



TELVE

Special days in April:

- April 22, Earth Day
- April 23, National Sovereignty and Children's Day

Inside this issue:

Türkiye Büyük Millet Meclisi **2**

Gülümse **2**

We celebrated 'Diversity' **3**

Youth in our community : Zerrin Cetin **3**

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değiştirme) **4,5,6,7,8,9**

GÜZ GÜLÜ **10**

Kış geride kaldı mı ? **10**

No April 23rd for these children!

Child poverty in Turkey according to UNICEF

The poverty rate dropped from 28.1% in 2003 to 25.6% in 2004.

The poverty rate for 2005 is 20.5%.

27.7% or 5.6 million children under the age of 15 live in poverty.

40.6% of rural children under the age of 15 face poverty.

One out of every 4 children under the age of 15 is from a low-income family — defined as living on less than 269YTL a month in 2003.

Only 16% of children between the ages of three and six years of age have access to preschool education.

According to the Turkish Statistics Institute (Turkstat) in 2003, 770,000 children between the ages of 12 and 17 were working.

According to the 2003 TDHS, 10% of families had no access to safe drinking water and 13.5% could not benefit from health services.

Child poverty worldwide

More than 70% of child mortalities are associated with preventable or curable diseases.



Roughly 1 billion children live in poverty — mostly in developing countries.

One in every three children living in developing countries is deprived of sanitary housing; one in every five has no access to safe drinking water and one in every seven has no access to health services.

The risk of dying before the age five is 75 times higher for a child born in Afghanistan than a child born in Iceland or Singapore.

16% of children under the age of five in developing countries suffer severe malnutrition.

121 million children of school age, mostly girls, are out of school throughout the world.

13% of children in developing countries are not enrolled in school at all.

180 million children are engaged in

the worst forms of child labour.

Every year, 1.2 million children are trafficked, sold and bought and roughly 2 million children, mostly girls, are exploited in the commercial sex industry.

Only 4 in 10 children with pneumonia are treated with antibiotics.

Full immunisation of a child costs only US\$1.4, yet every year 2 million children under the age of five die simply because they have not been given simple vaccines. More than 6 million child deaths can be prevented each year through immunisation and simple methods of treatment provided the necessary funds are made available.

<http://www.unicef.org/turkey/pc/cp36.html>

TELVE

Türkiye Büyük Millet Meclisi



İlk Türkiye Büyük Millet Meclisi binası açılış töreni çıkışında Mustafa Kemal ve Kurmayları

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş temelleri Ankara'daki bu ilk tarihi binada atıldı. Birinci Meclis Binası, Ulusal Kurtuluş Savaşı'nın yönetim yeri olarak pek çok tartışma ve millî kararlara sahne oldu: Bu yapı bugün Kurtuluş Savaşı Müzesi olarak, ilk yılların anılarını sergiliyor. İlerde seçilen temsilciler ve Meclis-i Mebusan'ın bir kısım üyeleri Ankara'ya geldiler. Ankara'nın o günkü şartlarında Meclis'in toplanabileceği elverişli bir bina yok gibiydi. Sonunda, İkinci Meşrutiyet döneminde, İttihat ve Terakki Cemiyeti kulübü olarak yapılmış tek katlı bir bina uygun görüldü. Eksik kalmış yapı tamamlandı, okullardan toplanan ve halkın katkısıyla sağlanan eşyalarla donatıldı. Hazırlıklar tamamlanınca, Atatürk 21 Nisan'da yayınladığı ikinci bir bildiri ile, Meclis'in 23 Nisan günü toplanacağını ve açılış töreninin nasıl yapılacağını duyurdu.

23 Nisan 1920 Cuma sabahı erken saatlerde, Ankara'da bulunan herkes Meclis Binası çevresinde toplandı. Halk, kendi kaderine

sahip çıkmanın coşkusu içindeydi. Hacı Bayram Camii'nde kılınan öğle namazından sonra, Meclis binası girişinde bir tören yapıldı. Saat 13.45'de, Ankara'ya gelebilen 115 milletvekili Meclis salonunda toplandı.

Parlamento geleneklerine göre, en yaşlı üye olan Sinop Milletvekili Şerif Bey (1845), Başkanlık kürsüsüne çıktı ve aşağıdaki konuşmayı yaparak Meclis'in ilk toplantısını açtı.

"Burada Bulunan Saygıdeğer İnsanlar, İstanbul'un geçici kaydıyla yabancı kuvvetler tarafından işgal olunduğu ve bütün temelleri ile halifelik makamının ve hükümet merkezinin bağımsızlığının yok edildiği hepimizce bilinmektedir. Bu duruma baş eğmek, milletimizin, teklif olunan yabancı köleliğini kabul etmesi demektir. Ancak tam bağımsızlık ile yaşamak için kesin olarak kararlı bulunan ve ezelden beri hür ve başına buyruk yaşamış olan milletimiz, kölelik durumunu son derece ve kesinlikle reddetmiş ve hemen vekillerini toplamaya başlayarak Yüksek Me-

clisimizi meydana getirmiştir. Bu Yüksek Meclisin en yaşlı üyesi sıfatıyla ve Allah'ın yardımıyla milletimizin iç ve dış tam bağımsızlık içinde alın yazısının sorumluluğunu doğrudan doğruya yüklenip, kendi kendisini yönetmeye başladığını bütün dünyaya ilan ederek, Büyük Millet Meclisi'ni açıyorum."

Bu açış konuşmasında, millî egemenliğe dayalı yeni Türk parlamentosunun adı da "Büyük Millet Meclisi" olarak konulmuştu. Bu ad herkesçe benimsendi. Daha sonra Atatürk'ün tüm konuşmalarında yer aldığı şekliyle ve ilk kez 8 Şubat 1921 tarihli Bakanlar Kurulu Kararnamesinde de yazılı olarak, "Türkiye Büyük Millet Meclisi" (TBMM) adı kalıcılık kazandı.

http://tr.wikipedia.org/wiki/23_Nisan_Ulusal_Egemenlik_ve_%C3%87ocuk_Bayram%C4%B1

Gülümse

23 Nisan da çocuk öğretmenine sorar:
Öğretmenim 23 Nisan çocukların bayramıdır değil mi?

Öğretmen:
Evet diyerek soruyu cevaplar.

Çocuk :
Öğretmenim siz söylemistiniz; bayramlarda insanlar dinlenir ve birbirlerini ziyaret ederler değil mi.

Öğretmen :
Evet yavrum.

Çocuk :
Anlamadığım bir şey var? "NİYE 23 NISAN DA EN ÇOK YORULAN BİZ OLUYORUZ".



Çok Kültürlülüğü kutladık

Turkish Society of Canada, 29 Mart 2008 Cumartesi günü Mississauga Valley Community Centre'da düzenlenen 'Celebrate Diversity' etkinliğinde Türkiye'yi temsil etti. 10.30-14:30 saatleri arasında olan etkinlik Mississauga Belediyesi tarafından organize edilmiş olup, amacı değişik kültürlerden gelen insanları bir araya getirmek ve Mississauga'da yaşayan insanlara bu çok kültürlü ortamın önemini hatırlatmaktı.



Gönüllülerimiz etkinlikde ziyaretçilere Türkiye'yi tanıttılar.

Youth in our community : Zerrin Çetin

Meet Zerrin Çetin. She was born on July 8, 1986. Zerrin is currently in Management Consulting and finishing her BA at the University of Western Ontario. She's fluent in Turkish and English and enjoys traveling, volunteering, running, exploring new cultures and cities as well as spending time with her family and friends.

Ms. Çetin is involved with the Turkish Students' Association at Western and is a Youth in Our Community to look out for!



Zerrin Çetin

TELVE

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değişirme)



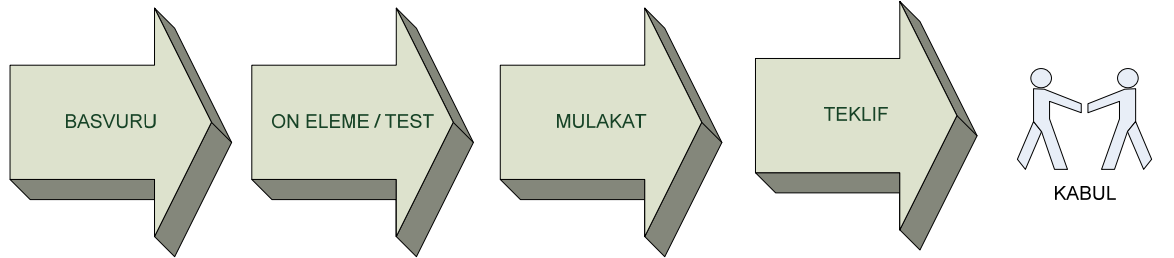
Yusuf Tokmakci

Yusuf Tokmakci

İş hayatının önemli bir kısmını Türkiye’de geçirmiş olan göçmenlerin Kanada’ya geldikleri zaman geçirdikleri en sıkıntılı süreçlerden biri olan iş bulmayla ilgili çeşitli deneyimlerimi ve görüşlerimi paylaşmak istedim bu ay sizlerle. Her konuda olduğu gibi iş bulmada da kişisel olarak herkesin çok farklı deneyimlerle karşılaşacağı kesin, belirlenmiş şablon bir stratejinin her başvuruda uygulanamayacağı da. Aynı zamanda, Kanada’ya henüz ayak bile basmadan istediği işi bulanlar olduğu gibi, uzun yıllar boyunca süreçte istediği sonuca ulaşamamış kişilerin olduğu da bir gerçek.

Peki, ne yapmalı, ya da nereden başlamalı sorusuna nasıl yanıt vereceğiz bizler? Kalitesinden son derece emin olduğumuz Türkiye’de aldığımız eğitimimizin, yaptığımız gözlemlerle her bir yılının beş Kanada yılına denk olduğunu hissettiğimiz iş deneyimimizin, ve ne kadar konuşmakta sıkıntı çeksek de iş hayatındaki birçok insandan daha düzgün olan teorik İngilizce becerimizin kendi başına bize istediğimiz işi getireceğine inanmaya devam ni edeceğiz? İsteddiğimiz işin kolayca ulaşılamadığını gördüğümüzde de paniğe kapılıp, çevremize ve kendimize küsüp, hedefimizi kolayca göz ardı ederek kendimizi yılların akışına mı bırakacağız? Keşke bu soruların cevabını verebilmek benim için de çok kolay olsa ve hemen sizle paylaşabilseydim, ama Kanada’daki yaşantım 6 senesini doldurmaya yaklaştığı şu günlerde bile ben kendi cevaplarımı aramaya devam ediyorum ve her gün cevaba bir adım daha yaklaşıyor gibi güvenim tam. Sizler de eminim kendiniz için doğru cevapları buldunuz, ya da arıyorsunuz.

En son yaşadığım bir iş başvurusu ve devamındaki süreç, birden daha önceleri çok farkına varmadığım bir boyutu görme imkanı sağladı. Bunda sanırım yıllardır çalıştığım alan olan “Süreç Yönetimi” nin de büyük etkisi oldu. İş bulma tamamen sistematik bir süreç, aşamaları, kuralları belirli. Tek değişken, her süreç aşamasında yer alan kişiler, kullanılan araçlar ve işleme verimliliği. Eğer bu süreci çok basite indirgeyecek olursak Şekil 1’deki diyagram karşımıza çıkacaktır.



Şekil 1. İş bulma süreci aşamaları

Hepimiz aslında bu süreci çok yakından tanıyoruz, ancak ben süreçlerle ilgili bir temel gerçekten belki de bilimsiz olarak uzak davrandığımı fark ettim: süreç aşamalarında başarının tanımı. Her iş başvurusu yaptığımda başarıyı o iş için bir teklif almaktan ibaret olarak gördüğüm farkına vardım, sürecin ana hedefi olarak aslında çok yanlış değil bu beklenti, ama acaba kaçımız sadece başvuru yaparak başka hiç bir şey yapmadan bir iş teklifi aldı? Başvuruyu süslemek, ben harikayım, benden iyisini bulamazsınız demek, hangimize ertesi gün gel başla söylemiyle geri döndü? Bunun farkına vardığım anda düşünmeye başladım ve iş bulma sistematik sürecindeki en önemli gerçeğin farkına vardım: Süreç aşamalarının başarılı bir şekilde tamamlanması bir sonraki aşamanın işlemesine yol açar.

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değişirme)

Simdi süreç aşamaları ve bu aşamalarla ilgili bu temel kavram çerçevesindeki deneyimlerim ve gözlemlerimle oluşmuş önerilerimden bahsetmek istiyorum.

Başvuru

Öncelikle dikkatli bir şekilde başvuracağınız işleri seçin. Mümkün olduğu kadar çok işe başvurmak istatistiksel olarak işe alınma ihtimalinizi artıracaktır, ancak en azından gerçekten çalışmak istediğiniz alanda, başvuru aşamasında işin tanımı ve gerektirdiklerini dikkatlice okumak ve başvurunuzu buna göre şekillendirmek size çok fayda sağlayacaktır.

Bu aşamadaki en önemli araçlardan biri “Özgeçmiş”. Özgeçmişle ilgili konuşacak çok detay var, ama süreç konusundaki temel kavram doğrultusunda, en önemli olan özgeçmişin amacının size işi aldırarak olmadığını farkına varmak. Özgeçmişinizin amacı sizi bir sonraki aşamaya ulaştırmak, eğer mevcutsa ön eleme / test ya da direk mülakat için çağrılmanızı sağlamak. Bu konuda en iyi yapabilecekleriniz:

İş ilanını çok iyi okuyun, çoğunlukla ilanlar size ne istendiği ve neyin önemli olduğuyla ilgili birçok ipucu verecektir. Bu ipuçları doğrultusunda mevcut özelliklerinizin, işle ilgili olan kısmını öne çıkaracak ve bakan kişinin hemen görmesini sağlayacak şekilde organize edin. Unutmayın ki, otomatik tarama sistemi kullanan şirketlerde, özgeçmişinizdeki birkaç basit kelime size bir sonraki aşamanın kapısını açabilir.

Gereksiz detaylardan mümkün olduğu kadar kaçının. İş almaya değil, bir sonraki aşamaya ulaşmaya çalışıyorsunuz. İlk başvuru aşamasında hiçbir şirket sizin diğer özelliklerinizin ne tür ek fayda getireceğini değerlendirecek kadar özgeçmişinize zaman ayırmayacaktır.

Şirketle ilgili mümkün olan her kaynaktan bilgi toplamaya çalışın, internet üzerinde araştırma yapın, arkadaşlarınız varsa mutlaka arayın. Şirketin değerleriyle veya yerleşik kültürüyle ilgili birkaç kelimenin de görünür olması, arama motorları için önemli olabilir.

Başvurunuzu yaptıktan sonra, eğer bir sonraki aşamaya geçme şansınızı artırmak istiyorsanız, mutlaka takip edin. Bazı şirketlere ulaşmanız kolay olmayacaktır, bu durumda çaba sarf etmekle gene de bir şey kaybetmiş sayılmazsınız. Ama unutmayın ki bazı şirketler sadece takip edilen özgeçmişlere bakacaklardır.

Ön Eleme / Test

Buraya ulaştıysanız, birinci aşamayı başarıyla geçtiniz. Her şirket ön eleme veya test yapmayabilir. Yapanlar arasında en sık kullanılan yöntemlerden biri telefon mülakatıdır. Elektronik posta yoluyla yapılan soru cevaplar, kişilik testleri, özel yetenek testleri de karşılaşılabileceğiniz yöntemlerdir.

Telefon görüşmesi sırasında, görüşmeyi yapanın kim olduğunu anlamak sizin için önemlidir. Eğer insan kaynakları bölümünden araniyorsanız, amaç sizin teknik olarak işi yapmaya ne kadar uygun olduğunuzu anlamak değil (unutmayın amaç işi almak değil bir sonraki aşamaya ulaşmak!), mülakata sizi çağırmadan önce sizin iletişim yeteneğinizi anlamak ve özgeçmişinizde bahsettiğiniz birkaç konuda teyit almaktır. Özgeçmişinizi işe göre hazırladığınızdan bu görüşmelerde yanınızda bir kopya hazır bulundurmak ve teyit istendiği durumda, bilgileri çelişkiye imkan vermeden aktarmak önemlidir.

Bazı özel durumlarda lojistik problemler nedeniyle, işe alımı gerçekleştirecek yönetici de sizinle telefonda mülakat yapabilir. Bunlar genellikle önceden ayarlanmış olan görüşmelerdir ve bir sonraki aşamadaki mülakat kısmındaki maddeler aynen geçerlidir.

Eğer teste çağırıldıysanız ne konuda testten geçirileceğinizi bilmek ve hazırlıklı olarak gitmek gerekir. Diyelim ki özel bir bilgisayar programının kullanımı ile ilgili teste gireceksiniz, testten önce bu konuda hazırlık yapmak sizin için çok faydalı olacaktır. Kütüphanelerden gerektiğinde kaynak kitaplar alarak, ya da bizzat uygulamalı olarak çalışmak sizin hem kendinize güveninizi artıracak hem de başarı şansınızı yükseltecektir.



TELVE

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değişirme)



Mülakat

Mülakat aşaması da aslında kendi içerisinde sayısı değişebilecek kısımlara ayrılır. Benim kendi deneyimim bir iş için en fazla yedi farklı kişiyle mülakat yapmak oldu (korkmayın çoğunlukla 2-3 ile sınırlı olacaktır). Mülakatta başarılı olduğunuzu nasıl anlarsınız? Tabi ki bir sonraki mülakata çağrıldığınızda. Peki, ne zaman bu süreç sona erer? Bu şirketten şirkete, yöneticiden yöneticiye veya başvurudan başvuruya geçebilirsiniz. İlk görüşmenin ilk dakikasında kaç görüşme yapacağım diye sormak hatalı olabilir, ama süreçte ilerledikçe bir sonraki aşamanın ne olduğunu sormanızda hiçbir sakınca yok. Böylece yavaş yavaş bir fikriniz oluşmaya başlayabilir.

Mülakatlardaki başarı kişilerin uyuşması, o gün yatağın hangi tarafından kalktığınızı veya yolda önünüzden kara kedi geçmesi gibi faktörlere yorulabileceği gibi, en güvenilir başarı artırıcı unsur dersinize iyi, hatta çok iyi çalışmanızdır. Bu konuda şunları çok iyi anlayın:

Kiminle görüşeceksiniz? Oturun bilgisayarın başına, LinkedIn, Facebook, Google, ne kadar kaynak varsa araştırın, ipuçları toplamaya çalışın. Şirkette çalışan arkadaşlarınız varsa arayıp bilgi toplayın. Amacımız burada ön yargılarımızı beslemek değil, sadece genel hatları ile görüşeceğimiz kişi hakkında bilgi toplamak. Kişisel yorumlardan kaçınarak, gerçeklerle sınırlı kalmak size fayda sağlayacaktır.

Görüşeceğimiz kişinin şirketteki görevi ne? Sizi işe alacak yönetici ile yapılacak bir görüşmedeki strateji, genel fikir vermesi için seçilmiş bir kişiyle yapacağınız görüşmeden çok farklıdır. Genel fikir verecek kişi, kendisinden istenen kıstaslar doğrultusunda iyi ya da kötü diye bir fikir bildirecektir. Nelere dikkat etmesinin istendiğini çoğu zaman başvuru aşamasındaki araştırmanızdan, ya da önceki görüşmelerinizden biraz anlayabilirsiniz. Mesajlarınızı net vermeniz, cevaplarınızın açık anlaşılabilir olması ve gereksiz detaylara girmemek bu tür görüşmelerde faydalıdır. Gene şirketle ilgili genel ilginizi belirten sorular yöneltebilirsiniz. Örneğin, “Ne kadar süredir siz bu şirkettesiniz? Neden bu işi seçtiniz? Şirketteki en mutlu olduğunuz şeyler nelerdir?” gibi bir takım sorularla ilginizi belli etmenin yanında gazete ve internetten asla ulaşamayacağınız bilgileri toplamanız mümkündür. Eğer görüşeceğimiz kişi “hiring manager” yani işe alan yönetici ise, görüşme sırasında karşılıklı etkileşimle beklentisinin ne olduğunu anlamaya bakın. Sorularına verdiğiniz yanıtlarda, eğer geçmiş deneyimlerinizden bu beklentileri karşılayabilecek kısımlar üzerinde yoğunlaşırsanız başarı şansınızı çok yükseltirsiniz.

Mülakat konusunda yapabileceğiniz en iyi hazırlıklardan biri de muhtemel soruların ne olduğunu tahmin edebilmektir. Bu konuda bizim deyimimizle “müneccim” olmaya hiç ihtiyaç yok. Literatür olarak mülakatlarla ilgili her bilgi bugün internet ortamında mevcut. Su anda en çok uygulanan yöntem ise “Behavioral Interviewing” olarak adlandırılan, verilen özellikli durumlarla ilgili geçmişte karşılaştığınız olayları, ne yaptığınızı ve sonucun ne olduğunu bir hikaye çerçevesinde ortaya koyma üzerine şekillendirilmiş bir görüşme türü. Eğer bu tarz bir görüşmeye hazırlıksız gidecek olursanız hikayelerinizi anında yazmanız veya geçmiş deneyimlerinizi, sorulan sorunun içeriği çerçevesinde, hemen hatırlayıp cevap vermeniz gerekecektir. Görüşme stresinin yoğun olarak yaşandığı böyle bir ortamda, bu durum sizin için gereksiz bir gerilim yaratacak ve performansınızı düşürebilecektir. Unutmayın bu tür görüşmelerin sıkça kullanılan soruları vardır ve örnekleri üzerinde önceden çalışmak size büyük fayda sağlar. Yazının sonunda benim görüşmelere hazırlanırken kullandığım, internetten derlenmiş soruları bulabilirsiniz.

Teklif

Hepimizin hayali bu aşamaya ulaşmak. Bu bir nevi Türkiye’deki üniversite sınavına benzetilebilir. Yılların emeği, harcanan para ve enerji en büyük hayal olan iyi bir okula girebilmek doğrultusunda sarf edilmiştir. Halbuki o okula girdikten sonraki süreç kişinin hayatında sınavdan çok daha belirleyici etkiye sahip olacaktır. Eğer baştaki kazanma hayaliyle sınırlı olup, hedefi o aşamada güncellemez isek, hedef olmadan başarının gerçekleşmeyeceğini acı bir tecrübe ile öğrenebiliriz. Burada da aslında durum aynı, bir önceki mülakat aşamasının hedefi teklifi almaktı, simdi ise hedefimiz istediğimiz işte çalışmak. Kanada’daki ilk iş teklifimizi, o anki koşullarımız gereği,

“Mülakatlardaki başarı kişilerin uyuşması, o gün yatağın hangi tarafından kalktığınızı veya yolda önünüzden kara kedi geçmesi gibi faktörlere yorulabileceği gibi, en güvenilir başarı artırıcı unsur dersinize iyi, hatta çok iyi çalışmanızdır. “

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değişirme)

tereddütsüz anında kabul edeceğimiz su götürmez bir gerçek. Uzun süre çaba sarf ettikten sonra bu sansı elimizden kaçırmak istemeyeceğiz. Ama zaman içerisinde kendimizi daha rahat hissettiğimizde bu aşamaya daha fazla zaman ayırmamız gerekecek. Neden dersek:

İşin gerçekten istediğiniz iş olduğundan emin olun. Mümkün olduğu kadar gerçekçi bir şekilde artılarını ve eksilerini değerlendirin. Bazen bir şeyi istediğimizi düşündüğümüzde, olumsuz yanlarını görmek veya duymak istemeyebiliriz. Ama olumlu olumsuz bütün faktörlerin bilincinde olarak verilen bir karar zaman içerisinde faydasını mutlaka hissettirecektir. Kendinize bir tablo oluşturup, sizin için önemli karar faktörlerini listeleyip, bunlara önemlerine göre ağırlık vererek, mevcut durum ve yeni işi ağırlıklı skorlarına bakarak karşılaştırabilirsiniz. Bu elinizde bir veri olacaktır, ama en son kararınızı bütün verileri değerlendirerek, en doğru olduğuna inandığınız şekilde vereceksiniz. Böyle bir analizi yapmanın bir başka faydası, yeni teklif bazı açılardan çok avantajlı olmasına rağmen, birkaç faktörde sıkıntı yaratıyorsa, yapabileceğiniz bir pazarlıkta neleri vurgulayabileceğinizi bilmektir.

Pazarlık: Bütün aşamalarda gözlemlerinizi, şirketin size ne kadar ihtiyacı olduğunu anlamanıza yardımcı olacaktır. Tabi ki kendimizi bulunmaz hint kumaşı olarak görmekten kaçınmak lazım, ancak eğer özel olarak isteniyorsak belli bir pazarlık şansımızın olduğunu da bilmek faydalı olacaktır. Pazarlık öncesi, teklifi iyice değerlendirin, bu haliyle kabul edip etmeyeceğinize, ya da nelerin değiştirilmesi halinde kabul edeceğinize karar verin. Hiçbir şekilde kabul etmeyeceğinize karar verirsiniz, sırf ayıp olmasın, hayır demeyeyim diye, pazarlık şartları öne sürmek etik bir davranış olmayacaktır. Bu durumda doğrusu, kibarca reddetme nedeninizi bildirerek konuyu kapatmak olacaktır. Eğer ücret, pozisyon, tatil hakkı, ek imkanlar gibi bazı kategorilerde iyileştirme yapılması durumunda teklifi kabul edeceğinizi düşünüyorsanız, açık olarak bu taleplerinizi iletin. Pazarlık konusunda başarılı olabilmeyenizin temel şartı şirketin gerçekten sizi istemesi, yaptığınız taleplerin gerçekçi olması ve bu talepleriniz karşılanmadığı zaman sizi kaybedeceklerini düşünmeleridir. Tabi şartlarınızı öne sürerken, ya bunlar olur ya da beni unuttun diye kesin konuşur, sonra da şirket size geri dönüp maalesef yapamıyoruz dediğinde, olsun mahsuru yok ben yine de kabul ediyorum dersanız, bu sizin için çok kredi kazandırıcı bir davranış olmayacaktır. Bu nedenle, taleplerinizi bildirirken tonunuzu iyi ayarlayın, nerede duracağınızı, neyi kabul edeceğinizi önceden belirleyin. Teklifte her şeyin de aynı anda değiştirilmesini beklemeyin, benim önerim en kritik 1-2 madde üzerinde pazarlıkları yoğunlaştırmak olacaktır.

Şimdiye kadar tüm yaptığım iş başvurularında acaba bu kadar sistemli oldum mu diye bana soracak olursanız, hayır, bütün bunlar zamanla oluşan bir birikim. Her öğrendiğim dersi bir sonraki deneyimimde uyguladım ve faydasını gördüklerimi de burada toparlamaya çalıştım. Sistematik yaklaşımın bana en büyük faydalarından biri gereksiz yere kendimi hayallere kaptırmayı önlemek ve kendimi hep bir sonraki hedefe odaklamak oldu. İlk günlerimde hatırlıyorum, iş ilanını internette gördüğümde, eğer konuyla ilgili bir pozisyonsa, daha başvurumu yapmadan orada çalıştığımı hayal ediyor, kaç para verirler acaba, nasıl gider gelirim vs gibi hayallere dalarken buluyordum. Sonrasında da yaşanan başarısızlıkların etkisi çok daha fazla oluyordu. Hayal kurmayı hala çok seviyorum, ama enerjimi hayali gerçekten kuracağım an gelene kadar gerçekleşmesini istediğim aşamaya sarf etmeyi tercih ediyorum.

Belki hiçbirimiz kolay olacağını düşünmedik buraya gelirken, ama bazen karşılaşılabileceğimiz zorlukları da tam olarak gözümüzde canlandıramadık. Bu kadar cesurca, bilmediğimiz bir ülkede hayatımızı kurmayı göze alan bizlerin başarıya ulaşacağına inanıyorum ve hepinize özellikle istediğiniz işi bulma sürecinde başarılılar ve bol şanslar diliyorum.



“Pazarlık konusunda başarılı olabilmeyenizin temel şartı şirketin gerçekten sizi istemesi, yaptığınız taleplerin gerçekçi olması ve bu talepleriniz karşılanmadığı zaman sizi kaybedeceklerini düşünmeleridir.”

TELVE

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değişirme)



Sınıflandırılmış Örnek Davranışsal Görüşme (Behavioral Interviewing) Soruları:

Decision Making and Problem Solving

- Give me an example of a time when you had to keep from speaking or making a decision because you did not have enough information.
- Give me an example of a time when you had to be quick in coming to a decision.
- Give me a specific example of a time when you used good judgment and logic in solving a problem.
- Tell me about a time when you were forced to make an unpopular decision.
- Please tell me about a time you had to fire a friend.
- Tell me about a time when you missed an obvious solution to a problem.
- Give me an example of a time when you used your fact-finding skills to solve a problem.
- Tell me about a difficult decision you've made in the last year.
- Give me an example of a time when you had to make a split second decision.

Leadership

- What is the toughest group that you have had to get cooperation from?
- Have you ever had difficulty getting others to accept your ideas? What was your approach? Did it work?
- Give me an example of when you showed initiative and took the lead.
- Tell me about a time you were able to successfully deal with another person even when that individual may not have personally liked you (or vice versa).
- What is your typical way of dealing with conflict? Give me an example.

Motivation

- Give me an example of a time when you went above and beyond the call of duty.
- Describe a situation when you were able to have a positive influence on the action of others.
- Give me an example of a time when you motivated others

Communication

- Tell me about a situation when you had to speak up (be assertive) in order to get a point across that was important to you.
- Describe a situation in which you were able to use persuasion to successfully convince someone to see things your way. (Peer / Manager / Group)
- Have you ever had to "sell" an idea to your co-workers or group? How did you do it? Did they "buy" it?
- Tell me about a time when you had to use your presentation skills to influence someone's opinion.

SIKINTILI SÜREÇLER (İş Bulma / İş Değişirme)

Interpersonal Skills

- What have you done in the past to contribute toward a teamwork environment?
- Describe a recent unpopular decision you made and what the result was.

Planning and Organization

- How do you decide what gets top priority when scheduling your time?
- What do you do when your schedule is suddenly interrupted? Give an example.
- Tell me about a time when you had too many things to do and you were required to prioritize your tasks.

Other Behavioral Questions

- Give a specific example of a policy you conformed to with which you did not agree.
- Give me an example of an important goal which you had set in the past and tell me about your success in reaching it.
- Describe an instance when you had to think on your feet to extricate yourself from a difficult situation.
- Describe a time when you were faced with a stressful situation that demonstrated your coping skills.
- Tell me about a recent situation in which you had to deal with a very upset customer or co-worker.
- Please discuss an important written document you were required to complete.
- Give me an example of a time when something you tried to accomplish and failed.
- Tell me about a time when you delegated a project effectively.
- Describe a time when you anticipated potential problems and developed preventive measures.
- Describe a time when you set your sights too high (or too low).



TELVE

GÜZ GÜLÜ



Dalının üstünde hala kokuyordun
 Rüzgardan üşümüş sanki korkuyordun
 Büzülmüş bir halin var dalında
 Nerde o duruşun gururla, çalımla
 Bahçelerin güzeli olduğunu bilirsin
 Sevgiliye hediye diye verilirsin
 Şana dudaklarımı deydiren öptüm
 Kokladım, sevdim önünde diz çöktüm
 İstersen kopar senin olsun dediler
 Kopunca öleceğini düşünmediler
 Şeni çok sevdim ve dalında bıraktım
 Sen yaşa ben sana hasret yaşayacaktım
 Aynur İlkay
 3 Aralık 2002, Toronto, Ontario

Kış geride kaldı mı ?



En son 197cm kar yağışıyla 1939 daki rekora yaklaştığımızı hatırlıyorum. istatistiklere geçtik mi? Sonrasında belkide moral bozukluğuyla gelişmeleri takip edemedim. Bu sene üzerimde bir rahavet var. Havaların ısınmasını sabırsızlıkla bekliyorum. 2008 in üçüncü ayını geride bıraktık. Kanada'da Nisan hatta abartısız Mayıs ve Haziran aylarına pek güvenmiyorum. Yağış, soğuk, rüzgar yine sizi eve hapsedebilir.

Anneler bu kış buradalar. Arabayla çevreyi dolaştığımız bir gün, annem, ne kadar çirkin yerler diye iç geçirdi. Baktığımızda her yerde kar, geniş boş mekanlar, depo gibi görünen binalar vardı. Haklıydı. Sonra devam etti, İstanbul'un şasesi, keyfi burada yok dedi. Anneme yazın çok farklı olacağını anlatmaya çalıştım. Gözünde

canlanmadığına eminim. Kanada'da bu yaz 6.yılız dolacak. Kışlar belki her sene daha uzun geliyor ama yazı da her sene daha bir coşkuyla yaşıyorum.

Geçen yıl Mississauga Belediyesi'nin bir çevre organizasyonundan sezonu 20 dolara küçük bir yer kiraladık. Organik tarıma izin verilen küçük bahçemizde kabak, domates yetişti. O bahçeye gelişler, gidişler bir keyif olmuştu. Yolda bulduğumuz böğürtlen çalılarına çocuklar gibi dalmış, bahçeye yerleşen ördek ailesinin yavrularının yumurtalarından çıkmasını heyecanla beklemiştik. Bu yılda aynı şekilde kiraladık bahçeyi. Yavaş yavaş organizatörler bahçe haberlerini göndermeye başladılar. Demek ki bu yılda yaz gelecek. Biz yine güneşin altında toprakla oynayacağız. Türkiyeden getirdiğimiz

semizotu, dolmalık biber tohumlarını deneyeceğiz. Patıcanlar niye olmuyor merak edeceğiz.

Yaz gelecek. Biz yine son anda düşünülen piknikler için yollara düşeceğiz. Belki on aileye yetecek kadar yiyecek yanımızda.

Yaz gelecek. Eşim haftasonu sıcak yataktan süzülüp yine balık sevdasına yollara düşecek.

Türkiye'den gelen misafirlerle Niagara on the Lake 'e gideceğiz..

Yaz gelecek.Akşam yürüyüşlerimiz başlayacak. Evimizin yakınındaki Erindale Parkında geyikler karşımıza çıkacak.

Kanada'ya da yaz gelecek. Ben umutluyum.

Esra Tokmakçı

Turkish Society of Canada “Membership Application Form”



Membership Category:

- () Individual member: \$20 (for one year starting signed date)
- () Student / Senior (+ 65): \$10 (f or one year starting signed date)

Member contact info:

Title: Mr. () Mrs. () Miss() Ms ()

Name: _____ Last Name: _____

Occupation: _____

Address: _____

City: _____ Postal code: _____ Province: _____ Country: _____

E-mail: _____ Phone: _____

Preferred type of contact: (please select one)

E-mail: _____ Phone: _____ Mail: _____

Referred by (if Applicable): _____

We have activities for children and youth. Please provide information regarding your children (e.g. name, age):

Please fill in your information. Mail the completed and signed form with your cheque to the address at the bottom of the page. Please make your cheque payable to: Turkish Society of Canada. Thank you!

Turkish Society of Canada, 5100 Erin Mills Parkway, PO Box 53060 Mississauga, ON L5M 5H7

Web: www.turkishcanada.org , E-Mail: info@turkishcanada.org

Sharing through the TELVE



5100 Erin Mills Parkway
P.O. BOX 53060
Mississauga, ON
L5M 5H7

E-mail: info@turkishcanada.org
Web: www.turkishcanada.org

Turkish Society of Canada is a not-for-profit organization that aims to promote and participate in mainstream cultural, civic and social activities in visual arts, performing arts, literacy, music and culinary arts with unique activities.

The Turkish Society of Canada takes an innovative, grassroots approach to socio-economic development of the community that encourages new comers to socialize and integrate to the daily life. It supports community-based initiatives, collaboration with like-minded organizations and groups in four strategic areas:

- 1. Business and Community Development;**
- 2. Skills Development;**
- 3. Attracting and retaining youth;**
- 4. Improving access and usage of the community resources.**



Thank you for your support.
Latest member count is 169 !

Calendar of Events



April 11, 2008	Alev Hincer's Seminar
May 2, 2008	Latin Dances
May 9, 2008	Nuri Sansarlioglu's Seminar

- Volunteers for "TELVE", please contact us at telve@turkishcanada.org
- "Please consider the environment before printing the TELVE"