

# İyun ayında öyrəndiyim və əmin olduğum qaydalar barədə...

Sizinlə son bir ayda, aydınlaşdırdığım bir neçə sadə qaydalar barədə yazacam. Fikirləriniz fərqlidirsə, kommentlərinizi gözləyirəm. Məncə bu [həqiqətlər](#) bizə kömək edə bilər.

**Qayda №1.** *İdarəetmədiyin iş sənin deyil.* Vacib deyil, bu biznesdir, şəxsi həyatınla bağlı bir şeydir və ya sadəcə dostluq üçündür. O şey ki, bizim idarəetməmizdə deyil, o şeyin ki, icrasına və nəticəsinə biz təsir edə bilmirik – bizim deyillll!!! Bu baxımdan hər bir fəaliyyətin əsas uğur göstəricilərini təyin edib, onları izləmək şərtidir.

**Qayda №2.** *100 yazmaqdan 1 danışmaq yaxşıdır,* çalışın probleminizi canlı təmasla həll edin. Bu yaxında konsultatsiya verdiyim bir şirkətlə əslində “xırda” bir problem çıxmışdı. Şirkət “yatıb-durub” layihəni dəyişdirirdi və sonda ümumiyyətlə dayandırdı. Mənimlə layihənin təhvil-təslim prosesini e-maillərlə həll etməyə başladı və... “yumşaq” desək biyabırçılıq oldu! Şirkətdə 3 rəhbərin ağzından 3 fərqli söhbət çıxdı... hamısında yazılı!!! Həməşə demişəm, indidə təkrar edirəm canlı təmasın həll edəbiləcəyi problemləri, “e-mailləşmə” ilə məhkəməyə çatdırmaq olar. Həmçinin əksinə, məhkəməlik işi canlı söhbətlə rahat həll etmək mümkündür. Canlı təmasdan heç vaxt [qorxmayın.](#)

**Qayda №3.** *İstənilən prosesdə uğur qazanmaq üçün qurban vermək lazımdır.* Nesə vermədən, nesə əldə etmək çətinidir (mümkün deyil). Bu baxımdan qurban verə bilmə və ya “əli açıqlıq”, bölüşmək biznesmenlərin əsas insani keyfiyyətləri kimi meydana çıxmalıdır. Mən tanıdığım güclü biznesmenlərdə, əldə etdiklərini hər zaman bölüşməyə hazır olduqlarını hiss etmişəm. Yemək üçün, yedizdirmək şərtidir.

**Qayda №4.** *Şüşəli evdə yaşayırsansa, ətrafdakılara daş atma.* Heç vaxt öz problemlərini həll etməmiş digərlərindən buna bənzər bir şeyi tələb etmə. Mən hiss edirəm ki, o şirkətlər, o sahibkarlar üçün özlərində hansısa bir problemin olduqlarını bilirlər, daim eyni şeyi ətrafdakılarda axtarırlar. Çox tənqid edən, adamlardan qorxmaq lazımdır. Əmin olun ki, onlarda məsələ daha açınacaqlıdır.

Çox istəyirəm ki, yazdıqlarım Sizin üçün bir faydası olsun.

Oxuduğunuz və bölüşdüyünüz üçün sağ olun!

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Mənim biznes səhvlərim](#)
- [Mağazaçılığın uğur üçbucağı](#)
- [Maşa və Medved](#)
- [Brend idarəetmə və qaydalar](#)
- [Diktatorların marketinqi](#)