Yazar Av. Nur ÖZDEN
Pazar, 31 Ağustos 2008 21:48

Sık sık toplantı mı yapıyorsunuz? Aman dikkat burada bir sorun var. Derler ki, ne kadar çok toplantı yapıyorsanız o kadar az iş yaparsınız. Çünkü enerjiniz toplantılarda harcanır genellikle. Fakat tabii ki toplantı yapmadan iş yürütmenin nimetleri diye devam etmeyeceğiz. Çünkü böyle bir durum sadece tek patron ve buyrukları modelinde geçerlidir.

Gerek ticari gerekse ailevi sorunlar söz konusu olduğunda birden fazla taraf ve olasılıklar söz konusudur. Sorunların çözümüne tarafların katılmasını ve farklı bakış açılarını bir arada değerlendirmeyi sağlayan en klasik usul toplantı yapmaktır. Tabii yapacağımız toplantının faydadan çok zarar getirmesi de an meselesidir. Zaman kaybı, lüzumsuz gevezelik ve gerginliklerden kaçınmak için yapılabilecek şeyler aslında gayet basit görünüyor.

Öncelikle toplantıya kimlerin çağırılacağını saptamak gerekir. Bu kısım çok önemlidir, her şeyden önce işi en başından çözüme odaklı yürütmeyi sağlar. Katılması gereken kişileri şöyle sıralayabiliriz;

- Karar verecek kişiler

- Sorun hakkında bilgi sahibi kişiler

- Taahhüt altına girmiş ya da rol/pay sahibi kişiler

- Alınacak kararı bir şekilde uygulaması gereken kişiler

Doğru kişileri toplantıya çağırırken, gündemi mutlaka belirtmeliyiz ki herkes konusunu çalışıp gelsin. Kolay uzlaşma sağlanabilecek bir konuyla başlayıp, ardından daha zor bir meseleyi ele almak oldukça yararlı bir yöntemdir.

Sorun çözücü toplantıda, tarafların sorunu nasıl tanımladıklarını / değerlendirdiklerini görmek ve bunu herkesin tam olarak anlamasını sağlamak önemlidir. Sorunun nedenleri ve o andaki durumu hakkındaki görüşleri toparlarken, sorun çözülmediği durumda bunun yaratabileceği olası sonuçlar da es geçilmemeli. Bu olasılıkları hafiften fark ettirmenin insanları kendine getirdiği bir gerçektir.

Uzlaşma sağlamak uzun sürer ve sabır gerektirir. Bunun için, toplantı canavarına dönüşmeden tarafların görüşlerini tam olarak dile getirmelerine yardımcı olmak ve görüşler arasındaki ortak noktaları vurgulamak iyi bir yöntemdir. Tarafların kullandıkları sözcükler, vurguları, beden dili ve duyguları, ihtiyacımız olan ipuçlarını bize verir.

Bazen de ne yaparsak yapalım bir adım bile ilerlemek mümkün olmaz, hatta konu başladığımızdan daha sorunlu hale gelebilir. Bu duruma yol açan nedenleri erken fark etmek için alarm sistemlerimiz sonuna kadar açık olmalı.

Genel olarak,

- Konunun sadece bir kısmına takılan kişiler

- Gündem dışı meselelere odaklanan kişiler

- Fikir ayrılığının kavga noktasına gelmesi

- Aklındakilerin bir kısmını gizleyerek pazarlık edenler

görüşmeleri zorlaştırabilir hatta imkansız hale getirebilir.

Herkesin fikrini ve katkısını not edip, sessiz kalanları konuşturup, söz kesenleri ya da hâkimiyet kuranları / saldırgan davrananları kontrol ederken, kendi katılım düzeyimize ve dozuna dikkat etmeyi ihmal etmiyoruz tabi ki.

Eğer,

- Her şey görüşülüp bittiyse

- Huzursuzluk ve dikkat dağınıklığı var ve giderilemiyorsa

-Tartışma hırçınlaşıyorsa, toplantıyı bitirmek akıllıca olur. Çünkü gelinen bu noktalardan sonraki uzatmalar bir sonraki aşamada sağlam kalmasını istediğimiz olanakları ve olasılıkları zedeleyebilir.

Bütün bunların yanı sıra, olgunlaşmamış, üzerinde iyi düşünülmemiş bir mutabakatın oluşmasına engel olun. Çünkü bu durum, masadan kalktıktan sonra da sorunların devam etmesi demektir. Bunun için, toplantıya neden olan sorunların hangi aşamalarla çözüleceğini ve bu aşamaların gerçekleşmesini izlemek üzere kimlerin sorumlu olduğunu net olarak yazmak, sizi ve tarafları en az birkaç beyhude toplantıdan koruyacaktır.

Harvard Business yayınlarından özetleyen

Av.Nur Özden

Yazarın Özgeçmişi

Av. Nur Özden; 1957 yılında Bursa/Gemlik'te doğdu. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesinden 1980 yılında mezun oldu. On yıl avukatlık bir on yıl da yöneticilik yanında çeşitli gazete ve dergilerde kültür sanat yönetmenliği yaptı. Müzik, kitap, ağırlıklı olarak da sinema üzerine yazar. İÜ Hukuk Fakültesinde master, Ankara Üniversitesinde Avrupa Birliği ve Uluslar Arası İlişkiler üzerine lisansüstü eğitimi vardır.

//