

2. Baskı

M. Niyazi SARAL

BEN DE SONUNDA “BİLGİSAYARCI” OLDUM!

ve

BANA SAKIN “BİLGİSAYARCI” DEMEYİN!



Bilgisayar Sektörü'ne Yakından Bir Bakış, Gençler İçin İşletme Yönetimi ve Girişimcilik

M.Niyazi Saral 1957 yılında İstanbul’da doğdu. Kadıköy Anadolu Lisesi’ni 1976 yılında bitiren M.Niyazi SARAL, 1981 yılında İTÜ’den Elektronik Yüksek Mühendisi olarak mezun oldu. Aynı üniversitede 2 yıl öğretim görevlisi olarak çalışan M.Niyazi Saral 1981 yılından beri sektörde mühendis ve yönetici olarak çalışmaktadır. Kendi gibi eski bir öğretim görevlisi Elektronik Yüksek Mühendis Maide Saral’la evli olan iki çocuk babası M.Niyazi Saral kendi mesleği dışında etik kuramlar, tarih, ekonomi ve işletme yönetimi üzerine hobi çalışmaları yapmaktadır. Niyazi SARAL 2007 yılından beri Bilişim STK’larında gönüllü olarak çalışmakta ve kar amacı gütmeyen Çizgi-Teknoloji Araştırma Geliştirme ve Eğitim Merkezi çatısı altında çeşitli mühendislik yarışmaları, sempozyumlar, eğitim seminerleri ve e-öğrenme programları ile uzaktan eğitim çalışmaları yürütmektedir.

Ben de sonunda “Bilgisayarcı” Oldum!

Basılmamış Kitaba Önsöz

2006 yılında, “Bana Bilgisayarcı Demeyin!” adlı anı kitabımı yayımladığımda, asıl düşündüğüm gençlere girişimcilik konusunda bir nebze olsun yol göstermekti. Yaklaşık 30 yıldır bilişim sektöründe acı olaylarla dolu çeşitli tecrübeler edindim. Deneyim, istediğinizi elde edemediğinizde kazandığınız şeydir. Kitabımda gençlere başarısızlığın yalnızca kabul edilebilir değil, aynı zamanda deneyimlerin esası olduğunu hatırlatmayı amaçlıyorum. Başarısızlığı bilen insan genelde başarısızlıkları nasıl önleyeceğini de iyi bilir.

Anlattıklarım, emekleme çağını bitirdiğine inandığım Türkiye Bilişim sektörünün sadece bir bölümüne ait, şahsen yaşadığım, karşılığı ödenmiş deneyimlerden oluşmaktadır. Serbest girişimci olarak çalışmaya başladığım ilk günlerde kendimi iyi bir mühendis olarak görürdüm. Hâlâ da bunun pozitif etkisini -artık olduğu kadar- hissedirim. Daha sonraları kendimi "iyi bir yönetici" olarak görmeye başladım. Yazdığım ilk kitap bu yıllara rastlar.

Daha sonra farkına vardım ki bunların hiçbiri -yaptığımız sosyal çalışmalar, STK çalışmaları, internet eğitim siteleri, makaleler, konferanslar, fuarlar, üniversite seminerleri- bilişim sektöründe bir şirket kurmak ve girişimci olarak çalışmak konusu kadar, gençlerin ilgisini çekmiyor. STK Başkanlığı yaptığım 2 yıl boyunca geçlerin kurduğu şirketlerin ne kadar başarısız olduğunu gördüm. Hâlbuki ben bunu iyi biliyorum; bu yaşta artık mühendisliğim tartışılabilir, yönetici de pek sayılmam artık, ama gençlere girişimciliği öğretebilirim. Buna inanıyorum.

Önceleri MBA programı gibi bir çalışma düşündüm, ancak sürenin uzun olması ve gençlere herkesin aynı değeri vermeyeceği kuşkusu, bende bir internet sitesi oluşturmak ya da bir kitap yazmak fikri oluşturdu. Farklı zamanlarda yazdığım makaleleri www.niyazisaral.net Blog sitesinde topladım. Sonra bunları da ikinci kitabımda kullanmaya karar verdim.

Bir anlamda ilk kitabımdaki kötü tecrübelerin ardından, yeni deneyimleri, belki biraz da kurnazlıkları, bilimsel öğretiyi tekrar yazmak istedim. Bu sebeple, ilk kitabımı da okumayanlar için her iki kitabı birlikte bastım. Bu bakımdan kitabın bütünlüğü sağlanmış oldu.

İnternet sitelerinde yayımladığım birçok makaleye gençlerin ilgi gösterilmesi, birçok kötü deneyimi emekliye ayrılıp bu sektörü terk etmeden yazamayacağım gerçeği ikinci kitabın içinden sadece belirli bölümleri bu makaleler ile birlikte derleyip basmama neden oldu. Yani bu kitap aslında “Ben de Sonunda Bilgisayarcı Oldum” kitabı değil. Bu sebeple de bu önsöz aslında basılmamış kitabımın önsözü.

Bu kitabı basabilseydim muhtemelen aşağıdaki gibi bir paragrafı okuyor olacaktınız:

Elinizde tutuğunuz bu kitap, benim de bir bilgisayarıcı olduğumun delilidir. Üzgünüm; belki bazı örneklerde sektördeki dostlarımı kırabileceğim için üzgünüm. Üzgünüm; acı gerçekleri, katı ve acımasız kuralları doğrudan söylediğim için üzgünüm. Hileleri, kurnazlıkları, bir anlamda işin

“üçkâğıdını” anlatmak zorunda kaldığım için sizden özür diliyorum. Ama ne yapabilirim ki? Artık ben de “bilgisayarcı” oldum.

Birinci bölüm (Bölüm 1.1) esas olarak Türkiye bilişim sektöründe girişimcilik ve bu konularda son 10 yılda edindiğim tecrübelerimi/anılarımı içeriyor. Bunlar daha çok “denemeler” olarak adlandırabileceğim yazılar:

Yüz Kızartıcı Birkaç “Bilgisayarcı” Hikâyesi, “Bizim Niyazi’nin orda mı çalışıyorsun?”, Full Time STK Yöneticisi, Hukuk ve Ahlak, “Siz En İyi Çay Demliyorsunuz!”, Teknopark Aldatmacası, “Let’s come to sales”, CPU-Turkey Yarışması ve Altera Firması Üniversite Hibe Programı, Sektörde 30 Yıl, Yaşlanıyorum

Daha sonra;

“Bilişim Çağında Asla Yapılmayacaklar ve Dikkatle Yapılması Gerekenler”, Mezun Olunca Ne İş Yapacağım?, “Oğlum, Kalk Şu Bilgisayarın Başından!”, Bilgisayar Şirketlerinin Dijital Karnesi ve “Hangi Bilgisayarı Satın Almalıyım!”

başlıkları altında www.niyazisaral.net Blog sayfalarımnda yayımlanan güncel makalelerim bulunmakta. Arkasından daha önce basılmamış bazı denemelerimi de ekledim;

*İçim Acıyor, Söylediklerinize Dikkat Edin Düşüncelere Dönüşür, Bir Bilim Adamı Hikâyesi
“Meslekte 25. yıl, yaşılanıyorum!”, Suç ve Ceza*

Okuyuculara kitabımın arka bölümlerine aldığım “Bana Bilgisayarcı Demeyin!” başlıklı ilk kitabımı önce okumalarını öğütlerim. Bu sayede yıllar içinde nasıl “Bilgisayarcı” olduğumu daha iyi anlayabilirler.

Deneyimlerin çoğunu birlikte göğüslediğim ticari ortağım, bana akli, önsezisi, gayreti, sabrı ve çalışkanlığı ile her zaman yardımcı olan eşim Maide Saral’a özellikle teşekkür borç bilirim. Ayrıca iş hayatımın başlangıç yıllarındaki ortaklarıma, kitabımda adı geçen veya isimsiz bahsedilen tüm meslektaşlarıma ve değişik şirketlerde birlikte çalıştığım iş arkadaşlarıma da teşekkürü borç bilirim. Kitabımın müsveddesini okuyarak yine bana fikirlerini sunan ve gerekli düzeltmeleri yapmamı sağlayan Tarık Tüzünsu, Cengiz Pak ve Ali Şekerci’ye teşekkür ederim.

Kitabımın redaksiyonunu yapan ve benim ancak Türk Dil Kurumu internet sitesinden yakalayabildiğim hataları anında bulan ve bir anlamda beni yazmaya sürükleyen Şehime Doğramacı’ya da teşekkür ederim.



Yüz Kızartıcı Birkaç “Bilgisayarcı” Hikâyesi

İlk kitabımda “Doğrular, Gerçekler ve Dürüstlük” bölümünde aşağıdaki paragrafı bulacaksınız:

İş hayatının her aşamasında gayri resmi durumlar ile karşılaşacaksınız, rüşvet isteyenler, kendi şirketine satın alacağı maldan komisyon alanlar, şirketin aleyhine ama kendi lehine davranışları seçenler, adam kayıranlar, hizipleşmeler, dedikodular ve anlamsız birçok benzer ilişki. Bunlardan ne kadar kendinizi yalıtırsanız, uzak durmak isterseniz de bunlar üzerinize bulaşacak, bu kaçınılmaz! Ama yine de mümkün olduğunca temiz ve basit olun, karmaşık işlerden uzak kalmaya çalışın.

Bahsi geçen bölümde, başımdan geçen ve bana yapışan bazı kötü örnekleri anlattım, ancak ilk kitabımdan gençlerin çoğunun izlenimi, aşırı doğru ve dürüst bir insan olmayı öğütlediğim şeklinde. Aslında haklılar; bunu bu yaşta, 30 sene sonra söylemek, bugün için onların bu şıara uymasını öğütlediğim düşünüldüğünde birçok insana basit bir öğüt olarak gelebilir.

Dürüst olmak gerekirse ve biraz daha kendimi zorladığımda, aklıma burada bugün yazabileceğim birkaç kötü örnek daha geldi. Bunlardan biri çok sevdiğim bir şirket yöneticisine “hediye” olarak düpedüz bir otomobil teklif etmemdi. Çok hırslandığım gençlik yıllarımda bir gün şirketine ürün sattığım bir arkadaş’a, “Gel sana bir araba alalım!” cümlesi ağzımdan çıkıvermişti.

Doğal olarak yüz kızartıcı bu hikâye sağduyulu ve dürüst arkadaşın, cümleyi “rüşvet” olarak algılamamayı tercih etmesi ve uygun bir şekilde ticaretimizde yapabileceğimiz daha fazla bir şeyler varsa şirket adına yapmamız gerektiğini öğütlemesiyle sonlandı. Beni kurtarmıştı. Eğer teklifimi kabul edebilecek biri olsaydı, acaba ben o gün bunu yapabilir miydim? Kabul etseydi acaba bu çok sevdiğim arkadaşla ilişkimiz devam eder miydi?

Girişimcinin sahip olması gereken hırs, motivasyon, sürekli değişme ve hayatta kalma mücadelesi iş hayatı süresince mutlaka onlarca belki yüzlerce kez önüne “etik olmayan” bazı süreçleri getirir. Buna hazırlıklı olmalı ve işletmenin geleceği için mutlaka kendinize bir sınır koymalısınız. Peki, ben her zaman koyabildim mi? Hayır! İşte size yüz kızartıcı bir hikâye daha.

Boğaziçi firmasının Asus’un ikinci distribütörü olmasını kabul ettiğim 2000 yılının son aylarında, biraz da Asus’a kırgınlığımın etkisinden, yine çok sevdiğim bir arkadaş ile Dubai’da Asus’a bir öneri de bulunduk ve le hiç var olmayan bir kurgu oluşturduk. O günlerde ayda 500-600 ekran kartı satıyoruz ve Asus ekran kartları o günkü konjonktürde rakiplerinden %40-50 daha pahalı. Kurguya paralel, Asus’tan TED adlı satış yönetici ile bir toplantı talep ettik, bir ihale olduğundan arkadaşımın bu ihaleye katılacağından ve 5000 adet ekran kartı için özel fiyat istediğimizden dem vurduk. Buraya kadar çok da etik dışı bir şey olmadığı düşünülebilir. Ancak biz ihale olduğunu söyleyerek kutusuz ve dolayısı ile daha ucuz ürünler istiyoruz. Aramızdaki kurguya göre Türkiye’de kutu yaptıracağız. Kimse bunu bilmiyor.

%5-10 gibi bir indirim beklerken TED bize tam %30 indirim sağladı. O gün için bile buna inanmak imkânsız. Biz ürünleri aldık, gayet güzel kutuladık ve dağıtım kanalına diğer ürünler gibi sunduk. Aradan birkaç hafta geçti ikinci distribütör hiçbir şekilde ekran kartlarının bütününde bizimle rekabet edemiyor, eziliyor; çünkü bizim elimizde o gün için en çok satan modelde çok farklı bir fiyat var. Yıl sonuna doğru Boğaziçi Bilgisayar’ın sahibi yine arkadaşım Taiwan’a gitmiş, masaya vurmuş, resti çekmiş. Bana Taiwan Asus’tan mesajlar geliyor “Bu işi siz yaptınız, düzeltin!” diye.

Yıl sonu geçip Boğaziçi firmasına zorunlu olarak “iş düzeltmek” için gittiğimde hakikaten kendim bile sonuçlara şaşmıştım. Yıl sonu devir stoklarımızda o gün için çok büyük bedel sayılabilecek USD 130.000 bir fiyat farkı oluşmuştu aramızda. Ben bile bunu tahmin edememiştim. Çinli vatandaş diğer firmaya sattıkça satmıştı. Tabi oturduk ve pahalı ithal edilen o ürünlerden Boğaziçi firmasından kendi firmama pahalı pahalı mal almak zorunda kaldım. Aslında bir başkası olsa hiçbir şekilde bulaşmazdı belki ama o gün bile bundan utanmışım ben.

“Bizim Niyazi’nin orada mı çalışıyorsun?”

2009 yılında, eşim ile birlikte yeni bir ev satın almak için bir emlak komisyoncusuna gittik. Arabayı ben kullanıyorum, komisyoncunun ofisinden benim yaşlarımdaki komisyoncu ve yanındaki genç kızı arabaya aldık. İlişkiyi bu aşamaya kadar eşim götürdüğünden “Merhaba”, “Ne taraftan,” diyerek birlikte gösterecekleri evi bulduk. Eşim evi inceliyor yanında genç kız var. Ben komisyoncu Bey ile tanışma safhasındayım. Adam birden:

— “Sizi nerden tanıyorum?” diye sordu.

Yaşlandıkça, gördüğüm herkesi tanıyormuş gibi hissetme korkusu ve artık çocuklarımla bu yanılgım ile eğlenmeleri beni benzer bir sorudan uzak tutmuştu aslında. Rahatladım; demek ki gerçekten tanıyoruz.

Önce üniversite, sonra lise; yok kesişen bir okul yok! “Nerede oturuyorsunuz?” diyor, yok o da yok. Adam inatçı, kesin beni tanıyor. “Nerede çalışıyorsunuz?” diye sorunca birden atlıyor:

— “Tamam, ben de Mecidiyeköy’de çalıştım. Ne iş yapıyorsunuz?”

Artık benim de bir “Bilgisayarcı” olduğum gerçeği ile mesleğimi söyledim. “Bilgisayarcıyım!” Adam haykırdı:

“Ben 16 sene bilgisayarlılık yaptım, Mecidiyeköy’de, siz hangi şirkette çalışıyorsunuz ”



Benzer sorulara iş hayatım boyunca hiçbir zaman “Ben patronum,” anlamında bir cevap vermedim. Bu sizi onlardan, sıradan insanlardan uzaklaştırır ve gerçek düşüncelerini öğrenmenizi engeller. “Ben Çizgi Elektronik’te çalışıyorum.” Adam yüzüme bir daha baktı ve hemen yapıştırdı:

— “Bizim Niyazi’nin orada mı çalışıyorsun?”

Gerçekten eskiden beni tanıyan bir meslektaşımı. O an beni tanıyamamıştı. Hatta daha ileri gidip, bana bakıp, “Niyazi böyle değildi!” dedi, gençlerin deyimiyle ezdi de! Ama sonra beni çıkardı, hatırladı; yıllarca görüşmemiştik ve artık o bilgisayarlı değildi. Doğrudan komisyonculuğun daha az riskli olduğunu fark edenlerdendi.

Bu olayı anlattığım birçok arkadaşım ve dostum, daha çok “Bizim Niyazi” olmanın, onların yanında hissedebilecekleri biri gibi kalabilmenin hoş olduğu yorumunu yaptı ancak ben daha farklı düşünüyorum. Öncelikle sıradan insanların sizin bir şirketin yöneticisi olmanın ötesinde o şirketin Genel Müdürü de olsanız, kurucusu veya CEO’su da olsanız aslında bir çalışanı olduğunuzu söylemenizin şirketi kurumsal olarak yüceltmek anlamında çok yararlı olacağının tekrar üstüne basmalıyım. Emekleme çağını aşan her kurum için bu çok önemlidir. Kurum kimliğini önde tutun.

“Bizim Niyazi” olmak, belki de artık benim yaşlandığımı gösteriyordu. Gençken herkesi çok rahat eleştirebilir, hatta sizinle aynı eğitim hakkını kazanamamış insanları hor bile görebilirsiniz. Kimilerine “Sen gidip koyun sat, ne işin var bizim sektörde” diyebilmiş olabilirsiniz. Gerçekten bunu aynen böyle demiştim, hatırlıyorum. Ancak bunu dediğim şahıs daha sonra aynı sektörde bana “Bilgisayarcılığı” öğretecek kadar deneyim sahibi olmuştu. Üstelik bu lafı kendisine söylediğimi unutup ziyaretine gittiğimde de bana kapıyı göstermeyecek kadar saygılı biriydi.

Yaşlandıkça “Bizim Niyazi” olursunuz. Yavaşlarsınız, törpülenirsiniz. Bunlar insan ilişkilerinde büyük avantajlar sağlar ama motivasyonunuzu da kaybedersiniz aynı zamanda. İşte bu “girişimcilik” için iyi değildir. Gençken, önünüzde çalışarak başarılı olacak birkaç on yıl varken bunu değerlendirin.

Full Time STK Yöneticisi

2007-2010 yılları arasında bilişim sivil toplum kuruluşlarında gönüllü olarak çalıştım. Topluma veya sektöre katkısı tartışılabilir; ancak bana olan katkısı yadsınamaz. İnsanları tanıdım, farklı değerlere sahip, farklı kültürlerde ve eğitimlerde insanlar ile birlikte çalıştım. Gönüllülük esastan dolayı çoğu aslında tertemiz, iyi niyetli ve gerçekten bir şeyler yapmaya çalışan gönül insanlarıydı. Evet, belki çok az bir kısmı sektörde bir “yer” veya bir “kartvizit” peşindeydi ama çoğu çalışkan, dürüst ve iyi niyetliydi. Ona bakarsan kartvizit değil belki ama ben de sektörde itibar peşindeydim.



STK çalışmaları sırasında asıl şaşırdığım gençlerin rekabet ortamındaki haksızlıklardan, bilgisayar sektöründe kâr olmamasından, arz-talep dengesinin bozukluğundan, 2008-2009 yıllarında tüm dünyayı sarsan kriz ortamının etkilerinden hem bu kadar yakınmaları ve bir yandan da saatlerce boş boş konuşmaları olmuştur. Sonra farkına vardım ki bu sosyolojik bir problem. Türk insanının (buna bende dahilim) bilgisi olmadan fikri vardır ve bunu mutlaka söylemek ister. Bu davranışın çok vakit kaybettiği, insanları yanılttığı ve boş kürek çekmek anlamında kaynakları sarf ettirdiği kanısındayım.

Temel prensip olarak eğitilmiş gençlerin girişimci olmasından yanayım. Bazı makalelerimde de bahsettiğim gibi bunu toplumun ilerlemesinde bir ön şart olarak görüyorum. Aksi durumda birçok yüksek okul mezunu iyi eğitilmiş gencin belki de ilköğretim mezunu KOBİ işletmecisi yanında çalışmak zorunda kalabileceği ve bunun uzun vadede ciddi sorunlar oluşturacağını düşünüyorum. Bir yandan da hasbelkader bilişim

sektörüne ayak basmış birçok gencin neden “girişimci” olduklarını bildiklerini zannetmiyorum. Sadece ve sadece bir yere, bir patrona bağlı olmadan çalışmayı amaç edinen gençleri bile gördüm. Profesyonel bir eleman olarak elde edebilecekleri birkaç bin TL ücreti serbest çalışarak kazanma ihtimalleri onlara yetiyordu. Birçok gencin uzun vadeli bir amaçları, planları ve yol haritaları olmadığını görüyorum. Hâlbuki çağımızda bilişim, işin doğası gereği birçok fırsatı da içerir. Çok değişkendir, hızlı ilerler ve sürekli yeni fırsatlara açıktır.

Gençlerin bilişim sektöründe geleneksel iş modellerine takılıp kalmalarını görmek benim için ayrıca bir üzüntü kaynağıdır. Birçoğu hâlâ emtia alım ve satımı yaparak bir değer elde edebileceklerini sanıyor. Bu takıntılarının yanında ticari şirket yapılarını bilmemeleri, bu yapıyı geliştirmek için yeterli araştırmayı yapmamaları ve temel yönetim tekniklerine uzak kalmaları kendilerini daha başarısız kılmaktadır. Başarılı olmak için bu geleneksel yöntemlere bağlı kalmamak, yenilikçi bakış açıları ile yeni fırsatları görmek, geliştirmek ve uygulamak zorundalar. Bilişim sektöründe fırsatları görmek ve bunları doğru değerlendirmek için çok okumak, internette araştırma yapmak ve yurt dışındaki şirketleri incelemek gerekir.

Katma değerli faaliyetler, yenilikçi bakış açıları, yakınsama, yeni iş modelleri ve uygulamaları farkındalık oluşturma, iş sürekliliği ve zekâsı gibi güncel bazı işletme yönetimi terimleri ile bilişim sektöründeki gençlere erişmeye çalıştığınızda genellikle “Bunlar çok üst düzey bilgiler abi, sen bize şu firmadan %3 daha indirim sağla yeter!” tarzı yaklaşımların ruhumu ezdiği doğrudur. STK çalışmalarım sırasında benzer cevapları çok sık duyardım, genellikle bunlardan bahsettiğimiz için biz suçlu da olurduk. Bizimle aynı eğitim imkânlarını yakalayamayan birçok gencin, kendilerini küçümsediğimizi zannettiğini de biliyorum. Küçümsenecek tek şey öğrenmemektir. Bugünkü konjonktürde teknoloji alanında çalışan her işletmecinin kendisini geliştirmek için sürekli bir eğitim çabası içinde olması kaçınılmazdır.



İkinci kitabımda bilişim sektöründe girişimci hatalarından daha detaylı bahsedeceğim, KOBİ’lerin büyürken yaptıkları hatalar ve stratejik yönetim zafiyetleri, şirketlerin sürdürülebilir büyüme, riskler, sermaye ve kârlılık hesaplarındaki hatalar, kurumsal kimlik oluşturma, koruma ve geliştirme gibi konularda farklı örnekler vereceğim. Burada ise size gerçek bir örnek vererek neden bahsettiğimi anlatmak istiyorum. Verdiğim örnek bir e-ticaret yazılımı üzerine kurulu bir şirkettir. Bu örneği özellikle seçtim; çünkü bizleri mühendis olduğumuz için çok daha avantajlı olduğumuz şeklinde “eleştirerek” verdiğimiz öğütlere aldırmayan gençlerin söylediği gibi, şirketin sahibi bir mühendis değil, bir işletmeci. Üstelik %100 kendisine kefil olabileceğim kadar iyi ve dürüst bir tüccar. Bu da bazı gençlerin “Abi işini bileceksin...” tarzı yaklaşımına bir cevap. Bazen yapmak zorunda bile kalsanız, başarılı olmak için mutlaka alengirli işler yapmak zorunda değilsiniz.

Öncelikle bu arkadaşımın kendi elemanlarının geliştirdiği bir yazılım var. Yani elinde bir fayda sağlayabileceği bir “değer” var. Böyle bir değere mutlaka sahip olmalısınız. Katma değeriniz olmadığında başarı şansınız azalır. Arkadaşım sürekli olarak elindeki bu değer nasıl daha fazla bir çıkar sağlayacağına odaklanıyor. Yenilikçilik deyince bundan yıllar önce insanların aklına “icat” veya “yeni bir şey” gelirdi; ancak

bugün için günümüzün hızla değişen rekabet ortamında yenilikçilik veya “innovasyon”; işletmelerin, ürünlerinde, hizmetlerinde operasyonel tüm faaliyetlerinde, sürekli yenilenmeleri ve daha verimli hale gelebilmelidir. Bu arkadaşım da şirketine sürekli, yenilikçi bir gözle bakmaktadır. Örneğin tüm müşterilerinin ortak bir sorunu olan lojistik işine el atmış ve onları bir potada toplayarak daha iyi imkânlar sunmuştur. Daha sonra bankalar ile konuşarak bu işletmelere daha iyi kredi imkânları sağlamıştır. Görüldüğü gibi arkadaşım literatüre uymakta ve işletmenin tüm süreçlerinde daha fazla bir katma değer oluşturarak fayda elde etmeye odaklanmaktadır.

Bir yazılım firması bunları yapmak zorunda değildi. Birçok yazılım firması tanıyorum, içlerinde hâlâ “Pascal” ile yazılım geliştirenler bile var. Çoğu genç, kafasını kuma sokmuş devekuşları gibi sadece yazılımlarını “geliştiriyorlar”. Çoğu genç, yazılım sektörünün genel anlamda yakınsamadan nasıl etkilendiğinin, iç içe geçmiş disiplinlerin etkisinin farkında değil ve genel anlamda bir vizyon eksikliği içinde. Hâlbuki doğru bir vizyon hakkında bilgi sahibi olmak için uluslararası konferansların videolarına, şirketlerin kendi bünyelerine veya müşterilerine yönelik toplantıların sunum dosyalarına internet üzerinden çok rahatlıkla erişebilirsiniz.



Google’da bilgi ararken bilişim sektöründe kaç gencin “Gelişmiş Arama Seçeneklerinden” .PPT tipi dosya aradıklarını veya “slideshare” uygulaması varlığından haberdar olduğunu merak ediyorum. Bence çok azı! Ama sorun bakalım aynı gençlere FaceBook’ta en anlamsız videoları kaç duymuş, kaç görmüş?

Bu genç işletmeciler, içinde bulundukları sorunlardan yakınmakta haklı değiller. Zincir mağazaların acımasız rekabeti, bazı kanuni veya etik kurallara uymadan çalışan şirketlerin oluşturduğu haksız rekabet, gerçekten emek vererek yetiştirdiğiniz elamanlarınızın kısa sürede diğer şirketlere geçmesi, yeni kurulan şirketlerin, emeğin değerini bilmediklerinden verdikleri düşük fiyat teklifleri, arz fazlası yüzünden üretici şirketlerin anlamsız satış bakışı..vs tüm bu sorunların farkındayım. Ama yine de gençlerin kurduğu işletmelerde iş verimliliği, çalışkanlık, ısrarcılık ve süreklilik açılarından ellerinden geleni yaptıkları kanısında değilim. Bilişim sektöründe yeni işletmelere sahip bu gençlerin ürün ve hizmetleri ile kurumsal pazarlara yönelmeleri gerektiğinin farkında olduklarına emin değilim.

Her gün yenilenen bu sektörde bırakın doğru çözümü doğru müşteri ile buluşturma çabası veya pazar analizi ve müşteri ihtiyaçlarının anlaşılması çalışmalarını, gençlerin kurdukları organizasyonlarda kurumsal kimlik kazanmadıklarını veya bu kimliği korumakta ve geliştirmekte zorluk çektiklerini görüyorum. Kendi işletmelerine çok fazla odaklanamayan, işletmesine yeteri kadar özveride bulunmayan bu gençlerin, ölçme-değerlendirme ve raporlama açısından eksikleri, satıcılıktan pazarlamaya geçişteki ikilemleri ve satış sonrası süreklilik ve kalite konularındaki bilgisizlikleri beni gerçekten üzüyor.

Hâlbuki tüm bunlar ile mücadele etmek ve kazanmak çok kolay. İnternette bile bu tür sorunların çözümleri hakkında yüzlerce sayfa, tüm işletmeler için geçerli çok güzel düşünülmüş bilgiler var. Gençlerin kendilerini yetiştirmek, mesleklerine, işletmelerine ait esaslar hakkında kendilerini bilgilendirmek yerine, gereksiz ama belki de eğlenceli internet sayfalarında vakit kaybetmeleri ne yazık! Şurası gerçek ki kendi mesleğinize ve

işletmenize ait esasları öğrenmek zorundasınız; aksi takdirde işin eğlenceli kısmı sizi bir yere götürmez. Yeterince çok çalışırsanız size sıkıntı veren bu problemleri çözebilir veya bugün yapamayacağınızı düşündüğünüz birçok şeyi yarın yapabilirsiniz. Yine yabancı dilde bir deyişten burada bahsetmek isterim: Başarının önünde hep tuğla duvarlar vardır. Bu duvarların orda olmasının amacı bizi dışarıda tutmak değil, bir şeyi ne kadar çok istediğimizi anlamak için bize bir şans vermektir.

Eğer, bir başkasından daha uzun saatler çalışıyorsanız, bu saatler içinde işinizle ilgili daha çok şey öğrenirsiniz. Bu sizi daha verimli, daha yetkili hatta mutlu yapar. Çok çalışmak yatırım yapmak gibidir. Ödüllerini bir gün mutlaka alırsınız.

Hukuk ve Ahlak

Gerek STK çalışmalarım gerekse bu dönemdeki ticari olan veya ticari olmayan faaliyetlerim sırasında hukuki ve/veya ahlaki sorunlar arasında da kaldım. Ticari faaliyetler içinde hukuki problemleriniz olmaması düşünülemez zaten; tüketici şikâyetleri, anlaşmazlıklar, içerik üzerine fikri haklar ve mülkiyet sorunları, işyerinde internet kullanımı ve ortaya çıkan hukuki sorunlar, fikri ve sınâî mülkiyet hakları sorunları, alacak davaları, hakaret ve tehdit davaları, siz doğru tarafta kaldığınızda bile mutlaka size bulaşan bazı hukuki veya ahlaki sorunlar...

Bunların birçoğu anlamsız ve lüzumsuz hukuki davalara da neden olabilir. Örneğin geçmişte internet ortamından bulup kullandığım bazı görsellerin mülki ve sınâî hakları Türkiye’de bunu iş edinmiş bir firmaya ait çıkmıştı. Cumhuriyet Savcıları anlayışlı insanlardır, dava hâkimleri de. Defalarca mahkemeye gittim ama çoğundan hiçbir şey çıkmadı. İnternet denizinde kimin neye sahip olduğunun bilinmesi mümkün mü? İtiraz edildiğinde içeriği değiştirip gereğini yaparsınız ve konu kapanır. Siz resmi kanaldan gelen savcılık veya mahkeme kayıtlarını güzel takip edin, bunların itiraz süreleri vardır, bu süreyi kaçırmadığınız takdirde davalar problem olmaz.



Bir arkadaşım “Herkes en azından kanunların belirlediği ölçüde ahlaki olmak zorundadır.” derdi. Aslında güzel söz, ama alt eşiği belirliyor. Hukuki olan ama ahlaki olmayan birçok konuyla da karşılaştım. Son yıllarda artık ticaretten mümkün olduğunca uzak durmamın bir nedeni de budur.

Örneğin SPIF (Sales Performance Incentive Fund) denilen ve satıcılara verilen primler. Dikkat edin, kendi satıcılarınıza prim vermiyorsunuz, sizin ürünlerinizi satan şirketin satıcılarına siz prim veriyorsunuz. Yani şirket içinde şirket ama uygulama bu şekilde. Vahşi kapitalizm bunu mübah görüyor. Sektörde de benzer uygulamalar var. Esas olarak satıcılarına prim verdiğiniz şirketin patronu da bunu biliyor veya bildiği

düşünüyor. Klasik öğretiyeye göre ahlaki bir durum değil aslında, prim alınacaksa satıcılar kendi şirketlerinden almalılar.

SPIF uygulamasını hiç kabul etmeyen şirketler de var, bunlar daha konservatif yapılar, bence de bu görüşlerinde haklılar. SPIF alınan ürünlerde satıcıların kendi şirket çıkarlarını hiç düşünmeden malı satmak için her şeyi yapmaları, gereğinde zararına bile satışı düşünmeleri bu görüşümü kuvvetlendiriyor.

Gençliğinde Kapalıçarşı'da çalışmış satış müdürüm bile bundan rahatsız olup bir gün bana gülerek bir hikâye anlattı.

— “Abi bizim hacının şirketindeki satıştaki arkadaşlardan biri beni aradı, SPIF istedi.” dedi gülmeye devam ederek.

Ben şaşırdım tabii ki, ben de biliyorum ki hacı arkadaşımız buna kızar.

— “Yok ya” dedim, “Hacı izin vermiş mi?”

“Yok.” dedi satış müdürüm, sorunca “Abi hacının ne ilgisi var, bu iş aramızda!” diye cevap vermişler. Konu kapanmış ama gerçekten şirketlerde kim ne kadar SPIF konusunun detaylarını bilir, zaman zaman bu karışır. Ahlaki bir sorun olduğu veya günün birinde olacağı açıktır.



“Siz En İyi Çay Demliyorsunuz!”

2006-2007 yılları arasında, müşteri ilişkileri yönetimini ciddi takıntı haline getirdiğim bir dönem, tüm müşteri odaklı çalışmalarımıza, forumlarda, internet sitelerinde, tüm ortamlarda müşteri şikâyetlerine sonuna kadar ilgi gösterdiğimiz, tüm müşterileri elde tutmak ve sorunsuz hizmet vermek için çabaladığımız o günlerde, bir gün ciddi sorunu olan bir müşteri doğrudan beni buldu. Tüm çabalarımıza rağmen sorunu çözülmemişti. Konuyu bana da anlattı, belki onuncu kez anlatıyordu ve ben kendisini odama davet ettim. Adam aslında haklıydı, notlarında sorunun ne olduğunu yazmamışım; geçmiş zaman artık ne idiye, kısaca “biz becerememiştik”.

Bir mühendis arkadaşşıma ne yapmasını söyledikten sonra müşteri beklerken, biraz da havayı yumuşatmak amacı ile ona çay ısmarladım. Adamcağız sinirliydi ve ferahlamak için çay teklifimi kabul etmişti, aslında çay falan içmeyi gözü görmüyordu. Çay geldi. Gelen çaydan bir yudum alan müşterinin ağzından şu cümle döküldü:

— “Siz en iyi, çay demliyorsunuz!”

Söylediğini “Kardeşim, siz gidin çayhane açın, başka bir halt bilmiyorsunuz.” anlamında da alabilirdim tabii ki. Ancak ben sadece güldüm. Özür diledim. Hemen burada yurtdışında artık atasözü olmuş bir deyişten bahsetmek isterim. “Kötü bir özür, özür dilememekten daha iyidir.” Özür dilemek başarı veya başarısızlığın beyanı değildir. Gerçekten özür dileyin. Özür dilerken içten olmalısınız, gerçek bir özürden daha azı işe yaramaz.

Özür dilerken koşul koymayın, “Ama sen de bana şunu yaptın..” şeklinde bir ifade bahane olarak algılanır ve belki de karşınızdakini daha çok kırar. Açık olarak hata yaptığınızı belirtmeli, karşınızdakinin kırıldığını algıladığınızı ve nasıl telefi edeceğinizi sorguladığınızı hissettirin. Unutmayın hiç hata yapmamanın tek yolu hiçbir şey yapmamaktır. Ben büyük hatalarımı telefi için kıldığım insanlara çiçek gönderirim. Kadın erkek fark etmez, kocaman bir buket herkesi gülümsetir. Karşınızdakine içten olduğunuzu hissettirin. Eğer sevdiğiniz insana karşı bir kabahat işlemişseniz mutlaka onu sevdiğinizi söyleyin.



Her ne kadar bizim toplumumuz buna pek alışık değilse de aslında insanların sizi eleştirmeleri çok iyidir. Hata yaptığınızda ve kimse size bir şey söylemediğinde bu sizden vazgeçtikleri anlamına gelir. Duymak istemeyebilirsiniz ancak eleştiriler genelde sizi sevenler, önemseyenler ve sizi daha iyiye ulaştırmak isteyenler tarafından yapılır. Bu sebeple gençlerin kendilerini eleştirenlere daha toleranslı olmaları gerektiğini düşünüyorum. İnternet sitelerinde yapılan yorumlarda, birebir yazışmalarda veya yüz yüze münakaşalarda toplumumuzda eleştiriye bakış açısı bu olmalıdır. Beni övenlere hep şunu söylemişimdir: “Yanlış yaptıklarımı bana söyleyin, bunları zaten biliyorum ki doğru yapıyorum.”

Müşteri ilişkileri konusunda da bilişim sektörünün karnesinin çok iyi olmadığı kanısındayım. Sadece bir “Call Center” kurarak veya kurmayı bırakın, buna ait bir telefon numarası vererek şirketlerin, müşteri ilişkilerini

yönettiğini zannetmeleri ne kadar tuhaf. İnternet ortamında aynı şirketler için yüzlerce şikâyet, çözüm bulunmamış sorun, dertli müşteri bulunmaktadır. Şirket sahipleri ve yöneticileri kendilerini bu problemlili müşterilerden uzak tutmuş adeta fanuslara kapatmıştır; kimse onlara erişemez. Hâlbuki günümüzde gerçek müşteri hizmetleri önce etkin bir iletişim ile başlar. Müşteri sorununu anlatabilmeli ve çözüm bulabilmelidir. Bilişim sektöründe genç işletmecilerin müşterileri dinlemeleri, elde tutmaya çalışmaları ve gerektiğinde para kaybetmeyi de göze almaları gerektiği inancındayım. Kazanç ve kayıpları ölçmenin birden fazla yolu vardır, her seviyede kurumların bu konuda biraz daha yürekli olması gerekir.

Bir müşteri sorunu varsa olduğu gibi, açık ve dürüstçe konuya yaklaşın. Dürüstlük, sadece ahlaki açıdan doğru olan şey değil, aynı zamanda da verimli olandır. Herkesin doğruyu söylediği bir kültürde sözlerin doğruluğunu kontrol etmekle harcanan zaman tasarruf edilmiş olur. Yalan söylemek genelde istediklerimizi en az çabayla elde etmenin yolu gibi gözükür, ama birçok kısa dönem stratejisi gibi, aslında bu da verimsiz bir uzun zaman stratejisidir. Tabii ki tüm bunlara rağmen “Siz en iyi, çay demliyorsunuz.” şeklinde acımasız eleştiriler de alırsınız. Buna da hazırlıklı olun.

Teknopark Aldatmacası

STK çalışmalarım sırasında yaşadığım bir teknopark çalışması deneyimim var. Gerçekten de bir yandan insanların hiç istemeseler de yanlış tarafta durmak zorunda kalabileceklerine güzel bir örnek, bir yandan da aşırı duygusal bazı arkadaşlarımın nasıl aldanabileceğine ait alınabilecek bir ders.

Kitabı yazdığım sırada Ergenekon davasından tutuklu bulunan Ataman arkadaşımızın bir dönem ders verdiği Kadir Has Üniversitesi ile (tahmin ederim onun vasıtası ile kurulmuş) derneğimizin iyi ilişkileri var. Bize toplantılarımızda yardım ediyorlar, çeşitli projelerde müşavirlik yapıyorlar. Ataman Hocam Kadir Has Üniversitesinin Silivri Selimpaşa’da bir teknopark çalışması için üniversitenin derneğimizin desteğine ihtiyacı olduğunu söyleyince aramızda bir toplantı yaptık.



Derneğin kurucusu ve bana göre çok daha deneyimli arkadaşlar, üniversitenin haksız olduğunu, belediye tarafından kendilerine verilen arsanın çok değerli olduğunu, ancak üniversitenin kendilerine fakülte birimleri/binaları yapmak için verilen bu arsanın bir kısmında teknopark açarak maddi kazanç sağlamayı hedeflediğini biliyorlar. Ataman Hocam biraz saf bir insan, kanımca çok temiz; ancak saf. O, üniversitenin söylemine inanıyor ama diğer deneyimli arkadaşların yardımı ile ben aslında üniversitenin haksız olduğunu hemen anladım. Tüm bunlara rağmen biz üniversitenin yanında durmaya karar verdik; çünkü derneğimiz ona borçlu, bize çok yardım ettiler.

Kaymakamın, belediye başkanının, üniversite mütevelli heyetinin katıldığı geniş bir toplantıda o dönem başkan ben olduğum ve diğer arkadaşlara göre “bilgisayarcı” olmanın bana kazandırdığı mezzetlerden biri ile çok daha kolay “sallayabildiğim” için kalktım global olarak teknoparkların o bölgeye kazandırdıklarını anlattım. Söylediğim her şey sadece global olarak doğru ama aslında konu ile ilgisi yok! Kaymakam istekli,

belediye başkanı önüne bakıyor, meclis üyelerinin bazıları (herhalde farklı partilerden) istekli. Benden sonra konuşanlar benden çok daha fazla saçmaladılar.

Hatta biri çıktı o kadar attı tuttu ki, benden deneyimli çok daha dürüst bir arkadaş ile göz göze geldik ve içimizden sanki şu şekilde konuştuk:

- Niyazi kardeşim, burada ne işimiz var, belediye başkanı tamamen haklı. Biz ki, vatan millet adına yıllarca birbirimizi yemişiz nasıl olurda...
- Evet oğlum, biz yanlış taraftayız; ama olsun biz global konuştuk, aslında yanlış bir şey söylemedik.

Hep derler ya, seri katil bile kendine bir özür bulurmuş. Biz gözlerimiz ile birbirimizi oyuyoruz, peki tüm arkadaşlar böyle mi düşünüyorlar? Hayır! Aramızdan biri, ikinci kitabımda hataları ile adı geçecek çok sevdiğim ama yine saf ve temiz “bilgisayarcı” arkadaşım, o atıp tutan, her yere “teknopark” kurmuş vatandaşı “Bu adam ne kadar deneyimli” diye yorumlayınca o göz göze geldiğim arkadaşla biz yıkıldık ve patladık.

- Abi sen ne diyorsun, bu adam üçkâğıtçının önde gideni!

Tüm konuşmalar bitti, hani şu dünya görüşü ile belki de beğenmediğimiz en azından çoğumuzun taraftar olmadığı ancak bu konuda aslında tamamen haklı olan ve o ana kadar herkesi büyük bir sabır ve efendilik ile dinleyen belediye başkanı vücudunu masadan biraz uzaklaştırarak kendinden gayet emin bir ses tonu ile şöyle dedi:

- Biz teknoparka karşı değiliz, tüm anlatılanları zaten biliyoruz. Daha önce de bunu belirttik, biz sadece size üniversite yapasınız, Silivri gençlerine bu imkânı tanıyasınız diye herhangi bir belediye için çok değerli olabilecek deniz kenarındaki bir arsaya teknopark yapmanıza izin vermiyoruz.

Gerçekten de bulunduğumuz bina, deniz kenarında son derece değerli bir yerdi, belediye başkanı yüzde bin haklıydı, bir iki saf arkadaşımız dışında, ben ve diğerleri adeta yerin dibine girmiştik. Belediye başkanı kalktı, toplantı bitti, bizim, kendimize özür bahane ederek “üniversiteyi kıramamak” adına kabul ettiğimiz mütevelli heyetinin organize ettiği yemeğe bile katılmadı. Elinin tersi ile itti sanki; adam dürüsttü, siyasi fikri, dünya görüşü ne olursa olsun haklı zemindeydi ve orada kalabilmişti. Şimdi sorsalar geçmişteki gibi davranmazdım. Doğru tarafta kalmayı tercih ederdim.

“Let’s come to sales”

Çin’in sosyolojik davranışları üzerine çok kafa yorduğum ve bazen de işin içinden çıkamadığım olmuştur. 2000’li yıllarda bu sebeple danıştığım uluslararası deneyimi benden daha fazla olan bir arkadaşım, beni dinleyince bir kitap tavsiye etti: “San Tzu Efsanesi.”



— Bu kitabı oku sonra tartışalım,” dedi.

Kitap, Çin imparatorluğu kurulmadan önce, derebeylikler zamanında yaşam ve savaş felsefesini anlatıyordu. Bazı anekdotları hatırlıyorum.

Bir savaş mevsimi (dikkat edin savaş nedeni yok, savaş mevsimi var) karşı karşıya gelen iki şehrin orduları arasında kuvvet açısından ciddi farklılık vardır. Zayıf olan ordunun komutanı bir çare düşünürken, aklına “iyi bir fikir” gelir. Kendi şehriden hiçbir özelliği olmayan suçsuz zavallı insanları şehirden toplar ve ordunun önüne sıralar. Kendi insanlarını! Daha sonra bunları kıtır-kıtır keser! Amacı şudur: “Bakın, ben tamamen suçsuz olduğum halde kendi insanlarıma neler yapabiliyorum, düşünün artık size neler yapacağım.”

Türk toplumu da tarihsel bir kültür olarak savaşçıdır, ancak buna benzer, bu kadar acımasız ve anlamsız hiçbir vakadan bahsedilemez. Bunları okuyunca Çinli arkadaşların bakış açısını daha iyi anladım. İşletme yönetimine de bu gaddar bakış açısı hâkimdi. Hakikaten bu maddeci, katı, kişileri birbirine düşürerek yönetmek, sadece parayı düşünmek, satış yapmak için her şeyin mübah olduğunu düşünmek kültürlerinden geliyordu. Aslında yadsımamak lazım, çünkü uzak doğuda, daha farklı toplumlarda “Benim kızım çok iyi bir o...” diyebilecek düşüncelerin bile olduğunu biliyoruz. Onları düşününce Çinliler daha makul geliyor.

Sahibi olduğum şirketlerin Çinli şirketler ile ilişkisi belirli bir dengeye vardığında, mümkün olduğunca onlardan uzak durmaya, araya müdür arkadaşları sokmaya başladım. Tüm bunlara rağmen itiraf ediyorum, Çinli bu şirketler -her zaman söylemişimdir en iyileri ile çalıştım- bazı davranışlarımda benim de çok maddeci, çok fayda/değer odaklı olmama neden oldu. Anlatacağım olay, maddeci ve sadece satış hedefinde bir bakış açısının nereye kadar gidebileceğine ait bir deneyim.

15-16 senede geliştirdiğimiz bir arıza servis yönetimi yazılımımız var. Servise her zaman çok önem veren bir şirket olduğumuzdan 4. veya 5. Kez sürüm değiştirmiş, farklı platformlarda zaman içinde gelişmiş ve şirketin servis ile ilgili itibarının esas sebebi bu yazılım aslında. İlk sürümü Elektronik Y. Mühendisi eşim tarafından analizi yapılan daha sonra yine Elektronik Y. Mühendis olan kardeşim tarafından “.NET” platformuna geçirilen bu yazılım, bizim övündüğümüz ve inceleme imkânı bulan birçok yönetici için ise şaşırtıcı derecede mükemmel bir program. HP, Intel, Acer, Gigabyte, MSI gibi onlarca firma yöneticisi bir şekilde haberdar olup gelmiş ve hem sistemi ve hem sistemin arkasındaki gerçek kahramanı incelemiştir. Tüm Avrupa’da benzer servis hizmetleri veren Wistron şirket müdürü “Bu yazılımı bir milyon USD’ye yaptıramayız” diyerek bize ortaklık teklif etmiştir. Yazılım sayesinde servise giren çıkan hareketler izlenmekte, tüm telefon ve internet başvuruları kayıt edilmekte, tüm arıza hizmetleri bilgisayar veri tabanında toplanmakta, kullanılan en ufak SMD direnç veya chip bile izlenebilmektedir. Yeni yazılımcı gençlerin de özverili çalışmaları sayesinde tüm istatistik bilgiler çalışanların performanslarına kadar diyagramlar ile ölçülebilmekte ve değerlendirilebilmektedir. Neyse uzatmayalım. Asus’un Türkiye’de çalışan ve bizim ticaretimizden sorumlu son derece dürüst ve çalışkan arkadaş, hem programı izleyen diğer şirket yöneticilerini duyup bildiği için, hem de belki biraz bizi ve ürüne verdiğimiz hizmetleri Asus’taki o dönem yönetici olan Çinliye hatırlatmak istediği için programı bu yöneticiye de



anlatmamızı istedi. Ben artık bana da bulaşan o gaddar tutum ile “Boş ver Hakan, Asus bununla ilgilenmez,” diyerek kesip attım. Müdür arkadaşın ısrarı ve -kabul etmesem bile- belki de her insandaki övülmeye duyulan ihtiyaç, zamanla bu öneriyi kabul etmeme neden oldu.

Asus’un o günkü birkaç yöneticisine programı, programın yürütülmesini ve bize (dolayısı ile) Asus’a katkısını anlatmaya ikna oldum. HP, Acer ve Intel gibi çok daha büyük firma yöneticilerine yaptığım tarz bir sunum üzerinden sistemi anlattım. İtiraf ediyorum Çinli yöneticinin uyumasını bekliyordum ama o, şaşırtıcı bir şekilde uyumamıştı! Sunum bitti.

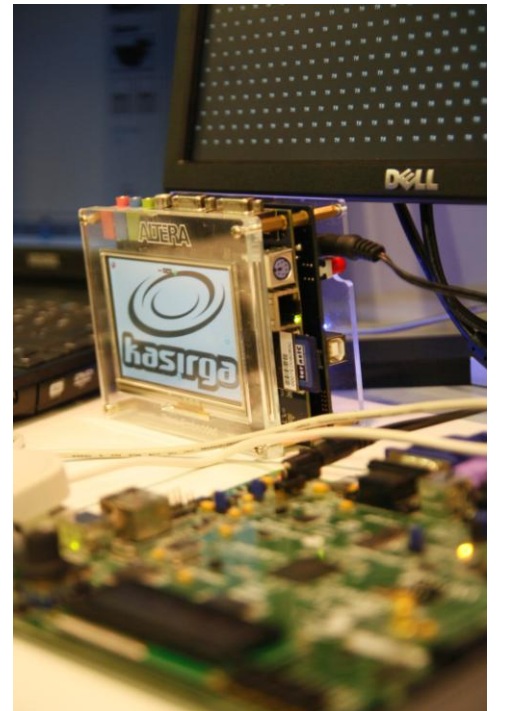
Sunum bittiğinde hiç unutmuyorum Intel’in Avrupa Teknik müdürü, “Biz de de benzer uygulamalar var.” şeklinde bir cümle kurmuştu. Objektif olarak servis işinin içinde olan birinin etkilenmemesine pek imkân yok aslında. Ben sunum bittiğinde doğal olarak o Çinli yöneticiden de, tüm diğer şirketlerin yöneticilerinin yaptığı gibi bir iki övgü cümlesi bekliyordum. Çinli arkadaş masaya yaklaştı, durdu ve ağzından şu kelimeler döküldü:

— “Let’s come to sales!” (Artık satışlara gelelim)

CPU-Turkey Yarışması ve Altera Firması Üniversite Hibe Programı

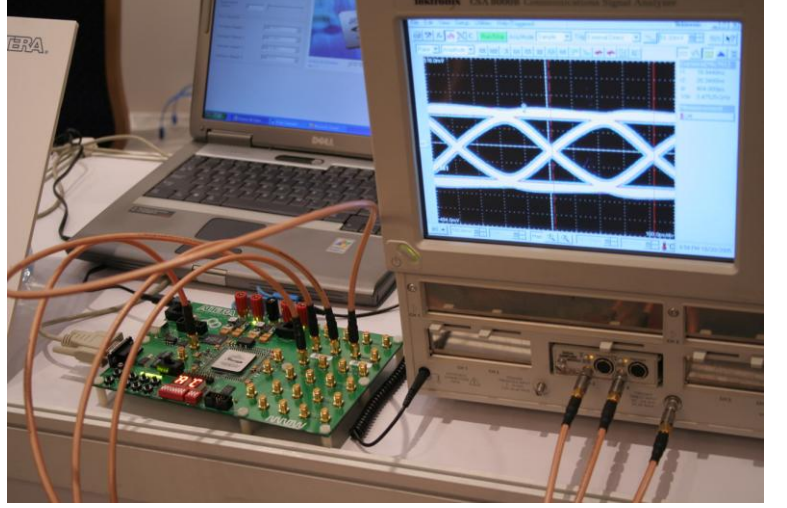
2008 yılında AMD, Avea ve Arena sponsorluğunda “Türkiye İşlemcisini Tasarlıyor” adıyla düzenlediğimiz yarışma, toplumun bazı kesimlerinin gerçekten ilgisini çekmişti. Yarışmayı düzenlerken jüride bulunmasını rica ettiğim İTÜ’deki hocalarımdan Prof. Dr. Emre Harmancı’ya dediğim gibi, aslında yarışmanın sloganının çok magazinsel olduğunun farkındaydım; ancak başka türlü destek bulabilmek, toplumun ilgisini çekebilmek pek mümkün değildi. Aslında bu yarışma bir PBL (Project Based Learning) proje tabanlı eğitim etkinliğiydi. Esas amacımız da özellikle yurtdışında elektronik dijital tasarım platformları üreten firmaların ilgisini çekmekti.

Cumhuriyet gazetesinin, “Adım Adım Yerli Bilgisayar,” başlığı altında hem de AMD firması yarışmada sponsorken, birkaç yıl içinde Intel ve AMD’yi Türkiye’den kovma beklentisini içeren yazısının bizi sıkıntıya sokmuştu. Digital Age, Yeni Şafak, TRT Bilişim Rüzgarı, Mehtap TV dergi, gazete ve TV programlarının övgülerinin yanında ciddi eleştiriler de alıyorduk. Örneğin Hakkı Öcal, aslında konuyu detaylı bilmediğinden ve bizim gerçek amacımızı magazinsel bakış açısı ile süslediğimizden, IT Pro Dergisinde “Her boyayı boyadık bir fıstık yeşili kaldı!” diyerek bizi topa tutmuştu. Ona göre her okula bilgisayar girmemişken, her sınıfa ADSL bağlanmamışken, öğrencilerin evlerinde bilgisayar yokken bilgisayar tasarlamak da ne oluyordu? Aslında tutucu bir yazıydı, aynı eleştiri yazısında Hakkı Öcal Tübitak’ın Pardus işletim sistemine de verip veriyordu. Bence konuları iyi bilmiyor. Tübitak’ı savunmak bana düşmez ama elde edilen çıktılar daha



yakından incelese ve gerçekten konuya daha vakıf olsa bence Hakkı Bey farklı düşünürdü. Biz bu kadar magazinsel bir başlık seçmeyerek FPGA (Field Programmable Gate Array) programlanabilir mantık blokları ile CPU Core tasarlama yarışması düzenleseydik (ki bunu yaptık) kaç kişi ilgilenirdi? Her türlü işlemci, mikro denetleyici ve gömülü sitemin günümüzde artık FPGA ve benzeri dijital tasarım platformlarında tasarlandığını bilen ve sadece bu konuda çalışmış üniversite öğretim görevlileri ve diğer akademisyenler belki... Bir PBL yarışması çıkaramazdık bu fikirden, o kadar sponsorluk, gazetelerde dergilerde yazılar, TV programları, internet siteleri..vs hiçbirini sağlayamazdık ve bu ilgi sonucu üniversite öğrencilerinden oluşmuş 100'ün üzerinde yarışma takımı ve danışman hocaları bize ilgi göstermezdi.

Günün sonunda “Yarışmanın sonucu ne oldu?” sorusu ile külahımızı önümüzde koyduğumuzda benim vicdanım çok rahat. Türkiye'nin hemen her üniversitesinde elektrik, elektronik ve bilgisayar bölümlerine toplam 100-110 arasında XILINX firmasının dijital tasarım donanımı ve legal EDA (Electronic design automation) elektronik tasarım otomasyon yazılımları hibesi bu proje sayesinde sağlandı. Bu projeye katılmış olan birçok öğretim görevlisi, yenilikçi dijital tasarım konusunda birçok çalışmaya daha imza attı. Boğaziçi Üniversitesi ve İTÜ'de laboratuar çalışmaları hızlandı, TOBB Üniversitesinden bu projede çalışmış lider öğrenciler yine bu konuda daha ileri düzeyde çalışmalar yapmak için yurt dışına burslu olarak gittiler. Projede tasarımı başlanmış birçok işlemci çalışması halen derslerde eğitim amacı ile kullanılıyor. Hibe edilen eğitim kitleri farklı öğrencilere de benzer imkânlar sağlıyor ve en önemlisi yüzlerce öğretim görevlisi ve öğrenci bize bu çalışma için teşekkür mesajı gönderdi; demek ki faydalandılar.



2008 yılındaki bu yarışmanın bize sağladığı deneyim ve biraz da bu tür etkinliklerde üniversite camiasına ve konuya daha hakim olmanın verdiği güven sayesinde diğer FPGA platformları üreticisi ALTERA firmasının “Türkiye’de bir hibe programı başlatalım.” önerisi ile gelmesini sağladı. Biraz rekabet, biraz “Biz de Türkiye’de bir şeyler yapalım.” içgüdüğü bu hibe önerisine kaynak olmuştu. Öncelikle toplam bütçenin ne olduğunu sormuştum. Verdikleri cevap aynen şu şekildeydi:

— Kaç kişi olursa olsun, başvuran tüm üniversite profesörlerine tasarım platformlarını ve yazılımları hibe edeceğiz.

Firma yetkilisi Çekoslovak arkadaş kendinden çok emin ve rahat konuşuyordu. İtiraf ediyorum o an bile hata yaptığımı biliyordum; aslında aklından geçen sadece 20-30 kişiydi. Onun için bu iyi rakamdı.

Yeteri garantileri e-postalar ile alarak ve üretici firma adı ile posterler, broşürler, internet siteleri ile desteklenen bir tanıtım programına başladık. Hibe programı İTÜ, ODTÜ, Yıldız Teknik, Boğaziçi Üniversitesi, Kocaeli Üniversitesi, Ege Üniversitesi ve Hava Harp Okuluna 10’ar, 20’şer adetlik eğitim platformları ile kurulacak laboratvuarları ve seminerleri de içeriyordu.

İlk bir hafta içinde hibe programına başvuran öğretim görevlisi sayısı 100'e erişince karşı taraftan çatlak sesler gelmeye başladı. "Hiçbir şirket buna dayanamaz." cümlesi tüm şikâyetleri özetliyordu. Ama ben sıkı duruyordum, tüm görüşmeler hatta posterlerin üzerindeki cümlelerin bile İngilizcesi kendilerine çevrilip gönderilmişti, her şey yazılıydı, onaylanmıştı. Sonuçta hatanın kendilerinde olduğu itirafı ile konuyu firma Genel Müdürlerine havale ettiler. Genel Müdür tüm detayları biliyordu, bana "Vazgeçersek ne olur?" anlamında sorular sordu. Ben de "Bunlar sıradan insanlar değil, beni mahkemeye verirler ve bu hukuki süreç sizi de içine alır?" şeklinde tercüme edilebilecek bir cevap verdim. Daha sonraki sorular "Ne yapabiliriz?" veya "Kaç adette stop edebiliriz?" şeklinde daha alttan alan bir tarzdaydı. Ben "300 adet başvuruda sınırlandırabiliriz," dedim. Biraz daha olabilirliğini sorguladıktan ve daha az maliyetli bir eğitim platformunda fikir birliği ettikten sonra anlaştık.

Altera Hibe Projesi tam 37 üniversiteye 300'ün üzerinde FPGA eğitim platformları ve yazılım hibesi ile sonlandı. Üreticinin biraz canı yandı doğrusu, bu kadar yatırım karşılığında elde edebilecekleri pazar payı ve satıştan emin değillerdi. Hâlâ da emin değiller. Ama benim gönlüm rahat, nasıl olsa bu proje her koşulda toplum yararına olmuştu. Aslında projenin yürümesi için biz de katkıda bulunduk, örneğin Türkiye'ye gönderilen birçok ürünün KDV'sini biz ödedik. Ayrıca firma yetkilileri ile birçok üniversitede eğitim seminerleri organizasyonunda da onlara yardımcı olduk.

Altera firması projeden ne kadar memnun kaldı bilemem; daha sonraları "Her şeye rağmen etkin bir proje oldu," itirafını da yaptılar belki ama başından sonuna çok da doğru ve dürüst davranmadığımı biliyorum. Herhalde onlar da artık bir "Bilgisayarcıya" bulaşmazlar.

Sektörde 30 Yıl, Yaşlanıyorum

Tüm tecrübelerimi, yaşanmış ve ders alınmış deneyimlerimi sizlerle paylaşmak isterdim ama baştan da dediğim gibi bu, bazı dostlarımı sıkar. Üstünden epey bir vakit geçmesi lazım; öyle ki anlattığınız "tatlı bir anı" gibi kalsın, kişileri veya şirketleri mağdur etmesin. Umarım bir gün yazabilirim.

Son olarak belki bir hikâyecik ile süsleyemediğim ama önem verdiğim bazı konularda okuyucuya yol göstermek, ışık tutmak isterim. STK çalışmalarım sırasında şunu gördüm: İnsanlara söylemek istediklerinizi 3. şahıslardan duyduğunuzu söyleyerek belirtmelisiniz. İnsanlar sizin söylediklerinizden 3. şahıslardan duyduklarını daha anlamlı ve kabullenebilir bulmaktalar. Çok farklı eğitim ve farklı yaşam şartlarından gelen insanların katıldığı toplantılarda bunu hissetmişimdir. İnsanlara övgüyü herkesin önünde, eleştiriyi ise sadece kendilerine yapın, daha etkili olduğunu göreceksiniz.

Karşınızdakiyle düzgün şekilde konuşmak çok önemlidir. Her şey takdim kısmıyla başlar. Özellikle ticari toplantılarda bu çok önemlidir. Öncelikle kartvizitinizi verin, karşınızdakilerin iletişim bilgilerini mutlaka kontrol edin. Özellikle yabancılar ile



toplandığınızda herkesin ismini doğru telaffuz edebildiğinizden emin olun. Uzakdoğulularda bir ritüeli andıran kartvizitleşme boşuna değildir.

Farklı insanlar ile çalışırken, onlarla ortak yönlerinizi keşfedin, başkaları ile ortak yönlerinizi keşfettiğinizde düşünce ayrılıklarına düştüğünüz noktaları gidermek çok daha kolay olur. Dogmatik fikirler iletişimi bozar.

Uygun çalışma düzeni yaratmak başarı için ön şarttır. Bir gün Taiwan’da Gigabyte’ın CEO’sunun benim için Mcdonalds önünde durup hamburger aldığını hatırlıyorum. Gerçekten de açtım ve bundan dolayı araba tutuyordu. Kimsenin aç, üşümüş ya da yorgun olmadığından emin olun. Yapabilerseniz bir yemekte buluşun; yemek, toplantıları yumuşatır. Ancak toplantıların ciddi konularını yemekte konuşmaya kalkmayın, birileri veya siz aç kalabilirsiniz. Yemekli toplantılar insanların daha çok birbirlerini tanımak veya iş görüşmeleri öncesi sohbet etmek için daha uygundur.

Toplantılarda herkese söz hakkı vermek çok önemlidir. Bir başkasının cümlesini bitirmeyin ve yüksek sesle, hızla konuşmayın. Yüksek sesle konuşmanız fikrinizi kabul ettireceğiniz anlamına gelmez. Yabancılarla

yıllarca yaptığımız birçok toplantıda “So emotional” (çok duygusalsın) eleştirilerinden bıktım usandım. Aslında haklılar, evet biz çok duygusalız. Bundan arınmaya çalışmalıyız. Bunu benim de ne kadar becerebildiğimi hep düşünmüşümdür. Toplantılarda ve özellikle tartışmalarda egoları dışarıda tutmanın fikirleri tartışırken bunları fikir sahipleri ile etiketlemenin doğru olduğunu biliriz; ama buna rağmen bu hataları da yaparız. Konuları içselleştiririz. Duygusallık böyle bir şey işte!



STK çalışmalarımda şunu hissetmiştim, eğer yeteri kadar zaman verebilersen insanlar seni şaşırtabilirler; daha çok, söylediklerine değil yaptıklarına bakmak lazım. Ne yazık ki aldığım eğitim, hızlı ve çok farklı şeyleri birlikte düşünme hatasından kurtulamam beni bundan alıkoyuyordu. Aslında en kötü fikirlerin bile dikkatli bakıldığında değerli ve haklılık payı vardı.

2011 senesinde sektörde 30. yılım doluyor. İlk çıkan işlemcilerden Intel 8080 ile İstanbul Teknik Üniversitesinde wire-rap denilen ve soketlere takılmış chiplerin arkadan, uzun soket bacaklarından tel ile birbirlerine bağlanarak monte edilen bilgisayar sistemleri tasarladığım günlerden bugüne 30 sene geçti, artık yaşılanıyorum. Gençlerin çoğunun kendilerine âşık, bir masada oturan elit insanlar olmak istediğini, unvan takıntılarını görmek beni üzüyor. Bugün yeni mezun birçok genç, yaratıcı zekâları yüzünden işe alınmaları gerektiğine inanıyor, hâlbuki başarı için mutlaka en alttan başlamalı ve bundan dolayı kendinizi mutsuz hissetmemelisiniz. Her şeye hazırlıklı olun. Buna hazırlanmanın yolu genelde negatif düşünmektir. Çok çalışın, çok düşünün ve hata yapmaktan korkmayın, cesur olun.

Artık yaşılanıyorum; içimdeki bu sosyal sorumluluk bilinci aslında bir anlamda suçluluk duygusundan kaynaklanıyor. Son 10 yıl içinde sektörde yüzlerce ama gerçekten abartısız yüzlerce tanıdığımı sonraları bir köşede artık işsiz olarak buldum. Sokakta, lokantalarda, mağazalarda, şirketlerin kapısında iş aradıklarında, arkadaşlarımla ofislerinde yüzlerce genci iş ararken, boş otururken, zor durumda oldukları yüzlerinde

sadece birkaç saniye içinde okunacak şekilde üzüntülü ve sıkıntılı buldum. Tübider’in, yaptığı son sektör araştırmasına göre son krizde sektörümüzde 3.000’e yakın şirket kapanmış. Bu sonuçta bence bizlerin de suçu var. Bu toplumun eğittiği ancak belirli bir geçim seviyesini kazandığı için ya da yaşları icabı motivasyonlarını kaybetmiş birçok sınıf arkadaşımın, sektörden tanıdığım eski iş arkadaşlarımın da boş oturduğunu görüyorum. Benimkisi bir sosyal sorumluluk sayılmaz, aslında bir protesto.

Gençken çocukluk hayallerinizi gerçekleştirmeniz konusunda ısrarcı olabilirsiniz ama yaşlandıkça başkalarının hayallerini gerçekleştirmenin çok daha keyifli olduğunu anlayacaksınız. Umarım bundan sonraki hayatımda “niyaz etmekten” (yalvarmak, yakarmak, istemek) türemiş ismime yakışır bir yaşamım olur.

Bilişim Çağında Asla Yapılmayacaklar ve Dikkatle Yapılması Gerekenler

Aşağıdaki yazı, bundan yıllar sonra belki de bugün yaptıklarından pişman olabilecek gençlere atfen kaleme alınmıştır. Yazıda geçen birçok düşünce ve uyarı herhangi bir bilimsel kaygı olmadan, sadece şahsıma aittir. Çok uluslu bilişim şirketlerinin çıkarlarına dokunacak ve belki de hukuki sorunlar doğuracak fikirlerimi gençlerin dikkatle okumasını ve Bilişim Çağı yutturmalarına dikkatle yaklaşmasını dilerim. Ayrıca yazıda gençler için gerçek anlamda Bilişim Çağı gereklerine de değinilmeye çalışılmıştır.

İstanbul, 20 Temmuz 2009

3G veya 3N'i boş verin; siz cep telefonunu az kullanın, kanser riskini arttırmayın!

Temmuz sonu itibarı ile Türkiye'de düğün dernek başlayacak 3G (3N) yutturmalarına kanmayın. Boş verin; siz hiç meraklanmayın, cep telefonunu az kullanın, kanser riskine dikkat edin. Bugünkü sağlık bakanımız bıçak sırtı sigara yasağı konusunda, Çernobil faciasından sonra "Bakın ben de çay içiyorum hiçbir şey olmuyor," diyecek kadar etik dışı söylemler içinde olan seleflerine göre tarihe geçecek kararlılık göstermiştir. Kendisini saygı ile alkışlıyor ve cep telefonları konusunda da benzer duyarlılık göstermesini bekliyoruz.



Amerika kıtasında sigaranın zararlarının 40 sene saklanmış olduğunu öğrendiğimizde hepimiz şaşırmiştık. Evet, belki bugünkü teknoloji ve etik kuramlar ile GSM şebekelerinin zararlarından pek söz edilemiyor. Şunu bilmelisiniz; ne kadar aksi söylene de, tüm elektro manyetik dalga ışınlamaları vücudunuzun moleküler hücre yapısını değiştirir ve kanser riskini artırır. Cep telefonlarını sadece birkaç on saniye kullanın, öyle yaya yaya rahat konuşmayın. Yatarken yatak ucunda tutmayın, hatta evde iken tamamen kapatın. Bir elektro manyetik önleyici Faraday kafes etkisi yarattığından, cep telefonunun iletişim kurabilmesi için gücünün otomatik olarak yükselteceği otomobil içinde cep telefonu kullanmayın. Özellikle çocukların ve gençlerin (onların kanser etkisini görebilecekleri yaşanacak çok yılları var) cep telefonu kullanımını sınırlandırın. <http://www.nedendir.com/blog/genel/elektromanyetik-radyasyon.html>

Wifi, Wi-Max veya Bluetooth Telsiz hiçbir şey kullanmayın, kanser riskine dikkat!

Tüm elektromanyetik yayımlar kanser riski doğurur. Sizlere "Zaten her yerde televizyon, radyo..vs birçok yayın var!" diyecekler. İnanmayın! Kanser riski elektromanyetik yayılım yapan cihazın (verici halindeki radyo dalgası telsiz yayılımı) size yakınlığı ile orantılıdır. Yani kulağınıza götürdüğünüz bir cep telefonunun 5.000 Watt yayın yapan ama belki de 10 km uzaktaki bir televizyon vericisi ile karşılaştırılması ve "sorunsuz" bulunması yutturmacadır. Bu sebeple evinizde, yatak odanızda WiFi, WiMax, telsiz telefon dâhil hiçbir yayın cihazı bulundurmayın. Bluetooth kulaklık ile sürekli takip dolaşmayın. Kanser etkisi telsiz cihazının beyninize ve diğer organlarınıza yakınlığı ve maruz kaldığınız süre ile de orantılıdır. Bu sebeple gençlerin ve çocukların riski daha fazladır. Bugün 50-55 yaşındakiler, şu ana kadar maksimum 15-20 sene bu yayılımı aldılar ve belki de 80 yaşına kadar yaşadıklarında vücutlarında kansere yakalanacak kadar radyasyona maruz kalmış ve bozulmuş hücreler pek oluşmayacak ama bugün 2-3 yaşından beri radyasyona maruz kalan günümüz çocukları için ben korkuyorum. Bundan 40 sene sonra "Evet biz bunu biliyorduk ama sakladık." dediklerinde "vah, vah.." çekmekten başka yapabilecek hiç bir şey kalmaz.



Beethoven kadar yetenekli misiniz?

Beethoven'ın sağır iken beste yapabilmesi herkesi şaşırtmıştır, hâlbuki müzisyenler için sesleri, notaları hatta tüm orkestrayı kafalarında gerçek tınıları ile canlandırabilmeleri çok doğaldır. Ancak sizin kulaklarınız ve beyniniz belki de bir Beethoven kadar donanımlı yaratılmamış olabilir. Yaşlılığınızda sağır olmanız sizi üzebilir. Bugün herhangi bir kulaklıkla ve yüksek sesle, herhangi bir MP3 oynatıcıdan, pod'lardan, radyodan..vs çalışırken, yatarken, koşarken, seyahat ederken, yolda yürürken müzik dinleyen gençleri görüyor ve üzülüyorum. Bu gençlerin yaşlılıklarında da kulaklık takacaklarını ancak bunu bir zorunluluk sonucu, insanları duyabilmek için yapmak zorunda kalacaklarını ve belki de sağır olacaklarını düşünüyorum. İnsan kulağının ses dalgalarının basınç ve çevresel etkileri ile uyumlu bir formu vardır, siz kulaklığı takıp sesi de sonuna kadar açtığınızda bir zaman sonra çınlamalar, işitme kayıpları hatta geçici sağırılıklar yaşamaya başlarsınız. Benzeri sağlık sinyallerine dikkat etmenizi dilerim.



Bilgisayar kullanımını sınırlandırın, “Yeşil” ve markalı ürünleri tercih edin

Kore ve Uzakdoğu’da evinden hiç çıkmadan yaşayan gençler gibi olmayın. Bilgisayarı gerçek ihtiyaçlarınız için özellikle eğitim ve araştırma amaçlı kullanın. Anlamsız Chat odaları veya forumlar yerine Wiki veya Google ile zaman geçirin. Günümüzde yüksekokul mezunu olmanın bile meslek sahibi olmak anlamına gelmediğinin bilincinde olun. Kendiniz lise eğitiminden itibaren yetiştirin, meslek sahibi olmak için yüzlerce, binlerce imkânı internet üzerinde bulabilirsiniz. Ancak şunu bilin ki bilgisayar da elektromanyetik yayılım yapar. Bu sebeple en azından geceleri Torrent sitelerine erişmeyi bırakıp bilgisayarınızı kapatın.



Bildiğiniz gibi 30 Mayıs 2009 tarihinden itibaren elektrikli ve elektronik eşyalarda bazı zararlı maddelerin kullanımının sınırlandırılması (RoHS, kurşunsuz üretim) yönetmeliği yürürlüğe girmiştir. Bilişim sektöründe özellikle Çin’den yapılan ithalatlarda bazı ürünlerin bu yönetmeliğe uymadığını görmekteyiz. Bu sebeple özellikle “Yeşil” ürünleri, üzerinde RoHS damgası bulunan ürünleri tercih edin.

Türkiye’ye has övündüğümüz bilişim markaları bulunmaktadır. Bunlardan ayrı olarak Çin’de üretilen ve hiçbir standarda uymayan, elektriksel özellikleri ve güvenlik kriterleri çok kötü Türkiye’de markalanmış ucuz ürünleri tercih etmeyin. Bunlar hem RoHs ve EMI açısından hem de diğer elektriksel özelliklerinden dolayı güvenli olmayabilir. “Ama dedelerimizin kullandığı her donanım, kurşun veya bakırdı!” palavralarına kanmayın, dedelerimizin hücreleri bu kadar yoğun radyo dalgası ışınımına maruz kalmıyordu.

Televizyonunuz da dâhil tüm elektrik ve elektronik cihazları kullanmadığınız zaman stand-by değil kapalı tutun. Enerji üretmek için doğayı kirlettiğimizi hiç unutmayın.

İngilizce, Almanca, Fransızca hangisini öğrenmeliyim?

Bu da, çağımızın ÖSS aldatmacasından sonraki en büyük palavrasıdır. Siz



Türkçeyi öğrenin. En önemli dil kendi dilinizdir. Gençlerin fare yerine klavyeyi daha çok kullanabildiği günleri görmek isterdim. Klavye kullanmak üretmektir; tıklamak ise tüketmek.

Almanca, Fransızca, Rusça veya Çince hepsi boştur. Bence artık yabancı dil bilmek diye bir konu kalmadı. Dünya’da sadece iki dil var. Birincisi anadiliniz ve diğeri İngilizce. Bilişim çağında diğer dilleri “öğreniyorum” diye çabalamak anlamsızdır. “Çok büyük Alman şirketlerinde çalışırsın,” önermesi tam anlamıyla palavradır. Bu şirketlerde çalışan insanlar aynı zamanda İngilizce de bilirler. Uluslararası hukuk..vs. Siz sadece Fransızca yazılmış herhangi bir uluslararası anlaşma biliyor musunuz? İngilizceyi internet üzerinden öğrenebilirsiniz. Yeter ki gayret edin ve çalışın. Öğrenmeyi şiar edinin.

İnternette E-Posta ve benzeri iletişimlerinize özgün bir form geliştirin

İnternet üzerindeki tüm yazışmalarınızda kendinize özgü bir form geliştirin. Hiçbir zaman hiçbir ortamda anlamsız avatar veya nick name kullanmayın. İnternet üzerinde kendi imzanızla hiçbir anlamsız resim, bilgi sözcük bırakmayın, yarın bunlar dönüp sizi bulacaktır. İnternet üzerinde düzgün Türkçe ve doğru imla



kuralları ile yazışın. Mutlaka mektuplaşma kurallarına uyun. İnternetin gevezelik edilen, ufak tefek çatışmaların yaşandığı, boş lafların, düşüncelerin bol keseden konuşulduğu bir ortam olduğunu sanmayın. FaceBook’a yüklediğiniz her içeriğin bile yarın bir başka ortamda önünüze geleceğini bilin. IP adresleri ve MAC Adresleri (Ethernet kartının fiziksel adresi) ile Dünya’nın neresinde olursa olsun kim olduğunuzun bulunabileceğini bilin. İnternet farklı bir yaşam biçimidir, aynen gerçek hayattaki gibi orada da bir benliğiniz vardır. Yüksek okul mezunu gençlerin

yazışmalarda cümle kuramamaları, bazen isim soyadı bile belirtmeden mesaj göndermeleri gerçekten üzücüdür.

Bilgisayarın başına oturduğunuz Dünya’nın sizin etrafınızda döndüğü sanısına kapılmayın. Yazışmalarınızda önünüzdeki tuşlar ile sadece bilgisayarla konuştuğunuzu sanmayın. Bu mesajı okuyacak olan bir insandır. Üstelik mimiklerinizi, yüzünüzdeki anlamı göremeyeceğinden sizi anlaması da daha zordur. Öncelikle alçakgönüllü olun, hiçbir şekilde kendinizi abartmayın, mesaj gönderdiğiniz insanın okuyabileceği uzunlukta, açık seçik anlatın. İnternette hikâye anlatmanız belki sizi mutlu eder ama gerçekte mesajınızın değerini düşürür. Kesinlikle nazik olun ve karşınızdakini küçümsemeyin. Hakaret etmeyin; bir insanın yüzüne doğrudan söyleyemeyeceğiniz hiçbir şeyi yazmayın.

İnternet erişimi vazgeçilmezdir, mutlaka e-posta kapasitenizin yüksek olmasını (her mesaj için en az 10MB) sağlayın. E-Posta adreslerinizi sık sık değiştirmeyin ve mutlaka tüm e-postalarınıza bakın. Eğer her gün veya en azından iki günde bir bakamayacağınız adres varsa bunu mutlaka kapatın. Bazen iş ilanlarımıza bir hafta sonra cevap veren gençleri görüyorum ve üzülüyorum.

İnternet ortamında güven ve itibar; Sosyal Ağlar

ahmet.saki@hotmail.com gibi isim ve soyadınızla açık ve net e-posta adreslerinden internet ortamına erişerek öncelikle insanlar üzerinde güven yaratın. İnternet ortamlarında güven ve itibarı biriktirin. Yarın bunlar size lazım olacaktır. Eğer mesleğinizi seçmeye yakınsanız mümkün olduğunca çabuk yaratıcı Alan Adı (Domain Name) bulun ve satın alın. Örneğin



www.anneyiz.biz sizce de çok yaratıcı değil mi? Hiç olmadı; www.ahmet-saki.com gibi isminiz ve soyadınız ile alan adı satın alın.

Web 2.0 ile internetin artık konservatif kapalı bir kutu olmaktan kurtulduğuna dikkat edin. Bu akım ile daha da yaygınlaşacak sosyal ağların iletişim ve etkileşimi üst düzeye çıkarmasını, inanılmaz bir potansiyel güç teşkil etmesini göz önüne alın. Gelecekte içinde bulunabileceğiniz etkili kurumsal iletişim için sosyal ağların kullanımı ve halkla ilişkilerin yaşadığı değişim sürecini izleyin. Sosyal Ağlarda özgün bir mevki edinmeye çalışın. Bilgi ve becerilerinizi dogmatik fikirlerden arındırarak paylaşın. İnsanlara yol gösterin ve karşılıksız yardımcı olun. Unutmayın teknoloji kendimizden yarattığımız bir doğadır.

“Bilmiyorum” kelimesini unutun

Çalıştırdığım elemanlara ilk öğrettiğim kuraldır. Onlara “Ben size ameliyat yapacaksınız bile desem, cevap olarak bana –bilmiyorum- diyemezsiniz,” şeklinde öğütler veririm. Çağımızda “bilmiyorum” demek bence “Evet ben aptalım, öğrenemem.” demek gibi bir cevap. En azından “öğrenmeye çalışırım”, cevabını seçin. Günümüzde neyi kimin ve ne kadar bildiğini hayal bile edemezsiniz.



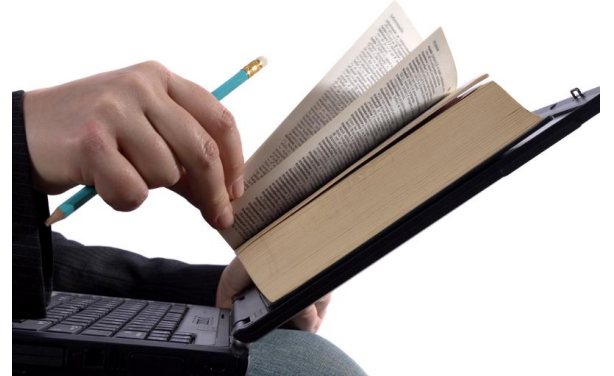
Öğrenmeyi öğrenin. Bilişim çağında mutlak bilginin değeri gittikçe düşmekte, ihtisaslaşmış insanların derin bilgi ve tecrübesi bunun yerini almaktadır. Önemli olan mesleğinizde kazandığınız gerçek bilgi ve tecrübedir. “Yüksekokul mezunları iş bulamıyor.” sözü gerçek bir yutturmacadır. Doğrusu “Biz o kadar çok yüksekokul açıyoruz ki, seviyeyi tutturamıyoruz. Buradan mezun olanlar da iş bulamıyorlar.” olmasın? Bu sektörde iş sahibi birçok işletmeci dostum ve arkadaşım var, hemen hepsi bir şekilde eleman bulmanın zorluğundan bahsetmişlerdir ve halen benden “iyi eleman” talep ederler. Nasıl oluyor?

Kendinizi yetiştirmeniz esastır. Donanım ve yazılım için <http://www.darkhardware.com> veya <http://www.hardwaremania.com/> internet sitelerini <http://www.chip.com.tr/> gibi bilişim dergilerini takip edin. Dünyanın en iyi mühendislik üniversitelerinden Berkley’in 2000 yılından beri tüm gerçek derslerinin videolarına koşulsuz erişilebildiğine inanabiliyor musunuz? Şahsıma ve çalıştığım STK’lara ait internet sitelerinde bile 53.000 sayfa bilgi, 350-400 eğitim videosu, sesli/video lu ders sunumları, simülatörler... vs var. En önemlisi ve bence aslında acıklısı bundan 2 yıl önce günde 12.000 kişinin ziyaret ettiği eğitim sitelerimize bugün artık sadece günde 8.000 kişi giriyor.

Okuyun! Kitap okuyun, okuyan insan konuşmayı öğrenir, okuyan insan yazmayı öğrenir, üretmeyi öğrenir. En önemlisi, okuyan insan düşünmeyi öğrenir. Dogmatik düşüncelere karşı analitik düşünme; çağımızın en önemli çelişkisi.

Fikirler, Dogmalar veya Analitik Düşünme

Çok değil 10 sene önce maddenin sadece üç hali olduğundan bahsedilirdi. Katı-Sıvı ve Gaz. Bugün artık dördüncü halini; plazmayı ilköğretimde öğretiyoruz. Güneş sisteminde kaç gezegen olduğunu bile artık tartışıyoruz. Plüton’un diğer dört kardeşinin olduğunu görüyoruz ve bunlara Cüce Gezegen diyoruz. Benzer şekilde maddenin bölünmeyen en küçük parçacığı olarak bildiğimiz Atom’un şimdi Atom Altı Parçacıklarından bahsediyoruz. Galaksimizde 200 milyar yıldız ve



ona bağılı gezegen sistemi var ve evrende yine benzer şekilde 200 milyar galaksi var; şimdilik bu kadarını biliyoruz. Kimse bana ışık hızından daha hızlı hareket edilemeyeceğini veya evrende yalnız olduğumuzu..vs benzer fikirleri savunmasın. Bunlara inanmak yerine ben, şimdilik bunu bize öğretildiği gibi kabul etmeyi tercih ediyorum.

Bu kadar yoğun bilimsel araştırmaların yapıldığı, bilginin değerinin yüksek olduğu bilişim çağında bizim gençlerimizin çok basit ama sabit fikirlere ne kadar çabuk kapıldığını görerek üzüldüğüm. Özellikle internet ortamında sanki dünyada kendilerinden başka biri yok veya kendi fikirlerinden farklı olan tüm düşünceleri hep yanlış olarak algılıyorlar. Bilişim çağının gerekleri televizyon ve internet gibi analitik düşünmeden, tartışmadan, fikri zorlamadan bilgi elde etmeye yarayan teknoloji ürünlerinin kitap okumanın yerini almasını engelleyin. Gençlerin internetin bulunmaz bir hazine olabileceği gibi, bazen bir bilgi çöplüğü olduğunu da sezinlemelerini dilerim. Kitaplar ise kimin yazdığı belli, farklı görüşler içerse de belirli bir disiplin ile çok daha emek verilerek yazılmış, çok daha değerli bilgi kaynaklarıdır.

İnternet ortamında Nick Name yazılmış hiçbir makaleye veya mesaja doğrudan inanmayın. Gezinirken mutlaka konusunda uzman kişilerin, profesyonel şirketlerin, üniversitelerin, diğer eğitim kurumlarının verdiği bilgileri dikkate alın. Bu bilgilere yorum yapılmışsa, adı sanı belli olmayan mesajlar eklenmişse, “katkı” yapıyorum diye bütünlüğü bozabilecek öznel mesaj eklenmişse bunları dikkat almayın. Bunlar içinde boğulmayın.



Çağımız etik anlayışı, din ve inanç gibi konularda kişilerin ileri sürdüğü görüşleri doğal olarak sorgulamaz, tartışamaz gerçek olarak kabul etmesi durumunda da buna saygı göstermeyi gerektirir. Hoşgörüsüz toplumlarda gençlerin yaratıcı, yenilikçi ve analitik düşünen bireyler olmasını beklemek hayalcilik olur. Hiçbir dogmatik fikri, internet ortamında tartışmayın. Siz özellikle kendi geleceğiniz için size katkı yapacak sizi analitik düşünceye sevk edecek tartışmalar, katılımlar ve ortamlar içinde bulunun.

Anne babaların da bilişim çağı gereklerini yerine getirmelerini dilerim; okumalılar! Çabuk elde edilen değerli, değersiz, yanlış, eksik bu bilgi bombardımanına tutulmuş gençlerin psikolojilerini anlayabilmek için okumalılar ve onları dinlemeliler. Geçmişte bizim anne babalarımızın yaptığıının aksine onlara çok daha yakın durmalılar.

Teknolojiye gereksiz yatırım yapmayın

28 senedir bu sektörde, genellikle “satıcı” rolünde gözükmemeye rağmen insanlara “Hayır bunu satın almayın, bu kadar para harcamayın.” demekten dilimde tüy bitti. Hep aynı örneği vermişimdir; bundan 10 sene önce 4.3GB bir hard diskin MB (Mega Byte) başına fiyatı 9 centti. Bugün bundan 232 kez büyük bir Tera Byte hard diskin MB başına fiyatı 180 kez daha azdır. Herkes size 18 ayda bir, yongadaki yarı iletken bileşenlerin sayısının 2 katına çıkacağını öngören şanlı Moore Kanunundan bahseder. İşte bu da benim kanunum; bilişim sektöründe 18 ayda bir, teknolojik ürünlerin fiyatı yarıya iner. Siz sadece o gün ihtiyacınız olan kapasitede ve performansta teknolojik ürünler satın alın; paranızı sokağa atmayın, nasıl olsa sadece bir sene sonra yarı fiyatına hem daha hızlısını hem de yenisini alabilirsiniz.

BKM’yi inanmayın, siz herkese banka şifrenizi verin! (Güvenlik)

Bu yazıyı okuyan gençlerimizin yüzeysel BKM (Bankalar arası Kart Merkezi) reklamlarına nasıl güldüklerini

biliyorum. Gençlerimizden hiçbiri bunu yapacak kadar aptal değildir. Güvenlik konusu bu değildir, gençlere hitap etmeyen “güvenlikten” değil, ben size gerçek Bilişim Güvenliğinden bahsedeceğim.

Merak etmeyin size virüslerden, kurtçuklardan, Truva atlarından veya arka kapılardan bahsedemem. Bu konuda ihtisas sahibi değilim. Öncelikle Bilişim Güvenliğinin ne olduğunu daha iyi kavrayabilmek için bunların hepsini şu dokümandan öğrenin. (<http://www.tbd.org.tr/webler/kamubiby/diger/BG2-2006.doc>)

Benim önerilerim daha güncel ve basit. Öncelikle DEL tuşuna basarak bir şeyleri gerçekten sildiğinizi ummayın. Çöp kutusunu boşaltsanız bile birçok bilgi istendiğinde geri kazanılabilir. Bilişim çağında istenmeden elde ettiğimiz spam mesajların siz silseniz bile bazen bilgisayarınızda kalabileceğini bilin. İşletim sistemleri ve hard disklerin, bilgileri kayıt ederken ve silerken kullandıkları mekanizmaları, tüm eski veri byte'larının tek tek sıfırlanması anlamında değildir. Bunu gerçekten böyle yapan, yani her bir hücreyi sıfır veya boşlukla doldurarak gerçekten silen (kazımak da denilebilir) özel programlar vardır. En olmadı; siz sık sık olmasa da arada bir hard diskinizde defragmentasyon (yeniden biçimlendirme) yapın. Bu işlem hard diskinizde rastgele silinen dosyaların oluşturduğu bütünlüğü tamamlayacak (tabii ki atık dosyaları da bir miktar silecek) ve sizi hızlandıracaktır.



e-Postaların birçoğu resimleri mesaj ile birlikte göndermemekte, mesaj açılınca bir sunucudan resimlerin yüklenmesi seçeneğini içermektedir. Kurumlarda, sunucu üzerinden erişilen internet ortamlarında, spam e-postaların bile sistem odanızdan sizin anlamsız sitelere girdiğiniz şeklinde bir izlenim yaratabileceğini bilin ve sistemden sorumlu yöneticileri siz uyarın. Spam mesajların size kadar gelmemesini sağlamak onların sorumluluğundadır.



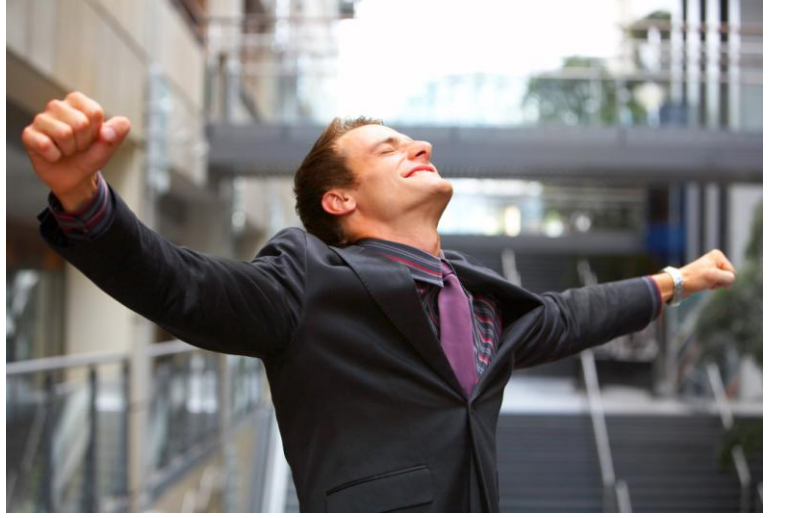
STK'ların tüm karşı çıkmalarına rağmen internet ortamında yapılan yayınların düzenlenmesi ve bu yayınlar yoluyla işlenen suçlarla mücadele edilmesi hakkındaki çıkan 5651 (<http://bt-stk.org.tr/k5651.html>) nolu kanunu mutlaka dikkatle okuyun. “Ben amatör bir kullanıcıyım, beni ne ilgilendirir.” demeyin. Örneğin bir blog siteniz var ve bir blogcu olarak internette içerik üretiyorsanız bu, sizi kanunda bahsedilen şekilde içerik sağlayıcı yapar ve kimliğinizi gizlememelisiniz, eğer gizlerseniz 2.000.- TL’den den 10.000.- TL’ye kadar para cezasına çarptırılabilirsiniz. Madde açık “İçerik, yer ve erişim sağlayıcıları, yönetmelikle belirlenen esas ve usuller çerçevesinde tanıtıcı bilgilerini, kendilerine ait İnternet ortamında kullanıcıların ulaşabileceği şekilde ve güncel olarak bulundurmakla yükümlüdür.”

Yine 5651 nolu yasaya göre şirketlerin, kullanıcılarının yasaklı sitelere girmesini engelleyecek tedbirleri alması gerekiyor. Meali şudur; küçücük işletmenize bir misafir geldi, Wireless erişimi sağladınız öğünerek, makinesini açtı ve yasaklı bir siteden kendisine spam bir mesaj geldi. Eğer siz kendi iç ağınızda (Wireless erişimini siz sağladınız; unutmayın) her bilgisayarın MAC adresi ile hangi tarih-saat aralığında hangi IP

adresine sahip olduğu bilgisini tutmaz iseniz, polis Baykal'ın şoförüne gösterdiği toleransı size göstermeyebilir. 5651 numaralı yasayı ve eleştirileri okuyun.

P2P, Peer-to-peer iletişime dikkat edin. Aslında bilgisayarları savunmasız kılan en kötü durum P2P yazılımlardır. Gençlerin bunun bilincinde olduklarına eminim. İnternet üzerinde %100 güvenlikten bahsetmek gerçekten zordur. Ancak bir yandan da tehlikelerin büyük bir çoğunluğunu bertaraf etmek de bir o kadar kolaydır. Bilişim Çağında gençlerin banka şifreleri girerken neden tuş takımını kullanmamaları gerektiğini, herhangi bir siteyi gezerken activeX süreçlerini, internet üzerinden gördüğü her dosyayı yüklememeleri gerektiğini bildiklerine eminim.

Veri korunması ve kişisel bilgilerin gizliliği yanında sizlere telif haklarının korunmasından da bir miktar bahsetmek istiyorum. Her beğendiğiniz fotoğrafı kendi sitenize almayın. Telif hakkı üzerine odaklanmış ve bunu bir gelir kapısı olarak gören çeşitli “hukuk” büroları şahsen beni bile her sene en az 2-3 kez savcılığa taşımaktadır. Telif hakkı olabilecek her fotoğrafı kendi bilgisayarınızda tekrar işleyin ve fotoğraf içeriği içine gömülen bilgileri mutlaka gözden geçirin. Nasıl mı yapacaksınız? “Bilmiyorum” diyorsanız tüm okuduklarınızı unutun.



Mezun Olunca Ne iş Yapacağım?

“Ne iş olursa yaparım abi.”

“Hele bir mezun olalım, gerisi Allah kerim.”

“Askere gidcem herhal .,”

“Valla bilmiyorum abi, bu gidişle İstiklal'in ortasında tezgâh kurup, orijinal kitap satcam.”

“Mezun olduktan sonra öğreneceğiz kısmetse!”

Bunlar artık klişeleşmiş “Mezun olunca ne iş yapacağım?” sorusuna Ekşi Sözlükte gençlerin kendi üslubu ile verdikleri cevaplar. Bu cevaplardan bile bu sorunun toplumdaki önem derecesi ve gençlerin kötümserliği hemen ortaya çıkıyor. Gerçekten de Bilişim Sektöründe mühendis, yönetici ve şirket sahibi olarak çalıştığım 30 yıldır gençlerin bana en çok sordukları sorulardan biridir bu! “Mezun olunca ne iş yapacağım?” Global ekonomik kriz nedeniyle işsizliğin arttığı bu dönemde, mevcut tabloya her yıl üniversitelerden mezun olan binlerce yeni mezun, çalışan adayı eklendiğini düşünürsek gençlere hak vermiyor da değilim. Gençlerin mezun olunca ne iş yapacağı, hangi şirkette ve hangi mevkide çalışacağı gibi konularda tereddüt etmeleri çok doğal. Bu makalede gençlere mezun olunca daha donanımlı olabilmeleri için çeşitli ipuçları verecek onlara bir anlamda yol haritası çizmeye çalışacağım. Eğer gerçekten faydalı olmasını istiyorsanız sonuna kadar okuyun! Sonuna kadar okumayı göze almayan bir gence yardım etmek çok zor. Toplumdaki “okumamak” salgın hastalığı gençlerin çoğunu karamsarlığa itmekte ve bu aynı zamanda onlarda “bilgi sahibi olmadan” fikir sahibi olma kötü alışkanlığını yaygınlaştırmaktadır.



Meslekler ve Meslek Seçimi

Birey için meslek, bir ömür boyu süren ders ve ilerleme olduğu gibi, aynı zamanda maddi kazanç sağladığı iş ve pozisyonlardır. İyi düşünerek ve kendinizi tartarak, sevdiğiniz ve sizin için doğru mesleği seçmek iş hayatında başarılı olmayı garantileyen en önemli etkidir. Bir meslek seçerken kişiliğinizi, kendinize ait değerleri, ilgi sahalarınızı ve becerilerinizi göz önüne almalısınız. Kariyerinizi belirlemeye çalıştığınız bu süreçte öz değerlendirme (kendini keşfetme) denir.

Hemen şunu belirtmeliyim ki, çeşitlenen ve bir o kadar da iç içe girmiş disiplinlerin egemen olduğu günümüz teknoloji dünyasında üniversite mezunu olmakla o mesleğe sadece adım atmış sayılırsınız. Meslek sahibi olabilmek için belirli bir dalda temel eğitim almış bir kişinin kazandığı bilgi ve becerilerden, pratik deneyimlerden yararlanması gerekir. Mesleki yeterliliklere göre pratik bilgi ve yetenek kazanması, staj süreci, arkasından başarı ile tamamlanmış bir deneme süreci ile kendinizi meslek sahibi olmuş sayabilirsiniz. Mesleğin öğrenilmesi, hem üniversite düzeyinde bir akademik kurumda eğitim, hem de işyeri koşullarında belirlenmiş, denetlenen ve değerlendirmeye tabi tutulan deneyimi kapsar. Belirli mesleki uygulamaları yapabilmek için gereken öğrenme düzeyleri, “farkında olmak”, “kavramak”, “yetenek sahibi olmak” arasında değişebilmektedir. Bazı konular genellikle üniversite çevresinde öğrenilirken, bazı konular da daha çok işyerinde öğrenilmektedir.

Bilgi ve becerinin değerlendirilmesinin değişik yöntemleri vardır. Üniversitede alınan derslerde başarı; proje çalışmalarının kritiğe tabi tutulması, yazılı sınavlar, çoktan seçmeli veya metne dayalı sınavlar veya diğer yöntemlerle değerlendirilir. Meslek pratiğinin çeşitli yönlerine ilişkin deneyim ise; örnek vakaların değerlendirilmesi, staj kayıt defterine geçirilmiş çalışmaların incelenmesi, yazılı ve tasarım sınavları ve/veya meslekte deneyimli üyelerin, adaylarla yapacağı mülakatlar yoluyla sınanabilir. (Mesleki Bilgi ve Becerinin Kanıtlanması, Mimarlar Odası Yayınları, Nisan 1998)



Gençlerin meslek seçerken kanımca ilk olarak kendi maddi imkânlarını ve eğitim durumunu göz önüne almaları gerekir. Eğer maddi imkânlarınız sınırlı olduğundan kendinize üniversite aşaması sonuna kadar, daha uzun süreli bir eğitim planlayamıyorsanız, temel eğitim süreçlerinden sonra doğrudan bir meslek sahibi olabileceğiniz dalları seçin. Bir meslek lisesi tercih edebiliyor ve herhangi bir başka sınırlamanız yoksa (meselâ kan tutmuyorsa 😊) “hemşirelik “ mesleğini sizlere önerebilirim. Böylece mezun

olduğunuzda çerçevesi kolayca tanımlanmış bir mesleğe sahip olursunuz. Bunun yerine “Bilgisayar Meslek Lisesi” ise daha geçerli gibi gözüktüğü halde rekabetçi bir pozisyon olduğundan ve aynı zamanda ülkemizde çerçevesi tam çizilmemiş bir “meslek” dalı olarak geliştiğinden, bu eğitim düzeyinde tavsiye edemem. Toplumdaki kanının aksine, Meslek Yüksek Okulları mezunlarının doğrudan çalışma hayatına atılabildiklerini de şahsen izlemekteyim.

Düzenli maddi bir gelir mi istiyorsunuz; yoksa kendi işinizin sahibi mi olmak düşüncesindesiniz? Seçeceğiniz meslek size ne kadar kazanç sağlayacak? Ek gelirleri olacak mı? Mesleğiniz size nasıl bir yaşam tarzı getirecek? Ofis ortamında mı çalışmak istiyorsunuz; yoksa dünyayı gezip başka kültürler mi tanımak? Mesleğiniz dışında kendinize ait daha fazla zaman kalmasını mı istiyorsunuz, yoksa kişisel gelişim mi sizin için daha önemli? Başkalarına yardım etmek mi sizi mutlu kılıyor, yoksa kalıcı bir şeyler yapabilmek ve takdir edilmek mi? Bunlara benzer yüzlerce soru ile kendinizi tartabilirsiniz.

Daha önce söylediğimiz gibi meslek seçimi; bireylerin kendilerini tanımaları, ne istediklerini doğru biçimde algılamaları, karakterleri, değerleri, maddi imkânları, ilgi sahaları, bilgi ve becerileri yanında meslek tanımlarını da doğru biçimde incelemeleriyle yapılmalıdır. Bu yazımda meslek tanımlarına daha detaylı değinmeyeceğim; ancak <http://www.osstercihrehberi.com/meslekler.php> adresinde özellikle üniversite mezunları için meslek tanımları bulunmaktadır. <http://www.khake.com/page51.html> adresinde ise benzer içerikli, İngilizce sayfalar var.

Ekonomik konjonktür de meslek seçiminde göz ardı edilmeyecek bir argümandır. Birçok yazar ve kariyer destek merkezi; günümüzde enerji sektörünü, bilgi teknolojileri ve telekomünikasyonu, sağlık ve eğitim sektörlerini, lojistik sektörünü, turizmi, danışmanlık hizmetlerini yeni mezun alımlarında öne çıkarmakta, bu iş kollarının, çiçeği burnunda bu mezunlara en azından bir önceki yılki kadar istihdam yaratmasını beklemektedir. Bunun yanında bugün olduğu gibi ekonomik kriz dönemlerinde kamu sektörüne ilgi artmaktadır.



Meslek seçiminde çok faydalı olacak bir yöntem de size literatürde “Mentoring” denilen “Rehberlik” hizmetleri verecek güvenilir ve saygın kişilere danışmanızdır. Bırakın, deneyimli ve şu an sizden daha eğitilmiş bu akıl hocaları sizi izlesinler. Birçok insan yıllar içinde elde ettikleri deneyimleri kariyerinize yardımcı olmak amacıyla size iletmekten mutluluk duyacaktır. Akıl hocalarınızın bazı fikirlerinizi desteklediğini ve sizin adınıza olumlu bulduklarını gördüğünüzde kariyer seçiminizde ve hedeflerinize varmak için çabalarınızda daha kararlı olacaksınız. Rehberlik hizmetlerinin meslekte ilerlerken de şaşırtıcı etkilerini, sizin adınıza çabuk ve verimli gelişmeleri hissedeceksiniz.

Meslek Seçimine Yönelik Eğitim Sürecinde Yapılması Gerekenler

Tüm gençlere daha üniversitede okurken bir yandan da mesleklerinin belirlenmesine yönelik çalışmalarla ilgilenmelerini öğütlerim. Eğer “Üniversite bitsin, sonra askerlik yaparım ve gelir, iş ararım.” diye düşünüyorsanız günümüz koşullarında 23 veya 24 yaşında, eğitilmiş ancak hiçbir deneyimi, çevresi olmayan bir genç olarak baştan kaybettiniz! Apple’ın kurucusu Steve Jobs’un gençliğinde işe girmek için resmen HP’nin kapısında yattığını, yöneticileri bu kadar zorladığını anlatan hikâyeleri okumuşunuzdur. Gerçek şu ki Steve Jobs o zaman sadece 15 yaşındaydı. Düşünün işe girmek için kapınızda yatan bir genç ve 15 yaşında. Birçok yönetici bu gencin kendisi için koyduğu çitanın ne kadar yüksek olduğunu fark eder. Hayallerinin



peşinde koşan gençler mutlaka başarılı olacaktır.

2006 yılında internet sunucularımızı yenilerken phpBB ile çalışan forumumuz için bir genç ile yazışmıştım. phpBB Türkiye organizasyonundan bu gencin mesajlarından hakikaten bilgili olduğu anlaşıyordu. Beni etkilemişti, forumun tümünü Linux işletim sisteminde deneyimli profesyonel güvenlik şirketimiz yerine, bu gence kurdurmaya karar verdim. Bir aşamaya kadar sadece uzaktan çalışarak gerçekten de başarılı oldu; ancak bir noktada ofise gelmek zorunda kaldı. Gelen bir çocuğu, en fazla 14-15 yaşında; hepimiz şok olmuştuk. Eminim bir ara telefon ile konuştuğu bizim güvenlik şirketindeki deneyimli mühendis arkadaşlar da bu çocuktan etkilendiler. Size tavsiyem eğitim sürecinin her aşamasında, kimsenin “erken daha” biçiminde söylemlerine aldırmandan mümkün olduğunca mesleğinize yönelik pratik bilgileri edinmeye çalışın. Bilişim sektörünü ele alırsak yazılım veya donanım alanında bir an önce amatörce de olsa bilgiler kazanmaya, kendinizi yetiştirmeye çalışın. Tüm meslekler için bilişimin, gelişme ve ilerlemede kaldıraç rolünü kavrayarak mesleğinizle ilgili tüm yazılımları, uygulamaları önceden öğrenin.



Eğitim sürecinde staj olsun, gerçek hayatta yapılacak üniversite projeleri olsun hatta basit seminerler..vs hepsinde önde olun. Girişimci olun ve her fırsatı mutlaka değerlendirin. Mesleğinizi oluştururken ne kadar önde olursanız, ne kadar önce yola çıkarsanız alabileceğiniz yol o kadar fazla olur. Bir an önce pratik yapmaya çalışın, özellikle internet üzerinden zaman ve mekândan

bağımsız e-öğrenme süreçleri ile verilen sertifika programlarına katılın, gerçek projelerde çalışın, iş hayatında fiilen yöneticilerin yanında olmaya gayret edin, çerçevesi tam belirlenmiş pratik görevleri başarmaya çalışın, part time iş olanaklarını mutlaka değerlendirin. Kendiniz öğrenin; beklemeyin ki öğretim görevlileri size her şeyi bütün olarak hap gibi versinler, böyle bir hayal sizin kaybetmenize neden olur. Mesleği tam olarak önemseyin.

Bazı Vakıf Üniversitelerinin rol modeli oluşturmasıyla bugün artık birçok üniversitede etkin Kariyer Merkezleri bulunmaktadır. İş dünyasıyla eğitim kurumlarını ortak bir paydada birleştirme amacıyla yol alan bu kariyer merkezlerinin çalışmaları giderek daha önemli hale gelmektedir. Üniversite bünyesinde faaliyet gösteren merkezlerin dönemsel olarak organize ettiği kariyer günleri ve fuarlar, seminerler, staj programları, mesleki eğitim projeleri öğrencilere eğitim aldıkları sektörü tanıma fırsatı verdiği gibi işadamlarıyla yüz yüze görüşme imkânı da sağlayarak onların mesleği daha yakından tanımlarına yardımcı olmaktadır.

Kariyer Merkezleri birer “istihdam bürosu” gibi çalışarak öğrenciler daha mezun olmadan onlara rehberlik hizmetleri vermekte ve öğrencilerinin özgeçmişlerini (CV: Curriculum Vitae) biriktirerek basılı olarak ya da internet siteleri üzerinden işadamlarına sunmaktadır.



Genellikle iyi eğitim almış ve tanıdık simalara rağbet gösterilen iş dünyasında oluşturulan CV bankaları öğrencileri bir adım öne geçirmektedir. Zira artık üniversite mezunlarının iş bulabilmeleri için sadece iyi puanla öğrenci alan bir bölümü bitirmek yetmemektedir. (www.monster.com.tr Kariyer Tavsiyeleri)

Özgeçmiş hazırlamak, mülakat tekniklerini tanıtmak, mezun öğrencilerin deneyimlerini aktarması temeline dayanan mentorluk projeleri ve şirketlere yapılan teknik geziler de kariyer merkezlerinin diğer etkinlikleri arasında yer almaktadır. Kariyer Merkezlerinin düzenlediği Kariye Günleri kaçırılmayacak fırsatlar doğurabilir. Yine Kariyer Merkezleri aracılığıyla veya kendi çabalarınızla sağlayacağınız staj olanakları, özel sektör temsilcilerinin sizi kendi işletmelerinde tanımlarına, enteraktif etkinliklerde onları değerlendirmelerine yardımcı olmaktadır. Staj süreci çift taraflıdır, şirketler yarın kendi işletmelerinde çalışmasalar bile, bu yetenekli öğrencileri gönüllü itibar elçileri olarak görmekten memnun olurlar. Bu sebeple staj yeri ararken başvurduğunuz şirketler hakkında detaylı araştırma yapmalısınız, yöneticilere işletmelerini tanıdığınızı ve gönüllü elçileri olabileceğinizi fark ettirin.

Özel sektörde farklı alanlarda çeşitli stajyer programlarına katılarak mesleğinize ilişkin farklı kariyer seçeneklerini de değerlendirmiş olursunuz. Mümkün olduğunca sektöründe lider, itibarlı ve iyi organize olmuş ve büyük işletmeler yanında, küçük işletmelerde de staj yapmaya çalışın. Böylece kendiniz bir işletme kurmak istediğinizde nelerle karşılaşacaksınız, bunu da değerlendirmiş olursunuz.



Günümüzde öğrenci kulüpleri de özel sektör temsilcilerinin artık önemsendiği organizasyonlardır. Öğrencilik yıllarında üniversite kulüplerinde etkinlik gösteren, çeşitli projelerde öğretim görevlilerine yardım eden, stajlarını etkin olarak yapan ve seçmek istediği mesleğe göre şirketlerin veya kamu kurumlarının işe başvuru süreçlerini yakından takip eden, daha mezun olmadan bir çevre

(network) oluşturabilen öğrenciler daha başarılı kariyere sahip olmaktadır.

Dünyadaki son ekonomik krizden dolayı özel sektörün şu anda içinden geçtiği süreç olumsuz olsa da iş dünyasına yönelik iyi yetiştirilmiş, kendini ve mesleğini tanıyan, ilgi alanlarını bilen ve kariyer hedefi olan yeni mezun gençlerin istihdam edilebilir olduğuna inancınızı hiç kaybetmeyin. Ülkemizde üniversite mezunlarının bile iş bulamadığı söylemi tamamen uydurmadır. Bu söylem daha çok “O kadar çok üniversite açtık ki, buradan mezun ettiğimiz bazı öğrenciler aslında hiçbir şey bilmiyorlar!” anlamındadır.

Aslında işletmeciler ve profesyonel yöneticiler taze bilgilerle donanmış, öğrencilik hayatı boyunca kendini keşfetmeye ve yetkinliklerini geliştirmeye çalışan, bu anlamda stajlarını yapan ve aktif olarak iş dünyasına ilgi duyan öğrencileri mezun olduklarında işe yerleştirmektedirler. Gazetelere bakın, madem üniversite mezunları bile işsiz, nasıl oluyor da bu kadar çok iş ilanı var? Mühim olan öğrencilik sürecindeki donanımınızdır.

Çok yakın bir tarihte katıldığım İTÜ Bilgisayar Bölümü danışma kurulu toplantısında edindiğim temel izlenimlerden biri öğretimin görevlilerinin aslında iş piyasası ihtiyaçları ve çalışma koşullarını çok iyi bilmedikleriydi. Evet, gerçekten inanılmaz bir eğitim sürecinden geçiriyorlardı öğrencileri; ancak bu öğrenciler mezun olduklarında edindikleri bilgileri ne oranda kullanabiliyorlardı? Basit ama daha geçerli iş piyasası tecrübeleri ve işletme süreçleri, bu öğrencilere ne katabilirdi? Bu toplantıda da söylediğim gibi “Biz, çok iyi mühendisler, son derece donanımlı elemanlar yetiştiriyoruz; ancak bunlar mezun olduklarında belki de sadece ilköğretim mezunu işletmeciler yanında çalışmak zorunda kalıyorlar.” Türkiye’de gençlere tanınan istihdam olanakları daha fazladır, gençler deneyimsizdir, sorumlu oldukları çok büyük masrafları yoktur, düşük ücretlere çalışırlar. Ama şöyle düşünün 40 yaşına geldiğinizde de aynı iş yerinde size o günkü ihtiyaçlarınızı giderecek istihdam sağlanabilecek mi? Eğitimli gençlere tavsiyem, bu olasılığı da göz önüne alarak girişimci olmaları, kendi işletmelerini kurmaya dönük çalışmalarınıdır.



İş Arama Süreci, CV Hazırlama ve İş Görüşmeleri

Eğitim sürecindeki kendinizi ve mesleği tanıma çabalarına, mesleğe ait bir çevre oluşturma, özel sektör projeleri, kariyer etkinlikleri ve staj programlarına rağmen, kendiliğinden gelişen bir iş bulma süreci yaşamayabilir veya farklı kariyer seçeneklerini değerlendirmek amacı ile kendinizi bir anda bir iş arama süreci içinde bulabilirsiniz.



Toplumdaki “Önce, o iş yerinde arkan olacak!” inancının tamamıyla yanlış olduğu kanısındayım. Evet, bir çevreniz olması iyidir; ancak bu bizzat sizin çevreniz olmalıdır. Yukarıda anlattığımız süreç içinde oluşturacağınız size ait bir ağı! Akrabalık, ağabeylik veya herhangi bir şekilde inanca veya fikre dayalı yandaşlık ağırlığı ile girilen bir iş arama sürecinin başlangıçta “kolay yol” gibi görüldüğünü, ancak aslında bu tarz ilişkilerin zamanla yıpratıcı olduğunu, sizi bağımlı

kılacağını ve bir süre sonra aleyhinize dönme olasılığını göz ardı etmeyin.

İş arama sürecinde kendinize ait bir Blog olması, videolu CV'ler, çeşitli istihdam amaçlı internet siteleri, kariyer amaçlı LinkedIn ve XING gibi internet sosyal ağları, geleneksel iş arama yöntemleri yanında faydalı mecralardır. Geleneksel iş arama yöntemlerinin tamamlayıcısı olarak kullanacağınız bu sosyal ağlarda şirketlerle ilgili bilgi toplamak, faaliyetleri hakkında detaylı araştırma yapmak ve çeşitli fırsatları kovalamak ve bağlantı kurmak ise iş aramada öne çıkmaktadır. Ancak bunların hiçbiri iş arama sürecinde CV kadar etkili değildir. Bu sebeple bir iş yerinde çalışırken bile düzgün hazırlanmış ve yenilenmiş bir CV'niz hazır olmalıdır. İlk 3 ile 25 saniye içinde yöneticinin dikkatini çekecek bir CV başarılı bir kariyer için iş arama sürecindeki ilk adımdır.



Bu maktelede CV hazırlamanın temel prensiplerini anlatmayacağım, buna ait Türkçe veya İngilizce birçok makaleyi Google'dan bulabilirsiniz. Ben size daha çok "ipuçları" vermeyi planlıyorum. Öncelikle özgeçmişinizi yazarken okunaklı, temiz ve vurgulamak istediklerinizi tam olarak gösteren güzel bir tasarım olması gerektiğini bilmelisiniz. Eğer çalışmak istediğiniz kuruluş, uluslararası bir işletme değilse özgeçmişinizi tamamen Türkçe olarak ve paragraflar yerine madde madde ve "bullet" denilen madde işaretleme tekniği ile hazırlayın. En önemli maddeler, en son çalışılan işletmenin bilgisi ve çalışılan pozisyon, en son bitirilen okul veya madde içindeki bilgilerden en önemlisi en önde olmalıdır. Çalışılan

pozisyonun adının önüne yazılmış çalışılan tarih aralığı birçok yönetici için sıkıcıdır. Bunun yerine aşağıdaki gibi özetleyin.

- Yüksek Mühendis, İTÜ Elektrik Elektronik Fakültesi, 2003
- Kadıköy Anadolu Lisesi, 1997

Çok daha derli toplu temiz ve vurgulayıcı olacaktır. Eğer mezun değilseniz mutlaka mezun olacağınız tarihi ay/yıl olarak yine sonda belirtin. Hiçbir şekilde sorumluluk bazında bir kariyer açıklaması yapmayın, örneğin "Teknik servisin tüm sorumluluğu," şeklinde bir söylem yöneticiler tarafında işin tanımı olarak algılanacağından yanlıştır. Bunun yerine "Teknik Servis Müdürü" daha etkin ve başarı odaklıdır.

Tanımlamalar yerine doğrudan pozisyonlar yeterlidir. CV'nizdeki cümlelerde parantezler yerine, okuması daha kolay olan virgüller ile ayırma daha etkilidir. Birçok CV'de gereksiz kelimeler, tanımlamalar ve maddeleri görüyoruz. Bu yığılmalar yöneticileri boğduğu gibi, sizin yeteneklerinizi de küçültebilir. Kendi tecrübelerimde mühendis iş başvurularında "MS Word, MS Excel" bildiğini belirtenleri bile gördüm. Bazı CV'lerde de öğrencilik sırasında katılan kursların veya STK projelerinin başlangıç ve bitiş tarihlerine tanık oldum, CV hazırlarken kendinize "Yöneticinin bu tarihleri bilmesi ona ne katar?" sorusunu sorun. Unutmayın, belki sadece 3 saniyeniz var ve yöneticinin bu süre içinde dikkatini çekmelisiniz. "Gereğinde referans verilebilir." gibi gayet subjektif ve gereksiz cümleler kullanmayın, yöneticiler gereğinde kimden referans alabileceklerini zaten bilirler. Üstelik eski işyerinizden vereceğiniz



yönetici referanslarının da işten çıkma/çıkarılmanın verdiği vicdani sorumluluk sonucu taraflı yargı içereceği de aşikârdır.

Tek bir sayfa CV her zaman daha etkilidir ancak iş tecrübeniz veya eğitimlerinizin zenginliği özgeçmişinizin bir sayfaya sığmamasına neden olabilir, hiçbir şekilde kullandığınız fontu daraltarak bir sayfaya sığdırmaya çalışmayın. 11 punto idealdir, belki madde işaretleme yaparken kullandığınız marjinleri küçültebilirsiniz. Bu amaçla bazı bölümleri de birden fazla sütun ile tasarlayabilirsiniz. Farklı şehirlerde iş deneyimlerinizi ayrıca belirtmek iş başvurularına değer katabilir.

Format dışında da içerik olarak CV'nizin neye talip olduğunuzu ve bilgi ve becerilerinizi, geçmiş başarılarınızı bildirmesi gerektiğini unutmayın; ancak hiçbir şekilde bunları abartmayın. Yöneticiler işe başladığınızda “biliyorum” dediğiniz bir şeyi aslında bilmediğinizi fark ettiklerinde baştan bu bilgiyi öğrendiklerinde takınacakları tutumdan daha sert davranırlar. Ayrıca günümüz şartlarında yöneticilerin sizi çok deneyimli ama pahalı bir eleman olarak görmelerini de istemezsiniz. Öte yandan iş hayatınızın başında belki de daha tecrübesiz iken yapmak zorunda kaldığınız ancak bugün yapmayı tercih etmeyeceğiniz pozisyonlarda elde ettiğiniz yetenekleri de açıklamaya kalkmayın. Yöneticiler için önemli olan ellerinde açık bulunan kadro için ne gibi yetenekleriniz olduğu ve geçmişte bu yönde elde ettiğiniz başarılarıdır. Benzer şekilde “Balık tutmayı seviyorum.” şeklindeki bir hobi maddesi, belki de işkolik olan o yönetici için sizi gereğinden fazla rahat biri olarak tanımlayabilir.

Özgeçmişinizde kullandığınız kısaltmalara dikkat edin. Birçok mühendis iş başvurusunda MCSE, MCP+I, TCP/IP, CCA, CCNA, token ring, NT Service Packs, Ethernet cards, Server 4.0, SQL 6.5, 7.0, Red Hat Linux 6.1, Turbo Linux 4.0, Caldera 2.3 ... benzeri kısaltmalar kullanılmakta olduğunu görüyoruz. Aklınıza şunu getirmelisiniz, “Acaba başvuruyu inceleyen yönetici bu terimleri biliyor mu?” Bildiğinden emin değilseniz, daha basit terimler ve daha açıklayıcı cümleler kullanmalısınız. Hazırladığınız özgeçmiş gönüllü rehberlerinize okutun ve dışarıdan farklı bir göz ile bakmalarını sağlayın.

İşe girmek için mesleğe ait gerekli bilgi ve deneyim yanında adaylarda vizyon, işe uyum ve farklılıklara adaptasyon, öğrenme hevesi ve geniş iş dünyası bilgisine de bakılmaktadır. İşe girmek için yapılan



mülakatlarda yöneticiler, adayların kendi firmalarındaki büyüme ve değişikliklere ayak uydurup uyduramayacaklarını öğrenmek için sorular soracaklardır.

Bütün işverenler, kendi firmalarını başarıya ulaştıracak yeni mezun iş gücünü çekmek için stratejiler oluşturmaktadır. Firmaların çoğu, işyerine yeni bir kan ve yaratıcılık getirecek insan patlamasından faydalanacaktır. Yeni mezunlar dünyayı başka gözlerle görürler. Bilgiyle dolu olduklarından, bu bilginin kendini uzun ve harika bir kariyere götüreceğini düşünürler. Yeni mezunlar hırslıdırlar, hareket kabiliyetleri daha yüksektir ve aldıkları ilk görevle iyi bir etki yaratmaya çok heveslidirler. (www.monster.com.tr Kariyer Tavsiyeleri)

İş görüşmelerinde sağduyulu olun, yöneticilerde her şeyin paradan ve büyük/itibarlı şirket kartvizitinden ibaret olduğunu düşündüğünüz kanısını yaratmayın. Öncelikle size soru sorulmasını

bekleyin mümkün olduğunca siz soru sormayın; internet üzerinden elde edilebilecek hiçbir bilgiyi iş görüşmesinde sormayın. Böyle bir soru ilgisizlik sebebi ile doğrudan sizi eleyecektir. Çalışma şartları, süresi ve o kadro için düşünülen maaş gibi bazı basit, kişisel ve doğru soruları sorun. Yöneticiler aradıkları kadroya maaş belirlerler, özellikle şahsınıza değil! Bu sebeple hiçbir argümanı içselleştirmeyin. Size sunulan ve gerçekçi bulmadığınız teklifleri kabul etmeyin ve uğraşmayın.

İş görüşmelerinde yöneticiler size soracakları sorular ile öncelikle sizin uyumlu bir karaktere sahip olup olmadığınızı sorgulayacaklardır. Uyumluluk, yeni roller üstlenilme yeteneği ve yeni durumlar karşısında yeni çözümler üretebilme özelliği, kriz rüzgârları hırçın esmeye başladığında firmalar için hayat kurtarıcı nitelikler taşır. Analitik düşünme yeteneği, organizasyonda toplanan verilerden örnek olabileceklerin seçilerek düzgün bir ölçme ve değerlendirme ile doğru karar verebilme, takım oyununa uygunluk ve liderlik yeteneği ve sosyal yeteneklerinizi analiz etmek için size sorular sorulacaktır. Bu sorulara verilecek alçakgönüllü, meraklı ve öğrenebileceğinizi vurgulayan cevapların ciddi etki yaratacağını bilmelisiniz.

Bir iş görüşmesinde sadece basit bir telefon bilgisini yazmak için adayın, yepyeni bir sayfa kâğıdı harcadığına şahit olmuştum. Hâlbuki yöneticiler az kaynakla çok iş yapmak yetisine sahip adaylar ararlar. Mülakat sırasında yöneticinin masasına çay bardağını koyanlar, ikinci cümlesinde “siz” yerine “sen” diye hitap edenler, eski çalıştığı işletme için son derece kötü konuşanlar..vs bunları örnek olarak dahi vermiyorum. Eğer size sorulan soruya cevap verirken geçmiş bir hatanızdan bahsetmek istiyorsanız dürüst olun ve doğrudan açıklayın; açıklama sırasında hatalarınızdan ders çıkarabileceğinizi gören yönetici bundan memnun bile olabilir; ancak hiçbir şekilde eski çalıştığınız kuruluşu kötülemeyin. Eski çalışma arkadaşlarınız ile yaşadığınız ilişkileri %100 haklı bile olsanız anlatmayın. Yeni bir iş başvurusundaki amacın size daha uygun, mesleğinizde ilerlemenize imkân tanıyan daha iyi bir pozisyon olduğunu söyleyebilirsiniz.



Yöneticiler iş görüşmelerinde mutlak bilginizden çok öğrenme isteğinizi, mesleğe duyduğunuz hevesi, beceri kazanma yetinizi sorgulayacaklardır; iyimser olun, kaçak cevaplar vermeyin, doğru olmayan bilgiler sunmayın, dürüst ve itaatkâr olabileceğinizi hissettirin. Dinleyin ve anlamaya çalışın, önemli olan yeteneklerinizden çok temel eğitim ve deneyiminiz ile bu pozisyonda kazanabileceğiniz yetenekler ve bunun için gerekli alt yapınızdır; kültürünüz, değerleriniz ve karakteriniz.

Meslekte İlerleme ve Sürekli Eğitim

Günümüzde insanların değeri kariyerlerindeki başarı veya başarısızlıkları ile ölçülmektedir, bu sebeple



kariyerinizde diğer çalışanlar ve yöneticiler üzerinde iyi bir izlenim bırakmak, sürekli ilerlemek ve doğru alışkanlıklar göstermek mesleki başarınız için önemlidir. Mesleki yetenekler başarılı olmanızı ve daha üst pozisyonlara tırmanmanızı sağladığı gibi bazen de sizi farklı işyerlerinde daha iyi kariyerlere yönlendirebilir.

İyi düşünerek meslek seçimi yapmak, mesleğinizde başarılı bir yaşama kavuşmayı garantileyen en önemli ve temel etken olduğunu söylemiştik. İş hayatınızda ilerlemek, daha iyi

pozisyonlara yükselmek de aynı derecede başarı için önemlidir. Mesleğinizi seçerken yararlanabileceğinizi öğütlediğimiz doğal rehberler sizin seçtiğiniz meslekte başarılı olmanız için de referans olabilirler. Onlara danışın, özellikle daha iyi pozisyonlar için rehberlik hizmetleri çok önem kazanır. Çok sık iş değiştirmeyin. Sık değişiklik sizi uyumsuz ve başarısız gösterecektir. Bir iş yerinde 3-4 sene çalışmış bazı gençlerin, birçok insan için önemsiz olabilecek nedenleri öne sürerek, sadece 3-4 maaş tutarındaki tazminatları alabilmek için işten çıkarılmayı beklediklerine, hatta bunu istediklerine şahit oluyorum. Hâlbuki sebebi ne olursa olsun “işten çıkarılma” iş hayatında üstünüze yapışacak en kötü lekelerden biridir. Siz mümkün olduğunca hiçbir nedenden dolayı işten çıkarılmamaya gayret edin. Kaçınılmaz ise mutlaka istifa edin.

Başarı için en temel etkenlerden biri de zaman yönetimidir. Yapmanız gereken işleri farkında bile olmadan nasıl ertelediğinizi tespit etmeye çalışın. Birçok gencin televizyon başında veya paylaşım sitelerinden yükledikleri filmleri seyrederken veya sosyal ağlarda gereksiz paylaşımlar ve geyik muhabbetleri ile nasıl zaman kaybettikleri gördükçe gerçekten üzülüyorum. Mesleklerini geliştirmek için harcamaları gereken bu zamanları boşuna kaybediyorlar.



İş dünyası hakkındaki mitlerden biri de en çok çalışanların daha başarılı oldukları ve en öne geçtikleridir. Gerçekten de çok çalışmak iş hayatında önemlidir; ancak aynı zamanda akıllı çalışmak da başarı için gereklidir. İş hayatında akıllı çalışma, işinize odaklanmak, mesleğinizde ilerleyerek çalıştığınız takım veya şirket için daha etkin olabilmek, daha az kaynakla daha verimli çalışma metotları geliştirmek ve bireysel katma değerinizi arttırmaya çalışmaktır. Yaptığınız işte en önemli hususlar nelerdir? Bunun tespiti size başarıyı getirecektir.

Not tutmak, verilen görevleri listelemek ve planlamak iş hayatında başarının sırlarından biridir. Günlük ve daha uzun süreli zaman dilimleri için farklı listeler oluşturun. Bunları zaman içinde yenileyin. Liste yapma alışkanlığınız iş hayatında yükseldikçe astlarınızı görevlendirmenizde de yardımcı olacaktır. Eğer bu listeleri dosyalarsanız gereğinde başardığınız işleri özetlemek için de kullanabilirsiniz.



Mesleğinizde ilerlemek için İngilizce bilmeniz veya bilmiyorsanız da öğrenmeniz çok önemlidir. Bahsettiğim “İngilizce” kavramı örneğin İngilizce bir semineri dinleyebilmek ve soru sorabilecek kadar bu dile hâkim olmak şeklindedir. Eğer öğrenim sürecinde İngilizce öğrenmedinizse de üzülmeyin; her yaşta İngilizce öğrenilebilir. Yeter ki siz isteyin. Eğitim süreçlerinin tümünün alt yapısının internete taşındığı günümüzde online eğitiminiz için İngilizce şarttır. Mesleğinizde zaman içinde güncelliğinizi

yitirmemek için mutlaka sürekli eğitim seçeneklerini değerlendirmelisiniz. Sınıf içinde alınabilecek kişisel gelişim ve mesleki eğitimler yanında internet kaynakları ve e-öğrenme süreçleri de sürekli eğitiminiz için paha biçilmez kaynaklar olabilir. Yeter ki siz öğrenmeyi amaçlayın, meraklı olun, araştırın ve kendinizi geliştirmeye çalışın.

İş hayatında belirgin formel e-posta formatları ile yazışmak, gereğinde aynı iş kolunda dost veya rakip firmalarda çalışan arkadaşlar veya tanıdıklarınız ile telefonda konuşmak, belki onlar ile öğlen yemeklerine çıkmak sizin için bir çevre oluşturacak ve mesleğinizde ilerlemenizde yardımcı olacaktır. Sosyal hayatta

sağlıklı ve etkili iletişim kurmak ve sürdürmek, iş hayatında başarı için gereklidir. Mesleğiniz ile ilgili gelişmeleri izler ve kendinizi kişisel olarak sürekli geliştirirken, bir yandan da iletişim kurarken, doğru bir Türkçe, doğru düzgün ve formel yazım teknikleri size saygınlık kazandırır.

Son olarak gençlere mesleklerinde başarılı olmaları için çevreye duyarlı olmayı, meslek etiğini bilmeyi ve uygulamayı, iş sağlığı mevzuatına uymayı ve iş güvenliği önlemlerini almayı, iş hukukunu öğrenmeyi salık veririm.



“Oğlum, Kalk Şu Bilgisayarın Başından!”

Yaz mevsimine girdiğimiz bu günlerde birçok anne ve babanın ortak derdi çocuklarının kendi odalarında, arkadaşlarının evlerinde veya internet kaffelerde bilgisayar başından ayırlamama, geç yatma, hareketsiz kalma ve tatilin gerçek nimetlerinden faydalanamamalarıdır. Gerçekten de “Screen Time” denilen ve televizyon veya bilgisayar ekranı önünde geçirilen süreyi sınırlayamama her ebeveynin yaz tatili kâbusudur. Bu yazımızda ekran başı, (Screen Time) süresinin neden olduğu temel fizyolojik ve psikolojik sorunlara değinecek ve esas olarak çocukların gözü ile bir sosyalleşme aracı olarak görülen bu sürenin nasıl ve uygun yöntemler ile sınırlanabileceğini irdedeceğim.

Bilişim çağında obezite, yetişkinler ve çocuklar için küresel bir salgın niteliğindedir. Çocukluk çağında obezitenin artışı televizyon ve bilgisayar başında geçirilen sürenin artması sonucu fiziksel aktivitelerin azalmasına bağlı olarak ortaya çıkan bir hastalıktır. Bu hastalık davranışsal ve çevresel faktörlere de bağlanabilir. Çok açıktır ki ekran başında geçirilen sürenin artması sadece fizyolojik değil, esas olarak zaman içinde gelişen psikolojik sağlık sorunlarına da neden olmaktadır. Amerika’da yapılan bir araştırmaya göre günde iki saatten fazla ekran başında kalan çocuklar fazla kilo almaktadır. Bu araştırma aynı zamanda gece, ekran başında geçirilen sürenin uzaması halinde, çocukların yatağa girmeye direnmelerine ve uykuya dalma sürelerinde gecikmelere neden olduğu gerçeğini de ortaya koymaktadır. Uyku düzensizliğinin birçok psikolojik sorunu da tetiklediğini biliyoruz. Odaklanamama, dikkatsizlik, huzursuzluk, isteksizlik, anksiyete veya depresyon gibi birçok psikolojik sorun, uyku düzensizliği ile beslenir.



Özellikle bilgisayarda vurdulu kırdılı oyunlar çok oynayan küçük çocuklarda zorbalık belirtileri, hayatı doğru algılamama, gerçekleri hayal ile karıştırma gibi davranışsal bozukluklara sık rastlanmaktadır. Ekran başında geçirilen sürenin artması, küçük yaştaki çocukların gerçek dünyada hayal kurarak, yaratıcı ve fiziksel aktivite eklenerek oynayacağı oyunları oynayamamasına neden olmaktadır.

Aynı araştırmada ilköğretim öğrencilerinden yatak odalarında bilgisayar olanlarda ciddi bir okul performansı düşüklüğü izlenmektedir. Daha ileriki yaşlar için bu bulguya rastlanmadığı gibi gençlerin ileri de bahsedeceğim sosyalleşme ve araştırma/öğrenme süreçleri açısından bunun bir zorunluluk olduğunu vurgulamalıyım.



Ekran Başı Süresini Azaltma

Çocuklarınızın ve sizin televizyon karşısında ve bilgisayar başında geçirdiğiniz süre aslında farkında olduğunuzdan fazladır. Öncelikle çocuklarınızı izleyerek bu süreyi ölçün. İzleme ve takip etme sonunda basit önlemler ile bu süreyi bir miktar azaltmak mümkün olabilecektir. Öncelikle arka planda çalışan; gerçekten bir programı seyretmez iken öylesine, kendi kendine çalışan televizyonu kapatın! Siz belki farkında olmayabilirsiniz hızlı değişen reklamlar

mutlaka çocukların dikkatini çekecektir. Yiyecek reklamlardaki çekiciliğin obezitenin nedenlerinden biri olduğunu düşünüyorum. Özellikle Türkiye’de ciddi bir gizli reklam sorunu vardır, bunun bilincinde olun. Çerez, meyve suları, kola, fast-food yiyecek reklamlarında sanatçıların kullanılması rastlantı değildir.

Yatak odalarından televizyon ve bilgisayarları çıkarın. Evde ortak alanlarda kullanılan televizyonlarda seyredilen programların ebeveynler tarafında takibi, yine ortak alanlarda kullanılan bilgisayarda ziyaret edilen internet sitelerinin izlenmesi çok daha kolay olacaktır.

Televizyon başında yemek yemeyin. Televizyon başında yemek, aile sohbetlerini engellemekte, bizleri çocuklarımızdan uzaklaştırmakta ve aynı zamanda televizyonun verebileceği motivasyon ile sesli (hapır hupur) yemek yeme alışkanlığına neden olmaktadır.



Okul zamanı televizyon ve bilgisayar süreleri belirleyin. Okula giden çocukların ders çalışmaktan arta kalan tüm zamanlarını televizyon veya bilgisayar başında geçirmelerine izin vermeyin. Eğlenme amacı ile ekran başına geçeceklerine onlara ve kendinize bunun yerine kitap okumak, müzik dinlemek, fotoğraf çekmek veya spor yapmak gibi meşgaleler bulun. Çocuk ve ergenler için eğitimdeki temel ilkeyi unutmayın; onlara örnek olun. Rol modeli olarak sizleri görmek isteyecekleri aşıktır. Onlarla birlikte televizyon seyredin, aktif katılımcı olun. Çocuklarınızın televizyon seyretme zamanlarını belirlerken bu sürenin onlar ve sizin için mümkün olan en eğlenceli zaman olmasına çalışın. Gerçekten ilgilenmediğini zaman, eğlenme veya bilgilenme amacından uzaklaşıldığında televizyonu kapatın. Özellikle yakın mesafeden seyredilen



televizyonun ciddi göz bozukluklarına neden olduğu da bilinmektedir.

Kanallar arasında gezinmeyin. Televizyonunuzun tüm kanallarının sizler tarafından başlangıçta ayarlanmış olmasına dikkat edin. Buna rağmen kanallar arası sürekli gezinirken (zapping) özellikle küçük çocuklar açısından sakıncalı programlara rastlama olasılığı sizi üzebilir, bu sebeple gazetelerdeki TV programlarını ailenizle birlikte izleyerek sadece o programların zamanında televizyonunuzu açmaya çalışın.

Programlar hakkında yorum yapın. Rol modeli olurken özellikle ölçme değerlendirmede analitik düşünce tarzı geliştirebilmeleri için çocuklarınız ile programları tartışın. Beğenmediğiniz veya beğendiğiniz karakter yorumları, sebep-sonuç ilişkilerinin algılanması, etik değerler, çevre ve toplum duyarlılıkları açısından gerçeğe yakın örnekler sizlerin, çocuklarınıza verebileceklerinizi arttıracaktır.

Çocuklarınız ile konuşun. Onlara ekran başında geçirdikleri sürenin neden sınırlanması gerektiğini anlatın. Obezite sorunları yerine ileriki yaşlarda faydalanabilecekleri farklı sportif faaliyetlerden, okuma alışkanlığından, bisiklet kullanma zevkinden, müzik dinleme alışkanlıklarından, yüz yüze kurulan arkadaşlıklardan, sohbetlerin değerinden bahsedin, etkili olacaktır.

Bilgisayar Kullanımı ve Bilgisayar/Video Oyunları

Yurtdışında yayımlanan makaleler özellikle video oyunlarının bir aile deneyimi haline getirilmesinden yana görüşler bildiriyor. Ancak bizim ülkemizde belki bir sonraki kuşağın, çocukları ile birlikte video veya bilgisayar oyunları oynamaya daha yatkın olabileceğini düşünüyorum.

Bugün Türkiye’de 4-5 yaşlarında bile bilgisayar ve internet kullanımına rastlanmaktadır. Küçük çocukların internet başına oturduğunda girebileceği siteleri mutlaka sınırlayın ve onlara tuş takımını doğru biçimde kullanmayı öğretin. Girmesine izin verdiğiniz siteleri “BookMark” olarak ayarlayın ki bu sitelere gireceğim derken farklı siteleri görmesin.



Çocuklar artık arama motoruna sadece “oyun” yazıp rastgele sitelerde kendileri için tehdit oluşturan içeriğe doğrudan ulaşabilmektedir. Bu yüzergezer kelimeleri indeksleyerek Google benzeri arama motorlarını avlamaya çalışan kötü içerikli siteler bulunmaktadır. Ne yazık ki ülkemizde anne babalar, okuma yazma bilmeyen çocuklarının Google arama motoruna kendi başlarına oyun yazıp sitelere erişmelerini övünç kaynağı olarak görmektedirler.



Bilgisayar karşısında çocukların ve daha önemlisi gençlerin geçirdiği zamanda birkaç önemli oluşum ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki birkaç sene önce MSN iletişimi ve bugün itibarı ile FaceBook, Friendfeed veya Twitter tarzı mikro blog yazışmaları; yani mesajlaşma. Özellikle gençlerin bu imkânları “sosyalleşme” olarak görmeleri arkadaşlık etmek için kullanmaları doğaldır. Onlar FaceBook’u açtıklarında bizim nesil için “sokağa çıkmış” oluyorlar. Burada dikkat edilecek en önemli konu aynen fiziksel hayatta olduğu gibi mutlaka ve sadece tanıdıkları ile konuşmaları, iletişime geçmeleri ve nick name (takma isim) kullanarak internette gezinmemeleridir.

Sadece kendi arkadaşları veya tanıdıkları ile konuşuyorlarsa problem etmemelisiniz. Yeter ki ekran başında geçirdikleri toplam zaman günde iki saati geçmesin. Televizyon seyredirken veya bilgisayar kullanırken çocuklarımızın harcadığı süre günde iki saati geçiyorsa, sadece oturma sırasında beden duruşu (Postür) bozuklukları, göz yorgunlukları ve hareketsizlik sonucu obezite gibi fizyolojik sorunlar değil, daha önce



bahsettiğimiz psikolojik sorunların da mutlaka ciddi tehdit olduğunu bilmelisiniz. Bu sebeple mutlaka bilgisayar kullanımını da sınırlamalısınız. Kural koyun ve daha önemlisi kuralı uygulayın.

İletişim dışında bilgisayar kullanımında en fazla zaman alan diğer bir süreç bilgisayar oyunlarıdır ki benim gördüğüm daha ciddi bir problem olduğudur. Bilgisayar veya video oyunları bağımlılık yapar; fizyolojik sorunlar bir yana çocuklarınızın ve gençlerin ruhsal gelişiminde bilgisayar oyunları özellikle bağımlılık yapmaları sonucu ebeveyne direnme, sanal âlemin başıboş sorumsuzluğu, hayal dünyasındaki çekicilik sonucu gerçek ötesi istemler, tüm bunlar özellikle ergenlik çağında ciddi psikolojik sorunlara yol açar. Özellikle de internet üzerinden oynanan oyunlar! Geçen sene bu yüzden bir çocuk bile öldürüldü. Oyun programlarının sorunlarını çocuklarınıza mutlaka anlatın ve birlikte bunlardan kurtulun.

Bilgisayar ve/veya internet süreçlerinde diğer bir sorun da günümüzde televizyon kanallarının da Zap-Zup veya benzeri adlar ile taklit etmeye çalıştığı komik kısa amatör videolarıdır. Recep İvedik tarzı absürd hareketleri yücelten yüz karası filmlerin ne yazık ki popüler olduğu ülkemizde özellikle gençlerin seyrettiği videolara dikkat edin. Bu sorunla baş etmenin yolu hiçbir şekilde aile filtreleri veya benzeri yasaklar değildir. Çocukların bilgisayarda ne yaptığını izleme programları belki bir nebze olsun önleyici tedbir olarak



düşünülebilir, ancak gençleri dizginlemek daha zordur. Bunun yerine bilinçlendirmeyi tercih edin. Bu tür videolar sadece vakit kaybına neden olmaz, belki de farkına varmadan onları olumsuz yönde etkileyebilir.

Son olarak çocukların veya gençlerin ekran başında geçirdikleri süreyi onlar için ödüllendirme veya cezalandırma aracı olarak görmeyin. Günümüzde ekran başında yapılacak iletişim ve eğitim aynı zamanda çağımızın bir gerekliliğidir.

Ekran Kullanımının Doğru Yolları

Ekran başında geçirdiğimiz sürelerin tümünü eğlence veya boş vakit olarak görmek de doğru değildir. Zamanınızı bilinçli, planlı ve doğru olarak harcıyorsanız, hem televizyon hem de bilgisayar başında geçirdiğiniz süreler çocuklar ve gençler için aynı zaman çok faydalı da olabilir.

Türkiye’de National Geographic, Discovery Channel, The History Channel, Animal Planet gibi tamamen belgesel yayın yapan televizyon kanallarından, “Yemekteyiz” benzeri Türk âdet ve örflerine küfür etmeyi marifet sayan programlara kadar her türlü program bulunmaktadır. Siz ailenizin tümünü kavrayacak özellikle çocukların veya gençlerin yaşlarına göre seçilmiş doğru televizyon kanalı ve/veya programlarını seçebilirsiniz. Çocuklarınız biraz daha genç sayılabilecek yaşta iseler belgeseller yanında çeşitli politik tartışma, tarih ve ekonomi sohbetlerini tercih edebilirsiniz. TV kanallarını doğru kullanmaya dikkat ettiğiniz sürece ve bu bilinçle hareket ettiğiniz takdirde televizyon seyrederek her yaştaki insanın çok ciddi olarak bilgi sahibi olacağını düşünüyorum.

Bilgisayar ve/veya internet kullanımının da benzer argümanlar söz konusudur. Eğer bilgisayarı ve özellikle interneti araştırma, kendinizi geliştirme, mesleğinizde ilerleme, bilgilendirme ve yenileme amaçlarıyla kullanırsanız bilgisayar başka hiçbir aracın sağlayamayacağı faydayı elde edebileceğiniz çağımızın gereği bir buluştur.

e-posta kullanımı ve bu şekilde kurulan iletişim, gençlerde yazma alışkanlığı oluşturur. Bilgisayardan dinlenen müzik sizi dinlendirir, wikipedia veya “How Stuff Works” benzeri araçlardan tutun herhangi bir konuyu hatta bir mesleği öğrenebilecek yüzlerce internet sitesi elinizin altındadır. Gençlere bilişim araçlarını doğru biçimde kullanabilmeleri için ışık tutmalısınız.



Sonuç Olarak Ekran Başı Süreniz

Televizyon ve bilgisayar doğru biçimde, baştan planlanarak ve bilinçli kullanıldığında bile sağlık araştırmaları evde bu cihazlar karşısında günde iki saatten fazla sürenin harcanmaması gerektiğini bildiriyor. Amerika’da yapılan bazı araştırmalarda 8-18 yaş arasında çocuk ve gençlerde bu sürenin 7.5 saate kadar çıktığını söylüyor, daha acıklısı bu çocukların kitap okumak için harcadıkları ortalama zaman günde yarım saatten az. Japonya’da ise durum çok daha vahim; bilgisayar ve oyun konsolları başına esir olmuş anti-sosyal hatta, kişilik bozukluklarına sahip evinden hiç çıkmayan çocuklar var.

Ebeveynlere mutlaka çocuklarıyla birlikte ekran başında geçirdikleri süreyi sınırlamaları gerektiğini



söylemek isterim. Karşılıklı anlayış, doğru rol modeli olma çabası ve ısrarcı bir tutum, yarın karşılaşılabileceğiniz çok daha farklı ve belki de zor sorunları engelleyecektir.

Son olarak peki, acaba ben çocuklarımı bilgisayar başından kaldırılabiliyorum mu? Zor oluyor! Ama çalışmaya devam ediyorum.

Bilgisayar Şirketlerinin Dijital Karnesi

Bundan iki yıl önce, ziyaret için internet sitesinden adresini aradığım bir dağıtıcı firmanın sitedeki adres krokisinde, işin içinde çıkamayıp birkaç dakika debelendikten sonra, kuzey yönünün ekranın aşağısına geldiğini görünce ağızım açık kalmıştı. Bugün o kroki değişmiş, ancak hâlâ elle çizilmiş bir kroki ve temel yön bilgisi olmayan biri tarafından hazırlanmış. Bir “Bilgisayarcı” olarak Google’dan bu kadar habersiz olunmasının üzücü olduğunu düşündükten sonra aklıma hemen şu soru geldi: Ellerinden iPhone ve Blackberry cihazları düşürmeyen yöneticilere sahip bizim bilgisayar şirketlerimiz gerçekten bilişimin geçirdiği dijital devrimden haberdar mı?

Türk Bilgisayar Şirketlerinin dijital karnesini belirlediğimiz bu makale bilimsel kaygısı olan bir araştırma yazısı değildir. Şirketlerin internetteki dijital ayak izlerini takip ederek hazırladığımız bu çalışmada amacımız uluslararası faaliyet gösteren şirketler dışında kendi girişimcilerimizin bir nebze olsun sosyal ağlara, arama motorları ve benzeri araçlara, sosyal sorumluluk projelerine, müşteri ilişkileri yönetimine, yeşil bilişim ve benzeri güncel dijital uygulamalarına ilgisini çekebilmek ve buradan elde edebilecekleri faydaları göstermektir.



İstanbul, Haziran 2010

Web Siteleri ve Popülerlikleri

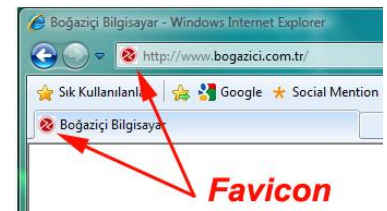
Çalışmamızı üç grup üzerinde yoğunlaştırdık: Donanım distribütörleri, Türk PC markaları ve Türk Zincir Mağazaları. Tablolarımızda isimlerine göre alfabetik sırayla gördüğünüz bu firmalar, sektörün önde gelenleridir. Ancak liderliklerini internetteki ayak izlerinde de gördüğümüzü söylemek çoğu için mümkün değil. İlk şaşırdığımız internet sitesi ana sayfasını Secure Hypertext Transfer Protocol (https://) erişimine yönlendiren site bile olması veya çok anlamsız bir yoğunlukta ana sayfalarındaki reklam filmleri, ana sayfalarında kurumsal bir yapıya uymayacak inanılmaz düzensizlikler. Bir web sitesi ana sayfasında iletişim e-posta adresi olarak duyuru@xxx.com.tr olması bizi “Yok artık!” diyecek duruma bile getirdi. İnternet sitelerine eriştiğimizde Favicon (favorite+icon) içermeyen ana sayfaları görmek üzücü.

Donanım Disti.	Resmi Sitesi
Albim	http://www.albim.com/
Arena	http://www.arena.com.tr/
Armada	http://www.armada.com.tr/
Avnet	http://www.ts.avnet.com.tr/
Boğaziçi	http://www.bogazici.com.tr/
Çözüm	http://www.cozum.com.tr/
Datagate	http://www.datagate.com.tr/
İndeks	http://www.index.com.tr/
Kont	http://www.kont.com.tr/
Koyuncu	http://www.koyuncu.com.tr/
Mersa	http://www.mersasistem.com.tr/
Metro	http://www.metroelektronik.com.tr/
Multimedya	http://www.multimedya.com/
Penta	http://www.penta.com.tr/
Tesan	http://www.tesan.com.tr/

Türk PC Markaları	
Aidata	http://www.aidata.com.tr/
Arçelik	http://www.arcelik.com.tr/
Beko	http://www.beko.com.tr/
Casper	http://www.casper.com.tr/
Crea	http://www.crea.com.tr/
Dente	http://www.dente.com.tr/
Escort	http://www.escort.com.tr/
Exper	http://www.exper.com.tr/
Pro2000	http://www.pro2000.com.tr/
Sunny	http://www.sunny.com.tr/

Türk Zincir Mağazaları	
Bimeks	http://www.bimeks.com.tr/
Gold	http://www.gold.com.tr/
Teknosa	http://www.teknosa.com/
Vatan	http://www.vatanbilgisayar.com/

Ancak en şaşırtıcı olanı kuşkusuz “iletişim” sekmesinde e-posta adresleri olmayan firmaların web siteleri, internetin gücüne inanmayan bilgisayar şirketleri!



Mükemmel bir sonuç vermediğini bilsek de Alexa Rank ile şirketlerin popülerliğini ölçtüğümüzde Donanım Şirketlerinde Penta Bilgisayar ve Metro Elektronik firmalarının öne çıktığını görüyoruz. Türk PC Markalarında ise gururlarımız Casper ve Exper markalarının öne çıkması bizi sevindiriyor. Zincir mağazalarının Alexa ile ölçtüğümüz popülerlik sıralaması oldukça iyi. Türkiye’de erişim sıralaması açısından ilk 1000 şirket içindeler. Tabi ki bunların ürün çeşitliliğine dayanan sayfa sayılarının fazla olması da bunda ciddi bir etkindir.

Web sitelerindeki özgün içeriğe, sayfaya verilmiş bağlantılara ve bağlantı veren sayfaların kalitesine bağlı olarak değişen ve Google'ın site sıralamasında kullandığı algoritmanın sonucu sitenize verdiği değeri gösteren Google PageRank sıralamasında feci durumda olan firmalar bulunmakta. Google PageRank kriterine göre Exper ve Teknosa'nın "6" değerine ulaştığını görmek kıvanç verici. Koskoca Arçelik veya Beko markalarının siteleri bile ancak bu değerde.



Web sitelerini birçok analistin de kullandığı ve bizce değerli bilgiler veren farklı ayak izleri ile de inceledik. Örneğin tüm internette Google'ın firma adının geçtiği sayfa sayısı ve firma web sitesinde Google'ın taradığı sayfa sayısı. Makalemizin sonundaki tablodan da görüleceği gibi zincir mağazalarının pazarladıkları ürün adetlerine ait yoğun sayfa sayılarını ayrı tuttuğumuzda Penta Bilgisayar, Tesan İletişim, Armada öne çıkıyor. Sayfa sayıları fazla gibi görünen bazı firmalara ait web sitelerinin aynı zamanda B2B sayfalarını da içerdiğini ve bu sebepten tıpkı zincir mağazaları gibi ürün adetlerine yönelik sayfaların daha fazla olduğunu söylemeliyiz.

Sosyal Ağlarda Bilgisayar Şirketlerimiz Yok!

"Dijital Ayak İzleri" dendiğinde esas olarak firmaların sosyal ağlardaki varlığının analiz edilmesi gerektiğinin farkındayız; ancak bizim bilgisayar şirketlerimizin çok daha temel internet faziletlerinden faydalanabildiklerini gördüğümüz için web siteleri üzerine daha çok yoğunlaştık. Gerçek şu ki bilgisayar firmaları sosyal ağların gücünü sezmiş değiller. Sadece 3 Donanım şirketi, 2 Türk PC Markası ve 1 zincir mağazasının sosyal ağlarda formel ayak izlerini gördük. Hiçbir üst düzey yönetici sosyal ağları ciddiye almıyor, herhangi bir şirket sahibinin veya üst düzey yöneticinin blog sitesi yok. Hiçbir yönetici, sorumlu müdür veya işletme sahibi müşterisine değmek istemiyor, sanki onlardan saklanıyor. Social mention ve benzeri araçlar ile izlediğimizde firmaların ayak izleri sanki kayıp. Sadece Dente markası ile pazarlama yapan Denge Bilgisayarı bu konuda bir miktar önde olduğunu görüyor ve ayrı tutuyoruz.



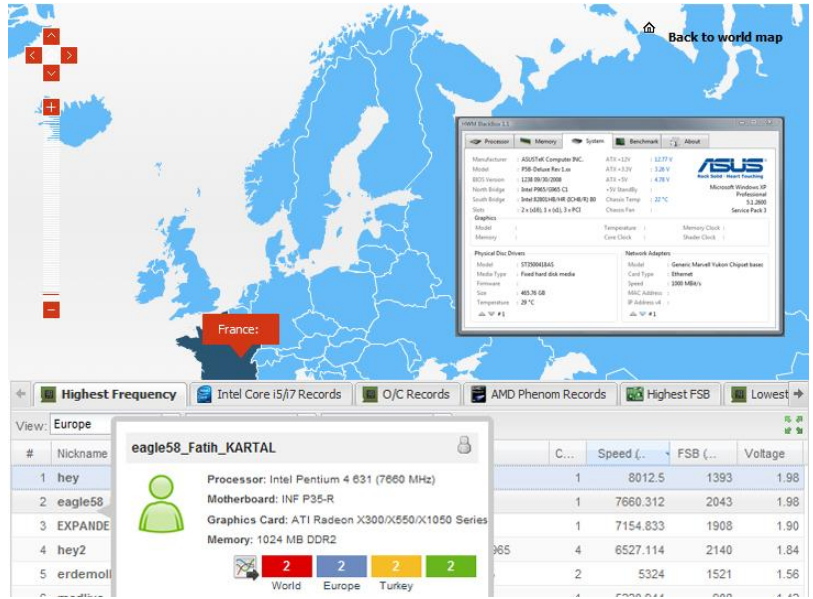
Sosyal ağlar ile kuvvetlenen internet, e-postalar, SMS mesajlar ve diğer kısa anlık haberleşme ağları, bugünün dijital dünyasında en kuvvetli pazarlama aracı. Anglosakson kültürü "Word of Mouth" deyimini ile simgelenen bizim kültürümüzde ise "kulaktan kulağa" olarak çevrilebilecek yepyeni bir pazarlama modeli, dijital yaşamımızı çevrelemekte; ancak bizim firmalarımız bunun farkında değil. Özellikle Türk PC Markalarının bu duyarsızlığının nedenini araştırdığımızda yine ayak izlerinin çok fazla şey söylediğini fark ettik.

Sorun çok daha temel bir pazarlama eksikliğinden meydana geliyor. Firmalar CRM (Customer Relationship Management) müşteri ilişkileri yönetiminden habersizler. Bu firmalara birinin, günümüzde, teknolojik yeniliklerle elde edilen farklılaşmaların uzun süreli olmadığından, müşterilerinize benzersiz bir fiyat/satış önerisiyle gidebilmenin uzun vadede mümkün olmayacağından bahsetmesi gerekir. Bu yüzden, farklılaşmanın en önemli yollarından birisi olarak müşteri ilişkileri gösterilmektedir. Müşteri odaklı pazarlama anlayışının hakim olduğu bu yönetim felsefesinde, uzun süreli müşteri ilişkileri ve sadakati hedeflenmektedir.

İncelediğimiz firmaların hiçbirinde gerçek bir CRM izine rastlamadık. Bırakın CRM'i web sitelerinde "destek" veya "müşteri hizmetleri" anlamında sekmesi olmayan firma bile var. Mersa Sistem veya Metro Elektronik gibi firmalar ve çok daha formel web sitesine sahip Index ve Arena gibi firmaların web sitelerinde ciddi

iletişim seçenekleri mevcut ama bunların hiçbiri CRM anlamında değil, sadece birkaç firma web sitesinde “ağrı merkezi” anlamında telefonlar bulunmakta ve bunlar da etkin değil. Hele zincir mağazaları “müşteri hizmeti” deyince akıllarına sadece satış amaçlı müşteri başvuruları geliyor. Üyelik koşulları, sipariş, ödeme seçenekleri, kargo ve iade koşulları... Bu mağazaların CRM anlamında herhangi bir çalışması en azından internet üzerinden izlenemiyor.

Günümüz şartlarında, müşteri sadakatiyle sonuçlanacak müşteri ilişkileri, şirketlerin en önemli rekabet aracı durumundadır. Dijital Devrimin sonucu müşteri odaklı hizmetleri sosyal ağlara taşımak kaçınılmazdır. Size bu noktada bu firmaların çoğunun müşteri ilişkileri yönetimini üzerine odaklayabilecekleri bir araçtan bahsetmek istiyorum. şunu hayal edin: Tüm müşterilerinizin donanım bilgilerini, bileşenlerini, performanslarını ve tüm donanım özelliklerini, ayrıca Türkiye haritası üzerinde lokasyonunu biliyor ve izliyorsunuz. Türkiye’de milyonlarca kullanıcının sinerjisine sahip bir topluluğa ait güncel, istatistiksel verilerin gerçek zamanlı değerlendirildiği bir sisteme sahipsiniz. İstediğiniz müşteriye, istediğiniz anlamda ulaşıyorsunuz. Örneğin disk kapasitesi doldu “Bugün 1 TeraByte HDD bu kadar...” şeklinde bir mesajı sadece o müşteri görebiliyor. Modemi eskidi, erişebiliyorsunuz... Tüm bu sinerjiyi firmanızdan yönetebilir, hatta sosyal ağlarda benzer donanıma sahip kullanıcıları buluşturabilir ve aralarında bilgi ve deneyim paylaşmalarını sağlayabilirsiniz. Dijital Devrimin geldiği nokta budur. (BlackBox hakkında bilgi almak isteyenler: <http://hwmbblackbox.com>)



Dijital Devrime Uyum

İncelemesini yaptığımız firmaların çoğunun Dijital Devrimin gereği bilgisayar kaynaklarına doğrudan erişim yerine, sanal kaynaklara erişimle kaynak paylaşımı yaptığını biliyoruz. Bunu kendi firmalarında felaket yönetimi ve iş sürekliliği açısından hemen uygulamaya koyuyorlar. Ancak yine de felaket yönetimleri açısından firmaların yedek lokasyonlarda veri sakladığina inanmıyoruz. Halbuki sanal makinelerin küresel anlamda esnekliği, verilerinizin ve tüm uygulamalarınızın belki kilometrelerce uzaklıkta farklı merkezlere taşınmasını mümkün kılıyor. Deprem kuşağındaki bir ölke için yöneticilerin bunu tekrardan değerlendirmesini dileriz.



Yeşil Bilişim ve Sosyal Sorumluluk açısından firmalara baktığımızda hayal kırıklığımız büyüyor. Örneğin "Ambalaj ve Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği" uyarınca, Çevre ve Orman Bakanlığı’nın 31.03.2005 tarihli kararı ile her çeşit ambalaj atığının geri kazanımı konusunda "Yetkilendirilmiş

Kuruluş” olan CEVKO’ya kayıtlı olmayan firmalar bile bulunmakta. Yine hemen hemen hiçbir firmanın internet sitesinde elektrikli ve elektronik eşyalarda bazı zararlı maddelerin kullanımının sınırlandırılması (RoHS uyumu) yönetmeliğine uygun bir deklarasyonu bulunmamaktadır. Bu iki konuda da yarın öbür gün ceza alacak şirketler olacağı açıktır. Aklımıza hemen “Acaba bu şirketler 5651 kanunundan haberdar mı?” diye bir soru da gelmiyor değil.

Müşteri hizmetlerine pek önem vermeyen bu şirketlerin insan kaynakları açısından, kendi çıkarlarını doğrudan ilgilendiren bu konuya şaşırtıcı derecede duyarlı olduğunu görüyoruz. Birçok şirketin personel başvuru formları var ve sevindirici olan da bunların gerçekten kullanılıyor olması.



Sosyal Sorumluluk projeleri açısından ise birçok şirketin farklı alanlarda yoğun çalışmalarını görmek bizi sevindiriyor. Sektörel derneklere yapılan yardımlar, vakıflara ve üniversitelere yapılan hibeler ve çeşitli eğitim faaliyetleri gerçekten bilinçli işletmecilerimizi işaret ediyor. Bunlardan bizi gerçekten etkileyen birkaç tanesine değinmek istedik. Örneğin Tesan İletişim firmasının Nevşehir'in Ürgüp ilçesinde yaptırdığı TESAN

Anadolu Öğretmen Lisesi. Casper firmasının Yıldız Teknik Üniversitesine kurduğu laboratuvar, Teknosa firmasının İstanbul Üniversitesi Nadir Eserler Projesi dijital arşivi, Index Grup çalışanlarından oluşan "Sahnedeyiz" ekibinin hazırladığı yardım toplama amaçlı tiyatro çalışması ve Boğaziçi firmasının her sene düzenlediği kermes.

Bundan 3-4 ay önce bu firmaların sahiplerinden bir dostum bana "Abi, Google'da bilgisayar yazınca ilk olarak benim markam gelsin istiyorum" diye yardım istemişti. Belki o gün için beklentisi sadece Google arama motorlarını kandırmaktı ancak şundan eminim ki bugün bu firma sahiplerinin hepsi internetin gücünü, sosyal ağların etkisini ve dijital devrimin bilimi, iş hayatını ve toplumu yöneten, ilerlemelere kaynak teşkil eden, yüzyılın en önemli entelektüel disiplini olduğunun bilincinde. Dijital politikalar yenilikçilik açısından ekonomideki en etkin faktör. Eğer bunun bilincindeyse daha etkin bir internet temsilinden söz ediyor olabileceğiz.



Internet Siteleri

Donanım Disti.	Resmi Sitesi	AlexaRank	Google PageRank	Google Sequence	Google Page#
Albim	http://www.albim.com/	87.320	3	5.100	173
Arena	http://www.arena.com.tr/	10.326	5	26.200	208
Armada	http://www.armada.com.tr/	18.323	5	20.000	785
Avnet	http://www.ts-avnet.com/tr/	47.491	3	10.730	151
Boğaziçi	http://www.bogazici.com.tr/	23.839	3	66.800	1.080
Çözüm	http://www.cozum.com.tr/	29.634	3	33.700	427
Datagate	http://www.datagate.com.tr/	70.971	3	15.800	277
İndeks	http://www.index.com.tr/	12.509	4	8.160	272
Kont	http://www.kont.com.tr/	25.205	4	28.340	372
Koyuncu	http://www.koyuncu.com.tr/	8.405	4	23.300	235
Mersa	http://www.mersasistem.com.tr/	16.397	5	32.200	312
Metro	http://www.metroelektronik.com.tr/	3.120	4	32.900	163
Multimedya	http://www.multimedya.com/	28.266	5	28.900	553
Penta	http://www.penta.com.tr/	6.029	4	16.200	2.490
Tesan	http://www.tesan.com.tr/	33.289	5	37.300	986

Social Mention

strength	sentiment	passion	reach	Official Footprints	Grade
					CCC
1%	1:0	50%	5%	✓	AA
1%	4:0	90%	2%		A
					B
2%	2:0	28%	7%		A
1%	2:0	42%	9%		B
2%	1:0	60%	4%		CCC
					A
					BBB
					A
2%	0:0	82%	5%	✓	A
					A
					BB
1%	0:0	64%	8%	✓	A
					BB

Türk PC Markaları	Resmi Sitesi					Grade
Aidata	http://www.aidata.com.tr/	73.571	4	474.000	354	B
Arçelik	http://www.arcelik.com.tr	791	6	20.900	3.390	CCC
Beko	http://www.beko.com.tr	117	6	36.900	2.250	CCC
Casper	http://www.casper.com.tr/	6.990	5	481.000	146	A
Crea	http://www.crea.com.tr/	23.200	5	519.000	1.090	BBB
Dente	http://www.dente.com.tr/	82.583	3	235.000	43	BB
Escort	http://www.escort.com.tr/	62.375	5	193000	183	CCC
Exper	http://www.exper.com.tr/	6.936	6	294.000	408	AA
Pro2000	http://www.pro2000.com.tr/	72.656	3	272.000	18	CCC
Sunny	http://www.sunny.com.tr/	18.943	3	629.000	370	BBB

0%	20:0	77%	3%			
1%	6:0	35%	9%	✓		
1%	1:0	85%	3%	✓		

Türk Zincir Mağazaları					
Bimeks	http://www.bimeks.com.tr/	350	5	24.900	45.500
Gold	http://www.gold.com.tr/	385	5	25.000	122.000
Teknosa	http://www.teknosa.com/	228	6	594.000	16.600
Vatan	http://www.vatanbilgisayar.com/	113	5	184.000	64.700

						BBB
						BBB
2%	3:1	30%	11%	✓		AA
						A

AAA: Maksimum

C: Minimum

“Hangi Bilgisayarı Satın Almalıyım!”

Önümüzdeki sene İTÜ’den mühendis olarak mezun olup Bilgisayar Bölümünde Intel 8080 mikro işlemcili ilk bilgisayarımı wirerap denilen deney platformlarında monte etmemden tam 30 sene geçmiş olacak. Bu 30 sene içinde mezuniyet proje sınavımda profesörlerden birinin sorduğu soruyu bugüne kadar belki yüzlerce kişi bana sormuştur: “Hangi bilgisayarı satın almalıyım?”. Soru soran ailelerin çoğuna neden henüz bir **bilgisayar almamaları** gerektiğini anlatmam bir yana, daha çok “Hangi bilgisayarı almamalısınız!” ı anlatmaya çalışmışımdır.

Geçen hafta dünyanın en büyük üreticilerinden Foxconn’un sorumlu müdürlerinden biri Türkiye’de de çok anlamsız bir NetBook çığırnlığı olduğunu vurgulayıp bunun sosyolojik nedenlerini bana anlatmaya kalkınca artık susmaman gerektiğini kavradım. İnsanlara hangi bilgisayarı almaları gerektiğini anlatmak zor; aslında bunun tespiti de zor ve göreceli, ama hangi bilgisayarı almamaları gerektiğini tespit etmek daha kolay ve her dönem olduğu gibi, bence bu çok daha önemli.

İlk Bilgisayarımızı Ne Zaman Almalıyız?

Avrupa’da doğan çocukların çoğu evde baba veya annelerinin kullandığı bilgisayar ile belki birkaç aylıkken tanışıyorlar; ancak Türkiye’de bilgisayarın evlere girme oranının Avrupa’ya ve dünyanın birçok ülkesine göre çok daha düşük olduğu göz önüne alınınca eve bilgisayarı almanın zamanı bizim için ciddi bir soru haline geliyor. Bu yüzden halen bu soru ile sık karşılaşıyorum. Bence cevabı da basit, çocuk 7. veya 8. sınıfa gelmeden eve bilgisayar almayın. Bu yaşlardan daha önce satın alınacak bir bilgisayar çocuğun sadece ve sadece bilgisayar oyunu oynaması ve eve kapanmasına neden olur.

Eve alınacak ilk bilgisayar mutlaka desktop/masaüstü dediğimiz klasik LCD ekranlı, kasası yanda duran, ayrı Mouse/Fare ve keyboard/Tuş Takımı olan sistem olsun. Masa üstü bilgisayarlar hem ucuzdur hem de gereğinde konfigürasyon denilen donanım özellikleri zamanla arttırılabilir. NoteBook veya Netbook’lara göre çok daha büyük ve doğal olarak gözü daha az yoran LCD ekranlara, ergonomik keyboard/tuş takımlarına, DVD yazıcılara sahiptir. En azından yerinden pek oynatılmadığından sorun çıkartma olasılığı, tamir ve servis masrafları çok daha azdır. Satın aldığınız bilgisayar o günkü ihtiyaçlarınızı karşılayacak minimum özelliklerde olsun. Hiçbir zaman daha iyisini alarak daha uzun bir süre o bilgisayarı kullanacağınızı hayal etmeyin. Mümkün olduğunca geniş ekran bir cihaz, güvenilir bir servis ve bütçenize uygun bir konfigürasyonu tercih edin.

İkinci bilgisayarınız doğal olarak NoteBook olacaktır. Taşınabilir bilgisayar ihtiyacı günümüzün dijital yaşamının doğal bir sonucudur. Evde ve işyerinde, kafede, alışveriş merkezlerinde her yerde gereğinde internete erişmek ve yoğun çalıştığınız dosyaları taşımak ofis yazılımlarını kullanmak için NoteBook satın alınız.



NoteBook/NetBook Hangisi?

Üreticilerin, satıcıların ve “bilgisayarcı” dostlarımin yanlış söylemlerine aldanmayın. Eğer taşınabilir bir cihaz istiyorsanız kesinlikle ilk olarak Notebook alın. Aksi durumda NetBook’ların 8-10 inch arası ekran boyları, düşük performanslı işlemcileri, ergonomik olmayan tuş takımları, çoğu kullanıcının deyimleri ile “hiçbir işe yaramayan grafik özellikleri” sizi hayal kırıklığına uğratacaktır.

Günümüz dizüstüleri ise gerçek işlemci güçleri, yüksek çözünürlüklü geniş ekranları, HD özellikli grafik işlemcileri, DVD oynatıcıları, yüksek hafıza birimleri ve hard disk kapasiteleri ile derli toplu masaüstüler kadar kullanışlı ve aynı zamanda da taşınabilir cihazlardır. NetBook satın aldığınız 3. bilgisayar olmalıdır. Gerçekten tek amacı kolay taşınabilir ve hemen hemen her yerde internete erişim olanakları için NetBook satın alın.

Neden NetBook Satın Almamalıyız?

NetBook’ların ucuz fiyatına aldanmayın, NetBook’lar hiçbir zaman masaüstü veya dizüstü bilgisayarların yerini dolduramaz. Daha az para vereceğiz diye bilgisayarların birçok özelliğinden faydalanmamakla tam anlamıyla mağdur olursunuz. Siz NetBook’ların onlarca dezavantajından bahsedebilirim. NetBook alırken en azından aşağıda belirttiğim bazı önemli unsurları göz önünde bulundurun.

Hemen hemen hiçbir NetBook CD veya DVD okuyucuya sahip değildir. Halbuki birçok yazılım, film ve oyun programı halen bu ortamlarda sunulmaktadır. Bu soruna dikkat edin ve eğer CD/DVD oynatıcıların yerini alan USB stick hafıza birimlerine aşina değilseniz NetBook satın almayın.



Eğer “taşınabilirlik” gerçekten esas amacınız ise NetBook satın alın. Utra taşınabilir cihazlarda uzun batarya ömrü belirleyici bir faktördür. Bugün piyasada satılan NetBook’ların çoğu 3 hücreli bataryaya sahip olup sadece 2 saat gibi bir pil dayanma süresi ile gelmektedir. Eğer 6 hücreli bataryaya sahip NetBook satın alırsanız 6 saate yakın bir pil dayanma süresini görürsünüz. LCD ekranları, LED arka aydınlatmalı tercih ederseniz daha iyi bir kontrast yanında, daha uzun bir pil dayanma süresine de sahip olursunuz.

NetBook’lar 8 veya 10 inch gibi çok küçük ekrana sahiptir. Bunu göz önüne almadan, “bilgisayar” satın alıyoruz diye düşünmeyin. Ofis programlarının hiçbirini, diğer uygulamaları, grafik uygulamalarının hiçbirini bu kadar küçük bir ekranda rahatlıkla kullanamazsınız. Zaten NetBook’ların düşük performanslı işlemcileri de bu programları adam gibi çalıştırmazlar. NetBook’ları “bilgisayar alıyorum” diye sakın satın almayın.

NetBook’ların tuş takımları gerçek bir tuş takımında bulunan tuşların %89-93’ü arasında bir adetini doğrudan içerirler; o da çok küçük boyutlarda. Bu sebeple çok karmaşık tuşlara birlikte basarak bazı tuşların fonksiyonlarına sahip olursunuz. Bu karmaşıklığı yaşayacaksınız; unutmayın!

Günümüz uygulamalarının birçoğu sizi üzmeden ancak 4GB hafızada çalışmaktadır. NetBook'ların 1 veya maksimum 2GB hafızaları aldığını inanılmaz yavaş işlemci ve chipsetlerinin olduğunu hatırlayın. En iyisi siz eğer "gerçek bir bilgisayar alıyorum" diye düşünüp NetBook satın alırsanız hiç almayın. Aynı fiyata daha eski model ama gerçekte bu NetBook'lardan daha iyi performans sağlayacağınız dizüstüler piyasada bulunmaktadır. 14" veya 15", bu cihazlara yönelin.

NoteBook veya NetBook'ların servisi ve donanım artırılması hemen hemen mümkün olmadığı için bu cihazları satın alırken WiFi, BlueTooth gibi iletişim özelliklerine ve hafıza kart okuyucularına sahip olmasına dikkat edin.

Siz en iyisi gerçek anlamda bilgisayar kullandı iseniz sadece ve sadece çok kolay taşınabilir olduğunu göz önüne alarak ve isminde de anlaşıldığı gibi esas amacınız internete erişmek olduğunda NetBook satın alın, aksi durumda mağdur olacağınız kesin.



İçim Acıyor



Hayatı, hayatın anlamını, toplumu, ülkemi, doğayı ve çevreyi, geleceğimizi düşünüyorum son günlerde, içim buruk, heyecansız, mutsuz ve umutsuz. İçim acıyor; yıllardır aile fertlerim, dostlarım arkadaşlarım, şirketimde çalışan duyarlı eski elemanlarım, iş arkadaşlarım herkes zaten biraz "kaçık", hatta bazılarının açık telaffuz ettiği gibi "kaprisli ihtiyar" gözü ile bakıyorlar bu hissiyatıma. Bugün benim doğum günüm, şapkamı alıp önüme koyduğumda son yıllarda artık daha çok kendimin değil genellikle çocuklarımın, çevremdeki gençlerin ve tabii ki toplumun muhasebesini yapıyorum kendimce. Ama her seferinde bu görüşlerimi anlattığım ve kendilerini eleştirdiğim insanların, özellikle gençlerin beni dinlediklerini; fakat ne yazık ki hareket etmediklerini, hayatlarını değiştiremediklerini, onların benliğinde hiçbir yeni heyecan doğuramadığımı hissediyor ve üzülüyorum.

Öncelikle eğitim ve öğretimin 1980 öncesi kuşağının algıladığı gibi algılanmadığını görüyorum. Neden? Bize ne oldu da bu anlayış toplumda hâkim oldu? Kim nasıl ve hangi argümanlar ile bu topluma eğitimin çok da öyle anlatıldığı gibi önemli olmadığını, önemli olanın para olduğunu kabul ettirdi. Öncelikle eğitimin ailede alınmaya başlanması gerektiğini göz ardı ettik, hatta aileyi hiçe saydık, boşanmayı doğal kabul ettik, "Aman geçinmiyorlarsa ayrılınsınlar, ne olur!" dedik. Dikkat ettiniz mi boşanmış ailelerin sayısında nasıl da artış var?

Televizyonlarda, dizilerde, gazetelerin sosyete sayfalarında, hatta kitaplarda, dergilerde her yerde bilerek ve isteyerek boşanmayı savunduk, hatta aldatmayı hoş gördük, sadakati küçümsedik. Aldatan eşleri "sevgi için yaptı" tezleri ile yücelttik. Kadın hakları, hürriyet ve demokrasi konusundaki çarpık fikirler ile aileyi yozlaştırdık!

Ailenin toplumun en küçük birimi olduğunu, burada toplum bireylerinin, ahlâkı, doğruyu-yanlışı, hissiyatı ve maneviyatı, düşünmeyi, anlamayı, algılamayı ve karar vermeyi öğrendiği, bunlar için ilk eğitimini aldığı birim olduğunu unuttuk. Annelerimizi eğitmedik, öğretmenlerimizi hor gördük, onların ihtiyaçlarına gözlerimizi kapadık, feryatlarını duymadık. Bir iş gezisi vasıtası ile Doğu'da tanıştığım birkaç öğretmenin günümüzün hızla değişen teknolojisinden, bunun getirdiği toplumsal farklılaşmadan, değişen toplum ihtiyaçlarından ne kadar



habersiz olduğunu sadece birkaç dakikada anlayabilmiştim. Evet, yüz binlerce genç yetiştirdik ve yetiştiriyoruz; ancak onlara ne kadar eğitim verebildik? Kendileri için, yarın kuracakları aile için, çevresindekiler için ve toplum için faydalı olabilmeleri, üretken olabilmeleri, anlayışlı olabilmeleri, akıllı olabilmeleri girgin ve çalışkan olabilmeleri ve duyarlı, vicdanlı olabilmelerini sağlayabildik mi? Hiç sanmıyorum. Bu bir sarmal, önce öğretmenlerimizi hor gördük, sonra onların yetiştirdiği insanlar daha basit ve sıradan kalabalıklar oluşturdu ve bir sonraki nesil artık daha

da kötü yetiştiriyor. Ne yazık!

Gençlerin çalışmadığını görüyorum, vakitlerinin çok az bir kısmını gerçekten okuyarak, araştırarak, düşünerek, tartışarak veya paylaşarak geçiriyorlar. Halbuki çalışmayan bir toplumdan hiçbir şey bekleyemezsiniz. Çalışkanlık esastır, çalışan insan mutlaka başarır, hiç durmadan, konumunuza bakmadan, çevre şartlarına, kötü imkânlarla, yetersizliklere aldırmadan sürekli çalışmalısınız. Her gün ama her gün yepyeni şeyler öğrenip başarmak için tekrar tekrar denemelisiniz. Okumak, öğrenmeye çalışmak ve üretmek sizi, önce kendiniz için, daha sonra aileniz ve toplum için faydalı insan yapacaktır.



Hiçbirimiz dürüst değiliz! Tüm tartışmalarda, hukuki problemlerde, yargıya intikal etmiş başımızdan geçen olaylarda, her görüşten, toplumun her katmanından her seviyede insan; hepimiz, sonunda mutlaka "Yargıya inancımız tamdır, mutlaka adalet yerini bulacaktır..." der, kesip atarız. Halbuki gazetelerde geçen bu olaylarda, toplumun küçük bir kısmını ilgilendiren sorunlarda veya yoksunlaştırma, yoksullaştırma, talan ve hortumlama gibi genelini içeren sorunlarda ben inancımı kaybediyorum. İzliyorum ve görüyorum, adalet sistemi çok yavaş ve kesinlikle adil değil. Bu sebeple bireylerin kendi hakkını arama ve adaleti kendi imkânları ile sağlama çabalarını acı ile seyrediyorum.



İşim dolayısı ile İstanbul dışına çıktığımda, aile ziyaretlerinden dolayı Anadolu'yu gördükçe, hissettikçe, artık çabalamayan, tutku ile çalışmayan, amaçsız, gayesiz ve heyecansız kalabalıkların ne hissettiğini düşündükçe, içim burkuluyor. Nasıl bu hale geldik? Her akşam televizyonları başında seyrettikleri amaçsız, ana fikirsiz ve hiçbir milli veya insancıl içeriğe sahip olmayan dizilerde mi kabahat? Bundan 20 yıl önce, belki 1980'den önceki nesil için okullarda okumak, meslek sahibi olmak, aile kurmak, başarılı olmak bir gaye ve

asıl amaç iken, nasıl oldu da bu toplum bunların yerine televizyon programlarında dilenen, sürekli kendisine verilmesini arzulayan veya hayal eden, "Bende nasıl olsa olmaz, olamaz bana ne!" diyen, hatta bu imkânlarla sahip insanlara karşı kızgınlıkla, bir anlamda bilenen insanlar, tüm TV programları, hikâyeleri, şarkıları ve geyik muhabbetleri ile öğrenilmiş toplumsal çaresizlik içine düştü? 1980'lere kadar sosyal devlet olmayı az da olsa sürdürebilen devlet, bir anda köşeyi dönmeye çalışan, vurguncu, üçkâğıtçı, hileci, sahtekâr, hortumcu ve talancıya nasıl göz yumdu ve onları yüceltti? Hangi adalet sistemi, onları hâlâ içimizde tutarak toplumun değerlerinin korunmasını umabilir? Adaletin ve sosyal adaletin olmadığı bir toplum ne yazık ki yıkılmaya mahkûmdur!

İstanbul'un yaz geceleri artık dillere destan; her magazin programında, gazetede, dergide defalarca afişe edildi. Bundan 4 yıl önce, daha 2001 krizinin etkilerini tüm toplum yaşarken, işim nedeni ile Boğaz'da bir yaz gecesi motor ile gezdim. Boğazı bir baştan bir başa her iki yakası arasında gidip gelerek geçen motor kaptanı, işgüzarlığından,



gördüğü her gece âlemine kıydan yanaşıyordu. Gördüklerimden utandım! İnsanlığımdan utandım. Anadolu'nun hemen hemen her ilinde binlerce aile geçim sıkıntısı içindeyken, belki on binlerce gencimiz maddi sıkıntılardan dolayı okuma zorlukları çekerken, kışın yakacak sıkıntısı olan binlerce köy okulu varken, okuluna gitmek için karda kışta kilometrelerce yürüyen bu kadar çocuk varken, nasıl olur da bir gecede bir insan bu kadar para harcayabilir, nasıl ve hangi hisler içinde bu kadar vurdumduymaz olabilir? Bunu anlamak mümkün değildir. İstanbul'da, Ankara'da, İzmir'de ve belki birkaç büyük ilimizde daha, her akşam binlerce lira harcayabilen on binlere, nasıl bir toplum, bu kadar sosyal adaletsizce izin verir. Hep liberal ekonomi, hürriyetler ve insan hakları... Ben bu hürriyeti istemiyorum! Tüm bu sosyal adaletsizlikler, acımasız vurdumduymazlıklar ve bunlar içinde yoğrulmuş, öğrenilmiş ve kabul edilmiş çaresizlikler, dilencilikler, heyecansız, amaçsız toplum, çalışmayan oturan üretmeyen kalabalıklar, fakirliği, sosyal adaletsizliği kabul etmiş insanlar beni tiksindiriyor, utandırıyor. Eğer bu toplum bu şekilde gidecekse, aydın



insanlar, eğitilmiş kişiler ve akil kalabalıklar bilmelidir ki bu vicdansızlığın sonucu insanlarımızın, Irak Savaşı'nda öldürdüğü ve ona göre "düşman" olan insanların kafasına ayağı ile bastıran "insan" denilemeyecek mahlûklara dönüşmesi kaçınılmazdır.

Sokaktaki insana yardımcı olmayan, garibanı görmeyen, hissetmeyen, acıyı veya acılı insanı görmezden gelin, fakiri ve fakirliği göz ardı eden, diğer insanlara sadece kendi çıkarları açısından bakan, çevresine dikkat etmeyen, saygısız, gaddar,

bencil, zalim, duygusuz, maneviyatsız gençler yetiştirdiğimiz farkında bile değiliz. Toplumun vicdanını yok ettiğinizde, belki de Venezüella Devlet Başkanı Hugo Chavez'in yaptıklarından gocunan ve "Keşke Amerika gelse de bize kurtarsa..." diye dertlenen insanları göreceğiz bu memlekette. "Demokrasi ihraç eden" ülkelerin Irak'ta 600.000 insanın ölümüne neden olduğunu vicdansız toplum fertleri hatırlamayacaklar, belki de o gün bizim üstümüze de ağır bir ölü toprağı serilecek yavaş yavaş.

İnsanların birbirine saygı göstermemesini anlamakta güçlük çekiyorum. Sabahleyin apartman girişinde gördüğüm ama tanışmadığım bir komşuma "Günaydın!" dediğimde bana "Beni birine benzettiniz" dermişçesine bön bön bakıp cevap vermeyişine, üzülüyorum. Bu değeri ne zaman kaybettik? Halbuki bizim ananelerimize göre sokakta gördüğümüz birine "merhaba" veya "selamünaleyküm" demek âdettendir. Nasıl bir ruh hali, böyle içten gelen basit bir selamlaşmayı cevapsız bırakabilir?

Şirket ofisinin bulunduğu binada çalışan bir gece bekçisi var: Mehmet Efendi. Mehmet Efendi'yi ilk gördüğümde ona da selam verdim, bir sabah erken ofise girerken. Belli belirsiz cevap verdi, ama şurası kesin Mehmet Efendi hani derler ya, çok sevimli suratlı bir vatandaşımız değil. Olsun! Ertesi sabah, daha sonraki ve ondan sonraki tüm sabahlarda tekrar tekrar selam verdim Mehmet Efendi'ye ve bugün artık Mehmet Efendi o suratsızlığını bana göstermiyor. Merdivenlerden çıktığımda artık bana önce o selam veriyor, hatta konuşuyor benimle. Doğal olarak yaşam sevinci dolu gençlerin bu ışıklarını yayabilmelerini dilerim.



İstanbul'un içinde pek araba kullanmam, trafik sorunu, park sorunu ve sabahleyin işe gelmek için yaşadığımız maceralar beni bıktırdığından işim dolayısı ile gideceğim her yere taksi ile giderim gün içinde ve her seferinde mutlaka taksicilerle sohbet ederim. O günkü güncel ve siyasi meselelerden, bir işletmeci (taksi kendinin ise) veya çalışan ise kendi sorunlarından ama her şeyden. Bir gün büyük oğlumla bir taksiye bindiğimde yine bu tür sorularla yaklaşık 40 dakika kadar taksici ile muhabbet ettim ve indiğimde oğlum hemen sordu: "Baba neden bu kadar şeyi sordun? Ve üstelik basit olarak tartıştın adamla ?" Amacımı ona da anlattım, öncelikle sıradan, sokaktaki insanlar ile konuşmak, onları dinlemek sizi halktan koparmaz, toplumu ve fertleri hem psikolojik hem de sosyolojik olarak daha iyi anlarsınız. Bundan öte, ona ufak birkaç iyi söz söylediğinde onun psikolojisini değiştirirsiniz ve bundan sonra aldığı her müşteriye de belki o olumlu elektriği kendi yansıtır. Aynı bizim kapıcı Mehmet Efendi gibi... Sabah artık herkese merhaba diyor. Adam ciddi olarak bunu öğrendi.



İnsanların karşısındakine saygı göstermesinin ön şartı tabîî ki kendine saygı göstermektir. Hiçbir zaman ama hiçbir zaman bu saygıyı zedeleyecek hiçbir faaliyet içinde olmayın, arkadaşlarınızı ona göre seçin. Karşınızdaki insana saygı gösterin, onun düşüncelerine, inançlarına azınlık ise haklarına saygı gösterin. Gençlerin buna biraz daha dikkat etmelerini dilerim. Sizden farklı bir düşünce, değişik bir algılama, değerlendirme ve sonuçlara varma mutlaka olur, olacaktır, doğaldır. Fikrinizi savunun ama sakın karşınızdaki adına

düşünmeyin. Onun yaşadıklarını siz yaşamadınız, içindeki koşulları bilmiyorsunuz, aldığı eğitimi, ailesi, arkadaşları, yaşamı, hiçbir şeyiniz aynı değil. Ona saygı duymalısınız, onu anlamaya çalışmalısınız.

Büyük şehirde yaşayan biri olarak, trafikte saygı, yine son yıllarda beni üzen çok önemli bir sorundur. Gençlerin sokak aralarında düşüncesizce aşırı hızla gittiklerinin ve büyük tehlike saçtıklarının farkında olmamaları beni gerçekten çileden çıkarıyor. Ambulansların arkasından yolun açıklığını fırsat bilen uyanıkları, herkes sırasını beklerken güvenlik şeridinden süratle giden ahlâksızları, birbirine yol vermemek için kavga etmeye çalışan sinirli insanları anlayamıyorum. Yine bir yabancıнын kitabında okumuştum, Türk insanı bir kapıdan geçerken mutlaka diğerine "buyurun" der, ancak otomobile bindiğinde 180 derece değişir ve mutlaka önce kendisi geçmek ister. Bu duyguyu anlayamıyorum, aşırı duygusalığımızı da anlayamıyorum. Hemen hemen her konuda aşırı duygusalız ve bu bizi çoğunlukla analitik düşünmeden alıkoyuyor. Bugüne kadarki ezilmişliklerimiz, korkularımız, taraflı beklentilerimiz, anlayışsızlıklarımız, küçük düşürülmüşlüğümüz hep bizi daha heyecanlı, ancak bir o kadar da bilinçsiz yapıyor.

Aydın insanların, bu toplumun yetiştirdiği eğitilmiş insanların toplum menfaatlerini hiçe saymalarını kabullenemiyorum. Rol modelleri olduklarından habersiz, dikkatsizler, örnek olmanın ne olduğunu anlayamıyorlar. TV programlarında, dizilerde, köşe yazılarında ve hatta karikatürlerde bile bu hataları görüyorum. Örneğin geçen gün bir gazetede bir anket okuyorum. Bir soru şu şekilde başlıyor; "Çok eşli bir



kadının..." halbuki konu sağlık ve bu yazıyı yazan ve toplumun aydın kesiminden olması gereken gazeteci bunu düşünebilmeli. Bu "araştırmayı" (artık ne kadar araştırma ise!) bu bilinç ile hazırlamalı. Birçok haberin içinde insanların farkında olmadığı -inşallah farkında olmadığı, keza bazen bunu bilerek ve kasıt ile yaptıklarını da düşünüyorum- özendirme unsurları görüyorum. Toplum aşk, sevgi, eş, aile ve cinsellik konuları içinde bazen aşırı özendiriliyor. O kadar çok detay okuyorum ki ne, nedir, nasıl, neden, niçin ve kim derken bazen kasıt arıyorum gençlere ve topluma...

Gazetecilerin, yazarların, televizyon sahiplerinin, program yapımcılarının ve bundan öte deneyim sahibi bütün biz yaşlıların, gençlere ve toplumun eğitimsiz tüm toplum katmanlarına karşı daha bilinçli, daha saygılı olabilmelerini, toplumun ilerlemesi için daha vizyon sahibi olmaya çalışabilmelerini, pozitif ayrımcılık yapabilecek kadar hassas olabilmelerini, düşünceli davranabilmelerini, tecrübelerini yaymayı hedeflemelerini, toplumun doğru düşünce, analitik düşünce, önyargısız anlayış, doğru ölçme değerlendirmeyi öğrenebilmeleri için çalışabilmelerini isterim. Yeni bir yılda bu amaçla çalışabilmeyi ve tüm olumsuzlukların bende oluşturduğu kötümserliği yok etmesini dilerim.

İstanbul, 19.12.2006

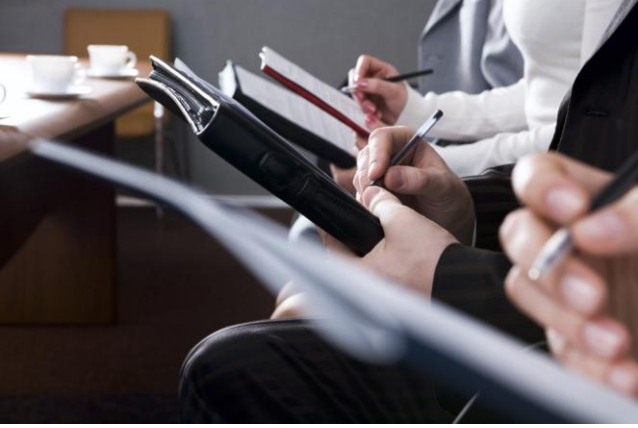


Söylediklerinize Dikkat Edin Düşüncelere Dönüşür

Niyazi SARAL, 19 Aralık 2007, Çarşamba

Bildiğiniz üzere her sene sonu, belki de yıl sonu doğmuş olmanın verdiği avantaj ile, biraz da doğum günü mesajı gibi “Bu sene bunları yaptık...” mesajı yayımlarım. Genellikle biraz buruk (İçim Acıyor, 2006), biraz kızgın ve topluma küskün mesajlar. Kendimi bildim bileli hep toplumun sosyolojik sorunları ve zorlu ekonomik çıkmazları ile dertlenmişimdir. Bu sene bu geleneği biraz olsun değiştirmek istiyorum çünkü ben de değişiyorum.

Bu sene geleneksel “Geçtiğimiz yıl bunları yaptık...” mesajları yerine önümüzdeki sene neler yapacağız,



bunları yazdım sizlere ve böylece gelecekte bahsederken doğal olarak ümitsiz, plandan bahsederken küskün veya dertli olunamayacağından, gençler için kötü bir örnek de teşkil etmiş olmayacağım. Çizgi Söğüt Gölgesi olarak çok daha güçlü ve Çizgi elektronik olarak da daha donanımlıyız. Artık iyimser olmaya karar verdim ve kendileri farkında değil iken insanlar için boşu boşuna döğünen, gerçekçi olacağım diye veya duyarlı olmak adına sürekli felaket tellâllığı yapan biri olmayacağım. Sadece ve sadece gençleri

eğitmek ve bir nebze olsun onları okumaya, öğrenmeye, yenilikçiliğe, araştırma ve geliştirmeye yönlendirmeye odakladım kendimi.

Gençlere örnek olmalıyız ki bizi rol modeli olarak ele alan daha gelişmiş bir nesil yeşersin. Yenilikçi olmalıyız, kafamızdaki her plan heyecan doğurmalı. Toplumu eğitmeliyiz, beklentisiz ve karşılıksız. Çünkü borçluyuz. Eğitimli insanlar topluma borçludurlar. Bir işin nasıl yapılabileceğini biliyorken bir başkasının yapamadığını görüp susmaları kendilerini yetiştiren o topluma hıyanettir. Araştırmacı olmalıyız ki biz başlayalım, arkadan gelenler de sadece kullanmaya, harcamaya ve tüketmeye alışmasınlar; araştırsınlar, denesinler, öğrensinler ve bulsunlar. Bulabilmelerini kolaylaştırmalıyız, bilgiyi paylaşmalıyız. Bilgi paylaştıkça çoğalır. Eğer sadece okuyorsak unutabiliriz, aynı zamanda görüyorsak hatırlarız ama deneyebiliyorsak gerçekten anlamış da oluruz. İşte planlarımızın özeti...

Artık söylediklerime dikkat etmem gereken bir yaşıyım ve Mahatma Ghandi’nin dizelerinde anlattığı gibi, bunların düşüncelerime esas teşkil ettiğinin de farkındayım. Tüm dostlarıma çok daha güzel, sağlıklı ve başarılı yıllar diler ve bir anlamda hayatımın felsefesini anlatan aşağıdaki Mahatma Ghandi dizelerini sizinle paylaşmak isterim.

Söylediklerinize dikkat edin

düşüncelere dönüşür...

Düşüncelerinize dikkat edin

duygularınıza dönüşür...

Duygularınıza dikkat edin

davranışlarınıza dönüşür...

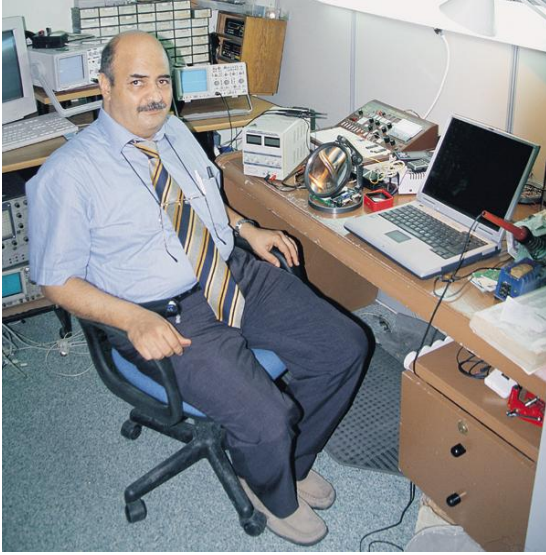
Alışkanlıklarınıza dikkat edin

değerlerinize dönüşür...

Bir Bilim Adamı Hikâyesi

Niyazi SARAL, 12 Ağustos 2006, Cumartesi

Onun üniversitenin üçüncü sınıfında Telekomünikasyon dersimize geldiği ilk günü çok farklı ayakta duruşuyla hatırlıyorum. Ali Hoca, genç, dinamik, kendinden emin ders anlatımıyla gerçekten çok ciddi bir eğitim aldığı her halinden belli olan bir öğretim üyesiydi. Ders anlatırken bazı Türkçe kelimeleri bulmakta zorlanıyordu. Benzer bir sıkıntıyı tüm ömrüm boyunca ben de yaşadığım için bunun gerçekten bir mağduriyet olduğunu ve hiçte dışarıdan görüldüğü gibi bir “övünme” veya “kasıntı” unsuru olmadığını anlayan ender öğrencilerindendim.



Ders sırasında verdiği tüm örnekler Amerika’da Nasa’da yaptığı bilimsel çalışmalardan alıntıydı ve o kadar doluydu ki, sanki tutulamıyordu. Derse başladığında bilimsel seviyesini dengeleyebilmesi, anlatılanların öğretim programında kalmasını sağlaması veya bir anda İngilizce konuştuğunu fark etmesi bile zordu. Ali Hoca çok ama çok zekiydi. O günler için sınıfın sürekli çok önünde bir öğrenci olan ben ve bir arkadaşım için bu bulunmaz bir fırsattı. Okumaya... Okumaya ve sürekli öğrenmeye başladık. Ali Hoca bizlere Amerika’dan getirdiği sayısal işaret işleme kitaplarını vermişti. Bu parlak doktor öğretim üyesinin Türkiye Cumhuriyeti devleti adına Amerika’ya burs ile gittiğini ve oradaki başarılarından dolayı Nasa’da bilimsel çalışma yapmaya başladığını çok ciddi bir eğitim

aldığını ve sadece milliyetçi duygular ile Türkiye’ye döndüğünü bu arada öğrenmiştik.

Gerçekten de Ali Hoca farklıydı, o kadar bilgili ve eğitilmiş bir bilim adamı olmasına rağmen bizden farklı veya yaşamdan kopuk bir insan da değildi. Bizler ile oturur o günlerin kaçınılmaz siyasi ve günlük hadiselerini ancak belirli bir seviyeyi koruyarak konuşur, tartışır. Ailesinden, kendi yaşamından veya toplumdan bahsederdi. Çok rahatlıkla Amerika’da o günkü Türkiye’de 10 yılda alamayacağı parayı her ay maaş olarak alıp yaşayabilirdi. Konusu geçince hep “Yapamadım Niyazi,” derdi biraz üzülerek, “Beni bu millet yetiştirdi ve ben Amerika’ya hizmet etmek için değil, geri dönmek ve vatanıma hizmet etmek için okudum.”

İki yıl verdiği her dersi aldım, saatlerce ve günlerce üniversitedeki küçük odasında beni ve arkadaşımı özel olarak eğitti. İşte o zaman sadece ve sadece binlerce sayfa okuyarak, çok ufak detaylara dikkat ederek, günlerce uykusuz kalarak, çok ama çok zor dersleri günlerce çalışarak ancak başarılı olunabileceğini öğrendim. Aslında lisede de iyi bir eğitim almıştım; Kadıköy Anadolu Lisesinde okumuştum ve üniversitenin ilk iki yıl matematik ve fizik derslerini hiç çalışmadan ve bunun yerine elektronik dersleri çalışarak geçirmiştik, ama bilimsel çalışma farklıydı. Çok uzun bir süreçti.

O kadar farklı bir seviyeye gelmiştik ki diğer öğrenciler artık bizlerin mutlaka üniversitede araştırma görevlisi olarak kalacağımıza emindiler. Tüm diğer öğretim üyeleri de aradaki farkın nedenini anlıyorlardı. Üniversiteye seminer vermeye gelen başka ülkelerin profesörlerinin anlattıklarını anlayan sadece bizlerdik. Hiç unutmuyorum, böyle bir seminerde sunum yapan profesör anlattığı konunun can alıcı bir bölümünde birden geri dönüp basit ama çok güncel bir soru sorduğunda cevap vermek için el kaldıran sadece ben ve arkadaşım idi.

Ancak aksayan bir şeyler vardı, Ali Hoca önceleri derslere geç kalmaya, daha sonra hiç gelmemeye başladı. İlk günkü bayır aşağıya koşan biri gibi tutulamaz ders anlatımı, gözlerinde ve yüzünde o aydın bilim adamı gülümsemesi yoktu, sanki enerjisi bitiyordu, bir sıkıntısı vardı. Diğer hocalarımızdan maddi sıkıntıları olduğu, dışarıya iş yaptığını duyduk. Bugün anlamanız zor olabilir ama “dışarıya iş yapma” o gün bilimsel çevrelerde; üniversitede ayıptı! O gün için Türkiye’de bilim adamı üniversitedeki odasına kapanıp çalışmalıydı. Özel sektör ile ticari ilişkiler kabul edilemezdi. Kürsü dekanının, rektörlüğün buna kızdığını ve Ali Hoca’yı biraz sıkıştırdığını duyuyorduk.

Üniversitenin ilk dört yılı bitti, artık mühendistik. Tabi iki yıl daha okuyup üniversitenin yüksek lisans kısmını bitirmek ve üniversitede araştırma görevlisi olarak kalabilmekten başka hiçbir şey düşünmüyorduk. Hemen araştırma görevlisi olarak üniversiteye başvurduk. Kadrosuzluktan bazılarımız teknisyen kadrosu hatta bazılarımız (örneğin eşim) şoför kadrosu ile işe başladık. O gün için bunu sadece gülümseyerek ve “ülkemizin imkânları bu kadar” diyerek ve gerçekten buna inanarak göğüsledik.

O dönem hocamız bulunduğumuz bölüme yeni bir sayısal işaret işleme laboratuvarı kurmaya çalışıyordu. Gerçekten test cihazları, simülörler, spektrum analizörleri geldiğinde bunların maliyetlerini hayal bile edemedik. İnanılmaz bir kaynağa kavuşmuş olmanın heyecanı içindeydik, o heyecan ile tüm aletleri bir odaya toplayıp koskoca laboratuvar da kendi masamı da o küçük odaya sığdırdığımı hatırlıyorum. Bu süreç içinde ben ve arkadaşım lisans ve lisansüstü tezlerini ve hocamızda doçentlik tezini bu laboratuvar da hazırladı. Hocamızın tezinin tüm deneylerini ben yapmışım.

Yeni laboratuvar da sayısal elektronik üzerine çalışma yapma imkânı buldum, hazırladığımız deneyleri diğer üniversitelerden öğretim elemanları gelip inceliyorlardı. Yüksek lisans tezimde mikro işlemciler ile çalışmaya başladım. O kadar yeni konulardı ki lisans tezi sınavında 1.5 saat bunları anlattıktan sonra şu an üniversitede halâ profesör olarak çalışan hocamın sorduğu “Son günlerde mikro işlemcilerin teknolojik gelişmesi ne düzeydedir?” sorusu sanki bir röportaj sorusuydu. Yeni açılan Bilgisayar Kürsüsü profesörleri e kendi asistanları ve benim için yepyeni dersler açıyorlardı. Bizlere yurtdışı burslar buldular; ama bizi yetiştiren hocamızın izinden yürüyüp biz de Türkiye’de kaldık.

Ali Hoca’nın ekonomik problemleri ve ticari faaliyetleri artmış ve artık ciddi sonuçları olabileceği herkes tarafından biliniyordu. Ancak yapılabilecek bir şey yoktu, bir çıkış göremiyordum. Düşündüğüm sadece onun açıklarını kapatmaktı. Belki de kendi heyecan ve cesaretim ile kaçınılmaz sonu ben hazırladım ama o gün için bunları düşünemedim. Gelmediği derslere ben giriyordum. O dışarıda o gün için “9 kesici” (9 çevrildiğinde şehirlerarası hat alınmasını engelleyen elektronik devre) denilen bir cihazı tasarlamıştı. Ona ticaret dünyasında “mucit” gözüyle bakıyorlardı.



Ali Hoca lisans öğrencilerinin sınıf geçme imtihanlarına son saniyelerde gelip kapıda benimle soru hazırlamaya başlamıştı. Bazen yüksek lisans öğrencilerinin bile derslerine girmiyordu ve tabi bu açığı yine bıçkın araştırma görevlisi, ben kapatıyordum. Ali Hoca ise ticaret hayatında her türlü devre tasarımları ile ekonomik problemlerini çözmeye çalışıyordu. Daha sonra anladık ki hocamızın baktığı çok birçok fakir aile ve çocuk vardır.

Artık lisans öğrencilerinin sınıf geçme sınavlarını bile son dakikaya kadar bekleyerek çömez araştırma görevlisi hazırlıyordu ve insanlar o sınavlardan geçiyor veya kalıyorlardı. Şimdi anlatırken tüylerim diken diken oluyor. Tabi bu çok sürmedi, bir gün Fakülte Sekreteri beni yakaladı ve zabıt tuttu. Ben çözülmüştüm, istediği her şeyi olduğu gibi anlattım ve sonuçlarına katlandım. Hoca üniversiteden ben kürsüden ayrıldım. Aslında benim için hayırlı olmuştu. Yeni kürsü asistanlarından biri ile (hani şoför kadrosu ile işe başlayan) evlendim ve askerden sonra üniversiteye dönmedim.

Bundan sonraki 10 sene hocamızın ticari hayatta başarıları ve tabii ki başarısızlıklarını sadece diğer insanlardan duydum. Doğal olarak bir bilim adamı ticari hayata da kolay ayak uyduramazdı. Ama şurası da bir gerçektir; Ali Hoca harcanmıştı... Devlet bursu ile okuyan ve bilim adamı olarak yetişen bir insan Karaköy elektronik çarşısı çevrelerinde basit devre tasarımları ve hatta gayri resmi ticari faaliyetler içinde harcanmıştı. Başına gelen bazı diğer talihsizlikler hayatını daha da zorlaştırmıştı.

2000'li yılların başında hocam ile tekrar yollarımız kesişti; artık özel üniversiteler vardı, oralarda öğretim üyesi olarak çalışmaya başlamıştı. Hâlâ parlak, hâlâ mucit düşünceli ve çalışkandı. Bazı buluşlarına patent aldığını televizyonlardan öğreniyordum. Tüm imkânsızlıklarına rağmen, tüm yaşanan talihsizliklere rağmen o olduğunca bilim adamı olarak yaşamaya çalışıyordu.



Not: Bilim adamı olmak zordur, çok zordur. Bilim adamının öğrenim süreci çok zor, uzun ve acıdır. Bilim adamı olarak kalabilmek daha da zordur. Bilim adamı ülkelerin ve hatta tüm insanlığın desteğini alabilmelidir. Çizgi Söğüt Gölgesi üyelerinden bu zorluğu yaşayan çok sevdiğimiz bir arkadaşımız da bilim adamı kalabilmenin tüm zorluklarını yaşamaktadır. Hissediyorum ve biliyorum. Allah'tan ona sabır diliyorum.

Meslekte 25. yıl, yaşılanıyorum!

Niyazi SARAL, 05 Mayıs 2006, Cuma

1981 yılında İTÜ'den mühendis olarak mezun olup Elektronik ve Haberleşme kürsülerinin birinde Araştırma Görevlisi olarak çalışmaya başladığımdan bugüne tam 25 yıl geçti. Meslekte 25. yılım, yaşılanıyorum! Eşim dostum, şirketimde çalışanlar, iş hayatından arkadaşlarım, müşterilerim, internet dostlarım ama herkes “yaşılanıyorum” dediğimde hemen “Estağfurullah, daha siz gençsiniz.” diyerek sözümü keserler. Hayatımda hiçbir zaman “keşke şöyle olsaydım” demedim, kimseye, herhangi bir mevkie, farklı bir yaşama özenmedim. Yaşamı olduğu gibi kabul ettim. Evet yaşılanıyorum; ama bu o kadar da kötü değil ki! Bakın

anlatayım;

Öncelikle, evet içindeki hayata dair tutku azalıyor, yaşam sevinciniz belki de tamamen kayboluyor. Hemen kötümser olmayın, bahsettiğim mutluluk değil. Hani sabah erken bir saatte evden dışarı çıktığınızda temiz havayı koklarsınız ve belki de çevrenizdeki floradan biraz etkilenirsiniz ve sevinirsiniz ya, işte o sevinç yaşam sevincidir. İyi bir uykudan uyandığınız an ne hissedersiniz? Tekrar yaşama dönersiniz sanki. İşte bu hisler yaşlandığınızda yavaş yavaş azalıyor.



Ama yaşlanmanın çok farklı güzellikleri de var. Öncelikle insanların sizi gerçekten dinlediğini anlıyorsunuz. Siz anlatmaya başlayınca dikkat kesiliyorlar, gerçekten dinliyorlar ve en ilginç belki de şaşıyorlar. Bu çok güzel bir duygu... Kendinize daha çok güveniyorsunuz. Bir şeyleri daha fazla bildiğinizi anlıyorsunuz, onlara anlattıklarınız veya fikirleriniz daha değerli sanki. Girdiğim her ortamda, daha çok anı, fıkra veya tarihten örnekler verebiliyorum. Hâlbuki hafızam çok kötüydü, sanki yorgunluğu azaldı, sanki birikimleri bana daha iyi verebiliyor.

Bir şarkı var, “sen benim ne yaşadığımı bilmiyorsun ama ben senin ne yaşayacağını biliyorum” diye, işte bu, size güç veriyor. İnsanların konuşup ama ifade edemediklerini, mimiklerinden veya vücut dilinden psikolojilerini, hatta kafasından geçenleri belki de onlar hiçbir kelime sarf etmeden sadece yüzüne bakarak anlıyorsunuz.

Sonra kaygılarınız azalıyor, öncelikle diğer insanlardan çekinmiyorsunuz. Örneğin bundan 15 yıl önce belki sekreterinize “Aa, saçın ne güzel olmuş!” diyemiyordunuz ama artık kimsenin sizden farklı çekinceleri olmadığı için sizin de kaygılarınız kalmıyor. İstedığınız gibi konuşabilirsiniz, artık size “ağabey” olarak değil “amca” olarak bakıyorlar.

Geçen gün sevdiğim bir arkadaşımın sen yaşlı gösteriyorsun ben yaşlı gösteriyorum muhabbeti yapıyoruz, bir yandan da yürüyoruz. Birden durdu “Bak,” dedi, “Şu danışma masasında duran kıza soralım”. Hiç çekinmedik ve genç kız da çekinmedi, gerçekten ciddi ciddi cevap verdi. Hiçbir şekilde ona takıldığımızı falan düşünmedi. Rahatsınız, daha kaygısız...

Psikolojiniz durgunlaşıyor. Artık delikanlı değilsiniz. Trafikte arsız bir sürücü ile kavga etmiyorsunuz, “Pardon abicim, sen geç!” diyorsunuz ve olayı unutmaya çalışıyorsunuz. Daha az yıpranıyorsunuz. Kendinizi

kontrol etmeye çalışıyorsunuz. Beyninize takılan bir sorunu daha arka plana atmayı öğreniyorsunuz; düşüncelerinizi soğutmayı, beyninize hükmetmeyi ve bir konuya saplanıp kalmamayı, beyninize arka planda çalışarak sorunu sizi zorlamadan çözmeyi ve size zamanı geldiğinde haber vermesini öğreniyorsunuz.

Örneğin gençken bir konuya kafam takıldığında aynı şeyi düşünmekten başka hiçbir şey yapamaz hatta gece de uyuyamazdım. Şimdi bir sorunun çözümü için aklıma süre tanıyorum, günde 60.000 farklı şey düşünen ortalama bir insan beynine zaman ve alan tanıyorum. Önce düşünmeyi yavaşlatıyorum, ortam değiştiriyorum, farklı, basit, mümkün olduğunca fiziksel çalışmaya dayanan bir iş yapmaya başlıyorum; en azından odamı toplamak gibi. Sonra basit güzellikleri görmeye çalışıyorum, güzel bir resme bakmak, güzel bir yazı okumak veya manzara seyretmek gibi. Düşüncelerimi yavaşlatıyorum. Beynim arka planda konuyu daha yakın, kendi halinde çalışabiliyor. Sonra o bir şeyler buluyor.

Eğer bir sorun varsa, üzüldüğüm bir şey, içinden çıkamadığım bir problem veya beni kızdıracak bir konu, evet hâlâ çok üzülüyorum, çok kızıyorum ve çok düşünüyorum ama kendime hükmediyorum artık! Nasıl olsa bu da geçecek diye... İnsanoğlu kötülükleri unutabilme özelliği ile yaratılmıştır, mutlaka unutacaksın ve geçecek, neden daha fazla kendini yıpratасыn? Çok sıkışırsam psikolojik yardım alıyorum. Belki basit bir ilaç, belki bir eş dost muhabbeti, belki doktor tavsiyesi, çok normal görüyorum bunu. Hiçbir şey için çok çok üzölmeye gerek yok. Her kötü durum kendi içinde aynı zamanda farklı fırsatları da saklar. Önemli olan sizsiniz.



Etik anlayışlarımda muazzam bir ilerleme var. Yaşlandıkça utanıyorum. İtiraf ediyorum; gençken, bundan 15-20 sene önce trafikte rüşvet verirdim. Utanıyorum söylerken ama bizim nesil, hani “benim memurum işini bilir” sözleri ile yaşamış nesil, bugün hissettiğim kadar utanç verici bulmuyordu rüşveti. En azından yapıyordu ve unutuyordu, aklına getirmiyordu. Yaşlandıkça çocuklarınız büyüyor, insanlar sizi dinliyor ve size güveniyorlar, sizin de hemen işinizi çözmek kaygınız yok! Artık etik değerleriniz çok kuvvetli ve bundan gurur duyuyorsunuz. Bunlar güzel şeyler.

Mesleğimiz zor, iş hayatı zor, her gün çok çok farklı, konjonktür değişiyor siz ayak uydurmalısınız, pazar değişir hemen önlemlerini almalısınız, Türkiye’de ticaret yapıyorsunuz, iki ileri bir geri, her gün farklı problemler her gün farklı sorunlar. 1994 krizinde Türk Lirasına güvenmemizin bize zarara sokacağını öğrendik, bunun bir risk olduğunu... 1998 yılında Eyvan’ların, A1’lerin, Karteller’in (bunlar, o günlerin kasıp kavuran şirketleri) battığı Asya krizinde global ekonomik çalkantıların bizi de etkileyebildiğini gördük, 2000-2001 yılları krizinde her şeyimiz USD idi, her müşteriyi tanıyorduk ve global bir problem de yoktu ama siyasetin ekonomiyi bir günde nasıl mahvedebildiğini öğrendik, yüksek stokların zarar oluşturabileceğini, durağan ekonomi argümanlarını öğrendik.

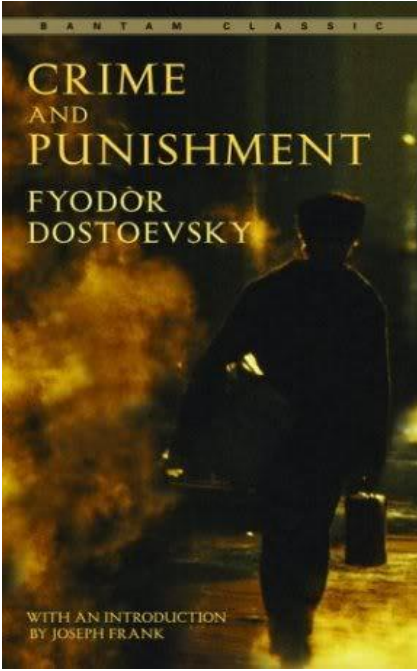
Önümüzde ne var? Bilmiyorum, belki kredi kartlarını ödeyemeyen geniş halk kitlelerinin faciaları, belki sınırlarımızda bir sıcak savaş ve memleketlerine gönderilen şehit cenazelerinin toplumu, arkasından ekonomiyi yıkması, belki bu krediye boğulmuş ekonominin kırılma noktasına gelip çöküşü. Önümüzde ekonomik veya toplumsal ne tür problemler var bilmiyorum, Türkiye’de riskin tanımı belli değil. Ama çok

önemsemiyorum da... Ben önemsesem, anlatmaya çalışsam, insanlara haykırsam bile pek bir şey değişmiyor. Evet, ben yine elimden geleni yapıyorum ama şunu da biliyorum ki “her şey olacağına varır”. Buna ister kadercilik deyin ister kötümserlik, inancım bu artık... Yaşlandım, belki de bazı temel ülkülerimi kaybettim ama daha az mutlu değilim. Yaşlandım daha tecrübeliyim, yaşlandım topluma daha fazla borcum olduğuna inanıyorum ve yaşadığım sürece bu meslekte çalışma amacındayım.

İstanbul, 5 Mayıs 2006

Suç ve Ceza

Niyazi SARAL, 05 Nisan 2006, Çarşamba



Başlığı okuyan herkesin aklına, ünlü Rus romancısı Dostoyevski'nin değişik anlatımı ile ahlaki değerleri sorguladığı romanı gelmiştir. Bundan 20 yıl önce asker babanın, Cumhuriyet'in ilk yıllarından kalma kitap okuma alışkanlığı edinme gayretleri sonucu, yaptığı zorlamalar ile okuduğum onlarca Rus klasiğinden biriydi Suç ve Ceza.

Hayır bahsetmek istediğim bir roman içeriği değil. Bugün toplumumuzda aslında suçun ve cezasının tanımlanmamış olması. Her gün okullarımızdaki şiddet ve sokaktaki dehşete dair haberleri okuyoruz. Kapkaç, Doğu ve Güneydoğu'dan kaçırdıkları çocuklara kurdurulan çeteler, uyuşturucu, gasp, adam kaçırma ve terör. Hepimizin aklında şu soru var? Nereye gidiyoruz? Suçlu kim?

Suçlu kim? Suçlu sadece Rahşan affı olarak bilinen af yasasını çıkaranlar mı ? Yoksa bir sene Dünya Kadınlar gününde bayanları copleyan ertesi sene aynı insanlara çiçek uzatan suç ve cezanın tanımını karıştıran

polisimiz mi?

Bazen şaşıyorum televizyon ekranlarından gördüklerime. Demokrasinin kaynağı dediğimiz diğer ülkelerde kişisel bir olayda da, toplumsal olaylarda da suçun tanımı çok daha belirli. Sınırlar tanımlanmış! Örneğin dün akşam haberlerde seyrediyoruz, eline bir bıçak almış şahıs, birini rehin almış; üstelik sonradan anlaşılıyor ki o adamı da birine benzetmiş ve bıçağı batırdı batıracak, ara sıra bıçağın arkası ile aslında konu ile hiçbir ilgisi olmayan suçsuz birinin kafasına vuruyor. Bir polis yalvar yakar adamı ikna etmeye çalışıyor. Yüzlerce benzer vaka oldu, eline döner bıçağını alan polisleri korkutuyor, onların üzerine yürüyor, insanları rehin alıyor hatta kameralar karşısında kendisini veya diğer insanları bıçaklıyor. Bizler “şov yapıyor” deyip geçiyoruz.

Dünyanın hiçbir yerinde, Avrupa Birliği'ndeki hiçbir ülkede de, buna müsaade etmezler. İlk üç saniye içinde eğer bıçağını bırakmaz ise o şahsı anında vurular. Hem de uyarı ateşi falan değil. Bunun bir standardı vardır ve bunu herkes bilir. İnsanlar kanunlardan korkarlar. İnsanlar yanlış yapmaktan, suç işlemekten çekinirler. İnsanlar devletten; devletin polisinden askerinden korkarlar. Bunun demokrasi ile falan hiçbir ilgisi yoktur. Suçsuz insanların hakları nerede? Bıçağı kafasına vurulan siz olsaydınız ne hissederdiniz?

Hayır bizde suçun ve karşılığında cezasının tanımı yok! Devletin kolluk kuvvetleri bu tanımları bilmiyor, tanımlar üzerinde konsensüs yok. Köprü üstünde protesto yürüyüşü yapan ve o gün için aslında devletin

politikası gereği desteklenen Kafkas halkının kadınlarına aynı devletin polisi acımasızca coplar ile saldırıyor, aynı polis toplumsal gösterilerde illegal sloganlara bakıyor. Sadece bakıyor!

Sadece kolluk kuvvetleri mi? Hepimiz hatalıyız! Bundan yıllarca önce şirketimizde hırsızlık yaptığı halde o elemanın sadece işine son veren onu polise vermeyen ben de hatalıyım, sadece baklava çaldıkları için zavallı olarak görülen aslında daha sonra adları baklava çetesine çıkacak kadar azılı suçlu olan çocukları suçsuz veya "az suçlu" gören tüm toplum da hatalı. Üstlerinde bıçak yakalandığı halde hiçbir ceza almayan öğrencileri affeden okul yönetimleri de hatalı.



Toplumu bu hale biz getirdik ve şimdi de ne yazık ki meyvelerini topluyoruz. Türk toplumu suçu affedici oldu. Suç işleyen kim olursa olsun affediliyor. Suçun tanımı yok, tanımı olsa bile cezası yok, cezası olsa bile affediliyor. Ne bekliyordunuz ki?

Bu kötü örnekleri gören toplumun suça ve cezaya karşı inançları sarsılmaktadır. Polise, askere güveni sarsılmaktadır. Kişisel olaylarda da, toplumsal olaylarda da polisi askeri etkili görmeyen, demokratik haklara saygılı ama gereğinde de sert, kanun sınırı aşıldığında anında tepkili olabileceğini hissetmeyen halkın, inancı kırılmakta; toplum içinde bu tür örnekler bir sonraki olaylara zemin oluşturmaktadır. Kişisel olaylarda direk hedef gözeterek ateş eden bir polisi gören toplumda suç ve ceza sınırına ait yargılar daha netleşecektir. Emin olun bir anda kesilir bu anlamsız çılgın fevri davranışlar. Okula suç aleti mi soktu bir öğrenci, hemen okuldan atın! Boşverin Avrupa Birliği yaygaralarına, onların televizyonlarını seyredin. Onların olaylar karşısında nasıl davrandıklarını görünce şaşırırsınız.