

MÜSAHİBİMİZ ABAD-ın (Ailə Biznesinə Asan Dəstək) nəzdində fəaliyyət göstərir və çox gözəl əl işləri hazırlamaqla məşğul olur. Toxunma əşyalar, yağlı boyadan tablolar, dekorativ suvenirler, aksesuarlar və ən əsası qədim sənət növü olan keçədən müxtəlif müasir dizayna uyğun bəzək əşyaları, məmulatlar hazırlayır. Deyir ki, artıq 14 ildir böyük sevgi ilə əl işləri ilə məşğul olur: "Mənim üçün işimin ən maraqlı tərəfi hər yeni işə başlayarkən onun sonunu öncədən təsəvvür etməkdir. Yəni hər hansı bir yeni ideya üzərində işləməyə başlayarkən öncədən onun sonunda necə alınacağını təxminən bilirəm və təsəvvürümdən daha gözəl alınması üçün çalışıram. İşlərimin nəticəsini görəndə isə işimə olan sevgim və həvəsim daha da artır". Bu sözləri bizimlə söhbətində "Üç nöqtə" qəzetinin qonağı maraqlı və gözoxşayan əl işləri hazırlayan "ABAD"-çı Günel Hüseynova dedi. Müsahibimlə onun fəaliyyətindən, hazırladığı əl işlərindən və s. söhbət açdıq.

- İlk öncə özünüz haqqında məlumat verin. Oxucularımız sizi daha yaxından tanısin...

- 1984-cü ildə Bakıda, ziyalı ailəsində anadan olmuşam. Təhsilimi də Bakıda almışam. 2006-cı ildə ailə həyatı quraraq Sumqayıt şəhərinə köçmüşəm və hazırda Sumqayıt şəhərində yaşayıb fəaliyyət göstərirəm.

- Maraqlı əl işləriniz var. Əsasən hansı istiqamət üzrə fəaliyyət göstərsiniz?

- Konkret deyə bilmərəm ki, məhz bunu hazırlayıram. Çünki əl işlərim çox müxtəlifdir. Məsələn, toxunma uşaq geyimləri, toxunma oyuncaqlar, yağlı boya tabloları, muncuqdan dekorativ suvenirler, aksesuarlar, sutajdan sırğa və qolbaqlar, keçədən milli suvenirler, çantalar, oyuncaqlar və s... hazırlayıram.

- Bəs hansı sahə üzrə təhsil almısınız?

- Mən 2005-ci ildə Azərbaycan Dövlət Rəssamlıq Akademiyasını "İnteryer üzrə rəssam" fakültəsini bitirmişəm.

- Neçə ildir, bu peşə ilə məşğul olursunuz?

- Artıq 14 ilə yaxındır ki, böyük sevgi ilə əl işləri ilə məşğul oluram... Düşünürəm ki, hər bir insan sevdiyi işlə məşğul olmalıdır, çünki belə olan halda insan işini böyük zövqlə, həvəslə görür və nəticəsi də çox gözəl olur. Mənə elə gəlir ki, sevdiyim işlə məşğul olmaq özü böyük xoşbəxtlikdir.

- İşinizin maraqlı tərəfləri nələrdir?

- Mənim üçün işimin ən maraqlı tərəfi hər yeni işə başlayarkən onun sonunu öncədən təsəvvür etməkdir. Yəni mən hər hansı bir yeni ideya üzərində işləməyə başlayarkən öncədən onun sonunda necə alınacağını təxminən bilirəm və təsəvvürümdən daha gözəl alınması üçün çalışıram. İşlərimin nəticəsini görəndə isə işimə olan sevgim və həvəsim daha da artır.

- İşinizdə irəli getmək üçün nələr edirsiniz?

- Mənim fikrimcə hər bir insan öz işində irəli getmək üçün mütləq yeniliklər etməli və daima nə isə öyrənməyə çalışmalıdır. Çünki öyrənməyin sonu yoxdur. Nə qədər öyrənərsən də mütləqdir ki bilmədiyini nə isə qalır. Və bu tək mənim işlədiyim sahəyə yox, bütün sahələrə aiddir. İşində irəli getmək üçün daim yeni fikirlərə və ideyalara ehtiyac var.

- ABAD-a (Ailə Biznesinə Asan Dəstək) nə zamandan qoşulmuşunuz?

- ABAD-a qoşulduğum artıq iki ildən çoxdur. Belə ki, 2016-cı ilin yay aylarından etibarən qoşulmuşam. ABAD-la ilk tanışlığım ABAD-ın art-direktoru İradə xanım

“ABAD-a qoşulduqdan sonra “Mən əl işlərimi harada sata bilərəm?” sualı məni narahat etmir”

**GÜNEL HÜSEYNOVA: “ƏSAS İSTƏYİM KEÇƏ SƏNƏTİN
UNUDULMAMASI VƏ DAHA DA İNKİŞAF ETDİRİLMƏSİDİR”**



sayəsində olub. Bugünkü nailiyyətlərimdə İradə xanımın rolu böyükdür...

- ABAD-dan öncə necə fəaliyyət göstərdiniz?

- ABAD-dan öncə fərdi fəaliyyət göstərdim. Yəni sifariş üzərində işləyirdim. Müştərilərdən sifariş götürür və onların istəklərinə uyğun geyimlər, aksesuarlar, oyuncaqlar və s. hazırlayırdım, satış edirdim.

- ABAD-dan öncə və sonra, işiniz və gəlirləriniz arasında nə kimi fərqlər var?

- Sözsüz ki, fərq çoxdur. İlk öncə onu deyə bilərəm ki, ABAD-a qoşulduqdan sonra artıq məni bu sual narahat etmir: "Mən əl işlərimi harada sata bilərəm? Çünki fərdi satış edən zaman hər hansı bir sifarişi hazırlayarkən istər-istəməz insanın ağına yeni ideyalar gəlir və bu ideyaları hazırlamaqda bir qədər təəddüd edirsən ki, bunu düzəldib harada satışa çıxaracağam? Düzdür, əl işlərinin satışı üçün tez-tez sərgilər həyata keçirilir. Lakin o sərgilərdə iştirak etmək hər dəfə mümkün olmur. Əlbəttə ki, əl işlərimi ABAD-ın tələblərinə uyğun hazırlamağa çalışıram. Hətta bəzən ABAD-ın rəsamları tərəfindən eskizlər hazırlanır və mən o eskizlər əsasında işləyirəm.

- Müştəriləriniz əsasən kimlər olur, yerli əhali yoxsa turistlər?

- ABAD-da olan əl işlərim əsasən xarici turistlər tərəfindən alınır və mənə hansı əl işimin, hansı ölkənin turisti tərəfindən alındığı haqda məlumat göndərilir. Mənim heç vaxt gədə bilməyəcəyim ölkələrə əl işlərimin getməsi çox sevindirici və qürurvericidir.

- Bu peşəni sizdən öyrənmək istəyənlər olurmu?

- ABAD-dakı fəaliyyətim əsasən keçə sənəti üzərindədir. Əlbəttə ki, keçə sənətini öyrənmək istəyənlər olur. Və mən bildiklərimi sevä-sevä öyrətməyə çalışıram.

- Öz işinizdə nə kimi yeniliklər etməyi düşünürsünüz?

- Bildiyiniz kimi keçə çox qədim sənət növüdür və tədricən unudulmağa üz tutmuş-

dur. Əsas istəyim bu sənətin unudulmaması və daha da inkişaf etdirilməsidir. Bunu üçün də mən çalışıram ki, müasir dövrümüzə uyğun məmulatlar hazırlayım ki insanlar cəlb etsin. Buna misal olaraq tovuzquşu çantasını, uşaqlar üçün tik-tik xanım çantalarını, ey-nək qablarını, butalı pulqabalarını və s. deyə bilərəm. Təbii ki, beynimdə yeni-yeni ideyalar var və onları həyata keçirməyə çalışıram.

- Bəs satış ürəyinizcə olurmu?

- Ümumilikdə götürsək, ürəyimcədir. ABAD-dakı satışlarımız təbii ki, turistlərin şəhərimizə gəlməsi ilə bağlıdır. Bu da mövsümlə əlaqədardır. Yəni belə desək, satışlarımız mövsümə görə dəyişə bilər. Bəzən çox, bəzən isə az olur.

- Qiymətləriniz necə, münasibdirmi, müştərilər qiymətdən razı qalır?

- Müştərilərin qiymətdən razı qalıb-qalmadığını deyə bilmərəm. Çünki ABAD-la işləyarkən biz müştərilərlə bir başa kontakt da olmuruq. Amma mənə elə gəlir ki qiymətlər münasibdir ki, yetərli satışımla olur.

- İşin keyfiyyətli olması üçün nələr lazımdır?

- İşin keyfiyyətli olması üçün təbii ki, ilk növbədə keyfiyyətli materiallardan istifadə etmək lazımdır. Lakin bununla hər şey bitmir. Material qədər ideya da keyfiyyətli olmalıdır ki ortaya gözəl iş çıxsın.

- Müştərilərin kaprizi çox olur deyilənə görə, bəs siz necə, belə müştərilərlə rastlaşmışınız?

- Bəli düzdür. Müştərilərin kaprizi çox olur deməzdim, amma olur. Onların nə istədiklərinə təmkinlə qulaq asmağa və məhsulu onların istəklərinə uyğun hazırlamağa çalışıram.

- Bu işdə ən çox kimdən dəstək almırsınız?

- Əldə etdiyim nailiyyətlərdə ən böyük dəstəkçilərim ilk növbədə valideynlərim və həyat yoldaşımdır. Onlara sözün həqiqi mənasında çox şey borcluyam.

- Bəs öz övladlarınıza necə, bu sənəti

öyrətmək istəyirsinizmi?

- İki qız övladım var, 11 və 8 yaşlarında. Bu sənəti onlara da sevdirməyə çalışıram. Və mənə elə gəlir ki, gələcəkdə hansı sənətə yiyələnməklərindən asılı olmayaraq mütləq əl işləri ilə də məşğul olacaqlar. Çünki bu potensial onlar da götürərlər. Sonda isə sizə müsahibə üçün təşəkkür edirəm...

Könül Oruc