ELMA

25.000 Mülakat Deneyiminden Seçilenler

İŞTE MÜLAKAT

YURDUM İNSANI İŞ GÖRÜŞMESİNDE



2. basım

MEHMET ERKAN & OĞUZ ERDOĞAN

İş ve Yönetim Serisi

İŞTE MÜLAKAT

YURDUM İNSANI İŞ GÖRÜŞMESİNDE

MEHMET ERKAN & OĞUZ ERDOĞAN

İş ve Yönetim Serisi 32

İŞTE MÜLAKAT©

YURDUM İNSANI İŞ GÖRÜŞMESİNDE

İş ve Yönetim Serisi 32

ELMA YAYINEVİ©

Genel Yayın Yönetmeni : Gaye Dinçel
Editör : Demet Uyar
Düzelti : Tuğba Yıldırım
Yayın Danışmanları : Ali Kara, Aslan Deniz, Atilla Arabacı, Gülderen Çopur, Serkan Çakmakyapan, Yasemen Kutlu
Mizanpaj : Yüksel Ünsal
Kapak Tasarımı : İnova Tasarım
Yayın Ekibi : Gül Balcı, Timuçin Karakuş, Ahmet Şahin, Aydil İnal, Mine Egbatan
Basımevi : Yorum Matbaacılık

1. Basım Mart 2009 • 2. Basım Mart 2010

t e m s i l c i l i k l e r i m i z

Akdeniz Bölgesi	**CDR Eğitim ve Danışmanlık** • Nebi Acar • Tel: (242) 247 72 72 nebi@izgorenakin.com
Ege Bölgesi	**Nazlı Uluer** • Tel: (555) 621 28 53 • nazliuluer86@gmail.com
Bursa	**Alp Dağıtım Kitap Kırtasiye** • Orhan Yalçınkılıç • Tel: (224) 223 01 19 orhanalp8@hotmail.com
Çanakkale	**Ayışığı Kitaplığı** • Metin Küren • Tel: (286) 217 22 24 ayisigikitapligi@gmail.com
İstanbul	**Altınay Çelik** • Tel: (554) 498 52 **50** altinay@elmayayinevi.com
İzmir	**Pan Kitabevi** • Aykut Yenersu • Tel: (232) 369 11 99 pankitabevi@pankitabevi.com.tr
	Yakın Kitabevi • M. Nusreddin Özbay • Tel: (232) 421 81 69 yakinkitabevi@yakinkitabevi.com.tr
Kayseri	**OAG Eğitim Danışmanlık** • Gökçen Acuner • Tel: (352) 234 17 18 gokcen@izgorenakin.com
Nazilli	**Üniversitem Kitabevi** • Burçin Turhan Şenol • Tel: (256) 315 51 55 universitemkitabevi@hotmail.com
Samsun	**Endülüs Kitabevi** • Davut Şal • Tel: (362) 435 96 07 enduluskulturmerkezi@hotmail.com

Her türlü kitap talebinizi temsilciliklerimizden, www.elmayayinevi.com adresimizden, telefon veya faks aracılığıyla yayınevimizden yapabilirsiniz. Kitaplarımızla ilgili görüşlerinizi www.elmayayinevi.com adresindeki web sitemizde belirtebilirsiniz.

Kitabın tüm yayın hakları ELMA YAYINEVİ ©'ne aittir. Yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz. Türkiye'de basılmıştır. "ELMA", AKADEMİ ARTI YAY. A.Ş.'nin bir markasıdır. Copyright © 2009, ELMA Publishing House

ISBN: 978-975-6093-50-4

YAZARLAR HAKKINDA

MEHMET ERKAN

1981 yılında Samsun'da doğdu. İlk ve orta öğrenimini Samsun'da tamamladı. Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden 2003 yılında mezun oldu. 2002 ve 2004 yılları arasında, "Bekir Bey" ve "Bir Bardak Hikâyesi" adlı öyküleriyle Ömer Seyfettin Hikâye Ödülü'nde mansiyon kazandı. 2005 yılında, "Bir Safın Öyküsü" adlı dosyasıyla Yaşar Nabi Nayır Öykü Ödülü'ne layık görüldü. İlk öykü kitabı *Bir Safın Öyküsü*, 2005 yılında yayımlandı. İş dünyasında gerçekleştirdiği iki binin üzerinde mülakatın yansıması olan ikinci kitabı *Mülakat Anıları Bir Başka İnsan Kaynakları*, 2007 yılında okuyucu ile buluştu. Yazarın diğer öyküleri *Varlık*, *Hece Öykü*, *Kariyer Dergi* gibi dergilerde yayınlandı. İstanbul'da yaşayan yazar, özel bir şirkette İşe Alım Uzmanı olarak görev yapmaktadır.

OĞUZ ERDOĞAN

1967 yılında Tokat'ın Erbaa ilçesinde doğdu. İlk ve orta öğrenimini Erbaa'da tamamladı. 1984 yılında girdiği Kara Harp Okulu'ndan 1988 yılında Topçu Teğmen rütbe-

si ile mezun oldu. 1995 yılında Silahlı Kuvvetler'den istifa ederek özel sektöre geçti. İnsan Kaynakları alanındaki on üç yıl boyunca, yirmi binden fazla mülakat gerçekleştirerek kendi alanında bir rekora imza atan yazar, görev yaptığı üç büyük şirketin kurumsallaşma çalışmalarına aktif olarak katılmıştır. İstanbul'da yaşayan Erdoğan, hâlen kendi alanında başarıyla büyüyen özel bir şirkette İnsan Kaynakları ve Kalite Yönetim Direktörü olarak görev yapmaktadır.

ÖNSÖZ YERİNE

İşte Mülakat'ın Öyküsü

İçinde öykü saklayan her kitabın da aslında bir öyküsü vardır. Bizim kitabımızın öyküsü ise bundan yaklaşık bir buçuk yıl önce başladı. Mehmet Erkan, *Mülakat Anıları* adı altında, Türkiye'de bir ilki denemiş ve iki yıllık iş hayatındaki anılarını kitaplaştırmıştı. Aslında pek çok İnsan Kaynakları çalışanının şakayla da olsa yazmayı düşündüğü bir şeydi mülakat anıları. Oğuz Erdoğan ise uzun yıllara dayanan tecrübeleriyle biriktirdiği bilgileri, yaşadığı olayları ve daha pek çok şeyi uzun süredir not ediyordu.

Ve kader, bir gün bu iki ismi bir araya getirdi. İçeriği yalnızca mülakat anıları olmayan, mülakatların öncesini, sonrasını, İnsan Kaynakları çalışanlarının, adayların ve işverenlerin yaşadıklarını da yansıtan bir kitap yazmaya karar verdiler. Böylece, alanında bir ilk sayılabilecek *İşte Mülakat* ortaya çıktı.

İşte Mülakat, Türkiye'de özel sektörün bilinmeyen yönlerini ortaya koyan, adayların ve çalışanların dünyası-

na ışık tutmaya çalışan ve İnsan Kaynakları çalışanlarının neler yaşadığını gösteren bir kitap.

Ancak kitap, sırf bu nedenle didaktik bir dille yazılmadı. Başta kitabın yazarları olmak üzere, pek çok İnsan Kaynakları çalışanının gerçek iş dünyası anıları öyküleştirildi. Parça parça olan anılar, ortak bir konu çerçevesinde bir araya getirildi. Dolayısıyla her öyküde anlatılan olaylar, o öyküdeki karakterin başından geçiyor gibi gözükse de farklı zamanlarda, farklı İnsan Kaynakları çalışanlarının yaşadığı deneyim ve anılardan oluşuyor.

Bu noktada, anıları ve yazıları ile kitaba destek veren tüm İnsan Kaynakları çalışanlarına ve yazar Toprak Işık'a sonsuz teşekkürler.

Kitapta gerçek şirket ve aday isimleri kullanılmamasına özellikle dikkat edilmiştir. Öykülerde gerçek olaylar anlatılsa da, öykülerdeki isimler gerçek kişiler olmayıp hayal ürünü karakterlerdir.

Son olarak, yabancı kaynaklı olmayıp Türkiye'deki iş dünyasının gerçeklerini gözler önüne seren ve allayıp pullamadan gerçek yaşamı yansıtan bir iş dünyası kitabı yazmanın sevinci içerisindeyiz.

İnanıyoruz ki sizler de ister aday olun ister İnsan Kaynakları çalışanı, bu kitapta kendinizden anılar bulacaksınız.

Mehmet Erkan & Oğuz Erdoğan

İÇİNDEKİLER

"Hamili Kart Yakinimdir"

Yakinler Öldü, Yaşasın Referanslılar! 9

Kolay Sorulara Zor Cevaplar 53

Bir Aday - Bir Hayat = ? 81

Eyvah! Yöneticim Mülakat Yapıyor 125

Çirkin Ördek Yavrusu 153

Mülakat Taktikleri.....187

Âyinesi Özgeçmiştir Kişinin 223

"HAMİLİ KART YAKİNİMDİR" YAKİNLER ÖLDÜ, YAŞASIN REFERANSLILAR!

Bu işe ilk başladığımda, İnsan Kaynakları'nın ne olduğunu tam olarak bilmiyordum. İşe alım sürecini ve onun aktörlerini ise hiç tanımıyordum. Fakat zaman geçti, neyin ne olduğunu az çok öğrendim. Tecrübe denen musluktan bilgi suyunu kana kana içtim. Bugün, büyük bir şirketin İnsan Kaynakları yöneticisiyim. Hadi sizinle biraz teknik, biraz da artistik konuşalım. Tüm süreçlere hâkimim; "hiring"[1] zaten benim işim, performans değerlendirmede fena sayılmam, "coaching"de[2] iyiyimdir, "reorganizasyon"da[3] üstüme tanımam. Vallahi İngilizce bilmeyene takır takır İngilizce konuşturur şu İnsan Kaynakları. Uyarlayabildiğimizi uyarlamışız, uyarlayamadığımızı olduğu gibi almışız işte. Bu kavramların içerikleri ve uygulanışları için de aynılarını söylemek mümkün. Ama böylesi derin konulara girmek için daha çok erken. Ne diyordum? Ha evet, bugün büyük bir şirketin İnsan Kaynakları yöneticisiyim, pek çok şeyi biliyorum ya da bildiğimi sanıyorum.

1 Hiring: İşe alım.
2 Coaching: Koçluk.
3 Reorganizasyon: Yeniden örgütleme.

İş tecrübesi ile karışık gerçek yaşam tecrübesi, bana öyle şeyler öğretti ki... Mesela üniversitedeyken ve mesleğe başladığım ilk yıllarda işe alım sürecini az çok bildiğimi sanırdım. İnsan Kaynakları çalışanı olmaya gerek yok. Ne de olsa, zamanında hepimiz iş aramışızdır ve hepimiz tahmin edebiliriz işe alım sürecindeki aktörlerin kimler olduğunu. Başta İnsan Kaynakları Bölümü vardır, sonra iş arayan aday. Bir tarafta personeli talep eden bölüm, diğer tarafta parayı verecek olan üst yönetim... Toplayıp çıkarsan üç-beş oyuncu vardır. Öyle değil mi? Öyle. Ben de öyle sanırdım. Ama gelin görün ki öyle değilmiş.

Siz hiç, herhangi bir belde başkanının, fen işleri müdürünün, büyükşehir belediye başkanı özel kaleminin, mafyanın, muhtarın ve daha nicelerinin taraf olduğu bir işe alım süreci duydunuz mu? Duymadıysanız ilginizi çekecektir, şimdi sizlere anlatacaklarım. Her şey fi tarihinde başlamıştı.

– Orhan Bey oğlum gel, gel! Otur şöyle. İşte rüyamız gerçek oluyor. Bölgenin en büyük alışveriş merkezini açıyoruz. Çok mutluyum, çok.

Patronum Haldun Bey, bir yandan oturmam için koltuğu gösteriyor, diğer yandan da kolumu tutuyordu. Çok mutluydu yaşlı adam, çok. Ne yaptığını bilmiyordu. Sanırdınız ki üniversiteden yeni mezun bir genç, ilk işini kurmuş. Öylesi çocukça bir sevinçti onunki. Tanımayan birisi, onu bu hâlde görse yadırgardı muhtemelen. Ama ben, onu

çok iyi tanıyordum. Böylesi büyük bir şirket, başka türlü bir aşkla (belki de hırsla demeliyim) kurulamazdı. Her işinde, ilk işin sevincini duymak... İşte buydu saygıdeğer patronumun ilkesi. Bu sayede, bugünlere gelmiş ve yanındaki insanları da getirmişti.

– Hayırlı olsun, deyip gülerek gösterdiği yere oturdum.

O da biraz olsun sakinleşip masasına geçti. Kahverengi gözleri ışıl ışıldı. Alnı rugan gibi parlıyordu. Dolgun yanakları kızarmıştı. Biz onunla çoğu kez bakışarak anlaşırdık. Gülümsememe gülümseme ile karşılık verdi ve içimiz sevinçle doldu.

İş dünyasında, hele ki patronlarda samimiyet görmek oldukça zordur. Çünkü sermaye sahibi sürekli hesaptadır, ölçüp biçme hâlindedir, hadi onu da artistik söyleyelim stratejik düşünmededir. Stratejinin olduğu yerde de samimiyet olmaz. Fakat Haldun Bey, en azından bana karşı farklıydı. Çünkü onunla kimselerin bilmediği ortak bir geçmişimiz vardı.

Patron deyince tüm çalışanların gözünde benzer bir resim belirir. Maun bir masa, şık mobilyalarla çevrilmiş köşeler, pahalı tablolar, ithal yazı takımları, büyük bir oda ve bu odanın içinden onlara bakan bir yüz... Bu yüz, kimi zaman icra kurulu kalabalığı içindedir, kimi zaman da bir görünüp bir kaybolur yönetim katında. Fakat bir çalışan olarak benim penceremden patron manzarası biraz farklıydı. Ben, o yuvarlak yüzü kimi zaman fakir bir semtteki

düğünde görmüştüm, kimi zaman bir hastane koridorunda, kimi zaman da asker yolcu ederken...

Evet, patronum ve İnsan Kaynakları yöneticisi olarak ben Orhan kulunuz, hep çalışanların yanındaydık. Bazı akşamlar tam evime gidecekken Haldun Bey arardı ve "Hemen çıkma senle biraz işimiz var" derdi. Sonra, kendimi onun makam arabasında, kenar mahalle sokaklarında giderken bulurdum. Davul ve zurna sesleri dolardı kulağıma düğün evine yaklaştıkça. Araçtan indiğimizde, mahalleli bize yol gösterirdi. Yaşlı amcaların arasında yerimizi alırdık. Halayı ve misketi, kaynanasının yanındaki yeni gelin gibi dimdik oturup izlerdik. Parlak kumaştan takım elbiselerimizin içindeydik ve karışabildiğimiz kadar karışmaya çalışırdık insanlara. Bu sırada, damadın babası olan işçi Kemal'i de bulutların üstüne çıkardığımızı bilirdik. Sonra, takımızı takar ve izin isterdik. Biz işçi düğününde yarım saat dururduk ama üretimdeki işçilerin arasında yıllarca konuşulurduk. Böyleydi Haldun Bey'in iş anlayışı. Fakat niyeyse, bu akşam gezintileri yüzünden benim dinlenme zamanımdan ve ailemden bir şeylerin eksildiğini anlayamıyordu kendisi. "Eee, o kadar da olur" diyordum içimden, "Ne de olsa patron, ondan daha fazla ince düşünce beklememek lazım".

Haldun Bey'le o mutlu sohbetimizin üstünden birkaç ay geçti. Bu arada, biz de İnsan Kaynakları Bölümü olarak gerekli hazırlıklarımızı yapmıştık. Hesaplarımıza göre alışveriş merkezimizde dört yüz seksen altı kişi istihdam

edecektik. Bana bağlı olarak çalışan İnsan Kaynakları ekibindeki üç genç, bu rakamı bulduklarında hem çok sevindiler hem de çok üzüldüler. Çok sevindiler çünkü dört yüz seksen altı kişiye ekmek kapısı olacaktı mağazamız. Ve bu üç genç, böyle güzel bir olayda rol almanın heyecanını duyuyorlardı şimdiden. Diğer taraftan, çok üzülüyorlardı; çünkü onları zorlu bir operasyon bekliyordu.

Perakende sektörü zordur. Belki de sektörler içinde en zoru ve acımasızıdır. Hız her şeydir bu sektörde, iş bitiricilik en önde gelen yetkinliklerden biridir. Tabii ki sektörün genel durumuna uygun olarak İnsan Kaynakları da payına düşeni alır. Arsa, yapı, iç dekorasyon, her şey belirli bir tarihte hazır olacaktır. (Hemen hemen hiçbir projede, zamanında hazır olmaz ama yine de bu şekilde kesin plan yapılır.) Genelde de bu tarih çok yakındır. Dolayısı ile "dar alanda kısa paslaşmalar" ile dört yüz seksen altı insanı aynı anda işe başlatmak zorundasınızdır. En ufak bir gecikme, her şeyi mahvedebilir. Bu da İnsan Kaynakları çalışanı üzerinde müthiş bir baskı oluşturur.

İşte bana bağlı gençler de muhtemelen bu dar zaman dilimini ve dört yüz seksen altı kişiyi düşünüyorlardı. Ne yalan söyleyeyim, daha önce üç mağaza açmış birisi olarak ben de aynılarını düşünüyordum. Ne var ki asıl sürprizi hesap etmediğimiz konularda yaşayacaktık.

Genelde işyerindeki sıcak koltuktan bakınca işler hep yolundadır. İnsanlar mutludur, faaliyetler istenildiği gibi yürütülmektedir. Adeta kitap sayfalarındaki satırlar gibi

gözükür makam odasından dışarısı; teoride işlediği gibi takır takır işlemektedir İnsan Kaynakları süreçleri. Fakat gün gelir, arabaya binip sahaya çıkmak gerekir. O zaman, Asyalı veya Amerikalı olan ünlü iş danışmanlarının kitaplarındaki satırlar, harfler birbirine karışmaya başlar. Sektörün okumuş ağabeylerinin söyledikleri bir anda birbirine geçer. Bu karışıklıktan garip bir resim çıkar ortaya. Sektörüne göre her İnsan Kaynakları çalışanının karşısına çıkan resim farklıdır. Benim gibi perakende sektöründeyseniz, çamurlu bir şantiyenin ortasında yeni yeni beliriveren mağaza çıkar karşınıza.

İşte, karşımda o resim. Arabamız git gide yavaşladı. Hemen yanımda oturan Numan'ı heyecanlandırmak için:

– İşte geldik! Şurası, dedim.

Numan, gösterdiğim yere şaşırmış gibi baktı. Sanki şu mezbeleye benzeyen yerde dört yüz seksen altı kişinin çalışacağına, orayı günde binlerce kişinin ziyaret edeceğine inanmıyordu. Fakat sonra, yine o bildik tavrını takındı ve şöyle dedi:

– Daha çok iş var gibi gözüküyor. Böyle büyük yatırımların güçlü ve zayıf yönlerini iyi analiz etmek gerekir.

Direksiyonu çevirirken gülümsemeden edemedim. İçimden, "Sen burada yaşayacaklarımızı gör de ondan sonra sorarım ben sana analizi" diye geçirdim. Doğrusu âlem çocuktu şu Numan. Benim İnsan Kaynakları uzmanımdı kendisi. Mağazamızın açılış mülakatlarını o, ben ve

Nergis Hanım birlikte gerçekleştirecektik. Nergis Hanım'la İnsan Kaynakları asistanımız Ali bizden iki gün önce gelmişlerdi beldeye. Özgeçmişlerin ön değerlendirmesini yapıp bizi bekliyor olmalıydılar şimdi.

Son virajı da geçtik ve alışveriş merkezinin bahçesine girdik. Sağda-solda işçiler gözüküyordu. Ali ile Nergis Hanım içeride özgeçmişlerle boğuşuyor olmalıydılar. Geçen hafta yerel bir gazetede iş ilanlarımız çıkmaya başlamıştı. İyi başvurular almıştık doğrusu. Zaten bölge yeni iş olanaklarına açtı.

Çamur içinde ilerlerken arabamızın tekerlekleri durdu ve Numan'la birbirimize baktık. "İşte başlıyoruz" demekti bu. Biz tam arabadan çıkmaya hazırlanıyorduk ki benim kapım kendiliğinden açıldı. Kafamı çevirdiğimde eğilmiş bana gülümseyen bir yüzle karşılaştım.

– Hoş geldiniz Orhan Bey!

– Hoş bulduk, dedim sorar bir tavırla.

Sivri bir yüzü vardı adamın. Tüylü, kahverengi paltosunun içinden kravatının sıktığı ince boynu çıkıyordu. Tanımadığım adamın açtığı kapıdan çıktım ve şöyle bir çevreye baktım. Fakat meçhul muhatabım kararlıydı benimle konuşmaya. Sigaradan ve çaydan sararmış dişlerini göstererek güldü.

– Bitti, bitti dedi. Maşallah bir şey kalmadı açılışa.

O an aklıma, bu adamın inşaat işini verdiğimiz taşeron firmanın yöneticisi olabileceği geldi.

– Evet, öyle ama daha şantiye görüntüsünden kurtulamamış. Bu arada pardon, siz beni tanıyorsunuz ama ben sizi çıkaramadım.

Bu sırada Numan da paltosunu sırtına geçirip gelmişti yanımıza.

– Evet, dedi meçhul adam. Biz arkadaşlarınızla tanıştık ama sizinle tanışmadık. Bendeniz, güzel beldemizin Fen İşleri Müdürü Fevzi A.

İnsanlara karşı, İnsan Kaynakları çalışanı olarak sıcak olsam da Fevzi Bey'e karşı mesafeli durmayı tercih ettim o anda. Belediyecilerin samimiyetine her zaman şüphe ile yaklaşmışımdır. Aslında, siyasilerin desem daha doğru olur.

– Memnun oldum Fevzi Bey. Siz, beni tanıyorsunuz ama ben yine de kendimi tanıtayım. Ben Orhan, bu da iş arkadaşım Numan. İkimiz de T. Holding'in İnsan Kaynakları Bölümü'nde çalışıyoruz.

Bu şaşırtıcı karşılama merasimini bitirip şantiye içindeki büromuza yöneldik. Fakat Fevzi Bey peşimizi bırakacak gibi değildi. İlk sorusu, "Müdür Bey sizsiniz, değil mi Orhan Bey?" oldu. Anlaşılan beni biraz genç görmüştü. Unvan hususuna da dikkat ettiği açıktı. "Bu şirketin İnsan Kaynakları yöneticisiyim" diyerek "müdür" sözünden kaçındım. Bu unvanın pek çok garip isteğin kapılarını açtığını biliyordum.

Biz, alçı ve boya kokuları içinde ilerlerken Fevzi Bey anlatıyordu:

– Ben de liseyi bitirdiğimde İnsan Kaynakları'nda çalışmak istiyordum. Zevkli iş değil mi? Aslında yeteneğim de vardı ama olmadı. İnsanlarla iletişimim iyiydi, herkesle nasıl konuşulacağını bilirdim, sonra lisede muhasebe okumuştum, az buçuk personel işlerinden de anlıyordum. Nasip işte, olmadı. Belediyenin bir iştirakinde başladım kariyerime, sonra bir dönem taşeronlarda çalıştım, en sonunda Fen İşleri Müdürü oldum.

Fevzi Bey, öyle kolay "Fen İşleri Müdürü oldum" diyordu ki sanırdınız yarın da şövalye olup karşınıza çıkabilir bu adam. Ama aslında o da haklı. Muhtemelen söylediği kadar kolay olmuştur Fen İşleri Müdürlüğü'ne oturması.

Belediyelerde ne kadar ilginç kariyer yolları ve planlamaları olduğunu İstanbul'da yakından görmüştüm. Bir bakıyordunuz ki adamın biri, bir dönem zabıta ekibinin başında yer alıyordu; elinde telsiz, gecekondu yıkıyordu. Bir bakıyordunuz, aynı adam, ertesi sene Kültür İşleri Başkanı olup klasik müzik dinletisi düzenleyen ekibi yönetiyordu. Hayat buydu ya da kariyer. Sürprizlerle doluydu. Hele ki Türkiye'de yaşayınca...

Şantiye içindeki büromuzun önüne gelip durduk. Fevzi Bey kendisine veda etmek istediğimizi anlamıştı. İçerisi artık şirketimizin mahrem bilgilerinin saklı olduğu bir odaydı. Gülümsemeye çalışarak:

– Memnum oldum, dedim.

Fevzi Bey:

– Ben de, dedi. Siz şimdi insanlarla tek tek mülakat yapıp işe alım yapacaksınız değil mi? Oh ne güzel! Zevkli bir iş. Beş yüzdü değil mi istihdam edilecek kişi sayısı? Ne mübarek bir iş yapıyorsunuz Orhan Bey. İşiniz de zor ama. Açıkçası böyle güzel bir girişimde bizim de belediye olarak tuzumuz olsun isteriz. Çevreyi, insanları tanıyoruz, yardımcı oluruz.

– Teşekkürler, biz ilan falan vermiştik zaten. Başvuruları da değerlendirmeye başladık.

– Kim kimdir, necidir hiç çekinmeyip bize sorabilirsiniz. Zaten Başkan da sizin için özgeçmiş topladı sanırım. Ne de olsa belediyemiz içindeki alışveriş merkezimiz, bizim hizmet sınırlarımız dâhilinde.

O anda arabadan indikten sonraki kayıtsızlığım bir anda dağıldı. Beynimden vurulmuşa döndüm. Ne başkanı, ne özgeçmişi, ne toplamasıydı?

– Pardon, dedim. Belediye Başkanımız bizim için özgeçmiş mi topladı?

– Evet. Hatta size bir aday listesi sunacağını da sanıyorum. Görüşüp konuşursunuz artık. Memlekete hizmet için el ele vermek lazım değil mi? Bir bilseniz Orhan Bey, beldemizde pırlanta gibi ne gençler var, hepsi işsiz.

Fevzi Bey biraz daha konuşup yanımızdan ayrıldı. Fakat veda için elimi sıkarken eşinin bir kız kardeşi olduğun-

dan, kasiyer olarak düşünülebileceğinden bahsetti. Ben de içimden, "İşte gerçek işe alım şimdi başlıyor Orhan" dedim.

Büromuza girdiğimizde Nergis Hanım'ı ve Ali'yi kâğıt tepelerinin arkasında gördük. İki genç arkadaşım yorulmuşa benziyordu.

– Nasıl gidiyor? dedim gülümseyerek.

Nergis Hanım güzel yüzünü süsleyen ince dudaklarıyla güldü:

– Hemen hemen bitirdik, dedi. Sınıflandırmayı yaptık.

İşte İnsan Kaynakları'nın adaylar tarafından bilinmeyen görüntüsüydü karşımdaki. Binlerce özgeçmiş, deste deste kâğıt... Adaylar nedense bizim hep mülakat masasındaki hâlimizi hatırlıyorlar ve "kolay iş" diyorlar. Bir de başvurulara çabuk geri bildirimde bulunulmaması konusu var. Ama bir tek böyle düşünen adayın başvurusu olsa iş kolay. Değerlendirilmesi, mülakat yapılması, geri bildirimde bulunulması gereken yüzlerce, hatta binlerce adaydır bazen söz konusu olan.

Koltuğuma geçmeden önce, ortadaki büyük masanın üstüne şöyle bir göz attım. Her yerde özgeçmiş varken bir köşede başka türden evraklar dikkatimi çekti.

– Bunlar ne Nergis Hanım? dedim.

Cevabı beklemeden de evrakları karıştırmaya başladım. Vesikalık fotoğraflar, ikametgâh senetleri, nüfus cüzdanı suretleri, adli sicil kayıtları, kimlik fotokopileri ve diğerleri... İşe giriş için gerekli tüm evraklar vardı burada.

Nergis Hanım:

– Biraz dinlenin, ben de bunlardan söz edecektim size. Gelir gelmez canınızı sıkmak istemedim. Onlar, Belediye Başkanı Nihat Bey tarafından iş sözü verilen bazı adayların işe giriş evrakları.

– Nasıl yani?

– Yani, sayın Belediye Başkanımız seçmenlerine sadece iş sözü vermekle kalmamış, daha da ileri gidip "evraklarınızı hazırlayın" demiş.

– Kaç tane adam var böyle?

("Aday" dememiş "adam" demiştim, çünkü aday olmanın bile bir adabı vardır.)

– Elli kişi kadar ama ara ara yenileri geliyor.

Derin bir nefes alıp koltuğuma oturdum. İnşaat işçilerinin yaptığı üzeri pürüzlü, ahşap masama parmaklarımla vurarak tempo tuttum. Nergis, Numan ve Ali de oturmuş bana bakıyorlardı. Sıkıntılı bir durumdu. Göz göze gelip şimdi ne yapacağımızı birbirimize soruyorduk. Fakat sonra, sıkıntılı hava dağıldı ve gülümsemeye başladık. Sonra gülümsemelerimiz gülmeye ve kahkahaya dönüştü.

Ali:

– Türkiye burası Orhan Bey, dedi.

Numan hâlâ inanamıyor gibiydi. Nasıl olurdu?

– Orhan Bey böyle bir olayın başka örneği yok, dedi.

Vallahi "case"[4] olarak üniversitelerde okutulmalı.

Numan gülmemi daha da artırdı.

– Hangi birini okutacaksın evladım, dedim. "Case" fabrikası gibiyiz.

Milletvekillerinden gelen telefonları, siyaset ya da ekonomi çevresinden gelen baskıları daha önce yaşamıştım. Fakat işe giriş evraklarını hazırlatmak, işte bu biraz fazlaydı.

İlk günün bombaları bitecek gibi değildi. Öğleye doğru özgeçmişleri kontrol ederken ayrı bir yere koyulmuş bir tomar kâğıt ilgimi çekti. "Bunlar nedir?" diye sorduğumda, Belediye Başkanı'nın topladığı özgeçmişler olduğunu öğrendim. Ancak hepsi bu kadar değilmiş, Başkan başka özgeçmişler de gönderecekmiş. Bizim verdiğimiz yerel gazete ilanına gelen kadar vardı belediyenin gönderdiği özgeçmiş sayısı. İşin baştan tadı kaçıyordu.

Ekibimle birlikte genel bir değerlendirme toplantısı yapacaktık. Neler yapacağımızı, hangi hususlara dikkat edeceğimizi son kez konuşacaktık. Bu toplantıya geçmeden önce her yeri kaplayan özgeçmişleri biraz daha karıştırdım. Başkan'ın gönderdiklerinin yanında, en az onun kadar ilginç başka bir grup daha vardı. Nergis Hanım, herhâlde hayatında hiç yapmadığı türden sınıflandırmalar yapmıştı o gün. Bu diğer grubu, kartvizitli özgeçmişler

4 Örnek olay.

oluşturuyordu. Örneğin bir genç adayımızın özgeçmişine zımbalı kartta, "Yakinimdir yardımcı olunuz!" yazıyordu. Olur efendim! Biz bu kadar dirseği size yardımcı olmak için çürüttük zaten. "Hamili kart referanslımdır" cümleleri havada uçuşuyordu. Kartvizit sahipleri çeşit çeşitti. En başta belediye başkanları ve milletvekilleri geliyordu, onları daire başkanları, özel kalemler, başhekimler, avukatlar, doktorlar izliyordu. Muhtarlar bile vardı. Seçilmişlerle atanmışların dansıydı sanki bu işe alım pisti. Hepsinin sevdikleri, birbirlerine iş arkadaşı olmak için yarışıyorlardı kartvizitsel düzlemde.

Özgeçmişlere elimi sürmeye korkarak yerime oturdum ve arkadaşlarımı topladım. Uzun uzun konuştuk, öğleden sonra da harıl harıl çalıştık. Gün sonunda, artık işe alım programımız ortaya çıkmıştı. Yorgunduk ama mutluyduk. Yavaş yavaş akşam oluyor ve bir çalışma gününü daha bitiriyorduk. Fakat gün bitmeden büro telefonumuz çaldı ve telefonun ucundaki diğer ses beni istedi.

– Buyurun, ben Orhan.

– Orhan Bey merhaba, ben Belediye Başkanımız Sayın Nihat A.'nın sekreteriyim. Sayın Başkanımız sizi bu akşam yemeğe davet ediyorlar efendim. Teşrifleriniz mümkün müdür acaba?

Kulağımda genç bir kızın ince sesi çınlıyordu. Acaba o da hâlen çalıştığı işe torpille mi girmişti. "Başkan kim, yemek ne, bu nasıl işe alım?" soruları kafamda uçuşuyordu.

Mağaza açılışı için personel alımı, tahminimce üç ay sürerdi. Bu üç ayda beni neler bekliyordu? Hayatımdaki karakterler birden artmıştı. Sekretere, uzunca düşünüp ondan sonra cevap verdim:

– Çok teşekkür ediyorum hanımefendi. Ancak bugün yol yorgunuyum. Başkanınıza selamlarımı iletiniz.

Böyle cevap vermiştim ama kafamda başka soru işaretleri de hemen belirmişti. Mağazamızın elbet belediye ile ilgili işleri olacaktı. Daha önce olmuştu. İşte burada İnsan Kaynakları çalışanı kimliğimle sermayeyi temsil etme kimliğim birbirine karışıyordu. Özellikle değerli patronum ve yönetim kurulumuz böyle sıkıntılardan hoşlanmazlardı. Hele ki bu sıkıntılar, sudan bahanelerden ve bizim İnsan Kaynakları Bölümümüz yüzünden çıkarsa bu hoşnutsuzluk artardı. Eğer büyük bir sorun ile karşılaşılırsa hemen bize dönüp "Siz de Başkan'ın iki adamını işe alsaydınız yahu!" diyebilirlerdi. İşte bu noktada, benim kendime ve işime olan saygım devreye girerdi. Böyle bir tepki, bana üstü kapalıca "Sen kimsin?" demekti. "Sen kim oluyorsun ki mesleki kaygıların sonucu bizim işimizi bozuyorsun? Allah'ın emri mi bu İnsan Kaynakları'nın kuralları? Biz sana ve işine saygı duyarız, ama yeri gelince de bunların hepsini çiğneriz!" Böyle garip bir şeydi işte İnsan Kaynakları.

Belediye Başkanı'nın yemek teklifinin ısrara dönüşeceğini tahmin ediyordum. Eninde sonunda Başkan'la ve diğer önemli ağabeylerle aynı masa etrafında buluşacak-

tık. Öyle de oldu. Birkaç gün sonra bahçeli bir lokantada Başkan ve adamlarıyla bir araya geldik. Ancak öncesinde, ekibimi de bir emrivaki ile yemeğe davet ettirdim. Sonra da bu sıcak teklifi ancak ve ancak kendi hesabımızı kendimizin ödemesi koşuluyla kabul ettik. Artık fatura kısmını değerli patronum düşünecekti.

Soğuk bir kış akşamında, buğulu camların kenarındaki masada yerimizi aldık. Renkli ışıklarla aydınlatılmış bahçe, ruhumuza dinginlik veriyordu. Ama yine de benim canım sıkılıyordu. Bakışlarım, ister istemez dışarıdaki ıhlamur ağacına kayıyor, lokantayı çevreleyen yarım metre yüksekliğindeki çitin ardında kayboluyordu. Cam kenarlarında beyaz, kırmızı, renk renk siklamenler vardı. Tabiat öyle güzeldi ki. Biz de bir köşede oturmuş kimin bacanağı, yengesi işe alınacak onu tartışıyorduk.

Beni ifrit edecek biçimde başlamıştı her şey. Başkan, elini belime dolamış ve yamacına almıştı beni.

– Ooo Orhan Bey, diyordu. Şükür kavuşturana, sonunda tanışabildik.

Hemen yanındaki sandalyeye çekinerek oturmuştum. Karşımda Fen İşleri Müdürü ve aynı zamanda Başkan'ın kardeşi Fevzi Bey, çevremde de belediye meclisi üyeleri vardı. Nergis Hanım, Numan ve Ali, masanın bir ucunda, benden çok uzakta kalmışlardı.

Yemekler yenilirken Belediye Başkanı, beldemizi tanıtan bir nutuk çekmeye başladı. Hızla gelişiyordu belde-

miz. Yollar, altyapılar, sosyal hizmetler, yeni alışveriş merkezleri ve iş olanakları... Ne yapıp edip sermayeyi çekmeliydik beldemize, gençlere iş fırsatları yaratmalıydık. Şöyle devam ediyordu Başkan:

– Mağazanızın beldemizde açılması bizim için çok büyük lütuf Orhan Bey. İnanın firmanızı ve bu ülke için yaptıklarınızı takdir etmemek elde değil. Ancak sadece takdir etmekle kalmak istemiyoruz. Arzu ediyoruz ki biz de bir şeyler yapalım sizin için. İşte bu maksatla, siz beldemize teşrif etmeden önce arkadaşlarımızla konuştuk. Sizin için yabancı bir bölge burası, insanını, havasını, suyunu pek tanımıyorsunuz. Dedik ki sizlere yardımcı olabiliriz, eleman bulma konusunda. Hatta bu işi tamamen üstümüze alabiliriz.

Bu son cümlede gözlerimi dört açarak Belediye Başkanı'nın neler söylediğini bilmeyen kalın dudaklarına bakmıştım. Gür siyah bıyıklar kâbus gibi çöküyordu benim mağaza açılış operasyonumun üstüne.

– Bu amaçla biz bir çalışma yaptık. Yöreyi bilen kişiler olarak gerekli seçimleri tamamladık.

– Anlamadım Nihat Bey, ne seçimleri?

– İşe girecek adamların seçilmesi işte canım! Sizin yerinize biz, ki şahsen ben ayrı bir özveri ile çalıştım, bu işi yaptık. Tek tek isimleri belirledik. Bakın çalışacaklar listesi işte şurada.

Başkan, aynı anda elini ceketinin sağ cebine atıp bir kâğıt parçası çıkardı. Kâğıdın katlarını tek tek açtı ve ortaya iki sayfa çıktı. Arkalı önlü insan isimleri sıralanmıştı. Sütun sütun akıyordu isimler. Toplamda ulaşılan rakam yedi yüzdü. Biz dört yüz seksen altı kişi arıyorduk. Eh artık bu durumda biraz artıracaktık kadroyu. Belki kasiyer yardımcısı, manav ikinci müdürü gibi kadrolar oluşturmamız gerekecekti.

Etrafımdaki beyler, "Biz her işten anlarız" dercesine gülümsüyorlardı. Ben de onlara o gün belki de son kez gülümsedim. Ardından da Belediye Başkanı'na dönerek bir açıklama yapmak istedim. Fakat Başkan buna izin vermedi. "Bizden çürük adam çıkmaz!" diyerek konuşmasını sürdürdü.

– Bakın, bu yörenin adamı konusunda asla yanılmayız biz. Hepsi sağlam çocuklar şuradakilerin. Ağzını açacak olsan ellisi birden dizmeye başlar raflara malları. Öyle çalışkan öyle hızlı adamlar seçtik ki sizin için.

Başkan, devam ederken gülmemek için kendimi zor tutuyordum. Yedi yüz tane adam getirin gözlerinizin önüne, hepsi de çok çalışkan ama işsiz. Demek ki işsizlik onları böyle çalışkan, çalışmaya susamış yapmış.

Başkan'ın firuze tespihi parmakları arasında bir aşağı bir yukarı inip kalkarken artık başım dönüyordu. O ise bıkmadan usanmadan adamları nasıl seçtiğini anlatıyordu. Nihayet sustu ve sıra bana geldi. Bu sırada ana yemekler de gelmişti. Acılı kebaplar boğaza dizilebilirdi.

– İlginize teşekkür ederiz Sayın Başkan, doğrusu sıkı çalışmışsınız. Ancak sizlere şirketimin işe alım politikasından bahsetmek zorundayım biraz. Bizde işe alım operasyonunu benim başında bulunduğum İnsan Kaynakları Bölümü yönetir. Biz böylesi büyük işe alımların yapılacağı mağaza açılışlarında toplu işe alım yöntemimizi uygularız.

Tam havaya girmiş önemli şeyleri açıklıyordum ki Başkan'ın cep telefonu tüm dikkatleri dağıttı.

– Efendim, dedi Başkan. Buyurun hatırladım, diye ekledi. Karşı taraftaki kişi büyük ihtimalle maruzatını bildiriyordu. Başkan dinledi ve keyifsizce:

– Tamam, güzel kardeşim. Biz de şu an Orhan Bey ile toplantı hâlindeyiz zaten, bu konuları konuşuyoruz. Hadi eyvallah, görüşürüz sonra.

Konuşmada adımın geçmesi, heyecanımı biraz daha artırdı. Fakat işe alım politikamızı bu beylere açıklamaya kararlıydım ve kaldığım yerden devam ettim. Katı kuralları onlara yumuşak bir dille açıkladım. Konuşmamın son bölümünde ise büyük bir nezaketle:

– Sizlerin de ifade ettiği gibi, çalışanların bu bölgeden seçilmesi çok yerinde olur. Ulaşım imkânını düşündüğümüzde bizim açımızdan da bu durum avantajlıdır. Ancak dört beş bin nüfuslu beldenin dört yüz seksen altı kişiyi seçmek için yeterli olmayacağını da belirtmek isterim. Kaldı ki işe alım politikamızı da az önce açıkladım.

Tam sustuğum sırada Başkan'ın telefonu tekrar çaldı. Başkan'ın sesi az öncekinden daha da keyifsizdi. Telefonun diğer ucundaki ses, herhâlde "Ne oldu bizim iş?" diye soruyordu. Başkan ise bu sefer sinirle bizim işe alım politikamızı özetliyordu: "Kardeşim burası ciddi bir müessese. Ha deyince olmuyor ki iş. Her önüne gelen alınmaz ki mağazaya, birtakım nitelikler gerekiyor. Lütfen yani!"

Yavaş yavaş Başkan bir şeyleri öğreniyordu yada öğreniyor gibi yapıyordu. Bu işten öyle üç-beş cümlelik açıklama ile kurtulacağımı sanmıyordum. Kurtuldum diyelim, sadece Başkan yoktu ki, daha kimler çıkacaktı karşıma. Bir an önce bu beldeden ayrılmak istiyordum. Ancak daha en az üç ayım vardı.

Lokmalar boğazıma dizilse de tabağımda ne varsa silip süpürdüm. Gözüm sürekli tabakta, kulağım Başkan'daydı. O ise aralıksız anlatıyordu. Yemekler bitip meyve ve tatlılarımız gelirken lavabo ihtiyacı hissettim. Başkan durur mu, o da bana eşlik etti. Lavabodan çıkana kadar her şey normaldi. Ancak tam masamıza dönerken Başkan biraz özel konuşmayı istedi. Süslü bir sütunun ardındaki kuytu masaya iliştik. Başkan'ın ensiz yüzü elma gibi kızarmıştı. Esmer parmakları ile kolumu kavrayarak konuşmaya başladı. Şu an sahip olduğu saygın makam, onun için ellisinden sonra bulduğu on yedilik güzel gibiydi. Ve bu güzeli, yaklaşan seçimlerde kaybetmek istemiyordu.

– Bak güzel kardeşim, diye konuşmasına devam etti. Sen doğru bir adamsın. İşini sahipleniyorsun ve büyük bir ciddiyetle yapıyorsun. Senin gibilere saygım sonsuzdur. İzin verirsen açık yüreklilikle konuşacağım. Orhan Bey kardeşim, ben bir hata yaptım. Herkese işe alınacakları sözünü verdim. Seçilirken de bir sürü söz vermiştim ama bu kez durum farklı. Hepsini unuttular, bunu unutmadılar yahu! Boyuna beni arıyorlar, sıkıştırıyorlar. Başkan bizim iş ne oldu, Başkan bizim iş ne oldu? Vallahi daral geldi. Bak! Şu sana az önce gösterdiğim yedi yüz kişilik listeyi unutalım. Konuştuklarımızın hepsini unutalım.

Başkan konuşmasının burasında durup elini ceketinin cebine daldırdı. Bayağı bir aradı etti ve sonunda yine bir A4 kâğıt çıkardı. İçimden, "Eyvah!" dedim.

– Şimdi bir liste daha var. Ama bu kez öyle kalabalık değil. Ancak çok daha önemli kişilerden oluşan bir liste. Yüz isim. Evet, yüz isim var. Benim için çok kritik isimler bunlar. Bu adamlar işsiz kalırsa gelecek seçimde bana Başkanlık koltuğu hayal olur. Bu yüz kişiden her biri seçim bölgemde başkalarını etkileyebilecek düzeyde insanların yakınları. Benim canım ciğerim, gelecek seçimdeki sigortam bunlar.

Başkan konuştukça oturduğu sandalyede küçülüyordu. Sanki az önce belediye meclis üyelerinin arasında kasıntıyla duran adam değildi bu. Sayfayı hep gözümün önünde tutuyor, benim de bakmamı istiyordu.

Gerçekten de yüz kişi vardı listede. Benzer soy isimli olanlar çoktu. Bu da normaldi çünkü küçük bir yerdi burası. Fakat sayıdaki eksilmenin bizim işe alım sürecimize etkisi hiç denecek kadar azdı. Başkan'ın stratejik hesaplarının ise esamesi okunmazdı. Neler yoktu ki Başkan'ın hesaplarında. Etli, kalın parmağını isimler üzerinde gezdirerek anlatıyordu:

– Bakın Orhan Bey, şu yıldızlı olan isimleri görüyor musunuz? Bunlar ayrıca kritik benim için. Mesela şu Mehmet Ç. Bu arkadaş T. Mahallesi'nde çok etkili olan eski muhtarın yeğeni. Şu gördüğün Mustafa Y. ise emekli savcımızın torunu. Şimdi bu mahalleden Mehmet işe girer de Mustafa giremezse vay benim hâlime. O zaman ben T. Mahallesi'ni unutayım. İkisi de işe girmezse hiç yaşamayayım. Anlatabiliyor muyum canım kardeşim, durum bu kadar hassas yani. Bak bir de şurada Cemil diye bir adam var...

Başkan anlattıkça benim şaşkınlığım artıyor ama aynı derecede ilgim azalıyordu. Bir yandan da bu ülke ve bu millet için üzülüyordum. Asgari ücretle çalışılacak bir iş için insanlar ne taklalar atıyordu. Araya adamlar konuyor, hassas dengeler kuruluyor, hatırdan köprüler atılıyordu. Demek bu kadar büyük bir problemdi ülkemizde işsizlik hâlâ. Fakat bir de madalyonun öbür yüzü vardı. Bu öbür yüz de diğerinden daha çok acı veriyordu bana. Demek bu memlekette en basit bir iş bile araya adam konularak yapılıyordu. Bu araya koyulanlar (belki de girenler desek daha

doğru) ise devlette yüksek makamlara erişmiş, halkın beğenisini kazanıp atanmışlarla seçilmişlerden oluşuyordu. Ne acı bir tabloydu. Belediye Başkanı anlatırken düşünmeden edemiyordum. En ufak bir işte bu kadar kulis yapılıp fırıldaklar dönüyorsa daha büyük işlerde neler yapılmıyordur? Başkan'ın söyleyecekleri bittiğinde giyotinin başındaki cellât kadar acımasızdım. Başkan ise aslında her şeyin farkındaydı. Benim sunulan ikinci listeyi de kabul etmeyeceğimi anlayacak kadar zekiydi. Ama yine de bir umuttu. Beyhude bir uğraştı.

– Özür dilerim Nihat Bey, böyle bir listeyi de kabul edemeyeceğim. Size az önce işe alım politikamızı açıklamıştım. Kaldı ki bizim işimiz, işe alım. Aksi takdirde şirketimizin bize para ödemesine gerek kalmazdı.

Başkan sıkıldı, kafasını sağa sola çevirdi ve elini birden ceket cebine attı. Ben de içimden, "Aha! Şimdi silahı çıkarıp vuracak beni" dedim. Neyse ki Başkan'ın canı, sıkıntıdan bir sigara içmek istemişti. Dumanları dertli dertli üflerken:

– Bu yüzden seçimi kaybedeceğim. Yahu Orhan Bey, bu listedeki isimlerin çoğu aynı masada yemek yediğimiz meclis üyelerinin hısımları. Yapmayın! Tanıdınız arkadaşları, hepsi dürüst ailelere mensup. Vallahi kaybedeceğim seçimleri! Olur şey değil!

Başkan iyice sıkılmış ne diyeceğini şaşırmıştı. Ara ara kafasını uzatıyor, belediye meclis üyelerinin bulunduğu

masaya göz atıyordu. En sonunda pamuklu mendiliyle alnını silerek ve belki de aslını yansıtan o acınası memur yüzüyle şunu dedi:

– Benim bir kız torunum var, hiç değilse ona bir iş ver be Orhan Bey kardeşim! Yedin bitirdin bizim listeleri, bari torunuma bir iş!

Artık benim de yelkenleri suya indirme vaktim gelmişti. Gülümseyerek:

– Peki, yarın mülakata alalım kendisini.

Koca bir şehri beklerken bir dönüm araziyi fethedebilen Başkan, "Kalkalım mı?" dedi ve kalktık. Tekrar masamıza döndük. Başkan yerine otururken belli etmemeye çalışsa da rengi her şeyi ele veriyordu, bunu meclis üyeleri de çok iyi anlamıştı. Bense aynı anda içimden dua ediyordum: "Allah'ım inşallah Başkan'ın torunu iyi biri çıkar da işe alırız. Yoksa işimiz zor".

Böylece resmî erkânla ilk yemeğimiz bitti. Doğrusu, huzursuz bir geceydi. Ekip olarak motivasyonumuzu düşünün artık. (Sonradan öğrendim, biz Başkan ile konuşurken bazı meclis üyeleri de Nergis Hanım ile Numan'ı ikna etmeye çalışmışlar.) Ertesi gün Başkan'ın torunu gelene kadar düşünceliydim. Neyse ki Aylin Hanım bizleri endişeden kurtardı. Bir yetmiş boyunda, fiziği ve diksiyonu düzgün bir bayandı. Mağaza satış elemanlığı için tüm şartları taşıyordu. Sade vatandaş olarak gelse de işe alınırdı.

İkinci gün, mülakatlara yoğun bir şekilde devam ettik. Nergis Hanım, Numan ve ben harıl harıl adam seçiyorduk. Ali de bizlere özgeçmiş tarama ve aday aramada destek olmuştu. Mağazacılıkta fazla özellik gerektirmeyen eleman alımıydı yaptığımız. Ağırlıklı olarak dış görünüş, iletişim, kişilik unsurlarına dikkat ediyorduk. Görüşmelerimiz on beş ile yirmi dakika kadar sürüyordu. Dört yüz seksen altı kişi alacaktık ama başvuru sayısı şimdiden beş bini geçmişti. Benim tahminim, yirmi bine yakın başvuru alırdık.

Mülakatların ilk gününde, öğleden sonra üç gibi çok yorulduğumu hissettim. Kendime yirmi dakikalık bir mola vermeden önce elimde özgeçmişi duran son adayı da görmek istedim. Yağmurlu bir gündü. Zaman zaman mülakat odamın camını döven damlalar susmuştu. Dışarısı çamurlu ve soğuktu. İnsanın psikolojisini bozan bir manzara vardı. Tabii bunda bizim şantiyenin de etkisi büyüktü.

Ali kapıyı vurdu ve güzel yüzünü uzatarak "Adayı alıyorum" dedi. Çok geçmeden, gözleri ırmak içinde ışıldayan, kahverengi taşları andıran bir kız karşımda belirdi. "Buyurun Nalân Hanım, böyle oturun." Yarı çekingen yarı kendinden emin bir edayla karşıma oturdu. Ben de klasik sorularımı kendisine sormaya başladım.

Lise mezunuydu Nalân Hanım. Sorularıma kolaylıkla cevap verdi. Her şey güzel gidiyordu. Ama nasıl desem bir başkalık vardı Nalân Hanım'ın hâlinde. Sanki "Zaten beni bu işe alacaksınız" diyen bir havası vardı. Çok küstahça

değildi ama bu tavır. Sorun yoktu. "Herhâlde lise mezunu olması ve genç kızlık gururu, itiyor onu böyle davranmaya" dedim içimden. Görüşmemiz on beş dakikada bitti ve teşekkür ettim adayıma. Olduğu yerde durup, "Sonuç?" diye sordu bana. Şayet bu soruyu yönetici vasfında bir aday sorsaydı, cevabım daha farklı olurdu. Ancak adayın gençliği, İstanbul dışında bulunmamız ve mülakat tecrübesizliği gibi sebeplerle hoş gördüm bu soruyu. Ona hiçbir mülakatçının mülakat sırasında adaya olumlu ya da olumsuz değerlendirmede bulunmayacağını söyledim. Sonra da değerlendirmelerimizi sona sakladığımı, kesin sonuca tüm olumlu adayları karşılaştırdıktan sonra vardığımızı söyledim. "Teşekkür ederim" deyip yanımdan ayrıldı. Ama mülakatının olumlu sonuçlanacağı açıktı. O gün gördüğüm adayların en iyilerindendi. Doğrusu sevinmiştim. Zaten bir adayın olumlu olması, işe yerleştirilmesi kadar sevindiren bir şey yoktur İnsan Kaynakları çalışanını.

Keyifle çıktım mülakat odamdan ve uykum açılsın diye bir çay hazırlamak istedim kendime. Isıtıcının başındayken mülakat için bekleyen adaylara gülümsedim. Numan ve Nergis Hanım'ın adaylarıydı. Onları fazla germemek için koridorun sonundaki dışa açılan kapıya yönelddim. Dışarıdan vuran ışık, dikdörtgen parlak bir alan bırakmıştı karanlık koridorda. Çayımı yudumlayıp keyifle ilerlerken o parlak dikdörtgen birden karardı. Uzun bir insan gölgesi belirdi yerde. Kafamı kaldırdığımda bana doğru gelen bir adamla karşılaştım. Adam hırpani kılıklıydı.

Omuzları kürklü bir parka giymişti, sivri suratından diken diken sakallar fışkırmıştı. Başka zaman olsa çekinirdim böyle bir tipten. Ancak mülakatlar çok şey öğretti bana. İşe alım zamanlarında en sert tipler bile yumuşarlar, en tatlı hâlleriyle konuşurlar bizimle. Köprü, ayı ve dayı arasındaki ilişki gibi bir şey.

Gülümseyerek beyefendiye yaklaştım ve onun konuşmasını bekledim. İlk sözü, "Orhan Bey sen misin?" oldu. Sorunun soruluşu, içeriği her şeyi benim tecrübelerimi yalanlıyordu. Böylesi aday zor bulunurdu. Sözcükler çekiç gibi kafama inmişti.

– Buyurun benim, dedim dudaklarımı birbirine yapıştırarak.

O an hâlâ saf saf bu adamın güvenlik görevlisi mülakatları için gelmiş olabileceğini düşünüyordum. Adam ise gözlerini gözlerime iyice dikerek süzüyordu beni. Sigaradan sararmış bıyıkları üstünde burun kanatları hızlı hızlı açılıp kapanıyordu. Adam durdu durdu ve sonunda:

– Ağabeyimin selamı var, dedi.

Çayım "ice tea" kıvamına doğru gidiyordu. Mola yalan olmuştu.

– Ağabeyin kim senin? diye bu kez aynı sertlikle sordum.

Cevap gecikmedi:

– Ferhat Ağabeyim az önce görüştüğün kızın komşusu. Ben de aynı mahalledenim.

Artık Yunan tragedyalarını aratmayacak bir havaya giriyordu işe alım oyunumuz. Tanrılar savaş arabalarını üstümüze doğru sürüyordu.

Adam başka bir şey söylemeden arkasını döndü. Ancak açık duran kapıdan dışarı çıkarken bir saniyeliğine döndü ve "Karışmam ona göre!" anlamına gelen bir bakış attı. Gözlerimle gittiği yönü takip ettim ve az önce benimle görüşen Nalân'la yan yana ufuk çizgisine doğru yol aldıklarını gördüm. Ne acıydı. Olumlu bir adayımdan ve sıcacık çayımdan olmuştum.

Sonradan öğrendiğim kadarıyla "ağabey" dedikleri beldenin mafya geçinen tiplerinden biriymiş. O gün bu olayın şokunu kendime yeni bir çay doldurarak atlatmaya çalıştım. Bu kez çayımı alıp odamıza geçtim. Ali hâlâ kartvizitli özgeçmişleri kartvizitsizlerden ayırmaya çalışıyordu. Ali'yle biraz şakalaşıp güldük. Her şey benim açımdan normale dönmüş gibiydi. Ta ki sırtında çantası, kafasında şapkası ile postacı görünene dek. Açıkçası uzun zamandır mektup almamıştım. Daha çok kargocuların soğuk ellerine alışmıştım. Ancak postacının gülen yüzü, biçimli kesilmiş bıyığı içimi ısıttı. Elime bol pullu bir mektup tutuşturduğunda ise sevincim iki kat arttı. Biz elektronik posta çağının insanları, bir elin sıcaklığından çıkan mektuplar almayalı ne kadar zaman olmuştu? Bilmiyordum. Ama bir şeyi iyi biliyordum ki o anda fena duygulanmıştım. Beni bu garip duygulardan kurtaran Ali'nin sesi oldu:

– Kimdenmiş Orhan Bey?

Sahi kimden olabilirdi? Nereden gönderilmişti? Hepsinden önemlisi burayı nasıl bulabilmişti? Sonuçta benim geçici görevle bulunduğum bir yerdi burası.

Hızla zarfın arkasını çevirip:

– Eski bakanlardan Ruşen Bey, dedim.

Ali işin rengini sezer gibi olmuştu. O anda benim de karışık zihnimde Başkan'ın o garip yüz ifadesi belirmişti nedense. Yerime oturup zarfı açtım ve yıllar sonra aldığım el yazısı bir mektubu okumaya başladım:

"Sevgili Kardeşim Orhan Bey,

Aşağıda isimleri yazılı olan şahıslar benim yakınlarım olup kendileri güvenilir, dürüst ve çalışkanlardır. Bu şahıslara iş vermenizi rica eder, gözlerinizden öperim."

Evet mektubun düz yazı bölümü bu kadardı. Bundan sonra yukarıdan aşağı tam elli sekiz isim sıralanıyordu. Son iki isim galiba son anda yakın sınıfına eklenmişlerdi, çünkü onlar farklı renkte bir kalemden ve elden çıkmış gibi duruyorlardı. O anda kafamdan nedense bir hesap yaptım. Başkan'ın birinci listesi yedi yüz, ikincisi yüz kişi, sonra bu elli sekiz kişi, işe giriş evrakı gönderenler... İki bine yaklaşırdı herhâlde. Memleketteki işsizlerin hepsi beni mi buldu?

Tabii ki bu güvenilir, dürüst ve çalışkan elli sekiz kişi için de yapacak bir şey yoktu. Üzücü bir durumdu. Ama

yine de yıllar sonra mektup almak güzeldi. O anda şöyle diyordum: "Kim bilir, bir dahaki el yazısı mektubu kaç yıl sonra alacağım?" Ah! Keşke sormaz olaydım. İki gün geçmedi, yeni bir el yazısı mektup elime tutuşturuldu. Bu sefer zarfı şüpheyle açıp yazılanları okudum. Bölge sınırları içinde yer alan ama uzakta bir belde başkanındandı. "Orhan Bey kardeşim" diye başlıyordu. İlk haftada ne kadar çok akrabam, kardeşim türemişti. Allah'ım! O anda, tüm bir bölge akrabam olmadan bu işi bitirmek istiyordum.

Böylece mektuplarla, listelerle, telefonlarla, torpilli adaylarla dolu bir hafta geçirdik. Ancak iş yoğunluğumuz azalacağına arttı. Bir türlü kendimizi tam anlamıyla işimize verip de mülakat yapamıyorduk. Çünkü sürekli sağdan soldan telefon, garip garip adaylar ve seçilmiş, atanmış unvanlı kişiler geliyordu. Özellikle ben, mülakatlara bir süre sonra ara vermiştim. Ya bir belde başkanı, ya bir partinin ilçe başkanı ya da başka biri geliyordu. Mülakatlar hep bölünüyordu. Bu da başta adaylara saygısızlıktı. Bizim Belde Başkanımız Nihat Bey ise kendisi gelemiyor, liste de göndermiyor ama yine de ara ara telefonla tanıdıklarını bize yönlendiriyordu. Yönlendirdiği kişiler içinde kesin listelerindekilerden de isimler vardı. Ancak Başkan'ın yedi yüz kişilik listesinin etkisi de henüz tamamen ortadan kalkmamıştı. İşte bu kötü etkilerden birini, bir gün proje mühendisimizle mağazanın çevresini gezerken yaşadım.

Ercüment Bey, proje mühendisiydi. Büyük bir ciddiyetle ama içten içe de sevinçle yapılması tasarlananları an-

latıyordu. Ben de ilgiyle dinliyor, bir yandan da kafamda insan kaynağına dair planlar yapıyordum, ta ki güvenlik görevlilerinden biri yanıma gelip ileride, otoparkta bekleyen genç kızı gösterene kadar.

Güvenlik görevlisi:

– Görüşmeye gelmemiş Orhan Bey, işe başlayacak mıymış neymiş, dediğinde bir yanlış anlamanın olduğunu anlamıştım. Bu yanlış anlamanın da bizim güvenlik görevlisinden kaynaklandığını sanıyordum. Nereden bilebilirdim işin içinden Başkan'ın çıkacağını.

Ercüment Bey'den izin isteyip genç kızla ortada bir yerde buluştuk. Bu sırada lodos sertçe eserek saçlarımızı uçuruyordu.

Genç kız gözlerinin önüne düşen saçlarını eliyle iterek konuşmaya başladı:

– Orhan Bey siz misiniz?

– Buyurun benim.

– Ben, ne zaman işe başlayacağımı öğrenmek için gelmiştim.

İlk dakikada yine golü yiyen taraf ben olmuştum. Köşeli bir jeton, ankesörden beynimin duvarlarına çarpa çarpa yere düşüyordu.

– Hatırlayamadım hanımefendi, sizinle ne zaman görüşmüştük?

– Ben Başkan'ın listesindeydim.

Hah! İşte o anda jeton yeri bulmuş, demirden zemine saplanmıştı. Yine dönmüştük başa. Ben de hiç hissettirmeden, bu beldeye ilk geldiğim andaki bilgisizliğime dönmüştüm:

– Kusura bakmayın ama yine hatırlayamadım. Ne listesi bu?

– Belediye Başkanı'nın listesi... Başkan beni listeye yazdığını söyledi. Ben de ne zaman işe başlayacağımı öğrenmeye geldim.

Lodos iyice şiddetini artırıyor, her yeri darmaduman ediyordu. Özellikle de benim zihnimi... Ancak o anda, soğuktan dudaklarını ısıran genç kıza gerçekten acıyordum. Onun suçu belki de sadece seçmen olmaktı. Kızın yüzüne biraz daha çaresizce bakıp işe alım sürecimizi özetlemeye başladım.

– Bakın hanımefendi, işe başlayabilmeniz için bizim sizi mülakata çağırmış olmamız ve yaptığımız mülakatın sonucunun olumlu olması gerekiyor.

Genç kızın yüzünü az önce acınası bir hâle sokan lodos, şimdi onu bir o kadar acımasızlaştırıyor ve kız tehdit eder gibi konuşmaya başlıyordu:

– Bana, Başkan'ın listesinde olmama rağmen işe alınmayacağımı mı söylüyorsunuz?

– En azından sizi mülakata almadan bu konuda bir şey söyleyemeyeceğimizi ifade ediyorum.

Genç kız söylediklerim umurunda değilmiş gibi bakıyordu:

– Peki, tamam. Ben şimdi gidiyorum, Başkan'a sizinle görüştüğümüzü ve bana bunları söylediğinizi anlatıyorum. Gerisini siz aranızda halledersiniz artık!

İçimden de olsa, "Başkan'a bir de benden selam söyle!" dememe kalmadan, hanımefendi basıp gitti. Koca şantiyenin ortasında bir başıma kaldım, bir de lodos...

Ancak o gün akşama doğru, hanımefendiyle gerçekten bir yanlış anlama yaşadığımızı anladım. Aslında ne güvenlik görevlisi ne de ben doğruyu anlayabilmişiz. Hanımefendi anlatamamış tabii. Akşama doğru yine listeden bir aday geliyor ve gerçek ortaya çıkıyor. Olayın aslı şu: Sözü edilen Başkan, bizim Başkan Nihat Bey değil. Söz konusu kişi, Büyükşehir Belediye Başkanı'ydı. Listeye gelince, işte o tam bir muamma. Siz adına korsan mı, hayali mi, ne derseniz deyin artık. Sonuçta azarlanan ve tehdit edilen yine ben olmuştum. Yaşasın İnsan Kaynakları!

Yoğun bir şekilde mülakatlara devam ediyorduk. Özellikle Nergis Hanım ile Numan'ın dili damağı kuruyordu konuşmaktan. Ben malum sebeplerden ötürü daha az görüşme yapıyordum. Çünkü her gün telefonla ya da resmî ziyaretlerle taciz ediliyorduk. Özgeçmişleri toplayıp tasnif ettiğimiz odaya her girdiğimde asistanımız Ali farklı bir konuyu arz ediyordu. "Orhan Bey, Kayseri milletvekilimizin sekreteri aradı, Orhan Bey Antalya'dan Y. parti-

sinin il başkanı selam söyledi, sayın bakanın yeğeni sizinle görüşmek istedi" gibi cümleler havada uçuşuyordu. Özel kalem müdürünün canlı listesine şahit olduğum o gün de Ali telefon başındaydı: "Yazıyorum hanımefendi. Soyadı neydi? Evet, Orhan Bey'e ileteceğim" diyordu. Asistanımız Ali, kanlı canlı bir çocuktu, etrafına neşe saçar, enerjisini dışa yansıtırdı. Fakat telefonda birisiyle konuşup notlar aldığı o anda tüm dünyası yıkılmış gibiydi. "Bunlar için mi okudum?" diyen bir anlatım vardı yüzünde, mahzun mu mahzun.

Ona moral vermek için elimi omzuna koydum ve "Neler ileteceksin bakalım bana?" dedim. Güldü ve kafasını çevirdi:

– Bugün bu üçüncü arayışı hanımefendinin, dedi. Büyükşehir Belediye Başkanı'nın özel kalemiymiş. Her telefon ettiğinde üç dört isim yazdırdı ve size bol bol selam söyledi. Buyurun isimler bu listede, hepsi de dürüst, çalışkan, vatanını ve milletini seven işsizler.

Durup gözlerime baktı Ali. O anda yapmamamız gerekirdi ama ağlanacak hâlimize gülmeden edemedik. Boya kokan büromuzun duvarlarında kahkahalarımız çınladı. İşi olan bir dertli, olmayan bin dertliydi bu ülkede. Ali'ye, "O hanımefendi bir daha ararsa bana ver telefonu" dedim. Çok geçmeden, bir saat sonra yine aradı. Telefonun ucundaki öyle bir sesti ki düşman başına. Ne olduğunu anlayamadan kendimi listeye yeni isimler eklerken buldum.

Ama konuşmanın sonunda da listeyi dosyaların en altına koydum. Ne de olsa belediye başkanları, eski bakanlar gibi o da yakınlarını bir süre sonra hatırlamazdı.

Aslında bu insanlara da acıyordum. Günde kim bilir kaç kişi "iş" diye geliyordu onlara. Sadece iş mi, "torpil, tayin, terfi, yol, su" diye. Onlar da mahcup duruma düşmemek, mevkilerini de sağlamlaştırmak için yapıyorlardı bu işi. Birkaç gün sonra bir siyasi partinin il başkanından aldığım telefon, bu düşüncemi doğruluyordu. Telefondaki ses: "Orhan Bey, ne olur kusura bakmayın" diyordu. "Büyük ihtimalle benim kartvizitlerimden onlarcası geçmiştir bu ay elinize. İnanın benim kontrolüm dışında gelişen bir olay. Siyaset gereği herkese kart veriyorum ancak biliyorum ki sizin nazarınızda bir önemi yok bunun. Vatandaşı kırmamak için yapıyorum her şeyi. Bir düşünün, nelerle uğraşıyoruz. Biz de yorulduk ama işler böyle yürüyor işte."

Bu olaydan iki ay sonra, daha önceki kadın adayın tehdidinden daha vahim bir olay ile karşılaştık. Fakat bu kez olan oldu ve ortalık karıştı. İnsan Kaynakları'nda kuraldır, çok mühim bir olay olmadıkça mülakat yarıda kesilmez. Günün son saatleriydi ve o anda farkında değildim ama mülakat yapan bir ben varmışım. Numan ile Nergis Hanım programlarını bitirmiş, Ali'ye yardım ediyorlarmış. Artık mağazamız şantiye görünümünden çıkmaya ve yer döşemeleriyle, merdivenleriyle, lavabolarıyla modern hâline gelmeye başlamıştı. Biz de yavaş yavaş işe giriş evraklarını toplar olmuştuk. Olumlu bulunan adaylarımız,

çalışma arkadaşlarımız olmak için ellerinde dosyalarıyla boy göstermeye başlamışlardı. İşte böyle bir hava içinde mülakatıma devam ediyordum. Ta ki Nergis Hanım odanın kapısını açıp kafasını uzatana kadar. Suratı allak bullak olan genç kadın, acele dışarı gelmemi istiyordu. Olağanüstü bir durum olduğunu anlamıştım. Kapıya yaklaştığımda kulağıma dolan sesler tahminimi doğruluyordu.

– Nerede o Orhan Bey? Onunla görüşmek istiyorum! Siz tanımıyorsunuz beni daha!

– Bakın hanımefendi, lütfen, bazı kurallar var.

Ali çaresizce kadına laf anlatmaya çalışıyor, orta yaşlı kadınsa işaret parmağını sallayarak asistanımızı tehdit ediyordu. Numan bir köşede şoka girmiş vaziyette olayı izliyordu. Muhtemelen kafasındaki işe alım sürecinin hiçbir yerine koyamıyordu bu tabloyu.

– Buyurun sorun nedir? diye bağırarak olay mahalline yaklaştım.

Kadın, gözleri ateş saçarak arkasına döndü:

– Siz misiniz Orhan Bey?

– Evet benim.

– Bu arkadaşlar bana zorluk çıkarıyorlar Orhan Bey. Ben evraklarımı hazırladım getirdim. Bu arkadaşlar benim listede ismimin olmadığını, işe giriş evraklarımı alamayacaklarını söylüyorlar.

"Liste" sözcüğü bir anda tüm tüylerimi diken diken etmeye yetmişti. Yalancı bir merakla sordum:

– Sizinle hangi pozisyon için görüşmüştük?

Cevap bıçak gibi keskindi:

– Hiçbir pozisyon için görüşmedik. Daha önce buraya hiç gelmedim ben!

– Peki, bu evraklar nedir?

– İşe giriş için hangi evrakları istediğinizi arkadaşlardan öğrendim.

– Eee?

– Eee'si ben işe başlamaya geldim. Galiba siz benim kim olduğumu bilmiyorsunuz.

– Ne yalan söyleyeyim bilmiyorum.

– Ben R. partisinin il başkanının yeğeniyim.

Hanımefendiyi sakinleştirmek mümkün olmadı. Ben açıklama yaptıkça o daha çok sinirlendi. En sonunda çiçeği burnunda güvenlik görevlilerimiz ilk sınavlarını verdiler ve kadını mağazamızdan uzaklaştırdılar.

Ancak siyasi partilerle ilişkimiz de bu tartışmadan sonra yeni bir boyut kazandı. Kısa sürede kulağımıza garip dedikodular çalındı. Güya biz B. partisinin adamlarını işe alıyorduk da R. partisininkileri almıyorduk. Hatta bir gün R. partisinin il başkanı beni bizzat aradı ve bu dedikoduların hiç de yabana atılır olmadığını ispatladı. Şöyle di-

yordu telefondaki bey: "Orhan Bey şu anda parti genel kurulumuz toplantı hâlinde! Duyduk ki rakip partilerin adamlarını işe alıyormuşsunuz da bizimkileri tersliyormuşsunuz".

Bazen insanın şuracıkta düşüp bayılası gelir. İster ki her şey son bulsun. İnsan Kaynakları çalışanını rahat bir mesleğin sahibi diye nitelendirmek kolay. Ancak işlerin perde arkasını görmek zor. Mülakat odaları yalnızca bir sahnedir son tahlilde, en güzel vodvillerin oynandığı. Ama gerçek, perde arkasındaki ihtiyar yönetmen gibidir. Bazen güler, bazen de içki kokulu ağzıyla küfreder. Stresi ise ancak çeken bilir.

İşe alım sürecimizin son ayına girdiğimizde hâlâ hayatımızda duymadığımız şeyleri yaşamaya devam ediyorduk. Ben birey kaynaklı ve uygulamalı garipliklere alışmıştım. Ancak devletin resmî yazışmasının torpil olayına karıştırılmasına ilk kez şahit oluyordum.

Yine bir akşamüzeriydi ve artık ahbabımız olan postacı kapıda görünmüştü. Baharın yaklaşmasına rağmen havalar serindi. Postacımız da sırtından paltosunu atmamıştı daha. Elimle camın ardından gel diye işareti yapıp büromuza davet ettim kendisini. O da artık alışık olduğu bu odaya çekinmeden girdi. Ali kahvelerimizi hazırlamaya hemen başlamıştı. Üzeri dumanlı hazır kahvelerimizi elimize aldığımızda, "Bugün ne var?" der gibi baktım kırk beş yaşlarındaki adama. "Bu seferkiler de mühim yerden Orhan Bey" dedi. "Biliyorsun bizler de mühim adamlarız"

diyerek şakasına karşılık verdim. Sonra derin çantasına elini daldırıp resmî yazışmalara mahsus, sarı bir zarfı masanın üstüne bıraktı. O anda postacının hiç de şaka yapmadığını anladım. Acele bir tepki vermemek için zarfı, önem vermiyormuşum gibi yaparak çekmeceye attım. Ancak kahveler bitip postacımız gidene kadar meraktan çıldırdım. Bakalım bu sefer kim, ne listesi sunacaktı. Ama asıl heyecanım zarfın üstünden kaynaklanıyordu. Bundan önce de atanmış devlet görevlilerinin ricalarına sıkça şahit olmuştuk. Fakat o kişiler kendi isimleriyle göndermişlerdi zarflarını. Bu sefer durum biraz garipti. Zarfı açtığımda korktuğum başıma gelmişti. Bu kadarına da "Yuh artık!" denirdi. Elimde bu kez el yazısı bir mektup değil, bildiğimiz resmî yazı vardı: "Türkiye Cumhuriyeti... Bakanlığı, bilmem ne il müdürlüğü, sayı, konu, imza ve mühür". Eksiksiz resmî bir belgeydi. Heyecanım gittikçe artıyordu. Az kalsın korkudan küçük dilimi yutacaktım. Hızla kaydırdım gözlerimi aşağıdaki yazıya:

"Sayın İlgili,

Aşağıda açık kimliği yazılı olan A.Y. benim yeğenim olup kendisine iş verilmesi konusunu bilgilerinize arz ederim.

İmza
Mühür"

Korkunun yerini şaşkınlık almıştı. Ağlasam mı, gülsem mi bilemeden zarfı kapamıştım. Hayat devam ediyordu. Torpilli ya da torpilsiz...

Bizim için de hayat devam etti. Dördüncü ve son ayımızın ortalarına geldik. Birkaç pozisyon dışında işe alımlarımızı tamamlamıştık. Mağazamız da artık açılış için son on beş günü sayıyordu. Mutluyduk doğrusu. Gururluyduk da çünkü hem işi biraz gecikmeli de olsa mağaza açılmadan teslim etmiş hem de gemiyi siyasi "iceberg"lere çarptırmamıştık. Patronumuz ve yönetim kurulumuzun bir iki ricası dışında baskılara boyun eğmemiştik. Ne var ki maç daha bitmemişti. Son iki dakikada, uzatmalarda her şey olabilirdi. Ve ne yazık ki oldu da. Tüm siyasi, bürokratik baskılara karşı iyi bir savunma sergileyen ekibimiz, bir mahalle muhtarından gol yedi. Hem de tam doksandan...

Düzenli aralıklarla gerçekleşen bir olay vardı, bu işe alım operasyonunun başından beri. Ne yalan söyleyeyim bana da ilk başlarda o kadar küçük bir ayrıntı gibi gelmişti ki bu durum, önemsememiştim. Biz daha özgeçmiş tasnif aşamasındayken mağazamızın bulunduğu mahallenin muhtarı ziyaretimize gelmişti. Saçı kırçıllaşmış, yüzü perdahlanarak tıraş edilmiş yaşlı bir amcamızdı kendisi. Kareli ceketinin altına giydiği köylü işi yeleğiyle bizlere gülümsüyordu. İlk gün, hoş geldin demeye gelmişti bize. Bizim, bölgede iş olanağı ortaya çıkarmamızdan dolayı duyduğu memnuniyeti dile getiren saf bir vatandaş gibiydi. Doğrusu bu yaşa, bu kıyafete, bu sohbete aksini yakıştıramamıştık. Kaldı ki Hamdi Bey Amcamız da bizden ekstra hiçbir şey talep etmemişti. Aksine, veren taraf hep kendisi

olmuştu. Bir gün, bize bir sepet dolusu meyve getirmişti. "Yiyin çocuklar" demişti, "Çalışıp ekmek kapısı oluyorsunuz siz insanlara". Bir gün de tatlı getirmişti gönlünden koparak. Biz de jestlerini karşılıksız bırakmamış en iyi şekilde büromuzda ağırlamıştık onu. Neyse ki ziyaretleri sık değildi. İşimizi engellemiyordu. En tuhafıysa iki ayın sonunda, Hamdi Bey Amca'nın bize iki çift lastik çizme getirmesi olmuştu. "Bu nedir?" diye sorduğumda, torununun çizme imal ettiğini, defolu ürünleri kendisine getirdiğini söylemişti. O da hayrına dağıtıyordu bunları. Lastik çizmeleri bize getirmesinin nedeniyse mağazanın hâlâ şantiye görüntüsünde ve etrafının da çamurlu olmasıydı. Bunu ince bir düşünüşe yormuştuk. Gerçekten de şantiye içinde ayakkabılarımız ve pantolonlarımız mahvolmuştu. Dışarı çıkmak isteyen, dilerse bu çizmelerden birini ayağına geçirebilirdi. O gün, belki de Allah söyletmişti ve hiç yapmadığım bir şey yapıp Hamdi Bey Amca'ya, "Rüşvet ya da hediye olarak değil, bir dostun iyi niyeti hatırına kabul ediyoruz" demiştim. Hamdi Bey Amca da biraz bozulmuştu. Birkaç gün sonra, çizmeleri hiç giymediğimizi gördüğünde ise daha çok bozulmuştu.

Günler, aylar geçti, mağaza açılışına on beş gün kaldı. Bu sırada şirketimizin üst düzey yöneticileri de sık sık gelmeye başlamışlardı mağazaya. Genel Müdürümüz dört gündür bizimleydi. Aksilik olacak ya, o gün de maruzatı olan bir vatandaş Genel Müdürümüzü bulmuştu. Bense her zamanki gibi mülakattaydım. Görüşmem iyi geçmiş ve

güler yüzle odadan çıkmıştım. Ancak Genel Müdürümüzü görene kadar sürdü tüm sevincim. Yanında eskimiş asker parkası giyen elli yaşlarında bir adam vardı. Odasına gelmemi işaret etti ve hemen yanına gittim. Adam benim karşıma, Genel Müdürümüz ise masasına oturdu. Neler olduğunu tabii ki anlayamamıştım. Ancak adamın yüzünde garip bir ifade vardı. Avucunda sıktığı beresini dizleri üstünde tutuyordu. Ellerinin üstü soğuktan ve çalışmaktan çatlamıştı. Genel Müdürümüz adamdan konuşmasını istedi ve adamın ilk cümlesi şuydu:

– Efendim ben lastik çizme imalatında çalışıyorum, size o çizmeleri ben göndermiştim çünkü Muhtar Hamdi, hediyesiz veya torpilsiz olmaz dediydi.

O anda başımdan aşağı kaynar sular indi. Tüm kariyerimin, bilgi birikimimin, kişiliğimin bir uçurumun kıyısında olduğunu hissettim. Berbat bir duyguydu bu. Yine aynı sırada, Hamdi Bey Amca'nın zihnimdeki resmi birden değişti. Kulakları uzadı, gözleri çukurlaştı, yüzü genişledi. Herkesi kandırmaya hazır, kurnaz birine dönüştü yüzü.

Fena gol yemiştik. Meğer bizim Muhtar Hamdi, millete "Bunlar İstanbul efendisi, rüşvet yemeden iş yapmazlar. Başka türlü de tanıdıklarınızı işe almazlar" demiş. Bu sayede de lastik çizme, meyve, para, başka yiyecekler, giyecekler, ne varsa toplamış milletten. Hesapta bunları bize getiriyormuş. Gerçekte ise hepsini kendi iç ediyormuş. Biz yalnızca çizmeleri, meyveleri ve tatlıları görmüştük, daha

neler neler götürmüştü kim bilir. Neyse ki karşımızda oturan ve bir çizme imalathanesinde işçi olan Ali, olgun birisi çıkmıştı da durumu kavramıştı. Biz de bunun karşılığında onun kızının başvurusunu tarafsızca değerlendirdik.

Fakat Genel Müdürümüz bu zaafımızı bir köşeye yazdı. Mağaza sorunsuz açılıp işler yolunda gittiği hâlde bu olayı hep bize hatırlattı, canımızı sıktı. Zaten iş dünyası böyle değil midir? Her gün onlarca iyi iş yaparsın, kimse bir şey demez ama bir gün, bir hata yaparsın herkes tepene biner. Biz kendi adımıza görevimizi layıkıyla yapmıştık ve dört yüz seksen altı yeni çalışanı ailemize katmıştık. Geride acı tatlı anılar, bir de gerçeğin soğuk yüzü kalmıştı.

Bu işin içinden alnımızın akıyla çıkmayı başarmıştık doğrusu. Fakat listesini kabul etmediklerimizin intikamından kurtulamamıştık.

Mağaza açılışında liste sahibi atanmışlar ve seçilmişler iyi bir fatura kestiler bize. Açılışta ne belde başkanı, ne özel kalem, ne de siyasi parti il başkanları yedikleri yemeğin parasını ödediler. Üstelik erkânları da bir güzel karınlarını doyurdular. Ha bir de önemli adamların hiçbiri beni açılışta önemsemediler. Çoğu selamımı dahi almayıp yönetim kurulu üyelerimizle samimi olmaya çalıştılar. Hâlâ anlamamışlardı bu işte suyun başını benim tuttuğumu.

Hem zavallı hem de güçlü olan İnsan Kaynakları çalışanı, listesiz bir dünyanın hayaliyle yaşar.

KOLAY SORULARA ZOR CEVAPLAR

İnsan Kaynakları dediğimiz şey, aslında bir derya. Onda öyle değişik şeyler, öyle özel bilgiler, öyle acı hikâyeler, öyle komik durumlar var ki... Ben mesleğe başlayalı iki yıl oldu. İlk yıl yoğun bir şekilde izleme, okuma ve öğrenme ile geçti. Yöneticim ile sayısız mülakata girdim. Hep susup kenardan adayları gözlemledim. Fakat ilk yılın sonuna doğru ben de ufak ufak sorular sormaya başladım. Farklı mülakatçılarla çok farklı pozisyonlarda görüşmelere girdim. Hepsinden çok şey öğrendim. Sonunda kendi ayakları üzerinde durmaya başlayan bir çocuk gibi ben de mülakatlara tek başıma girmeye başladım. İkinci yılımı sürekli eleman düzeyinde kişilerle mülakat yaparak geçirdim. Ancak adayların anlattıklarını dinlemekle yetinmedim, sürekli notlar aldım ve her şeyi yazdım. Öyle şeyler öğrendim ki...

Şimdi, şu bir yıllık notlarıma baktığımda şaşırıyorum. Bakın bir mülakatta aday bana ne anlatmış: "Serhat Bey tıraş fırçası şu şekilde yapılır... Genelde ithaldir sizin kullandıklarınız ve berberde gördükleriniz... Tüyleri domuz kıllarındandır, evet domuz kılı... Çünkü en iyi işi bu hayvanın kılları görür. Biz bazı hassas müşterilerimiz, hacılarımız için at kılından özel yapım fırçalar da getirttik".

Aday anlattıkça merakla dinlediğimi hatırlıyorum. Bir daha kimden öğrenebilecektim böyle ince bir bilgiyi?

Başka bir aday, şekerlemenin yapımını anlatmış ve bir başkası çiçekçilik işindeki kârdan söz etmiş. Bir sürü özel bilgi... Bana söyler misiniz hangi ansiklopedi ya da arama motorundan öğrenebilirsiniz bu kadar özel bilgiyi? Öğrendiniz diyelim, bu kadar çok detaya, hileye, özel uygulamalara vâkıf olabilir misiniz? Bazen siz durursunuz ve hikâye, bilgi sizin ayağınıza gelir. İnsan daha ne ister.

Pek çok acıklı hikâyeye, komik anıya da sahip oldum. Adaylara, "Bizim için önemli olan, sizin tecrübe ve eğitiminiz" desek de özel hayatlarından bahsetmeden duramıyorlar. Nasıl mı oluyor bu? Mesela bir adaya, "En son işinizden niçin ayrıldınız?" diye soruyorsunuz. Aday da cevap veriyor: "Nişanlımdan ayrılmıştım, bunalımdaydım". Özel hayat tecrübeleri, siz ne kadar istemeseniz de kafasını uzatıyor profesyonellik perdesi altından.

Anı biriktirmek... Bu cümleyi ilk defa bir romanda okumuştum. Bir arkadaşının sorduğu, "Eşin ile hayat nasıl gidiyor?" sorusuna, romanın ana karakteri, "Anı biriktirmeye devam ediyoruz" demişti. Evet, aslında mülakat da bir anı biriktirme sanatı. İşte size genel bir ifade. Ancak ince bir nokta var sanırım burada. Unvanlar sadeleştikçe yaşamlar zenginleşiyor ve daha çok anı birikiyor. Bunu hep eleman düzeyinde mülakatlar yapmış birinin tecrübesiyle söylüyorum size. Yöneticilerimle daha üst düzeyde

mülakatlara da katıldım dinleyici olarak. Ama orada size sözünü ettiğim zenginliği göremedim. Yalnızca mülakatlarda mı? Gerçek hayatta da bu böyle değil mi? Düşünün; bir gün, bir şirketin muhasebe müdürüyle karşılıklı oturmak, sohbet etmek durumunda kalmışsınız. Size işi hakkında anlatacakları nelerdir? Çoğu sıkıcı muhasebe işlemleri, uygulamalar ve raporlar... Şimdi aynı şeyi Eminönü'nde, Tahtakale'deki depolara mal taşıyan hamalla yaptığınızı hayal edin. Sırtında semeri, ağzında küfrü... Daha ilk başta şok edecektir sizi. Çünkü siz onun yaptığı işi küçümsediğinizde, o size Eminönü'nde hamallık yapmak için beş altı bin lira hava parası verdiğini söyleyecektir. Küçük hayatlar, zengin yaşamlar, ıslak harcın üzerinde gezinen ayaklar misali sizde izler bırakırlar işte. Mülakatlar da böyle bir zemindir, hele ki eleman düzeyindekiler...

İşte bu nedenlerden ötürü, kendimi şanslı sayıyorum şimdi. Zengin kaynaklardan beslendim. Sevindim, hüzünlendim. İşte adaylarla yaşadığım o ilginç ve bir o kadar da düşündürücü diyaloglar:

Referanslı bir adaydan başlamak istiyorum önce. Kendisi ziraat fakültesi mezunuydu. Ülkemizde çoğu ziraat mühendisinin yaşadığı sıkıntıları o da yaşamış, işsizliği tatmıştı. İlk başta biraz kendi ayakları üstünde durmaya çalışmış, olmayınca tanıdıklarından medet ummuştu. Kendisi üst düzey yöneticilerimizden birinin akrabasıydı. Çaresiz görüşecektik. Adayımızın adı Taner'di ve yirmi altı yaşındaydı. Görüşmemizin daha başında, ondan neden

bu mesleği seçtiğini öğrenmek istemiştim: (Kendimi mülakatçı olarak belirteceğim.)

Mülakatçı : Mesleğiniz nedir?

Aday : Ziraat mühendisiyim.

Mülakatçı : Neden bu mesleği seçtiniz?

Aday Doğayı seviyorum.

Durup özgeçmişindeki okul sonrası zaman boşluğuna bakmıştım. Burayı doldurması gerekiyordu.

Mülakatçı : Okulu bitirdikten sonra ne iş yaptınız?

Aday : Babamla birlikte hayvancılık yaptık.

Mülakatçı : Yaptığınız iş sizi mutlu ediyor muydu?

Aday : Evet hayvanları severim.

Mülakatçı : Şirketimize önemli yöncticilerimizden birinin referansı ile başvurdunuz. Hangi bölümde çalışmak istiyorsunuz?

Aday : İnsan Kaynakları'nda çalışmak istiyorum.

Mülakatçı : Neden?

Aday : İnsanları severim.

Güler misin, ağlar mısın?

Referanslı adaylar ile İnsan Kaynakları'nda çalışmak isteyen adaylar bir hoş ederler beni. İnsan Kaynakları'nda çalışmak isteyen adaylar, bazen öyle garip gerekçeler sunuyorlar ki ben yaptığım işin ciddiyetinden şüphe duyuyorum. Örnek mi istersiniz? Buyurun okuyun!

Adayların çoğunun kadın ve yirmi bir, yirmi yedi yaş arasında olduğunu belirteyim. İşte soru ve cevaplarla İnsan Kaynakları'nda çalışmak isteme nedenleri:

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : Ağzım iyi laf yapar.

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : İnsanlarla diyaloğu severim.

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : İletişimim güçlü.

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : Diğer işler nitelik istiyor.

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : Hep çalışmak istemişimdir.

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : Gencim, güzelim.

Mülakatçı : Neden İnsan Kaynakları?

Aday : Şirketin vitrinidir. Ben de o vitrinde iyi dururum.

Nedense adaylar, İnsan Kaynakları deyince iki kriterin yeterli olacağını sanıyorlar; birincisi, eli ayağı düzgün olmak ve ikincisi, ağzı iyi laf yapmak. Ancak gelin görün ki aynı adaylara İnsan Kaynakları'nın ne olduğunu sorduğunuzda doyurucu yanıtlar alamıyorsunuz. Kimileri, İnsan Kaynakları'nı öyle garip tanımlıyorlar ki gülseniz mi, ağlasanız mı bilemiyorsunuz. "Ne iş yapacaksın İnsan Kay-

nakları'nda?" diye soruyoruz adaya. Cevap, "Diğer çalışanlara yardımcı olurum, sizin gibi görüşme yaparım" oluyor. Böyle Pollyannaların çalıştığı bir bölüm olarak görülüyor İnsan Kaynakları. Tabii mülakat sonucu adaylara ulaşana kadar... Ondan sonra müşkülpesent, sinir adamlara dönüyor İnsan Kaynakları çalışanı. Bu iş böyledir.

Az önce referanslı adaylardan bahsettik. Bir gün, patronumuz beni doğrudan odasına çağırmış, açıkçası çok da heyecanlandırmıştı. Ama ne yalan söyleyeyim sebebini az çok tahmin ediyordum. Genelde önemli referanslara sahip adayların özgeçmişlerini vermek için çağırırdı beni. O gün de öyle oldu. Odasına girer girmez bana hemen hâlimi hatırımı sordu. Ne kadar yoğun olsa da nezaket kurallarını atlamazdı. Ben de kötü olsam bile iyiyim derdim. Sonra patronum bir dosya verdi bana. Uzun zamandır odasına uğramamıştım, özgeçmişler birikmişti.

– Bak bakalım, dedi. İşe yarar birileri çıkacak mı? Yalnız, şu en üstteki farklı. O benim değerli bir arkadaşımın oğlu. Okumadı kerata, yarın bir çağır da beraber görelim. Yardımcı olmaya çalışalım.

Patronlar ve yöneticiler, referanslı adaylara karşı çok tahammüllüdürler. Normalde ben patronuma üniversite mezunu olmayan bir aday sunsam, bana demediğini bırakmazdı. Ama işte ilişki dünyası, ne denir ki?

Özgeçmişi hemen o gün değerlendirdim ve görüşmeden bir sonuç çıkmayacağını tahmin etsem de ertesi gün

için adayı davet ettim. Patronum da mülakatta hazır bulunuyordu:

Mülakatçı : Nasıl bir iş istiyorsun?

Aday : Geleceği parlak olsun.

Mülakatçı : Satışta çalışmak ister misin?

Aday : Çalışmam. Dışarı çıkıp kapı kapı dolaşmak bana göre değil.

Mülakatçı : Muhasebe?

Aday : Masa başında sıkılırım.

Mülakatçı : Sana yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ne iş yapmak istersin?

Aday : Bilmiyorum.

Patronum dayanamıyor ve araya giriyor:

Patron Emirgan'da gezdirilecek iki kız var ne dersin?

Aday Ha, bu harika. Geleceği parlak bir işe benziyor.

Patron : Sen hiç dayak yedin mi?

Aday ?

Buna yalnızca gülünür herhâlde.

Biz mülakatçılar olarak adayların ayaklarının yere basmasını isteriz. Onlardan doğru rakamlar, sağlam nedenler, mantıklı tercihler bekleriz. Kısacası mükemmeliyetçiyizdir. En azından mülakatlarda böyle bir havaya gireriz. Oysaki bizler fanusta büyümedik, gerçek yaşamı bi-

liriz. Tercihleri ele alalım. Adaya üniversitede bölüm tercihinin mantıklı olup olmadığını sorarız. Yani, "Gerçekten isteyerek mi okudunuz bu bölümü?" deriz. Fakat gerçekte insanların çok da bilerek bir şeylere karar vermediklerini biliriz. Hele ki üniversite sınavında... Sonuçta biz de aynı yollardan geçerek geldik. Yüksek puan alanların benzer bölümleri tercih etmesi, düşük alanların belirli bir grupta toplanması tesadüf değildir. Burada tercihten çok şartların zorlaması vardır. Yoksa süt teknolojisi ya da mantarcılık okuyan da elektrik elektronik mühendisliğini ister.

Şartlar, puanlar, ailevi nedenler gibi pek çok unsur etkiler bizim tercihlerimizi. Ama bazen de öyle bilinçsizce ve komik hareket ederiz ki başkalarının "Bu kadar da olmaz" diyeceği olaylar çıkar ortaya. Günlerden bir gün, yöneticimle teknik yönetici mülakatı yapıyorduk. Bu kez eleman düzeyinde değildi görüşme. Ağırlıklı olarak makine mühendisleriydi adaylarımız. Ve bir gün, başarılı bir mühendis gelip karşımıza oturdu:

Yönetici : Neden makine mühendisi oldunuz? Bilinçli bir tercih miydi?

Aday : Üniversite tercih formalarımızı üç arkadaş birlikte, kahvede dolduruyorduk, tanımadığımız bir amca yanımıza gelerek "Makine mühendisliği yazın, geleceği çok parlak" dedi.

Yönetici : Eee... Siz de yazdınız ve kazandınız mı?

Aday : Sadece ben değil, diğer iki arkadaşım da makine mühendisi oldu.

Şimdi gelin de adaylarda bilinçli tercih aramanın yararına inanın. Adam şans eseri mühendis olmuş ama sonra iyi bir teknik yöneticiye dönüşmüş işte. Bilinçli tercih etse ne olur, etmese ne olur?

Bazıları, lise yıllarında bilinçli tercih yapamaz; bazıları da iş görüşmesine gelir ama hâlâ aynı tas, aynı hamamdır. Hele bir de bu adam referanslıysa durum evlere şenliktir. (Referanslı ve çok iyi eğitim görmüş adayların da hakkını yemeyelim.) Genelde referanslı gelenler yirmi, yirmi beş yaş aralığındadır. İyi kötü bir okul bitirmiş, "E, şimdi ne yapacağım?" diyen tiplerdir. Ancak onları hemen yargılamamak gerekir. Bazen bu ne yapacağını bilmeyen, yeni üniversite mezunu referanslılardan harika çalışanlar çıkar. Burada mülakatçının rolü çok kritiktir. Yeni mezun referanslı aday ne yapacağını bilmez, satın alma, ürün yönetimi, bütçe bölümleri ne iş yapar haberi yoktur. Ancak iyi bir mülakatçı, böyle kararsız bir adayı mükemmeliyetçilik kılıcı ile doğramaz. Onda azıcık ışık varsa alır ve aynasında büyütür bu ışığı. Adayı, kişiliğine ve eğitimine uygun bir bölümde değerlendirir. Ben bir gün böyle bir adayı muhasebe bölümümüze önermiştim. Aday müthiş dikkatli ve detaycı bir tipti. İktisat okumuş ama ne yapacağını bilmiyordu. Yetiştirilmek üzere muhasebede işe başlamasını sağladık. Sonuçta kimse anne karnında öğrenmiyordu bu işleri. Zaman geçti ve aday neyin ne olduğunu kavradı, rahatlayıp kabak çiçeği gibi açıldı. Şimdi kendisi bizim muhasebedeki en iyi uzman yardımcımız. Hayat sürprizlerle dolu...

Sizlere az önce anlattığım patronum, bir gün yine çağırdı beni odasına. Konu, yine referanslılar. Yanılmadım, yine elime tutuşturuldu özgeçmişler. Yine patronumuzun değerli bir arkadaşının oğluydu söz konusu olan. Neden babaları gibi değerli olmuyordu bu çocuklar? Babalarının harika kariyerlerinin gölgesinde ense yapmaktaydılar. Çok uzatmayayım, her zamanki gibi mülakat programı düzenledim. Fakat bu kez yalnız görüşecektim adayla. Ve yine inanmıyordum bir iş çıkacağına. Ancak tutucu değildim düşüncemde. "Belki bir ihtimal" diye de içimden geçiriyordum.

Adayım, Anadolu'da bir üniversitede işletme okumuştu. Saçları jöleli ve parlak, takım elbisesi şıktı. Bu iş görüşmesine değer verdiği açıktı. Ancak kendisine de bir o kadar değer veriyordu. Bitirdiği üniversite öyle ahım şahım bir yer değildi. Fakat sanırsınız Boğaziçili. Klasik girişimiz, adayı tanımaya yönelik sorular ve nihayet adayın beklentilerine gelmiştik. Doğrusu bu noktaya gelene kadar bile yeterince sinir olmuştum. İşte patronumuzun yakın arkadaşının oğluyla geçen o müthiş otuz saniye:

Mülakatçı: Anladığım kadarıyla daha önce hiç çalışmamışsınız ve ne yapacağınıza dair herhangi bir fikriniz yok.

Aday : Evet çalışmadım. Ancak önemli işler yapmak istiyorum.

Mülakatçı: Ne gibi önemli işler?

Aday : Mesela burada kaç kişi çalışıyor?

Mülakatçı : Bu işletmede 550 kişi çalışıyor.

Aday : İşte böyle bir işletmeyi yönetmek istiyorum.

Mülakatçı : Hemen şimdi mi?

Aday : Hı hı!

Mülakatçı : Bu işletme size küçük gelir bence sizi holdinge Genel Müdür olarak işe almalıyız.

Aday : Sevinirim.

Şartlar insanı zorlar, özel veya genel sebeplerden ötürü. Kimi zaman da firmalar farkında olmadan adayları zorlar. Onları illa da tek bir pozisyona yönlendirir:

Pozisyonumuz, sistem destek elemanı. Başvuran kişi lise mezunu, erkek ve yirmi beş yaşında.

Mülakatçı : Bilgisayardan anlar mısınız?

Aday : Yo, anlamam.

Mülakatçı : Peki bu pozisyon için neden başvuru yaptınız?

Aday : İlanınızda başka pozisyon yoktu da ondan.

Mülakatçı : Nasıl yani?

Cidden, "Nasıl yani?". Başka ne söylenebilir ki böyle bir adaya?

Kimi zaman da adaylar tercihlerini yaparken yanlış kaynaklardan beslenirler. Bunun sebebi ise iş için gerekli özelliklerin kendilerinde bulunduğunu sanmalarıdır. Bu zanna

ise yine bir yanılgı sonucu kapılırlar. Günlük hayatta yapılan sıradan bir eylemi iş üstündeki faaliyetle bir tutarlar:

Mülakatçı : Niçin kendinizi kurumsal iletişime uygun görüyorsunuz?

Aday : Çünkü insanlarla konuşmayı, kaynaşmayı seviyorum.

Daha önce belirttiğimiz İnsan Kaynakları tercihlerine benzer bir durum.

Ya da aday satın almacıdır:

Mülakatçı : Daha önce hiç satın alma yaptınız mı?

Aday : Çok.

Mülakatçı : Nerelerde?

Aday : Mağazalarda, marketlerde... Çok da iyi fiyat kırarım, pazarlıksız hiçbir şey almam. Üstüme alacağım kıyafetlerde, etiketin en az dörtte üçü fiyat kırdırırım.

Bir gün de İngilizce bilen bir yönetici asistanı arıyordum. Karşıma öyle iyi İngilizce bilen bir aday geldi ki:

Mülakatçı : İngilizce okuma bilginiz nasıldır?

Aday İyidir.

Mülakatçı : Peki ya yazma?

Aday : O da iyidir. Mesela dinlediğim şarkıların sözlerini bir iki kelime eksikle hemen kâğıda yazabilirim. İkinciyi dinlersem geri kalan kelimeleri de tamamlarım.

Mülakatçı : Harika!

Bir seferinde de aşçı arıyorduk. Bu tip pozisyonlarda düzgün hazırlanmış bir özgeçmiş ile karşımıza gelen aday çok azdır. Kişisel bilgilerini kâğıda yazıp mülakata gelen aday ile çaresiz görüştük. En azından sözlü bir şekilde tecrübelerini dinlemeyi umuyorduk:

Mülakatçı : Yemek yapmayı bilir misiniz?

Aday Çok iyi bilirim.

Mülakatçı : Özgeçmişinizde tecrübe kısmı yok, daha önce nerelerde çalışmıştınız?

Aday : Kaportacıda.

Mülakatçı : Yemek yapmayı nereden öğrendiniz?

Aday : İki sene İstanbul'da bekâr odasında yaşadım. Evelallah aç kalmadık.

Mülakatçı : En iyi yaptığınız yemek hangisidir?

Aday Menemen.

Bu grupta saydığımız adaylar, günlük hayatta adayı oldukları işi az çok yapmışlardı. Ancak bir de kendisi ile hiç alakalı olmayan işlere başvuranlar vardır ki sormayın. Hatta hiç sevmeyecekleri işlere başvuranlar olur.

Firmamın sahip olduğu alışveriş merkezinde küçük bir kitap kırtasiye bölümü vardı. Burası ile birlikte iki bölümden daha sorumlu olacak bir eleman arıyorduk. Doğal olarak da bu kısımda çalışacak kişinin az çok kitap okumasını, kültürel bir birikime sahip olmasını bekliyorduk. Bu

maksatla karşımda duran yirmi bir yaşındaki genç kıza sordum:

Mülakatçı : Kitap okur musunuz?

Aday Evet, bir kere okumuştum.

Tabii ki bu adaya teşekkür edip diğer adaylara geçmiştik. İkinci adayımız erkekti:

Mülakatçı : En son okuduğunuz kitap?

Aday : Kitap okumayı sevmem.

Mülakatçı : Gazete okur musunuz?

Aday : Evet, Sabah gazetesini okuyorum.

Mülakatçı : Neden Sabah gazetesini tercih ediyorsunuz?

Aday : Altmış kupona kasetçalar verdiği için.

Mülakatçı : Türkiye'nin coğrafi bölgelerini sayabilir misiniz?

Aday : Vallahi dersleri pek sevmezdim.

Mülakatçı : Peki Başbakan'ın adı nedir?

Aday : Bilmiyorum, şey, ben politikayı sevmem.

Mülakatçı : Cumhurbaşkanı'nın ismini biliyor musunuz?

Aday : Politikayı sevmem demiştim ya!

Adayların tercihlerini yaparken yanlış kaynaklardan beslenmesinin yanında, bir de bir şey bilmeyip bildiğini sanan adaylar vardır. Bu daha çok teknik konularda karşımıza çıkar. Sebepleri ise çok farklıdır. Kimi zaman bu durum, adayın işi baştan yanlış öğrenmesinden ve kimi zaman da durumu idare etmeye çalışmasından kaynaklanır.

Buna benzer durumlardan ilki, kuru temizleme ustası mülakatında yaşanmıştı. Yirmi yedi yaşındaki erkek adayımız, "Kuru temizleme nedir? Mesela bir cekete nasıl kuru temizleme yapılır?" soruma gayet ciddi şu yanıtı vermişti:

Aday : Düğmeler ve astar sökülür. Makinede susuz bir şekilde kuru yıkama yapılır.

Mülakatçı : Düğme ve astarın sökületeceğinden emin misiniz?

Aday : Kesinlikle. Eğer düğme ve astarları sökmezsek yıkama esnasında erirler.

Bir diğer mülakatta ise polar giyim ürünlerini satacak satış elemanına sormuştum:

Mülakatçı : Mağazamızda polar giyim ürünleri var. Poların hammaddesi nedir?

Aday : (Kendinden gayet emin.) Koyunyününden de yapılır. Ancak hakikisi süt kuzusu derisindendir.

Adayların bilgisi ve tecrübesinin yanı sıra işten ayrılma sebepleri de İnsan Kaynakları çalışanları için önemlidir. Çünkü adaylar, en fazla yanlış bilgiyi bu noktada verirler. Referans kontrollerinde de en somut veriler işten ayrılma sebepleridir. Kariyer olanağı yoktu, eğitim imkânı tanınmadı gibi sebeplerle işten ayrıldığını söyleyen adayın iş sözleşmesinin feshedildiğini eski şirketinin İnsan Kaynakları Bölümü'nden kolayca öğrenebilirsiniz. Bizler hep mantıklı sebepler ararız işten ayrılmalarda: Ücret azdı, yol sorundu, geleceği yoktu, kurumsal değildi gibi nedenler en sık duyduklarımızdır. Bir de bunların yanında sayıları az olmakla birlikte ilginç işten ayrılma sebepleri vardır.

Bir gün, yöneticimin yaptığı mülakatlardan birinde dinleyici olarak bulunuyordum. Pozisyon, personel müdürlüğüydü ve karşımızda üniversite mezunu, kırk yaşında bir bey vardı.

Yönetici : Hâlihazırda çalıştığınız işyerinden neden ayrılmak istiyorsunuz?

Aday Patronum dövüyor da.

Yine buna benzer bir mülakatta dinleyiciydim. Bu kez ihracatla ilgili bir pozisyondu söz konusu olan. Kırk beş yaşlarında bir beydi karşımızdaki.

Yöneticim : Bir önceki işyerinizden neden ayrıldınız?

Aday : Patron ihraç edeceğimiz sutyenleri bütün çalışanların gözü önünde kafama fırlattı.

Yöneticimle bir anlığına göz göze gelip bakışmıştık. Doğrusu böylesi bir cevap beklemiyorduk. Dikkat etmiştim, yöneticim adayın daha önceki iş yerlerinden niçin ayrıldığını sorarken bir hayli zorlanmıştı. Hassas cevaplar bizi bekliyor olabilirdi.

Yalnız sürdürdüğüm mülakatlardan birinde tecrübeli bir depo elemanıyla görüşüyordum. Yük indirip kaldırmaktan pazıları şişmiş, babayiğit bir adamdı karşımdaki. Ancak mizacı sert değildi. Karıncayı incitemeyecek bir devi andırıyordu. Otuz beş yaşında, iki çocuk babası bu beye klasik sorumuzu sordum:

Mülakatçı : Bir önceki işyerinizden neden ayrıldınız?

Aday : Patron küfür ediyor, bağırıyordu. Gerçi ben depoda olduğum için ancak iki üç ayda bir yüzünü görüyordum.

Mülakatçı : Bu sebeple mi ayrıldınız?

Aday : Küfre, bağırmasına alıştık aslında ama dövmesi kötü.

Mülakatçı : Nasıl yani, patronunuz çalışanları dövüyor mu?

Aday : Hem de nasıl. Bu iş için karanlık odası, kendisine yardım eden yardımcıları var. Hatta problem çıkaranları korkutmak için tetikçileri bile var.

Şimdi bu cevabı hangi kitaba koyacaksınız. Koydunuz diyelim, stratejik iş ortağı, iletişim, katalizör benzeri hangi kelimenin yanına yaklaştıracaksınız. Patron dövüyor işte!

Bazen de adaylar öyle değişik işten ayrılma sebepleri söylüyorlar ki hiçbir şey anlamıyorum. İçimden de şöyle düşünmeden edemiyorum: Hep İnsan Kaynakları çalışanları, "Süreç devam ediyor", "Değerlendirme mekanizmamız şöyle işliyor" gibi yuvarlak cevaplar verecek değiller ya. Biraz da adaylar anlaşılmaz yorumlar yapsın.

Adayımız lise mezunuydu ve yirmi sekiz yaşındaydı:

Mülakatçı : İşten ayrılma sebebiniz neydi?

Aday : İşverenin sosyal verimsizliği.

Bir de insanları baştan yanlış anlayan ve öyle değerlendiren adaylar var. Onların işten ayrılma sebebi daha dramatik:

Mülakatçı : Önceki işinizden ayrılma nedeniniz?

Aday : Sorunluyla anlaşamadık.

O da güzel!

İşten ayrılma sebeplerinde bir tür daha var ki güzel giden bir mülakatı tümden önüne katıp götürür. Hayır, yalan söylemek değil kastettiğim, aksine salt doğruyu söylemek. İşte böyle, sadece doğruyu söyleyen bir aday:

Mülakatçı : Mesleğiniz?

Aday : Teknisyenim.

Mülakatçı : Son işyerinizden neden ayrıldınız?

Aday : Çalıştığım gemi battı.

Mülakatlarda sık karşılaştığımız bir durum da yanlış anlaşılmaktır. Tabii soru yanlış anlaşılınca cevap da onunla doğru orantılı oluyor. Ancak kimseyi bu cevaplarıyla yargılamak değil niyetim. Olur, insanlık hâlidir. Sonuçta herkes bizim gibi her gün mülakat yapmıyor, kaldı ki heyecan da önemli bir unsur.

Yanlış anlaşılmak, bir yerde telafi edilen bir şey ama karşınızdaki kadın olunca inanın bu zor oluyor.

Adayımız yirmi dört yaşında, ilkokul mezunu ve kadın:

Mülakatçı : Medeni durumunuz?

Aday Bakire!

Şimdi gelin de çıkın işin içinden. Yine buna benzer bir konuşma, üniversite mezunu genç bir kadınla aramda geçmişti. Klasik bir soru vardır; bilirsiniz, adaylara güçlü ve zayıf yönlerini sormak. Söz konusu kadın adayımıza ise biraz değiştirerek, "En beğendiğiniz yönünüz nedir?" diye sormuştum.

Tamamen masumdum. İşte cevap: "Fizik olarak soruyorsunuz değil mi?"

O an durumu kurtarmak için ecel terleri dökmüştüm. Korkum adayın bu soruyu iyice ciddiye alıp bu izlenim ile

mülakattan ayrılmasıydı. Ondan sonra al başına belayı. "Bana mülakatta olur olmaz sorular sordular!"

Bir gün de özgeçmişine doğum yerini yazmayan adaya sormuştum:

Mülakatçı : Doğum yeriniz?

Aday : Bakırköy Doğumevi.

Adayın sigara kullanıp kullanmaması da mülakatçı için önemlidir. Çünkü kimi işlerde sigara kesinlikle yasaktır. Depo elemanı adayımıza bu nedenle sormuştum:

Mülakatçı : Sigara içiyor musunuz?

Aday Evet.

Mülakatçı : Ne kadar?

Aday İki buçuk lira.

Adayın servis güzergâhında oturup oturmadığı da yine mülakatçı için önemli ayrıntıdır. Herhangi bir sorun yaşamamak için adaylarımızla mülakatta konuyu etraflıca konuşuyorduk.

Mülakatçı : Nerede oturuyorsunuz?

Aday : İnegöl'de.

Mülakatçı : Yok yani, neresinde?

Aday Ha! Eltimgillerde.

Mülakatçıların en çok dikkat ettiği husus ise dürüstlüktür. Yalan söyleyen aday, ne kadar bilgili ve tecrübeli olsa da o mülakatta kaybedebilir. Aslında yalan söylemek de ince bir zekâ işidir. Fakat bazıları vardır ki onlara yalan hiç yakışmaz. Saflıktan müteşekkil kişilikleri üstünde yalan bir garip durur.

Yalan söylemek ya da doğruyu söyleyememek durumu en çok, "Sigara içiyor musunuz?" sorusundan sonra ortaya çıkar. Bana bir aday, "İçiyorum Serhat Bey, hem de zevkle içiyorum" demişti. Gayet normaldi içebilirdi. Odasında değil, sigara için ayrılan bölümde içtikten sonra sorun yoktu. Ama bugün adaylar çok anlayamıyorlar bu konuyu. Hemen savunmaya geçiyorlar: "İçmem. Mesai saatleri dışında içerim. Çok az içerim. Bıraktım. Ha bıraktım, ha bırakacağım..." Doğru söz, her kapıyı açan sihirli anahtardır. Kimisi de yalan söyler ve yalan bile bir garip durur üzerinde.

İlk ve şu an çalıştığım işimde mülakat odamız birinci katta. Güzel bir bahçesi var binamızın. Kimi zaman, mülakat için gelen adaylar bahçede sıraya girerler. Genelde yeni işletme açılışlarımızda yaşanır böylesi kalabalıklar. Yoğun bir mülakat programı esnasında biraz dinlenmek için cam kenarında çay içiyordum. Beş aday vardı dışarıda. İçlerinden biri benimle, diğerleri diğer arkadaşlarımla görüşeceklerdi. Ben camdan dışarısını seyrederken asistanımız kapıdan seslendi ve ağzında sigara olan bir aday hemen davrandı. İlk işi sigarasını çimenlere fırlatmak oldu. Beş

dakika sonra karşımdaydı, yirmi dakika sonra mülakatın sonundaydı. Adaya yine o klasik sigara sorusunu sordum:

Mülakatçı : Sigara içer misiniz?

Aday Asla.

Mülakatçı : Sigara içenler ve izmaritlerini yerlere atanlar hakkında ne düşünürsünüz?

Aday : Onlara sadece acırım.

Bazıları da yalan söylememek adına saflıkları ile dürüstlüklerinden şüphe ettirirler. O an iki arada, bir derede kalırsınız çünkü eylemin kendisi uyanıklığı simgelerken anlatılması saflığın resmidir.

Karşımdaki aday; kasiyerlik için başvurmuştu, yirmi beş yaşında ve lise mezunu bir kadındı:

Mülakatçı : İki yıl kasiyerlik yapmışsınız. Kasa açığı verir miydiniz? Ne kadar sıklıkla verirdiniz? Kasa açığı vermek sizce başarıyı nasıl etkiler?

Aday : Kasa açığı vermek büyük bir başarısızlıktır. Ben asla kasa açığı vermiyordum. Açık olunca sakız, şeker gibi ürünlere fiş kesmiyordum ve kasayı mutlaka tutturuyordum.

Yalanın yanında bir de yalan mı, şaka mı olduğu belli olmayan cevaplar vardır. Adayın yüzünde de bir anlam yoksa vay o zaman hâlinize.

Firmamızın uyguladığı, herhangi özel bir bilgiye dayanmayan, genel yetenek testi sonucunda, düşük puan alan adayların cevapları:

Mülakatçı : Sınav sorularımız oldukça kolaydı. Çok düşük not almışsınız, neden?

Aday : Dün elektrikler kesikti ondandır.

Başka bir aday ile:

Mülakatçı : Sınavda pek başarılı olamamışsınız, neden?

Aday : Çalışmadığım yerden çıktı desem.

İnanın, adaylar bunları söylerken çok ciddiydi, ben de bir o kadar şaşkın.

Pozisyonuna göre değişse de sosyal olmak, adaylar için çoğu kez artı puandır. Kültür derneklerine, hobi gruplarına, yardım kuruluşlarına üye olmak hoş şeylerdir. Ben de kendisinden sosyal olmasını beklediğimiz bir kadın adaya sormuştum.

Mülakatçı : Üye olduğunuz kulüp veya dernek var mı?

Aday Var. Omo Kadınlar Kulübü.

Olabilir, temizlik de bir zevktir. Bir de memleketinden kopamayan adaylar vardır.

Mülakatçı : Üye olduğunuz kulüp veya dernek var mı?

Aday : Köy derneğimize üyeyim.

Mülakatçı : Ne gibi faaliyetleriniz var dernekte?

Aday : Oturuyoruz; çay, okey falan...

Biz mülakatçılar için dış görünüm de çok önemlidir. Özellikle ilk izlenime ayrı bir önem veririz. Bazen adayın bakışından, kıyafetinden o işi yapıp yapmayacağı anlaşılır. O zaman da bu noktayı ayrıca sorgularız:

Firmamızda eski hükümlü çalıştıracaktık, bu amaçla görüşmeler yapıyordum. Giyimi, ortalığı kasıp kavuran delikanlı bir ağabeyimiz karşıma geldi:

Mülakatçı : Kaç yıl hapis yattınız?

Aday : On üç yıl.

Mülakatçı : Herhangi bir mesleğiniz var mı?

Aday Yok. İşe ihtiyacım var. Ne iş olsa yaparım.

Mülakatçı : Peki, eski hükümlü kadromuzda sizi istihdam etmek istiyoruz. Yapacağınız iş depodan mutfağa erzak taşımak ve mutfağın temizliği. Bu işi yapabilir misiniz?

Aday : Erzak taşırım ama temizlik olmaz.

Mülakatçı : Neden?

Aday : Racona ters.

Buna benzer bir olayı, güvenlik görevlisi adaylarından biri ile de yaşamıştım. Aday lise mezunu, erkek ve yirmi yedi yaşındaydı. Buraya kadar her şey normaldi. Ancak adayın dış görünüşü ilginçti. Bir doksana yakın boy, iri kıyım bir gövde ve bunları kaplayan uzun, deri ceket... Aday ayrıca mülakatın başından beri tüm sorulara evet ya da hayır diye kısa cevaplar veriyordu. En sonunda dayanamayıp adaya sormuştum:

Mülakatçı : Sizde azıcık ağabey havaları var. Kurtlar Vadisi dizisinden çıkmış gibisiniz. Müşteriler veya üstleriniz sizin hoşlanmayacağınız bir davranışta bulunsa çabuk sinirlenir misiniz?

Aday : Yok ağabey, bizde yamuk olmaz.

Biz kendimiz soru sorduğumuz kadar adayların da soru sormasını isteriz. Çalışma koşulları, sosyal şartlar, işe alım süreci ile ilgili adayların da bilinçli olmalarını bekleriz. Soru sormak mülakatçının olduğu kadar adayın da hakkıdır. Bu nedenlerden ötürü de her adaya mülakatın sonunda soruları olup olmadığını sorarız. Ama bazen de adaylar öyle sorular sorarlar ki...

Yeni mezun, yirmi beş yaşındaki erkek adaya iş teklif etmiş, tüm özlük haklarını açıkladıktan sonra firmanın Eskişehir'de lojmanları olduğunu, isterse orada ikamet edebileceğini söylemiştim. Ama yine de sorusu olabilirdi.

Mülakatçı : İş hayatına yeni başlayan biri olarak, bu açıklamalarımdan sonra kafanıza takılan sorular varsa cevap vermeye çalışayım.

Aday : Bir sorum olacak.

Mülakatçı : Buyurun lütfen.

Aday : Lojmanda çamaşır makinesi imkânı var mı? Benim çamaşırla aram iyi değildir de.

Biz mülakatçılar, karşımızdaki adaylardan yalan söylememelerini, tecrübelerini farklı göstermeye çalışmamalarını, kısacası kendileri olmalarını isteriz. Ama bazen de adayın kendisi yoktur işte karşınızda:

Mülakatçı : Adınız?

Aday Ahmet Y.

Mülakatçı : Formda Mustafa Y. yazıyor.

Aday : Ha, o benim amcaoğlu.

Mülakatçı : Anlayamadım.

Aday : Kendisi biraz utangaç da onun yerine görüşmeye ben geldim.

Kimi zaman da aday karşınızdadır ama adayın konu ile aşinalığı hiç yoktur. Bir yanlış anlamadır, saplanır mülakat odanızın zeminine.

Mülakatçı : CNC (Bir tür tezgâh, okunuşu "siensi") deneyiminiz var mı?

Aday : Siyasi deneyimim mi?

Mülakatçı : CNC deneyiminiz?

Aday : Vallahi siyasi deneyimim yok!

Mülakatlarda işte böyle ilginç diyaloglar yaşanabiliyor. Ama bir de bu mülakatların öncesi var.

Adaylar ilanlara başvurarak karşımıza geldikleri gibi, şirket çalışanlarımız aracılığıyla gelenler de çoktur. Hemen her gün, bir özgeçmiş gelir İnsan Kaynakları Bölümü'ne

diğer bölüm çalışanlarından. Bir de özgeçmişsiz gelip bize adayı öven çalışanlarımız vardır:

Personel : Ya ağabey, bizim bir yeğen var. Onu çırak olarak değerlendirebilir miyiz?

Mülakatçı : Yeğeniniz kaç yaşında?

Personel On üç.

Mülakatçı : Maalesef yasalara göre on beş yaşından küçük çalıştıramıyoruz.

Personel : Ya ağabey, vallahi bizimki iriyarı, on beş gibi gösteriyor.

Dışarıdan İnsan Kaynakları'na gelen telefonlar ise hiç kesilmez:

Telefondaki Ses : Eleman alınıyor mu?

Mülakatçı Hayır alınmıyor.

Telefondaki Ses : Peki erkek alınıyor mu?

Mülakatçı Pardon?

Telefondaki Ses : Yani erkek alınıyor mu?

Mülakatçı Erkek, kadın ya da başka bir cins alınmıyor beyefendi.

İşte böyle bir şey İnsan Kaynakları. Az tecrübeli, genç bir İnsan Kaynakları çalışanı olarak sizlerle çoğu gülümseten bu anılarımı paylaşmak istedim. Ama her zaman böyle neşeli olmuyor diyaloglar. Bir de acı hayat hikâyeleri var. Dilerseniz onları başka bir zamana bırakalım.

BİR ADAY – BİR HAYAT = ?

Pencereden vuran ışık, karşımdaki kadının yüzünün bir yanını aydınlatıyor. Sıkıntılı bir andayız. Bazen gayet profesyonel başlayan mülakat, ilerler ve koca bir duvara çarpar. Bu da öyle anlardan biri. Yutkunmak istiyorum, o sessizlik anında gürültü yapmaktan korkuyorum. Kadın ise yılların erken eskittiği yüzü ağlamaklı, hep masaya, önünde duran özgeçmişine bakıyor. Belki de o özgeçmişin üstünde, hayatı gözlerinin önünden film şeridi gibi geçiyor: "İşte şu babamın köhne evi. İşte şurada bahçenin köşesinde bir kalabalık var. Bir eğlence, düğün tertip ediliyor. Benim düğünüm bu. On üçümde, çocuk denecek yaşta evlendiriliyorum. Bir köşede de ne mal olduğunu sonradan anlayacağım kocam... Kâğıdın biraz üstünde çocuklarım, içinde dayaklar yediğim, kanlar kustuğum evim, sonra çekip gidişim... Tüm yaşamım".

Aslında bunların hiçbiri yazmıyor özgeçmişte. İş dünyasındaki özgeçmişimiz ne kadar sığ kalıyor gerçek yaşamlarımız yanında. O bir iki sayfalık tanıtımda robottur insan. Robotlaştırılmış bir işçi. Önce seni gerekli bilgiyle donatırlar, ardından çalışan ordusuna katarlar. Zaman zaman aynı ordu içinde yer değiştirirsin. İşten ayrılma se-

bepleri, insani duyguların ön plana çıktığı pınarlar gibidir. Bazen o pınar taşar ve tüm bir ömrü kaplar. Tıpkı Birgül Hanım'da olduğu gibi.

Birgül Hanım, benim sekreter adayım. Daha önce buna benzer bir iki iş yapmış, ancak istikrarlı değil. Başka işlere de el atmış kendisi. Daha doğrusu karın tokluğuna ne iş olsa yapmış. İlk başta hiç bozuntuya vermiyordu ve kendince sebeplere bağlıyordu farklı iş tecrübelerini. Mesela sekreterken niçin iş değiştirip başka bir yerde kasiyerlik yaptığını sorduğumda, "Kişisel gelişimime kasiyerliğin de bir katkı sağlayacağını düşünmüştüm" diyor. Yalan söylemeyi de beceremiyor. Kişisel olarak gelişmeden önce karnının doyması gerektiğini ikimiz de gayet iyi biliyoruz.

On üçünde ailesinin zoruyla evlendirilmiş Birgül Hanım. Daha evliliğinin üçüncü gününde kocasından dayak yemeye başlamış. On sekizinde ilk çocuğunu doğurmuş, yirmi birinde ikincisini. İkinci çocuğundan sonra artık dayaklara katlanamaz olmuş, bir de geçim sıkıntısına. O çalışıyor, kocası parayı kahvede yiyormuş. Yirmi ikisinde çocukları ile evden ayrılmış Birgül Hanım. Ailesi anında ondan yüz çevirmiş. Ancak bir daha kocasına dönmemeye kararlıymış; boşanmış. Bu da pek çok yakınına göre "hayatının hatası" olmuş. Annesi, babası ve altı kardeşi dâhil, tüm akrabaları onu dışlamış. Şu koca şehirde, şu on beş milyonluk dibi tutmuş kazanda iki çocuğuyla bir başına kalmış. Düşünebiliyor musunuz, yirmi iki yaşında bir genç kızın durumunu ve psikolojisini? Yirmi iki yaşında

bir genç kız, bir roman karakteri olsa, uçarı duygularla yüklü bir kalp veya günümüzde hâli vakti yerinde birisi olsa, coşmak isteyen bir beden olurdu. Ne var ki ikisi de değildi Birgül Hanım. Bu garip dünyada çalışmak zorundaydı. Çalıştı da. Çalıştı ve tecrübeli bir aday olarak bugün karşımda oturmaya hak kazandı.

Ona kızlarını sorduğumda, "Birisi sekizinde, diğeri on birinde" diyor. "E siz çalışırsanız onlara kim bakacak?" diye soruyorum. Gayet doğal bir biçimde cevap veriyor: "Onlar alışkınlar kendi kendilerine bakmaya".

Şu mülakatlarda öyle insanlar görüyoruz ki... Bulundukları konumu, aldıkları maaşı, yerlerini beğenmeyenler, pahalı takım elbiselerine bir zerre toz düşecek diye endişelenenler, küçük dağları ben yarattım havasındakiler... Bir de Birgül Hanım gibiler var. Geçmişleri ne kadar birbirlerinden farklı olsa da şu masa etrafında benimle buluştular, aynı koltukta kendilerini anlattılar. Mülakat odalarının dili olsa neler anlatırdı bizlere?

Birgül Hanım'ın başarısı çalışmak ve iki çocuğa bakmakla sınırlı değil. Bir yandan da dışarıdan liseyi bitirmiş. Azmin zaferi dedikleri bu olsa gerek. Tarihin kayıtlarına hiçbir zaman geçmeyecek bir zafer. Mülakatımızın sonuna doğru adeta yalvarırcasına konuşuyor Birgül Hanım:

– Telefonlara bakabilirim, daha önceden tecrübem var. Ofis araçlarını da çok iyi kullanırım.

Konuşurken, daha bu yaşta ara ara beyazlaşan, kırılan saçları alnına düşüyor. Bir kadına ait olamayacağını düşündüğüm kalın kemikli elleri ile saçlarını düzeltiyor.

Aklımdaki düşüncelerle mülakatımı bitiriyorum. Biz bu pozisyon için altı yüz, bilemediniz altı yüz elli lira net maaş vereceğiz. Bu kadın dört yüz lira ev kirası ödüyor, gel de çık şimdi işin içinden. Evet, işe aldığımızdan fazla aday eliyoruz, özgeçmişlerin üzerlerine kırmızı renkte ret ifadesi basıyoruz. Her şey o kadar basit gözüküyor ki... Tabii dışarıdan...

Birgül Hanım'ı her hâlükârda bir üst aşamaya geçirmem çok zor. Ben şimdi elemesem, ilk amiri olacak personel işleri müdürümüz, bir kalemde üstünü çizer onun. Boşuna umutlandırmak, bir mülakata daha davet edip de masrafa sokmak istemiyorum onu. Bizim taraftaki sonuç belli. Ama yine de içim rahat etmiyor. Tanıdığım, güvendiğim İnsan Kaynakları çalışanı dostlarımın hepsine durumu özetleyen bir açıklama ile birlikte Birgül Hanım'ın özgeçmişini yolluyorum. Koca bir göle, ya tutarsa diye bir kepçe maya çalıyorum işte. Fakat tuttuğu zamanlar da az değil. Birgül Hanım için ise biraz daha beklemekten başka çare yok.

Birgül Hanım, nedense günümüzde kadının özellikle iş dünyasındaki durumunu düşündürüyor bana. Genellikle kadın çalışan deyince güzel, şık, erkeklerin yaptığı her işe, özellikle yöneticiliğe aday kadın tipi beliriyor gözleri-

mizin önünde. Gazeteleri, iş dünyası dergilerini düşünün. Milyonlar içinden, cımbızla birkaç tanesi seçilip koyuluyor önümüze. Kadınlar şöyle iyi, kadınlar şöyle geliyor, iş dünyası değişiyor naraları havalarda uçuşuyor. Hep kadınlara cesaret verme, dışarıda kalanları içeriye çekme çabası... Fakat bizim mülakatlarda karşılaştığımız çoğu örnekte durum bunun tam tersi. Sanki içeridekiler dışarıdakilerden daha mutsuz. Ama tabii hepsi için geçerli değil bu. Başarı örnekleri de mevcut. İş dünyasının zorluğu, kuralların ve acımasızlığın erkek doğasından çıkması, bir de iş dünyasının dışında, bu dünyanın kuralları ile çelişen toplum dünyası, gelenekler görenekler, insanların değer yargıları... En çok, işten ayrılma sebepleri açıklanırken öğreniyoruz kadınların neden iş dünyasında zorlandıklarını. Mesela Firuze Hanım...

Yaklaşık altı ay önce görüşmüştüm Firuze Hanım'la. Bu nedenle o günün hatıraları hâlâ hafızamda canlı. Rüzgârlı bir kış günüydü. Mülakat odamın camından, fabrika kapısından parkalarına sarınarak giriş yapan işçileri seyrediyordum. Fabrika denen büyük makinenin çarkları arasına yağ gibi sızmak için koşturuyorlardı. Firuze Hanım, o günkü ilk adayımdı, mülakatımız saat dokuz buçuktaydı. Sevgili adayım dokuzu çeyrek geçe gelerek yeterince sevindirmişti beni.

Elini sıktığımda, ilk anda bayağı tedirgindi Firuze Hanım. Kadınların bu tedirginliğini hep hoşgörüyle karşılamışımdır. Kolay değil, yolda yürüdüklerinde, minibüste

arkalarını döndüklerinde taciz ediliyor bu şehirde kadınlar. Şimdi böyle bir toplumda, hiç bilmediğin bir semtte, bilmediğin bir binanın odasında, yabancı bir adamla otuz dakika görüşeceksin. Zaman kötü. İnsanları pazarlamacı rolünde kandıranlar, iş vereceğim vaadiyle hayli hayli kandırırlar.

Firuze Hanım gibi tedirgin kadınlara sıcak bir sesle, samimiyetle yaklaşmak ters etki yapar. Bu yüzden büyük bir ciddiyet ve kuralcılıkla başlamak gerekir onlarla görüşmeye. Onlara buranın büyük, kurumsal ve güvenilir bir yapı olduğu hissi verilmelidir. Kadın aday ancak bundan sonra rahatlayabilir ve kendini ifade edebilir.

İlk anların ciddiyeti içinde biraz rahatlamıştı Firuze Hanım. Cümlelerindeki tutukluk, bakışlarındaki şüphe zamanla geçmişti. Biz mülakatçılar için işten ayrılma sebeplerinin ayrı bir önemi vardır. Ben de ara ara sorularla bu sebepleri öğrenmeye çalışıyordum Firuze Hanım'dan. İlk işinden ayrılma sebebi gayet makuldü. Bin lira olan ücretine rağmen, sigortasını asgari ücretten göstermiş işyeri.

Herhâlde şu yazdığımı bir yabancı okusa çeviri hatası falan zanneder. Sanmayın ki sadece küçük firmalarda, esnaflarda var bu uygulama; koskoca holdingler yapıyor bunu desem, ne düşünürsünüz acaba? Sadece Firuze Hanım gibi, düşük vasıflı çalışanlarda olmuyor bu uygulama; müdüründen yüksek mühendisine kadar hepsi için geçerli desem ne düşünürsünüz?

Firuze Hanım ilk işinden ayrılışını kendi haklılığına inanarak açıklarken ikinci işinden ayrılma sebebinde nedense duraklıyor. Bir kelimelik tereddüdünden şüpheye kapılmadan edemiyorum.

– Tam olarak anlayamadım, nasıl bir şey oldu da ayrıldınız o firmadan?

Sıkıntıyla ince pembe dudaklarını büzüyor Firuze Hanım. Yüz şeklinden, genel müdür asistanlığı yaptığı şirkette başına kötü bir şeyler geldiğini düşünüyorum.

– Canınızı sıkan olaylar mı oldu? Çok özelse anlatmayın.

Bu sözüm, onun bana ve kendine olan güvenini daha da yerine getiriyor:

– Şey, Cem Bey, garip bir olay yaşandı o dış ticaret firmasında. Doğrudan benimle ilgili değildi olay ama çok etkilendim doğrusu.

Son cümlesi üzerine ben, ona olan inancımı kaybedecek gibi oluyorum. Nasıl yani, doğrudan kendisi ile ilgili olmayan bir olaydan etkilenip de işini bırakır mı insan? Açıklama bekler gibi gözlerimi kocaman açarak bakıyorum ona. Az sonra cesaretini toplayıp konuşmaya başlıyor:

– Genel Müdürüm, asistanlığını yaptığım kişi, yaşlı birisiydi. Ailesinde sözü geçen, varlıklı bir adamdı. Akrabaları çok sık şirkete ziyaretine gelirdi. Zaten aşiret gibi bir şeylerdi. Bir de gelini vardı Genel Müdürümüzün, küçük

oğlunun eşi. İsmi Ceyda'ydı gelinin. Birkaç kere eşiyle kayınpederini ziyarete gelmiş, erkekler içeride iş konuşurlarken biz laflamıştık.

Gelini anlatırken nedense konuşmakta iyice zorlanıyordu Firuze Hanım. Sanki ortak anılar onu daha çok üzüyordu.

Ceyda Hanım ile Genel Müdürümüzün oğlu bir yıllık evliydiler ve öğrendiğim kadarıyla evliliklerinde sorunlar vardı. Ceyda Hanım, bana bunları açıklamasa da sağdan soldan duyuyordum. Zaten bizim firmada Genel Müdürümüzün akrabaları, hemşerileri çoktu. Bir gün şirketimize bir haber bomba gibi düştü. Gelin evden kaçmıştı. Aslında olay bir hafta önce yaşanmıştı ama biz o gün haber almıştık. O anda, Genel Müdür'ün son zamanlarda artan ziyaretçi trafiğinin sebebini anlamıştım. Bir hafta boyunca ailesinden, aşiretinden görüşmediği kimse kalmamıştı Genel Müdürümün; herkesle konuşuyordu ama ailede yine son sözü söyleyecek oydu. Ben de bunları hep sağdan soldan, diğer hemşerilerden öğreniyordum. Gel zaman, git zaman dedikodular dindi. Olayın üzerinden tam bir buçuk ay geçti. Bir buçuk ayın sonunda da yine bomba gibi bir haberle sarsıldık: Gelin bulunmuş, töreler gereği burnu kesilmişti. Kadın kan kaybından ölmüştü. Ah! Şimdi siz düşünün Cem Bey gerisini. Her sabah günaydın dediğiniz, günün on saatini bir arada geçirdiğiniz ilk amiriniz böyle bir şeye karar veriyor. Üstelik hiçbir şey olmamış gibi, hâlâ şirkette dolaşıyor. Bir kadın olarak ne kadar korktuğumu

anlatamam. Ağzım dilim kurudu, nutkum tutuldu. Bu gelişmeyi öğrenip de Genel Müdürüme imza dosyası çıkardığımda vücudum sıtmaya tutulmuş gibi titriyordu. O da sezmişti bu durumu. Bir hafta işe nasıl korkuyla gittim bilemezsiniz. İşten ayrılmaya karar vermiştim ama korkuyordum. Acaba bu kararıma nasıl bir tepki verirdi, bana da bir zarar verir miydi? Kadın olmak öyle zor bir şey ki... Hoş, benim bu hissettiklerimi bir erkek de hissedebilirdi. Neyse ki sonunda kararımı açıkladım da Genel Müdürümün öfkesini üstüme çekmeden ayrılabildim.

– Ne dediniz Genel Müdürünüze?

– Annem rahatsız, memlekete dönmem gerekiyor, dedim.

Düpedüz yalan söylemiş Firuze Hanım. Mülakatta yalancılık da eksi puandır ama gelin de eksi puan verin bu adaya şimdi.

Firuze Hanım olayı bir çırpıda anlatmıştı ama tedirginliği hâlâ yüzünden okunuyordu. Kadının ruh dünyası derinden sarsılmıştı. Nasıl sarsılmasın ki? Benim de amirim böyle bir kararın altına imza atsa, ben de korkardım. İşte kadınların iş dünyasındaki durumları ile ilgili acı örnekler. Birgül Hanımlar, Firuze Hanımlar öyle çok ki.

Bir gün, iyi eğitimli ve tecrübeli bir kadın aday ile mülakat yapacaktım. Pozisyon, üst düzey sayılırdı. Aday ile öğleden sonra saat dört için sözleşmiş, sabah başka bir iş görüşmesine gideceğini de laf arasında öğrenmiştim. Za-

ten kendisi de çok saklama eğiliminde değildi bunu, profesyonel hayattı. Saati geldiğinde mülakat odası önünde adayımı karşıladım. Mevsimlerden yazdı ve kadın adayımız gömleğini boynunu sıkacak şekilde, son düğmesine kadar iliklemişti. Doğrusu ilginç bir görüntü çıkmıştı ortaya çünkü ben o anda kravatımı gevşetmiş olmama rağmen bayılacak gibiydim. Adayım ile mülakatım bilinen cümleler ile başladı ve devam etti. İlerleyen dakikalarda artan güven duygusunun da etkisiyle kadına sabahki görüşmesinin nasıl geçtiğini sordum. Hanımefendi gözlerini kocaman açarak ve eliyle bağrını kapatarak cevap verdi:

– Karşı taraf için iyi ama benim için çok kötü geçti Cem Bey. Beni dinledikten, özellikle boşanmış olduğumu öğrendikten sonra bölüm müdürü ısrarla benimle çalışmak istediğini söyledi. Bu sırada gözleriyle de yüzümden başka her yerimi inceliyordu.

Adayımın bu sözü üzerine utancımdan kıpkırmızı olmuş ve erkek olmaktan nefret etmiştim. Aynı anda da boynuna kadar sımsıkı iliklenen düğmelerin sırrını çözmüştüm. Kadın olmak bazen daha baştan zordu.

Bir kadın modeli vardır mülakatlarda, nereden baksanız üç ayda bir böyleleri çıkar karşımıza. Eski yaşam standartlarını kaybetmiş, evliliğini noktalamış kadınlardır söz ettiğim. Onlardan biri de Ayşe Hanım'dı.

Ayşe Hanım ile bir yıl önce görüşmüştük. Bir zamanlar çok moda olan eski kıyafetleri ile gelmişti mülakata,

yirmi dakika da geç kalmıştı. Ancak geç gelişini mazur görmek zorundaydım, Ümraniye'den Levent'e gelirken bindiği halk otobüsü kaza yapmıştı. Heyecanla bu olayı anlatırken dudakları zarifçe açılıp kapanıyordu Ayşe Hanım'ın, bilekleri de tatlı bükülüşlerle söylemek istediğini destekliyordu. Bir külkedisi masalıydı dinlediğim. Hayat hikâyesinin özeti şuydu: Zamanında zengin bir hanımefendiydi Ayşe Hanım. Kocasının şirketleri vardı, birlikte kalburüstü bir hayat yaşıyorlardı. Ancak çok sürmedi evlilikleri. Kocası, pek çok paralı adamın yaptığını yaptı ve güzel eşini aldattı. Bu da sonun başlangıcı oldu, hem Ayşe Hanım için hem de evlilikleri için. Ayşe Hanım boşandıktan sonra bir süre birikimleri ve kocasından kalanlarla yaşadı ama taşıma suyla değirmen dönmüyordu. Önce arabasını, sonra evini, sonra para edecek neyi varsa sattı. Benimle mülakata geldiğinde Ümraniye'de altı yüz lira kirada oturan, işe ihtiyacı olan bir kadındı. Hepsinden önemlisi bir mesleği ve tecrübesi yoktu. Bu koşullarda ancak vasıfsız eleman olarak işe alınabilir, bu işten alacağı para da kirasına yetmezdi. Ayşe Hanım'ın makyajlarla eskiyen yüzünde geçmişin son ışıkları ile mecburiyetin gölgesi savaşmaya devam ediyordu. Ama galip çoktan belliydi. Ne kadar eski fotoğraflarına, kocası ile yaşadığı o debdebeli günlere dönmek istese de kırık saçları her şeyi açıklıyordu. Oyun bitmiş, kötü bir masal başlamıştı. İçimden, "Her zaman için Allah kadınlara kolaylık versin" demiş, ardından da eklemiştim: "Hele hele dul kalanlara".

Buna benzer, acı tatlı tablolar hep kadınlarla yaşanmıyor. Erkeklerle, hele hele aile reisi olanlarla da öyle şeyler yaşanıyor ki... Üstelik konu bir de işe alım değil de işten çıkarmaysa... Evet, mülakatçılar hep işe alım yönleriyle hatırlanırlar. Oysaki işten çıkarma da çoğu zaman bizim konumuzdur. İşe alımda ya da terfi kararını tebliğde kimseye fırsat vermeyen yöneticiler, konu işten çıkarma olunca birden ortadan kaybolurlar. "Akşam beş gibi ben çıkacağım, beşten sonra İnsan Kaynakları uzmanı olarak siz çağırıp kararı tebliğ edersiniz" derler. Siz, yöneticinizin ardından, elinizde gittikçe ağırlaşan işten çıkarılacaklar dosyası ile kalakalırsınız.

İşten çıkarmak tabii ki işe almak kadar zevkli olmuyor. İşin içine, ister istemez duygularınız giriyor. Tutmaya çalışıyorsunuz kendinizi. Eski çalıştığım iş yerlerinden birinde, bir akşam, elimde böyle bir işten çıkarılacaklar dosyasıyla kalmıştım. İlk görüşeceğim kişi de, en müşkül durumda olandı. Adı Hasan'dı.

Hasan Bey, bizim vasıfsız elemanlarımızdan biriydi. Ailesiyle ilgili bilgi olarak dört çocuğu olduğunu biliyordum. Bu da olayın dramatik yönünü had safhaya çıkarmaya yetiyordu. Hasan Bey ellerini önünde yumruk yaparak girmişti odaya. Doğduğundan beri onun olan bu uzuvlarını o akşam ne yapacağını, nereye koyacağını bilemiyordu. Siyah bıyıkları tozdan sararmıştı. Üstü başı kirliydi; bu sebeple oturmaya pek yanaşmayınca, ısrarım üzerine kırdı

dizlerini. Gür bıyıkları, burun kıllarıyla birleşmişti, açık alnında günün bitimini yansıtan kızıl ışıklar parlıyordu.

– Evet, Hasan Beyefendiciğim, demiştim samimi olmaya çalışarak. Nasılsın, iyi misin, hoş musun?

– Allah razı olsun, deyip boynunu bükmüştü. Bugünümüze şükür.

Gayet teslimiyetçi cevap verse de aslında o da biliyordu bunları formalite icabı sorduğumu. Hatta o gün işten çıkarılacağını bile tahmin ediyordu. Kara haber tez duyulur.

İşten çıkaracağım kişilere hep anlattığım gerçek bir hikâye vardı. O gün Hasan Bey'e de bunu anlatmıştım. Bu hikâye patronumuzun yaşam hikâyesiydi. Kendisi ilk görüşmemizde anlatmıştı bunu bana. Kısaca şöyleydi hikâye: Patronumuz, on beşinde bir delikanlıyken ortaokuldan sonra parasız yatılı okul sınavlarına girmiş, ne var ki hiçbir sınavı kazanamamış. Fakirmiş kendisi, bir destek olmadan okuyamazmış. Mecburen ortaokuldan sonra çalışmaya başlamış. İşi ve fakirliği bir arada sürdürmesi gerekmiş. Ne kadar hayata ve kadere serzenişte bulunsa da mücadeleyi bırakmamış. Böylece günler ayları, aylar yılları kovalamış. Herhâlde, o yıllarda birisi patronuma, "Her işte bir hayır vardır" dese, kendisi de buna aldırmazdı. Fakat günü gelmiş ve patronum yıllardır biriktirdiği para ile ilk işini kurmuş. Küçük bir işmiş ancak biraz Allah yürü ya kulum demiş, biraz da patronumun ticari zekâsı devreye girmiş ve işleri büyümüş. Bir iki derken şirketler bu-

günlere gelmiş. Şimdi ülkenin en zenginlerinden biri. Binlerce kişinin işvereni...

Hasan Bey'e bunları anlatıp sonuç olarak, "Bir kapı kapanır, bir kapı açılır" demiştim, "Her işte bir hayır vardır".

– Doğru, deyip düşüncelere dalmıştı Hasan Bey.

O an kurbanımın gözlerini bağlayıp, yere yatırdığımı hissetmiştim nedense. Berbat bir duyguydu, üstelik her seferinde aynı şeyi yaşıyordunuz.

– Şimdi ben de sana kötü bir haber vereceğim Hasan Bey, diye devam etmiştim. Biliyorsun ülkenin hâli malum, ekonomi kötüye gidiyor, biz de şirket olarak kötüye gidiyoruz. Para kazanamıyoruz, buna karşın maliyetler kat kat artıyor. Yönetim kurulumuz toplandı, düşündü, taşındı ve küçülme yönünde karar aldı. Bu amaçla da pek çok arkadaşımızla yolları ayırmayı kararlaştırdı.

– Ya!

– Ama üzülme; bir kapı kapanır, bir kapı açılır. Ben şimdiden sana yeni bir iş bulmak için tüm iş çevremi harekete geçireceğim.

– Allah razı olsun.

Alan razı, satan razı derler ya; bizimkisi de söyleyen mahzun, dinleyen mahzun gibi bir şeydi. Hasan Bey peşinen her şeyi kabullenmiş gibiydi. Başı önünde, güçlükle nefes alıyordu. Bense elimde tuttuğum kalemi nereye ko-

yacağımı bilemiyordum. Son olarak Hasan Bey'e işten çıkış işlemleri, kendisine vereceğimiz tazminat ve işsizlik sigortası hakkında bilgi verdim. Sessizce dinledi beni. Hiçbir şey söylemeyecek, hiçbir zorluk çıkarmayacak gibiydi. Bir süre ikimiz de sessiz kaldık ve ben en sonunda,

– Peki o zaman, dedim. Seni yolcu edebilirim.

Ayağa kalkmış, elimi uzatmıştım. Yerden kafasını kaldırmadan sert, kemikli elini bana uzatmıştı. Anlaşmıştık. Usulca arkasını dönüp kapıya yönelmişti. Bitmişti bu iş. Üzülsem de ikinci kişiyi çağırıp aynı şeyi yapmalıydım. Kafamda bu düşünceler varken aniden Hasan Bey'in sesiyle irkilmiştim. Çökük omuzları arasında kaybolan ensesini hiç çevirmeden:

– Cem Bey, demişti. O anlattığınız hikâyedeki adamın, fakirlik çekerken, hasta bir karısı ve dört çocuğu var mıydı?

Beklemediğim yerden vurulmuştum. Odanın kapısı hızla açılıp kapanırken Hasan Bey'in sarsılan omuzlarını görmüş ve bastırmaya çalıştığı hıçkırıklarını duymuştum sadece. O an tüm işi elime yüzüme bulaştırdığımı düşünmüştüm. Vicdanımın ortasında kocaman bir yara açılmıştı. Günlerce bu olayın etkisinde kalmıştım. Ta ki Hasan Bey'e yeni bir iş bulana kadar. Ona hiç yalan söylememiştim, dediğim gibi İnsan Kaynakları çevreme onun gibi işten çıkarılan çalışanlarımızın özgeçmişini göndermiştim. Böyle yardımcı olmaya çalıştıklarımdan beş kişi işe girmiş-

ti. O an insanlar için bir elektronik posta bile atmanın önemini anlamıştım. Bir iki cümle, "gönder" butonuna tıklama ve dört çocuk ile bir hasta kadının hayatının değişmesi... Hasan Bey, yeni işyerinde sigortasını devam ettirmiş ve karısını ameliyat ettirebilmişti. Bize de benim eski dostum, onun yeni İnsan Kaynakları müdürü ile birlikte eşini hastanede ziyaret etmek kalmıştı. O günü anlatmayacağım. Ancak Hasan Bey'in şaşkınlığından söz etmek isterim. Gözlerine inanamıyor gibiydi. Mümkün müydü böyle bir şey, koca koca adamlar işi gücü bırakıp onu ziyarete gelmişlerdi. Biz ise sıfatların ve unvanların perdesinden çıkmıştık o gün. İsimlerimiz Orhan ve Cem'di.

İşten çıkarma konusu çoğunlukla üzücü olsa da komik anılar da yok değildir. Birkaç yıl önce çalıştığım şirkette, genel müdür yardımcılarımızdan birinin şoförünü işten çıkarmam söylenmişti. Genelde makam şoförleri âlem adamlar olurlar. Hele bir de gençlerse sormayın gitsin; çoğu bitirim delikanlılardır, her yere girip çıktıklarından kendilerini önemli adamdan sayanları çoktur. Onlara göre dünyada iki tane akıllı insan vardır: Birisi şoförlüğünü yaptıkları amirleri, diğeri ise kendileri. Bizim şoförümüz Ferhat da böyle bitirim, cıva gibi ele avuca sığmaz bir gençti. Allah var, kimseye saygıda kusur etmezdi. O malum akşam, onu da tüm işten çıkarılacaklar gibi odama davet etmiş ve havadan sudan konuşmaya başlamıştım. Ferhat'ın eli kolu hiç durmazdı, sürekli masamdaki yazı takımlarımla oynuyordu. Bu harekete her zaman ifrit olsam

da o gün kızamıyordum. Birazdan Demokles'in kılıcı inecek, iş bitecekti.

– Sana bir hikâye anlatacağım Ferhat, diyerek girmiştim ana konuya. Malum hikâyeyi eski patronumu tasvir ederek, yaşadığı olayları, iyice dramatize ederek anlatmaya koyulmuştum. "Böyle işte, adamın çekmediği sıkıntı kalmamış. Ama kader, şans yüzüne gülmüş sonra. Belki de o hiç şansına küsmediğinden, inancını kaybetmediğinden böyle olmuş." Ferhat aslında böyle ibretlik hikâyelere inanacak, ders alacak bir kişilik değildi. Söylediklerimin de üzerinde çok etkili olmadığını üzülerek görüyordum. Son bir umutla kendimi de işin içine katmıştım:

– Bak şimdi, bana bak. Ben onun girmeyi başaramadığı pek çok okulu birincilikle bitirdim, sınavlar desen âlâsını kazandım. Ama sonuç ne? Bugün o benim işverenim ve ben onun eline bakıyorum. Diyeceğim şu ki hayat bu, bazen en kötü olaylar bizim önümüzde yeni kapılar açar, mecburiyetler bizi hiç deneyemeyeceğimiz şeyleri denemeye iter.

Ferhat bana dik dik bakarak:

– Vay be, demişti. Çok doğru söylüyorsun Cem Bey. Demek sen o kadar okulu bitirdin ama o şimdi patron... Çok ilginç ya... Vallahi çok ilginç...

Artık Ferhat'a kararı tebliğ edebilirdim. Derin bir nefes alıp:

– Bugün senin için de bir dönüm noktası olacak Ferhat. Biliyorsun, şirketin maliyetleri gün geçtikçe artıyor, ülkemizin ekonomik durumu da malum...

Anlatmış, anlatmıştım ve Ferhat'tan gelecek tepkiyi beklemiştim. Doğrusu heyecanlıydım. O ise gayet soğukkanlıydı:

– Hayırlısı olsun, demişti.

Belki de o anda kendi işini kurmayı düşünüyordu. Eğer benim hikâyemden hareketle kendi işini kurmaya kalkar ve kenarda köşede duran üç kuruş parasını batırırsa kahrımdan ölürdüm herhâlde.

Sonuçta biraz şaşkın, biraz da üzgün olarak yolcu etmiştim Ferhat'ı. Ertesi gün ara ara aklıma gelse de çabuk unutmuştum bu görüşmeyi. Ta ki mesai bitip de odamda çantamı topladığım sırada karşımda Ferhat'ı görene kadar. Ben daha ağzımı açmadan o gülerek gelmişti yanıma:

– Yahu Cem Bey, sen ne bilgili, görgülü, tecrübeli adammışsın. Dün yeni kapı, şans falan dedin, hepsi doğru çıktı. Burada aldığım maaşın yüzde elli fazlasına yeni bir iş buldum, hem özel sağlık sigortası da var.

Ferhat sevinse de "burada aldığım maaşın" derken bizi küçümsediği belliydi. Belli ki hem sevinçten hem de biraz caka satmak için gelmişti o gün yanıma. İş bulduğu yer Türkiye'nin en büyük gruplarından birine ait şirketti.

– İyi ki de beni işten çıkarmışsın, iyi ki de o hikâyeyi anlatmışsın Cem Bey. Yoksa ben hayatta işten çıkıp da o

büyük şirkete müracaat etmeyi göze alamazdım. Gözümü açtın benim.

Fazla da yüz vermeden sevincine ortak olmuştum Ferhat'ın. İçimden de, "Ne hikâyeymiş be" demeden edememiştim. Gerçekten de Ferhat bizimle kalsa, beş yılda maaşı o düzeye zor gelirdi. Bende mi bir çılgınlık yapsaydım? Ya tüm kazandıklarımı kaybedersem? İşte gençken, işveren olmakla çalışan olmak arasındaki tercihi belirleyen, kaderi çizen sır, bu soruya verilen cevaptaydı. O riski alabiliyorsan patron olabilirsin, yok eğer alamıyorsan memurlukta kademe kademe yükselirsin.

İşten çıkarmalar, işe almalar, duygusal olaylar... Bir de bunların dışında insana güler misin, ağlar mısın dedirten durumlar var; "şehir efsaneleri" gibidir bunlar. Evet, şehir efsaneleri! Mülakatlar bazen bir insanın içini açarken bazen de bir beldenin, şehrin kapılarını aralar bizlere.

Mülakatlarımız Ege'nin iç kesimlerinde kalan, üzüm ve zeytin kokularının birbirine karıştığı şirin bir ilçede geçiyor. Yine bir işletme açılışının arifesindeyiz ve yine ağırlıklı olarak vasıfsız işçi alıyoruz. İlçeye ilk gelişim. Ege'deki şehirler hep değişik duygular uyandırmıştır bende. İnsanı şirin ve masum, havası güzel... Pozisyonumuz işçi olduğu için bir hayli hızlıyız mülakatlarda. Önümüzde kimisi el yazısıyla kimisi bilgisayarda özensizce yazılmış, kısa özgeçmişler. Kiminde sadece doğum yeri ve aile bilgileri, kiminde hiç olmayan iletişim bilgileri... Ama hobiler nedense hemen hemen hepsinde var, hiç atlanmamış. Bel-

ki de küçük ilçede bir özgeçmiş örneği buldular, çoğaltıp herkes buna yakın doldurmaya gayret etti. Bilinmez...

Erkenden başlıyoruz mülakatlara ve benim ilk adayım Erkan. Soru cevap şeklinde hızla başlıyoruz mülakata: "Daha önce ne işler yaptın, anne baba ne iş yapar, bu işin şöyle şöyle zorlukları var, çalışmaya gerçekten ihtiyacın var mı?". Adayların kişilikleri ile ilgili biraz bilgi sahibi olmak için de boş zamanlarında ne yaptıklarını soruyorum.

– Peki, Erkan Bey, son üç aydır çalışmamışsınız, ne yaptınız bu sürede, evde mi oturdunuz?

Erkan heyecanlı mı heyecanlı... Büyük ihtimalle ilk kez böyle bir görüşmeye katılıyor.

– Vallahi, diye başlıyor cevap vermeye. Bir iki çalışmışlığım oldu; tuğla fabrikasında, inşaat işlerinde görev aldım. Ama kısa süreliydi bu işler. Son üç ayda... Şey yaptım... Son üç ayda... Şey, Cem Bey...

O anda, nedense utanılacak bir şey açıklıyormuşçasına kızarıyor Erkan Bey. Alevler yükseliyor yüzünden.

– Ne yaptınız?

– Ben şarkı sözleri yazıyorum Cem Bey. Şarkı sözü yazarıyım.

Adayların garip hobilerine ya da özentilerine alışkındım ama işçi mülakatımda böyle bir şey beklemiyordum. Fakat Erkan Bey'in hevesini kırmamalı, onu incitmemeliydim. Merakla sordum:

– Konusu ne şarkı sözlerinizin? Değerlendirmeyi düşünüyor musunuz şiirlerinizi ileride?

Bu sorum Erkan Bey'i daha da utandırıyor ama heveslendiriyor da.

– Aşk şarkısı sözleri, sevgi, hasret gibi şeyler, diyor. Yani daha çok arabesk, fantezi tarzı...

– Çok güzel, deyip onu daha fazla yormuyorum.

Böylece ilk mülakatımız beni biraz şaşırtarak mutlu sonla bitiyor. O esnada önümdeki özgeçmişleri düzeltirken nedense hobiler bölümünde "şarkı sözleri yazmak" ifadesi yer alan diğer pek çok özgeçmişi fark edemiyorum. Ama mülakatlar ve şaşkınlığım ile birlikte konu çatallanmaya devam ediyor.

İkinci adayımın adı Nihat, o da genç bir arkadaş, uzun boylu ve sert kaslı bir beden yapısı var. Dış görünümündeki bu sertliğe inat, mütevazı ve sevecen bir üsluba sahip. Kocaman açılan ağzı ve üzerlerine yağ dökülmüş zeytinler gibi parlayan gözleriyle yaptığı işleri anlatıyor. O anlattıkça ben not alıyorum. O susunca ben de duruyorum:

– Evet Nihat, demek dört yıldır sürekli bir işin olmasa da ara ara çalıştın.

– Aynen efendim.

– Peki... Biraz da iş dışı şeylerden konuşalım şimdi, hobilerinde şarkı sözü yazarlığı yaptığını yazmışsın, nasıl gidiyor çalışmalar?

– İyi iyi, yani... Boş zamanlarımda, özellikle geceleri, hani böyle duygulanınca, biraz da ilham basınca başlıyorum yazmaya.

Gittikçe merakım artıyor:

– Neler yazıyorsun daha çok?

– Duygusal şarkı sözleri. Müslüm Gürses, Orhan Gencebay'ın şarkı sözleri gibi...

"Az önce görüştüğüm Erkan'la birlikte mi yazıyorlar acaba?" diye şüphelenmeden edemiyorum. Ne de olsa küçük bir ilçe burası, herkes birbirini tanır. Ama sonra kendimce aklıselim davranıp "Tesadüf işte" diyorum içimden.

Ama aklıma takılan bir soru da yok değil. Konuyu aydınlatmadan edemeyeceğim:

– Peki, aklınıza nereden geldi şarkı sözü yazmak, birisi mi teşvik etti sizi?

– Yo... Öyle merak işte, hep dinleyip söylerdim arabesk, sonra kendi kendime, neden ben de yazmayayım böyle sözler dedim .

– Güzel, deyip konuyu yine noktalıyorum.

Ama Nihat son cümlesi ile nedense şüphe uyandırıyor bende. Çünkü sesinde, dudaklarının titremesinde bir utangaçlık, bir kendine güvenememe var. Özetle, sanki bana gerçeği açıklayamıyor gibi. Ben de çok üstelemiyorum bu

konuda çünkü bu Anadolu genci hassas duygularına dokunulunca sert tepki verebilir. Yumuşak bir inişle, ayrılıyoruz duygusal semalardan.

Üçüncü mülakatımdaki Kerim Bey, çok renk vermeden geçiyor hobiler bölümünü. Muhtemelen o da şarkı sözü yazıyor. Fakat bahsetmekten çekiniyor. Sonraki on adayımdan yedisinin hobisi yine şarkı sözü yazarlığı. Bu işten iyice pireleniyorum. Öğle yemeğini bu düşüncelerle ama keyifle yiyorum. Kısa molam esnasında bir de çay içiyorum. Çayı cam kenarında işletme avlusunu seyrederek içiyorum. Çoğu fakir ve hırpani giyimli gençler kapı önünde bekliyor. Karmaşık saçlar, çay içmekten sararmış dişler... Başlarında bir duman yumağı, sigaralar yakılıp yakılıp söndürülüyor. Acaba bu iş olacak mı? İlçede böyle bir tesis bir daha, belki on yıl sonra açılır, bu şansı iyi değerlendirmek lazım. Bu sıkıntılı kalabalığa baktıkça hem neşeleniyorum hem de kederleniyorum. Bu erkek yığınının içinde ne Aysel Güreller, ne Şehrazatlar vardır şimdi. Umut dünyası işte! Ama çok ilginç! Acaba bu Orta Dünya'nın sırrı ne?

Öğleden sonraki ilk mülakatım Orhan Bey ile. Orhan Bey; genç, heyecanlı, konuşkan bir tip. Midemdeki yemeğin ağırlığı ve uyku isteğini bir anda unutturuyor bana.

– Cem Bey, çalışkanımdır, bir işi seversem sahiplenirsem kimseye bırakmam. Hırslıyımdır, çocukluğumdan beri çalışırım. Hep kendi ayaklarımız üstünde durduk biz.

İçimden, "İşte, beklediğim adam. Artık bana şu şarkı sözü yazarlığının sırrını açıklayacak bir adayım var diyorum.

Orhan Bey anlattıkça anlatıyor ve onu güçlükle yönlendirerek mülakatın son bölümüne getiriyorum. Böyle bir şey yapmasam bir saat konuşur. Son sözüm, "Bu kadar açıklama kâfi" oluyor. "Şimdi biraz da iş dışı konuşalım Orhan Bey, siz ne yaparsınız boş zamanlarınızda, şarkı sözü falan yazar mısınız?"

Dudakları muzipçe gerilerek gülüyor Orhan Bey. "Sen de mi öğrendin bu hikâyeyi?" der gibi bakıyor bana.

– Ne yalan söyleyeyim, diyor, yazıyorum. Hem de herkesten çok yazıyorum, fena duygusal adamımdır ben.

– Sizin gibi yazar arkadaş çok, diye cevaplıyorum onu. Ama değerlendiren yok mu bu yazdıklarını? Sanatçılarla paylaşan... Yazılanlar, bu ilçe sınırlarında mı kalıyor?

O anda mülakatta bulunduğunu unutuyor:

– Ben o göndereni bir bulsam!

– Nasıl yani? deyip gülüyorum.

Fakat Orhan gayet hâlinden memnun, az önce verdiği tepkiden dolayı sıkılmıyor bile.

– Olayın aslı şu Cem Bey, diyor. Bizim buralar, küçük yerler. Bir olay, bir dedikodu olsa herkes duyar. Yaklaşık bir yıl önce bir söylenti yayılmaya başladı ilçede, daha

doğrusu biz gençler arasında. Güya bizim ilçeden birisi ama kim, onu kimse bilmiyor, yazdığı bir şiiri Müslüm Baba'ya göndermiş. Umut ya, şansını denemiş fakir. Saf, temiz duygularını, sevdiği kıza duyduğu hasreti anlatıyormuş şiirde. Şans bu ya, şiir Müslüm Baba'ya bir şekilde ulaşmış, Baba, hemen ünlü bir bestekâra vermiş bu şiiri, "Çok güzel şarkı olur bu şiirden" demiş. Anlayacağınız Baba beğenmiş. Bestekâr sözleri bestelerken de Baba çocuğa kendi el yazısıyla bir teşekkür mektubu yazmış. Emeğinin karşılığı olarak da yüklü miktarda para göndermiş. İşin özeti bu işte, biz de şimdi bir kere oldu, tekrar neden olmasın diye şarkı sözleri yazıyoruz.

– Gönderiyor musunuz Baba'ya?

– Ben hiç göndermedim, hepsi çekmecemde duruyor. Çoğu insan da nedense cesaret edemedi. Ama gönderdiğini söyleyen birkaç kişi var. Doğrudan Baba'nın adresini bilmedikleri için plak şirketine postalamışlar. Kimisi de Orhan'a, Cengiz'e göndermiş.

– Peki, hangi şarkıymış o ünlü olan şarkı sözü?

– İşte, orası da ayrı bir muamma.

"Ayrı bir muamma mı, tümden bir muamma mı?" diye insan sormadan edemiyor. Bense mülakatlar ile bir şehir efsanesini keşfetmenin sevincini yaşıyorum işte. Temelde her şey ekonomik sebeplere dayanıyor. İş imkânı olmayan, geçim sıkıntısı olan yerlerde, insanlar nelere bel bağlıyorlar, nelere inanıyorlar.

Böylece "Bir günde en fazla şarkı sözü yazarı ile mülakat" rekorunu kırarak İstanbul'a dönüyorum. Dönüşü, şirketin bana tahsis ettiği otomobille yapıyorum. Güneş ışıkları ön camda dağılarak değişik şekiller alıyor; sağımdan ve solumdan üzüm bağları geri geri akıyor, çiftçi aileler kovandaki arılar gibi tarlalarında çalışıyor. Çalışmak, çalışmak... Hiç bitmeyen uğraş... Bu düşüncelerle biraz keyiflenip elimi radyonun düğmesine götürüyorum. Çalan şarkı içinde bulunduğum tabloya uyuyor: "Kalbim Ege'de Kaldı". Dünya denen bu büyük tablo içinde bir karınca gibi azar azar yol almak haz veriyor bana. Fakat aynı anda garip bir rahatsızlık da duyuyorum. Aklıma gereksiz bir soru takılıp kalıyor: Bu şarkının sözleri kime aitti? Evet, kime aitti? Yoksa meçhul bir gence mi?

Hobiler her zaman hem çok güldürmüştür hem de çok düşündürmüştür beni. Çoğu zaman önümdeki kâğıtta yazan ile karşımdaki insana bakarım ve bir bağlantı kuramam. Hobiler bölümünde çok da gerçeği yansıtmaz bizim insanımız, bunun da mülakatın sonucuna etki edeceğini düşünerek kendini farklı göstermeye çalışır. İlginçtir hobi bölümleri, dolayısıyla da ilginç mülakat anılarına sebep olur.

Mesela hobisine "kitap okumak" yazanlar... Çok okuyan birisi olduğumdan doğal olarak merak ederim diğer insanların neler okuduklarını. Bu sebeple de, "Ne tür kitaplar okuyorsunuz?" diye sorarım adaylara. Genellikle karşımdaki insanın suratı çarpılır, cümleleri teklemeye başlar ve konu çatallanır. Biraz daha irdelersem, karşımda-

ki insanın son okuduğu kitabı hatırlayamayacak kadar uzun süredir kitap okumadığını öğrenirim. Ardından bildik bahane gelir: "Son dönemlerde biraz yoğun olduğum için okumaya fırsat bulamıyorum". O an ister istemez düşünürüm, "İşsiz bir insan ne kadar yoğun olabilir?" diye.

Kitap konusu, yalnızca böylesi eğlendirici anılar yaşatmaz mülakatçıya, ayrıca çok bilgilendiricidir de. Bana çok satan kitapların aslında nasıl da bilinçsizce alındığını mülakatlar öğretti. Sonra çok çok pohpohlanan yazarların şaheser diye tanıtılan eserlerini, yalnızca benim yarıda bırakmadığımı, pek çok insanın onlara dayanamadığını... Mülakatlardaki yalanlar bile toplamda gerçeği veriyordu bize.

Hobiler bölümünü okuduğumda, memlekete dair düşünceler de aklımda uçuşmaya başlar. Mesela iki özgeçmişte bir "yüzme"yi gördüğümde, "Bizim millet yüzmeyi ne zaman hobi hâline getirdi?" diye sorarım. Sonra "seyahat etmek... "Bizim millet ne zamandan beri hobi amaçlı seyahat eder oldu" diye merak ederim. Bizler, Ramazan ve Kurban Bayramlarının özellikle 9 gün olan tatillerinde, elimizde eşek yükünü andıran valizlerle memleketin yolunu tutarız benim bildiğim. Dönüşte de geldiğimizden daha ağır bir yükle (Turşular, tatlılar, yöresel otlar, kurban etleri, çeşit çeşit yiyecek doldurmuşuzdur valizlere) yolculuk yaparız. Sonuçta yaşadığımız, çiledir. Harem'deki kalabalık, uykusuz otobüs şoförleri, kırk altı kişilik otobüslere kesilen elli kişilik biletler ve daha neler neler... Ne hobi ama! Hobi amaçlı seyahat edenler gibi bir de tenis oynayanlar

vardır. Ancak onlar hakkında aynı şeyi söyleyemem; hâlâ tenis oynamayan ya da kayak yapmayan kaldı mı ki?

Hobi ile ilgili sorulan sorulara verilen cevaplar hemen hemen birbirinin aynıdır. Hobiler dışında bir soru daha vardır ki adaylar ona da genellikle aynı cevabı verirler. "En belirgin kişilik özelliğiniz nedir?" Bu soruya alacağınız karşılık bellidir: "Dürüstlük". Bunu inançla ve içtenlikle söyler aday. O anda inanır gibi olursunuz. Sonraki, ertesi günkü, ertesi haftaki, ertesi yılki aday da hep aynısını söyler. Hem bıkar hem de şu soruyu sormadan edemezsiniz kendinize: "Peki, memlekette var olan bu kadar üçkâğıtçı, neden tesadüfen olsa da benimle görüşmeye gelmez".

Ama bazen de adaylar gerçekten dürüsttürler ve içtendirler. Sorduğunuz her soruya, kendi zararlarına da olsa doğru yanıt verirler. İster istemez takdir de edersiniz böylelerini. Bizim yine eleman adaylarımızdan biri, Osman da bu sınıfa girenlerdendi. Osman, bizim yeni açılacak mağazamızda eleman olarak görev almaya oldukça istekli bir gençti. Ama uzun süredir devam eden işsizliği, kolunu kanadını kırmıştı. Hani neredeyse ben mülakatta, "Olmadı Osman Bey, sizinle çalışamayız" desem, o an, orada düşüp ölecekti. Saf, harbi bir Anadolu köylüsünü andırıyordu Osman. Mülakat boyunca her soruya dürüstlükle yanıt vermişti. Güneş yanığı yüzü her daim gülümsüyordu ama her gülümsemenin sonunda da adeta acı çeker gibi bir hâl alıyordu. Çentik çentik kulaklarına ve sivri dişlerine rağ-

men, parçada bir anlam ifade etmeyen yüzü bütünde güzelleşiyordu.

Osman'ın işsizliği gibi, geçmişteki çalışma süresi de uzundu. Son işyerinde tam altı yıl çalışmıştı. Bu durumu kendi kendime açıklayabiliyordum onu dinlerken. Eleman düzeyindeki çalışanlar için eğitimin yerini beceri ve kişilik alır, Osman'da bunların her ikisi de var gibi duruyordu. Dolayısı ile son işyerinin onu altı yıl tutması normaldi. Peki, ne olmuştu da Osman bu kadar istikrarlı olduğu bir işi bırakmıştı. Bu soruyu o gün ona merakımı hiç de hissettirmeden sordum:

– Oldukça istikrarlıymışsınız Osman Bey, anlattığınıza göre işinizden de memnunmuşsunuz. Bana söyler misiniz, ne oldu da işten ayrılmaya karar verdiniz?

Osman yine öyle saf baktı yüzüme. Ardından kelimeler arasına hiç yalan katmadan anlatmaya başladı.

– Sizin de söylediğiniz gibi işimi çok seviyordum Cem Bey. Patronlarım, iş arkadaşlarım da beni çok severlerdi. Doğrusu mesleğimi iyi öğrenmiştim ve güzel icra ediyordum. Fakat hayat şartları beni böyle bir karar almaya itti. Allah razı olsun, maaşım karnımı doyurmaya yetiyordu ama bir yuva kurmak için yeterli değildi. Düşündüm taşındım ve tazminatımı bir şekilde alabilirsem düğün yapabileceğime karar verdim. Tazminatımı alabileceğim ilk fırsatta da işten ayrıldım.

– E, sonra?

– Sonrası buradayım işte.

– Onu sormuyorum, evlendiniz yuvanızı kurdunuz, sonra geçiminizi nasıl sağlamayı düşünüyordunuz?

– Sonrası Allah kerim be Cem Bey, sekiz ayın sonunda tazminatımla düğünümü yaptım ya, o bana yeter. Bir daha da öyle ilk işim gibi iş bulamam ama.

Özetle Osman Bey, evliliği İspanya kıyıları gibi görmüş, Cebelitarık'ı geçince gemileri yakmıştı. Tamamen skora yönelik bir hareketti yaptığı. Fakat maç doksan dakika, ömür yetmiş seksen yıldı, bakalım geri kalan zamanda Osman Bey ne yapacaktı? Ne mutlu ki mülakatımız olumlu sonuçlanmıştı, işsiz aile reisliğine bir son vermişti. Tabii bu duruma en az onun kadar ben de sevinmiştim.

Mülakatlarda karşımıza çıkan insanlar hep Osman kadar dürüst olmuyor ama. Bazen yalan söyleyenlere, hatta yalanı meslek edinip düzenbazlık yapanlara da denk geliyoruz. Böylelerine karşı da her zaman uyanık olmak gerekiyor. Fakat ben, Naci Bey örneğinde bu konuda sınıfta kalmıştım galiba.

Naci Bey, şirketimize İş-Kur'dan yönlendirilen eski hükümlü bir adaydı. Sayımız elliyi bulmuş, mecburen eski hükümlü çalıştırmamız gerekmişti. O gün, tüm insanlara eşit davranmaya çalışsam da nedense biraz gergindim. Sonuçta nasıl bir psikolojide olduğunu bilmediğim birisiyle görüşecektim. Daha önceki eski hükümlü mülakatlarımdan ilginç deneyimlere sahiptim.

Naci Bey ufak tefek, saçları kırlaşıp dökülmüş, acınası bir adam şeklinde mülakat odasındaki yerini almıştı. Odaya girip de onu gördüğüm ilk anda, bütün endişelerim gerçekten anlamsız gelmişti bana. Üzerinde emanet gibi duran (belki gerçekten emanetti) ceketi, yenleri eskimiş gömleği ve alnındaki derin kırışıklar ile tam bir kader mahkûmunu andırıyordu karşımdaki. Konuşmaya başladığında sesi zor çıkıyor gibiydi. Sonra biraz açıldı ama yine de temkinli, ezik bir tonu vardı sesinin. Sık sık, "Evet efendim" diyerek konuşuyordu Naci Bey. Bu da beni ayrıca üzüyordu, sonuçta karşımdaki babam yaşında bir adamdı.

İş-Kur'dan hakkında bazı bilgiler aldığımdan işlediği suç üzerinde fazla durmadım. Beni daha çok pişman olup olmadığı, hayatında yeni, temiz bir sayfa açmaya hevesli olup olmadığı ilgilendiriyordu.

– Efendim, hayatta kimsem kalmadı. Birkaç uzak akrabam var, görmek bile istemiyorlar beni. Memleketime, köyüme de dönemiyorum. Kimse barındırmaz beni. O yüzden İstanbul'da kendime bir yaşam kurmalıyım.

O anda içimden şöyle düşünmeden edememiştim: "Ey İstanbul, sen ne şefkatli bir anasın ya da ne cazibeli bir kadın". Gidecek yeri olmayan fakir de sana geliyor, parasına para katmak isteyen Dubaili milyoner de.

– Peki, demiştim Naci Bey'e, hapisten çıkalı bir hafta olmuş, ne yaptınız bu süre zarfında, nerede kaldınız, ne yiyip içtiniz?

Küçük kafasını omuzları arasına çekerek

– Savcı Bey çok baba adam Cem Bey, demişti. Aksaray'da bir otelden rica etti, orada kalıyorum. Cebime de, affedersiniz, yedi sekiz gün yetecek bir para koydu.

İster istemez duygulanmış ama kendimi hemen toplamıştım. Yazıktı koskoca adama, ister istemez babam geliyordu gözümün önüne.

Naci Bey devam ediyordu:

– Allah razı olsun Savcı Bey'den ama Cem Bey keşke çıkmasaydım hapisten. İçerisi daha iyiydi benim için, şimdi cebimde metelik yok. Kış da geliyor. Oteldeki garsonlar ters ters bakmaya başladılar bana. Ama Allah büyük, hapis sabrı çok iyi öğretti bana.

Kimse annesinden suçlu doğmuyordu; kaderin bilinmez eli sizi hapiste bir yatağa da koyabiliyordu, uluslararası bir şirketin Genel Müdür koltuğuna da. İradeye inancım tamdı ama bu dünyaya kendi irademle gelmediğimin de farkındaydım.

Naci Bey'e biraz bizdeki işlerden söz edip kendisine güvenmek istediğimizi açık açık söylemiştim. Bu sözümden kendisine iş vermeyeceğimiz gibi bir anlam çıkarıp bayağı endişelenmişti. Ben de buna karşılık, "Değerlendireceğiz, başvurunuzu yöneticilerimiz ile de paylaştıktan sonra karar vereceğiz" demiştim. Yine o kısık sesiyle, "Evet efendim" demişti. Artık veda vaktiydi, onu incitme-

den uğurlamam gerekiyordu. Bu akşam o, yağ kokulu bir otel odasına, yalnızlığına, bense içinde çocuklarımın cıvıldadığı huzurlu yuvama dönecektim. Duygulanmak istemesem de Naci Bey'in yaşı ve açık alnının babamı hatırlatması beni üzmüştü doğrusu.

El sıkışırken birbirimizin gözünün içine bakıyorduk. Onun küçük eli, benim avucum içinde kaybolmuştu. Bir an fısıldadığını hissettim:

– Ben nasıl otele döneceğim şimdi?

Hemen yardımcı olmak istemiş ve yolu tarif etmeye koyulmuştum. O ise almak istediği cevap bu değilmiş gibi yüzüme bakıyordu.

– Onu demek istemedim, benim cebimde hiç para yok, minibüs parası bile.

Ezikliği içimi burkmuş hemen minibüs ücreti ve akşam yemeğini karşılayabilecek parayı avcuna sıkıştırmıştım. Para vermem onu daha da ezmiş gibiydi ama avcunu hemen pantolon cebine sokmaktan da geri kalmamıştı.

Onu uğurladıktan sonra istemeye istemeye diğer işlerime dönmüştüm. Gün boyu da aklımdan çıkmamıştı Naci Bey. Ta ki ertesi gün olup da güvenlikten ziyaretçiniz var diye telefon gelene kadar. İsim ve soy isim benzerliği olamazdı, gelen Naci Bey'di. Kendisini resepsiyonda karşıladım ve "Buyurun" dedim. Emanet gibi duran ceketinin düğmelerini iliklemeye çalışarak ve garip bir şekilde sırı-

tarak beni bir köşeye çekti. Meraklanmıştım. O ise merakımı gidermek istercesine aceleyle konuya girdi: "Şey... Bana biraz daha para verebilir misiniz?". Bu kez ses tonu ve gülmesi içimde tiksinti uyandırmıştı. Başımdan savmak için eline üç beş kuruş sıkıştırdım ve hemen gönderdim.

Dünkü ses tonu beni kandıran Naci Bey'in o günkü ses tonu her şeyi açığa vurmuştu. Anlamıştım ki adam bu işi geçinme kapısı hâline getirmiş. Sonra kısa bir araştırma yaptırmıştım hakkında. Böyle bizim gibi birkaç şirkete daha gitmiş, hapiste de hep milletten para sızdırmasıyla ünlüymüş. Can çıkar, huy çıkmaz derler ya... Hapiste akıllanacağına, kader mahkûmu damgasını kendisi için bir silah hâline getirmiş. Ne insanlar var şu dünyada, mülakata gelen ne adaylar...

Mülakatlarda her ne kadar adayları değerlendirmeye çalışsak da kendimizi işin içine kattığımız ya da kendimizi adayın yerine koyduğumuz, aday ile kıyasladığımız zamanlar da yok değil. Buna benzer bir olayı, birkaç ay önce yaşadım. İş tatminsizliği yaşayan aday tipine örnek bir kadındı karşımdaki. Adı Nesrin'di. Hanımefendi, bir aile şirketinde çalışıyordu ve söylediğine göre her şey patronun iki dudağının arasındaydı:

– Beş senedir bu işi yapıyorum Cem Bey ama inanın hiç bu kadar sıkılmamıştım. İşler belli bir noktadan sonra öyle rutine giriyor ki... Hele bir de çalıştığınız yer patron firması ve sorumluluklarınıza karşılık yetkiniz yoksa... O

zaman uzman bir robottan farkınız kalmıyor; karar verme, inisiyatif kullanma, stratejide rol alma yok. Bu sebeple çok yoruldum Cem Bey.

– Ama Nesrin Hanım, bizde de hemen hemen aynı görev tanımına sahip olacaksınız.

– Olayım, o hiç önemli değil Cem Bey. Zaten bir satın alma uzmanı ne yapar? Görev tanımı bellidir. Ben daha kurumsal, yetki ve sorumlulukların belli olduğu, yazılı kuralların olduğu bir yerde çalışmak istiyorum. Açıkçası aile firmalarında görev almak istemiyorum.

İçimden, "Ah! Nesrin Hanım, ikimiz de aynı dertten muzdaripiz, fakat ne olur anla beni! O aradığın şeyler burada da yok, hatta pek çok yerde yok" diyorum.

Hiç açık vermemeye çalışarak:

– Peki, bizde işe başladınız, baktınız ki her şey umduğunuz gibi değil, ne yapacaksınız o zaman?

Nesrin Hanım şu an çalıştığı firmaya karşı ne kadar negatifse bize de o kadar pozitif:

– Sizi piyasadan tanıyorum. Kurumsal, en azından kurumsallaşmaya çalışan bir yapınız olduğunu biliyorum. Benim için de bu istek önemli. Her şey beklediğim gibi olmasa bile bu kurumsallaşma sürecinde seve seve görev alabilirim. Zaten hiçbir şirket mükemmel değil. Kaldı ki bu sözünü ettiğim süreç de bana çok şey katabilir, pek çok şey öğrenebilirim.

O an niyeyse patronumun gülen yüzü gözlerimin önüne geliyor. İşverenim de bu vaatlerle çekmişti beni firmasına.

Kurumsallık konusunu geçip Nesrin Hanım'a şu anki işinden maddi açıdan memnun olup olmadığını soruyorum, ilk cümlesi:

– Prim sistemimizi değiştirdiler, oluyor. Eskiden maaşımızın üç katı kadar prim alabiliyorduk, şimdi bu oran ikiye indi, onu da almak çok zorlaştırıldı. Özel sağlık sigortamız var, telefon hattımız var, yemek fişimiz var, fazla mesailer de iki katı ücretlendiriliyor. Mesailerle ve primlerle elime geçen de net üç bin beş yüzü buluyor. Fakat emeğimin karşılığının bu olduğuna inanmıyorum.

Bu kez içimden boğazını sıkmak geliyor Nesrin Hanım'ın. Bekâr bir kadın, ailesiyle yaşıyor, uzman seviyesinde ve üç bin beş yüz net, kendisine az geliyor. "Nesrin Hanım! Nesrin Hanım!" diyorum ona içimden, "Biz de burada yönetici unvanındayız ama bordromu görseniz ağlarsınız".

Kariyer açısından da pek çok insanın bulunmak isteyeceği bir noktada Nesrin Hanım. Ama gelin görün ki ona gerçeği bir türlü anlatamıyorum, bizde senin sahip olduğun sosyal imkânların çoğu yok diyemiyorum. Yalnızca, "Ya şöyle olursa, ya beklediğiniz gibi çıkmazsa" gibi cümlelerle üstü kapalı imalarda bulunuyorum fakat anlamıyor. İş arama sürecinde insanlar ne kadar kör oluyorlar. Kendi firmalarını kötülerken dışarısının güllük gülistanlık olacağını sa-

nıyorlar. Karşılarına gelen ilk mülakatçıya içlerini döküyorlar ve o mülakatçıyı idealin temsilcisi olarak görüyorlar.

Nesrin Hanım meslek açısından gerçekten iyi bir aday, konunun uzmanı. Fakat gelin görün ki işe alım sürecini bir üst seviyeye çıkarmanın âlemi yok. İki dünya bir araya gelse biz ona talep ettiği ücreti veremeyiz; onun alıştığı hayat standartları da ortada. Aile şirketlerinden ne kadar şikâyet etse de, karşısındaki dünyanın en kurumsal firması da olsa daha az paraya çalışmaz. Bir de bu ironi vardır. Aday, mülakatta öyle idealist öyle kurumsallık sevdalısı kesilir ki sanırsınız kurumsal bir yapıda bu aday bedava çalışır. Ama günler geçer, süreç iş teklif aşamasına gelir, kazın ayağının öyle olmadığı ortaya çıkar. O idealist aday, birden "Benim yaşam standartlarım var ama" der. Boşa giden sizin, adayın ve şirketinizin emeği olur. Bu yüzden, sonu baştan belli işe alım süreçlerini hiç başlatmamak gerekir. Sosyal bir sorumluluk olarak da gerçeği göremeyen adaya gerçeği hissettirmek gerekir. Üstelik sadece ücret gibi somut verilerde değil, kurumsallık beklentisi gibi soyut durumlar da söz konusu olduğu zaman böyle davranmalı. Ama burada mülakatçının çalıştığı kuruma ihanet noktasına gelmemesi çok önemlidir. Sonuçta ait olunan kurumun da imajına bir zarar vermemek gerekir. Özetle, adaya bilgi verilmeli ama "Ağabey ver bir sigara da birlikte içelim" noktasına gelinmemeli.

Ben şahsen gözü kapalı adayları bu konuda aydınlatmayı bir görev addediyorum. Çünkü herkes sizin gibi iyi

niyetli olmayabilir. Aday başka bir mülakatta karşısındaki firmaya kanıp güzelim işini bırakabilir. Bu da her iki tarafı zor durumda bırakır. Deneme süresinde insanı kaybetmemek, mutsuz çalışanlar kazanmamak, gereksiz maliyetlere yol açmamak ve hepsinden önemlisi İnsan Kaynakları'na düşmanlık beslemeyen iş arkadaşları kazanmak için bu konuya özellikle dikkat ederim.

Nesrin Hanım'ı o gün umutsuz bir vaka olarak göndermiştim. Çalıştığı firmaya karşı onun olumlu yanlarını hiçe sayacak kadar yersiz bir öfkeye sahipti. Böylece kapatmıştım Nesrin Hanım dosyasını, ta ki onun iki ay sonra başka bir ilanımıza başvurusunu görene kadar. Özgeçmişi aynıydı, bir farkla, son işinde şimdi iki hafta süren maceralı bir tecrübenin detayları okunuyordu. Bize tekrar başvurmuştu, muhtemelen eski firmasının da kapısını aşındırmıştı. Ne diyelim, bazı şeylerin değeri kaybedilince anlaşılır.

Değer bilmek, iş dünyasında çok önemli bir unsur. En başta da işinin değerini bilmeli insan. Eskiden "işinin değerini bilmek" dendiğinde şöyle düşünürdüm: "Bu değer, insanın muhtaçlık seviyesine bağlı bir kavram. Kişi çalışmaya ne kadar mecbursa işine de o kadar değer verir, onu kaybetmek istemez. Cebinde parası olan adam için işini kaybetmek de, onu değiştirmek de daha kolaydır. Dolayısıyla, cepteki para ile ters orantılıdır işinin değerini bilmek".

Şimdi bu düşüncem çok değişti. Yaptığım mülakatlar, şahit olduğum işten ayrılma sebepleri öyle şeyler gösterdi

ki bana... İnsanın işinin değerini bilmesinin mecburiyet ya da parayla çok orantılı olmadığını anladım.

Perakendecilik sektöründe görev yaptığım yıllarda, yoğun şekilde işe alımlar yapardık. Bu yoğunluk, hem şirketimizin sürekli market açmasından hem de personel devir hızının yüksekliğinden kaynaklanıyordu. Sektörü az çok bilenler perakendecilikte işe alım kadar, işten çıkışların ve iş değiştirmelerin de ne kadar yoğun olduğunu bilirler. İşte yine böyle yoğun bir işe alım içindeyken iş dünyasından tanıdığım, hatırlı bir kişi arayarak benden bir ricada bulundu. Rica tahmin edeceğiniz üzere referanslı bir adayın işe alınmasıydı. "Yardımcı olmaya çalışırız" demiştim telefonda. Başka sektörde olsam, bu kadar emin konuşmazdım ama perakende sektöründe düşük nitelikli çalışanlara ihtiyaç duyulduğundan ve de personel devir hızının yüksekliğinden bu adaya iş verebileceğimizden emindim. Bir de adayın özel durumu söz konusuydu tabii. Referans olan hatırlı tanıdık, "Çok fakirler Cem" demişti. "Bu çocuğun kendisinden küçük dört kardeşi daha var; anne ölmüş, baba evi çoktan terk etmiş. Evin tek gelir kaynağı olan yaşlı büyükanne, kendinden daha yaşlı bir hastaya bakıyor, bu işten de haftada elli lira kazanıyor. Manzaraya bakar mısın? Neyse ki oturdukları kapıcı dairesine kira vermiyorlar. Apartman sakinlerinden Allah razı olsun, aynı zamanda elektrik ve su faturası da ödetmiyorlar bunlara. Ama yok, yetmiyor aylık iki yüz lira altı boğazı doyurmaya. Yardımcı ol Cem ne olur, bu çocuğa iş ver."

Çocuk, daha doğrusu referanslı adayımız ilkokul mezunuydu. Elimizden gelen yardımı yapacaktık mecburen. Bu amaçla adayı iki gün sonraya mülakata çağırdım. Adaya iş imkânı sağlamayı çok istememe rağmen yine de bazı açılardan onu sorgulamak niyetindeydim. Tanıdığım hatırlı kişi kötü bir insana referans olmazdı, buna da emindim ama ben de kendime ya da babama ait işyerine birini almıyordum. Beni bu göreve getiren işverenimin benden istediklerini asgari düzeyde yerine getirmek zorundaydım.

İki gün sonra mülakat saati gelip çattığında, adaya mülakat için iki gün süre verdiğime pişman oldum. Karşımda taksitle aldığı takım elbise içinde terleyen adayım duruyordu. Hamiliğini yapan hatırlı kişinin yönlendirmesiyle, kendince mülakata hazırlıklı gelmişti. Kısa paçalı pantolon, gömlek, kravat yeniydi. Fakir adayım bu görüşmeyi öyle önemsemişti ki daha baştan kendini gereksiz bir maddi sıkıntıya sokmuştu. O an içimden, "Keşke arayıp bir saat sonra görüşmeye gel deseydim" diye geçirdim. Şimdi nasıl ödeyeceklerdi bu takım elbisenin parasını? Adayım yalnızca dış görünüm açısından değil, konuşma açısından da mülakata iyi hazırlanmıştı. Tahminimce referans olan arkadaşımız kendisine bol bol nasihat etmişti. Temiz bir çocuğa benziyordu Nazif. Ama konuşmasından omzundaki ağır yükü daha baştan garipseyen bir yanı olduğunu da sezmiştim. Kolay değildi gencecik bir çocuğun, dört küçük kardeşin ve yaşlı büyükannenin sorumluluğunu üstlenmesi. Sezgimin üzerinde çok durmadım ve Nazif'e elimden geldiğince yardımcı olmaya çalıştım.

Mülakatın sonunda referanslı adayımı diğer adaylarıma yaptığım gibi hiç renk vermeden uğurladım. Çünkü daha işe alım sürecinin başındaydık. Temkinli olmakta yarar vardı.

Nazif'in ardından raporumu yazmış ve işe alımı için resmî süreci başlatmıştım. Aradan birkaç gün daha geçtikten sonra da işe alımı onaylanmıştı. Artık güzel haber fakir aileye verilebilirdi. Tesadüf, Nazif'in işe alım kararının onaylandığı gün hatırlı tanıdığım da beni ziyarete gelmişti. İlk cümlem, "Senin iş oldu, Nazif'i işe aldık" olmuştu. Arkadaşım ne kadar sevinmişti anlatamam. Zaten başkalarının mutluluğu kendi mutluluğundan daha fazla sevindirirdi onu. "Hadi o zaman arayalım aileyi, mutlu haberi verelim" demişti. Yüzümde gülümseme ile olacakları bekliyordum. "İyi akşamlar anneciğim" dedi arkadaşım, "Ben Faruk". Yaşlı kadın sağır olmalıydı, arkadaşım her söylediğini iki kez tekrar etmek zorunda kalıyordu. Faruk'un telefonunun sesi açık olduğundan tüm konuşmaları rahatlıkla duyabiliyordum. Arkadaşım meramını anlatmış ve Nazif'i telefona çağırabilmişti bu arada. Asıl şenlik de ondan sonra başlamıştı. Nazif'in, "Ne! İşe alındım mı?" diye sevinmesinden sonra arkadan küçük kardeşlerin sevinç çığlıkları, yaşlı büyükannenin hayır duaları duyulmuştu. Fakir aile belki de hiç olmadığı kadar mutluydu o an. Küçük kardeşlerin telefona dolan seslerini, çığlıklarını her duyduğumda tüylerim diken diken oluyordu. Biz mülakatçılar için önemli olmayan çok basit bir işe alım, insanların hayatını nasıl değiştiriyordu.

Arkadaşım tüm simasını saran sevinç dalgası ile bana teşekkür etti ve "Büyük bir iyilik yaptın Cem" dedi. Bense hemen mütevazı bir salyangoz gibi kabuğuma çekildim. Yalnızca işimi yapmıştım.

Nazif'e verdiğimiz işe gelince, alışveriş merkezlerimizden birinde temizlik görevlisi olarak çalışacaktı; asgari ücret, yılda on altı maaş, prim, yemek ve servis, sahip olacağı haklardı. Aslında bir temizlik görevlisi için iyi sayılabilecek imkânlardı.

Buraya kadar anlattıklarımdan sonra, hikâyemizin bazı Türk filmlerinde olduğu gibi mutlu sonla bittiğini düşünebilirsiniz. Ama bitmedi. Ne mi oldu? Hemen anlatayım. Bizim Nazif işe ilk gün gelip ertesi gün gelmedi. Çok şaşırmıştım. Acaba evinde önemli bir şey mi oldu, kardeşlerine mi bir şey oldu diye endişe etmiştim. Bu düşüncelerle Nazif'in evini aratmıştım. Fakat delikanlı evde yoktu. Nazif ertesi gün de gelmedi ve biz kendisine o gün ulaşıp tüm merakımızı giderdik. Çiçeği burnunda çalışanımız işi bırakmıştı, sebep ise işi beğenmemesi idi. Yazın serin, kışın sıcak, pırıl pırıl bir alışveriş merkezinde, en son teknoloji temizlik makinelerini kullanarak temizlik yapacaktı ve tüm muhtaçlığına rağmen bu işi beğenmiyordu. Gerçekten çok şaşırmıştım. Ama tecrübe ede ede şaşırmamayı öğrenecektim.

Nazif'e kadar öyle sudan sebeplerle işten ayrılan adaylarla karşılaşmıştım ki bu olaylar, işsizlik oranının bu

kadar çok olduğu bizimki gibi bir ülkede nasıl yaşanıyordu, anlamıyordum. Memlekette iş yoktu fakat bir o kadar da iş beğenmeyen vardı. İnsanların işten ayrılma sebeplerini duydukça hâlâ dehşete kapıldığım anlar oluyor. Yanımdaki arkadaşla kafalarımız uyuşmadı, şefe içerledim, moralim bozuldu gibi sudan sebeplerle işini bırakan o kadar çok ki. Bazen kendimden bile şüphe etmeme sebep olur bu konu. "Acaba ben mi hayatı, işi çok ciddiye alıyorum?" diye sorarım kendime.

İşinden sudan sebeplerle ayrılan Nazifler, adayı olduğu şirketin negatif yanlarını göremeyen Nesrin Hanımlar, eski hükümlü adayı Naci Beyler, düğün yapabilmek için işi bırakan Osman Beyler ve diğerleri... Bu insanların hepsi adaydı ve hepsiyle acı tatlı şeyler yaşadık. Hepsi karşılarındaki kişiyi bir mülakatçıdan çok psikolog gibi görüp ne dertleri varsa anlattılar. Bunları çoğu zaman işten ayrılma sebeplerini açıklamak için, biraz da içten içe insani bir istekle yaptılar. Galiba milletçe özel hayatımızı anlatmayı biraz fazla seviyoruz, hele ki karşımızdaki üçüncü bir kişiyse... Bu belki de en yakınlarımıza karşı bu kadar açık olamamaktan, kapalı bir duygusal hayat yaşamamızdan kaynaklanıyor. Şimdi düşünüyorum da ben bile, işten ayrılırsam niçin ayrıldığımı anneme bir cümle ile mülakatçıya her ayrıntısı ile anlatmak isterdim.

İşe kabul edilsinler ya da edilmesinler, insanlar için mülakatların önemli psikolojik seanslar olduğuna inanıyorum. Bir nevi rahatlama, içini dökme yeri mülakatlar. Beş

yıl bir şirkette çalışıyorsunuz, zorluklara ve haksızlıklara hep susuyorsunuz, içinize atıyorsunuz ve sonunda mülakat günü geliyor. İşte o büyük patlama ve rahatlama... Böyle mülakatlardan çok zevk aldığını, arada mülakat yapma ihtiyacı duyduğunu söyleyen, açık sözlü adaylar da yok değil. Sanki gizli terapi zamanları gibi görüyorlar mülakatları. Üstelik hiç kimse de onları, "Sen deli doktoruna gidiyorsun, delisin" diye dışlamıyor. Sonuçta, bize adayı dinlemek ama onu duygusal alandan çok iş noktasına çekmek kalıyor. Bu da bizim işimizin gerektirdiği bir maharet. Adayıyla, mülakatıyla, acı tatlı hatıralarıyla gerçekten bir başka âlem şu İnsan Kaynakları. İnsanı hem eğlendiriyor hem de düşündürüyor.

EYVAH!
YÖNETİCİM MÜLAKAT YAPIYOR

Özgeçmişler ve test sonuçları tamam, hepsi iki nüsha, her şey hazır, şimdi mülakatlara geçebiliriz. Ama önce ilgili bölüm yöneticisini arayalım. Umarım unutmamıştır bugün bir mülakat programımız olduğunu. Fakat sadece unutmaması yeterli değil, umarım gerekli zamanı da ayırmıştır. Telefon çalıyor, bir ses, işte Dilek Hanım:

– Efendim.

– Dilek Hanım merhaba, ben İnsan Kaynakları'ndan Semih.

– A, merhaba Semih Bey.

– Dilek Hanım ilk adayımız geldi, geçelim mi toplantı odasına?

– Geçelim, geçelim ama benim bir on dakika işim var, bitince sizi arasam.

– Peki, acele ederseniz sevinirim.

– Görüşmek üzere.

– ...

Hep aynı şey, telefonun ahizesini bıkkınlıkla yerine koyuyorum. Yöneticiler ile yaptığım mülakatlar hem çok yararlıdır hem de çok çekilmezdir benim için. Maalesef işe alıma gereken önemi vermez diğer bölüm çalışanları. Bu yüzden her şeye hazırlıklı olmak gerekir.

Tekrar kontrol edelim: Dosyalar, evet iki nüsha, toplantı odası ayrıldı... Neden mi ben yapıyorum tüm bunları? Çünkü kariyerime başladığım günden beri, bunları hazır eden bir yöneticiyle çalışmadım da ondan. Kimisi adayın özgeçmişini kaybetti, kimisi de adayı peşine takıp koca şirkette kapı kapı boş oda aradı. Mesela geçenlerde üretim müdürümüze bir mühendis önerdim ve tüm dosyaları beyefendiye teslim ettim. Ardından içim rahat etmeyip telefon edip "Nazım Bey lütfen aday ile odanızda görüşmeyin. Mümkünse bir toplantı odası ayarlayın" diye tavsiyede bulundum. "Peki" dedi beyefendi. Ancak gelin görün ki mülakat saatinde şöyle bir manzara ile karşılaştım: Müdürümüz önde, aday arkada, koca şirkette boş oda arıyorlar. Nazım Bey bir kapıyı açıyor içerisi çalışan dolu, başka bir kapıyı açıyor çok önemli bir toplantıyı bölüyor. Kulağıma şu sesler geliyor: "Bu dolu, bu da dolu, pardon toplantınızı böldük... Hiç boş oda yok ya... Gel Kadirciğim biz seninle odamda görüşelim". Kadirciği, mühendis adayımız Kadir Bey oluyordu. Bir iki yıl tecrübeli genç mühendisimiz, alışık olmadığı lacivert takımı içinde terleyerek, kendisine yol gösteren müdürü takip ediyordu. Bu mühendis üretim planlama bölümü için adaydı. Düşün-

mez miydi ki "Bu şirket daha basit bir iş görüşmesini dahi planlayamıyor". Düşünürdü tabii. Ama gelin görün ki durum budur. Nazım Bey ille de ODTÜ'lü, İTÜ'lü mühendis ister, gelen adaya da sığırtmaç muamelesi yapar.

Acı ama gülümseten düşünceleri bırakalım, işimize bakalım. Dilek Hanım'ın on dakikası dolmak üzere. Adayımız için henüz, "bekleme odasına kök salmak" abartılı bir ifade olsa da sanırım beyefendi bir ağaç gibi ilk sürgününü vermiştir. Eminim on dakika ile bitmez bölüm yöneticimizin işi.

Zaman geçiyor, hâlâ arayan soran yok. Artık daha fazla bekleyemeyeceğim. Aday ile görüşmeye geçiyorum. Çok mühim olmayan basit sorularla başlarım, adayı bir on dakika oyalarım; ondan sonra Dilek Hanım, geldiniz geldiniz... Yoksa şansınıza küsün! Nerede benim dosyalarım? İşte şuradalar.

Koridorumuz uzun ve aydınlık. Parlak ışıklar kaliteli kumaştan, sağlam dikişli elbiselerimiz üzerinde kırılıyor. Adayı misafir salonundan almalıyım.

– Semih Bey...

– Dilek Hanım...

– Geldi mi adayımız?

İşte bu da pişkin yönetici üslubu. Hiçbir şey olmamış gibi, beni on beş dakikadır bekleten o değilmiş gibi.

– Yirmi dakika önce geldi Dilek Hanım.

– E, hadi ne duruyoruz, geçelim o zaman.

Böyle deyip benden önce toplantı odasına giriyor. Ayva tüylerden ve hafif bronz tenden oluşan etkileyici bedeni içinde bir erkek gibi aslında Dilek Hanım. Kalçalarının ve parmaklarının zarif kıvrılışlarına inat, iş dünyasının sertleştirdiği bir ruh izlenimi uyandırıyor bende. Azıcık yumuşak başlı olsam, uşağı gibi kendine hizmet ettirir bu kadın bana.

Düşüncelerimden sıyrılıp adayı çağırıyorum ve yapay bir gülümsemeyle Dilek Hanım'a "Başlıyoruz" diyorum. O ise beni duymuyor. Sanki ilk kez görmüş gibi adayın özgeçmişine bakıyor. Benim kendisine verdiğim dosyaya gömülmüş durumda. Az önce "sanki" dedim ya, şimdi geri alıyorum bu sözü çünkü gerçekten de ilk kez görüyor özgeçmişi Dilek Hanım. Benim kendisine birkaç gün önce verdiğim dosya ise çoktan sır olmuş.

Kapıyı açıyorum ve koridorun ucunda bedeni gittikçe büyüyen adayımızı görüyorum. Çok geçmeden Cumhur Bey karşımda...

– Hoş geldiniz Cumhur Bey.

– Hoş bulduk Semih Bey.

– Buyurun lütfen.

Odadan içeri girer girmez sağ elimle adayı gösteriyorum:

– Cumhur Bey!

Dilek Hanım lütfedip kafasını kaldırınca da,

– Dilek Hanım, diyorum.

Aday benim sıcak sesimden de etkilenerek hevesle Dilek Hanım'a yöneliyor. Ama umduğu sevgiyi annesinden göremeyen yavru bir kedi gibi hemen geri çekiliyor. Çünkü Dilek Hanım, o anda safi yönetici kesiliyor. Elini değil parmaklarının ucunu adaya uzatıyor. Böylece aday bir sıfır yenik başlıyor maça.

Mülakatın ilk dakikaları ama Dilek Hanım hâlâ özgeçmiş rüyasında, uyanıp da aramıza katılacak gibi değil. Kafasını hiç kaldırmıyor. Çaresiz başlıyorum klasik girişime. Bizim tarafı tekrar tanıtıyorum, pozisyon ve firma hakkında genel bilgiler veriyorum ve bugün neyi amaçladığımızı özetliyorum. Yani günde en az on kez tekrarladığım konuşmayı bir daha yapıyorum. Fakat o anda asıl Dilek Hanım'ı düşünüyorum. Dilek Hanım gibileri, hatta ondan daha beterlerini... İnanın adaylara bir hoş geldiniz demeyi bile çok gören yöneticiler var. Mesela bundan iki önceki şirketimde bir Kamil Bey vardı. Bir gün bu Kamil Bey'le makam odasında mülakat yapıyoruz. (Kendisini mülakatları toplantı odasında yapmaya ikna edememiştim.) Beyefendi demez mi, "Ben sıradaki mülakatı stres mülakatı şeklinde yapacağım". "Ama Kamil Bey stres mülakatı ayrı bir uzmanlık işidir, ben bile stres mülakatı yapmaya cesaret edemem" dememe kalmadan cevabı yapıştırdı bana.

– Ne! Sen İnsan Kaynakları uzmanımız olarak stres mülakatı nasıl yapılır bilmiyor musun?

Ne diyeceğimi bilememiştim, zaten kendisi benim konuşmama fırsat vermedi:

– Otuz dakika mola! Beklesin biraz adayımız, stres olsun bakalım.

Böylece otuz deyip kırk dakika bekletmiştik adayımızı misafir salonunda. Mülakata geçtiğimizde de Kamil Bey adayı eşekten düşmüşten beter etmişti. "Biz seni bu şirkete niye alalım oğlum?" diye bir girişi vardı ki sormayın.

Dilek Hanım hâlâ suskunluğunu koruyor. Ancak yavaş yavaş mülakat odasına dönüyor gibi. Ben ise ana konuya girmeden, eğitim kısmını biraz detaylandırıyorum. Çünkü biliyorum ki tecrübe kısmına şimdi geçsem, Dilek Hanım birazdan yine bizi bu konuya döndürecek. Bu arada içimden şöyle düşünmeden edemiyorum: "Acaba mülakata nasıl bir giriş yapacak? Benim sorduğum bir sorudan mı yola çıkacak, yoksa bodoslamadan konuya mı girecek?". Aklımdaki sorularla mülakata devam ediyorum. Böyle anlarda hep kendimi bir matador gibi hissederim. Evet, çok garip ve saçma bir düşünce belki ama öyle hissederim. Aday ile mülakatçı meydandadır. Yönetici izler güreşi bir köşeden. Mülakatçı ise adayı bir sağa, bir sola döndürür. İster ki yönetici bir zayıf an bulsun ve o da sahaya insin. Aslında çok rahatsız eder bu psikoloji beni. Başka bir insan için mülakat yapmak yorar insanı.

Benim gönderdiğim hiçbir pası değerlendirmeyen Dilek Hanım birden araya girip adaya, "Bize biraz T. firma-

sındaki işinizi anlatsanıza" diyor. Cumhur Bey yarım kalan sözünü tamamlamakla tamamlamamak arasında kalıyor ve bana özür diler gibi bakarak Dilek Hanım'a dönüyor. O an Cumhur Bey'e de biraz içerliyorum ancak adam ne yapsın. Fakat adaylar, her zaman Cumhur Bey gibi zeki olmayabiliyorlar. Özellikle mesleğe başladığım ilk yıllarda, genç yaşımdan dolayı benim sorduğum soruları önem vermeden yanıtlayan ama hemen yanımdaki yöneticiye bülbül kesilen çok aday gördüm. Yaşlar ve üsluplar mülakatta karar vericiyi belirlemez. Mülakatta her mülakatçının ayrı bir görevi vardır.

Cumhur Bey, T. firmasındaki işini gayet güzel özetliyor. Dilek Hanım da olumlu bir yüz ifadesiyle onu dinliyor. Belki de ilk gülümsemesi geldi gelecek. Ama hemen mümkün olmuyor bu. Cumhur Bey tam iş süreçlerini özetlerken en can alıcı noktada, araya giriyor:

– Cenk Bey'i tanır mısınız T. Firmasından?

Cumhur Bey çaresiz tanıdığını söylüyor. Böylece mülakatımız Cenk Bey eksenine kayıyor. Ne acı ki Dilek Hanım, Cenk Bey'i sektörden tanıyor. Böylece sektöre, bilgiye değil, magazine doğru yol alıyor mülakatımız. Dilek Hanım, Cumhur Bey'in yerine Cenk Bey'i anlatır, T. firmasının, sektörün o yıllardaki durumunu özetliyor. Tabii bu arada kendi zekâsından, bizim firmamızın aldığı doğru kararlardan dem vurmaktan da geri kalmıyor.

On dakikamız bu şekilde geçiyor. Ancak Dilek Hanım'ın psikolojisi, keskin mevsim geçişleri gibi. Bir anda

susuyor ve "Devam edin" diyor bize. İşte mülakatçı için zor bir zaman daha. Nereden devam edeyim? Cenk Bey'i tanımam, senin üniversite yıllarında ben kayıp bir ergendim. Neyse ki yöneticilerin dereden tepeden sorularını toplamak konusunda tecrübeliydim. Bir iki soru ile mülakatı tekrar rayına sokuyorum. Kaldığımız yerden sistemli bir şekilde özgeçmişi sorgulamaya devam ediyoruz. Ancak Dilek Hanım yolunda ilerleyen mülakat trenimize her an sapan taşı atabilecek bir çocuk gibi kenarda bekliyor.

Zaman geçiyor, ben soruyorum, aday yanıtlıyor, Dilek Hanım notlar alıyor. "Hah" diyorum içimden, "Yavaş yavaş yoluna girecek bu iş. Not al, sıra sana gelince adayı derinlemesine sorgula. Ama çok sürmüyor sevincim. Dilek Hanım yine müdahalede bulunuyor. Gayet kendinden emin ve yaptığı işin ciddiyetine kendini kaptırmış bir şekilde konuşuyor:

– Cumhur Bey, sizce sizin güçlü ve zayıf yönleriniz nelerdir? Bize üç tane güçlü, üç tane de zayıf yönünüzü söyler misiniz?

İçimden neler neler söylemek istiyorum ama susuyorum. Bahse girerim geçen gün bir dergiden veya gazeteden okudu bu soruyu Dilek Hanım. Adayın tecrübelerinin içine o kadar girmişiz, yetkinliklerini hissettirmeden sorgular olmuşuz, soruya bak şimdi. Bir daha nasıl sokacağım adayı ben bu konsantrasyonun içine. Çekip alma adayımı benden sevgili yöneticim.

Cumhur Bey, yine çaresiz yanıtlıyor Dilek Hanım'ı. O son zayıf yönünü söylerken ben de "Acaba burcunu sorsam mı?" diye düşünmeden edemiyorum. İyice pazar ekine döndü mülakat.

Fakat Dilek Hanım burada duracak gibi değil. Hemen ardından müthiş bir soru daha patlatıyor:

– Peki, Cumhur Bey bize söyler misiniz, sizin hayatta vazgeçilmezleriniz nelerdir?

"Adamın üç çocuğu var, cevap acaba ne olabilir?" diye beklerken Cumhur Bey'den "Ailem!" yanıtı geliyor. Hım, doğru bir cevap, aileye aidiyet, eşittir kuruma aidiyet. Ne de olsa şirketler de birer aile gibidir. Ama biz bir aile şirketi değiliz, ne olacak şimdi? Anlayacağınız, Dilek Hanım'ı dinlerken iyice kafam karışıyor.

Ancak Dilek Hanım, gayet kendinden emin. Notlar alıyor ve çıkarımlar yapıyor. Fakat aldığı cevaplar onu tatmin etmemiş gibi. Bunun sebebi, cevapları klasik bulması olsa gerek. E, sonuçta klasik soruya ancak böyle cevap verilir. Ardından yeniden derin bir sessizliğe dalıyor sevgili yöneticim. Ama bu seferki bir başka... Adeta kanatlanıp uçuyor mülakat odasından. Elindeki kalemi sağa sola çeviriyor, bakışlarını duvarda gezdiriyor. Bu sessizliğe dalmadan önce adayın özgeçmişinde hobiler kısmına baktığını görmüştüm. Biraz da bunun etkisi olsa gerek mülakattan kopuşunda.

Peki, ben sorularımı sorarken ne oldu da birdenbire Dilek Hanım'ın davranışları değişti? Bu soruya da klasik

ama her zaman doğru bir cevapla karşılık vermek isterim. Dilek Hanım kişilik özellikleri açısından adayda kendisini bulamadı. Evet, o biraz daha bağımsız, inisiyatif kullanma eğiliminde, biraz da vurdumduymaz birini arıyordu. Ama öyle olmadı. Cumhur Bey işini iyi yapan ama biraz memur tipinde bir aday. Takımda liderliği zorlamaktan çok, iyi bir oyuncu olabilir. Karar almaktan çok, verilen kararların iyi bir uygulayıcısı olabilir. Ama tüm bu özellikler Dilek Hanım'a ve onun bölümünün genel yapısına uymaz. Onun hayali daha dişli, "hayır" diyebilen bir bölüme sahip olmak. Mevcut ekip üyeleri de hep bu çizgide. Şu an üç kişi var ona bağlı. Yusuf, Zeki ve Demir Beyler. Üçü de birbiri ile yarışan tipler. Gerilimden zevk alan, amiyane tabirle gereğinde arıza çıkaran kişilikler. Ama bunun yanında işlerini de iyi yapan insanlar. Ancak bu yıldızlar karmasında sorunlar da yok değil, hatta az değil. Sürekli bir neşe ve gerilim var bölümde. Çalışan devir oranına baktığımızda da rakam oldukça yüksek. En eskisi bir buçuk yıldır bölümde. İşte asıl mesele de burada. Dilek Hanım kendisine benzeyen bir insanın, kendisi ile geçinemeyeceğini bir türlü kabul etmiyor. İlla ki İnsan Kaynakları ona onun aynadaki silüetini bulsun istiyor. Ama olmuyor, olsa da uzun vadeli olmuyor. Dilek Hanım ile yaptığım mülakatlarda dikkat ettiğim bir nokta da kendine benzer erkekleri beğenmesi ancak aynı özelliklere sahip kadınları bir kalemde eleme eğiliminde olması. Bunun sebebini ise hâlen keşfedebilmiş değilim. Herhâlde bu, kadın psikolojisinden

çok iyi anlayan Gustave Flaubert ve Ahmet Altan gibi romancıların işi.

Bazen adaylar kurumsal firmaların kendilerini seçmemelerini kendi zayıflıklarına ya da daha iyi adayların olabileceğine bağlarlar. Burada isim vermesek de o büyük, kurumsal yapıların işe alımı hakkında bir inancım var: Büyük firmalar ne kadar modern işe alım sistemlerinden bahsetseler de adayı seçen bir ya da birkaç kişidir aslında. C. firmasına kabul edilmeyen biri ile ilgili olarak, "Ali Bey ile değil de Veli Bey ile mülakat yapsaydı, işe alınırdı" dediğim çok olmuştur. Ne diyelim, bu da kaderin cilvesi.

Cumhur Bey ile biz yeniden tecrübe ve iş konusunda konuşurken Dilek Hanım yavaş yavaş sıyrılıyor düşüncelerinden. En azından elindeki kalemi adayın ve benim dikkatimi dağıtacak biçimde sallamayı bırakıyor. O anda da benim korkularım başlıyor. Umarım yeniden o klasik soruları sormaz. Neyse ki iş yapış şekillerini konuşuyoruz, mevzu ilgisini çekiyor. Araya gireceğini hissediyorum ve giriyor. Cumhur Bey'in şimdiki şirketinde yapının büyük olmaması ve adayın sürecin her aşamasında görev almasından hareketle:

– Bakın Cumhur Bey, ben C. firmasını da tanıyorum. Sahipleri iyi insanlardır ancak sizin firma biraz ikinci lig takımı gibidir. Takdir edersiniz ki biz birinci ligde top koşturuyoruz ve profesyonelliğe oldukça önem veriyoruz. Şimdi nasıl olacak bu iş? Biz sizinle nasıl ilerleyeceğiz?

Soru üzerine gözlerimi Cumhur Bey'den hiç ayırmıyorum. Kendisi ya da şirketi peşin olarak yargılanan her aday gibi savunmaya geçiyor. Ne de olsa biz, ona üstü kapalı bir biçimde sen ikinci lig topçususun ve profesyonel değilsin demiş olduk. Mülakatlardaki en basit kurallardan birini atlayıp önyargı içeren, adayı da savunmaya geçiren bir soru sorduk. O da doğal olarak tepki verdi. Ben ise madalyonun öbür yüzündeyim. Böyle durumlarda biri savunur öteki üsteler, aynı sektörde olunduğu için bilinen örnekler çoğaltılır ve olan, mülakat süresine olur. Anlamsız bir kapışma yüzünden on-on beş dakika boşa gider.

Dilek Hanım'ın her "çalıştığın şu firmayı tanıyorum", "sektörü biliyorum", hatta "B. Bey'i tanıyorum" dediğinde Cumhur Bey'in yüzündeki gerilimi de görmelisiniz. Aslında ilk başta hoş bir tesadüftü bu. Örneğin, Dilek Hanım'ın Cenk Bey'i tanıması, o dönemde yapılanları özetlemesi... Ancak zaman geçtikçe, bu döneme yaklaşıldıkça Cumhur Bey'in yüzündeki tebessüm silindi, yerini sola doğru seğiren bir dudak aldı. Neden mi böyle oldu? Çünkü adam evli ve üç çocuğu var, iş aradığını eski-yeni iş arkadaşları dâhil herkesten gizlemiş, şimdi böyle bir ortamda, "hepsini ama hepsini, tüm iş çevreni tanıyorum" diyorsunuz. Biz ne kadar başvuruları gizli tutsak da aday ister istemez heyecanlanıyor. Özellikle Dilek Hanım'ın çevresinden ve çok konuşmasından korkmaya başlıyor. Ne demişler, "Her doğruyu, her yerde söylememek lazım". Mülakatlarda da "Her bilineni her adaya söylememek lazım" desek yeridir herhâlde.

Mülakatın sonlarına yaklaşırken Dilek Hanım da konu ile ilgili son cümlelerini söylüyor. Sürenin epey dışına çıktık ama daha son sorular ve adayın soruları için erken. Öyle bir durum oluşuyor ki Dilek Hanım'ın, "Biz şöyle iyi iş yaparız, şöyle başarılıyız" gibi sözleri üzerine Cumhur Bey dayanamıyor:

– Peki, siz ne bekliyorsunuz böyle önemli bir göreve getirilecek kişiden?

Bu sorunun ardından da başka bir mülakat başlıyor sanki. Dilek Hanım'ın mülakatı... Sevgili yöneticim, bakın neler anlatmaya başlıyor uzun uzun:

– Neler bekliyoruz, neler bekliyoruz? İsterseniz size bölümümüzün şu anki yapısını, yaptığı işleri anlatayım da siz neler beklediğimizi anlayın. Şu an bölümde dört kişiyiz, bana bağlı üç arkadaşımız var. Bu üç arkadaşın hepsi de parlak bir özgeçmişe ve iyi düzeyde İngilizce bilgisine sahip. Örneğin Yusuf Bey, ODTÜ mezunu ve daha önce iki yabancı firma deneyimi olmuş. Zeki Bey yine öyle... Demir Bey, köklü bir Türk firmasının İngiltere operasyonlarında görev almış. Hepsi de müthiş aktif çocuklar. Yusuf'a bir iş veririm gerisini hiç düşünmem; Demir fazla soru sorar ama o da sonuç odaklıdır. Zeki, süreci iyi takip eder ve iyi raporlama yapar. Hepsi de mesai mefhumu olmadan çalışır. Uyumlu bir bölümüzdür özetle. Ama tabii sorunlar da olmuyor değil. Oluyor mutlaka. Mesela geçenlerde Demir, yurtdışına fiyatları yanlış geçmişti. Hata küçük gibi duru-

yordu ama sevkiyatın büyüklüğü düşünüldüğünde hata da büyüyordu. İlk başta hatasını ret yoluna gitti Demir; muhasebenin yanlış beyanına bağlamaya çalıştı olayı. Baştan tüm işlemleri, yazışmaları kontrol ettik. Evet, hata Demir'deydi. İşte o an tüm sorumluluğu üstüne aldı kendisi. Gece eve gitmedi, yurtdışı ile yoğun görüşmeler sonucu hatasını telafi etti. Tam bir kriz yönetimi örneği sergiledi. Problemler hep müşterilerle olmuyor tabii. Hepimiz insanız, iş stresi sonucu birbirimizi kırdığımız da oluyor... Mesela geçenlerde...

Kelimeler, cümleler birbiri ardına sıralanırken kendimi bir Dostoyevski romanında gibi hissediyorum. Dilek Hanım, bu usta romancının karakterleri gibi hiç susacağa benzemiyor. "Evet, Andrey Filipoviç biz zavallı kullarız..." ile başlayan bir mujik (Rus köylüsü) gibi konuştukça konuşuyor. Problemler, anlaşmazlıklar, başarılar ardı ardına sıralanıyor. O kadar uzuyor ki bu mevzu, Cumhur Bey bile sorduğuna soracağına pişman oluyor. Oysaki bu sahne onundu, o oyununu oynayıp kendini anlatmalıydı ama olmadı.

Dilek Hanım, bölümün başarılarını özetleme konusunda kendini yeterli görmüyor olacak ki bir süre sonra performans değerlendirme sistemine geçiyor:

– Hedef bazlı bir performans değerlendirme sistemine sahibiz şirketimizde. Vizyondan şirket hedeflerine, oradan da bölüm ve bireysel hedeflere inen bir sistemi-

miz var. Geçen seneki performans döneminde hedeflerimiz şunlardı...

– Yani şöyle, her çalışanın beş özel hedefi var, diyerek araya girip Dilek Hanım'ı konudan uzaklaştırmaya çalışıyorum.

Neden mi böyle davranıyorum? Karşımızdaki şöyle ya da böyle başka şirketten biri, bir yabancı, hiç kendi kurum içi bilgilerimiz bu kadar ifşa edilir mi? Dilek Hanım çok bozuluyor bu hareketime ama Zeki Bey'in geçen seneki hedeflerini örnek vermekten de geri kalmıyor. Neyse ki bütçemizden, yatırım planlarımızdan falan bahsetmiyor.

Böylece kırk beş dakikayı geçiyoruz mülakatımızda. Mülakatları otuz dakika olarak planlamıştık. Cumhur Bey'i yirmi dakika beklettik, yani basit bir hesapla, bu mülakatın onuncu dakikasında ikinci adayımız gelmişse, yaklaşık otuz beş dakikadır bizi bekliyor olabilir ama kimin umurunda. İstersek bir saat bekletiriz, adına da stres mülakatı deriz. Zaten sevgili yöneticim kendini kaybetmiş durumda.

Primlerimizi de dağıtıp performans değerlendirmeyi bitiriyoruz da ben bir oh çekiyorum. Umarım anlamıştır Cumhur Bey adaylardan ne beklediğimizi.

Ben artık yavaş yavaş son sorulara geçmeyi düşünürken Dilek Hanım'dan iki de "spontane" soru geliyor. Birinci soru, "Nerede oturuyorsunuz?", ikinci soru, "Ne kadar zamandır iş arıyorsunuz?" oluyor. Cevapları alırken bir de Cumhur Bey'i terletecek cinsten, adayın şirketinin

gizli bilgisi sayılabilecek bir soru soruyor. Cumhur Bey rakam vermeden ustaca geçiştiriyor soruyu. Ama ben göz ucuyla Dilek Hanım'a bakmaktan alamıyorum kendimi. Dudaklarım da ister istemez geriliyor, gülümsemeden edemiyorum. Bu soruyu az önce verdiği açığı kapatmak için sorduğuna eminim. Gerilen yüz kaslarından ıstırabını öyle iyi anlıyorum ki. Küçük bir yenilgiyi bile kabul etmeyecek bir yaradılış karşımdaki.

"Yönetici profili dediğimiz bu mudur gerçekte?" diye çok sormuşumdur kendime. Katıldığım üst düzey toplantılardan hafızamda kalan hep "laf çakma, açık yakalama, toz kondurmama" türünden hatıralardı. Bir nevi şahinler savaşıydı. "Peki, yönetici nedir, özellikle üst düzey yönetici kimdir?" diye de çok sormuşumdur kendime. Yöneticiler sürekli yüksekten uçarlar, en mütevazısı bile azıcık damarına basıldı mı can yakar. Yüksek tepelere kurulu yuvalarından ovayı seyrederler. Biri, diğerinin alanına girerse kavga ile küçülmeden, birbirlerine imalarla meydan okurlar. Kimisi çok zeki olsa da hepsi değildir. İlişki yönetmeyi çok iyi bilirler. Sinirleri alınmıştır, bayağı tepkiler vermezler. Hata affetmezler, gözleri keskin, sözleri iğneleyicidir. Her konuda söyleyecek sözleri vardır. İyi fikir yürütürler. En iyisi, elindeki malzemeyi en güzel kullananıdır. Yeni şeyler öğrenmeye açıktırlar ancak senden öğrendiklerini sana satabilirler. Uyanıktırlar, kolay kolay aldanmazlar. "Hiç hata yapmam" diyeni en çok hata yapanıdır. Büyüklüklerine mütevazılık karıştıkça yükselirler. Empati kuran-

ları olduğu gibi, acımasızları da çoktur. Kimisi ezer, kimisi kendiyle birlikte yükseltir. Soğukkanlıdırlar. Basit bir yüz gerilmesi ile duygularını saklayabilirler. Heyecanlıdırlar ama kendilerine... İnsani ihtiyaçlarını, zaaflarını ortaya çıkaracak davranışlardan kaçınırlar. Hemen tepki vermezler. Duvarlar ardında düşünmeyi ve planlar yapmayı severler. Herkese eşit mesafededirler ve aslında, herkese uzaktırlar. Denge merkezinin tam ortasında yer aldıkça ömürlerini uzatırlar. Köprünün tam ortasındadırlar da denilebilir ama hareket edecek olsalar, ayakları ilk patrona doğru gider. Hayatları koltuktan koltuğa yol alışla geçer; oturdukça dengelerler, hareket ettikçe sallarlar. Ne onlarsız olur, ne de onlarla mutlu olunur.

Ancak Dilek Hanım, beni yorsa da sanki mülakatın sonuna doğru kendisi mutlu oluyor. Özellikle Cumhur Bey'in sadece bir aydır iş aradığını, bu sürede de gelen teklifleri reddettiğini öğrenince gözlerinin akı parlıyor, tıpkı suyun içindeki kefallerin derileri gibi. O an ilk kez adayımıza karşı bir soğukluk duyuyorum içimde. Yo, Cumhur Bey, sen sandığım kadar zeki değilsin.

Teklif! Teklif! Adaylar ne kadar da seviyorlar şu, "Teklif geldi" lafını. Kendisine ilk kez çıkma teklif edilen on beşinde bir kız gibi hevesle bahsediyorlar bundan. "Teklif geldi." Peki o zaman teklif geldiyse nasıl gelişti bu durum, anlatır mısınız? Siz hiç iş aramıyorken, sağa sola bakmıyorken mi ortaya çıktı bu şey? Teklif cazibe peçesi altından güzel yüzünü mü gösterdi size?

Tamamen bu tarzda olmasa da Cumhur Bey'den bir açıklama bekliyorum. Bakışlarımdan söylediklerine pek önem vermediğimi anlıyor. Hatta onun gibi "teklif geldi" diyen her on kişiden dokuzunun, aslında iş başvurusu sonucu doğal bir teklif aldığını bildiğimi bile seziyor. "İki görüşmemiz olmuştu işte..." diye başlıyor ve kendisinin iş aradığını onaylıyor. İkinci teklif ise daha gayriciddi, yirmi gün önceki fuarda sohbet arasında bir firma yöneticisi kendisine, "Bizimle çalışır mısın?" diye sormuş. Ortada fol yok, yumurta yok anlayacağınız. Ama teklif, teklifti işte. Toparlamaya başlıyorum meseleyi:

–O hâlde Cumhur Bey, yeni bir iş, hiç aklınızda yokken sizin kapınızı çalmadı, siz bir arayışta idiniz.

– Evet Semih Bey, diyor ellerini masanın üstüne koyarak.

Onun biçimli kesilmiş temiz tırnak uçlarına bakarken soruyorum:

– Peki, iş arayışınızın sebebi nedir, açıklar mısınız?

Cumhur Bey bilinen, klasik sebebi söylüyor:

– Şirketimin kurumsal bir yapıya sahip olmaması.

Ben de klasik bir soruyla karşılık veriyorum:

– Konuyu biraz daha açar mısınız?

– Tam bir uzmanlaşma yok aslında bizim şirkette. Sürecin neredeyse her aşamasında rol alıyorum. Hatta kendi işim dışında pek çok iş ile de uğraşıyorum.

– Şikâyetçi miydiniz bu durumdan?

– Aslında ilk başta şikâyetçi değildim. Yeni şeyler öğrenme fırsatı da elde ediyordum. Ama iki yılın sonunda işler rutin olarak kendini tekrar etmeye başladı. Şu an geldiğim noktada operasyonel yoğunluk içinde boğulmuş durumdayım ve kendi uzmanlığımın oldukça dışındayım. Kısacası, görev ve sorumluluklarımın net olmaması sıkıntı diyebilirim.

Cumhur Bey'i dinlerken "Kurumsallık böyle bir şey işte, ihtiyaçlara göre şekillenen bir olgu" diye düşünmeden edemiyorum. "Görev tanımı net olmayan için görev tanımının net olması, maaşını gününde alamayan için ödemelerin zamanında yapılması, yoğun çalışan için mesai saatlerinin düzenli olması ve benzeri..."

Bir süre sessizlik içinde kalan Dilek Hanım araya girme ihtiyacı duyuyor:

– Ama ben sizin şu anda çalıştığınız firmada kurumsallaşma yönünde ciddi projeler olduğunu duymuştum. Bildiğim kadarıyla bir danışmanlık firmasından destek alıyorsunuz bu konuda.

Cumhur Bey soruya yanıt vermeden önce yine geriliyor. Çalıştığı şirketin, iş görüşmesi yaptığı yönetici tarafından bu kadar yakından tanınması endişelendiriyor onu. Dilek Hanım'ın adayımı bu kadar ürkütmesinden, doğrusu ben de korkuyorum.

Cumhur Bey kendinden gayet emin cevap veriyor:

– Şu anda destek aldığımız yönetim danışmanlığı firması patronumuzun eski bir dostunun firması. Yani işler daha en baştan eş, dost, akraba muhabbetine dayanıyor. Varın ilerisindeki kurumsal yapıyı siz düşünün. Zaten bu danışmanlık işleri amiyane tabirle ağlar ve bağlar temelinde ilerlemez mi? En azından bizim ülkemizde...

"Neyse" deyip öksürerek konunun dallanıp budaklanmasını önlüyorum. "Ülkemizde işini hakkıyla yapan yerli ve yabancı danışmanlık firmaları da var." Bu kez ben komik duruma düşüyorum ki Dilek Hanım gülümsüyor bana. Sanırım geçen sene büyük bir tanıtım ile başlattığımız değişim projemizi hatırlatmaya çalışıyor bana. Tamam, dünyanın parasını danışmanlara verdik; sonuçta elle tutulur, gözle görülür bir şey çıkmadı ortaya ama ne de olsa hizmet sektörü bu. Meyveler birkaç yıl içinde toplanacaktır. Of! Ne desem boş, oldu işte bir şeyler, herkesin gemiyi karaya oturttuğu anlar vardır.

Dilek Hanım benim mahcup gülümsememden de etkilenerek muzipliği artırıyor ve Cumhur Bey'e soruyor:

– Tek sebep bu muydu? Geri kalan her şeyden memnun muydunuz?

Dilek Hanım, bu soruyu öyle bir üslupla soruyor ki adeta şunu demek istiyor: "Hayatta inanmam! Bırak, bu kurumsal değildi, görev tanımı belirsizdi gibi beylik lafları. Sadede gel, sadede".

Ancak Cumhur Bey kolay kolay geri adım atacak yapıda değil. İlk başta verdiği cevabı farklı cümlelerle tekrarlıyor. Her aday gibi, içten içe istiyor ki ilk başta söylediği genel sebebe inanılsın; ondan sonra biraz sorgulansın ve gerçek sebep, "Evet bu da önemli bir etkendi" cümlesi ile açıklansın.

Neden böyle oluyordu bilmiyorum ama Cumhur Bey gibi davranan aday sayısı az değildi. Belki de tecrübelerini anlattıkları sırada kullandıkları resmî dilin etkisiyle önce böyle bilinen bir sebep ileri sürüyorlardı: Kurumsal değildi! Düşünsenize; görevlerinizden, sorumluluklarınızdan, projelerinizden bahsediyorsunuz, hepsini allayıp pullayıp anlatıyorsunuz, en sonunda ise sigortam asgari ücretten yatırılıyordu veya maaşımı gününde alamıyordum diyorsunuz. Olacak şey mi? Belki de adaylar içgüdüsel olarak yumuşak iniş yapmak istiyorlardı gerçek hayata. Sonunda ise onların kapalı ifadelerini açmak, elmanın etini yarıp çekirdeğe ulaşmak, İnsan Kaynakları çalışanlarına kalıyordu.

Cumhur Bey de ısrarlarımız üzerine, iş aramasının gerçek sebebini çok geçmeden açıkladı. "Şu da önemli bir etkendi" deyip girdi cümleye.

– İki ay önce, işte bu sözünü ettiğiniz danışmanlık projeleri sonucu organizasyonel yapımızda değişiklikler oldu. Ben ve iki arkadaşım mali işlerden sorumlu genel müdür yardımcılığına bağlandık. Bu süreç gerçekten sıkıntılı oldu ve hâlâ da ceremelerini çekiyoruz. Bu mülakatta olayı kişi-

selleştirmek istemiyorum ancak bölümümüzdeki genel işleyiş yanında genel müdür yardımcımızın şahsından da kaynaklanan problemlerimiz oldu.

– Harun Bey'le mi?

Bakışlarımı birden Dilek Hanım'a çevirip sertçe bakıyorum. Hani ilkokulda, her sorunun cevabını geceden ezberleyip de sabah daha öğretmen sormadan ortaya atlayan tipler olurdu ya... İşte öyle minik bir kız Dilek Hanım şu an benim gözümde.

Cumhur Bey endişeli bir sesle, "Evet" diyor. Ama zaten kapatmaya çalıştığı cümlelerini daha bir kapatarak devam ediyor konuşmaya. Şimdi kalın perdeleri ellerimizle aralayarak adayın tam kalbine ulaşmak zorundayız.

Adayımızın açıklaması çok sürmüyor ve derin bir sessizlik kaplıyor odamızı. Bu mülakatı bitirmek kolay olmayacak. Şimdi, Cumhur Bey'e biraz kişisel bilgilerini sorup ortamı yumuşatmalıyız. Çok özele girmeden aile bilgileri, biraz hobiler, biraz sosyal hayatı ve ardından acıtmadan şimdiki ücret ve sosyal hakları...

Cumhur Bey'e, "Evlisiniz değil mi?" diyerek beni onaylamasını istiyorum ve eşinin mesleğini soruyorum. "Eğitim sektöründe, özel bir kurumda öğretmen" diyor ve bu sektörün zorluğu üzerine onun hoşuna gidecek bir sohbete girişiyorum. Biraz arındırıyorum Cumhur Bey'i endişelerinden. Ancak o anda Dilek Hanım son bir söz söylüyor ve yeniden irtifa kaybediyor mülakatımız.

– Siz devam edin Semih Bey, benim biraz işim var.

Böyle deyip adayın özgeçmişini bile almadan, Cumhur Bey'e hoşça kalın bile demeden çıkıyor odadan ancak en kötü durumda olan benim o sırada. Karşımda bana soru soran gözlerle bakan bir aday ve ağzımda tutulmuş dilim var. Kapı kapanıyor, Dilek Hanım'ın biçimli omuzları gözlerimin önünden kayboluyor. Gel de çık şimdi işin içinden.

Bu hareket ne demek? Şu demek: "Sende aradığım özellikler yok, benim açımdan olumsuzsun, bitti". Olacak şey değil. Karşımızdaki aday Avrupa Yakası'ndan, Avcılar'dan, işini gücünü bırakıp gelmiş. Sırf bunlar hatırına insan kapanışa kadar bekler. Aslında bu, hem adaya hem de mülakatçıya saygısızlık. Hiç düşündün mü arkanda nasıl bir tablo bıraktığını? Şimdi senin dağıttıklarını toplamaya çalışacağız.

Cumhur Bey'e, "Dilek Hanım'ın on buçukta başka bir toplantısı vardı" deyip durumu kurtarmaya çalışıyorum ama nafile. İkimiz de inanmıyoruz bu söylediğime. Beni daha da yaralayan, sevgili yöneticim yüzünden adayıma yalan söylemek zorunda kalmak. Şimdi şu karşımdaki kişi bana, şirketime nasıl güvensin? Hoş bu hareketten sonra, yanıp yakılsak da bu aday bizi tercih etmez ya neyse.

Aradan biraz zaman geçince Cumhur Bey de benim kaygılarımı anlıyor. "Önemli değil. Bu gibi şeylerin baştan anlaşılması iyidir, işe girdikten sonra geri adım atmak iki taraf için de daha acı ve maliyetli olur" der gibi bakıyor bana.

Böylece sonucu belli mülakatımızı formalite icabı sürdürüyorum. Benim kanaatlerim aslında Cumhur Bey için olumlu gibi. Fakat çok emin değilim. Çünkü onu iş noktasında yeterince sorgulayamadık. Bu açığı kapatmak için hobiler arasına iki mesleki soru sıkıştırmadan duramıyorum. Evet, bazen aday, duruşundan kendini belli eder, Cumhur Bey beni yanıltmamıştı. Fakat gelin görün ki Dilek Hanım, onu beğenmemişti. Hani biraz önce demiştik ya sistem, program, şu, bu, sonuçta insan insanı seçiyor işte. "Ama o insan da eğitilebilir" denilebilir burada. Evet, belki biz Dilek Hanım'a günlerce mülakat teknikleri eğitimi aldırabilirdik. Ama emin olun, o bu teknikleri yine, kendisinin tasvip ettiği kişilik yapısına uygun adamları seçmekte kullanırdı. Zaten onun benden de, pek çoğumuzdan da fazla kişisel gelişim kitabı okuduğuna eminim. Can çıkar, huy çıkmaz. Garip huy da tüm yeni öğrenilenleri kendi tornasında biçimlendirip o şekilde uygulamaya koyabilir.

Cumhur Bey ile işe alım sürecimizin nasıl işleyeceğini formalite icabı konuşup ayrıldık. Tecrübeli adayımızın ardından bakarken canım öyle sıkıldı ki. Müthiş çevresi vardır şimdi bu beyefendinin; internet sitesi üyelikleri, blog yazarlıkları, forum katılımları vb. Tüm bunlarda bizden, şu mülakattan, tek cümle ile bahsetse ne zararlar verir bize. "Benimle şu şekilde mülakat yaptılar, beni hiç konuşturmayıp hep kendileri konuştular, ilgili yönetici mülakatın yarısında odadan çıktı bir daha da gelmedi. Oysaki ben

onlar için işi gücü bırakıp ta nerelerden gelmiştim." Hadi bırakın interneti, yakın arkadaşlarına bundan söz etse yine yeter. Ne hassas iştir şu mülakatlar. Koskoca firmayı seninle hatırlar ve seninle anlatır adaylar. Firmanın adı her geçtiğinde; televizyonda dönen reklamlardan, piyasada satılan ürünlerden önce sen belirirsin adayın zihninde. Öylesine dikkat edilmesi gereken, hep tetikte olunması gereken bir iştir. Fakat gelin görün ki biz, bugün biraz elimize yüzümüze bulaştırdık bu işi. Ne yapalım, kurumsallaşma yolunda olur böyle kazalar.

Cumhur Bey'in ardından hemen saate gitti gözüm. Şayet ikinci aday, vaktinde geldiyse, yaklaşık bir saattir bekliyordu. Ah, Dilek Hanım! Çabuk olmak lazım şimdi.

Elime telefonun ahizesini alıp tam Dilek Hanım'ı arıyordum ki kapı açıldı. "Oh" dedim içimden, "Bu kez tam zamanında geldi". Dilek Hanım da acele etmişe benziyordu, yanakları pençe pençe kızarmıştı, sanki koşturmuş gibiydi kendisi. İlk sözü, "Cumhur Bey gitti mi Semih Bey?" oldu.

– Evet, Dilek Hanım. Programımızın biraz gerisinde kaldık, hemen geçebiliriz ikinci adayımıza.

Karşıma geçerken elinde tuttuğu cep telefonunu fark ettim. Heyecanla konuşmaya başladı:

– Bırakın şimdi ikinci mülakatı, ne yaptım bilin.

Gülerek sordum:

– Hayırdır?

– Siz mülakata devam ederken çok gizli bir referans araştırması yaptım.

Yüzüm birden asıldı, tüm keyfim kaçtı.

– Nasıl yani?

– Hani az önce Cumhur Bey, şu anki işyerinden kurumsal değildi, falan diye ayrılmak istediğini söylemişti ya. Kazın ayağı öyle değilmiş, Cumhur'un eski yöneticisini tanıyorum ben, geçen sene ayrılmıştı C. firmasından. Aradım, Cumhur'u sordum ona.

Bir anda başım dönmeye başladı, odadaki tüm eşyalar hareket eder oldu. Dilek Hanım'ın cümleleri keskin oklar gibi beynime saplanıyordu:

– Ya, işte böyleymiş. Arkadaşım sağlam çocuktur. Bir de bunun daha önceki firması vardı ya, oradan da Cenk'i aradım. Severim Cenk'i, dostluğumuz eskidir. Cumhur'u hatırlıyor musun dedim.

Artık gerisini dinlemiyordum. Baltayı taşa vurmuş, hatta saplamıştık. Mülakatı halledip bir de referans kontrolü yapmıştı yöneticim. Kriterlerimiz iyi çocuk, kötü çocuk kavramlarından oluşuyordu. Kötü çocukları işe kabul etmiyorduk, iyiyse iyiydi.

Bitip tükenmiştim. Bir mülakat daha yapacak gücüm ve hevesim kalmamıştı. Hele de Dilek Hanım'la. Ama zorunluluklar vardı, işin kuralıydı bu. Sahneye çıkılacak, oyun oynanacaktı. Zoraki gülümseyerek Dilek Hanım'a

yaptığı şeyin yanlışlığını anlatmaya çalıştım. Ama benim "yersiz telaşımı" ne kadar önemsedi anlamadım. Her zamanki hata kabul etmez üslubuyla, "Diğer adaya geçelim mi?" dedi. Ahizeyi kaldırıp ikinci kurbanımızı, pardon adayımızı çağırdım.

ÇİRKİN ÖRDEK YAVRUSU

Bir Oryantasyonsuzluk Öyküsü

Nihayet o büyük gün geldi, sonunda sıkıntılı iş arayış sürecim bitti ve bugün işe başlıyorum. Öyle mutluyum ki... Şu an, ne içinde bulunduğum kalabalık otobüs ne de trafik umurumda. Varsın arkamdaki teyze ayakkabıma bassın, varsın yanımdaki genç gömleğimi kırıştırsın. Ne önemi var ki? Ama durun, hayır, hayır önemli! Üstüm başım güzel olmalı, yüzüm ilk izlenim denen duygunun hoşluğunu insanlara tattırmalı. Ne de olsa ilk gün, bugün. Ama keşke şu servis şoförünün numarasını alsaydım. Ya da İnsan Kaynakları bana verseydi. Daha ilk günden bu otobüs çilesini çekmezdim. Of! Öyle ağır bir ter kokusu var ki... Herhâlde şu önümdeki koltukta oturan adam dünden kalan gömleğiyle yaşam savaşı veriyor. Ama farkında değil bizi öldüreceğinin.

Ne diyordum? Evet, servis şoförü... Niye kimse beni yönlendirmedi? Belki de ilk gün işe erken gelmem gerektiği için söylemediler. Doğru ya, mesai dokuzda ama benim sekizde fabrikada olmam gerekiyor. Ne ilginç bir uygulama. Fabrikanın doktoruna muayene olmadan işe başlayamıyorum. Oysaki işe girişte akciğer filmli rapor ver-

miştim. İlginç! Demek ki büyük, kurumsal yapılarda bu kadar sıkı tutuyorlar işi. Ne de olsa çalışan sağlığı söz konusu olan, şakaya gelmez. Keşke doktor yalnızca sabahları değil, öğleden sonraları da mesai yapsaydı. Neyse, alışacağız artık holding düzenine.

Aslında heyecanımın tek nedeni işteki ilk günüm olması değil; daha da önemlisi, kariyerimdeki ilk günüm olması. Üniversiteyi geçen sene bitirdim. Özel bir üniversitede burslu okudum. Zaten benim hayatım hep burslu geçti. Sonunda iyi İngilizce, yarı Almanca bilen bir yeni mezun oldum. Stajlarımı saymazsanız (ki bence saymayın çünkü staj diye fotokopi, sekretarya işçiliği yaptım) hiç iş tecrübem olmadı. Hemen askerliği aradan çıkarayım, dedim okuldan sonra. Dört buçuk ay önce terhis olup iş arayışına başladım. Şimdi diyeceksiniz ki madem bu kadar iyi öğrenciydin neden dört buçuk ay işsiz kaldın. Hemen belirteyim, ben "işe alım süreci işsizlerindenim". Yani şu an işbaşı yapacağım şirketle görüşmelerim, bundan tam dört ay önce başlamıştı. Evet, uzun sürdü mülakatlar, değerlendirmeler, onaylar. Ama değdi doğrusu. Bakın, şimdi karşımdaki şu geniş fabrika ve arkasındaki yüksek bina beni bekliyor. Düğmeye basmalıyım, yoksa durağı kaçıracağım.

Şirket genel merkezimiz çok göz alıcı. Camdan ofislerimiz sabah güneşiyle ışıl ışıl. Fabrika bir ihtiyarın hırıltılarını andırır sesler çıkararak çalışıyor ama canlı, dinamik bir yapı bu. Ayaklarım birbiriyle yarışıyor bir an önce bahçe kapısından girmek için.

– Hemşerim nereye?

Bir anda düşüncelerimden sıyrılıyorum. Demirden kapının, açık duran küçük kanadından geçer geçmez irkiliyorum. Çaresiz, arkama bakıyorum:

– Efendim?

– Sana diyorum, nereye? Ziyaretçi misin? Daha mesai başlamadı, bir saat var başlamasına.

"Herhâlde küçük bir bilgi eksikliği, yanlış anlama var" diyorum içimden. Bunu hemen telafi etmek için davranıyorum:

– Ben ziyaretçi değilim, çalışanım. Bugün başlıyorum işe. Belki ismim tarafınıza bildirilmiştir. İsterseniz güvenlik defterlerinizi kontrol edin.

– Ne? Güvenlik defteri mi? Ben kimlik alayım beyefendi.

– Ama...

– Yapacak bir şey yok, emirler böyle.

Çaresiz, elimi iç cebime atıyorum. Nüfus cüzdanımı isteksizce uzatıyor, ziyaretçi kartını daha da isteksizce alıyorum. "Ben ziyaretçi değilim, çalışanım!" Az önce söylediğim bu söz kulaklarımda çınlıyor ama elimdeki kartta yazan "ZİYARETÇİ" yazısı, durmadan bağırıyor.

Neyse canım, olur ilk günler böyle küçük aksilikler. İnsan Kaynakları da yoğun bir bölüm sonuçta, atlamış ola-

bilirler. Böyle şeyleri anlayışla karşılamak lazım. Belki de sırf güvenlik görevlisinin işgüzarlığıdır. Moral motivasyonu üst seviyede tutmak lazım. Hadi bakalım Birol Efendi, doğru fabrikaya, doktorunuzun yanına.

Fabrika kapısında bir güvenlik daha var sanırım. Çok şükür bu kez elimde ziyaretçi kartım var.

– Günaydın.

– Günaydın beyefendi.

Diğerinin aksine bu görevli kibar bir şekilde konuşmayı biliyor.

– Ben doktorun yanına gidecektim.

– Ziyaretçilerin fabrika binasına girmesi için özel izin gerekiyor.

Bu kez de ziyaretçi kimliğim işe yaramayacak galiba. Aksilikler sabahı olmalı bugün. Herhâlde görevli beni takım elbiseli görünce işkillendi. Olur böyle şeyler. Burası koskoca holding ne de olsa, üretim de kritik bir bölüm.

– Bakın beyefendi, ben ziyaretçi değilim. Bugün işe başlayacağım. İşbaşı yapmadan, erkenden buraya gelip muayene olmam söylendi.

Güvenlik görevlisi inanmamış gibi çakır gözleriyle beni süzüyor. Bıyıklarının ucunu ısırırken hâlâ şüpheci. Son bir umutla soruyorum:

– Size İnsan Kaynakları'ndan bir bilgi geçilmedi mi?

Güvenlik görevlisi gayet net:

– Personel işleri bize bir şey bildirmez. Bir durum varsa biz gidip öğreniriz.

Bu diyalog hiç bitmeyecek sanıyorum. Neyse ki görevli insafa gelip turnikeden geçmeme izin veriyor. Zor da olsa kartımı okutuyorum ve nihayet fabrika içindeyim. Doğru yerdeyim. Ama şimdi doktor nerede? Öyle çok kapı var ki.

Kısa bir gezintiden sonra doktorun odasını buluyorum. Heyecanlı mıyım? Evet, ne yalan söyleyeyim. Dört ay bu işe girmek için bekledim, sonra onaylar, evraklar, raporlar, herhâlde bu doktor son dakikada sorun çıkarmaz.

– Günaydın! Girebilir miyim?

– Buyurun.

– Ben bugün işe başlayacağım, öncelikle size muayene olmam gerekiyormuş.

– Oturun.

Böyle deyip yine önündeki büyük deftere eğiliyor doktor. Vizite defteri olmalı bu. Sanki içinden hiç çıkmayacak gibi gömülüyor sayfaların arasına yaşlı adam. Öyle sakin ve umursamaz ki. Sanki ben karşısında lastiği patlamış otomobilim, o da benden daha ruhsuz bir tamirci. Çatılmış kaşlarında ve ayak topuğu derisi gibi sertleşmiş yüzünde müthiş bir boş vermişlik hâli var. Ömrü bu dört duvarın arasında geçmiş gibi. Fakat yanılıyor olmalıyım. Böylesi büyük bir şirkette barındırmazlar öyle adamları. Büyük

şirketler, çalışanlarından sürekli yenilik, gelişim isterler, onlara da yeni fırsatlar verirler. Bu doktor, muhtemelen işinin erbabı. Yalnız fiziki koşullara pek önem vermiyor gibi. Oldukça küçük bir oda burası, ecza dolabı da neredeyse bomboş. Duralım bakalım, bir yargıya varmak için çok erken. Sanki doktor bey bir şey söyleyecek:

– Demek bugün başlıyorsunuz işe. Sağlık raporlarınızı İnsan Kaynakları'na verdiniz mi?

– Verdim doktor bey.

– Şu anda bir rahatsızlığınız var mı? Daha önceden ciddi bir hastalık geçirdiniz mi?

– İkisi için de cevabım hayır, doktor bey.

– İsim ve soy isim?

Böyle deyip tüm bilgilerimi alıyor doktor bey, ardından da elime bir kâğıt tutuşturuyor. Sormadan edemiyorum:

– Tamam mı?

– Tamam, gidebilirsiniz?

"Doktor benim raporlarımı önceden incelemiş olmalı" diye düşünüyorum. Ne de olsa koskoca holding burası. Yoksa doktor iki soruyla bırakır mı işe yeni başlayacakları. İşim halloldu iki dakikada işte. Hız ve sonuç odaklılık budur. Demek ki büyük ve hantal bir yapı değil burası. Fakat düşünmeden de edemiyorum: Bana bu soruları telefonda

da sorabilir ve ben de ona telefonda cevap verebilirdim. Mademki mesele bir belgenin hazırlanmasıydı... Neyse, şimdi ofisime gitmeliyim. Ama tam olarak neresi benim ofisim?

Bir labirentin içinde gibiyim. Ortada insanı yönlendirecek hiçbir yazı yok. Çalışanlar alıştıkları için böyle bir şeye ihtiyaç duymuyor olmalılar. Yakında ben de buranın yerlilerinden olacağım, ben de ihtiyaç duymayacağım böyle şeylere. Hem belki birazdan mesai başladığında, İnsan Kaynakları'ndan bir çalışan gezdirir beni. Ya da çalışacağım bölümden bir arkadaş yardımcı olur ortamı tanımama. Bakalım, göreceğiz. En iyisi, yanlış bir odaya girmeden güvenliğin orada bekleyeyim. Hem belki benim işe giriş işlemlerimi yürüten İnsan Kaynakları'ndan Nevzat Bey ile de karşılaşırım.

– Muayene oldunuz mu?

– Oldum.

Güvenlik görevlisi az önceki sertliğinden uzak. Galiba sonunda idrak edebildi benim yeni bir çalışan olduğumu.

– Bayağı kısa sürdü.

– Evet, biraz öyle oldu.

– Zaten hep böyledir bizimki, odaya adımını atarsın, reçeteni yazmaya başlar.

Kurumsal olmayan bir diyaloga doğru çekiliyordum. Birazdan hemşeri de çıkmaya çalışabilir bu güvenlikçi be-

nimle. Ama akıntı öyle kuvvetli ki kesemiyorum konuşmanın önünü.

– Alışmış sağlık ocaklarında, günde altmış-yetmiş hastaya bakmaya, hangi biri ile ilgilensin zavallı adam. Bize de aynı muameleyi çekiyor.

– Ama yaşlı, tecrübeli birisine benziyor.

– Tecrübeli de, profesör değil ya. Emekli olup evde oturacağına burada takılıyor işte.

– Ya?

Bu sırada, ana girişe bakıp servisleri görüyorum. İki otobüs yanaşıyor kapıya. Otobüsten uykulu yüzleriyle çalışanlar iniyor. Zoraki günaydınlar, gülümsemeler birbirini kovalıyor. Önümdeki turnikeden kartlarını hızla okutup geçiyor kalabalık. Ben sanki biraz ortada kalmış gibiyim. Güvenlik görevlisi bunu fark ediyor ve "Sizi misafir salonuna alalım" diyor. Sığınacak bir yer bulduğum için mutluyum ama şu misafir sözü de ziyaretçi sözü gibi kulaklarımda yankılanıyor. Hayır, ben bu şirkete ait olmak istiyorum! Hem de hemen şimdi.

Çaresiz, misafir salonuna geçip bekliyorum. Salonun jaluzili camlarından girişi hâlâ görüyorum. Yarım saat sonra servisler ardı ardına gelmeye başlıyor. Bir hareket, bir canlanma oluyor holdingde. İnsan yüzlerine bakıyorum, en azından mülakatlardan aşina olduğum bir yüz görebilmek için. Çok geçmeden bir iki simayı hatırlar gibi oluyo-

rum. Şu ikinci mülakatımı yapan bey olmalı, şu üçüncü mülakattaki yönetici olmalı diye içimden geçiriyorum. Acaba hatırlarlar mı beni? Hoş, hatırlasalar ne olacak? Adamların işleri başından aşkındır. İnsan Kaynakları'ndan birinin yolunu gözleyeyim, mesela benimle ilk mülakatı yapan kişiyi. Şu, o mu yoksa? Evet, evet ta kendisi. Gri takımı, sahtiyan deriden çantası, parmak ucuna asılı poğaça poşetiyle geliyor işte. Benim bugün işe başlayacağımı biliyordur herhâlde. Gerçi bana bir oryantasyon programı falan göndermedi ama. Yok canım, bakın güvenlik görevlisiyle konuşuyor, hatta hatta buraya bakıyor. Fakat beni görmüyor. Güvenlik görevlisine dönüp elindeki poğaçaları gösteriyor, "Şunları yiyip geleyim" der gibi bir şeyler söylüyor. Doğrusu benim de karnım acıktı. Acaba bir çay söylesem mi? Belki şekerli çay açlığımı bastırır. İyi, söyleyeyim ama nereden? Çaycıyı dahi tanımıyorum ki. Neyse, o belki gelir birazdan, sorar bir isteğim olup olmadığını.

Tik tak tik tak... Kim koymuş olabilir bu sinir bozucu saati buraya. Eşantiyona benziyor. Zaman geçiyor bu arada. Saat ona çeyrek var. Çaresiz ayağa kalkıp güvenlik görevlisine kendimi hatırlatıyorum. Çakır gözlü, genç adam bir el işareti yapıp "Hatırladım" diyor. Şimdi telefon elinde, kimi arıyor acaba? Tabii ki şu an midesi poğaçaları hazmeden İnsan Kaynakları uzmanını. Olsun, holding çalışanı da olsa o da insan. Bardağa dolu tarafından bakmak lazım.

– Birol Bey hoş geldiniz.

İşte beklenen buluşma! Oturmamla kalkmam bir oluyor.

– Hoş bulduk Nevzat Bey.

– Nasılsınız?

– İyiyim teşekkür ederim, sizler nasılsınız?

Sanki birbirimizi beklememiş ve bekletmemiş gibiyiz. "Multinational" ortamın yapay düzleminde çapraşık duygularımız...

– Ben de iyiyim, buyurun sizi bölümümüze götüreyim.

Nihayet bir kılavuz bulmanın mutluluğu içindeyim. Evet, eskinin Birol'u, yeninin Birol Bey'i, kariyer yolunun ilk basamağına ayağını koyabilirsin. Yolculuk başlıyor. Öğrencilik, sınavlar bitti. İstanbul'da İngilizce eğitim veren bir bölümü başarıyla bitirdin. Şimdi ektiklerini biçme zamanı. Ama öğrenme sürecin bitmedi. Şimdi konumuz gerçek hayat, pratik yaşam. Teorilerle bu ikisini birleştirebilirsen ne mutlu sana.

– İlhan Bey'le daha önce tanışmış, bir mülakat gerçekleştirmiştiniz. Hatırlıyorsunuz değil mi, bayağı oldu siz görüşeli.

– Üç buçuk ay kadar.

– Sonu güzel oldu ama.

Dar koridor geniş bir ofise açılıyor ve bir anda otuz çalışanın ortasında buluyorum kendimi. Ama bizden yana bir kişi bile bakmıyor. Herkes yonca tipi masalarda işine

gömülmüş. Bölüm müdürünün odası cam bölmeler ile ayrılmış. Hemen köşedeki İlhan Bey'in odası. Önden Nevzat Bey giriyor, arkadan ben giriyorum makama.

İlhan Bey, telefonla konuşurken buyur ediyor bizi. Yine çekinerek ilişiyorum koltuğun bir ucuna. Nevzat Bey ile gözlerimizi birbirimizden kaçırıyoruz. Oldukça uzun sürüyor suskunluğumuz. Odada İlhan Bey'in sesi çınlıyor. Fakat sonunda bitiyor telefon görüşmesi. İlhan Bey, Nevzat Bey'e dönüp:

– Hoş geldiniz, diyor.

Nevzat Bey:

– Hoş bulduk, diye karşılık veriyor. Birol Bey'i hatırlıyorsunuz umarım, üç ay önce görüşmüştünüz. Kendisi diğer görüşmeleri de geçti ve nihayet bugün işbaşı yapıyor.

– Ooo hayırlı olsun, deyip kendinden beklenmeyecek sıcak bir tepki veriyor İlhan Bey.

Ben ise biraz şaşkınım. İlk amirim, bugün işbaşı yapacağımı bilmiyor olamaz herhâlde. Muhtemelen İlhan Bey izinden yeni döndü ya da bir bilgi eksikliği oldu. Olsun, olur böyle aksaklıklar.

Ben gülümsemeye çalışırken Nevzat Bey bana dönüp:

– İşler çok acil, diyor. Sizin bir an önce işe koyulup tez zamanda her şeyi öğrenmenizde yarar var. Zaten personel talebimiz de çok acildi hatırlarsanız.

Ben "acil" ile "dört aylık işe alım süreci" kelimelerini kafamda bağdaştırmaya çalışırken İlhan Bey giriyor araya:

– Tabii, hemen başlayın, hemen...

– Bu yüzden oryantasyonla falan zaman kaybetmeyelim derim ben, diyor Nevzat Bey.

İlhan Bey ekliyor:

– Bildiğim kadarıyla pek de uygulanmıyor zaten, deyip yine telefona sarılıyor.

Sevgili İnsan Kaynakları uzmanımla bakışıp makamı terk etmek gerektiğini anlıyoruz. Zaten İlhan Bey, bizi çoktan unutmuş gibi. Saygılar sunup odadan çıkıyoruz.

Açık ofisteyiz. Tavandan parlak ışık hüzmeleri süzülüyor. Güneş almayan bir iç ofis burası. İnsanlar, kafaları önlerinde harıl harıl çalışıyorlar. Sabah dokuz, akşam altı... Belki de otuz beş, kırk yıl böyle yaşıyorlar. Her gün geliyorlar buraya; takımları yıpranıyor, bilgisayarları eskiyor, yüzleri yaşlanıyor. Dışarıda güneş var, ışıkla yarılan bulutlar, birbirini kovalayan rüzgârlar. Ama bir de ekmek parası var, kariyer var, her ay gelen faturalar var.

Ah! Nasıl düşünceler bunlar. Hadi bakalım. Unutalım şu aksaklıklarla geçen sabahı. Koyulalım işlere. Ama iş nerede?

Merakla bakıyorum Nevzat Bey'in yüzüne. Otuz yaşlarındaki bu adamın gözlerinden, kafasından hesaplar yaptığını anlıyorum. "Ben nereye oturacağım?" dercesine bakıyorum. Yıllardır hayalimde canlandırdığım masamı,

sandalyemi, ambalajından yeni çıkmış dizüstü bilgisayarımı arıyorum etrafta.

Bu sırada birden canlanıyor Nevzat Bey:

– Evet! Şimdi size bir yer ayarlayalım.

Nevzat Bey dönüp etrafına bakıyor ve dip tarafta üstü mavi dosyalar ve beyaz kâğıtlarla dolu bir masayı gözüne kestiriyor.

– Kemal! Kemal Bey! Boş değil mi şu masa, kullanılmıyor değil mi?

– Vallahi Nevzat Ağabey kullanıyoruz. Ama arkadaşa verecek başka masa yoksa alabilirsin.

Bu konuşma sırasında bazı başlar çevrilip bize bakıyor, ilgiler bir anlığına dağılıyor. O an çok utanıyorum, bütün hevesim rende üzerinde kayan soğan gibi parça parça oluyor.

Nevzat Bey soruyor:

– Kemal bize yardım eder misin ya?

Kemal önündeki monitörü gösterip yanıtlıyor:

– Toplantıya sadece on dakikam kaldı.

Nevzat Bey çaresiz bana dönüyor:

– Gelin Birol Bey, şu masayı alalım.

Nevzat Bey'in arkasından, masaların arasından kıvrılarak ilerliyorum. İnsanların yanından geçtikçe garip bir utanç dalgası sarıyor bedenimi. Yabancı bir ülkedeymişim

gibi ürperiyorum. Fakat sonra, birden arkamda birinin varlığını hissediyorum. Dönüp baktığımda kalın çerçeveli gözlüklerinin ardında, gülen bu yüz benimle konuşuyor:

– Hoş geldiniz. Hayırlı olsun, ben Tamer.

Nevzat Bey, Tamer'e dönüyor:

– Ya Tamer, seni Allah gönderdi. Yardım et de şu masayı sizin oraya alalım.

Bu söz üzerine üçümüz dosyalara girişiyoruz. Dosyaları masaların üzerinden alıp dolap üstlerine, duvar diplerine bırakıyoruz. Doğal olarak eğiliyorum, yükseliyorum, dizlerimi kırıyorum, ayakuçlarımda duruyorum. Önü hâlâ ilikli ceketim içinde bedenim ıslanıyor, terliyorum. Tüh! Oysaki ne de özenle giyinip süslenmiştim. Umarım parfümümün etkisi geçmez.

Masanın üstü boşalınca, üç taraftan kavrıyoruz ahşabı. Aralardan, üstlerden, altlardan geçire geçire bizim birime getiriyoruz masayı, Taner'in son yaprağını oluşturduğu yoncanın dibine yanaştırıyoruz. Sanki sığıntı gibi...

Nevzat Bey oldukça proaktif bu arada:

– Bir de sandalye ayarladık mı tamamdır.

Doğru ya, nereye oturacağım? Sandalye de çok geçmeden yan odalardan birinden geliyor. Ancak bir gariplik var. Herkesin sandalyesi siyahken benimki sarı, üstelik modeli de farklı. Nevzat Bey, "Tekrar hayırlı olsun" deyip elimi sıkıyor ve arkasına bakmadan gidiyor. O an bu yüzü

şirkette çok sık, hatta hemen hemen her gün göreceğimi sanıyorum. Çok yanıldığımı sonra anlıyorum.

Masanın başında Tamer'le baş başa kalıyoruz. Yuvarlak camlı gözlüklerin süslediği, yuvarlak bir yüzü var Tamer'in. Saçları fırça gibi kesilmiş ve yukarı kalkık. Omuz başları oldukça yuvarlak ve gergin. Kulakları, favorileri kadar olmasa da uzun. Sıkı ders çalışan, çok zeki olmayan bir öğrenci görünümünde Tamer. Yaşı da muhtemelen benden biraz fazla. İyi bir eğitim aldığından şüphem yok çünkü şirketin en prestijli bölümü burası.

Tamer'le iki sevgili gibi bakışmamız uzun sürmüyor. Çünkü bir arkadaşı ona seslenip raporları soruyor. Tamer bana dönüyor:

– Siz şimdi geçip yerinize oturun bakalım. Şu işlerimi halledeyim, sonra konuşuruz.

Çaresiz, alçak sarı koltuğa oturuyorum. Bir köşedeyim. Sandalyem gerçekten alçak. Elimi sandalyenin altına atıp biraz yükseltmek istiyorum, nafile. Sandalyem ne yükseliyor, ne de alçalıyor. Ellerimi masanın üstünde birleştirip öylece düşüncelere dalıyorum. Kulağıma dolan insan sesleri, klavye şıkırtıları, kalem çıtırtıları eşliğinde dört ay öncesine gidiyorum.

* * *

Geçmiş zaman olur ki...

– Alo, Birol Bey?

– Buyurun benim.

– Birol Bey, sizi C. Danışmanlık'tan arıyorum, ismim Özlem. İnternet üzerinden ilanımıza başvuruda bulunmuşsunuz, bununla ilgili olarak sizinle bir iş görüşmesi gerçekleştirmek istiyoruz.

– Tabii...

Üzerimden hâlâ kamuflaj kokusunu atamadığım o gün, her şey başlamıştı. Askerden yeni dönmüştüm ve yana yakıla iş arıyordum. İki stajım vardı ama tecrübesizdim. İlanlarda ise inadına hep tecrübe isteniyordu. Sinirleniyor, insanların nasıl olup da tecrübe sahibi olabildiklerini anlayamıyordum. En az üç yıl tecrübeli, alanında beş yıl deneyim sahibi gibi kelimeler gözlerimin önünden gitmiyordu. Nasıl olacaktı bu iş? Arada, çok az da olsa "yetiştirilmek üzere" gibi ifadelere rastlıyor, bu tip ilanlara hemen başvuruyordum. Fakat tüm çaresizliğime rağmen seçiciydim. Ne de olsa iyi bir eğitim almıştım. Bunu heba edemezdim. Mülakatına gittiğim iki şirket tarafından kabul edilsem de tekliflerini reddetmiştim. Çünkü önerilen yedi yüz lira ücret her şeyi özetliyordu. "Yetiştirilmek üzere" bahane, "ucuz işgücü" şahaneydi.

Fakat telefonda sesini duyduğum Özlem Hanım'ın sözünü ettiği firma, oldukça büyüktü. Tekstil sektörünün devleri arasındaydı. Tabii bulunmaz bir fırsattı bu.

Üzerinden uzunca bir zaman geçse de ilk mülakata geldiğim günü dün gibi hatırlıyorum. Yarım saat kadar

bekletse de Nevzat Bey kibarca karşılamıştı beni. Yüksek tavanlardan, parlak granit kaplı zeminden, şık deri koltuklardan oldukça etkilenmiştim. İşte hep hayalini kurduğum ofisti burası. Tam kırk beş dakika görüşmüştük Nevzat Bey'le. Ağırlıklı olarak ben konuşmuştum ancak son bölümde o aktifti. Yapacağım işi, açıklamaları çok aydınlatıcı olmasa da anlatmıştı. Firma kısmında ise daha kendinden emin ve rahattı. Burası büyük ve kurumsal bir yapıydı, modern İnsan Kaynakları'nın tüm süreçleri uygulanıyordu, şayet işe başlarsam başta İnsan Kaynakları Bölümü ve amirlerim bana yardımcı olacaklardı. Eğitim ve sürekli gelişim esastı. İşe aldıkları kişileri yöneticilik potansiyeli de olanlar arasından seçiyorlardı. Dolayısıyla başta oryantasyon olmak üzere, yönetici gelişim programları, teknik konular olmak üzere tüm eğitim programları uygulanıyordu. Benim çoğu soruma Nevzat Bey, "Burası büyük bir yapı, holding çalışanı oluyorsunuz, köklü bir kuruluştasınız" gibi cevaplar veriyor, benim endişelerimin karşılığını küçük firmalarda bulacağı izlenimini veriyordu.

İlk mülakatın sonucu için tam iki hafta beklemiştim. İlk hafta telefon açmaktan çekinmiş, ikinci hafta aramıştım İnsan Kaynakları'nı. Dosya üst yönetime sunulmuş, değerlendirmeler, süreçler devam ediyordu. Çaresiz bir hafta daha beklemiştim. Sonunda ikinci görüşmeye davet edilmiştim.

İkinci görüşmem İlhan Bey'leydi. İlk amirim mülakatta oldukça temkinliydi, hatta daha o zamandan bir yöneti-

ci olarak benimle arasına mesafe koymak ister gibiydi. Fakat eğitimimi ve bilgi birikimimi görünce savunması biraz kırıldı. Merakla bir iki soru sordu. Ama onunla mülakatım çok sürmedi. Yirmi dakika desem abartmış sayılmam. Ancak mülakatın sonucuna dair herhangi bir fikre sahip olamadan ayrılmıştım yanından. Her şey olabilirdi. Bir de İlhan Bey, benim hiç soru sormama imkân vermemişti. Ben de kafamda daha çok soru işaretiyle mülakattan ayrılmıştım. Böylece ikinci bekleme dönemim başlamıştı. Bu da hemen hemen iki hafta sürmüştü. Sonra bir bölüm müdürü, bir başka bölüm müdürü daha, bir genel müdür yardımcısı ve Genel Müdür mülakatı... Bunların arasında uzun bekleme süreleri. Devam eden değerlendirmeler, onaylar... Unutulan ben ve benim gibi adaylar... Bir boşluk, bir belirsizlik... Ya burası beni reddederse gibi düşünceler...

Neyse ki süreç olumlu sonuçlanmıştı.

* * *

Ben bunları düşünürken etrafta gürültü artıyor fakat her şey yine öyle biteviye ki... Onlarca insan, kamburlarını çıkartmış çalışıyor. Bilgisayarlar diyaliz makineleri gibi, sanki kendilerine bağlı çalışanların kanlarını değiştiriyor, onları biraz daha uysal, biraz daha sistemin parçası yapıyor. Kenarda duran bilgisayar monitörü ile çaprazımda duran, saçları dökük, otuz yaşlarındaki adamı birbirine benzetmeden edemiyorum. Adam gittikçe gözümde şekil değiştirip, cihaz hâline geliyor.

Ama tüm düşüncelerime inat, ben de bu sürecin bir parçası olmak istiyorum. Bunlar hoş, romantik düşünceler biliyorum. Fakat hiçbir şey dıştan göründüğü gibi değil. O bilgisayar monitörleri, insanları başka başka âlemlere götürebiliyor, basılan her klavye tuşu ülkemize katma değer olarak dönebiliyor, yapılan her işlem meslekte uzmanlığın kapılarını aralayabiliyor. En kötüsü boş boş oturmak, hiçbir şey yapmadan çevreyi izlemek ve sorgulamak.

Hiç böyle hayal etmemiştim ilk iş günümü. Kahretsin! Masa da tozluymuş. Gömlek ve ceket yenlerim hafiften sarardı. Olacak iş değil. Ben neresindeyim bu sürecin? Kimse bakmıyor yüzüme. Tamer'den başka hiç kimse hayırlı olsun bile demedi. İnsanlar öyle yoğun ki... Ama kızmıyorum onlara. Bugün, belki de aralarına yeni bir arkadaşın katılacağını bilmiyorlar, beni geçici görevle gelen biri sanıyorlar, kim bilir. Zaman da geçmek bilmiyor. Yemek vakti gelse, belki birkaç kişiyle tanışırım. İş dışı sohbet falan, biraz yakınlık kurarım. Ama daha çok var. Yemek dedim de... Öyle acıktım ki... Bilsem, evden çıkarken kahvaltı yapardım. Çay bile içmedim. Az önce ortalarda bir çaycı dolaşıyordu ama nasıl istesem? Galiba insanlar marka ile alıyorlar çayı, bende hiçbir şey yok? Birinden marka istemek de olmaz. Of! Acemilik ne kötü şey. Ben iş dünyasının zorluğu denince hep artan rekabet, küresel oyuncular, işyerinde taciz gibi kişi ve firma bazlı şeyler düşünürdüm. Çaycıdan çay istemenin zorluğu aklımın ucundan bile geçmezdi. Keşke çay da içebilsem, poğaça da yiyebilsem. Kalkıp

gitsem mi acaba? Şöyle bir ofisi dolaşsam... Çay ocağının nerede bulunduğunu, kantin olup olmadığını, varsa yemekhanenin nasıl bir yer olduğunu öğrensem. Bir de tuvalet... Ayıptır söylemesi, bayağı da sıkıştım. Yahu insan, ilk iş günü böyle bir ıstırap yaşar mı? Hapse düşsen, "Kardeş Allah kurtarsın!" deyip adamın omzuna ellerini koyarlar. Burada o da yok. Bir aksilik, bir bilgi eksikliği var ama nerede? Kesin benim işe başlamam konusunda bir şeyler atlandı. Dayanılacak gibi değil, kalkıp kendim aramalıyım lavaboyu.

– Hemen koridorun sonunda, sağda!

Galiba biraz sesli konuştum.

– Teşekkürler.

Mahcupça yerimden kalkıp koridora yöneliyorum. Öyle sıkılıyorum ki. Sanki herkes arkamdan bakıp gülüyor gibi hissediyorum. Yerime döndüğümde yine aynı tablo... Zamanın geçmesini bekleyeceğim çaresiz. Birisi gelse, bir şeyler söylese... Hah, şu bey bana doğru geliyor galiba. Evet, evet...

– Hayırlı olsun, İlhan Beylerin biriminde göreve başladınız galiba.

Adam otuz yaşlarında ve hafif sarışın. "Göçmen olmalı" diyorum içimden.

– Evet bugün, diyorum heyecanla.

– Ben Cemil.

– Memnun oldum, ben de Birol.

Cemil Bey'in bana uzanan elini bir yardım eli gibi sıkarken diğer elindeki kalın dosyalara gözüm ilişiyor.

Cemil Bey omzuma dokunarak:

– Sizi boş bırakmayalım, hemen işlere alıştıralım, diyor. Ardından elindeki dosyaları masaya bırakıyor.

Ben merakla yüzüne bakarken durumu açıklamaya çalışıyor. O konuştukça sevincim artıyor. Evet, ilk işimi yapmaya, bu firmanın bir parçası olmaya başlıyorum galiba. Gerçi iş biraz basit, hatta angarya. Belgeler üzerindeki nihai toplamlara göre, tüm belgeleri gruplandırmam isteniyor. Basit bir işlem. Hevesle dalıyorum dosyalara. Neredeyse bini aşkın belge var. Olsun, iş yapıyorum ya...

Belgeleri sınıflandırırken bazı yanlış işlenen şeyleri ayrı koymamı, kırmızı kalemle bu ayrıntıları belirtmemi de istiyor Cemil Bey. O da kolay! Ancak bir eksiğimiz var. Hatta birkaç eksiğimiz var. Benim masamın üstü tamtakır kuru bakır. Ne kalem, ne dosya, ne ataş var. Zaman geçiyor belgeler tüm masa yüzeyini kaplıyor. Ara ara devreye giren klimayla da bazen uçuşuyor kâğıtlar. Ama yok işte hiçbir şey. Bir kalem, bir bardak su veren bile yok.

Çaresiz yerimden kalkıp, Tamer'e doğru gidiyorum. Ondan birkaç kalem ile şeffaf dosya alıyorum, biraz da ataş. O an kendimi bir adaya düşmüş gibi hissediyorum. Ancak adada yalnız değilim, benden önce düşenler de var ve onlar

her şeyi sahiplenmiş. Kendime omuz darbeleri ile yer açmaya ve bir şeylere sahip olmaya başlamalıyım sanırım.

Öğle yemeği vakti geldiğini anlamıyorum bile. İnsanlar birer ikişer kalkıp ofisten çıkmışlar. Ben ne zaman ki ensemde soğuk bir nefes hissediyorum o zaman kendime geliyorum. İlhan Bey, birim müdürümüz.

– Erken başlamışsın işlere, diyor merakla.

Usulca yerimden kalkıp "Evet" diyorum. Ardından masa üzerine dağılmış kâğıtları göstererek devam ediyorum:

– Cemil Bey, bu evrakların tasnif edilmesi gerektiğini söyledi de.

– Yaaa, diyor İlhan Bey. Elini uzatıp kâğıtlardan birkaçını alıyor. Dikkatle inceliyor belgeleri. O an, "Bir şeyleri yanlış yapmamışımdır inşallah" diye içimden dua ediyorum.

İlhan Bey elindeki kâğıtlarla hafifçe göğsüme vurarak:

– Kendi biriminizin ve kendi görev tanımınızın işlerini yaparsanız daha iyi olur beyefendi, diyor.

Şoka girmiş bir biçimde İlhan Bey'e bakıyorum. O ise arkasına bakmadan koridorda kayboluyor.

"Nasıl yani?" der gibi ağzım açık bakıyorum arkasından.

Ofis neredeyse tamamen boşaldı. Ben de gitsem iyi olur yemekhaneye. Ama yemekhanenin nerede olduğunu

bilmiyorum ki. Hem gittim diyelim, nasıl yemek alacağım? Kartım falan yok ki. Sonra aksi bir aşçı bana söylenmesin. Keşke az önce çıkan üç kişinin arkasına takılsaydım. Öylesine acıktım ki.

– Nasıl gidiyor?

Tamer bu! Lavabodan çıkmış olmalı. Nasıl da fark etmedim onu.

– İyi. Başladık işte yavaş yavaş.

– Yemeğe çıktın mı?

– Yok.

– Çıkalım mı?

– Çok iyi olur.

O an, bu çocuk olmasaydı nasıl karnımı doyuracağımı düşünüyorum. Kul, müşkül duruma düşmeyince Hızır yetişmezmiş. Hızırımın yanında, teras kattaki yemekhaneye doğru yol alıyorum. Ama içimde bir endişe, benim kartım yok ki.

Yemekhaneden girerken Tamer beni önden buyur ediyor. Yo, nezaket kurbanı olamam. Yemekhanede yemek yeme tecrübesi olan biri değilim. Israr edip onu önüme alıyorum. O ne yaparsa onu yapmaya çalışıyorum. Tepsi alıyoruz önce, sonra çatal, kaşık, bıçak, en sonundaysa bardak. Şimdi servis başlıyor ama öncesinde Tamer kartını çıkarıp cihaza okutuyor. Ben iftar çadırı kuyruğunda bir fakir kadar mahzunum.

– Benim kartım yok, diyorum.

Tamer:

– O zaman şu misafir listesine adını yaz bakalım, diyor.

Derin bir nefes alıp çorbama uzanıyorum. Ama aşçı yamağının, "Yeni şey seni" diyen alaycı bakışlarından kurtulamıyorum. Salatamı seçerken de yine öyle ürkek ve çekingenim.

Yemekte İlhan Bey'in bana söylediklerini Tamer'e anlatıyorum. Şaşkınlığımı, "Ben bu işten bir şey anlamadım" sözleriyle özetliyorum. Tamer yemekten iğrenmiş gibi dudaklarını büzüyor. Ancak yemek değil tiksindiği.

– Cemil hep böyle yapar, işleri delege etmeye bayılır. Nerede sessiz, sakin duran biri varsa gidip ona iş çakar!

– Hadi ya?

– Neyse, bir daha sana böyle bir istekle gelirse geri çevir. O bizim bölümden ama birimi farklı, organizasyon şemasının diğer ucunda.

Konuşmayıp ağzımdaki lokmayı yutuyorum. "Ne aptalmışım" diyorum içimden. Ama sonra, yine de "E kardeşim, bizim önümüze organizasyon şeması, görev tanımı koyan mı oldu? Müneccim miyiz biz?" diye söylenmeden edemiyorum.

Yemek bittiğinde, olaysız biçimde karnımı doyurduğumu düşünürken idari hizmetlerden birinin sesiyle irkiliyorum:

– Beyefendi tepsiniz!

Şaşkınlıkla geri döndüğümde herkesin elindeki tepsiyi bulaşıkhaneye götürdüğünü görüyorum. Benimki masada bir başına duruyor. Sesin geldiği yöne bakan bakışlar altında tepsimi alıp aralıktan içeri, bulaşıkhaneye uzatıyorum. Bir an Tamer'i taklit etmemişim işte.

Yemekten çıkışta Tamer soruyor:

– Senin bilgisayarın da yok değil mi?

– Evet yok, diyorum çaresiz.

– İnsan Kaynakları'na söyle de bilgi işlemden istetsinler.

Bu arada, şayet özel bilgisayarım varsa şirkete getirmemi salık veriyor. Merakla soruyorum:

– Neden?

Cevap ürkütücü oluyor biraz:

– Bir aydan önce gelmez de ondan.

Tamer'den lavaboda ayrılıp doğru İnsan Kaynakları'na gidiyorum. Ama yine aynı sorun: İnsan Kaynakları nerede? Turist havasında, merakla keşfederek şirket binamızı geziyorum. Bakıyorum olacak gibi değil, yanımdan geçen bir hanımefendiden yardım istiyorum.

İnsan Kaynakları'na geldiğimde bir başka hanımefendi karşılıyor beni. İnsan Kaynakları'nın en güzel yanının bu kadın olacağını henüz bilmiyorum tabii. Geri kalanının bir kâbus olduğunu anlıyorum yavaş yavaş.

– Hanımefendi, ben bugün işe başladım ve bir bilgisayar talebinde bulunmam gerekiyor.

Cevap çok düşünüldükten sonra geliyor:

– Şimdi prosedür yeni değişti, artık önce amirinizin talep oluşturması gerekiyor.

– Sonra?

– Talep üst amirlerinizin onayına sunulacak, tüm onaylar alındıktan sonra bilgi işlem talebi inceleyecek.

– Sonra?

– Sonra eğer elde bilgisayar yok ise sipariş aşamasına geçilecek.

Yıllardır adını duyduğum kurumsallık bu olsa gerek. Ancak bu kurumsallık bana biraz karamsarlık olarak yansımıştı. Adının Elif olduğunu sonradan öğrendiğim hanımefendi sipariş sürecini anlatmaya devam ediyordu. Adına yaraşır vaziyette ince ve uzundu Elif, alaycı genç kız dudağı kendisinden beklenmeyecek ciddilikte laflar ediyordu. Elif Hanım'ı dikkatle dinledim. Her şeyi çok iyi anladığımı sandım. Oysaki en temelde bir şeyi anlamamıştım. O da şuydu: Onaya çıkılacak, talep oluşturulacak gibi eylemler, aslında edilgen gözükse de bunların hepsini fiiliyatta yapacak olan bendim. Bir de o anda tüm bu onaylar için dört haftaya yakın bekleyeceğimi bilmiyordum. Sipariş sürecimizin sonlanması ise yine bir ayı bulacaktı.

O ilk öğle tatilimi düşünceler ve maziyi hatırlamakla geçirdim.

* * *

Geçmiş zaman olur ki...

Dört ay sonra... Nihayet iş teklif aşamasına gelmiştik. Pürüzsüz duvarlara sahip, lake mobilyalarla süslü bir odada Nevzat Bey'i bekliyordum. Bu kez toplantı odasında ağırlamamıştı beni. Odaya gülümseyerek girmiş ve "Nihayet iş teklif aşamasına geldik Birol Bey!" demişti. Doğrusu, bu söz bile heyecanımı iki katına çıkarmaya yetmişti. Nevzat Bey'in elindeki mavi dosyada geleceğim, kariyerim duruyordu.

Nevzat Bey, o gün genel bilgilerle bir giriş yaptı. Holdingin ne kadar büyük olduğundan, yurtiçindeki ve yurtdışındaki faaliyetlerinden, ülkemize katkılarından detaylarıyla söz etti. Ardından, genel yapıyı ve bölümümü anlattı. Fakat bu bölüm, biraz kısaydı. Ona göre bu pozisyon gerçekten iyi bir başlangıçtı, şirketin oldukça önemli bir bölümünde işe başlıyordum, oldukça özel bir konumum vardı.

Aslına bakarsanız o gün bu sözlerin hepsine inanmıştım. Hatta bir İnsan Kaynakları çalışanı arkadaşıma bu sözleri aktardığımda, onun "Bunlar her pozisyon için söylenen beylik laflardır, mülakatçınız pozisyonu ağırdan satmak istemiş" yorumuna öfkeyle karşı çıkmıştım.

Nevzat Bey, kariyerinin miladında olan bana, şirketimin sunduğu eğitim ve kariyer imkânlarından tekrar tekrar bahsetmişti. Öncelikle, tabii ki bir oryantasyon eğitimi olacaktı ancak bu noktada, eğitim revizeleri söz konusuydu, aksamalar olabilirdi. Sonra amirim, benim kariyer yolumu çizecekti, zaten her çalışan için holdingde bir kariyer planı yapılırdı. Bu kariyer hedefleri doğrultusunda eğitimler alacaktım. Kişisel gelişim, çalışanın motivasyonu çok önemliydi. Süreçlerdeki verimliliği artırmak için olmazsa olmazlardı bunlar. Şirket içi iletişim ve birlik beraberlik de çok önemliydi. Holding otuz yıldır, her ne kadar kurumsal olsa da aile sıcaklığı ve samimiyeti içinde yol alıyordu.

* * *

Nevzat Bey'in o günkü cümleleri kitap sayfalarını andırıyordu. Adeta ezberlediği şeyleri okuyordu tecrübeli çalışan. Ancak ben, o an bunların hepsini gerçek hayatta olmayan şeyler sanıyordum. Hoş, hâlâ da bu inancım tamamen yıkılmadı ya. En azından iş dünyasının tam bir gününü dahi görmeyen biri olarak, teoriye güveniyordum.

Aklımda da şu an soru işaretleri belirmiyor değil. Biraz erken davranıyor olabilirim ama yine de şunları düşünmeden edemiyordum: Acaba çalışanı karşısına geldiğinde, ondan haberdar olan ilk amirim bana nasıl bir kariyer yolu çizecek? Doğrusu, zikzaklara alışık değilim. Sonra, şu otuz yıldır holdingi saran aile sıcaklığı acaba beni de içine alacak mı? Hem maddi olarak hem de manevi olarak bu bütü-

nün parçası olacak mıyım? Aslında manen olacağıma hâlâ inancım sonsuz. Ama maddi anlamda bütünün parçası olmam, galiba biraz zaman alacak. Baksanıza, bir bilgisayarın gelmesi ne kadar sürüyor? Daha bunun kimlik kartı, elektronik posta adresi, kartviziti, dâhili telefon hattı, kırtasiye malzemesi, sisteme tanımlanması, bir sürü işi var.

Neyse, yine de karamsar olmayalım. Belki pazartesi sabahının yoğunluğuydu beni oryantasyonsuzluğa kurban eden. Öğleden sonra ya da salı günü her şey daha farklı olabilir.

Öğle tatili bittiğinde, yine biteviye çalışma başlıyor. İşler yine çok yoğun. Önümde, Cemil Bey'in verdiği dosyalar var. Ama sabahki hevesimden eser yok. Uyanık! Bana kendi işini yaptırıyor, zaten verdiği iş öyle angarya ki. Ben üniversiteyi bu belgeleri sınıflandırmak için mi okudum? Şu köşedeki çaycı da yapar bu işi. Hayır, kimseyi hor görmüyorum, herkesin işine saygım sonsuz ama bu böyle.

Gidip Cemil Bey'e dosyalarını geri veremiyorum. Gerginlikten kaçma eğilimindeki tabiatım böyle bir şeye izin vermez. Kaldı ki bugün, kariyerimin ilk günü. Ancak böyle durumlarda her zaman yaptığım gibi pasif direnç gösteriyorum ve özensizce ayırıyorum belgeleri birbirinden. Yalan yanlış sınıflandırıp Cemil Bey'e götürüyorum. O an fark etmiyorum ama uzun kariyer yolumda sıkça rastlayacağım o sevimsiz çalışan tiplerinden biri karşımdaki. Nedir bu tipin özellikleri? Delegasyonu çok severler. Amiya-

ne tabirle başkasına iş çakmaya bayılırlar. Her zaman gemilerini yüzdürecek su bulurlar. İnsanların iyi niyetinden faydalanırlar.

Cemil Bey dosyalar için teşekkür ettikten sonra:

– Bir de şunlar vardı Birol Bey, diyor.

O an her maymunun gözünün bir gün açılacağını hesaba katamıyor. Belki katıyor da bu kadar erken bir açılış beklemiyor.

– Üzgünüm Cemil Bey, İlhan Bey'in verdiği işleri bitirmek zorundayım.

Şaşırıp yüzüme bakıyor.

– Öyle olsun, diyor azarlar gibi.

Birazdan masamda boş boş oturduğumu görünce daha iyi anlayacak tepkimi. Ama böyleleri yüzsüz olurlar. Öbür gün bir daha gelirler. Genç kızlara musallat olan delikanlılar gibi...

Yemeğin üstüne çay iyi giderdi ama ben yine içemiyorum. Çünkü markam yok. Para teklif etsem ayıp olur herhâlde. Biraz daha zaman geçiyor ve iyice sıkılıyorum. Boş boş oturmaktan daha sıkıcı ve maliyetli bir iş olamaz şu dünyada. Şayet düzgün bir oryantasyon programına tabi tutulsaydım, herhâlde bir haftaya kalmaz aldığım paranın karşılığını verirdim. Ancak çevreyi tanımakla geçecek sürenin uzunluğu ve benim maliyetim, şu an için muğlak. Kaybeden hem benim, hem de şirketim.

İlhan Bey'in odasını boş görüyorum ve hemen davranıyorum. Aklıma bilgisayar talebi geliyor. İlk amirim olarak onun talep açması gerekmiyor muydu? O zaman başvurumuzu yapalım. Odaya girip durumu açıklıyorum. İlhan Bey şaşırıyor ama bozuntuya vermiyor. Telefon açıp bölümden birini arıyor ve "Reşat, şu üç ay önce işe başlayan çocuğun bilgisayar talebini nasıl yapmıştık?" diye soruyor. Telefonu kapatıp hemen bir form dolduruyor ve Genel Müdür'e imzalatmamı söylüyor. Benim kırtasiye ve diğer ihtiyaçlarımı söylememe fırsat kalmadan yine telefona sarılıyor.

Elimde bilgisayar talebi, odadan çıkıyorum. Bu formların hepsi firmamın elektronik ortamında olmalı ama matbu ilerliyoruz işte. Bu işten hiçbir şey anlamadan Genel Müdürümüzün yolunu tutuyorum. Ancak bu işi çok da bilinçli yapmıyorum. Çünkü yine koridorlarda kaybolabilirim. Sora sora Bağdat bulunur, sonunda Genel Müdürlüğü buluyorum. Atmosfer bir anda değişiyor. Duvarlar ahşapla kaplanıyor, tavandan fışkıran parlak ışıklar, ihtişamı gözler önüne seriyor. Genel Müdür'ün asistanı da bu ihtişam içinde ayrı bir güzellik. "Buyurun" diyor içtenlikle.

Açıkçası Genel Müdür ile daha önce bir mülakat yapmıştım ancak o anda kendisini hatırlayabileceğimi sanmıyorum. Zaten Genel Müdür'ü göreceğime inancım da yok. Muhtemelen formu bırakıp gideceğim. Lakin öyle olmuyor, asistan hanım, "Kendisi toplantı odasında, götürebilirsiniz" diyor. Heyecanla toplantı odasına yöneliyorum. "Acaba benimle mülakat yapan altı yüzden hangisiydi?" diye de kendime sormadan edemiyorum.

Toplantı odasının bir duvarı boydan boya cam kaplı. İçeride masa üstüne yayılmış kâğıtları birbirinden ayırmaya çalışan biri var. Kırk yaşlarında bir bey. Şakakları kırlaşmış, teni bronzlaşmış. Beyefendinin takımı da oldukça şık ve parlak. Önümü ilikleyerek açık kapıyı tıklatıyorum:

– Efendim, kolay gelsin. Ben Birol Ö. bugün işe başladım, bir bilgisayar talebim vardı.

Genel Müdür şaşkınlıkla kafasını kaldırıp bana bakıyor. O daha bir şey diyemeden arkamdan biri konuşmaya başlıyor:

– Şuayip imzalasana delikanlının talebini.

Tıknaz, otuz beş yaşlarında, gözlüklü bey karşıma geçip, "Hayırlı olsun!" diyor.

O an büyük bir gaf yaptığımı anlıyorum. Bu yüzü hatırlıyorum: Genel Müdür! Kahretsin!

– Nasıl gidiyor? deyip elimdeki kâğıdı istiyor. Ardından masaya oturup hemen imzasını atıyor.

– İyi, diyorum şaşkınlıkla.

– Hadi bakalım, tekrar hayırlı olsun. Allah utandırmasın, deyip formu geri uzatıyor. Ben odadan çıkarken de yaşından beklenmeyen bir babacanlıkla, "Bir derdin, sıkıntın olursa çekinme gel" diyor.

Ağzım bir karış açık vaziyette odadan çıkıyorum. Bu sırada yüzüm de kıpkırmızı. Ancak asıl utancı iki gün son-

ra, Genel Müdür sandığım beyin aslında makam şoförü olduğunu öğrendiğimde yaşıyorum.

Ancak makam şoförü ile olan kader bağımız bununla sınırlı kalmıyor. Bir hafta sonra, beni hâlâ evimin önünden almayı unutan servis şoförü yüzünden, babamın arabasıyla işe geldiğim bir günde olan oluyor. Aracı açık kapıdan geçip en yakın boş yere bırakıyorum otoparkta. Ama o da nesi! Yarım saat sonra Genel Müdürümüzün şoförü telaşla masama geliyor. "Siz ne yaptınız!" diyor. O an büyük bir kabahat işlediğimi sanıyorum. Aslında mevzu basit ama firma sınırları içinde önemli. Otoparkta yerler tahsis edilmiş, ben de gidip Genel Müdür'ün yerini kapatmışım. Aksilik işte.

İşyerindeki ilk günüm boş ve bir o kadar da sıkıcı geçiyor. İkinci ve üçüncü günlerim de çok farklı olmuyor. Hatta bir haftayı boş geçiriyorum diyebilirim. Yeni tanıştığım iş arkadaşlarım ise farklı yorumlar getiriyorlar bu duruma. Kimisi, "Yakında başını işten kaldıramayacaksın, bugünlerin tadını çıkar" diyor. Kimisi, "Ben de bir ay böyle oturmuştum" deyip teselli ediyor. Velhasılıkelam, kariyerimdeki ilk haftalarım, hem şirkete alışmakla hem de ofis araçlarına sahip olma telaşıyla geçiyor. Bir haftanın sonunda kırtasiye malzemelerime, iki haftanın sonunda şirket kartıma, üç haftanın sonunda kartvizitime, bir ayın sonunda da onaylı bilgisayar talep formuma (bilgisayarıma değil) sahip oluyorum. Tabii bu sırada şirketteki isimleri ilişkileri bilmemekten ötürü bazı kazalar yaşıyorum. Ör-

neğin bilgi vermememem gereken birisine sorduğu sorunun cevabını hemen söylüyorum; yanlış bölümlerdeki yanlış kişileri arıyorum, eksik imzalı dosyaları üst yönetime sunuyorum. Tabii bu yanlışlıklar olduğunda akıl veren çok oluyor. Ama hiç kimse de kalkıp süreçleri, organizasyon şemalarını, görev tanımlarını önüme koymuyor. Sorun oluştuğunda herkes doğrusunu söyleyip susuyor, ta ki bir sonraki yanlışa kadar.

Böyle böyle, karanlıkta yatağını arayan uykulu bir adam gibi el yordamıyla yerimi buluyorum. Yine de şirketime nedensiz bir bağla bağlanıyorum. Ağır ağır da olsa işleri ve ilişkileri öğreniyorum. Ama bazen de aklımdan geçirmeden edemiyorum: Keşke her şey öğrenciyken düşlediğim gibi olsaydı. Sıcak bir hoş geldin ile işe başlasaydım; masam, telefonum, bilgisayarım, tüm araçlarım hazır olsaydı; İnsan Kaynakları'ndan biri bana insanları, bölümleri, ortak kullanım alanlarını ve genel kuralları tanıtsaydı. İyi bir oryantasyon eğitiminden geçseydim. O zaman, belki bu kadar vakit kaybetmezdik, ben manevi olarak yıpranmaz, firmam da maddi olarak zarara uğramazdı. Ama sonuçta gerçek yaşam bu. Tabii ki yöneticiler çalışanlarına çok değer verdiklerini söyleyecekler, tabii ki İnsan Kaynakları yöneticileri firmalarında en iyi sistemleri kurduklarını belirtecekler. Dergi, gazete ekleri olmayanı yazacak, insanlar reklam olsun diye gülümseyecekler. İş dünyası bu, gerçek yaşam. Gerçek yaşamı gerçek kılan da bu zaten, yani kendi içinde ideali, yalan olanı saklaması.

MÜLAKAT TAKTİKLERİ

İş ilanlarına yüzlerce/binlerce kişi başvuruyor. Hepsi özgeçmişlerinin ilgili işe uygun olduğunu düşünüyor. Müthiş bir yarış bu. İlk elemeleri İnsan Kaynakları yapıyor doğal olarak. Kalbur şöyle bir sallanıyor ve üstte kalan iri parçalar seçiliyor. Diyelim ki bir ilana bin kişi başvurdu, eleme sonucu elli, bilemediniz yetmiş kişi kalburun üstünde kalıyor. Bu elli kişiyi birbirleriyle kıyasladığınızda da geriye yirmi-otuz kişi kalıyor. Artık mülakata davet edebilirsiniz bu kişileri. Özgeçmişlerin çoğu neredeyse birbirinin aynı. Belki de bu insanlar aynı okullarda okuyup aynı şirketlerde çalıştılar. Birbirlerini tanıyor da olabilirler. Fakat içlerinden sadece biri seçilecek bu iş için. Bu benzerlik, aslında daha başta vardı. Yani elimizde elli ya da yetmiş özgeçmiş kaldığında. Bu adayların hepsi genel kriterleri taşıyordu. Fakat birkaçı öne çıktı. Peki, nasıl oldu bu?

Mesleğinde son yıllarını yaşayan, tecrübeli bir İnsan Kaynakları çalışanı olarak çok sordum bu soruyu kendime. Nasıl oluyordu da hemen hemen aynı niteliklere sahip, aynı dönemde işe başlayan adaylardan bazıları en tepelere yükselirken bazıları dağın eteklerinde kalıyor? Cevabı bildiğim hâlde, bu soruyu kendi kendime sormak ho-

şuma gidiyordu. Bu, belki de mülakatlardan çok keyif aldığımdandı.

Sizlere, iş hayatında başarılı olmanın sırlarını anlatacak değilim. Ancak konu ortak bir geçmişten gelip de işe alım sürecinde benzer rakiplerin önüne geçmek ya da mülakatlardaki başarı ise söyleyecek çok sözüm var. Çünkü biliyorum ki şu ön eleme sonucu elimizde kalan otuz özgeçmişten birisi diğerlerine yine fark atacak. Mutlaka bunu belirleyen de mülakat performansı olacak. Evet, mülakat performansı... İnsan emeğinin on beş yirmi yıla uzayan serüveni düşünüldüğünde, belki mülakatlara ayrılan altmış dakika çok önemsizmiş gibi duruyor ama gerçekten öyle mi? Uzun yılların tecrübesi, bana şunu öğretti: Mülakattaki performans, sizin işe kabul edilip edilmemenizden unvanınıza, maaşınızdan kariyer planınıza kadar pek çok şeyi etkiliyor. Şu yorgun gözlerim, mülakattaki etkileyiciliği ile uzmanken müdürlüğü, maaşı üç binken beş bini kapan öyle adaylar gördü ki... Aynı şekilde müdürlüğe adayken uzmanlığı kabul edenleri ve mesleği çok iyi bildiği hâlde işi ellerinden kaçıranları...

"Nasıl ki sadece on saniye süren yüz metre yarışına hazırlanmak için yıllar gerekiyor, mülakatlara hazırlık da uzun yılların semeresidir" derim çoğu zaman kendi kendime. Mülakatların önemini de bir kez daha anlarım. Öyle bir iki tane, "şöyle gülünür, böyle el sıkılır, şu şekilde göz teması kurulur" diyen hap kitapçık okumakla halledilecek mevzu değildir mülakatlar.

Mülakatlarda önemli olan, kendin olmaktır ve çoğu zaman da özgeçmişine güvenip kuyruğu dik tutmaktır. Cesaret ve güven, ancak insanın içinden geldiği zaman işe yarar. Öyle mülakat anıları var ki zihnimde... Bazılarını üzerinden on yıl geçse de unutamıyorum. Az önce kuyruğu dik tutmak demiştim. Dilerseniz, renkleri hâlâ canlı olan bir hatıramla başlayayım.

Bundan beş-altı yıl kadar önceydi, Türkiye'nin gözde firmalarından birinde İnsan Kaynakları müdürüydüm. Konumum icabı, üst seviyedeki pozisyonlar için ilk görüşmeleri ben yapıyordum, olumlu bulduğum adaylarla da Genel Müdürümüzü görüştürüyordum. İkinci mülakatlarda da bizzat hazır bulunuyordum.

Şirketimizde birtakım yeniden yapılanma çalışmaları olmuş, beklendiği gibi bu durumdan rahatsız ya da memnun olanlar kendilerini belli etmeye başlamışlardı. En sert tepkiyi ise pazarlama müdürümüz vermişti. Kendisi Genel Müdürümüzün sevdiği türden ukala ve kasıntı bir kişiliğe sahipti. Sert geçen iki toplantının ardından, pek de düşünmeden vermişti istifasını. Tabii herkes şok olmuştu. Ama bu durumdan en çok etkilenen de yine ben olmuştum. Şimdi yeni bir pazarlama müdürünü nasıl bulacaktık? Üst yönetimimiz maliyet artıyor diye danışmanlık şirketleri ile çalışmaya sıcak bakmıyordu. Genel Müdürümüz ise "Ben, İnsan Kaynakları'na niye para ödüyorum ki?" görüşündeydi. Durum böyle olunca da iş başa düşmüştü. Onun üzerinde yüksek nitelikli adayla mülakat gerçekleştirmiştim. Hepsi

olumsuzdu. Ta ki on üçüncü mülakatımda Necmi Bey ile karşılaşana kadar... Necmi Bey, ülkemizde çok bilinen bir markanın pazarlama müdürlüğünü yapmış, İngiltere'de eğitim görmüş, kendini harika yetiştirmiş bir adaydı. Gelin görün ki son çalıştığı işyerinden birtakım kişisel problemler yüzünden ayrılmak zorunda kalmıştı. Onunla konuştukça rahatlıyordum. İçimden, "İşte pozisyonumuzu doldurmaya gücü yetecek bir aday" diyordum. Ardından ekliyordum, "Eğer şu an çalışıyor olsaydı, onu transfer edebilmek için çok daha fazla emek ve para harcamak zorunda kalırdık. Neyse ki çalışmıyor".

Aslında son söylediğim bu iki cümle hem bir avantaj hem de dezavantajdı bizim için. Çünkü kendini bağlayan bir şirket olmamakla birlikte, gardı düşmüştü adayın. İş sahibi, kendini güvende hisseden bir adamın gülümsemesi yoktu yüzünde. Biraz kredi borcu vardı Necmi Bey'in ve eşinin doğumunun yaklaşması nedeniyle de ekonomik krize girmişti. Kolay değildi bu hayat, unvanlar müdür veya müdür yardımcısı olsa da. Herkesin bir ailesi, sorumlulukları vardı. Ama Necmi Bey gereğinden fazla ürkmüş duruyordu. Doğrusu ilginçti bu durum. Marka takım elbisesi, iddialı kol düğmeleri ve hâlâ tek bir teli düşmemiş gibi duran bakımlı saçlarıyla tam bir pazarlama müdürü görüntüsüne sahipti Necmi Bey; atılgan, yeni fikirler geliştiren, agresifleşebilen, riski seven... Fakat gelin görün ki yaşın ve işsizliğin etkisiyle kuyruğu dik tutmakta zorlanır olmuştu. Şahin bakışlı gözlerine endişe suyu kaçmıştı. Ancak ben kendisinden ümitliydim. Bu eğitim, bu sektör bilgisi, pa-

zarlamadaki başarıları yabana atılamazdı. Ne yapıp edip onu, Genel Müdürümüz Sinan Bey'le görüştürecektim.

Tek endişem, Sinan Bey'in adaylara yaklaşımıydı. Aslında adaylara demek de yanlış, genel olarak insanlara yaklaşımı desem daha doğru olur. Genel Müdürümün en büyük zaafı ukalalığa ve kendini beğenmişliğe prim vermesiydi. Hani, "Beni üyeliğe kabul eden kulüpte ne işim var?" derler ya, işte Genel Müdürümüzün de hayat felsefesi buydu. Pek çok çalışanda da bu anlayışı arardı. Hele bir de konu pazarlama ise bu arzusu daha da baskın olurdu.

Necmi Bey'in benimle olan mülakatındaki performansı orta üstüydü ancak Sinan Bey'le olan mülakatında üstün bir performans göstermesi gerekiyordu.

Günler geçti ve mülakat vaktimiz gelip çattı. Sinan Bey daha özgeçmiş üzerinden rengini belli etmeye başlamış ve bana, "Madem bu kadar iyi bir aday, neden bize başvurmuş, ayrılır ayrılmaz niçin teklif almamış?" gibi onlarca soru sormuştu.

Yıllar bana şunu öğretti ki işe alımın yarısı adayı seçmekse, yarısı da adayı satmaktır. Aksi, müşkülpesent yöneticiye iyi anlatmanız gerekir adayı. Efendim şundan dolayı iyi, bize şunları şunları kazandırabilir... Tabii bu savunmanın bir de riskli tarafı vardır. Aday işe başladıktan sonra yanlış yaparsa, bu konuşmanız size pahalıya patlar. Dolayısı ile çok ileri gitmeden, bugünü ve yarını hesap ederek adayı önermekte yarar vardır.

Sonunda, Sinan Bey'i Necmi Bey'le görüşmeye ikna etmiştim. Günü geldiğinde de en az aday kadar heyecanlıydım. Çünkü beyefendi dudak uçuklatan ciroya sahip bir bölümü yönetecekti.

Mülakatımız gayet güzel başladı. Sinan Bey, Alman topçusu gibi soruları ardı ardına sıralıyor, Necmi Bey ise kalesini gayet iyi savunuyordu. Onun zorlandığı yerlerde de ben araya girerek Genel Müdürümüze durumu özetliyordum. Fakat anlaşılmasın ki Genel Müdürümüzün yanında adayı tutuyordum. Her iki tarafa da eşit uzaklıktaydım. Sadece anlaşılmayan noktaları aydınlatıyordum.

Sinan Bey'in keskin bakan gözleri rahatlamış, adayımızda aradığını bulmuş gibiydi. Zaman geçtikçe sorularını daha usturuplu ve insancıl sormaya başlamıştı. Necmi Bey de konu iş olunca, kendinden geçmiş bir şekilde, eski tecrübelerini anlatıyordu. İşler yoluna girmeye başlamıştı sanki. Ya da ben öyle düşünüyordum. Ta ki tecrübeler kısmı bitip biraz havadan sudan, genel konulardan konuşmalar başlayana ve Necmi Bey, bu işi ne kadar çok istediğini açıklayana kadar. Yavaş yavaş uykusu gelen Sinan Bey, o anda uyanmış, kulaklarını dört açarak Necmi Bey'i dinlemeye başlamıştı sanki. Benimse yüzümün rengi gitgide uçuyordu. İstemediğim yola girmiştik. Olacak iş değildi. Ben ne güzel, Sinan Bey'e adayın bu işe çok ihtiyacı olduğundan, bir ekonomik krize doğru yol aldığından söz etmemiştim. Ama o anda Necmi Bey'in hâli, tavrı her şeyi ele veriyordu. Sinan Bey muhtemelen tek bir şey düşünü-

yordu: "Bu adamın acilen işe, bize ihtiyacı var". Fakat Sinan Bey'in tek düşüncesi bu değildi. Sayın Genel Müdürümüz kendini beğenmişliğe prim verdiği gibi, sık sık da şöyle derdi bana: "Selahattin Bey, bana başka yerde iş bulamayan adamlar getirmeyin. Bir aday bizim firmada çalışmaya ne kadar istekli ise bu, onun o kadar iş bulmakta zorlandığını gösterir". Dolayısı ile şimdi Necmi Bey, Sinan Bey'in gözünde başka yerde iş bulamayan aday oluyordu. Acaba doğru mu düşünüyordu Genel Müdürüm?

Tüm sorularımızın yanında bir gerçek vardı, göz ardı edilmeyecek bir gerçek. Necmi Bey iyi bir adaydı, kaçırılmamalıydı. Sinan Bey de benimle hemfikir olmalı ki hem kendi düşüncesini doğrulamak hem de adayı kaçırmamak için ortaya bir zarf attı:

– Sizi hemen pazarlama müdürü olarak şirketimize kabul edemeyebiliriz Necmi Bey. Yapımız buna izin vermeyebilir, hatta vermez. Size pazarlama yönetmenliği önersem cevabınız ne olur?

Sırtımdan aşağı soğuk terler boşanmıştı. Ama alışıktım Sinan Bey'in zarflarına ve blöflerine. O an bu davranışı doğru bulmuyordum ama Necmi Bey'e de kuyruğu dik tutmadığı için kızmadan edemiyordum.

Cevap için bir dakikaya yakın bekledik. Necmi Bey belki o sürede nerelere gidip gelmedi ki; muhtemelen banka kredisini veren memur, eşi, çocukları gözünde canlandı. En sonunda:

– Uygundur, dedi.

İstemeyerek gözlerimi kısmıştım. Kapattığını sandığı köşeden golü yemişti Necmi Bey. Sinan Bey'e ise gevrek gevrek gülmek ve bana imalı bakışlar atıp "Mülakat öyle değil, böyle yapılır" demek kalmıştı.

Bu cevabın ardından başka şeylerden de konuştuk. Fakat önemi kalmamıştı. Sinan Bey, o an kararını vermişti. Yeni bir pazarlama müdürü bakacaktık. Şartları tam taşıyan bir aday, mülakatta kaybetmişti. Peki, Necmi Bey'i kaçıracak mıydık? Bu sorunun cevabını bilmiyordum. Fakat Sinan Bey'in onu kolay kolay pazarlama yönetmenliğine kabul edeceğini de sanmıyordum.

Bu mülakatımızın üzerinden tam bir hafta geçti. Sinan Bey, Necmi Bey hakkındaki tüm sorularımı yanıtsız bıraktı. Tabii ben de bu arada iyice endişelendim. Söz konusu olan iyi bir adaydı ve rakiplere giderse üzülürdüm. Aday kaçacak diyeydi endişem. Bir haftanın sonunda Sinan Bey'e son kez, "Ne yapıyoruz bu adayı?" dedim ve şu yanıtı aldım:

– Önümüzdeki hafta beyefendiyi pazarlama yönetmenliği için üçüncü görüşmeye çağır. Rıza Bey de hazır bulunsun görüşmede.

Rıza Bey, genel müdür yardımcımızdı. Demek ki işe alınacaktı Necmi Bey, Genel Müdürümüz onu Rıza Bey'le de tanıştırmak istediğine göre. Derhâl Necmi Bey'i aramalıydım. Fakat onun başka bir iş bulmuş olabileceği düşün-

cesini de kafamdan atamıyordum. Sekreterimiz Necmi Bey'i bağladığında umutsuzdum.

– Alo, Necmi Bey?

– Buyurun Selahattin Bey.

Necmi Bey'in sesi umut doluydu. Daha "buyurun" dediğinde yeni bir iş bulamadığını, bizden haber beklediğini anlamıştım. Olacak şey değildi. Ona üçüncü bir mülakat önerisinde bulunmuş, yalnız pozisyonun pazarlama müdürlüğü değil, yönetmenliği olduğunu bir kez daha hatırlatmıştım. O ise gayet kendinden emin:

– Biliyorum, demişti.

Konuşmasının devamından da kendini bu pozisyona iyice alıştırdığı anlaşılıyordu. Hatta biz, kendisine son anda müdürlük teklif etsek şaşıracaktı. Kulaklarıma inanamayarak onu dinliyordum, bir yandan da kendime kızıyordum, "Neden endişe duydun ki az önce. İşe alımda acelenin, paniğin, vazgeçilmez adaya ulaştığını sanmanın hatadan başka bir şey olmayacağını öğrenemedin mi hâlâ?" diye. Evet, gerçekten de böyleydi. İşe alımda aman acele edelim, aday kaçıyor, şuna mecburuz vb. sözlerin önemi yoktu. Yıllar bana en acil pozisyonların bile doldurulmasının bir yıl gecikmesine rağmen, dünyanın sonunun gelmediğini öğretmişti. Ya da en zor doldurulabilecek pozisyonda bile adayın peşinden koşulmaması gerektiğini.

Aradan bir hafta daha geçti ve üçüncü mülakatımız gelip çattı. Sinan Bey, Rıza Bey, ben ve Necmi Bey hazırdık.

Kariyerimin en ilginç mülakatı olacağını hissediyordum. Sinan Bey iş dünyasının zeki ve kurnaz oyuncularından biriydi, doğal olarak kendisi ile çalışacak birinin de aynı özelliklere sahip olmasını bekliyordu. Fakat iş noktasında sonucun önemli olduğu düşünüldüğünde, Necmi Bey'e hak veriyordum. Birisi A yolundan sonuca giderken, diğeri B yolunu tercih edebilirdi. Yöneticisi ile çalışanın birbirine yüzde yüz benzemesi gerekmeyebilirdi.

Mülakatımız beklendiği gibi gergin ve hızlı başladı. Sinan Bey soruları ile adayı Rıza Bey'e tanıtmaya çalışıyordu. Rıza Bey de kendisi soru sormadan önce adayı tanımak istiyordu. Necmi Bey cevaplarında yine iyiydi ancak üzerinden hâlâ işe çok ihtiyacı olan bir adamın endişesini atamamıştı. Konuşmalarıyla da pazarlama yönetmenliği pozisyonunu ne kadar çok istediğini belli ediyordu.

Sinan Bey susunca Rıza Bey başladı sorularına. Rıza Bey gözü açık birisiydi ama Sinan Bey'e nazaran daha insancıldı. Sorularından ve yorumlarından adayımızı beğendiğini anlıyordum. Her şey yolunda gibiydi. Yine son bölüme gelindi ve yine biraz iş dışına çıkıldı. Sektörden, sektördeki ortak tanıdıklardan söz edildi, birlikte geçmiş krizler yâd edildi. En sonundaysa Sinan Bey aldı sazı eline ve şirketimizden başlayıp bölümlere, oradan pazarlama yönetmenine raporlayan ürün sorumlusu pozisyonuna geldi. İlk başta Sinan Bey'in amacının ne olduğunu masanın etrafındaki hiç kimse anlayamadı. Herkes, onun kocaman açılan kahverengi gözlerine, ikide bir sağa sola sallanan el-

lerine bakıyor ama hiçbir anlam çıkaramıyordu. Üstelik bahsettiği pozisyonda görevli üç arkadaşımız vardı ve boş kadro yoktu. Evet, yavaş yavaş beni şok edecek sonuca gidiyorduk. Olacak şey değildi. O an kulaklarıma inanamıyordum. Sinan Bey, Necmi Bey'e ürün sorumlusu pozisyonunu teklif ediyordu. Daha da ilginci Necmi Bey buna da razıymış gibi duruyordu. Rıza Bey de bir bana, bir de Sinan Bey'e, "Ne oluyor ya?" der gibi bakıyordu. Tabii zavallı adamın ilk mülakattan, yola ne ile çıktığımızdan haberi yoktu. Karşımızdakinin bir zamanlar pazarlama müdürü adayımız olduğunu bilse şok olurdu.

Vakit geçtikçe basit bir tiyatro oyununda gibi hissetmeye başladım kendimi. Sanki kenardan bir yönetmen Necmi Bey'e, "Kabul et! Kabul et! Bunu da kabul et!" diye bağırıyordu. O ise pozisyonu daha kabul edilebilir hâle getirebilmek için şu soruları soruyordu: "Senior bir uzmanlık görevi olacak değil mi? Pazarlama yönetmenliği, hatta müdürlüğü için bir geçiş süreci. Aslında operasyonun içinde olmak da iyidir". Bunlara karşılık, Sinan Bey gayet net, "Çalışan için yükselme imkânı her zaman açık" diyordu. "Biz kimseye müdürlük, yönetmenlik vaat etmiyoruz. Çalışanın, yüksek performans gösterenin durumunu değerlendiririz. Operasyonel bir görev. Karar vermeden çok uygulama söz konusu burada. Strateji belirleme gibi bir konu mevzu bahis değil."

Genel Müdürümüzün pozisyonu küçümseyen tüm bu ifadelerine rağmen Necmi Bey, "Peki" diyordu ve hâlâ, her

olumsuz ifadeyi olumlu yanından görmeye çalışıyordu. O an, ister istemez Necmi Bey'in özgeçmişini internette ilk gördüğüm zamanki düşüncelerim zihnimde canlandı. Nereden nereye... Mülakatta mülakatçı ya da yönetici karşısında sağlam duramamak hangi noktalara getiriyor insanı? Mülakat performansı, aslında ne kadar önemli bir şey. Şimdi anlaşılıyor, nasıl olup da benzer geçmişe sahip insanlardan bazılarının zirvelere yükselirken bazılarının da eteklerde kaldığı. Necmi Bey bunun canlı bir resmiydi.

Mülakatımız sonlandırıldı ve nihai karar için bir günlük süre belirlendi. Bu sürenin sonunda da Necmi Bey'in işe alınması yönünde karar çıkmadı. Necmi Bey'in şanssızlığı karşısına Sinan Bey gibi uyanık birinin çıkmasıydı, tabii bir de kendine güveninin eksik olması. Ama bir profesyonel olarak ben de bu olaydan fazlası ile etkilendim. Allah kimseyi Necmi Bey'in durumuna düşürmesin. İşsiz kalmak anlık bir olay, her sabahki gibi gülerek işinize gelirsiniz ve üst yönetimden biri, sizi görmek ister. Her şey tek cümlede özetlenebilir: "Artık sizinle çalışmak istemiyoruz". Tazminatıydı, yasal işlemleriydi, gerisi teferruattır. Zamanın insana nasıl sürprizler hazırlayacağı belli olmaz. O yüzden hem mesleki hem de kişisel donanımla zor günlere hazırlıklı olmak en iyisi. Kişisel donanım içinde de en önemlisi, mülakatlara hazır olmak. Bu garip işe alım süreci sonunda Necmi Bey için sadece, "Yazık etti kendine" demiştim. Ardından da, "Umarım tez zamanda yaşadığı ekonomik krizi atlatır ve pazarlama müdürü ya da yönetmeni olarak kariyerine devam eder" diye eklemiştim.

Necmi Bey'in ardından doğal olarak aday arayışlarımıza ve mülakatlara devam etmiştik. Birkaç ay sonra da pazarlama müdürü pozisyonumuzu doldurmuştuk. Yeri doldurulamayacak kimse yoktu, bu da işe alımda bir diğer kuraldı.

Sinan Bey'le çalıştığım yıllarda, yine bir gün pazarlama bölümü için işe alım gerçekleştirmemiz gerekti. Bu seferki pozisyon ise pazarlama yönetmeni idi. Doğrusu zor bir süreç olacaktı benim için. Çünkü Sinan Bey'in yanında, ona çok benzeyen yeni pazarlama müdürümüze de aday beğendirmek zorundaydım.

Bu kez aday bulmamız öyle uzun sürmedi. On yıldır çok iyi bir firmada ürün müdürü olarak çalışmış adayımız artık bir kan değişikliği yapmak istiyordu. Bu da gayet mantıklıydı. Merve Hanım, adayımın adı buydu; Boğaziçi mezunuydu ve İngilizce, Fransızca biliyordu. Dahası, kendinden emin ve hâli hazırda çalışan biri olmasının tüm rahatlığını yaşıyordu. Bizim için biçilmiş kaftandı. Genel Müdürüm, ukala sayılabilecek bu adaya kesin bayılacaktı. Beni de asıl endişelendiren buydu. Sinan Bey işe ihtiyacı olan, işe istekli adaylara karşı ne kadar negatifse, işe ihtiyacı olmayana da o kadar pozitifti. İşe alımda sık sık, pek çok yöneticiden duyduğum şu sözü söylerdi: "Ben bir kazağı beğendiğimde parasına bakmam". İddialı bir cümleydi ancak işe alıma olan etkisine bakıldığında, genellikle ortalığı karıştıran bir cümleydi. Çünkü değerinden fazlası verilen kazak, gardıroptaki diğer kazakları küstürüyor ve başta ücret dengesi olmak üzere, her şeyi altüst ediyordu.

Üçüncü mülakata geldiğimizde her şey benim beklediğim gibi gerçekleşti. En başta Sinan Bey, Merve Hanım'ın aristokrat tavrından çok hoşlandı. Onun açık sarı tenine, marka ceketine ve yarı İngilizce, yarı Türkçe diline bayıldı. Hatta bir ara, kendi şirketini adayın karşısında çok geleneksel buldu. Ondan sonra da bu düşünceyle şirketimizi farklı gösterme telaşına girdi. Öncelikle pazarlama yönetmenliği pozisyonu için geniş bir vizyon çizdi, büyüyen gelişen grubumuzda aday için gelecekteki kariyer imkânlarından bahsedip çok kısa sürede grup şirketlerinden birinde Genel Müdür olabileceğini söyledi. Sinan Bey, o kadar güzel anlatıyordu ki ben bile işe yeni başlayacak bir aday olsam da bu harika şirkette çalışsam diye düşündüm. Biz neymişiz meğer...

Mülakatın sonunda konu çalışma şartları ve sosyal imkânlardan açıldı. Adayımız, pat diye sordu:

– Şu anki işimde yedi gün, yirmi dört saat aracım var, siz bu pozisyon için araç veriyor musunuz?

"İşte rüyanın bittiği an" demiştim içimden. Bizde araç falan yoktu. Ama çok güzel klimalı servislerimiz vardı. Bakalım Sinan Bey bu soruyu nasıl karşılayacaktı, şirketi o kadar övmüştü ki şimdi araç vermiyoruz dese bir garip olacaktı. Bu, adaya resmen, "Burası bir uzay gemisi ama uçmuyoruz" demekti.

Sinan Bey de bu çelişkiyi görmüş olacaktı ki "Evet, veriyoruz" diye birden sesini yükseltti. Hemen ardından ba-

na dönüp "Öyle değil mi Selahattin Bey?" dedi. Söyleyecek sözüm kalmamıştı. Adayın önünde çelişkiye düşmemek için yalnızca kafamı sallamıştım. Sinan Bey de benim bu onayımdan iyice cesaret alıp aday ne sorarsa âlâsı var demişti. Merve Hanım'ın ağzı kulaklarına varmıştı. On yıl arasa böyle bir şirket daha bulamazdı. Bense iyice sessizliğe gömülmüştüm. Araç ve diğer sosyal haklar, bunların hepsini Merve Hanım'a verirdik. Peki sonra? İçeride aynı pozisyonda üç yıldır çalışanların günahı neydi? Hepsinden önemlisi, insanlara bu durumu nasıl açıklardık.

Sinan Bey'e mülakattan sonra ilk sözüm, "Nasıl olacak bu iş?" olmuştu. Onun da yüzü gölgelenmişti. Yaptığı hatanın yeni yeni farkına varıyordu. Ancak yapısı gereği, bu hatayı kabul edecek birisi değildi.

– İçeridekilerin hepsinden iyi bu kız, hem de iki dil biliyor dedi öfkeyle. İstiyorum bu kızı, sen yaparsın bir şeyler, ne de olsa İK'cısın.

Zor durumlarda top hep İK'cıdadır zaten. Birkaç saat adayın şu an sahip oldukları ve bizim verebileceklerimiz üzerine düşünmüş, orta bir yol bulmaya çalışmıştım. Ama olmuyordu, bir buçuk-iki ton çeken şu otomobil tüm dengeyi altüst ediyordu. Ha, bir de deposu benzin doluydu. Pazarlama müdürümüz, genel müdür yardımcımız ve Genel Müdürümüzle mutabık kaldık ve sonunda bir teklif metni üzerinde anlaştık. Ne yalan söyleyeyim, o an adayın bu teklifi reddetmesini istiyordum. Çünkü sonuçta, her

hâlükârda içerideki denge altüst olacaktı, bünyemiz bozulacaktı.

Çok geçmeden Merve Hanım'a teklifimizi yaptık ve birkaç gün sonra cevabımızı aldık. Kalbim temizmiş, Allah dualarımı kabul etmişti. Merve Hanım telefonda şöyle diyordu:

– Biliyorsunuz on yıldır bu şirkette çalışıyorum ve yöneticilerim ayrılma isteğime oldukça soğuk yaklaştılar. Beni tutabilmek için de üç ay sonrası için terfi sözü verdiler. Doğrusu, burası ailem gibi oldu. Yöneticilik isteğim öncelikle burası için.

Diyecek pek bir şey yoktu. "Öncelikle hayırlı olsun" dedik ve ekledik:

– İleride işten ayrılma durumunuz olursa, bizim de arayışlarımız hâlâ devam ediyorsa görüşmek isteriz.

Hemen hemen her adaya usulen söylediğimiz bir sözdü. Tabii o an gerçekleşebileceğine pek ihtimal vermiyordu. Ancak zaman hem bize hem de adaya cilvesini yaptı ve dört ay sonra yollarımız yine kesişti. Pozisyonumuzu Genel Müdürümüzün ve pazarlama müdürümüzün titiz yaklaşımı yüzünden kapatamamıştık. Ancak artık öyle aman aman bir arayışımız yoktu. Sektörün aktörleri belliydi zaten, çoğu ile de görüşmüştük. İşte böyle bir durumda bir sabah telefonum çaldı, arayan Merve Hanım'dı:

– Selahattin Bey merhaba, ben Merve T. Hatırlarsınız dört ay önce bir dizi iş görüşmemiz olmuştu.

– Buyurun Merve Hanım, hatırladım.

– Selahattin Bey, ben geçen hafta itibariyle işimden ayrıldım, şirketim maalesef bana verdiği sözlerin pek çoğunu tutmadı, terfimi de erteleddiler.

Merve Hanım biraz da içini dökmek için yaşadıklarından bahsetti. Bana ise sessizce dinleyip "Hayırlısı olsun" demek kaldı. Fakat bir taraftan da Sinan Bey'i düşünmeden edemiyordum. Bir adam insanlara önem vermeyip onları bu kadar mı iyi tanırdı? Kendisine dört ay önce, "Merve Hanım vazgeçmiş" dediğimde, "Görürsün bak, şuraya yazıyorum, bu kız dönecek" demişti. Ona göre adayın kulağına kar suyunu kaçırmıştık; araba, yüksek maaş, sosyal imkânlar vb. Her insan, ister istemez kendisine sunulan bu hakları düşünür ve bunları sağlayamayan mevcut şirketinden soğurdu. Konu para ve insan psikolojisi olduğunda, Sinan Bey kendi üstüne tanımazdı.

Bana hemen yeni bir görüşme organize etmek kalmıştı. Aynı ekiple tekrar bir görüşme gerçekleştirecektik. Eski teklifimiz geçerli değildi çünkü şartlar değişmişti.

Merve Hanım Sinan Bey'in odasına girdiği ilk anda, nedense sizlere daha önce anlattığım Necmi Bey'i hatırlamıştım. Yoo, Merve Hanım, Necmi Bey kadar zor durumda değildi. Ama şu da vardı ki Merve Hanım dört ay öncenin iş sahibi, biraz kan değişikliği, biraz macera isteğinde olan, kendine sonsuz güvenen adayı değildi. En büyük gardı düşmüş biriydi. Eski mülakatlarımızda adayın tec-

rübe ve yetkinliklerini bol bol konuştuğumuzdan, pek çok konu aydınlatıldığından çok çabuk teklifimize gelmiştik. Doğal olarak bu noktada Sinan Bey almıştı sazı eline. İlk sözü, "Dört ay içerisinde bizim şirketimizde de değişiklikler oldu" olmuştu. Ardından yapıya, yapıdaki değişikliklere ve bu yapıyı korumak gerektiğine dair klasik cümleler kurmuştu. Firma özeline ve iş görüşmemizin ana konusuna geldiğinde Merve Hanım'ı tekrar süzmüştü Sinan Bey. İşte asıl, o anda kaybetmişti bu mülakatı Merve Hanım. Genel Müdürümüzü öyle bir ilgiyle, öyle bir teslimiyetle dinliyordu ki dört ay önce "Bir düşünelim bakalım" diyen bakışlar değildi bunlar. İşin özeti, Merve Hanım kuyruğu dik tutamıyordu.

Çok geçmeden Sinan Bey teklifimizi yaptı. Adayımıza şu an için pazarlama yönetmeni yerine bir alt pozisyon olan ürün sorumluluğunu teklif ediyorduk. Tabii kendisine yakın zamanda pazarlama yönetmeni olacağı vaadini yapmayı da unutmadık. Yine yapıyı, içeriden gelecek tepkileri bahane ederek araç veremeyeceğimizi belirttik, ne de olsa servisimiz vardı. Ücret zaten fazlaydı ki bu, özellikle beni kaygılandırıyordu; Sinan Bey orada da ufak bir tenzilat yaptı.

Merve Hanım'ın böyle bir teklifi hemen kabul etmesini beklemiyordum. Ama kabul etseydi de çok şaşırmazdım, yıllar beni şaşırtan öyle adaylar çıkardı ki karşıma. Merve Hanım o gün, "Biraz düşüneyim" diyerek ayrıldı yanımızdan. Uzunca bir süre istedi düşünmek için, bu sü-

reyi verdik. Muhtemelen bu sürede birkaç iş görüşmesi daha yapacak, piyasada kimin ne verdiğini öğrenecekti. Aradan on gün geçti. On günün sonunda Merve Hanım yine beni arayıp "Teklifinizi kabul ediyorum" dedi. Bu işler böyleydi, kimi adaylar bir mülakatla üç basamak atlardı, kimisi de iki basamak düşerdi.

Buna benzer bir olayı mesleğe başladığım ilk yıllarda yaşamıştım. Ama orada adayların tutumları biraz daha farklıydı.

Depo için aynı gün sabah şef, öğleden sonra da eleman adaylarımızla mülakat yapacaktık. Ücret konusunu birkaç gün önceden şirket ortakları ile kararlaştırmıştık. İç dengeler, ücret bantları derken depo şefine bin beş yüz lira teklif etmeyi, kabul etmezse bin yedi yüz elliye çıkmayı; eleman için ise dört yüz elli lira teklif etmeyi, en fazla beş yüz elli vermeyi planlıyorduk.

Sabah, şef adayımız vaktinde şirketimizde hazır bulunuyordu. Kendisine elimi uzattığımda hâlâ işsizliğin vermiş olduğu ürkekliği taşıyordu. Şirket ortağımızın da katıldığı mülakatın ayrıntılarına çok girmeyeceğim. Ancak daha çok konuşan bendim, şirket ortağımız sessizce dinliyordu. Görüşmemiz gayet olumlu geçmişti. Adayımız, özgeçmişindeki gibi iyi bir çalışandı. Şirket ortağımız da adayı beğenmiş olmalıydı ki damdan düşer gibi birden, "Ne ücret istiyorsunuz?" dedi. Adayımızın adı Kerim'di. Kerim Bey, bu soru üzerine büyük bir sıkıntıya girmiş gibi

düşünmeye başladı. Güneş lekeleriyle kaplı yüzü endişeli bir hâl aldı. En sonundaysa ağzından bin üç yüz lira sözü çıktı. Sağlam indirim yapmıştı Kerim Bey emeğinin karşılığı konusunda. Oysaki son işinde bin yedi yüz lira kazanıyordu. İnanamayıp özgeçmişte beyan ettiği bin yedi yüzün brüt mü net mi olduğuna baktım. Hayır, brüt değildi, kesinlikle netti. Şirket ortağımız ise önündeki adayın son işindeki maaşını bilmiyormuş gibi, davudi bir sesle sordu:

– Bin üç yüz mü?

Aslında kötü bir niyeti yoktu adamın. Belki, o da bu dört yüz liralık tenzilata bir anlam verememişti. Fakat Kerim Bey, bu soru üzerine daha da panikledi. Sanki bizden astronomik bir rakam istemişti de isteğinin yersizliğini anlamıştı. Gereksiz bir panikti yaşadığı, ancak o panikle de bir nevi kendi ipini çekti. Kerim Bey tamamen iş kaybetme korkusuyla:

– Aslında bin lira da olur, dedi.

Şirket ortağımız adaya göstermeden önündeki kâğıda bin yazdı ve bana baktı. Olacak iş değildi. Şimdi Kerim Bey'e bin versek, diğer depo şeflerine göre maaşı çok düşük kalacaktı. Acele davranıp ortağın yazdığı rakamda birin yanındaki sıfırı iki yaptım. Sonuçta bin iki yüz liraya Kerim Bey'i işe aldık. Üst sınır olan bin yedi yüz elliye bakarsanız, maaşının üçte birini mülakat odasında bırakmıştı. İş görüşmesinde, pazarlık yapılırken biraz savaş sonrası masaya oturan İngiliz diplomatlar gibi olmak gerek.

Öğleden sonra, yine aynı oda ve yine biz fakat adayımız vasıfsız. İşe alacağımız kişi, Kerim Bey'i şef olarak aldığımız depoda indirip bindirme yapacak. Adayımız yine işsiz, hem de dört aydır. Ama bir duruşu var ki sormayın, tam bir Anadolu çocuğu Fırat. "İş olursa yapılır, işten gocunmam" diyor. "Yeter ki maaşımı zamanında ödeyin, sigortamı yatırın. Bakın, son iş yerlerim sigortamda binbir numara yaptılar ve bu nedenle ayrıldım. Sırf bu yüzden, sigorta yok diye, dört ay çalışmadım." Fırat Bey'in kimseye eyvallahı yok gibi. Ama olumsuz manada değil bu, kendisi vasıfsız olsa da emek-sermaye ilişkisinin farkında olduğu için. Ben size faydalı olacaksam karşılığını ödemek zorundasınız, yükümlülüklerinizi de yerine getirmelisiniz görüşünde. Keşke herkes onun gibi olsa. Şu mülakatlarda öyle şeyler dinledim ki. Örneğin sigorta konusunda... Sanmayın ki sigorta yapmama, girdi-çıktı gösterme yalnızca memurlarda, vasıfsız işçilerde oluyor. Türkiye'nin bilinen şirketlerinden birinde, adam bölüm müdürü ve sigortası asgari ücretten yatıyor. Ya da adam pazarlama müdürü, diyor ki "Sigortayı altı ay sonra yapacaklardı, yapmadılar". Evet, bu gibi durumlar, büyük-küçük şirket, vasıfsız-kalifiye çalışan fark etmeden her yerde var. Sonuçta her yerde insan var.

Aklımızda dört yüz elli rakamı var ancak gelin görün ki Fırat Bey özgeçmişine beklenti olarak bizim üst sınırımızı yazmış: Beş yüz elli.

Fırat Bey'e şöyle diyorum:

– Size dört yüz elli lira net ücret verebiliriz. Kabul ediyorsanız hemen işe giriş işlemlerinizi başlatalım.

Ellerini dizleri üstüne koyarak yerinden kalkıyor Fırat Bey ve yanıt veriyor:

– Kusura bakma ağabey. Ben oraya yazdığım beş yüz elli liradan aşağı çalışmam, hadi eyvallah.

Şaşkın bir hâlde onun ardından bakıyoruz. Kapıya doğru gidiyor adayımız, yok blöf de yapmıyor. O tam kapıdan çıkarken arkasından sesleniyoruz:

– Fırat Bey!

Saygıda kusur etmeden,

– Buyur ağabey, diyor.

Otoriter bir şekilde sesleniyorum:

– Gelin, şuraya oturun yahu.

– Oturayım. Bu işin karşılığı hiç bu olur mu ağabey ya? Siz de amma fiyat kırdınız.

Böylece tekrar masaya oturup çok pazarlık etmeden Fırat Bey'e beş yüz elli liralık teklifi imzalatıyoruz. İşe girdikten sonraki performansı ve davranışları da yüzümüzü kara çıkarmıyor. İşte size kuyruğu dik tutan bir aday.

Bu arada bir yanlış anlamaya da sebebiyet vermeyelim. Yazdıklarımızı okuduktan sonra bazıları çıkıp "Hım,

demek ki İnsan Kaynakları'na ücrette kapıyı yüksekten açmak lazım" diyebilir. Ya da "Mülakatı geçmek için ille de kendini ağırdan satmak gerek" diyenler çıkabilir. Hayır, böyle bir şey yok. Demek istediğim, yalnızca kendiniz olmanız gerektiği. Güçlü adaysan ona göre hareket edeceksin, zayıfsan ona göre mütevazı olacaksın. Özellikle yeni mezun adayların bu anılardan sonra yanlış düşüncelere kapılmasını istemem.

Yeni mezun demişken bir gün elime iyi bir üniversiteden mezun, askerliğini yapmış, iş arayan bir adayın özgeçmişi geçti. Aslında özgeçmiş bana referans yoluyla iletildi. Hatırlı bir tanıdık, "Çok iyi bir eğitimi var, değerlendirirseniz hem şirketiniz hem de çocuk için hayırlı olur" demişti. Doğrusu, elimizde yeni mezun ve iyi İngilizce bilen gençleri bekleyen açık pozisyonlarımız vardı. Ben de bu düşüncelerle bölüm asistanımıza, ertesi gün mülakata davet etmesi için adayın özgeçmişini vermiştim.

Gün sonunda mülakat listeme bakarken ne görsem beğenirsiniz. Aday listede yok. Aranan adaylar listesinde, asistanımız isminin yanına not düşmüş: "Çok yoğunmuş, programını ayarlayacak". Doğal olarak insan düşünmeden edemiyordu: Yeni mezun, askerden dönmüş ve işsiz bir insan ne kadar yoğun olabilir? Üstelik Türkiye'nin saygın firmalarından birine gelmemek için nasıl böyle bir bahane gösterebilir? İçimden, "Ben seni görürüm" diyerek özgeçmişi dosyasına kaldırdım. Adayı da referans olan hatırlı tanıdık tekrar arayana kadar unuttum. Bir ay sonra re-

ferans olan kişiye durumu anlatmadan önce de sordum, "Nedir beyefendinin durumu?" diye. Cevap, beklediğim gibiydi: "Hâlâ iş arıyor, başvurularda bulunuyor, görüşmelere gidiyor". Demek ki yersiz bir nazdı burada söz konusu olan. Beyefendinin kendisi ilana başvurmamıştı da onu biz aramıştık ya, o da doğal olarak meşguldü.

Adayı tekrar aramadık. E, biz de biraz kendimizi ağırdan satalım değil mi? Çok geçmedi, bir hafta sonra yoğun programlı adayımız aradı ve "Daha önce beni aramıştınız, mümkünse görüşmek istiyorum" dedi. Böylece görüşülmek istenen tarafken görüşmek isteyen taraf olmuştu. Kendini ağırdan satmanın da bir adabı var değil mi? Ancak bu söylediğimiz, sadece yeni mezun adaylar için geçerli değil, yeni işsiz kalmışlar için de aynısı geçerli. Aday, deli gibi başvuru yapıyor internetten, görüyoruz fakat aradığımızda, "Yoğunum" diye karşılık veriyor. Biz de "Oldu o zaman" diyoruz.

Özellikle yeni mezunlara sözüm, para ya da kendinizi ağırdan satma girişimlerinden önce, gelecekteki durumunuzu, gelişim imkânlarınızı, başvurduğunuz işi ömür boyu severek yapıp yapmayacağınızı düşünün.

Kendini ağırdan satmanın yanında, bir de olumsuz veya saçma cümleleriyle işe alım sürecini bitiren adaylar vardır. Böyleleri ya bir önyargıya sahiptirler ya da küçük şeyleri dert ederler. Ben, böyle durumların saflıktan ortaya çıktığına inanırım. Örneğin şöyle bir aday tipi vardır: Eği-

tim ve tecrübe boyutuyla kendine güvenmez, bir işyerinde uzun yıllar çalışmıştır ve sektör, iş dünyası hakkında kendince yargılara sahiptir. Böyle bir adayım Semih Bey'di. Kendisine internetteki ilanımıza başvurusu sonucunda ulaşmıştık. Yani, arada ne referansçılar ne de hatır gönül durumu vardı. Semih Bey, Tuzla'dan, bir hayli uzaktan geliyordu mülakata. Uzun yıllar bir şirkette çalıştığı, hiç iş aramadığı mülakat esnasındaki acemiliğinden anlaşılıyordu. Sorulara doğru yanıtlar veriyordu ama bakışlarında ve gülümsemesinde insanı ifrit eden bir anlam vardı. Sanki her şeyi formalite icabı yapıyordu. Bu mülakatın da, sorulan soruların da, verilen cevapların da göstermelik olduğuna inanan ve bu gerçeği bildiğini karşı tarafa hissettirmeye çalışan bir hâli vardı. Hani biraz samimi olsak, "Ben bu kitap cümlelerini de, yalandan mülakat yapmaları da çok iyi biliyorum" diyecekti bana. Fakat şimdilik durumu idare ediyordu. Böylece çok değil, on dakika geçti ve sonunda daha fazla dayanamayıp sırrını açıkladı Semih Bey:

– Selahattin Bey, ben bu işe torpilsiz girileceğine inanmıyorum. Bu memlekette hangi işe torpilsiz, rüşvetsiz giriliyor ki? Bankaya gireceksen torpil, resmî daireye gireceksen torpil, özel bir işe de gireceksen torpil... Torpilin adı, referans olmuş işte.

Bu şekilde, kendince felsefesini açıkladı Semih Bey. Şimdi, burada bunun uzun uzun analizini yapacak değilim. Fakat işin ilginç yanı şuydu: Semih Bey, hiçbir işe torpilsiz, referanssız girileceğine inanmıyor, herhangi bir re-

feransı olmamasına rağmen ta Tuzla'dan mülakata geliyordu. Burada bir çelişki vardı fakat Semih Bey'e o gün bundan hiç söz etmedim. O çok inanmasa da bizim şirketimizde böyle bir uygulama olmadığını söyledim ona yalnızca. Ardından da mülakatımıza kaldığımız yerden umutsuz devam ettik.

Garip düşünce ve inanışları ile mülakatta irtifa kaybeden adaylar yanında, bir de gereksiz detaylarla ya da saflıkla karışık açık sözlülükle sonucu olumsuza çevirenler vardır. Böyle durumlarda, ortada dik tutulacak kuyruk falan da kalmamıştır.

Eski iş yerlerimden birinde yemekhanemize aşçı arıyoruz. Özellikle Bolululara dikkat ediyoruz. Fakat sonuçta İzmirli iyi bir aşçı buluyoruz. İlk mülakat benimle ve sonuç gayet güzel. Fakat konu aşçılık, yani yemek pişirmeden olmaz. Mülakatın ardından, yemekhaneye götürüyorum beyefendiyi. Uygulamalı bir test yapmalıyız. Heyecanlı mı heyecanlıyım, bakalım nasıl çıkacak bizim aşçı? Çokça da keyifliyim çünkü testin sonunda ortaya çıkacak yemeği bir güzel yemek de var. Patronumuz da yemek konusunda hastalık derecesinde titiz. Lezzete ve hijyene aşırı önem veriyor. Aşçı adayımız önce temizlik yapıyor, ardından işe girişiyor ve ilk puanları topluyor. Bana ise onu keyifle izlemek kalıyor. Böyle işe alım sürecine can kurban. Adayım beni yanıltmıyor ve sonuçta, ortaya çıkan yemeği keyifle yiyoruz. Gerisi formalite. Adayımızı titiz patronumuz ile tanıştıracağız ve iş bitecek. İki gün sonraya ikinci

mülakatı ayarlıyoruz. Aşçımız yine takım elbiseli ve temiz bir şekilde karşımızda. Bu, işe ne kadar önem verdiğini gösteriyor. Patronum da hemen ısınıyor beyefendiye. Ben ise bir oh çekiyorum. Sonunda iyi bir aşçı bulmuşum. Adayda yalan yok, gerçekten işinin ehli. İkinci mülakatımız on beş dakika sürüyor ve el sıkışıp tekrar hayırlı olsun aşamasına geliyoruz. Ne var ki o anda samimiyetin de etkisiyle aşçımız bir şey açıklıyor ve her şeyi bitiriyor.

– Ben akşamları taksi şoförlüğü yapıyorum, bu işe de devam edeceğim.

Pek çok şirket gibi biz de çalışanlarımızın yalnız bizde çalışmasını ve akşam da dinlenmesini istiyoruz. Yoksa biliyoruz ki aşırı yorgunluk ve stres işe yansıyacak. Patronum derhâl bunun mümkün olmadığını belirtiyor, aday inat ediyor ve her şey bitiyor. İçimden, "E kardeşim, madem akşamları birkaç saat yapıyorsun bu işi, bırak, söyleme, kimin ne haberi olacak?" diyorum.

Olan yine bize oluyor ve başladığımız yere geri dönüyoruz. Boşuna dememişler aşçının hası Bolu'dan çıkar diye, gelsin adaylar ve mülakatlar...

Açık sözlülük ve mülakatın terse dönmesi konusunda en unutamadığım anı ise Osman Bey'le olanıdır. Kendisi elektrik teknisyeniydi ve bakın açık sözlülüğü nerelere vardırdı.

Yıllar önce büyük bir fabrika binası inşaatımız vardı. Üst yönetimden İnsan Kaynakları'na, satın almasından

muhasebesine herkes heyecanlıydı. Az şey değildi; o bölgenin en büyük fabrikası olacak ve yaklaşık bin kişiye iş olanağı sağlanacaktı. Daha fabrika ortaya çıkmadan inşaatıyla ekmek kapısı olmaya başlamıştı zaten. Biz de İnsan Kaynakları olarak yoğun işe alımlara başlamasak da özellikle teknik konularda bazı ihtiyaçlarımızı erkenden gidermek zorundaydık. Bu ihtiyaçlardan biri de elektrik teknisyeniydi. İstiyorduk ki bizimle uzun yıllar çalışacak bir elektrik teknisyeni bulalım ve bu teknisyen, daha altyapı inşa aşamasında her şeyi çıplak gözle görsün, alçılar çekilmeden kablolar nereden, nasıl geçiyor ezberlesin. Çünkü tüm inşaat bittikten, fabrika faaliyete geçtikten sonra bir elektrik teknisyeni bulmak ve onun arızaları tespit etmesini beklemek zor oluyordu. Ana yapının damarlarını bilen ve bize uzun yıllar hizmet vermeye kararlı bir elektrik teknisyeni her şeyi kolayca hallederdi.

Tüm bu sebeplerden ötürü mülakatlarda iki şeye dikkat ediyordum. Birisi adayın gerçekten bu işi isteyip istemediği, diğeri de bu işin bizim için önemini, kendisi için kalıcılığını anlayıp anlamadığıydı. Bu amaçlarla uzun uzun açıklamalar yapıyordum adaylara. "Bakın, bu dönemsel bir iş değil. Sizi şantiye döneminde çalıştırıp iş bitince işten çıkarmayacağız. Yapının iskeletini bilmek çok önemli. Sizden alçılar çekilmeden her şeyi öğrenmenizi bekliyoruz" diyordum. Bu tür konuşmaları uzatıyordum ki adaylar istediğimizi iyice anlasınlar. Teknisyenlerin de genel eğilimini eski mülakatlarımdan biliyordum; çoğu, proje bazlı çalıştırılma-

ya alışık olduklarından sabit bir işte dikiş tutturamazlar, biraz ayran gönüllülük doğalarında vardır.

Bu düşüncelerle ve kaygılarla mülakatlara devam ederken Osman Bey ile karşılaştım. Kendisi teknik anlamda verdiği cevaplarla beni ikna etmeyi başarmıştı. Geriye, kalıcılık konusu kalıyordu. Şayet bizimle uzun yıllar çalışmaya niyetliyse bu iş tamam demekti. Derin bir nefes aldım ve dilime pelesenk olan uzun açıklamama başladım. Osman Bey anlamaya çalışır gibi dinledi beni. Kırışan alnı, ileri doğru çıkardığı alt dudağı ile "İyi işmiş" der gibi bir hâli vardı. Cümlelerimden kendince anlamlar çıkarıyor, hoşnutluğu yüzüne yansıyordu. Bense, "Aradığım adamı buldum galiba" diyordum içimden. "İşte, sonunda emekli olabileceği bir iş isteyen, sebatlı, genç bir teknisyen..."

Ben açıklamamı bitirip sustuğumda, gözlerinde neşeyle baktı Osman Bey bana. Ama alnının kırışıkları hâlâ bazı noktaları anlamakta zorluk çektiğini gösteriyordu. Bu noktaları da sorular ile aydınlatmaya çalıştı ve hemen sordu:

– Şimdi Selahattin Bey, söylediklerinizi çok güzel şeyler, çok da haklı şeyler. Evet, doğru, inşaatın bu safhasını bir daha yaşamak mümkün değil, bu yüzden pozisyon kritik. Şimdi ben en erken iş başı yapan teknisyen olacağım değil mi ekipten? Diğer teknisyenlerden daha fazla bilgiye sahip olacağım ve bu da benim açımdan onlara bir üstünlük sağlayacak.

– Öyle de diyebiliriz.

– Yani ben, belki de gelecekte onların şefi olabileceğim?

Osman Bey'in nereye varmak istediğini kestiremesem de ihtiyatlı bir şekilde onaylıyorum şefliğini.

– Doğru söylüyorsun, diğerlerine göre bir üstünlüğün olacak. Şefliğe gelince, iyi de performans gösterirsen bir üst pozisyon neden olmasın?

– O hâlde bu durum beni vazgeçilmez de kılacaktır. İcabında hemen kapının önüne konulmayacağım yani.

Bunu Osman Bey'in işsiz kalmak korkusuna verip bardağa dolu tarafından bakıyorum:

– Şirketler için vazgeçilmez kimse yoktur. Ama emin olun ki bizim niyetimiz sizinle uzun soluklu çalışmak. Zaman ne gösterir bilinmez fakat siz buradan emekli olmayı hedeflemelisiniz.

Ve nihayet Osman Bey'in açık sözlülüğü sınırları aşıyor ve her şeyi bitiriyor:

– Bu durumda, ben ileride, icabında derim ki "Şu maaşı vermezseniz çalışmam" ve istediğim maaşı alırım değil mi? Evet, evet çok haklısınız, ben kesinlikle çalışmak istiyorum sizinle.

Bu kadarına da olmaz böyle şey denirdi artık. Osman Bey'in açıklamaları bana şu altın kuralımı hatırlatmıştı: İş hayatında sesli düşünmek bile tehlikelidir. Teknisyen adayım, elektrik yüklü bir kabloya dokunmuş ve her şey bitmişti. Durulacak yeri de bilmek gerekiyordu. Aksi takdir-

de, bir çuval incir berbat olabiliyordu. Dilerseniz, durulacak yeri bilememe hatasının en sık yaşandığı iki durumu, iki anım ile açıklayayım.

Bunlardan bir tanesi, mülakatın daha en başında yaşanır. Mülakatçı klasik bir yöntem olarak konuşmaya havadan sudan mevzularla başlar. Maksat, adayın konuşması ve rahatlamasıdır. Bu esnada mülakatçı ile aday arasında oluşan bağ da çok önemlidir. Buradaki samimiyet, tüm mülakat boyunca ilişkiye rehber olacaktır.

Ben de sık sık adaylarla konuşmaya, havadan sudan konularla başlarım. Yalnız havadan sudan dedimse tamamen alakasız bir konu değildir seçtiğim. Konunun mutlaka adayın özgeçmişinde bir yansıması vardır. Kimi zaman hobilerden çıkarım yola, kimi zaman askerlikten, kimi zaman da üniversite okunan şehirden. İşte bu noktada, bazı adaylar sezemezler gerçeği ve bir anda, buraya niçin geldiklerini unutup başlarlar anlatmaya. Siz adaya, "İzmir'de öğrencilik güzeldi değil mi?" diye sorarsınız; o girer Bornova'dan, çıkar Efes'ten. Bir anda kumruları, kömürde sandviçleri düşünüp yutkunurken bulursunuz kendinizi mülakat odasında. Sonra, biraz körfezin kirliliğinden bahseder aday, şehrin tatil beldelerine yakınlığından ve temmuz sıcağının çekilmezliğinden. Böylece gider on dakika. "E, zaten otuz dakikaydı mülakat" demek istersiniz adaya ama o hâlâ anlatır.

Kimisine askerlikten sorarsınız ve Kemal Bey gibi, anlatır da anlatır. Türk erkeğinin kronikleşen hastalığı askerlik anısı anlatmak, bir kere de mülakat odasında nükseder. Sanırsınız ki karşınızdaki on yıllık profesyonel asker ve onunla mülakat yapıyorsunuz. Adamın özgeçmişinin yarısı askerlikmiş meğer, on dakikadan fazladır anlattığına göre... Kemal Bey böyle bir adayımdı. Benim girişte yaptığım askerlikle ilgili espriye tam on beş dakika kendi askerliğini anlatarak yorum yapmıştı. On beş dakikanın sonunda ne yaptı dersiniz? Yine ben söyleyeyim. Her an gülmeye hazır bir ifadeyle, "Siz askerliği nerede yaptınız Selahattin Bey?" dedi. Ardından da ekledi: "Karacı mıydınız, havacı mıydınız, görev neydi?". O an şundan emindim ki genelkurmay adına asker seçimi yapıyor olsaydım, Kemal Bey'i daha mülakatın başında elerdim. Neden mi? Daha ne olsun, hiç susmuyor ki. Bütün bölüğü konuşturabilir o enerjisi ile.

Aslında mülakatçılara da böyle durumlarda önemli görevler düşüyor. Adayı içine düştüğü yanılgıdan, geçmişin o gereksiz ayrıntısından çekip çıkarmak gerekiyor. Bir defa deniyor bunu mülakatçı ve olmuyor, ikinciyi deniyor ve gene olmuyor. Aday balansı bozuk araç gibi hep sağa çekiyor. Bu durumda da yapacak pek bir şey kalmıyor. Biraz kafayı dağıtmak, biraz da adayın gönlü olsun diye oturup dinlemek kalıyor. Sonuç zaten belli... Zaten sizin tüm girişimlerinize rağmen, maksadınızı ve kendisinin oraya geliş maksadını unutuyorsa, o aday hakkında çok da ümitli olmamak lazım.

Mülakatlarda kuyruğu dik tutmak, gereksiz konuşmamak, çok da açık sözlü olmamak kadar önemli bir husus daha vardır. O da soru sormayı bilmek. Buradan adaylara soru sorun, soru sormak mülakatçının olduğu kadar sizin de hakkınızdır gibi alışıldık tavsiyelerde bulunmayacağım. Sözüm zaten soru soranlara.

Yerinde soru sormak, doğru cevap vermek kadar önemlidir mülakatlarda. Otuz dakika, bilemedin kırk beş dakika boyunca sürekli sorgular mülakatçı. Sorularını allayıp, pullayıp adaya gönderir. Aday hep savunmadadır. Doğru cevap en güzel karşılıktır. Mülakatın sonuna gelindiğinde ise mülakatçı, adaydan karşılık vermesini bekler. Yani bir bakıma, "Hadi, şimdi sıra sende" der. "Ben deminden beri seni sorguluyorum, acaba gerçekten iyi misin diye. Hadi, sen de firmayı ve pozisyonu sorgula, acaba gerçekten senin istediğin şey mi diye."

Evet, bu ve buna benzer bir mantıkla aday sorularına geçilir. Sanmayın ki bu bölüm, kapanışa dairdir ve önemsizdir. Bu bölüm, öyle önemli ve anlamlıdır ki mülakatçı için... Bir defa, soracağı sorular, adayın ne kadar bilinçli ve zeki olduğunun göstergesidir. Sonra mahiyetine göre sorular, adayın önceliklerini ve kaygılarını yansıtır. Bu da bir nevi onun kişiliği hakkında ipuçları verir. Hiç soru sormamak, başka başka anlamlara gelir; saçma soru sormak, aday hakkında endişelenilmesine yol açar. Velhasılıkelam, çok ama çok önemlidir mülakatın sonunda adayın soru sorması. Ha, bu arada belirtmeden geçmeyelim; adayın so-

ru sormasına fırsat verilmemesi de çok manidardır. Aday böyle basit bir hakkın mülakatta kendisine tanınmamasından hareketle, gelecekteki sosyal hakları ve şirketin profesyonelliği konusunda endişeye düşebilir. Daha doğrusu düşmelidir.

Ben de bir mülakatçı olarak adayın soru sormasına çok dikkat ederim. Acaba zekice sorular soruyor mu, kaygıları neler, verdiğim cevaplar havaya mı uçuyor yoksa yazılıyor mu, aday gerçekten de bilinçli mi? Ve daha pek çok soru... Ama tabii, her şey, her zaman gönlümüzce olmuyor. Bazen çok iyi giden bir mülakatın sonunda, adaydan soru sormasını istiyoruz ve öyle karşılıklar alıyoruz ki...

Mesela ilk aklıma gelen, bir yıllık tecrübeye sahip bir denetçi yardımcısı adayımız. İsmi, Hamdi. Hamdi Bey, İngilizce eğitim veren bir üniversitenin iktisat bölümünden mezun, bir yıl orta ölçekli bir şirkette çalışmış. Mülakatımız gayet güzel geçiyor Hamdi Bey'le ve nihayet sorular bölümüne geçiyoruz. Bu bölüm denetçi yardımcısı pozisyonu için ayrıca önemli çünkü adayın denetime gittiği yerlerde doğru sorular sorması ve muhakeme yeteneğinin olması gerekiyor. Bir de denetçi dediğin, biraz baskın ve uyanık olmalı.

– Hamdi Bey, şimdi gelelim sizin sorularınıza. Şirket, pozisyon ve sosyal şartlar hakkında merak ettiğiniz şeyler varsa sorun, cevaplayayım.

İstesem, bu söylediklerimin hepsini bir çırpıda anlatı-

rım ama istiyorum ki aday sorsun ve bana önceliklerini göstersin.

– Selahattin Bey, diyor Hamdi Bey uzunca düşündükten sonra. Şimdi, denetimler dedik; seyahat, şehir dışı görevler oldukça fazla, gittiğimiz yerlerde iyi otellerde kalacağız, bunların hepsi çok güzel. Ancak özel bir durum var, acaba kalacağımız bu otellerde ütü imkânı oluyor mu?

Soruyu adayın otel kültürü olmamasına verip yine bardağın dolu tarafını görmeye çalışmıştım. Fakat bu daha ilk soruydu. Ücretten, sigortadan, performanstan, kariyer imkânlarından önceki ilk soru! İşte bunu bir türlü hazmedemiyordum ve Hamdi Bey'e karşı güvenim derinden sarsılıyordu. İkinci soru olarak benim kaç yıldır bu şirkette çalıştığımı sorması da her şeye tuz biber ekiyordu.

Konu açılmışken söyleyeyim bir de böyle adaylar vardır. Hani siz mülakatçı olarak adaya soruları olup olmadığını sorarsınız, karşınızdaki ise bunu kendisi şimdi mülakatçı oluyormuş gibi algılar ve sorar: "Kaç yıldır bu şirkettesiniz? Siz memnun musunuz sosyal şartlarınızdan? Gerçekten kariyer imkânı var mı? Siz hangi okulları bitirdiniz? Sizin bu şirkete girişiniz nasıl oldu? Burcunuz ne? İşinizi seviyor musunuz?". İçinizden adaya, "Ama konu ben değilim ki" diye bağırmak gelir fakat susarsınız. Bazen de adaylar bilerek yaparlar böyle, özellikle mülakatçının sorduğu sorularla ezildiğini düşünen adaylar. Belki de içlerinden, "Şimdi sıra bende" derler ve başlarlar karşılarındakini sorgulamaya.

Laf lafı, anı anıyı açıyor. Son olarak işe girerken en sorulmaması gereken soruyu soran adayımı anlatmak istiyorum size. Acaba ne olabilir en sorulmaması gereken soru? Şöyle bir düşünelim. Süreç işe alım süreci, amaç yeni bir çalışanı şirkete kazandırmak, arzumuz karşılıklı faydanın sağlanması. Ve böyle bir ortamda adayımız şu soruyu soruyor: "Selahattin Bey acaba işten çıkmak isteyen çalışana zorluk çıkarıyor musunuz?". Yorum yok.

İşte böyle yanlış sorularla, gereksiz açıklamalarla, garip önyargılarla adaylar çok istedikleri işi kaybedebiliyorlar. Ha, bir de kendine güvenememekle, kuyruğu dik tutamamakla... Sonuçta, benzer geçmişe sahip insanlar bir şekilde birbirlerinden ayrılıyorlar. Mülakatçıya da oyunu iyi okumak, adayı iyi analiz etmek kalıyor.

Adaylar için ise mülakatlar, dürüst ve içten olmakla birlikte gözü açık olmayı da gerektiren durumlar. Biraz kendine güven, biraz kartları doğru açma, biraz da taktik... Bu formül için ölçüleri doğru ayarlayan adaylar kazanıyorlar. Ayarlayamayanlar ise hoş mülakat anıları olarak kalıyorlar.

ÂYİNESİ ÖZGEÇMİŞTİR KİŞİNİN

İşiniz İnsan Kaynakları, adınız da mülakatçı olunca, özellikle genç arkadaşlar ısrarla, "Doğru özgeçmiş nasıl hazırlanır?" diye soruyorlar. Üniversite öğrencileri ya da yeni mezunlar, fazlasıyla titizleniyorlar bu konuda. Onlara ve heyecanlarına hak vermemek elde değil. Biz de bir zamanlar aynı yollardan geçtik ve aynı duyguları tattık.

Ben, şimdi bir İnsan Kaynakları danışmanlık firmasında üçüncü yılımı dolduruyorum. Bu üç yılda ne özgeçmişler okudum, ne adaylar tanıdım; bunları anlatmaya kalksam sayfalar yetmez. Ancak gördüğüm özgeçmişlerden, o özgeçmişlerde yapılan doğrulardan ve yanlışlardan bahsetmem yerinde olacaktır. Böylece bu satırları okuyan, başta genç arkadaşlar olmak üzere tüm adaylara az da olsa bir faydamız dokunur belki.

Öncelikle özgeçmiş kelimesinden, daha doğrusu bu kelimenin Latince karşılığından ve onun dilimize pelesenk olan kısaltmasından başlayalım: Curriculum Vitae, yani kısaca CV. Bugüne kadar binlerce mülakat yaptım, bu mülakatların pek çoğunda da adaylara laf arasında bu kısaltmanın açılımını sordum. Aldığım cevapların çoğunluğu şu

şekildeydi: "Özgeçmişim, geçmiş hayatım, hayat özetim, kısa geçmişim, CV işte bir açılımı yok, İngilizce özgeçmiş demek, Latince bir kelime ama şimdi hatırlayamadım". Bunlara benzer daha onlarca açıklama... Yıllar gösterdi ki Curriculum Vitae ve onun anlamını bilen aday sayısı iki elin parmaklarını geçmez. Bu durum çok düşündürmüştür beni. "Acaba kim öğretti bizim millete bu kısaltmayı? Hem de yarım yamalak..." En araştırmacı ve analitik düşünme iddiasındaki aday bile CV'nin açılımını şimdiye kadar hiç merak etmediğini, ben sorunca itiraf ediyordu. Gerçekten komik bir durumdu.

O zaman ilk ders için şunu diyebiliriz: Ters köşede kalmamak için özgeçmişinize ya ana dilinizde özgeçmiş deyin ya da kullandığınız yabancı isimlerin anlamını ve açılımını bilin.

Özgeçmişimize doğru ismi verdikten sonra isterseniz başımdan geçen mülakat vakalarıyla özgeçmişimiz üzerinde ilerleyelim. Çok değil, daha geçenlerde tepetaklak bir özgeçmiş geçti elime. Evet, tepetaklaktı. Aklınca sıra dışı olmak isteyen bir adayımız referanslarını ilk sayfaya, aldığı okul dışı eğitimleri ikinci sayfaya, asıl gerekli bilgileri üçüncü sayfaya ve en sona da fotoğraf ile kişisel bilgilerini koymuştu. Özgeçmişin üstünde adayın ismini ve doğum tarihini ararken kendimi pazar bulmacası çözüyormuşum gibi hissettim. Olacak iş değildi. Fark yaratılacaksa doğru kulvarlarda şans denenmeliydi. Özgeçmişte de bilgilerin doğru sıralanmasına dikkat edilmeliydi.

Sizlere hiçbir kaideye bağlı kalmadan, sırf bir insan olarak düşünme şeklimden bahsetmek istiyorum. Aynı şeyi kendiniz için de düşünün. Diyelim ki bir yerden bir belge, mektup veya yazı aldınız, ilk olarak neye dikkat edersiniz? Tabii ki yazının nereden geldiğine ve kime ait olduğuna... Özgeçmiş için de geçerlidir aynısı. Mülakatçı olmaya gerek yok. Kim olsa, önce elindeki özgeçmişin kime ait olduğunu merak eder. Zihin, öncelikle kafada bir özne belirler ki birazdan okuyacaklarını ona mal edebilsin. Dolayısı ile ilk sayfada adı, soyadı, asgari kişisel bilgileri (doğum tarihi, doğum yeri, ikamet adresi, askerlik vb.) vermek doğru bir davranıştır. Böylece mülakatçının zihninde hatları daha belirgin bir aday portresi oluşur.

İlk sayfada kişisel bilgileri vermenin şunun için de bir yararı vardır. Pek çok mülakatçı, öncelikle önüne gelen özgeçmişte genel kriterleri arar. Yani siz hangi sayfaya saklarsanız saklayın, o yine doğum tarihi, askerlik, ikamet gibi kişisel bilgilerinizin bulunduğu alana bakacaktır. Çünkü bu alanlar, hızla değerlendirilebilmekte ve şayet daha baştan, genel niteliklerde bir eksiklik varsa özgeçmişin geri kalan kısmına boşuna zaman ayrılmamaktadır. Kim ne derse desin, devir hız devridir ve dolayısıyla zaman çok önemlidir. Mülakatçı, adayın tecilli askerliği ya da uzak ikameti ile kendisini oyalamasını istemez. Bu sebeplerle de kişisel bilgileri kolayca görebileceği bir özgeçmiş bekler.

Aynı genel nitelikleri eğitim bilgileri için de düşünebiliriz. Eğitim bilgilerinin de ilk sayfada, kişisel bilgilerin ardından gelmesi yerinde olacaktır. Aynı mantıkla gidersek; mülakatçı, üniversite mezunu olmayan ama yine de başvuran adayın özgeçmişi ile oyalanmak istemeyecektir. Sonuçta olmayacak duaya kimse âmin demez. Mülakatçı da boşa kürek çekmek istemez.

Kişisel bilgiler ile eğitim bilgilerinin alt alta olmasının şöyle bir yararı da vardır: Hem aday hem de mülakatçı bu sayede özgeçmişi kendi içinde daha büyük bölümlere ayırabilir. Örneğin bu iki alan, bir nevi adayın öğrencilik yıllarına kadar olan hayatını özetler. Şöyle ki mülakatçı kolayca fikir yürütür: "1980'de Samsun'da doğmuş; şu anki adresi İstanbul; üniversite, Marmara Üniversitesi; lise, Namık Kemal Lisesi; demek ki liseden sonra İstanbul'a gelmiş. Şu an arkadaşları ile yaşıyor olabilir. Askerliği üniversiteden hemen sonra kısa dönem olarak tamamlamış." Yani bu iki alanın alt alta olması ilişki kurulmasını, zaman boşluklarının doldurulmasını kolaylaştırır. Adaya da yazdıklarının doğruluğunu kontrol etme imkânı verir. Tabii tarih bilgileri doğru ve eksiksiz yazılmışsa... Özgeçmiş de böylece genel olarak üçe bölünür: Öğrencilik bilgilerine kadarki dönem, tecrübeler ve diğer (yabancı dil, bilgisayar, sertifikalar, referanslar vb.) bilgiler.

Aday, hayatını öğrencilik ve askerliğe kadar özetledikten sonra tecrübeler kısmına geçebilir. Tecrübeler kısmında da bugünden geçmişe doğru bir yol izlemek yerinde

olacaktır. Unutulmamalıdır ki tecrübeler bölümü, özgeçmişin en önemli bölümüdür!

Özgeçmişinizi anlamlı bir bütün oluşturacak 3 büyük bölüm hâlinde düzenleyebilirsiniz:

– Kişisel bilgiler ve eğitim (Profesyonel ilk iş tecrübenize kadar olan yaşantınız özetlenmiş olur.)

– Bugünden geçmişe sıralanan tecrübeler (Eğitim ve askerlikten sonraki yaşantınız özetlenmiş olur.)

– Diğer (bilgisayar, yabancı dil, sertifikalar vb.) (Hem eğitim hem de iş yaşamında devam etmesi mümkün çalışmalar özetlenmiş olur.)

Tecrübelerin ardından "diğer" dediğimiz, yabancı dil, bilgisayar, sertifikalar, referanslar gibi bilgiler verilebilir. Böylece, belirli bir mantık çerçevesinde ve ilişki zinciri içerisinde özgeçmiş tamamlanmış olur. Tabii buraya kadar anlattığımız şeklen bir tamamlanmadır. Şimdi, dilerseniz anılarla bu özgeçmişin içini dolduralım.

Öncelikle konumuz fotoğraf. Bazıları fotoğraf koymak istemez, bazıları ille de koyar. Bazı şirketler fotoğrafı mecbur tutar, bazıları önemsemez, bazıları "Fotoğraf ayrımcılıktır" der, bazıları da "Burası Türkiye" der. Bunlar ayrı birer tartışma konusu. Gelin, biz özgeçmişimize nasıl bir fotoğraf koyacağımızı kararlaştıralım. Nedense bu soruyu sorduğumda, hep bir tebessüm belirir dudaklarımda. As-

lında cevap bende saklıdır. Şu geçen zamanda öyle özgeçmiş fotoğrafları gördüm ki... Örneğin bir veteriner arkadaşınki ile başlayalım. Danışmalığını yaptığımız şirketlerden birinin yetkilisi aramış ve acil olarak bir veterinere ihtiyaçları olduğunu belirtmişti. Biz de tüm detayları aldıktan sonra doğal olarak aramalara başlamıştık. Hemen ilan çıkıp başvuruları değerlendirmiştik. Söz konusu pozisyonu ilk kez çalışıyorduk ve bu pozisyon için veritabanımızdan umutsuzdum. İlk gün gayet iyi, zaman geçtikçe azalan sayılarda veteriner başvurularını almaya başladık. Her özgeçmişi titizlikle değerlendiriyor, olabilecek gibileri ayırıyorduk. İşte böyle bir uğraşın içindeyken karşılaştım Fatih Bey'in özgeçmişiyle. Özgeçmiş, bilgisayar ekranında açıldığında, önce fotoğraf bölümünde kocaman bir köpek kafası gördüm; kahverengi tüylü, uzun kulaklı bir köpek kafası... Biraz daha dikkatli baktığımda bu kafayı tutan eli, sonra da bu kafanın yanındaki ensiz yüzü fark ettim. Fatih Bey'in yanağının bir yanı, köpeğinin tüyleri içinde kaybolmuştu. İşin özeti, veteriner adayımız özgeçmişine köpeği ile yanak yanağa çekilmiş fotoğrafını koymuştu.

Şimdi içimizden birkaç iyi niyetli çıkıp "Ne var bunda?" diyebilir. "Adam zaten veteriner ve özgeçmişinde hafif esprili bir dille bunu göstermek istemiş." Doğrudur, herkes espri yapmalıdır ama yerinde ve zamanında. Aday, o fotoğrafı oraya koyuyorsa ya da şirket fotoğraf istiyorsa bunun bir amacı vardır. Aday da bu amaca uygun hareket etmelidir. Çok ciddi bir açıklama oldu. Dilerseniz bu iyi ni-

yetli, hayvansever arkadaşımıza bir de olayı şu açıdan düşünmesini önerelim. Varsayalım ki herkes buna benzer bir mantıkla özgeçmişine fotoğraf koyuyor: Sekreter telefonuyla, mülakatçı adayıyla, satışçı çantasıyla, mühendis –dalına göre– bilgisayarıyla, makinesiyle, inşaatıyla... Oh ne esprili dünya...

Fotoğraf anılarım içinde en ilginçlerinden ve sık tekrarlananlardan biri de sevgilisi, nişanlısı ya da eşi ile fotoğrafını özgeçmişine koyanlardır. Daha geçenlerde bekâr ve güzel bir sekreter adayının özgeçmişi böyleydi. Sarışın kızımız, kirli sakallı, esmer güzeli sevgilisiyle yanak yanağa gülümsüyordu bize özgeçmişi içinden. Bir bey, uzun yıllar aynı yastığa baş koyduğu hanımıyla bakıyordu bize başka bir özgeçmişte. Bunun gibi, onun üzerinde örnek sayabilirim. Şu an söylerken utanıyorum ama uyarmadan geçemeyeceğim bu arkadaşları: Özgeçmişinize, lütfen içinde yalnız sizin olduğunuz, vesikalık bir fotoğrafınızı yerleştiriniz. Vesikalık diyorum çünkü bir de cep telefonuyla çektikleri fotoğraflarını özgeçmişlerine koyanlar var. Fotoğrafın açısından, adayın yüzünün aldığı ifadeden, kişinin söz konusu fotoğrafı çekerken ne kadar zorlandığı anlaşılıyor. Böyle fotoğraflarda adaylar ya geriye bayılmış bakıyorlar ya da çok çirkin çıkıyorlar. Yani fotoğraf ciddiyetten çıkıp adaya bir yarar sağlayacağına, zarar veriyor. Aynı zamanda bu tür fotoğraflar, stüdyo ortamında çekilmedikleri için fonda ilginç ayrıntılar da olabiliyor. Nasıl mı? Mesela şöyle: Bir kadın adayımız, evinin mutfağında çekmiş fotoğra-

fını, arkada kocaman bir buzdolabı, dolabın üzerine tuttu-rulmuş hatıra mıknatıslar... Varın, bu kurumsal satış temsilcisine güvenin şimdi. Biz bu kadını işe alsak Türkiye'nin ilk beş yüz büyük şirketine, hizmet satmaya göndereceğiz. Şimdi buzdolabı önünde kendi fotoğrafını çeken birine nasıl güvenelim? Başka ilginç fotoğraf fonları saymak mümkün; arabalar, caddede yürüyen insanlar, dükkân tabelaları, oturma grupları...

Yanlış fotoğraf size puan kaybettirebilir. Özgeçmişinize profesyonel bir fotoğrafçıda çektirdiğiniz, vesikalık fotoğrafınızı koyunuz.

Fotoğrafçıda fotoğraf çekinip elektronik ortamda kopyasını almak ya da fotoğrafı tarayıp yine özgeçmişe konulabilir hâle getirmek zor olmasa gerek. Tabii işin kolayına kaçmayana...

Fotoğraf konusunda bir de özgeçmiş ile eğlence, sohbet sitelerini karıştıranlar var. Yani ancak bu sitelerde (Facebook, MSN vb.) kullanılabilecek tarzda çekilmiş fotoğraflarını özgeçmişlerine koyanlar oluyor. Örneğin Dilek isminde bir adayın özgeçmişi: Profili gösteren bir duruş, siyah bir fon, yüzü hafif aydınlatan mum ışığı, gözaltlarına düşen gölge ve "Ben Adams Ailesi'ne mensubum" diyen bir gülümseme... Ya da Metin Bey'in Salacak sahilinden çekilmiş, Avrupa yakasına "Ulan İstanbul sen mi büyüksün ben mi" der gibi bakan gözleri... Öyle çok örnek var ki düşündükçe gözlerimin önünde canlanıyor hepsi; güneş göz-

lüklü erkek adaylar, hınzırca gülümseyen genç kızlar, uzandığı yataktan yukarıya, objektife gülümseyen kadınlar... "Bu adaylar bilmediklerinden mi, yoksa işe kabul edilmek istemediklerinden mi böyle yapıyorlar?" diye çok sordum kendime. Zaman, karşılaştığım örnekleri çoğaltsa da açıklamalar konusunda hep ikilemde bıraktı beni.

Fotoğraf konusuna, bu binlerce özgeçmiş görmüş gözlerimin bile şaşkınlıktan yuvalarından çıkacakmış gibi olduğu bir anıyla son vermek isterim. Az önce söylediğim gibi köpeğiyle, sevgilisiyle fotoğrafını koyandan ilginç pozlar verenine kadar pek çok özgeçmişle karşılaştım. Ama bu özgeçmişler içinde öyle bir tanesi vardı ki benim listemde hep liderliğini korur.

Şimdi bir özgeçmiş fotoğrafı düşünün ki bu fotoğrafta dört kişi var. (Aslında makinenin arkasında onlarca, belki yüzlerce kişi var da neyse.) Bir kadın elinde tepsiyle duruyor, yaşlı bir bey o tepsiden aldığı makasla bir kurdeleyi kesmeye hazırlanıyor, genç adayımızsa nişanlılık öncesi tüm heyecanıyla objektife gülümsüyor, tabii yanında gelin adayımızla birlikte. Anlayacağınız adayımız özgeçmişine nişan fotoğrafını, nişanın da en can alıcı zamanını donduran fotoğrafını koymuştu. Özgeçmişi kapatırken "Allah tamamına erdirsin" demekten kendimi alamamıştım. Adayımız, şayet özgeçmişini her firmaya bu fotoğrafla gönderiyorsa hâlâ işsiz olabilir. Kolay değil, bir fotoğrafla kendini işe alım sürecinin dışında bırakmak. Umarım yalnızca bizde yapmıştır bu hatayı.

Kişisel bilgiler bölümünde yer alan doğum yeri, doğum tarihi, medeni durum, askerlik vb. alanlar özgeçmişin en önemi noktalarındandır. Buradaki bilgilerin nüfus cüzdanına, resmî kayıtlara uygun olması önemlidir. Çünkü referans ya da diğer araştırmalarda bu bilgilerden yola çıkılabilmekte, hatalı bildirimler şüphe ile karşılanmaktadır. "Bu bilgiler nasıl oluyor da nüfus başta olmak üzere, resmî kayıtlardan farklı oluyor?" denilebilir. Hemen açıklayalım. İlla ki bir art niyet ya da dalgınlıktan kaynaklanmıyor bu durum, çoğunlukla adayların hayatındaki karışıklıktan kaynaklanıyor. Örneğin kişi Ankara'da doğuyor, baba memleketi Kars oluyor ama nüfusa kayıtlı oldukları il başka bir yer olabiliyor. Baba, oğlunu Kars doğumlu yazdırıyor, oğlu özgeçmişe Ankara yazıyor, şuydu buydu derken işler karışıyor. Aynısı, doğum tarihi için de geçerli. Nüfusa geç yazdırma vakaları başı çekiyor. Kişisel bilgilerde nüfus memuru hataları da önemli bir yer tutuyor.

Kişisel bilgiler bölümünde önemli bir ayrıntı da askerlik. Adayların, özellikle askerliğini tamamlamış olanların burada tarih belirtmemeleri sıkıntıya sebep oluyor. Mülakatçı, adayın özgeçmişi üzerinden fikir yürütüyor: "Şurada doğmuş, şu yılda liseyi bitirmiş, birinci yılında üniversite sınavını kazanamamış, şu yılda üniversiteyi bitirmiş, şurada bir zaman boşluğu var, askerlik olup olmadığı belli değil çünkü askerliğin ne zaman tamamlandığına ilişkin tarih yok". Anlayacağınız üzere özgeçmişi inceleyen kişi için adayın geçmişine dair zincir kırılıyor. Bu sebeple, as-

kerlik tamamlanmış ya da tecilli ise ay ve yıl olarak belirtmek çok önemli.

> Tarihler, mülakatçılar için en önemli ayrıntılardır. Özgeçmişinizde derin zaman boşlukları oluşmamasına dikkat ediniz. Tarihlerin birbiriyle çelişmemesi ve hayatınızdaki önemli tarihleri mülakat esnasında hatırlamanız da büyük önem taşır.

Kişisel bilgilerin hemen üzerinde yer alan adres ve telefon bilgileri alanını da unutmayalım. Beni hem güldüren hem de üzen işçi özgeçmişlerini hatırlıyorum bu konu açılınca. Meramını, geçmişini anlatan işçi adayları, belki de ne yazacaklarını düşünmekten ve heyecandan telefon bilgilerini unutuyorlardı. Bu da sık yaşadığımız bir talihsizlikti. Yalnızca işçi değil, her seviyede ve pozisyonda adayla sıkca yaşadığımız yanlışlıklardan biri de iletişim bölümüne güncel olmayan elektronik posta ya da cep telefonu bilgilerinin yazılmasıydı. Adaylar belki de öğrencilik yıllarında oluşturdukları özgeçmişlerini, tecrübeler kısmını sürekli güncelleyerek şirketlere gönderiyorlardı ancak iletişim bilgileri hep gözden kaçıyordu.

Konu açılmışken bir de özel durumdan bahsetmekte yarar var. Bu özel durum, İstanbul dışından, İstanbul'daki şirketlere başvuran adaylarla ilgili. İstanbul dedik ama tabii ki bu durumu diğer şehirler ve bu şehirdeki şirketlere şehir dışından başvuran adaylar için de düşünmek müm-

kün. Aday özgeçmişine ikamet yeri olarak, örneğin Ankara yazar ve İstanbul'daki şirketten başvurusuna cevap bekler. Biraz da nafile bekler. Çünkü İnsan Kaynakları çalışanları başvuruları ön elemeden geçirerek değerlendirirler. İnternet siteleri de böyle bir elemeye imkân tanır. Bu işlem sonucunda da İnsan Kaynakları çalışanı yalnızca İstanbul başvurularını görür, hatta İstanbul içinde Asya ve Avrupa olarak da ayrım yapabilir. Bu durumdaki adaylara tavsiyemiz, hangi şehirde çalışmak istiyorlarsa özgeçmişlerine o şehirde bir ikamet adresi yazmaları. Söz konusu şehirde yaşayan bir akraba var ise onun adresini ya da adres yazmadan ilin adını yazabilirler. Aksi takdirde çalışmak istediğiniz şehirdeki şirketten size bir geri dönüş olmayacaktır.

Günümüzde, internet ortamında oluşturulan özgeçmişlerde "ön yazı" diye isteğe bağlı doldurulan bir alan var. Bu alan kişilerin kendilerinin oluşturduğu özgeçmişlerde kapak sayfası ya da giriş yazısının karşılığı gibi. Hiç fark etmez, adı ne olursa olsun böyle bir alanın kullanımı ile ilgili olarak da anılarımdan bahsetmek isterim. Genelde internet ortamındaki ön yazı alanları, standart giriş yazısı olmayan adaylar tarafından çalakalem doldurulur. Cümlelerden ve üsluptan anlarsınız hızlıca doldurulduğunu. Çoğunlukla da amacı dışında, gereksiz mesaj kaygısı ile doldurulur bu alan. Adaylar öyle ilginç açıklamalar ve mesajlar için doldururlar ki bu alanı... Mesela erkek adaylar aradığımız bir yönetici pozisyonu için başvuran kadın aday, "En az bir erkek kadar üstesinden gelebilirim bu işin" der.

Tecrübe gerektiren bir pozisyon için başvuran yeni mezun, "Sadece şansımı denemek istedim" diye yazar. Bir başka aday, "Selamlar, sevgiler" yazar. Bir diğeri, "Kolay gelsin" diye ekler. Bazıları referanslarını yazar, bazıları firmanızdan şu isimleri tanıyorum der. Kısacası, amacı dışında her şekilde kullanılır ön yazı. Bazı adaylar da işi ön yazı olmaktan çıkarıp, ön destan şekline sokar. Bir bakarsınız ki ön yazıda yazdıkları, özgeçmişte belirttiklerinden fazla. Bahsettiği konular da çoğunlukla kendisi hakkındaki subjektif değerlendirmeleridir. Açıkçası mülakatçı için de hiçbir önemi yoktur bunların. Sonuçta kimse yoğurdum kara demez.

Yeri gelmişken bu konuyu biraz daha açalım. İster ön yazıda olsun, ister özgeçmişin kapak sayfasında, isterseniz özgeçmişin satır aralarında, adaylar tarafından öne çıkan yönlerinin, yetkinliklerinin kaleme alınması, subjektif değerlendirmelerde bulunulması çok sık rastlanan bir durum. Aday eline kalemi alır ve başlar yazmaya: "Sayın yetkili, sahip olduğum bilgi birikimi ve yetkinliklerimin satış temsilcisi pozisyonuna çok uygun olduğunu düşünüyorum. Yetkinliklerimin en başında takım çalışmasına inanmam ve ekibe kolay adaptasyon gelir". Anlatır da anlatır aday, bildiği tüm yetkinlikleri kendinde göstermeye çalışır. Bazı adaylar da düz yazıdan ziyade, tablo biçiminde puanlamaya giderler: "İletişim 4 (Mükemmel), İşbirliği 4 (Mükemmel), Yöneticilik 3 (İyi)". Ne zaman ölçtü, nasıl ölçtü yetkinliklerini? Bunlar, ayrı birer merak konusudur mülakatçı için. Bir de bu bölümün uzunluğu şaşırtıcıdır.

Bazı adaylar bir sayfa, bazılarıysa tam iki sayfa ayırırlar bu bölüme. Böylece toplamda altı, yedi sayfayı bulur özgeçmiş. Doğrusunu söylemek gerekirse çok da önemli değildir mülakatçı için adayın kendi kendini değerlendirmesi. Sonuçta subjektif, yanlı bir değerlendirmedir söz konusu olan. Hatta buna değerlendirme demek bile yanlıştır. Bir nevi adayın kendini övdüğü alan da denilebilir. Özetle söylersek; ön yazıda birkaç cümle ile pozisyona niçin başvurulduğundan, kariyer hedeflerinden bahsedilmeli ve görüşme şansı verilirse duyulacak memnuniyet ifade edilmelidir. Tabii tüm bunlar, resmî bir dille anlatılmalıdır. Bunlar dışında referans belirtmenin, yetkinliklerden söz etmenin yeri değildir bu alan. Aynı şekilde, özgeçmiş içinde de kişisel değerlendirmelerden kaçınılmalı, sahip olunan olumlu özelliklerden uzun uzun bahsedilmemelidir. Hiçbir zaman şu unutulmamalıdır ki mülakatçı zaman ile yarışır, ona en kısa yoldan, en gerekli bilgileri çabucak sunmak özgeçmiş oluşturmada temel prensip olmalıdır.

> Ön yazı ya da kapak yazısında kendiniz hakkında subjektif değerlendirmelerden kaçınınız. Pozisyona niçin başvurduğunuzu, kariyer hedeflerinizi ve görüşme şansı verilirse duyacağınız memnuniyeti resmî bir dille açıklayınız.

Konu ile bağlantılı olduğundan özgeçmiş uzunluğundan da söz etmek yerinde olur. Her mülakatçı gibi ben de şu soru ile çok karşılaştım: "Özgeçmişlerimiz kaç sayfa ol-

malı?". Ne yalan söyleyeyim, ben bu zamana kadar bir cümlelik özgeçmişler de gördüm, on iki sayfalık özgeçmişler de. Ha bir de sayfa hesabının dışına çıkan özgeçmişler vardı, onları belirtmek için de ayrı bir değer gerekiyordu.

Evet, bir cümlelik özgeçmiş... Olmaz öyle şey demeyin, oluyor, oldu. Birkaç sene önce, güvenlik elemanı olmak isteyen bir adaydan şöyle bir faks (faksın kenarındaki yazılardan mahallenin tekel bayisinden çekildiği anlaşılıyordu) almıştık: "Adım Ahmet B. Askerliği komando olarak yaptım, güvenlik elemanı olmak istiyorum". Hepsi bu. Başka hiçbir şey yok, ne bir adres ne bir telefon. Bu aday ve özgeçmiş bana Çehov'un "Vanka" adlı öyküsünü hatırlatmıştı. Dokuz yaşında bir çocuk olan ve kunduracı yanına çırak olarak verilen Vanka, Noel gecesi dedesine mektup yazar. Köyü ne kadar özlediğinden ve burada ne kadar ezildiğinden söz eder. Mektup tamamlanınca da kâğıdı, zarfın içine koyar Vanka, biraz düşündükten sonra da diviti mürekkebe banıp adresi yazar: Köye, dedeme. İşte Ahmet B. isimli adayım, yüz yirmi iki yıl önce yazılmış bir öyküyü hatırlatmış ve onun minik kahramanı ile masumiyet çizgisi üzerinden bakmıştı bana. Vankalar, Ahmet B.'ler az değildi ama. Kimisi bir cümle yazıyor, kimisi bir paragraf yazı yazıp adını ve soyadını yazmıyor, kimisi de bir şeyler karalayıp ne için olduğunu belirtmiyor. Kısa özgeçmişler böyle. Ama sanmayın ki kısa özgeçmişler sadece eleman düzeyindeki adayların başvurularında oluyor. Bazen, beş yıl, hatta on yıl deneyimli kişiler başvuruyor ve bu adaylar yalnızca bir sayfalık özgeçmiş oluşturuyor. Aslında bu kişilerinkilere

özet geçmiş demek daha doğru çünkü sadece ana başlıkları belirtiyorlar, konuları açıklamak yok. Örneğin Y. firmasında muhasebe müdürü olan kişi yalnızca şöyle yazıyor: "Y. firması, Muhasebe Müdürü, 2004-2008". Hepsi bu kadar. Diğer tecrübe ve bilgileri de hep böyle, tek satırda başlayıp tek satırda bitiyor. E, tabii böyle bir durumda adaya geri dönüş süresi de kısalabiliyor.

> Özgeçmişlerinizin 3 sayfadan fazla olmamasına dikkat ediniz. Mülakatçıların onlarca, belki de yüzlerce özgeçmiş tararken sizin özgeçmişinize de hızla baktıklarını unutmayınız. Mülakatçıların gerekli bilgileri rahatça görebileceği bir özgeçmiş hazırlayınız ve görev tanımlarınızı resmî bir dille, gereksiz ayrıntılara girmeden, en önemli çalışmalarınızı belirterek açıklayınız.

Çok kısa özgeçmişlerin yanında bir de çok uzunlar var. On iki sayfaya kadar gördüm bugüne kadar. Söz konusu aday, aslında tüm özgeçmişini üç sayfaya sığdırabilirdi. Peki, ne oluyordu da özgeçmiş uzuyordu? En önde gelen sebep, gereksiz bilgi verilmesi; örneğin sadece bir yıl süren bir tecrübenin tam bir sayfa anlatılması ya da az önce sözünü ettiğimiz, adayın kendisi hakkında görüşlerini belirttiği alanın iyice uzatılması. Özcan Bey'in on iki sayfalık özgeçmişinin üç sayfası böyle subjektif değerlendirmelere dayanıyordu. Adayımız aklına ne kadar yetkinlik ya da özellik gelirse alt alta yazmış, karşılarına da kendine göre birden üçe kadar puanlar vermişti.

Özgeçmiş uzunluğu belirlenirken zaman konusuna yine dikkat çekmekte yarar var. Bunu bir İnsan Kaynakları çalışanı, kısıtlı zamanda değerlendirecek ve sizinkine de elli, belki de yüz özgeçmişi tararken bakacak. Böyle bir durumda da mümkün olduğunca kısa ama doyurucu bilgilerle İnsan Kaynakları çalışanının özgeçmişe yoğunlaşması sağlanmalı. Ben kendi adıma, hızla özgeçmiş tararken üçüncü sayfadan sonra kopuyorum ya da gerisine önem vermiyorum. İlk iki sayfa çok önemli. Belki biraz da üçüncü sayfa... Eğer ben bir aday olsaydım ve çok uzun yıllara dayanan tecrübelerim olsaydı bile üç sayfadan fazla özgeçmiş doldurmazdım. Yine aynı şekilde yeni mezun olsaydım bir sayfa, birkaç yıllık çalışan olsaydım en fazla iki sayfa özgeçmiş doldururdum.

Kim ne derse desin, özgeçmişin en can alıcı kısmı tecrübeler bölümüdür. İnsan Kaynakları çalışanı, genel nitelikleri sağlıyorsanız, önce tecrübelerinize bakar ve bu kısım uygunsa özgeçmişi detaylı incelemeye karar verir. Zaten bu yüzden internet sitelerinde hep, özgeçmiş tıklanıp tamamen açılmadan son iş tecrübesi gözükür. Dolayısı ile tecrübeler kısmının doğru şekilde doldurulması çok önemlidir. Adaylar arasında da en büyük farklılıklar tecrübeler kısmının doldurulmasında ortaya çıkar. Kimi bu bölümü çok kısa tutar, kimi uzattıkça uzatır, kimi tek tek yaptıklarından bahseder, kimi o işyerinde başından geçen olayları anlatır, kimi duygusal ve kimi resmî bir dil kullanır. Peki, nedir doğrusu? Benim şahsi kanaatim, her tecrü-

benin anlatılma uzunluğunun öncelikle çalışılan süre ile doğru orantılı olmasıdır. Yani altı ay çalışılan işteki tecrübe, on iki satırda anlatılıyor ise dört yıl çalışılan işteki tecrübe, dört satırda bitirilmemelidir. Bir iş tecrübesi için anlatılanlar, kesinlikle yarım sayfayı geçmemeli, mümkünse çeyrek sayfa üst sınır olmalıdır. Eğer, "Benim tecrübelerim dolu dolu, olmaz öyle şey" diyorsanız, şöyle düşünmenizi tavsiye ederim: Özgeçmişinizi yol kenarındaki "billboard"lar gibi düşünün, bu billboardlardan birinde kendinizi ifade ediyorsunuz. İnsan Kaynakları çalışanı da yoldan otomobili ile geçen birisi. Işıkta otuz saniye durup billboardlara bakıyor. Düşünün ki siz, "billboard"unuzda minik minik bir sürü yazı yazmışsınız. İnsan Kaynakları çalışanının hızlı bir şekilde sizi değerlendirmeye almasını zorlaştırır yazdıklarınız. Bunun yerine, birkaç cümle ile işi özetlerseniz her şey hallolur. Zaten firma ismi ve pozisyon, İnsan Kaynakları çalışanına pek çok şey çağrıştırır. Bunun ötesinde en ince ayrıntısına kadar açıklamaya çalışmak beyhude bir uğraştır.

İçeriğe geldiğinizde de görev tanımının bir özetinin verilmesi, çok önemli projelerden başlıkları ile bahsedilmesi yeterli olacaktır.

Üslup konusunda ise resmî dilin her zaman muhafaza edilmesi ve birinci tekil şahıs ifadelerden kaçınılması yerinde olacaktır. Yani, "İşe alım, performans değerlendirme yaptım. Kariyer planlama sistemi kurdum" yerine, "İşe alımların yapılması, performans değerlendirme çalışmala-

rının yürütülmesi, kariyer planlama sisteminin kurulumu"... Adayların yine en çok ikilemde kaldıkları nokta, üslup oluyor. Hele bir de bu üslup ile birlikte içerik de yanlışsa evlere şenlik özgeçmişler çıkıyor ortaya. Vakti zamanında, müşteri hizmetleri uzmanı pozisyonu için başvuran bir adayın özgeçmişi şöyleydi:

"T. Firması (Adayın ilk iş tecrübesi): Üniversiteyi bitirmiş, ailemden uzakta İstanbul'da bir başıma kalmıştım. Bu amaçla başvurduğum T. Firması beni kabul etti. Tecrübeli yöneticilerim hiç erinmeden bana işi öğrettiler. Onlara çok müteşekkirim. İki yıl boyunca gerçekten yararlı çalışmalarımız oldu. Emeği geçenlere sonsuz teşekkürler.

C. Firması (Adayın stajı): Üçüncü sınıfa geçmiştim ve o yaz tüm arkadaşlarım staj başvurularına başlamıştı. Tabii ben de. Babamın vasıtası ile C. Firması operasyon müdürü ile tanıştım ve sağ olsun bana çok yardımcı oldu. Stajım boyunca neler öğrenmedim ki. Bana güvenen, yöneticilerime minnettarım. Staj dönemimi hep sevinçle hatırlayacağım."

Siz şimdi şaka yaptığımı sanıyorsunuz belki de. Ama sizi temin ederim ki üslup ve içerik bu şekildeydi.

Özgeçmişlerde, yazılar kadar sayılar ve tarihler de önemli bir yer tutar. Mülakatçı için zaman boşlukları daima sorgulanması gereken bilinmezlerdir. Çünkü altı ay içinde aday çok rahat başka işlere girip çıkabilir ve bunları özgeçmişine yazmaz. Adayın tutarlılığı için de tarihler

önemlidir. Özgeçmiş doğru zaman dilimleri içinde ilerlemeli ve bugüne gelmelidir. Kimse kimseden günüyle saatiyle her şeyi hatırlamasını beklemez ama insanın hayatındaki önemli tarihleri de ayıyla yılıyla hatırlaması ve bunları özgeçmişine işlemesi önemlidir. Bazen özgeçmişler önümüze geliyor, bir bakıyoruz ki hiç tarih yok. Tecrübeler kısmında şirket isimleri alt alta sıralanmış ama hangisi hangisinden önce? Ben mülakatçı olarak bir zaman yoluna sahip olmalıyım ki o yol üstünde seni anlayabileyim, sorgulayabileyim. Tarihler her zaman ay ve yıl olarak yazılmalı ve zaman boşlukları aday tarafından bilinip mülakat esnasında mülakatçıya açıklanmalıdır.

Sayılar demişken, sayısal verileri abartan adaylar da yok değil. Mesela boyunu ve kilosunu özgeçmişe yazanlar var. Tamam, belki güvenlik görevlisi veya hostes alımlarında bunlar önemlidir ama insan koskoca genel müdür yardımcısı adayı iken de bunu yazmaz değil mi?

Kişisel bilgiler ve tecrübeler bölümlerini geçip biraz da "diğer" bölümünden bahsedelim. Az önce adayların kendilerini yetkinlikler ya da kişisel özellikler yönünden subjektif değerlendirdiklerinden bahsetmiştik. Aslında "diğer" bölümü de maalesef ülkemizde adayın kendini değerlendirmesi gibi bir şey oluyor. İngilizce: İyi, orta, zayıf... Bilgisayar: Aday yazıyor da yazıyor; Word, Excel, PowerPoint... En başta da hep Word... Oysaki siz elinizdeki özgeçmişe bakıyorsunuz, ne paragraflar iki yana yaslanmış, ne boşluklarda "tab" tuşu kullanılmış. Biliyor mu? Biliyor işte.

İngilizce ve bilgisayar konusundaki subjektif değerlendirme bir yerde kabul edilebilir. Benim kabul etmekte, hatta inanmakta zorlandığım ise ofis araçları kısmındaki değerlendirme. Evet, bazı adaylar böyle bir alan koyma gereği duyuyorlar özgeçmişlerine. Bu alanda da telefon, faks, yazıcı ilk üç sırayı alıyor. Bunların ardından gelecek ofis aracı, adayın hayal dünyasına göre şekilleniyor. Hiç unutmuyorum, bir gün şöyle bir özgeçmiş geçmişti elime: "Ofis araçları: Telefon (İyi), Tel Zımba (İyi), Delgeç (Orta)". Çok düşünmüştüm, "Acaba adayımız delgeç kullanımına neden orta verdi?" diye. Acaba çok mu kötü bir tecrübe yaşamıştı bu aletle. Bilinmez. Ofis araçları diye bir bölüme, iş ile çok ilgili olmadıkça yer vermemek taraftarıyım.

Mülakatın son bölümü, genelde referanslara ayrılır. Kimi aday bu alanda isimleri sıralar, kimi de "istek üzerine sunulacaktır" ifadesini yazar. Yalnız, benim geçenlerde elden iş başvuru formu, özgeçmiş doldurttuğum bir aday, bu ikisinin de biraz dışına çıkmıştı. İş başvuru formunun referanslar yazılarak boş bırakılan alanına el yazısı ile şunları yazmıştı: "Ön görüşmede bilgi verilecektir. (Milletvekiliyse milletvekili, bakansa bakan, savcıysa savcı, istediğiniz her üst düzey yönetici mevcuttur.)".

Elden doldurulan özgeçmiş ya da iş başvuru formları da her zaman bir hoş olur. Geçenlerde bir arkadaşım, adaylardan birinin formunu benimle paylaştı. Bilirsiniz iş başvuru formlarının sağ üst köşesinde, içinde fotoğraf yazan bir çerçeve bulunur. İşte sevgili adayımız, belki de mü-

lakattan önce sınav yapıldığı düşüncesiyle bu "fotoğraf" yazısının altına "makinesi" yazmış. En alttaki "acil durumlarda haber verilecekler" kısmına da "itfaiye" cevabını yapıştırmış.

Anılar birbiri ardına canlanınca konudan uzaklaşılabiliyor. En son referanslar demiştik. Bu bölümde asıl istenen bilginin geçmiş deneyimler esnasındaki yöneticileriniz olduğu unutulmamalı. Bunun dışında çalışma arkadaşları, müşteriler, profesyonel iş ilişkisinde bulunulan diğer kişiler de kabuldür. Ama en etkilisi eski yöneticilerdir. Bu bölüme akraba, eş, dost isimleri yazmak da nafiledir. Kimse babanızı arayıp da sizin nasıl bir insan olduğunuzu, işinizdeki performansınızı, işten ayrılma sebeplerinizi, güçlü ve zayıf yönlerinizi sormaz.

Peki, referans seçilecek kişiler hangi özelliklere sahip olmalı? Bu da çok önemli. Bazen adaylar, eski yöneticilerinden birini referans gösterebiliyor ama o referans gösterdiği kişinin de aklı karışık olabiliyor. Referans olarak yazılan kişi; adayı, şirketi, işten ayrılma sebeplerini hatırlamayabiliyor.

Sanırım bu noktada referans araştırmalarında firmaların neler sorduklarını bilmek ve bu sorulara cevap verebilecek kişileri referans göstermek yerinde olacaktır.

Firmalar referans araştırmalarında öncelikle sizin o şirketteki çalışma sürenizi, pozisyonunuzu, referans gösterdiğiniz kişi ile iş ilişkinizi, işten niçin ayrıldığınızı sor-

gularlar. Ardından sizin hem iş ile ilgili hem de iş dışı özellikleriniz sorgulanır. Bunun içine iş arkadaşlarınız ile ilişkilerden güçlü yönlerinize, yöneticinizin sizinle tekrar çalışmayı isteyip istemeyeceğinden başarılarınıza kadar her şey girer. Dolayısı ile tüm bu sorulara cevap verecek birisini seçmelisiniz referans olarak. Kabul edin ki bu sorulara aileden birisi cevap veremez. En doğru kişi, ilk amiriniz ya da ikinci amirinizdir.

Referans ile ilgili son bir uyarıda bulunup bu konuyu kapatabiliriz. Özgeçmişinizi güncellerken bu alanı da, özellikle iletişim bilgilerini, güncellemeniz gerekmektedir. İletişim bilgileri noktasında cep telefonu, İnsan Kaynakları çalışanının işini çok kolaylaştırır. Ancak referans verdiğiniz kişiyi bu konuda kesinlikle bilgilendirmeniz de gerekmektedir. Aksi takdirde, referans olarak yazdığınız kişide ters tepkiler olabilmektedir. Mesela ben, bundan birkaç yıl önce bir referans araştırması yapıyordum ve adayın iki yıl önce çalıştığı firmanın sahibini cep telefonundan aramıştım. Meramımı anlattıktan sonra, sorularıma geçiyordum ki telefondaki beyefendi birden celallenip, "Siz kimden aldınız benim numaramı?" dedi. Doğal olarak durumu kendisine açıkladık. Beyefendi bunun üzerine iyice sinirlenip, "Demek özgeçmişi üstüne benim cep telefonu numaramı yazıp sağa sola dağıtıyor ha!" dedi. Ardından aday hakkında, "Bu zaten düşüncesizdi" diyerek sayıp döktü. Belki de aday, firma sahibine kendisini referans gösterdiği bilgisini verse hakkında olumlu referans alacaktık.

İşte, böyle önemli bir şey özgeçmişte doğru bilgiyi vermek. Mülakatlar, nasıl adayın kaderini belirliyorsa, özgeçmişler de mülakata giden kapıyı açıyor diyebiliriz. İki ya da üç sayfaya sığdırılan bilgilerin, aslında tüm bir yaşamımız olduğunu unutmamalıyız. Yaşamaya gösterdiğimiz özenin aynısını da özgeçmişlerimize göstermeliyiz, yaşarken ilerlemek istiyorsak.

Kitaplarımız

İŞ VE YÖNETİM SERİSİ

- YENİ İSİMİZ DIŞ TİCARET / Hakan Akın
- DİKKAT VÜCUDUNUZ KONUŞUYOR / Ahmet Şerif İzgören
- İŞ YAŞAMINDA 100 KANGURU / Ahmet Şerif İzgören
- MILITARY TERMS AND ABBREVIATIONS / Faruk Cimbar
- TİMUR VE TÜZÜKATI / Şerafettin Ali
- 12 SAATTE MBA PROGRAMI / Milo Sobel
- HONDA YÖNETİM KİTABI / Setsuo Mito
- HALA YERİNDE SAYAN ŞİRKETLER / İsmail Üstel
- TAKIM ÇALIŞMASI TEKNİKLERİ / Murat Dengiz
- GELECEĞİN ORGANİZASYONUNU YARATMAK / Ahmet Şerif İzgören
- YENİLİĞİN 3M YOLU / Ernest Gundling
- İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ / Canan Ergin
- EĞİTİMDE TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ / Elife Doğan
- FİNANSÇI OLMAYANLAR İÇİN FİNANS / Dr. Hakan Özerol
- SPK SINAVINA HAZIRLIK SORU BANKASI / Hakan Özerol
- EYVAH PARAM VAR! / Hakan Özerol
- MOR İNEK / Seth Godin
- İLETİŞİMDE İLETİŞİM / Almila Dalkılıç
- DIŞ TİCARETTE ALTERNATİF PARA KAZANMA YOLLARI / Hakan Akın
- LİDERLİK / Bahtiyar Türker
- İNTERNETTE İŞ BULMA REHBERİ / Artemiz Güler
- KÂR OYUNU / Sancar Tanışman
- ULUSLARARASI MÜZAKERE / Frank L. Acuff
- DÜŞ SATMAK / Mehmet Çağan
- PARAŞÜTÜNÜZ NE RENK? / Richard N. Bolles
- HAMİLİ KİTAP YAKINIMDIR / Hakan Yaman
- BÜTÜN PAZARLAMACILAR YALANCIDIR / Seth Godin
- EŞİKALTI BÜYÜCÜLERİ / Ahmet Şerif İzgören
- BİR İNSAN KAYNAKLARI MASALI / Özden Aslan
- SİLKELENEN KERİZ OLMAYIN! / Dr. Hakan Özerol
- FOREX PİYASASI / Mutlu Meydan
- MOKS / Ahmet Şerif İzgören
- İŞTE MÜLAKAT / Mehmet Erkan & Oğuz Erdoğan
- KRİZ GELİYORUM DER! / Dr. Hakan Özerol
- DIŞ TİCARET DESTEKLERİ / Hakan Akın
- BÜYÜK OLMA MUHTEŞEM OL / Şafak Altun
- POPÜLER EKONOMİ MASALLARI / Şafak Altun
- KÖFTE ÜSTÜ KREM ŞANTİ / Seth Godin
- MARKADAN PATENTE / Zekeriya Baştürk

Kitaplarımız

KİŞİSEL GELİŞİM SERİSİ

- 26. KİLOMETRE / Cengiz Alkış
- ZERDÜŞT "YAŞAMAK İSTİYORUM" DEDİ / Metin Varol
- ŞU HORTUMLU DÜNYADA FİL YALNIZ BİR HAYVANDIR / Ahmet Serif İzgören
- BİR DAKİKA HAYATINIZI DEĞİŞTİREBİLİR / Steve Goodier
- AVCUNUZDAKİ KELEBEK / Ahmet Serif Izgören
- SINAVLARDA HEDEF %100 BAŞARI / Metin Varol
- EL YAZINIZ HAYATINIZI DEĞİŞTİREBİLİR / Vimala Rodgers
- ÇIĞLIĞIN GÜCÜ / Ala Elcircevi
- HAYAT GÜLÜMSERSEN GÜLÜMSER SANA / Gözde Akkılıç
- SÜPERMEN VE UĞUR BÖCEĞİ / Ahmet Şerif Izgören
- HIDIR KİŞİSEL GELİŞİYOR / Ahmet Serif Izgören
- AİLE İÇİ ŞİDDET / Aliye Mavili Aktaş
- OLUMLU SÖZCÜKLER ETKİLİ SONUÇLAR / Hal Urban
- YABANCI DİL NASIL ÖĞRENİLMEZ? / Dr. Ali Işık
- İYİ Kİ FARKLIYIZ / Özden Aslan
- VE BİRDEN MUCİT ORTAYA ÇIKIVERDİ - TRIZ / Genrich Altshuller
- KELİMENÜ / Hakan Yaman
- DAHA MUTLU YAŞAMAK / Dr. Tal Ben-Shahar
- SINAVA GİTTİM GELECEĞİM / Z. Polat Koyuncu
- SEN DÜNYAYA BİR ARMAĞANSIN / Serkan Duru
- ŞÜKÜR DEFTERİ / Meral Ceylan
- BEN KİM, KONUŞMAK KİM? / Hakan Urgancı
- BENİ HEYECANLANDIRIYORSUN SBS / Bora Serhat Çelik
- ZOR İNSANLARLA ZORLANMADAN BAŞ ETMEK / Özden Aslan
- FELSEFE, YELKEN VE CAZ / Asiye Koray Bendon
- SÜPERMEN TÜRK OLSAYDI PELERİNİNİ ANNESİ BAĞLARDI / Ahmet Serif Izgören
- TEMSİLCİ / Murat Çokyiğit

Kitaplarımız

ANI / ROMAN / ARAŞTIRMA SERİSİ

- İÇİMDEN GELDİĞİ GİBİ / İkbal Gürpınar
- ZEHİRLİ BAL / Reha Yeprem
- YOLCULUK / Cüneyt Ayral
- BENİM DÜŞ MERDİVENLERİM / Tuncay Akdoğan
- THE USAME / Önder Aytaç
- MAVİ / Turgut Cihan
- EDA / İpek Mutaf Böler
- AMAZONLARA YOLCULUK / Atila Sesören
- TEK KALEMDE SAMPİYON / Mustafa Kıran
- FİLİZ, NERDESİN? / Ahmet İnam

İZGÖREN YAYINLARI

- UÇAN HALI BABAM/ Ahmet Serif Izgören
- NAZİK ANNE'DEN DERSLER / Nazik Erik
- SARI SİYAH / Ahmet Nacar & Ahmet Serif Izgören
- KARINCA KIRK OLUNCA / Ahmet Nacar
- BİR TÜRK ZABİTİNİN ANILARI / Ahmet Serif Izgören
- FUTBOLUN BUKALEMUNLARI / Tarkan Kaynar

izgörenakın
Eğitim ve Danışmanlık — 1996

Hayatınızda fark yaratacak bir şeyler mi arıyorsunuz?

Kurumsal, bireysel ve uzaktan eğitim programlarımız için

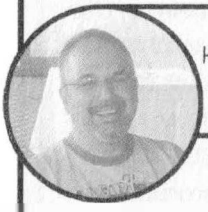
www.izgorenakin.com



Daha önce hiç bu kadar eğlendiğimi ve öğrendiğimi hatırlamıyorum.



Keşke sizi daha önce tanısaydım.



Hayatımda aldığım en iyi eğitimdi.



Ülkemde böyle firmalar olduğu için gurur duyuyorum.

ACADEMY INTERNATIONAL · izgören yayınları · 3b çözümler uzaktan eğitim · ELMA YAYINEVİ

Atatürk Bulvarı, Bulvar Palas 141/A-87
Bakanlıklar Çankaya / Ankara 06640
Tel : (0 312) 419 80 88 | Faks: (0 312) 419 34 84
bilgi@izgorenakin.com | www.izgörenakin.com | www.3bcozumler.com.tr

Eğitimden Uzak Durun !

3b çözümler
Uzaktan Eğitim

1 videoları izle ▸ 2 (e-)kitapları oku ▸ 3 testi çöz ve sertifikanı al



Avcunuzdaki Kelebek
Ahmet Şerif İzgören



Profesyonel Yönetim Becerileri
Ahmet Şerif İzgören



Dış Ticaret
Hakan Akın



Müşteri Memnuniyeti
Banu Akın



Dikkat Vücudunuz Konuşuyor
Ahmet Şerif İzgören



Alkışlanan Satış
Cengiz Alkış



Etkili İletişim
Ahmet Şerif İzgören



Takım Çalışması
Ahmet Şerif İzgören



Avcunuzdaki Kelebek
Canlı Seminer Performansı
Ahmet Şerif İzgören



Sunum Teknikleri
Ahmet Şerif İzgören
Filiz Etiz



Satışta Beden Dili
Ahmet Şerif İzgören



Finansçı Olmayanlar İçin Finans
Hakan Özerol

www.3bcozumler.com.tr

Yeşil Elma
Kulübü

YAYINEVİMİZİN

Yeni çıkan eserleri ve diğer faaliyet bilgilerinden haberdar olmak istiyorsanız;

ad, soyad, yaş, öğrenim durumu, meslek,
e-posta, telefon ve adres bilgilerinizi

"Yeşil Elma Kulübü Üyesi"

başlığı altında
bilgi@elmayayinevi.com
adresine gönderiniz.

Kitaplarımızın tamamını www.elmayayinevi.com adresindeki web sitemizden % 30 indirimli olarak sipariş edebilirsiniz.

ELMA

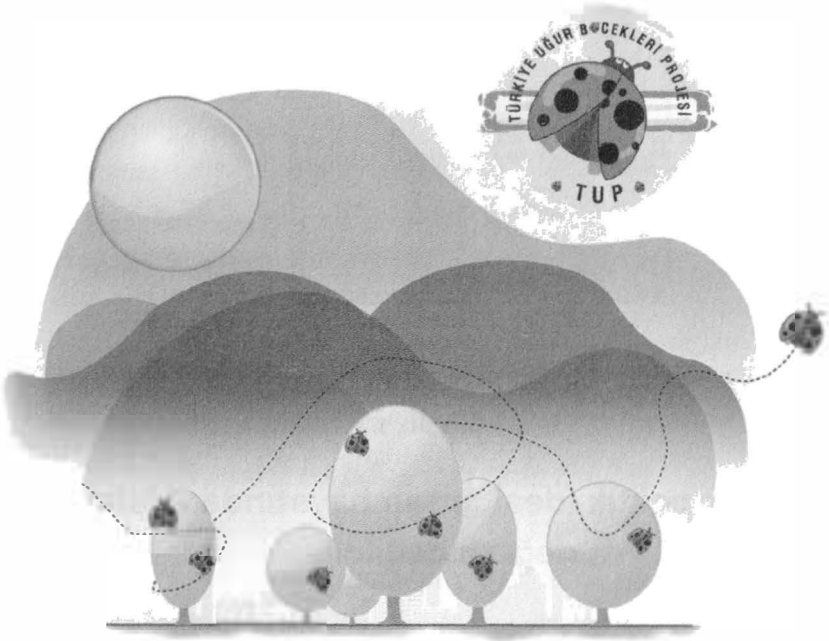
ELMA YAYINEVİ



olarak kitaplarımızda kullandığımız kâğıt için kesilen her ağacın yerine 30 tane fidan dikiyoruz.
9.000 tane dikili ağacımız var.

Bilginin Işığını Yaymaya Geliyoruz..!

Biz gönüllü uğur böcekleri; çocuk esirgeme kurumları, cezaevleri ve okullarda eğitimler veriyoruz.
Bu seminerlerde girişimcilik, iş kalitesi ve dürüstlük değerlerini canlandırmayı hedefliyoruz.
İki tane ilkemiz var: Yurt Sevgisi ve Hoşgörü



TÜRKİYE UĞUR BÖCEKLERİ PROJESİ

Siz de bize katılmak isterseniz...

Merkez: Bulvar Palas A Blok No: 147/87 Atatürk Bulvarı 06640 Bakanlıklar - Ankara/Türkiye
Tel: +90 312 419 80 88 Faks: +90 312 419 34 84
bilgi@ugurbocekleri.org www.ugurbocekleri.org www.izgorenakın.com
Akdeniz Bölge Tel: +90 242 247 72 72



Gazze,
Carlos Latuff

Hiçbir politik ideal, insan hayatından daha değerli değildir.

Elma ve İzgören&Akın Ekibi

NEDEN KİTAP İADE GARANTİSİ?

Kitap iade garantisi uygulamamız var! Çünkü:

Okurlarımız değerlidir. Kitap beklentilerinizi karşılayamamışsa iade edebilme hakkınızın olması gerektiğine inanıyoruz. Para değil, sizin fikirleriniz önemlidir bizim için.

Kitaplar değerlidir. Beğenmediğiniz bir kitabı kuytu köşelere terk etmek yerine iade edebilin ki bilgi paylaşımı ile daha da ilerleyelim.

Her türlü fikir alışverişine açığız. Üstelik eleştirilerin bizi daha da geliştireceğine, bize farklı bakış açıları kazandıracağına inanıyoruz.

Kitaplarımıza güveniyoruz. Her şeyi göze alıp güvenle yayımlıyoruz kitaplarımızı.

İyi okumalar...

Elma Yayınevi'nde Bir Gün...

Şık giyimli bir adam içeri girdi. Elindeki kitapları iade etmek istediğini söyledi. Ödediği ücreti geri aldığında şaşırarak tebrik etti. Aslında avukatmış, iade garantisi reklamını görünce gelip denemek istemiş sadece. Sıcak bir şeyler içerken biraz konuştuk. İade garantisine nasıl karar verdiğimizi, neden böyle bir süreç izlediğimizi merak etmiş. Başka merak edenler de varsa kapımız her zaman açık, bekleriz.

Kitaplarımızla ilgili ayrıntılı bilgi edinmek için:

www.elmayayinevi.com

İŞTE MÜLAKAT

MEHMET ERKAN & OĞUZ ERDOĞAN

Mehmet Erkan, genç bir öykücü ve İnsan Kaynakları Uzmanı; Oğuz Erdoğan ise alanında 14 yıllık tecrübeye sahip bir İnsan Kaynakları Direktörü. Bu iki isim, bir araya geldi ve hiç denenmemiş bir şey çıkardılar ortaya: *İŞte Mülakat.*
İŞte Mülakat, İnsan Kaynakları'nın gerçeklerini öykü tadında anlatıyor. Adayıyla, mülakatçısıyla, işvereniyle, işe alımda torpil isteyen siyasisiyle ve daha pek çok karakteriyle kitaptaki her şey bize ait. Yabancı kaynaklı, Türkiye gerçeklerinden uzak iş dünyası kitaplarından sıkılanların ve farklı bir şeyler okumak isteyenlerin mutlaka alması gereken bir kitap.

***

Bir yandan, işe alım sürecinde masanın her iki yanıyla ilgili ipuçları veriliyor; diğer yandan, iş dünyasının gerçekleri gözler önüne seriliyor. Gençlere, iş hayatına yeni gireceklere, özellikle de İnsan Kaynakları alanında çalışmak isteyenlere hayaller yerine, yaşanmış örnekler ile iş hayatının gerçeklerine geniş bir perspektiften bakma şansı sunuluyor. Ayrıca "mülakatın şifreleri", esprili ve akıcı bir dille çözülüyor.

Yasemen Kutlu
Kimya Mühendisi

İş hayatındaki herkesin bir şeyler öğrenebileceği, düşündürürken şaşırtan ve güldüren ilgi çekici bir kitap. Özellikle mülakatlara katılacaklar, İnsan Kaynakları alanında çalışmak isteyenler ve zaten bu bölümde çalışanlar için oldukça öğretici.

Serkan Çakmakyapan
Yüksek Lisans Öğrencisi

Ekmeğin aslanın ağzından midesine doğru indiği şu günlerde, işe ihtiyacı olan diplomalı veya diplomasız olan işsiz arkadaşlara iş bulma konusunda ve girecekleri mülakatlar için fark yaratacak tüyoların verildiği akıcı bir üslupla yazılmış bol örnekli bir kitap. Ayrıca İnsan Kaynakları'nın ne iş yaptığı da anlatılıyor. İnsanımızın dünya denizinde nelere sarıldığını gösteren, trajikomik gerçek hayat öykülerinin yer aldığı bir Türkiye klasiği.

Atilla Arabacı
Türk Dili ve Edebiyatı Öğretmeni

İş arayanların ve işverenlerin kitapta anlatılan gerçek örneklerden bir şeyler öğrenmek için mutlaka okumaları gereken sürükleyici bir kitap.

Aslan Deniz
Astsubay Başçavuş

İADE GARANTİSİ

Bu kitabı okudunuz ve beğenmediyseniz, iade edebilir ve ödediğiniz ücreti yayınevimizden geri alabilirsiniz.



12,00 TL

ELMA YAYINEVİ
Akademi Artı Yayıncılık AŞ
Meşrutiyet Caddesi No:12/2
Kızılay 06420 Çankaya/Ankara
Tel: 0 312 417 72 73 (pbx) • Faks: 0 312 417 36 46
www.elmayayinevi.com | bilgi@elmayayinevi.com

ISBN 978-975-6093-50-4

İş ve Yönetim Serisi