

# Edən, danışandan çox bilir

Əziz oxucu, bugünlərdə Bakıda deyildim və dərt burasındadır ki, nootbuku özümlə götürsəmdə, “zaradka”nı götürməmişdim... nəticədə Sizin gördüyünüz oldu və bloqumuzda neçə gündür söhbət edə bilmirəm. Edə bilmirəm demişkən, Bakıda olmadığımıza görə məhşur motivasiya “quru”su olan Breyn Treysininin seminarından iştirak edə bilmədim. Əslində heç Bakıda olsaydımda iştirak etməzdim, bilirsiniz niyə?

İlk əvvəl deyim ki, Breyn Treysi sözün əsl mənasında hörmətə layiqdir. Bu insan, dünya səviyyəli bestsellerin müəllifidir, bahalı treninqlər verir, onun 1 saat təlimi çox bahalıdır və s. Bir sözlə adam – brenddir. Amma axı, bizim bugün o yaşımız deyil ki, brendə görə seminara gedək düzdür?) Məncə heç Sizinlə o yaşınız deyil...

Breyn Treysi kimi, Qey Kavasaki kimi adamlar çox yaxşı kitab sata bilirlər. Bu kitablar bizim üçün faylıdır... amma və lakin, unutmaz olma bu fayda yalnız və yalnız epizodik xarakter daşıyır. Uğurlu olmaq üçün “sehrli cubuğa” ehtiyac yoxdur. Sadəcə, zəhmət çəkmək, bildiyin işləri etmək və əlbəttə ki, Qurban olduğumuzun dəstəyi olmalıdır.

Yuxarıda adlarını çəkdiyimiz nətiqlər uğurludurlarmı?! Əlbəttə, onlar çox uğurlu kitab sata biliblərsə, bahalı təlim sata bilirsə deməli uğurludurlar. Diqqət edin, onların uğurları çox yaxşı kitab yaza bilmələrindədir. Vəssəlam. Çox zaman, bu tip müəlliflər öz şirkətləri barədə yazırlar, ay filan şirkətin rəhbəri və s. İnanın, bu insanların ən böyük şirkətləri onların dərc etdikləri kitablar və seminarlardır. Heç bir güclü biznesmenin təlim, treninq deməyə vaxtı ola bilməz. Bu sadəcə və sadəcə mümkün deyil.

Sizi məyus edən bir məsələdə deyim, mən inanmıram ki, yaxşı biznes adamı olmağın yolu belə təlimlərdə iştirak etməkdən keçir. Əksinə belə təlimlər insanda uzunmüddətli perspektiv

üçün özgüveni azaldır. İlk vaxtlar hər şey super görünür. Amma işin əslində biznes qurmaq üçün Breyn Treysiləri dinləmək lazım deyil.

Biz hesab edirik ki, danışan insanlar, hər zaman edən insanlardan az bilirlər. Başqa sözlə desək, biznesi başa düşmək üçün “danışan” segmentə deyil, edən segmentə baxmaq, nümunə götürmək lazımdır. Qurduğunuz işi artıq etmiş insanları izləmək, onların YouTube çıxışlarına baxmaq, qurduqları şirkətlər barədə məlumatlar oxumaq muasir dövrdə biznes qurmaq istəyən və ya qurmuş adam üçün ən qiymətli resursdur.

Mənim gözümdə uğurlu insanlara baxmaqla uğurlu olmaq olar. Şahmatda, idmandada bu belədir. Əgər Siz, güclü şahmatçı (idmançı) olmaq istəyirsinizsə, güclü şahmatçılarla oynamalısınız. Belə olduğu zaman tezliklə Sizin özünüzündə səviyyəniz yuxarı qalxacaq. Məsələn, Breyn Treysini dinləməkdənsə, bu şəxsi Azərbaycanımıza gətirib, təlim təşkil edən şəxsi dinləmək daha maraqlı olar. Çünki o real iş görüb, çünki o real Azərbaycan şəraitində yenilik edib və bu adam “əfsanə” danışmır, konkret özünün etdiyi işi danışır. Danışanlar yox, edənlər çox bilirlər.

Breyn Treysi kimi məşhur təlimçilər, çoxox təəsüf ki, Azərbaycan kimi ölkələrdə “yolaverməklə” məşğul olurlar. Məsələn, bu adamlar heç vaxt bizim ölkədə Amerikada, Avropada verdiyi təlimlər kimi enerji sərf etmir. Onlara elə gəlir, guya biz bunu başa düşürük!)

Sizi bilmirəm amma, mən hansısa bir iş görməzdən əvvəl mütləq və mütləq bu işi etmiş insanları axtarıram. Əgər Azərbaycanda belə adam varsa, onunla tanış olmağa cəhd edirəm, yox xaricdə olan işdirsə internetdən o şirkət – şəxs haqqında məlumatlar toplayıram. Bu zaman mən hiss edirəm ki, daha real təcrübədən nələrsə öyrənirəm. Kitablar çox yaxşıdır, amma unutmamaq olmasın ki, biznes kitabları yalnız kimlərsə etdiyi şeyləri yazır, real biznes isə yenilik tələb edir.

Burda yanlış anlaşılma olmasın... kitab oxumaq lazımdır. Yox səhv dedim, kitab oxumaq mütləqdir. Amma kitabda yazılanları birə-bir tətbig etmək olmaz. Onu həzz etmək və praktikaya töküb, içərisində olan faydalı şeylərə əməl etmək faydalıdır. Kitablər bizə "mayak" rolunu oynamalıdır. Biz bilməliyik ki, daha əvvəl bizim etmək istədiklərimizi edənlər necə ediblər, nə nəticə alıblar və s. Biznes Kitablərlə biz başqalarının təcrübəsindən dərs çıxarmış oluruq.

Sonda bir məsələnidə deyim, biznesmenin düşüncəsi öz unikalılığı ilə seçilməlidir. Yalnız belə olduğu zaman, uğurlu olmaq olar. Fərqlənmək üçün hamının dediyini deyil, özünüzün doğrunu olduğunzu etməlisiniz. İnanın bunun üçün Siz danışan adamlarların (təlimçi, müəllim və s.) yox, edən və ya etmiş adamları müşahidə etməlisiniz. Onlar real biznesi başa düşürlər.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Kopyalayın](#)
- [Karvan yolda düzələr](#)
- [Gücünüzü parçalamayın](#)