

ბიზნესში წარმატების ზოგიერთი ალგორითმი

ზურაბ ჯორბენაძე — სტუ-ს ასოცირებული პროფესორი
რიკა ბენ იაკოვ — სტუ-ს დოქტორანტი

Некоторые алгоритмы успеха в бизнесе

Зураб Джорбенадзе
Асоц. профессор ГТУ
Ривка Бен-Яков
Докторант ГТУ

Резюме

Бизнес оперирует прагматическими правилами. Для того чтобы быть успешным в бизнесе, в первую очередь нужно сформулировать цель, которую надо достичь и непрекословно ею следовать. Существенно, что путь к успеху лежит через непрерывное действие и он не бывает коротким. Можно выделить несколько принципов на пути к успеху: мотивированность и целенаправленность; записывать, переносить на бумагу идеи, мотивы, цели относительно конкретного бизнеса; приоритетность, что подразумевает поэтапное выполнение поставленных задач; определение препятствующих факторов и стремление к их нейтрализации; выполнение громоздких задач поэтапно, методом от простого к сложному.

რეზიუმე

ბიზნესი პრაგმატული წესებით ოპერირებს. იმისათვის, რომ ბიზნესში ვიყოთ წარმატებული, პირველ რიგში საჭიროა მიზნების ფორმულირება, რომელსაც უნდა მივყვეთ განუხრელად. საყოველთაოდ ცნობილია, რომ გზა წარმატებისკენ გულისხმობს განუწყვეტელ ქმედებას და ეს საკმაოდ გრძელვადიანი პროცესია. წარმატების მისაღწევად შეიძლება გამოვყოთ ძირითადი თეზისები: მოტივირებულობა და მიზანსწრაფულობა; იდეების, მოტივისა და მიზნების ქაღალდზე გადატანა, რომელიც ეხება ჩვენს ბიზნესს; პრიორიტეტების ჩამოყალიბება, რაც გულისხმობს დასახული მიზნების ეტაპობრივ განხორციელებას, წინააღმდეგობრივი ბარიერების შემქმნელი ფაქტორების განეიტრალებასა და დავალებების შესრულებას მარტივიდან რთულისკენ.

საკვანძო სიტყვები: ალგორითმი, ბიზნესი, სტრატეგია, ფინანსები, პრევენცია.

ბიზნესი მოქმედებს პრაგმატული წესებით. ამასთან ბიზნესში ყოველთვის რაღაც ხდება, ყოველთვის რაღაც მიმდინარეობს; ბიზნესი,

ანუ საქმიანი სამყარო ერთ ადგილზე არ დგას; აქ ყველაფერი იცვლება, ყველაფერი მოძრაობაშია, ამდენად სიმშვიდე და უშფოთველობა უბრალოდ ფატალურიც კი არის.

ბიზნესის განსაკუთრებულობა იმაშიც გამოიხატება, რომ იგი უფრო დიდ ინტერესს ავლენს აზროვნებისაკენ; და ეს აღნიშნული გარემოება არსად ისე მტკიცეულად არსად ისე არ სჩანს ვიდრე საზოგადოებრივი საქმიანობის ნებისმიერ სხვა სექტორში; და ფაქტია, რომ თუ ადამიანის საზოგადოებრივი ცხოვრების ამა თუ იმ სფეროში საკმარისია სიმართლის დამტკიცება და/ან სხვისი არამართებულობის ფიქსაცია, საქმიან სამყაროში ადამიანმა შეიძლება ივარაუდოს, რომ იგი მართალი არის; ამასთან აქ, ანუ ბიზნესში, არსებობს რეალობის შემოწმების მოცემულობა და არეალი. ეს მოცემულობა კი არის ბაზარი — ეს უხილავი მონეტრი და ძალზე ელასტიკური არეალი, სადაც გამარჯვება და დამარცხება სწორისწორ ერთმანეთთან დგას. და თუ ბიზნესი ბაზართან უბრალოდ შეუთანხმებელიც კი არ არის, მაშინ ბიზნესს უბრალოდ უსიამოვნება ექმნება. ამ მიმართებით მოსალოდნელი უარყოფითი სიმპტომების პრევენციის რანგში გამოდის ბიზნესის შემოქმედის კონსტრუქციული და გონივრულად გათვლილი მოქმედება და საქმიანობა. ამდენად, საქმიან სამყაროში, ბიზნესში სწორედ კონსტრუქციული და გონივრულად გათვლილი სახის მოქმედების მიმართ აბსოლუტური მოთხოვნა არსებობს, და, ისიც გარკვეული აზრით წარმატების განმსაზღვრელიც კი არის.

ზოგადად წარმატების ფაქტორები „მოქმედების ფსონსზე“ გადის. წარმატება კი ერგება იმათ, ვინც მყისიერად შეუდგა ყველაზე მნიშვნელოვანი საქმეების აღსრულებას, ვინაც თავისთავში სიჯიუტე გამოძერწა და მუშაობაში თავისი მიზანსწრაფულობა გამოავლინა. სხვა შემთხვევაში, ადამიანს უბრალოდ ელრევა თავისი საქმიანობა ამ საქმიანობის შედეგის მიღწევის პროცესთან; და ყველაზე ცუდ შემთხვევაში რა გვაქვს სახეზე: ადამიანები საუბრობენ ბევრს, უსასრულო თათბირებს ატარებენ, ადგენენ ლამაზ გეგმებს, და საბოლოო ჯამში კი შედეგებს ვერ აღწევენ. აქ, ამ სიტუაციაში უპირველესი პრევენციის რანგში გამოდის კონკრეტული მიზ-

ნის დასახვა და ბიზნეს-ქმედების დაგეგმვა. ამ მიმართებით კი საკვებით რეალური ცხოვრებისეული მოთხოვნა არის — დაგეგმე მოქმედება შენს თავში, ხოლო შემდეგ ცხოვრება წარმართე ისე, როგორც იგი უბრალოდ დასახული მიზნის მიღწევას შეესაბამებოდეს. სწორედ აღნიშნული პირობების დაცვის შემთხვევაში ფინანსური ოცნება არ გახდება სიზმარი, უფრო მეტიც, იგი ფინანსურ კომპარად აღარ იქცევა.

ადამიანის ცხოვრებისა და მუშაობაში წარმატების 95% დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ჩვევები შეიძინა მან (გვ.11). წარმატების და ნათელი მიზნების დასახვა საქმეში ზოზინსა და ყოყმანს უბრალოდ ვერ იტანს; ამდენად, ყველაზე არსებითი ამოცანების გადანეჭვის მიმართულებით მუშაობის დროს, კერძოდ კი ადამიანის გონებრივი და ფიზიკური უნარისა და ჩვევების გამოზრდას. ამიტომაც საკვებით კანონზომიერია იმის მინიშნება, რომ ბიზნესში წარმატების უზრუნველყოფის ჩვევები ამ სფეროს პრაქტიკის მეოხებით და მრავალჯერადი გამოცდის, შემონმების რელსებზე გადის, და ეს მუდმივად დგას დღის წესრიგში მანამ, სანამ არ მოხდება ქვეცნობიერ დონეზე მისი დამკვიდრება და ის არ გახდება ადამიანის ქცევის განუყოფელი ნაწილი; და, როცა ამ რანგის და თვისობრიობის ჩვევა-წესი ნათლად ჩამოყალიბდება, ანუ ის პრაქტიკულ გამოხატულებაში განივთდება და შესაბამისად აისახება, მაშინ აღნიშნული ჩვევა-წესი წარმოჩინდება მიმდინარე მოვლენებზე როგორც ავტომატური რეაქცია, და ისიც მთლიანობაში უბრალოდ სასურველი სიმსუბუქით განხორციელდება.

ბიზნესი როგორც საქმიანობა თავისი განუმეორებულობის და თვითმყოფადობის ძალით მორალურ-ეთიკური მოთხოვნების ფონზე ქცევის შესაბამის წესებს ეყრდნობა; გარკვეული აზრით ქცევის წესები ის არამატერიალური აქტივია, რომელიც შემდგომში — ბიზნესის წარმართვის დროს სრულად მატერიალიზდება, ანუ განივთებას განიცდის.

ბიზნესს როგორც პროცესს გააჩნია თავისი ფასეულობები; და რამდენადაც ფასეულობები ცივილიზაციის მნიშვნელოვანი კომპონენტი არის, ამდენად უბრალოდ ბიზნესი მოითხოვს ფასეულობის დაცვას და შენარჩუნებას, ქაოტურობა და ღირებულებების აღრევა უბრალოდ წარმოუდგენელი არის.

იყო მაღალპროდუქტიული პიროვნება, შესაძლო ეფექტური და ნაყოფიერი მუშაობა — ეს იდეალთან მიახლოებაა. ამ რთული გზისკენ მოძრაობა შესაძლებელია მხოლოდ ვარჯიშით,

სწორედ იმ ვარჯიშით რასაც ადამიანი მიჰყავს განვითარებული უნარისკენ და დახვეწილი ჩვევისკენ. და ისევე როგორც ვარჯიში ანვითარებს და ამკვრივებს ადამიანის მუსკულატურას, ასევე სწორედ გონებრივი ვარჯიში ხელს უწყობს ადამიანში მოქცევის ნებისმიერი იმ სტილის ათვისებას და იმ ჩვევის განვითარებას, რასაც ის თვლის საჭიროდ. ეს აუცილებლობა კი სხვა არაფერია, თუ არა ბიზნესის განვითარებაში მოცემული რეალობა; და სწორედ დასმული ამოცანის მიზანსწრაფული გადანეჭვის მიზნით ჩვევის შეძენისთვის საჭიროა კეთილი ნება, დისციპლინა და გამძლეობა.

სად გადის ბიზნესში წარმატების გზა? პასუხი ცალსახად შეიძლება შემდეგნაირად გამოსახოთ: ფულის შოვნას და პრობლემების გადაჭრას სიბრძნე სჭირდება, სიბრძნე კი კეთილი ნების, დისციპლინის და გამძლეობის ფონზე ფინანსური გრამატიკის შესწავლით მიიღწევა — ხაზგასმით მიაჩნიათ რობერტ ტ. კოისაკი. შწორედ ამ გრამატიკის სრულად შესწავლა აყალიბებს იმ სიბრძნეს, რომლის დახმარებითაც ვითარდება ფინანსური გონიერება. სწორედ აქ ამ შემთხვევაში ფულის მართვის ხელოვნება და წესი სრულად არის ათვისებული და ადამიანიც კაპიტალისტის (ფულისთვის) კი არ მუშაობს, არამედ პირიქით კაპიტალი (ფული) მათზე მუშაობს. აღნიშნული მოცემულობა საბოლოო ჯამში იმ სახის ალგორითმების არეალს აყალიბებს, სადაც ადექვატურად წარმოჩინდება და სახეზე გვაქვს ბიზნესში წარმატების რეალობები.

ბიზნესში დასახული მიზნის აღსრულების ხელოვნება სტრატეგიაში ძევს; თვით სტრატეგია კი თავისი არსით ოცნებების აღსრულების ხელოვნებას წარმოადგენს. და რამდენადაც სტრატეგია იმედების ასრულების საშუალების რანგში გამოდის, ამდენად აუცილებელია განისაზღვროს ზოგიერთი მოცემულობა.

აქსიომატური ჭეშმარიტებას წარმოადგენას ის აზრი, რომ თუ გვაქვს სურვილი ბიზნესში რომ გაიმარჯვო, მაშინ უნდა განსაზღვრო მიზანი, უნდა იცოდე რა გსურს და გქონდეს ამ მიზნის მიღწევის მწველი სურვილი. მაგრამ წარმატების მთავარი საიდუმლო მოქმედებაში მდებარეობს და რაც საინტერესოა აქ მოკლე გზა არ არსებობს. ეს კი ყოველივე შესაბამისი ქმედების იერარქიის გავლით არის შესაძლებელი. და, რადგან ბიზნესი მუდმივად და "მშვფოთვარედ" მიმდინარე საქმიანობა არის, ამდენად აქ, ანუ ბიზნესში წარმატება ჩვევად უნდა ჩამოყალიბდეს და იგი მთლიანობაში ქვეცნობიერად უნდა

იქნეს რეალიზებული; ამ გზაზე კი გასათვალისწინებელია ჩვევის გამომუშავების პრინციპების: გადანყვეტილების მიღების პრინციპის, სწავლის დროს სიბეჯითის პრინციპის და ჩვევების თანმიმდევრულად მისდევნის პრინციპის დაცვა. აღნიშნული პრინციპების მოთხოვნების გათვალისწინებით დროთა განმავლობაში ჩვევები ავტომატური გახდება, წარმატებაც უბრალოდ ხელისგულზე ძევს და მიზანიც უბრალოდ მიღწეულიც კი ხდება.

ნაბიჯი პირველი - იყავი მოტივირებული და ოპტიმისტი! ბიზნესს საქმიანი მიდგომა ასულმდგმულებს. ბიზნესში კი მოტივირებულ ადამიანს შეუძლია დაიმკვიდროს თავისი ადგილი; ბიზნესი სრულებით არ გულისხმობს აქ არსებული ფაქტების მონესრიგებას, აქ საჭიროა საკუთარი მომავლის დანახვა, ოცნებების აღსრულების ხელოვნების დაუფლება. ყოველივე ეს კი უმრავლეს შემთხვევაში არსებული სიტუაციის გაცნობიერებისა და მისი რესურსების უკეთ გამოყენების ხარჯზე მიიღწევა. ამდენად, სრულებით გამართლებული არის ის აზრი, რომ ბიზნესმენი არის "კლასიფიკატორის", ანუ ზოგადად მოვლენებში ნიშნულების ფოკუსირების მომხდენის და "მსხვერველის", ანუ მოვლენების დაშლისკენ მსწრაფველის ორგანული ერთიანობა. აღნიშნული გარემოება იმის წინაპირობას ქმნის, რომ მოტივირება მძლავრ გენირირებულ კოდს წარმოადგენს რომელის გარეშეც ბიზნესის "კონსტრუქცია" ვერ აიგება.

ნაბიჯი მეორე — იფიქრე ქალაქზე! აღნიშნული მოთხოვნის დაცვა ან/და აღსრულება ძალზე მაღალი ღირებულების მატარებელი არის; სწორედ აქ ჩნდება მიზნის წერილობითი ჩამოყალიბების ძალა: ნათლად ჩამოყალიბებული მიზანი საბოლოო ჯამში ადამიანზე დადებითად მოქმედებს, მას ექმნება მოძრაობისკენ მოტივაცია, აღვიძებს შემოქმედებით ძალებს, მატებს მას ენერგიას და ეხმარება დაბრკოლების გადალახვაში. აღნიშნული მეთოდით სარგებლობის დროს მარტივად რომ ვთქვათ ტარდება ანალიზი, რომლის დახმარებითაც რთული სიტუაცია ნაცნობ და შეცნობად შაბლონებად იშლება, შემდეგ კი მათი გარკვევა ხდება. აღიარებულია, რომ ყოველი ზრდასრული ადამიანის მხოლოდ სამი პროცენტი ნათლად ორიენტირებს წერილობითი ფორმით გადმოცემულ მიზნებით, რაც საერთო სიტუაციის ცუდ ფონზე მიუთითებს. მაგრამ სწორედ ისინი ხუთჯერ, ათჯერ უფრო მეტ წარმატებებს აღწევენ ვიდრე სხვები, ვისაც მათთან შედარებით თანასწორი ან უპირატესი განათლება და შესაძლებ-

ლობა გააჩნიათ, მაგრამ ...; ეს უკანასკნელნი, მათი აზრით, ქალაქზე ნაფიქრალის გადმოცემით დროს ფუჭად არ ხარჯავენ (!). ისინი ხომ თავიანთი შეხედულებებს (აზრებს) გარკვეული მიმართულებით წერილობითი ფორმით არ აყალიბებენ, და, საბოლოო ჯამში თავიანთ თავს სერიოზული რისკის ქვეშ აყენებენ. და რამდენაც ქალაქზე აზროვნების დროს ადამიანი თვითონ ძერწავს ან გამოაკრისტალებს მიზანს (მიზნებს) და მას უბრალოდ "ხელშესახებს" და "აღქმად" მოცემულობად ხდის. ამდენად, სწორედ დასახული მიზნის სიცხადე და გარკვეულობა წარმოადგენს ბიზნესის წარმატების ერთ-ერთ სერიოზულ მოცემულობას.

ნაბიჯი მესამე - ისარგებლე "ა ბ გ დ ე" მეთოდით! აღნიშნული მოთხოვნა ემყარება შემდეგ პრინციპს: უფრო მნიშვნელოვანი საქმე - პირველ რიგში. ამ მეთოდის სარგებლიანობის ამპლიფუდა თვალნათლივია იმ მომენტისთანავე, როცა ადამიანი იწყებს თავის საქმიანობას; აღნიშნული მეთოდის თანახმად მანამ სასაზღვრო მიზნის შესაბამისობაში ჩამოთვლილ საქმეთა მიმართულებით ადამიანი დაიწყებს მოძრაობას, აუცილებელია მან რამდენიმე წუთი გახარჯოს ყველა იმ ჩამონათვალის თავისი მნიშვნელობების მიხედვით დალაგებით შედგენაზე რაც დასახული მიზნის მიღწევას უცილობლად სჭირდება. ეს კი საბოლოო ჯამში მარტივად უზრუნველყოფს მუშაობის მართებულ თანმიმდევრობას. აღნიშნული მეთოდის ძლიერება სწორედ მის სიმარტივეშია - ადამიანი იწყებს ყველა იმ საქმეთა ჩამონათვალის შედგენას, რომელიც მან უნდა გააკეთოს დამდეგი დღის განმავლობაში. ამის შემდეგ იგი ყოველი ჩამონათვალის წინ თავისი მნიშვნელობის მიხედვით თვითოეულ ამოცანას (საკითხს) დაუსვამს ასოს: "ა", "ბ", "გ", "დ" ან "ე".

"ა" ტიპის ამოცანა იმ სახისაა, რომელსაც მოცემულ ეტაპზე ყველაზე არსებითი და მნიშვნელოვანი ღირებულება გააჩნია; ის თავისი მნიშვნელობით რაღაც ისეთია, რომ იგი უცილობლად უნდა შესრულდეს, სხვაგვარად სერიოზულ უარყოფითი შედეგები დადგება. შესაძლოა რეალობაში "ა" ტიპის ამოცანა რამდენიმე იყოს, ამიტომაც ჩვენ მოვალენი ვართ შევაფასოთ მათი პრიორიტეტები და ისინიც შესაბამისად უნდა აღვნიშნოთ "ა-1", "ა-2" და ა.შ. ნიშნულებით. ყველა ამათგან "ა-1" იქნება ყველაზე არსებითი. "ბ" ტიპის ამოცანა მნიშვნელობის ხარისხით ახლოს ვერ მიდის "ა" ტიპის ამოცანასთან. ბიზნესის რეალობაში "ბ" ტიპის ამოცანის არსი საკითხზე წარმოდგენის (ცოდ-

ნის) მიღების მიზნით ტელეფონის ზარით ინფორმაციის მიღება ან დაგროვილი ელ-ფოსტის ნახვა-გაცნობა წარმოადგენს. ამ სიტუაციის გათვალისწინებით უნდა მივანიშნოთ, რომ არსებითი ხასიათის რჩევა შემდეგში მდგომარეობს — არ დაიწყო "ბ" ტიპის ამოცანის შესრულება მანამდე, სანამ დაუსრულებელი არის "ა" ტიპის ამოცანის გადაჭრა (გადანყვეტა). თავისი არსით "ბ" ტიპის იმ სახის ამოცანაა, რომელიც შესაძლოა მშვენივრად შეასრულო, მაგრამ აქ ხომ არავითარი შედეგი არ არის მოსალოდნელი, რამდენადაც შენ შეგეძლო როგორც მისი გაკეთება (შესრულება) ან ასევე შეგეძლო თუნდაც გაუკეთებლობა (შეუსრულებლობა). ამდენად, ამ ტიპის ამოცანაში შედის მაგალითად ისეთი ქმედებები, როგორიცაა არის ზარი მეგობართან, ფინჯანი ყავა, სადილი კოლეგასთან ან სამუშაო დროში რაღაც პირადი საქმის გაკეთება. "გ" ტიპის ამოცანად ითვლება ისეთი სამუშაო, რომელიც შესაძლებელი არის ნებისმიერ სხვას დაავალო. ამ წესის მოთხოვნის მიხედვით სხვას უნდა დაავალო ყველაფერი ის, რაც მათ ძალუძთ, და ჩვენ გამოგვინთავისუფლებს დრო "ა" ტიპის ამოცანის გადასაწყვეტად. "დ" ტიპის ამოცანა წარმოადგენს ისეთ სამუშაოს, რომელიც შესაძლებელია საერთოდ ამოაგდოთ ჩამონათვალადან. ეს შესაძლებელია იყოს იმ სახის ამოცანა(საკითხი), რომელსაც წინათ ჰქონდა მნიშვნელობა, მაგრამ ახლა, ამ დროისათვის მათ როგორც ჩვენთვის ისე სხვებისთვის თავისი აქტუალურობა დაკარგული აქვთ.

ნაბიჯი მეოთხე — განსაზღვრე შემაფერხებელი ფაქტორები! აღნიშნული მოცემულობა არსებითი ნიშნული არის ბიზნესში, რამდენადაც პრაქტიკულად ნებისმიერი დიდი ან მნიშვნელოვანი, პატარა ან უმნიშვნელო ამოცანის შესრულების გზაზე გამოვლენილი უცილობლად უნდა იქნეს დასახული მიზნისკენ სწრაფვის დამამახრუჭებელი ფაქტორები. ნებისმიერ სიტუაციაში, მსგავსი არეალის გამოვლენის დროს უნდა ისწრაფო მისი სრული ნეიტრალიზებისკენ და ამისთვის აუცილებელია გამოვიყენოთ შინაგანი რეზერვები. ამ სიტუაციაში დროის და შესაძლობლობის ამაზე უკეთ გამოყენების გზას უბრალოდ ვერ ვიპოვით; და, როდესაც შემაფერხებელ ფაქტორებს მოვიძიებთ, მაშინ დასახული მიზნის წარმატების გადაჭრის გზაც გამოიკვეთება (მაგ. როცა საკითხის (პრობლემის) გადასაჭრელად საჭიროა საქმის სპეციალისტი, რომლის დახმარებაც ჩვენ გვჭირდება; ან, დადგინდება რესურსების (სამუშაუ-

ბების) არასაკმარისი მოცულობა, და იგი მოძიებული უნდა იქნეს, დაზუსტდება მომუშავეთა სისტემაში სუსტი რგოლი და მისი რეკონსტრუირება უნდა მოხდეს, კიდევ რაღაც სხვა მსგავსი.). ამდენად, შემაფერხებელი ფაქტორების გამოკვეთა და განსაზღვრა ერთ-ერთი ღირებული ალგორითმია ბიზნესის საერთო მოცემულობაში.

ნაბიჯი მეხუთე — ამოცანა „დაჭერი“ ნაჭრებად! მნიშვნელოვანი და დიდი საქმეების გადაჭრის გზაზე დაყოვნების, ზოზინის ერთ-ერთი მიზეზი არის ის, რომ ისინი გვეჩვენება როგორც ძალზე მომცველი, რთული და მიუღწეველი. აღნიშნულ სიტუაციაში კი გამოსავალი შემდგომში მდგომარეობს: საკითხი (ამოცანა) დეტალებში უნდა დავეშალოთ და მისგან ამოვარჩიოთ მისი პატარა "ნაჭერი", რომელსაც შემდგომში უნდა ჩავწვდეთ. აღნიშნული გზის გავლით მსხვილი სამუშაოს ან პროექტის შეასრულება ხომ ფსიქოლოგიურად უფრო ადვილია, ვიდრე მას მთლიანობაში, ერთი ხელისმოსმით შეუდგე და დასახული საკითხიც გადაწყვიტო. სწორედ პატარა "ნაჭრების" დახმარებით ადამიანი განიცდის საკმარის ამალეობას, რათა მან ერთის მიყოლებით გადაწყვიტოს საკითხის ყველა ასპექტი. ამიტომაც მსხვილი, რთული ან მრავალსახოვანი სამუშაოს შესრულების დროს უნდა დავიწყოთ ამოცანის "შვეიცარული ყველის" ნაჭრებად გარდაქმნა. ამდენად, როცა დგება ამოცანის გადაწყვეტის საკითხი, აუცილებელი გაკეთებული იქნეს "ნასვრეტები", და ეს ყოველივე იმ ზომით და იმ რანგით უნდა გააკეთდეს, რაც ეს შვეიცარული ყველის დაჭრის დროს მოსჩანს. მოცემულ მეოთხედს თავის ღირებულება აქვს იმ შემთხვევაში გამოყენების დროს, როცა რაღაც პრობლემას უნდა დაუთმოთ დროის ცალკეული "პორციები".

ბიზნესში წარმატების ალგორითმის გააზრება და აქ არსებული ამოცანების ამოხსნა ოცნების აღსრულების რეალობას აახლობს. ამ სახის მოცემულობაში კი საკუთარ ბიზნესზე ფიქრი რეალობად იქცევა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. რობერტ ტ. კიოსაკი და შერონ ლ. ლეტჩერი. მდიდარი მამა და ღარიბი მამა. თბ., 2013
2. თანამედროვე ორგანიზაციის მართვა. თბ., 2009
3. Трейси Б. Оставьте брезгливость съешьте лягушку! 21 действенный принцип эффективного труда Пер. с англ. Е.А.Самсонов. – Мн., 2002