

Xoşbəxt yaşamağın yeganə yolu pozitiv olmaqdır

Anar Fəth Fətəliyev: “Tələbələrin səviyyəsi cəmiyyətin səviyyəsi ilə eynidir”

Pozitivlik onun üçün həyat devizidir. Hesab edir ki, xoşbəxt yaşamağın yeganə yolu pozitiv olmaqdan keçir. Deyir ki, hər zaman neqativlərlə yüklənən bir insanın xoşbəxt olması mümkün deyil. Daxilində nə yaşadığından asılı olmayaraq, ətrafındakı insanlara pozitiv saçmağa çalışır. Çünki enerjinin qayıtması qanununa inanır. Müsahibimiz Chevrolet Azərbaycanın Marketing departamentinin direktoru və Turizm və Menecment Universitetinin müəllimi Anar Fəth Fətəliyevdir.

- Anar bəy, ilk işinizi necə xatırlayırsınız?

- 2009-cu ildə İqtisad Universitetində marketing ixtisası üzrə magistratura pilləsində oxuyanda dərslər çox az vaxtımı alırdı. Qərara gəldim ki, təcrübə yetərsizliyini aradan qaldırmaq üçün könüllü kimi də olsa, çalışım. Avtobiografiyımı bir neçə şirkətə göndərdim. Aztol Motors Suzuki Azərbaycandan dəvət etdilər. Müsahibədən keçdim və işə heç anlamadığım bir sahədə təcrübə toplamaqla başladım. Qeyd edirəm ki, uşaqlıqdan avtomobilə həvəsim olmasa da, işimlə əlaqədar hər gün motosikl və avtomobilləri öyrənməyə başladım və satış təmsilçisi kimi özümü sınadım. O zaman satış və marketing meneceri vəzifəsi boş idi. Müddətindən asılı olmayaraq, o vəzifəyə çatmağı özüm üçün hədəf qoymuşdum.

- Nə qədər müddət sonra hədəfinizə çatdınız?

- 5 aydan sonra.

- İş təcrübəniz olmadığı halda hansı xüsusiyyətlərinizə görə sizi 5 aydan sonra satış və marketing meneceri vəzifəsinə təyin etdilər?

- Əgər bir insanın həyatında məsləhət ala biləcəyi insanlar varsa, o, daha tez uğur qazana bilir. Mənim şansım onda gətirdi ki, hər zaman məsləhət ala biləcəyim insanların əhatəsində olmuşam. Həmişə gənclərə deyirəm ki, onlara istiqamət vermək üçün inandıqları bir insan olmalıdır. Müəyyən etaplari keçəndən, müəyyən səviyyəyə çatandan sonra istiqamət verən insanlar başqası ilə əvəzlənə bilər. Siz ən yüksək nöqtədə olsanız belə, özünüzdəki mücəvəri kəşf etmək üçün verəcəyiniz suallara cavab tapmağınız mütləqdir. Şansım onda gətirdi ki, magistraturada oxuduğum müddətdə qrup yoldaşım vəsi-tsilə Azərbaycana gələn koreyalı professor Taedong Oh ilə tanış oldum. Onun həm Koreyada marketing konsultasiya şirkəti var idi, eyni zamanda, müxtəlif ölkələrin ali məktəblərində dərs deyirdi. Azərbaycana bir layihəni reallaşdırmaq üçün dəvətə gəlmişdi. Bir ilə yaxın Azərbaycanda qaldığı müddətdə mən ona Azərbaycan dilini öyrətdim. O da öz növbəsində mənə marketingi təcrübə yəndən başa salırdı. Onun məni istiqamətləndirməsi sayəsində işlədiyim şirkətə layihələr təqdim etdim. Şirkətdə də hiss etdilər ki, məndə aktivlik var və dediyim hədəf üçün hazıram. Buna görə satış və marketing meneceri vəzifəsinə təyin edildim. Hətta indinin özündə belə Tae-dong Ohla məsləhətləşirəm. Bu baxımdan özündən təcrübəli insanların yön verməsini vacib sayıram. Bu, o demək deyil ki, onların "hə" və "yox"ları ilə qərar qəbul etməlisən. Onların de-

Lalə MUSAQIZI

yəcəyi hər hansı söz səndə yeni bir cığırın açılması üçün təkən rolunu oynayır.

- Avtomobilə aranızın olmadığını deyirsiniz. Nə vaxt sevməyə başladınız?

- İş ayrı, peşəkarlıq ayrıdır. Hazırda etdiyim işi peşəkarcasına gördüyüm mərhələdəyəm. Şübhəsiz ki, işimi çox sevirəm, lakin indiki mərhələdə həm də götürdüyüm işlərin sevgi bağı üzərində qurulması mərhələsini keçmişəm.

Bir ildən sonra avtomobil sektorundan uzaqlaşdım və geyim sektoruna - Sinteks şirkətinə keçdim. Geyim sektoru mənim üçün göyəndüşmə oldu. İş həyatına yeni başladığım "ro-



mantik" dövrlərində sevdiyim işi sevdiyim sektorda davam etdirmək hər bir şeyi öyrənməyə yol açdı. Hətta, lazımsız şeyləri belə öyrənməyə çalışırdım. Bu, başlanğıc mərhələdə çox vacibdir. Həmişə tələbələrə məsləhət görürəm ki, iş sevdikləri sahədə başlasınlar. Əgər marağınız futboladırsa, futbolun marketingindən başlayın. Çünki bu, sizin öyrənmək istəyinizə çox kömək edir. Sinteks şirkətində çalışdığım 3 ilə yaxın müddətdə 20-yə yaxın beynəlxalq markanın Azərbaycanda marketingini həyata keçirdim.

- Bəs necə oldu ki, sevdiyiniz sahəni tərk edib yenidən avtomobil sektoruna gəldiniz?

- Qismət belə gətirdi. İnsan bir mərhələyə çatandan sonra daim yeniliklər axtarışında olur. İlk işə avtomobil sahəsində başladığım üçün illər sonra bu sferaya və bu dəfə daha təcrübəli şəkildə qayıtmağım mənim üçün böyük avantaj oldu. Hazırda peşəkar olaraq tək avtomobilə bağlılığım yoxdur, müxtəlif sektorlarda marketing sahəsində konsultasiyalar da verirəm.

- Bloq yazılarınızda bildirmisiniz ki, mütləq marketoloqun ilham pərisi olmalıdır, ilham pərisi olmadan heç bir iş görmək mümkün deyil...

- Bu, tək avtomobilə deyil, insanların hər birinə aiddir. Yemək bişirən, paltar geyinən zaman ilham mənbəyiniz olmasa, nəticə qətiyyən uğurlu olmayacaq. Siz səhər evdən çıxanda, yolda gedəndə atıldığınız hər bir addımı və etdiyiniz hər bir işi ilhamla görməlisiniz. Hər zaman yeni ideyaların vacib olduğunu nəzərə alsaq, marketoloq üçün ilham mənbəyinin daha çox xüsusi əhəmiyyət kəsb etdiyini anlarıq.

- Sizin ilham mənbəyiniz kimdir, yaxud nədir?

- Mən hər şeydən ilham alıram. Mənim üçün başının üzərində və ya yanında olan pəri anlayışı yoxdur. Küçədən keçən uşaqlardan, poetik səslənsə də, yağan yağışdan, rənglərdən, axan sudan, avtomobildən, gördüyüm gözəl xanımdan da zövq alıram. Həyatımız gözümüzün rutinə çevrildiyi möcüzələrlə doludur. Onları o qədər görmüşük ki, gözümüzdə adıləşib. Əslində isə hər biri ilham mənbəyi üçün mükəmməl vasitədir. Sadə-



cə, gözəl baxmağı və görməyi bacarmaq lazımdır.

- Sizinlə söhbətdən hiss olunur ki, pozitiv insansınız. Pozitiv olmaq sizə nə verir?

- Pozitivlik mənim üçün həyat devizidir. Hesab edirəm ki, xoşbəxt yaşamağın yeganə yolu pozitiv olmaqdan keçir. Hər zaman neqativlərlə yüklənən bir insanın xoşbəxt olması mümkün deyil. Mən daxilimdə nə yaşadığımdan asılı olmayaraq, ətrafındakı insanlara pozitiv saçmağa çalışıram. Çünki enerjinin qayıtması qanununa inanıram. Əgər mən sizə pozitiv enerji ötürürəmsə, avtomatik olaraq sizdə də pozitiv enerji yaranır və mənə geri qaydır. Pozitiv olmağın biznesə adaptasiyası da bu cürdür. Biznesinizin uğurlu olmasını istəyirsinizsə, şirkətinizə, işçilərinizə pozitiv qatmalısınız. Ətrafınıza pozitiv verdiyiniz təqdirdə, ən böyük uğuru qazanmış olursunuz. Pozitiv olmaq bir insanın sosial vəziyyətindən, problemlərindən asılı deyil. Yeni, sosial vəziyyət pozitiv olmaq üçün meyar ola bilməz. Elə ölkələr və ya yerlər var ki, orada insanların heç bir şeyi: var dövləti, hətta daşınmaz əmlakı belə yoxdur, amma onlar çox xoşbəxtirlər.

- Maraqlı təxəllüsünüz var - Fəth. Haradan götürmüşünüz?

- Hərbi xidmətdə olduğum müddət özümə ən çox tək qala bildiyim, özümə danışa bildiyim, özümü şəxsiyyət olaraq tapa bildiyim, kəşf etdiyim və fəth etdiyim bir dönmə oldu. Bu dönmədən etibarən özümə Fəth təxəllüsünü götürdüm. Birinci mənası özümü, ikinci mənası isə insanları fəth etməyim mənasını verir.

- Bir insanı fəth etməyin sirri nədir?

- Əgər qarşımadakı insana öz ideologiyamızı sırımasaq (demirəm, aşılmasaq, çünki aşılamaqla sırımaq arasında böyük fərq var - A.F.F.), onu istədiyi, xoşbəxt olduğu, yaşaya bildiyi atmosferlə qəbul etsək, onu fəth etmiş olurduq. Bu, o demək deyil ki, biz hər insana görə dəyişirik. Bu o deməkdir ki, hər bir insanın yaşam tərzinə hörmət edirik. Belə olan təqdirdə həmin insani qazanmış olurduq.

- Həm də Turizm və Menecment Universitetində dərs deyirsiniz. Tələbələrinizdən razısınız?

- Düşünürəm ki, tələbələrin səviyyəsi cəmiyyətin səviyyəsi ilə eynidir. Əgər biz bu gün tələbələrə narazıyıqsa, cəmiyyətdən də, ümumi təhsil sistemindən də narazı olmalıyıq. Çünki tələbə universitetə 18 yaşında gəlir. 18 yaşına çatana kimi orta məktəb, ailə, cəmiyyət tərbiyəsi alır. Əgər bu vaxta qədər biz onu yetkin bir mərhələyə çatdırma bilməmişiksə, cəmiyyət olaraq tələbələrin səviyyəsindən narazılıq etməyə haqqımız yoxdur. Çünki tələbələri tələbə olana qədər yetişdirən əslində biz özümüzük. Bütün cəmiyyətlərdə tələbələr cəmiyyətin güz-güsü rolunu oynayır. Əgər onlar pisdirsə, deməli, biz pisik, bizim cəmiyyət pisdirdir. Bu gün ali məktəb imtahanlarında 200-300 arası bal toplamış abituriyentlər gələcəkdə hər hansı bir şirkətdə söz sahibi olacaqlarsa, bu, bizim ən böyük ayıbımızdır. Buna görə də biz ailədən, bağçadan, orta məktəbdən onları yetişdirməliyik. Çox istərdim ki, tələbə ordusu bizləri tənqid edə biləcək potensial, özgüvən və tələbkərlilikdə yetişsin. Bunun üçün sə dediyim o ilkin mərhələləri doğru şəkildə keçməlidirlər. Bu, bizim gələcəyimiz, inkişafımız üçün çox önəmlidir.

- Uğur sirriniz nədədir?

- Əgər uğurluyamsa, pozitivlik və dəqiqlik. Adicə ilk aldığı maaşdan tutmuş bu günə qədər qazandıqlarımı və xərclərimin mühasibatını edirəm. Bir manat xərcləsəm belə, onun qeydiyyatını aparıram. Bu, mənim həyatımı idarə etməyim üçün asan mexanizmə çevrilib. İnana bilmirəm ki, öz qazanc və xərcinin mühasibatlığını etməyən insanlar şirkəti, dövləti necə idarə edə bilər. Mən özüm üçün bir şirkətim, dövlətim. Büdcəmə gələn və çıxan pulun hesabını aparmalıyam. Dövlət büdcəsi kimi növbəti ayı, ili planlaşdırmalıyam. Otən illərimi bir-biri ilə müqayisə edirəm və əyləncəyə, geyimə və s. nə qədər pul xərclədiyimə nəzər salıram. Hansında artım, azalma olduğunu müqayisə edirəm, devalvasiyadan sonra hansı xərclərə qənaət etdiyimə baxıram. Gələcəkdə atacağım addımlarda, büdcəmi idarə etməyimdə bu, mənə çox kömək olur. Qısa olaraq desəm, uğurumun səbəbi dəqiq və pozitiv olmağım, daim çalışmağım və öyrənməyə açıq olmağımıdır. Hər bir kəsdən - yaşca məndən böyüklərdən də, tələbədən də, uşaqlardan da nə öyrənmək olur. Məsələn, mən bacımın 3 yaşlı ekiz uşaqlarından çox şey öyrənirəm, dərs alıram. Onların mübarizliyi mənə ilham və enerji verir.