

Təcrübə, istedad, ideya...

“İnsan psixoloji baryeri keçməyincə, uğur qazanması çətin olur”

Pulu biznes qurmaq üçün bir alət sayır. De-yir 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 istedadıdır. Müsahibimiz təmizlik, əyləncə, mebel, taxta-oyma işləri sahəsində öz biznesini quran, “Bestpack” Poliqrafiya Print Mətbəsinin direktoru, “Asan dildə biznes” kitabının müəllifi Xilqət Əsədovdur.

- Çoxlarımız bunun üçün çalışırıq: orta məktəb - ali məktəb - hansısa özəl, yaxud dövlət müəssisəsində çalışmaq - təqaüdə çıxmaq. Sovet dövrünün psixologiyasına uyğun olaraq, bizi belə böyüdüblər. Beynimizdə qəliblənən bu formula nə dərəcədə düzgündür?

- Bu, əslində səhv formul deyil. Amma digər formulu da üzərində işləyib biznesmenlər yaratmaq lazımdır. Avropada, Amerikada sizin dediyiniz formul ilə yanaşı, biznesmen yaratmaq formulu da var. Bunun üçün insanlara yüksək səviyyədə idarəetmə öyrədilir. Amma bizdə sırf işçi yaratmaq üçün çalışılır. Buna görə də Avropada, Amerikada biznesmenlərin sayı çoxdur. Biznesmenlər fərqli düşünən insanlardır. Biznesmen düşünür ki, vaxtında işə gəlir, düşünür ki, necə edim, insanlar işə vaxtında gəlsinlər.

Əgər 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 öyrənilən biznesmen olasınız.

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

- Elədir. İnsanlar var ki, ali təhsil almadan 17 yaşında uğurlu biznes qururlar. Biznes qurmağın ən rahat yolu satış meneceri, satış agentliyi işləməkdən keçir. Satış meneceri gülərlər olur, danışmaq qabiliyyətinin üzərində işləyir, müştərini necə cəlb etməyin lazım olduğunu bilir. Biznesməndə də bu xüsusiyyətlər olmalıdır. Əgər insan ikicə il satış agentliyi kimi çalışsa, sonra rahat şəkildə öz biznesini qura bilər. Çünki artıq ətrafı formalaşmış. Biznesdə əhatə dairəsinin, iş birliyi qura biləcəyin adamların formalaşması 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 alətdir. Çox adam görmüşəm ki, bu işdə xeyli pul batırıb. Ən əsas təcrübənin, yaxud biznes təhsilinin olmasıdır. Məsələn, mən başqa biznes-

Lalə MUSAQIZI

menlərin tərcümeyi-hallarını oxuyuram, nədən başladıklarını öyrənirəm. Bu, mənə çox kömək olur. Artıq mənə təklif gəlir ki, pul verək, filan işi şərikli quraq. Yəni, artıq pul özü gəlir. Uzaqbaşı, pul yoxdursa, gedib bankdan kredit götürə bilərsən.

Öz biznesini qurmaq istəyənlər üçün mənim üç variantım var. Birincisi, təcrübədir. Kimsə 10 ildən artıq eyni sahədə işləyirsə, artıq bu insanlar öz bizneslərini pulsuz qura bilərlər. Çünki təcrübə puldan əvvəl gəlir. İnsanlar təcrübəli insanı tanıdıqlarına, qabiliyyətlərinə belə olduqlarına görə onunla əməkdaşlıq etməyə can atacaqlar. İkinci variant istedadıdır. Hər bir insanda istedad var, amma o istedadın nə olduğunu hər kəs tapa bilmir. Məsələn, mən özümde təşkilatçılıq istedadının olduğunu bilmirdim. Çünki



mühasib işləyirdim. Sonra layihələr üzərində çalışdım və insanları bir yere yığa biləndə anladım ki, sən demə, təşkilatçılıq istedadım varmış. Bir sözlə, hansısa istedadını üzə çıxarıb da biznes qura bilərsən. Üçüncüsü, ideyan olmalıdır. İdeya bizə xasdır. Azərbaycanda yeni ideya tapmaq, tətbiq etmək daha asandır. Hətta xarici ölkələrdə olan hazır ideyanı da gətirib burada istifadə edə bilərik. Bir sözlə, 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. Çünki ideya insanı alovlandırır və düşünürsən ki, alınacaq. Amma alınmır və alovlanaraq tökdüyün pullar puça çıxır. Gənclərə tövsiyə edərdim ki, bir neçə ideyaya baxsınlar, hərəsini az pulla qurmağa cəhd etsinlər. Bir ildən sonra biləcəyik ki, bunlardan hansı münasibdir. Həmin münasib olanı da davam etdirsinlər. Dediğim 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, modeler tikdiyi paltar 5-6 dəfə satılığa çıxarır və paltar satılır. O demək deyil ki, modeler ruhdan düşməlidir. Onun yanında paltar tikmək varsa, dayanmadan işləyəcək. Özü üçün, qohumları üçün də olsa, bunu edəcək və bir gün mali dərli olacaq. Çünki işini sevvə-sevvə edir. Həyatda bundan gözəl şey yoxdur.

- Biznesə nə vaxt başladınız?

- Məndə biznesə maraq tələblik illərindən başlayıb. Hüquq fakültəsində oxuyurdum. Tələbəliyim, kasıbçılığın 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 mühasibatlıq öyrənməyə başladım. Kitablara aldım, mühasibatlıq kurslarına getdim. Atam mühasib olduğundan o da mənə kömək etdi. Artıq iki ildən sonra böyük şirkətlərdə mühasib, baş mühasib, auditdə çalışmağa başladım. Sonra 24 yaşında müha-



sibatlığı sıfırlayıb marketinqə keçdim, biznes sahəsini öyrənməyə başladım. Biznesmenlər, marketinq haqqında xeyli kitab oxudum. 25 yaşında dostumla təmizlik şirkəti açdıq. Uğurlu oldu. Artıq 11 ildir fəaliyyət göstərir. Artıq 11 ildir işdən tez çıxmaq, gec çıxmaq problemi yaşamıram, ancaq özümə işləyirəm.

- Deyəsən, bir çox sahədə biznes qurmusunuz?

- Bəli. Uğursuzluqlarım da olub və bunu unutmamağa çalışmışam. İki-üç dəfə uğursuzluğa düşər olmaq heç də pis deyil, çünki yaxşı təcrübə yığırsan və dördüncü cəhdin çox uğurlu olur. Birinci iş rüsvayçılıqdan keçir. “Birdən alınmaz, biabır olaram”, “ayıbdır”, “edə bilmərəm” kimi sözlər insanları “tormoz”layır. İnsan özü-özünü aldadır. Uşaq yeriməyi öyrənənə kimi min dəfə yıxılır, ağlayır, təzədən durur. Yenidən yeriməyə cəhd edir və axırda bir gün alınır. Velosiped sürmək də elədir. İnsan o psixoloji baryeri keçməyincə, uğur qazanmaq çətin olur. Hətta ona yeni vəzifə verildə də “yox” demək istəyir. Amma gərək “mən bunu edərdəm”, “edim, görüm nə olacaq” desin. İşin sonunda ölüm yoxdur ki

Dediğim kimi, əsas ideyanın olmasıdır. Biz də kolbasanı hansısa formada çörəyin içinə qoymaqla McDonalds yarada bilmərikmi?

Türklər lahmacunu bütün dünyaya tanıdıblar. Mən istərdim ki, ortaya belə ideyalar çıxsın. Bu gün startaplar üçün yaxşı şərait yaranır. Gənclərimiz ortaya yeni ideyalar qoysunlar və bizneslərini qursunlar. Təəssüflər olsun ki, bizdə toy, neft və meyvə-tərəvəz sənayesi inkişaf edib. Digər sahələr yeni-yeni dirçəlir. Instagrama girəndə sevinirəm. Gənc qızları-

miz evdə oturub öz bizneslərini qururlar. Biri tort bişirir, digəri toxuyur, başqa birisi naxış vurur. Sənaye sahələri çoxaldıqca bizneslər də dirçələcək. Gənclərimizin səhvi ondadır ki, rüsvayçılıq mərhələsini keçməkdən qorxurlar.

- Ənənəvi sualımız: uğur sirriniz nədədir?

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

