

1) Kendi işinizi kurmaya nasıl karar verdiniz?

Hepimizin küçük birer çocukken, mutlaka mantıklı veya mantıksız hayalleri olmuştur. Bunların bir kısmını gerçekleştirmiş olabiliriz. Esas önemli olan hala hayallerimizin olmasıdır. Yola çıkmaya karar vermek ise, gelecekteki vizyonumuza kök salarken, kendimizi bu konuda nasıl hissettiğimiz ile ilgili bir şeydir. Günümüzde nadiren erken yaşlarda kendi işini kurarak başarılı olmuş kişilere rastlıyoruz. Her yıl binlerce şirket kuruluyor ve birçoğu da kısa bir zaman sonra tarihe karışıyor. Bu örnekler iş kurarken bilgi, emek ve deneyimin önemine dikkat çekiyor. Sonuçta her şey bir süreçtir. İstedığınız şeylere bir günde ulaşamıyorsunuz. Bir kuluçka döneminden geçmeniz, birçok konuda kendinizi yetiştirmeniz gerekiyor. Kendimi her konuda tam ve yeterli hissettiğim zaman meslek hayatımın 21. yılında işimi kurmaya karar verdim. Eğitim ve Danışmanlık alanlarında iki yıldır hizmet veriyoruz.

2) İşinizi kurma sürecinde ne gibi yardımlar aldınız?

Karar verince insan rahatlıyor. Uzmanlık alanlarım doğrultusunda beni hedeflerime ulaştırabilecek, bana yol gösterecek koşulları araştırmaya başladım. Uzun yıllar finans sektöründe çalışmışım, daha sonra son 5-6 yıl davranış bilimlerine odaklandım. Bu alanlardaki tecrübelerim, insan ilişkileri ve yönetim konularında başarılı bir seyir göstermemi sağladı. Son 4-5 yıldır KAGİDER'in faaliyetlerine katılıp bu konuda temel bir bilince ulaşmışım. Yaklaşık üç sene önce KAGİDER ve GARANTİ BANKASI'nın ortak yürüttüğü girişimcilik eğitimini aldım. İş planı ve projemi sundum. Bu doğrultuda **Ocak 2007**'de de kendi işimi kurdum. Bu sürecin bana fazla bir maliyeti olmadı. Daha sonra işimi geliştirmek ve şirketimi tanıtmak amacıyla, operasyonel faaliyetlerim için çok az banka kredisinden faydalandım. Hep kendi olanaklarımla hareket ettim. Kurumsal anlamda başka kimseden özel bir yardım almadım. İnsan bir konuda kararlıysa, belirli bir disiplin ve tutarlı bir bütünlük sergiliyorsa iç kaynaklarını etkili kullanıyor demektir. Yani ne istediğini kesin sınırlarla bilen kişilere herkes yardım eder, bütün kapılar onlara açılır. Burada dürüstlük, samimiyet ve insan ilişkileri çok önemli tabii ki. Bu aşamada ailenin ve dostların manevi desteği öne çıkıyor. Çünkü umutsuzluğa düştüğünüz anda onlara sarılıyorsunuz. Bu anlamda manevi olarak herkes den çok büyük destek aldım. Herkesin bir eser yarattıktan sonra başarısını paylaşacağı, şükran duyacağı kişiler olmalı hayatında... Tam tersi çok zor olurdu sanırım.

3) Bu tarz yardımlar almak için neler yapmak gerekiyor?

Girişimcilik konusunda bugün birçok finans ve sosyal toplum kuruluşları el ele çalışarak proje geliştirmeye ve kendi işini kurmak isteyenlere yardımcı olmaya çalışmaktadır. Yardım alacağımız kuruluşlarla ilgili fazla bir beklenti içine de girmeyin. Ama samimi ve sözlerinin arkasında olduklarını mutlaka iyice anlayın. Bu aşamada yapmayı istediğiniz iş ile ilgili kendinizi geliştirin, bilgilenin. Çünkü, uygun bir aday olup olmadığınızı anlamak için, bilgi ve becerileriniz hakkında size soracakları sorular olacaktır. Eğer uygun bir adaysanız verecekleri eğitim desteğinden sonra bir iş planı sunmanız gerekecek. Bu tek başına çıkılacak bir yolculuktur... Çünkü, bulunduğu yerde her şeye rağmen fark yaratabilen kazanacaktır. Bütün bu çabalar ve iş dünyasındaki acımasız koşullar, yaratıcılık ve rekabeti de beraberinde getiriyor. Rekabet ise bazı özel alanlarda fark yaratmakla mümkün olmaktadır. Son yıllarda genç girişimcilerin önemi gittikçe anlaşılmaya başlandı. Özellikle genç girişimciler, Dünya Genç Liderler ve Girişimciler Federasyonu JCI (Junior Chamber Internatonal)'dan bu konuda

yardımları alabilirler. Bazı nedenlerden dolayı işini erken yaşlarda kuramamış kadın girişimci adayları da bu konuda KAGİDER (Kadın Girişimciler Derneği)'den bilgi ve eğitim desteği alabilirler. İşlerinin boyutlarını ülke sınırlarının dışına çıkararak global başarılar elde edebilirler. Uygun şartlarda maddi destek için ise, eğer dış ticaret ve ihracat ile uğraşıyorsanız KOSGEB kredilerinden faydalanabilirsiniz. Biz de Lingus olarak üniversitelerle birlikte çeşitli iş geliştirme konularında sertifika programları düzenliyoruz. Dolayısıyla birçok yurtiçi ve yurtdışı alternatif ve kolaylık var. Yeter ki yapabileceğinize inanın, ön koşul inanmaktır.

4) İşin en zor kısmı neydi?

İşin en zor kısmı kuşkusuz zaman zaman yaşanan moral bozukluklarıydı. Bazı engeller kişinin kendini yeniden gözden geçirmesi ve toparlanmasını sağlıyor. Engelleri aşarken de tecrübe kazanıyorsunuz. Ne kadar maddi veya manevi yardım alırsanız alın sonuçta tek başımanız. Gayret, sabır ve iyi bir yönetim becerisi gösterdiğiniz sürece pek fazla zorlanmıyorsunuz. Bu aşamada kendi iç kaynaklarınızı kullanmanızın önemi ortaya çıkıyor. Biliyorsunuz, özgüven, öz saygı ve olumlu duygu durumu gibi kavramlar motivasyonu etkileyici iç kaynaklardır. Bazen kendi kendimizle konuşuyoruz; şöyle mi yapsam, böyle mi? Yani, kararsızlık da en zor şeylerden biri. Sonuçta bir karar vereceksiniz ve tüm sorumluluk sizde olacak. En büyük zorluk da işleri güvendiğiniz birine delege edememek. Yetenekli insanda bazen bilgi eksikliği oluyor, eğitilmiş insanda da yetkinlik olmuyor, ya da güvenemiyorsunuz. İnsana yatırım ve eleman yetiştirmek de çok önemli. Bütün işlere tek başına yetişemiyorsunuz. Ben hayalimdeki işi kurdum. Bu konuda bilgi, tecrübe ve yeteneğimde tamamdı. İnsan ilişkilerim her zaman iyi olmuştur. Baştan donanımım tam olduğu için ters durumlara hazırlıklıydım.

5) Ne gibi zorluklar yaşadınız ve yaşamaya devam ediyorsunuz?

Gerek işimi kurma kararı aldığım, gerekse de kurduktan sonraki aşamada birçok zorlukla karşılaştım. En çok karar aşamalarında ve yetki devrinde zorlandığım söylenebilir. Bir işe zor dersanız, o iş daha da zor oluyor. Bir konuda ne kadar yeterli olsanız da karşınıza mutlaka zorlanacak bir şeyler çıkıyor. Zorluğa yüklediğimiz anlama göre değişiyor. İşleri delege edecek kimse bulsanız bile yine de o insanın düşüncelerinden ve davranışlarından siz sorumlusunuz. Bu hep olacaktır. Örneğin, bir iş projesi üzerinde çalışıyorsunuz ya da bir ihaleye gireceksiniz. Bütün sorumluluk yine sizde. ‘Ben bu işin takibini gerekli kişilere devrettim, tamam artık ilgilenmeme gerek yok’ diyemiyorsunuz. Tüm süreçlerden sorumlu olmak zor ama kontrolü mümkün. Bir yandan işinizi istenilen kalitede sunmak, bir yandan sürdürülebilir rekabet içinde olmak gerekiyor. Burada denge çok önemli. Sonuç da hiçbir iş kolay değildir. Zor olan yapacağınızı söyleyip de, tüm kaynaklarınızı etkin kullanmayarak işi yarım bırakmaktır. Size güvenenleri yarı yolda bırakmaktır. Seçeneklerimiz her durumda vardır. Dolayısıyla en geniş esnekliğe sahip olan kişi kazanacaktır.

6) Kendi işini yapmak isteyenlere neler tavsiye edersiniz?

Kendi işinizi kurdunuz ve para kazanmaya hazırsınız diyelim; ilk başta tasarruf etmeniz ve tahsilat yapmanız yani, küçük bir bütçeyi akıllı yönetmeniz gerekecek. Vizyonunuza, misyonunuza ve değerlerinize uygun bir yardım kuruluşları ile bağlantı kurmaya çalışın. Başarılı insanlara baktığımızda, liderlik kimliğine sahip olmalarının yanı sıra girişimcilik ruhunun, cesaretin, olumlu bir ruh halinin ve özgüvenin ağır bastığını görüyoruz. Temelde bu kriterlere sahipseniz, hayallerinizi gerçekleştirmek yolunda, mantıklı, tutarlı, gerçekleştirilebilir hedefleriniz de varsa, zaten bütün koşullar sizi nehirde akan bir kano gibi hedeflerinize ulaştırıyor. Tabii ki bu yeteneklerinizi tam zamanında, doğru ortamlarda

kullanmanız şartıyla. Adayların, her şeyden önce kendilerini yakın hissettikleri, yani kendi kişiliklerine uygun ve sevdikleri işlere yönelmelerini öneririm. Uzmanlık alanınızda yeterli bilgiye sahip olun. Bilgi ve beceri sahibi olmadıkları işlere sadece hava olsun, dostlar alış-veriş de görsün diye rağbet etmemeliler. İşi olan adam başka, iş adamı başka...Biliyorsunuz ki, "Eğreti ata binen çabuk iner". Emek ve çaba israfı maddi manevi yıpratıcı olacaktır. Her önerilen işe balıklama atlamayın, dönüşü olmayan bir yola girebilirsiniz. Özellikle, sahte motivatörlerden ("sen yaparsın, sen edersin" diyen) uzak durmalarını tavsiye ederim. Bir konuda karar vermeye çalışırken birçok kişiden fikir alın ama son kararı mutlaka kendiniz verin. Çünkü herkes dünyayı kendi haritasına göre algılar. Hem bu kimin işi ki? Tabii ki sizin.

Kimsenin sizin yerinize karar vermesine izin vermeyin. Gerektiği zaman uzman tavsiyesi almaktan çekinmeyin. Şirketlerin iflas nedenlerinden biri de, değişime direnç göstermeleri, teknolojik yenilikleri takip etmemeleridir. Kendinizi sürekli bir şeyler yapmak zorunda da hissetmeyin, bazen kısa bir duraklama sezgilerinizden yardım almanızı sağlayacaktır. Müşterilerinizi bir seferlik değil sürekli olarak görün. Onlara karşı samimi olun ve itibarınız için garantilerinizin arkasında durun. Her şeyden önemlisi altınızda çalışan yönetici ve diğer çalışanlarınıza güvenin, inanın, değer verin. Unutmayın şirketlerin başarısı iyi ve mutlu ekiple kalıcı olabilir. Bunun için insanlarınızı gerektiğinde takdir etmekten çekinmeyin.

Bütün hayatım boyunca insan ilişkilerine hep önem vermişimdir. Her türlü olanaklara sahip olabilirsiniz ama güler bir yüzünüz yoksa, işleriniz hep ters gider. Sevimsiz ve başbelası insanlardan olmayın. Ben iş başarılarımı en çok insanlarla kurduğum samimi ve içten dostluklara borçluyum. Mesleki yeterlilik ve bireysel gelişimin yanı sıra en önemli konulardan bir tanesi de yabancı dil bilgisi kuşkusuz. Küresel rekabette sizi birkaç adım önde tutacaktır. Gece gündüz sistemli ve disiplinli bir şekilde çalışmanız gerekecek. Geçerli bir "evet" ininiz varsa, sizi yolunuzdan ala koyan tuzaklara karşı "hayır" diyebilme yeteneği çok işe yarar. Sonuçta sabırlı ve duygularını kontrol eden kazanacaktır.

Başarınıza destek olmak ümidiyle...

Sevgilerimle,



Selda Ergökçen
Davranış Bilimleri ve Eğitim Uzmanı
Yönetim Bilimleri Danışmanı

www.lingusconsult.com