

**H**üquq üzrə təhsil alıb, bu ixtisası seçməsinin səbəbi isə öz arzusu olub. Təhsilini başa vurub, bu sahədə iş də tapır, lakin qısa müddətdən sonra fikrindən daşır, marketing və satışa yönəlir. 6 il ölkədə çalışdıqdan sonra isə ABŞ-a köçmək qərarı verir. Orda bir düzən qurmaq isə ona heç də asanlıqla başa gəlmir. Bildirir ki, "hər gecədən sonra bir nahar, hər qışdan sonra bir bahar gəlir" deyimi onun həyatında öz əksini tapır. Müsahibimiz ABŞ-ın Kaliforniya ştatında yaşayan, orda "Oriente Lux Limousine" şirkətini yaradan azərbaycanlı Toğrul Sideifzadədir.

**- Hüquq üzrə təhsil almağın arzunuz olduğunu deyibsiniz. Bu arzunuzun yaranmasının hər hansı səbəbi var idi?**

- Mən orta təhsilimi 1982-92-ci illərdə almışam. Məktəb vaxtı çoxlu kitab oxuyurdum. 9-11-ci siniflərdə isə həddindən artıq detektiv janrına üstünlük verirdim. Bu üslubda yazan

gedə bilmirdim, utanırdım, yanımda kimisə aparmalı idim. Türkiyədə isə tək idim, nə qardaş, nə ata-ana var idi, çox şeyi özüm etməliydim. Bir çaşqınlıq yaşayırdım.

İkincisi, peşəmlə bağlı xəyal qırıqlığı da yaşadım. Ona görə düşünürəm ki, ABŞ-ın hüquq fakültəsində təhsil qaydaları daha məqsəduşundur. Çünki ilk olaraq 4 illik kollecdə təhsil alırlar, müəyyən bilik və təcrübə olur, sonra ixtisas seçimi edilir. Əvvəldən nə istədiyini bilirsen. Mənim seçimim isə tamamilə kitablardan aldığım həvə ilə olmuşdu. Bu səbəbdən, dərsləri tam ciddiyyə almağa başlamışdım.

Digər tərəfdən, tələbəlik insanın həyatında ən gözəl dövrlərdəndir. Təhsil almaqla yanaşı, İstanbul kimi bir şəhərdə yaşayırdım, tarix, mədəniyyət, din, bir çox fərqliliklər içərisində idim. Diqqət dağıdan faktorlar da az deyildi.

Nəhayət, deyim ki, mən avara işləməşğul olurdum. Dərs kitabı olmasa belə, kitabdən uzaqlaşmamışdım. Hüquq, tarix, fəlsəfə və s. mənə maraqlı gələcək istiqamətlər

tifikat almışdım, amma bu işi görməyə də özümü razı sala bilmirdim. Çünki o vaxt satış və marketing mənə çox çətin gəlirdi. Yenə diplom mövzusunda gəlirik. Fikirleşirdim ki, diplom məni həyatın bütün çətinliklərindən qoruyacaq. Hələ də o düşüncədə idim deyərək, satış mənə tərs gəlirdi. Ancaq elə oldu ki, satışda daşınmaz əmlak sahəsində işlədim. Hətta ilk dəfə müştəriyə zəng vuranda əlim-qolum titrəyirdi. Düzdər, kursdan keçib işə başlamışdım, amma "mən adama nə deyəcəyəm", "Bəlkə yaxşı cavab vermədi" kimi qorxu var idi. İşlədikcə anladım ki, təcrübə yığmalıyam, kitab oxumaqla maşın sürmək olmaz, maşın sürməyə bu işi daha professional öyrənmək olar. Bu təcrübəni yığmaq isə heç də asan deyildi. Əvvəllər çox çətin olur, hətta insan özünə nifrət edir. Lakin həm də "bu işi çox yaxşı görə bilənlər bunu ana bətinə öyrənməyiblər, sonsuz təcrübə lazımdır" deyərək düşünürdüm. Artıq o düşüncədəyəm ki, insan sevmədiyi şeyləri etməklə irəliləyir.

Zamanla satışı sevdim. Satış həm də gə-



şil dollarlar var və gələn adamın da əsas işi o yarpaqları yığmaq olur. Hətta bir müəllif, kitabında yazır ki, mən əvvəllər fikirleşirdim ki, Amerikada səkilər qızıldandır. Amma gələndən sonra 3 şeyi fərq etdim. Birincisi, o səkilər qızıldan deyil. İkincisi, bəzi səkilər ümumiyyətlə, döşənməyib. Üçüncüsü, mən o adamam ki, o səkiləri döşəmək üçün getiriblər.

Bizim üçün də asan olmadı. Sənəd məsələsini tam çözməmişdim, leqal statusumuz asqıda idi. Həyatımızın ən çətin dövrü Amerikadakı ilk 2 il oldu. Ailəlikcə gəldik, hətta ikinci uşağımız burda dünyaya göz açdı. Çətin günlər idi, amma "bir çox adam edibsə, biz də bacarıq" deyib geri çəkilmirdik. Bəzən Azərbaycandan mənə zəng vurub deyirlər ki, "Green card" udmuşuq, ora gəlmək istəyirik, nə məsləhət görürsünüz? Deyirəm ki, bəs udubsunuzsa, bu vaxta qədər niyə gəlməyibsiniz? Deyir ki, ailəliyem, bilmirəm orda iş tapa biləcəyəm, yoxsa, yox, tərəddüdlüyəm. Deyirəm ki, tərəddüdünlər varsa, gəlməyin. Amerika tərəddüdünlər insanları sevmir.

Biz heç kimə arxayın deyildik. Burda dost-tanışlar mənə maddi kömək də etdilər, amma sonra anladım ki, bununla nə isə əldə etmək olmaz. Nə qədər kömək etsələr də, eger sən düzgün fəlsəfəyə sahib deyilsənə, heç yerə gedib çıxma bilməyəcəksən. Yalnız özümə arxayın idim. "Hər gecədən sonra bir nahar, hər qışdan sonra bir bahar gəlir" deyirlər. O çətinliklərin sayəsində bir yerlərə gəlib çıxdıq.

**- Bəs iş məsələsini necə həll etdiniz? Satış sektorunda çalışdınız, ya necə?**

(Gülür) O vaxt tək düşüncəm evə çörək gətirmək, ailəni dolandırmaq idi. Sektor düşünə bilmirdim. Leqal statusumuz qeyri-müəyyən olduğu üçün, işə düzəlmək də çətin idi. İş tapırdım, amma deyirdilər ki, sosial kartın olmalıdır. Ona görə dolanışığı asan deyildi. Burda yaşayan azərbaycanlılar, türklər iş məsələsində çox kömək edirdilər. İlk il ticarət mərkəzlərində telefon aksesuarlarının satışı ilə məşğul oldum. Sonra Manhattanın mərkəzində küçədə meyvə satdım. Yağışlı, çox soyuq günlərdə bu, heç də asan deyildi. Bu, mənim üçün böyük təcrübə oldu. İndi onu pozitiv xatirə kimi yada salıram. Daha sonra həmin şəhərdə "Swatch" firmasının satış təmsilçisi işlədim. 5-6 ay orda çalışdım, hər dəfə ən çox satışı aparan adam həmişə mən olurudum. Satış bacarığı ilə yanaşı, turistlərlə ünsiyyəti yaxşı qururdum, ona görə, daha çox sata bilirdim. Amerikalılar coğrafiyadan çox yaxşı məlumatlı olurlar, amma bu sahədə bilikli olanda, fərqli ölkələrin adamları ilə söhbət etmək üçün ortaq bir dil tapa bilirsən. Mənim coğrafi biliyim yaxşı olduğu üçün fərqli ölkədən olan adamlarla ortaq nöqtəni tapıb danışdım deyərək, satışımda yaxşı olurdu. Düzdər, sektor-filan düşünürdüm, amma gördüyüm işlərin hamısında satışla bağlı olub.

**- ABŞ-da öz işinizi nə vaxt qurdunuz?**

- Bura gələndən 7 il sonra.

**- Bu illər ərzində heç hüquq sahəsinə getməyi düşündünüz?**

- Bəli, düşündüm. Hələ də elə bir ehtimal var. Amma indi hüquq oxumaq üçün müəyyən bir vəsait xərcləməliyəm, həm də ailəni idarə etməliyəm. Bu isə bir az asan deyil. Həm də Amerikada anladım ki, vaxt sərf etdiyini, ona fokuslandığın zaman, hər bir iş gözəldir. Bu olduğu zaman, iş səni bir yerlərə götürür.

## İlk dəfə müştəriyə zəng vuranda əl-qolu titrəyib, indi ABŞ-da biznes qurub

Toğrul Sideifzadə: "Vaxt sərf etdiyini, fokuslandığın zaman, hər bir iş gözəldir"

### Aygün Asımqızı

Aqata Kristi, Erl Stenli Qardner, Reks Stout və s. kimi məşhur yazıçıların kitabxanada olan bütün kitablarını oxumuşdum. Ən çox yadımda qalan Erl Stenli Qardnerdir. Onun əksər kitablarının baş qəhrəmanı vekil Peri Meyson idi. O, ən çətin məhkəmə işlərini öhdəsinə götürürdü. Romanda süjet elə gediirdi ki, müəyyən hadisələr baş verirdi, daha sonra məhkəmə olurdu. Məhkəməyə qədər oxucuda elə təəssürat yaranırdı ki, hər şey həmin vekilin müdafiə etdiyi adamın əleyhinədir, davanı udmaq üçün heç bir şansı yoxdur. Məhkəmədə isə vekil dərin hüquq bilikləri ilə çox peşəkar iş ortaya qoyurdu. Şahidlərə verdiyi suallar fərqli olurdu, onların cavabları yalan olduğu halda, bunu da sübut edirdi. Peri Meysonun qəhrəman olduğu romanları oxuduqca, onun kimi hüquqşünas olmaq istəyi məndə yaranmışdı.

**- Amma filmlərdə, kitablarda peşələr bir az daha cazibəli təqdim oluna bilər.**

- Hüquq üzrə bakalavr təhsilimi İstanbul Universitetində, magistr təhsilini isə Konyadakı Səlcuq Universitetində almışam. Deməli, 1-ci kursda dərsləri yaxşı oxudum, çünki çox həvəli idim. Lakin sonra müəllimlərin söhbətlərindən anladım ki, əslində Türkiyə hüquq sistemi fikirleşdiyim kimi dinamik sahə deyil. Universitetdə 17 yaşında qəbul olmuşdum, amma fakültədəki bir çox tələbənin yaşı 20-30 arasında idi. Cavan idim, bəlkə də tam olaraq nə istədiyimi bilmirdim. Yeni peşəmlə bağlı bir xəyal qırıqlığı yaşadım və 2-3-cü kurslarda artıq əvvəlki həvəsim olmadı. Elə oldu ki, təhsilimi 4 deyil, 7 ilə başa vurdu.

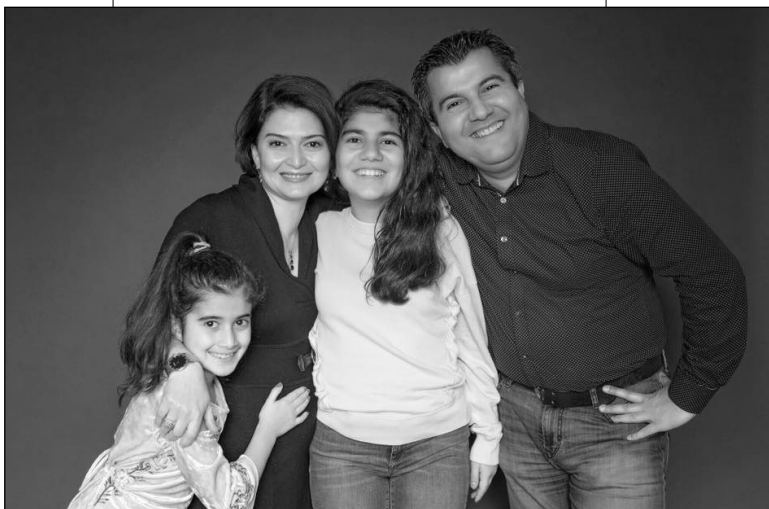
**- 4 ilə bitirilməli olan universiteti 7 ilə başa vurmağın səbəbi kimi çox adam yəqin ki "avaralanıb" deyər. Buna görə, mən-cə, səbəbdən də danışaq.**

- O müddəti uzatmağımla fəxr etmirəm, amma çox peşman olduğumu da deyər bilmərəm. Səbəb yox, səbəblər deyək. Birincisi, məndə özünəinam əskikliyi var idi. Qardaşım çox sərbəst olsa da, mən utancaq idim, təşəbbüskər deyildim. Hətta məktəbdə oxuyanda son siniflərdə belə, saçımı kəsdirməyə tək

də kitablardan oxuyurdum. Amma artıq 7-ci ildə qərar verdim ki, bu il məzun olacağam. Bir il içində həm 4-cü, həm də ondan əvvəlki illərdən qalan dərsləri keçdim və universiteti bitirdim.

**- Xəyal qırıqlığı yaşasanız da, artıq hüquq diplomunuz var idi. O sahə üzrə işlədiniz?**

- 2003-cü ildə Türkiyədən qayıtdım. Hüquq diplomum var idi və o istiqamətdə işləmək istəyirdim. Bakıda hüquqşünaslardan birinin yanında işə düzəldim, bizə tapşırıqlar verilir, işləyirdik. Amma heç cür o işə alışı bilmirdim. Bunun da bir neçə səbəbi var idi.



10 il Türkiyədə qalandan sonra Azərbaycana qayıtmışdım. Düzdər, tətillərdə gəlirdim, bir-iki həftə qalırdım, buna görə hər şeyi izləyər bilmirdim. Qayıdandan sonra bir uyğunlaşma problemi yaşadım. İndi Türkiyə ilə Azərbaycan arasında elə də böyük fərq yoxdur, amma o vaxt belə deyildi. Həm də iş mühitinə düşdüm, vəkillərin çalışma tərzlərini gördüm, o da mənim xoşuma gəlmədi. Bir-iki ay sonra ordakı işdən ayrıldım. Əslində, ayrılmağımın bir səbəbi də o idi ki, diplomum mənə çox qapı açacağına düşünürdüm. Özüməndən çox, diplomuma güvənirdim. Bu kimi şeylər məni hüquqdan uzaqlaşdırdı, daha çox satış və marketing sahəsində çalışdım.

**- Hüquqda çalışmayıb, satış və marketingə yönəlibsiniz. Amma bu sahələrdə də işləmək asan deyil. Xüsusilə, satışı hər kəs bacarmır. Bu yönəlmə necə oldu?**

- Türkiyədə oxuyanda artıq bu sahəyə yönəlməyə başlamışdım. Kurs keçmişdim, ser-

lirə baxışımı dəyişdi. Satışda maaş limiti yoxdur, nə qədər çox işləsən, nə qədər yaxşı iş ortaya qoysan, o qədər çox qazana bilərsən.

**- Bu gün ABŞ-da iş sahibisinizsə, deməli, artıq özünə güvənən biri olmağı bacarıbsınız. Bəs bu hissi özünüzdə necə formalaşdırdınız?**

- Bu, çox acı və mürəkkəb prosesdir. Hələ Azərbaycanda çalışırdım, bir gün özümə sual verdim. Nümunə olaraq bir adamı götürdüm və dedim ki, o, bunu edibsə və özünü də bunu etmək üçün uzun prosesdən keçdiyini deyirsə, mən də edə bilərəm. Bu kişicilik mənasında deyildi, sadəcə, müqayisə üçün belə edirdim. Və özünə güvən hissini formalaşdırmaqla bağlı araşdırmalar apardım, kitablardan oxudum. Hətta satış kitablarında belə özünə güvən hissi ilə bağlı mövzular olur. Bir dəfə satışla bağlı kitabda bir qeyd diqqətimi çəkdi. Deyir ki, iki seçimimiz var, ya biz müəyyən prinsipləri həyata keçirəcəyik, ya da qocalanda heç nə etmədiyimiz üçün peşman olacağıq. Fikirleşdim ki, kitabda oxuduqlarımın tətbiqinə başlayım, eger nəticə yaxşı alınmasa, deyəcəyəm ki, cəhd etdim, olmadı. Amma alındı, gördüm ki, heqiqətən də bəzi prinsiplər işləyir. Bir addım qabağa atmış oldum, bu da həm insanlarla ünsiyyətimdə, həm də işimdə təsirini göstərdi.

**- Azərbaycanda 6 il çalışdıqdan sonra xaricə köçürsünüz. ABŞ-a getmək elədir ki, "xaricə köçürdüm" deməklə də olur. El dililə desək, ailəli, uşaqlı adam idiniz və bildiyim qədər hər hansı hazır iş olmadan gedibsiniz. Zarafatyana da olsa, bu sualı verəcəyəm. Nəyə və ya kiməsə arxayın idinizmi?**

(Gülür) 10 il əvvəl getməklə bağlı qərarı indiki yaşımda verməli olsaydım, bəlkə də, çox dərin düşünürdüm. İndiki halımdan çox məmnunuq, gəlməyimizə peşman deyilik, amma bura köçmək, bir düzən qurmaq heç də asan olmadı. Burda bir az da insanın etdiyi işə inanması önəmlidir. Bizimlə eyni vaxtda bura başqa bir ailə də gəlmişdi, qısa müddətdə geri döndülər. Bilirsiniz, Amerika ilə bağlı hələ o vaxt belə bir düşüncə var idi. Deyirdilər ki, bura gəlmək istəyənlər elə bilirlər ki, burda ağaqlarda yaşıl yarpaqlar yerinə ya-