



**D**igərlərindən fərqli hədəfi var. Həyat planına əsasən, 50 yaşında 50 kitab müəllifi olmağı qarşısına məqsəd qoyub. Deyir ki, kitab yazmaq ona mənəvi rahatlıq verir. Müsahibimiz "AAAF Park" şirkətində Korporativ satış departamentinin direktoru vəzifəsinə çalışan Camid Mövsümovdur. Əvvəlcə müsahibimizin həyat yoluna nəzər salaq.

- Orta məktəbi və Dövlət İqtisad Universitetinin magistratura pilləsini fərqlənmə ilə bitirmisiniz. Fərqlənmək necə bir hissdir? Fərqlənmək üçün nə edirdiniz?

- Hər kəs nəyinsə vurğundur. Mən kitab oxumağın vurğunuyam və düşünürəm ki, oxumağım mənim fərqlənməyimə səbəb olan əsas vasitədir. Evimdə şəxsi kitabxanam var və daimi olaraq onu zənginləşdirməyə çalışıram. Ay ərzində minimum 5 kitab oxumağı özüm üçün məqsəd qoymuşam. İşdən yorğun qayıdan zaman oxumaqdan xüsusilə zövq alıram. Eyni gündə müxtəlif janrlı kitablar oxumaqla həm istirahət etmiş olur, həm də şəxsi inkişafıma töhfə verirəm.

- 2008-ci ildə ali məktəbin bakalavr pilləsini bitirib ilk iş fəaliyyətinə başlayandan cəmi 4 ay sonra bölmə rəhbəri, ardınca filial müdiri olmusunuz və 8 ildir eyni templə davam edirsiniz, yeni müxtəlif şirkətlərdə, müxtəlif departamentlərdə menecer kimi çalışırsınız. Hansı xüsusiyyətlərinə görə işə yeni başlayan universitet məzununu 4 ay sonra menecer kimi işinə davam etdirir?

- Seçilmək istəyən insanın özəlliyi olmalıdır. Bir çox insanların iki həyatı var: iş və işdən kənar həyatı. Mən bunu qəbul etmirəm. Çünki insan həm evdə, həm də işdə eyni olmalıdır. Həyatda necəsənsə, işdə də elə görünməlisən. İlk iş kredit mütəxəssisi kimi başlamışam və mənə ilk dəfə dəyərləndirən müştəri ikinci dəfə növbə gözləməyə razı idi, tək digər kredit mütəxəssislərinə deyil, mənə müraciət etsin. Hətta bir gün şöbə müdirimiz müştərilərə müraciət etdi ki, "axı 4 nəfər boş işçi var, siz niyə məşğul olan işçini gözləyirsiniz?" Müştərilər mənim hər şeyi çox gözəl, sadə dildə izah etdiyimi bildirdilər. Səmimiyyəti istər müştərin, istər partnyorun o dəqiqə hiss edir. Bu baxımdan güman edirəm ki, səmimiyyətim və çalışqanlıqım, məni fərqləndirən və menecer vəzifəsinə yüksəldən tərifimdir.

- Belə başa düşdüm ki, siz müştərilərlə yaxşı işləməyi bacarırsınız. Satışı yaxşı təşkil etməyin 3 əsas qızıl qaydası hansılardır? Birini dediniz - səmimiyyət...

- Birincisi, səmimiyyət, ikincisi, düzgünlükdür. İnsanlara hər şeyi olduğu kimi çatdırmalısınız. Üçüncüsü, ünsiyyət qurmağı bacarmaq lazımdır. Hər bir insan fərqlidir. Hər kəsə şablon formada yaxınlaşsan, heç zaman insanların diqqətini cəlb edə bilməzsən. İnsanların tipinə uyğun ünsiyyət qurmağı bacarmalısan. Bir saat danışarsınız, qarşınızdakı insan sizi başa düşməyə bilər, amma siz öz cümlə ilə fikrinizi qısa şəkildə çatdırıb bilərsiniz.

- Həm AAAF-da çalışır, həm təlimlərə treyner kimi qatılır, həm kitab yazır, həm mütaliə edir, həm master-klaslar verir, həm də ictimai fəaliyyət göstərirsiniz. Bunların hamısını bir araya necə sığdırırsınız?

- Zamanınızı düzgün və effektiv istifadə edəndə hər şeyi çatdırmaq olur. Bir iş yoldaşım var idi. Hamı işdən

## Çalışmaq, çalışmaq, dayanmadan çalışmaq...

Camid Mövsümov: "Müəllimim deyirdi ki, kişi 40 yaşına kimi həyatını qurmağı bacarmalıdır"

### Lalə MUSAQIZI

**Qısa arayış: 30 yaşı var. Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetini bakalavr və magistratura pilləsi üzrə bitirib.**

**Əmək fəaliyyətinə 2008-ci ildə "Baku Electronics" MMC-də kredit mütəxəssisi kimi başlayıb. 4 aydan sonra bölmə rəhbəri, filial müdiri olaraq sözügedən şirkətdə işini davam etdirib. Daha sonra "Qafqaz Lizing" ASC şirkətində "Mərkəz" filialının müdiri, bunun ardınca Biznesin inkişafı şöbəsinin müdiri kimi çalışıb. 2014-15-ci illərdə "TCF" BOKT ASC-də eyni vəzifəni icra edib. "Baku Electronics" MMC-də yenidən iş təklifi alıb və CRM direktoru vəzifəsində çalışıb. 2016-cı ildə "PAŞA Sığorta" şirkətinə dəvət olunub, orada PR mütəxəssisi kimi çalışıb. Hazırda "AAAF Park" şirkətində Korporativ satış departamentinin direktorudur.**

**2013-cü ildə AMFA (Azərbaycan Mikromaliyyə Assosiasiyası) tərəfindən "İlin Peşəkəri - 2013" nominasiyası üzrə mükafatlandırılıb. "İqtisadi lüğət" və "Kredit" adlı kitabların müəllifidir. "Kredit" kitabı universitetlərdə dərslik kimi istifadə olunur.**

saat 18.00-da çıxanda, o, 21-22.00-a qədər işdə otururdu. Çünki vaxtını səmərəli istifadə etmirdi. İş vaxtının böyük hissəsini işdən kənar danışıqlara və "Facebook"da zaman keçirməyə sərf edirdi. Bu da vaxt itkisinə gətirib çıxarırdı. Sosial şəbəkələr müəyyən müddətdən sonra insanlarda aludəçilik yaradır. Bu aludəçilikdən yayınmaq lazımdır, amma sosial şəbəkələrdən düzgün istifadə etdiyiniz təqdirdə, ondan maksimum yararlanı bilərsiniz. Sosial şəbəkələr vasitəsilə müxtəlif görüşləri "online" şəkildə edə, eyni zamanda informasiya ötürülməsi prosesini daha da sürətləndirə bilərsiniz. Bunların hər biri vaxt itkisinin qarşısını alır.

- Camid bəy, işin çoxluğundan bezdiyiniz hallar olubmu?

- İşini sevməyən və işindən zövq almayan insanlar işindən bezə bilər. Çünki iş ona uyğun deyil. Lakin mən çalışdığım bütün qurumlarda işimdən zövq almışam. Nə iş yaratmağa çalışmış, daim yenilik axtarmışam. Məndən rəhbərliyin tələb etmədiyi yenilikləri etməyə çalışmışam.

- Belə başa düşdüm ki, işdən bezməmək üçün yenilik etmək lazımdır?

- Mütləq. Daim nəşə yenilik axtarmalısan. Monoton çalışsan, işdən bezmə qaçılmazdır. İşinin daxilində daim nəşə yenilik yaratsanız, yeni ideyalar versəniz, həm iş sizin üçün maraqlı olacaq və həm də ideyalarınıza görə karyera pilləsində irəliləyəcəksiniz.

- 30 yaşınızda bu qədər uğur qazanmışınız. Yəqin ki, yalnız yeniliklər etməyinizin nəticəsi deyil...

- Uğur qazanmaq üçün çalışmaq, çalışmaq, dayanmadan çalışmaq lazımdır. Müşahidələr nəticəsində görmüşəm ki, bəzi şəxslər şöbə müdiri oldusa, artıq karyera irəliləyişini gözləmir. Düşünür ki, 2 min manat maaş alır, ailəsini təmin edir, evi və avtomobili var, əlavə heç nəyə ehtiyacı yoxdur və həyatı bu cür davam etdirmək onu qane edir. Bu cür insanlar devalvasiyada özlərini itirdilər və işsiz qaldılar. Öz üzərində çalışan insanlar işini itirmək qorxusu ilə yaşayırlar. Çalışan insan daim seçilir və seçildiyinə görə müxtəlif iş təklifləri alır. Alternativ seçimi-

niz olduğu təqdirdə işinizdə də daha rahat olursunuz. İşinizi itirmək qorxusu ilə yaşayırırsınız. Buna görə də biz daimi olaraq öz şəxsi inkişafımız üzərində çalışmalı və yeni bacarıqlara yiyələnməliyik.

- Deyirsiniz ki, uğur qazanmaq üçün çalışmaq, çalışmaq, yenə də çalışmaq lazımdır. Bazar günü də çalışırsınız?

- Yeganə gün bazar günüdür ki, səhər saatlarında 2-3 saat istirahətə ayırıram, amma axşam saatlarında yenə iş fəaliyyətimə başlayır, bazar ertəsinə hazırlaşırım. Mənim həftəlik planlarım olur. Bazar günü axşam növbəti günün və yeni həftənin planını hazırlayıram. Əgər həftə ərzində təqdimatım olacaqsə, ona hazırlaşırım.

- Yəqin uzunmüddətli planlarınız da var...

- Çalışdığım şirkətlərdə strateji plan hazırlayan şəxslərdən biri olmuşam. Buna görə özümün şəxsi planımı hazırlayıram və daimi olaraq yeniləyirəm. Hazırda üç Startup layihəsi üzərində çalışıram. Deyək ki, işim 18-19.00-da bitdisə, saat 22-23.00-a qədər ofisdə oturub startap işlərimi görürəm. Yalnız bundan sonra evə gedirəm.

- Camid bəy, sizcə, bu, qədərindən çox işləmək deyil ki?

- Həyatda bir neçə insan olub ki, onlardan nümunə götürmüşəm. Bir müəllimim var, Azərbaycan İqtisad Universitetinin fizika kafedrasının rəhbəridir, mənə məntiqdən dərs deyib. O insanın bir fikri həmişə xatirimdədir. Deyirdi ki, kişi 40 yaşına kimi həyatını qurmağı bacarmalıdır. Çünki 40-dan sonra yenilik etmək çətindir. Doğrudur, bununla tam razı deyiləm. Çünki 50 yaşında ingilis dilini öyrənən adamlar tanıyıram. Elə bir şey yoxdur ki,



insan bacarmasın. Sadəcə, 40-dan sonra bir az çətin olur. Buna görə 40 yaşımıza qədər bacardığımız qədər çalışmalıyıq.

- 50 yaşınızda özünüzü harada təsəvvür edirsiniz?

- Həyat planıma əsasən, 50 yaşında 50 kitab müəllifi olmağı arzulayıram. Bunu 20 yaşında olanda özüm üçün müəyyən etmişəm. Bu, mənim həyat hədəfidir.

- Kitab yazmağa neçə yaşınızdan başlamısınız?

- Birinci kursdan başlamışam. Birinci kursda balaca bir dəftərcədə iqtisadi terminləri yazmağa başladım. Həmin dəftərcəni hələ də evdə saxlamışam. Sonra balaca dəftərcəm böyük bir kitabçaya çevrildi. Daha sonra iqtisadi terminləri böyük bir jurnalda qeyd etməyə başladım. Bir sözlə, kiçik dəftərcə kitabçaya, kitabça jurnal, jurnal kitabçaya çevrildi. 4-cü kursu bitirəndə kifayət qədər böyük materialım var idi. Üç il də dostumla bu materialın üzərində işlədik. Xarici mənbələrə baxdıq, öz düsturlarımızı əlavə etdik və 2011-ci ildə 530 səhifəlik bir kitab ərəşəyə gəldi.

- Kitab yazmaq sizə nə verir? Həyat hədəfiniz niyə məhz kitab yazmaqdır?

- Kitab yazmaq mənə mənəvi rahatlıq verir. Düşünürəm ki, özümdən sonra insanlara kiçik də olsa, bir töhfə vermiş olacam.