

UĞUR HEKAYƏSİ

Əldə etdiklərinin səbəbkarı öncə ailəsi, sonra hər şeyi öyrənməyə çalışmasıdır. Deyir ki, öyrəndikləri həmişə dividend olaraq özünə qayıdıb. Əlaqələrini gücləndirmək, çevrəsini genişləndirmək həyat şüarıdır. Onun fikrincə, bu gün Azərbaycanda yaxşı əlaqələr ən vacib faktordur. Buna görə də insanlarla səmimi və pozitiv əlaqələr qurmağa üstünlük verir. Müsahibimiz Albaniya Epoka Universitetinin müəllimi və marketing üzrə fəlsəfə doktoru Vüsal Qəmbərovdur.

- İşə satış nümayəndəsi kimi başlamısınız. Satış nümayəndəsi kimi işə başlamaq sizə nə verdi? Ümumiyyətlə, marketing mütəxəssislərinin bu sahədən başlamasına ehtiyac varmı?

- Kiçik belə olsa, ailə biznesi olan bütün tələbələrə həmişə öz şirkətlərində satış təcrübəsi yaşamağı məsləhət görürəm. Açıq, bunun öz təcrübəmdən gəldiyini düşünməmişdim. Satış və marketing yan-yanadır və hər iki tərəfin bir-birinin dərslərini bilməsi vacibdir. Mütləq mənada satışdan başlamaq lazımdır deməzdim. Amma, hər bir marketing peşəkari üçün satış təcrübəsi həyati əhəmiyyət kəsb edir. Nəticədə inandırmaq hər iki ixtisasın ortaq cəhətidir. Biri üz-üzə ünsiyyətdə, digəri isə kütlələrlə işdə...

- Sonra bir neçə il "Futbol+" qəzetində jurnalist kimi çalışmışınız. Necə oldu jurnalistika ilə yollarınız birləşdi?

- Mən oxumağı SSRİ çempionatlarının Almanaxlarını və illik hesablarını vərəqləyərək öyrənmişəm. Uşaqlıqdan futbol, hətta sadəcə futbol yox, idman növlərinin həvəskarım. 2001-ci ildə hər nömrəsini izlədiyim "Futbol+" qəzetində elan verildi. Səhv xatırlamırsam, qəzet 3 dəfədən 5 dəfəyə keçirdi. Açıq, çox da ümidim yox idi. Amma elə alındı ki, yazı qabiliyyətim bəyənildi. Xarici futbol marağım böyük olduğu üçün xarici şöbədə çalışmağa başladım. O vaxt bərabər çalışdığım az qala hamı indi dəyərli bir mütəxəssisdir. Əslində bu, həvəskar məşğuliyyətdir. Amma zamanla özümü inkişaf etdirdim. "Vüsal Aydının pəncərəsi"ndən baxıb, oxucuları da oradan baxdırmağa çalışdım. Amma özümü heç vaxt jurnalist olaraq görməmişəm. Bu, peşəkar jurnalistlərə haqsızlıq olar.

- Xüsusilə ciddi iş görən, cəmiyyətə təsir gücü olan əks cinsin nümayəndələrinin futbol fanatı olması həmişə mənə qaribə görünüb. Sizin izah edə biləcəyinizə əminəm. Futbol insana nə verir ki, kişilərin çoxu ömürlərinin gözə görünə biləcək qədər çox hissəsini futbola xərcləyirlər?

- Bu sualın az qala hər qadının ürəyindən keçdiyinə əminəm (gülür - L.M.). Burada müxtəlif faktorlar ola bilər. Cavab futboldakı mübarizə və sürətlə açığa bilməz. Düşünürəm ki, bunun verdişlə əlaqəsi var. Mən atamdan və əsas da mənə ilk dəfə SSRİ vaxtında Neftçi-Geoloq oyununa baxmaq üçün stadionu aparandan təsirlənmişəm. 1990-cı ildə rayondakı evimizdə bütün kişilər yığılıb futbolu bərabər izləyirdik. Maradona meydana çıxanda indiki uşaqların Messiye verdiyi reaksiyadan artığı verilirdi. Bu, tamamilə öyrənmə ilə bağlı faktordur.

- İkincisi, futbol artıq populyar məhsuldur. Media vasitəsilə bombardman edilir. Deyəri on milyardlarla dollarla hesablanan bir bazarı təbii ki, xalqın qanına yeritmək lazımdır.

Mənə maraqlı gələn odur ki, sürət və güc mübarizəsi axtarırsınız, niyə ABŞ-dakı kimi amerikalı futbolu və basketbolu yox, futbol izləyirik? Bax, bundan öncə dediklərim bunun cavabını verir; verdişlər və bazarın qaydaları.

Ümumi götürəndə oyun insanın təbii ehtiyacıdır. Biz də bu ehtiyacımızı başda futbol olmaqla idman izləməklə ödəyirik.

- Amma hər insanın təbii ehtiyacıdır deyə bilərik...

- Oyun ehtiyacıdır. Amma hərə zövqünə görə bu ehtiyacı fərqli əyləncələrlə ödəyir. Məsələn, Məhəmməd Peyğəmbərin məsləhət gördüyü insanın öz uşaqları və ailəsi ilə oynamasıdır.

- Futbola olan sevginiz sizi jurnalistikaya gətirdi. Təxminən 7 il jurnalist kimi işlədikdən sonra Türkiyədə ixtisaslaşmağa başlaydınız. Ümumiyyətlə, jurnalistikadan ayrılmağa qərar verəndə qarşınıza nə məqsəd qoydunuz?

- Türkiyəyə oxumağa yollanmaqla artıq qərarımı vermişdim. Və 2004-cü ildə marketing seçərək ixtisasımı müəyyən etdim. Qəzetdə işlədiyim 7 il ərzində isə yaxın insanların şirkətlərində məsləhət verirdim.

Məqsədim marketing ixtisasında yüksəlmək, inkişaf etmək idi. Doktoranturaya başladığım üçün, artıq həm də akademik tərəfdən inkişaf etməyi qarşıma məqsəd kimi qoymuşam.

- Deyirlər, marketoloq yalnız marketingi bilməli deyil. Hollivudda çıxan ilk filmdən, ölkəsindəki "bozbaş" müğənnidən

Qafqaz universitetlərində dərs götürdüm. Özəlliklə ingilis dilində tədris etməyi seçdim. Bu təcrübələr mənim üçün çox faydalı oldu.

6 il keçib və təbii ki, bir çox tələbələrım özlərinə gözəl karyera qurub. Baxıb fərəhlənmək mümkün deyil.

- Bəs necə oldu Albaniyada Epoka Universitetində işə başladınız?

- Müəyyən səbəblərdən özəl sektordan və xüsusən Azərbaycandakı özəl sektordan uzaqlaşmaq istədim. Özüm ölkədən kənar akademik heyətdə yoxlamaq istəyirdim. Türkiyə, Şərqi Avropada bir çox universitetlə

- Növbəti addımınız nədir?

- Akademik olaraq özümü inkişaf etdirə biləcəyim mühit axtarırdım. Bu isə öz profilinə yaxın insanların çox olduğu yer deməkdir. Bizim sahə işbirliklərini sevir.

Əlaqələrimi genişləndirməyə və ortaqlar araşdırmalar edə biləcəyim insanlarla tanış olmağa çalışıram. Hazırda İtaliyadan bir neçə marketing alimilə əlaqələrimiz qurulub. Almaniya və ABŞ-la da əlaqələr qurulmaq üzrədir. Bunlar akademik dünyada addımlarını atmaq üçün vacibdir. Açıq, bir çox sferada dünyada özünü göstərmiş alimlərimiz var. Amma istehlakçı çalışmaları və marketingdə boşluqdur. Ümid edirəm ki, qlobal səviyyədə daha uğurlu layihələrə imza atırıq.

- Marketing, PR və Biznesin inkişafı sahələri üzrə müstəqil konsultant kimi də fəaliyyət göstərirsiniz. Bir az da bundan danışardınız. Xaricdə olduğunuz halda, xidmətlərinizi təklif edə bilərsiniz?

- Azərbaycan doğma meydanı idi. Təbii ki, bu mövzuda daha rahat idim. Çünki marketing haqda söz deyə bilmək üçün cəmiyyəti tanımalısan. Üç ildə Albaniyanı öyrənə bilmək üçün ikiqat işləməli oldum. Sırf görüşüb məsləhətləşmək, məlumat almaq üçün çox sayda şirkətin qapısını döymüşəm. Artıq bu cəhdlərim nəticə verməyə başlayır. Konsultasiyalar verirəm. Xaricdə olduğum halda,



“Özümü inkişaf etdirə biləcəyim mühit axtarışımdayam”

Vüsal Qəmbərov deyir ki, özünü uğurlu sayan insan artıq yaşayan ölüdür

Lalə MUSAQIZI

belə, xəbəri olmalıdır. Siz hər şeydən xəbərdar olmaq üçün nə edirsiniz?

- Bu, mənim həyat şüarıdır. Səbəbi də sadədir. Marketing işi görən adam kütləni inandırmağa, yönləndirməyə çalışır. Kütlənin maraqlarını, həvəsini, hobbisini bilmədən yönləndirmək mümkün deyil. Trendi izləməlisən. Tarixi bilməlisən, filmləri izləməlisən və s.

- Ümumiyyətlə, marketoloq olmaq istəyən gənclərimizə nə məsləhət görürdünüz?

- Marketing işini görmək istəyənlər üçün həmişə 3 məqamdan danışaram. Əvvəla marketing hissiyyəti və satış qabiliyyəti olmalıdır. Bu, vergidir. İnandırmağı bacarmaq lazımdır. Yoxdursa, inkişaf etdirmək üçün çabalamaq vacibdir. Kommunikativ və pozitiv olmaq lazımdır.

İkincisi, marketing haqda kitablar, ədəbiyyatlar yazılsa da, sadə bir məntiq var. O sadə məntiqi qavramaq bir az təcrübədən, bir az yaxşı müəllimdən, bir az da zəkadan keçir. Sonuncusu isə nə tapdılar oxumalıdır. Öyrəndikləri hər şey bir gün qabaqlarına faydalı əmsal ilə çıxacaq.

Steve Jobsun Stanford Universitetinin məzuniyyət tələfindeki məşhur çıxışını dinləmələrini tövsiyə edirdim.

- Bir az da müəllimlik fəaliyyətinizdən danışa bilərsiniz. 2010-cu ildən Azərbaycan İqtisadiyyat Universitetində müəllimliyə başladınız. Sizi müəllimlikdə nə çəkir?

- Öyrənmək və öyrəndiyini paylaşmaq mənim "xəstəliyim"dir. Bunun ən yaxşı yolu isə müəllimlikdir. 2007-ci ilin sonunda mak.az-ın forumuna daxil oldum və qısa zamanda forumda aktiv iştirak etməyə başladım. O vaxt bu platforma ölkə marketərləri üçün öyrənməyin və paylaşmağın məkanı idi. Forumların qızıl dövrü bitincə boşluq hiss etməyə başladım. 2010-cu ildə Türkiyədə magistr pilləsi üzrə təhsilimi başa vurub ölkəyə geri qayıdanda bir neçə universitetlə görüşdüm və üçüncü İqtisadiyyat, Azərbaycan və



rə mürciət etdim. Epoka Universitetindən təklif aldım. Bu il sonuncu il olmalıdır. Akademiyada bir yerdə uzun müddət qalmaq doğru deyil.

- Eyni universitetdə, yoxsa, ümumiyyətlə, təhsil sistemində?

- Eyni universitetdə. Çünki akademiya rutinə çevrilən iş ölümdür. Mən burada eyni dərsi 4-cü ildir dalbadal deyəcəyəm. Artıq sızılıram. Ona görə heç kim tələb etməsə də, proqramda dəyişiklik edirəm.

Dünya praktikasında bunun üçün ödənişli yaradıcılıq məzuniyyəti deyilən uyğunlaşma var. Beş və ya altı ildən sonra bir ilin maaşını ödəyirlər, amma məcburi uzaqlaşdırırlar. İstəyirsən dincəl, istəyirsən araşdırma et, ya da başqa yerdə işlə. Təbii ki, bu, inkişaf etmiş ölkələrdəki böyük universitetlərə aiddir.

- Başqa universitetdə də keçsəniz, yenə də eyni fəndən dərs deməyəcəksinizmi?

- Hər universitetin öz kurikulumu və tələbləri var. Ola bilər ki, bəzilər eyni dərs də olsun. Məsələn, ilk ilimdə Strateji rəqabət idarəetməsinə tədris etmişəm. Amma indi demirəm. Bu, fizika və kimya kimi deyil. İxtisas içində çox fərqli profillər var. Həvəslə Xidmət marketingi, pərakəndəçilik, yaxud rəqəmsal marketing dərslərini deyirdim. Amma Epoka Universitetində bu fənlər keçirilmir.

Azərbaycanda da konsultasiya etdim. İndi də bəzi şirkətlərlə münasibətim davam edir. Bu, marketing sahəsində akademik çalışan şəxslər üçün vacibdir. Yoxsa öyrəndiklərin də havada qalır.

- Karyeralarında uğur qazanmaları üçün gənclərimizə nə məsləhət görürdünüz? Hansı xüsusiyyətlərinizi sizə uğura aparıb?

- Uğur sözü yerinə əldə etdiklərim deyəcəm. Uğur nisbi anlayışdır. Məncə, özünü uğurlu sayan insan artıq yaşayan ölüdür.

Əldə etdiklərimi əvvəla ailəmə borcluyam. Ziyalı ailəsində böyümüşəm və onlar mənim ən doğru təhsili almağım üçün həmişə çalışıblar. Yəni yaxın ki, atamın təsiriylə əlaqələrimi gücləndirmək, çevrəmi genişləndirmək həyat şüarıdır. Bu gün Azərbaycanda yaxşı əlaqələr ən vacib faktordur. İnsanlarla səmimi və pozitiv əlaqələrə sahib olmaq lazımdır. Yəqin ki, mənim şəxsi çabamla olan tərəfim isə hər şeyi öyrənməyə olan həvəsidir. Tesladan tutmuş, futbola, oradan psixologiyaya və sosiologiyaya, maliyyədən tarixə qədər hər şeyi öyrənməyə çalışıram. Həmişə öyrəndiklərim dividend olaraq özümə qayıdıb. Bircə kompüterimi formatlamağı öyrənə bilmədim. Onu da sağ olsun, dostlarım həll edir (gülür - L.M.).