

KİTAPÇI KADINLAR

Kitap satıcılığı mesleği, çok eski bir geçmişe sahiptir ve biz kadınların eski devirlerde ve Ortaçağ'da bu alanda oynadığı rol hakkında bir bilgiye sahip değiliz. Gerçek olan bir şey varsa o da matbaanın keşfi ile bu mesleğin aldığı durumu eskisinden çok farklı olmasıdır. O zamanlarda, bizzat kendi bastıkları kitapları satan basımevi sahiplerinin türediğini ve geliştiğini ve bâzan da Henri Estienne yahut Etienne Dolet gibi, kendi yazdıklarını basan, soyu soppu matbaacı olan aileleri görüyoruz.

Eskiden âdet olduğu şekilde, bütün toplu çalışmalarda, kadın, meslekî alanda, kocası ile beraber çalışıyordu. Ve eğer kocası öldüğü zaman, henüz bu alanda yetişmiş bir erkek çocuk yoksa, kadın bizzat kendisi kocasının yerine geçecek özelliğe sahip olduğundan, bu işi yürütüyordu. Bunlardan birçokları, kurumlarının efendisi oldular, yükümlü oldukları işin gerçek sahibi olan bu kadınlardan bahsedilirken, bu alanda «kadınlar saltanatı» kuruldu, deyimi kullanılırsa hiç de mübalağa edilmemiş olur.

Asırlar boyunca, ve daha özel olarak 19. asırda, demiryollarının gelişmesiyle bu meslekler arasında farklılaşma meydana geldi, o sırada taşrada basımevlerinin bir çoğu kendi hesaplarına kitap basmayı durdular ve artık sadece müşterileri için çalışmakla yetindiler. Basımevleri büyük şehirlerde yoğunlaştı ve bütün bir asır boyunca, özellikle Paris'te toplandı. O zamanlarda, gerçek anlamıyla, yani (yeni kitap) satıcıları ortaya çıktı, zira eski şekildeki kitapçılık bir çeşit teknikle ve tamamiyle farklı âdetlerle yürütülüyordu, gerçek kitapçı için kaçınılmaz olan kültürden farklı bir kültür isteyen bir meslekti.

O zaman bu meslekte kadınlar nâdiren görünürdü ve ancak bu alanda satıcı olarak görevli bulunurlardı.

Yaşadığımız yüzyılın başlarında, okumanın ve bilginin artması, sonra 1914-1918 savaşı sırasında ve savaştan sonra, erkeklerin azalması, çok sayıda genç kıızı ve genç kadını kitapçılığa doğru yöneltti.

Görülüyor ki kitap satış yerleri önemli sayıda artıyordu. 1939-1945 savaşı öncesinde bu sayı aşağı yukarı 4000 e ulaşıyordu. Savaş sonrası ise, pek çok sayıda kitapçı ortaya çıktı. Fakat bunlardan hepsi başarılı olamadı, çünkü sayıları 18.000 olan bu teşebbüslerden, bugün aşağı yu-

karı 15.000 i mevcuttur. Kitap satan bu ticaret erbabı arasında en çok 3000 i meslekî özellikleri bakımından, tam mânâsile kitapçı sayılabilirler, çünkü diğerleri kitabı, aksesuar olarak satarlar, kendileri herşeyden evvel gazete bayii, büfelerde sigara satıcısı, hatta marokenci veya parfüm satıcısıdır. Ancak günlük geçerli kitapları satarlar ve stokları yoktur.

Kitap Satıcılığı Mesleği

Kitapçılık zannedildiğinden farklı ve mesleğinin ehli kitap satıcılarının, çalışma anında takınmayı bildikleri, tavır ve görünüşlerinin aksine olarak kolay bir sanat, hele hiçte, köşeye çekilip istirahat edilecek bir meslek değildir.

Bütün ticarî meslekler içinde, en çok sayıda ve en çok çeşitte satılık matalı bulunan meslek kitapçılıktır.

Fransa'da yılda yaklaşık 13.000 kitap basılıyor. (Bunun aşağı yukarı 4000 i romandır.) Bu editörlerde ve satışta rahatlıkla 300.000 başlık (adı) eder. Tabiatile bu muazzam yığın önemli oranını iyice tanıma söz konusu olmasa bile, pek çok sayıda cildi kapsayacak ve buna yatırılan sermaye çalıştırılmaz hale gelecek ve yüksek kira ödemeyi gerektiren çok geniş bir hacmi kaplayacaktır.

Kitapçıda satılan bu kitaplar, bir başka çeşitle asla değiştirilmez. Ev eşyası satan kimse, müşterisinin kendisinden istediği eşya dükkânında yoksa, onun yerine eşyanın daha kisasını veya daha uzununu ona teklif edebilir. Kitapçı da ise müşteri alacağı kitabın yerine, bir başkasını satın almayı nadiren kabul eder. O halde bu stok'un çeşitli olması gerekir.

Bu stok gayet ağır bir şekilde devir yapılmaz. Yani, stok üzerinde yapılan yıllık ciro en yüksek fiyatta hesaplanan, stok meblağının üç katını aşamaz. O halde, yatırılan sermaye için düşük bir gelir sayılır.

Kitap Satan Kadının Özellikleri

İyi bir kitap satıcısı olmak için, gerekli ve temel olan özellikler şunlardır :

1 — İhtiyatlı bir ticaret anlayışı. Bu husus birinci derecede yer alan bir özelliktir. Bu özellik olmadan diğer özellikler çalışmazlar, veya aksi yönde çalışırlar. Öncelikle ticaret zevkine sahip olmak gerekir, yani bir kimse satma zevkini duymalıdır ve bu sadece para kazanma hırsı değil-

dir. Ve bir de, karşısında tereddüt eden, düşünen müşteriye ikna etmedeki çabada, başarı kazanmak meselesidir.

2 — Sadık ve mükemmel bir hâfızaya sahip olmak. Bir müşterinin bir kitabı istemesinden, hemen o kitabın adına ait bir veya birkaç kelimeyi hatırlamak ve yine yayımlayanın adını hatırlamak.

3 — Fevkalâde bir düzene koyma kabiliyetine sahip olmak. Bu özelliği evvelâ kitapçı dükkânının düzenlenmesinde ve stokların sınıflandırılmasında gösterecektir. Keza yine, kendi işlerini düzene koyduğu gibi, yanında çalışan kişilerin de yapacakları işi düzenle yapmalarında etkin olacaktır.



4 — Geniş bir kültüre, sahip olmak, gerçek anlamda kitap satan kadın, Molière'in istediği anlamda aydın bir kadın olmalıdır. Molière, (Les femmes savantes - bilgin kadınlar) adlı eserinde, kadınlar için : «Kadın her konuda aydın olmalıdır.» der. Fakat diğer taraftan, kadın çok bilgili olsa dahi, hoşça gitmeyen şekilde, kendisini bilgin göstermek sevda-

sında olmamalıdır» diye ilâve eder. Gerçekte kitapçı kadının kültürü gizli olmalıdır, yeter ki daha az kültürlü bir müşteriye müşkül duruma düşürmesin. Kitapçı kadın geniş ve çeşitli bilgiye sahip olmalı ve fakat (spécialisation - uzman olma) nın gerektirdiği bilgi eksikliklerinden dolayı da dikkatli olmalıdır. Her gün biraz daha gelişen ve kazanılmasının sonu gelmeyen kültürün lüzumlu oluşu, mesleğimizin en çekici yönlerinden biridir, fakat çok da meşgul edicidir, çünkü bu kültürün kazanılması metodu olmaya ve gerçek bir inceleme yapmaya dayanır.

5 — Kitapçı kadın, insanî ilişkilerden zevk alacak yaradılışa sahip olmalıdır. Eğer bu satıcı, haşin tabiatlı ise ve konuşmalarını can sıkacak ve karşısındakini yoracak derecede uzatıyorsa, eğer bir hizmet yapmadan zevk almıyorsa, eğer entellektüel monden bir kimseye, bir edebiyatçıya veya bir bilgine konuşmalar süresince, konuşma sırası vermesini bilmiyorsa, bu kimse bir başka meslek seçse daha iyi olur. Fakat bununla beraber, bu konuda, genellikle fevkalâde olan kadınların mevcut olduğu pekâlâ söylenebilir. Bu onların yaradılışlarından ileri gelir. Ve ben ne kadar kitapçı kadın tanırım ki, kendi kitapçı dükkânlarında, her bakımdan mükemmel ve nâziktirler ve müşterilerle yapacakları zorunlu işi gözden uzak tutmadan, ve bu işin önemi ile orantılı olacak şekilde ona zaman ayırırlar!

Nasıl Kitap Satıcısı Olunur

Eczane ve ayakkabı mağazası açmak hariç, herhangi bir kimse herhangi bir ticaret müessesesi açmak yetkisine sahiptir. Bununla beraber, kitapçılıkta, bir ön formasyon'a sahip olmadan bu işe girişmek büyük bir tehlike ortaya koyar. Bunun için, memur veya stajyer olarak, kalifiye bir kitapçının yanında, meslekî bir eğitim görmek zorunludur. Tabiatile belki bir diploma icap etmese bile, bir imtihanla saptanmış veya saptanmamış minimum bir kültür gereklidir. Örnek olark diyelim bir edebiyat bakaloryası seviyesi olabilir.

Bununla beraber, Millî Eğitim Bakanlığı, kitapçılığın modern ve kesin şekilde saptanmış icaplarına karşılık veren, teorik ve pratik öğretimi uygun gören iki diploma verilmesini kararlaştırdı.

— C.A.P. decommis — vendeur en librairie 1959 Şubatında kuruldu (en az C.E.P. seviyesinde)

Bu sınav aşağıdaki bölümleri kapsamaktadır. Pratik işler : kitapların alınıp kabul edilmesi, satışlar, süratli hesap ve teknoloji; Yazılı : Fran-

sızca ve problemler, ticaret, tasnif ve büro malzemesi; Sözlü: Teorik satış, tarih, coğrafya, edebiyat, güzel sanatlar, iş kanunu v.b.

— Kitapçılık meslekî brövesi. 1 Ağustos 1963 tarihli bir kararla kabul edilen (en az Edebiyat Bakaloryası)

İmtihan programı, pratik, yazılı ve sözlü yoklamalardan meydana gelir. Eleme niteliğinde olan pratik yoklama, gerçek bir satış denemesini ve kitap sergileme denemesini kapsar. Yazılı imtihanlar ise, edebiyatla ve güzel sanatlarla ilgili olan ve antikiteden günümüze kadar olan devre ait bir kompozisyon, müessese ekonomisi ve muhasebe usulü üzerine birer imtihan.

Bu imtihanlar kazanıldıktan sonra öğrenciler sözlü imtihana alınırlar.

Burada kitabın tarihçesi, eski veya elden düşme kitapçılık ticaret ve ticaret hukuku, maliye ve iş kanunu, satış psikolojisi, yayın ve nihayet bir çalışma raporunun sunulması ve tartışılması yapılır.

Bu rapor imtihandan birkaç hafta evvel sunulur. Burada öğrenci üzerine aldığı iş konusunda, memur veya stajiyer olarak, meslekî faaliyetini gösterir bu en çok raslanan durumdur.

Teknisyen Brövesi almak için zorunlu olan bu staj en az üç ay sürer, fakat bu çok az gelir ve bir öğrenciden eğer en az bir yıllık meslekî çalışması yoksa karşımıza gelmemesini istiyoruz.

Kitapçılık meslek brövesi, kitapçılar derneğinde (117 Bd St Germain, Paris -6;) hazırlanır; baskıcılık ve kitapçılık kursları, Editörler Milli Sendikasının ve Kitapçılar Sendikasının himayesinde yürütülür. Çalışmaların süresi iki yıldır. Dersler mektuplaşma ile de takip edilebilir.

Her yıl giriş imtihanı, Kasım ayında yapılır. Edebiyat dersleri için birinci sınıf sonu seviyesinde bir bilgi aranır. Fen konuları için ise birinci devre öğretim brövesi seviyesinde bilgi aranır. Bakaloryanın birinci kısmını kazanmış genç kızlara imtihan muafiyeti tanınır. Bu durumda sadece kurslara yazılma yeterlidir.

Avenirs :

Les carrières féminines'den

Çeviren : NİHÂL BORCAKLI