



Ona görə, insanın həm cəmiyyətdə, həm şirkət daxilində, həm də ailədə şəxsi brendi hər şeydən önəmlidir. Deyir ki, hər kəsin özü üçün yaratdığı brendə görə tanınırlar. Onun üçün ən dəyərli şey öz adı, brendidir. Çünki bu adın, bu brendin yaranması üçün illərini sərf edib. Müsahibimiz Barama İnnovasiya və Sahibkarlıq Mərkəzinin direktoru, AzerCell Telekom MMC-nin Strateji Partnyorluq və Müştəri Kanallarının İdarəedilməsi departamentinin rəhbəri İmran Bağirovdur.

Qeyd edək ki, İ. Bağirov orta təhsilini Lənkəranda alıb, daha sonra Bakı Dövlət Universitetində İqtisadi kibernetika ixtisası üzrə oxuyub. İsveçdə TeliaSonera tərəfindən təşkil olunan liderlik və idarəçilik üzrə iki illik tədris və təcrübə proqramında iştirak edib.

- İkinci kursdan Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyində işləməyə başlamısınız. Necə oldu ikinci kurs tələbəsi dövlət qurumunda işə başladı?

- Sözügedən nazirliyin informasiya texnologiyaları şöbəsinin rəhbəri onların layihəsində işləmək üçün gənclər axtarırdı. Şöbə rəhbəri gəlib bizim auditoriyalarda oturdu və aramızdan görüşmək üçün tələbələr seçdi. Görüştük, seçilən bir neçə nəfərin içində mən də oldum. Yoxlama müddəti bitəndən sonra 2002-ci ilin mayından kiçik məvaciblə, 39 manatla işə başladım. Dərindən çıxıb nazirliyə gedir, işləməklə yanaşı, proqramlaşdırmanı öyrənirdik. Nazirlikdə işləməyim mənə iş təcrübəsi, iş mühitini öyrənmək üçün çox kömək etdi.

- Oradan çıxıb Xaricdə Yaşayan Azərbaycanlılarla İş üzrə Dövlət Komitəsi (XYAİDK), daha sonra Dövlət Neft Fondunda işinizi davam etdirdiniz. Ümumiyyətlə, məqsədiniz dövlət qurumunda işləmək idi, yoxsa, bu, bir təsadüf idi?

- Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyində İT sahəsində işə başladım. Çünki o zamanlar İT sahəsinin gənclər üçün qapısı həmişə açıq idi. Amma özümü uzunmüddətli olaraq İT sahəsində görmürdüm və təbii ki, axtarışlar edir, nələrdə biləcəyimi araşdırırdım. Qısamüddətli bir layihədə işləmək üçün Xaricdə Yaşayan Azərbaycanlılarla İş üzrə Dövlət Komitəsinə getdim. Daha sonra Dövlət Neft Fonduna keçdim. Fondun gəncləri yetişdirib Azərbaycanın neftdən gələn gəlirləri ilə çalışmağa sövq etmək üçün bir layihə var idi. Bu dəfə də Neft Fondundan universitetimizə gəldilər və öndə gedən tələbələrə dəvət etdilər. 30 tələbə götürüldü və 9 ay müddətinə bizə dərs keçdilər. Hər həftənin sonu bizi imtahan edir, ən az bal toplayan tələbəni qrupdan kənarlaşdırırdılar. Qrupda ən son qalan 7 nəfər-

den biri mən oldum. 9 ayın sonunda bütün imtahanlardan keçənlərə iş təklif etdilər. İnteraktiv Fondunda neftdən gələn gəlirləri yerləşdirirdik. Səhmlər, istiqrazlar, opsiyonlar və digər maliyyə məhsulları alır, neftdən gələn gəlirləri xarici banklara yerləşdirirdik. Hər kəsin bir portfeli var idi və o portfelləri idarə edirdik. Oradakı ciddi nizam-intizam mənə çox şey öyrətdi. İntensiv çalışma və səmimi mühit mənim üçün çox dəyərli idi.

- Belə başa düşdüm ki, bu iş sizi qane edirdi. Bəs necə oldu, Neft Fondundan çıxıb "AzerCell"ə transfer etdiniz?

- Bəli, işimdən tamamilə razı idim. 21-22 yaşlı gənc üçün belə bir yerdə çalışma gözəl idi. O vaxt bizim rəhbər Samir Şerifov idi. İntensivlik artmışdı, amma dövlət idarəsi olduğuna görə maaş yüksək deyildi. Digər tərəfdən, 22 yaşında evləndiyim üçün mənə mədə vəsait lazım idi. Seçim qarşısında qalmışdım - çox sevdiyim iş və həyatın növbəti etapına atılmaq üçün stabil gəlir. O zaman araşdırma etməyə başladım. Müxtəlif variantlar var idi. Hətta "AzerCell" ilk dəfə mənə işə dəvət edəndə getmədim. Sonra yenidən zəng etdi-

lənizlik kimi görünə bilər ki, niyə hamıya deyil, inkişafa meyilli adamlara investisiya qoyulur. Çünki bilirəm ki, belələri tez inkişaf edəcək. Mən də xeyli treninqdə iştirak etdim, xüsusilə liderliklə bağlı treninqlər keçirilirdi. Liderlik treninqlərində bizə çox şey öyrətdilər. Çox istədim ki, Azərbaycan da bu təcrübədən istifadə edəlsin, rəhbər şəxslərə, menecer olmağa hazırlaşanlara liderlik bacarıqları aşılsın. Məsələn, bizdə hansısa işçinin işində problem yaranırsa, gördəndə rəhbərlər gözləyir ki, ilin sonu olsun, sonra ona desinlər.

- Amma əslində işçinin verimliliyinin azaldığını gören kimi bunu ona demək lazımdır?

- Liderin məqsədi nəticədir. Proses boyunca hansısa işçinin məqsəddən uzaqlaşdığını gördəndə ilin axırını gözləmək deyil, yaxınlaşmaq ona məsələni izah etmək lazımdır. Bəlkə problemi var. Söhbət işini danlamaqdan getmir. Problemi eşitmək və ona kömək etmək lazımdır. Bu, davamlı olmalıdır, heç vaxt axırı gözləmək lazım deyil. Sən onu içində saxladıqca problemlər böyüyür və sonra onu düzəltmək çətin olur. Amma zamanında işçini

- 50 yaşınıza qədər nələrlə etməlisiniz?

- Elə bir şey etməliyəm ki, mən dünyadan köçəndən sonra xeyrim qalsın. İstəmirəm ki, desinlər, adi bir adam idi, gəldi, işlədi, maaşını aldı, yeyib-ıçdı, getdi. Bu, orta statistik adamın etməyə çalışdığıdır. Mən isə belə olmaq istəmirəm. Elm naminə ortaya yeni bir fəlsəfə, yeni bir istiqamət qoymağı düşünürəm. Əslində bir fəlsəfi fikir üzərində çalışıram. Bu fəlsəfəni təkmilləşdirib müəyyən insanlara fayda verə bilmək - 50 yaşına kimi görə biləcəyim işlərdən biridir.

- 23 yaşınızda ailə qurduğunuzu bildirdiniz. Deyirlər, "tez evlənməyə, tez yuxudan qalxan udur". Bununla razısınız?

- Razıyam. Evliliyin insana gətirdiyi iki şeyi görürəm. Birinci, ailə insanı daha çox məqsədə yönümlü edir. Məsuliyyət artdığına görə siz rahat ola bilməz, davamlı olaraq irəli addım atırsınız. Ailənin olması insanı yeniliklərə can atmağa həvələndirir. Evləndə artıq siz tək-cə özüncə görə məsuliyyət daşıyırsınız. Bu baxımdan, tənbellik sizə qalib gələ bilmir. Normalda tək insan tənbellə ola bilər. Çünki itirə biləcəyi, maksimum öz həyat lüksünün dərəcə-

Sevgi ilə idarə edən menecer

İmran Bağirov: "İşçiləri çox və az işləyən olaraq ayırmaq əvəzinə, effektiv və qeyri-effektiv işləyənlərə ayırmaq daha düzgün olar"

lər və müsahibədə iştirak edib, işə qəbul oldum. "AzerCell"də məsələnin həm gəlir, həm də vaxt tərəfi sərfəli idi. Neft Fondunda çalışarkən səhər saat 8-də işdə olur, axşam saat 10-da çıxırdıq. Çünki Nyu-York, London, Tokio birjalrı əsasında işləyirdik. Bu şəhərlərdə vaxt fərqi var və birjalardan biri bağlandıqda, digəri açılır. 3 yerdə mövqeyimiz olduğundan hər yerdə oyaq olmalı idik. İş çox intensiv idi. O vaxt həm də nişanlı idim və nişanlıma vaxt ayıra bilmədiyim üçün problem yaranırdı. Bu-

Lalə MUSAQIZI

xəbərdar edəndə, problemin səbəbi ilə maraqlananda, işçilər sənə təşəkkür edir.

- Hazırda həm departament rəhbəri kimi çalışırsınız, həm də Barama İnnovasiya və Sahibkarlıq Mərkəzinin direktorunuz. İşlərinizi çatdırmaq çətin deyil ki?

- Komandamız güclüdür. Digər tərəfdən, işi doğru şəkildə paylaşdırma bilirəm. Rəhbərin vəzifələrindən biri də işi doğru şəkildə paylaşdırmaqdır. İş işçiyə elə bir şəkildə vermək lazımdır ki, onu müstəqil şəkildə edə biləcəyinə əmin olasan. Rəhbərin işi dirijoron işi kimidir, özü iş görməməli, orkestri idarə etməlidir. Əgər rəhbər özü oturub iş görürsə, demək, problem var. Bu baxımdan, mən maksimum çalışıram ki, tapşırılan yeni işləri komandamızdakı rəhbərlərlə paylaşım. Onlar da təbii ki, işi öz işçiləri arasında paylaşdırırlar. Məsələn, mənim zamanımın böyük hissəsi insanlarla görüşmək, birlikdə çay içmək, müzakirələr etmək, işçilərimizin yanında oturub onların fikirlərini öyrənmək, başqa departamentlərlə münasibətlər qurmaq və s.dır. Təbii, hansısa iş üzərində də oturub müəyyən bir zaman keçirirəm. Sistem işlədiyinə görə, çox zaman düzəlişlər etmək, iclaslar keçirməklə hər şeyi normaya salmaq olur. Bir sözlə, əgər müdirin otağına girəndə qarşısında kağızların qalaqlandığını, başının möhkəm qarışıq olduğunu görürsünüzsə, demək, həmin rəhbər işi doğru şəkildə bölüşdürə bilməyib və buna görə bütün məsələlər onun üzərinə gəlir.

- Bu il - 32 yaşınızın tamamında sosial şəbəkələrdən birində atanızın sizə məsləhətlərini paylaşmışsınız. Məsləhətlərdən biri də budur ki, "təhsili problemləri həll etmək üçün al, professor olmaq üçün deyil". Azərbaycanda bir çoxları ad almaq üçün təhsil alır. Buna münasibətiniz necədir?

- Hər kəsin öz haqqı var. İstəsəydim, mən də fəlsəfə, yaxud elmlər doktoru olardım. Amma öncə əmin olmalıyam ki, gördüyüm iş cəmiyyətə xeyri verəcək. Adın mənası yoxdur. Ən böyük dəyər siz özüncəsiniz. Ad yalnız o vaxt lazımdır ki, gördüyünüz işin cəmiyyətə, dünyaya faydası var.

sidir. Bu gün kabab deyil, döner yeyər, amma həyatı keçər. Ailəli olduqda isə, o cür düşünə bilmərsən.

İkinci tərəfdən, mən ciddi şəkildə inanıram ki, evlilik insana bəreket gətirir, bir çox qapıları üzünə açır. Uşaqlarına, həyat yoldaşına görədir, bilmirəm, amma əminəm ki, ailənin bəreketi var. Tez evlənməyi dostlarıma da məsləhət görürəm. Ailəli insan həm karyera mövzusunda, həm də həyatda daha rahat olur.

- İmran bəy, son ənənəvi sahə: uğur sirləriniz nədədir?

- Birinci məsələ güvəndir. Ətrafınızdakılarda sizə qarşı güvən hissini yaratmaqda çalışmalısınız və bunu davranışlarınızla sübut etməlisiniz. İkincisi, ətrafınızdakı insanlarla səmimi mühit yaratmalısınız. Buna sevgi ilə idarə etmə deyirəm. Hətta rəhbər olsanız belə, münasibətlərdə güc tətbiq etmək, öz tituluğunuzdan istifadə edərək insanları nəyəsə məcbur etmək olmaz.

İnsanın həm cəmiyyətdə, həm şirkət daxilində, həm də ailədə şəxsi brendi hər şeydən önəmlidir. Hər kəsin özü üçün yaratdığı brendə görə tanınırlar. Mənim üçün ən dəyərli şey mənim adımdır, mənim brendimdir. Hansı ki, illərimi bunun üçün sərf etmişəm. Bu mövzuda kiçiklik yanlış etməyə belə haqqımız yoxdur.

