

AVUKATLIK KARIYERİ ÜZERİNE DÜŞÜNCELER II*

Av. Şamil DEMİR**

* Yazarın, “Avukatlık Kariyeri Üzerine Düşünceler–I” başlıklı makalesi Ankara Barosu Dergisi, 2009/3 s. 61-69’da yayınlanmıştır.

** Ankara Barosu.

A. ŞEYTANIN AVUKATI VAR MI?

Ne yapıp edip kimsenin bulamadığı hukuki boşlukları bulan, karşı tarafın hatalarını, zaafalarını affetmeyen, müvekkili için bütün “şeytani” imkânları kullanan avukatlar... Onlara erişmek de hiç öyle kolay değildir. Hatırı sayılır bir parayı gözden çıkarmak gerekir. Bazen para bile yetmez, onlar yalnızca yıllardır çalıştıkları özel müvekkillerine hizmet ederler. Bu avukatlar kötülükte ve gaddarlıkta müvekkillerini aratmazlar, hatta onlardan bile kötü olup, müvekkillerine zalimce fikirler verirler. Neredeyse müvekkilleriyle bütünleşen bu avukatlar, kötü adamların mimiklerini, giyimlerini, konuşma tarzlarını aynen yansıtırlar. Onların silah taşıması gerekmez. Tek gereken avukatın sert bir bakışıdır. O an hasımın bileti kesilmiş, hakkında onu alt edecek planlar uygulamaya geçmiştir bile. Nedense bu avukatların aileleri hiç ekrana gelmez. Kimseyi sevmeyiz, sadece karşı tarafın hezimetine gülerler. Uzun siyah limuzinlere binerler, ellerinden wiskey bardağı düşmez. En yüksek binalarda, içinde bilardo masası olan ofisleri vardır. Her yerde sayısız avukatlar, sekreterler koşturmaktadır. Geceleri ofisin ışıkları hiç sönmeyip devamlı hinlik düşünülüp hasımların nasıl alt edileceği hesaplanır.

Bir de iyi avukatlar vardır. Bunlar idealist insanlardır. Pek para kazanmasalar da olur. Orta halli ve fakir vatandaşların işlerine bakarlar. Neredeyse bütün hayır kurumlarının üyesidirler. Yemez içmez gösterilere, toplantılara katılırlar. En ön saflarda yer alıp polisle atışırlar. Ofisleri darma dağınıktır. Sekreterleri 60 lı yaşlarına gelmiş yaşlı bir teyzedir. Avukat bürosunda ya boş boş oturur ya da gelen faturaların can sıkıntısıyla volta atar. İşin garip tarafı bu avukatın bir de ailesi, eşi, okul parasını ödemek zorunda olduğu çocukları vardır. Bu avukat sokakta yürürken gördüğü üzücü manzaralardan etkilenip içlenir. Yarıdım severliğin hiçbir türlüsünden çekinmez. Devamlı şeytanın avukatlarının markajı altındadır. Rüşvet teklif edilir, aşağılanır, hor görülür, tehdit edilir. Ama o idealisttir, hiç bir baskıya boyun eğmez, ne pahasına olursa olsun müvekkilini bu kötü adamlara karşı savunur. Eski arabası tam da mahkeme yolunda duruşmaya giderken arızalanır. Duruşma başarılı geçtiyse kötü adamlar, iyi avukatın arabasını siyah arazi araçlarıyla yolun kenarına itmeye çalışır. Zor geçen günün ardından evine gelen iyi avukatın bu kez de eşiyle başı derttedir. Çocukları da bir o kadar yorucudur. Ama o hala iyidir. Kötüler kötü avukatlarla, iyiler iyi avukatlarla belirirler. Yani her halükarda müvekkille avukatların mizaçları özdeştir. Kötüler hep zengindir ve iyi avukatları vardır. El birliği yapıp bir şekilde zayıf tarafı filmin %80 'ine kadar yenerler...

Amerikan film sektörünün hayal güçleriyle sınırları zorlayan senaristleri, ABD'li avukatların kendi toplumlarındaki taktiri hak eden etkinliği, avukatların rollerinin kimi zaman abartılarak filmlere konu edilmesine neden olabiliyor.

Çocukluğundan beri böyle senaryoların ürünü filmleri izleyerek yetiştiğimiz sıralarda hukuk öğrencisi veya stajyer avukatlar olarak hep ikilemeyizdir. Çok parayı seçip kötülerin avukatı olup, adına profesyonellik mi diyeceğiz? Yoksa iyilerin avukatı olup, orta halli ya da zor bir hayatı mı tercih edeceğiz?

Gerçek iş hayatına başladığımızda, bizim avukatlığımızın hiç de filmlerdeki gibi olmadığını anlamamız bazen uzun yıllar alabilir. Çoğunlukla ikinci grupta yani evi, ailesi olan iyi avukatlarızdır ve iyi insanların tarafındayızdır. Aç kalacağımızı bilsek kötülerini savunmayız. Kötüyü bırakın müvekkil adayıyla siyasi fikrimiz uyuşmuyorsa yüzüne bakmayız. Çevremizdekiler, akrabalarımız ne der? Adımız kötü adamlarla birlikte geçmesin diye büyük özen gösteririz. Ama bir iş aldığımızda ne olur? O artık bizim kendi davamızdır. Davayla uyur onunla uyanırız. Karşı tarafla mesafenin korunması gerekir. Önceden tanınsa bile artık sert sert bakmak ya da suratsız olmak gerekir. Çünkü avukatlığı kendi kendimize ve biraz da filmlerden öğrenmişizdir. Seyrederek büyüdüğümüz filmlerin senaryolardaki “*iyinin ve kötünün avukatları*” çarpıklığı mesleğimize yansımıştır. Davranış bocalamaları, para kazanma isteği ile müvekkilin işini gereksiz sahiplenme gel gitleri arasında kararsız bir avukatlık türüdür bizimki.

Şeytanın avukatı olarak anılan, senaryolara konu olmuş olsa da gerçek bir avukat olan Jacques Verges’in^[1] -suçluyu toplumun ürünü olarak görüp toplumun ürünü, onu yaratan toplum şartlarıyla savunduğunu belirten- “*kopuş savunması*” çoğumuz bilmeyiz. Bu kadar ünlü suçluyu savunduğu için onu kınarız. Çünkü o bizim hiç olmayı istemeyeceğimiz (!) kötü taraftadır. Bir yandan da acaba ne kadar para kazandı diye merak ederiz. Ama bu 87 yaşına basmış avukat, “*müvekkillerimi henüz suçlulukları ispat edilmediği için savunuyorum*” diyor ve aşmamaya hep özen gösterdiği, “*kırmızı çizgisi*” ni şöyle ifade ediyor: “*müvekkilim ile özdeşleşmemek ... Peki şimdi söyleyin, şeytanın avukatı*” lakabıyla tanınan Jacques Verges de değilse, şeytanın avukatı diye bir şey var mıdır? Peki ya iyilerin ya da kötülerin avukatı?

Öyle ya nereden çıktı bu “*şeytanın avukatı*” benzetmesi. İnsanların avukatlarla şeytanı yan yana anmalarının belirli bir nedeni var mı? Kadir Şinas bu durumu küçük bir hikâye ile anlatıyor kitabında. Ona göre Tanrı dünyayı yarattığında, kendisine avukatlık görevi düşen kulu, geri kalan tüm insanları müvekkil aday olarak görmüş ve hemen kendisine bir büro açmış. İlk işini o kadar büyük bir heyecanla beklemiş ki kendisine gelen ilk davanın sahibinin Şeytan olduğunu fark edememiş ve “*şeytanın avukatı*” olmuş. Bu duruma gücenen Tanrı, avukatları lanetleyerek onları sanat, edebiyat ve müzikten mahrum etmiş. Temyiz mercii olmadığından karar kesinleşmiş^[2].

[1] Ayrıntılı biyografi için bkz. http://en.wikipedia.org/wiki/Jacques_Verg%C3%A8s

[2] Şinas, Kadir: Avukat Olacaktı Muhterem, “*Şeytanın avukatları*”, İstanbul 2005, 3. b., s. 69.

Haluk İnanıcı'ya göre ise şeytanın avukatı benzetmesinin ortaya çıkmasının gerçek nedeni şu hikayeye dayanıyor: “*Papalık, bir kişiyi “azizlik” payesine yükseltirken toplanan dini meclise bir avukat çağırır. Bunun nedeni; “aziz” ilan edilecek bir kişi aleyhine söylenebilecek bir söz varsa, yani Şeytan geçmişte o kişiyi kandırır –böyle bir durumda doğal olarak aziz ilan edilmeyecektir- bunu ancak bir avukatın bulup çıkarabileceğidir! Yani bir kişiyi aziz ilan etmeden önce o kişi hakkında söylenebilecek her şeyin Şeytanın Avukatı tarafından bulunulması mecliste tartışılması istenir. Dini meclis bile “gerçeği” avukat vasıtasıyla arıyor!!!*”^[3]

B. AVUKATLIK KARIYERİ KONUSUNDA KAYNAK FAKİRİYİZ

Meslek ustalarının dediği gibi çoğu avukat kariyerindeki gelişimini deneme yanılma yoluyla sağlamakta. Avukatlar çoğu zaman kendisi dışında gelişen olay ve tercihlere uyarak mesleki yönlerini belirlemekte, meslekteki uzmanlaşmasını ve bilgi birikimini kendisine gelen dava ve işler belirlemektedir. Bunun yanında yine deneme yanılma veya gözlem yoluyla geliştirilen tavır ve yaklaşımlarla, kendi çevresinden alabileceği ve duydukları örneklerle mesleklerini yürütmektedirler. Başarılarıyla ünlenmiş avukatların büroları, çalışanları, giyimleri, konuşma tarzları kulaktan kulağa aktararak bazen üzerinde pek düşünülmeden şablon gibi hayatlara uygulanmakta ve bundan sonuçlar umulmaktadır.

Meslek ustalarının avukatlık kariyeri ile ilgili kazanımları herhangi bir yayına konu edilmediğinden mesleği bırakmaları ile birlikte ulaşılamaz hale gelmektedir. Ne yazık ki avukatlar deneyimlerini ve anılarını yazma ve gelecek nesillere aktarma alışkanlığına sahip değiller. Bu durumun bütün dünya ülkelerinde de böyle olduğunu düşünmemek gerekir. Amazon.com kitapları arasında “*lawyer career*” araması sonucunda 6.742 eserin listeleniyor olması konu hakkında “*kaynak fakiri*” olduğumuzun en açık göstergesidir.

Av. Ali Haydar Özkent tarafından yazılan “*Avukatın Kitabı*”, yazıldığı 1940 yılının sosyolojik şartları ve insan ilişkileri ile birlikte düşünülmesi gereken “*avukatlık kariyeri*” ile ilgili ilk kitaptır. Ancak bu kitaptan sonra tecrübeli meslek mensupları tarafından kaleme alınmış, gerek mesleğin başındaki gerekse meslekte yol almış avukatlara yol gösterecek, verimliliklerini artıracak, mesleklerinin icrasında yeni bakış açıları kazandıracak bir esere rastlamak mümkün olamamaktadır. Bunun bir sebebi olarak yıllar boyunca elde edilen kazanımların tarifi ve dile getirilmesinde zorlanılan “*alışkanlıklardan*” oluşması gösterilebilir. Daha önce mesleki gelişim konusunda yayın takip etme imkânı

[3] İnanıcı, Haluk : <http://www.inanici-tekcan.av.tr/pdf/devletin_avukata_bakisi.pdf>, s. 2.

bulamamış avukatlardan, mevcut fikirlere yenilerini eklemek varken “*yoktan var etmelerini*” beklemek de haksızlık olurdu.

Konu hakkında yayın araştırırken rastladığım “*Hukukta ve Avukatlıkta Kariyer*” kitabı bu nedenle oldukça dikkatimi çekti. İstemedi de olsa yazarının hukukçu olmadığını düşünerek ön yargılar ile yaklaştığım kitabı, yazarı Mehmet Cemil Özden’in bir kariyer yönetimi uzmanı ve avukat olduğunu fark etmem ile birlikte daha dikkatle ele aldım. Yazarın da kabul ettiği gibi kariyer yönetimi uzmanı olarak bile avukatlık mesleği açısından aynı disiplini uygulayarak sonuçlara varmak hiç kolay değil. Yazar kitabın ilk bölümünde bireysel kariyer yönetimine ilişkin genel açıklamalarda bulunuyor. İkinci bölüm hukuk fakültesi mezunlarının seçebilecekleri meslekler ve ilerleme olanaklarını derliyor. Daha önemli olduğunu düşündüğüm üçüncü ve dördüncü bölümlerde ise; avukatlıkta mesleki gelişim ile meslekte deneyimli avukatların konu hakkındaki görüş ve önerileri yer alıyor. Avukatlık gibi uzun geçmişe ve yerleşik kurallara sahip bir mesleğe ilişkin kariyer yönetimini 125 sayfalık bir eserde ele alamayacağını kabul eden yazar, konu hakkındaki önerilerini üzerinde fikir yürütmeye elverişli başlıklar halinde kaleme almıştır. Meslekte tecrübeli avukatların önerileri daha çok “*olması gereken*” yönünden ve meslek kuralları yazmak istercesine kaleme alınmış olsalar da kitabın tamamında olduğu gibi konu hakkında bir başlangıç olması açısından değerli tavsiyeler içeriyor.

Peki öyle bir kitap olsun ki her hecesi bizden olsun, bir avukat sabırlılığında, bir avukat keskinliğinde, bir avukat şakacılığında... Her bölümü bitmesi istenmeden, “*yaşa üstad*” denerek okunan... Çoğu yerde güldüren acıklı acıklı. Koridor tozu, memur çemkirmesi, mübaşir şefkati, çaycı gülümsemesi, hâkim küçümsemesi, müvekkil zılgıtı, kira derdi, duruşma çilesi içeren akıcı bir kitap... Böyle bir kitap var sayın meslektaşlarım. Kadir Şinas’ın “*Avukat Olacaktı Muhterem*” ini okumalısınız. Hissedip de yanamadığınız dertlerimizin, teşhislerle dolu, 3. baskısını yapabilmiş, “*hasta dosyası*”, doktor bekleyen... Her üreten, koşturan, çabalayan avukatın kısa anlarda içinden sayıkladığı konuları bu kitapta bulacağın inanıyorum.

C. AVUKATLIKTA PARA İSTEME SANATI

Romada mesleğin ilk zamanlarında avukatlık, toplumda saygınlığı yüksek kişilerce, “*devlet kademelerindeki yükselmenin bir basamağı*” olması için icra edilen ve karşılığında ücret istenmesi yasaklanmış bir işti. Ovide’nin şu sözleri durumu çok iyi açıklıyordu: “*Güzel kadınların güzelliğini satması ne kadar utanç verici ise bir tanığın tanıklığını, bir hâkimin hükmünü satması bir avukatın hizmetini satması da o kadar utanç vericidir.*” Ancak bu anlayış, hizmete olan talebin artması ve hizmet arz edenlerin gizlice aldıkları hediyeleri zamanla alenen almaya

başlamaları ile değişti ve avukatlık tarihi gelişimi sürecinde ücretli bir hizmet olma özelliği kazandı. Ama günümüz avukatlarının para isteme konusundaki çekingenliği ve sıkılganlığı sanki Romalı avukatlardan miras kalmışçasına devam etmekte.

Avukatlar hep müvekkillerinden para isteyememekten, emeklerinin karşılığını tam olarak alamamaktan ve işlerine gerekli değerin verilmemesinden şikâyetçidirler. Avukatlıkta para isteyebilmek için öncelikle “*biz avukatlar*” verdiğimiz hizmetin bedel ödemeye değer bir hizmet olduğunu kabul etmeliyiz. Bunu biz kabul etmeden, başkalarının farkında olmasını bekleyemeyiz.

Müvekkil adayları ile ilişkiler nasıl başlarsa genellikle aynı şekilde devam edecektir. Bu nedenle tanışmadan itibaren işi alma ile ücretini isteme dengesini iyi gözetmek gerekiyor. İnsanlar bedava olan bir şeyin neden bedava olduğunu sormazlar ve ondan sonuna kadar yararlanma eğilimindedirler. Ama karşılığında bedel isteniyorsa işte o zaman nedenini ve bedelini sorgular aynı zamanda alternatifleri de kollarlar. Müvekkillerin ücrete ilişkin sorgulamalarına karşılık verebilmemiz gerekiyor. Danışmanlıkla başlayan ve ücretsiz devam eden sürecin, “*işi alamama kaygısıyla*” uzaması, ücret istemeyi güçleştirmekte bu da sonradan ücret alamama veya yeterince alamamakla sonuçlanabilmektedir. Bu nedenle hizmetin ücreti, müvekkile her aşamada cümle aralarında küçük uyarılar şeklinde hatırlatılmalıdır. Böylece muhtemel zaman kayıpları en başında önlenebilecektir.

İkna konusunda yapılan psikolojik araştırmalar, insanların bir mal veya hizmetin ederi veya kalitesinden emin olmadıklarında iyi ve kaliteliyi ayırt edebilmek için fiyat unsurunu ölçüt olarak aldıklarını ortaya çıkarmıştır. İnsanlar pahalı=iyi, ucuz=kötü anlayışıyla hareket ederek mal ve hizmetleri değerlendirmekte, normalden fazla ödenecek parayı, kendilerine sağlanacak kaliteli hizmet ve güvenin bedeli olarak katlanılması gereken bir durum olarak algılamaktadırlar. İnsanlar ancak ödediğinin karşılığını alırsın kuralı ile büyümüşlerdir. Zamanla bu kural, pahalı=iyiye dönüşmüştür. Bu nedenle insanlar, sadece fiyatın onlara bilmeleri gereken her şeyi söylediğine inanırlar^[4]. Oldukça makul ücret önermesine rağmen, aynı işi daha fazla ücretle başka bir avukatın aldığını öğrenen bir avukatın yaşadığı şaşkınlığın sebebi, insanın ikna mekanizmasındaki bu kuraldır. Bu nedenle sanılanın aksine normalden düşük ücret istemek işin elde edilmesinden çok kaybedilmesinin sebebi olabilecektir.

Avukatlık hizmeti gibi profesyonel hizmetleri diğerlerinden ayıran özellik, sunulan hizmetin oldukça teknik nitelikli olması sebebiyle, hizmetten yararlananların hizmetin kalitesi hakkında muhakeme imkânlarının bulunmamasıdır^[5]. Ayrıca alınacak hizmetin kalitesinin anlaşılmasının, hizmetin

[4] Cialdini, Robert: Influence, s. 25 – 26. ABD, 2001.

[5] Özden, Mehmet: Profesyonel Meslek Birlikleri, Ankara, 2004 s. 10.

yerine getirilmesinden çok sonra gerçekleşmesi, hizmetin alınması sırasında müvekkil adayının “güvenmekten” başka çaresi olmaması anlamına gelecektir. Bu nedenle hizmetin fiyatı kalitenin ve güvenilirliğin değerlendirilmesindeki tek ölçüt halini alabilmektedir. Ancak burada göz ardı edilmemesi gereken bir konu da avukatın yıllar içerisinde kazandığı şöhrettir.

Bedel ödemeye değer olduğu tartışmasız olan avukatlık hizmetinin, para isteme konusundaki zayıflığının en belirgin sebeplerinden biri, avukatlardaki pazarlama bilgisi eksikliğidir. Pazarlama bilgisi ile kastedilen kimi eski avukatların para istemenin ve para hakkında konuşmanın ayıp karşılandığı dönemlerde kullandığı gibi kalıplaşmış, etikten taviz veren cümleler değildir. Pazarlama iş dünyasında kabul görmüş bir bilimdir ve avukatlar bunun farkına varamadıkları sürece verdikleri hizmetin karşılığını (tam olarak) alamamaktan yakınacaktırlar.

Avukatlar pazarlamayı pazarlamacılarından bile iyi bilmek zorundadırlar. Çünkü avukatların birçok pazarlama aracını kullanmaları yasaklanmıştır. Kısıtlı pazarlama becerilerinden hangilerinin meslekle bağdaştığını tespit edip bunları en iyi şekilde kullanmak, diğer pazarlama bilenlerden üstün bir pazarlama ve iletişim bilgisi gerektirecektir. Kamu hizmeti kavramının belirsizliği içinde kaybolarak yapıla gelen serbest avukatlığın esas gayesi kazanç sağlamaktır. Bu nedenle pazarlama kurallarını kendimize entegre ederken, serbest meslek kazancı üretmeye çalışan, serbest meslek erbapları olduğumuzu unutmamamız gerekir.

Yaptığımız avukatlığı sağlıklı tahlil edebilmek için günlük alışkanlıklarımızdan sıyrılarak kendimizi dışarıdan gözlememiz gerekiyor. Şu soruları cevapları aranmalı: Müvekkillerimize, iyi bir parayı hak edecek “nasıl” bir hizmet sunuyoruz? Sunduğunuz hizmetin diğer avukatların sunduğundan farkı ne? Onu para ödemeye geçecek ve farkının öne çıkmasını sağlayacak şekilde nasıl geliştirebiliriz? Zamanımızı nasıl etkin yönetebiliriz? Avukatlar arasındaki “örtülü rekabetin” konusu bunlar olmalıdır.

Yetenekli, kendisine gelen işleri oldukça iyi yapabilecek birçok avukat var. Ama ne yazık ki bu avukatların büyük çoğunluğu verdiği hizmetin bedelini istemekte ve “hizmetin ederini açıklamakta” yetersiz kalmaktalar. Bu avukatlar; işlerin kendilerine bir şekilde geldiği, müvekkille muhatap olmanın söz konusu olmadığı, içinde zarfla ücretlerinin bulunduğu dosyalarla avukatlık yapmayı hayal ederler. Onlar nereden geldiği veya geleceği konusunda düşünmek istemedikleri işlerine yoğunlaşmak isterler. Kendilerini iş aramak ve yeni insanlarla tanışmaya zorlamak fikrinden nefret eder ve bu yönde tavsiyede bulunanlara sert tepki gösterirler. Utangaç ve ketum kişilik sergilerler. Ancak hayat maalesef böyle değildir. Avukatlar içinde bulunduğumuz şartlarda “iş aramak zorunda olan” kişilerdir. Bir Rus atasözünde ifade edildiği gibi “şans, kaçırılmayan fırsatlardır”. Bu nedenle çekingenlikten sıyrılmalıyız.

İçinde bulunduğu kısıtlamaları düşündüğümüzde bir avukattan, pazarlama ustası olmasını beklemek mümkün görünmüyor. Ancak işimizin ederini alabilmek için bu konuya odaklanmamız ve konu hakkındaki beyin tembelliğini yenmemiz gerekiyor. Sadece iyi avukat olarak, yaptığımız kaliteli işlerin sinerjisiyle tanınmayı istemek gayet doğaldır. Ama şu da unutulmamalıdır: günümüz şartlarında yıllarca tabelasını asılı tutabilmiş avukatların hepsi birer kahramandır! Bu açıdan denk olduğunu varsayabileceğimiz avukatların rekabeti, fark yaratarak mümkün olacaktır. İşte burada da iş yapmak kadar o işi daha iyi satabilmek konusunu gündeme getirmemiz gerekiyor. Bu hiç de zor değil.

Etkili iletişim ve pazarlama öğrenilebilir yeteneklerdir. Yapılması gereken pazarlama biliminin işimize faydası olacağını kabul ederek konu hakkında kaynak temin etmek ve mümkünse eğitim almaktır. Böylece gerekli bilgilerle donanan avukatlar, kendi iş çevrelerine göre bu yeteneklerden en uygunlarını, en uygun şekilde uygulayarak, “*kendi para isteme sanatlarını*” geliştirebilirler.

D. MAHATMA GANDHİ DE BİR AVUKATTI

I. Hindistan, Londra, Güney Afrika

Mahatma Gandhi^[6]’yi bütün dünya Hindistan’ın milli ve dini lideri olarak tanır. Oldukça etkileyici birkaç sözülle karşılaştıktan sonra Gandhi ile ilgili bir kitap okumak için arayışa giriştim. Bu arayış pek de uzun sürmedi çünkü kendisinin kaleme aldığı “*Bir Özyaşam Öyküsü*” kitabına ulaştım. Bu kitapta çocukluğundan başlayarak hayatını anlatıyordu. Anlatımı çok sade ve samimiydi. Olayları anlattığı kadar kendi iç dünyasını paylaştığı bir kitaptı. Bu kitabı okuyuncaya ve kitapta Gandhi Londra’da hukuk okumaya başlayıncaya kadar bir “*Avukat*” olduğu konusunda bilgim yoktu. O andan itibaren kitabı bir dini ve milli liderin değil aynı zamanda bir avukatın yazdığı kitap olarak okumaya devam ettim.

Gandhi 1869’da Porbanbar’da kültürlü ve varlıklı bir ailenin çocuğu olarak doğmuştu. Çocukluğundan başlayarak sıkılgan ve konuşmayı sevmeyen bir kişi olarak tanınmıştı. O zamanlar çocuk evlenmelerinin yaygın olduğu bir ülkede yaşıyor olması onun da çocuk yaşta evlendirilmesine neden olmuştu. Bu durumu çocuk yaştaki insanlar için çok zararlı bulan Gandhi çocuk yaşta evlendiği eşi ile bir ömür boyu evli kaldı.

Liseyi bitirip de sıra yüksek öğrenime geldiğinde Gandhi için zorlu bir karar verme süreci başlamıştı. Kültürel olarak birbirine çok bağlı olan Hintlilerin, aile bireyleri ve çocukları üzerindeki etkileri de oldukça büyüktü. Ayrıca o

[6] http://tr.wikipedia.org/wiki/Mohandas_Karam%C3%A7and_Gandi

yıllarda ve halen Hint kültüründe derin etkileri olan kast sisteminin etkilerini de unutmamak gerek. Uzun bir karar verme sürecinden sonra İngiltere’de Hukuk okumaya karar veren Gandhi, bu kararını ailesine kabul ettirmekte oldukça zorlandı. Ama mensubu bulunduğu kast verdiği kararı kabul etmedi ve onu kasttan kovdu.

Hukuk Fakültesine başladığında İngilizcesinin yetersiz olduğunu fark eden Gandhi bir yandan hukuk okuyarak bir yandan da İngilizcesini ilerletti. Ailesin parasını harcamanın verdiği baskı ve karakterinden kaynaklanan sade yaşam anlayışı nedeniyle masraflarını kısmak için elinden geleni yaptı. Dini inancının bir sonucu olan vejetaryenliği, okuduğu kitapların ve üyesi olduğu derneklerin etkisiyle, tüm hayvansal gıdalar olarak genişleten Gandhi, başladığı bu perhiz deneyimlerini ömrü boyunca ve hatta vücuduna zarar verme pahasına sürdürdü. “*Sıkılganlık benim kalkanım*” diyen Gandhi, topluluk önünde konuşma konusunda hep sıkıntı yaşadı. Tutukluğu ve heyecanlanıyor olması o devirdeki nutuk atma modasına yönelik deneyimlerinde ona birçok utandırıcı tecrübe yaşattı.

Hukuk fakültesini tamamlayıp Londra Barosuna kaydolması hiç zor olmamıştı. Çünkü o zamanlar baroya kaydolmak bizim ülkemizde olduğu gibi kazandırıcı zamanaşımı ile mümkün olabiliyordu. Göstermelik sınavı ise küçük el kitaplarıyla geçmek mümkündü. Artık bir avukat olan Gandhi’nin ülkesine dönme zamanı gelmişti. Gandhi’nin eğitimi için büyük maddi fedakârlığa katlanan ve dava vekili olan ağabeyinin ondan büyük beklentileri vardı. Ama işler hiç de umulduğu gibi olmamıştı. Çünkü o zamanlar iş getirenlere verilmesi kabul görmüş olan komisyonu ödemekte ayak diriyordu. Ayrıca topluluk önünde konuşamama problemi artık başına daha da büyük bir dertti. İlk duruşmasında dilinin tutulup konuşamaması üzerine davayı başka bir avukata devretmek zorunda kalması onu oldukça etkilemişti.

Gerek doğduğu şehirde gerekse Bombay’da avukatlıkta tutunamayacağını hisseden Gandhi, artık düzenli iş arama yolunu seçmişti. İşte o zaman Güney Afrika’da ticaretle uğraşan bir şirketin hukuki danışmanı olması teklifini aldı ve ailesini geride bırakarak yola çıktı. Güney Afrika’ya geliş nedeni ile burada yıllarca sürecektir eşitlik mücadelesi arasında en başta bir bağ kurmak mümkün değildir. Mütevazı, dürüst, inatçı kişiliğiyle artan popülerliği, ırkçı rejimle mücadele ederek kendini baroya kabul ettirmesi ile iyice arttı. Tam görevini tamamlayıp Hindistan’a dönmek üzereyken Hintlilerin baskısıyla genel işlerde görev almak üzere Güney Afrika’da kalmaya karar verdi ve ailesini de getirtti. Kendisine ihtiyaç duyulan her işe koştu, bunun için işini ve kurulu düzenini terk etmeye hiç çekinmedi. Çalışmaları sayesinde girişkenliği ve hitab yeteneği gün geçtikçe güçleniyordu.

II. Gandhi Nasıl Bir Avukattı?

Gandhi avukatlığı genel yarar işlerinde çalışmak için bir fırsat olarak görüyor ve harcadığından veya ihtiyacından fazla parayı kabul etmiyordu. İşlerinin çoğunu çekişmesiz yargı işleri oluşturuyordu. Kendisine söylenen “*avukatlık yalancılıktır*” söyleminden hiç etkilenmemişti çünkü onun yalan söylemesi söz konusu değildi. O zamanlar oldukça yaygın olan tanıkları yönlendirme gibi yollara hiç başvurmamış doğru neyse onun söylenmesini istemiştir. Davayı ister kazanmış ister kaybetmiş olsun, kimseden hak ettiğini düşündüğünden fazla ücret kabul etmemiştir. Müvekkillerine, en baştan haksız olunan bir davayı savunmayacağını, tanıkları yalana sevk etmeyeceğini söylüyordu. Böylece ona hiç “*karışık*” iş gelmiyordu. Dürüstlüğünün boyutunu, müvekkillerinden izin alarak, lehine olan konularda yapılan maddi ve usuli hatalarda mahkemeyi uyar-maya kadar götürmüştü. Gandhi’nin dürüstlüğü hem halk hem de mahkemeler nezdinde gitgide ünlenmesine ve kendisine sonsuz bir güven duyulmasına neden olmuştu. Bilmediği konularda o konuda bilgisi olmadığını söyleyerek başka bir meslektaşına danışılmasını öneriyordu. Ancak insanların çoğu yine de onun kendilerinin avukatı olmasını istiyor o da müvekkillerinden, bilen bir avukatın danışmanlığını alma konusunda izin alıyordu. Bu kendisine duyulan sınırsız bir sevgi ve güvenin sonucuydu. Gandhi’nin müvekkili olabilmiş insanlar doğal olarak onun arkadaşı ve dostuna dönüşüyorlardı. Güven o kadar ileri gitmişti ki, bankalara güvenmeyen Hintliler paralarını düşünmeden Gandhi’ye teslim etmek isterlerdi.

III. Artık Siyasi ve Dini Lider

Avukatlığın yanında Indian Opinion gazetesini çıkardı ve Güney Afrika’da yasayan 150.000 Hintlinin haklarını savunmak için birçok işler yaptı. 1914 te Hindistan’a dönen Gandhi, İngiliz İmparatorluğuna sadık bir kişiydi ve Krallığın adaletine güvenirdi. Ama bu 1919 da yaşanan kanlı olaylara kadar sürebildi. Artık İngilizlere kesin bir cephe alan Gandhi, bütün Hintlileri “*pasif direnişe*”, İngilizlerle işbirliği yapmamaya çağırırdı. Bu uğurda hapis yatan Gandhi artık ülkesinin milli kahramanıydı. İngiltere’ye karşı açıkça mücadelede girişen Gandhi, birçok kez tutuklanıp serbest bırakıldı, bu arada ünlü açlık grevlerini yaptı. Her eylemini bir siyasi zaferle sonuçlandırmayı başarıyordu. 15.08.1947 de Hindistan’ın bağımsızlığını kazanmasında büyük rol oynadı. Kendisine “*yüce ruh*” anlamına gelen “*mahatma*” ünvanı verildi. 30.01.1948 de bir Brahman tarafından öldürüldü.

E. AVUKATLIKTA ZAMAN YÖNETİMİ

I. Yetiştirilme ve Geçmiş Alışkanlıklar

Zaman yönetimi çocukluğumuzdan başlayarak kazanmamız gereken bir disiplindir. Ancak Türk eğitim sistemi, zamanlarını planlama konusunda bilinçlenmiş bireyler yetiştirmediği için zamanı yönetmek bizlerin kişisel beceri ve disiplini sayesinde mümkün olmaktadır. Hatta çocukluğumuzda ve gençliğimizde zamanımızın yönetimi konusunda bizim dışımızda etkili olan insan sayısı ne kadar fazla ise ilerleyen yaşlarda ve mesleğimize başladığımızda zaman yönetimi ve bunun disiplini kazanmak bir o kadar güçleşebilmektedir.

II. Zamanı Yönetebilmenin Avukatlara Kazandıracakları

Sahip olduğumuz zamanı etkin bir şekilde değerlendirmek ve kontrolünü elimizde tutabilmemiz bize birçok yarar sağlayacaktır. Günlük koşuşturma ve hiç yetişmeyen işlerden sıyrabildiğimiz beyinlerimiz, gelecek için planlama yapacak dinginlik ve özgürlüğe kavuşacaktır. Böylece bulunduğumuz şartlar ve ortamın esiri halinde kalmak yerine gelişmeyi ve ilerlemeyi de düşünme imkânı bulabiliriz.

Zamanla, gazete başlıkları, Yargıtay karar özetleri ve karşı tarafın dava dilekçelerinden başka bir şey okumadığını fark eden avukatlara dönüşmeyi kim ister? Zamanımızı kontrol altında tutarak, işimizle ilgili gelişmeleri takip edebileceğimiz makale ve kitaplar ve hatta bizi dinlendirecek yayınlar okumaya bile zaman bulabiliriz.

Artıracığımız zaman sayesinde ailemize, arkadaşlarımıza daha çok zaman ayırabilir, tanıdığımız insan sayısını artırmak için farklı ortamlara zamanımız ayırabiliriz. Yine zamanında biten işler sayesinde yeterince dinlenmeye ve uyumaya ve böylece sağlığımızı korumaya da özen gösterme imkânı bulabiliriz.

III. Düşünce Yapımız ve Kabullerimiz

Avukatlar çoğunlukla, işi başından aşkın, işlerini yetiştirmek için hiç yeterince zamanı olmayan, önemsiz şeylere bir dakika bile zaman ayıramayacak kadar meşgul insan imajı çizerler. Çizdikleri imaj ilk başta bir tür pazarlama girişimi olsa da zamanla buna gerçekten inanmaya ve kabullenmeye başlarlar. Bu algılama tamamen geliştirdiğimiz tarzın “*düşünme alışkanlığına*” dönüşmesiyle ilgilidir. Ancak günümüzde bu tür insan profili çok çabuk ayırt edilebildiğinden ve inandırıcı bulunmadığından, alışkanlıklarımız bize zarar veren davranışlar haline dönüşmüş olabilir. Geliştirdiğimiz alışkanlıklarımız, lehimize olduğu sürece işlerimizi kolaylaştıran kısa yollar, işlerimize engel olmaya başladığı zaman ise aşılması gereken engeller olarak karşımıza çıkarlar.

IV. Zaman Denetimi

Her gün alışkanlıklarımız nedeniyle zamanın nasıl geçtiğini bilemiyorsak bu durumu değiştirmenin ilk yolu zamanımızı nasıl geçirdiğimizi denetlemektir. Bunun en etkili yolu da günlük faaliyetlerimizi listelemek veya günlük tutmaktır. Böylece gün içinde bize en çok zaman kaybettiren uğraşlarımızı tespit etme ve bunlara ayıracağımız zamanı azaltma imkânı bulabiliriz. Liste netleştğinde bu kez bu liste üzerinde düşünerek, neleri değiştirebileceğimizin listesini yapmalı buna sıkı bir şekilde uymalıyız.

Ara vermek zaman kaybı değildir. Çalışma sırasında verilen küçük aralar dikkatimizi tazeleyerek verimliliğimizin korunmasını sağlar. Ancak ara vermeler, erteleme ve dikkat dağınıklığı olarak karşımıza çıkıyorsa ve amacını aşacak kadar uzun sürüyorsa bu durum da üzerine gidilmesi gereken bir zaman yönetimi sorunudur.

V. Günün En Verimli Saatleri?

Kimi insanlar sabahları, kimileri ise akşamları daha etkindir. Öncelikle kişilerin kendi vücut takvimlerinin günün hangi saatinde daha verimli çalışmaya yatkın olduğunu belirlemeleri gerekir. Yapılan araştırmalar bu zamanların çoğunlukla sabahın erken saatleri olan 7 ila 11 saatleri olduğunu göstermektedir. Bu nedenle bu saatlerden iyi yararlanmak erken uyanmayı, erken kalkabilmek, yeterince uyuyabilmek için erken yatmayı gerektirmekte. Ancak avukatlar gibi günün en verimli olabilecek zamanlarında duruşma için adliyede zaman kaybediyor olmak, zaman yönetiminin işimizin verimliliği korumak için ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koymaktadır. Geç vakitlere kadar çalışmak gerekebilir ama bunu alışkanlık haline getirmemek gerekir. Aksi halde, dikkat dağınıklığı, sürekli bitkinlik ve yorgunluk gibi yeni sorunlarımız olabilecektir.

VI. Genel Zaman Kaybettiriciler?

Zamanı boşa harcamak, insanın doğasında vardır. Bu bizim kendi seçimlerimizin sonucu olabileceği kadar, çeşitli etkenler de zamanımızı istemediğimiz halde alabilirler. Zaman kaybettiricilerle mücadele etmek onları zamanımızı çalmadan tanıyıp engel olmakla mümkündür. Zaman kaybettiriciler genelde şunlardır:

- Kişisel, çevresel düzensizlik,
- Kişisel erteleme, geciktirme alışkanlığı,
- Zaman kaybettirecek isteklere hayır diyememek,
- Planlanmamış beklentiler,

- Beklenmeyen aksaklıklar,
- Randevusuz ziyaretçiler,
- Uzayan / gereksiz telefon görüşmeleri,
- Gereksiz posta ve kargolar,
- Uzayan dedikodu / kahve / sigara sohbetleri,
- Amacını aşan / gereksiz titizlik,

VIII. Kişisel, Çevresel Düzensizlik

Yanlış yere konulmuş dosyalar, yanlış dosyaya takılmış bulunamayan belgeler... Bir avukatlık bürosundaki en sıkıntılı anların sorumlularıdır. Böyle bir durumun vereceği stresten ve zaman kaybından korunmanın en iyi yolu iyi bir dosyalama sistemi oluşturmak ve masa üzerlerinde, açıkta hiçbir evrak bulundurmamaktır. ABD’li hukuk firmaları, dosyalar ve ilgi bekleyen evraklarla dolu masalar yerine, “*temiz masa*” politikasını benimsemiş durumdadır.

Türk avukatlar için dosyalama sistemi konusunda herhangi bir standart bulunmamaktadır ve staj eğitim programlarının en büyük eksikliklerinden birisi de stajyer avukatlara evrak ve dosya yönetimi konusunda tecrübe aktarımı yapılmaması, bu konuda bir standart oluşturulamamasıdır. Hâlbuki yönetim bilimlerinden yararlanılarak avukatların daha verimli çalışması sağlanabilir. Zaman kaybettiriciler arasında masa ve büro dağınıklığı kadar, zihin dağınıklığı da zaman israfına neden olmaktadır. Bu nedenle zaman yönetimi uzmanları kesintiye uğramış olsa da başlanmış bir iş bitirilmeden bir diğerine başlanmamasını önermektedirler.

IX. Kişisel Erteleme, Geciktirme Alışkanlığı

Jane Allan’ın dediği gibi, “Hiçbir şey ertelemek kadar uzun sürmez“. Yine ona göre erteleme esas sebebi korkudur. Masamızın üzerinde yıpranmış ve üzerinde çay lekesi bulunan evraklar varsa, bunlar ertelenen işlere en iyi örneklerdir ve bu ertelememiz genellikle şu sebeplere dayanır:

- Yapmaktan nefret ettiğimiz için,
- Sonuçlarından korktuğumuz için,
- Nasıl yapılacağını bilmediğimiz için,
- Yapmaktan zevk almadığımız için.

Erteleme ve geciktirme her insanın doğasında olduğu oranda avukatlık mesleğine de yansır. Ancak bu erteleme ve geciktirmeler genellikle usul

hukukundan kaynaklanan süreler ve avukatın özen yükümlülüğü nedeniyle pek fazla uzayamaz. Ertelenen işler genellikle sıkıcı, hoşlanılmayan, araştırma gerektiren ve angarya olarak değerlendirilen işlerdir. Bu ertelemelerin verimliliğimizi düşürmemesi için uzmanlar, her iş için bir bitirme tarihi belirlenmesini, bu işin bitirilmesi karşılığında içten içe bir ödül veya ceza sistemi geliştirilmesini, hatırlatıcılardan yararlanılmasını, en önemlisi ise ertelenmeye meyilli olunan “sıkıcı” işleri en kısa sürede bitirerek, hem o işten hem de verdiği stresten öncelikle kurtulmayı öneriyorlar.

X. Zaman Kaybettirecek İsteklere Hayır Diyememek

Hayır diyememek, avukatların çok fazla zamanına mal olan bir durumdur. Bu durumun arkasında birçok algı ve beklenti yatar. Şöyle cümleler duymaya alışmışsınızdır: “*O müvekkilin bende dört tane önemli davası var nasıl hayır diyeyim?*”. Ancak bu soru cümlesi pek az profesyonellik barındırır. Aldığımız işlerin, yapmamız için zorlandığımız bedelsiz işlerde, şantaj aracı olarak kullanılmasına hayır diyebilmeliyiz. Yardıma koşmak ve buna devamlı hazır olmak, iyi insan özellikleridir. Ancak verdiğimiz yardımın paraya tahvil edilmesi gereken bir hizmet türü olması gerçeği karşısında, insanlarda yaratacağımız “yardımsever” intibasının bize büyük zararları olacaktır. Bahsettiğim kaygılarla kabullenilen işlerin bedelsiz olarak yapılıyor olmasının müvekkil için hiçbir önemi yoktur. Çünkü onu yapmayı artık kabul etmişsinizdir. Siz bundan dolayı takdir beklerken, aksine; kabul ettiğiniz ve zamanında yetiştiremediğiniz işler nedeniyle, “*güvenilmez avukat*” olarak nitelenmeniz olasılığı yüksektir. Hayır diyebilmek konusunda William Ury tarafından yazılan “*Pozitif Hayır'ın Gücü*” kitabını meslektaşlarımın okumalarını öneririm.

XI. Randevusuz Ziyaretçiler

Bir avukatlık bürosunda gelip gidenlerin sayısının fazla olması genellikle özlenen ve tercih edilen bir durumdur. Ama bu durum kontrolden çıkmış ve sizi çalışamaz hale getirmişse, dur demenin zamanı gelmiş demektir. İnsanlar ülkemizde, diğer profesyonel meslekler için gösterdikleri özeni, avukatların mesaisine göstermeme eğilimindedirler. Ne de olsa -kafalarındaki imaja göre- avukatlar oturdukları yerden para kazanırlar ve her gün vatandaşın “*muhteşem*” sorunlarını günün her saatinde dinlemeye hazır ve nazır kişilerdir... İşte bu anlayıştaki ziyaretçilerin alacağı zamanı yönetmek, hem sabır hem de incelik gerektirir.

TeCrübeler ve uzman görüşleri göstermiştir ki, ne zaman geleceği belli olmayan müvekkillerin randevularına uymalarını beklemek yerine onları, onlar için ayrılan günde ve gerektiği kadar sürelerde ziyaret etmek daha iyi bir tercihtir.

Böylece zamanın yönetimi ve görüşmeyi sonlandırma avukatın inisiyatifinde olacaktır. Bürodaki uzayan bir görüşme için de uzmanlar “*ayağa kalkmayı*” önermektedirler. Çünkü ev sahibinin ayağa kalkması ile büyük oranda ziyaretçinin de ayağa kalktığı bir otomatik tepkiye sebep olunur. Hiç uygun olmadığınız zamanlarda ise ziyaretçinizi ayakta karşılamak ve gerekmedikçe oturmasını teklif etmemek de zaman yönetiminde başka bir etkili yol olarak tavsiye edilmekte. Bazı durumlarda dürüst davranıp, zamanınızın kısıtlı olduğunu, bitirmeniz gereken işler olduğunu açıkça söylemeniz gerekebilir.

XII. Beklemeler...

İnsanların randevularına gecikmesi bizim ülkemizde olağan bir durumdur. Bu durumda zaman kaybetmemek için mutlaka yedekte bir iş buldurmalı ve beklenen kişi gelene kadar bu işe devam edilmelidir Aksi halde beklemek, hem zaman hem de moral kaybı haline dönüşecektir. Yüz yüze görüşmenin gerekmediği hallerde kullanımı oldukça kolay olan video konferans yazılımları zaman kazanmak için iyi birer seçenektir. Bu konuda en geniş imkân tanıyan program olarak Skype’yi önerebilirim. Böylece ulaşım ve diğer beklemelemlerden kaynaklanan zaman kayıpları en aza indirilebilir.

Duruşma solunu önündeki beklemelemler avukatların sabrını en çok zorlayanlardır. Burada geçen günün “*en verimli zamanını*” az sonra gireceğimiz davanın dosyasını gözden geçirerek ya da öğleden sonra yazacağımız bir dilekçe için bulduğumuz kaynağı gözden geçirerek mesaimize kazandırmamız mümkündür.

XIII. Zaman Yönetimi Ne Değildir?

Zaman yönetimi saate karşı yarışmak ve bunu takıntı haline getirmek demek değildir. Zamanımızı yönetmek onu boşa harcamamak için yapmamız gerekenlerdir. Ama zaman yönetimi insan kapasitesinin sınırlarının sonuna kadar denenmesi de demek değildir. Bu nedenle hayatımızı harap etmeyecek sayıda iş yapmayı hedeflemek ve buna uygun tempoda çalışmak en iyisidir.

Zaman yönetimi basit kurallarla ve disiplinli şekilde, özellikle yazılı planlar yaparak ve notlar alarak çalışmakla mümkündür. Zaman yönetimi adına yapabileceğimiz en büyük hata, hafızamıza güvenmek ve beynimizi not alarak rahatlatılabileceğimiz işlerle meşgul etmek demek değildir. Beynimiz en fazla 7 – 8 düşünceyi akılda tutma kapasitesine sahiptir.

Zaman yönetimi aynı işi daha kısa zamanda ve kaliteli bir şekilde yapmak demektir. Yoksa zaman yönetimi alıştığımız verimsiz davranışlarımızı daha kısa zamanda yapmaya çalışmak demek değildir. Örneğin daha düzenli faks göndermeye çalışmak yerine, yazışmalarımızı e-posta ile yapmayı seçebiliriz. Müvekkil ve meslektaşlarımızla iletişim kurarken e-posta kullanmak büyük

zaman kazandırır. Yeter ki e-posta yüz yüze görüşülmesi gereken bir konu için kullanılmamış olsun. Biz avukatlar yazışmalarımızda genellikle resmi ve sert bir dil kullanırız. Bu da yazdıklarımızdan istemediğimiz anlamlar çıkarılmasına neden olabilir. Bu nedenle ilişkileri eski haline getirmek gibi “*zaman alıcı*” bir işle uğraşmamak için en etkili iletişim yöntemini her işe göre ayrı ayrı belirlemek gerekir^[7].

[7] Kaynaklar: Marion E. Haynes, Kişisel Zaman Yönetimi; Jane Allan, Zaman Yönetimi.