



Çevre Yaratmak

Bülent Özütürk /TÜYİD Genel Sekreteri

Doğal olarak herkes yaşamının ilk gününden beri ister istemez başta ailesi ve akrabaları olmak üzere, oturduğu semt ve eğitim hayatıyla birlikte kendini bir çevre içinde bulur. Ama iş bunu profesyonel bir çabaya dönüştürmeye gelince işiniz daha sistemli ve seçici olmanızı gerektirir. Network kelime anlamı olarak ağ demektir. "Networking" için ise "çevre yaratma" diyebiliriz. İyi bir networke sahip olmak, tam olarak o kişinin geniş ve her kesimden bir çevresi olmasını veya sağlam bağlantılara sahip olma durumunu ifade eder.

Bu kavramla ilk ciddi temasım üniversitedeyken bir yaz tatilimde yarı zamanlı olarak çalışmaya başladığım bir satış işinde tavsiye (referans) listeleri kavramıyla tanışmam ile olmuştur. Liste ilk gün bomboştur ve sizin işe bir yerden başlamanız gerekir. İşte daha önce çaba sarf etmeden sahip olduğunuz çevreniz sizin ilk referanslarınızdır. Daha sonra siz o ilk bağlantılarla bu çevreyi geliştirebilirsiniz. Sadece bir kez satış yapacağınız müşterilerinizle bu iş çok kısa vadeli ve dar kapsamlı olabilir, dolayısıyla da çevre yaratma girişiminiz amatör düzeyde kalabilir. Ancak networking, tesadüflere bırakılacak amatör bir uğraşı değildir.

Günün birinde, tanıdığım birine ulaşmaya çalışan bir büyüğüm o kişiye olan yakınlığımı öğrenmeye çalışıyordu. Aramızda şu diyalog geçmişti:

- Sen bu adamı tanıyor musun?
- Evet.
- Ne kadar tanıyorsun?
- Yaniii, tanıyorum işte.
- Sende cebi var mı?
- Var.
- Peki, ona günün her saati arayabilecek kadar yakın mısın?
- Evet.

- Peki, telefonunu çaldığında senin adını görünce cevaplar mı veya o an konuşmasa bile sana geri döneceği saati söyler mi?
- Evet.
- Tamam o zaman tanıyormuşsun bu kişiyi.

Aynı örneği sadece cep telefonu için değil, artık e-posta adresi için de kullanabiliriz. O büyüğümün bana bahsettiği şey şuydu: **"Tesadüfen kartvizit değişimi yaptığın bir kişiyi bana tanıdığın bir kişi olarak lanse etme, tanımak demek ihtiyacın olduğunda ona ulaşabilmektir."**

Networking'in amacı uzun vadeli iş ilişkisi kurmaktır. Networking o kadar özenli ve kaliteli yapılmalıdır ki, kişi karşı taraf için parazit gibi algılanmamalı ve satıcı kokmamalıdır. Genel kültürlü, hoş sohbetli, güler yüzlü ve bakımlı olmak bir kişinin iyi bir networkçü olması için önemli özelliklerdir, ama iyi networking yapmak isteyen bir kişi mutlaka işi ve iş dünyası hakkında hatırı sayılır düzeyde bilgi sahibi olmalıdır. Karşınızdaki kişi size, alanınızla ilgili herhangi bir dergi veya gazetede kolayca rastlanabilen bir konuyu iletmişinde, o konuyu ilk kez duyuyorsanız burada sizin bilgi düzeyinizle ilgili bir sorun var demektir.

Networkingde ilk kural bu kişiyle ilişkide bulunmanın karşı taraf için de iyi bir şey olduğu hissiyatını uyandırmaktır. Bu nedenle, elinizde karşınızdakine verebileceğiniz bir şeyiniz olsun ki siz de karşınızdakinden bir şey isteyebilirsiniz. Network kurma çabasında olan kişi birilerinin bir derdine derman olabildiği kadar kendisine yardımcı olunmasını isteyebilme rahatlığı içinde olur. Aradığınız kadar aranan kişi de olmalısınız. Bu denklem sürekli olmasa da büyük ölçüde dengede olmayı gerektirir.

Aile veya arkadaş toplantılarından yolculuklara, spor karşılaşmalarından tesadüfî karşılaşmalara kadar pek çok ortam iyi birer networking faaliyetine dönüştürülebilir. Hatta zaman zaman sosyal ortamlar, rahatlıklarından ve sürelerinin uzunluklarından dolayı umulmadık bir şekilde verimli birer networking ortamı sağlayabilir. Öte yandan, böyle bir etkinliğe dinlenmek, keyif almak veya kafa dağıtmak için gelen birileri her zaman bu networking çabanızla fazlaca ilgili olmayabilir ve özellikle iş konularında iletişim kurma çabanız başarılı geçemeyebilir. O nedenle, networkingi özellikle tanışmak ve yeni ilişkiler kurmak için biraraya gelen kişilerin katıldıkları özel amaçlı toplantılara, fuarlara, konferanslara, sektör etkinliklerine veya eğitimlere bırakmak daha anlamlıdır.

Eğer ayda birkaç kişi ile tanışıyorsanız sorun değildir, ama bu durum çok sayıda kişi ile artan bir oranda gerçekleşiyorsa, burada bu ilişki yapısının yönetim sorunu ortaya çıkacaktır. Bunun en basit yönetimi "outlook irtibat" veya "fiziki kartvizit" arşividir. Bu noktada özellikle orta-üst düzey yöneticiler için iyi bir asistan kaçınılmazdır. Sosyal medya mecralarından LinkedIn platformu da bu arşivleme için güzel bir imkân sağlayabilir.

Tanışmak ve tanıştığınızda bilgi birikiminizle ve deneyimlerinize karşınızdakinde etki ve olumlu izlenim bırakmak önemli bir konudur; ama daha zor olanı da bu ilişkileri arşivleme, sıcak tutma veya en azından hatırlama boyutudur. İletişimi sürdürmek adına nispeten yeni tanıştığınız birine belli periyotlarda e-posta iletme veya bir telefon açıp hal hatır sormak faydalıdır.

Bir ekipmanın işler durumda tutulması gibi networking de canlı tutulmalıdır. O nedenle, iletişiminizi sürdürmek

istediğiniz kişilerle belli periyotlarda bir araya gelinen (bir dernek, kulüp, vakıf, birlik vs) ortamladaysanız en azından o toplantılara katılmaya özen gösterin. Önemli bağlantılarınızla yılda birkaç kez yemeklerde bir araya gelmeye çalışın.

Bu anlamda başka bir önerim ofisinizde bahar temizliği yaparken ya da -farklı bir iş yaparak dinlenme olarak tanımlanan- aktif dinlenme zamanlarınızda arasına da bu arşivinizi gözden geçirmenizdir. Aksi takdirde, sizi bir toplantıda tanıyan kişiyi sima olarak anımsamanız, ancak ismini veya çalıştığı ya da ortağı olduğu şirketi hatırlayamamanız sizin için bir mahcubiyet yaratabilir ve daha önce kurduğunuz ilk izlenimi veya başarılı bir ilişkiyi gölgeleyebilir. Networking, ona ne zaman ihtiyacınız olacağını bilmeden yaptığınız, sürekliliği olan bir faaliyettir. O nedenle, oldukça fazla çaba, zaman ve enerji gerektirir. Bu nedenle, kişi kendi yönetebileceği networking kapasitesini de bilebilmelidir ki bu görüldüğünden de zordur. Meraklıları için bu durumu mizahi bir şekilde ele alan bir film tavsiyesinde bulunabilirim: Şeytan Marka Giyer ("The Devil Wears Prada"), 2006. Filmde yönetici asistanı rolünü oynayan Anne Hathaway'in, patronu Meryl Streep'e verdiği olağan dışı destek izlemeye değer.

Network faaliyeti için sıkça duyduğum bir eleştiri ise "Düğün evinin tefçisi, ölü evinin yasıcası" tanımlamasına muhatap kişiler. Bazı kişiler o kadar çok etkinlikte yer alırlar ki, o kişilerin gerçekte bir işinin olup olmadığı merak konusu olur ve bu kadar çok etkinliğe nasıl katıldığı hayretle izlenir. O nedenle, zamanınız elverse bile katılım sağlayacağınız etkinliklerin sayısında belli bir ritim tutturmanızda fayda bulunmaktadır.

En etkili profesyonel networking ortamı şüphesiz iş yemekleridir. İş yemeği denilince öncelikli konunun yemek olduğunu unutmamak gerekir. Misafirimize kendi şehir veya ülkesi dışında bir yere gelmişken onun kendi yöresel yemeklerini yedirmek hoş kaçmaz. Aynı şey tam tersi bir durumda söz konusu olabilir.

Birgün HSBC'nin Hong Kong şubesinde görev yapan bir bankacıyı yemeğe çıkarmış, bir kebabçıya götürmüştük. Misafirimiz o gün ağzına hiçbir şey koyamamıştı ve biz de seçimimizden dolayı çok mahcup olmuştuk.

Öte yandan, misafirleriniz başka kişilerle bir program yapmayı tercih edebilir. Bu durumda onlara değişik semtlerde örneğin; İstanbul için Taksim, Ulus-Etiler, Nişantaşı veya Boğaz'da yemek yiyebilecekleri restoran seçenekleri için iletişim bilgileri de olan bir listenizin hazır olmasında fayda vardır.

Yemek sohbetine geçmeden önce birkaç cümle ile Türkçe, sonra da İngilizce kullanımına değinmek istiyorum.

Türkçe'de deyimler ya da kullanışlar orijinallik yapmak adına en fazla hata yapılan alandır. "Göz var, izan var" ifadesi "Göz var, nizam var" şeklinde de dilimize yerleşmiştir ama gidip buna "Göz var, hiza var" demek sizi komik duruma düşürür.

Gelelim İngilizceye. Teknik terimlerin kullanımı her sektörde ortak bir dil yaratır, ama teknik dilin dışına çıktığımızda da kelime seçimlerimizde hassasiyet göstermek önemlidir. Örneğin ucuz ("cheap") yerine makûl fiyatlı ("affordable" veya "cost efficient") kelimelerini kullanmak önemli bir etki yaratma yöntemidir.

Dil faslı burada bitti. Şimdi yemeğe geçebiliriz. Sizin sohbete ilgili, iyi bir dinleyici olmanız veya ilgi çekecek bir sohbet konusu açmanız önemlidir. Her iki durumda da havadan sudan diyebileceğimiz konulara da asgari düzeyde ilgili olmak gerekir. Örneğin, özellikle erkekler için "ben futbol izlemem veya anlamam" demek soğuk düş etkisi yaratabilir. O nedenle hastası olmanız da genel olarak futbol hakkında bir fikrinizin olmasında fayda var. Hele ki yabancı bir misafiriniz ülkenizin kulüplerinin Avrupa'daki başarılarından bahsediyorsa ve bunlardan haberiniz yoksa gerçekten sizin için uzaylı olduğunuzu düşünecekleri bir durum ortaya çıkacaktır. Tabi bu spor muhabbetinin asgari düzeyi vardır ama sonu yoktur. Konuyu bir İskandinav ülkesi vatandaşı ile buz hokeyi liglerinden bir Avustralyalı ile çim kayağına kadar uzatmak da sizin elinizdedir.

Yabancı misafirlerle açılan sohbet konularından bir diğeri de turistik mekânlardır. Milli Saraylara, Yerebatan Sarnıcı'na, Ayasofya Müzesi'ne, Kapalıçarşı'ya, Kapadokya'ya gitmemiş veya Konya'da bir sema gösterisi izlememiş veya en azından Mevlana müzesini ziyaret

etmemişseniz ve bunları karşınızdaki yabancı misafiriniz yapmışsa, sohbetinizde önemli bir sıkıntı söz konusu olabilir. Bu amaçla, -ölmeden önce görülecek 100 yer tavsiyelerine dönüşmesini istemem ama- kişisel bir ilgi alanınız olmasa bile bu mesleği icra etmeye soyunan biri olarak imkânınız oldukça ülkemizin tüm önemli kültür miraslarını öğrenmenizi ve turizm yörelerini gezmenizi öneririm. Bunun dışında belli ölçüde magazini de dâhil ederek genel gündemi izleme ve dış dünyadaki önemli olayları (herhangi bir ülkedeki genel seçimler veya çıkan bir iç savaş, önemli bir doğal afet, papalık seçimi vb) takip etmek, bu yemekleri hem daha keyifli hale getirir hem de kalıcı ilişkiler için iyi bir başlangıç olur.

Sohbet konularından biri de şüphesiz herkesin daha yaygın bir şekilde ulaşma imkânına sahip olduğu sinema filmleridir. "Sende iz bırakan film hangisiydi?" sorusunu ilk defa kayınpederim sormuştu bana ve kendisine hemen bir cevap verememiştim.

O ise hemen "Doktor Jivago" cevabını vermişti. Aynı soru bana yine sorulabilir diye artık hazırlıklıyım. Nicole Kidman'ın başrolünde yer aldığı ve Lars von Trier 'ın yönettiği 2003 yapımı Dogville, yine Lars von Trier'in yönettiği bu sefer Björk'ün başrol oynadığı Karanlıkta Dans (Dancer in the Dark), Damien Rice'in muhteşem Blower's Daughter" soundtracki eşliğinde. Natalie Portman, Jude Law, Julia Roberts , Clive Owen kadrosuna sahip, 2004 yapımı Daha Yaklaş (Closer) , Michael Moore'un belgesel filmleri Bowling for Columbine, (2002), Fahrenheit 9/11, (2004) ve Capitalism: A Love Story, (2009)

Konferanslara, olağan koşullarda konferansta anlatılan konular hakkında konuşmacıların değerli bilgilerinden faydalanmak amacıyla katılır. Ancak aynı sektörde uzun yıllardır çalışıyorsanız ve sektöre yön verenler de değişmiyorsa konferanslar birkaç yıldan sonra kendini tekrarlar hale gelebilir. Bu durumda katılımınız sadece networking amaçlı olabilir. Bu haliyle ele alırsak konferanslar da networkingler için ideal ortamlardan biridir.

Bu nedenle 12 Aralık tarihinde Inter Continental Oteldeki Zirvemize mutlaka bekliyoruz.