

## Təcrübə, istedad, ideya...

“İnsan psixoloji baryeri keçməyincə, uğur qazanması çətin olur”

**P**ulu biznes qurmaq üçün bir alet sayır. Deyir ki, çox pul olanda, onu çox rahat batırmaq olur. Buna görə də biznes qurmaq üçün puldan daha vacib şeylərin olduğunu düşünür. Bunlar təcrübə, ideya və istedaddır. Müsahibimiz təmizlik, əyləncə, mebel, taxta-oyma işləri sahəsində öz biznesini quran, "Bestpack" Poliqrafiya Print Mətbəəsinin direktoru, "Asan dildə biznes" kitabının müəllifi Xilqət Əsədovdur.

- Çoxlarımız bunun üçün çalışırıq: orta məktəb - ali məktəb - hansısa özəl, yaxud dövlət müəssisəsində çalışmaq - təqəüdə çıxməq. Sovet dövrünün psixologiyasına uyğun olaraq, bizi belə böyüdüblər. Beynimizdə qəlibləşən bu formula nə derəcədə düzgündür?

- Bu, əslində sehv formul deyil. Amma digər formulun da üzərində işləyib biznesmenlər yaratmaq lazımdır. Avropana, Amerikada sizin dediyiniz formul ilə yanaşı, biznesmen yaratmaq formulu da var. Bunun üçün insanlara yüksək səviyyədə idarəetmə öyrənilir. Amma bizdə sərf işçi yaratmaq üçün çalışılır. Buna görə də Avropana, Amerikada biznesmenlərin sayı çoxdur. Biznesmenlər fərqli düşünən insanlardır. Biznesmen düşünmür ki, vaxtında işə gəlim, düşünür ki, necə edim, insanlar işə vaxtında gələnlər.

Əger işçi olmaq üçün 11 il orta məktəb, 4 il ali məktəb oxumalı, sonra işə götürülmək üçün 2-3 il təcrübə keçmək lazımdırsa, biznesmen olmaq üçün 15 il oxumağa ehtiyac yoxdur. Üçcə il kifayətdir ki, biznes təhsil almaqla, yaxud təcrübə yolu ilə öyrənib biznesmen olasınız.

- **Belə başa düşdüm ki, biznes qurmaq üçün ali təhsilə ehtiyac yoxdur...**

- Elemdir. İnsanlar var ki, ali təhsil almadan 17 yaşında uğurlu biznes qururlar. Biznes qurmanın ən rahat yolu satış meneceri, satış agenti işləməkdən keçir. Satış meneceri gülərəz olur, dənişq qabiliyyətinin üzərində işləyir, müştərinə necə cəlb etməyin lazımlığını biliir. Biznesmədə də bu xüsusiyətlər olmalıdır. Əger insan ikicə il satış agenti kimi çalışsa, sonra rahat şəkildə öz biznesini qura bilər. Çünkü artıq etrafı formalaslaşır. Biznesdə əhətə dairəsinin, iş birliyi qura bileyənin adamların formalaslaşması şərtidir.

- **Bir də görürsən, kimsə biznes qurmaq istədiyini, ancaq bunun üçün pulunun olmadığını deyir. Biznes qurmaq üçün pul nə dərəcədə vacibdir?**

- Pul biznes qurmaq üçün bir aletdir. Çox adam görmüşəm ki, bu işdə xeyli pul batırıb. Ən əsas təcrübənin, yaxud biznes təhsilinin olmasıdır. Məsələn, mən başqa biznes-

### Lalə MUSAQIZI

menlərin tərcüməyi-hallarını oxuyuram, nədən başladıqlarını öyrənirəm. Bu, mənə çox kömək olur. Artıq mənə təklif gelir ki, pul verək, filan işi şərəkli quraq. Yəni, artıq pul özü gelir. Uzaqbaşı, pul yoxdursa, gedib bankdan kredit götürə bilərsən.

Öz biznesini qurmaq istəyənlər üçün mənim üç varıantım var. Birinci, təcrübədir. Kimsə 10 ilən artıq eyni sahədə işləyirse, artıq bu insanlar öz bizneslərini pulsuz qura bilərlər. Çünkü təcrübə puldan əvvəl gelir. İnsanlar təcrübəli insanı tanıdıqlarına, qabiliyyətlərinə bəeldə olduqlarına görə onuna əməkdaşlıq etməyə can atacaqlar. İkinci variant istedaddır. Hər bir insanda istedad var, amma o istedadın nə olduğunu hər kəs tapa bilmir. Məsələn, mən özündə təşkilatlılıq istedadının olduğunu bilmirdim. Çünkü



sibatlılığı sıfırlayıb marketingə keçdim, biznes sahəsini öyrənməyə başladım. Biznesmenlər, marketing haqqında xeyli kitab oxudum. 25 yaşında dostumla temizlik şirkəti açdım. Uğurlu oldu. Artıq 11 ildir fəaliyyət göstərir. Artıq 11 ildir işdən tez çıxmış, gec çıxmış problemi yaşamırıam, ancaq özümə işləyirəm.

#### - Deyəsən, bir çox sahədə biznes qurmusunuz?

- Bəli. Uğursuzluqlarım da olub və bunu unutmağa çalışmışam. İki-üç dəfə uğursuzluğa düşər olmaq heç də pis deyil, çünkü yaxşı təcrübə yığırsan və dördüncü cəhdin çox uğurlu olur. Birinci iş rüsvayçılıqdan keçir. "Birdən alınmaz, biabır olaram", "ayıbdır", "edə bilmərəm" kimi sözler insanları "tormoz"layır. İnsan özü-özünü aldadır. Uşaq yəriməyi öyrənən kimi min dəfə yixılır, ağlayır, təzədən durur. Yenidən yəriməyə cəhd edir və axırdıa bir gün alınr. Velosiped sürmək də elədir. İnsan o psixoloji baryeri keçməyincə, uğur qazanmaq çətin olur. Hətta ona yeni vəzifə veriləndə də "yox" demək istəyir. Amma gərek "mən bunu edərəm", "edim, görüm nə olacaq" desin. İşin sonunda ölüm yoxdur ki.

Dedyim kimi, əsas ideyanın olmasıdır. Biz də kolbasanı hansısa formada çörəyin içi-nə qoymaqla McDonalds yarada bilmərikmi?

Türkler lahmacunu bütün dünyaya tanıdılalar. Mən istərdim ki, ortaya belə ideyalar çıxıssın. Bu gün startaplar üçün yaxşı şərait yaradılır. Gənclərimiz ortaya yeni ideyalar qoysunular və bizneslərini qurşunlar. Təəssüflər olsun ki, bizdə toy, neft və meyvə-tərəvəz sənəsiyi inkişaf edib. Digər sahələr yeni-yeni dırçelir. Instagrama girəndə sevinirəm. Gənc qızları-

mız evdə oturub öz bizneslərini qururlar. Biri tort bışırır, digəri toxuyur, başqa birisi naxış vurur. Sənaye sahələri çoxaldıqla bizneslər de dırçeləcək. Gənclərimizin sehvi ondadır ki, rüsvayçılıq mərhələsini keçməkdən qorxurlar.

#### - Ənənəvi sualımız: uğur sırınız nədədir?

- Diqqətli olmaq və digərlərinin görmədiyini görməyə çalışmaq biznesdə uğur qazanmaq üçün ən vacib şərtidir.



mühasib işləyirdim. Sonra layihələr üzərində çalışdım və insanları bir yere yiğə biləndə anladım ki, sən demə, təşkilatlılıq istedadım varım. Bir sözü, hansısa istedadını üzə çıxarıb da biznes qura bilərsən. Üçüncüsü, ideyan olmalıdır. Ideya bizi xasdır. Azərbaycanda yeni ideya tapmaq, tətbiq etmək dəhə asandır. Hətta xarici ölkələrdə olan həzir ideyanı da getirib burada istifadə edə bilərik. Bir sözü, yeni ideya varsa, biznesimizi qura bilərik.

#### - Belə başa düşdüm ki, biznes qurmaq üçün çox pul xərcləməyin tərəfdarı deyilsiniz...

- Qəti tərəfdarı deyiləm. Çox pul olanda, onu çox rahat batırmaq olur. Çünkü ideya insanı alovlandırır və düşünürəm ki, alınacaq. Amma alınmır və alovlanaraq tökdüyün pullar puça çıxır. Gənclər tövsiyə edərdim ki, bir neçə ideya yaxşıdır. Hərəsini az pulla qurmağa cəhd etsinlər. Bir ilən sonra bilinəcək ki, bunlardan hansı münasibidir. Həmin münasibənən da davam etdirsinlər. Dedyim kimi, hər bir insanın istedadı var. Sadəcə, daha çox nəyə meyil etdiyini araşdırmaq lazımdır. Onu tapandan sonra, o işi edə-edə, ziyan da olsa, xoşbəxt olacaqsınız. Necə ki, mədəyər tikdiyi paltarı 5-6 dəfə satışğa çıxarıb və paltar satılıb. O demək deyil ki, modelyeyər ruhundan düşməlidir. Onun canında paltar tikmək varsa, dayanmadan işləyəcək. Özü üçün, qohumları üçün də olsa, bunu edəcək və bir gün mali dəyərlə olacaq. Çünkü işini sevə-sevə edir. Həyatda bundan gözəl şey yoxdur.

#### - Biznesə nə vaxt başlamışınız?

- Məndə biznesə maraqlı tələbəlik illərindən başlayıb. Hüquq fakültəsində oxuyurdum. Tələbəliyin, kasibçılığının ucbatından o vaxt dəbdə olan "Oriflame" şirkətinə baş vurdum. O zaman məndə satış istedadının olduğunu bilmirdim. Sonra hərbi xidmətə getdim və oradan qayıdanda aldığım dörd illik hüquq təhsilini sıfırlayıb mühasibatlılığı öyrənməyə başladım. Kitablar aldım, mühasibatlıq kurslarına getdim. Atam mühasib oldugundan o da mənə kömək etdi. Artıq iki ilən sonra böyük şirkətlərdə mühasib, baş mühasib, auditdə çalışmağa başladım. Sonra 24 yaşimdə müha-

