

# Alternativsiz gərar verməyin

Daha əvvəl hansısa kitabda oxumuşdum ki, biznesdə verilən gərarların düzgün olması üçün mütləq və mütləq alternativ olmalıdır. Başqa sözlə desək, əgər Sizin verdiyiniz gərar – yeganə gərar, yol kimi görünürsə bunun səhv olma ehtimalı çoxdur. Hansısa bir mövzuda gərar verməyimiz üçün mütləq bizim bir neçə seçim imkanımız olmalıdır. Dekabr ayında başıma gələn bir neşə hadisə bu fikirin doğru olduğundan əmin oldum. İstəyirəm fikirlərimi Sizinlə bölüşüm...

2017-ci ildə biznes olaraq hansı istiqamətə yönəlməyin vacib olduğu barədə düşüncələrim var idi. Daha doğrusu özüm-özümə cavab verə bilmirdim ki, necə etsəm daha yaxşı olar. Bir tərəfdən son dərəcə cazəbədar görünən biznes imkan var idi. Bu imkan mənim bugün etdiyim biznesə uyğun olsada tamamiylə fərqli biliklər tələb edirdi. Bu biliklər məndə qismən olsada, bu sahədə biliklərim çox aşağı idi.

Digər bir alternativ kimi, hal-hazırda etdiyim işlər var idi və bu işləri tirajlamaq haqda düşünürdüm. İki yolun hansının daha doğru olduğunu bilmirdim (indidə bilmirəm), amma bir şeydən əmin idim: Mən bilirdim ki, iki yolun ikisininə eyni vaxtda həyata keçirmək mümkün deyildi. Sizdən nə gizlədim özümün dünya görüşüm, sırf özüm üçün yetərli deyildi və mütləq kənar şəxs tərəfindən məsləhət almalı idim.

Nəticə etibarlı ilə, çox hörmət etdiyim və böyük biznes təcrübəsi olan bir nəfərlə söhbət etdiyim. Onun məsləhəti mənim beynimdə olan suallara tam olaraq cavab verdi, nəticədə 2017-ci il üçün konkret hərəkət sxemini hazırlaya bildim. Bizim iki yolumuz var idi və bu iki yoldan birini seçdik. Diqqət edin, alternativ olmasaydı, mən gərar verə bilməyəcəkdim. Bu sadəcə məcburiyyət olacaqdı.

2016-cı ilin sonlarında bölgələrdə olan mağazalarımızın 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](#)