ESNAFIN KAYBI,DÜRÜSTLÜK KAYBI

Evet esnaf ekonominin iyi gitmemesinden,piyasanın hareketli olmamasından kaybetmemekte,dürüstlükten kaybetmektedir.

16 yıldır radyo sohbetlerim ve mahalli gazetelerimdeki yazılarımda zaman zaman esnaflara tavsiyelerde bulundum,okullarda lise ve ortaokul öğrencilerine iki önemli tavsiyede bulundum;

Dürüstlük ve Cesaret.

Dürüst esnaf en uzak yerde de bulunsa,ona güvenen müşteri her şeyi göze alıp,o kişiden alış veriş yapar.

Cesaret gösterip risk almayan bir esnafta yerinde sayar.

Esnaf bu iki esasın kayıp ve eksikliğinden kaybetmektedir.

Gerek ihtiyaçtan ve gerekse de tavsiyeler üzerine evin pencere ve balkon kapılarını plastik yapmaya karar verdim.Sorup soruşturdum uygun gördüğüm yerle anlaştım.Ödemeyi o kişinin faydalanacağı yönde yaptım ve ödemede de ısrarcı oldum.Bunu şaşkınlıkla esnafta ikrar etti.

Ancak sözünü tutmadı..zamanında gelmedi..bir aydan fazla beni uğraştırdı..aramalarıma

cevap vermedi..bir ara bunu utancından yaptığını ifade etti..kısaca beni yaptıracağıma pişman etti.

Bu esnaf mı böyleydi?

Hayır,sorduğum kaç kişi olduysa hepsi de şikayetçiydi..ya kışta günlerce soğukta bırakmışlar..zamanında asla gelmemişler..memnun olduğunu söyleyen olmadı.

Aslında bunu anlatmamdaki bir sebeb yıllarca anlattığıma belki bir kazanım sağlar ve de yaptıracak olanlar gerekirse noter huzurunda anlaşma yapar gibi işi daha da sıkı tutar-benim kadar da biraz zor tutar ya-düşüncesiyledir.

Zira arabamla gidip aldım,götürdüm,getirdim,yine de arzu ettiğim şekilde olmadı.

Bu birazda onların bir işi bitirmeden başka bir işe yönelmelerinden, müşteri kazanmak değil de para kazanmak sevdasından,esnaflığı çekirdekten yetişme değil de,sonradan öğrenme yöntemiyle kazanmış olduklarından kaynaklandığını gördüm.

Memleketimizdeki esnaf müşteri odaklı çalışmamakta..kazanç sağlanan bir alan görüldüğünde gereğinden fazla o alanda esnafların dükkan açmalarından,farklılıkları ve ihtiyaçları göz ardı etmelerinden,büyüme düşüncesinden ziyade kendi yağında kavrulma kısırlığından, kıskançlıktan, kolaycılıktan,bilgisizlikten,projesizlikten,yönlendirici mekanizmaların olmamasından dolayı esnaflık sektörü gelişmemektedir.

Kayseri esnafında gördüğüm güzel bir uygulama şu ki,esnaf trilyonluk dükkanı on yaşındaki çocuğuna bırakmış,çekirdekten yetişmesini sağlamış, müşteriyle bire bir ilgilenmeyi ısrarla sürdürmüş,sormak için giren kişi adeta almak mecburiyetinde kalmıştır.

Esnaf güler yüzlü ve nezaket sahibi olmalıdır.

Herkes görür ve görmektedir ki;iki esnaftan güven sağlamış olan da müşteri eksik olmazken,hatta öğrendiğime göre daha kaliteli satan yanındaki dükkan da müşteri bulunmamaktadır.

83 yaşındaki amcam Ahmet Özçelik-in eskiden beri memleketimizdeki uygulanan tecrübelerinden yararlanmak için eski esnafın durumunu sordum.Şöyle anlattı;

-Eskiden esnafların başında yaşlı esnaf biri bulunur,onun dediğini ve tavsiyelerini diğer esnaflar yerine getirirdi.Bir başları olup,başlarına buyruk değillerdi.

-Bir mal bir yerde on kuruşa satılıyorsa,her yerde aynı fiyata satılıp,ne 9 olur nede on olurdu.

-Her esnafın müşterisi belliydi.O müşteri sürekli oradan alış veriş yapardı.Başa bir esnafa alış veriş yapmak için gittiğinde o esnaf o kişiye;

Beyefendi siz falan kişiden alış veriş yapmıyor muydunuz?Neden oradan alış veriş yapmıyorsunuz?Bir problem mi var?diye problemi öğrenir ve o esnafa giderek;

Bak kardeşim,senin esnafın geldi benden alış veriş yaptı.Senini şu şu yanlışların varmış,bunları terket diyerek esnaf arasında ve esnafla müşteri arasında tam bir uyum ve bağlantı söz konusu idi.

-Esnaf başı olan yaşlı esnafın öncülüğünde belirli zamanlarda esnaflar toplanır pikniğe gidilirdi.Her bir esnaf bölümü ayrı günlerde dükkanlarını kapatır,toplu olarak birlikte esnafların pikniği olup,kaynaşma olurdu.

Bakkallar ayrı,ayakkabıcılar,terziler ayrı ayrı gider,özellikle tatil günü olan Cuma gününü

seçerlerdi.

Zaman zaman esnaflarla konuşur,durumlarını öğrenmeye çalışırım.Hatta pencereyi yaptırırken de sorduğumda esnaf şunu söyledi;

Aslında millette para çok,fakat bazen durum ne olacak veya bankaya mı yatırsak gibi düşüncelerle paralarını yastık altına saklamayı düşünüyorlar.

Her memleketin kendi bankalarında yatan trilyonları var.Bunların yüzde onu piyasalara yansımış oldu,piyasalar adeta çıldırır.

Ekonomik kriz kerizlerden ve kerizliklerden çıkmaktadır.

Dürüst esnaf her zaman için kazanır.

Esnafın kaybı,dürüstlük kaybıdır.

Siz siz olun pencerelerini plastik yaptırmadan önce çok düşünün.Ben biraz fazla güvenip itimat ettim,güvenimin karşılığını güven olarak görürüm düşüncesine kapıldım,yoruldum.

MEHMET ZÖÇELİK

03-06-2009