

Elastiklik barədə...

Çox zaman bizdə belə bir düşüncə formalaşır ki, dediyimiz sözdən geriye dönmək olmaz və necə deyərlər “kişidə söz bir olar...”. Biz hesab edirik ki, muasir biznes yeniliklərə tez adaptasiya olunmağı tələb edir və əgər biz 3-4 il dediyimiz hansısa fikiri əsas alıb ətrafda baş verən prosesləri, dəyişikliklərə nəzərə almasaq heç vaxt düzgün gərarlar verə bilmərik. Biznesdə elastik olmaq şərtidir. Fikirlərimi izah etməyə çalışım.

Hal-hazırda informasiyanın yayılma sürəti hər bir keçən gün dahada artır. Məsələn, 1990-cı illərdə hansısa baş vermiş hadisənin yayılma sürəti ilə, 2016-cı illərdə olacaq hadisə arasında böyük fərq var. Türkiyədə bu yaxınlarda olan çevriliş cəhdini xatırlayırsınız... cəmi 1 saatdan sonra demək olar ki, bütün dünya hər şeyi bilirdi və s. Bu durumda verilən gərarlarında uzunmüddətli təsirli olma ehtimalı azalır. Diqqət edin.

Düzgün gərar nədir? Düzgün konkret şərtlər daxilində qoyulan sualla ən düzgün cavab vermək üçün atılan addımların cəmidir. Başqa sözlə desək, bizim verdiyimiz gərarlara, dediyimiz sözləri xarici mühit amilləri təsir edir. Xarici mühit isə “ıldırım sürəti” ilə dəyişir. Deməli bizim, verdiyimiz gərarların doğruluq səviyyəsi zamana görə dəyişir.

Şahmat oyununda olan epizodları yadınıza salın... istənilən gedişin yaxşı və ya pis olması üçün gərək konkret vəziyyət təhlil edilsin. Gedişin yaxşı və ya pisliliyi taxtadan olan vəziyyətə görə dəyişir. Biznesdə belədir. Düzgün gərar müştəri ehtiyaclarına və (və ya) təhçicəatçıların ümumi vəziyyətinə görə təyin edilir. Əgər dünyada istehlakçı vərdişləri hər keçən gün dəyişirsə, deməli verilən biznes gərarlarında buna uyğun adaptasiya edilməlidir.

Biznesmen verdiyi gərarlarda daha elastik olmalıdır, əks

təqdirdə biznes səhv istiqamətdə gedə bilər. İstənilən biznesin ən böyük rəhbəri müştəridir. Bugün müştəri ehtiyacları günbəgün artır, dəyişir. Hansısa bir layihənin əsasnamədə yazıldığı kimi getmə şansı yoxdur, çünki hər keçən gün hansısa şərtlər meydana çıxır.

Yadıma düşür... 2010-cü illərdə Azərbaycanda çox böyük hesab ediləcək bir investisiya proektində iştirak edirdim. İlk görüşdə bazar haqda danışdığım zaman, 5 il üçün proqnoz verməyə cəhd göstərirdim... o zaman çox hörmət etdiyim bir biznesmen "ağzımdan vuraraq" dedi: "Ay bala, beş ilə çox şey dəyişə bilər. Biz hələlik bazarın bugün olan tutumunu və növbəti illərdə hara gedəcəyini bilməliyik. Sən bizə gələn ildən danış, 5 ilə Allah Kərimdir..." dedi. İnanırsız... o vaxt ürəyimdə dedim ki: "Buna bax eee, gör kimlərin pulları var, eee, biznes-proqnozlaşdırma nədir bilmirlər..." amma indi utana-utana qəbul edirəm ki, o adam məndən bir 10 qat güclü biznesi başa düşürmüş.

Proqnoz verməkdənsə bazarda olan prosesləri yaxından izləmək lazımdır. Şirkətlərin dəyişikliklərə adaptasiya olma qabiliyyəti bugün biznes üçün əsas üstünlük hesab edilir.

Bütün biznes kitablarında inadkarlığın biznes adamı üçün əsas müsbət xüsusiyyət kimi göstərilir. Əlbəttə, bizdə bununla razıyıq. Amma inanın mənə, bugün aşırı inad, biznesi məhv edə bilər. Hesab edirik ki, biznesdə inad ediləcək yeganə şey müştəri ehtiyacları ödəmək və ədalətli olmaqdır. Bundan başqa heçnəndə inad xeyri verə bilməz. Muasir biznesmen elastik olmalıdır. Məncə!)

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Niyə biznes plan muasir dövrdə lasımsızdır?](#)
- [Biznesmen və 3 xüsusiyyət](#)
- [Biznes barədə səsli düşüncələr](#)