхдийн паркийг барихын тулд санхүүгийн захирал зөвлөхүүдээ ятган байж, Уолт Диснэй бүх амьдралынхаа хадгалсан мөнгийг тусдаа нэгэн компани хөрөнгө оруулж, Уолт Диснэй Инк гэж

нэрлээд, Калифорни мужийн Анахэйм хотод Диснэйландыг байгууллаа.

1955 онд Диснэйланд Диснэй "Микки Маус", "Цасан Цагаан охин" 2 бүтээл дээр тулгуурлаж ордоноо барьсанаар Диснэй ялагдашгүй амжилтыг батжуулсан юм. Диснэй бусад бүтээлүүдийн хамтаар бүгдийг цэцэглүүлэхэд Диснэй парк маш өндөр төсөв зардалтайгаар бүтээгдэж 17 сая ам доллароор анхын гаргасан 5 сая ам доллараас хэд дахин их гарсан. Диснэй бусад бүтээлүүд шиг энэ бүтээл ч бас зах зээлийн горьдлогыг давж гарсан хариу хандалт авч, 170000 хүнийг эхний 7 хоногтоо хүлээн авч олон мянган мэргэжлийн хүмүүсийг гайхшруулсан юм. Өнөөдөр Микки Маус анх бүтээгдсэнээс хойш 90 гаруй жилийн нүүрийг үзэх гэж байна, 2020 оны байдлаар 140 гаруй тэрбумын үнэ цэнээр Уолт Диснэй компани үнэлэгддэг байна.

# CREATOR - БҮТЭЭГЧ

---

РИЧАРД БРАНСОН

## “МАВЕРИКИЙН ОЛОН САЯТАН”

**Х**эрхэн бид тоглоомондоо үлдэх нь зөв бэ? Өнөөдөр Ричард Брансон 400 гаруй компанитай түүний үүсгэн байгуулсан Вержин Групп 21.1 тэрбум гаруй хөрөнгийг жил бүр босгодог байна. Бүтээгчийнхээ хувьд бизнесүүдийг бүтээдгээрээ алдартай тэрээр инноваци зохион бүтээхээс илүүтэйгээр өөрийн бүтээлч сэтгэлгээгээр дамжуулж хүнд нөхцөл байдлаас гарч чаддагаа олон дахин баталсаар байна.

1992 онд 8 жилийн дараа Вержин Атлантикийг нээсний дараа зах зээлд видео терминал хийж өрсөлдөхийн тулд 10 сая доллар өсгөх хэрэг гарчээ. Харамсалтай нь глобал эдийн засгийн хямрал нүүрлээд бүх оролдлогоороо босгох зорилготой мөнгө амжилтгүй болов.

Хамгийн сүүлчийн оролдлого болгож Брансон Боинг-ийн CEO Фил Кондуит руу залгаад 10 шинэ Боинг 747-4005 худалдан авах хүсэлтэй байгаагаа хэлээд, гэхдээ Боингийг видео өрсөлдөөнийг дэмжих эдийн засгийн бодлогоо худалдан авах нөхцөлийнхөө нэг хэсэг болгон зөвшөөрүүлж чаджээ. Үүний дараа Брансон хэлэхдээ, “18 шинэ онгоц худалдан авах 4



тэрбумийн кредит авах нь 10 сая-ийн видео терминалын хөрөнгө босгохоос амархан байсан”



1968 онд Вержин анх байгуулагдаад, оюутнуудад зориулсан сэтгүүл болж, тун удалгүй захидал захиалгын бизнес болсон. Хэсэг хугацааны дараа 6 сарын шуудангын ажил хаялт болж, ажил хаялт дөнгөж эхлээд удаагүй байтал Брансон анхныхаа Вержин Рекорд дэлгүүрээ нээсэн гэдэг. Рекорд дэлгүүр рекорд гаргадаг болж, Вержин Рекордс 1972 онд байгуулагдсан. Вержин Рекордын анхны алдартай дууны нэг бол Майк Олдфиелдийн “Тубулар Бэллс”, Секс Пистолс, Калтуре Клуб, Фил Коллинс гээд бас бус алдартай хамтлаг дуучдийг гаргажээ. 1979 оноос Вержин хөгжөөд ирэхийн үест зээлийн хүү өсч, эдийн засгийн хямрал хүчээ авсан байна. Брансон тууштай зүтгэсний хүчээр Вержинийг маш бага бэлэн мөнгөний урсгалаас болоод дэлгүүрүүд нь алдагдалд орсон байна. Тэрээр банкинд 3 сая гаруй фунт стерлинг буюу 4.5 сая ам доллар орчим өрөнд орж, тэр үед Вержин Атлантикаа байгуулах шийдвэр гаргажээ.

1984 онд Вержиний зээлсэн онгоц Англид ирсэний дараа сүрэг шувуу 1 онгоцных нь моторыг эвдэлж үүнээс болоод 600000 фунт стерлингийн алдагдал нүүрлэсэн бөгөөд тэр үед мотор нь даатгалд хамрагдаагүй байж улам хүнд санхүүгийн нөхцөлд орсоноо Брансон ойлгомогцоо Вержиний банк Coutts руу залгаад түрүүчийн зээлсэн 3 сая дээрээ нэмээд моторын зардалыг оруулах хүсэлтийг гаргав. Хэдхэн хоногийн дараа анхны нислэгээ хийгээд САА-ийн зөвшөөрөлийг авчихаад Брандон Лондонд буцаж ирмэгцээ өөрсдийн санхүүгийн менежер Крис Рашбрүүк-ийг үүдэн дээр нь хүлээж байхтай таарлаа. Рашбрүүк Брандсанд Coutts Вержиний явуулсан чекүүдийг хэмжээнээсээ хэтэрсэн гэж үзээд төлбөр төлөхгүй болж байгаа тухай мэдэгдэв.

Брансон төрөл бүрийн бүх туслах нэмэлт зардалуудыг багасган хөдөлгөөнтэй шийдлүүд хийгээд, тэдний хязгаарын дотор эргэлдэх боломжтой болгож өглөө. Ийм ойрхон том асуудлуудын дараа 1984 онд Брансон Дон Круйшанк, Тревор Абботт мэргэжлийн менежерүүдийг авчрахаа шийдвэрлэв. Үүнээс хойш Абботт Брансоны мөнгөний хүн болж, Брансоны шаардлагаар хөрөнгө оруулалтын санхүүжилтийг зохицуулдаг болж авлаа. Эхлээд Абботт нилээн олон банк руу холбогдож, Вержиний өр зээлийн хэмжээг өсгөж 30 сая фунт стерлинг болгож өргөсгөв. Тэгээд илүү мөнгө өсгөхийн тулд 1986 онд Вержин групп хувьцааны зах зээлийн жагсаалтанд оруулав. Энэ жингүүдэл 30 сая фунт стерлинг хооронд эргэлдэж, үүний зэргэлдээ Вержин Атлантикийг санхүүжилтийн нэг хэсгийг Брансон зохицуулж чадлаа.

Дараагийн жил нь Абботт дараагийн 100 сая фунтийн зээлийг Нова Скотийн Банкнаас зээлж, Торн ЕМI хувьцааг авч, Брансон үүгээр зах зээлээ тэргүүлэх хүсэлдээ хүрсэн юм. Абботт, Брансон 2 Торн ЕМI-гийн хувьцааг нээлттэй зах зээл дээр авахад 30 сая фунт стерлинг 1987 оны 10 сар гэхэд худалдан авсан байгаад яг тэр үед хувьцааны зах зээл хямралд орж таарчээ.

Вержиний худалдан авсан хувьцаанууд 160 задгай мөнгө байснаас 90 задгай мөнгө болтолоо хагас үнэндээ хүртлээ буурсан төдийгүй Торн ЕМI хувьцаанууд 730 задгай мөнгөнөөс 580 хүртэл унаж, тэдний 30 сая фунт 18 сая болтолоо үнээ алдав. Банк тэднийг яаралтай 5 сая фунт төл гэж шаардах болов. Энэ бүх санхүүгийн алдагдал нүүрлэснээс болоод Брансон Торн ЕМI-г худалдаж авах санаагаа хаяж, 1988 он гэхэд хөрөнгийн зах зээл хувьцаат компанийн санхүүгийн эх үүсвэр болоход болхи сонголт болох нь батлагдаад ирэхэд Вержин хувьцаат компаниа 70 задгай мөнгө байснаас нь илүү 140 задгай мөнгөөр худалдан авч бусад хүмүүс өрсөлдөх боломжгүйгээр болгож буцаан худалдаж авч, хувийн компани болголоо. Абботт 300 сая фунтийн хэмжээтэй кредит зохицуулж Вержин хувийн компани болсон түүхтэй.

Вержин байгуулагдсанаасаа хойш 20 жилийн дараа Брансон 300 сая фунтийн өртэйгөөр эрх чөлөөгөө тунхагласан.

Бүх Бүтээгчид өөрсдийн бүтээлд нь бэлэн мөнгө нуугдаж байдаг гэдгийг мэддэг, хамгийн үнэ цэнэтэй нь тухайн үнэ цэнийг задлах үед гардаг гэдгийг сайн ойлгодог. Брансон үүнийг мэдээд, “Бид уул шиг их

өрөө дарахын тулд Вержин Атлантик, Вержин Мюзик 2 дээр хувьцаа зарж болохоо ойлгосон” гэжээ.

Брансон Вержин Атлантикийн зээлсэн 12 саяыг WHSmith-д 10 дэлгүүрийнхээ 50%-ийг нь зарж дор нь өрөө буулгаж чадсан. Агаарын тээврийн компанийхаа 10%-ийг Японы аялал жуулчлалыг группт 36 сая фунтээр зарж, Вержин Мюзикийнхаа 25%-ийг Японы медиа компани Фужисанкэйд 100 сая фунт стерлингээр зарав. Хувьцааны зах зээлд түүний компанийн үнэ цэнэ хэр бага харилцаатай байж болохыг Брансон батлаад зогсохгүй, өөрсдийн өр зээлийн хэмжээг дарахынхаа хажуугаар Вержин Музикийг Фужисанкэйтэй хийсэн гэрээнийхээ ачаар үнэ цэнийг нь хувьцааны зах зээлийн 1 жилийн өмнө үнэлээд байсан 180 сая фунтээс илүү 400 сая фунт болгож үнэлэгдэж болохыг баталж чадсан.

Хөгжмийн болон агаарын тээврийн бизнесээ үргэлжлүүлэн өсгөх явцдаа Брансон өөрийнхөө арилжааг зохицуулаад нэмэлт бэлэн мөнгийг бий болгосоор байсан юм. 1991 онд Вержин Ллойдс банктэй 50 сая фунтны зээлэх эрхийн сангаа өсгөж, бэлэн мөнгөний асуудлаасаа болоод хэцүү цагуудад тулгарч буй асуудлуудаа зохицуулахад саад болохгүй байхаар шийдсээр байсан. Роллинг Стонес 1991 онд дуулахад боломжтой болмогц нь Абботт 6 сая фунтын зээлийг Ситибанктэй хийж, тэдний гэрээний гарын үсгийг авч дараагийн 4 сард гэхэд “Бид бүгд өмнөх хоолоо л идэхийн тулд хөдөлмөрлөж байсан учраас ирэх 4 сарыг бодох ч ухаан бидэнд байгаагүй” гэж хэлсэн байдаг.

Дараагийн жил нь Ллойдс банкний зээлийн сангийн эрхийн хэмжээ 55 сая фунт хүртэл өсөв. Вержин Атлантикт дараагийн 30 сая фунт хэрэг гарахад эдийн засгийн хямралд барьцаалагдав. Эцсийн эцэст Вержин Мюзикийн үнэ цэнэ санаанд оромжгүй өндөр өсөж эхлэхийн үед Брансон Вержин Мюзикийг тэр чигээр нь Торн EMI-д 560 сая фунтаар зарсан. Өнгөрсөн 25 жилийн туршлагаа эргэн харахад, “Бид их азтай байсан, юм буруу болох болгонд бид банкнаас маш жоохон үсрэлтийн өмнө л хөдөлж чадаж байсан” гэж хэлжээ.

Цаг хугацаа өнгөрөх явц нь Брансоны мөнгө хийх чадвар улам хүчтэй өсөж байв. 20 жилийн дараа Вержин Мюзикийг 1 тэрбум бизнес болгож чадсан. Вержин Блю, Вержин Мобайл компаниудыг 2уланг нь маш бага хугацаанд тэрбум бизнес болгож хувиргасан. 2000 онд Вержин Блюг Австралид нээж 10 сая ам доллароор санхүүжүүлж, байгуулсанаас нь хойш 4 жилийн дараа хувьцаат компаний жагсаалтанд оруулж, 2.3 тэрбумаар үнэлүүлсэн. 1999 онд Вержин Мобайл компаниа байгуулаад 2006 онд Английн каблийн компани NTL 1.7 тэрбумийг төлж, Вержин брэндийг ашигласан хэвээр тохиролцсон. Брансон 71.2%-ийг Вержин Мобайл дээр эзэмшдэг, энэ борлуулалтаас өөрийгөө 1 тэрбумаас илүү үнэт хөрөнгөтэй болгож хувиргаж, жилдээ брэндийн лиценз олгоход 15 сая фунт авдаг болсон.

Эдисон, Гэйтс, Жовс “инноваци зохион бүтээх үйлдвэрүүд” бүтээж, шил дараалласан бүтээлүүд гаргаж, бизнесүүд нь олны анхаарлыг татдаг байсан.

Ийм хэв маягаар Брансон өөрийн “энтерпрайз үйлдвэрүүд”-ийг

бүтээн гаргаж түүгээрээ цуврал шинэ компаниудын үйлдвэрлэлүүдээр үнэ цэнэтэйгээр олны анхаарлыг татсан. Вержин брэнд үүгээрээ өсөн хөгжсөн. Өнөөдөр Вержин компани жилээс жилд мянга мянган шинэ бизнесийн саналууд хүлээн авч, түүгээрээ өсөн тэлсээл байна.

# CREATOR - БҮТЭЭГЧ

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Бүтээгчид хэтэрхий бүтээлч байх нь элбэг боловч энэ талбартаа маш бага цаг зориулдаг байж болно. Бүтээгчийн хувьд таны хамгийн чухал нэн тэргүүнд тавих ёстой зүйл юу вэ гэвэл, энэ бүтээлч ажлыг тойрсон дэмжигч баг гаргаж, зөв санааг, зөв төлөвлөгөөг бий болгоход төвлөрөх нь маш чухал. Агуу Бүтээгчид санхүүжилтийн эх үүсвэрүүд болон дэмжигчдийг өөрийн шинэ ажлууддаа цуглуулж дуудаж чаддаг, өөрийн гэсэн санал солилцдог баг хамт олонтой байж тэд нь өөрийнх нь хэлж байгаа

санаанаас илүүгээр бодитоор хэрэгжүүлэлтэнд нэмэрлэх боломжийг олгодог.

## **2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ**

Бүтээгчид мөрөөдөл дээрээ зориулдаг цагаа, шинэ бүтээгдэхүүн гаргадаг цаг, стратегиа аль болох өргөсгөж үнэ цэнээ өсгөх тал дээр сайн ажилла. Яг зөв, хамгийн сонирхолтой чухал гэсэн бүтээмжтэй ажил дээрээ илүү төвлөрч ажилла. Үүнийг хийх гол түлхүүр нь үнэхээр сэтгэл тэмүүлэл сонирхолыг тань татдаг салбар дээр төвлөрч, үүндээ үлдэх хүсэлтэй тэр л ертөнцийнхөө төв рүү байрлаж, дэвж буй дэнгийн эрвээхэйнүүдийг татаж, мөнгөгүй байсан ч хамаагүй тэр эх үүсвэрүүдийг хослуулах нь чухал.

## **3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ**

Арилжаа худалдаанд ордог үнэ цэнэ гэдэг онцгой өвөрмөц байхаас ялгаатай. Арилжаанд орох хэмжээний үнэлгээ гэдэг бол Бүтээгчийн бүтээгдэхүүний үнэ ашгийг бусад хүмүүс хэр зэрэг солилцоонд оруулж байна гэдгээс их шалтгаалдаг. Энэ нь эргэн төлөлтийн хэмжээг хэд дахин өсгөх чадалтай. Агуу Бүтээгчид өөрсдийн тэргүүлэх зах зээлийн салбарт тэргүүлэх бүтээгдэхүүнийг тодорхойлж, илүү нарийн үнэ цэнэ чанар чансаатай бүтээгдэхүүн болгож чаддагаараа ялгардаг. Хэт том зах зээлийг биш, өөрөөр хэлбэл та далай тэнгисийг буцалгаж чадахгүй гэдгээ мэднэ гэсэн үг. Бусад бүх зүйлс дараагийн асуудал, үүнд үйл ажиллагаа, систем гэх мэт, үүнийг



өөр хүмүүс хийж чадна, магадгүй танаас хамаагүй дээр хийж чадна.

#### **4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ**

Солилцоонд орохоосоо өмнө, та өөрийн болон танай багийн хамтдаа гаргадаг бараа бүтээгдэхүүнийхээ оюуны бүтээлийг хамгаалж эрхээ эзэмших нь хэрэгтэй. Бүтээгдэхүүнийхээ оригиналь эх үүсвэр санаачлагаа авах нь чухал агаад, одоогоор бэлэн мөнгөний урсгал бүтээх нь түр зуурын л асуудал гэдгийг ойлгоорой.

#### **5. СОЛИЛЦОО**

Солилцоо бүтээх нь аль салбараар дамжуулж гаргаж ирж байгаа, түүгээрээ дамжуулж асар их хэмжээний бүтээгдэхүүн маркетинг хамтын ажиллагаагаар дамжуулж бүтээгдэхүүнийхээ үнэ цэнэ тархалтыг олшруулах аргачлал юм.

#### **6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ**

Дэлхий дүүрэн Бүтээгчид баялгийн замынхаа сувгийг олж таниагүй, энэ стратегийг мэддэггүй, үүнээсээ болоод өдөр тутмын энергийн урсгалаасаа гарсан хүмүүсээр дүүрэн бий. Патент эрх мэдэл, лицензын зардал хөлс, бизнесийн шууд харилцаа, компаний ашиг, үнэт хөрөнгийн борлуулалт зэргээс мөнгөн урсгалын хэмжээ өсч, баталгааждаг.

# STAR - ОД

## ИЛҮҮ САЙН БРЭНД БҮТЭЭГЧ

### ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| STAR - ОД            |                     |                |
|----------------------|---------------------|----------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК | БОДЛЫН ДИНАМИК |
| ДАЙНАМО/БЛЭЙЗ        | ГАДАГШАА ТӨВТЭЙ     | ЗӨН МЭДРЭМЖ    |

**Давуу тал:** Төсөөлөгч, гадагшаа тэмүүлэлтэй, бусдад урам зориг эрч хүч өгч чаддаг, маш хурдан бусадтай холбогддог, тайзыг гэрэлтүүлдэг, яаж зугаатай сонирхолтой байхаа мэддэг, маш өндөр энергитэй

**Сул тал:** Хэт хүч гаргах гээд байх талтай, бүх хүмүүсийг бодолцохоо мартчих гээд байдаг талтай, хамгийн түрүүнд орж ирсэн санаагаа бариад л зүтгэдэг боловч бусдыг хамруулахаа мартдаг.

**Амжилтууд:** Өөрийн хувийн брэнд нэр хүнд, эрх чөлөөтэйгөөр илэрхийлэх үедээ хамгийн шилдэг. Илтгэл тавих болон ур чадварын үзүүлэлт гаргах ажил дээрээ чадамгай, эргэн тойронд байгаа бусдын чадвар дээр гэрэл тусгадаг. Ододод баг хамт хэрэгтэй.

**Уналтууд:** Бусдаас хэт өндөр хүлээлттэй байлгаж бусдыг сүрдүүлэхээс болж асуудал үүснэ. Эсвэл өөр дээр хэт өндөр ачаалал авах аюултай. Одод хэт өөрсдийгөө болон өрөөлийг шүүмжлэх, ганган хувцаслаад гарах газаргүй гацсан мэт мэдрэмжээсээ уналтыг мэдэрдэг.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Бүтээлч төслүүд, бүтээлчээр бэрхшээл асуудал шийдэх, том зургаар харах, прожект төсөл танилцуулах, баг удирдах, хүмүүс дээр төвлөрсөн манлайлал, ярилцлага хэлэлцээр дамжуулах суралцах, маргаан болон ур чадварын үзүүлэлтээр дамжуулж харилцах.

**Баг доторх муу дүр:** Нарийвчилсан сургалт судалгаа хийх, цаг барих, хэмжээс дүгнэлт гаргах, багийн гишүүдийг халамжлах, санаа оноогоо өөртөө хадгалах, тоо өгөгдөл дээр тулгуурлаж манлайлах, номноос суралцах, тооцоогоор харилцах

**Амьдралын шилдэг дүр:** Маркетинг, зар сурталчилгаа, борлуулалт, илтгэл тавих, хямралын үеэс гаргах, мотивацжуулах, бизнес эхлэх

**Амьдралын муу дүр:** Санхүүгийн нарийн тооцоо анализ, судалгаа нягтлан тооцоо, нарийвчилсан бичвэр хийх, тэвчээртэйгээр сонсох, төслийн менежмент

**Үлгэр жишээ авах Одод:** Опра Уинфрэй (Harpo Studio), Марта Стевард (MS Living Omnimedia),

Мадонна, Лэйди Гага, Арнолд Шварцнеггер (Калифорни мужийн засгийн дарга), Боно (U2), Билл Клинтон (АНУ ерөнхийлөгч байсан), Барак Обама (АНУ ерөнхийлөгч байсан)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Одод бол шилдэг зарлан сурталчлагчид, юмны өмнө гарч байж удирддаг. Тэдэнд гялалзах боломж олгож өгөөд, үр дүн гаргах орон зай өгөөд барихгүйгээр чөлөөтэй ажиллуул. Дэмжлэг урам хайрлаад, группийг төлөөлсөн шилдэг төлөөлөгч болго. Урмыг нь хугалвал тэд хамгийн том шүүмжлэгчид болж хувирна.

Бүтээлчид тайзыг засаж, Одод шоууг эзэгнэдэг. Одод хамгийн хүчтэй сэтгэгдлийг индэр дээрээс хүлээн авч, хөл дээрээ байхдаа хамгийн өндөр энергийн урсгалыг мэдэрдэг. Үүнийхээ үр дүнд, тэд нисэх зууртаа л бусдын анхаарлыг татаж, тэднийх хувийн соронзон мэт чадвар тэдний үнэтэй үнэ цэнэ нь болдог. Бүтээлч үзүүлбэр үзүүлэх чадварынхаа хувьд бол Оддын дотоод өөртөө итгэх итгэл нь тэднийг урагшаа түлхэж, удирдан чиглүүлж чаддаг. Харамсалтай нь зарим тохиолдолд хүмүүс үүнийг хэт өөртөө итгэх итгэл гэж тодорхойлдог.

Өөрийн байж байж буй байр байдлаа хараад Арнолд Шварцнеггер ингэж хэлсэн байдаг. “Би

өөрийгөө 60-аад оны үеэс л ялагч гэдгээ мэддэг байсан. Би өөрийгөө агуу зүйл хийх хувь тавилантай хүн гэдгээ мэддэг байсан. Хүмүүс иймэрхүү юмыг даруулгагүй байна гэж хэлэх байх. Би ч үүнтэй нь санал нийлдэг. Даруухан байдал гэдэг үг угаасаа надад тохирох үг биш гэдгийг би мэднэ. Хэзээ ч ийм байгаасай би хүсэхгүй байна.”

Одод байгалиасаа заяасан онцгой дүр төрхөөрөө өөрийгөө бүтээдэг. Тэдний хувь хүнийх нь дүр төрх бусдыг татдаг. Бусад хүмүүс өөрсөд шиг нь юм хийж чадахгүй байхад нь тэдэнд хэцүү санагддаг учир тэд сайн дэмжлэг туслалцаа байхгүй бол муу менежер болох магадлалтай. Амжилттай явж буй Одод төстэй арга барил замаар амжилтанд хүрч, төстэй шинж чанараар уналтанд ордог. Тэдний дунд Опра Уинфрэй, Марта Стeward, Арнолд Шварцнеггер, Паул Ньюман, алдартай дуучид Мадонна, Лэйди Гага гээд хүмүүс ордог.

## **ЗҮГЭЭР Ч НЭГ ХӨӨРХӨН ЦАРАЙ БИШ**

Баялгийн Динамикийн дөрвөлжинд Одод дээд талын баруун өнцөгт байрладаг, бүтээлч болоод гадагшаа төвтэй. Энэ нь юу гэсэн үг вэ гэвэл, өөрийн эргэн тойронд байгаа хүмүүсийнхээ реакцийн шинж чанарыг тэд хадгалдаг гэсэн үг. Тэд бусдаас ялгарах тусмаа, тэдний илүү тухай, байх ёстой газартаа байгаа мэт мэдэрдэг, тэр хэмжээгээрээ бусдыг татаж чаддаг. Бүтээгчдийн нэгэн адилаар, Одод бүтээх ажилд нь найдаад үлдээвэл хамаагүй шилдэг үр дүн гаргаж чаддаг. Бүтээгдэхүүн гаргахаасаа илүү тэднийг мэдээж

ур чадварыг нь гаргуулсан тоглолтоо үзүүлбэрээ хийхдээ илүү тохиромжтой.

Одод бусдад ховорхон олдох тусмаа үнэ цэнэ нь улам өндөр өсдөг. Опра Уинфрэй, Марта Стeward нарын Одод өөрсдийн энэ нэр хүнд онцгой чадвараараа томоохон эзэнт гүрэн бий болгож, бусад хүмүүс бизнесийнх нь үйл ажиллагааг менежмент хийж, тэд шоу үзүүлбэр дээрээ гол дүрээ тоглосоор ирсэн. Одод өөрсдийн хийдэг ажилдаа ханцуй шамлан зүрх сэтгэлээ шингээдэг, тиймээс ч тэд бас их эмзэг, манлайлагч лидер болсон ч, танхай бүлэг гишүүдийн нэг нь болсон ч, сургуулийн хүүхдүүдэд дээрэлхүүлдэг байсан ч тэд хүний нүдэнд өртөхдөө амархан олзлогддог. Амьдралын өрнөлөөр нь хараад үзвэл Одод юмны түрүүнд эрсдэл үүрч, өөрийн зөв замаа олох гэж зүтгэдэгээрээ ялгарч тодордог.

# ГЭРЭЛТЭН ГЯЛАЛЗАХ ОД

Оддыг байгалиас заяасан профайлаар нь ялган танихад хялбархан. Үүний эцэст үнэ цэнэ хүнд нь оршдог. Андашгүй алдартай Одод спорт, хөгжим, кино урлаг, театр тайз, дэлгэцийн талбарт харагддаг. Гэхдээ өндөр зэрэглэлийн CEO, борлуулалтын ажилтан, дасгалжуулагчаар амжилтанд хүрсэн Оддын байгалиас заяасан зам замналыг дагаж амжилтанд хүрсэн талууд ч маш элбэг. Төрөлхийн гадагшаа төвтэй, бусдын дэргэд байхдаа дуртай, бусдын анхаарлын төвд байхдаа таатай тухтай Оддууд олон бий. Яс юмандаа, тэдний бүтээлч чадвар ганцаараа сууж байснаас илүүгээр, хүнтэй ярилцаад суухдаа илүү хурдан энергийн урсгал гаргадаг нь харагддаг.

Амжилттай Одод сургуульд байхдаа л Ego-гоо нягтлан шалгаж барьж сурсан байдаг. Тэдний энерги, тэвчээргүй байдал, хамгийн түрүүнд сайн дураараа юманд оролцож, дараа нь хийсэн ажил дээрээ нэр хүндээ үүрдэг. Одод маш элбэг тохиолдолд хэт ийм нөхцөлөөсөө ядардаг, гэрлээс зугтааж шаталтанд орсон байх нь бий. Өөрийгөө тайвшруулж нягталж сурсан Одод, өөртөө болон өөрийн эргэн тойронд байгаа хүмүүст хариуцлага үүрүүлж, амжилтынхаа кредитийг ч үүрүүлж түүгээрээ урт хугацааны амжилтыг бий болгоход суралцдаг. Амьдралд энэ чадвар маш чухал, ингэснээр Одод гэрлийг өөр дээрээ биш, өрөөл бусад руу тусгаж, түүнээсээ өөрийгөө шатаах бус, бусдыг гэрэлтүүлэх маягаар авъяасаа зөв ашиглах замаа нээдэг.

## ОДДЫН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА

Оддыг баг хамт олон хүлээгээд эсвэл илтгэл тавих үзүүлбэрийн тоо баримт биш л бол нарийн ширийн тоо харчихаад баярлана гэж бүү найд. Одод өндөр стандартанд тэмүүлдэг, хамгийн сүүлийн мөчид цаг нь тулсан байсан ч тэр момент руугаа орж шилдэг дүр төрх рүүгээ хувирдаг. Тэдний манлайлал урам хайрлах, бусдын өмнө гарч жолоодох хэрэгтэй байдаг учир, тэдэнд маш хүчтэй Гэрээч профайлтай хамтрагчид байж, аюулгүй харилцаа, хүчтэй санхүүгийн мөнгөн тооцоолол хийж, системчилж оруулж өгдөг дэмжлэгүүд хэрэг болдог.

## ОДОД ХАРИЛЦААГАА ХЭРХЭН ЗОХИЦУУЛАХ НЬ

Тайзан дээр байхдаа тэд хамгийн байгалиас заяасан ид шидээр шилдэг харилцаа өрнүүлдэг боловч, нарийн ширийн тооцоолохдоо тэд тийм ч сайн биш. Энэ ч утгаараа тэд олон хүнтэй группээр харилцах тусмаа ганц ганцаар харилцдаг харилцаанаас илүү өгөөжтэй. Тэд дараагийн шилдэг илтгэл тавих ажил эсвэл үзүүлбэрээ хийхийн тулд маш хичээж ажиллах чадалтай. Хэзээ ч урт хугацааны стратеги бүхий төлөвлөгөө гаргах, эсвэл санхүүгийн урьдчилсан тооцоолол гаргахад нарийн ширийн ажил хийж чаддаггүй. Одод олны өмнө гарч, хөгжилтэй байхдаа хамгийн шилдэг харилцааны хэв маяг руугаа шилждэг төдийгүй тэр үед анхаарал татахын тулд элдэв өрсөлдөөнд ордоггүйгээрээ илүү тухтай байдаг. Хэрэв та Оддыг 50 хуудас дүгнэлт унш гэж хүсэлт тавьж



байгаа бол тэднийг тийм хурдан уншаад дуусна гэж бүү төсөөл.

## **ОДОД ЭНЕРГИЙН УРГСАЛДАА ОРОХ НЬ**

Одод бусдын өмнө гараад хөл дээрээ зогссон байх үедээ маш хурдан сэтгэдэг. Одод орчныхоо нөлөөнөөс шалтгаалж гэрлээ амархан бөхөөдөг. Тэд гэрлээ бусад руу асаахдаа илүү хурдан энергидээ ордог. Гоё санаа төсөл дээр төвлөрч өсөх боломж гарахад тэд шууд энергиэ сэлбэж эхэлдэг. Ахиухан мод байх тусмаа, галаа сайн асаадаг.

# STAR - ОД

---

## ОПРА УИНФРЭЙ

### “ТОК ШОУНЫ ХАТАН ХААН”

**О**пра Уинфрэйгийн үнэ цэнэ ямар ч Холливудын оддыг өөрийн ток шоундаа урьснаас илүү их үнэ цэнэтэй. Олон сая долларын кинонуудад тоглосон тэр жүжигчид бүгд ток шоу хөтлөгчөөс илүү байж чадахгүй байна гэж үү? 2006 оны Форбест дурьдсан байдлаар, Опра Уинфрэйгийн үнэ цэнийг 1.4 тэрбум ам доллар гэж тодотгосон. 2020 оныхоор 2.6 тэрбум ам доллар гэж тодорхойлж. Опрагийн баялаг түүний тоглодог тоглоомоороо гайхширмаар сайн тоглодогт, эзэнт гүрнийхээ эрх мэдлийг зохион байгуулж, брэндийн чадлаа олон төрлийн медиа суваг салбарууд руу солилцоонд айхтар сайн оруулж хөрвүүлж чадсанаас бий болсон.

Бусад баялаг бүтээгчдийн адил, Одын анхны том алхам бол зүрх сэтгэлийн гал халуун хүсэл тэмүүллээ дагах. Чанартай сайн гутлын нэгэн адил, зүрх сэтгэлийн дуудлага анализ тооцоо хийснээс бий болоогүй, бүх төрлийн гутлыг өмсөж үзээд алхахаас л эхэлсэн, таарч буй нэгнийгээ олохоос гэж хэлж болно. 19 настайгаасаа Опра радиод мэдээллийн репорт хийх ажлаас эхэлж, 22-той ТВ-д мэдээллийн сурвалжлага хийх, тэгээд удалгүй ярилцлагын ток шоунд хамтран

хөтлөгч болж, 30 настайгаасаа 1984 оноос ТВ-ийн өглөөний нэвтрүүлгийн хөтлөгч болсон түүхтэй. AM Chicago шоу Америкийн шилдэг ток шоу болж, 10 жилийн дараа гэхэд тэрээр өөрийн гал халуун хүсэл эрмэлзэл нь юу байсан гэдгээ олж нээсэн.



1985 онд Стивен Спилбергийн “The Color Purple” кинонд Софиагийн дүр бүтээсний дараа, Опра өөрийн үндэстэн даяар хийх ярилцлагын шоу "Опра Уинфрэй Шоу"-г хийсэн. Тэрээр бидний өдөр тутмын амьдралын стресстдэг асуудал зохицуулах хэв маяг олоод түүгээрээ өдөр бүр шоууг нь үзэх үзэгчдийн цар хүрээг ирэх 9 жилийн туршид татаж, тэр олон сая хүмүүсийг цуглуулж өссөн билээ. Гэхдээ удалгүй маш олон Опрагийн шоунаас дуураймал хэв маягийг олж авсан олон шоунууд бий болох үед, “Амьдралаа Өөрчил” ТВ-

ийн шоу болгож Опра өөрийн брэндийн шинэчилгээ хийж зах зээлийн байршлаа дэвшилтэнд хүргэж авсан. Энэ нь маш том чухал шийдвэр гэдгийг, Опра өөрийн гэсэн онцгой байр суурь, аргачлалыг өсөж буй үзэгчид сонирхогчдийг дараа дараагийн хэдэн арван жилд байлдан дагуулах орон зайг бүтээхэд хамааралтай сайн нөлөөлөл өгсөн нь батлагдав.

1998 онд дараагийн чухал цаг ирж, ABC-гээс өөрийн шоуны эрхийг худалдан авах боломж түүнд олдсон. Өөрийн брэндийн эзэмшил, оюуны бүтээлийнхээ эрхийг эзэмших нь Од профайлтай хүмүүст маш их хэрэгтэй. Үүгээрээ өөрийн брэндээрээ бусдыг татдаг тэр чадвараа хэд хэдэн медиагаар дамжуулж солилцоонд оруулах эрх орж ирдэг. Опра Харпо Продакшинаа байгуулж, Чикагод 20 сая ам доллар хөрөнгө оруулаад, Мэри Пикфорд, Люсилл Болл нарын араас түүхэнд өөрийн гэсэн студитэй 3 дахь эмэгтэй болгож хувиргасан юм.

Бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэх машин нь байраа олоод эхлэх үеэс тэрээр солилцоогоо хөгжүүлж барьж эхэлсэн юм. Дараагийн жил нь тэрээр Охуген кабель ТВ сүлжээгээ байгуулж, 24 цагийн эмэгтэйчүүдэд зориулсан сувгаа нээсэн. 2000 онд тэрээр "О" сэтгүүлээ гаргаж, 2.4 сая сар бүрийн уншигчдийн тоонд хүрэв. 2006 онд түүний шоу 49 сая Америк үзэгчдийг 7 хоног бүр татдаг болж, дараагийн 122 улс оронд ток шоу нь цацагддаг болсон.

Бүх агуу бүтээгчид боломжийг харахдаа бусад хүмүүсийн харахгүй байгаа газар руу хардаг. Нэгэн гайхалтай жишээ л гэхэд, 1996 онд Опра огт хүсээгүй хуулийн хэрэгт голд нь орсон байхад брэндийн байр

суурианд нь мэдэгдэж эхэлсэн. Бүлэг үхрийн фирмийн эзэд Опраг нэвтрүүлгээрээ Галзуу Үнээний өвчлөлтийн талаар яриаг “Үхрийн гамбургер идэхээсээ өмнө намайг зогсоосон” гэж хэлээд яриа өрнүүлсэнийх нь төлөө шүүхэд дуудаж “Хоол хүнсийг гутаан доромжилсон” хэмээн дайралтанд оруулав.

Үхрийн фирмийнхний хэлсэнээр шоуных нь дараа үхрийн фирмийн зах зээлд 11 сая ам долларын ашгийн үхрийн махны зах зээлд уналтанд орсон гэж хурц асуудал дэгдээсэн байна. Энэ хэрэг Опраг ТВ шоугаа Техас мужийн Амариллогийн театр рүү шилжин нүүхэд хүргэж, бараг жил гаруй энэ хэрэг шуугиан дэгдээсэн. Энэ хугацаанд тэрээр "Шүүх хурлын Шинжлэх Ухаан" байгууллагын үүсгэн байгуулагч Филипп МкГрав-ийг шоундаа урьж Др Фил нэрээр танилцуулсан.

Опра энэ шүүх хэрэгт ялалт авчираад зогсохгүй, “Эрх чөлөөтэй яриа амьдрал зогсохгүй, цуурайтдаг!” гэж хэлээд "Би одоо ч гамбургер иддэггүй" гэж тунхаглажээ. Галзуу үнээний энэ түүхийн үр дүнд бий болсон цуврал адал явдалуудын дараа Харпо Продакшинийг АНУ-ын үндэсний ТВ-ийн хүрээнд хамгийн том нэг ч биш, хоёр ч том ТВ ток шоууг эзэмшихэд нь хүчтэй нөлөөлөв. Тэр нь Опра Уинфрэй Шоу болон Др.Филл юм.

Опрагийн буяны ажлууд түүхэн дурсамж үлдээдэг, түүгээрээ өөрийн гэсэн хувь заяаныхаа өсөлтийг түгээж чадсан. “Материаллаг амжилт юу хийж чаддаг вэ гэвэл, үнэхээр чухал бусад зүйлс дээр төвлөрөх боломж чадварыг танд олгодог. Түүгээрээ бид өөрлөлтийг хийж, ганц таны өөрийн амдралыг ч биш,

бусад хүмүүсийн амьдралыг өөрчилдөг” Опрагийн Анжел Нетворк үүгээрээ 50 сая ам долларыг босгосон. Түүний брэнд үргэлжилэн өсөхийн хэрээр тэрээр улам хүчтэй сууриа тавьж, өөрийнхөө сэтгүүлдээ, “Би ивээл хүртэж баялаг хүртсэн ч, миний хэн бэ гэдгийг энэ өөрчлөөгүй. Миний хөл одоо ч газар зогсож байна. Ганцхан чанартай гутал л өмсдөг болсон.” гэж бичжээ.



ПАУЛ НЬЮМАН

## “НИЙТИЙН САЙН САЙХНЫ ТӨЛӨӨ ИЧИХГҮЙГЭЭР ИЛ ГАРГАХ НЬ”

**П**аул Ньюманы талаар сүүлийн үед гарсан мэдээнд Холливудын оддын жагсаалт дунд хамгийн өндөр орлоготой атлаа хамгийн их мөнгийг өгч хандивласан Холливудын супер оддын дундаас олж мэдэхгүй байх. Үнэндээ, Ньюманы амьдрал түүний зүрх сэтгэл, амьдралын зорилго нь жинхэнэ бүх Оддын загвар амьдралаар амьдрах зорилго байсан юм.

Ньюман 1925 онд төрсөн, амьдралынхаа ихэнхийг театр, киноны орчинд өнгөрүүлсэн. 40 хүртлээ хүлээж байж, амьдралынхаа хамгийн том амжилтанд хүргэсэн кинонд тоглохоос өмнө хүлээх л шаардлагатай байж. Butch Cassidy, the Sundance Kid with Robert Redford-д 44-тэй байхдаа тоглож, 48тайдаа The Sting кинонд тоглосон. Тэрээр 9 удаа Академийн шагналд нэр дэвшсэн атал, 60 нас гарсныхаа дараа 1986 онд “The Color of Money” киногоороо, нэг шагнал хүртсэн. Хожуу түүний гаргасан амжилт тодорсон ч, тэрээр өөрийн брэндийг Холливудад бүтээхдээ, хүсэл эрмэлзэл агуу том хүсэлт зорилгынхоо төлөө хөөцөлддөг байсан.

Түүний хүсэл эрмэлзэл, моторт уралдаан, 1968 онд илрэн гарсан бөгөөд, тэрээр "Winning" кинонд бэлтгэл хийх үедээ моторт спортын эргэн тойронд хөгжих үйл явц дундаас олж харсан. Эхлээд тэрээр Bob Sharp Racing багтай хамт, өөрийн брэндийг багтаа зориулж, тэдний реклам зар сурталчилгаанд оролцов. 15 жилийн дараа, мэргэжлийн уралдааны менежер Карл Хаас-ийн хамтаар Ньюманы Хаас Уралдаан байгуулсан.

Энэ нь түүнийг өөрийн спортын оргилд хүсэл эрмэлзлэлээ сориход боломж олгосон төдийгүй, баг нь дараагийн жилд анхынхаа CART шагналд Марио Анреттитэй хамтаар ялж, шилдэг жолооч нарыг татан оролцуулж үүнд Майкл Андретти, Найжел Мансэлл, Паул Трэйси, Кристиан Фиттпалди, Кристиано да Матта нарыг хамарчээ. Ньюман Хаас Рэйсинг бол Дэлхийн Аваргын Машин Цувралын хамгийн амжилттай, идэвхтэй ажиллагаатай баг хамт олноос бүрдсэн гэдгээрээ алдартай. Дэлхийн аваргын болзолыг 5 удаа хангаж, 2004, 2005, 2006, 2007 онд Себастиан Боурдиасын ялалтуудаар үргэлжилсэн түүхтэй, Ньюман 2008 онд нас барталаа багийнхаа энэ амжилтанд идэвхтэй оролцоотой байсан.

Ньюманы амьдралын зорилго, санамсаргүй байдлаар илэрсэн. 1982 онд тэрээр найз А И Хочнертэй мөрийцөж, гэрийн нөхцөлд хийсэн хоолны салат амтлагч соусыг зараад Ньюманы амралтын бэлэг болгохоор сорьсон сонжоогоор эхэлсэн. Жижигхэн багийн хүчээр, эхнээсээ л бүх орлого нь буяны ажилд хандивлана хэмээн компаниа танилцуулсан. Ньюманы өөрийн Ньюманы брэнд цаашилбал гоймонгийн соус,



попкорн, салса соус болон бусад өөр төрлийн бүтээгдэхүүнүүд рүү тэлж солилцоогоо өргөсгөж чадсан.

Хоолны салат амтлагчаар брэндээ танилцуулж бусдын анхааралд өртөж эхэлсэн Ньюманы мотто нь, “Олон нийтийн сайн сайхны төлөө ичихгүйгээр ил гаргах нь” гэсэн уриагаар гарч ирсэн. Эхний жилдээ, Ньюманы өөрийн буяны ажилд зориулсан халамжийн хэмжээ 1 сая ам долларыг өгсөн бол, 2006 онд гэхэд санаанд оромгүй хэмжээгээр 200 сая ам долларын хэмжээний мөнгийг босгож өндөр өсгөж буяны ажил үйлдснээрээ алдартай.

Ньюманы энэ гайхалтай ажиллагааныхаа талаар тайлбарлаж байгааг нь сонсвол, “Ихэнх цагтаа бид эхний гараагаа л эхэлж байна гэж бодож байсан, яг үнэндээ бид бүүр эсрэгээрээ байсан юм байна гэдгээ мэдээгүй. Хийж байгаа юм маань нэг л өөрчлөлт хийж чадахгүй байсан. Жилийн 1200 ам долларын борлуулалт маань уналтанд орж, хажуугаар нь мөрийцөж хожсон мөнгө 6000 ам долларыг оруулаад ч нэмэргүй байсан. Гэвч өнгөрсөн 20 жилд бид 200 сая ам долларыг тоолж барамгүй олон буяны байгууллагад өгсөн байна. Тэр том амжилтын бид тооцохгүй байж яаж болох билээ? Цэвэр аз гэж үү? Цэвэр бясалгалын хүч гэж үү? Хүчээр хийж түлхсэний ач уу? Агаарын хөдөлгөөн хүчийг ашигласан уу? Бидэнд үүнийг мэдсэн ямар ч ойлголт алга.”

Ньюманы хувьд буяны ажил хийнэ гэдэг шинэ зүйл огт биш. Түүний ганц хүү Скотт 1978 онд хар тамхи, архидалтын хэтрүүлэн хэрэглэлтээс болоод амиа алдахад, Ньюман хүүгийнхээ дурсгалд хар тамхи

архины хэрэглээний хор уршгийг олон нийтийн анхааралд хүргэх зорилгоор, Скотт Ньюман Сангийн үйл ажиллагааг эхлүүлэв. Ньюманы Өөрийн маш олон буяны байгууллагын дэмжлэгүүд дотор “Ханан дахь Нүх Бүлэглэлийн Зуслан” (Hole in the Wall Gang Camp) нэртэй хүнд өвчтэй хүүхдүүдэд зориулсан зуны зуслан нилээн гол үүрэг гүйцэтгэж, түүний “Butch Cassidy, Sundance Kid” кино гарсаны дараа хүчтэй гараагаа авсан гэдэг.



Ньюманы идэвхтэй үйл ажиллагаа оролцооны хүчээр “Ньюманы Өөрийн” дараагийн түвшиндээ огцом хүчтэй үсрэлт бүхий амжилтанд хүрч чадсан. 1990 онд “Ньюманы Өөрийн” буяны үйл ажиллагаа Lawrence A. Wien-ий олгодог Корпорацийн Нийгэмдээ

хүлээх үүрэг хариуцлага шагналд түрүүлж, Ньюман Виений хүргэн хүү Петер Малкинтай уулзав. Энэ уулзалтаар, "Лауренсе Виен 300 том корпорацийн хувьцаа худалдан авах замаар, буяны үйл ажиллагаагаа дэмжих боломжтой. Эдгээр том корпорацуудын удирдах зөвлөлийн уулзалтын үеэр тэднийг илүү том буяны үйл ажиллагаанд хувь нэмэр оруулах санал болгох боломжтой" талаар ярилцав.

Виений хэлсэнд урамшсан Ньюман Малкины хэлсэнчлэн Committee to Encourage Corporate Philanthropy (CECP) хэмээх Виений санал болгосон Комисс байгууллагыг 1999 онд байгуулж, 4 жилийн туршид 125 сая ам долларыг жил бүр төлөхөөр шулуудав. Энэ нь түүнийг улам цаашаа үндэсний том Корпорацууд, энтрепренёруудтай хамтран ажиллах замаар хөгжих томоохон сувгуудыг бүрдүүлсэн билээ. Энэ байгууллагыг байгуулснаас хойш 10 жил CECP корпорацуудыг хувь нэмэр оруулахад дайчилж, 1998 оноос түрүүчийн байсан хэмжээнээсээ 2 дахин их хэмжээний мөнгө хуримтлуулж чадав. 2005 онд CECP-г Citigroup-ийн CEO, Санди Вэйл толгойлж гишүүнчлэлийн жагсаалт нь Америкийн хамгийн тэргүүнд байдаг top CEO, энтрепренёруудыг цуглуулж жилийн буяны ажлын хэмжээгээр жилд 7 тэрбум болголоо өсчээ.

# STAR - ОД

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Одод бусдын гайхшрал, бахархал, сонирхолыг татаж авдаг боловч, яг энийгээ зөв татах учраа олохгүй явахдаа уналтанд орох нь бий. Агуу Одод өөрийн сонгосон зах зээлийн салбартаа хүчтэй байр суурь эзэлж, тухайн салбарт гарч ирж байгаа шинэ бараа бүтээгдэхүүн, промoшн, хэн боловч Оддын туслалцаатайгаар хамтдаа хөгжихийг хүсдэг. Одод өөрсдийн Гэрээчийн туслалцаатайгаар бүх арилжаа наймааныхаа ажлыг зохицуулж, бизнесийн багийнхаа ачаар бизнесүүдээ болон хөрөнгө оруулалтуудаа менежментийн зохицуулалт хийж чаддаг, тэднийгээ

дэмжих замаар бие даан ажиллах тогтолцоотой бизнесийн ажиллагааг тэнцвэржүүлдэг. Гол түлхүүр нь юу вэ гэвэл, жилээс жилд бараа бүтээгдэхүүн эсвэл бизнес хамгийн их баялгийг татаж, үнэ цэнийг бүтээхийн тулд брэндээ өсгөх замаар амжилтанд хүрэх юм.

## **2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ**

Одод өөрсдийн брэндийн талаар тодорхойлолт, байр суурь, үнэ цэнэ, үзэл бодол дээрээ аль болох тодорхой чиглэл баримтлахын тулд эхлээд суурь бодолцож, үүгээрээ хэнээс ч илүү онцгой байр суурийг эзлэх нь маш чухал. Орчин үеийн өнгө аяс - моод бүхнийг захирдаг! Ихэнх Оддын уналтын том шалтгаан бол хаа сайгүй олны дунд байж л байдаг брэнд хэв маяг. Түлхүүр гол арга нь ердөө л өөрийн гэсэн өвөрмөц дүр төрх, үзэл бодол, байр сууриа баримталж өөр дээрээ биш, өрөөл бусдын төлөө гэрлээ тусгах.

## **3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ**

Оддын хувьд, үнэ цэнээ бүтээх үйл ажиллагаа чинь бусдын анхаарлыг татах тэр цэгийн тэсрэлт хийхэд бий болгож буй таны зүтгэл, брэндийнхээ цэвэр нандин шинж чанарыг хөгжүүлэх, өөрийн авъяас чадвараа брэндийнхээ дүр төрхөнд нийцүүлж чадваржуулах. Хэн хамгийн сайн бүтээгдэхүүнтэй, системтэй байна? Өөрийн хийж буй ажилдаа тэдэнтэй харилцаа тогтоо.

## 4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ

Та эмч байна уу, борлуулагч байна уу, нетворк маркетер байна уу хамаагүй, эхлээд та өөрийнхөө брэндийн дүр төрхийг тодорхойлж үүндээ эзэн болох, энэ нь таны оюуны бүтээлийн болон бусад эрх мэдэл материала, таны брэнд, таны дүр төрхийг бий болгоно гэсэн үг юм.

## 5. СОЛИЛЦОО

Таныг солилцоонд оруулах хамгийн үнэ цэнэтэй зүйл бол таны цаг юм. Та өөрийн солилцоо брэндийн багц, контент, түүнийгээ хэрхэн олшруулах, зар сурталчилгаа рекламныхаа материал, арга төхөөрөмжүүдийг сайжруулна гэсэн үг юм.

## 6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ

Бэлэн мөнгөнийхээ урсгалын бөглөөсийг нээнэ гэдэг та өөрийнхөө бүтээгдэхүүн болох гайхалтай урлагийн бүтээл гэдгээ ойлгохоос л эхэлнэ. Хамгийн амжилттай Одод, хүч чадалтай хүмүүстэй холбогдож, тэдний цар хүрээгээр дамжуулан өөрийн борлуулалтын ашиг, гарын үсгийн зардал, үйлчилгээний үнэлгээ, лицензийн зардал, дам борлуулах эрх гэх мэтээр орж ирдэг.

# SUPPORTER - ДЭМЖИГЧ

## БАГ УДИРДАГЧ

### ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| SUPPORTER - ДЭМЖИГЧ  |                     |                                 |
|----------------------|---------------------|---------------------------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК | БОДЛЫН ДИНАМИК                  |
| БЛЭЙЗ                | ГАДАГШАА ТӨВТЭЙ     | ЗӨН МЭДРЭМЖ /<br>ДОТООД МЭДРЭМЖ |

**Давуу тал:** Хүмүүсийн харилцаан дээр төвлөрдөг, өөртөө итгэх итгэлийг бий болгож, бусдыг удирдах, баг бүрдүүлэх сонирхолтой, шинэ хүмүүстэй уулзах хүсэл сонирхолтой, баг хамт олондоо үнэнч

**Сул тал:** Тооцоо, бодох нарийн ширийн бичиг цаасны ажилд тэвчээр багатай, ганцаараа байхаараа тавьтаргүй, маш амархан анхаарал сарнидаг, ярих дуртай, чиглэлээ байсхийгээд л өөрчилдөг, байнга сонирхолтой юм хөөцөлддөг хэрэгцээтэй.

**Амжилтууд:** Багийн ажилд дуртай, хүний сайн сайхныг харж гаргаж ирэхдээ дуртай. Тодорхой зорилго чиглэл, үр дүн гаргахаа мэдсэн үедээ нүд нь

гялалзаж сэтгэл нь сэргэдэг. Багийн бүх гишүүдтэйгээ тулж ажиллахад цаг гаргаж тэвчээртэй ажиллаж, тэдэндээ үнэнчээр дотно харилцаж чаддаг. Бүтээлч орон зай нь өгөгдсөн бол өөрийн хувь нэмрийг оруулж, арыг дааж чаддаг.

**Уналтууд:** Ганцаараа бусдаас тусдаа ажиллаад, ганцаараа шийдэл гаргах шаардлагатай үедээ уналтанд ордог. Хангалттай зөв чиглэл өгөөгүй эсвэл багаасаа холдсон тохиолдолдоо өөртөө эргэлзэж сэтгэлээр унадаг. Сонирхолтой адал явдал, амжилт байхгүй үедээ тэд өөрсдийн энерги эрч хүчээ алдаж эхэлдэг.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Бусадтай ойр дотно харилцаа бүрдүүлэх, багийг зохион байгуулах, мотивацжуулах, харилцах, хүмүүс дээр тулгуурласан лидершип, харилцаа болон багийн ажлаараа дамжуулж суралцах, ганцаарчилсан ярилцлагууд өрнүүлж суралцах.

**Баг доторх муу дүр:** Санхүүгийн менежментийн үүрэг роль, шинэ санаа бий болгох, шинээр юм санаачилж эхлүүлэх эсвэл юмыг дуусгаж төгсгөл хийх, нарийн тооцоон дээр тулгуурлаж шийдэл гаргах, ном баримтнаас суралцах, тоо баримтаар дамжуулж харилцаа өрнүүлэх.

**Амьдралын шилдэг дүр:** Манлайлал, маркетинг, харилцааны менежмент, маркетинг, борлуулалт, баг



бүрдүүлэх, мотивац, Бүтээгчид болон Оддын арын багийг бүрдүүлж хамтран ажиллах

**Амьдралын муу дүр:** Санхүүгийн нарийн тооцоо анализ, судалгаа нягтлан тооцоо, админ хийх, инноваци хийх, бүтээгдэхүүн хөгжүүлж боловсруулах, дата хөгжүүлэлт боловсруулалт хийх

**Үлгэр жишээ авах Дэмжигчид:** Жак Уэлч (GE), Майкл Айснер (Disney), Стив Кэйс (AOL Time Warner), Стив Баллмер (Microsoft), Мег Уитман (Ebay), Луиз Герстнер (IBM), Ли Иакокка (Chrysler), Тони Блэйр (Английн ерөнхий сайд байсан)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Дэмжигчид бол хамгийн шилдэг удирдагчид, гэхдээ тэднийг төлөвлөгөөгөө гаргаад хийнэ гэж бүү найд. Төлөвлөгөөг тэдний хамтаар хийгээд, зорилгоо хамтдаа тодруулаад, тэгээд тэднийг энэ зорилгодоо багаа удирдаж энэ төлөвлөгөөний хэрэгжүүлэлт дээрээ ажиллах гараагаа хийхэд нь бэлэн болгоод өг. Тэднийг өөрийн гэсэн арга барил хэв маяг стилиэ олж авах эрх мэдэл, дэс дарааллаа олоход нь зай тавиад өг. Үргэлж тэдний зугаатай сонирхолтой аргаар амжилтуудаа тэмдэглэхэд нь зөв орон зай бий болго.

Одод завгүй гялалзах зуурт, Дэмжигчид завгүй бусад руу гэрлээ тусгадаг. Дэмжигчид хамгийн хүчтэй лидерүүд, учир нь тэд өөрсдийн үнэ цэнийг бусдад урам зориг өгч, мотивацжуулснаар үйлдэл хийлгэж хувиргаж чаддагаараа алдартай. Жэк Уэлчийн хэлсэнээр “Мэдээлэл өнөөдөр маш хурдан тархаж байна, бүх хүнд CEO-гийн дайны мэдээллийг авахад хялбархан. Тэгэхээр CEO-нүүдийн хийж чадах ганцхан зүйл юу вэ гэвэл ердөө л хүмүүсийнхээ энергийг өсгөж, энэ мэдээллүүдийг үйлдэл болгож хэрэгжүүлэхэд л үүрэг ролио сайн гүйцэтгэх нь чухал.”

Дэмжигчид багийг энергижүүлж, тэдэнд амжилтанд хүрэхэд нь өөртөө итгэх итгэл өгөх тал дээрээ Мастерууд. Жэк Уэлч үүн дээр, “Хүнд өөртөө итгэх итгэл хайрлана гэдэг бол таны хийж чадах хамгийн чухал ажил. Учир нь тэрний хүчээр тэд бүгд үйлдэл хийж чаддаг.” Дэмжигчид бол төлөвлөгөөг үйлдэл болгож хэрэгжүүлэхэд цавуу шиг хүчтэй наалдаж өгдөг хүмүүс.

Амжилттай яваа Дэмжигчид амьдрал дээр зөв хүнтэй хамтран ажиллаж, зөв байгууллагад орж, урт хугацаагаараа багийн ажиллагааг байгууллагын үнэнч үнэ цэнэтэй хэсэг болгон хувиргах чадалтай. Стев Баллмер Майкрософтод орж Билл Гэйтсийг чөлөөтэй шинэ инновация бүтээж боловсруулах орон зай өгч, түүгээрээ өөрийн үнэ цэнээ 13 тэрбум үнэ цэнэ бүтээх хүртэл өсгөх томоохон боломжийг өөртөө нээсэн. Тэмдэглүүштэй түвшингийн амжилтанд хүрсэн Дэмжигчид Жэк Уэлч, Майкл Айснерр, Стев Кэйс, Мег Уитман гээд олон бий.

## ТӨРӨЛХИЙН МАНЛАЙЛАГЧ

Дэмжигчид гадагшаа төвтэй, үнэнч, гайхалтай танил тал сүлжээ сайтай хүмүүс. Тэдний үнэ цэнэ нь тухайн момент цаг үедээ шууд л гарч ирдэг, харилцаа холбоо, өөдрөг үзлээрээ тэд хүссэн орчноо бүрдүүлдэг. Ганцаараа болсон үедээ тэд шийдвэр гаргаж чадахгүй, төөрч будилж эхэлдэг бөгөөд, мод байхгүй болсон гал шиг л унтардаг. Багаа бүрдүүлээд ажиллах боломж нь олдоод, баг нь ямар ч өрсөлдөгчдийн багаас илүү хүч чадал олж, илүү ухаалгаар ажиллаж, илүү чадвартайгаар ажиллаж чаддаг.

Мег Уитман бичил багийг бүрдүүлж, тэдний чадварыг өсгөж, нэр хүндийг өндөрсгөж чаддагаараа алдартай. Бүтээлч орон зайд ороод ирэхээрээ тэд цэцэглэдэг, шинэ бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг амьдруулах шатахуун тос нэмэхтэй л нэгэн адил, ахиухан мод байх тусам, ахиухан гал асна л гэсэн үг. Бүтээгдэхүүн нь сайн үнэ цэнэтэй хүчтэй байх тусмаа, тэдний маркетинг, лидершип манлайлал улам хүчтэй гялалздаг. Инновациар дамжуулан Дэмжигчид улам л завгүйгээр толгой өөдрөг алхдаг.

# БИ БИШ, БАГ ХАМТ ОЛНЫ ХҮЧ

Дайнамо давтамжтай Механикууд, Бүтээгчид, Одод үнэ цэнээ бүтээх гээд завгүй явахдаа түүнээсээ өөрсдийн хийсэн бүтээсэн ажилдаа оноо урамшуулалт авахдаа огт ичихгүйгээр хүртэх зуурт, Дэмжигчид өөрсдийн үүрэг ролийн маш том түлхүүрийг мотивац өгч, дэмжиж, багийг магтдаг хамгийн хүчтэй хүн нь болж ажилладаг. Үүний эсрэгээрээ тохиолдол үнэн байх үе ч бас бий. Хэрэв баг нь хангалттай хүндэтгэл авч чадахгүй бол Дэмжигчид хамгийн түрүүнд амаа нээдэг.

Амжилттай яваа Дэмжигчид эхлээд “хэн”-тэй ажиллах вэ гэдэг асуултыг “юу” хийхээ олохоосоо өмнө чухалчилж боддог. Тэд завгүй төвлөрсөн үедээ, “юу” эсвэл “яагаад” гэдэг асуултыг өөртөө зориулж тавиагүй үедээ удахгүй өөрсдийн арга замаа гээдэг. Хүмүүс хооронд хүчтэй харилцаа өрнүүлдэг чадвартайгаараа, Дэмжигчид гадагшаа гараад хүмүүстэй уулзахыг, системээ бүтээхээс илүү чухалчилж үздэг, тиймээс ч тэдэнд үнэ цэнэ бүтээх нь ч амархан, үнэ цэнээ алдахад ч амархан. Ийм шалтгаанаар Дэмжигчид төслийн эхлэлээс нь авахуулаад төгсгөл хүртэл нь цавуу шиг бүх юмыг төлөвлөгөөтэй нь нааж өгөхдөө шилдэг үр дүн гаргаж чадна. Одод гараа дүрэхгүйгээр бишрэм харилцаа өрнүүлдэг бол, Дэмжигчид гараа оролцуулж бишрэм харилцаагаа өрнүүлдэг, тэд үнэнч баг хамт олон танилынхаа хүчээр хаа явсан газраа үнэ цэнэ бүтээх чадалтай.

## **ДЭМЖИГЧДИЙН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА**

Од профайлын яг хажууд зэрэгцэж байрладаг шинж чанараараа энэ 2-ийн ялгаа нь нэг нь цахилгаан цахилж буй мэт, нөгөө нь мөндөр ниргэх мэт. Дэмжигчид хаа явсан газраа үнэнч найз нөхөд олонтой, Оддын хувьд хамгийн том хэцүү асуудлын нэг нь энэ байдаг. Учир нь Одод гараа дүрэхгүйгээр бусдыг бишрүүлж чаддаг бол, Дэмжигчид гараа оролцож мотивацийг татдаг. Дэмжигчид зөн совиндоо ч итгэдэг, мэдрэмжиндээ ч итгэдэг, энэ нь Бүтээгчдийг бодвол тэдний Баялаг Бүтээгчдийн зөн совинг мэдрэх антентай, үүгээрээ Бүтээгчийн алсын харааг харж, бусдын үйлдэл рүү мэдрэмжээрээ хөрвүүлж үйлдэл болгоход нь гүйцэтгэх томоохон манлайлах байр суурийг бүрдүүлж чаддаг.

## **ДЭМЖИГЧИД ХАРИЛЦААГАА ХЭРХЭН ЗОХИЦУУЛАХ НЬ**

Дэмжигчид ярих дуртай, үүнийгээ ерөөсөө хэцүү ажил гэж боддоггүй. Тэд 2 талын харилцаанд илүү дуртай тул Одод шиг тухтай нь аргагүй тайзан дээр гарч чөлөөтэй байж чаддаггүй, нэг хүний шоу шиг ганцаараа харилцаа өрнүүлэхдээ цааргалдаг. Тэд хүмүүсийн хоорондох харилцаандаа чөлөөт харилцан яриа өрнүүлж чаддаг, болсон үйл явдал, сонирхолтой сэдэв ярихдаа өөрийн оролцоотойгоо гүйцэтгэдэг. Дэмжигчдийг сатааруулахад их амархан, гол түлхүүр нь Дэмжигч маш тодорхой мессежээр эхлээд,

харилцааныхаа төгсгөлд бий болгохыг хүсч буй үр дүнгээ чиглүүлээд авбал, тэр нь тэднийг төгсгөлд нь очих ёстой газраа хүрч ирэхэд нь зөв хэрэглэгддэг.

## **ДЭМЖИГЧИД ЭНЕРГИЙН УРСГАЛДАА ОРОХ НЬ**

Дэмжигчид хамт олон, группээр хийж буй үйл ажиллагаанд маш дуртай, олны дунд байж тэднийхээ хайр, хүндэтгэл дунд байхыг хамгийн таатай гэж үздэг. Тэдний эерэг энергийн урсгал талархал хүндэтгэл хүлээхээс гадна, бусдын үнэ цэнэ сайн сайхан талд талархах үед илүү өргөнөөр урсдаг. Жижигхэн юманд микро зохицуулалт хийхэд Дэмжигчдэд зохидоггүй, гэхдээ тодорхой зорилго өгөөд бусадтай хамтран баг болж биелүүлэхэд тэд бүхнийг хөдөлгөж чаддаг. Дэмжигчид ажилд орохдоо сонирхолтой, адал явдалтай, сэтгэлийн өрнөлтэйгөө оролцдог нь Стилль энергитэй хүмүүсийн эсрэг хэв маяг. Стилль энергитэй хүмүүс тодорхой болоод тогтмол үр дүн гаргахыг илүү чухал гэж үздэг. Тэр энергийг төсөлд оруулж ирээд үр дүн гаргах гээд төвлөрсөн үед бүхэл баг дулаацан хөдөлгөөнд ордог.

# SUPPORTER - ДЭМЖИГЧ

---

## ЖЭК УЭЛЧ

### “ЗУУНЫ МЕНЕЖЕР”

**Ж**эк Уэлч Томас Эдисоны байгуулсан General Electric (GE) компанид амьдралаа зориулсан. 1960 онд инженерээр жилийн 10500 ам долларын цалингаар энэ байгууллагад ороод, Ерөнхий захирал болтолоо өсөн дэвжиж 12 жилийн дараа хүрсэн бол, Удирдах Зөвлөлийн Дарга болоод 20 дахь жилээсээ улам өндөрт хүрсэн гэдэг. 1980 онд 45 нас хүрэхийнхээ өмнөх жилд, Уэлч байгууллагынхаа GE-ийн CEO болон Ерөнхий Захиралын суудалд сууснаас хойш Fortune-ийн саналаар Америкийн хамгийн сайн менежменттэй компани болснийг зарласан.

Түүний дурсан хэлснээр, “Петер Дракерийн асуусан нэг асуулт байдаг юм, Хэрэв та энэ бизнест ороогүй бол юу хийх байсан бэ? гэж, үнэхээр сонирхолтой асуулт, бид бүх бизнесийнхээ талаар бодож үзсэн. Бидний гаргасан шийдэл бол, бизнес хэрэв маш өндөр зэрэглэлийн технологи ашигладаг, маш их хэмжээний мөнгө эргэлдэх боломжтой, боломжийн цикл эргэлтийн хугацаатай, жижигхэн давчуу хугацаанд шахагдахгүй байдаг бол тухайн бизнесийг хөгжүүлээд аваад явж чадах юм байна. Энэ хүчин зүйлсүүд бидний

давуу тал юм байна. Бид бол хамгийн хурдан бүжиглэж буй заан л гэсэн үг, гэхдээ бид заан хэвээрээ гэсэн үг шүү.”



Уэлчийн ахлан удирдсан бүжиглэж буй заан 14 тэрбумаас 26.8 тэрбум болтолоо 1980 онд өсөж, 400 тэрбум ам доллар үнэ цэнэтэй байгууллага болж, түүнийг 2000 онд гарахад 130 тэрбумын үндсэн хөрөнгөний эргэлттэй компани болгож Citigroup-ийн дараагаар орох дэлхийн хамгийн том корпорацуудын нэг болгож томруулсан. Түүний стратеги түүний давуу тал дээр тулгуурлаж, хүмүүсийн давуу чадварыг зөв чиглүүлсэнд юм. Өөрийнхөө арга барилыг тайлбарлахдаа тэрээр, “Би өөрийнхөө 60% түүнээс дээш хугацаагаар цагийг хүмүүстэйгээ ажиллахад зориулдаг, ийм ч байх ёстой юм. Би NBC дээр шоу продюс хийж чадахгүй, мотор боловсруулж чадахгүй,



тэдний алийг нь ч би хийж чадахгүй. Миний оролцоо зөвхөн хүмүүстэйгээ ажиллахад л байгаа юм.”

Уэлч 1961 онд GE-д орсоныхоо дараа л өөрийн манлайлах авъяас чадвараа нээж эхэлсэн. Уэлчийн босс, Бурт Коплан түүнийг ажилд орсоны дараа жил нь 1000 ам долларын цалин өсгөж өгөөд Уэлчийг шууд ажлаас гарахыг санал болгож байв. Үүнийг сонссон Копланий босс, Реубен Гутофф Уэлчийг эхнэртэй нь хамтаар оройн хоолонд уриад ажилдаа үлдэхийг ятгажээ. Оройн хоолонд орсон явдал болоод Гутоффийн нөлөөллийг Уэлч хожим нь дурсан хэлэхдээ, “Түүнтэй 2 цаг Коннектикат мужийн Уэстпорт хүртэл гэртээ харих замдаа тэрээр замын төлбөртэй утасны зогсоол дээр очиж зогсоод үргэлжлүүлэн ятгасаар л байсан юм. Шөнийн 1 цаг болоход Каролин бид 2 орондоо орчихоод байхад Реубений асуудал үргэлжилсээр л байсан юм.” Уэлч аяндаа нэмэлт 2000 ам доллар аваад, өөрийн хариуцлагаа өсгөөд, үлдэхээр шийдсэн.

“Гутоффийн таньсан байдлаар бол - тэр намайг бусдаас арай өөр, онцгой хүн гэж бодсон юм байна, гэж хүчтэй сэтгэгдэл төрүүлж гэж бодсон. Тэр цагаас хойш, энэ ялгаа л намайг би яаж менежмент хийгээд зохицуулдагын үндсэн том ялгаа юм байна гэдгийг ойлгосон. Энэ стандарт өсөлт өнгөрсөн 40 гаруй жилийн туршид миний зан чанарыг илүү хүчтэй түлхэж өгөхөд нөлөөлсөн, хамгийн шилдэг үр нөлөөтэйг нь урамшуулж хөгжүүлээд, хамгийн муу үр өгөөжгүйг таслан хаях. Хатуу онцгой байр суурь жинхэнэ оддыг төрүүлдэг - одод агуу бизнесийг бүтээдэг”

Түүний CEO болсон анхны илтгэл, 1981 онд “Шинэ GE” дээрээ өөрийн алсын харааг тайлбарласан. Нью Иоркийн илтгэл дээрээ, өөрийн алсын хараанд баримталсан “зөөлөн” проблемийн аргалчлалыг тодруулсан. Вон Клаусвитзийн “Дайнд” дурьдсан үгийг ишлэл болгон хэлээд, Уэлч Пруссийн армийн зураглаж, “Стратеги урт гүйцэтгэх төлөвлөгөө биш. Энэ нь үндсэн санааныхаа хувьсалыг илэрхийлж, үргэлжлүүлэн нөхцөл байдлыг өөрчлөлт хийх аргачлал.” Түүний алсын хараанд ийн багтжээ, “ Бүх бараа бүтээгдэхүүн үйлчилгээгээрээ байгууллагын бүх ажилчид, гишүүд маань бахархаж чадахуйц тийм л уур амьсгал, хүмүүс шинээр сэдэж, шинийг турших зориг гаргах тэр л уур амьсгал” хэмээн цохон тэмдэглэжээ. Энэ илтгэлийг муухан хийгдсэн хэмээн нэгэн аналит дүгнэхдээ, “Түүнийг юу хэлж буйг бид үнэндээ ойлгохгүй байна” гэж байсан байна.

5 жилийн дотор шүүмжлэл улам ихээр өсч, “GE ажлын хүчээ 4ны 1-ээр нь бууруулж, 37000-ийг нь зарж, 81000-ийг нь үргэлжлүүлэх хэсэг болгон өөрчилж, тухайн үед хочыг нь “Неютрон Жэк” болтол нь ярьдаг болж. Энэ жилүүдэд тэрээр GE үндсэн төвийг болон Кротонвиллийн салбаруудад хөрөнгө оруулалт хийж төвлөрч, шинэ менежмент хөгжүүлэлтийн төв болгон өөрчилж, өөрийн алсын хараа бүхий ажлын хүчийг бий болгох, Од тоглогчдын багийг бүрдүүлэх ажилдаа орсон. Шүүмжлэл болоод өнгөрсөн ч Уэлч өөрийн стратегиас ухарсангүй. Өөрийнхөө бичсэн “Жэк: Зүрхнээс шууд гарсан нь” номондоо дурьдахдаа, “GE-ийн ажилчдад энэ өөрчлөлт хийх үйл явдал яагаад ойлгоход үнэхээр

хэцүү байсныг нь би сайн ойлгож байна. Гэхдээ би дотоод сэтгэлдээ энэ хамгийн зөв үйлдэл гэдгийг мэдэрч байсан.”

Ялгарах чадвар, Дэмжигч профайлтай бүх хүмүүсийн хамгийн чухал чадвар, түүний арга барилыг бусад хүмүүс дутуу үнэлдэг. 1980 нд үйлдвэрлэлийн байгууллагад ялгарах чадвартай байна гэдэг бол өөрөө үнэхээр л боломжгүй гаж асуудал мэт. Өөрөөр хэлбэл, “Бид үйлдвэрлэлдээ олон янзын төрөлд таамаглал хийж оролдож үзсэн. Хүмүүсийн хувьд бусдаас өөр өөр онцлогтой байна гэдэг бол бүх юмыг шийднэ.” Уэлч ялгарах чадварыг байгууллагынхаа бүтцийн тал бүрт нь байрлуулж чадсан. Жил бүр өөрсдийн байгууллагын бүтцийн үзүүлэлтийг харж, А тоглогчдын 20%-ийг нь шагнан урамшуулж, С тоглогчдыг ялган таньж хараад 10%-ийг нь ажлын хүчнээс гаргаж явуулдаг болжээ. Үүнийгээ “Амьд хэлбэлзэл” хэмээн нэрлэж “А тоглогч”-ыг, “Б тоглогч”-доос тусгаарлаж, GE-ийн 4“E” шалгуурын дүрмээр “өндөр энергитэй, бусдыг энергижүүлэх чадвар, шийдвэр гаргах ирмэгийн чадвар, гүйцэтгэл хийх чадвар” зэрэглэлээр нь ялгаварласан байна. Уэлч үүнийг тайлбарлахдаа, “Миний бодлоор эдгээр 3 үзүүлэлт, ганцхан P - passion (гал халуун хүсэл эрмэлзэл) гэдэг үгээр л хоорондоо холбогдож байгаа. А тоглогчдын гал халуун хүсэл эрмэлзэл Б тоглогчдоос тусгаарлаж байгаа, Б тоглогчдыг А тоглогч болгож хувиргах нь менежерүүдийн ажил.

Уэлчийн чухалчилдаг гол асуудал нь “Эхлээд хүн, стратеги болон бусад зүйлс дараа нь.” гэж тодотгодог. “The Crotonville Pit” хэмээх байр ажилчдаа авчирч

тэднийг санаа оноогоо нээлттэй хуваалцаж болох төв болж хувирсан. Менежерүүд дор хаяж 75%-ийн шинэ санаачлага дээр тэр даруйд нь "Тийм" эсвэл "Үгүй" гэдгээ хэлээд шийдвэр гаргах чадалтай байх ёстой. Энэ процессийг хараад нэг ажилчин "25 жилийн туршид миний гарын чадвар дээр төлсөн юм чинь, миний тархийг юу ч төлөхгүйгээр авч болохгүй гэж үү" хэмээн хэлж байжээ. Энэ харилцаа GE-ийн дасгал болон хувирч, глобал цар хүрээнд нэвтэрч, бүхэл бүтэн байгууллага багийн хоорондох шинэ санаа оноогоо хуваалцдаг болгож шинэчлэл авчирсан байна.

Уэлч байнга, нэг шинэ санаан дээр нэг удаа төвлөрч ажилладаг байв, түүнийгээ дахин давтан бодож, хэмжилт хийж, багийн гүйцэтгэлд амьдаар оруулж ирэхэд ихээхэн анхаардаг байв. "Надад байгууллагыг залахад хэрэгцээтэй нэг шинэ санаа эсвэл мэссэж орж ирэх болгонд би нэг удаа хэлээд л болчихдоггүй, үүнийгээ олон дахин давтан хэлж, бүх уулзалт дээр, бүх хэлэлцүүлэг дээр, хэдэн жилийн туршид, би өөрөө бараг тэр үгнээсээ бөөлжтөлөө давтдаг." Үүнийг илүү хялбарчилах алсын хараа, тэгээд тэр алсын хараа нь бүх амжилттай Дэмжигчдэд ижилхэн нийтлэг байдаг шинж чанар.

Уэлчийн хүмүүс дээр төвлөрч ханадаггүй энэ сонин зан чанарыг нэг үгээр хэлбэл, "Санхүү тооцоогоор мөнгө босдоггүй, бизнесийн менежмент мөнгө босгодог." 1999 онд Fortune сэтгүүлд "Зууны Менежер"-ээр тодруулсан. 380 тэрбумыг босгож хувьцаа эзэмшигчдийн ашгийг босгохоос гадна, 100 дараалласан удаагаар тогтмол үнэ цэнийн өсөлтийг бий болгож Уэлчийн тэмдэглэсэн цалингийн хэмжээ 94

сая, тэтгэврийн төлөвлөгөө нь жилд 8 сая ам доллар болж өссөнөөр Уэлчийг шүүмжлэгчдийн анхааралд өртүүлсэн. Тэрээр GE-д CEO, Chairman байх үеийн өөрийн цагийн талаар цохон тэмдэглэхдээ, "Хүн маш өндөр цалин авч болно, гэхдээ жинхэнэ ашиг нь бол их зугаатай сонирхолтой ажил хийж байсандаа л байдаг."

# SUPPORTER - ДЭМЖИГЧ

---

МАЙКЛ ЭЙСНЕР

## “МИККИД ӨГӨХ НЬ”

**М**айкл Эйснерийн түүх яг л Диснэйгийн шидэт үлгэр шиг сонсогддог боловч гоё төгсгөл байхгүй. Ихэнх Дэмжигч профайлтай хүмүүсийн нэгэн адилаар Эйснерийн маркетинг хийдэг давуу талууд нь ажиглагджээ. Барри Диллер 1966 онд ABC-д өөрийн хувийн туслахаар авч, өдрийн хүүхдийн нэвтрүүлгийг удирдан чиглүүлэх ажилдаа хамтруулжээ. 1976 онд Диллер, Парамоунтад ороод, Эйснерийг 34 настайд нь сонгон аваад, Ерөнхийлөгч болгосон. Парамоунтад Жэффрэй Катзенбер болон Диллерийн бусад туслахууд гээд маш хүчтэй баг ажилладаг байсан, продакшиний ерөнхийлөгч болон өссөн.

1980аад оны үеэр, Эйснер өөрийн алтан жилүүдийг өнгөрүүлэв. Түүний өөрийн маркетинг болоод Катзенбергийн бүтээлч байдлын хооронд Парамоунт “Taxi”, “Mork and Mindy” гэх мэтийн ТВ шоу цувралууд, “Saturday Night Fever”, “Elephant Man”, “Grease”, “Star Trek”, “Airplane”, “Raiders of the Lost Ark”, “Beverly Hills Cop” гээд олон кинонуудыг гаргаж, ашиг нь 1977 он гэхэд 30 сая ам доллар байснаас 1982 он гэхэд 100 сая ам доллар болтолоо өсгөсөн байна.

Эйснерийн ялалтын шулуун зам Диснэйд CEO болж 1984 онд орсны дараа ч үргэлжилсээр байлаа. Рои Диснэй, Уолт Диснэйн үеэл хүү, Эйснерийг хуучин Варнер Бродерсийн ерөнхийлөгч Франк Уэллсийн хамтаар Уолт Диснэй компанийг сэргээж нэгдүүлэв. Эйснер хариуд нь Катзенбергийг Диснэйгийн Студийг толгойлуулж авчрав. Ирэх 10 жилийн туршид, Катзенберг бүтээлч ажил дээр төвлөрч, Диснэйгийн түүхэнд хамгийн өндөр ашигтай хүүхэлдэйн кинонуудыг оруулж ирэв, үүнд Who Framed Roger Rabbit, The Little Mermaid, Beauty and the Beast, Aladdin, The Lion King гээд 2003 он хүртэл дотоодынхоо зах зээлд хамгийн өндөр ашигтай киногоор шалгарч байлаа.



Үүний хажуугаар Эйснер Диснэйн классик хүүхэлдэйг, гэрийн видео болгон багцалж, Bambi, Cinderella, Катзенбергийн хит кинонуудыг оруулсан. Дэмжигчийнхээ хувьд, Эйснер бүх бүтээлүүдийг хамгийн дээд чадлынхаа хэрээр солилцоонд оруулж

чадсан, “Хэрэв та биднийг юу амь тэмцэж, өсөж хөгжүүлдэг вэ гэдгийг олохыг хүсч байгаа бол, бид өнгөрсөн удаагийн Бродвэй шоуд Арслангын Хааныг ардаа хаяталаа хийж чадсан уу үгүй юу? гэдгээс л шалтгаалж байгаа юм. Амьтны хаант улсаас 1 км ардаа хаяж чадсан уу? Ямар ч байсан баталгаатай хаяж чадсан байх л чухал. Энэ л хамгийн чухал.”

Эйснерийн лидершип, маркетингийн ачаар, Катзенбергийн удирдан залж бүтээсэн шинэ контентууд, Франк Уэллсийн санхүүгийн менежментийн хамтаар хамгийн эхний 4 жилийн дотор шинэ баг, 4 дахин өсөлтийг 1988 онд авчирч, хувьцааны сонголт гарахад түүний орж ирснийг тэмдэглэж, Эйснерийн орлого 40 сая ам доллар болон өсөөд зогсохгүй, Америкийн хамгийн өндөр цалинтай гүйцэтгэх захирал болгон тодруулав. 1985 оноос 1990 он хүртэл компани 20 улирал дараалж ашигтай рекордтой түвшинд хүрэв. 1990 онд Уолт Диснэй компани 5 тэрбумын орлого олж, ашиг нь 1 тэрбум ам доллар хүрлээ.

1994 он Эйснерийн хувьд ч, Диснэйгийн хувьд ч маш харамсалтай жил болж өнгөрлөө. Эйснер Невадагийн Рюби Ууланд болсон нисдэг тэрэгний осолд багийнхаа 2 түлхүүр тоглогчдыг алдсаны нэг нь Франк Уэллс байв. Уэллсийг алдах нь хэцүү байвч Катзенбергийг Уэллсийн ажлын байрыг өөр хэнд ч өгөхгүйгээр барьсанаас болоод алдав. Энэ салалтын нөхцөл үнэхээр замбараагүй юм болж, Катзенбергийн ажлын байрнаас гарах төлбөрт нь тултал дайтаж эхэлсэн. 1995 онд Эйснер энэ 3 үүрэг ролийг зэрэг гүйцэлдүүлж, тэрнийхээ талаар ийн бичиж байв,



“Миний одоо байж байгаа байдал яг л галзуу хүн шиг юм болж байна. захирал байхгүй, санхүүгийн захирал байхгүй, үндсэн хөрөнгийн хяналт байхгүй ажиллаж байна. Удахгүй бид нэгдүгээр зэрэглэлийн санхүүгийн захиралтай болно гэж найдаж байна.”

Энэ санхүүгийн захиралын үүрэг роль нь Доналд Трампийг дампууралд ойрхон байхад нь зохицуулж гаргаж ирсэн Стевен Болленбак гэдэг нэртэй хүний хэв маягаар орж ирсэн. Болленбак Эйснерийг “Бид маш багаар, хямдхан хөлсөөр зээл авах боломж байна, тэрний давуу чанарыг ашиглах нь зүйтэй.” хэмээн ятгаж арилжааны гэрээ хийхэд санаачилж эхлэв. Түүний заавар зөвлөмжийн дагуу, Эйснер Capital Cities / ABC-г 1994 онд бараг 20 тэрбум доллараар худалдан авч, тухайн үедээ АНУ-ын түүхэнд томоороо 2т орох гэрээ хийгдэв. Эйснер цаашлаад Холливудын хамгийн алдартай гэрээч Майкл Овитзийг ажил авч Диснэйн шинэ ерөнхийлөгч болгов. Уэллсийн Нөөцлөгч профайл, Овитзийн Гэрээч профайлын хоорондох ялгаа нь Эйснерт маш том зөрүү үүсч байх нь харагдав. Тэр даруйд нь Эйснер Овитзийн энергийн урсгалын талаар захидал бичиж, “Диснэйгийн үндсэн эх үүсвэр нь гэрээ биш, үйл ажиллагаа нь гол эх үүсвэр нь байгаа юм. Бид гадныхтай гэрээ хийхийг бусад зүйлсийн адил л үзэж байна, бидэнд хэрэггүй харагдаж байна.”

Үүнийг дагаад томоохон зөрчилдөөн гарч эхлэв. Овитз Холливудын алдартай сайн рекордуудын гэрээ хийхээр оролдовч Эйснер түүнд “Бид өөрсдийн урлагийн оддыг хөгжүүлж өсгөдөг” гэж хэлэхэд, “Хөгжмийн авъяасыг зүгээр л өсгөж хөгжүүлнэ гэж

байхгүй.” хэмээн Овитз эргүүлэн заргалдаж, үүгээрээ Холливудын САА агентлагын үүсгэн байгуулагч гэдгээрээ нилээн их олныг татсан шуугиан үүсгэсэн боловч, түүний профайл зан чанар нь Эйснерийн хүссэн хэмжээний үүрэг ролийг бүрдүүлэхэд тохиромжгүй болж буй нь улам батлагдах боллоо. Овитз Диснейгээс гарахаас өөр аргагүй болж, сүүлийн 10 жилд болсон хамгийн том корпорацийн уналт болж шуугиан дэгдүүлэв. Овитз 14 сар ажилласан ажлынхаа хөлсөнд 100 сая ам долларын үнэтэй хувьцаа, 38 сая амд долларын бэлэн мөнгө хүлээн авах болов.

Дэмжигчид итгэлдээ хэт өндөр үнэ цэнэ өгдөг, Эйснер Катзенбергийн болон Овитз нарын үйлдэлээс энергийн урсгалтай нь зөрчилдсөн орчин нөхцөл бий болсоноос бий болсон алдагдал хариу үйлдэл хийхдээ, - итгэл эвдсэн явдал хэмээн тэмдэглэж байв. Fortune сэтгүүлд өгсөн ярилцлагандаа Овитзийн талаар “Хэт муу санаатай, итгэл дааж чадахгүй, зөвхөн өөртөө л ашигтай нөхцөлийг бүрдүүлдэг.” хэмээн тодорхойлжээ.

10 гаруй жилийн төгсгөлд, 1980-аад оны мөрөөдлийн багийн зэрэгт хүрэх “Итгэлтэй” баг бүрдүүлэх гэж Эйснер хичээв. Эйснер Диснэй брэндийг тодорхой нөөц бололцоо, бүтээлч шинж чанар оруулахгүйгээр байгуулах гэж үзэв, энэ нь Уолт Диснэйн үеэл Рои Диснэй болон удирдах зөвлөлийн гишүүдтэй зөрчилдөөнд орж, “Үхрэнд зориулсан Брэнд” хэмээн хэлүүлжээ.

Эйснер өөрийн таньдаг итгэдэг хүмүүс дээрээ тулгуурлаж хөдлөхийг хүсэвч Диснэй хүнд нөхцөлөөсөө гарч чадахгүй хэвээр байв. Рои Диснэйтэй хийсэн маргалдаанаас үзвэл, Диснэйн

бүтээлч ид шид гаргадаг чадвар алдагдсан, хэмээн Рои Диснэйг 2003 онд ажлаасаа гарах хүсэлт гаргаж, Эйснерийг гаднаас нь түлхэж гаргах оролдлого болон хувирав. Диснэйгийн энэ байдлаас үүдэн Диснэйд тухайн үед ажилладаг байсан бараг бүх зураачид 4500 орчим нь Рои Диснэйг дэмжиж гарын үсэг зураад хэлэхдээ, “Шинэ корпорацын хэв маяг руу ороход бид бараг л үйлдвэрийн ажилчид шиг болж, студын чадваргүй хөдөлмөрчид болж хувирч байна... Ноён Эйснерийн татгалзал, Уолт Диснэйн өв хөрөнгө алдагдахад нь хүргэж байна. Гэтэл энэ хүн 1996 оноос хойш 700 сая ам долларын нөхөн төлбөрийг авч, энэ хугацаанд хүүхэлдэйн киноны салбар уруудаж байна.”

2004 онд, Диснэйн хөрөнгө оруулагчдын 43% нь Эйснерийг Диснэйд дахин нэр дэвшихийн эсрэг санал хурааж, 2005 онд Эйснер ажлаа хүлээлгэн өгч, өөрийн олон жилийн хангамжаас татгалзав.

Эйснерийг анх Диснэйд ороход орлого нь 1.6 тэрбум байсан бол 2005 онд түүнийг гарахад 31 тэрбум болтолоо өссөн байсан. Түүний хийсэн ажлын үнэт хөрөнгө өөрийнх нь байгалиас заяасан салбарын томоохон үзүүлэлт байв. Жэк Уэлч GE-гийн бүтээлч ажлын орон зайг бүрдүүлэхэд амжилтанд хүрсэн бол, Эйснер үүнтэй төстэй ажлын орон зайг Диснэйд бүрдүүлэх сорилтонд унав. 1990 онд Диснэйд өөрийн хуучин харилцаа холбоогоо ашиглаж бий болгосон боловч, шинэ бүтээлийн энерги урсгалыг Диснэйд гаргах хэсэг дээр, шинэ бүтээлч санаагаараа энерги урсгал авчрах нь түүнд тохиромжгүй болох нь илэрсэн. Сонирхолтой нь, түүний л мэддэг энэ салбар дээр Пиксарыг Диснэй худалдан авах явцад, Диснэйд

цоо шинэ бүтээлч ажлын урсгалыг Стиев Жовсийн хийсэн бүтээлч сэтгэлгээ Диснэйг энэ хүнд байдлаас гарахад аварч, Бүтээгч Стиев Жобс Диснэйн хамгийн том хувьцаа эзэмшигч болж цоо шинэ бүтээлч салбарыг хөл дээр нь дахин босгосон.

# SUPPORTER - ДЭМЖИГЧ

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Дэмжигчид өөрийнхөө эргэн тойронд байдаг хүмүүстээ нэр хүндтэй хүн гэдгээ үргэлж мэддэг. Гэхдээ өөрийн баялгийн суурийг бүтээхийн тулд өөртөө аль хэдийн байгаа нөөц бололцоонуудаар дамжуулан төрөлхийн авъяас болон цаг хугацааны хамтаар, нэг болон нэгээс дээш тооны Баялаг Бүтээгчидтэй харилцаа холбоогоо өсгөх нь чухал. Өөрийн гал халуун хүсэл эрмэлзэл сонирхолынхоо дагуу тохирсон салбар дээрээ нэр хүнд, сүлжээгээ хөгжүүлэхийн тулд илүү төвлөрч ажиллах нь маш чухал.

## 2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ

Дэмжигчид өөрийн сонирхдог салбар дээрээ хамгийн өндөр хувь нэмэр оруулах магадлалтай болон бодитоор Баялаг Бүтээгчдийг сонгож цаг хугацаа болон авъяас билгээ хөгжүүлж өгвөл илүү үр өгөөжтэй. Тэр нь юу гэвэл, та тэдэнтэй илүү цаг зориулж, өөрийн юу хийж чаддагаа маш тодорхой харуулахаас гадна, тэдэнд юугаараа таны хүч чадал гарч ирэхийг тодруулж, тэднийг сул тал нь юундаа байгаад өөрийн тань авъяас чадвар ашиглагдаж болохыг харуулаад үнэ цэнэ муутай үйл ажиллагаануудыг бууруулахад нь байрлуулж өгөх.

## 3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ

Үнэ цэнэтэй бүтээл, үйл ажиллагааг бий болгохын тулд та өөрийн танил харилцааг илүү хүчтэй хөгжүүлж, тантай ажиллах баг хамт олны тоглолтыг итгэл бий болгож, тууштай ажиллахад нь нөлөөлж өгөх нь таны үнэ цэнэ бүтээх орон зайд хамгийн чухал 2 алхамууд юм.

## 4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ

Таны хувьд, үнэ цэнэ гэж юу хэлэх вэ гэвэл таны хүмүүстэй харилцаа гээд ойлгочих. Хамгийн чухал нь өөрийн баг болон Баялаг Бүтээгчтэйгээ бий болгох тэр харилцаа. Үүнийгээ маш сайн эзэмш. Үүнийг эзэмшээгүй бол, та хэр сайн байна уу хамаа байхгүй, таны баялгийн хэмжээ хязгаартай.

## 5. СОЛИЛЦОО

Таны үнэ цэнэ чинь хүмүүстэй харилцах харилцаа бол та яаж үүнийгээ солилцоонд оруулна гэсэн үг вэ? Өөрийнхөө цаг, мэдлэг, нөөц бололцоогоор дамжуулж сууриа тавиад, өрсөлдөх чадвартай чадварлаг болоод үнэнч баг хамт олны хүчээр та үнэнч багийг бүрдүүлнэ.

## 6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ

Маш олон Дэмжигчид цалингаас илүү юу ч байхгүй нөхцөлд байсан ч маш гайхалтай үнэ цэнэтэй дотны харилцаа бий болгож чаддагаараа ялгардаг. Баялгийн Бүтээгчидтэй хамтран хийж бүтээж буй харилцаандаа бий болгож буй бэлэн мөнгөний урсгалаа баталгаажуулж ав. Олон нийтийн харилцаагаараа дамжуулаад, хүн ажилд авахтай уялдуулаад, маш олон Бүтээгчдийн бүтээлч ажлуудаар дамжуулж франчэйз үүсгээд мастер болох аль нь ч бай, санхүүгийн зөв үнэ цэнэтэй эх үүсвэрийн аюулгүй байдлыг хангах замаар бэлэн мөнгөө баталгаажуулаарай.

# DEAL MAKER - ГЭРЭЭЧ

ЗӨВ ХҮНТЭЙГЭЭ ЗӨВ ЦАГТАА ХАРИЛЦАГЧ

## ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| DEAL MAKER - ГЭРЭЭЧ  |                     |                |
|----------------------|---------------------|----------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК | БОДЛЫН ДИНАМИК |
| БЛЭЙЗ/ТЕМПО          | ГАДАГШАА ТӨВТЭЙ     | ДОТООД МЭДРЭМЖ |

**Давуу тал:** Гадагшаа тэмүүлэлтэй, энтертэйн хийх дуртай, хүрэхэд ойрхон, бусдыг сонсдог, бусадтай байнга харилцаатай, боломжийг хурдан олж хардаг, байнга ярилцаж хэлэлцдэг

**Сул тал:** Тодорхой үр дүн гаргахын тулд бүтэц баримжаа шаардлагатай, маш амархан санаанд нь нийцдэг, жаахан сахилга бат муутай, бусдын үзэл бодол санаа онооноос болж маш амархан сатаардаг, өөрийнхөө хэн гэдгийг тодорхой хэлж мэддэггүй

**Амжилтууд:** Бусадтай хэзээ л бол хэзээ холбогдоход бэлэн эрх чөлөөтэй байдгаараа гаргууд. Гэрээчид маш олон төрлийн сонирхолтой юмс хэрэгтэй бас байнгын харилцаа холбоо маш чухал, тодорхой чиглэл,



тоглолтын дүрэм. Тэд бусдаас их урам авч, хүмүүсийг хооронд нь холбохдоо их дуртай.

**Уналтууд:** Тодорхой баримжаа чиглэл байхгүй бол Гэрээчид маш амархан төөрдөг эсвэл ямар замаар цаашаагаа урагшлахаа мэддэггүй. Тэд бусдад байнга туслах гэж завгүй байдаг ч өөрийгөө хаясан байдгаа мэддэггүй. Тэдний хийж байгаа нь ил харагдахгүй, оролцоо нь бодит харагдахгүй болоход тэд юмны ардуур нуугддаг.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Нөөц бололцоо эсвэл материал цуглуулахдаа сайн, ганцаарчилж хүмүүстэй ярилцахдаа сайн, бүх хүмүүсийг халамжилж тордохдоо сайн, үйлчилгээн дээр тулгуурласан манлайлал лидершип хийдэг, дүрд орж тоглох замаар суралцдаг, гараа дүрж үйлдэл хийхдээ сайн суралцдаг, хүмүүстэйгээ ганцаарчилж харилцдаг.

**Баг доторх муу дүр:** Системчилсэн төлөвлөгөө гаргах, нарийн хэмжээ тооцоо гаргах, шинэ санаа эсвэл төлөвлөгөө гаргах, олон нийтийн өмнө гарах, үйлдэл дээр тулгуурласан манлайлал хийх, дүрсээр эсвэл илтгэл тавих замаар харилцаандаа муу.

**Амьдралын шилдэг дүр:** Сүлжээ нетворк хийх, хэлэлцээр хийх, хамтран ажиллах, зах зээлийн судалгаа хийх, энх тайвныг бүрдүүлэх, зөрчилдөөнийг шийдэх, албан ёсны харилцаа өрнүүлэх

**Амьдралын муу дүр:** Санхүүгийн нарийн тооцоо анализ, систем дизайн, хатуужил, инноваци шинэ санаачлага, төсөл удирдах, бүтээгдэхүүн дизайн, нарийвчилсан репорт тооцоо

**Үлгэр жишээ авах Гэрээчид:** Доналд Трамп (АНУ ерөнхийлөгч), Хэнри Кравис (Kohlberg Kravis Roberts), Масаёоши Сон (Softbank), Руперт Мурдок (News Corp), Роман Амбрамович (Chelsea Football Club)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Гэрээчид бол хамгийн шилдэг энх тайвныг бүрдүүлэгчид, бүх хүнийг сэтгэл амар хангалуун байдлыг үлдээдэг. Тэднийг гадагшаа гараад танихгүй хүмүүстэй холбогдоод дуудлага хийнэ гэж бүү найд, учир нь тэд өөрсдийн мэддэг таньдаг хүмүүстэйгээ л харилцаагаа өрнүүлж хөгжүүлэхдээ илүү анхаардаг. Гэрээчидтэй ажиллахын тулд тэдэнтэй харилцах харилцаагаа хүндэлж, баг дотроо халамжилж, юм эвгүй болох үед тэд байдлыг зөөллөж, тайвшруулж чаддаг.

Одод тэнгэрт байдаг бол, Гэрээчид газарт чихээ наадаг. Цагийн мэдрэмжээ ашиглаж үнэ цэнэ бүтээдэг боловч бүтээлч сэтгэлгээгээр биш, Гэрээчид яг одоо цагтаа амьдардаг. Доналд Трампийн хэлснээр, “Би өнгөрсөн цаг хугацаанаасаа суралцаж, ирээдүйгээ

бүтээхэд төвлөрдөг боловч, би хамаг анхаарлаа одоо өрнөж байгаа үйл явдал дээр л тулгуурладаг. Энд л хамаг сонирхолтой юм өрнөдөг.”

Бүх профайлуудын дундаас, Гэрээчид эргэн тойрныхоо хүмүүс тэдний нөхцөл байдал дээр л илүү тулгуурладаг. Оддын үнэ цэнэ өсөөд, нэр хүнд өсөөд ирэх тусмаа хүмүүст олдохоо больдог бол, Гэрээчийн үнэ цэнэ өсөх тусам хүмүүстэйгээ илүү ойрхон харилцаатай, хэзээ ч холбогдох боломжтой ажилладаг. Тэд ихэвчлэн утсаар хамаг ажлаа амжуулдаг, гадуур дотуур хөдөлгөөнтэй явах зууртаа ажлаа амжуулдаг. Тэд өөрсдийн эргэн тойронд байдаг хүмүүсийн харилцаан дээр тулгуурлаж үнэ цэнээ босгодог. Гэрээ хийгдээд дуусахаар тэдний үнэ цэнэ үүнд хамааралтай бүх хүмүүст баялаг харилцаагаар шинэ үнэ цэнэ бий болгоход өрнүүлэхэд хэрэглэгддэг.

Амжилттай яваа Гэрээчид өөрсдийн эргэн тойронд байгаа хүмүүсээ өөрийн сонирхол шаардлагад тааруулж өөрчилдөггүй, харин өөрсдийгөө тэдний нөхцөл байдалд нь уусгах замаар, сонсох, суралцсанахаа дараа тэд үйлдэл хийхийг чухалчилдаг. Холливудын Давид Геффен ч бай, Нью Йоркийн үл хөдлөх хөрөнгийн Доналд Трамп ч бай, Медиад хүчээ авсан Руперт Мурдок ч бай хамаагүй, амжилттай яваа бүх Гэрээчид нэг л салбар сонгож аваад, тэр зах зээл дээрээ хамгийн сайн гэрээг татаж, хамгийн хүчтэй хүмүүсийн харилцаан дээр тулгуурлаж хүчээ авдаг. Амжилттай яваа Гэрээчдийг дурьдвал, Доналд Трамп, Давид Геффен, Масаёоши Сон, Хенри Кравис, Руперт Мурдок гэх мэт.

## АРИЛЖААНЫ УРЛАГ

Мэдрэмжийн динамиктайгаараа, Гэрээчид хариу үйлдэл хийж, тухайн зөв боломжин дээр үйлдэл хийж амждаг. Доод баруун талын өнцөгт Баялгийн Динамикийн дөрвөлжинд байрладаг хүмүүс хаа явсан газраа хүмүүстэй л харилцах дуртай. Гэрээчид бас хаагуур Одод харагдаж байна эсвэл хаагуур шинэ бараа бүтээгдэхүүн гарч ирээд тэдний эргэн тойронд боломж болж байна тэр л газар өөрсдийн орон зайгаа илэрхийлдэг.

Бусад хүмүүс харилцаагаа тасалж гүүр барьдаг бол, Гэрээчид гүүрээ шатааж харилцаагаа барьдаг. Эцсийн эцэст хэрэв та өөрөө гүүр нь байж чадах юм бол, хэнд гүүр хэрэгтэй гэж? Гэрээчид хүчтэй харилцаа холбоог барьдаг хүмүүс, харилцаагаараа дамжуулж яаж үнэ цэнийг бүрдүүлэх, яаж танил хүн болгон, танилцсан бүх хүмүүсээрээ дамжуулж үнэ цэнэ бий болгох аргаа мэддэг хүмүүс.

# ХООЛОНД ОРЦГООЁ

Гэрээчид арилжаа наймааны гэрээнийхээ ялгааг маш сайн таньж чаддаг. Арилжаачид гэрээнийхээ тоог олшруулж тархацыг нь хянадаг бол, Гэрээчид арилжаагаа бүрэн хяналтандаа оруулж байж үр дүнгээ өөртөө татдаг. Үүний үр дүнд, Гэрээчид нэг л гэрээн дээрээс тэрбумыг босгох хэмжээндээ хүргэж чадах тохиолдол ч бий. Гэрээчдийн төрөлхийн харилцааны чадвар ийм нөхцөл байдалд ороход нь хүчтэй нөлөөлдөг, энэ чадварыг гялалзуулахын тулд, тэд нөлөөтэй хүмүүсийн өмнө гарах хэрэгцээтэй. Тэд хүснэгт харж гэрээ хэлэлцээр хийхээс илүүгээр салат идэж хоол захиалах зууртаа илүү үнэ цэнэтэй болохоо байнга харуулж чаддаг.

Гэрээчид төрөлхийн харилцаж, нөлөөлж, гэрээ хэлэлцээр хийх авъяас чадвартай. Тэдэнд цагийг зохицуулж мэдрэх агуу чадамж бий. Үүнийхээ ачаар тэд өөрсдийн гаргасан амжилтынхаа амтанд маш хурдан сагсуурах аюултай, түрүүчийн гэрээнээсээ илүү том гэрээг хайж хөдөлдөг. Энэ хэв маяг нь Гэрээчдийн хийсэн сайн үйлийг үгүйсгэж, нэг том гэрээг ахиулж хийх гэсэн шуналаасаа болж шаталтанд өртөх аюулд өртдөг.

## ГЭРЭЭЧДИЙН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА

Гэрээчид хүнтэй харилцах одонд төрсөн, хүмүүсийн хүн, гэвч тэд Оддыг бодвол хувийн амьдралаа илүү

нандигнадаг учир нэг хүнтэй нэг цаг үед харилцахыг чухалчилдаг. Гэрээчдийг төлөвлөгөөний дагуу ажиллана гэж бүү найд, тэднийг уулзалтанд яваад ирэхээрээ огт өөр үр дүн гаргаад орж ирэх магадлалтай, гэхдээ түрүүчийн төсөөлж байснаасаа хавьгүй дээр ярих сэдэвтэй орж ирнэ гэж бод. Гэрээчид тогтмол харилцаа холбоо үүсгэж, чихээ газар тавьж, юу болж өрнөж байгааг сонсож, бусдаас тусгаарлагдахгүйгээр, бас хэт олон хүнтэй биш, бас ганцаараа оффист үлдэх нөхцөлгүйгээр орчин бүрдүүл.

## **ГЭРЭЭЧДИЙН ХАРИЛЦААГАА ЗОХИЦУУЛАХ БАЙДАЛ**

Гэрээчид харилцааны бүх талыг сонсож, стерео сонсож чаддаг. Японы Масаёоши Сон Америкийн хамгийн том интернет брэндүүдтэй гэрээ хийж, Америкийн интернетийн компанид ч, Японы хэрэглэгчдэд ч ашигтай хэрэгтэй гэрээ хийж чадсан. Тэнцэтгэлийг бүх талууд ашигтай өсөлтөнд ороод ирэх үед, Гэрээчдийн тухайн үед хэлээгүй атлаа үр өгөөж нь ил болдог талбар амьдарч эхэлсэн. Доналд Трампийн хэлснээр “Гэрээ хийнэ гэдэг бол урлаг, шинжлэх ухаан биш. Маш чухал цаг үеүдэд юу хэлж ярьж, байнгын харилцаа өрнүүлж, байнгын хэлэлцээр хийж, чихээ дэлдийлгэж сонсож, бусдаас хол тусгаарлагдаад явчихгүй, заримдаа юу ч хэлэхгүй байж байсныхаа ачаар хичнээн олон саяын ашигтай гэрээг хийж чаддаг”

## ГЭРЭЭЧИД ЭНЕРГИЙН УРГСАЛДАА ОРОХ НЬ

Бүх төрлийн спортын одууд, кино одууд, рок од, тэдэнд хувийн агентлаг, тэдний гэрээг хийж зохицуулж тэдний өмнөөс төлөөлөн гэрээ хэлэлцээр хийж арын чухал ажлыг зохицуулдаг. Гэрээчид тэдний хүчтэй брэнд эсвэл бараа бүтээгдэхүүний талаар хэний ч өмнө ярьж хэлэхэд бэлэн байж байгаад түүгээрээ өөрийн энергийн урсгал ид шидийг бүтээдэг. Тэд бусдад хэрэгцээтэй энерги цаг хугацааг тохируулж зөв гэрээний арилжаа харилцааг зохицуулж, нэг чухал юм нь гэвэл Гэрээчид өөр дээрээ гол анхаарлыг төвлөрүүлдэггүй. Гэрээчид өөрсдийн төсөл эсвэл хийж байгаа ажил үйлдээ эсвэл дэмжлэг туслалцаа авахдаа эсвэл тэдний хамааралтай ажил оролцохдоо тэд өөрсдийн зүрх сэтгэл хүсэл тэмүүллээ баг хамт олныг төлөөлж илэрхийлж чаддаг, яг ийм үедээ тэд гялалздаг.

# DEAL MAKER - ГЭРЭЭЧ

---

РУПЕРТ МУРДОК

## “ДАВЖ СЭТГЭЖ, ИЛҮҮ ТОГЛОЖ, ИЛҮҮ АРГА УХААН”

**М**урдок өөрийн глобал медиа хаант улсаа зөвхөн ганцхан Австралийн Алэлэйдийн нэг сонингоос л эхэлсэн, 54 жилийн өмнө. Өнөөдөр Мэдээллийн Корпораци Австралийн , Нью Иоркийн, Лондонгийн хувьцааны зах зээлийн жагсаалтанд орж, дэлхийн хамгийн том медиа болж, 2020 оныхоор 16.3 тэрбум ам доллар болсон байна.





Мурдок Алэлэйд Мэдээг Ноён Кэйт Мурдок ааваасаа 1952 онд нас барахад нь өвлөн авсан бөгөөд Мурдок өөрөө тухайн үед 21хэн настай байжээ. Эртнээс тэрээр бизнес эхлэхээс илүүтэйгээр, худалдан авах нь ашигтай гэж боддог байлаа хэмээхдээ, “Шинээр бизнесийн гараа хийнэ гэдэг бол тэр чигээрээ эрсдэл, би тэрэнд нэг л итгэдэггүй, эргэлздэг байсан болоод л тэр байх” гэж хэлсэн нь бий.

Механикиуд систем дээрээ ажиллаж байхад, Гэрээчид өөрсдийн сүлжээг ашиглаж сонголтоо өргөжүүлдэг. Энэ л гал халуун хүсэл эрмэлзлээсээ болж зах зээлийн шинэ боломжууд тэдний анхаарлыг татдаг. 29 настайгаасаа эхлээд л Мурдок худалдан авах давалгаанд орсон. Английн зах зээлийн боломжийг таниад, World News (Дэлхийн Мэдээ), Sun (Нар), 1981 онд Times (Цаг үе) -ийг худалдан авч, өөрийн бэлэн мөнгөний урсгалыг мэдээллийн сувгуудын гарчигнаас, ТВ-ийн нетворк, Sky сателет ТВ-үүдийн эх үүсвэрийг тавьсан.

Мурдокийн хүчтэй түрэлт 1980иад оны үед маш олон хямралтай зэрэгцэж орж ирсэн. Эхлээд тэрээр худалдааны нэгдэлийн зөрчилдөөнийг даван гарч, дараа нь 1990 оны хямралын үеийн өөрийнх нь өр ширийг зохицуулахын тулд яаралтай зохицуулалт хийх асуудалтай нүүр тулж байлаа. Тэрээр өөрийн энергийн урсгалтай тулалдаж, зохицуулахын ялдамд, муухан зах зээлийн орчинд өрсөлдөгч BSBтэй хавсарч, Английн сателет ТВийн зах зээлийг даван туулахад BSkyB хэв маяг руу шилжиж ашигласан. Түүний энэ үйлдлүүд Sunday болон Times-ийн хянан найруулагч Андрю

Нэйлийг Мурдок руу залгаж, “Магадгүй хамгийн бүтээлч атлаа, Дэлхийн хамгийн зоригтойгоороо гэрээч болж байна.” гэж хэлүүлж байсан үе бий.

News Corporation



Бэлэн мөнгө, өр зээлийнхээ хооронд зохицуулалт хийх чадал дээрээ тулгуурлаж өөрийн үнэт хөрөнгөө босгож байсан Мурдок яг энэ аргачлалаа АНУ, 1976 онд New York Post худалдаж авахад, цаашилбал 1980 онд Fox Studios, Metromedia TV станцийн 7-г нь эзэмшихэд ашигласан. АНУ-ын хуулийн дагуу борлуулалтаа улам батжуулахын тулд тэрээр 1985 онд АНУ-гийн иргэн болсон.

Хэвлэлийн талбарт тэргүүлж, сателите ТВ-г тэргүүлж, Мурдок хаана л сайн солилцоо үүсгэж болох боломж байгааг харж хөдөлгөөнөө үргэлжлүүлсээр байв. Сурвалжлагчид түүний энэ аргачлалын талаар медиа

“алтны голууд” болгон сонингуудаар гарч байсан үгний талаар тодруулан асуухад тэрээр, “Заримдаа гол хатаж ширгэдэг” хэмээн хариулжээ.

Мурдок өөрийн анхаарлаа интернет, онлайн нетворк сүлжээ рүү төвлөрүүлж хөгжүүлж эхэлсэн. 2005 онд MySpace-ийг 590 сая амд доллараар худалдан авч, онлайн тоглоомын IGN-ийг 650 саяар, DirectTV-н хувьцааг 6 тэрбум доллараар авч эзэмшсэн. Мурдокийн хувьд энэ бүхэн байгалиасаа заяагдсан прогресс байв, “Интернет бол маш олон хүмүүст маш олон сонголтуудыг олгоно л гэсэн үг. Бидний хийж буй бүх юмс ердөө л хүмүүст илүү их боломж олгоход л зориулагдсан.”

Гэрээч 20 тэрбумийнхаа эд хөрөнгө, эзэнт гүрнээ 750 компанид, 50 улс оронд байршуулчихаад тэр нарийн ширийн олон юманд нь баригдахгүйгээр хэрхэн удирдан залдаг гэж бодож байна? Гэрээчдэд их хэмжээний бичиг цаас ерөөсөө хэрэг болдоггүй. Мурдок энийгээ тайлбарлахдаа, “Бид 7 хоног бүрийн репорттой, товчхон харж болдог репортууд - үүнд ашиг, алдагдалыг бараг бүх дотоодын салбарууд дээр нь гаргаж үзүүлдэг. Манай санхүүгийнхэн энэ бүхнийг гаргаж харуулдаг. Энийг би анхны өдрөөсөө эхлээд л бий болгож дадсан, үзэг, бэхээр тэмдэглэхээс авахуулаад илүү цаг, бүх нарийн ширийн юмсыг үзүүлдэг, ганцхан цаасан дээр л бүх юм харагдана.”

Өнөөдөр New Corporation-ийн үйл ажиллагаа HarperColling Publishers, BSKyB, News International, 20th Century Fox, Fox TV, Star TV гээд бүгдийг нь хамарч байна. 2005 оны 6.7 тэрбум байсан үнэт хөрөнгө, Австралийн хамгийн баян Америкт амьдардаг хүн

болгож, 75 нас хүрсэн ч тэрээр тоглодог тоглолтоо үргэлжлүүлсээр л байна. The Bulletin -д өгсөн ярилцлагандаа тэрээр юмыг хэрхэн харах өнцөгийнхөө ялгааны талаар асуухад “Би ирээдүйг илүү сайн хардаг л болмоор байна.” гэж хэлжээ.

# DEAL MAKER - ГЭРЭЭЧ

---

## ДОНАЛД ТРАМП

### “ДОНАЛД”

**Г**эрээчид өөрийн хийсэн арилжаа гэрээгээрээ юу юунаас ч илүү их юм ярьж илэрхийлдэг. Трамп “Трамп брэнд” (өөрийн үндсэн баялаг)-ийг Бүтээгч Марк Буртнеттэд өөрийн хит тв шоу “The Apprentice” талархал илэрхийлсэн. Трампийн хамгийн анхны том арилжаа бол 1974 онд 28 настайдаа, арилжаа наймаа хийнэ гэдэг бол танд хэр их хэмжээний хөрөнгө байгаадаа биш, хэр хэмжээний хөрөнгийг тоо хооронд нь холбож босгож чадах вэ гэдгийг харуулах жишээ болж чадсан.

Трамп Нью Йорк хотын татварын албанд 15 сая татварын өртэй, Penn Central Railroad-ийн эзэмшилд байдаг хоосон зочид буудал олсон байна. Трамп үүнийг 12 саяар худалдаж аваад хотын татварын албанд хэсэгчилсэн татварын төлбөрийг бэлэн мөнгөөр олгохоор ятгаад, нөгөө хэсгийг нь хувьцаагаар төлье гэж тохироод, цаашилбал томоохон зочид буудлын үйл ажиллагаа зохицуулах хүн олоод, банкнаас 80 сая амд долларын зээл олгож өгөөч хэмээн ятгав.

Өөрийн гэсэн багахан мөнгөтэй ч, өөрийн цаг хөдөлмөрийг хангалттай сайн зориулаад ирэх 2

жилийн хугацаанд яг энэ гэрээн дээрээ өөрөө тулж ажиллалаа. Удалгүй тэрээр энэ худалдан авалтаа амжилтанд хүргэж, Bowery Savings Bank урьдчилгаа мөнгийг гаргаж, Hyatt зочид буудлыг Grand Hyatt нэрээр нээлтээ хийж, Трамгийн үл хөдлөх хөрөнгийн анхны карьер эхэлсэн.



Трамгийн эцэг нь Брүүклинд амжилттай үл хөдлөх хөрөнгийн хөгжүүлэгч, 1975 онд Бизнесийн 7 хоногийн мэдээнд Трамп гэр бүлийн үнэт хөрөнгийг 100 сая ам доллараар үнэлсэн байдаг. Трамп аавынхаа сүүдрээс гарч, Манхаттан хавьд үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээл дээр төвлөрч ажиллах болов. Ирэх 15 жилийн туршид тэрээр Нью Йорк хотод Трамп Цамхагаа барьж, Wollman мөсөн гулгуурын талбай барьж, Атлантик хотор цуврал казино бариулж өөрийнхөө нэр хүндийг өсгөж чадлаа. Ихэнх Гэрээчдийн нэгэн адилаар өөрийн арилжаа гэрээ хэлэлцээрийнхээ

асуудал дээр анхаарлаа төвлөрүүлж, бусдыг нь бусдад даатган төлөөлүүлж ажиллуулах явцаа тэрээр хэлэхдээ, “Би барилгын талбай дээр очих болгондоо, илүү их мөнгө хийдэг. Манай аав надад, чи ширээний цаанаас мөнгө хийнэ гэж байхгүй. гэж хэлдэг байсан юм” гэж хэлжээ.

1980аад оны сүүлээр банкууд Трампд мөнгө зээлэхэд дуртайяа эгнэдэг болов. Трамгийн хуулийн зөвлөх хэлэхдээ, “Хэрэв Трампд 60 сая ам долларын хэрэг гарлаа гэвэл, банкууд 80 сая ам доллар төлөхөд бэлэн, төсөл нь өөрөө 80 сая ам доллар хүрэхгүй байсан ч хамаагүй.” Трамп Плаза зочид буудлыг 1986 оны хувьцааны зах зээлийн хямрал нүүрлэснээс 4 сарын дараа 407.5 сая ам доллараар худалдаж авсан, банкны энэ нөхцөлүүдийг хавсаргаад 425 сая ам доллар зээлээд, энэ төслийг биежүүлсэн. Трамп зээлийнхээ эсрэг хувийн баталгаа өгөөд үүнийг хийсэн. Гэтэл түүний эцэг нь хэзээ ч ийм зарчмыг зөвлөдөггүй байсан. 1989 онд Forbes сэтгүүл Трамгийг 1.7 тэрбум ам долларын үнэт хөрөнгөтэй хүн гэж тодорхойлж, энэ бүхний ард тэрээр өөрийн хамаг эд хөрөнгөө солилцоонд оруулсан тул өрийн төлбөр сүлжээнд автаад ар талдаа хүндрэлд орсон, удахгүй улам хүндрэх нөхцөл бүрдсэн байв. Бүүр тодруулж хэлбэл, Трамп анхаарлаа төвлөрүүлж чадахаа больж, гэрээ арилжаа хийхдээ цагаа зориулах бус, брэндээ өсгөх дээрээ хүчин зүтгэл гаргадаг боллоо. 1990 онд үл хөдлөх хөрөнгийн салбарт аюул нүүрлэж, Трамгийг хүнд нөхцөлд орууллаа.

Трамп гэхдээ зах зээлийг буруутгасангүй, өөрийнх нь анхаарал өөр газар төвлөрч байсандаа өөрийгөө

буруутгаж байсан. “80аад оны сүүлээр би анхаарал төвлөрөө алдаж эхэлсэн. Би хувцас хайгаагүй атлаа Европ руу нисэж, загварын шоу үзэж явсан. Тэгээд л үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээл хямралд орсон. Би тэрбум тэрбумаар нь өртэй болж, яг бодит тоо нь 9.2 тэрбум хүрчихээд байна.” Шинэ зуун эхлэхэд, Трамп казино бизнесүүдийг нь ахалж явуулдаг шилдэг 3 гүйцэтгэх захиралаа нисдэг тэрэгний осолд харамсалтайгаар алдаж улам хүндрэлтэй нөхцөл бүрдсэн байна. Хэвлэлийнхэн хажуугаар нь Трампийн гэр бүлийн хүн Иванатай болж буй маргаан, нууц амраг Марла Мэплес-тай болж буй шуугиан бүхнийг хэвлэн нийтэлж, түүний хичнээн олон тэрбумын өр ширний талаар сенсаац явагдаж байв. Трамп дөнгөж 1 тэрбумын зардалаар Трамп Таж Махал Казино байгуулаад, хэдхэн сарын дотор 41 сая ам долларын барьцаа мөнгийг өөр нэг казиногийн асуудалд хэдхэн сарын дотор босгох боломжгүй болсон байв. Түүний банкирууд 56 сая ам долларын яаралтай зээлийг олгох боломж олгоод 2.7 тэрбумийн өрийг 3 казиногийн аюулгүй байдлыг хангах нөхцөлтэйгөөр тохиров. Трамп тавьсан энэ зөвшөөрөл, үйл ажиллагаагаа зохицуулахад хариуцлага хүлээлгээд, түүний энергийн урсгалаас нь гаргасан байлаа.

3 тэрбум орчим бизнесийн өр зээлийнхээ хажуугаар, 900 сая ам доллар орчим хувийн баталгаатай Трамп өөрийнх нь хэлснээр Citibank-тай шөнийн 3 цагт уулзахад л бэлэн байв. Тэрээр хэлэхдээ, “Энэ бол миний хамгийн доошоо орсон цэг. Тэнд 30 банкирууд том ширээ тойрч суугаад, би Япон банкиртэй ярилцаад, дараа нь Австралийн банкиртай



ярилцаад, хамгийн сүүлд нь аль улсын ч билээ би санахгүй байна, өөр нэг улсын банкиртай ярьж байснаа санаж байна.”

Трапмийн зовлон олон нийтэд ил болж харагдав. 1990 од Жерсэй Рекордын сурвалжлагч Майк Келли бичихдээ, “Хэрэв бидэнд өрний шорон гэж байдаг бол Трамп бүүр гянданд хоригдох байсан.” гэж хэлээд “Доналд Трамп бол гуравдагч орны үндэстэн иргэн.” Трамп өөрийн эзэмшил, үнэт хөрөнгөө биш юмаа гэхэд өр зээлийнхээ арилжаа гэрээг илүү хяналттай болгохын тулд өөрийн анхаарлаа төвлөрүүлж эхлэв. 1995 онд гэхэд тэр оролдлогоо хийсээр сүүлд нь хэлэхдээ, “1995 он хүртэл хэрэв би амьдраад ихэнх үл хөдлөх хөрөнгөө хяналтандаа аваад учраа олчихож чадвал, дараа нь үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээл буцаад сэргэнэ байх гэж би мэдэж байсан. Тэрнийхээ дагуу ч би хийж чадлаа. Үл хөдлөхийн зах зээл ч сэргээд ирлээ.” Хэвлэлийнхэн түүний араас хөөцөлдөж, банкнууд түүнийг зогсоо зайгүй ажиглаж, эхнэр нь түүнээс салж, Трамп энэ бүхний хажуугаар өрнийхөө хэмжээг бууруулж чадсан. 1995 онд казиногоо хувьцааны зах зээл рүү оруулж 2 тэрбумыг босгож, үүгээрээ өргүй болох боломжоо бүрдүүллээ. 1997 онд Трамп буцаж тэрбумтан боллоо. Энэ цаг үеэ эргэн хараад туршлагаа хуваалцахдаа, “Би тэнэг байсан, гэхдээ би азтай тэнэг л байсан” гэж хэлжээ.

Ирэх 8 жилийн туршид, Трамп өөрийн нэр хүндийг буцаан сэргээж, Нью Йоркийн үл хөдлөх хөрөнгийн зах зээлд байр сууриа олж аваад, арилжаа наймаанийхаа гэрээнд илүү төвлөрч ажиллаж сурлаа. Ямар ч компьютер, имэйлгүйгээр Трамп байнга л утсан

дээр ажилладаг байв. “Миний утас байнга завгүй, бүүр амжихгүй учраас би 2 ч гүйцэтгэх туслахын хамтаар, тэд хэзээ ч зогсох завгүй ажиллаж байна. Тэд надгүйгээр ганцаараа зохицуулж чадна, ихэнх тохиолдолд, 1250 дуудлагыг 7 хоногт зохицуулдаг... миний амьдрал тэр чигээрээ том гэрээ хэлэлцээрийн ертөнц.” Хүмүүсийг сайн ойлгохын тулд, Трамп сэтгэлзүйн талаар сайн судалдаг, “Миний хувьд Карл Юунгийн бичсэнийг уншаад эхлэхэд яг л зөв газар руугаа чиглэж байгаа нь мэдэгдэж эхэлсэн. Хэрэв хэн нэгэн хүн бизнесийн сургуульд сураад сэтгэлзүй судалвал санхүүгийн амжилтанд хүрэхэд үнэхээр хэрэгтэй байдаг гэж хэлсэн бол би итгэхгүй л байх байлаа.” Трамп өөрийнхөө эргэн тойрны хүмүүстэй харилцах, ойлгох чадвараа “Хүнийг харах, унших аргачлал” гэдэгтэй зүйрлүүлж хэлсэн нь бий.



Шинэ эрин зуунд, Трамп руу Марк Бурнет орж ирлээ, тэд 2004 онд “Survivor” буюу “Амь Тэмцэгч” реалити цуврал шоу гаргаж, түүгээрээ Трамп өөрийн

брэндийг дахин сэргээх боломж нь бүрдэж эхэлсэн. Ирэх 2 жилийн туршид “The Apprentice” ТВ шоуныхаа цуврал амжилтын ард, Трампийн нэр хүнд номонд бичигдэж, илтгэл дээр тавигдаж, ток шоунд оролцох боломжууд руу улам түлхүү орж ирлээ. Трапм өөрийн брэндээрээ олон саяыг татаж солилцоонд оруулахынхаа ялдамд, арилжааны гэрээ наймаагаараа тэрбум тэрбумаар нь олж, алдах харилцаануудыг бий болгосоор ирсэн. Бид энэ зуурт, түүний туршлагаас хараад суралцах давуу талыг эзэмшиж байна. Трапм тэрбумтангууд, тэр дундаа Карнеги, Гетти гээд агуу амжилтын философийн замаар бичиж ярьж, түүний бичсэн “Хэрхэн баяжих нь” номондоо маш олон төрлийн эрдэнэсийг тухайлбал, “Хаалгаа нээлттэй байлга.”, “Заавал 2 тал хоёулаа ялах нөхцөлтэйгээр хамтран ажилла.”, “Өөрийн хамгаалалтаа буулга, гэхдээ мэдээж зорилготойгоор” “Тэдний зоригийг та барьж чадвал, тэдний зүрх сэтгэл, оюун санаа дагах болно.” гэх мэтчилэн асар баялаг үнэ цэнэтэй зөвлөмжүүдийг энтрепренёруудтай хуваалцсан.

2020 оны байдлаар Доналт Трамп АНУ-ийн ерөнхийлөгч, аливаа улс төр болон бизнесийн дүр төрхүүд хэзээ ч ижил түвшинд, ижил дүр төрхийг шаарддаггүй. Бид таныг энэ хүний амжилт, алдааны туршлагаас авахыгаа аваад, хаяхыгаа хаяна гэдэгт найдаж байна.

# DEAL MAKER - ГЭРЭЭЧ

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Таны баялаг харилцаагаар чинь дамжиж бүтнэ, өндөр түвшингийн чанартай харилцаа байх тусмаа, өндөр түвшингийн ашигтай арилжаа наймааны гэрээг та хийж чадна. 100 доллар хийх гэрээ 1 сая долларын гэрээг хийхэд зориулдаг цагаас бараг л өөрцгүй байж ч болно. Харилцаа холбоо, танилын хүрээгээ хөгжүүлэх нь чухал ч өөрийнхөө ямар түвшинд тоглохоо сонгож төлөвлө. Өөрийгөө тэр түвшингийн танилууд, санхүүгийн түвшинд нь дүйцүүлж зэрэгцэх түвшинд хөгжүүлээд ав. Эндээс баялгийн эх үүсвэр эхэлнэ.

## 2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ

Та гэрээ хэлэлцээр харилцаандаа зориулдаг, сонголтын цагаа аль болох бууруулах тал дээр ажиллах нь зүйтэй. Зөв хүмүүсийг болоод гэрээ хэлэлцээгээ зохицуулахад гаргадаг цагаа хэмжиж чанаржуул. Гэрээчийн хувьд зах зээлээ сонгох, сүлжээгээ зөв сонгох нь чухал. Үнэ цэнэ зөрчилдөөнтэй зах зээл дээр, чадвартай сайн худалдан авагчыг, борлуулагчыг уулзуулахын үнэ цэнийг сайн өсгө. Та өөрийн тоглож буй тоглолтын дүрмийг, гарын дор байгаа боломжуудыг зөв цуглуулаад, ажлаа сайн хийж чадвал, танд сайн зөвлөх, сайн чанартай гэрээ хийдэг болоход танд сарын л зай бий.

## 3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ

Чанартай сайн баг бүрдүүлж, ашигтай гэрээ арилжаа хайж, шилдэг арилжаануудыг татаж авахад зориулж түүндээ төвлөр. Бусдыг ятгах, бусдад нөлөөлөх чадвараа хөгжүүлэхэд хөрөнгө оруул. Зах зээлдээ тааруулж өөрийгөө хувирган өөрчил.

## 4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ

Баялаг чинь арилжааны гэрээ хийхэд ч ганц биш, тэр гэрээгээ хэрхэн тогтоож хянаж сурах вэ гэдгээс их шалтгаална. Энэ нь таны эзэмшил гэрээний чинь аль ч тал дээр бий болгосон харилцаагаар болон гэрээний нарийн нөхцөл дээр хуулийн ч, санхүүгийн ч бүрэн хяналт тогтоохоос үүднэ. Та чухал түлхүүр гүүр болно.

## 5. СОЛИЛЦОО

Та өөрийнхөө хийсэн зүйлсээрээ дамжуулж түүх рекордыг татаж байгаа юм, таны хийсэн амжилтаар таны солилцоо үргэлжилнэ, амжилтын түүхээ гаргаагүй үедээ амжилттай хүмүүсийн чадвар, нөөц бололцоогоор дамжуулж өөрийн солилцоог бүрдүүлнэ. Та солилцооны хэмжээ удах тусам танай багийн солилцооны хэмжээнээс шалтгаалж бий болно.

## 6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ

Маш олон төрлийн арилжаа наймааны гэрээ Гэрээчийн гараар орж гарч эргэн тойрны хүмүүс санаж болох боловч Гэрээчид өөрсдөө ч бараг тэрийг санадаггүй. Таны бэлэн мөнгөний урсгал, ашиг энэ гэрээнүүдээс л бүрдэн бий болох ёстой, үүгээрээ та үнэ цэнэ бүтээж байгаа гэдгээ бүү март, бүү дутуу үнэл. Өөрийн хийсэн ажил дээрээ үнэт хөрөнгө босгох хүсэлтэй байж болно, гэхдээ л таны найдвартай аюулгүй орлого чинь гэрээний эхэн болон төгсгөлийн үе шатны ашгаа авах дээр, голд нь гэрээний нөхцөл нэмэлт өгөгдөл дээр илүү төвлөрөл өгч гэрээг баталгаатай болгох явцад гарч ирж болно.

# TRADER - АРИЛЖААЧ

ХЯМД ҮНЭЭР АВААД, ӨНДӨР ҮНЭЭР ЗАРАХ

## ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| TRADER - АРИЛЖААЧ    |                              |                |
|----------------------|------------------------------|----------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК          | БОДЛЫН ДИНАМИК |
| ТЕМПО                | ДОТОГШОО/<br>ГАДАГШАА ТӨВТЭЙ | ДОТООД МЭДРЭМЖ |

**Давуу тал:** Баланс сайтай, ажиглах чадвартай, ул суурьтай, юу шударга вэ гэдгийг сайн мэддэг. Хүнд цаг зориулдаг, гол руу нь орж чаддаг, ихэвчлэн бусдын харахгүй байгаа юмыг харж чаддаг.

**Сул тал:** Үр дүн гаргахын тулд чиглэл хэрэгтэй, шинэ юм хүсэхээсээ илүүтэйгээр одоо байгаа юмандаа сэтгэл ханах шинжтэй, харж байж юманд итгэхийг хүсдэг, ойр зуурийн юманд чиглэлээ алддаг, зорилгоо тодорхой болгохгүй бол төөрчих гээд байдаг нь элбэг.

**Амжилтууд:** Үйлдэл хийх ажил ихтэй үед хамгийн сайнаараа ажилладаг. Арилжаачид шууд гар дүрж

ажилдаа орж, харилцаа үүсгэх дуртай. Тэд удирдлагыг авсан үедээ тухайн цаг хугацаанд нь тохирсон шийдвэрүүд гаргаж чаддаг, ямар нэг хүнд нөхцөл хямралын үед хамгийн сайн манлайлагчид байж чаддаг.

**Уналтууд:** Арилжаачид шинээр юм бүтээх эсвэл огт хоосон цаасан дээр төлөвлөгөө гаргаж чаддаггүй. Тэд өөртөө хэт их ачаалал үүрч, түүнийгээ бусдад хуваарилж бусдаар үр өгөөжтэй түвшинд хийлгэж чадаагүйгээсээ уналтанд орох нь бий. Тэд чиглэлээ тодруулахын тулд хэт их нөөц бололцоо мэдээлэл цуглуулж байж дараа нь зөв шийдвэр гаргах гээд цаг их алддаг.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Багийнхныг нэгдүүлж бүхнийг шударга баланстэй бариулж чаддаг, үйл ажиллагааг хянан ажиглаж, цагийг нь бариулж, үйлдэл дээр тулгуурласан манлайлал хийж чаддаг. Хийж буй ажлаараа дамжуулж суралцдаг, ажиглалт хийж, нэг цаг үед нэг хүнтэй харилцахыг чухалчилдаг.

**Баг доторх муу дүр:** Илтгэл тавих, шинэ санаа гаргах эсвэл төлөвлөгөө гаргах, өөрчлөлт гаргах, үр дүн үйл ажиллагаан дээр тулгуурласан манлайлал хийх, зураг графикаар суралцах, харилцаагаа илтгэлээр эсвэл зургаар илэрхийлэхдээ тааруу.

**Амьдралын шилдэг дүр:** Үйлчлүүлэгчийг тордох, яаралтай түргэний үйлчилгээ, зах зээл арилжааны



талбар, хүний нөөцийн менежмент, багийн хамтын ажиллагаа

**Амьдралын муу дүр:** Дизайн гаргах, стратеги дээр тулгуурласан лидершип, илтгэл тавих, маркетинг, санхүүгийн тооцоо нягтлан бодох, систем дизайн

**Үлгэр жишээ авах Арилжаачид:** Жорж Сорос (Quantum fund), Петер Линч (Fidelity), Жон Темплетон (Templeton Growth Fund), Жим Рожерс (Rogers International Commodities), Нелсон Мандела, Махатма Ганди

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Арилжаачид таны хамгийн шилдэг хэлэлцэн тохирогчид, учир нь тэд бүх юмнаас шударга байдал, зөв балансыг харж чаддаг учраас. Тэд танд хамгийн сайн үнийн саналыг олж ирж чаддаг. Арилжаачид таны баг, зах зээл дээр болж байгаа бүх юмсыг ажиглан сонсож, тэр бүхэнд зохицсон эрх тэгш амар тайван арга замыг хайж байдаг.

Арилжаачид мэдрэмж сайтай учраас үйлчлүүлэгчид үйлчилгээ үзүүлэх болон зах зээлийн судалгаа хийхдээ, бүх юмсын голыг нь олж баланслуулахдаа хамгийн шилдэг нь. Тэд үргэлж яг ид өрнөж байгаа төслийг хүмүүсийг систем арга барилтай нь зохицолдуулаад үр

дүн гаргахдаа сайн. Тэд үл хөдлөх хөрөнгийн борлуулалт худалдаа арилжаа хийж, хүнсний эсвэл барааны зах дээр наймаа хийж, гайгүй үнээр арилжаа тохирох их дуртай.

Тэд байгалиасаа бие даасан шинж чанартай учраас бусад хүмүүс бүх юмаа алдаж сандарч байхад тэд ноён нуруугаа хадгалж чаддаг. Тэдний үнэ цэнэ бусад хүмүүс одоо болж байгаа үйл явдалд живж байхад, тэд юмыг хүлээцтэй харж байгаад зөв цаг болохыг нь хүлээдгээрээ үнэ цэнээ хадгалж чаддаг. Жорж Соросоос хэрэв сүрэг хонинуудтай таарвал дагаж явах уу эсвэл сөрж явах уу гэж асуухад, тэрээр “Би хонин сүргийн эсрэг явахаас их сэрэмжилдэг, учир намайг дайраад гарах аюул бий. Олны урсгал гэдэг тухайн цагийн трэнд юм.” гэж хэлжээ.

Амжилттай Арилжаачид эргэн тойрондоо юу болж байгааг байнга ажиглаж харж байдаг, ингэснээр хэрхэн ярилцах зууртаа эсвэл үйлдэл хийх зууртаа үнэ цэнийг нь хурдан өсгөж болохыг шинжиж суудаг. Тэд юмны ард үлдэхээсээ илүүтэйгээр юмны дунд зогсож яг тухайн үйл явдал дундаа гараа хөдөлгөхдөө гаргууд. Амжилттай Арилжаачид дунд, Жорж Сорос, Петер Линч, Жон Темплетон, Жим Рожерс гээд алдартнууд бий. Лидерүүд дундаас Нелсон Мандела, Махатма Ганди гээд түүхэнд үлдсэн хүмүүс ч бас Арилжаач профайлтай удирдагчид, тэдний үүрэг роль бусдыг хэрхэн дэмжиж, эрх тэгш амар тайван амьдрахад зориулагдсан.

## ХЯМД ХУДАЛДАН АВЧ, ӨНДӨР ҮНЭЭР БОРЛУУЛ

Арилжаачид Баялгийн Динамикийн дөрвөлжингийн суурь хэсэгт байрладаг. Бүтээгчид шиг адилхан Арилжаачид дотроо зарим нь дотогшоо төвтэй, зарим нь илүү гадагшаа төвтэй. Дотогшоо төвтэй Арилжаачид тооцоо хүснэгттэй ажиллаж нарийн ширийн судалгаа хийхдээ дуртай, тэд компьютерийн дэлгэц ширтэж өдрийг зориулахдаа юмыг зохицуулж чаддаг. Гадагшаа төвтэй Арилжаачид хүмүүсийн дунд орж ажиллахыг арай дээрд үздэг. Тэд хүмүүсийн дээш доош мэдрэмжийг сайн мэдэрдэг, юун дээр нь үйлдэл хийх хэрэгтэйг ажиглаж мэдэрч чаддаг.

Арилжаачид үйл явдал өрнөх үед хөдөлж үйлдэл хийх мэдрэмжтэй. Энэ шалтгаанаараа тэд 3 жилийн төлөвлөгөө хийхээс илүүгээр өдөр тутмын үйл ажиллагааг өрнүүлэх ажлыг хариуцах дуртай. Тэд бас тэд хуучирсан улиг болсон төлөвлөгөөг болсон болоогүй дагахаас илүү эргэн тойрныхоо хүмүүсийн нөхцөл байдал, мэдрэмжин дээр тулгуурлаж, юу хийвэл хамгийн чухал гэдгийг хараад өөрийн дараагийн шийдвэрээ гаргадаг.

# ГАЗРЫН ХӨДӨЛГӨӨНИЙГ СОНСОХ НЬ

Бүтээгчид оюун санаа нь тэнгэрт том том юм бодож ярьдаг бол, Арилжаачид газрын хөдөлгөөний сонсох гэсэн юм шиг одоо өрнөж буй бүх юманд чихээ наадаг. Газрын энэ энерги нь тэдний аливаа юманд ул суурьтай хандахад их түлхэц өгдөг. Газраас харах өнцгөөсөө зах зээл өсч байна уу, буурч байна уу хамаагүй, Арилжаачид бусад хүмүүс мөнгө алдаж байхад ч тэр зах зээлд нь тааруулж мөнгө хийж чаддаг хүмүүс. Гэрээчид бараг жилд нэг л том гэрээ хийх шинжтэй бол, Арилжаачид маш олон арилжаа наймаа хийдэг. Тэдний байнгын тогтмол үйл ажиллагаа бусдаас давуу боломжуудыг олгодог. Тэдний юмнаас тусгаар мэдэрдэг мэдрэмж, өөрийн хамааралтай зах зээлийг ажиглаж, яахын аргагүй манлайлах боломжуудыг харж, тулалдаж буй хүнд нөхцөлд ч ард нь гарах тэнхэл өгдөг.

## АРИЛЖААЧДЫН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА

Арилжаачдыг хоосон хүснэгт өгөөд бөглөөд бич гэвэл зайлсхийдэг, гэхдээ сайн ажигласныхаа эцэст ерөнхий хэв маягийг нь хараад эвлүүлж тоглож байгаа мэт бөглөдөг. Тэд зах зээл дээр болж байгаа зүйлстэй харилцаа өрнүүлж, хамт байгаа хүмүүстэй холбогдох замаар тэд өсөн хөгждөг. Арилжаачдыг энэ харилцаанаас салгаад гаргасан тохиолдолд тэд маш их

удаж байж тэр урсгал хэв маягаа буцаан олтолоо урсгалаа аажуухан сэргээж эхэлдэг. Арилжаачид урт хугацааны том зорилгоос илүүтэйгээр өдөр тутмын үйл ажиллагаандаа илүү сайн толгойлж чаддаг, үүгээрээ ч тэд тухайн үйл ажиллагаанд илүү зохистой үр өгөөжтэй шийдвэрүүд гаргах магадлал нь өсдөг. Агуу Арилжаачид бүгд үйлдэл дундаас манлайлал хийж чаддаг, Бүтээгчид харин зах зээлд болж байгаа шуугианаас шалтгаалахгүйгээр хамгийн шилдэг манлайлах ажлаа хийдэг. Үүгээрээ тэд эрс тэс ялгаатай.

## **АРИЛЖААЧИД ХАРИЛЦААГАА ЗОХИЦУУЛАХ НЬ**

Арилжаачид Гэрээчдийн нэгэн адил цөөн бүлэг хүмүүс дотор илүү үр өгөөжтэй ажиллах дуртай, олон хүний дунд ороод өмнө нь үзүүлбэр хийхээс зайлсхийдэг. Тэд олны анхаарлын төвд байх дургүй, юмны өмнө гарч анхаарал татах дургүй, хэн нэгнийг өмнөө бариад эсвэл аль юмны ард нуугдах нь илүү амар санагддаг. Тэдэнд хангалттай сайн судалгаа хийж, жишээгээр баримтжуулахад шаардлагатай хугацаа хэрэгтэй гэж үздэг бөгөөд түүндээ тохируулж харилцаагаа бэлтгэхийг чухалчилдаг. Тэд тэнгэрт байгаа бялууг хараад мөрөөдөж суух дургүй, хангалттай сайн мэдээлэлдээ таатай тухтай байж түүгээрээ бэлтгэлээ базаадаг.

## АРИЛЖААЧИД ЭНЕРГИЙН УРГСАЛДАА ОРОХ НЬ

Эрүүл мэндийн салбарт ажилладаг хүмүүс дунд Арилжаачид маш олноороо төрдөг, тэд өдөр тутмын өндөр ачаалалтай, яаралтай үйл ажиллагаан дээр төвлөрсөн шийдвэрүүд их гаргадагаараа бусдад үйлчилгээ үзүүлэх чанар чадвараараа өндөр. Түргэний эмнэлгийн өрөөг төсөөлөөд үз, энэ бол тухайн цаг мөчид нь яаралтай шаардлагатай чухал бүх хөдөлгөөн өрнөж зохицуулагдаж байдаг Арилжаачдын энергийн орон зай. Тэдний хувьд завгүй байх тусмаа сайн, бүх хүний оролцоотойгоор үйл ажиллагаа идэвхтэй өрнөж, эцсийн үр дүнгээ гаргаж чадлаа гэж үздэг.

# TRADER - АРИЛЖААЧ

---

ЖОРЖ СОРОС

## “АНГЛИЙН БАНКИЙГ ЭВДЭЛСЭН ХҮН”

**Б**үтээгчид байнга л шинэ юм сэдэж, бүтээх юмаа боддог бол, Арилжаачид байнгын зах зээлийн тодорхойгүй будилаантай юмсыг хайж ажиглаж байдаг. Үгүйсгэхийн аргагүйгээр энэ дэлхийн хамгийн алдартай Арилжаачдын нэг, Жорж Сорос хэлэхдээ, “Би бүх л төрлийн хөрөнгө оруулалтын онолын буруу зөрүүг л хайж байдаг. Олоод таньсан үедээ би баталгаажих шиг болдог. Бүх эерэг талыг нь харах үедээ би санаа зовдог.”

1969 онд Соросын “Soros’ Quantum Fund” -д 1000 ам долларын хөрөнгө оруулалт хийсэн хүн 30 жилийн дараа 2 сая болтолоо өсөхийг нь харах байсан. Энэ нь жилээс жилд орж ирсэн хүү нь 30% гарч байгааг илэрхийлж байна. Соросийн арилжааны сангийн онолын анхны эх үүсвэр нь Карл Поппер “Тао Тэ Чингийн 20-р зууны хувьсал” байсан. Сорос АНУ руу явахаасаа өмнө Попперийн зааварчилгаан дор Лондонгийн эдийн засгийн сургуульд суралцсан. Reflexivity буюу “Уян хатан чадавхи” гэдэг үгийн онол дээр утга учир өгч, энэ нь бодит амьдралд нөлөөлөх нөлөөллийг онолжуулж өгсөн байна. Зах зээлийг

ойлгосон ойлголтоосоо болж хэтрүүлэн үйлдэл хийснээсээ өсөх болон шатахаа тодорхойлохыг илэрхийлдэг.

Унгарт төрж 26 наснаасаа АНУ-д ирсэн цагаасаа арбитрийн шүүхийн асуудалд оролцож эхэлсэн. 1967 онд байгуулсан First Eagle компанидаа хөрөнгө оруулалт хийх гэж ятгахаасаа өмнө 10 гаруй жилийн туршид тэрээр хөрөнгө оруулалт болон худалдаа арилжааны салбарт ажиллаж байв. 2 жилийн дараанаас Double Eagle нэртэй хөрөнгө оруулалтын сангаа ажиллуулж эхэлсэн. 17 жилийн туршлага хөрөнгийн зах зээлд арилжаа хийж хөрөнгө оруулагчдын харилцаа холбоогоо баттай тогтоож хуримтлуулсны эцэст Жим Рожерсийн хамтаар Quantum Fund-аа 1970 онд байгуулсан. Жорж Сорос энэ үед 40 настай болсон байв. Quantum Fund 12 сая гаруй ам долларын хөрөнгө оруулагчдын мөнгийг хуримтлуулж эхлээд, Жорж Сорос, Жим Рожерс 2ын менежмент дор, 20% орчим ашигтай байснаа эргэн хөрөнгө оруулалт руу оруулах маягаар өсгөж байв.

Соросийн аргачлал Арилжаач болгоны хэрэглэдэг нийтлэг аргын адил, амжилтын хэмжээг нь тодорхойлдог тодорхойлолт нь, “Хэр хэмжээний завгүй ажил эрхэлж зохицуулж чадаж байна гэдэг нь цэвэр таны амжилтын үзүүлэлт. Амжилт ахиц муутай байх тусмаа хүн нөхцөл байдлаа сайжруулах гэж хамаг хөлсөө дуслуулахаас өөр аргагүй. Хөрөнгө оруулалтын хавтаст хэрэг чинь сайн бол, таны хийх ажил чинь тэр хэмжээгээр багасч болно гэсэн үг. Би аль болох шийдвэр гаргах шаардлага багатай нөхцөл байдалд очихыг боддог. Хэрэв би ажиллах шийдвэр гаргахаас



аргагүй шаардлагатай нөхцөлд орсон бол үнэхээр хийхээс өөр аргагүй нөхцөлд орсондоо өөртөө л нилээн бухимдмаар санагддаг”



Сорос Quantum Fund-ийг байгуулахдаа гараа дүрэхэд л ноцтой мөчүүд мэдрэхүйцээр бүтээсэн. Арилжааны засварлагдсан системээс хавьгүй хол ялгаатайгаар Сорос өөрийн философи аргачлалыг үүндээ оролцуулж хийдэг. Үүнд, “Би сангийн ажилд идэвхтэй оролцох үед нуруу маань өвдөж эхэлсэн. Нурууны өвчнөөрөө дамжуулж өөрийнхөө портфолиод болж буй асуудлыг илэрхийлж буй шинж тэмдэг дохио болгож байна гэж би дотроо ойлгож ашигласан. Миний нурууны өвчин юу болохгүй байна гэдгийг хэлж өгөөгүй, доогуур байрладаг нурууны өвчин гээд, зүүн мөрөө бэлэн мөнгөний асуудал гэж хэлвэл та мэдэж магадгүй. Энэ бүхэн намайг урьд нь бодож ч байгаагүй анзаардаггүй юмыг харахад туслаад зогсохгүй, намайг урьд нь хэзээ ч ингэж

хийгээгүй юмыг хийхэд түлхэж хийлгэсэн.” гэж хэлээд Сорос нэмж тайлбарлахдаа, “Энэ бол шинжлэх ухааны үндэслэлтэйгээрээ портполио хөгжүүлэх арга биш л дээ.”

1970аад оны туршид, Сорос маш идэвхтэй буяны ажил хийж, Өмнөд Африкийн арьс өнгөний үзлийн хөдөлгөөн, Баруун Европийн демократ хөгжлийг дэмжих зэрэгт оролцсон. Сорос Нээлттэй Сангийн Институтыг нээж, Карл Попперийн “Нээлттэй Нийгэм ба түүний Дайснууд” нэртэй ажлынх нь нэрээр нэрлэсэн. Түүний Quantum Fund нэр нь ч бас Куантум Механикийн үгүйсгэхийн аргагүй тодорхойгүй байдлыг бодож түүнд тулгуурлаж нэрлэгдсэн гэдэг юм. 1980аад онд гэхэд энэ сан 100 сая ам долларын үнэ цэнээр үнэлэгдэж, Соросийн хувийн үнэ цэнэ 25 сая ам доллар болж ирсэн.

1987 онд Сорос “Санхүүгийн Алхимич”-ээ бичив. Энэ бол “бодит амьдрал дээр тулгуурласан туршилт” гэгдэж Сорос өөрийн арилжааныхаа процессийг бичвэрт оруулж байлаа. Энэ бол “шинжлэх ухааны туршилт” биш, эрэл хайгуулын туршилт гэж хэлвэл илүү зохимжтой. Учир нь би гарах үр дүнгээ бий болгохын тулд зориудаар хийж буй үйлдэл дээрээ тулгуурлаж туршилтаа хийж байгаа. Урлагийн бүтээлийн мастерууд ч бас иймэрхүү маягаар туршилтуудаа хийдэг, ингэснээр өөрийн хийж буй үйл явцаа тайлбарлаад ажлаа хийх нь түүнийг улам л амжилттай болгодог шүү дээ. Бодит амьдралын туршилт дээр тулгуурласан энэ ажлууд эцсийн эцэст үнэхээр үр өгөөжтэй болох нь миний бодож буй бодлыг илүү хөгжүүлж өгч чадсанаараа бодит үр дүнгээ үзүүлж

батлагдсан, өөрийнхөө хийж буй үйлдэлүүдийг тайлбарлаж, шалтгаанаа илэрхийлэх тусмаа намайг улам л илүү авцалдаатай мэдрэмжтэй болгоход тусалсан.”

Соросийн “Quantum Fund” ч бас бодит амьдрал дээр тулгуурласан энэ туршилтын ачаар урьд хожид өсөж байсан хурднаасаа илүү асар хүчтэй хөгжиж эхэлсэн. Тун удалгүй 1992 оны 9 сарын Хар Лхагва гаригт Сорос өдөрт 1 тэрбум ам доллар хийж чадаад 10 тэрбум ам долларын үнэлгээ бүхий фунт стерлингийн хэмжээг үүсгэхэд дутсан багахан мөнгөнийхөө хэмжээнээс болж дэлхийд улам алдар нэрээ тодруулж чадсан. Соросын энэ арилжааны борлуулалтын ачаалалд автсан Английн банк 1992 онд хүчээр 15 тэрбум ам доллар зээл үүсгэж байж, фунт стерлингийн валютын ханшыг тогтоон барих оролдлого хийсэн түүхтэй. Энэ нь бүтэлгүй болмогц Англи улс Европын Арилжааны Ханшны Механизмаас татгалзахаас өөр аргагүйд хүрч, фунтныхаа үнийг буулгах шахалтанд орсон юм. Үүний дараа, Соросийг “Английн банкийг эвдэлсэн хүн” гэдгээр нь хүмүүс таньдаг болж эхэлсэн.

Амжилттай явж буй бүх Арилжаачид өөрийн гэсэн арилжааныхаа сувагт хүчтэй арилжаачдыг болон гаднах сан болох цагийг ашиглаж, бусдын мөнгө зэргийг татах замаар өөрсдийн амжилтын замналаа хүчирхэгжүүлдэг. Энэ замаар Арилжаачид өөрсдийн зорилгод хүрэх ашиг орлогыг чөлөөлдөг. 1990ээд онд Quantum Fund мэргэжлийн баг арилжаачдын менежментийн удирдлаган дор хөгжихийн хажуугаар, Сорос өөрийн буяны үйл ажиллагаагаа үргэлжлүүлж хөгжүүлсээр байлаа. Түүний дэлхий даяар бий

болгосон нэр хүнд өсөхийн сацуу, 100 гаруй тэрбум хөрөнгөөр үнэлэгддэг олон улсын хувийн хөрөнгө оруулагчдын группийн нэгэн хэсэг болсон.

2000 онд Quantum Fund-ийн Удирдах Хөрөнгө Оруулалтын Стратегич Дракенмиллер дотком хямралын үеэр 5 тэрбум гаруйг алдсаны улмаас ажлаасаа огцров. Сорос энэ үед өөрийн хийдэг бүх үйл ажлаа буяны үйл рүү зориулсан байсан бөгөөд Дракенмиллерийн огцролын үеэр тэрээр хэлэхдээ, “Quantum бол хэтэрхий том үйл ажиллагаатай, манай үйл ажиллагаа ийм нөхцөлд амжилттайгаар үйл ажиллагаагаа явуулж байгаа зах зээлийн үйл ажиллагаанд маш ойрхон ажиглалтанд ордог. Миний өөрийн хэрэгцээ бол найдвартай орлогын эх үүсвэртэйгээр буяны үйл ажиллагаагаа тогтвортой дэмжиж туслах түвшинд байхад л төвлөрч байна. Эдгээр хэрэгцээг нийлүүлэхийн тулд Quantum Fund-ийг бага эрсдэлтэй, багахан ашигтай үйл ажиллагаа руу илүү төвлөрч ажиллахаар боллоо” гэж хэлжээ.

Мөнгөний алдагдалд орсон ч, Quantum Fund-ийн үндсэн хөрөнгө нь 14 тэрбум ам доллар хавьгүй давж, 4 тэрбумыг буяны ажилд өгсөн ч, Соросийн үнэ цэнэ 2006 он гэхэд 7.2 тэрбум болсон байлаа. 2006 онд Сорос Дэлхийг тойрон аялаад глобал түвшингийн төгс бус нөхцөл байдлыг ойлголт муу итгэл муутай байсан ч “Нээлттэй Нийгэмлэгүүд” санаагаа түгээх зорилгоор төлөөлөн ажиллав. Түүний эд хөрөнгөөр удирдуулан залж байж хөгждөг түүний буяны үйл ажил үйлсүүд ч бас, баяжих эд хөрөнгийн эх үүсвэрийн шалтгаан нь болж байна гэдгийг хэлдэг. “1979 онд анхныхаа энэ санг нээх үедээ, надад олон нийтийн өмнө хүлээсэн

нэр хүнд имэдж дүр төрх гэж юм байгаагүй. Тэр үед зах зээлийн жижигхэн хэсгийн 100 сая ам долларын хэмжээний капитал санг менежмент хийдэг байсан. Өнөөдөр бидэнд 10 тэрбумаас ч илүүг зохицуулж байна.

Билл Гэйтс инновациар дамжуулаад өөрийнхөө дүр төрх профайлыг тэлж хувь тавилангаа дистрибют хийж байсан бол, Сорос өөрийн Арилжаачин профайлынхаа тодорхойгүй цаг хугацаа, тэвчээрийнхээ хүчээр Нээлттэй Нийгэмлэгийг зарлан төлөөлөн сурталчилж өөрийн баялаг хувь тавилангынхаа хүлгийн жолоог гартаа атгасан. Эцсийн эцэст таны профайл таныг зөвхөн мөнгө эд баялагт хүрэх арга замыг тодорхойлоод зогсохгүй, танд хамгийн тохиромжтойгоор бусдад өгөх замыг тодорхойгоо харуулдаг.

# TRADER - АРИЛЖААЧ

---

ЖИМ РОЖЕРС

## “САНХҮҮГИЙН САЛБАРЫН ИНДИАНА ЖОНЕС”

**А**рилжаачид өөрсдийн профайлын ид шидийг хэрхэн зүрх сэтгэлийн гал хүсэл эрмэлзэлтэйгээ холбодог вэ? Жим Рожерс өөрийн Арилжаачын профайлаа аялал жуулчлал болон багшлахтайгаа холбож хавсаргасан хүн. Тэрээр арилжаалах бараа бүтээгдэхүүн олж хөрөнгө оруулж чадаагүй байхдаа өөрийнхийгөө бүтээсэн. Глобал индекс олж арилжаалж чадаагүй учраас тэр өөрийнхөө индексийг бүтээсэн бөгөөд энэ нь өнөөдөр дэлхийд хамгийн хурдан хөгжиж буй индекс болж хувирсан.

Рожерс өөрийн замаа санамсаргүй олсон. Уолл Стрит-эд ажиллах ажлын санал аваад Рожерс өөрийн арилжааны хүсэл эрмэлзлээ маш хурдан таньж чадсандаа, “Үнэхээр гайхалтай байсан шүү. Би хувьцааг бондоос ялгаж мэдэхгүй, өөрийн дуртай юмаараа дамжуулж дэлхийн талаар аль болох чадах хэмжээгээр суралцаад явахдаа Уолл Стрит энэ бүхний учрыг олох гээд оролдсоны чинь төлөө л их хэмжээний мөнгийг чамд өгдөг юм байна гэж би мэдэж авсан. Хэрэв би төлбөрийг нь төлж чаддаг

байсан бол энэ салбарт үнэгүй ажиллах байсан. Асуудлыг зохицуулахын тулд Рожерс Оксфордоод 2 жилийн тэтгэлэгтэйгээр философи, эдийн засаг суралцсан. Тэр өөрийн цагаа The Economist, Financial Times уншиж цагаа нөхцөөхдөө “Цуирихийн том банкны эзэн” болохыг санааширч, дэлхийн капиталын мөнгөний урсгалыг удирдаж чаддаг домогт Швецарийн банкируудын нэг нь болохийг мөрөөддөг байв.

1980 оны үед Уолл Стритэд 6 жил арилжааны ажил хийснийхээ дараа Рожерс Жорж Соростой таарсан, энэ 2 хамтдаа Quantum Fund-ийг үүсгэн байгуулсан түүхтэй. Quantum-д байхдаа Рожерс өөрийн энергийн урсгалдаа бүрэн орсон байлаа. “Өдөр бүр би орноосоо босоод ажилдаа явах гэж автобус руу уралдаад, надад энэ арилжааны зах зээлээс илүү сонирхол татаж миний дотор аз жаргал мэдрүүлж сэтгэл догдлуулсан юм гэж огт байгаагүй. Миний хийхийг хүсдэг юм бол бүгдээрээ энэ. Би үүгээрээ бахархсан. Үүндээ би бүх л сэтгэлээ нэвтрэн ороод мэдэх ёстой бүх юмаа мэдэх гэж, байнгын паник дотор л үргэлжилдэг байсан. 4 хэмжээстэй эвлүүлдэг тоглоом эвлүүлж байгаа юм шиг л байнгын сонирхолтой, та юу ч хийсэн хамаагүй тэдгээр хэмжээсүүдийг өдөр бүр байнга л өөрчлөгддөг, та эвлүүлдэг тоглоомоо дахиад нэг эвлүүлж нийлүүлэх л ёстой. Үүнээс илүү сонирхолтой байна гэж байхгүй байх. Өдрийн минут болгонд л бусад хүмүүсийг хийхээс нь өмнө аргыг нь олоод эвлүүлэх хэрэгтэй л сууна. Өө бурхан минь, би танд үүнийг ямар сонирхолтой гэдгийг үгээр зүйрлэхийн ч аргагүй!”

Quantum-д байсан тэр урсгал S&P 500 47%-иар өсөхөд 10 жилийн дараа гэхэд 4200% ашиг руу түлхсэн. 37 насандаа хүрэхэд Рожерст 14 сая ам долларын ашиг хийснээ буцаагаад сан руугаа хөрөнгө оруулалт болгож оруулсан. 1980 он гэхэд Соросын хамтаар, сангаа үргэлжлүүлэн хөгжүүлэхээр болоход Рожерс сангаасаа гарч “тэтгэвэр”-тээ гарахаар тооцоолоод өөрийн цагаа арилжааны хүсэл эрмэлзэлээ аялалтайгаа хавсаргаж зориулахаар шийдэл гаргав. Рожерс мотоциклээ хөлөглөөд найз бүсгүй Табита Эстабрүүкийн хамтаар дэлхий тойрон аялахаар мордов. Дэлхийгээр аялах явцдаа тэрээр хөрөнгө оруулалтын суурь түвшингийн боломжуудыг хайж, тэдгээрийнхээ талаар баримтжуулж байлаа.



1991 онд Боцванагаар дайран аялах зууртаа Рожерс 9 өөр төрлийн хөрөнгө оруулалтын арилжааны зах зээл тухайн газар нутагт өсөж буй эдийн засгийн нөхцөл байдал бий болгож буйг харсан. 1994 онд уламжлалт эдийн засгийн зах зээл болж хувираад тэр



нь 800% өссөн байна. Рожерс энэ стратегийг 1994 онд арилжааны дүрэм өөрчлөгдөж байгааг мэдчихээд дахин давтаж Австрийн арилжааны зах зээлд буй бараг л бүх компани хувьцааг худалдан авлаа. Жилийн дараа гэхэд Австрийн зах зээл 400% өслөө. Энэ аялалаас үүдэн бий болсон “Хөрөнгө оруулагч дугуйчин” номыг гаргасныхаа дараа тэрээр Арилжааны салбартаа нэр хүндтэй баатар болгож хувиргасан. 65095 мил аялал Дэлхийн Аваргын Гиннесийн номонд ороход ч бас хүргэлээ.



Хэн ч арилжааны профайлаасаа тэтгэвэрт гардаггүй. Рожерс буцаж арилжааны зах зээлд хэнтэй ч зүйрлэхийн аргагүй их хэмжээний дэлхийн хөрөнгө оруулалтын суурь түвшингийн эдийн засгийн ойлголттойгоор буцаж ирлээ. Рожерс үндсэн хөрөнгөнөөс илүүтэйгээр бараа бүтээгдэхүүн рүү илүү хөдөлж эхлэв. Учир нь бараа бүтээгдэхүүний сан эсвэл эндэхгүй байхгүй байна гэдгийг мэдсэний улмаас өөрийн гэсэн индэксийг бүтээхээр шийдсэн нь тэр байлаа. Рожерс Интернэшнал Бүтээгдэхүүний Сангаа 1998 онд нээгээд бүтээгдэхүүн дээрээ төвлөрдөг 35

компани дээр төвлөрч эхлэв. Тэгээд өөрийн индекс дээрээ солилцоонд орж, тэрээр хувийн ирээдүйн санг нээж индексүүдийг хянаж, тун удалгүй хөрөнгө оруулагчдыг энэ индекс рүүгээ татаж эхэлсэн юм.

1999 онд Рожерс 2 дахь аялалдаа гарав. Энэ удаадаа тэрээр Пэйж Паркерийн хамтаар Мерседесийн зориулалтын босгосон унааг хөлөглөөд зууны ирмэг дээр түүхэн үйл явдал болгон гараагаа хийв. 2 жилийн дараа 116 орноор аялж, 152000 мил аялж, Рожерс “Адал явдалтай Капиталист” хэмээх номтойгоор тэрээр буцан ирэхэд дахин нэг Гиннесийн Дэлхийн Рекордтой болж ирлээ. Түүний аялалын жилүүдэд дотком хямралыг давж, бараа бүтээгдхүүний индекс нь үргэлжлэн өссөөр л байлаа. 2006 онд тэдний сан 263% эргэн төлөлттэйгээр Дэлхийн хамгийн өндөр үзүүлэлттэй хөрөнгө оруулалтын индекс болж шалгарлаа.

Рожерсийн 3 дахь ном нь, “Халуун бүтээгдэхүүн” шатахуун тосны болон металын зах зээл тэнгэрт хадах үед гарч, түүнийг хөрөнгө оруулагчын домогт багш мэт хүмүүс өргөмжлөн хэлэлцэх нөхцөлд хүргэв. Тэр бүү хэл түүний гар хүрсэн юм бүхэн алт болон хувирч байна гэж шаагилдаж, “Хэрэв та алтыг зөв зам болгон хувиргаж чаддагсан бол та илүү их мөнгө хийх байлаа” хэмээн зах зээлийн үнэ цэнэ өсөх замыг заах ярианууд өрнөж байв.

Түүний хувийн цагийн үнэ цэнэ өссөн ч, Рожерс АНУ-ын эдийн засийн байдлаас гадагшаа гарч Ази руу 2006 оны 7 сард нүүхэд хүргэв. Тэрээр хэлэхдээ, “АНУ дэлхийд 8 триллион өртэй, түүний том өр зээлтэн, тэрийг ойлгодог хүн нь би ганцаараа биш. Урт

хугацааны дараа гэхэд би ам долларыг үнэхээр хямралд орно байх гэж таамаглаж байна.” хэмээн хуваалцсан байна. Рожерс Сингапур руу шилжин сууж, өөрийн Азийн хоёрдогч оршин суух байршилаа болгон тодруулав. Хятадын хувьцааны зах зээлд огцом өсөлт гарахын тэрээр тооцоолоод Рожерс аялал жуулчлал, хөдөө аж ахуй, агаарын тээврийн хувьцаануудыг худалдан авч эхлэв. Хятадын хувьцааны зах зээл рекорд эвдэн өсч, 2006 оны 2 дахь улиралд 11.3% болон өсөхөд, Рожерс өөрийн болон гэр бүлийнхээ ирээдүйд ашигтай нөхцөл байдалд оруулж авлаа. Рожерс өөрийн охиндоо Нью Иоркод Хятад хүүхэд асрагчтай болгож, Сингапуртаа амьдарсаар байна. Түүний амжилтын үр дүн өссөөр байгаа эсэх дээр хүмүүсийн асуултанд хариулахдаа тэрээр, “Амжилт хэзээ ч бэлтгэлтэй сэтгэхүйг дагаж орж ирдэг” гэж хариулжээ.

# TRADER - АРИЛЖААЧ

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Та өөрийнхөө арилжааны чадавхийн мэдрэмжийг сайжруулж хөгжүүлэх нь чухал. Энэ нь зөвхөн таны зах зээлээ сонгож, түүндээ тохирох нетворкоо боловсруулж, түүгээрээ өөрийгөө дэмжих цаг, чадвараа хөгжүүлэхэд л боломж олгох нь ашигтай. Бүх зах зээл өрсөлдөөнтэй байж үүн дундаас л хамгийн шилдэг Арилжаачид өсөн бий болдог. Зах зээл бүхэнд мэдлэгийн, стратегийн болон системийн сүлжээнүүд бий. Танд тохирч нийцэх тэр бүхэнтэй холбогдож, сүүдэрлэн арилжааны ажил руугаа нэвтэрч, өөрийн сурах хурдацаа эрчимжүүлээрэй. Өөрийн мөнгийг эрсдэлд оруулахаасаа өмнө дээрхийг эхлээд хий.

## 2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ

Аль болох ахиухан хэмжээний цагаа зориулж байхдаа боломжуудыг анализ хийж, трендүүдийг судалж, арилжаанд орох явцдаа үнэт хөрөнгийн үнэ цэнийн ялгааг сайн тодруул. Дээр нь өөрийн зориулж буй цагийг аль болох тааруулж, хүмүүстэй холбогдож, хэнтэй харилцаж байгаагаа сайн хөгжүүлж. Үүнийг хэмжихэд амархан, тиймээс байнга оноо өгч, хэмжиж хяна.

## 3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ

Таны бүтээж буй үнэ цэнэ бол мэдээлэл рүүгээ хүрэх замыг бүтээхээс, таны мэдлэгийн гүн гүнзгий байдал, хувь худалдан авагч, борлуулагч, бүтээгдэхүүн ерөнхийдөө багтана, дээрээс нь таны цагийн уян хатан мэдрэмж, үүгээрээ та өөрийн мэдлэг, чадвараа хурцална гэсэн үг.

## 4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ

Та өөрийн арилжаа хийхдээ худалдан авч буй болон зарж борлуулж буй цагаа сайн эзэмших ёстой. Хэрэв та хувьцааны зах зээл дээр арилжаа хийж байгаа бол энэ аль хэдийн танд өгөгдсөн өгөгдөл. Гэхдээ та бизнес импортлох, тэгээд зогсохгүй агуулахын бараа зохицуулах, захиалга хийх цэг дээр ажиллах гэх мэтээр таны хийж буй ажлууд гэнэт

өөрийн гэсэн цагийн мэдрэмжээр алдах улмаар таны бүхэл бүтэн бизнест алдагдал үүснэ гэсэн үг.

## **5. СОЛИЛЦОО**

Бүх амжилттай Арилжаачид эхлээд юмыг олшруулах замаар солилцоонд ордог, дараа нь юмыг татах замаар, үүнд арилжаанд орж ирж буй хэмжээгээ өсгөх эсвэл нөөц бололцоогоо өсгөх замаар гэж ойлгоорой.

## **6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ**

Арилжаачид байнга мөнгөө өсгөхдөө тархсан байдлаар илүү сайн олдог. Арилжаачид эхлээд урьдчилсан тууштай шийдэл дээр тулгуурлаж, багахан ашигтайгаар хийж эхэлдэг практик аргачлалтай. Тэр нь юу гэсэн үг вэ гэвэл, бэлэн мөнгөнийхөө урсгалыг сайн зохицуулах замаар л түлхүүр амжилтаа баздаг. Худалдан авах, зарах хоорондоо хяналт сайн тавихын явцад, капитал, санхүүгээ өсгөх гэрээ хийж, үүгээрээ та илүү их мөнгөний урсгалыг татдаг.

# ACCUMULATOR - НӨӨЦЛӨГЧ

АВААД, ҮНЭТ ХӨРӨНГӨӨ БҮРДҮҮЛЭГЧ

## ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| TRADER - АРИЛЖААЧ    |                     |                |
|----------------------|---------------------|----------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК | БОДЛЫН ДИНАМИК |
| ТЕМПО / СТИЛЬ        | ДОТОГШОО<br>ТӨВТЭЙ  | ДОТООД МЭДРЭМЖ |

**Давуу тал:** Найдвартай, цагтаа амжуулдаг, зохион байгуулалттай, зөв цаг, зөв газраа байхын хичээдэг, юу буруу болох бол гэж хардаг, багийг хамтад нь барьдаг.

**Сул тал:** Шийдвэр гаргахад нь хүндрэлтэй тулгардаг, жижиг сажиг юманд их амархан сатаардаг, буруу юм хийхээс айж санаа зовдог, хэрэгтэй хэрэггүй юм их цуглуулдаг, будилаантай юмнаас зугтаадаг.

**Амжилтууд:** Ганцааранг нь орхиод өөртөө тохирсон цагаараа ажиллавал илүү бүтээмжтэй ажилладаг. Нөөцлөгчид бол яст мэлхийн хурдаар явсаар барианд хүрч ялдаг шинж чанартайгаараа онцлог. Юмыг

эхлэхээсээ өмнө их уддаг, бусад хүмүүс ардаа орхисон юмсыг үргэлжлүүлж барьж авдаг. Тэд өөрсдийн хөлөөрөө үр дүнг гаргахыг чухалчилдаг.

**Уналтууд:** Нөөцлөгчид ихэвчлэн хангалттай мэдээлэл эсвэл чиглэл олж авахын төлөө их удаан цаг алддаг. Хөлбөмбөг дээр бол хаалгаа хамгаалахад хамгийн сайн хамгаалагчид нөөцлөгчид байдаг, учир нь тэд маш болгоомжтой. Тэд олны өмнө нь гарч удирдах дургүй.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Төслийн цагийг барьж чаддаг, багийн нарийн ширийн судалгаан дээр ар тал нь байж чаддаг, зохион байгуулалт, үйлдэл дээр тулгуурласан манлайлал хийх, нягталж хэмжиж, ажиглах маягаар суралцдаг, тооцоо баримт дээр тулгуурлаж харилцвал илүү сайн суралцдаг.

**Баг доторх муу дүр:** Замбараагүй зохион байгуулалт муутай нөхцөл байдалд өөрчлөлт хийх дургүй, бүтээлч дизайн гаргахдаа тааруу, зохион бичлэг бичих сонирхол муу, нетворк хийх дургүй, хүмүүсийг удирдаж манлайлах дургүй, маргаан өрнүүлэх замаар суралцаж ярихдаа дургүй, зураг төсөөлөл эсвэл яриагаар харилцах дургүй.

**Амьдралын шилдэг дүр:** Төслийн менежмент, шинжлэх ухааны судалгаа, зах зээлийн судалгаа, тооцоо судалгаа, зохион байгуулалт, цаг баримтлах, нарийн жижиг зүйлс дээр тулгуурласан ажлууддаа гаргууд сайн.



**Амьдралын муу дүр:** Сүлжээний маркетинг, хэлэлцээр хийх, нетворк хийх, бүтээлч шинэ сэтгэлгээ, дизайн гаргах, стратеги дээр тулгуурласан лидершип, илтгэл тавих

**Үлгэр жишээ авах Нөөцлөгчид:** Бенжамин Грахам (Graham Newman Corporation), Уаррен Баффетт (Berkshire Hathaway), Ли Ка Шинг (Cheung Kong Holdings), Карлос Слим Хэлу (Telmex), Ж П Морган (JP Morgan & Co)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Нөөцлөгчид хамгийн шилдэг элч төлөөлөгч, Амбассадорууд. Тэд найдвартай, юмыг цаг цагт нь хийж чаддаг, яарч шийдвэр гаргадаггүй. Нөөцлөгчид цаг хугацаа зардал төсөвтөө таараад ажлыг гүйцэлдүүлэх дээрээ тулвал хамгийн шилдэг найдвартай төслийн удирдагчид байж чаддаг. Тэд багийн найдвартай зохион байгуулагчид.

Нөөцлөгчид үргэлж бэлтгэлээ хийж байдаг, тэдний хамгийн амжилттай хүмүүс юугаараа ялгарч шалгардаг вэ гэвэл тэд ердөө л гэрийн даалгавараа нарийн нягт чамбай хийснийхээ ид шидээр боломжинд тохирсон алхамуудтайгаа маргаангүй уулзалддагт байдаг. Уаррен Баффетийн жилийн

төлөвлөгөө репорт дээрээ бичсэнээр, “Ноах бороо орж эхэлсний дараа усан онгоцоо барьж эхлээгүй.” Найдвартай, нямбай, тууштай, хэрэв профайлуудыг хөл бөмбөгийн баг гэж үзвэл, Одод бол гоол оруулж өшиглөдөг бол, Нөөцлөгчид хаалган дээр батаар барьдаг, хаалга хамгаалагч нь юм.

Одод мөнгө зарцуулахдаа хурдан бол Нөөцлөгчид мөнгө хадгалахдаа хурдан. Нөөцлөгчид ихэвчлэн өөртөө хэт их хадгалж цуглуулдаг баг бүрдүүлж, сүлжээ үүсгэж, бусдыг өөрийнхөө өмнөөс хэлүүлж төлөөлүүлэхэд мөнгө зориулахдаа хойрго ханддаг учраас уналтанд орох шалтгаан нь болдог. Тэд сэтгэлийн хөөрлөөр үйлдэл хийх нь маш ховор, тодорхой зорилготойгоор хугацаа тавьж үйлдэл хийж ажиллаагүй алгуурласнаасаа болж уналтанд ордог. Тэд юмыг хойшлуулж удаашруулснаасаа болж буруутгагддаг, тэдэнд ердөө л илүү сайн мэдээлэл, тоо баримт хэрэг болдогоосоо болж шийдвэр гаргаж чадахгүй гацдаг.

Уаррен Ваффет Money World тв нэвтрүүлэгт оролцоход нь хөрөнгө оруулагчдад зориулаад зөвлөгөө өгөх асуулт асуухад, ийн хариулжээ, “Би энэ хүнд миний 40 гаруй жилийн өмнө хийж байсан юмыг л хийж эхэл гэж л хэлнэ. Би тэр үед АНУ-ын хувьцааны зах зээл дээр аюулгүй ажиллаж буй бүх компаниудыг нэг бүрчлэн судалсан.” Хөтлөгч Адам Смит үүнийг нь сонсоод, “Гэхдээ 27000 гаруй хувьцаат компаниуд байгаа шүү дээ.” гэхэд Баффет хариулахдаа, “Тиймээс А-гаас нь л эхэлж судал” гэжээ.

Амжилттай Нөөцлөгчид Уаррен Баффет, түүний ментор Бенжамин Грахам, Санди Уэилл, Хонконгийн

хамгийн баян Ли Ка Шинг, Microsoft-ийн үүсгэн байгуулагчийн нэг Паул Аллен гээд олон бий.

## **УРТЫН ЗАМЫГ ТУУЛАХЫН ТӨЛӨӨ ОР**

Нөөцлөгчид Баялгийн Динамикийн дөрвөлжингийн зүүн доод буланд байрладаг. Нөөцлөгчид энэ дөрвөлжин дотор хамгийн аюулгүй найдвартай байршилд суудаг, жижигхэн алхамууд дээр тулгуурлаж амжилтанд хүрэх системдээ найддаг. Тэдний хамгийн шилдэг төлөвлөгөөнүүд гэнэт замаа өөрчилж мөр хазайх үед буруутдаг. Төрөлхийн Нөөцлөгчид тэвчээртэй тууштайгаар юу найдвартай болж байгаа тэр ажлыг үргэлжлүүлж хийх зууртаа, бусдын хийж байгаагаас илүү чанаржуулж хийж чаддагаараа амжилтанд хүрдэг.

Амжилттай Нөөцлөгчид, амьдралд ойрхон, газрын хөрсөнд авцалдаатай зүйл дээр суухдаа илүү жаргалтай, бусад хүмүүс өсөж нисэж байхад цаасан шувууг нисгээд утаснаас нь бариад наадаж суудаг мэт таатай байр суурьтай. Нөөцлөгчид хүний олноор амжилтанд хүрэх шаардлагагүйгээр том амжилтанд хүрч болно гэж боддог. Тэд гараа дүрэхгүйгээр юмыг гүйцэлдүүлэх дуртай, дараагийн үнэт эрдэнэсээ хаанаас олж цуглуулга дээрээ нэмэхдээ л илүү анхаардаг. Бусад хүмүүс өсөлтөөрөө дамжуулж үнэ цэнээ бий болгох гэж өөрсдийгөө зүлгэж байхад, тэд нөөцлөх үнэт эрдэнэсээ л хямгадаж суудаг.

# ГЭРИЙН ДААЛГАВРАА ХИЙХ НЬ

Нөөцлөгчид юманд өөрөө оролцохгүйгээр гараа дүрэхгүй байхыг эрхэмлэдэг учраас, тэд үүнийхээ төлөө гэрийн даалгавраа сайн хийж, хэзээ зөв цаг ирэхэд шийдвэр гаргахаа хүлээж суудаг. Тэд юмыг хийхдээ авъяас хайдаг эсвэл үнэт хөрөнгө цуглуулж тэрнийхээ хэмжээгээрээ байнга гар дүрэхээргүй багахан ачаалалтай ажиллах нь чухал гэдгээ ойлгодог. Баффетт компанид хөрөнгө оруулалт хийснийхээ дараа, үйл ажиллагаанд нь орооцолдохгүй байх нь чухал гэж үздэг, тэрийгээ хэлэхдээ “Беркшэйрийн хувьд бид 400% цохилт хийж чаддаг цохигчдод яаж цохих талаар нь хэлдэггүй.” гэж хэлсэн нь бий.

Нөөцлөгчид ихэвчлэн бизнес эхлэх эсвэл бүтээгдэхүүн гаргахдаа нилээн хүндрэлтэй учирдаг ч, гарааны бизнесийн ажлыг бусдад даатгаад гараанаасаа бизнес хөдлөөд амжилттай түвшинд нь хүрсний дараа мөнгийг нь зохицуулах хэсэг дээр байгалиасаа авъяастай. Бүх баялгийн динамикийн профайлын нэгэн адил, тэдний маш цөөнх нь мөнгөтэйгээр юмыг эхлүүлдэг. Тэд ихэвчлэн өөрийнхөө цагаа зориулаад хөдөлмөрлөхдөө, өөрсдийн байгалиас заяасан чадвараа үнэт хөрөнгө татах авъяасаараа тодруулан харуулж, түүгээрээ мөнгө хэрхэн татагдаж ирэх боломжтой гэдгийг хардаг. Нөөцлөгчид амжилтанд хүрээд ирэхдээ ихэвчлэн өөрийнх нь авъяас юмыг нөөцөлж цуглуулж чаддагаараа хүрсэн гэдгээ хардаг, тэрийгээ байгалиас

заяасан авъяасаараа хийсэн гэдгийг баталдаг. Тэдний байгалиас заяасан авъяас юмыг цуглуулж хуримтлуулж, түүгээрээ баялгийн урсгал дагуулдаг.

## **НӨӨЦЛӨГЧДИЙН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА**

Нөөцлөгчдийн анализ хийх чадвар, юмны цагийг нь тааруулж хөдөлж чаддаг авъяасыг нийлүүлвэл маш чадварлаг төслийн менежер байж цагт нь ажлыг амжуулахад нь нөлөөлдөг. Нөөцлөгчдийн найдвартай тууштай байдал тэднийг маш олон төрлийн салбар дээр нилээн нэр хүндтэй байр суурьтай амжилтанд хүрэхэд нь нөлөөлж чаддаг. Тэдний маш олон нь оффисийн ёс зүй дүрэм журам сахиж, тухайн салбар дээрээ жоохон сонирхолтой л бол ул суурьтай зохицуулалт хийх чадвартай гэдгээ харуулдаг. Нөөцлөгчид өөрсдийн багаа сонгож ажиллуулах дээрээ тулвал маш сайн сонголт хийж, бусдыг найдвартай түвшинд нь зохицуулж чаддагаараа манлайлдаг багийг цагт нь амжуулж ажил хэрэгчээр гүйцэтгэж чаддагаараа гайхшруулдаг тал бий.

## **НӨӨЦЛӨГЧДИЙН ХАРИЛЦААГАА ХЭРХЭН ЗОХИЦУУЛАХ НЬ**

Нөөцлөгчдөд чимээгүй цаг их хэрэгтэй, түүгээрээ тэд илүү сайн шилдэг сэтгэж чаддаг хүмүүс. Тэд хэт их яриа, шуугиан дунд, зөрчилдөөн дунд тэднийг анхаарал төвлөрөхөд нь саад болох орчинд дургүй. Тэд юмыг буруу хийх дургүй, тэд сайн дураараа буруу зөрүү хариулт өгөх дургүй, юмыг бичиж тэмдэглээд

дараа нь тухайн зүйлийг яаж хөгжүүлж сайжруулах эсэхээ бодохыг чухалчилдаг. Нөөцлөгчид юмыг бичиж бичгээр харилцаа үүсгэхдээ сайн, маш тодорхой агууламж, тоо өгөгдөл, баримт дээр тулгуурлах дуртай.

## **НӨӨЦЛӨГЧИД ЭНЕРГИЙН УРСАЛДАА ОРОХ НЬ**

Нөөцлөгчид Оддын тэс эсрэг шинж чанартай байдлаар энергийн урсгалдаа ордог, Одод олон хүний өмнө үзүүлбэр хийж байхдаа энергийн хүчтэй урсгалдаа ордог бол, Нөөцлөгчид өөрсдийн хэн ч хараагүй байхад хийдэг хөдөлмөр хүчийнхээ үр дүнгээрээ танигдахыг цухалчилдаг. Нөөцлөгчид ганцааранг нь орхиод бие даан ажиллахад нь чимээгүй орон зай өгөөд дараа нь хийсэн ажлаа танилцуулахдаа илүү дуртай байдаг. Тэд баг дотор байхдаа багийн дотор хөшүүрэг болж ажиллахдаа энергиэ сэлбэж ажилладаг, хүмүүсийн дунд найдвартай, тогтвортой, тодорхой юманд онцгой өнцгөөс баримталдаг нэр хүндээрээ хүмүүс тэдэнд илүү ойр итгэж харилцахад нь дуртай. Нөөцлөгчид энергиэ зохицуулахдаа бүх юм өөрсдийнх нь зохион байгуулж чадахуйц дэс дараалалтай эмх цэгцтэй байхад их дуртай.

# ACCUMULATOR - НӨӨЦЛӨГЧ

---

БЕНЖАМИН ГРАХАМ

## “УОЛЛ СТРИТИЙН ТОЛГОЙЛОГЧ”

**Б**енжамин Грахамийг “Үнэ Цэнэтэй Хөрөнгө Оруулагчын Эцэг” гэж танигдсан хүн, орчин цаг үеийн хамгийн амжилттай гэгдэх хөрөнгө оруулагчдын ментор нь гэж хүмүүс зүй ёсоор нь үнэлдэг. Үүний үр дунд нь Ирвинг Кахн, Уиллиам Руане, Уаррен Баффет гэх мэт хүмүүс ордог. Уолл Стритийн брокерийн байранд бонд борлуулагчаар 20 настайдаа ажиллаж эхлээд, 7 хоногт 28 ам долларын жижигхэн ашигтайгаар хөлөө тавьсан гэдэг. Түүний судалгааны чанар чансаа, репорт хүмүүсийн анхаарал татаад, түүний нэр хүнд байр суурийг хүмүүс “Статистикч” гэж тухайн үедээ таньж эхэлсэн, өнөөдрийн ажлын байрны нөхцөлд бол “эрсдэлийн аналит” гэж нэрлэхүйц байр суурь.

1920иод онд, Грахам үнэ цэнэтэй хөрөнгө оруулалтын дүрмээ гаргаж төлөвлөж эхэлсэн. 1926 онд тэрээр 450000 ам долларын хэмжээний санг татаж, түүний том амжилтын хамгийн анхны суурь орж ирсэн гэдэг. Муж хоорондын Худалдааны Комиссын жилийн

репорт дээр гал тэрэгний талаар бичсэн дүгнэлтийн доор жижигхээн хөл тэмдэглэл хэсэгт Умардын Суваг шуудууны компани эд хөрөнгийн талаар бичсэн тэмдэглэл, үүний үр дүнд Стандарт Шатахуун тосны компани 1911 онд задарсан гэж гардаг хэсгийг уншсан гэдэг. Вашингтон хот руу зүглэн гарсан гал тэрэгний аялалын зам зуурт үнэлгээ муутай компани эзэмшилд байдаг гал тэрэгний бондуудын хувьцааг тус бүр нь 65 ам доллараас 95 ам доллар болгож өсгөх арга замыг нээсэндээ олзуурхдаг. Грахам өөрийн төлж дийлэх хэмжээгээрээ хувьцааг нь худалдан авч эхлээд, ирэх 2 жилийн туршид компаниудыг ятгаж илүү их хэмжээний дистрибют хийж нэмэлт капитал гаргахад нөлөөлөв. Хамгийн том хувьцаа эзэмшигчдийнх нь дэмжлэгтэйгээр Рокефеллер Сангийн оролцоотойгоор Умардын Суваг Шуудуйны компани үнэн үнэ цэнэдээ өсөж Грахамийн сан 1929 онд 2.5 тэрбум ам доллар болтолоо өссөн түүхтэй.

1929 онд хөрөнгийн зах зээлийн хямрал нүүрлэхэд Грахамд Америкийн бусад бүх хөрөнгө оруулагчдын адилаар хүнд цохилтонд орсон. Хар Мягмар гаригт 14 тэрбум ам долларын хувьцаа ор үндэсгүй угааагдсан гэдэг. Ирэх 3 жилийн туршид зах зээл үргэлжлэн унасаар 1932 онд Грахам хөрөнгийн зах зээлийн хямралын өмнө байсан 2.5 тэрбумын хөрөнгөнийхөө 25% хүрэхгүй хэмжээтэй үлдсэн байв. Грахам хямдхан орон сууц руу нүүж ороод бичих чадвараа ашиглаж мөнгө олж эхлэв. Тэрээр цуврал нийтлэлүүдийг Forbes сэтгүүлд өөрийн хөрөнгийн зах зээлийн уналтын үеэр туулсан туршлагаа хуваалцаж, Колумбийн найз Давид Додд-ийг хөлсөлж хөрөнгө оруулалтын ном бичив.



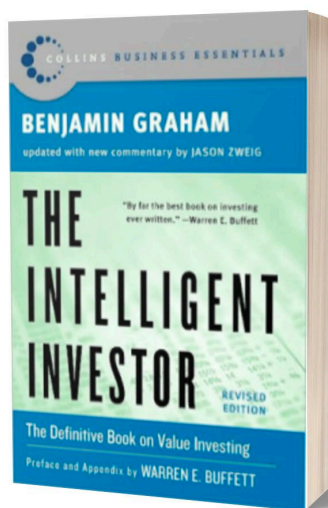
Грахам үүнээс гадна Колумбын Их Сургуульд хичээл зааж өөрийн лекц тавих үеийнхээ оюутнуудаар дамжуулж судалгаа хийлгэхээр шийдвэр гаргасан. Оюутнууд Нью Йоркийн Хөрөнгийн Зах Зээлийн хувьцааны үнэлгээгээр 600 аж үйлдвэрийн салбарын жагсаалтнаас зах зээлийн үнээс доогүүр үнэлгээгээр ажилладаг байсан 3 компанийг илрүүлэх харьцуулалт хийх судалгаан дээр дайчлагдаж байсан юм.



Грахам хамгийн шилдэг арилжааг худалдаж авч эхэлсэн. Хямралаас сэргэх гэж хичээхийнхээ сацуу, 1934 онд 40 нас шүргэж буй Грахам өөрийн анхны “Аюулгүйн Анализ” номыг бичиж хэвлүүлсэн. Энэ нь тун удалгүй хөрөнгө оруулагч нарын Библи болж хувирсан. Түүний дараагийн ном “Ухаалаг Хөрөнгө Оруулагч” ном, Уаррен Баффеттийн хэлснээр “Хөрөнгө Оруулалтын талаар бичигдэж байсан номнуудаас хамгийн шилдэг нь” гэж тодорхойлогдсон нь бий.

1948 онд, Грахам өөрийн хөрөнгө оруулалтын хэрэгсэлээ хувьцаат компани болгон хөрөнгө оруулалтын жагсаалтанд оруулаад “Грахам Ньюман

Корпорац” гэж нэрлэсэн. Грахам өөрийн хийж буй ажилдаа илүү хатуужилтай аргачлалтай болгож, үр дүнгээ харуулж чадсан. 1951 онд Ньюман өөрийн шилдэг нэг оюутнаа өөрийн худалдан авахаар сонирхож байсан шууд шууданг авто даатгалын компани болох GEICO руу судалгаа хийхээр явуулсан. Оюутныг Бямба гаригт очиход цэвэрлэгч нь түүнийг оффист байгаа цорын ганц ажилтан болох Лоримар Давидсонтой уулзуулав. Тэр хоёр 5 цаг гаруй ярилцаад, сэтгэлд нь бүрэн нийцэхэд оюутан маань өөрийнхөө үнэ цэнэд хүрэх чадах хэмжээгээр нь тухайн үедээ 9000 орчим ам доллар орчим хэмжээний хувьцааг тухайн компаниас худалдан авлаа. Түүний хэлсэн саналын дагуу Грахам GEICO-гийн 50%-ийн хувьцааг худалдан авч, 720000 орчим буюу өөрийн үндсэн хөрөнгөний 4-ний нэг орчмыг зориулсан гэдэг.



Ирэх 2 жилийн туршид, компанийн хувьцааны хөрөнгө 50% орчим өсчээ. 21 настай оюутан Уаррен Баффетт 4500 ам долларын ашгийн шагнал авч, тэр нь жил ирэх тусам улам ихээр өссөн гэдэг. Өнөөдөр GEICO Веркшэйр Хатавэй-н нэгэн хэсэг болсон бөгөөд, 9 тэрбум орчим үнэлэгддэг.

GEICO хөрөнгө оруулалт бол Грахамын таамаглал болон хөрөнгө оруулалт 2ын хоорондох ялгааг гаргаж ирэхэд гаргасан бодит жишээ юм. Хөрөнгө оруулалт бол зах зээлийн хөөргөлт ойлголтоос илүүтэйгээр хөрөнгө оруулагчдад хэрэг болох зах зээлийн үнэлгээн дээр тулгуурлаж барьцтайгаа нотолгоотойгоор тооцоо хийж үнэлгээ үнэ цэнэ тогтоох урвал дээр тулгуурлаж тухайн компаний эрүүл мэндийг тодорхойлох хэмжүүр юм. Грахамын гаргасан агуулгаар “аюулгүйн ашиг” болгон тодорхойлсон хэмжээс нь Нөөцлөгчдийн түлхүүр хэрэгсэл болсон төдийгүй, “бодит анализ үнэ цэнэ” болон “зах зээлийн үнэ цэнэ” хоорондох ялгааг тодорхойлох аргачлал. Зах зээлийн үнэ цэнэ нь байгууллагын үнэ цэнээсээ доогуур байх тусмаа, хөрөнгө оруулагчдыг татах баталгаа нь илүү хүчтэй.

Грахамын тооцооллоор баялаг бүтээнэ гэдэг бол эрсдэлийг хүлээхээс бий болдоггүй, эрсдэлийг бууруулахын ач гэж батлагддаг. Тээрээр өөрийн судалгаандаа төвлөрч баталгаажуулдаг агаад аюулгүйн ашиг нь хэр хэмжээний өндөр байна, тэр хэмжээгээрээ арилжаа ашигтай, тэр хөрөнгө оруулалтын ачаар хамгийн доогуур эрсдэлтэй, эргэн гарах ашиг өндөртэй гэж үздэг. Эрсдэлийн ашгийн

тогтолцоо нь ашгаар баталгаажихгүй, харин ул үндэстэй судалгаан дээр тулгуурладаг гэж нотолсон.

Грахам нарийн тооцоон дээр үндэслэж, үнэ цэнэтэй хөрөнгө оруулалтанд нийтлэг хэрэглэгддэг стратегиудыг холбож гаргаж өгсөн атал, хүмүүс яагаад түүний бичсэн номыг уншаад баяждаггүй юм бэ? Грахам үүнийг тайлбарлаж хэлэхдээ, зөв “Темпрамент”-тай хүн байх талаар дэлгэрүүлдэг, “Өөдрөг үзэлтэй байх нь хүнд магадгүй чухал, өөр өөр салбаруудад амжилтанд хүрэхэд хэрэгтэй байж болох ч, Уалл Стритэд хөрөнгө оруулалтын зах зээлд энэ бол аюул хямралыг дагуулах дохио” гэж хэлсэн байдаг. Нөөцлөгчийн темпраменттэй байхыг тэвчээртэй, анализ хийж чаддаг, найдвартай - үүний ачаар Грахамын стратегийг дагаж алхам хийхэд нэг том үр өгөөжөө авахад түлхэц өгнө” гэж тайлбарласан нь бий.

Дараагийн алхам бол үр өгөөжтэйгээр солилцоонд оруулах. Грахамийн дагагчид дунд тэрбумтан болж, Нөөцлөгчид байгаад, цаашилбал бусад хүний мөнгөөр дамжуулаад өсөж өндийж, солилцооны сангаа арвижуулж, тэр мөнгөө эргүүлэн мөнгө хаанаас ирсэн тэр газар руугаа урсах урсгалаар нь сэргээж өгсөн нь олонтаа. Түүний стратегийг хэрэглэх гэж оролдоод өөрийн хэмжээнийхээ мөнгөөр л өсгөх гэж оролдсон хүмүүс цэвэр тэтгэвэрт гараад хөгшин настай болох хүртэлээ хүлээх замаар л хувь тавилангынхаа ашгийг хүртэх бодолтой амьдардаг.

# ACCUMULATOR - НӨӨЦЛӨГЧ

---

УАРРЕН БАФФЕТТ

## “ОМАХА ДАХЬ АМАР АМГАЛАН”

**У**аррен Баффеттийн түүх бол зөв ментороо олохын чухлыг сануулсан, түүгээрээ бусдын энергийн голыг өөрийн үнэ цэнэ, солилцоондоо бүрэн шингээж өсгөхийн ид шидийг харуулсан бодит түүх. Баффетт суралцах замаа маш эрт тавьсан. 13 настайгаасаа тэрээр анхны орлогын татварынхаа бүртгэлийг бөглөж явуулаад, сонин тараадаг ажлынхаа дугуй худалдаж авсан өртөгнөөсөө НӨҮТ-ийнхээ зардалыг хасуулж байсан гэж ярьдаг. Дараагийн жилд нь сонин зарж цуглуулсан орлогоосоо хангалттай их мөнгө хуримтлуулж түүгээрээ 40 га тариалангын газар худалдаж авч байсан түүхтэй. Түүний цуглуулдаг байсан хөрөнгө өсгөх явц нь өсөж уруудах олон янзын өөрчлөлт дундаас 42 тэрбумын хувь хөрөнгийг босгоод одоо тэр хэмжээний мөнгийг буян үйлдэх замаар эргүүлж байна.

Эхнээсээ зөв хүн түшиглэж явах гэж ментороо олох гэж зүтгэсэн Баффетт Колумбын Бизнесийн Сургуульд орж, Бенжамин Грахамын лекцийг сонссон. Грахамыг тэтгэвэрт гартал нь 1956 оныг хүртэл тэрээр дагалдан ажилласан. 1957 он гэхэд Баффетт хангалттай сайн

суралцсанахаа хүчинд өөрийн гэсэн хөрөнгө оруулалтын санг нээхэд бэлэн болсон байлаа. Мөнгөн сан капитал хэрэг болох тэрээр түрүүчийн хөрөнгө оруулалтын сангийн харилцагчдаасаа бүрдүүлж чадлаа. Тэрээр өөрийн хамтрагчдаасаа асуухдаа, тухайлбал нэг доктороос, 10 сайн доктороос 10000 ам долларын хөрөнгө оруулалт үүсгэж түүнтэй хамтран ажиллах санал тавьж байв. 11 доктор түүний саналыг хүлээн авлаа. Иймэрхүү байдлаар өөрийн танилуудаараа дамжуулж хөрөнгө оруулагчид өөр хоорондоо түүний хэлж буй саналын дагуу цар хүрээгээ өсгөх замаар 1962 он гэхэд Баффетт партнершип хамтын ажиллагаа болон өргөжиж 105000 ам доллараар эхлээд 7.2 тэрбум болгон үнэт хөрөнгө болгон өргөжүүлж чадсан.

Баффетт өөрийн 5 саяын Дэмпстер Милл Үйлдвэрлэлийн сангийн 1 саяыг өөрийн хөрөнгө оруулалт хийгээд, менежментийн зохицуулалтаар 2.3 сая болгож 2 дахин их болгож өргөжүүлсэн. Түүнээс хойш, Баффеттийн замнал Грахамын хөрөнгө оруулалтын стратеги бүхий үйл ажиллагаанд илүү оролцоотойгоор хөгжсөн. Тэрээр өөрийн хийж буй ажлуудаа эд хөрөнгө хуваарилагч маягаар илүү таньж, байгууллагын дотоод бодит үнэт хөрөнгийн чадварыг өсгөх зам руу нь оролцоогоо оруулж дэмжиж өгөх нь илүү ашигтай байгаагаа таньж түүнийхээ туслалцаагаар өсөлтийг өргөжүүлж эхлэв. Тэрээр өөрийн үнэ цэнэ нь багаар үнэлэгдэж буй компаниудын хамтран ажиллагч нь болох замаар тухайн байгууллагын бодит үнэт хөрөнгийг өсгөх ажлаараа дамжуулж өсөлтийг нь өсгөөд түүнийхээ

хэмжээгээр хөрөнгө оруулалтын хэмжээг өсгөх оролцоогоо илүү давуу ашигласаар байв.



Баффетт 1962 онд өөрийн томоохон амжилтынхаа циклд очлоо. Америк Экспрессийн залилангын асуудлаас болоод хувьцаа нь 65 ам доллараас 35 ам доллар болж унах үед энэ явдал тохиосон. Арилжааны зах зээлийн ихэнх нь бодит зах зээлийнхээ үнэнээс доогуур үнэлгээгээр арилжиж эхлэхэд тэрээр 13 сая ам долларын хэмжээг өөрийн хөрөнгөний 40%-иар нь хувьцаа худалдаж аваад хөрөнгө оруулалт хийлээ. 2 жилийн дотор гэхэд хувьцааны үнэ нь 3 дахин ихээр өсч, түүний хамтрагчид 20 сая орчим ашиг хийв. 4 жилийн дараа гэхэд Баффетт өөрийн хувь заяаг тодорхойлсон бөс барааны компани болох Беркшэйр Хатавэйг худалдаж авсан билээ.

Үүнийгээ дурсан санахдаа, “Бид хямдханыг нь бодоод үнэхээр хэцүү бизнес рүү орсон. Миний

бодлоор энэ бол яг л “Татсан тамхины иш” гээд нэрлэчихмээр тийм л хөрөнгө оруулалтын байр сууринаас бидэнд орж ирж байсан. Зөөлөрч муудаад хуучирсан, ганц л сорох боломж үлдсэн, тэгээд дээр нь үнэгүй. Беркшэйр биднийг худалдан авах үед яг тийм л бизнес байсан. Өөрийн зарлагадаж буй капиталаасаа илүү хямдаар зарж байсан, маш муу, үнэхээр алдаа байсан”

Баффетт Беркшэйр Хатавэйг худалдаж авсныхаа дараа эргүүлж сайжруулах гэсэн боловч болсонгүй. Тиймээс энэ “маш муу, үнэхээр алдаатай болсон хөрөнгө оруулалт”-аа бусад хөрөнгө оруулалтуудын хамтаар хөрөнгө оруулалтын машин руугаа оруулж менежментийн системд шилжүүлсэн. Хувьцаат компанийн жагсаалтанд орсныхоо дагуу тэрээр энэ компаний хувьцаагаар дамжуулаад мөнгө өсгөж эхэлдэг болов. GEICO-д туулсан туршлагаасаа үндэслээд, даатгалын компанийн үнэ цэнийг тэрээр илүү сайн ойлгодог болсон байсандаа хөрөнгө оруулалтын бодлогоороо даруйхан мөнгө босгох аргачлалуудыг давхар оруулж ирлээ. 1967 онд тэрээр 8.6 сая ам доллараар 2 даатгалын компани худалдан авж, тэд хамтдаа 31.9 сая болон өсөж хөрөнгө оруулалтын түүхийг нь арвижуулав.

Дараагийн 2 жилд тэрээр 42 сая хөрөнгө оруулагч болон өсөж, компанийн бүхэл бүтэн худалдан авалтыг зохицуулах чадалтай болж хувирав. Баффетт өөрийн стратегийг үргэлжлүүлсээр 2004 онд Беркшэйр Хатавэй нийтдээ 38 даатгалын компани эзэмшдэг боллоо.

Хангалттай их хэмжээний бэлэн мөнгө өөрийнх нь гарын доор эргэлддэг болсон Баффетт үргэлжлэн өсөх



солилцооныхоо механизмийг тогтворжуулан хөгжүүлэх хэрэгцээтэй тулгарсан байлаа. Тэрээр өөрийн хөрөнгө оруулалт хийсэн компаниудын бодит үнэт хөрөнгийн хэмжээсийг жил бүр 15% өсгөх зорилготой болж, яг тэр зорилгынхоо дагуу төлөвлөн үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэв. Орж ирсэн бүх ашгаа эргүүлэн хөрөнгө оруулж, Беркшэйр Хатавэй 40 жил ямар ч хувьцааны эргэн төлөлт ашиг өгөхгүйгээр өсгөсөн. 1969 онд Баффетт өөрийн хамтран ажиллагчдаа цөөрүүлж, өөрийн хөрөнгө оруулалтын санг Беркшэйр Хатавэй руу тарьж оруулсан. Ирэх онд нь Беркшэйр өөрийн бөс даавууны үйлдвэрлэлээсээ 45000 ашиг гаргаж, 4.7 сая ам долларыг хөрөнгө оруулалтынхаа ашгаас гаргав.

Нөөцлөгчид зах зээлийн үнээс доогуур цаг улиралд үнэхээр дуртай - ялангуяа тухайн үед өөрт их хэмжээний бэлэн мөнгө байсан үе бол алтан үе. 1972 онд зах зээл зарахад тохиромжтой яг зөв цагтаа ирсэн, Баффеттийн хэлж байгаагаар, "Хэт их сексийн дуршил ихэссэн, өөрөөр хэлбэл зах зээл дээр юу хийж байгаагаа мэдэхгүй тэнэгүүдтэй та маш их арилжаа хийх боломж гарна л гэсэн үг. Том казино байгаад хүн болгон ухаан жолоогүй наргиж цэнгээд байгаа мэт л байдал Пепситэй хамт л байвал хүмүүс Ок гэж бодож байгаа юм шиг"

1979 онд Баффеттийн хөрөнгө мөнгө өсөж 140 сая болсон ч тэрээр өөрийнхөө цалинг жилийн 50000 ам доллараа өсгөлгүй хэвээр нь үлдээсэн. Нөөцлөгчид ер нь мөнгөндөө нарийн, тооцоо чанга байдаг амьдралдаа дассан, яг ижилхэн оффистоо, баян болохоосоо өмнө байсан яг л тэр янзаараа бүх юм

хэвийн. Аюулгүй байдал, тав тух яг л хэвээрээ хуучин танил хэв маягаа алдсангүй. 1978 онд Чарли Мангер Баффеттийн Vice President болж нэгдээд, 28 жилийн туршид орчин цагийн бизнесийн түүхэнд хамгийн зоригтой хамтын ажиллагааг тэд хамдаа бүтээж эхэлсэн юм. Баффетт 1952 Сузан Томпсонтой 1952 онд гэрлэж, тэд хамтдаа Омахагийн хувийн байшингаа 1958 онд 31500 ам доллараар худалдаж аваад Сузаныг 2004 онд нас барах хүртэл нь амьдарсан.

1980 оноос мөнгө олоход илүү амархан болж эхэлсэн, зах зээлийн хувьцаа худалдан авалтын солилцоо хийх, муухан бондтой зах зээл ч хүртэл өсөж эхэлсэн. Баффетт хэдийгээр ийм боломжууд ихэссэн ч тэрэнд гар дүрэхийг хүссэнгүй, чанар муу бондын зах зээл өсөж 210 тэрбум хүртэл хэмжээний болж тэлээд хөрөнгө оруулагчид нь 60% түүнээс ч илүү ашигтайгаар хөдлөх боломжтой байсан тэрээр үүнийг сонирхсонгүй. Баффетт хэлэхдээ, “Уул шиг овоолсон хэрэггүй бондууд, юм бодохгүйгээр сонголт хийдэг юу ч хайхардаггүй тоодоггүй хүмүүст хангалттай байгаад, тэндээс гачигдаад дутагдсан юм нь ч алга.” гэж дүгнэдэг байв. 1987 оны хөрөнгө оруулалтын зах зээлийн хямрал нүүрлэхэд Беркшэйр өөрийнхөө 25%-ийн үнэт хөрөнгийг алдсан, тэрэнд сандарч тэвдсэн шинжгүй Баффетт ирэх жилд нь Кока Коланы хувьцааг худалдан авч эхэлсэн, явсаар 7%-ийн хувьцааг нь 1 тэрбум гаруйгаар худалдан авсан. Энэ нь түүний оруулсан хөрөнгө оруулалтын хамгийн өндөр ашигтай нь болж таарлаа.

Дотком тэсрэлтийн үеэр, Nastaq-ийн одон орон судлалын хэмжээний амжилт гаргаж чадаагүй

гэдгээрээ нээлттэй шүүмжинд өртсөн Уаррен Баффетт бичихдээ, “21 зуун руу орохдоо бид аж үйлдвэрийн хөгжилд тоосго, хивс, дулаалга, будаг гээд олон янзын шинэ инновацыг оруулж дэвшсэн байгаа, сэтгэлийн хөдлөлөө жоохон бариад явчих.” 2002 оны хөрөнгө оруулалтын зах зээлийн хямрал нүүрлэх үед тэрээр 158.4 саяар хямдарсан бондууд худалдаж авсны дотор Амазон.ком-ийн бонд ч орсон байсан. Өөрийн стратегийг баримталснаар Баффетт 40 гаруй жилийн хугацаанд 22.2% давхар хүүтэй хөрөнгө оруулалтын дундаж өсөлтийг бий болгож чадсан. Беркшэйр Хатавэй 22 сая ам доллар байснаас 143 тэрбум болтлоо өсөж чадсан. 2006 оны 6 сард тэрээр өөрийн 42 тэрбум ам долларын хөрөнгөнийхөө 85%-ийг нь Гэйтс санд өгөхөөр зарласан. Энэ бол түүхэнд гарсан хамгийн том хэмжээний буяны үйл болсон.



# ACCUMULATOR - НӨӨЦЛӨГЧ

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Та хөршүүдийнхээ дунд төрөлхийн галзуу том үдэшлэг зохион байгуулаад олон хүнийг уулзуулж цуглуулна гэж байхгүй. Таны хувьд нетворкоо бүрдүүлэх арга бол илүү таны тархи сэтгэхүйгээс л бий болно. Танд яах аргагүй танил тал хүмүүсийн сүлжээ яах аргагүй хэрэг болно. Хэрэв танд хөрөнгө оруулах хэмжээний мөнгө байхгүй бол, танд мөнгөтэй хүмүүсийг таних хэрэгцээ бий. Магадгүй танд Ододтой танилцаж таны өмнөөс танилуудыг чинь зохицуулж холбох хүн хэрэг болох нь дамжиггүй, танд бас

хэрэгцээтэй системийг хөгжүүлэхэд Механикууд хэрэг болно.

## **2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ**

Та чадах хэмжээгээрээ өөрийнхөө цагийн бүтээмжийг өсгөж өргөжүүлэх замаар үнэ нь өсөх ашигтай системийг боловсруулахдаа төвлөрөх ёстой. Өөрийн маш ихээр сонирхдог нэг юмыг барьж аваад, түүнийг чинь маш өндөр мастерийн зэрэглэлд хэрэгжүүлж амжилтанд хүрсэн хүмүүсийг хай. Тэр нь таны үнэт хөрөнгийн төрөл ангилалыг тодорхойлно, магадгүй бизнес эсвэл үл хөдлөх хөрөнгө гэх мэт, магадгүй таны сонирхдог хот дүүрэгт буй тодорхой салбар байж болно.

## **3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ**

Өөрийн зах зээлийн мэдлэгийг ерөнхий трэндийн хандлагаас нь шалтгаалж, хаана хэзээ боломж давтагдан гарч ирдэгийг ажиглан суралц. Таны чадвар бол ирээдүйд бий болох трэндүүдийг мэдэрч, түүнийгээ хэрхэн санхүүжүүлэх болон түүнийг ашиглан өөрийн хөрөнгийг босгохдоо, түүнийгээ зарахгүйгээр хуримтлал үүсгэх зууртаа түүний үнэ цэнийг нь өсөхөд бүрэн хяналтаа барьж сурахдаа юм.

## **4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ**

Таны эзэмшлийн хүчээр, системээрээ дамжуулж солилцоо үүсгэснээр үнэ цэнэ өснө, та өөрийнхөө үнэ

цэнэ эзэмшлийг хөрөнгө эзэмшихдээ авах биш, харин тэр хөрөнгийн эзэмшлийн эрх лицензээр дамжуулж эзэмших нь илүү сайн ашигтай тусна. Энэ нь юу гэсэн үг вэ гэвэл эд хөрөнгө тань зарим нь банктай хуваан эзэмшдэг эсвэл таны үүсгэн байгуулсан хөрөнгө оруулалтын сан мэт байж болох боловч, та бүх эзэмших эрхийг нь эдэлдэг, түүнийг хүссэн үедээ хэзээ яаж зарах, хадгалах, худалдан авах эрхийг эдлэх юм.

## **5. СОЛИЛЦОО**

Үүнийг эзэмших явцад таны солилцооны хэмжээ үүсгэн бий болгож чадсан системийн тогтолцооноос бий болж, үүгээрээ та танигдаж, таны дүр төрх байр суурь тодорхойлогдож, та зөв худалдан авалтаа татаж авахад улам хүчтэй нөлөөлөх нь дамжиггүй. Таны хамгийн сайн худалдан авалт бол таны чадварын үзүүлэлтийн түүхээс бий болоод таны хөрөнгө оруулалт найдвартай баталгаатай эргэн төлөх ашиг гаргах гэх мэтээрээ илүү өсөж хөгжинө.

## **6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ**

Өөрийн үнэт хөрөнгийг удаан хугацаагаар барьж чадах нь таны халаасанд 2 янзын байдлаар орж ирнэ. Нэг нь хөрөнгийг эргүүлээд арилжаа борлуулалтанд оруулахад, эсвэл дахин хөрөнгө оруулалт хийж үнэ цэнэ өсгөх замаар. Аль нь ч бай, та бэлэн мөнгөтэй, хөрөнгө рүү гар дүрэхэд ч эзэмших эрхтэй байх нөхцлийг бүрдүүлнэ.

# LORD - ЛОРД

БЭЛЭН МӨНГӨ АВЧИРДАГ ХӨРӨНГИЙГ ХЯНАХ

## ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| LORD - ЛОРД          |                     |                               |
|----------------------|---------------------|-------------------------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК | БОДЛЫН ДИНАМИК                |
| СТИЛЬ                | ДОТОГШОО<br>ТӨВТЭЙ  | ЗӨН СОВИН /<br>ДОТООД МЭДРЭМЖ |

**Давуу тал:** Болгоомжтой, зохион байгуулалттай, маш нарийн няхуур, бүх нөхцөл байдлыг анализ хийдэг, хүмүүсийн анзаардаггүй жижигхэн юмнуудыг олж харж чаддаг, бүх юм бүрэн харагдаад бүтэн үед санаа зовохгүй болдог.

**Сул тал:** Ихэвчлэн хэт их хяналт тавих гэж хичээдэг, жижиг сажиг ярианд тэвчээр муутай, жижиг сажиг юманд байнга санаа зовдог,

**Амжилтууд:** Ар талын нарийн тооцоон дээр илүү төвлөрдөг, урд талд хийдэг ажлуудаас чөлөөлөгдөх нь Лордуудын дүрэм. Систем зөв байрандаа ажиллах үед,

Лордууд бүх юмс хоорондоо авцалдаатай зөөлөн эргэлдэхэд нь асуудлыг зохицуулдаг. Лордууд том банкнуудын, том бизнесүүдийн ар талд тоо хэмжээсийг базаж суудаг хүмүүс.

**Уналтууд:** Лордуудыг юмыг хянах дуртай, тооцоонд сайн болгодог боловч хүнтэй харилцахдаа их дургүй. Жижиг яриа, түүх үлгэрийн ярианд дургүй баримт шахаж шаарддаг. Аливаа эхлүүлэн санаачлах юмсыг хаягдуулдаг учраас ихэвчлэн хохирсон мэт байдалд ордог.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Лордуудыг юмыг хянах дуртай, тооцоонд сайн, тоо өгөгдөлийн менежмент хийх, оноог бариулах, хэмжиж тооцоололоор дамжуулж суралцах дуртай, тоо мэдээлэл, анализаар харилцах дуртай.

**Баг доторх муу дүр:** Бүтээлч ажил дизайн гаргах, бүтээлчээр зохион бичих, хүмүүс дээр тулгуурласан удирдан зохион байгуулах, мэтгэлцэл хэлэлцээгээр суралцах дургүй, зураглалаар эсвэл яриагаар асуудал шийдэх дургүй.

**Амьдралын шилдэг дүр:** Санхүүгийн менежмент, нарийвчилсан үйл ажиллагаа процесс хийх, анализ хийх, аудит хийх, нягтлан шалгах, алдаа засаж унших, хэмжилт тогтоох, нарийн тооцоолол дээр тулгуурласан ажлууд.



**Амьдралын муу дүр:** Хүмүүсийг зохицуулах, мотивац өгөх, нетворк хийх, хэлэлцээр хийх, маркетинг хийх, бүтээгдэхүүн хөгжүүлэх, боловсруулах, чадваржуулалт хийх, илтгэл тавих

**Үлгэр жишээ авах Лордууд:** Жон Д Рокефеллер (Standard Oil), Жеан Паул Гетти (Getty Oil), Андрию Карнеги (Carnegie Steel), Лакшми Миттал (Mittal Steel), Сергэй Брин (Google), Ханс Греенберг (AIG), Франк Лоуи (The Westfield Group)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Лордууд хамгийн шилдэг анализ хийдэг хүмүүс. Тэдэнд нарийн ширийн тооцоо хийгээд суралцах орон зай цаг хугацааг нь өгөөд тооцооллоо гаргаж ир гээд даалга. Тэднийг гадагшаа гараад хүнтэй уулз танилц, нетворк хий гэж бүү асуу, учир нь тэд хөшигний ард зохицуулалт хийхдээ илүү сайн. Танд тооллого хийх, тооцоо хийх, оноог тогтоож тодорхойлох мэтийн ажлууд гарвал тэр ажлуудаа Лордод хариуцуулаад өг. Лордууд хамгийн найдвартай хүмүүс.

Лордууд нарийн ширийн тооцоондоо дуртай, тэд өөрийн хамаг анхаарлаа төвлөрүүлж тооцоолол руу шохоорхож алга болдгоороо алдартай хүмүүс. Дэлхийн хамгийн амжилттай Лордуудын нэг, Жон Д Рокефеллер өөрийн амьдралаа эргэн дурсан хэлэхдээ, “Ээжийнхээ

хэлсэн үгээ би хэр сайн санадаг вэ гэдэг нь хүсэл хяссан дэмий зүйлс, хүчээр ч атугай зүтгэх хүсэл төрүүлдэг!"

Гадагшаа төвтэй Дэмжигчид тоо тооцооллоос илүү хүнийг илүүчилж үздэг бол, дотогшоо төвтэй Лордууд тоо тооцооллыг хүмүүсээс илүү чухалчилдаг. Тэд хүний бодох бодолд тааруулж, сайхан ааш зан гаргаж тал засах талдаа дургүй. Тэд маш энгийн хөдөлмөр хүчээр л илүү дутуу юмгүй ажиллах дуртай. Тэд тодорхой юманд дуртай, эрсдэлд дургүй. Тэд юмыг өөртөө л хадгалах гэж хичээдэг. Өөрийн үнэ цэнээ олж нээгээгүй хүн, ихэвчлэн өөрийнхөө тооцоо анализ хийх чадвараа анзаардаггүй, эрсдэлийг бууруулах чадвар, хяналт тавих чадварынхаа давуу талыг яаж ашиглахаа мэддэггүй.

Цаг мөч нь болоод ирэхэд, маш олон Лордууд жижиг зүйлс зохицуулахаа болиулж чаддаггүй, хүмүүсийн хийж чадахгүй нарийн тоо, нарийн ширийн асуудал дээр өөрийн эрхгүй түрж орж ирдэг. Энэ ч утгаараа, Лордуудад сайн менежмент хэрэг болдог, тэдний чадвар чансааг үнэн зөвөөр үнэлж чаддаг орон зай хамт олон маш чухал. Тэдний энэ байдлаас шалтгаалаад хүмүүс тэдний төлөө санал өгөх дургүй, шалтгаан нь буруу байх ч үе олон бий. Тооцоог харах хүнгүй байгаа баг хамт олон Лордуудын хөдөлмөрийг үнэлж хамтарч сурах нь чухал.

Амжилттай Лордууд дотор, Андрей Карнеги, Жон Д Рокефеллэр, Жэан Паул Гетти, Английн хамгийн баян Лакшми Миттал, Гүүглийн үүсгэн байгуулагчдын нэг Сергэй Брин гэх мэт бий.

## ЛОРД БОЛ НАРИЙН АЖИЛ ДУНД

Лордууд баялгийн динамикийн зүүн талд байрладаг, дотогшоо төвтэй, анализ хийх чадвартай. Амжилттай Лордууд хүний өмнө ил гардаггүй, бараг байгаа үгүй нь мэдэгддэггүй, бүхэл бүтэн салбарыг тэргүүлээд гарч ирэх үед л хүмүүс тэдний талаар сонсож эхэлдэг. Лордууд тэр дундаа Карнеги мэтийн 1890-ээд оны эхэн үе, Миттал 2000 оны эхэн үед, тус тус төмөрлөгийн зах зээлийг олон жил хөшигний ард олон жилийн хийсэн ажлаараа огцом хүчтэйгээр хяналт тавьж тодорсон.

Амжилттай Лордууд гэрлээс хол байхдаа дуртай, тооцоогоороо дамжуулж тэдний хэлэх гэсэн юмыг илэрхийлж чаддаг. Тэд хүчтэй багийн дэмжлэгтэйгээр хамгийн болгоомжтой найдвартай хяналтын систем бий болгож төслийн бүх нарийн ширийн тооцоолол зохицуулалтыг чаддагаараа үнэлэгдэх нь чухал. Лордууд академик боловсрол, сургалтанд ихэвчлэн маш амжилттай суралцаж чаддаг, учир нь тэд тоглоомын талбай дахь замбараагүй чанга дуу чимээнээс илүүгээр чимээгүй суугаад суралцахыг эрхэмлэдэг. Энэ нь тэднийг гайхалтай сайн суралцагч хамтрагчид байлгаад зогсохгүй, баг хамт олон дунд тооцоолол нарийвчлалын ажиллагаа шаардлагатай бол тэд маш сайн партнёр болж чаддаг.

# ӨӨРЧЛӨЛТИЙГ БАРИМТЛАХ НЬ

Амжилттай Лордууд үзэгдэж харагддаггүй, бараг сонсогддоггүй - том амжилттайгаар бүхэл бүтэн салбарыг өөрчлөн шинэчлээд босч ирэх үед нь л хүмүүс харж эхэлдэг. Лордуудын амжилт олон жилийн хичээл зүтгэлээс үүдэлтэй. Лордуудыг хаанаас илүү олох вэ гэвэл хаана ихээхэн хэмжээний хөрөнгө мөнгө эргэлдэж байна, тодорхой хэмжээний барьцтай эд хөрөнгө байгаад түүгээр дамжиж мөнгө урсгал их эргэлдэж байна, үл хөдлөх хөрөнгийн эргэлтийн зах зээл байна уу, машины түрээсийн үйлчилгээ байна уу хамаагүй, мөнгөн эргэлт өндөртэй газруудад Лордууд сууж хяналт тогтоох хэсгээс нь харж болно. Тэд тухайн салбарын хөрөнгө, мөнгөний асуудлын иж бүрдэл цогц байршил дээр сууж чаддаг, диамонд үнэт эрдэнэс, шатахуун тос, төмөр, үл хөдлөх хөрөнгө, вэбсайт урсгал хэрэглээ, түрээслэл гэх мэт. Лордууд чимээгүй сууж байгаад тухайн салбарын бүх зүйлсийн хөрөнгийн урсгалыг гартаа татах хүргэлтийн сувгуудыг базах ажлуудыг хариуцаж суудаг.

Өвлийн улиралын үед, бүтээгдэхүүнүүд тодорхой бараа таваар болоод байгууллага бизнесүүд үнээрээ өрсөлдөж эхэлдэг. Үүн дээр Лордууд гялалздаг гэсэн үг, цаг агаарын нөхцөлийн өсөлтийг харж, тухайн зах зээлийнхээ үнэлгээг тогтворжуулж барих замаар өрсөлдөгчдөө тэргүүлэх хэмжээний үнийн санал хямд өртөгтэй зах зээлийнхээ урсгалыг бариулж

чаддагаараа урсгалын хандалтыг сайжруулдаг.  
Андрью Карнеги

## **ЛОРДУУДЫН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА**

Амжилттай Лордууд өөрийнх нь хийж буй ажлыг хэн нэгэн хүн хүрч ирээд хийж чадна гэдгийг мэдээд зогсохгүй, тэд өөрсдийгөө төлөөлөн орлуулах хүнийг битүүхэн хүсч байдаг. Тэдний үнэт хөрөнгө нь өөрийнх нь өмнөөс мөнгө хийгээд явж байгаа нөхцөл бүрдүүлсэн үедээ аль болох өөрийнх нь оролцоогүйгээр үр өгөөжөө өгч чаддаг болгоод үлдсэн цагтаа тэд эрх чөлөөтэйгээр юу дуртайгаа хийх боломжтой болохыг эрхэмлэдэг. Лордууд үр өгөөж муутай алдагдалтай дэмий өндөр асуудалтай зүйлсийг танихдаа их гаргууд. Учир нь тэд аливааг яаж хянаж замбараатай цэгцтэй үр өгөөжтэй байлгах вэ гэдгээ анализ хийгээд түүнийгээ бүрэн бүтнээр нь хянаж харж чаддаг. Энэ арга бодит материаллаг хөрөнгө дээр ажиллах боловч хүмүүс дээр тулаад ирэхэд тийм ч сайн хяналтын түвшинд нөлөөлж чаддаггүй. Тийм ч учраас Лордууд манлайллыг гартаа авахдаа тооцоолол өгөгдөлөөр тэргүүлдэг боловч хүмүүс дээр яриагаараа хамтын ажиллагаагаараа хүрч манлайлж чаддаггүй. Лордууд хүмүүсээс илүү тухайн ажлын үйл явц, процесс дээр илүү үнэ цэнэ бүтээж, өөрсдийн ид шидтэй энэ чадвараараа баг дотор хүчтэй байршлаа тогтоож чаддаг.

## **ЛОРДУУДЫН ХАРИЛЦААГАА ЗОХИЦУУЛАХ НЬ**

Лордууд хийхээсээ өмнө юмыг бичиж тавьдаг, түүнийхээ нарийн заавар тооцооллоо бүгдийг нь бичиж тавьж байгаад ажилдаа нухацтай орох дуртай. Лордод том зураг бүхий агууламж өгөөд тэднийг өөрийнхөө хөлөөр бодоод тооцоолоод хурдхан хариу өг гэвэл тэд маш хурдан шантарна. Лордуудад бодох цаг хэрэгтэй, түүнийгээ илэрхийлэн гаргаж ирэхэд ажиллагаа хэрэгтэй. Хийхээсээ өмнө тэд маш олон янзын ноорог ажилбарууд хийж түүнийгээ сайжруулсныхаа эцэст тэд гарсан сүүлийн хувилбараа үр дүнгээ эсвэл санаагаа хүнд үзүүлэхэд бэлэн болдог.

## **ЛОРДУУД ЭНЕРГИЙН УРГСАЛДАА ОРОХ НЬ**

Лордууд тодорхой юманд маш дуртай, хамгийн тухтай байдаг үе нь гэвэл өөрийн гэсэн тогтмол хийдэг дадсан хуваарийн дагуу ажил, дараа нь юу болохоо тэд өөрсдөө сайн төлөвлөж чаддаг, тэр үр дүн нь өөрсдийнх нь таамаглаж байснаар батлагдаад ирэхэд нь бүүр дуртай байдаг. Лордууд юмыг зөв байлгахдаа их дуртай, энэ нь тэднийг маш сайн оноо бариулж чаддаг, тест хийдэг, тэдэнд тодорхой мэдээллийн дагуу үйлдэл хийхэд түүндээ тохирсон хариу үр дүнг гаргаж үзүүлэхдээ их дуртай, үүнийгээ тэд сайжруулахын тулд ажиллахдаа ч бас маш дуртай.

# LORD - ЛОРД

---

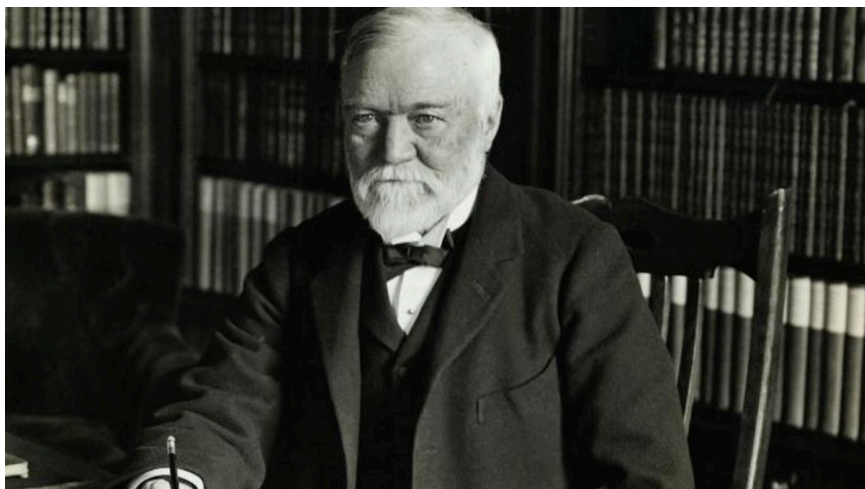
АНДРЬЮ КАРНЕГИ

## “ТӨМРИЙН ХҮН”

**Л**ордууд үр өгөөжтэй алданги багатай бэлэн мөнгө үүсгэж чаддаг хөрөнгө олоод түүн дээрээ өсөж чаддаг. Анджо Карнегийн татаж гаргаж ирж чадсан, төмрийн үйлдвэрлэлийн процесс дундаас капитал бүтээж эдийн засгийн огцом өсөлтийг бий болгосон түүх агуу. Түүний бэлэн мөнгөний менежмент хийж, ашигтай хувь хэмжээг тогтоож чадсан тэр боломж нь түүнийг Америкийн Иргэний Дайн, 19-р зууны банкны нуралт, Америкийн Аж Үйлдвэрийн эрин зууны сүйрэл гээд бүх зүйлсийг даван туулахад нь хүчтэй нөлөөлсөн. Орчин үеийн Америкийн хотуудыг барьсан төмөр түүний ардаа үлдээсэн өв хөрөнгө.

Карнегийн гэр бүл түүнийг 12 настай байхад нь Шотландаас Америк руу нүүгээд, Карнеги Питтсбургийн Слабтаун хотдоо хөвөнгийн үйлдвэрт ажиллаж эхэлсэн. Питтсбургийнхээ Шуудангийн Оффист захиа дамжуулдагаасаа өгсөн өндийж, Карнеги “ажил хийдэг хөвгүүд”-д зориулсан үнэгүй номын санг зохицуулж байсан Жэймс Андерсонтой уулзалдаж, түүнийг анхныхаа 400 гаруй номтой, номын санд оруулав. Ямар ч боловсрол мэдлэг

байхгүй тэрээр анхны энэ туршлагаа хэлэхдээ тэрээр, “Гяндан шиг хананаас цонх шиг номнууд нээгдэж мэдлэгийн гэрэл хашгиралдаад эхэлсэн.” Карнеги Андерсоныг өөрийнхөө амжилтанд нөлөөлж чадсанд нь талархаад, “Түүнд би уран зохиолын амтыг мэдрүүлж өгсөнд нь би хичээн олон саяар ч солихооргүй өртэй хүн” гэж хэлжээ.



Карнеги тун удалгүй Пеннсилваниа Төмөр Замын цаг хянагч менежер Томас Скоттын хараанд өртөж, Скотт түүнийг сард 50 ам доллараар туслахаа болгоод түүний ментор нь болж зааж эхлэв. Тэрээр өсөн хөгжиж, 1962 онд Карнеги өөрийн азтай боломжтой золгов. Скотт, Карнеги 2 Линвилле инженерийн төмөрөөр гүүр барьсан амжилтыг хараад түүнийг хамтдаа компани байгуулж Пеннсилванийн төмөр замыг эзэмших Пайпер ба Шиффлерийн хамтаар бүтээх санал тавив. Тэд 5 хүн хамтдаа, тус бүр 20%-ийн хувьцаа эзэмшээд, 1250 ам долларын хөрөнгө оруулахаар тус бүртээ хариуцан авлаа. Карнеги



өөрийн гэсэн хувь мөнгийг банкнаас зээл авч босгов. 27 настайдаа тэрээр бизнест орлоо. Бүх юмс бусдын нөөц бололцоон дээр тулгуурлаж, зөв баг хамт олны дэмжлэгтэйгээр, өөр өөр зан чанар авъяас бүхий профайлтай хүмүүсээр хүрээлүүлсэн тэрээр хэлэхдээ, “Бидэнд тухайн үедээ хамгийн авъяастай хүмүүс нь цугларсан байсан. Линвилле бол инженер, Пайпер бол идэвхтэй механик техникийн ажиллагаанд гараа зориулж, Шиффлер бол нарийн чамбай найдвартай ажлууд зохицуулж чадсан.” Үүний дараагийн жилээс, өргөтгөсөн сүлжээ болон хэрхэн төмөр замыг барихад мэдлэг чадвар өсөж эхэлсэн Карнеги, өөрийн Лорд профайлыг ажилд нь оруулсан, төмөр гүүрнээс, төмөр үйлдвэрлэх ажил руу 1964 онд орж, улмаар 1966 онд галт тэрэгний хөдөлгөгч мотор руу орлоо.

Тэд Лордуудын хувьд маш чухал онцгой амжилтынх нь нэг болох хөндлөнгөөр нь юмсыг авцалдуулах трендээ эндээс эхэлсэн. Салбартаа ханган нийлүүлэхэд хэрэгцээтэй бүх алхамыг хянах нягталж, Лордын бэлэн мөнгөн дээр хянах хяналт, ашгийн тооцооллын ачаар эдийн засгийн хувьд хэд дахин ашигтай түвшинд нь хүргэж чадлаа.

Энэ бол төмөр зам, төмөр гүүрнээс эхэлсэн жижигхэн алхам, цаашилбал 1867 онд Нэгдсэн Төмрийн Уурхайг 3 өөр хамтрагчын хамтаар бий болгож хэлбэржүүлж эхлэв. Энэ боломжинд Карнегийн Лорд профайл гялалзав. Энэ салбарын санхүүгийн хяналтын асуудал сул байсныг тэрээр олж илрүүлээд, “Энэ салбар хувьцааны зах зээл руу орж тооцоо нь нийлээд бүрэн хяналт нь жигдрээд жилийнхээ төгсгөлийн татварын дүнтэй нийцэж чадаад хувьцаанд

орохоосоо өмнө их болхи бизнесийн салбар байсан. Үйлдвэрлэгчид үнэндээ үр дүнг нь ерөөсөө хайхардаггүй тоодоггүй байсан. Бид харанхуйд сохор номин шиг ажиллаад байх шиг, үүнийг бид тэвчиж болохгүй.” Карнеги санхүүгийн системийг сайжруулах ажилд ханцуй шамлан орж, “бид байгууллага доторх бүх салбар хэсгүүд юу хийж байгаа нь харагдаад, хүн бүхний хийж буй ажлыг, гаргаж буй үр дүн өгөөжийг харах боломжтой болтол нь, хатуу санхүүгийн систем бий болгож, томоохон төмрийн масс хөдөлгөөний бий болгоход үр өгөөжтэй болтолоо л хичээх хэрэгтэй” гэж хэлдэг байв.

1870 онд, Карнеги төмөр хайлуулах нэг зуухнаас л өөрийн ажлын урсгалыг олсон. “Люси зуух шинжлэх ухааны менежмент монополчлол өгч буй мэт, бүхэл бүтэн системийн ашгийг харьцуулахад хамгийн өндөр ашигтай салбар болж хөгжүүлэл нь ашигтай зуух байж чадсан.” гэж бахархан ярьж байв.

Иргэний Дайн дуусах үеэр, Англиас орж ирсэн өндөр импортын тариф, шинэ технологийн ачаар Америкийн төмрийн үйлдвэрийн зах зээлийг сайжруулж тогтворжуулж өглөө. Төмрийн ажлыг хийхэд гардаг байсан эрсдэлүүдийг дарж, Карнеги өөрийн хүмүүсийг төмөр замын компаниудаас урьдчилсан захиалга авахуулахаар илгээжээ, түүнд хангалттай их хэмжээний эрсдэлийг бууруулах урьдчилсан захиалгын хэмжээг аваад төмрийнхөө ажлыг эхлэхээсээ өмнө бэлэн байлгах нь түүнийг юу хийж байгаагаа маш сайн мэддэг, түүний өрсөлдөгчид нь ч бас түүнийг юуны төлөө зүтгээд байгааг харахад андашгүй байв. Карнеги дараа нь зуухнуудаа

тэжээхийн тулд хүдэрийн уурхайнуудыг, коке-ний компаниудын хамтаар худалдан авч эхлэв. Тэрээр өсөх явцдаа менежментийг нь бүхлээр худалдан авлаа. Түүний 1882 онд худалдан авсан Фрик Коке компанийн эзэн, Хэнри Фрик аажимдаа Карнегийн үйлдвэрлэлийг бүхлээр нь зохицуулах ажилд орлоо.

Карнегийн бүхэл үйлдвэрлэл томрон өслөө. 600000 тоноо 1888 онд гаргадаг байснаа 1897 онд 2 сая тонн гадагшаа гаргадаг болтолоо хүчирхэгжлээ. Ашиг нь 2 сая ам доллар байснаас 40 сая ам доллар болтолоо өсөв. Гэхдээ энэ нь Карнегийн өөрийнх нь карьер нэр хүндийнх нь оргил үе нь биш, гэхдээ нарийвчилсан баталгаатай үр өгөөжтэй байдлаараа бол яах аргагүй шилдэг үе нь байсан. Бусад урьдчилан таамаглагчид, бизнесменүүд Америкийн санхүүгийн системд орж ирэх санхүүгийн хямралын эхний үед буруу байршилтай байдлаасаа болж өртөхөд Карнегийн нарийн тооцоо, өр зээлийн аргачлал нь түүнийг кредит ашигтай нөхцөл рүү хөнгөн залж чадлаа.

Карнеги хэлэхдээ, “Би өөрийнхөө эзэмшээгүй юмыг хэзээ ч зарахгүй, төлөөгүй юмыг хэзээ ч худалдаж авахгүй гэдэг дүрэмтэй. Бизнесийн амьдралд бий болдог алдагдалууд үнэхээр хурц байдлаар тэднийг бизнесийнхээ эзэмшдэг бизнес дээр хүндрэл үзүүлэх нь ховор. Харин энтепрайзын хөрөнгө оруулагч нь мастер эзэн нь биш тохиолдолд өөр хэрэг.” Аюулгүй гараар зохицуулалт хийснийхээ ачаар, өрсөлдөгчдөөсөө илүү хэмжээний санхүүгийн нөөц бололцоог татаж чадсан.

1900 онд бичсэн “Баялгийн Дуулал” номоо дуусгаад ч Карнеги бизнесээсээ холдсон. Ж П Морган

Карнегийн төмрийн бизнесийг 500 сая ам доллараар худалдан авч, 1901 онд нэрийг нь Америкийн Төмөр болгон өөрчиллөө. Энэ бол тухайн цаг үедээ 1 тэрбумаас ч илүү үнэлгээгээр хамгийн анх шалгарч чадах хамгийн том худалдан авалт байж чадсан. Америкийн Төмөр хэмээх энэ байгууллага үүнээс хойш 100 гаруй жилийг Америкийн төмрийнхөө салбарт хамгийн том хэвээрээ төмөр боловсруулж чаддаг үйлдвэр байж чадсан.

Амьдралынхаа сүүлийн 20 жилийн амьдралыг Карнеги өөрийн анхааралыг буяны ажилд зориулж, үнэгүй номын сан барихад зориулсан. Жэймс Андерсоны нөлөөлсөн “Хөдөлмөрлөдөг хөвгүүд”-д зориулсан номын сангийн яриа Карнегийн бүхэл бүтэн амьдралынх нь туршид хүчтэй нөлөөлсөн. Түүний хувь хөрөнгөнөөс үүдэн бий болсон 2800 гаруй номын сан, Америк болон Европуудад тархсан билээ.

# LORD - ЛОРД

---

СЕРГЭЙ БРИН

## “ЧӨТГӨРИЙН ҮЙЛДЭЛ БҮҮ ХИЙ”

**Л**ордууд зах зээл жигдрээд тогтолцоогоо тогтворжуулаад ирэхийн үест бүх нөөц бололцоог нь хайр найргүй шалган нягталж хянан тогтоож зохицуулалт хийх үеэс л баялаг нь тогтворждог. Төмрийн салбарын зах зээл 120 жил гаруй яндангаа баагиулж, 2 ч цикл бүтээмж, хэсэгчилсэн хуваалт, урсгалын таслалт, найруулан авцалдуулах гэх мэтээр хөгжин хувьсах явцад Интернет 10 богинохон жилийн дотор л бүхэл бүтэн салбарын циклийг даван туулсан байдаг.

Дотком хямрал нүүрлээд олон мянган хүнийг сүйрүүлсний дараа Сергэй Брин, Ларри Пэйжийн хамтаар орчин цагийн ялагч нар шиг л тодорж Гүүглийн глобал онлайн траффик урсгалыг хүчтэй түрэн гарч, төлбөрийн хэрчим бүрийг урагшлах тусмаа татан шингээсээр байлаа. 1973 онд төрсөн Брин, 17 тэрбумын үнэт хөрөнгийг аль хэдийнэ босгожээ. Брин Москвад төрж, Америк руу 1979 онд гэр бүлээрээ нүүн суурьшсан. Компютер, математикт сонирхолтой тэрээр, Станфортын Их Сургуулийн Компютерийн Шинжлэх ухааны ангид мастерийн зэрэгт суралцсан.

Тэнд байхдаа тэрээр тоо өгөгдөлийн уул уурхайнд хорхойсч, хэмнэл хэв загварыг оношлох сонирхолд автах үедээ Ларри Пэйжтэй таарсан. Энэ 2 1996 онд "Backrub"-ийг эхлүүлээд, хайлтын системийн аргачлалаар вэбсайтуудыг дугаарлаж, холбоосных нь цар хэмжээ хайлтын хэрэгцээгээр нь жагсааж эхэлсэн байна. Энэ цаашдаа бидний сайн мэддэг "Гүүгл" нэр болтолоо анхны сэдэл нь математикийн онолын 1-ийн ард байдаг 100ш тэгийн нэр "Googol" билэг тэмдгээр нэрлэсэн байна. Пэйжийн оюутны байрны өрөөнөөс эхэлж ажлаа эхлүүлсэн 2, худалдан авах хүн олох гэж хичээсэн боловч аз таарсангүй.



Sun Microsystem-ийн үүсгэн байгуулагчдын нэг Анди Бектолчшэймтэй уулзсан цагаас хойш тэдний азийн тэнгэр гийж эхлэв. Брин дурсан хэлэхдээ, "Станфордын факултетийн гишүүдийн Пало Алто дахь байрны үүдэнд бид түүнтэй өглөө эрт таарсан. Бид түүнд маш хурдан танилцуулга тайлбар үзүүлсэн. Тэр нэг тийшээгээ яарах ажил гараад, нарийн ширийн юм

ярьж байхынхаа оронд би та 2 чек бичээд өгчихвөл яасын?" гэж хэлээд Google Inc гэж бичээд 100000 ам долларын үнэ бичсэн.

Энэ чек нөгөө 2ыг компаниа нэрлээд, банк аккаунттай болох гээд гарт нь компаниа яг жинхэнээсээ албан ёсоор босгох явцад тэдний ширээний шургуулганд нь хэвтсээр байлаа. Хайлтын сайт маань өдөртөө 10000 гаруй хайлтыг татаж эхлээд, бусад нь тэдний хийж буй ажлыг Bechtolsheim-тэй адилхан потенциалтай болох боломж байгаа гэдгийг таньж эхэлсэн байлаа. Найзууд, гэр бүлийнхэн нь хувь нэмрээ оруулсаар, Google Inc 1998 онд 1 сая \$-ний гарааны эх үүсвэртэйгээр эхэлсэн юм. Жилийн дотор сайт нь 500000 хайлтыг өдөртөө хийдэг болж, баг нь 9 гишүүнтэй болж өргөжив. Доткомын хэлбэлзэл өсөлтийн давуу талыг ашиглаад Брин, Пэйж 2 ярилцаад 25 сая ам долларыг Sequoia Capital болоод Kleiner Perkins Caufield & Byers нараас тэдний өсөлтөнд хэрэг болоод байсан санг хөгжүүлэв. Энэ хэлэлцээр тэдэнд Майк Моритз, Жон Доепп, 2 вентур капиталист нарын мэргэжилтнүүдийн туслалцаа дэмжлэг аваад аюулгүй өсөлтөө бий болгоход тус нэмэр боллоо.

2000 он гэхэд хайлтын сайт маань өдөртөө гайхалтай нь аргагүй 100000 хайлтыг хийж чаддаг болж өсөөд, Брин, Пэйж 2 Новеллийн хуучин CEO Шмиттийг бизнесийн менежментийг зохицуулаад, Бринийг технологийн салбараа удирдаж, Пэйжийг бүтээгдэхүүнийхээ салбараа авч явах нь төрөлхийн Лорд, Механик профайлуудтай хүмүүст яг тохирсон алхам байв. Гүүгл орж ирж буй урсгалуудаа

солилцоонд оруулах замаар ашигынхаа өсөлтийг хийхэд бас л илүү сайн чиглүүлэг хэрэгтэй байв. Тэдэнд хайлтыг бууруулдаг учраас төлбөртэй реклам тавина гэдэг тохиромжтой хариулт болж чадахгүй байлаа. Эцэст нь баг ид шидийн нэгэн хариулт олсон нь Adwords буюу “рекламны үг” байлаа. Маш энгийн холбоос линкүүд реклам цацах хүмүүст товчлуур дарагдах болгонд төлбөр төлөх буюу үр дүн дээр тулгуурласан загвар болон ашиглагдаж, тэдний олсон Adwords -ийг хэрэгжүүлэхэд борлуулалтын баг ажиллах шаардлаггүйгээр өсөж эхлэв. Реклам цацагчид өөрсдийн компанит ажлуудаа онлайн хэрэглээнийхээ түвшинд зохицуулдаг боллоо.

Одоогийн байдлаар Гүүгл контентээр хүч түрэн, үзэгчдийн үзэх сонирхол дээр тулгуурлан, онлайн хайлтыг бүрэн ашиглах тогтолцоотой болсон, хэрэглэгч байхгүйгээр Гүүгл вэбсайт руу орох ч шаардлагагүйгээр хайлтын систем давамгайлж байна. Google Toolbar хэрэгсэлүүд вэбсайт руу орохгүйгээр хайлт хийхэд хэрэглэгдэж, Gmail хэрэглэгчдийг үнэгүй имэйл агууламж ашиглуулж, бизнес эрхлэгчид үүний хариуд нь AdWords, Adsense-ийн тохиргоо хийгээд вэбсайтаа хайлтанд байршуулж, орлогоо олох боломжтой болгож, Google одоо хайлтаа бүрэн хянаж чадах түвшинд нь бүрэн ажиллаж чадахуйц бүх юмнаас нь ашгаа хүлээн авч, интернетээр хаа сайгүй байршиж, санал хураалтууд цуглуулж, спонсорлогч траффикуудыг вэбсайт хооронд нь байршуулдаг болсон.

Орлого нь зогсолтгүй өсөхийн ялдамд Google IPO 2004 онд 1.67 тэрбумаар хувьцаанд жагсаагдаж,



гүүглийн зах зээлийн орон зайг 23 тэрбумаар огцом өсөлтийг өглөө. Гүүгл 450000 гаруй сервер ашиглаж дата төвүүд дэлхий даяар ажиллуулж, зах зээлийн хайлтын 54%-ийг эзэмшиж, өдөртөө 1 тэрбум гарсан хайлтыг байршуулж байна. Карнеги төмрийн зах зээлийг барьж зохицуулж, Рокефеллер шатахуун тосны зах зээлийг хянах барихдаа бүгд тухайн салбарийнхаа урсгалыг бүрэн хяналтандаа оруулж харах замаар явсан бол Гүүгл Интернетийг хэрхэн хяналтандаа авч чадав? Гүүгл глобал контентуудыг итгэхийн аргагүй, хэзээ ч дийлэгдэхээргүй түвшинд нь эрчимтэй системийг бүтээж чадсан. Дээр нь гүүгл онлайн хайлтын контентэнд, зураг, видео, “Google Earth” глобал газарзүйн мэдээллийг цуглуулж, Google Map тухайн бүс нутгийн гудамжны мэдээллийг эрчимжүүлж, “Froogle” онлайн худалдан авалтын вэбсайтны бүтээгдэхүүний байршилуудыг тогтоож, Google Groups онлайн хэлэлцээр группүүдийн яриаг архивжуулж байна. 2005 онд ашиг нь 1.4 тэрбумаас 6.1 тэрбум болон орлогоо харуулсан.



Гүүглийн танилцуулгаас үзвэл, үүсгэн байгуулагч 2 нь “Чөтгөрийн үйлдэл бүү хий” зорилго доор нэгдэж хэлэхдээ, “Бид урт хугацааны туршид найдвартай ажиллаж чадна гэдэгтээ итгэдэг. Бид үйлчилгээнийхээ хариуг хувьцаа эзэмшигчид болоод бусад бүх салбаруудад сайн хүртээнэ. Хэрэв бид компаниараа богино бодолтой түр зуурын ашиг хайхгүйгээр ажилласнаараа бид дэлхийд сайн үйл хийх болно” 2006 онд Time-д өгсөн ярилцлаганд тэдний их хэмжээний баялаг тэдэнд хэр нөлөөлж байгааг нь асуухад, Брин ийн хариулав, “Та хаа явсан газраа мөнгө аз жаргал авчирдаггүй гэж ярихыг сонссон байх л даа. Гэхдээ миний тархины ард ахиухан мөнгө олох учраа олчихвол жоохон аз жаргал нэмэгдээд байдаг гэж бодогддог. Яг үнэндээ энэ ч худлаа, миний хуучин машины зээлийнх нь хугацаа дуусаад шинэ машин авахад асуудал алга.” гэхэд Пэйж хажуугаар нь орж ирээд “Хэрэв бид мөнгөнд л өдөөгдөж байсан бол бид аль хэдийн компаниа зараад далайн эрэг дээр хэвтэх л байсан шүү дээ.” гэж хариулжээ.

# LORD - ЛОРД

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Та өөртөө сэтгэл хангалуун байж чаддаг, гэхдээ хажууд буй хүмүүстэйгээ ойрхон байснаар баялгийнхаа хаалгыг хаах тал бий. Таныг хүлээж буй баялгийн боломжууд дээр та нээлттэй сэтгэж сурах нь чухал. Өөртөө тохирсон ментор олж авч тэр хүнийхээ тусламжтайгаар суралцаж өсөн дэвж. Энэ нь таныг хаалга тогшоод яв гэсэн үг биш шүү. Өөртөө Дэмжигч профайлтай хүн олж таныг төлөөлөн ярилцах, сүлжээ бүхий боломжуудыг нээх, нөөц бололцоог хуримтлуулахад хөгжүүл. Түүнээс гадна Гэрээч олж холбогдоод хамгийн тохиромжтой ашигтай нөөц бололцоо бүхий бэлэн урсгалыг татахуйц боломж хай.

## 2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ

Таны цаг хугацаа хүссэн бэлэн мөнгөний урсгалыг бүтээхүйц хэмжээний үнэт хөрөнгийн санхүүжилт олох болон хөрөнгө оруулалт хийх тал дээр илүү зориулагдах ёстой. Цагаа зориулаад түрээслэгч эсвэл үйлчлүүлэгчээс багахан үнэ цэнэтэй хөрөнгийн үнийг өндөр орлоготой болгож хувиргах чадвараа хөгжүүлэх тал дээр төвлөр.

## 3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ

Таны бүтээхийг хүссэн үнэ цэнэ тань ихэвчлэн дотоодынх, байгалын нөөц бололцоо, түрээсийн хөрөнгө эсвэл өөр төрлийн эх үүсвэрүүдээр бэлэн мөнгөний хөрөнгө үүсгэх аль нь ч бай хамаагүй, та бэлэн урсгалыг эд хөрөнгө эзэмшиж, эд хөрөнгийн эрэлт хэрэгцээ хангамжийн шинж чанарыг ойлгож, тухайн салбарт санхүүжилт хийх аргаа олсны дараа л та үнэ цэнээ бүтээх учраа олно гэсэн үг.

## 4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ

Та өөрөө хөрөнгө эзэмших гэж зүтгэх хэрэггүй. Та зөвхөн тухайн эд хөрөнгөөс бүтээгдэж орж ирсэн бэлэн мөнгийг л эзэмших дээр эрхээ олж авах ёстой. Машины түрээсийн компани эсвэл фото зургийн сан, аль нь ч бай, тэд бэлэн мөнгөний урсгал бүрдүүлдэг, энэ зуурт өөр хэн нэгэн хүн хөрөнгийг нь санхүүжилт хийсэн байдаг.

## 5. СОЛИЛЦОО

Та солилцоогоо хөрөнгөнийхөө зээлийн системийг олшруулснаар зохицуулалт хийж чадна. Эндээс та өөрийн мэдлэг, түүх, системээ солилцоонд оруулж чадах боломжоо олж харна. Энэ нь таныг бусдын бэлэн мөнгөний урсгалын цаашдын үнэт өсөлтийг санхүүжүүлэх боломжийг олгож өгнө.

## 6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ

Бусад баялгийн динамикийн профайл шиг таны ажил амархан биш, та бэлэн мөнгөний урсгалыг эзэмшиж, тэр бэлэн мөнгө чинь аюулгүй эргэлдэж хөдлөх нь чухал. Гэхдээ танд бүрэн хяналт тавихуйц түвшингийн хүүний хувь, цаашдын хөрөнгө худалдан авалтын үнэлгээ үнэ, бэлэн мөнгөний урсгалыг бүрэн эзэмших боломжгүй үе олон бий. Бэлэн мөнгөний урсгалыг өсгөнө гэдэг бол та өөрийн төлбөр зардал нэхдэг тэр ажил дээр чадвараа өсгөж хяналтаа сайжруулах үйлчилгээн дээр бас давхар орлогоо баталгаажуулах ёстой гэсэн үг.

# МЕCHANIC - МЕХАНИК

## САЙЖИРСАН СИСТЕМ БҮТЭЭХ НЬ

### ТАНЫ ҮНДСЭН ПРОФАЙЛ ТОВЧХОНДОО

| МЕCHANIC - механик   |                     |                |
|----------------------|---------------------|----------------|
| БАЯЛАГИЙН<br>ДАВТАМЖ | ҮЙЛДЛИЙН<br>ДИНАМИК | БОДЛЫН ДИНАМИК |
| СТИЛЬ / ДАЙНАМО      | ДОТОГШОО<br>ТӨВТЭЙ  | ЗӨН СОВИН      |

**Давуу тал:** Аливааг дуусгаж төгсгөлийн үр дүнг нь үзэх, байгаа системийг хөгжүүлж сайжруулах арга замыг нь олох, юмыг маш энгийн болгож хялбаршуулах, төслийг төгс төгөлдөржүүлэх, нарийн ширийн зүйлс дээр анхаарлаа төвлөрүүлэх.

**Сул тал:** Цаг их зарцуулж байж хүссэн түвшиндээ хүргэдэг, нарийн тооцоондоо баригдаж гаргалгаагаа харж чадахаа больдог, эргэн тойронд байгаа баг хамт олноо умартах, уян хатан байж чаддаггүй, өөрчлөлтөнд дургүй байх талтай.

**Амжилтууд:** Механикууд юмсыг сайжруулахын тулд хамгийн зөв замыг олохдоо гаргууд, тэд юмсыг

оролдож, түүнийхээ учир начрыг нь олох гэж тоглож наадах дуртай, юмыг эвдлээд салгаж тавьчихаад буцааж эвлүүлэхдээ улам сайжруулсан механизм ажиллагаатай болгож тавихдаа сайн. Юмыг дуусгаж хөгжүүлэх үедээ амжилтын тааламжаа олж авдаг.

**Уналтууд:** Механикууд огт байхгүй юмыг өөрөө шинээр санаачилж эхлүүлэхдээ дургүй, төгс төгөлдөр юманд дуртайгаасаа болоод эхнээсээ буруу юм хийхээсээ айгаад энэ нь тэдний бүтээмжинд сөргөөр нөлөөлдөг. Тэд замбараагүй орчинд дургүй, улс төржсөн нөхцөл байдалд дургүй, хүний сэтгэлийн хөдөлгөөнд адармаатай орчинд орох дургүй.

**Баг доторх шилдэг дүр:** Бүтээлч байдлаар асуудлыг шийдэх, ухаалаг хөгжүүлэлт хийх, баг доторх ажлын дүр үүрэг хариуцлага дээр шинэчлэл хийх гэх мэтдээ чадварлаг, ажил хэргийн үйлдэл дээр тулгуурласан манлайлалдаа илүү хүчтэй, зураглал дүрс схемээр суралцаж, нарийн жижиг зүйлсийг харж чаддаг, систем процессийн үе шатчилсан зураглал, оюуны зураглал гаргаж харилцах дуртай.

**Баг доторх муу дүр:** Хүмүүсийг зохион байгуулж менежмент хийх дургүй, сошиал харилцаа өрнүүлэх дургүй, жижиг ярианд дургүй, бусдын байдал урсгалд автах дургүй, хүн болгонд тааруулах дургүй, үйл ажиллагааг монитор хийх дургүй, хэлэлцэж ярилцаад суралцах дургүй, цаг хугацаанд баригдах дургүй, хүмүүстэй ярилцах, хүмүүсийг судлах дургүй.

**Амьдралын шилдэг дүр:** Систем дизайн гаргах, байгаа процессийг сайжруулах, ажил хэргийн үйл ажиллагаанд үйлдэл гүйцэтгэх дуртай, юмны эвийг нь тааруулж авцалдуулах чадалтай, үйл ажиллагааны стратегийг ойлгох гаргах хөгжүүлэн сайжруулахдаа чадварлаг, тоо өгөгдөл цуглуулахдаа сайн.

**Амьдралын муу дүр:** Хэлэлцээр хийхээс татгалздаг, үйлчилгээ үзүүлэх дургүй, маркетинг борлуулалт хийх дургүй, төсөл эхлүүлдээ тааруухан, хүмүүстэй менежмент, сонголт хийхээс зайлсхийдэг, мотивацжуулалтанд муу

**Үлгэр жишээ авах Механикууд:** Хенри Форд (Ford Motor Company), Рэй Крок (McDonald's), Сам Уалтон (Wal-Mart), Жэфф Безос (Amazon.com), Ларри Пэйж (Google), Фрэд Смит (FedEx), Лэа Куан Уэв (Minister Mentor, Singapore)

# ҮНДСЭН ПРОФАЙЛЫН ТОДОРХОЙЛОЛТ

## ТОВЧ ДҮГНЭЛТ

Механикууд юмыг дуусгаж төгсгөл тавихдаа гаргууд. Тэд байгаа процессийг багцлаад, маш энгийн аргаар дараагийн ээлжинд яаж сайн хийх вэ гэдгээ олж харж чаддаг. Механикийг цоо шинээр юм хий гэж бүү тулга, харин оронд нь тэднийг одоо байгаа бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээ түүнтэй холбоотой үйл



ажиллагаа процессийг сайжруулах ажил хийгээрэй. Тэд ганцаараа ажил хийхдээ сайн, сошиал олон нийтийн харилцааны орон зайд тавгүй байх үе бий.

Хэрэв Бүтээгчид тэнгэрийн юм ярьж, шинэ санаа гаргадаг бол, Механикууд бялуун дотор хуруугаа дүрээд ажилдаа орох дуртай. Механикууд юмны төгсгөлийг барьж дуусгахдаа гаргууд. Тэд төгс төгөлдөр ажиллагаатай систем, сайжруулах юмныхаа төлөө байнга загатнадаг. Хэнри Фордын хэлдгээр бол, “Бүх юмс зүгээр хийгээд орхих биш, сайжруулаад хийгдсэн үедээ л илүү”

Одод гялалзуулдаг бол Механикууд ухантдаг. Тэд системд гараа бохирдуулж дүрээд яаж сайжруулж болох аргаа олох гэж ухантдаг. Үүний үр дүнд, тэд гаднаа гял цал харагдах гэж хичээдэггүй. Home Depot-ийн ерөнхийлөгч, үүсгэн байгуулагч Бернард Маркус, Уалл Март-ийн үүсгэн байгуулагч, 1980 оны үед дэлхийн хамгийн баян болоод байсан Сам Уалтонтой өдрийн хоолонд орох гэж гадагшаа гарах үеэ дурсахдаа, “Би Самын улаан ачааны жижиг тэргэнд үсэрч ороход, ямар ч агааржуулагч байхгүй, суудал нь кофе асгараад шарласан байсан. Биднийг ресторанд очиход миний цамц хөлсөндөө нэвчээд норсон байсан. Энэ бол ямар ч пээдгэр их зан байхгүй, ямар ч агааржуулалт байхгүй Сам мөнөөс мөн.” гэж хэлжээ.

Маш олон Механикууд дараагийн ямар төслөө барьж эхлүүлэхээ шийдээгүй, нэг юмны учрыг олох гээд ухантаад байгаа мэт сэтгэгдэл төрүүлдэг. 52 настай Рэй Крок өөрийгөө бизнес эхлүүлэх гэж хичээх огтхон ч шаардлагагүй гэдгээ мэдээд, одоо үйл ажиллагаатай явагдаж байгаа бизнес McDonald's-ийг сайжруулаад

улам боловсронгуй болгох ёстой гэдгээ ойлгосон. Энэ Механикууд хамгийн шилдэг үр дүнгээ гаргахад хэрхэн сэтгэл ханамж авдгын нэг хэлбэр юм. Амжилттай Механикуудын дунд, Хенри Форд, Рэй Крок, Сам Уалтон, Майкл Дэлл гээд хүмүүс бий.

## САЙН ТОСОЛСОН МАШИН

Механикууд баялгийн динамикийн дөрвөлжингийн зүүн дээд байршдаг. Тэд бүтээлч агаад систем дээр төвлөрдөг. Механикууд өөрийн хийж бүтээсэн орон зайдаа дуугүй л өмнөхөө ухаж төнхөж, гартаа байгаа юмыг салгаж, нийлүүлж суудаг. Тэд хүмүүстэй орооцолдож, тэдний сэтгэлийн хөдөлгөөнтэй зууралдахаас илүүтэйгээр машин техник систем сонирхож нарийн ширийн, жижиг сажиг юмыг юмыг ажиглаж, үр дүн үзүүлэлт тоо хэмжээг нь хэмжиж огтолж суухдаа илүү дуртай.

Одод хайрлуулах шалтгааныг үүсгэдэг бол, Механикууд тэвчих шалтгааныг үүсгэдэг. Тэдний хийдэг юм хамгийн сүүлд байх л учиртай. Эцэс төгсгөлгүй сайжруулалт хийж, Механикууд машин, бургер, интернетийн хайлт байсан ч хамаагүй, ямар ч бараа бүтээгдэхүүн үйлчилгээ хүргэж байсан ч ялгаагүй систем эсвэл үйл ажиллагааны процессийг сайжруулах аргаа эцэс төгсгөлгүй олж нээж, юмсыг маш энгийн хялбаршуулсан байдлаар хүргэж чаддаг.

# СИСТЕМЭЭ ТӨГӨЛДӨРЖҮҮЛЭХ НЬ

Механикууд үдэшлэг зугаа цэнгэлд хамгийн сүүлд хоцорч ирэх нь бий. Энэ нь тэдний байгаа юмаа сайжруулах гэж л зүтгэдэг, шинэ юм эхлэх санаанд хойрго хандлагатай холбоотой. Амжилттай Механикууд Бүтээгчдэд мөнгө рүүгээ ойртож, амжилтын түлхэлтээ хийхэд нь нөлөөлдөг. Өндөр түвшингийн Механикууд Сам Уалтон, Рэй Крок, Ингвар Кампрад, Майкл Дэлл гээд Wal-Mart, McDonald's, IKEA Dell-ийг хөгжүүлсэн хүмүүс олон бий. Механикууд Бүтээгчдийн үүсгэн байгуулсан бизнес төлөвших түвшиндээ хүрэх үед нь үргэлжлүүлэн хөгжүүлэлт хийж боловсронгуй болгохдоо гаргууд. Тэд глобал түвшинд хүргэж дэвшүүлэх, франчэйз, олон салбар, борлуулалтын суваг, үйлдвэрлэлийн тархалт, тээвэр хуваарилалт зохицуулалт гэх мэт дээр бүтээлч сэтгэлгээгээ илүү оролцуулж, бүтээгдэхүүнийг биш, системийг бий болгохдоо чадварлаг.

Амжилттай механикууд бүх юманд оролцох шаардлага оролцоогоо давж гарах шаардлагатай тулгарч тэдний хийж буй үйлдэлүүд бизнесийн гол энерги моторын эрүүл байдал дээр төвлөрч, бусад хүмүүсээр стильжүүлж, өнгөлөх ажиллагааг хийлгүүлдэг. Тэд хүмүүсийн менежментийн асуудлыг өөр хэн нэгэн хүнд даатгаад, үйл ажиллагааны үр өгөөжтэй процесс систем дээр ажиллах үедээ илүү сайн энергийн урсгалаа олж авдаг. Эцсийн эцэст

хүнийг засч өөрчилснөөс систем процессийг сайжруулах нь илүү гэж тэд үздэг.

## **МЕХАНИКУУДИЙН БУСДЫГ УДИРДАХ ШИЛДЭГ АРГА**

Механикууд юмыг жижиглэн хувааж задлан тавиад буцаан эвлүүлэн нийлүүлж сайжруулж ажиллах дуртай. Тэд хөдөлж буй машины дугуйг салган засварлаж эвлүүлэх хүндрэлтэй ажлын сорилтонд дуртай, үүгээрээ ч тэд нэр хүндэд автаж тал зассан хүмүүсийн хийсэн ажлуудыг байнга эвгүй байдалд оруулдаг. Зарим Механикуудад энэ нь тааламжтай мэдрэмж төрүүлдэг бол, заримд нь энэ асуудал илүү хүндрэлтэй төвөгтэй нөхцөлд оруулах нь бий. Механикууд зөрчилдөөнөөс гадуур ангид явах тусмаа өөрт нь амар. Оронд нь тэд өөрийн процесс, системийг сайжруулах асуудалдаа төвлөрч, түүгээрээ багийн ажлыг сайжруулах дадлагажуулалт сургалтаар оруулж өгвөл өндөр амжилтыг бүрдүүлэх боломжоо таньдаг.

## **МЕХАНИКУУДИЙН ХАРИЛЦААГАА ХЭРХЭН ЗОХИЦУУЛАХ НЬ**

Механикууд хөгжүүлэлтийн санаа оноо хуваалцаж, проблемийг шийдэх судалж зургаар, схемээр загварчилж шийдэл хайхдаа дуртай. Тэдэнд мэдээлэл сайтай байх үедээ илүү сайн үзүүлэхүйц сонирхолтой аргачлал гаргаж, түүнийгээ бэлтгэх хангалттай цаг хугацаа өгөөд үзүүлэх түвшинд хүргэж чадна. Механикуудыг олны өмнө гаргаж тавина гэдэг хэзээ ч амархан байдаггүй, тэдний төрөлхийн авъяас

чадварыг илэрхийлэхэд тохиромжтой орон зай биш. Механикийг судалгаа хийсэн, хийхээр сониучирхдаг чиглэлд нь, мэдлэг чадварт нь таарсан асуулт хариултаар дамжуулж өөрийн ололтоо хуваалцаж чадна.

## **МЕХАНИКУУД ЭНЕРГИЙН УРСГАЛДАА ОРОХ НЬ**

Механикууд өөрийн энергийн урсгалд орохдоо замбараагүй байдлыг сайжруулж системжүүлэхдээ гарамгай, энэ нь Бүтээгчдийн замбараатай цэгцтэй юмнаас ч замбараагүйдэл бий болгож хийдгээс тэс эсрэгээрээ гэсэн үг. Тэд ажлыг дуусгах үедээ их ханамж авдаг, үүнийхээ үр дүнд жижиг төслүүдийн цувралуудыг зохицуулж орох замаар, юу ч хийхгүй байснаас том төсөл үйл ажиллагаа руу орохынхоо өмнө хийхэд илүү тохиромжтой.

# МЕCHANIC - МЕХАНИК

---

## САМ УАЛТОН

### “АМЕРИКТ ҮЙЛДВЭРЛЭВ”

**И**хэнх амжилттай Механикуудын адил Сам Уалтон ухантаж оролдож, туршилт хийж хөгжүүлж гараа дүрдэг ажилдаа амтархан ордог зангынхаа ачаар Wal-Mart-ийг үүсгэн байгуулж 1980аад оны үед дэлхийн хамгийн баян болсон.

Уалтон өөрийн найз Бен Франклины зөвлөсний дагуу франчэйз худалдан авалт хийх явцдаа системийн талаар илүү сайн судалсан. Бусдын хийсэн системээр дамжуулж практик бизнесийг суралцаж ойлгоно гэдэг Механикуудын хувьд хамгийн хурдан эхлэх арга. Байр түрүүлүүлэгч эзэн нь түүний түрээсийг сунгахгүй гэх үед, Уалтон шинэ байр олохоос өөр аргагүйд хүрч, 1951 онд Арканзас мужийн Бентовилле хотод “Walton Five and Dime”-ийг үүсгэн байгуулав. Дараагийн 10 жилийн туршид Уалтон, Бен Франклиний франчэйзаас дараагийн 11 салбарыг нээж чадаад зогсохгүй, гарах хаалганы хажууд байрладаг кассыг ашиглаж ажилтныхаа ашгийг хуваалцаж тэргүүлэх боломжуудыг бий болгов. 1962 он гэхэд Уалтон болоод түүний ах Бад хамтдаа 16 салбар

дэлгүүр эзэмшиж, Уалтон бие дааж тусдаа гарахад



бэлэн болжээ.

Бен Франклины дэлгүүрийн худалдан авалтыг зохицуулж байсан Уалтоны менежер Боб Бодле шинэ дэлгүүрийн нэрийг сонгох талаас асуухад “Wal-Mart” гэдэг нэрийг хэлээд, зөвхөн 7 үсэгтэй, “худалдаж авах үсэгний тоо ч цөөхөн” учраас гэж тайлбарлажээ. Дэлгүүрийн гол анхаарч байсан зүйл бол үнэ гэж Уалтон хэлээд, “Бидний бусдаас доогуур үнээр зарахын тулд л донтдог энэ донтолт бидний дэлгүүрийн гол санааг илтгэж байна.” Уалтон энэ санаагаа хэрэгжүүлэхдээ дуртай нь аргагүй “лидерийн алдагдал” гэдэг үгийг ашиглаж, маркетингаа хийхдээ итгэмээргүй хямд үнээр зарж, үйлчлүүлэгчдийг татах бодлоготойгоор олон үйлчлүүлэгчид цуглуулж, тэд нэгэнт л орж ирсэн бол илүү ихийг худалдан авахад нь зориулсан стратегиар ажиллав.

Уалтон өөрсдийн системийг илүү сайжруулахад бүх боломж нүх сүвүүдийг ашиглах гэж өрсөлдөгчдийнхөө дэлгүүрүүдээр хагас бүтэн сайнд зочилж шар тэмдэглэлийн дэвтэр балаа бариад орж үздэг, тэмдэглэл хийгээд, хажуугаар нь авъяас илрүүлэх гэж ажигладаг байв. Сүүлд нь Уалтон энэ талаараа ярихдаа, “Би бусдын дэлгүүр рүү ороод хэн ч хийхээсээ ичиж нэрэлхдэг юмнуудыг ямар ч ичиж санаа зовохгүйгээр хийж, авъяаслаг хүмүүсийг нь олзуурхаж сониучирхдаг байсан.”

Уалтон өөрийн өсөлтийг бараа ханган нийлүүлэгчдээрээ, менежерүүдээрээ, дэлгүүр тус бүрийн бие даасан хөрөнгө оруулагчдаараа дамжуулж өсгөсөн. “1970аад оны үед, манайх 78 хамтран ажиллагчид манайд хөрөнгө оруулалт хийдэг, үнэндээ нэг компани огтхон ч биш, 32 өөр дэлгүүртэй, тэдгээр нь өөр өөр хүмүүс эзэмшдэг болсон. Манай гэр бүл арслангын дайны хэмжээтэйг бүх дэлгүүрүүдээс нь эзэмшдэг ч Хэлэн бид 2 хамтдаа нүдээ мэлэртэл нь хэдэн саяараа үнэлэгдэх хэмжээний их өртэй байсан.” гэж тэрээр ярьсан.

Энэ асуудлыг шийдэхийн тулд Рэй Крокийн адил, Уалтон 1970 онд хувьцааны зах зээлийн жагсаалтанд Wal-Mart-ийг оруулж, 1.8 сая босгосон. Wal-Mart-ийн “ханасан стратеги” нь нэг дүүргийг сонгож аваад, бүх дистрибьютерийн төвийг нэг нэгээр нь өдөрт дайран гарахын дайтай хэмжээгээр 5000-аас 10000 хүн амтай бүх дүүрэг тус бүрт нь 1 байхаар газрын зурагт зоож байрлуулах ажил байв.

Уалтон энэ хооронд нь нисэж, байнгын онгоцоор аялж, шинэ өргөжилт хийж буй дүүргүүд рүү аялахдаа



их дуртай байлаа. “Би өөрөө үүнийг хийхдээ их дуртай. Өөрөө газардаж буугаад, онгоцоо хажуугаар нь харуулдаж байлгаж байгаад, хотыг тойрон нисэж үздэг. Бид байршлаа олсныхоо дараа, буух газраа сонгоод тэр байрыг хэн эзэмшдэгийг нь мэдэж аваад, дор нь ярьж хэлэлцээд зоцуулдаг.” Ийм байдлаар Уалтон 120 дэлгүүрийг нээж өрсөлдөгчдөөсөө урьтаж түрүүлсэн. Тэр талаараа нэмж хэлэхдээ тэрээр, “1 юм баталгаатай хэлэхэд, худалдааны компаниуд хэзээ ч дүүргийн хөгжлийн хэв маягийг дээрээс нь нисэж үзэх дүрэм зарчмаар ажилладаггүй.”

Энэ стратеги Уалтоны томоохон хөнгөлөлт олгодог томоохон дэлгүүр ч олж харж чаддагүй өрсөлдөх талбар зах зээлийг таньж өрсөлдөх ч боломжгүй гэж бодож байсан дүүргүүдийг авч өргөжүүлэх боломж олгосон юм. 1980аад онд Wal-Mart 276 дэлгүүртэй болж, 1.2 тэрбум хүртлээ орлоготой болж өргөжсөн. Өсөн хөгжиж буй эзэнт гүрэн байгуулагдах мэт Уалтон шинэ систем суурилуулж зах зээлийнхээ дээр нь ноёлов. Бүх дэлгүүрүүдээ сателлите холбож, Уалт бүх дэлгүүрүүдийнхээ бодит мэдээллүүдийг тухайн цаг мөчид нь харж чаддаг болж, тус бүрдээ 80000 гаруй бараа бүтээгдэхүүний борлуулалтыг харж, дүүрэг тус бүрийн борлуулалтын мэдээллийг шүүн тулгах боломжтой болгов. Энэ нь бүтээгдэхүүн ханган нийлүүлэгчдийн хувьд маш хүчтэй мэдээлэл болоод зогсохгүй Уалтонд бүтээгдэхүүнийг цаг тухайд нь нийцсэн илүү уян хатан мэдээлэл дээр тулгуурлаж хямд үнээр гэрээ хэлэлцээр хийхэд нь давуу эрх солилцооны нөхцөлийг бүрдүүлж байв.

Нарийн ширийн тооцоог ч, том зурагтай нь харахуйц боломж олгосон энэ таатай нөхцөлийнхөө талаар Уалтон хэлэхдээ, “Wal-Mart томрох тусмаа, бид илүү жижгийг сайн харж чаддаг байх хэрэгтэй болж байна.” Уалтоны 2 том таатай боломж юу байсан гэвэл, “Илүү хатуужилтай сайн харилцааны системтэй байх тусмаа, бүтээлч санаанууд чөлөөтэй урсаж байна. Ямар ч асуудалгүйгээр Даваа гариг болгонд Wal-Mart-ийн 18 менежерийн онгоцууд Бентонвилле-ээс гадагшаа нисдэг, Пүрэв гариг болгонд буцан ирж, адаглаад 1 дүүрэг хэсэгт тэдний аялсан зардалыг нөхөхүйц байршил олоход зориулагддаг байв. Баасан гаригийн өглөө болгонд тэд арилжаа худалдааны уулзалтанд оролцож, санаа оноогоо хуваалцдаг. Хамгийн шилдэгийг нь үдээс хойш утсаар хэрэгжүүлэлт хийхээр бүх дэлгүүрүүдэд хүргэдэг байв. 7 хоног бүр, эхнээсээ дуустал нь 30 жилийн туршид энэ системийг чанд сахиж ажилласан.

Wal-Mart-ийн ерөнхийлөгч Давид Гласс хэлэхдээ, “Манай Баасан гариг бүрийн энэ арилжааны уулзалт үнэхээр онцгой гэж би хэлж чадна... Баасан гаригт бид шийдвэр гаргасан л бол, Бямба гариг гэхэд бүх дэлгүүрүүдэд энэ ажлын хэрэгжүүлэлт эхэлсэн байх л ёстой. Бид юуны эсрэг зогсдог вэ гэвэл, Бодож байгаад шийдье гэдэг юмны эсрэг. Шийдвэр нэгэнт гарсан л бол тэр шийдвэр дээр бид үйлдэл хийдэг.”

Инновацийг байгууллагадаа бий болгохын тулд бүхэл бүтэн Wal-Mart-ийн эзэнт гүрэн 7 хоног бүрийн үйл ажиллагаа өргөжиж, хэд дахин үржих өсөлт рүү хүргэсэн. 1985 онд Forbes сэтгүүлд Сам Уалтоныг АНУ-ын хамгийн баян хүн болгож тодруулжээ. Түүний энэ

нэр төр 7 хүүхдүүдийнхээ голд нь өвлүүлж хуваах хүртэл нь үргэлжилж Уалтон овогтой гэр бүлийнхний 5 гишүүн нь ирэх 15 жилийн туршид хамгийн баян 10 хүний тоонд орох байр сууриа хадгалсан.

Уалтон 1992 онд нас барав. Хэрэв тэрээр өнөөдөр амьд сэрүүн байгаад, түүний гэр бүлийнхэндээ тараасан бүх хөрөнгө нийлж нэгдээд бодвол тэрээр дэлхийн хамгийн баян хүн байгаад зогсохгүй, Билл Гейтсийн эд хөрөнгийг 2 дахин их нугалсантай тэнцэх байлаа. Wal-Mart өнөөдөр дэлхийн хамгийн том худалдааны сүлжээ дэлгүүр бөгөөд 1.8 сая ажилтантай, 6500 дэлгүүртэй, 312 тэрбум орлоготой.

# MECHANIC - МЕХАНИК

---

МАЙКЛ ДЭЛЛ

## “ДЭЛЛЭЭС ШУУД”

**М**айкл Дэллийн 15 дахь төрсөн өдрөөр, түүний эцэг эх нь анхны компьютерийг нь худалдан авч бэлэглэв. Эцэг эхийнхээ хэлснээс зөрөөд түүний хийсэн хамгийн анхны сэдэл бол энэ компьютерийг задалж үзэх явдал байв. Механик профайлтай хүмүүсийн нэн тэргүүнд сонирхдог жам ёсоор, яаж ажилладагыг нь мэдэхийг л Дэлл хүсч байсан. 19 насандаа Техасийн Их Сургуульд суралцах үедээ, “PC’s Unlimited” бизнесээ эхлүүлж, тун удалгүй тэр нь 50000-с 80000 хүртэл ам долларын худалдаа бүхий сайжруулсан компьютерийн эд анги, хэрэгсэлүүд зардаг болсон.

Механик, Бүтээгч профайлтай хүмүүсийн ялгаа нь юу гэвэл, Стиев Жобс, Майкл Дэлл-ийн компютертэй хэрхэн харилцаж бүтээж байгаагаас л харж болно. Стиев Жовс төгс төгөлдөр машин бүтээх гэж хэр хол явж хөгжүүлж байна, Майкл Дэлл анхны PC компьютерийг хэрхэн ухаж төнхөж эргүүлж байгаагаас л харж болно. 8 сарын дараа гэхэд PC’s Unlimited нь сүүлдээ нэрээ өөрчлөөд Дэлл Компютер Корпорац болж өөрчлөгдөхөд, Дэлл өөрийн анхны Intel борлуулагчыг дуудаж авчраад, “Энэ хотод 286

компьютерийн дизайн хийж чадах хүн хэн байгааг надад хэлээрэй” гэж асуужээ. Түүнд 6, 7 компьютерийн инженерийн нэр хэлэхэд, тэрээр тэдэн рүү залгаад, компьютерийн дизайн гаргаж өгөхийг хүсэв.

Тэдний нэг инженер Жэй Бэлл хариулахдаа, “Би 7 хоногт магадгүй, 7 хоног хагастай хугацаанд 2000 ам доллараар компьютер босгоод өгье” гэж хэлжээ. Дэлл хариулахдаа “Энэнд алдаад байх юм алга. Би чамд 1000 ам доллар одоо өгье. Чамайг эргээд ирэхээр чинь дахиад 1000 ам доллар өгье.” гэв. Жэй Бэлл буцаж ирэхэд Дэллийн анхны 286 дээр тулгуурласан анхны PC боссон байв. Стив Жобс дараа нь үүнийг сонсоод, түүний шал өөрөөр сэтгэж PC үйлдвэрлэлийн явцад бүтээсэн аргачлалыг хүлээн зөвшөөрөөд, “Бараг л Apple, Dell 2 л компьютерийн үйлдвэрлэлийн зах зээлд мөнгө хийж байх шиг байна. Тэд Wal-Mart шиг сэтгэж байна. Тэд инновацлаг сэтгэж байна.” гэж хэлсэн байдаг.

Дэлл 1985 оноос эхлээд оюутны өрөөнөөсөө хүмүүсийн хүсэлтээр PC босгоод зарж зардлыг нь доош бариулдаг байсан. Эрэлт хэрэгцээ их байхын хэрээр 1986 онд Лее Уалкерийг хөлсөлж хөрөнгө оруулагч, ерөнхийлөгч болгов. Тэр харилцаагаар тэлж, Дэлл хэрэгцээтэй санхүүгийн хэмжээг босгож компаниа өсгөөд 1988 онд хувьцаат компани болгож өргөжүүлжээ. Хувьцаат компаний жагсаалтанд орсон эхний 3 жилдээ 30 сая ам доллар босгож, Дэлл Компютер Корпорац 1 хүний үйл ажиллагаанаас өргөжиж, 80 сая ам долларын үнэтэй компани болж өсөв.

Дэлл төвлөрөхдөө зардалаа хямд бууруулахыг чухалчилсны ачаар үйлчлүүлэгчийн хүсэлтээр РС үзүүлэлтээр босгож, ар араасаа цуварсан хямралын улиралын явцад хувьсан хөгжиж системээ сайжруулахад хэрэг болсон юм. 1989 онд 5 жилийн өндөр өсөлт огцом унав. Дэлл үүнийг ярихдаа, “Бид гэв гэнэт хэн ч худалдаж авахааргүй өчнөөн олон чипстэй үлдсэн байсан. Энийг авах гэж бид хичнээн мөнгө зарлагадсаныг хэлээд ч хэрэггүй биз.” Дэлл үүнийг зарахаас өөр аргагүй нөхцөлд ороод, “Бидний шооконд орсондоо манайх агуулахын бараа материалын асуудалтай компани болж байгаагаа ойлгож харсан” Дэлл иймэрхүү асуудлыг шийдэхийн тулд бид цаашдаа юу хийх ёстой гэдгээ шийдэх системийн проблем руугаа өнгийж хараад, ирээдүйд ийм байдалд орохгүйгээр зайлсхийхээр ажиллаж эхлэв.

Түүний өмнө Фордын хэлж байсантай адил, Делл бараа материалын эргэлтийн хурдацыг өсгөхийн чухлыг ойлгоод - “бараа материалын эргэлт” гадагшаа гаргах бараа материалын тоог өсгөж, агуулахад байгаа барааны тоог бууруулах замаар үүнийг зохицуулах хэрэгтэй байгааг тодруулсан байна. Одод үнэт хөрөнгийнхөө циклыг удаашруулж, брэндийнхээ үнэт хөрөнгийн үнийг барих гэж зорьдог бол, Механикуудын хувьд бараа бүтээгдэхүүн үнэт хөрөнгөнийхөө үнэ цэнийг бууруулж, системийнхээ эргэлтийн циклийг хурдасгах нь чухал байдгаараа ялгаатай. Дэллийн ойлгосон юм нь, “Мэдээллийн чинь чанар чансаа хэдий хэмжээний бараа бүтээгдэхүүний хуримлал үүссэн, үлдэгдэл барааны эргэлт хэр явагдаж

байгаатай нягт уялдаатай. Энэ тохиолдолд хэт их барааны төвлөрөл бөөгнөрөл үүссэн байна. Багахан бараа хөрөнгө чөлөөтэй эргэлддэг байх хэмжээний систем илүү үр өгөөжтэй.” Бараа ханган нийлүүлэгчид, үйлчлүүлэгчдийн тусламжтайгаар, Дэлл агуулахын бараа бүтээгдэхүүнийхээ тоо хэмжээг бууруулахын сацуу хэнтэй ч өрсөлдөхүйц үнийн түвшинд нь манлайлах боломжтой болгож чадсан юм.

1993 оны санхүүгийн хямрал түүнийг системдээ илүү сайн төвлөрөхөд нь тус нэмэр боллоо. Дэлл санхүүгийнхээ өсөлтөнд нөлөөлөхүйц хүчтэй түвшингээс ч давуу орон зайнд нь системийнхээ үр өгөөжийг өсгөж чадсан. Дэлл хэлэхдээ, “Бид хэт хурдан өссөн. Бидний өсөлтийн хурдаар чухалчилж үздэг зүйлс маань ч бас хурдацтай өөрчлөгдсөн. Бид удаан, тайван замаар, хөнгөн шингэн эргэлтийн түвшиндээ төвлөрч харахын чухлыг ойлгож эхэлсэн. Хөнгөн үр өгөөжтэй хөдөлгөөнтэй, ашигтай бас өсөлттэй байх нь Дэллийн системийн амжилтынх нь тулгын чулуунууд болж хувирсан. Бид маш тодорхой хэмжээс өгөгдөлүүдийг зохицуулж чаддаг болсноос хойш, бизнесийн маань аль хэсэг нь хүссэн үр дүн үзүүлж байгаа эсэхийг харахад хялбар, түүнийхээ дагуу чанартай шинэчилгээ бүхий стратеги нэвтрүүлж хийх боломжтой уян хатан болж чадсан. Жишээлбэл, бид өөрсдийн мэдээллийн системээ өөрчилж, борлуулагч маань түүнийг ил харж чадаад түүнийхээ дагуу ашигтай түвшиндээ бүтээгдэхүүнээ борлуулалт хийх ашгаа тооцоолж, утсан дээр ярих явцдаа л дор нь зохицуулж болох боломжтой болгож өгсөн.”

Дэлл 1993 оны салхийг хагалж зүтгэхдээ, 3 үндсэн “Дэллийн Алтан Дүрэм”-тэй болж үлдсэн. Үүнд: 1. Хэзээ ч агуулахынхаа бараа бүтээгдэхүүнийг хайхрахгүй хаяж болохгүй, 2. Үйлчлүүлэгчээ байнга сонс 3. Дам аргын борлуулалт хэзээ ч бүү хий.

Дэлл компани одоо маш томорсон. “Манай 10 жилийн сургуульд 3 тэрбумын бизнесийг яаж менежмент хийх талаар надад заагаагүй.” гэж Дэлл хэлдэг. Дэлл гадны маш том туслалцаануудыг авсан. Энэ Баялгийн Динамикийн гарын авлагад дурьдсаны дагуу баг байхгүйгээр юу ч сайжрахгүй. Хэн ч ганцаараа том юм хийж чадахгүй. Тэрээр хэлэхдээ, “Компани авч явж байгаа хүний хувьд нэг бэрхшээлтэй тулгардаг асуудал нь компани чинь томроод өсөх тусмаа хүн өөрийнхөө давуу сул талтайгаа өдөр бүр тулж, үүнийг үгүйсгэхийн аргагүйгээр ойртож хардаг. “Өөрийнхөө хэвлэж буйд итгэ” гэж үүнийг зүйрлүүлээд хүмүүс ярьдаг ч, би “Өөрийнхөө гаргасан хиншүүг үнэрт” гэж хэлмээр л санагддаг. Эрүүл биш сонсогдож байгаа л байх, учир нь энэ асуудал өөрөө угаасаа тийм.”

Дэлл Bain & Co-г авчирч, өөрсдийн хийх өөрчлөлт дээрээ зөвлөгөө авсан. Bain-ий консултант Кевин Роллинс тэдний хийж буй хөдөлмөр хөлсийг дэмжихээр орж ирсэн. Интернет хөгжөөд ирэхийн үест үйлчлүүлэгчид компьютерээ өөртөө тохирсон болгож сайжруулаад, онлайн худалдан авалт хийж, гэрийн хаягаар шуудангаар хүргэлт хийх захиалгууд өсөж эхэлсэн. Дэллийн орлого дараагийн өсөлтийн тренд рүүгээ орж хувирсан, 1999 онд Дэлл Compaq-ийг



давуулж гараад Америкийн хамгийн том PC борлуулагч болж чадсан.

IT салбар дараагийн түвшиндээ хүрээд цикл нь өсөх үед, Дэлл Фордын адил тухайн салбарынхаа хөгжилтэй уялдан өсч ирсэн. 2003 онд Дэлл нэрээ өөрчилж, Dell Inc болж өөрчлөгдөөд IT зах зээлээсээ давж халиад, электроны зах зээлд орж, өөрсдийн шууд үйлчлүүлэгчдээ хүрдэг тэр аргачлалаа Home Entertainment, TV, multimedia салбарууд руу тэлж, гэр ахуйн цахилгаан хэрэгсэн, Интернет, гар утасны нетворк рүү өргөжүүлж өгсөн.

2004 онд Дэлл Роллинс-ийг CEO болгон дэвшүүлээд, Дэлл өөрөө байгууллагынхаа ерөнхийлөгчөөр үлдсэн байна. 2005 онд Дэлл анхныхаа компьютерийг борлуулж эхэлснээс хойш 20 жилийн дараа Fortune сэтгүүлд глобал зах зээлд "Most Admired Companies" буюу "Хамгийн Их Бахархал хүлээсэн Компани" хэмээн өргөмжлөлд тэргүүнд шалгарчээ. 2006 онд Дэлл 17 тэрбумд хүрч, хувийн хүндрэлүүдээ даван гараад, ертөнцийн нөгөө талд гарсан мэт, өөрийн энергийн урсгалыг дагаж гайхалтай бизнесийн аргачлалыг хуваалцаж байна.

# MECHANIC - МЕХАНИК

---

## ТАНЫ БАЯЛАГ БҮТЭЭХ СТРАТЕГИ

**6** үе шат бүхий стратегийн хүч чадлыг үзэхийн тулд, уулын бэлээр урсаж байдаг голын эргийг төсөөлөөд хар. Баялгийн эх үүсвэрээ бүтээгээд эхэлсэн бол баялгийн бүтээмжийн моментуудыг өндрөөр өсгөж, голынхоо хэв маягийг өргөсгө. Бүтээж буй үнэ цэнээ солилцоонд оруулахаасаа өсгөж авна гэдэг маш чухал гэдгийг ойлго, түүний дараа бэлэн урсгалынхаа хэмжээг аюулгүй байлгана гэдэг нь мартахгүйгээр зайлшгүй хийх ёстой чухал хэсэг.

### 1. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙГ БАРИХ НЬ

Та бол маш динамик атлаа дотогшоо төвтэйгээр үйлдэл хийх хандалттай, найз нөхдөө болгоомжтой сонгох шинжтэй. Тэр бололгүй яахав, учир нь баялгийн сүлжээгээ болгоомжтой сонгох цагтаа та иржээ. Таны эргэн тойронд байгаа хүмүүс танд хэрэгцээтэй таны сонирхдог зах зээлийн салбарт ажиллах системийг бий болгож, та үүнийг таньж ашиглахдаа хамгийн түрүүнд бэлтгэл судалгаагаа хийх нь чухал. Таныг амжилтыг хурдасгах хамгийн оновчтойгоор баялгийн замдаа гарахад нөлөөлөх зүйл маш үнэ цэнэтэй бараа бүтээгдэхүүн эсвэл бизнесийн шийдэл таны туслалцаатайгаар франчайз

хийх эсвэл олон дахин хөгжүүлж тэлэх түвшингийн системээ базах замаар таны авъяас чадвартай нэгдэж гараа барилцах асуудал.

## **2. БАЯЛГИЙН ЭХ ҮҮСВЭРИЙН МОМЕНТ**

Та өөрийн системийг төгөлдөржүүлэх, инновацаа хөгжүүлэхэд эсвэл процессийг боловсронгуй болгоход зориулж буй цагаа илүү үр өгөөжтэй байлгах тал дээр төвлөрч ажиллаарай. Үүнд байнгын процессийн үйл явцыг тест хийх, сайжруулах, хэмжиж нягталж шалгаж үзэх зэргийн ажлууд орж болно.

## **3. ҮНЭ ЦЭНЭ БҮТЭЭХ НЬ**

Таны бүтээхийг хүсч буй үнэ цэнийн асар их нь дотогшоогоо төвлөрсөн, санхүүгийн хувьд яаж илүү үр өгөөжтэй байж болох вэ гэдэг дээр байнгын харилцан уялдаатай ажиллах учиртай. Эрэлт хэрэгцээ болон ханган нийлүүлэлтийн харилцан уялдаан дээр төвлөрч, мөнгө санхүүгийн уян хатан үр дүн гаргах боломжоор үнэ цэнэ хэмжигдэнэ. Бүтээгдэхүүн зээлээр авах, үл хөдлөх хөрөнгө түрээслэх, байгалийн нөөцийг хуваарилах эсвэл өөр төрлийн мөнгө өсгөх хөрөнгө оруулалтын аргачлалууд байж болно.

## **4. ҮНЭ ЦЭНЭЭ ЭЗЭМШИХ НЬ**

Таны эзэмших ёстой үнэ цэнэтэй зүйл бол систем бий болгох. Та өөрөө үнэт хөрөнгө эзэмших шаардлага байхгүй, гэхдээ танд энэ хөрөнгө үйл ажиллагаа

процессийг эргэлдүүлэх систем, операцын бүтэн систем нь таны эзэмшлийг илэрхийлнэ. Юмыг үржүүлж өсгөж олшруулахаасаа өмнө эзэмших талдаа сайн ажиллаарай.

## **5. СОЛИЛЦОО**

Таны солилцооны хэмжээ таны бүтээсэн системийн ачаар илэрнэ. Магадгүй тэр нь ямар нэгэн систем, франчэйз, хялбаршуулсан тэнэг хүн ч ойлгохоор аргачлал байх тусмаа л таныг солилцоонд орох чанар чансааг өргөжүүлнэ. Та хамтрагчдаараа дамжуулж бас солилцоогоо өргөжүүлж болно.

## **6. БЭЛЭН МӨНГӨӨ БАТАЛГААЖУУЛАХ НЬ**

Таны бэлэн мөнгөний урсгал таны системийн үнэ цэнээр дамжиж орж ирэх учиртай. Тэр нь юу гэсэн үг вэ гэвэл, зөв лиценз, франчэйз, борлуулалтын эрх, дистрибутийн гэрээ гэх мэт байдлаар байнга тогтмол хэмжээний орлого урсгал оруулж ирэх түвшингийн чанар чансаатай байх учиртай.



# СОЁЛ УРЛАГ БОЛОН ТҮҮХЭН ДЭХ ПРОФАЙЛУУД

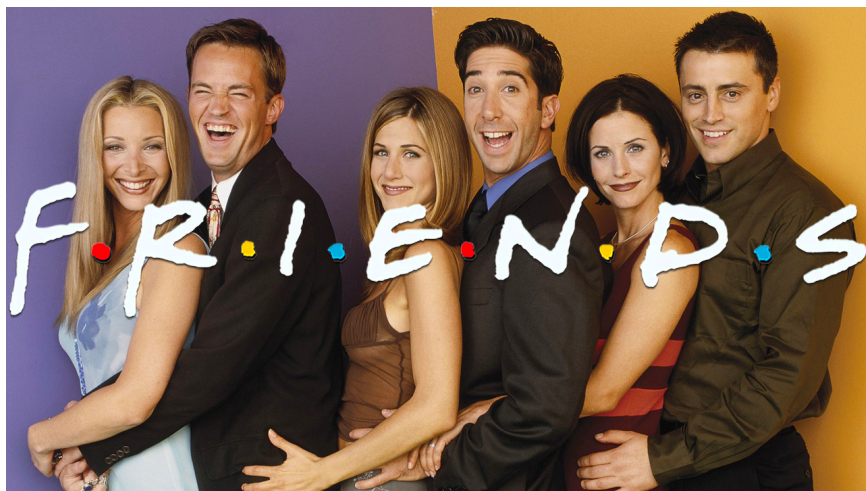
---

**Т**а одоо 8 гайхалтай профайлын шинж чанаруудыг сайн ойлгоод эхлэхээр үзсэн кино, таньдаг хүмүүс, түүхэн дүрүүд дээр сониучирхан бодож байгаа гэдэгт итгэлтэй байна. Зарим нэгэн түүх, үйл явдал дээр тэр хүний ямар зан чанартай, ямар хандлагтайгаас шалтгаалаад өөр өөр сонирхолтой нөхцөлүүд бүрдүүлдэг, түүгээрээ сонирхолтой адал явдалтай түүхүүдийг, зохиолуудыг бидний өмнө харуулдаг. Та эдгээрээс үзээд танд зарим хүмүүс илүү таалагдаж, дотно сэтгэгдэл төрүүлж, амьдралынхаа өдөр тутмын үйл явдалд тусгаж харилцаа өрнүүлдэг. Маш олон амжилттайгаар бүтээгдсэн кино, телевизийн цуврал олон ангит драма дээр өөр өөр зан чанартай өөр өөр хүмүүсийг хамтдаа нэгэн орон зайд байрлуулж тэдний дундаас хүмүүс хоорондоо хэрхэн харилцаж буй төсөөлөл зөрчилдөөн, адал явдлуудыг өрнүүлдэг. Бид танд жишээ болгож зарим нэгэн олны танил болсон

дүрүүдийн шинж чанарыг дөнгөж сая суралцсан  
профайлууд дээр чинь тулгуурлаж санаа өгье.

## FRIENDS

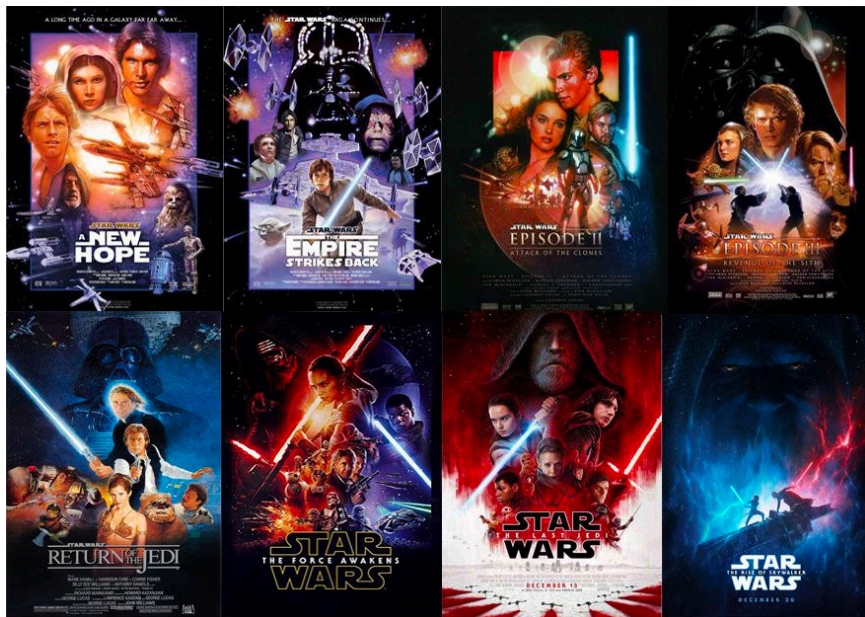
### (НАЙЗУУД - ИНЭЭДМИЙН ОЛОН АНГИТ ЦУВРАЛ ДРАМА)



Хамгийн өндөр үзэлтэй, олон жил үргэлжилсэнд  
тооцоогддог энэ драмд 6 өөр зан чанартай  
найзуудын талаар гардаг. Тус тусдаа өөр өөрийн  
дадалтай, сонирхолтой, алдаа оноотой, хөгжилтэй  
онцлог шинж чанартай эдгээр залуучуудтай зэрэгцэн  
инээлдэж хөхрөлдөх явцдаа бид давхар өөрсдийнхөө  
хөгтэй явдлуудтай уялдуулдаг.

Joey (Жоеи) - Од (хэт гадагшаа төвтэй), Phoebe  
(Фийби) - Дэмжигч (өөдрөг үзэлтэй, хөгжилтэй),  
Chandler (Чандлер) - Гэрээч (маш эмзэг), Rachel  
(Рэйчел) - Арилжаач (Халамжтай, мэдрэмжтэй), Ross  
(Росс) - Нөөцлөгч (бүх юманд санаа зовдог), Monica  
(Моника) - Лорд (бүх юмсыг цэгцлэх гэж улайрдаг)

## STAR WARS (ОДДЫН ДАЙН)



Жорж Лукасын Оддын дайн хэмээх цувралаа Жосеф Кампбэллийн хийсэн Карл Юнгийн гаргасан зан чанарын нөлөөллөөр бүтээсэн дүрүүд аянд гарч буй үйл явдал дээр тулгуурлаж уран бүтээлээ гаргасан. Холливудын хамгийн алдартай франчэйз түүхэнд үлдсэн уран бүтээл, Оддын дайны дүрүүд 8 профайлын бүх дүрүүдийг энэ адал явдалд илэрхийлсэн, тэдний давуу сул талуудыг та энд тэндгүй харах болно.

Luke Skywalker (Люке Скайвокер) - Бүтээгч, Hans Solo (Ханс Соло) - Од, Chewbacca (Чеюбакка) - Дэмжигч, Jabb the Hutt (Жавв де Хатт) - Гэрээч, Princess Leia (Арилжаач), C3PO - Нөөцлөгч, Darth Vader (Дарт Вэдер), R2D2 - Механик

## WINNIE THE POOH



Хүүхэлдэйн киногоор зан чанараараа өөр өөр амьтдын хоорондох адал явдалаар амьдруулсан. А.А.Милне-гийн туурвин гаргасан энэ хүүхэлдэйн кинонд бүх 8 профайлыг илэрхийлсэн.

Roo (Бяцхан кингарүү) - Бүтээгч , Tigger (Бар) - Од, Piglet (Гахайн тоорой) - Дэмжигч, Winnie the Pooh (Пүү баавгай) - Гэрээч, Kanga (Кингарүү) - Арилжаач, Eeyore (Илжиг) - Нөөцлөгч, Owl (Шар шувуу) - Лорд, Rabbit (Туулай) - Механик





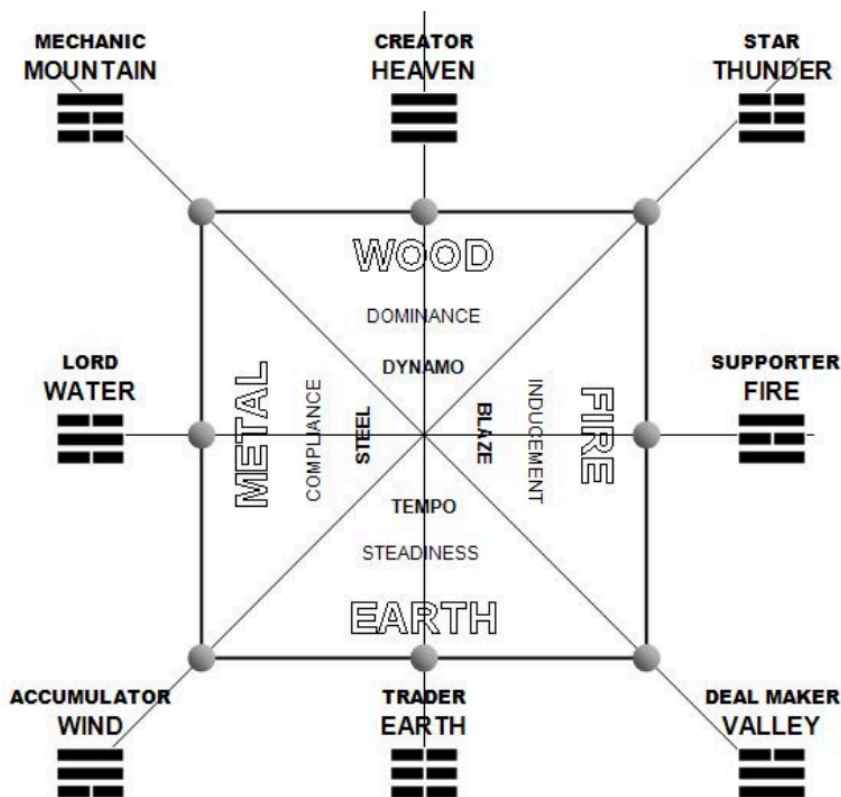
# БАЯЛГИЙН ДИНАМИКИЙН ГАРАЛ ҮҮСЭЛ

---

**Б**аялгийн Динамик - дэлхийн лидерүүд, энтрепренёруудад гарын авлага болгоход зориулсан зан чанарын систем бол Рожер Жэйм Хамилтонын бүтээл. Энэ нь дэлхийн 1 сая гаруй энтрепренёруудад ашиглаад жил ирэх тусам энэ тоо өсөн нэмэгдэж байна. Та үүнийг бусад зан чанарын тестүүдтэй төстэй шинж чанаруудаар таньж магадгүй, учир нь тэдний анхны гарал үүсэл нь сэтгэлзүйч Карл Юнгийн зан чанарын төлөвөөс үүдэлтэй. Баялгийн Динамик бусад тестүүдээс илүүтэйгээр илүү гүн мэдрэмжтэй хэв маяг, хэрэглэх аргачлал, практик амьдралын хэрэгжүүлэлт, стратегиараа нь, ард явагддаг 5000 гаруй жилийн өмнөх суурь судалгаатайгаар ул суурьтай хийгдсэн бүтээл.

Маш олон жилийн өмнөх уламжлалт түүх, шинжлэх ухааны ул суурь дээр 5000 жилийн түүхтэй, Хятадын сэтгэлгээний систем И-Чинг дээр үндэслэн хөгжүүлж

маш олон цуврал эрдэм шинжилгээний ажилтанд, Хятадын хаант улсын үндэсний алдартай багш нарын бичлэг, бүтээл ч бас үүнтэй хоорондоо маш гүн уялдаа холбоотой болохыг гэрчилнэ. И-Чинг анх баруун руу орохдоо Ричард Уилхэлмийн орчуулгаар Карл Юнгийн гар дээр 1919 онд орж ирж, улмаар түүний судалгаа хөгжүүлэлтээр хэвлэн нийтлэгдэж, олны хүртээл болох гараагаа эхлүүлсэн.



Хэрэв та Баялгийн Динамик, Талент Динамикийн ард хөгжүүлэлт хийсэн Рожерийн ажлын нарийн сонирхож үзвэл, Хятадын философиос үүдэлтэй амьдралын философи энергитэй авцалдуулж, агуу

мастерууд, шинжлэх ухааны судлаач, эрдэмтдийн ажлуудтай уялдуулж задалж өгсөн болохыг харж болно.

Энд И-Чингийн 8 три грамын энергийг хэрхэн 8 профайлтай хослуулж харуулж буйг та харж болно. И-Чинг үүнийгээ “Өөрчлөлтийн ном” гэж нэрлээд 64 өөр вектороор цаг хэрхэн өөрчлөгдөж хувьсдаг болохыг тайлбарласан.

Өөрийн амьдралын замналыг мастерлаж эзэмшсэн хүмүүс юу хийх, хэзээ хийхээ маш сайн мэдрэмжтэйгээр сонгодог. Бид ийм хүмүүсийг бидний эргэн тойронд хаа сайгүй хардаг ч, тэдний маш цөөхөн нь энэ аргачлалуудтайгаа ул суурьтай, урт хугацааны бодолтойгоор ажиллаж хүрэх гэсэн баялгийн түвшиндээ нэвтрүүлдэг. Бид таныг үүгээр дамжуулаад баялгаа бүтээнэ гэдэгт найдаж байна.



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS



# НИЙТЛЭГ АСУУЛТ ХАРИУЛТУУД

---

**Б**аялгийн Динамикийг хэрэглэх явцад гарч болзошгүй зарим нэгэн нийтлэг асуултанд доорх байдлаар хариу өгье.

Хэрэв миний тест буруу гарсан гэж санаа зовж байвал яах вэ? Эсвэл миний зан чанар цаг хугацааны эрхэнд өөрчлөгдөх үү?

Таны профайл таныг асуултандаа хариулсан байдал дээр тулгуурлаж байгаа. Хэрэв та өөрийгөө өөр профайлтай байж магадгүй гэж санаа зовж байгаа бол тэр профайлынхаа энерги өөртөө зохиж, эзэмшиж байгаа эсэх дээр туршилт хийгээд үзээрэй. Хамгийн гол олон янзын профайлд санаархахгүйгээр зөвхөн нэг профайл дээр төвлөрч өөртөө хөгжүүлэлт хийх нь илүү өгөөжтэй. Та энергийнхээ урсгалыг хялбархан олж авах аргачлалаа чадвараа хөгжүүлэх нь нэн чухал. Бүх юманд эргэлзээд тоглолтынхоо аргыг байнга өөрчилдөг хүмүүс хэзээ ч нэг зүйл дээрээ бүрэн

амжилт гаргаж чадахгүй төөрөх нь элбэг. Тийм ч учраас ихэнх хүмүүс эргэлзээ төөрөгдлөөсөө болж өөрийн амжилтын гарцыг нээх хүч чадал энергийн урсгалаа гээдэг.

Би өөрийнхөө профайлыг уналтын шалтгаантайгаа холбож бодох ёстой юу?

Ямар ч бизнесийн, амжилтын, спортын зах зээлд бүх тоглогчид өөр өөрийн гэсэн байр суурьтай, өөр өөрийн гэсэн аргачлалаа ашиглаж амжилтанд хүрдэг. Байж байгаа байршил дээрээ хариуцлага үүрээд чадвараа хөгжүүлэх тал дээр илүү хичээж ажиллаарай. Төгс төгөлдөр хүн гэж байхгүй, бүгд өөр өөрийн гэсэн муу талтай, уналтанд хүргэх шалтгаантай. Хүн өөрийнхөө сул талыг мэднэ гэдэг нь танд хэрхэн уналтанд орох эрсдэлээ бууруулах, хэрхэн энэ байдалдаа тохирсон өөр аргачлалыг оруулж, өөрийнхөө чадахгүйд тохирсон хэрэглээ, систем, хүмүүс, нөөц бололцоотой харилцаж эрсдэлээ бууруулах нь чухал.

Миний эргэн тойронд байгаа хүмүүс бүгд замбараагүй байхад би яаж өөрийн энерги урсгалдаа орох вэ?

Гол чулууг явахыг хүлээснийхээ дараа усны урсгалыг хөдөлгөдөггүй. Үнэндээ та голын усан дотор илүү олон чулуу байдгийг харж болно. Таны эргэн тойронд юу ч өрнөж байсан хамаагүй та өөрийн энергийн урсгалдаа ямар ч асуудалгүйгээр орох

боломжтойгоо мэдэж тун удалгүй бусад хүмүүс таны энергийн тоглолтыг хараад таныг даган тоглох сонирхол хүсэлтэй болох нь бий.

Миний профайл бүхий Тэрбумтан менторуудын хийсэн арга замналын дагуу би бүхнээ эрсдэлд хүргээд дагах ёстой юу?

Цаначин болох гэж мөрөөдөж буй цаначин, дэлхийн аварга цаначинг дуурайхыг хүсэвч, өндөр оргилоос биш, ойрхон замаасаа гараагаа эхэлдэг. Өндөр үсрэхийн тулд нам үсрэлтээс амжилтынхаа гарааг базаадаг. Урт хугацаанд амжилтанд хүрэхийн төлөө тууштай хөдөлмөрөөр агуу цаначин болохын тулд шийдвэр гаргадаг. Эхлэлийн гараагаа тавьж буй цаначин өөрийн үр дүнгээ ямар ч мөнгө, цаг, өөрийн энерги, өөртөө итгэх итгэлдээ шантрал өгөхгүйгээр үр дүнгээс шалтгаалахгүйгээр, мятрашгүй байнгын дадлаар нэг л мэдэхэд аваргын тавцан дээр гарах зорилготой ажилладаг. Баялгийн 9 түвшингийн алхамуудын дагуу өөрийн байгаа түвшингээс дараагийн түвшинд хүрэх арга стратегиа хөгжүүлээд тэрбумтныхаа түвшинд хүрэхэд алхам алхмаар урагшлаарай.

Хэрэв би бүх юмаа буруу хийж гэдгээ мэдээд эхэллээ гэхэд яах нь дээр вэ?

Бүү санаа зов, өөрийнхөө хийсэн бүх үйлдэлүүдийг буруутгах гэж бүү яар. Өөрийнхөө хийж буй юмаа яарч бүү болиул, бүү яар. Ажлаасаа гарах гэж яарах

хэрэггүй. Суперман байсан ч өмнөх ажлаа хийхийнхээ хажуугаар гайхалтай шидтэй түвшиндээ хүрэх чадвараа ашиглаж ухамсартайгаа хөгжүүлдэг.

Би Баялгийн динамикийг зааж болох уу? Энэ гарын авлагыг бусадтай хуваалцаж болох уу?

Энэ материал бол Дасгалжуулалтын Академийн Flow Consultant Certification авсан Консультант заах эрхтэй хүний гарын авлага материал юм. Үүний Консультант зөвхөн өөрийн үйлчилгээ үзүүлж буй хувь хүн, гэр бүл, байгууллагын үйлчлүүлэгчдээ зориулж ашиглах зорилготой. Манай Дасгалжуулалтын Академи Рожер Жэймс Хамилтоны бүтээлийг Монгол хэлнээ орчуулж, Entrepreneur Institute-тэй хамтран ажиллаж, үүгээрээ 3 сая гаруй Монголчуудынхаа амьдралыг сэтгэхүйн ядуурлаас гаргаж баялаг сэтгэхүйг хөгжүүлж чадваржуулах зорилгоор үйл ажиллагаагаа өрнүүлдэг. Хэрэв танд бидний хийж буй ажил үйл зорилготой нийцэж зэрэгцэн ажиллахыг хүсч буй бол <http://monicabatsukh.com/fc> хуудсаар зочилж танилцаад манай Flow Consultant болохыг урьж байна.

Дасгалжуулалтын Академитай хэрхэн холбоо барих вэ?

Манай вэб хуудас: [www.monicabatsukh.com](http://www.monicabatsukh.com)

Утас: 99156053, 77156053

Имэйл хаяг: [sender@monicabatsukh.com](mailto:sender@monicabatsukh.com)



WEALTH  
DYNAMICS



TALENT  
DYNAMICS

