

Ömer Barbaros Yiş
İLK İŞİMİZ İNSAN OLMAK



DESTEK YAYINLARI: 1918
GÜNCEL: 108

ÖMER BARBAROS YİŞ / İLK İŞİMİZ İNSAN OLMAK

Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü, yayınevinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

İmtiyaz Sahibi: Destek Yapım Prodüksiyon Dış Tic. A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Editör: Oya Özaltın
Son Okuma: Devrim Yalkut
Kapak Tasarımı: Emel Karadeniz
Sayfa Tasarımı: Tuğçe Ekmekçi

Destek Yayınları: Nisan 2024
Yayıncı Sertifika No. 43196

ISBN 978-625-6325-72-2

© Destek Yayınları
Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul
Tel. (0) 212 252 22 42
Faks: (0) 212 252 22 43
www.destekdukkan.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
instagram.com/destekyayinlari

Deniz Ofset – Çetin Koçak
Sertifika No. 48625
Maltepe Mahallesi
Hastane Yolu Sokak No. 1/6
Zeytinburnu/İstanbul
Tel. (0) 212 613 30 06



İlk İşimiz

İnsan Olmak

Ömer Barbaros Yiş

YÖNETİCİLİĞİ BİR DE BENDEN DİNLEYİN.



İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ / 7

EĞİTİM YILLARI / 9

İŞ ARAMA DÖNEMİ / 19

İNSAN ODAKLI LİDERLİK / 20

1-İnsan Olabilmek / 30

2-İçinde Tutabilmek / 38

3-İnisiyatif Vermek / 44

4-İletişim / 48

Doğru iletişimin faydaları / 54

5-İyilik / 56

6-İlham Olabilmek / 60

SEVGİLİ GENÇLER... / 67

YURTDIŞI DENEYİMİNİN KATKILARI / 73

BİTİRME DEN... / 88

ÖNSÖZ

Kitap yazmak çok uzun süredir istediğim, hayalini kurduğum bir şeydi. Öncelikle yazma sürecinin çok keyifli olacağını düşünüyordum, öyle de oldu. Yaşadığınız her şeyi gözden geçirme şansınız oluyor, eğrisi ve doğrusu ile bir değerlendirme fırsatınız oluyor. Fakat bir o kadar da zor, çünkü insan büyük bir sorumluluk hissediyor.

Bu kitabı yazmak için beni üç şey motive etti.

Birincisi, bir baba olarak çocuklarıma güzel bir hatıra bırakmak istedim.

İkincisi, bu kitabın geliriyle iyiliklere vesile olabileceğimi düşündüm. Kız çocuklarının eğitime, Şehit ve Gaziler Derneği'ne vereceğim destek beni cesaretlendirdi.

Üçüncüsü ise yakın çevremin beni, zaman zaman farklı mecralardan paylaşma fırsatı bulduğum iş hayatı hakkındaki duygu ve düşüncelerimi bir kitap ile daha geniş bir kesime ulaştırmam konusundaki yüreklendirmeleri oldu.

Genelde lafı uzatmayı, sonuca dolambaçlı yollardan gitmeyi tercih etmem. Burada da düşüncelerimi kısa ve öz olarak aktarmaya çalıştım. Sizlerin bir kahve eşliğinde iki saat içinde sıkılmadan okuyabileceğiniz bir kitap ortaya çıkarmaya çalış-

tım. Karşılıklı sohbet ediyormuşuz hissinin sizlere geçmesi en büyük dileğim. Umarım sizler de okurken keyif alırsınız, kendinizden bir şeyler bulursunuz ve anlattıklarımın bir fayda sağlarsınız.

Keyifli okumalar dilerim.

EĞİTİM YILLARI

Merak etmeyin. Geçmişini uzun uzun anlatıp sizleri sıkmayacağım. Yine de geçmişin, iş hayatınızdaki yaklaşımlarınızı büyük ölçüde etkilediğini düşünüyorum. Bu sebeple kısa da olsa geçmişten biraz bahsedeceğim.

Deniz subayı bir baba ve öğretmen bir annenin iki çocuğundan küçüğüydüm. Okul hayatım Mersin'de başladı. Altmış kişilik bir sınıfımız vardı. Sıralarda üç dört kişi oturduğumuza hatırlıyorum. Hava genelde sıcak olduğu için sobamız nadiren de olsa yanardı. O zamanlar aklıma geldiğinde hâlâ içim ısınır.

İlkokul 5. sınıfa geçtiğimde babamın Ankara'ya tayin olmasıyla taşındık. Benim için büyük bir belirsizlik dönemi başlamıştı. O zamanlar hep Mersin'de yaşayacağımızı zannedirdim. Bir çocuk için şehir değiştirmek, arkadaşlarından ayrılmak büyük bir değişimdi. O zaman Anadolu Liselerine Giriş Sınavı 5. sınıfın sonunda yapılırdı. Ben de tam sınava gireceğim yıl rekabetin inanılmaz derecede fazla olduğu Ankara'ya taşınmak zorunda kalmıştım. Bu beni açıkçası çok korkutmuştu.

İlk iş olarak yeni bir okula kaydoldum ve dersane arayışları başladı. Annem beni o zaman Ankara'da seçerek öğrenci alan ve çok ünlü bir dershaneye götürdü. Dershane sahibinin

küçümseyici yaklaşımı hâlâ aklımda. Yeni gelen bir öğrenci ne kadar iyi olabilirdi ki!

Annemin ısrarıyla beni deneme sınavına aldılar. Vasat bir öğrenci olduğumdan çok eminlerdi. ☺ İnanılmaz hırs yaptığımı hatırlıyorum. Soruların hepsini doğru cevaplamıştım. Yaklaşımın nasıl değiştiğini tahmin edebilirsiniz. Birden her şey değişmiş ve benim orada öğrenci olmam için büyük bir ısrar başlamıştı. O dershaneye gitmek istemedim. Haksızlığa tahammülüm olmadığı daha o yıllardan belliydi. Kibirli ortamlardan da hiç hoşlanmıyorum. Ne kadar havalı olursa olsun fark etmez...

EN BÜYÜK ENGELİMİZ: ÖNYARGI

Önyargılı yaklaşımlar konusunda hep bu anım aklıma gelir. Bu sebeple de bugün önüme gelen özgeçmişlere asla önyargılı yaklaşmam. Başvuran kişinin okuduğu okul, not ortalaması kadar özgeçmişinde yazmayanlar da benim için önceliklidir. Mesela iş için ne kadar istekli olduğu, mülakata ne derece hazırlıklı olduğu, ahlak anlayışı ve kişilik özellikleri. Benim için çok ama çok daha önemli. Aynısı iş hayatındaki mevkiiler için de geçerlidir. Tek başına unvanların bir kıymeti yoktur. Yaptıklarınızla ne kadar çok insanın hayatına olumlu manada dokunabiliyorsunuz, asıl önemli olan budur.

Açıkçası, ileride harika işler yapan, çok başarılı sonuçlar elde eden genel müdür Ömer Barbaros Yiş olarak değil, birçok insanın hayatına dokunmuş iyi kalpli bir insan olarak hatırlanmayı tercih ederim.

Dershane kaydı sonrası yeni okuluma da başladım. İlk yaşadığım şoku hiç unutmam. Sınıf 25-30 kişilik. Herkes iki kişi oturuyor. Sınıfta kalorifer var. Benim için büyük değişiklik. Hatta sınıfın yarısı ilk gün okula gelmedi sanmıştım. Benim şivem baskın ve belirgin. Mersin'de şaşırdığınızda “Abooo!” dersiniz. Bir konuda hemfikirseniz de “Heye” dersiniz. Ben de tabii bolca kullanıyordum bu kelimeleri. Arkadaşlarım ilk başta beni garipsemiş olsalar da sonra çok güzel dostluklarımız oldu. Hızlı adaptasyon çok önemli. Özellikle zor zamanlarda kıymetli oluyor. Bunun için de her zamankinden daha fazla gayret göstermek gerekiyor. Açıkçası ben de hep bunun için gayret gösterdim.

Sınav gayet iyi geçti ve ben Ankara'nın en iyi Anadolu liseslerinden Ankara Atatürk Anadolu Lisesi'ndeki serüvenime

başladım. Bu sefer de İngilizce mücadelem başladı. İlk senemi hiç unutmam. Sınıfın en tembel öğrencisi ben oldum resmen. Hem de açık ara!

**GERİ KALDIĐINIZI
HİSSEDİYORSANIZ DESTEK
ALIN.**

Ben de babamın sözünü dinledim. Onun desteğini aldım. İngilizcesi çok iyi olan bir ağabeyimin yardımı ve yönlendirmesiyle özgüvenimi tazeledim. Bugün bu kitabı okuyorsa ona şükranlarımı sunarım. Kendisi benim için çok önemli dönüm noktalarından biri oldu. Bugün de bir baba olarak konuyu çok önemsiyorum. Özgüven belki de hayatta en önemli konulardan biri. Çocukların eğitiminde bunu göz ardı etmiyorum. İş hayatında da çok ama çok faydasını gördüm ve görmeye devam ediyorum.

Okuldaki herkes, seçilmiş ve iyi öğrencilerdi. Kendime şunu dediğimi çok iyi hatırlıyorum: “Burada öne çıkabilmenin tek yolu var, herkesten daha çok çalışmak...” Bunun için de şöyle bir yol izledim. Her sene yazları bir ay dedemlerin yanına giderdim. Oradaki zamanımı bir sonraki senenin müfredatını baştan çalışarak değerlendirirdim. Bu beni hep hazırlıklı ve çok başarılı bir öğrenci yaptı. İş hayatında da hep bunu uygulardım. Önceden çalışır, düşünür, hazırlığımı yapardım. Önümüzdeki birkaç ayı hatta yılı zihnimde yaşardım. Hangi stratejik hamlelere hazırlanmam gerektiğini düşünürüm. Satranç oynar gibi hamlelerimi hesaplar, olasılıkları tartarım. Sadece çalıştığım sektörü değil, ülke ekonomisini de öngörü havuzuma atarım. Zor görünse de o havuzda kulaç atmanın çok faydasını görüyorum. “Kader, gayrete âşıktır” sözünü asla aklımdan çıkarmam. Gayret etmeden ne yazık ki olmuyor.

**ÖZGÜVEN
ÖN HAZIRLIK
GAYRET**

Yıllar geçti ve üniversite sınavı zamanı geldi.

Üniversite hayatım Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nde başladı. Puanım yüksek olduğu için burslu olarak kazanmıştım.

Peki bilinçli bir tercih miydi?

Kesinlikle hayır!

Açıkçası o dönem Türkçe Matematik alanında en yüksek puanlı bölüm İşletme'ydi. Koç Üniversitesi'ni de babamın yönlendirmesi ile seçtim. İlk tercihim Boğaziçi Üniversitesi'ydi ama son anda sıralamayı değiştirip ilk sıraya Koç Üniversitesi'ni koymuştum. İyi ki de öyle yapmışım. Aldığım eğitim ve kazandığım sosyal beceriler büyük bir kazanım oldu benim için.

İlk sene iyi bir ortalama tutturdum. Böylece Ekonomi Bölümü'nden dersler alarak çift ana dal yapabildim. 2003 yılında mezun oldum. Üniversite süresince hiç staj yapmadım. Bir kere denedim. Onda da boş oturmaktan o kadar sıkıldım ki sadece iki gün sürdü!

Üniversite sonrası mastır ve doktora eğitimi yapmak istediğim için açıkçası staj konusuna da çok eğilmedim. Ancak o iki günlük stajyerlik deneyimi benim bugünkü stajyer arkadaşlarıma yaklaşımımı da belirledi diyebilirim. Stajyerleri normal çalışandan ayırmam. Hepsinin bir sorumluluğu olur ve gayet yoğun şekilde çalışırlar. Hem fikirlerinden faydalanmak hem de gerçek iş hayatını yakından tanımalarını sağlamak için onlara asla farklı davranmam. Çoğuna tamzamanlı çalışan olarak devam etme fırsatı yaratmaya da ayrıca özen gösteririm. Staj döneminin böyle çok daha verimli olduğunu düşünüyorum. Stajyerlerimiz de gayet mutlu anılar ve faydalı birikimlerle stajlarını tamamlarlar.

Üniversite sonrası yeni bir maceraya yelken açtım. İspanya Hükümet Bursu ile ekonomi doktorası yapmak üzere Barselona'ya gittim. Tek kelime İspanyolca bilmiyordum. İlk günlerimde tavuk sipariş etmek için tavuk taklidi yaptığımı hatırlıyorum! Nitekim orada ilk sene bursumun devamı için İspanyolca öğrenmem ve ikinci sene İspanyolca ders vermem gerektiğini öğrendim! Bu arada henüz akıllı telefonlar yok. Çeviri yapamıyorsunuz veya telefonda gösteremiyorsunuz. Yine de insan zor durumda her şeyi aşabiliyor. Bu çok güzel bir örnektir.

Hiç İngilizce bilmeyen ev arkadaşları bularak bunu başarabildim. Dil öğrenmek istiyorsanız, o dilden başka dil konuşmayan insanlarla bunu çok hızlı başarabiliyorsunuz. Yüksek lisans ve doktora yeterlilik belgemi alarak akademisyenlik yerine, iş hayatına atılmaya karar verdim.

Her zaman şuna inanırım.

Sevdiğin işi yap, eğer sevmiyorsan uzatmak
sadece zaman kaybı.

Zaten sevmediğin hiçbir alanda başarılı olamıyorsun. Bu iş hayatında da böyle. Sevmediğin işte fark yaratmak ve çok başarılı olmak bence imkânsız.

İstanbul'a dönüşüm ve maceralarla dolu iş arayış serüvenim böyle başladı.

İŞ ARAMA DÖNEMİ

Hiçbir şey kolay başlamadı. Açıkçası hemen iş bulurum diye düşünüyordum ama işler pek de beklediğim gibi olmadı.

Şirketlerin yeni mezun ilanlarını çok sıkı takip etmeye başladım. Kesinlikle finans alanında çalışmak istiyordum ve başvurularımı da bu doğrultuda yaptım. Hepsi muhakkak yazılı sınava çağırıyordu. İlk olarak bir bankanın yazılı sınavına girdim. Ardından mülakata çağırıldım. Mülakatta bir kalem gösterip, “Bunu bize nasıl satarsınız?” diye sordular. “Bankadaki işimde kalem mi satacağım?” diye cevap verdim. Tabii ki sonraki mülakata çağırılmadım. ☺

Sonra bir banka mülakatı daha. O daha iyi geçmişti. Fakat oradan da arayan soran olmadı. Derken çok ünlü bir ilaç firmasının sınavı ve mülakatları başladı. Altı mülakatı da geçtim. Çok zor bir süreçti. Artık bu işe oldu gözüyle bakıyordum. Son mülakat genel müdürle yapılacaktı. Bana finans harici bir alanda çalışmak isteyip istemeyeceğimi sordu. Çok nettim, asla olamayacak bir şeydi benim için. Görüşme fena da geçmemişti. Firma ile ilgili tüm detaylara çalışmıştım. Ancak bir şeyi atlamışım. Firmanın en büyük değerlerinden biri rotasyon ve çalışanların farklı alanları deneyimlemesiydi. Web sitesinde de kocaman yazmışlardı bunu. Ben bunu okumamıştım ve

değerlerden birine tamamen uyumsuz olduğumu o “net” cevabıyla göstermişim. O gün çok üzülmüştüm ama her şerde bir hayır vardır. Pazarlama dünyasına attığım ilk adım farkında olmadan, bu oldu.

Bir mülakata gitmeden çok iyi çalışmak gerek.

Bu arada mümkün merteye sizin değerlerinizle örtüşmeyen bir işe başlamayın derim. Bir noktada çatışma yaşamamanız imkânsız.

Burada genç arkadaşlarıma mülakat ipuçları da vermek isterim.

İNSAN ODAKLI LİDERLİK

- Öncelikle özgeçmiş hazırlamayı asla sıradan bir adım olarak görmeyin. Çoğu yetkili sizden önce özgeçmişinizi görüyor. Özenle hazırlandığını karşı tarafa hissettirin. İmla yanlışları, anlatım bozuklukları olmasın. Sizi farklı kılan özellikleri ön plana çıkarmaya çalışın. Mesela öğrenim alanınızda olmayan bir yetkinlik sizi farklı kılar. Bilgisayar mühendisliği okuyan birinde yazılım dilbilgisi olması normaldir ama bunun işletme mezununda görülmesi muhakkak dikkat çeker. Artık bilgiye erişim çok kolay. Birçok alanda sertifika programlarını, açık kaynakları kullanarak bitirebilirsiniz.

- Motivasyonunuzu belirten bir ön yazı muhakkak ekleyin. Bunun çok güzel örneklerini görüyorum. Bazı arkadaşlar çok etkileyici anlatıyorlar kendilerini. Ben kırk üç yaşındayım ve neyi farklı yapıyorum bunu anlatan ön yazım hâlâ var.
- Mülakata gitmeden önce şirketi iyice araştırın. Vizyonu nedir, misyonu nedir, kültürü ve değerleri, stratejik öncelikleri nelerdir, neyi başarmak istiyor, çalışacağınız departmandaki iklim nasıl, yönetici nasıl biri, pozisyondan istenilen özellikler nelerdir? Hepsine iyice çalışın.
- İçeride çalışan bir eski mezun muhakkak vardır. Onlara ulaşın, başkalarının ulaşamayacağı bilgileri edinmeye çalışın.
- Arkadaşlarınızla simülasyon yapın. Mülakatı böylece önden yaşayın. Bu çok hazırlıklı olmanızı sağlar.
- Ama en önemlisi enerjiniz ve tutkunuz hep yüksek olsun.

Açıkçası iş arama sürecimde iyice moralim bozulmuştu. Ancak yola çıkmıştım bir kere. *Yol bana görünecekti* ve göründü de. Tam o sıralarda bir kariyer sitesinden öylesine başvuru yaptığım bir şirketten mesaj geldi. Hiç de ümidim olmayan bir yerdi.

Mülakatlar ve işe kabul.

Peppers&Rogers isimli bir strateji danışmanlık firmasında analist olarak işe başlayacaktım. İlk işyeri Dubai.

Kendimi inanılmaz zor bir projenin içinde buldum. Dubai gümrüğünün tüm süreçlerinin yeniden yapılandırılması projesiydi. Dijitalleşmenin ayak sesleri duyulmaya başlamıştı. Hayatımda bu kadar yoğun çalıştığım başka dönemi hatırlamıyorum. Gecem gündüzüme karışmıştı. Ama iş hayatının başlangıcı böyledir.

Proje çok da parlak geçmiyordu. Önemli bir müşteri sunumu vardı. Herkes çok tedirgindi. Bu sunuma yaptığımız işin Dubai ekonomisine katacaklarını gösteren değer zinciri modelini eklemeyi önermiştim ve sunmak istedim. Sunum çok iyi geçti. Bu bana çok büyük özgüven kazandırdı.

Bir işe yeni başlamış olabilirsiniz.
Söyleyecek bir sözünüz varsa ve altı doluysa
asla geride durmayın. Muhakkak söz hakkı
isteyin. Zaten vizyoner bir yönetici size bu
hakkı memnuniyetle verecektir.

Bir sonraki durağım Riyad oldu. Orada Suudi Telekom şirketinde insan kaynakları alanında değişim yönetim projesi vardı ve ekibin parçası oldum. Bir düşünce içimi kemiriyordu. Değişik projelerde yer alıp yeni şeyler görmek harikaydı ama belirli bir alanda uzmanlaşmak zordu. Telekom sektörünü de sevmiştim ve bu alanda uzmanlaşmaya karar verdim. Dubai projesinde eski bir Turkcell çalışanı olan Cüneyt Yücel ile tanışmıştım. Onun vasıtasıyla da Turkcell'de mülakatlara girdim

ve 2006 yılında asla olmaz dediğim ama sonrasında âşık olduğum pazarlama alanında çalışmaya başladım.

İnsan tanımak çok önemli. Cüneyt Ağabey'i tanımak bana kariyerimde çok hayırlı yepyeni bir kapı açılmasına vesile oldu. Onunla kurduğumuz karşılıklı güven ilişkisi beni kariyerimde bambaşka bir yöne doğru yönlendirdi. Kendisine tekrardan çok teşekkür etmek isterim.

HER ZAMAN İYİ İNSAN BİRİKTİRMEYE
ÇALIŞIN. SADECE ZOR ZAMANLARDA
DEĞİL, HER ZAMAN İLETİŞİM KURUN
Kİ ZOR ZAMANLARDA DA ARAMAYA
YÜZÜNÜZ OLSUN.

Turkcell'de önce fiyatlandırma departmanında, daha sonra ise Segment Yönetimi ekiplerinde dört sene çalıştım. Eşimle de burada tanıştım. Hayatımda iyi ki dediğim anlardan biri belki de en önemlisidir.

O olmasa ben bu kitapta anlattığım birçok şeyi yaşamamış olacaktım. Beni hep en iyiye yönlendirdi ve hâlâ da yönlendiriyor. O benim en yakın arkadaşım, akıl hocam. Kısaca, her şeyim. Şimdi iki güzel çocuğumuzla aile olabilmenin zevkini çok şükür sonuna kadar yaşıyoruz.

Aile her şeyden öncelikli ve her zaman öyle de olmalı.

Bu kitap da çocuklarıma benden harika bir hatıra olarak kalacak. Bir baba olarak evlatlarımdan en büyük beklentim merhametli insanlar olmalarıdır. Yeri gelmişken bunu da not düşmüş olayım.

O zamanlar kendimce çok iyi bir pazarlamacıydım. Ama hiç de öyle olmadığını askerlik görevini yapmak için işten ayrıldığımda anladım. Askerliğimi Mardin'in Nusaybin ilçesinde bir sınır karakolunda yaptım. O güne kadar İstanbul, Mersin, İzmir, İzmit, Ankara hariç bir yer görmemişim Türkiye'nin dört bir yanından insanlar tanıma fırsatım oldu.

Bu ülkede çalışıyorsak insanımızı tanımalıyız.

İnsan tanımadan, plazalarda oturarak iyi bir pazarlamacı olamazsınız. Gezmek, görmek ve gördüğünüzü anlamlandırabilmek önemli. Sonra hayal etmek, o hayali bir ürüne çevirebilmek ve anlamlı sayıda kimsenin kullanabileceği, hayatına bir yönüyle değer katacağı şekilde konumlamak lazım.

İşte başarılı pazarlamacı böyle olunur.

Bu oturduğunuz yerden, sadece etrafınızda gördüğünüz örnekler ile olmaz. Ben de tam olarak bu motivasyon ve yeni birikimler ile, artık telekomünikasyon sektöründe de tecrübesi olan bir çalışan olarak Peppers&Rogers firmasına geri döndüm. Bir şirketten ayrılırken iyi ayrılmak çok önemlidir. Ancak böyle olursa ileride size daha güzel yeni kapılar açılabilir. Ben 30 seneye yaklaşan iş hayatımda bunu iki kez yaşadım.

2010 yılında Cezayir’de bir projeye başlayan ve üç buçuk sene sürecek olan danışmanlık maceram böylece başlamış oldu. Üç buçuk senelik serüvenimin sona erdiği gün pasaportumdaki ülke girişlerini saymıştım. Tam otuz farklı ülkede iş geliştirme ve proje yönetimi amaçlı bulunmuşum. Otuz yaşında kariyerinin daha başında bir genç için inanılmaz bir tecrübeydi bu. Tüm dünyayı tanıma fırsatım olmuştu. Bir sürü değişik milletten insanla çalışma imkânım oldu. Antarktika hariç her kıtada bulundum. Çok hızlı ve yorucu bir hayattı ancak inanılmaz büyük de bir tecrübe edinme şansı verdi bana.

Danışmanlıkta şu yaklaşımı benimsemiştim:
Müşterilerimin beklentisi benim fikrimden
daha önemli.

Ve ben düşündüklerimle ve bildiklerimle onlara nasıl fayda sağlarıım? Bu yaklaşım sayesinde iş ilişkisinin de ötesinde harika dostlarım oldu. Tabii tüm bu tecrübelerin yanında zorluklar da vardı. Çok sevdiğim ailemi çok az görebiliyordum. Fedakârlık olmadan da olmuyor bazen ne yazık ki. Ama üç buçuk sene on sene gibi gelmişti bana. Bu yıllardan unutamadığım iki anımı da paylaşmak istiyorum.

Güney Afrika'da bir telekomünikasyon operatörü için kampanya tasarlamamız gerekiyordu. Ne olabilir diye düşünürken bir hafta sonu teneke evlerin yanından geçerken ve o fakirliği gördüğümde, fiyatı çok uygun olan, aylık ödemesini konuşma dakikası olarak geri ödeyen bir telefon kampanyasının çok başarılı olacağını düşünmüştüm. "Kendini ödeyen telefon" isimli bir kampanya çıktık ve çok başarılı oldu. Hayatın içinden ve ihtiyaçları nokta atışı vuran kampanyalar her zaman başarılı olur. Bunu kendi topraklarımdan uzakta Güney Afrika'da başarmanın verdiği mutluluk da ayrı bir güzeldi.

İkincisi ise kötü bir anı. Mısır'ın en hareketli zamanlarında polis kontrolü sırasında önümüzdeki arabada silahlı bir grup yakalanmıştı. Geriye sürerek önce bize vurdular, sonra kaçarlarken çatışma çıktı. Resmen kurşun yağmurunun altında kalmıştık. Proje yapmak için oradaydık ve bu durumu yaşamıştık. Allah

korumuştı beni ve arkadaşımı. O da şu anda Abu Dabi'de bir bankanın insan kaynakları departmanının başında. Ne zaman konuşsak bu olay aklımıza geliyor. Ucuz kurtulmuştuk açıkçası.

Çalışma tempom çok hareketliydi. Ülkeden ülkeye, şehirden şehire seyahat ediyordum. Bir pazar günü haftaya Cezayir'de başladım. Aynı hafta salı günü Katar'a geçtim; o günün akşamı Güney Afrika'ya ve aynı hafta perşembe günü de İsveç'e... Doğum günümü İsveç'te geçirip aynı gece Türkiye'ye dönmeye karar verdim ve TTNET yıllarım böylece başlamış oldu.

Dört sene boyunca TTNET'te başlayan ve Avea, TTNET ve Türk Telekom'un, Türk Telekom altında birleşmesiyle bu çatı altında devam eden pazarlama direktörlüğü görevlerinde bulundum. Ülkemi yakından tanıma eksikliğini fazlasıyla giderme imkânım oldu. Türk Telekom bölge müdürlüklerinde harika insanlarla tanıştım. Hâlâ görüşüyoruz. Rekabet sahada kazanılır. Türk Telekom'da ne öğrendin diye sorsalar bunu en başa yazarım.

Pazarlamacı olmak sahada olmamak demek değil. Tam tersi yerinde oturmamalı pazarlamacı. Satış ekipleriyle kol kola çalışmalı. Birinci ağızdan ihtiyaçları dinlemeli ve vakit kaybetmeden yola koyulmalı. İşin gerçeğini sahada görürsünüz. Kendi gözlerinizle. Bunun da her zaman çok faydasını gördüm. Dört senenin sonunda Turkcell bünyesine pazarlama direktörü olarak geri döndüm. Bir sene sonra da pazarlama genel müdür yardımcısı olarak iki sene görev yaptım.

Pazarlamanın her alanını bütünsel yönetme fırsatım oldu. Her ekiple yakın çalıştım. İki yüz seksen arkadaşımın her birini yakından tanıyordum. İş iş sahibine sormanın ne kadar etkili olduğunu öğrendiğim yıllar bunlardır. Kulaktan kulağa

oynamaya bence gerek yok. Pazarlamanın bir alanını bilmek ne yazık ki yeterli olmuyor. Bütünsel yönetmek bambaşka bir tecrübe. O açıdan genç arkadaşlarıma hep şunu tavsiye ediyorum.

Rotasyondan çekinmeyin.

Rotasyon yapmasanız bile diğer ekipleri yakından gözlemleyin. Onlarla sohbet edin, anlayın. Tüm çarkların nasıl döndüğünü bilmek ufkunuzu çok açar. Pazarlamanın çoğu alanını görmeden, “Benden iyi pazarlamacı yok!” diye dolaşan o kadar çok kişi var ki. Onlardan biri olmayın.

İki senelik bu tecrübemin bana en çok değer katan taraflarından biri sosyal sorumluluk işlerine odaklanabilme fırsatı oldu. Hepimizin önce insan olduğunu hatırladım. O kadar çok maddi hedef peşinde koşmuşum ki yıllarca... İyilik adına o kadar az iş yapmışım ki... Bu benim için büyük bir aydınlanma oldu ve son 5 senedir her sene muhakkak iyilik kelimesini stratejimizin önemli bir parçası yapıyorum.

Ne iş yaparsak yapalım iyiliğin bir parçası olmak mümkün.

Özellikle üst pozisyonlarda bu imkân daha da fazla. Koltuğun hakkını böyle vermek gerekiyor. İyilikleri çoğaltmak bence üst düzey yöneticiliğin en güzel hediyesi. Bunu çok iyi değer-

lendirmek lazım. Bir sesli kitap okumak, ihtiyacı olanlara ders vermek, huzurevlerini ziyaret etmek, hasta çocukları sevindirmek. Bunlar kolaylıkla yapılabilecek iyilikler. Kariyerimizin başlangıcında da olsak her şey mümkün. Umarım bu satırları okuyan genç arkadaşlarım şimdiden iyiliğe sarılmaya başlarlar.

Bu iki senenin sonunda da LC Waikiki ailesine katıldım ve halen e-ticaret genel müdürü olarak görevime devam ediyorum.

Tüm öğrendiklerim cebimde, öğrenmenin asla bitmeyecek bir yolculuk olduğunun bilincindeyim. Yeni nesil liderlik anlayışına inanıyorum ve iş hayatında var olan bir sürü olumsuzluğu avantaja çevirerek kendimize güzel bir hikâye yazabileceğimizi düşünüyorum. Allah sağlık verdikçe çalışmaya ve dilim döndüğünce etrafımdaki arkadaşlarıma olumlu mesajlar ve duygular yaymaya devam edeceğim. İşte benim kariyer yolculuğumun özeti. Bir sonraki bölümde de iş hayatında öğrendiklerimi ve olması gerektiğine inandığım doğruları size birkaç başlık altında aktarmaya çalışacağım.

1-İnsan Olabilmek

Benim için en önemli bölüm. Bana insan olmanın önemini hatırlatan bir anı ile başlamak istiyorum.

On yaşlarındayım. Bir gün dedemin dükkânında depoya mal taşınyordu. Mal taşıyanların önüne geçerek dükkâna girmek istedim. “Onlar akşam yiyeceğin yemeği taşıyorlar. Bekle ne acelen var? İşleri bittikten sonra girersin” demişti dedem. Büyüklerimizin sözleri hazine değerinde.

Tüm arkadaşlarıma sonsuz saygı duyuyorum. Yaptıklarıyla değer yaratıyorlar ve iş sürekliliğinin temelini atıyorlar. Benim kazancımda hepsinin emeği ve hakkı var. Onların işine değer katabiliyorsam ben de değerliyim. Katacak bir şeyim yoksa da beklemeyi ve onlara ekstra işler çıkartarak işlerini zorlaştırmaktan uzak durmayı bilmeliyim. Birbiri ile uyum içinde çalışan bir takım olmak bazen durmayı, beklemeyi gerektirir, bazen de liderlik edip desteklemeyi. Önce birbirine saygısı olan bir ekibiniz olsun, sonra yola koyulmak kolay.