

Alternativsiz g r r verməyən

Daha əvvəl hansısa kitabda oxumuşdum ki, biznesdə verilən g r rların düzgün olması  c n mütləq və mütləq alternativ olmalıdır. Başıqa s zl  desək,  g r Sizin verdiyiniz g r r – yeganə g r r, yol kimi g r n rs  bunun səhv olma ehtimalı çoxdur. Hansısa bir mövzuda g r r verm yimiz  c n mütləq bizim bir ne e seçim imkanımız olmalıdır. Dekabr ayında başıma gələn bir ne e hadisə bu fikirin dođru olduđundan əmin oldum. İstəyirəm fikirlərimi Sizinlə b l ş m...

2017-ci ildə biznes olaraq hansı istiqamətə y n lm y n vacib olduđu barədə düşüncələrim var idi. Daha dođrusu  z m- z m  cavab verə bilmirdim ki, necə etsəm daha yaxşı olar. Bir tərəfdən son dərəcə caz b dar görünən biznes imkan var idi. Bu imkan mənim bugün etdiyim biznesə uyđun olsada tamamiyl  fərqli biliklər tələb edirdi. Bu biliklər məndə qismən olsada, bu sahədə bilikl rim çox aşıađı idi.

Digər bir alternativ kimi, hal-hazırda etdiyim işlər var idi və bu işləri tirajlamaq haqda düşünürdüm. İki yolun hansının daha dođru olduđunu bilmirdim (indid  bilmirəm), amma bir şeydən əmin idim: Mən bilirdim ki, iki yolun ikisininid  eyni vaxtda həyata keçirmək mümkün deyildi. Sizdən n  gizl dim  z m n dünya g r ş m, sırf  z m  c n yetərli deyildi v  mütləq kənar şəxs tərəfindən məsləhət almalı idim.

Nəticə etibarı ilə, çox hörmət etdiyim v  böyük biznes təcrübəsi olan bir nəfərlə söhbət etdiyim. Onun məsləhəti mənim beynimdə olan suallara tam olaraq cavab verdi, nəticədə 2017-ci il  c n konkret hərəkət sxemini hazırlaya bildim. Bizim iki yolumuz var idi və bu iki yoldan birini se dik. Diqqət edin, alternativ olmasaydı, mən g r r verə bilm y c kdim. Bu sadəcə məcburiyyət olacaqdı.

2016-ci ilin sonlarında bölgələrdə olan mađazalarımızın birində icarə verən şəxslər qiymətlərin qaldırılması barədə

məlumat verdi. Düşündüm ki, yəgin bizi yoxlayır və ilin-günün bu vaxtında qiymətləri qaldırmazlar. Amma yanvar ayının birində icarədarla danışdıqda, məsələnin heçdə belə olmadığını hiss etdim. Bu məni çox məyus etdi.

Biz bu mağazanı cəmi 9 aydır açmışdıq və müqavilədə qiymət artımı ilə bağlı heçnə göstərilməmişdi. Dolayı yolla yer yiyəsi, satışlarımızın yaxşı olduğunu düşündüyündən qiyməti artırmaq barədə gərarlı idi. Bu vəziyyətdə biz məcburən qalmaq və qiymət artımıza tabe olmağa məcbur olduq. Yuxarıda yazılanlardan bilirik ki, belə gərarlar hər zaman səhv olur – alternativ olmadan gərar verməzlər.

Cəmi 2 günün içərisində yeni yerlər tapdıq və gərar verdikdə daha yüksək qiymətə mağazada qalınca aşağı qiymətli yerə köçək. Həmdə bu yerin icarədarı daha səliqəli adama oxşayırdı. Bu gərarıda alternativlər tapdıqdan sonra verdik. Məhz alternativ tapıldıqdan sonra verilən gərar bizim oldu.

Əziz oxucu, çox vacibdir ki, verilən gərarlarda mütləq və mütləq alternativlər olsun. Hər işdə, hər addımda alternativlər tapılmalıdır. Təhçizatçıdan, menecerdən, müştəridən... hər bir elementdi alternativlər bizi daha düzgün gərar verməyimiz üçün vacibdir.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Strateji idarəetmənin mənfi tərəfləri](#)
- [Strateji idarəetmə dövrü bitdi](#)
- [Strateji yol xəritəsi](#)