

# Şerti şümda kəsərlər

Misalı özümdən çəkməyi, gunahı ilk əvvəl özümdə axtarmağı çox sevirəm, buna görə yazını elə əslində hamımıza aid olan bir məsələ ilə başlamaq istəyirəm. Məhz bu məsələyə görə Siz Sizin bloqu oxuyursunuz (bilirsinizdə bu bloq, müəllifdən çox oxucularındır!). Sizin məndən inciməməyinizin səbəbi əslində elə vaxtında Sizinlə “şerti şümda kəsməyimdir”. İlk əvvəl bu şərti bir daha aydınlıq verim.

Bizim bloqun ana səhifəsində üstdə, [“bloq qaydaları”](#) deyilən bölmə var. Necə deyərlər “ustav” olmayan yerdə əsgərlik olmaz, eləcədə qayda olmayan yerdə iş getməz. Əzizlərim mən, bilirəm ki, yazdıqlarımda çoooo-oooxlu qrammatik səhvlər olur. Mən bunu bilərək etmirəm, sadəcə “ana dilimizdə” pis yazıram. Bunun üçün mən maksimum öz üzərimdə çalışıram..., məsələn bir vaxtlar “əlbətdə” yazırdım, indi “əlbəttə” yazıram!)) Progress var, məcə var. AMMA və LAKİN!!! Şerti şümda kəsmişik – Siz mənim bloqu oxuyursunuz və mənim qrammatik səhvlərimi “göz yumursuz”, mən öz həyat təcrübəmdə yaşadığım hadisələri, heç kimə demədən... İLK olaraq Sizə danışırım. Əzizlərim, narazı deyilsiniz ki?! Narazısınız, üzrlü hesab edin, necə deyərlər “kasıbın olanından...” bizdə bloq belədir!)

Bu yaxınlarda [German Studio-da](#) belə bir insident olub. Çox tanınmış adamlardan biri, bizim salonda mətbəx mebeli sifariş verir. Hər şey dəqiqləşir, hər şey danışılır, müqavilə imzalanır, ödəniş edilir və işə tam start verilir... 1 ay keçdikdən sonra, hörmətli müştərimiz salona zəng çalıb deyir ki, biz evin dizaynını dəyişirik, Sizdə mətbəxin dizaynını dəyişin (!). Biz qalırıq, “tupikdə”. Sifariş Almaniyaya verilib, ödəniş edilib, Alman – “nemeskimi şeydi”, deyirlər “nein” ödəniş olub, məndə [“Just in Time”](#) – nədisə, ondan işləyirəm. Müştəri deyir... Qardaş başqa dizayn istəyirəm və s... və bu anda – köməyimizə “şerti şümda kəsməyimiz” çatır. Müqaviləni açıram, xatırladım müqavilə “A-an, Z-ə” qədər almanlar tərəfindən hazırlanıb və görürəm ki, burada demək

olar ki, bütün suallar öz əksini tapıb.

Yadıma düşür bu müqavilə bağlananda, mən menecerlərə irad tutmuşdum ki, “əşi filankəs müəllimlə nə müqavilə”, amma təcrübə göstərdi ki, müqavilə olmadan işə başlamaq bizə çox pis vəziyyətə sala bilərdi. Necə deyərlər – bəxtimiz gətirdi.. yoxsa, 10 manat deyil, 1000 manat deyil!)

Deyə bilərsiniz, əşi biz bu bloqda marketinq haqqında məlumat istəyirik, bu söhbətlərdən bizə nə!? Amma məndə cavab verim, elə marketinqdədə belədir. Çalışdığınız şirkətdə etdiyiniz marketinq aktivliklərinizdə, mütləq şərti şümdə kəsin. Bu olmasa [rəhbərlikdə](#), işçilərdə, müştəridə Sizdən narazı qalacaq. Bu bizə lazımdır!?

İmic kampaniyası edirsinizsə, mütləq deyin ki, kampaniyanın məqsədi müştərilərin bizim brend haqqında “filan” obraz kimi düşünməsidir.

Yeni kolleksiya reklam edirsiniz, deyin ki, bu reklamın məqsədi kolleksiya ilə bazarı tanış etməkdir və ya bu kolleksiyanın satışlarını filan rəqəmə qədər artırmaqdır.

[Satışın stimullaşdırılması kampaniyası](#) edirsiniz. Çox gözəl, ondada deyin ki, kampaniya müddətində rentabellik soruşmayın, məqsəd satışı artırmaqdır və s. Bir sözlə şərti şümdə kəsin ki, sonra davaya düşməyəsınız.

Evdə tez-tez işimlə bağlı 2-3 günlük və ya bəzən daha çox müddətli səfərlərdə oluram. Səfərə getməzdən əvvəl qızım ilə “söhbət edirəm”, razılıq əldə edirəm – şərti şümdə kəsirəm. Deyirəm ki, “Qızım mən 3 gün evdə olmayacam, səndən xahişlərim var...” və etməsini istədiyim hər şeyi izah edirəm, Sizi inandıraram ki, gələne qədər mən evdə olandan daha səylə çalışır, çünki onunla şərt kəsirik. Hətta uşaq belə başa düşür ki, söz verdiyin işi yerinə yetirmək lazımdır. Düşünürəm bu, bütün təbəqələrdə belədir. Şərti şümdə kəsmək şərtidir!)

Vacib deyil bu biznesdir (işçilərinizlə, müştərilərinizlə,

təhcizatçılarla və ş.), ailədir, dostlarınızdır və s. şərt kəsməmiş, iştirakçı tərəflərin razılığını almamış heç bir işə başlamayın. Şerti mütləq şümdə kəsin!)

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Maraqlı hadisə](#)
- [Niyə bloq oxunaqlıdır?](#)
- [Əlimizi necə uzada bilərik?](#)
- [Düzgün icra, ideyadan vacibdir](#)