

# Şəxsi qəbul etmə, sadəcə biznes

Əziz oxucu, bugünlərdə sosial şəbəkədə çox hörmət etdiyimiz xanım-bloqerlərdən biri, bizim German Studio-ın onun verilişinə (internet kanalına) sponsor olmadığı üçün incikliyi bildirmişdi. Çox emosional və əlbəttə ki, doğru formada. Biz bunu diqqətlə oxuduq və istəyirəm söhbət düşmüşkən, başıma gələn bir neçə əhvalatdan əldə etdiyiniz nəticələri Sizinlə paylaşım. Əmin olun, həyatda başımıza gələnlər qədər effektiv təhsil “ocağı yoxdur”. Biznesdə bunun rolu dahada artır... neysə keçək əsas məsələyə – “It’s not personal. It’s strictly business”.

İlk əvvəl deyim ki, həqiqətdə biznesdə emosional yanaşmalar mənim fikrimcə heç bir şəkildə doğru deyil və inanın ki, faydalı olmur. Heç bir tərəfə. Çox zaman iş əsasında, hansısa bir partnyorumuza zəng edirəm... sözümlər “çəp” gəlir və... “biz Sizinlə işləməyəcəyik... filan şey etsəniz, bizdə belə edəcəyik... və s.” tipində sözlər dediyimdə olur. Hələ bugünə qədər heç vaxt, emosional formada dediyim sözə, etdiyim hərəkətə görə xeyr əldə etdiyim olmayıb. Hirsli başda ağıl olmur, biznes isə ağıllı insanların peşəsidir. İnanın!)

Emosional insanlar, bizneslə məşğul olmaları mümkün deyil, çünki – Sizinlə baxdığınız kinoda deyildiyi kimi, biznesdə şəxsi heçnə olmur, sadəcə biznes maraqları. Vəssalam. Bu maraqları başqa hansısa hisslə qatsan, olur – “kaşa”. Keçək başımıza gələn əhvalatlara və sonda yuxarıda dediyim məsələ ilə bağlıda – komment verəcəm.

Deməli 2015-cü ilin mart ayında, mən həyatımda İLK dəfə olaraq çoxlu şirkətlərin mebellərini birləşdirən satış nöqtəsinin açılışını etdim. Salon Mingəçevirdə açılırdı və Sizinlə bildiyiniz kimi, 2015 mart, ayında ölkədə psixoloji durum... yumşaq desək çox pis idi. Hamı ölkədə biznesin dağılmasından,

dolların daha çox qalxmasından (qalxdıda) danışdı. Bizdə mağaza açdıq. Çoxlu borclarımız var idi. Məhsul borcları, mebel borcları, pul borcları.

Mənim heç bu sahədə təcrübəm yox idi... mən yalnız, Embawood və Madeyra dilerliyi edirdim və Bakıda Almaniyadan hazır gətirilən mətbəx mebelləri, German Studio var idi. Bir sözlə istər maddi, istərsədə bilik cəhətdən çox zəif idim. Mebel bazarınıda pis bilirdim. Bir sözlə indi o dövrləri düşünəndə – utanıram, biyabırçılıq idi)) Həmin dövrdə mağaza açılışında mənə yaxın dostlar kömək edirdi, amma mağaza açılışına drayver rolu oynayan, Mingeçevirdə yaşayan və mənimlə tanış bir adam idi. Bu ağsaqqal (yaşı 50+ idi) mənə demişdi ki, əgər sən mağaza açsan, mən (yəni o) öz hesabıma sənə daxili kredit verəcəm (!). Başqa sözlə desək, həmin dövrdə banklar çökmüşdü (indidə elə vəziyyət oxşardır) və bu adam mənə bank xidmətləri göstərəcəkdə. Məhz bu sözlərə görə, yer götürmüşdüm və mağaza açdırdım. Düşünürdüm ki, daxili kredit hesabına işlərim super olacaq...

... qısa gedim, mağaza açılışına cəmi 1 gün qalıb... və həmin adam mənə dedi ki: "İlkin mən sənə daxili kredit-zad vermərəm. Mən gic deyiləm ki, manatla kredit verəm, sonra dollar qalxsın və pulum batsın." Adam haqlı idi, amma bir balaca AMMA var idi... mağaza açılışına cəmi 1 gün qalırdı və mən mağaza daxilində post-materiallardan tutmuş, bukletin üzərində olan rahat kredit sözünə qədər hər şeyi, məhsul seçimi və s. məhz kreditli satışa kökləmişdim. Təsəvvür edirsiniz bu nə deməkdir?! SMS yazmışıq bütün şəhərə, 25 min SMS!!! Faizsiz kreditlə mebel... indi bir gün qalmış kredit yoxdur... bu hadisəni məni yaxından tanıyan hamı bilir. Hamı. Bir qramda olsun azaltmıram.

Həmin vaxt keçirdiklərim yadıma düşür və gülürəm. Bilirsiniz... mənim o adamlarla heç bir razılığım yox idi və məntiqlədə o adamın düşünmə haqqı var idi... bir sözlə bugün mən sağam. Qurban olduğuma min şükr bütün mağazalarımda daxili kreditdə verirəm. Hər şeydə normaldır. Sağ olsun, o adam məni daha

güclü etdi, biznesi öyrətdi. Başa saldı: şəxsi deyil, sadəcə biznes!)

Əziz oxucu, əgər biz biznesdən danışırıqsa, burada quru hesablama, emosional çılğınlıq hər zaman, hər zaman qalib gəlib. Gələcəkdə. Nə Stiv Djobsu, nə Henri Fordu, nə Nobel qardaşları, nə Musa Nağıyevləri, nə Aydın Talibovlar, nə Elşad Abbasovlar... heç biri, inanın heç biri emosionallıqla hərəkət etmir. Biznesdə cırt-qozluq işləmir. Facebookda status yazmaqla, uğurlu layihə qurmaq arasında əks mütnasiblik var. İnanmırsız? Yoxlayın.

Satış prosesi iki tərəfin qarşılıqlı razılığı olduğu zaman baş tutur. Bu o deməkdir ki, təklif etdiyiniz xidmət və ya məhsulu almaq istəyən olmalıdır. Ona pul vermək istəyən olmalıdır ki, işlər getsin. Pul qazana biləsiniz, satış edəsiniz və ya layihəniz start verilsin. Əgər Sizə yox deyirlərsə, bu dünyanın sonu deyil. Sadəcə güzgüyə baxın, hər şeyi başa düşəcəksiniz. Yoxlayın!

Mən yazının sonunda German Studio hadisəsinə qısaca olaraq komment vermək istəyirəm. Bu kommnet sırf xanım-bloqerin yaşının gəncliyi və ona qarşı olan hörmətimdən doğur. Birdə bu yazını mənə AIR-ən dostlarım məcbur etdi. Mütləq nesə açıqlama verməyimi tələb etdilər. Qorxuram, onlardan, məndə etdim!))

Başqa adam olsa, inanın komment-zad vermərəm. Bu ra UNEC-zad deyil, məndə burda Müəllim deyiləm ki, kiməsə, nəyisə öyrədim...

...deməli 2-3 ay bundan əvvəl bloqer-xanım, mənə yazdı ki, bizim bir proekt var, istəyirəm German Studio sponsor olsun və s. məndə dedim ki, gəlin görüşək. Görüşdük, danışdıq. Proekt çox yaxşı ola bilərdi, həmçinin mənim yaxından izlədiyim [Юлия Высоцкая](#) bizə çox xoş olan layihəsi var idi və bizim özümüz istəyirdik ki, Azərbaycanda kimsə bunu etsin. Biz sponsor olaq!) German Studio 2 ildir ki, Xəzər TV-də gedən Nuş olsun, verilişinin sponsorudur və mətbəx mövzusu bizə həqiqətəndə maraqlıdır.

Daha sonra, bizim dizaynerlər bloqer-xanımın mətbəxini ölçdü və dizayn proekt hazırlandı... biz proekti istehsala vermək istədik və... və çox mükəmməl bir şey oldu. Çox mükəmməl, hər bir sahibkarın, arzusu... bizim sifarişlərimiz çoxaldı və biz heç cürə sözü gedən proekti 3 aydan tez təhvil verə bilməyəcəyimizi gördük. Bilirsiniz, German Studio eksklüziv mətbəx mebelləri təklif edir və bütün detallar Almaniyadan gəldiyi üçün bu müddət bizim üçün normal idi. Həmdə biz heç bir şəkildə müştərini geriyyə çəkib, irəli reklam işini sala bilməzdik. Açıq salmağı heç düşünmürük.

Bunu bloqer xanıma dedik və əlavə etdik ki, imkan daxilində önə çəkərik və s. AMMA və LAKİN, yənədə səmimi deyim, müştərini qoyub, reklamı önə çəkə bilmərik! Biz məmur deyilik və hər şeyi inanın ki, dırnağımızla qazanırıq. Bizim üçün müştəridən vacib, yalnız müştəri var. **Pulu bizə müştəri verir, bloqer vermirdə, düzdür!?**) Neysə... sonra xanım zəng etdi, bizə dedi ki, əgər işə başlamamısınızsa, mən başqa yerdən sifariş verim? suallını verdi, bizdə təbii olaraq "sifariş verə bilərsiniz... " dedik.

Sonda mənəcə xoşbəxt sonluq oldu, bizim müştərilər öz mətbəxlərini vaxtında aldılar, bloqer-xanım isə bizim dostlarımız (qətiyyə rəqib deyil, aaa) olan digər mətbəx salonu ilə razılaşıb, çəkilişini etdi. Hər şey normaldır. Biz incimədik, incimirik. Şəxsi deyil ki, biznesdir!)

Dostlar emosional olmaqla, qapını çırpıb getməklə, daha əvvəl təklif verdiyin şirkətə, təhgir etməklə... irəli gedən olmayıb, olmayacaqda. Bizim bloqer xanıma hörmətimiz sonsuzdur və əminik ki, gün o gün olacaq, German Studio nəyin ki, bir model, bir yeni kolleksiya yaradacaq və onu sözü gedən bloqer xanıma həsr edəcək. Hətta sponsorda onda olarıq. İndi olmur, pulumuz hələ yoxdur!)

Uman yerdən küsərlər... hesab edirəm ki, hər iki tərəf dərs aldı. Hətta hesab edirəm oxucularımızda faydalandı... deməli hər şey superdir!

**Şəxsi deyil, sadəcə biznes!)**

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Pozitiv düşüncə](#)
- [Tələbələrimize pozitiv baxıram](#)
- [Hərəkət, şikayətdən faydalıdır](#)