

Karyera yolunun əvvəlində hər kəs iş axtarır, çünki bir yerdən başlamaq lazımdır. Bir az gec, bir az tez hər kəs iş tapır. Amma bu, sadəcə yolun başlanğıcıdır, əsas olan isə davamı necə gətirməkdir. Bax, bu, hər kəsdə fərqli şəkildə özünü göstərir. Kimi bunu alındıra bilmir, kimi də normal CV formalaşdırıb növbəti işlərə rahatlıqla müraciət edə bilir. Amma bir qrup da var ki, onlar işi yox, iş onları axtarır, iş dəyişmələri əsasən, gələn təklifləri dəyərləndirməklə baş verir.

Əslində, hər bir şəxs belə bir işçi olmağı arzulayar. Maraqlıdır, bəs bu, necə olur? Hər kəs axtarılan kadr ola bilərmi?



niz. Bunlardan biri şəxsi brendin üzərində işləməkdir: "Şəxsi brendin yaradılmasına bir neçə yolla nail olmaq olar, belə ki, konfranslar və dəyirmi masalarda aktiv iştirak etmək, professional resurs üzərində bloq yaradaraq orada məqalələr yazmaq, peşəkar və populyar mövzularda müzakirələrə qoşulmaq, qüsursuz nüfuzə malik olmaq, bilikləri daim genişləndirərək təhsilinə diqqət yetirmək, öyrənməyə meyilli olmaq, imicin üzərində işləmək və s.

Bütün bunlar şəxsi brendinizin tələb olunan formaya salınmasında kömək edən amillərdir. Lakin forma üzərində işləyərkən məzmunu unutmaq çox vacibdir. Qazandığınız təcrübə sözsüz ki, sizin işinizin nəticəsinin göstəricisidir və bu, sizin biznes aləminə mənsubiyyətinizi göstərəcək, amma sizin bir peşəkar kimi tanınmanız üçün kifayət deyil. Burada vacib olan məqam öz təcrübənizi təhlil edərək, orada unikal hesab etdiyiniz məqamları önə çəkərək vurğulamaqdır. Güclü kompetensiyalar və bazarın tələblərinə cavab vermək - bütün dünyada işgötürənlər buna görə mübarizə aparacaq".

F.Ağayev isə bildirdi ki, şəxsi brendini formalaşdırmaq üçün insanın peşəkar əhatəsi olmalıdır: "İstənilən insan 30 yaşdan sonra ancaq bilik və bacarıqları ilə seçilməli deyil, həm də özünü brend olaraq ortaya çıxara bilməlidir. Burada isə önəmli məsələ peşəkar əhatənin formalaşdırılmasıdır. Qəribə iş dünyasında buna netvörkinq deyilir. Biz peşəkar əhatəmizi də gücləndirməliyik".

SEÇİLMƏK

F.Ağayev qeyd etdi ki, insan iki sualı özünə verməli və cavabına baxmalıdır: "İş dünyasında axtarılan kadr olmaq istəyən yaşından asılı olmadan hər kəsə iki vacib sualı özlərinə verməyi tövsiyə edirəm. Birincisi, hər axşam yatağa girəndə sual versin: Son 24 saat ərzində gələcək peşəkar həyatım, inkişafım üçün nələrlə etmişəm? Bir də hər kəs özünə hər həftə sual verməlidir: Məni olduğum sahədəki 1000 nəfər mütəxəssisdən fərqləndirən nədir? Mən 1000 nəfərdən 1-iyəm, yoxsa fərqliyəm? Yeni, seçilən, axtarılan mütəxəssisəm? Təbii ki, bu 1000 rəqəmi ölkənin miqyasına görə dəyişir. Miqyasa görə 1000, 10 000, 100 000 kadrın içində fərqlənməlidir ki, axtarılan, seçilən olsun".

BƏXT

Bəzən isə işgüzar aləmdə tələb olan adamlarla bağlı "bəxti var", "adamda gərək naxış olsun" kimi fikirlər səsləndirirlər. **F.Ağayev** bu mövzuya da toxundu: "Bəlkə də bəxt var, amma mən 25-30 yaşında necə bilim ki, bəxtim var, yoxsa yox? Ona görə, işi bəxtə buraxmaq olmaz. Bəlkə də bəxt var, amma mən işi bəxtə buraxım, bir də 50 yaşında oyanım ki, aaa mənə bəxt yoxmuş ki. İşin zamanətli yolu çalışmaqdır. Mən bəxtə inanmıram. İndiyə qədər əldə etdiyim uğurlarım bəxtin nəticəsi deyil. Təcrübəmdən bir misal çəkim. Deməli, marafonda 42 km qaçmağa hazırlaşırıdım. Müxtəlif səbəblərə görə iki dəfə gedə bilmədim. 3-cü dəfə isə yarıdan 3 gün öncə dizimdə problem yarandı deyə, gedə bilmədim. Dizim əməliyyat olundu, bir il əsəylə gəzdirdim. Həmin müddətdə mənimlə görüşən çox adam axsa, yarıya baxaraq deyirdi ki, idman budur, gördün nə təsirləri olur? Hər kəs bu mövzuda mənimlə zarafatlaşırdı. Amma bir il sonra 5 dəqiqə qaçmağa başladım, sonra 6 dəqiqə, sonra 10 və artırdım. Bir il də məşq etdikdən sonra İstanbulda 42 km marafonu bitirib Azərbaycanca medalla döndüm. Məni əvvəllər qınayanlar "Fəxrinin həmişə bəxti gətirib" dedilər. Cəmiyyət sizin uğurlarınızı bəxtə bağlayacaq. Bəxt o zaman olardı ki, məşq etməzdim, oturub medalımı alardım".

Müsahiblərin fikirlərindən də görünür ki, insanın özündən çox şey asılıdır. Yəni, insan istəsə, bunun üçün çalışsa, çox şey edə bilər.

1000 nəfərdən birisiniz?

Mütəxəssislər deyirlər ki, iş axtaran yox, axtarılan işçi olmaq insanın özündən asılıdır

Aygün Asimqızı

DÜZGÜN PEŞƏ SEÇİMİ

Karyera yolunda ilk addım peşə seçimidir. **Kadr hazırlığı üzrə mütəxəssis, psixoloq Orxan Oruc** deyir ki, axtarılan kadr olmaq üçün ilk növbədə ixtisas seçimindən başlamaq lazımdır: "Hər dövrün müəyyən məşhur ixtisasları olur və çox adam seçim zamanı buna önəm verir. Amma populyarlığın meyarları heç də o sahədə olan tələblə müəyyənleşmir. Hansısa sahə məşhur olanda o ixtisamətə yönələnlərin sayı da çoxalır və bir müddət sonra o ixtisas üzrə kadr da lazım olandan artıq olur. İnsanlar məşhur sahələrə gedirlər, amma gələcəkdə iş məsələsini də düşünmək lazımdır. Axtarılan işçi olmaq üçün ilk növbədə spesifik sahələr seçilməlidir. Spesifik sahədə ixtisaslaşmağa başlamaq, o ixtisasın peşəkarı olmaq önəmlidir".

ÖZÜNÜ SATMAQ BACARIĞI

Daha bir məsələ özünü bazara çıxarmağı bacarmaqdır. **Peşəkar idarəçi və biznes məsləhətçisi Fəxri Ağayev** deyir ki, müasir iş dünyasında bilik, savad və təcrübə ilə kifayətlənmək olmaz. Həm də özünü təqdim etməyi, bir növ satmağı da bacarmalısan: "İş dünyasında artıq bilik, savad və təcrübə yetərli deyil, həm də bunları doğru şəkildə, doğru zamanda, doğru insanlara, doğru tərzdə təqdim edə bilməlisən. Bu, olduqca vacib xüsusiyyətdir. Azərbaycanda ünsiyyət qurma, özünü təqdim etmə, özünü göstərmə və sata bilməkdə zəif olan onlarla savadlı insan tanıyıram ki, iş həyatında uğurlu ola bilmirlər. Peşəkar olaraq inkişaf edir, amma karyerada heç də bu inkişaf özünü göstərmir. İnsan həm də özünü təqdim etməyi bacarmalıdır".

Orxan Oruc hesab edir ki, hər kəs bir növ özünün marketoloqu olmalı, təqdimatını gözəl şəkildə aparmalıdır: "Elə insan var ki, sahəsinin peşəkarıdır, amma özünü təqdim etmə forması doğru olmadığı üçün heç də bacarığını düzgün göstərə bilmir. Bəzən bacarığı zəif olan özünü elə formada təqdim edir ki, diqqəti daha tez çəkir. Ona görə insanlar özlərini təqdim etmə formalarına da

diqqətlə yanaşmalıdırlar".

Ekspert, dosent İsa Qasimovun fikrincə, insanın özünü bazara təqdim etmə qabiliyyətindən çox şey asılıdır: "Çox yüksək bacarığa malik olmayan biri özünü bazara yüksək qiymətə satırsa, burda təşəbbüskarlıq amili ortaya çıxır. Təşəbbüskar davranışları ilə fərqlənən insanlar həm öz bilik və bacarıqlarını inkişaf etdirirlər, həm də özlərini bazara baha sata bilirlər".

"TƏŞƏBBÜSKAR İNSANLAR ŞİRKƏTLƏRƏ HƏR ZAMAN LAZIMDIR"

İ.Qasimov deyir ki, şirkətlər problem həll edənləri, təşəbbüskarları axtarırlar: "Ümumiyyətlə, şirkətlərdə iki tip işçi olur. Birincisi, verilən tapşırığı yerinə yetirənlər. Bu qismində özünü bir neçə yerə bölünə bilir. Tapşırığı vaxtında dəqiq yerinə yetirənlər, yarımçıq edənlər, bir neçə dəfə deyəndən sonra işi görənlər və s. İkinci tip işçilər isə prob-

lem həll edənlərdir. Onlar şirkətin maraqlarına uyğun araşdırmalar aparırlar, yeni həll yolları təklif edirlər. Bu kimi şeylər şirkətə mənfəət qazandırır, reyting gətirir və s. Araşdırmaçı, yenilikçi, təşəbbüskar insanlar şirkətlərə hər zaman lazımdır. Rəqabət mühiti güclü olanda bu cür kadrları şirkətlər öz-özünə cəlb etməkdə maraqlı olurlar, axtarıb tapırlar".

ÖZ ÜZƏRİNDƏ İŞLƏMƏK...

F.Ağayev hesab edir ki, tələb olunan mütəxəssis olmaq yüz faiz insanın özünə bağlıdır: "Bu, istənilən ölkədə keçərlidir. Yaşından, tutduğu vəzifədən, maddi imkanlarından asılı olmağaraq iş dünyasında axtarılan insan olmaq üçün ilk növbədə davamlı olaraq kadrlar peşəkar inkişafı üzərində işləməlidirlər. Yəni, bu gün böyük şirkətdə direktor olsan da, davamlı şəkildə gündəlik iş dünyasında meydana gələn yeniliklərdən nəinki xəbərdar olmalı, həm də öyrənəli, təbiq etməlisən. Mütəxəssis olaraq rəqabət gücünü itirməməlisən".

O.Oruc da hesab edir ki, istənilən sahədə axtarılan kadr olmaq üçün insan öz üzərində işləməlidir: "Ümumilikdə isə spesifik

ne və ya məşhur ixtisas olmasından asılı olmayaraq, əzmkar, öz üzərində işləyən, gördüyü işi daha yaxşı etmək üçün çalışanlar istənilən sahədə irəli gedə bilirlər".

İ.Qasimov da deyir ki, xarakter nə qədər əhəmiyyətli olsa da, insanın özündən çox şey asılıdır: "Xarakter əhəmiyyətlidir və insanın formalaşmasında başlıca rol oynayır. Amma kiminsə xarakteri bazarın şərtlərinə uyğun deyilsə, öz iradəsi ilə çox şeyi dəyişə bilər. İnsan oxuyaraq, bazarın mexanizmlərini öyrənərək özünü yetişdirib inkişaf etdirə bilər. Belə nümunələr var".

ÖZ BRENDİN

İnsan Resursları üzrə mütəxəssis Firuzə Məmmədovanın sözlərinə görə, işgötürənlərin daha yaxşı imkan və şərtlər təklif edərək sizi axtarıb, cəlb etmələrinə nail olmaq üçün bəzi tövsiyələrə əməl etməlisiniz.



Fəxri Ağayev



Firuzə Məmmədova



İsa Qasimov



Orxan Oruc