

BEE LIFE



**Pandemi Sürecinde
Kuşakların
Teknoloji ile Sınavı**

**MUCİZEVİ BAHARAT:
ZERDEÇAL**

**BAĞ BOZUMU ZAMANI:
TEKİRDAĞ**

2020
Ekim / Kasım / Aralık / Sayı. 25

ISSN. 2148 - 9106



**ŞİFA DEPOSU
DENİZ
ÜRÜNLERİ**

**36 SAATTE 3 ŞEHİRLİK
HAFTA SONU
KAÇAMAĞI**

**“EV” Mİ?
“OFİS” Mİ?**



SENdeOKU KLASİKLER

Eşsiz edebiyat klasiklerine “Sen de Oku” dokunuşu...

Zamana meydan
okuyan eşsiz klasikler,
“Sen de Oku
Klasikler” koleksiyonu
kapsamında, usta
yazarların ellerinde
yeniden hayat buluyor!

Yılları aşırıp klasikleşen,
ancak bazen sayfa
sayılarının fazlalığı bazen
de dilbilgisi ve sözcük
seçimlerindeki birtakım
zorluklar sebebiyle,
disleksik çocukların okuma
şansına erişemediği ve
okuyamamaktan dolayı
üzüntü duyduğu eserler,
orijinal duygusundan ve
edebi lezzetinden ödün
vermeden duru bir dille
yeniden anlatılıyor.



Okuma seviyesi: ★☆☆☆☆
İlgi yaşı: 6-9



Okuma seviyesi: ★★★★★
İlgi yaşı: 8-12



Okuma seviyesi: ★★★★★
İlgi yaşı: 9-13



Okuma seviyesi: ★★★★★
İlgi yaşı: 9-13



Uluslararası Bakalorya Programı'ndan mezun
olan tüm öğrencilerimiz **%100 başarı**
göstererek hem ulusal hem uluslararası
diplomalarını almanın gururu yaşadılar.

**Öğrencilerimizi kutluyor,
başarılarının devamını diliyoruz.**



ÖZEL ARI OKULLARI

www.ariokullari.k12.tr

Yazıların hukuki mesuliyeti
röportaj sahiplerine ve
yazarlarına aittir.
Yayımlanan yazı ve
fotoğraflar, derneğin ve
yazarların izni olmadan
kullanılamaz.

Okur önerileri ve
yorumlarınız için:
beelife@arimezunlari.org.tr

ISSN: 2148-9106

BEE LIFE

Yayın Sahibi

Arı Eğitim Öğretim
Tesisleri
Sanayi Ticaret AŞ adına
Sıtkı ALP

Genel Yayın Yönetmeni

Ali GÜLEÇ

Sorumlu Yazı İşleri

Elif ŞANLI

Editör

Seda TARMAN

Reklam Tanıtım

Koordinatörü

Cihan AYDOS

Hukuk Danışmanı

Coşkun SAMANCI

Finans Sorumlusu

Nurullah ÇELEBİ

Dijital Yayın

Deha ÇAMAN

Yayın Türü

Sürelî Yayın / 3 Aylık

Dili

Türkçe-İngilizce

Katkıda Bulunanlar

Başak KİTAPCI
Burcu AKSONGUR
Burcu KOCATÜFEK
ÖZYILMAZ
Coşkun SAMANCI
Deniz KUTLU
Deniz KÜZECİ TURA
Devrim AKSU
Ece AKKUŞ

Elif Güliz BAYRAM

Elif KOCA

Gürhan KARA

Hande ERKASAR GÜNGÖR

Neslihan ÇETİN

Nurullah ÇELEBİ

Onur BAYER

Özlem Gülşen TARHAN

Rüyam ÖZAL

Senem ÇETİN ULUSOY

Serkan GÜL

Zeynep KOLTUK

Yayın İçeriği

Ticari, İktisadi, İlmî,

Siyasi, Akademik

Dağıtım

Kurye

Dergi ve Kapak Tasarımı

Asena KAYA

Basım Yeri ve Tarihi

Ankara, Ekim 2020

Yapım - Yayın

Grafikir

Üsküp Cad. Nilgün Sok.

14/13-14 06680

Çankaya - ANKARA

T: +90 312 426 71 41

Yönetim Yeri

Öğretmenler Cad.

Çukurambar Mah. 16/A

100. Yıl / Ankara

T. +90 312 286 85 85

F. +90 312 286 85 94

10

KORONA GÜNLERİNDE EĞİTİM...
Elif Güliz BAYRAM

14

**36 SAATTE 3 ŞEHİRLİK
HAFTA SONU KAÇAMAĞI**
Gürhan KARA

26

DOSYA KONUSU: PANDEMİ
SÜRECİNDE KUŞAKLARIN
TEKNOLOJİ İLE SINAVI

32

BAĞLARDAN TEKİRDAĞ
Deniz Küzeci TURA

36

ŞİFA DEPOSU
DENİZ ÜRÜNLERİ
ECE AKKUŞ

44

PANDEMİDE DİŞ TEDAVİLERİ
Burcu KOCATÜFEK ÖZYILMAZ

52

ÇALIŞMA ALANI OLARAK "EV"
Onur BAYER

58

YEME BOZUKLUKLARI
BURCU AKSONGUR

62

MODA DÜNYASININ SON
GÖZDESİ: YÜZ MASKELERİ
Özlem Gülşen TARHAN

70

PARTNERİN DE HAYIRLISI
Zeynep KOLTUK

74

PANDEMİ DÖNEMİNDE
İŞTEN ÇIKARMA
Coşkun SAMANCI





Seda TARMAN

Editör

sdtarman.beelife@gmail.com

Editörden...

Merhaba,

İlk sayımızdan beri eksilmeyen heyecanımız ile kalemlerimizi kuşandık, değerli yazarlarımızla ve ARIMED Yönetim Kurulumuz ile birlikte sizler için 25. sayımızı hazırladık ve böylece 7. yılımıza başlamış olduk. Okulumuzun ve ARIMED Yönetim Kurulumuzun büyük emek ve özverisi ile devam ettirdiğimiz BeeLife süreli yayınımda bilimden yaşama, hukuktan maliyeye, eğitimden sanata, gastronomiden spora yaşadığımız hayatın her alanında ihtiyacımız olabilecek güncel konularla sayfalarımızı düzenliyoruz. Başkent Ankaramızda kulvarında tek olan BeeLife aktüel mezunlar dergimizin tabii ki kahramanları değerli mezun yazarlarımızdır. Gönül esaslı çalışmaları ile bugüne kadar dergimize emeği geçmiş tüm mezunlarımıza okulumuz ve derneğimiz adına teşekkür ederim. Arı camiasına iletişim noktası olan BeeLife dernek üyeleri olan mezunlarının yanı sıra Ankara'daki sosyal mekanlar başta olmak üzere Türkiye genelinde de sahip olduğu dağıtım ağı ile 7. yılında da sizlerle olmaya devam edecektir.

Bu sayıda bir çoğumuzun tereddütle baktığı pandemide dış tedavisi, İK dijitalleşiyor mu, çalışma alanı halini alan evlerimiz, coffeshop nasıl kurulur konuları ve daha fazlası sayfalarımızda sizleri bekliyor. Her sayıda aramıza katılan farklı alanlarda uzmanlaşmış mezunlarımızın yazılarını yayınlamaktan mutluluk duyuyoruz. arimedbeelife@gmail.com adresinden bizlere ulaşabilirsiniz. Dergimizi pandemi sürecinde sanal dünya gereği e-dergi olarak yayınlamaya devam etmekle birlikte okulumuza, yazarlarımıza ve dernek üyelerimize ofset baskımızı dağıtacağız, keyifli okumalar...

8 ayı tamamladığımız pandemi sürecine alışmış olsak da bazı özgürlüklerimize ve alışkanlıklarımıza duyduğumuz özlem katlanarak artıyor. Ne zaman

sonlanacağını bilemediğimiz bu sürece karşı optimist olabilmek de ayrı bir maharet. Ocak 2016'da Japonlar tarafından Toplum 5.0 terimi siber alan ve fiziksel alanın yüksek seviyede entegre olduğu "süper akıllı toplum" olarak tanımlandı. Yani sanal dünyanın gerçek dünyadan daha fazla kullanılmasını temel alan bu toplum modeli öngörülürken acaba bizler yeni kurulan bu sanal dünyada ne kadar başarılı ve aktif olabiliriz? Diye irdeledik ve dosya haber konumuzu belirlemiş olduk: Pandemi Sürecinde Yaş Kuşaklarının Teknoloji ile Sınavı. Hepimizin fark ettiği gibi her sektör ve her yaş grubu dijital, eğitim, tıp, finans vb. alanlarda geliştirilen teknolojiler ile mücadele halinde... Umarım bu sınavı da başarı ile geçeriz ve COVID19 ile artık vedalaşırız.

2020-2021 eğitim-öğretim yılını 1. sınıflarla yüz yüze, diğer kademelerle uzaktan eğitimle başlayan okulumuz, MEB ve TSE tarafından hazırlanan Okulum Temiz Belgesi'ni almaya hak kazanarak yeni yılına gerek hibrit sistemi gerekse uzaktan eğitim sistemi adına gerekli donanıma sahip olarak başladı. Bizler de Arı Okulları Mezunlar Derneği ve BeeLife olarak okulumuzu tebrik eder, 2020-2021 döneminde sağlık ve başarı dileriz.

Tercih etmeyerek yaşadığımız bu zorunlu süreçte bizler için özveri ile çalışan değerli doktorlarımıza ve sağlık çalışanlarımıza da gönülden teşekkür ederiz.

Sevgi ile kalın...



Başkanın Mesajı

Bu yazıyı kaleme aldığımında okulların açılıp açılmayacağı konusunda kesin bir karar yoktu; ancak uzaktan eğitim en kötü ihtimalde bile gerçekleşecek. Bu eğitim-öğretim yılının tüm öğrencilerimize, okulumuza ve çalışanlarına hayırlı ve uğurlu olmasını temenni ediyorum.

Dergimizde farklı dönemlerden mezunlarımızın yazı paylaşımlarını gördükçe gerçekten mutlu oluyorum, bu konuda katkı sağlayan tüm mezunlarımıza buradan da bir kez daha teşekkür ediyorum. Yazılarını paylaşan mezunlarımızla görüşmelerimizde kendileri de memnuniyetlerini bizlere iletiyorlar. Sosyal, aile ve profesyonel yaşantılarına dair paylaşımların tüm mezunlarımızca da ilgi ile takip edildiğini düşünüyorum. Yeri gelmişken tüm mezunlarımız dergimizde yazı paylaşımında bulunabilirler, yeni mezun dostlarımızı da aramızda görmekten mutluluk duyacağız. Dergimiz BeeLife son sürat

bağlılığımızın devamını sağlarken mezunlarımızın yüreklerine dokunmaya devam ediyor. Dergimiz mezunlarımızın yazılarıyla, anılarıyla, röportajlarıyla yol alıyor emin adımlarla. Siz değerli mezunlarımızın bu konuda oldukça olumlu tepkilerini almak bizleri daha da cesaretlendiriyor ve mutlu ediyor. Bu dergi mezunlarımızındır, onların birikimlerinin bir eseridir. Mezunlarımız yazmaya devam ettikçe dergimiz baki kalacaktır. Mezunlarımızın bu konuda istekli olduğunu bilmek ayrıca bir memnuniyet kaynağıdır bizim için. Tüm mezunlarımıza bu konuda tekrar bir çağrıda bulunmak istiyorum: dergimiz siz

mezunlarımızın paylaşımlarına sonuna kadar açıktır.

Kolektif gücümüzü arttırmak adına tüm mezunlarımızı derneğimize üye olmaya, birbirimiz ile olan paylaşımları artırmaya davet ediyorum.

Dergimizin çıkmasında emeği geçen tüm dostlarımıza, yazıları ile gönül bağı kurmamıza katkı sağlayan tüm mezunlarımıza teşekkür ederim. En nihayetinde dünyanın dört bir yanında bulunan ARI mezunlarımıza gönül dolusu selam ve sevgilerimizi dergimiz vasıtası ile iletiyorum. Sağlıklı günlerde görüşmek ümidiyle...



K
KOSKAR
MOBİLYA

www.koskarmobilya.com

 [koskar_mobilya](https://www.instagram.com/koskar_mobilya)
 [koskarmobilya](https://www.facebook.com/koskarmobilya)

Karacakaya Cad. No:113 Siteler/ANKARA
T: 0 312 348 56 16 C: 0 532 502 82 08

Değerli Mezunlarımız,

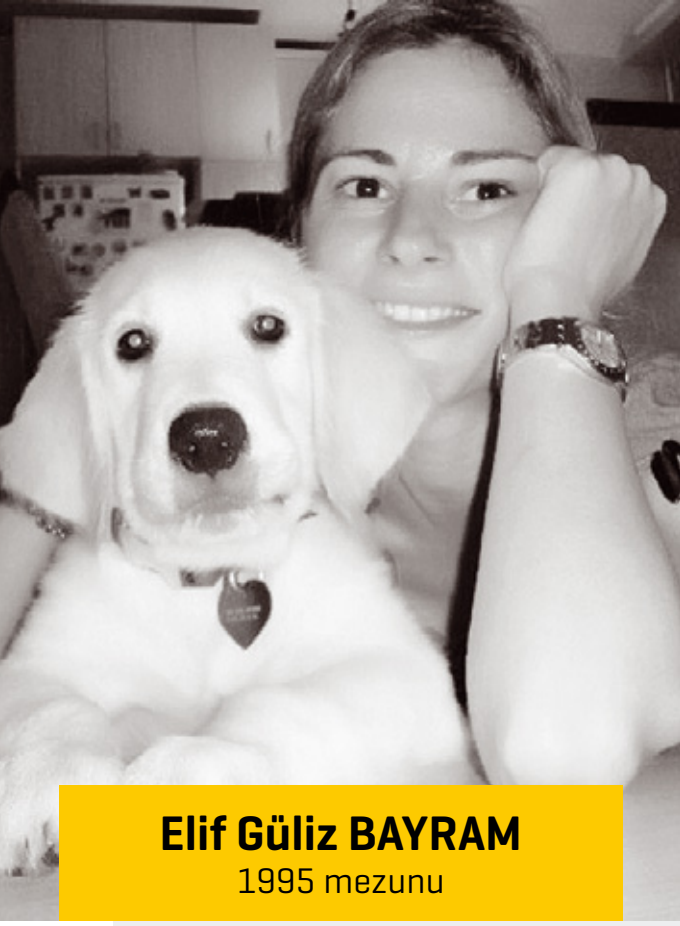
Ülkemizde ve dünyada yaşanan öngörülemeyen Koronavirüs [COVID-19] salgını sebebi ile bu yıl geleneksel **Bal Günü** Şenliğimizi zorunlu olarak iptal etmenin üzüntüsünü yaşıyoruz. Her ne kadar fiziksel olarak bir araya gelemesek de “Arı ruhu” gücünü sarsılmaz biçimde korumayı sürdürüyor.

Umuyoruz ki tüm Arılılarla bugünlerin telafisini gerçekleştireceğimiz günler gelecektir. O zamana dek sizlere katkı sağlayabileceğimizi düşündüğünüz her ne olursa yanınızda olduğumuzu bilmenizi isteriz.

Tüm mezunlarımızı sevgiyle selamlıyor ve sağlıklı yarınlar diliyoruz.

Başkan Ali GÜLEÇ & ARIMED V. Dönem Yönetim Kurulu





Elif Güliz BAYRAM
1995 mezunu

"1978'de dünyaya ağlayarak
'merhaba' diyen bendeniz,
sonrasında hep güldüm.
Arada bir gözyaşlarıyla
karışık da olsa
hep gülümsemek ilacım oldu
tüm kederlere, dertlere.
Hayat bir oyundur.
Kimi zaman dram,
kimi zaman komedi,
kimi zaman trajedi,
kimi zaman polisiyedir; ama
hep eğlenmek içindir.
Her anından zevk alınmalıdır;
o anların tekrarı hiç yoktur.
Hayallerimin peşinden
koşup onları hep yakaladım.
Hayal kurmaktan hiç
vazgeçmedim;
maratonum devam ediyor..."

KORONA GÜNLERİNDE EĞİTİM...

Size de oluyor mu bilmiyorum... Birçok şey yapmak isteyip hiçbir şeye hevesim yok bu aralar. Aslına bakarsanız bu yazıyı yazarken de çok zorlandım. Çünkü hem çok şeyler yazmak, anlatmak, paylaşmak istiyordum hem de ne yazacağımı ne söyleyeceğimi bilmiyordum. İlham perisi varsa eğer o da korona oldu galiba uğramıyor bu aralar benim cenaha...



Martin 11'inden beri 6 ay geçti ve kısa süren bir düşüşün ardından korona vakaları yeniden giderek artıyor. Elimiz kolumuz bağlı bekliyoruz ki salgın bitsin ya da aşısı -ilacı- bulunsun; ama yakın vade için pek de umut yok, gözüküyor.

Ve bu altı ayda hepimiz gerek bireysel gerek toplumsal daha önce eşi benzeri yaşanmamış küresel bir deneyimden geçtik, geçiyoruz. Elbette bu deneyimden çıkaracağımız sonuçlar, aldığımız dersler bizi geleceğe hazırlıyor. Tabii doğru dersler alıyor, doğru sonuçlar çıkarıyorsak...



Bu hastalık Türkiye’de ilk ortaya çıktığında hızlıca alınan ilk tedbir okulların kapatılmasıydı. Okullar 1 hafta aradan sonra uzaktan eğitime geçti. Uzaktan eğitimde özel okullar daha hızlı bir adaptasyon sağlarken devlet okulları MEB’in EBA TV yayınları aracılığı ile yürüttüler uzaktan eğitimi. Ama tabii, aslına bakarsanız eğitimde bu sürecin tamamını objektif değerlendirebiliriz; çünkü öğrenme ölçülemediği için, çocuklar bu dönemki derslerden muaf tutuldu, sınav olmadılar. Ama elbette, LGS ve YKS’ye giren çocuklar da unutulmadı, onlar da bu dönemdeki derslerden girmediler sınava. Özetle 23 Mart’tan 19 Haziran’a kadarki uzaktan eğitim döneminin kazanımları çocukların uzaktan eğitime aynı şart ve koşullarda erişimi mümkün olmadığından ölçme-değerlendirmeye tabi tutulmadı. Elbette uzaktan eğitim ile ilk kez karşılaşan çocuklar, tek TV, tek bilgisayar, tek tablet veya tek telefonlu evlerde yaşayan kardeşler veya evlerinde hiç bu teknoloji aletlerine sahip olmayan çocuklar için çok doğru bir yaklaşımdı bu. Ama gelin görün ki yaz aylarında sona erecek diye düşünülen korona maalesef bitmedi, aksine arttı da arttı ve yeni dönem yine uzaktan eğitimle başladı. Ama peki eğitim sistemimiz aradan geçen altı ayda bu duruma hazırlanmış mıydı? Açıkçası ben çok da bir hazırlık görmedim. Henüz ben bir veli değilim,

ama yeğenimden gördüğüm şu ki uzaktan eğitime ulaşabilen çocuklarda bu modelin bir temeli olmadığı için eğitim gibi algılanmıyor. Sınıf ortamı dışına bugüne kadar çıkmamış çocuklar için eğitim sadece sınıfta yapılan bir faaliyet. O yüzden benim 3. sınıftaki yeğenim Zoom’da arkadaşlarıyla adeta bir oyun parkındaymışçasına rahat davranıyor. Öğretmen chat’i kapattığı halde kendi profil isimlerinden sohbet etmeyi hangi ülkenin çocukları keşfeder diye sorsalar ben hiç tereddütsüz “bizimkiler” derim. Aslında çok dahiyane bulduğum bu keşifleri ile çocukluk çağında pratik zekayı yine “çakallık” için kullandıklarından “sorun onlarda değil bizim genlerde...” dedim.

Öte yandan bir de uzaktan eğitime erişemeyen çocuklar var. Her gün TV’de haberlerde izliyoruz hikayelerini. O çocuklar için bulunabilecek “çakal” yöntemleri de yok. Çünkü bazılarının internetleri yok, bazılarının elektriği, bazılarının bilgisayarları... İşte asıl o çocuklarımız için bir çözüm bulmalıyız. Çünkü ne yazık ki onların eğitim hayatı kayba doğru gidiyor.

Ve tüm çocuklarımız bu süreçte zorlanıyor, uzaktan eğitime ulaşabilenler de ulaşamayanlar da... Evlerinde izole bir şekilde durmak zorunda kaldıkları için, arkadaşlarından ve hatta ailenin büyüklerinden uzaklaşmak durumunda kaldıkları için...



Parklarda oynayamadıkları, okullarına gidemedikleri için. Aslına bakarsanız okul, çocuklar için sadece eğitim aldıkları yer değil. Onlar için okul aynı zamanda sosyalleşme ortamı. Arkadaşları ile bir araya geldikleri, oynadıkları, sohbet ettikleri bir ortam... Şimdi o imkanları da sınırlandı.

Biz yetişkinler için bile zorlu geçen bu dönemde çocukların zorlanması ve adapte olmasında zorluklar olması kadar doğal ne olabilir ki? Onlar da arkadaşlarıyla bir arada olmayı özlediler.

İnanmazsınız belki ama geçen günlerde dayımların evinden dönerken bir yandan da Arı Kolejindeki sıralarımızda tanıştığım ve hayatımda halen benimle oldukları için şükrettiğim, çok sevgilim can dostlarım, yol arkadaşlarım Şirin ve Başak ile konuşuyordum. Bu reklama girer belki, ama tam da Roko Dondurma'nın önünden geçerken ağzımın içinde beyaz çikolatalı bademli dondurma tadı dans etti ve yüreğime bir hançer saplandı... Sonra Arcadium'u geçerken burnuma sanki patlamış mısır kokusu geldi, yüreğimdeki hançer daha daha derine yer etti ve ben bir anda ağlamaya başladım. Özgürce gezmeyi, özgürce yemeyi içmeyi, arkadaşlarımla özgürce

buluşabilmeyi nasıl da özlemiştim... Kızlar da beni nasıl teselli edeceklerini bilemediler zira hepimiz aynı dertten muzdariptik. Farkında olmadığımız ne büyük özgürlüklerimiz ne büyük lükslerimiz varmış. Bir salgın hepimizden aldı götürdü bu lüksleri ya da hepimizden demesek de bilinçli olanlarımızdan mı desek? Ve en çok da çocuklarımızı etkiledi.

Çünkü biz yetişkinler yine de zorunluluklarla yaşamayı öğrenmiş çocuklarız. Oysa çocuklarımız henüz kendi gönüllerinden geçenlerin değerini bilen, zorunluluklara ise sınırlı şekilde hayatlarında yer veren özgür ruhlar... Onlara hem sorumlu değilsin, ama hem de bu dersi izleyeceksin dediğimizde de haliyle kafaları karışıyor. Çünkü bir şeyden sorumlu tutulmayacaklarsa o şeyin zorunlu da olmaması gerekiyor.

Ve işte şimdi yeni bir eğitim öğretim dönemi başlamışken bu durum da çocuklarımızın kafasını karıştırıyor. Aslında bizlerin de kafası karışık. Şimdi çocuklar sınav olacaklar mı? Ya da uzaktan eğitimden öğrendiklerini nasıl ölçeceğiz? Buna dair plan ne? Galiba en temel yanlış tam da bu noktada, herkes yüz yüze eğitimin ne zaman başlayacağına odaklandı. Oysa

odaklanması gereken tam da şu soruların cevaplarını bulmak değil mi? Korona ne zaman sona erecek? Korona bu şiddet ile devam ettiği sürece yüz yüze eğitime geçmek ne kadar doğru? Yüz yüze eğitime geçilmesi için uygun koşullar oluşmadığı takdirde uzaktan eğitimin koşulları nasıl iyileştirilecek ve her çocuk için uzaktan eğitime erişim nasıl sağlanacak?

Ve elbette çıkarmamız gereken dersler var... Mesela krizli anlarda alternatif çözümler hemen dosyamız içinde hazır olmalı. Hele de devletin bu planları hazır olmalı, çünkü insan sudan çıkmış balığa dönebilir, ama devletler asla... Toplum olarak daha bilinçli olmamız gerektiği de açık. Bunun için de böyle zorlu zamanlar için hazırlıklı ve dirençli olmak önemli. Elbette alınacak dersler, çıkarılacak ödevler az değil... Bu yazıya sığmaz ama eğitime dair ne yapmalıyız? Belki de onu

sorgulayarak yazıyı sonlandırmak en doğrusu...

Önümüzdeki günlerde okul öncesi ve birinci sınıflarla kademeli ve seyreltilmiş yüz yüze eğitim bakalım neleri getirecek? Bu süreç de bir başka deneyim sağlayacak. Ne mutlu ki yurt dışında yapılan çalışmalar gösteriyor ki çocukların okullarda bulaş ve yayma riski sanıldığından daha düşük. Ama elbette gönlümüzden geçen, hastalığın bir an evvel bir anda ortaya çıktığı gibi bir anda mucizevi şekilde sona ermesi... Tabii bu ihtimal şimdi gerçekçi görünmese de, bundan bir yıl önce sokağa maskesiz çıkamayacağımız, tüm dünya kendini bir süre eve kapatacak deseydim de, inanılmaz ve imkânsız diye düşünecektik. İşte korona etkisi artık hiçbir şeyden emin değiliz, olamıyoruz ve şunu biliyoruz, her şeyi yaşayıp göreceğiz.





Gürhan KARA

1994 Ortaokul mezunu

6 Mayıs 1979 doğumlu olan Gürhan Kara, 1994 Arı Ortaokulu mezunudur. Üniversite öğrenimini Bilkent Üniversitesinde tamamladıktan sonra yüksek lisans yapmak için Amerika'ya gitti ve California State University Dominguez Hills'te yüksek lisansını tamamladı. Şu an da Bahçeşehir Üniversitesinde, Gastronomi Bölümü İş Geliştirme Koordinatörü olarak çalışan Gürhan Kara'nın www.tadindaseyahat.com adında bir web sitesi, [@tadindaseyahat](https://www.instagram.com/tadindaseyahat) ve [@gurhankaracom](https://www.instagram.com/gurhankaracom) adlı Instagram hesapları ve YouTube üzerinde de "Tadinda Seyahat" adlı bir video kanalı bulunmaktadır.

36 SAATTE 3 ŞEHİRLİK HAFTA SONU KAÇAMAĞI

Denizli-Buldan, Salda Gölü-Burdur, Kuyucak-Isparta





Bir hafta sonu Denizlili arkadaşım Hakan ile birlikte cumartesi sabah 05:50 uçağına atladık ve Denizli'ye gittik. Pazar akşamı 19:40'daki dönüş uçağıımıza kadar 36 saatte Denizli ve çevresinin altını üstüne getirdik. Görülmeye değer o kadar çok yer var ki ve hepsi de birbirine o kadar yakın ki, beni çok mutlu eden ve şaşırtan kısacık gezilerdendi. Yani kesinlikle dolu dolu geçirilebilecek hafta sonu kaçamağı bölgelerinden biriydi Denizli ve çevresi.



Cumartesi şehre indiğimizde Denizli Çardak Havalimanı'ndan kiralık aracımızı aldık ve yola çıktık. Havanın çok sıcak bir dönemi olduğu için sabah hemen Pamukkale'ye gittik. Hızlandırılmış şekilde bu yeryüzü harikasını gezdik. Tabii ki burası birkaç saatlik bir ziyaret için çok büyük bir yer. O yüzden isterseniz siz tüm

günü Pamukkale'ye ayırabilirsiniz. Ben önceden de gittiğim için gerek görmedim. Güzel güzel fotolar çektik, birkaç saat içinde. Sonrasında ise başka yerlere gitmek için Pamukkale'den ayrıldık.



Tesadüfen Buldan'da düzenlendiğini öğrendiğimiz Dokuma ve El Sanatları Festivali'ne gitmek için Denizli merkezden 1 saat uzaklıktaki Buldan'a doğru yola çıktık. Buldan kumaşı ve havlu üretimi ile meşhur olan bir ilçe. Festival 17. kez düzenleniyormuş. İlçe merkezi festival sebebi ile trafiğe kapatılmış ve burada yolun kenarlarına sağlı sollu stantlar kurulmuş. Bu stantlarda havlu, peştamal, el sanatlarından örnekler, gül suyu ve kremleri, giysi, atıştırmalık lezzetler gibi bir sürü şey sergilenip satılıyordu. Ayrıca ilçenin her köşesinde bir havlu üreticisine ait dükkân bulunuyordu. Biz festival alanını şöyle bir dolaştıktan sonra kendimize peştamal ve bornoz satın aldık. Festival alanında havlu ve peştamalların nasıl dokunduğunu bizzat yerinde görmüş olduk. Buldan güzel ve renkli binalarıyla beni şaşırtan bir ilçe oldu.





ise bir adet ızgara, bir adet de mekânın spesişali olan kaşarlı alabalık sipariş ettik. İkisine de bayıldım, ama favorim kaşarlı alabalık oldu. Denizli'ye giderseniz ve nostalji yaşamak isterseniz Değirmen'e gidin derim.



Hakan'ı annesi Denizli'de yaşıyor. Gece onun evinde konakladık. Buldan sonrası bir süre dinlenmek için eve gittik. Akşam üzeri de yemek için çok güzel bir restorana gittik. Adı Değirmen. İçinden bir dere geçiyor. Dev alabalıklar yüzüyor. Burası zaten bir Alabalık restoranı. Üzeri asma yapraklarıyla kaplı dış mekânı bulunuyor. Ben 90'lı yılların restoranlarına benzettim. Ailecek Ankara'da çok sık giderdik. Araba ile meze çeşitlerini getiriyorlar dilediğiniz seçiyorsunuz. Buranın Çingene turşusu adı verilen acı biber türüsü ile ekşi mantarı meşhurmüş. Birer tabak onlardan, yoğurtlu semizotu, çoban salata ve manço (patates, patlıcan, domates ve yoğurtlu meze) sipariş verdik. Fırından yeni çıkmış sıcak pidelerimizle birlikte servis edildiler. Hepsine tek tek bayıldım, ama turşu gerçekten efsaneydi. Ardından fırında kaşarlı mantı geldi. Normalde pek aram yoktur bu ara sıcakla ama burası güveçte mantarı harika yapmıştı. Finalde

Aslında Denizli'nin tandır kebabı meşhur, ama geçen kez onu yemiştım o yüzden bu sefer farklı şeyler denemek istedim. Siz yemediyseñiz Kebapçı Enver'de mutlaka tadına bakın!

Ertesi gün kahvaltının ardından sabah erkenden 8 gibi yola koyulduk. Bu kez Türkiye'nin Maldivleri olarak adlandırılan Burdur'daki Salda Gölü'ne gittik. Birkaç senedir hep aklımda olan



ve gitmek isteyip gidemediğim yeri Salda Gölü. Fotoğraflarını görür görmez büyülenmişim. Maldivlere gitmiş biri olarak Türkiye’de böyle bir yerin olması beni aşırı heyecanlandırmıştı. Denizli’den 1 saat sonra Salda Gölü’ne ulaştık. Yol üstünde Serinhisar’da durup leblebi aldık. Burası meğer Türkiye’deki leblebi üretiminin büyük bölümünü yapıyormuş. Buraya özgü tuzlu leblebilerden aldık ve yolda afiyetle yedik.

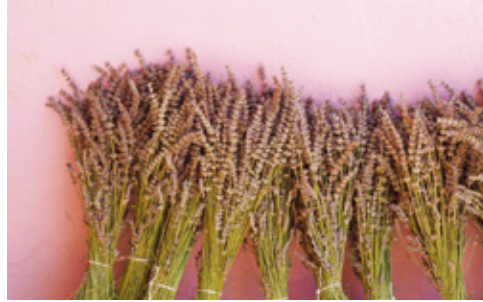


Salda Gölü’ne geldiğimizde ilk olarak karşımıza Orman Kampı adlı kamp çıktığı için buraya girmeye karar verdik. Buraya araçla giriş ücretli. Halka açık bir plaj. Upuzun. Bir yanda piknik yapanlar diğer yanda da göle girenler. Epey kalabalıktı. Biz de daha تنها olan bir yere gitmek için buradan ayrıldık.



Daha sonra Salda Köyü’ne doğru ilerleyip hemen köyün girişinden sapılan Maldivler adlı kafenin bulunduğu plaja gittik. Bembeyaz uçsuz bucaksız bir plaj, turkuaz sular daha uzaktan, arabayı park ettiğimiz yerden itibaren büyüledi bizi. Nispeten sakin olan bir yeri seçip peştemalimizi serip oturduk. Bol bol fotoğraf çektik, manzarayı izledik. Yanımızda mayo getirmediğimiz için gölde yüzemedik, ama bu bile “iyi ki geldik” dememize yetti. Hatta bir sonraki sefer buraya daha uzun bir zaman ayırmaya karar verdik. Salda Gölü’nde konaklamak için bir butik otel bulunuyor. Adı Lago di Salda.

Bunun dışında konaklamak isteyenler kamp kurabilirler. Plajlar dışında göle girmenin tehlikeli olduğu söyleniyor çünkü göl birden derinleşiyor. Bu da boğulma vakalarını artırıyor. Salda, Türkiye’nin en derin göllerinden biriymiş. Bir de Yeşilova tarafında halk plajı bulunuyormuş. Bizim plajda oturmak için seçtiğimiz yer göle girilen kısımdan biraz daha ilerideydi ve ben suya ayağımı sokmak istediğimden bileğime kadar suya battım. Yani ıssız yerlerde yüzmek için göle girmeyin derim.



Salda’ya doyamadan bir başka güzel destinasyona doğru yola çıktık. Lavanta tarlaları her geçen gün daha da çok adından söz ettiren Isparta’nın Kuyucak köyü. Türkiye’nin lavanta üretiminin %93’ü burada gerçekleştiriliyormuş. Lavanta Kokulu Köy Projesi yerel lavanta üreticilerini desteklemek, köylülere gelir kapısı açmak amacıyla Gelecek Turizmde girişimi tarafından desteklenen bir kalkınma projesi. Fransa’nın Provence bölgesinin lavanta yetiştiriciliği örnek alınmış Kuyucak’ta. Geçtiğimiz senelerde adından çok ama çok söz ettiren bir yer olunca gitmemek olmazdı.

Salda’dan Kuyucak 1 saat 15 dakika civarında sürüyor. Kuyucak Köyü’ne yaklaşırken lavanta tarlaları irili ufaklı karşınıza çıkıyor. Ama heyecanlanmayın. Bölgede kocaman tarlalar var. Biz doğrudan Kuyucak Köyü’ne gittik. Burada köylüler kurdukları stantlarda lavanta

ile ilgili aklınıza gelebilecek her şeyi satıyordu. Etrafta nefis lavanta kokusu hakimdi. Biz tanesi 2,5 TL’den birer tane lavanta buketi aldık. Buram buram nefis kokular yayıldı arabanın içine. Hatta şu an evde mis gibi lavanta kokusu var. Köyde lavanta yağı, lavanta parfümü, lavanta çayı, dondurması ve gözlemesi gibi lavantalı ürünler ve lezzetler satılıyor. Lavantalardan yapılmış taçlar bile mevcut.



Köyden ayrılıp biraz gidince soldan saptık ve dev bir lavanta tarlası bulduk. Normalde tarlaların bölgesini temin edebiliyormuşsunuz, ancak bir köyde nereden bulabileceğimizi keşfedemedik. Aslına bakacak olursanız keşke köyün merkezinde bir turizm ofis standı yer alsaymış. Her gün yüzlerce, binlerce kişi ziyaret ediyor artık burayı. İnsanlara lavanta hakkında bilgi verseler, nereleri görmeleri gerektiğini anlatsalar, vs vs. Bulduğumuz tarlada çok güzel lavantalar vardı. Hem uzun hem de mor çiçekleri fazla olanlardan oluşuyordu. Nefis fotolar çektik. Buradaki tek eleştiri, olmasa da olmasını isterdim diyebileceğim şey lavantaların dikiliş şekli. Neden top top öbekler halinde dikiliyor anlamadım. Böyle olunca aralarında boşluk oluyor ve görsel açıdan bütünlük sağlanamıyor. Provence’de uzun uzun şeritler şeklinde dikiliyor. Bir de otopark yapılması şart köyde. Ama yine de çok güzeldi lavantalar.

Çok fazla tarla gezebilme şansımız olmadı çünkü 19:40’da olan dönüş uçağımızı yakalamak için 16.30 gibi yola çıktık. Buradan Denizli’nin Çardak Havaalanı 1 saat 15 dakika sürüyor. Yani tüm bu gezdiğim yerler maksimum birbirine 1 buçuk saatlik uzaklıktalar.

Kesinlikle bir hafta sonu gezisi için ideal bir destinasyon Denizli ve çevresindeki köyler.



HANDE ERKASAR GÜNGÖR
2001 mezunu

Hande Erkasar Güngör, 17 Eylül 1983 yılında Ankara’da doğdu. İlk, orta ve lise eğitimini Özel Arı Okullarında tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü’nden mezun oldu. 2007 yılında mezun olduktan sonra mutfak hayatına başladı. 2014 yılında dünyaya gelen oğlu Efe Mert ile evinin aşçısı olmaya ve mesleğe özel yemek dersleri vererek devam etmeye karar verdi. Bütün bu süreçte ve hayatının her alanında ona destek olan eşi, Mert’in varlığı, iki kedi ve bir köpeğiyle birlikte Efe Mert’in annesi olarak evinde mesleğine devam ediyor.

TEMEL PİŞİRME TEKNİKLERİ

Tutku, Türk Dil Kurumunda “irade ve yargıları aşan güçlü bir coşku, ihtiras”, “güçlü istek ve eğilimin yöneldiği amaç” ve “aşırı düşkünlük” olarak karşılık bulan sözcük. 2007’de mezun olduğum andan itibaren benim sözlüğümde tek bir karşılığı var tutkunun: Mutfak. Mutfak, tüm benliğimin yansımasını yaşadığım yer. Ruh halime göre tat alan yemeklerin yansımasıyım ben.



Mutfakların en büyük mucizesi ise sanırım her ürünün çoğunlukla farklı bir yöntemle pişebilmesi. Elbette her şey gibi bunun da bir tekniği var. Özellikle hep birlikte yaşamak zorunda kaldığımız bu pandemi döneminde hepimiz evimizin aşçısı olduk. Sizler için yazdığım bu ilk yazımda herkesin mutfağında kolaylıkla uygulayabileceği pişirme tekniklerinin birkaçına şöyle bir göz atalım istedim. Herkesin kolaylıkla uygulayabileceği birkaç teknikten bahsettikten sonra, mesleğe başladığım Bodrum’da öğrendiğim çöktürme kebabı tarifini de paylaştım.



Haşlama [Boiling]

Haşlama tekniği ile pişirme. Haşlama yönteminin amacı, yiyeceklerin aromalarını ve besin değerlerini koruyarak sindirimlerini kolaylaştırmaktır. Özellikle sığır, dana eti, tavuk, balık ve sebzelerde tercih edilir. Öncelikle tencerede su kaynatılır ve haşlanması istenen besin suya atılır, sonra verilen ısı düşürülerek bir süre kaynatılır. Isının çok yüksek olmaması gerekir. Haşlanan besinlerin aroma ve vitaminleri suya geçtiği için haşlama suyu çok lezzetlidir ve çeşitli yemeklerde tekrar kullanılır.

Kızartma [Fry]

Kızartma, yemeği yükselen veya sabit sıcaklıklarda yağda pişirmektir. Derin yağda kızartma ve az yağda kızartma olarak 2 gruba ayrılır. Uygun kızartma sıcaklıkları, 200 ile 250°C arası sıcaklıklardır.

Soteleme [Sauteing]

Küçük ve ince kesilmiş besinlerin hızlı pişirilmesi için sıklıkla kullanılan bir yöntemdir. Sürekli karıştırılarak pişirilen besinlerde besinin öz suyunun dışarı çıkması engellenmiş ve besin değerlerinin muhafazası sağlanmış olur.

Ağır ateşte pişirme [Brasing]

Yemek, sıvı eklenmeden veya yemeğe çok az eklenerek kendi suyuyla pişirilir.



Izgara (Grilling)

Izgara yönteminde yiyecekler, direkt ısıya tabi tutularak, her tarafının eşit pişirilmesi esasına dayanır.

Fırınlama (Baking)

Et ürünleri, hamur işleri, sebze-meyveler ve balık ürünleri fırında pişirilebilir. Her yiyeceğin, besin özelliklerine göre değişiklik gösteren, kendine özgü pişirme derecesi vardır. Bu nedenle fırın, yiyeceğin özelliğine göre mutlaka önceden uygun pişirme sıcaklığına kadar ısıtılmalıdır.

Poşe (Poaching)

Öncelikle kaynamış sıvı içerisinde pişirmeye başlayan ürün, 75-88 derecede pişirmeye devam eder. Çılbır, poşe pişirme tekniğinin en güzel örneği.

ÇÖKERTME KEBABI

MALZEMELER

Eti için:

300 gram dana kontrfile

2 yemek kaşığı sıvı yağ

1/2 çay kaşığı tuz

1/2 çay kaşığı taze çekilmiş tane karabiber

Et marinasyonu için:

1 adet küçük boy kuru soğan

1 adet rendelenmiş soğan

1/2 çay bardağı zeytinyağı

1 tatlı kaşığı tuz

1 çay kaşığı kimyon

1 çay kaşığı karabiber

1/2 su bardağı süt

1 yemek kaşığı tereyağı (pişirmek için)

Kibrit patates için:

2 adet orta boy patates

1,5 su bardağı ayçiçek yağı (kızartmak için)

Domates sosu için:

2 yemek kaşığı tereyağı

1 tatlı kaşığı pul biber

1 adet rendelenmiş domates

Servisi için:

4 yemek kaşığı sarımsaklı yoğurt

Patateslerin kabuklarını soyup çok küçük ve ince kesin. [rende de yapabilirsiniz] Nişastasının çıkması için tuzlu suda 10-15 dakika kadar bekletin. Sudan çıkarıp güzelce süzdükten sonra yağda kızartın ve servis tabağına alın. Yoğurdu su ile biraz seyreletin ve içine sarımsakları ilave

edin, derseniz 1 veya 2 yemek kaşığı da zeytinyağı ekleyebilirsiniz. Daha sonra sarımsaklı yoğurdu patateslerin üzerinde gezdirin. İnceltmiş ve bifteklik olarak doğranmış eti, yüksek ateşte 5 dakika kadar soteleyin. Tavadan alınca ince ince doğrayın ve tekrar tavaya alıp kızgın yağda kavurun, üzerine de bir miktar baharat ve tereyağı ekleyin. Kavrulunca patates ve yoğurdun üzerine yerleştirin. Sıcak servis edin.

I think the biggest miracle of kitchens is that each product can be cooked in a different way. Of course, like everything else, it has a technique. Especially in this pandemic period when we had to live together, we all became the chefs of our house. I wanted to take a look at some of the cooking techniques that can be easily applied in the kitchen in this first article I wrote for you.





**ÇELENK BAĞIŞI YAPMAK
ARTIK ÇOK DAHA KOLAY**

www.tema.org.tr
444 51 81





Elif KOCA

1997 mezunu

6 Mayıs 1979, Ankara doğumlu Elif Koca; ilkokul, ortaokul ve lise öğrenimini Özel Arı Okullarında tamamladıktan sonra Başkent Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nü bitirdi. Elif Koca, profesyonel yaşamını kurumsal iletişim ve etkinlik yöneticisi olarak sürdürüyor.

NEREDE DURUYOR? NEREDEN BAKIYORUZ?

Yaz bitti, kış geliyor, araya sonbahar girdi bile. Neler biriktirdik ilkbahardan yazıya geçişte ve şimdi bir sonbahar havasında kışa nasıl geçeceğiz kim bilir? Yeni "normalin" artık normal bir hal almasıyla mevsim geçişi bizlerde pek hissedilmedi sanki. Karınca gibi çalışanlar, ağustos böceği gibi yatanlar... Her ikisinde de artış var. Kimileri evden çalışıyor, kimileri izinde, kimileri son sürat aktif iş hayatında ter döküyor, kimileri de çalışmıyor, çalışmıyor artık.





Hikâye belli, birisi gününü gün edip eğlenirken diğeri kışa hazırlık yapıyor, kış geliyor biri aç kalıyor, diğeri ise çalışmasının mükafatını almış keyfi yerinde. Peki fablдан çıkıp bu masalı gerçekliğe dayandırıp bir de o gözle baksak mı? İşte burada acı gerçekler yüzümüze vuruyor ve masalın arka perdesini görmeye başlıyoruz. Gerçekçi bakış açısıyla karıncanın neden yaz boyu çalıştığını yaşam koşullarına baktığımızda anlıyoruz, çünkü karıncalar çalışmak üzere hayata gelmişler. 14 bin civarında türü olan karıncalar, yaban arısına benzeyen hayvanlardan türemiş, sosyal yaşam gösteren, en büyük beyne sahip böcek. Bu büyük beyin ona örgüt kültürünü benimsetmeye yarıyor ve takım olarak hareket etmenin faydalarını kolay kavırıyor, güç birliğinin önemini biliyor ve tehlikeden nasıl korunacağını çözüyor.

Büyük koloniler halinde yaşayan karıncalar içlerinde sınıflara ayrılıyor;

üremeyen “işçi” ve “asker” karıncalar, üreyen dişi karınca “kraliçe” ve üreyen “erkek” karıncalar. Sınıfsal ayrımları onlara belirli görev tanımları veriyor. Kraliçe karınca üreyen erkeklerle koloniyi büyütüyor, işçi ve asker karıncalar da kraliçeyi ve larvaları korumak için mücadele ediyorlar. 45 ile 60 günlük bir ömre sahip olan karıncalar görmeyecekleri mevsimler için çalışıp çabalyorlar, tıpkı biz insanoğlunun kendini ölümsüz sanıp hayallerini hep ötelemesi gibi... Oysa üreyen, kanatları olan karınca olsalardı kraliçe olurlardı, 5 yıla yakın yaşarlardı ve binlerce karınca da kendilerine hizmet ederdi. Burada sadece insana özgü olmayan ayrımcılığı üreme ve ödüllendirilmeyi görmemek mümkün değil. Hizmetkar ruhlar ve türün devamlılığı için içgüdüsel oluşan tutum biçimi.

Tabii olaya bir de üretmek olarak bakabiliriz, üreten insana sahip

çıkılması, bir işin devamlılığını sağlamak ve karşılığında bir lider olarak çalışanlarıyla sürdürülebilir bir düzen kurmak. Mesela bu taraftan baktığımızda da karıncaların örgütsel yapısında güç birliğine ne kadar önem verdiklerini görüyoruz. Karıncalar iş bölümüyle aralarında iletişim kurarak karmaşık problemlerin çözümünü birlik olarak bulabiliyorlar. Yaşamlarının devamlılığı için güçlerini birleştirip bir arada çalışarak “süper organizmalar” olabiliyorlar böylece kendilerini kolayca savunabiliyor ve hayatta kalmayı örgütlenerek kolaylaştırıyorlar. Kendi vücut ağırlığının 20 katını kaldırabilen karıncalar birbirlerine kenetlenerek suyun üzerinde bir adacık gibi durabiliyor ve kara parçası bulana kadar hayatta kalabiliyorlar. Koloniye duyulan sonsuz güvenle hayatta kalmayı çoğu kez başarsalar da bazen bu sorgusuz sualsiz güven tehlikeli de olabiliyor, çünkü kısmen kör olan karıncalar birbirlerinin kokuları üzerinden

yollarını buldukları için araya karışan bir koku yollarını kaybettirebiliyor. Yolunu kaybetmiş bir karıncanın ardından giden diğer karıncalar sonsuz bir sarmal içerisine girip yorgunluktan ölene kadar o sarmal içinde dönebiliyorlar... Diğer taraftan da ölümden habersiz masaldaki gibi karıncalar gönülden bağlı olduğu kolonisine ben yemesem de onlar yer düşüncesiyle yemek taşıyor herhalde. Bana öyle geliyor ki, karıncalar fedakar böceklerden, yapılan deneyler sonucu da zaten bu durum kanıtlanmış... Olur da yaralanırlarsa ve hayatta kalma olasılıkları güçse işçiler arasındaki doktor karıncalar onları kurtarmak isteseler de, yaralı karınca yuvaya dönmeyi reddediyor; çünkü dönerse o yemeklere ortak olacak ve bu aslında yaralı bir karınca için bir lüks. Gerçi kolonilerinin devamlılığı için hareket eden asker karıncalar, yaralı gariban kaynak tüketimi yapar diye doktorların eve dönüş operasyonuna mâni oluyor.

Bir de köle yapıcılar var, başka kolonilerden yumurta çalıp onları kendi kolonilerine köle yapıyorlar. [Filmlerdeki kötü adamların çocuk kaçırp dilenci yapması gibi bir sahne gözümde canlandı resmen] Her şey kraliçe için her şey koloni için "Yaşasın Kraliçe!" Oysa ki o kraliçeler de bir koloniyi terk edip buralara geldiler. Larvalardan çıkan kanatlı dişi karıncalar doğdukları yuvayı, kendi yuvalarını kurabilmek için terk ediyor. Bir koloniye bir kraliçe, yoksa tatsızlık çıkar diye düşünüyor olsa gerekler. "Madem burada o kraliçe, ben değişim gideyim de kendi kolonimi kurup kraliçe olayım." diyorlar.

Yaa... Masalı gerçeğe uyarladığımızda anlam nasıl değişti. Yazın çalışan karınca meğerse konuyu nerelere bağlıyormuş.

Masalda mağdur birisi yok aslında, hayat tarzları böyle. Peki, ya eğlenceli karakter Ağustos Böceği? O gününü gün etmekle meşgul, çünkü 13 ila 17 yıl arası bir süreyi toprağın altında ağaç köklerinin öz suyunu emerek beslenmeyle geçirmiş. Gözünü açmış toprağın altında sonra bir çıkmış yeryüzüne, salıverecek tabii kendini doğal olarak. 3-4 haftalık ömrü olduğunu bilseydi kim bilir daha neler yapardı, eğlendiği yanına kar kaldı diye düşünebiliriz. [belki de biliyordur kim bilir...]

Ağustos böcekleri öyle karıncalar gibi haydi örgüt olalım, sınıflara ayrılalım diye kısa ömürlerini heba etmemişler. Onlar döngülerini hiç bozmadan devam ettirmişler. Topağın altından çıktınca şarkı söylemişler ve eşlerini bulup çiftleşmişler, yavrularını toprağa bırakmışlar sonra da ölmüşler ve diğer canlılar hayatta kalmalarına yardımcı olmuş, onlara yem olmuşlar. İşte ironilerden birisi bu döngüde gizli, masalda yemeğini vermeyen karıncaya, gerçek hayatta ağustos böceği yem oluyormuş. La Fontaine bu fabl yazarken tabii ki farklı mesajlar verdi, fakat bilimsel

gerçeklerle masalı okuyunca bize biraz farklı şeyler düşündürdü.

Aslında ister masal olsun ister bilimsel açıklama, okuyucunun kafasındakine göre gerçeklik değişiyor. Anlatılanı nasıl anlamak istediğimize veya nasıl anlattığımıza bağlı değişiyor da diyebiliriz. Nerede durup nereye baktığımıza göre değişiyor her şey. Doğaya, canlılara çok yönlü ve dikkatli baktığımızda aramızdaki köprüleri görmemek mümkün değil. Bağlantıları kurup zincirin kırılmaması için farkındalığımızı yükselterek yaşadığımızda belki dünya bambaşka bir yer oluverir. Arada bir farklı yerlerden bakmaya ne dersiniz?



*Aile Danışmanlığı,
Evlilik ve Çift Terapisi,
Bireysel Terapi,
Cinsel Terapi*

Huzurlu Bir Hayat Mümkün...

Hayatta her an sıkıntı, stress ve sorun ile karşılaşırız. Sorunlara bazen çözüm bulabiliyoruz, bazen ise elimizden bir şey gelmiyor. Kendini gerçekleştirmiş, kendiliğini güçlendirmiş kişiler sorunlarla karşılaştığında duygu, düşünce ve davranışlarını diğer kişilerden daha iyi düzenleyebilmektedirler. Kendinize fırsat verin ve psikolojik destek almaktan çekinmeyin. Unutmayın, bugün hayatınızın geriye kalan ilk günü!

Burcu AKSONGUR

Uzman Psikolog



 /uzpskburcuaksongur
 /pskburcuaksongur
 /pskburcuax

Adres : Mahall Ankara, Dumlupınar Bulvarı Mustafa Kemal Mah.
274/9 D2 Blok No: 12 Çankaya / Ankara
Telefon : 0(532) 543 87 37
E-Posta : burcuaksongur@gmail.com
Web : www.burcuaksongur.com

PANDEMİ SÜRECİNDE KUŞAKLARIN TEKNOLOJİ İLE SINAVI

COVID-19, diğer adıyla Koronavirüs pandemisi ile birlikte tüm yaşantımızda büyük değişiklikler yaşadık. Tüm dünya ile birlikte evden çalıştık, evlerimizden çıkmadık, hastalığın mümkün olduğunca yayılmaması için gerekli tedbirleri almaya özen gösterdik, gösteriyoruz. Bir yandan küçük metrekarelerde az sayıda insanla yaşamaya alışırken diğer yandan teknoloji kullanımı ile ilgili sınavlara maruz kaldık.





Bilançonun ağır olduğu İtalya’da girişimcilerin 3D yazıcılarla solunum cihazları ürettiğini, ülkemizde lise çağındaki öğrencilerin meslek liselerinde bunu başardığını, girişimlerin de Koronavirüs tespitinde kullanılabilen test kitlerini hayata geçirdiklerine şahit olduk.

Aslında bu karantina dönemi, teknolojik gelişmelerin gündelik yaşama entegrasyonu konusunda bolca ipucu verdi. Birçok mağaza fiziksel olarak kapandı ve sadece online olarak hizmet verdiler. Marketler açık olsa bile alışverişleri, talebe dayalı market servisi uygulamaları ya da süpermarket zincirlerinin online platformları üzerinden yaptık. Böylelikle diğer insanlarla girdiğimiz etkileşimi minimuma düşürdük. Hatta ülkemizde, kargo şirketleri, online sipariş uygulamaları temassız

teslimat uygulaması başlattılar. Buna göre kişiler online ödemesini gerçekleştirdikleri ürünlerin kapılarına bırakılmasını talep ettiler. Ödemelerde QR kod kullanımı ve temassız seçenekleri bir hayli artış gösterdi. Bu artışın yüzde 100’den bile fazla olduğunu söylemek mümkün, çünkü daha önce de belirttiğimiz gibi kimse yüzeylere temas etmek istemedi.

İnsanlar daha önce kullanmamış olsa bile şimdi bu yöntemleri tercih ediyorlar. Böylece zamandan kazanmanın yanı sıra daha temiz bir kullanım gerçekleşmiş oluyor. Peki, kimler kullanabildi bu uygulamaları? Teknolojik gelişmeler herkese eşit mi ulaştı ya da teknoloji sınavı sadece alışveriş platformlarında mı?



Değişimin hızı tabiri caizse bazı kuşaklar için oldukça acımasız oldu. 1990'ların ortasında "çığır açan teknoloji" olarak yaşamlarımıza giren pek çok ürün bugün, akıllı bir cep telefonu ile her an yanımızda. Cep telefonları önceleri eklenen kameraları sayesinde fotoğraf makinelerinin yerini alırken bugün artık geliştirilen uygulamalarla birlikte banka, resmî kurumlar, çeşitli mağazalar gibi farklı kuruluşlara erişimimizi sağlıyor.

Peki ceplerimize giren bu akıllı cihazları ne kadar elverişli kullanıyoruz?

Facebook, Twitter, Instagram... Akıllı tabletler, telefonlar... Teknoloji ve özellikle iletişim teknolojisi bazılarımız için yaşamın içinde minik detaylar gibi dururken bazılarımız için birer muamma. Teknolojideki hızlı ilerleme kuşaklar arasında büyük anlaşmazlıklara sebep olurken bu kuşaklar, en yaşlısı 72, en genci 17 yaşında olan aynı resmin farklı puzzle parçalarını oluşturmakta.

Z Kuşağı (2000-2021)

Teknoloji ile doğuştan barışık kuşak. Bu kuşaktakilere “teknoloji çağı çocukları” da denmekte. Onlar için oyuncakların yerini tabletler ve akıllı telefonlar aldı. En büyüğünün yaşı şu an için 17 olan bu kuşağın bireyleri, teknoloji ile birlikte büyürler. Taşınabilen küçük aygıtlar, bilgisayar, MP3 çalar, ipod, cep telefonları gibi cihazlar, “İnternet Kuşağı” veya “Kristal Çocuklar” ismi ile de anılan, teknoloji ile birlikte yaşayan bu kuşağın ayrılmaz parçaları.

Diğer kuşaklara göre daha asosyaldirler. İletişimde teknolojiyi kullanmaya son derece yatkın ve heveslidirler. Teknolojik olarak akıllı mobil cihazlar ile hayatlarını yönetiyorlar. Sosyal ağlar, ilişkilerinin

olmazsa olmaz bir parçasıdır. İşlerinin hemen hemen tamamını online olarak yapıyorlar. Arkadaşlarıyla online görüşüyorlar, gittikleri mekânları check-in yapıyorlar. İnternetin tüm imkanlarını sonuna kadar kullanıyorlar.

Bu kuşak teknoloji ile sınavını eğitim alanında veriyor. Ekonomik farklılıklar sebebiyle zorunlu eğitime katılmada zorluklar yaşıyorlar. Bazıları için eğitim olanakları sadece bir bilgisayar tuşu mesafesindeyken bazılarının evlerinde televizyon bile yok. İnternet erişimi de büyükşehirlerde bile altyapı sorunları sebebiyle engel oluşturabiliyor. Uzun süreli bilgisayar kullanılmasından kaynaklı sağlık sorunları, öğrenme güçlüklerinin anında çözülememesi, kendi kendine çalışma alışkanlığı olmayan kişilerde çalışma zorluğu gibi bazı dezavantajları da sıralamak mümkün.



Y Kuşağı (1980-1999)

Hem mahallede seksek, saklambaç, taso, körebe, istop, yakar top, misket gibi oyunları oynamış hem de teknolojik gelişmelerin tam içerisinde kendine yer bulmuş kuşaktır. Bu yüzden, bu nesli kuşaklar arasında en şanslı nesil olarak görüyorum.

Türkiye nüfusunun %36,5'ini oluşturmaktalar. Teknolojideki hızlı gelişmelerin büyük çoğunluğu yaşadıkları sürede gerçekleşti, bu sebeple teknoloji, hayatlarındaki pek çok şeyin simgesi oldu, yaşam şekilleri gelişti. Gençliğini ankesörlü telefonlar ile geçiren X kuşağının yanında Y kuşağı, elindeki cep telefonu ile daha kolay iletişim kurma şansını yakaladı.

Önceki kuşaklar gazetelerin ilk baskısından ilk haberleri edinirken, Y Kuşağı ellerindeki akıllı telefonlarla anında ve hızlı bir şekilde gündemden haberdar oldu.

Bu standartlarla yaşayan bir kuşağı, pandemi ya da karantina çok da fazla etkilemedi. Onlar en çok sosyal yaşam konusunda zorluk yaşadılar. Zamanlarının çoğunu evleri dışında geçiren bu kuşağı karantinada evde kapalı kalmak yordu. Sosyalleşmelerinin bir parçası olarak benimsedikleri AVM, sinema, kişisel bakım ve spor merkezleri gibi olanaklardan uzak kaldılar.

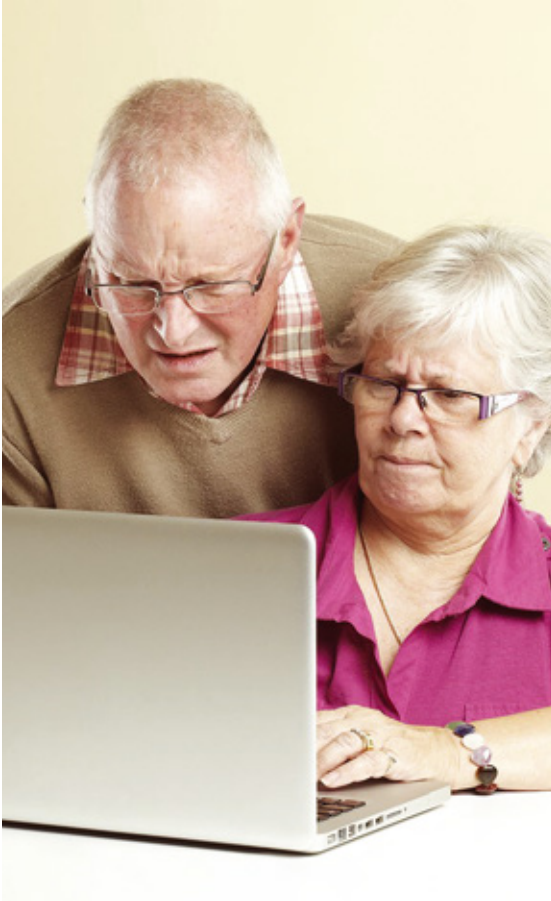


X Kuşağı (1965-1979)

Benim de içinde bulunduğum bu kuşak, dünyaya gözlerini merdaneli çamaşır makinesi, transistörlü radyo, kasetçalar ve pikapla açtı; sonrasında ise bilgisayar, internet, akıllı telefonlar, tabletler ve daha nice devrim yaratan yeniliklerin doğuşuna şahit oldu. Dünyayı etkileyen pek çok sosyal, kültürel ve politik olaya tanıklık ettiler.

Teknolojinin hızlı geçişinin tam ortasına düştüklerinden çekinceleri artmasına rağmen teknolojiyi mecburiyetten kullanmaya başladılar. Gelişimine adım adım tanıklık ettikleri teknoloji, onların en çok geleneksel değerlerden uzaklaşmalarına neden oldu. Yaşamlarına giren "hız" terimiyle kendilerini zamana uydurmak için geniş ailelerinden uzaklaştılar, az çocuk sahibi oldular. Bayramlar zaman fakirliğinden tatil sayıldı. Uzakları yakın eden iletişim ağları ile memleket ziyaretleri azaldı.

Karantina bu kuşağa, hep çok yoğun olduğu inancıyla her şeyi ötelediğini, unuttukları değerleri hatırlamayı, dış dünyadaki alışkanlıklarından vazgeçip iç dünyalarında özgürleşebilmeyi, evde zaman geçirmenin sadeliğini, hayatın karmaşasında aile ile "gerçekten" vakit geçirmeyi ne kadar ihmal ettiklerini öğretti. Teknoloji bunun neresinde dersiniz, X kuşağı teknolojiyi gerektiği yerde, gerektiği kadar kullanmak gerektiğini öğrendi.



Baby Boomers [1946-1964]

İşte tüm pandemi ya da karantina döneminde teknoloji ile asıl sınava tabi tutulan kuşak. İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonra nüfus patlaması yıllarında doğan 1 milyar bebeğe "Baby Boomers" denmekte. Bu kuşağa "Sandviç Kuşağı" da deniyor; çünkü aynı evde önce çocuklarına, sonra yaşlanan anne-babalarına baktılar.

Gramofon, radyo, buzdolabı ve televizyon teknolojilerine doğdular. Yaşadıkları yıllarda dünyanın içinde bulunduğu ekonomik refah düzeyi, onların hayatlarını kolaylaştırıcı teknolojik gelişmelere katkı sağlamalarına yaradı. Buna rağmen teknolojiyi kullanım konusunda davranışları net değil: Bazısı yakın, bazısı uzak. Eski araştırma yöntemlerini arayan ve internet teknolojilerine çok fazla güven duymayan bir nesil. Yapılan çalışmalar teknolojik yeniliklerin bu kuşağın bağımsızlıklarını ve refahlarını artırdığını gösterse de genç kuşaklarla karşılaştırıldığında ürün, hizmet ya da düşünceyi içeren yenilikleri en son benimseyen grup olduklarını ortaya koyuyor.

Teknolojik ürünler, günlük yaşamın sürdürülmesinde vazgeçilmez unsurlar olarak görülmekle birlikte sosyal problemlerin çözümünde önemli rollere sahipler. Baby Boomer kuşağı, teknolojik seçenekleri daha etkin kullanmanın, yaşam kalitelerini iyileştireceğini ve sosyal uyumlarını kolaylaştıracağını bilmelerine rağmen teknolojiye olan güvensizlikleri içinde yaşadıkları koşulları değiştirmelerine engel oluyor. Eğitim düzeyleri de teknoloji kullanımında önemli rol oynuyor. Eğitim düzeyi yüksek grup, bilgi edinmede kitle iletişim araçlarından yararlanırken düşük sosyo-ekonomik düzeydeki grup ise bireysel kaynaklara yöneliyor.

Tüm bu değişkenler göz önünde tutulduğunda karantina en çok bu kuşağı etkiledi. Yaşları itibarı ile sağlık hizmetlerinden mahrum kaldılar. Fiziksel hareketleri kısıtlandı, kas gelişimleri geriledi. Teknoloji ile barışık olarak nitelenebilecek Baby Boomerlar bile akıllı bir cep telefonu gerekliliğini kabul ettiler. En uzun süre evlerinden çıkamayan yaş grubunun üyeleri olarak maaş almak ve ödeme yapmak, fatura yatırmak, vergi ödemek, alışveriş yapmak özellikle ailesinden uzakta yaşayanlar için büyük problem oluşturdu.

Onlara sorsak yaşadığımız bu günlerin mimarı belki de

teknoloji, kim bilir?

Aldığı tüm mesajları dikkatle değerlendiren ve konuşmayı seven X kuşağı, dokunmatik ekranlara alışkın ve konuşmak yerine yazmayı tercih eden Z ve Y kuşakları ve eğer sahipse bile gerekli olmadıkça farkına varmadıkları e-mail hesapları ile Baby Boomerlar için teknoloji, pandemi koşullarında tüm insanlığı büyük bir sınava tabi tuttu. Gelişen teknolojiyle birlikte küreselleşen dünyada, insanoğlunun evrildiği bu gezegende tek çaremiz teknoloji ile barışmak.

Hazırlayan: Elif Şanlı

Editör: Seda Tarman



Kaynakça

- <https://mtstajprogramlari.com/blog/yazi/kusaklar>
 TEKNOLOJİNİN_YENİ_COCUGU_K_KUSAGI https://www.researchgate.net/publication/329209711_TEKNOLOJİNİN_YENİ_COCUGU_K_KUSAGI
<https://www.sektorumdergisi.com/hangi-kusak-hangi-teknolojiyi-kullaniyor/>
<https://www.bthaber.com/teknolojiyle-is-gucunde-kusaklar-arasinda-kopru-kuruluyor/>
<http://geriatri.dergisi.org/abstract.php?lang=tr&id=424>



Deniz KÜZECİ TURA
2001 mezunu

23 Nisan 1984 doğumlu ve tüm eğitim hayatını Arı Okullarında tamamlayan Deniz Küzeci, 2001 yılı mezunu. Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan ve yurt dışında çeşitli çalışmalar gerçekleştirdikten sonra, yüksek lisans eğitimini Ankara Üniversitesi Avrupa Birliği ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler Ana Bilim Dalı'nda tamamladı. Halen ODTÜ Teknokent'te bulunan MiISOFT Yazılım Teknolojileri A.Ş.'de hukuk müşaviri olarak çalışmalarına devam eden Deniz Küzeci'nin aynı zamanda hobi olarak yürüttüğü ve seyahat yazılarını paylaştığı www.miskinmirket.com adında bir web sitesi ve @miskinmirket adlı bir Instagram hesabı bulunuyor.

BAĞLARDAN TEKİRDAĞ

Malum bugünler bağ bozumu zamanları, bu sebeple gelsin Tekirdağ Bağları Cep Gezi Rehberi;



- Tekirdağ sınırları içindeki bağlar Şato Nuzun, Barel, Barbare ve Umurbey. Bu bağların hepsi şato tipi üretim yapıyor. Yani üzüm üretimi kısa mesafedeki kendi bahçelerinde yapıyor ve fermente edilmesinden, şişelenip kutulanmasına kadar tüm aşamalar aynı çatı altında yapıyor.
- Neredeyse hepsinde üretilen şarapları tatmak, bağları gezmek, hatta az sonra toplanıp sıkılarak kazanlara konulacak üzümleri dalından yemek mümkün. Konaklama imkanını maalesef hepsi sunmuyor.



- Çorlu tarafından Tekirdağ'a doğru sıralarsak ilk durak noktası Şato Nuzun. Kaliforniya'da yaşayan bir çiftin Türkiye'ye gelerek kurduğu işletmede çok sayıda etkinlik düzenlenebiliyor. Bizim gibi işlerin çok yoğun olduğu üstelik bir de tam kapanış vaktinde gidenler olsa bile geri çevirmiyorlar. Hatta neredeyse workshop niteliğinde saatlerce bilgi verebiliyorlar. Konaklama hizmeti için uygun ortamları var; ancak yakın zamanda açılış yapmaya niyetli değil gibiler. Benimki bir hissiyat tabii belli olmaz bu işler.
- Şato Nuzun'a en yakın bir diğer bağ, Barel Bağları. Bölgedeki en genç işletmecisi olan Barkın Akın tarafından idare ediliyor. Konaklama hizmeti yok ancak Barel Bağevi'nde yeşillikler içerisinde kahvaltı yapmak veya yemek yemek mümkün. Burada şarapların tadımını da yapabilirsin. Ancak kısıtlı bir kapasiteye sahip olduğu için gitmeden rezervasyon yaptırmalısın. Barel Bağ Evi'nin yakınında bir de Arkeoloji Müzesi bulunuyor. İlginç çekerse uğrayabilirsin.
- Bir sonraki durağımız Umurbey Bağları. Bölgedeki diğer bağcılar



"Umur Abi" diyerek saygıda kusur etmedikleri bir sahibi var. Konaklama veya yeme-içme için uygun ortamları yok; ancak üretim tesisinin içinde tadım yapmak mümkün. İşleri başlarından aşkın olduğu için biz üretim tesisi yerine bağlarda dolaşıp cabernet sauvignon, shiraz, merlot gibi üzümleri dalından yiyip toplayıcı ablalarla sohbet etmeyi tercih ettik. Bu biraz da zorunluluktan oldu tabii.. Ama çok güzel oldu, çok da iyi oldu..



- Umurbey'den sonra, ona çok yakın olan Barbare Bağ Evi var sırada. Tekirdağ bölgesinde konaklama imkânı sunan tek yer Barbare Bağlarının içerisindeki Barbaros Bağ Evi. Çok güzel bir ortamı var mutlaka uğramalısın.
- Genelde Eylül ayında yapılan bağ bozumunda bu bölgeye gidilmesi öneriliyor, ama bireysel gidiyorsan hiiiç tavsiye etmiyorum. Zira herkesin işi başından aşkın oluyor. Bu nedenle ya hem bağların yeşil hem de üzümlerin olmaya başladığı haziran ayında gitmelisin ya da illa eylülde gideceğim dersin önceden yapılmış rezervasyonlarla grup halinde bu işi yapmalısın.



- Bunların haricinde Şarköy, Gelibolu ve Kırklareli bölgelerindeki yine butik üretim yapan bağları da ziyaret edebilirsiniz.
- Bu tarafa gitmişken Tekirdağ üzerinden Uçmakdere yolunu takip edip Melen bağlarına, bu bağların içindeki Manastıra gidebilirsiniz. Uyarmalıyım yol çok güzel, ama oldukça virajlı olması nedeniyle haritada gözükmediği kadar kısa değil. Bunun haricinde ters istikamete, yani kuzeye doğru gidip Vize, Kiyıköy civarlarını da ziyaret edebilirsiniz. Biz Kiyıköy'ü çok sevdik mesela.
- Trakya bölgesine ait ayrıntılı bilgiye <http://www.trakyabagrotasi.com> adresinden ulaşabilirsiniz. Bölge turizmi için hazırlanan çok güzel bir rehberleri var.

Rehberimizin bu bölümünde almasını bağlardaki ustalardan öğrenebileceğin ancak gittiğinde benim gibi boş boş bakmaman için genel kültür namına bağlara, üzümlere ve şarap yapımına ilişkin hap bilgiler bulacaksın;

- Bir kere iyi üzümün yoksa iyi ürün de yok demektir, bu net!
- İyi üzümünün olması için ise arazinin iyi konumlanması ve tabii hava şartlarının sapıtmaması gerekiyor. Öyle kuraklık oldu diye araziye suyu basmak hoş karşılanmıyor. Nitekim bunu yapınca üzüm strese giriyormuş.
- Kaliteli üzümün olmasında bağın yaşı ayrıca çok önemli. İdeali 25 yıl deniliyor.
- Üzümü şaraba çevirme işinde ise zaman oldukça hassas. Her gün (bazen hem sabah hem akşam)

yapılan tadım testlerine göre tam gününde üzüm bağdan toplanmalı ve aynı gün içinde işlemlere başlanmalı. Zira bir toprağa verilen aşırı su, bir de toplandıktan sonra havayla çok temas etmesi, bütün bir yılın emeğinin boşa gitmesine neden olabiliyor. Mesela mevsim koşullarının üzerinde yağmur yağması bile olumsuz etkileyebiliyor zira çok su üzümde şekerin daha az depolanmasına neden oluyor, bu da üzümün fermente edilirken gereken oranlara ulaşmasını engelliyor.

- Üzümdeki meyve aroması (üzümün kendi aroması haricinde tabii) bağın bulunduğu toprakla o üzüm cinsinin birleşmesinden kaynaklanıyor bu nedenle konu oldukça deneysel.
- Son olarak, kırmızı şarap 16 veya 17 derece, beyaz şarap 1 veya 2 derece, Rose-Blush cinsi şaraplar ise 4 derecede içilmeli.



Ece AKKUŞ
1999 mezunu

15 Nisan 1981 doğumlu olan Ece Akkuş, Arı Fen Lisesinden 1999 yılında mezun olduktan sonra 2004 yılında Başkent Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölümünü bitirdi. Yüksek lisansını Yeditepe Üniversitesinde Fitoterapi [bitkisel tedavi] dalında tamamlayan mezunumuz, profesyonel yaşamına İstanbul Florence Nightingale Hastanesinde, beslenme ve fitoterapi uzmanı olarak devam ediyor. Ece Akkuş evli, İrem ve Beren isimli iki kız çocuğu annesi.

ŞİFA DEPOSU DENİZ ÜRÜNLERİ

Eylül ayı başında av yasağının bitmesiyle balık sezonu açıldı. Karidesten ahtapota, levrekten midyeye tüm deniz ürünleri aslında birer sağlık ve şifa kaynağı. Denizden çıkan ürünler pek çok hastalıktan koruyor. Palamut saç sağlığını korurken, somon kanserle savaşıyor, yengecin 100 gramında yalnızca 102 kalori var. Karides yaşlanmayı önüyor.



İnsanoğlu daha anne karnında iken omega-3 yağ asitlerine ihtiyaç duyuyor ve hayatın her evresinde bu ihtiyaç artarak devam ediyor.

Bunun için sadece çocuk ve yaşlıların değil, her yaş grubundaki insanların, özellikle anne adaylarının haftada en az iki gün [100'er gram] deniz ürünleri yemeleri gerekiyor. Çağımızda ölümlerin %50'den fazlasının kalp krizi, damar tıkanıklığı, yüksek kolesterol ve kansere bağlı hastalıklardan kaynaklandığı ve depresyon, stres, şiddet, intihar vakalarının çok fazla arttığı düşünülürse balık tüketiminin önemi daha iyi anlaşılır.

Sonuç olarak sağlıklı bireyler için Omega-3 yağ asitlerinin mutlaka karşılanması, EPHA bakımından eşsiz bir kaynak olan balığın haftada en az iki kez [100'er gram] tüketilmesi gerekli. Ne yazık ki Türkiye'de balık tüketimi, dünya ortalamasına göre son derece düşük. Oysa deniz ürünleri tam bir şifa deposu.

Omega-3 yağ asitlerinin; kalp krizi, kalp damar hastalıkları, alzheimer, depresyon, migren türü baş ağrıları, eklem romatizmaları, şeker hastalığı, yüksek kolesterol ve tansiyon, bazı alerji türleri ile kanser gibi birçok hastalıktan korunmada önemli etkisi olduğu tespit edilmiş durumda.

Fosfor kaynağı sardalya

Özellikle yüksek düzeyde B12 vitamini ve triptofan içeriyor. Ayrıca selenyum, vitamin D, omega-3 yağ asitleri, protein, kalsiyum ve fosforun da büyük bir kaynağı.



Kanser düşmanı somon

Somon balığı bol miktarda protein içeriyor. Somon balığı tüketimi düzenli yapıldığı durumda çok tehlikeli olan kolon, ağız ve pankreas kanserlerine yakalanma riski azaltılmış olur.



Kasları yenileyip kireçlenmeyi engelleyen yengeç

Yengeç eti yüksek kaliteli protein, vitamin ve minerallerin mükemmel bir kaynağı. Özellikle B kompleks vitaminleri, magnezyum, fosfor, çinko, bakır, kalsiyum ve demir açısından zengin. Mavi yengeçlerde özellikle yağ çok düşük ve yengeç etinin kolesterolü de oldukça yüksek. Yüksek kolesterolü hastaların tüketirken dikkat etmeleri gerekir. Yengeç etinin 100 gramında yalnızca 102 kalori var. 100 gr yengeç eti 1 gr yağ, 0 gr karbonhidrat, 20 gr da protein içeriyor. Yüksek protein içeriği ile yengeç etini öğle ya da akşam yemeklerinde tüketebilirsiniz. Spor sonrası vücudunuz bol miktarda proteine ihtiyaç duyar. Siz de egzersizden 1 saat sonra lezzetli yengeç eti ile hazırlanmış bir salatayı tercih edebilirsiniz. Yengeç eti, tavuk etinden çok daha fazla protein içerir. Bu nedenle bu et, egzersiz sonrası kaslarınızı yeniler, tamir eder ve iştahınızın açılmasını da engeller. Sedef, kireçlenme gibi hastalıklardan korunmanıza da yardımcı olan yengeç eti, aynı zamanda zengin omega-3 içeriği ile de biliniyor.



Saçları güçlendiren palamut

Palamut bol miktarda D vitamini içeriyor. Bunun dışında protein açısından da zengin. Düzenli tüketilmesi özellikle diş ve kemik sağlığının korunmasına yardımcı oluyor. Diğer türlerinden farklı olarak saç sağlığını koruyan vitamin ve mineralleri içeriyor. Aynı zamanda palamut göz sağlığı için de faydalı.



Beyni koruyan midye

Midye, kaliteli bir protein, demir ve B12 kaynağı. Midyenin demir ve B12 içeriği kırmızı etten daha fazla. Bir porsiyon midye insan vücudu için gerekli olan çinko ihtiyacını karşılıyor, bu da sağlıklı büyüme ve sağlıklı beyin fonksiyonları, grip ve soğuk algınlığına karşı güçlü bağışıklık demek.

Kalp dostu levrek

Levrek balığı içeriğindeki sağlıklı vitamin ve mineral gibi bileşikler sayesinde insan sağlığına oldukça faydalı. Levreğin en büyük özelliği ise kalp hastalıkları, düşük kolesterolü ve kan basınçlarını önlemesi. Levrek vücudun sağlıklı yapısını korur. Bağışıklık sistemini güçlendirmek ve serbest radikallerin vücut hasarlarına karşı mücadele edebilmesi için ihtiyaç duyduğu A ile D vitamini açısından oldukça iyi bir kaynak.



Doğurganlığı artırıp gençleştiren karides

Karides içerdiği B vitaminleri ve minerallerle yaşlanmayı geciktiriyor. İçindeki B12 vitamini, beyin fonksiyonlarını geliştirip yorgunluğu azaltır. B3 vitamini hafızayı korur. Tiroid bezlerinin düzenli çalışması için çok önemli olan iyotla, kemiklerini güçlendiren kalsiyumda karideste bolca var. Karidesteki çinko da doğurganlığı artırır.

B12 deposu ahtapot

Diğer deniz ürünlerinden farklı olarak ahtapot pek çok hastalığa iyi gelir ve vücudun bağışıklık sistemini kuvvetlendirerek direncini yükseltir. Balık ve özellikle de ahtapot tüketen insanların mide, kolon, prostat, pankreas ve akciğer kanserine yakalanma riskleri çok düşüktür. Diğer balıklardan farklı olarak ahtapot bronşların temizlenmesinde de etkili bir besindir. Bu nedenle birçok ülkede astım hastalığının tedavisinde aktif olarak kullanılıyor.





ÖZEL ARI OKULLARI



Rüyam ÖZAL
2002 mezunu

Rüyam Özal, 23 Aralık 1984, Ankara doğumlu. Ortaokul ve lise eğitimini Arı Okullarında tamamlayan Rüyam Özal, Bilkent Üniversitesi Grafik Tasarım Bölümü'nü yüksek şeref unvanıyla bitirdi. Evli ve 2 çocuk annesi mezunumuz, turizm, petrol ve otomotiv sektörlerinde faaliyet gösteren aile şirketlerinde yönetim kurulu üyesi olarak görevini sürdürmenin yanı sıra, Bilkent Center'da bulunan "Fameo Caffè"nin kurucu ortaklığını da yürütüyor. Kahve ile ilgili yurt dışında ve yurt içinde birçok eğitime katılarak kendini bu alanda geliştiren mezunumuz, kahveyle ilgili ufak sırlarını bizimle paylaşacak.

10 ADIMDA COFFEE SHOP NASIL KURULMALI

Kahve günümüzde dünya mutfağının da gelişmesiyle bambaşka bir hal aldı. Hem coffee shop işletmeciliği hem de baristalık gittikçe prestij kazanan ve dolayısıyla da popülerliği artan meslekler haline geldi.



Birçok kişinin kendisine kariyer planı olarak çizdiği, hatta bazılarının da kurumsal hayatı bırakarak "şirin küçük bir kafe" açma hayaliyle yaşadığı günümüz ekosisteminde naçizane 7 senedir bir coffee işletmecisi olarak "Coffee shop 10 adımda nasıl kurulur?" formülünü çıkarttım, sizlerle paylaşayım dedim.

1. Doğru Lokasyon Seçimi

Bu sektörde normal şartlarda birçok dükkân sahibi kirayı yıllık olarak almak ister. Bu yüzden dükkânı seçerken maliyet kalemlerinizi doğru analiz etmeli ve ona uygun şartları olan bir dükkân seçmelisiniz. Sadece konumu için dükkân seçimi yapmamakla birlikte mümkün olan en merkezi lokasyonda dükkânınızı seçmeye özen gösterin. Hastaneler, alışveriş merkezleri, okullar gibi etrafı sürekli hareketli ve yaya trafiğinin yoğun olduğu bir konumu seçmeniz, insanlar sizi tanımasa da mekanınıza oturmalarını kolaylaştıracak ve kısa sürede bilinirliğinizi artıracaktır.

2. Kuruluş İşlemleri için Kulaktan Dolma Bilgilere Güvenmeyin

Dükkanınızı tuttunuz, artık bunu resmiyete dökmemiz gerek. Belediye ve vergi dairesine giderek hazırlanması gereken evraklar hakkında ayrıntılı bilgiler almalısınız. Bu bilgiler ve istenen evraklar belediyeden belediyeye farklılık gösterir, bu yüzden etraftan öğrendiklerinizle yetinmeyin, dükkânın bağlı olduğu ilçe belediyesine gidip öğrenmeniz en güvenilir yoldur.

Daha sonra gerekli evrakları hazırlayıp vergi dairesine iş yeri açılış bildiriminde bulunun. Vergi dairesine açılış bildirimi yapıldıktan sonra, belediye başkanlığına vergi levhası ile başvuruda bulunulur ve gerekli belge ve evraklar teslim edilir. Hafta sonu çalışma ruhsatı, reklam ruhsatı gibi özel belgeler ve talepler için belediyeye ayrı ayrı başvurular yapmak gerekir. Daha sonra, ilgili esnaf odasına veya ticaret odasına başvuruda bulunulur. Esnaf odasına kayıt esnasında, iş yeri açma belgesi [ustalık belgesi] istenir. Ticaret odasına yapılan başvurularda ustalık belgesi veya iş yeri açma belgesi istenmez. Ancak ticaret odasının vergileri esnaf odasına göre daha fazladır. Bu yüzden sizin için en uygun olanını tercih etmeniz gerekir. Bu işlemler sırasında bir muhasebeci ile çalışmanız ya da en azından danışmanlık almanız sizin için en doğrusu olacaktır.

3. Rakibinizi Yakından Takip Edin

Eğer sektörde markalaşmak istiyorsanız rakip analizine büyük önem vermelisiniz. Bu sadece online olarak araştırmak demek değil, vaktinizi ayırıp şubelerine giderek, hedef ve rakip olarak seçtiğiniz markaları tek tek ziyaret etmeniz gerekmektedir.

Özellikle sizin bulunduğunuz semtteki coffee shoplarda müşteriler ne yiyor ne içiyor, mimarisi nasıl, girişi çıkışı nasıl, garsonlar ne giyiyor, ışıklandırma nasıl, hatta müzik sistemi ve çalan şarkılara kadar inceleyin.

Tüm bu izlenimlerinizin sonucunda ortaya bir analiz çıkarın ve bu analizin etrafında kurumsal kimliğinizi çizmeye başlayın. Unutmayın, markalaşma işi tamamen matematik işidir. Rakibinizi iyi gözlemlemeli, hızlı aksiyon alabilmeli ve sektördeki gelişmeleri çok yakından takip etmelisiniz.

4. Mutfak Konusunda Şanslısınız

Eğer bir restoran değil de, gerçek bir coffee shop kurmak istiyorsanız mutfak konusunda şanslısınız; çünkü çok temel ürünleri koymanız sizin için yeterli olacaktır. Yani menünüzün çok çeşitli, spesifik olmasına gerek yoktur. Kahve çeşitlerinin yanında tatlı ve pasta çeşitleri sunmanız hem satışınızı yani gelirinizi artırır hem de kafanızda vakit geçirme süresini artırarak müşterilerinizle bağ kurmanızı kolaylaştırır.

Kahve olarak da neredeyse bütün mekanlarda “çok satanlar” listesinde olan; Latte, Cappuccino, Mocha, karamelli/vanilyalı Mocha çeşitleri, beyaz/siyah çikolatalı kahve türevleri, Americano, filtre kahve ve Türk kahvesi seçenekleri menünüzde muhakkak bulunmalı.

5. Personel Görüşmelerini Bizzat Yapın

Alanında uzman, işini iyi bilen bir barista ile çalışmanız sizin için olmazsa olmaz olacak. Unutmayın, kahve sektöründe birbirinin alternatifi çok fazla marka var ve her marka birbiriyle rekabet halinde. Mekanınızdan içeri giren bir müşteriyi “sürekli müşteri” haline getirmek tamamen sizin elinizde.

Bu noktada ürünleriniz kadar personeliniz de önemli. Sıcak kanlı, ama bir o kadar da saygılı ve güler yüzlü bir ekip kurmanız bu konudaki en önemli nokta diyebiliriz. Servis personelinizden baristanıza kadar bu konuya çok dikkat etmelisiniz. Bu yüzden benim tavsiyem, personel görüşmelerini birebir sizin yapmanız. Kurumsal bir yapı kazanana kadar markanızı en iyi tanıyan siz olacaksınız, bu yüzden markanıza en çok yakışacak personeli de ancak siz bilebilirsiniz.

6. Sürdürülebilirlik Uygulamaları

Çok Kritik Dünyada küçükten büyüğe tüm markaların

geri dönüştürülebilir olması, atık gıdalarınızın barınaklara bağışlanması gibi sizin için kolay, ama insanlık ve müşteriniz için önemli detaylar; hem daha iyi bir dünya hayaline katkı sağlar hem de çevreye duyarlılığınızı da müşterilerinize göstermiş olur.

Kısa bir araştırma sonucunda göreceksiniz ki pet ürünlerin en çok kullanıldığı yerlerden biri de coffee shop'lar, yani dünyaya en çok coffee shop'lar dolayısıyla yayılıyor. Starbucks örneğinden gidersek, 2020 yaz menüsü itibarıyla Starbucks pet pipet kullanımını azaltmak için soğuk içeceklerine özel yeni ağızlıklı kapaklar tasarladı. Siz de yeni kurulacak bir marka olarak bu tip sürdürülebilirlik örneklerini incelemeli ve kendinize uyarlamalısınız.

7. Müşterilerinize Paket Servis ve Yemek Kartı Seçenekleri Sunun

Paket servisin ne kadar önemli olduğunu sanıyorum ki Koronavirüs hepimize öğretti. Bu hizmeti mutlaka siz de değerlendirmelisiniz. Üstelik artık kendi kuryeniz olmasına bile gerek olmadan, kurye hizmetini kullanabileceğiniz uygulamalar da var. İnsanların size ulaşmasını beklemeyin, siz onlara ulaşın!

Ticket, Multinet, Sodexo... Artık birçok firma yemek kartı kullanır durumda. Bunlara mutlaka siz de mekanınızda yer verin. Zincir kahvecilerde bile geçerli olan bu kartların sizin mekanınızda da geçerli olması müşteriler tarafından tercih edilmenize katkı sağlayacak.

8. İnovatif Ürün Üretin

Hizmetlerinizde inovatif olun. Bu inovasyon kahve, tatlı gibi bir ürününüzle ya da başlı başına bir hizmet ile olabilir. Rakiplerinizden farklı olun. Başarılı markaları taklit etmek sizi bir noktaya kadar taşıır, evet ama o noktadan sonra iş başa düşecek.

Kendinize has ürününüzü/hizmetinizi ne kadar çabuk üretirseniz bu sizin tanıtımınıza o kadar erken katkı sağlamaya başlar. Sosyal medyanın gücünü asla hafife almayın. Kulaktan kulağa yayılan bu inovasyonunuz bir bakarsınız mekanınızın yıldızı oluvermiş.

9. Tanıtım ve Reklam Yatırımları Yapın

Tanıtım ve reklamın kafe ve restoran işletmeciliğindeki yeri büyük. Bugün aklınıza hangi restoran gelirse gelsin hepsinin kendine has tanıtım yöntemleri vardır. Bunlar sosyal medya reklamları, billboardlar, gazeteler, dergiler, röportajlar hatta televizyon reklamları bile olabilir.

Açık konuşmak gerekirse gerçekten geleceğe kazandırdığınız bir markanız olsun ve bu marka yıllar boyu ayakta kalsın, ülkelerden ülkelere şubeleri olsun gibi bir gelecek hedefiniz varsa ya sizin ünlü olmanız lazım ya da markanızın.

Markanıza yatırım yapmak her zaman kazandırır.

10. Her Şeyi Bilmek Zorunda Değilsiniz, Danışmaktan Korkmayın

Danışmanlık konusu sizin can damarınız olacak, belki de bu listedeki en önemli konu. Çünkü "danışman" demek "bilirkişi" demek. Siz ise muhtemelen sektöre yeni giren, işleri yaşayarak öğrenecek olan kişisiniz. Bu yüzden danışmanlarla çalışmaktan çekinmeyin.

Bu bir marka danışmanı olabilir ve sizin yol haritanızı çizer... Bu bir PR danışmanı olabilir ve sizin tanıtım stratejinizi belirler... Bu bir dijital ajans olabilir ve sizin dijital kimliğinizi yaratır, sosyal medyanızı yönetir... Bu bir mimar olabilir mimari kimliğinizi ortaya çıkarır, ki mimari, bir coffee shop'taki en önemli özelliklerden biridir çünkü günümüzde insanların birbirleriyle kaynaşması, dertleşmesi, sosyalleşmesi büyük ölçüde kafelerde gerçekleşir. Dolayısıyla insanları kendine çeken, vakit geçirilmekten hoşlanılan bir mekân yaratmak çok önemlidir. Bu konuda kendi mimari zevkinize değil, gerçek bir mimarın teknik bilgisine güvenin. Mimaride de insan psikolojisine yönelik bir matematik söz konusu ve sizin işiniz de insanlarla... Onlara hitap etmeniz çok önemli.

Özellikle kurumsal bir firma olmak, şubeleşmek ve her geçen gün büyümek istiyorsanız bir marka danışmanı ile çalışmanız size büyük yarar sağlar, hatta üzerinizden yük alır.



In today's ecosystem, he lives with the dream of opening a "cute little cafe", which many people have drawn as a career plan for himself, and some even quit corporate life. As a cafe owner for 7 years, I wanted to share with you "How to set up a coffee shop in 10 steps".



MLG DANIŞMANLIK



MLG Danışmanlık; kurumsal yönetim konularında ulusal ve uluslararası danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. Danışmanlık, denetim ve eğitim hizmetleri, yurt içi ve yurt dışı kamu, özel kurum ve kuruluşlara şirket bünyesinde yer alan, konusunda uzman ve tecrübeli akademisyen ve profesyoneller tarafından verilmektedir.

MLG DANIŞMANLIK A.Ş.

Koç Kuleleri A Blok No : 2/A 56 Söğütözü Caddesi Söğütözü Mahallesi

Çankaya / Ankara / Türkiye

www.mlg.com.tr | info@mlg.com.tr | Telefon: +90 (312) 504 53 56



**Burcu KOCATÜFEK
ÖZYILMAZ**
2000 mezunu

3 Ocak 1983 tarihinde Denizli’de doğan Burcu Kocatüfek Özyılmaz, öğrenim hayatına Ankara’da başladı. 2000 yılında Arı Fen Lisesinden mezun olduktan sonra 2006 yılında Gazi Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’nden diş hekimliği diplomasını aldı. 2013 yılında Ankara Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Endodonti Ana Bilim Dalı’ndan bilim doktoru ve uzman hekim unvanını alan mezunumuz estetik diş hekimliği, implantoloji ve gülüş tasarımı alanlarına ilgi duyuyor. Evli ve iki çocuk annesi olan Burcu Kocatüfek Özyılmaz, kurucu ortağı olduğu DentGroup Ankara Çayyolu Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği’nde hastalarına hizmet vermektedir.
Instagram: [dr.burcukocatufekozyilmaz](#)
Web: [www.burcukocatufek.com](#)
YouTube: [Burcu Kocatüfek ile Dişle Dokunur Bir Hayat](#)

PANDEMİDE DİŞ TEDAVİLERİ

Tüm dünya insanları olarak kış ayından bugünlere, hayatımızı değiştirmek zorunda kaldık. Tatilleri erteledik, gitsek bile tedirgin yaklaştık. Okullar çocuk sesleri ile dolamadı, online eğitime geçtik. Çoğu sektör evden çalışmayı destekliyor, ofisler boş kaldı. Rutin doktor kontrollerimizi çok elzem olmadıkça ileri tarihlere bıraktık. İş çıkışı dostlarla yenilen bir akşam yemeğine, içilen bir bardak kahveye hasret kaldık.



Ertelediğimiz bazı şeyler, uzun dönem için ertelenebilir, ama bazıları ertelenemez. Özellikle de sağlık ile ilgili olanları.

Bir diş hekimi olarak hastalarımızın bize sorduğu soruları kısa bilgilerle sizlere de aktaracağım.



Soru: Bu dönemde diş hekimine gitmem uygun olur mu?

Havalandırmaları tam olarak sağlanan, her hasta için ayrı odalarda tedavi uygulayan, sterilizasyon ve dezenfeksiyon koşullarına dikkat eden, size müdahale ederken kullandığı malzemeleri tek kullanımlık olarak kullanan, el aletleri ve elektronik aletleri steril eden, randevularını kalabalık oluşturmayacak şekilde ayarlayan her diş hekimine gidebilirsiniz.

Diş hekimleri bugüne kadar bulaş yolu tükürük olan birçok virüslü hastaya bakıyordu. Korona virüs de bu sene gündemimize eklenen bulaşıcı bir hastalık oldu. Diş hekimleri bulaşıcı hastalığı olan her hastaya nasıl yaklaşması gerektiğini bilen bir meslek. Ayrıca her hastada bulaşıcı hastalık varmış gibi yaklaşmak bizim rutinimiz. Çünkü hastalar mevcut bulaşıcı hastalıklarını bize beyan etmemiş olabilir. Biz önlemlerimizi her koşulda almak ile yükümlüüz.

Soru: Kliniklerinizi temizlerken ne yapıyorsunuz?

Rutin temizleme işlemlerimiz aynen devam ediyor. Her hastadan sonra kullanılan tüm el aletleri ve elektronik

aletler steril ediliyor. Tek kullanımlık her şey tıbbi atığa atılıyor ve tekrar kullanılmıyor. Tüm yüzeyler, elle temas olsun olmasın özel solüsyonlarla temizleniyor. Her hastadan önce o hastaya özel örtüler, yüzey koruyucuları takılıyor.

Biz kendimizi de korumayı bilen bir branşız, hastaya çok yakın mesafeden çalışıyoruz. Kendimiz için de bir kat daha önlemlerimizi arttırarak ilerliyoruz.

Soru: Diş hekimimde hangi tedavilerimi yaptırabilirim bu pandemi döneminde?

İhtiyacınız olan tüm diş tedavilerinizi, fiziki şartlarını sağlamış, önlemlerini almış, tüm diş hekimlerinde yaptırabilirsiniz. Temizliğinden, sterilizasyon şartlarından emin olduğunuz tüm klinikleri tercih edebilirsiniz. Araştırın, hekiminize sorun, aklınıza takılanları paylaşın, klinik odalarını, sterilizasyon şartlarını, tek kullanımlık ürünleri sorun. Tüm diş hekimleri anlatmaya ve içinizi rahatlatmaya hazırdır. Eminim. Tüm dünya gibi biz de bu virüsü yeni tanıdık. Mümkün olan her önlemi alıyoruz. Bugüne kadar işe yaradı, bugünden sonra da işe yarayacağını

umut ediyoruz. Mümkün olan en yakın zamanda da çare olabilecek aşı ve ilaçların rutin kullanıma geçmesini bekliyoruz.

Beklerken de sağlığımızı etkileyebilecek tedavileri aksatmadan hekimlere gidip yaptırıyoruz. Dişimiz çürüdüyse, diş taşı temizliğine ihtiyacımız varsa biz de yaptırıyoruz. Diğer tıp branşlarında olan rutin kontrollerimize gidiyoruz.

Vücut, ağız ve diş sağlığımız ne kadar iyi olursa, beslenmemize ne kadar özen gösterirsek direncimizin o kadar yüksek olacağını biliyoruz.

Sağlık Bakanlığının önerileri doğrultusunda maske mesafe hijyen koşullarına tam riayet ediyor, gereksiz yere kalabalık ortamlarda bulunmuyoruz.

Hep birlikte bu durumun da üstesinden geleceğiz. Aydınlık ve daha da güzel günler çok yakında...

As people of the world, we had to change our lives from winter to today. We postponed the holidays, even if we went, we approached uneasy. Schools were not filled with children's voices, we switched to online education. Most sectors support working from home, offices remained empty. We left our routine doctor check-ups for future dates unless it is very necessary. After work, we longed for a dinner with friends and a glass of coffee. As a dentist, I will share the questions our patients ask us with brief information.



Senem ÇETİN ULUSOY
1994 mezunu

Senem Çetin Ulusoy, 1976'da Ankara'da doğdu. Öğrenim yaşamına Namık Kemal İlkokulunda başlayan Senem Çetin Ulusoy, ortaokul ve lise öğrenimini Arı Okullarında tamamladı. Ankara Üniversitesi D.T.C.F. Bulgar Dili ve Edebiyatı Bölümü'nden 1999 yılında mezun oldu. Ardından 2005 yılında Ankara Üniversitesi Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Bölümü'nde yüksek lisans derecesini tamamladı. Okul yıllarında basketbol takımımızın vazgeçilmez oyuncularından olan Senem Çetin Ulusoy, spor yaşamına halen SKY Basketbol Takımı'nda oyuncu olarak devam ediyor. Senem Çetin Ulusoy, evli ve iki çocuk annesi. Ege ve Selim, ikinci kuşak Arı'lı olarak öğrenim yaşamlarına Arı Okullarında devam ediyorlar. İyi bir anne, iyi bir okur, iyi bir gezgin olan mezunumuz, yaşamındaki en değerli varlıklar olarak çocuklarını nitelerken onların iyi bir dünyada ve iyi insanlar arasında yetişmeleri, en önemlisi de mutlu çocuklar olmalarını hedefliyor.

ÇOCUKLARINIZA SÖYLEMEKTEN VAZGEÇMENİZ GEREKEN 10 ŞEY

Güncel araştırmalar, çocuklarda en sık kullanılan görünüşte olumlu ifadelerden bazılarının, aslında oldukça yıkıcı olduğunu gösteriyor. İyi niyetimize rağmen bu ifadeler çocuklara iç rehberlik sistemlerine güvenmeyi bırakmayı, aldatıcı olmayı, mümkün olduğunca az şey yapmayı ve işler zorlaştığında pes etmeyi öğretiyor.



Bu sayıda konuşma diyaloglarınızdan çıkarmanız gereken en önemli 10 şeyin listesini yaptım. Ayrıca, bu alışılmış ifadeleri içsel motivasyonu ve duygusal bağlantıyı teşvik edecek ifadelerle değiştirebilmeniz için alternatifler de ekledim.



“Aferin!”

Bu ifadeyle ilgili en büyük sorun, bir çocuğun gerçekten hiç çaba göstermediği şeyler için sık sık söylenmesidir. Bu söylem, çocuklara anne ve babanın söylediği her şeyin “iyi bir iş” olduğunu öğretir [ancak sadece anne ve baba böyle söylediğinde]. Bunun yerine, “Bunu gerçekten çok denedin!” kullanabiliriz. Böylece çocuğun çabasına odaklanarak ona çabanın sonuçlardan daha önemli olduğunu öğretebiliriz. Çocuklara zor bir göreve çalışırken daha ısrarcı olmalarını ve başarısızlığı başarıya giden bir adım olarak görmeyi öğretir.

“İyi çocuk!”

Bu ifade, iyi niyetle söylenirken aslında umduğunuzun tam tersi etkiye sahiptir. Çoğu ebeveyn, bunu bir çocuğun öz güvenini artırmanın bir yolu olarak söyler. Ne yazık ki çocukların algısında oldukça farklı bir etkisi var. Çocuklar, bu övgüyü duyduklarında onlardan istediğiniz bir görevi yerine getirdikten sonra, sizin istediğiniz şeyi yaptıkları için sadece “iyi” olduklarını varsayarlar. Bu, çocukların “iyi bir

çocuk” olarak statülerini kaybetmekten korkabilecekleri ve iş birliği yapma motivasyonlarının, umdukları olumlu geri bildirimi almakla ilgili olduğu bir senaryo oluşturur. Bunun yerine, “İş birliği yaptığın için çok teşekkür ederim!” Bu, çocuklara ne istediğiniz ve davranışlarının deneyiminizi nasıl etkilediği hakkında gerçek bilgiler verir. Hatta duygularınızı tamamen ortaya çıkarabilir ve “Oyuncağını arkadaşınla paylaştığını gördüm” gibi bir şey söylerseniz, çocuğunuzun paylaşmanın “iyi” olup olmadığına kendisi karar vermesine ve eylemi sadece sizi memnun etmek için yapmak yerine iç motivasyonundan hareketle tekrarlamayı seçmesine izin verir.

“Ne güzel bir resim!”

Değerlendirmelerimizi ve yargılarımızı bir çocuğun sanat eserinde kullandığımızda, aslında kendi çalışmalarını yargılama ve değerlendirme fırsatını kaçıırır. Bunun yerine, “Kırmızı, mavi ve sarı görüyorum! Bana resminden bahseder misin?” Bir değerlendirme sunmak yerine gözlem yaparak, çocuğunuzun resmin güzel olup olmadığına karar

vermesine izin verirsiniz, belki de onu korkutucu bir resim olarak tasarlamış olabilir. Ve ondan size bundan bahsetmesini isteyerek, onu kendi çalışmalarını değerlendirmeye ve niyetini paylaşmaya davet edersiniz. Bu davranış çocukları olgunlaştırarak büyüdükçe yaratıcılığına hizmet edecektir.

“Hemen dur yoksa!”

Bir çocuğu tehdit etmek hiçbir zaman iyi bir fikir değildir. Her şeyden önce, tehdit kullanarak onlara karşılarındaki kişiler iş birliği yapmaya istekli olmasa bile istediklerini elde etmek için kaba kuvvet kullanma veya kurnazlık yeteneği aşılamış olursunuz. İkincisi, kendinizi ya tehditlerinizi uygulama zorunda olduğunuz – öfke ile söylediğiniz bir cezayı uygulayacağınız – ya da çocuğunuza tehditlerinin anlamsız olduğunu öğreterek geri adım atabileceğiniz garip bir duruma sokuyorsunuz. Her iki durumda da, istediğiniz sonuca ulaşamıyor ve çocuğunuzla olan bağlantınıza zarar veriyorsunuz.

Tehdit dürtüsüne direnmek zor olsa da, savunmasız bir şekilde paylaşmayı ve bunun yerine daha uygun bir şeye yönlendirmeyi deneyin. “Kardeşine vurman doğru değil. Yaralanacağından ya da karşılık verip sana zarar vereceğinden endişe duyuyorum.”

“Eğer..... yaparsan sana.....veririm” çocuklara rüşvet vermek, onları sadece kolaylık ve uyum uğruna iş birliği yapmaktan caydırdığı için aynı derecede yıkıcıdır. Bu tür bir değiş tokuş kaygan bir zemin haline gelebilir ve sık kullanılırsa, geri gelip sizi ısırmayı kaçınılmazdır. “Hayır! Bana Lego almazsan odamı temizlemeyeceğim!” Bunun yerine, “Temizlememe yardım ettiğin için çok teşekkür ederim!” içten minnettarlığımızı sunduğumuzda, çocuklar içsel olarak yardım etmeye devam etmek için motive olurlar. Çocuğunuz son zamanlarda pek yardımcı olmadıysa, ona yardım ettiği bir zamanı hatırlatın. Birkaç ay önce mutfakta birlikte yemek hazırladığımız zamanı hatırlıyor musun? Bu çok yardımcı olmuştu. “Teşekkürler!” sonra çocuğunuzun, yardımın eğlenceli ve özünde ödüllendirici olduğu sonucuna varmasına izin verin.

“Çok zekisin!”

Çocuklara akıllı olduklarını söylediğimizde, onların öz güvenlerini artırmaya yardımcı olduğumuzu düşünüyoruz. Ne yazık ki, bu tür karakter övgüleri aslında tam tersini yapar. Çocuklara yalnızca notu aldıklarında, hedefe ulaştıklarında veya ideal sonucu ürettiklerinde zeki olduklarını söyleyerek istemeden de olsa onların sadece bu durumlarda zeki olduklarını belirten bir mesaj gönderiyoruz. Araştırmalar,

çocuklara bir bulmacayı tamamladıktan sonra akıllı olduklarını söylediğimizde, daha sonra daha zor bir bulmacaya girişme olasılıklarının azaldığını göstermiş. Çünkü çocuklar, başarılı olmazlarsa artık “zeki” olduklarını düşünmeyeceğimizden endişeleniyorlar.

Bunun yerine, çocuklara çabalarını takdir ettiğinizi söyleyin. Sonuçtan ziyade çabaya odaklanarak, bir çocuğa neyin gerçekten önemli olduğunu göstermiş olursunuz. Elbette, bulmacayı çözmek eğlencelidir, ancak daha da zor olan bir bulmacayı denemek de öyle. Aynı araştırmalar, ebeveynler olarak çabayı desteklediğimizde-“Vay canına, bunun üzerinde gerçekten çok uğraştın!”-çocukların bir daha ki sefere daha zorlu bir bulmacaya girişme olasılığının çok daha yüksek olduğunu gösteriyor.

Ağlama.

Çocuğunuzun gözyaşlarını görmek hiçbir zaman kolay değildir. Ama “ağlama” gibi şeyler söylediğimizde, onların duygularını geçersiz kılıyor ve onlara gözyaşlarının kabul edilemez olduğunu söylüyoruz. Bu söylem, çocukların duygularını ağlama yerine başka tepkilerle değiştirmeyi öğrenmelerine neden olur ve sonuçta duygusal patlamalara yol açabilir.

Çocuğunuz ağlarken ona yer açmayı deneyin. “Ağlamak sorun değil. Bazen herkesin ağlaması gerekir. Seni dinlemek için burada olacağım.” Hatta çocuğunuzun hissedebileceği duyguları dile getirmeyi deneyebilirsiniz, “Şu anda parka gidemeyeceğimiz için gerçekten hayal kırıklığına uğradın,



değil mi?” Bu, çocuğunuzun duygularını anlamasına ve sözle ifade becerilerini daha erken geliştirmesine yardımcı olacaktır.

“Söz veriyorum...”

Tutulmayan sözler herkesin canını acıtır. Hayat açıkça tahmin edilemez olduğu için, bu cümleyi kelime dağarcığınızdan tamamen çıkarmanızı tavsiye ederim.

Bunun yerine çocuğunuza karşı dürüst olmayı seçin. “Bu hafta sonu arkadaşınla oyun oynamayı gerçekten istediğini biliyorum ve bunu gerçekleştirmek için elimizden geleni yapacağız. Lütfen bazen beklenmedik şeylerin ortaya çıktığını unutma, bu yüzden bunun bu hafta sonu olacağını garanti edemem.” Siz yapacağınızı açıkça söylerseniz, gerçekten elinizden gelenin en iyisini yaptığınızdan emin olacaktır. Sözünüzü tutamamak çocuğunuzla aranızdaki bağı bozar, bu yüzden söylediklerinize dikkat edin ve ardından sözünüze mümkün olduğunca uyun.

Eğer sözünüzü tutamazsanız, kabul edin ve çocuğunuzdan özür dileyin. Unutmayın, çocuklarınıza sözlerini yerine getiremediklerinde nasıl davranacaklarını öğretiyorsunuz. Sizin için önemsiz görünen bir şey, çocuğunuz için çok önemli olabilir. Örnek olmak için elinizden gelenin en iyisini yapın, olmadığında; adım atın ve başarısızlığınızın sorumluluğunu alın.

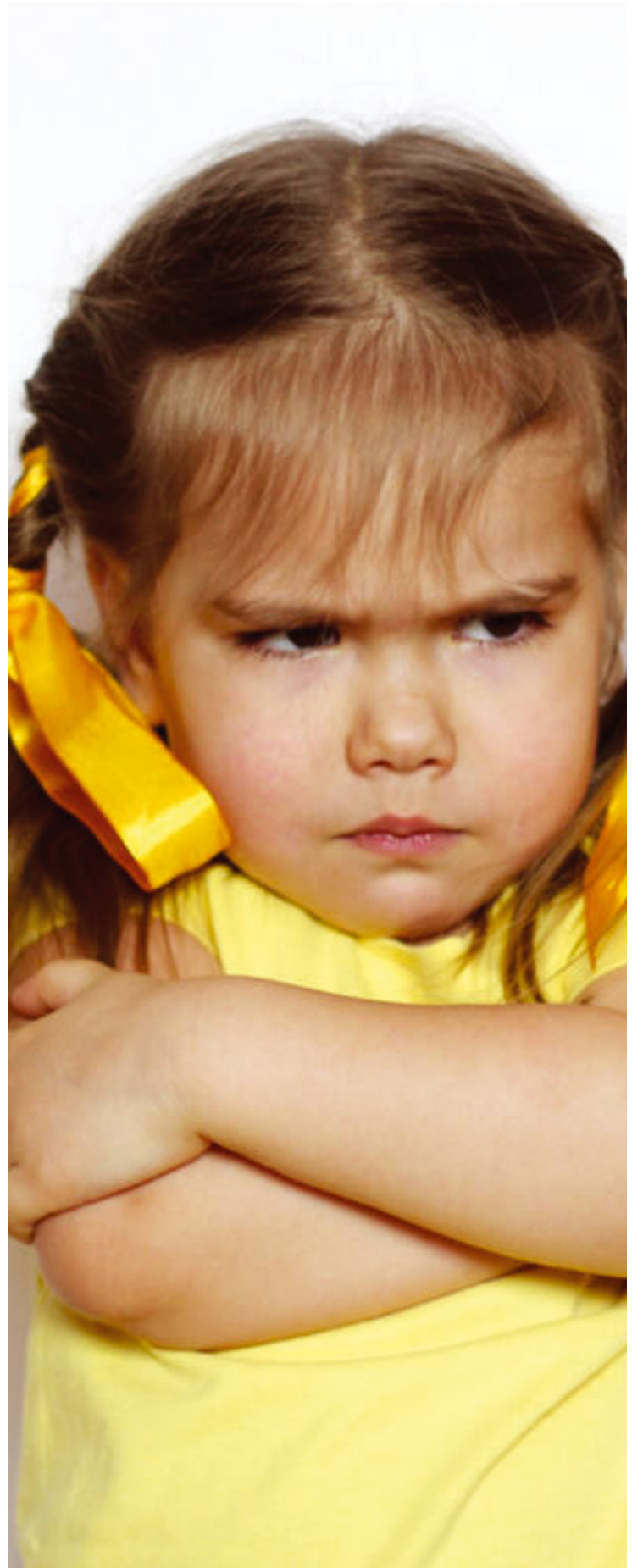
“Bu kadar büyötmene gerek yok!”

Çocuklar genellikle bizim yetişkin bakış açımıza göre küçük ve önemsiz görünen şeylere değer verirler. Bu nedenle, olayları çocuğunuzun bakış açısından görmeye çalışın. Onların taleplerine hayır derken bile duygularıyla empati kurun. “Bunu gerçekten yapmak istediğini biliyorum, ama bugün için işe yaramayacak” veya “üzgünüm hayal kırıklığına uğradın, ama cevap hayır!”

“Bunu neden yaptın?”

Çocuğunuz hoşunuza gitmeyen bir şey yaptıysa, kesinlikle olay hakkında konuşmanız gerekir. Ancak, anın sıcaklığı, çocuğunuzun hatalarından ders alabileceği bir zaman değildir. Ve bir çocuğa “Neden?” diye sorduğunuzda onu yetişkinler için bile oldukça gelişmiş bir beceri olan davranışını düşünmeye ve analiz etmeye zorlarsınız. Bu soruyla karşılaşıldığında birçok çocuk kapanıp savunmaya geçecektir.

Bunun yerine, çocuğunuzun ne hissettiğini ve temel ihtiyaçlarının neler olabileceğini tahmin ederek iletişim yollarını açın. “Arkadaşların senin fikrini dinlemediği için üzöldün mü?” Çocuğunuzun ne hissettiğini ve neye ihtiyaç duyduğunu anlamaya çalışarak olayla ilgili üzüntüsünün azaldığını bile keşfedebilirsiniz.





Neslihan ÇETİN
2013 mezunu

Arı Okullarındaki öğreniminin ardından Başkent Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Beslenme ve Diyetetik Bölümü'nü yüksek onur derecesiyle tamamladı. Ortaokul ve lise yılları boyunca profesyonel basketbol oynayan ve halen Kocatepe Spor Kulübü'nde spor yaşamını sürdüren mezunumuz, spor vazgeçilmezi olduğu için lisans öğrenimi ve sonrasında sporcu beslenmesi ile ilgileniyor.

ZERDEÇALIN SAĞLIĞA ETKİLERİ

Zerdeçal son zamanlarda oldukça popüler sarı-turuncu bir baharat. Aynı zamanda gıda boyası ve besin takviyesi olarak kullanılır. Zerdeçal, güçlü anti-inflamatuar ve antioksidan özelliklere sahip bir madde olan kurkumin içerir.



Kurkuminin Kanıtlanmış Sağlık Faydaları

- Kurkumin, güçlü antioksidan etkileri ile serbest radikalleri kendi başına etkisiz hale getirir, aynı zamanda vücudun kendi antioksidan enzimlerini de uyarır.
- Yaş ilerledikçe beyin hücreleri olan nöronların hasarlanmasına bağlı olarak nörodejeneratif hastalıklar ortaya çıkabilmektedir, zerdeçalın etken maddesi olan kurkumin bu süreçlerle savaşır. Yapılan bir çalışmada kurkumin verilmesinin nörodejeneratif hastalıklarda koruyucu ve tedavi edici özelliğe sahip olduğu belirlenmiştir. Aynı zamanda yeni nöron gelişimine de katkı sağlamaktadır.
- Kurkumin polifenolik özellikleri ile inflamasyonun temel rol oynadığı birçok kronik hastalıkta tedavi edici özellik göstermektedir. Bu hastalıkların içinde Alzheimer hastalığı, Parkinson hastalığı, multiple skleroz, kardiyovasküler hastalıklar, diyabet, obezite gibi birçok hastalık yer almaktadır.
- Kurkumin, kalp hastalığında rol oynadığı bilinen çeşitli faktörler üzerinde faydalı etkilere sahiptir. Endotelyumun işlevini iyileştirir ve güçlü bir anti-enflamatuar ajan ve antioksidandır.
- Moleküler düzeyde kanseri önlemeye ve hatta tedavi etmeye yardımcı olabilecek birkaç değişikliğe yol açar. Birçok çalışmada kurkuminin kemoterapi ile sinerjik etkisi olduğu belirtilmektedir.
- Yapılan çalışmalarda kurkumin diyabetik komplikasyonlarını ve kan glikoz seviyelerini azalttığı gösterilmiştir.
- Kurkumin obezite ve obeziteye bağlı metabolik hasarları önlemektedir.

- Kurkuminin beyin nörotransmitterleri serotonin ve dopamini artırabileceğine dair çalışmalar bulunmakta ve bu sayede depresyon tedavisinde umut verici olabileceği düşünülmektedir.
- Kurkuminin anti-inflamatuar etkisi sayesinde artrit semptomlarının tedavisine yardımcı olabileceği birçok çalışmada belirtilmiştir.

Zerdeçal Tüketimi ve Yan Etkileri

Kurkumin kan dolaşımına çok az emilir. Doğal bir bileşen olan "piperin" içeren karabiber tüketilerek kurkumin emiliminin artırılması sağlanabilmektedir. En iyi kurkumin takviyeleri, kurkumin etkinliklerini önemli ölçüde artıran piperin içerir. Aynı zamanda kurkumin yağda çözünür, bu nedenle yağ kaynaklarıyla birlikte tüketmek kurkumin emilimi için yarar sağlayabilmektedir.

Bir silme tatlı kaşığı zerdeçalın içinde ortalama 30-90 mg kurkumin bulunmaktadır. İnsanlarda 12000 mg/gün'a kadar kurkumin tüketilmesinin iyi tolere edildiği bulunmuştur. Güvenlik ve toksisite profiline dayanarak en uygun tedavi edici etkiyi sağlamak için 4000-8000 mg/gün kurkumin alınması tavsiye edilmektedir. Zerdeçalın en sık görülen yan etkileri bulantı ve mide problemleridir. Kanın daha uzun sürede pıhtılaşmasını sağlayan ilaçlar alan kişiler, yüksek dozda zerdeçal tüketmekten kaçınmalıdır. Gebe bireylerin zerdeçal tüketimi uterusu uyurabilir bu nedenle bu bireylerin zerdeçal tüketimi sınırlandırılmalıdır.

Turmeric is a very popular yellow-orange spice recently. It is also used as a food coloring and nutritional supplement. Turmeric contains curcumin, a substance that has powerful anti-inflammatory and antioxidant properties.



Onur BAYER
1993 mezunu

1975 yılında Ankara’da doğan Onur Bayer, ortaokul ve lise öğrenimini Özel Arı Okullarında tamamladıktan sonra Anadolu Üniversitesi Mimarlık Bölümü’nde öğrenim gördü. Ankara’da Onur&Anıl Proje isimli şirketin ortağı ve tasarımcısı olan Onur Bayer, evli ve bir çocuk babası.

ÇALIŞMA ALANI OLARAK “EV”

Ofis düzeninde çalışmak, çoğu işte iletişim gerektiren, konsantrasyonun sağlanabileceği ortamları kurmak gerektirir. Ofislerimiz kendi zevkimizi yansıttığı kadar, müşterilerimize kendimizi göstermek istediğimiz bir sahneye dönüşür. Bu cümleden kastım, eğer prestijli ve pahalı bir sektörde yüksek gelir grubunu hedefleyen bir iş yapıyorsak, ofis alanlarını bu şekilde tasarlar ya da tasarlatırız. İki binli yıllarda ülkemizde de adeta bir yarışa dönüşen “prestijli noktada ofis tutma” hastalığı, tam da bunun yansıması olarak ortaya çıktı ve dünyayı saran bir bulaşıcı hastalık riski ile neredeyse sona erdi.





Neredeyse Rönesans'tan itibaren kendisini hissettirmeye başlayan ve sadece en üst tabakanın sahip olduğu "çalışma odaları" artık mesleği müsaade eden herkesin evine yerleşmeye başladı. Bulaşıcı hastalık riski sürdükçe de bu odalar ufak tadilatlarla kalıcı hale dönüşmeye başlayacak gibi görünüyor.

Bu süreçten önce de evden çalışan bir kesim olduğunu düşünenecek olursak, uluslararası çalışan mobilya firmalarının buna hazırlıklı olduğunu, sadece ürün gamını biraz genişleterek ve üretimi artırarak bu işte cıtaı artırdığını söyleyebiliriz. Yine de bahsettiğim ürünler, gerçek bir 'çalışma alanı' için yeterli değiller maalesef.

Eğer düzenli olarak evden çalışıyorsanız, zaten ev düzeniniz ve hatta iş düzeniniz buna göre kurulmuş

ve işlemekte demektir. Telefonunuzun yeri, televizyonunuzun yeri, çalışma masanızın yeri bellidir. Muhtemelen de çalışma alanınız evdeki ilginizi çekecek, dikkatinizi dağıtacak diğer eşyalardan uzaktır. Öte yandan sadece kısıtlı zamanlarda evde ek mesai yapıyorsanız, duvara dayalı bir desk ve bir kulaklık bile işinizi rahatça görür. Öte yandan benim son zamanlarda yaptığım gibi düzenli olarak evden çalışmaya başlamışsanız, o zaman ofisinizin konforunu özlersiniz. Dikkatinizi kolayca dağıtacak birçok nesneden uzaklaşmak, ofis elektroniğini kolay erişilen noktalarda tutmak, müşterilerle konuşurken sessizlik istemek ve bunlara kavuşamayınca konsantrasyonunuzun bozulması çok normal.

Hayatının her günü çalışmak zorunda olan insanların evlerinde

ofislerini aratmayan birer çalışma odası edinmesi bu bakış açısıyla oldukça normal görünmekte. Hemen hepimizin seyretmiş olduğu "Baba-The Godfather" serisi her ne kadar etik dışı bir insana ait olsa da buna verilecek iyi bir örnek.

Günümüzde ben dahil neredeyse hiçbir mimar, kişiye özel tasarlanmıyorsa evlere birer çalışma odası eklemiyor. Özellikle apartman projelerinde odalara isim verirken çocuk odası, oturma odası, ebeveyn odası gibi genel geçer isimler ve bu fonksiyonlara uygun tasarımlar yapılır. Öte yandan evde çalışan sayısına bağlı olarak belki artık birden fazla çalışma odası tasarlamamız gerekecek.

Biraz da yazı boyunca bahsettiğim çalışma odası nasıl olmalı konusuna değinmek isterim.



Verimli bir çalışma ortamı oluşması için bu mekânın kullanıcısı doğrultusunda şekillenmesi gerektiğini düşünüyorum. Örneğin benim gibi konsantrasyonu çok çabuk dağılan biriyse evin ortak mekanlarından biraz uzakta olmalı. İçeride dikkatinizi dağıtacak çok fazla eşyadan kaçınılmalı. İşe yönelik tüm gereçler doğru yerlerinde olmalı. Öte yandan uzaktan görüşme sağlayan bilgisayar programları kullanıyorsanız kameranızın yalnızca sizi görüntülediğini, arka planda olan her şeyi karşı tarafa aktardığını unutmanız gerekir.

Yine bilgisayar ekranını düşünecek olursak, ışık kesinlikle arka taraftan gelmemeli. Ekranda oluşacak parlamalar bir süre sonra çalışmanızı imkânsız hale getirecektir. Eğer bir diz üstü bilgisayar tüm işinizi görüyorsa masanızın ufak olması belki çok sorun olmayacaktır, ama yine de genişçe bir masa

konfor açısından daha iyi olacaktır. Klasik ofis düzeninden farklı olarak bu odanın tamamen sizin konforunuza ve mutluluğunuza yönelik olacağını, gereksiz kütüphanelerden, karşı tarafa mesaj veren eşyalardan ziyade, çalışırken size mutluluk verecek eşyalarla tasarlanmış olması daha iyi olacaktır.

Çalışma masanızı bir duvara yaslayacaksanız bu konuda çok dikkatli olmanızı öneririm. Kısa vadede konsantrasyonu artırsa da, bu yöntem uzun vadede sizi bunaltacak ve çalışma performansınızı düşürecektir. Dolayısıyla zincir mobilya markalarının çok satılan, kütüphaneli, çekmeceli “şirin” mobilyaları, bir süre sonra sizin için yüke dönüşecektir. Evlerinde çalışma odası oluşturmak isteyen tüm müşterilerime ilk profesyonel tavsiyem, tekerlekleri olan, ergonomik ve terletmeyen malzemelerden yapılmış iyi bir

Çalışma sandalyesi almalarıdır. Sonrasında yeterli genişlikte ve ayakları rahatsız etmeyecek ahşap bir masa alınmalıdır. Bilgisayar kullanıldığı varsayımı ile çok yer kaplamayan bir yazıcı-tarayıcı ve bir sabit telefon da öneririm. Cep telefonu şarjı da dahil olmak için tüm elektrikli aletler için uygun bir kablolama yapılmalı. Sonuçta bu odanın evin bir parçası olduğu, düzenli olarak temizleneceği ve ayak altında rahatsızlık verecek, yerinin sık sık değişeceği eşyalara bu meknda yer olamayacağı göz önünde bulundurulmalı. Çalışma masası ya odanın geri kalanını rahatça görebileceği şekilde odanın bir ucuna ya da mümkünse bir pencere kenarına yerleştirilmeli. Eğer fiziki evrak gerektiren bir işte

alışılıyorsa, doğru miktarda dosyayı alacak kadar dolap tasarlanmalı ama bu yapılırken yine bu odanın evin bir parçası olduğu unutulmamalı. Çalışmanın hayatın tamamını kapsamaması gerektiği düşünülürse bu oda aynı zamanda ufak hobileriniz için de yeterli alanı barındırmalı.

Almost from the renaissance, 'study rooms', which were owned only by the top layer, began to settle in the homes of everyone who permitted the profession. Nowadays, almost no architect, including me, does not add 'study rooms' to homes if they are not designed individually. Especially in apartment projects, while naming rooms, common names such as 'children's room', 'living room', 'parent's room' and designs suitable for these functions are made. On the other hand, depending on the number of people working at home, maybe we will now need to design more than one study room.





Serkan GÜL
1996 mezunu

Serkan Gül, 1999 yılında Çankaya Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Savunma sanayinde faaliyet gösteren çeşitli firmalarda çalıştıktan sonra şimdi de MLG Danışmanlık'ta çalışmalarını sürdürmektedir.

İKİNCİ TARAF DENETİM

İkinci taraf denetim, firmaların beraber çalışmak istediği ya da çalışmakta olduğu tedarikçi firmaları finansal, kalite veya idari yönlerini değerlendirmesi için kullanılan bir terimdir. Üçüncü taraf denetimde firmayı bağımsız bir belgelendirme firması denetlerken (örneğin ISO denetimleri gibi) ikinci taraf denetimlerde, firmayı çalışmak istediği üst yüklenici firmanın yetkilendirmiş olduğu bağımsız bir denetim firması denetler. Denetçilerin, konusunda tecrübeli ve belirlenmiş denetçi özelliklerine sahip olması gereklidir. Bir sonraki yazımda denetçilerin sahip olması gereken özelliklerden bahsedeceğim.



İkinci Taraf Denetimler (Tedarikçi Denetimleri):

İkinci taraf denetim, anlam olarak üreticilerin veya hizmet sağlayıcıların kendi tedarikçi veya taşıyonlarını yerinde denetlemesi olarak tanımlanabilir. İkinci taraf denetimler hem denetlenen hem de denetleyen taraf için iyileştirme fırsatlarını görmek ve nihayetinde müşteri memnuniyeti ve aidiyetinde artışa neden olacak en etkili yöntemlerden birisidir.

Kalite tedarik zincirinin en önemli bileşenlerinden birisi olmakla beraber, ham madde alımından, kalite kontrole kadar, üretimden ürünün müşteri teslimine kadar geçen her bir aşamada istenilen sonuçların elde edilmesi amacıyla günümüz rekabet ortamında hizmet sunucuların olmazsa olmazlarından birisi haline gelmiştir. Üretimde kullanılan ham maddenin kalitesi veya adınıza üretim yapmakta olan hizmet sağlayıcınızın altyapı şartları sizin müşteri memnuniyetiniz ile direk olarak ilişkilidir.



Günümüz yönetim sistemleri içinde bir zorunluluk olmasının yanı sıra ikinci taraf denetimler karşılıklı yarara dayalı tedarikçi ilişkileri yaratılmasına olanak sağladığından ayrıca önemli bir konu haline gelmiştir.

Müşteri firma tarafından belirlenen periyotlarda ve kriterlerde gerçekleştirilen denetimler ile elde edilen raporlar, firmaların tedarikçilerini profesyonel şekilde değerlendirmelerini sağlayan, tedarikçilerini istedikleri kriterlere uygun hale getirmelerine yardımcı olan bir hizmet kalemi olarak dikkat çekmektedir.

Etkin olarak gerçekleştirilen ikinci taraf denetimler ile:

- Tedarikçilerin güçlü, zayıf ve gelişime açık yönleri görülebilmektedir.
- Tedarikçilerin ilgili standartlar ve diğer yasal şartlara uygunluğu gözden geçirilmektedir.
- Operasyonel verimlilik sağlanarak karlılık artışı gözlemlenmektedir.
- Aynı nedenden yaşanan sorunlar tespit edilerek kök neden analizlerinin yapılması ve sonraki süreçler için iyileştirme fırsatlarının görülmesi sağlanmaktadır.

İkinci taraf denetimlerin kazanımları: Özelleştirilmiş denetim hizmetleri ile tedarik zincirinizi etkin bir şekilde izlemek ve uluslararası kalite, çevre ve sosyal sorumluluk standartlarının yanı sıra kendi gerekliliklerinizin de yerine getirildiğinden emin olmanız için etkili bir yoldur. Ayrıca ürün hataları, geri çağırımlar ve diğer yasal şartlara uyumsuzluk durumlarının ortaya çıkmasına yardımcı olur. Güçlü tedarikçi ilişkilerinin gelişmesine ve tedarikçilerin de gelişim fırsatları yakalamasına olanak sağlayarak kurum itibarının gelişmesine katkı sağlar.

Second party audit is a term used to evaluate the financial, quality, or administrative aspects of suppliers firms with which they want to work or work with. In the third-party audit, an independent certification firm audits the firm [such as ISO audits], while an independent audit firm authorized by the contractor firm with whom it wants to work audits the firm in second-party audits.

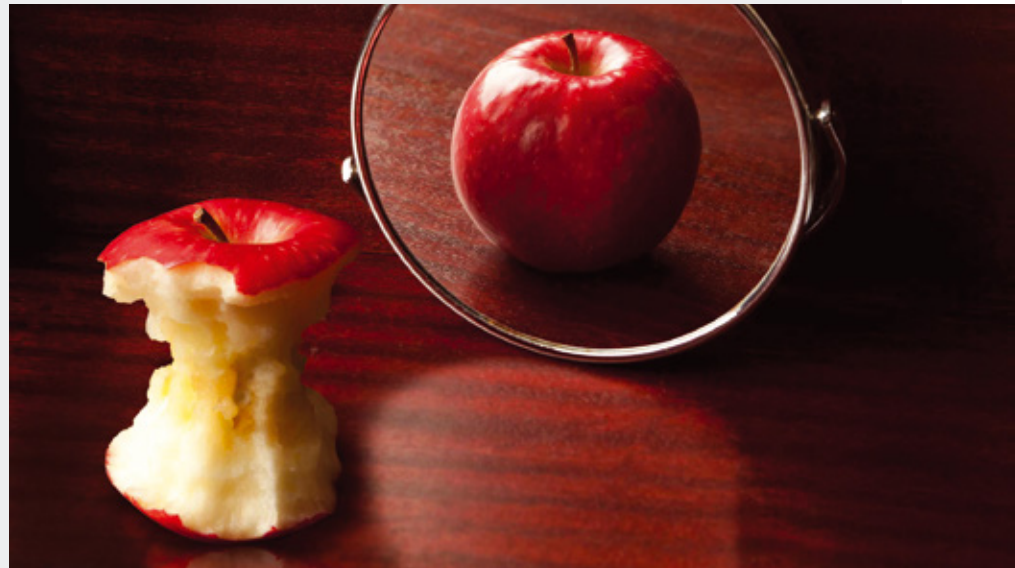


Burcu AKSONGUR
1993 mezunu

25 Ocak 1976 yılında Ankara’da doğan Burcu Aksongur; ilk, orta ve lise eğitimini Özel Arı Okullarında tamamladıktan sonra ODTÜ Psikoloji Bölümü’nden mezun oldu. Yüksek lisansını Ufuk Üniversitesinde tamamlayan Burcu Aksongur mesleki kariyerini, kurucularından olduğu İzana Therapy’de psikolog ve psikoterapist olarak sürdürüyor. Aynı zamanda çeşitli kurum ve kuruluşlarda eğitimlik ve danışmanlık görevleri de üstlenen mezunumuz radyo, TV programlarında konuk olarak psikoloji alanında bilgi paylaşmaya devam ediyor. Kendisine www.burcuaksongur.com internet sitesinden ulaşabilirsiniz.

YEME BOZUKLUKLARI

Son yıllarda yapılan çalışmalar yeme bozukluklarının sıklığının arttığını göstermektedir. Özellikle son yıllarda toplumlarda beden algısı ile ilgili kültürel değerlerin hızla değişmesi, “zayıf olma” ile ilgili mesajların sıklıkla vurgulanması yeme bozuklukları için bir risk oluşturmaktadır. Yeme bozuklukları genel anlamda, kişinin kilo ve bedeninden memnun olmadığı yeme düzeninde meydana getirdiği sağlıksız bazı değişiklikleri içermektedir. Yeme bozuklukları kişinin yemek yeme eylemi ile ilgili aşırı takıntılı düşüncelerini ifade eder. Kişi yemek yemenin vücudu ile ilgili kilo alma gibi sorunlara neden olacağına inandığından her yemek yeme eylemi sonrası rahatsızlık yaşar. Kişi kendisini olduğundan daha kilolu görmektedir. Kişi, kendine güvenini ve değerini bu beden algısına dayandırdığı için kendisinden hoşnut olamama ve kendine güvenmeme gibi sorunlar yaşamaktadır. Yeme bozuklukları doyum hissi yaşamadan sürekli yemek yeme alışkanlığı hastalığıdır. Genel olarak bu hastalıklar psikolojik ve psikiyatrik tedavi gerektiren hastalıklardır. Başlama zamanı çoğunlukla ergenlik dönemidir.



Anoreksiya Nervoza, olması gereken vücut ağırlığının %85'in altında bir kiloya sahip olmayı ve bu kilonun üzerine çıkmayı reddetmeyi, kilo ve beden şeklini olduğundan daha şişman olarak algılamayı ve 3 ay art arda regl olmamayı içerir. Kişi kilosunu çeşitli yollarla kontrol altına almaya çalışmaktadır. Tıkanırcasına yeme ve çıkartma davranışları bulunur. Diğer bir yol da yemeyi durdurarak kendini aç bırakmaktır.

Bulimia Nervoza, Anoreksiya Nervoz'a da olduğu gibi hasta yine yediklerinin kalori etkisinden kurtulmak için yediklerini çeşitli yöntemler ile dışarı çıkartmak ve aşırı egzersiz yapmaktadır. Aşırı yeme atakları ve ardından gelen kusmaların ön planda olduğu bir yeme bozuklukları tablosudur.

Anoreksiya ve bulimia birbirlerine çok benzese de bulimia da kilo normal ya da normalin üstündedir. Anoreksiya da kilo normalin altındadır.

Tıkanırcasına Yeme Bozukluğu olan kişi yemek yediği sırada kontrolünü kaybeder. Bulimia Nervoz'a hastalığından farklı olarak kusma ya da egzersiz gibi yeme davranışının telafisini yapmaz. Fazla yemenin yol açtığı suçluluk ve utanç tekrar aynı yeme döngüsünü yaşamalarına neden olur. Bu hastaların kilosu normalin biraz üstü ya da normalden çok fazladır. Kişi yeme atağı yaşadığında kontrolünü kaybetmiş hisseder. Çok hızlı yemeye başlar ve doyduğunu geç fark ettiği için bir süre sonra rahatsız olmuş hisseder. Hatta fiziksel olarak aç hissetmese bile aşırı miktar besin tüketebilir.

Nedenleri:

Yeme bozuklukları, bazı faktörlerin etkileşimi sonucu ortaya çıkmaktadır. Tek bir sebebi olmadığı gibi kimlerde görüleceği kesin olarak söylenemez. Yeme bozukluklarının nedenleri arasında biyolojik ve psikososyal nedenlerin birlikte rol oynadığı sanılmaktadır. Yeme bozukluklarını ortaya çıkartan sebepler; düşük benlik saygısı, mükemmeliyetçilik, depresyon, kontrol kaybı duygusu, değersizlik, kimlik karmaşaları, aile içi iletişimde problemler ile ilişkilendirilmektedir.

Tedavisi:

Yeme bozukluğu görülen kişiler, özellikle anoreksiyada tedaviye direnç gösterirler. İlaç tedavisi, psikoterapi, aile terapisi ve grup terapisi gibi yöntemler kullanılır. Psikoterapide, yeme bozukluğuna sahip olan kişilerin kilo alma korkuları, kendi fiziksel görünüşü ile zihninde takıntı haline gelmiş düşünceler belirlenir ve bunların çözümü kavuşması üzerine çalışmalar yapılır. Kişinin tedavi süresince kazandığı olumlu düşüncelerin devam ettirmesi ve eski



alışkanlıklarına geri dönmemesi üzerine çalışılır. Anoreksiya tedavisinde ilk amaç, fiziksel problemleri ortadan kaldırmak için kilo aldırarak kiloyu normal sınırlara çekebilmektir. İkinci amaç ise hastalığın oluşumunda ve sürdürülmesinde etkili olan faktörler üzerinde değişiklik yapmaktır. Bulimia da ise amaç sağlıklı bir yeme düzeni oluşturup hastanın düzenli bir yeme alışkanlığı kazanmasını sağlamaktır. Tedavi için psikiyatrist, beslenme danışmanı, psikolog ve genel tıbbi değerlendirmeyi yapacak uzmanın iş birliği ve desteği çok önemlidir. Daha sonrasında ise altta yatan duygusal problemlerin tedavisi, tedavinin daha kalıcı olmasını sağlayacaktır. Düzenli tedavi süreci olumlu sonuçlar vermektedir.

Studies conducted in recent years show that the frequency of eating disorders has increased. Especially in recent years, the rapid change of cultural values related to body perception in societies and the frequent emphasis of the messages about 'being weak' pose a risk for eating disorders. Eating disorders generally include some unhealthy changes in eating patterns when the person is not satisfied with their weight and body.



Devrim AKSU
1994 mezunu

1994 yılında mezun olan Devrim Aksu, Aldridge Mineral'in insan kaynakları direktörlüğünü yürütmekte ve aynı zamanda Peryön İç Anadolu Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmaktadır.

Potansiyelini keşfetmiş bireyler ve organizasyonlar yaratmayı kariyerinin en büyük başarısı olarak tanımlayan Devrim Aksu, hayatta en büyük başarıyı Hakan'ın eşi, Arya ve Aren'in ise annesi olmak, olarak tanımlamaktadır.

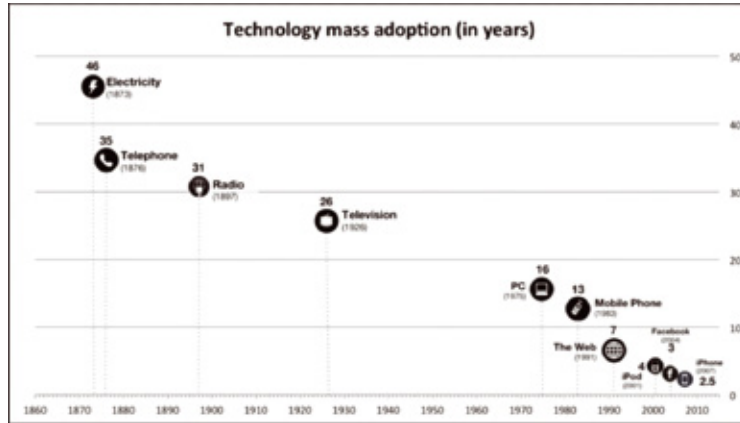
DİJİTAL İK İÇİN 3 ADIM...

Geleceğe dair yapılan kuvvetli öngörüler gün geldikçe daha da gerçeğe yakın sonuçlar veriyor. Öyleyse bu öngörülere kulak verip bugünden atacağımız adımların gelecekte pozitif değişimler yaratması için uğraşmalıyız. Gelecekte ilk etapta değişecek alanlar günlük operasyonların daha etkin bir şekilde yürütülmesi ve tabii ki daha iyi bir çalışan deneyimi yaratmak.



Bu sene ilkokula başlayan bir çocuk, çalışmaya hayatına girdiğinde; vücut verilerini kaydeden akıllı cihazı hastaneler ile iletişime geçerek sağlığını kontrol edecek, yaşadığı evin temizliğini robotlara yaptırarak ve buzdolabında biten yiyecekleri yapay zekâ tarafından sipariş ediliyor olacak. İlk bakışta bu size çok inandırıcı gelmeyebilir. Bunun gerçek olup olmadığını anlamamanın en iyi yolu geçmişe bakmaktan geçiyor. Teknolojinin toplum içinde genelleşme ve yayılma hızı arttıkça yeni teknolojilerin benimsenmesine karşı gösterilen direnç de azalıyor. Bunun sebebi ise çeşitli platformlar [Facebook, Instagram] vb.) aracılığı ile birbirimize gittikçe daha bağlı hale gelmemiz.

Bu hızlı yayılımı açıklayan en başarılı teoremin adı ise "tekillik" [singularity]. John Von Neumann ve Ray Kurzweil tarafından geliştirilen bu teoriye göre insanoğlu karşısına çıkan her problemi giderek daha da etkili gelen programlama teknolojisi ile çözebiliyor. Aşağıdaki grafikte teknolojinin yıllar içindeki yayılımını görmek mümkün.



Bu grafiğe göre bugün, teknoloji insanlık tarihinde hiç görülmediği kadar hızla değişiyor ve bu da bizim iş yapış şekillerimize yansıyor. Şöyle düşünün artık e-posta yazmak yerine WhatsApp üzerinden iletişim kurmak çok daha hızlı ve kolay geliyor.

Bu değişimi yaşayacağımız gelecek çok uzak değil, bu nedenle insan kaynakları departmanları bugünden bazı kavramlara aşina olmalı ve üzerinde düşünmeye başlamalı. Peki, bunlar neler?

Crowdsourcing: Buna belirli bir işin pek çok kişi tarafından gerçekleştirilmesi diyebiliriz. Bu uygulamanın kullanıldığı alan ise performans değerlendirme sistemi. Bu uygulama

sayesinde aynı anda pek çok kullanıcıdan farklı zamanlarda performansla ilişkin geri bildirim almak mümkün. 360 derecenin formal yapısı ve zorunlu olmasına karşın, bu uygulamanın sadece çalışma arkadaşları tarafından değerlendirmeyi içeren esnek bir yapısı var. Bu kapsamda SHRM ve GloboForce tarafından hazırlanan rapora göz atmakta faydalı olacaktır.

[<http://go.globoforce.com/rs/globoforce/images/SHRMWinter2012Report.PDF>]

Chatbot: Chatbot'u kullanıcının mesajlarına en uygun cevabı vermek ve sorunu çözmek konusunda yardımcı olan yapay zekâ olarak düşünebilirsiniz. Yani şirketlerde kullanılan yardım masaları sadece mesajınızı ilettiğiniz bir platformken, Chatbot başka bir insanın yardımına ihtiyaç duymadan sorununuzu da çözüyor olacak.

Öğrenmeyi Destekleyen Sistemler: İnsanların öğrenme stillerini ve hızlarını tespit eden yapay zekâ, eğitimleri çalışana özel öğrenme haritaları aracılığı ile tasarlayacak. Bunun bir örneğini tecrübe etmek isterseniz www.lumosity.com adresine girip kendi değerlendirmenizi yapabilirsiniz. Dolayısıyla eğitim ihtiyaç analizlerini artık doğrudan eğitim alım süreci değil, katılımcı profiline göre eğitim tasarlama süreci takip edecek.

Geleceğe adapte olmak istiyorsanız bu üç başlık iyi bir başlangıç sayılır.



Strong predictions about the future are getting more realistic results day by day. So, we must heed these predictions and strive to ensure that the steps we will take today will create positive changes in the future. The areas that will change in the first place in the future are to carry out daily operations more effectively and of course to create a better employee experience.



Özlem Gülşen TARHAN
1997 mezunu

Özlem Gülşen Tarhan 1979'da, Ankara'da doğdu. Ortaokul ve lise öğrenimini Arı Okullarında tamamlayan mezunumuz, Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 2001 yılında mezun oldu. Enerji sektöründe çalıştıktan sonra Milano, İtalya'da, Istituto di Moda Burgo'da "aksesuar tasarımı" eğitimi aldı. 2012 yılından beri ise ayakkabı, takı ve farklı aksesuarlar tasarlamakta; Çankaya, Ankara'da hayalini kurduğu Pia Stop mağazasının işletmeciliğini yürütmekte.

MODA DÜNYASININ SON GÖZDESİ: YÜZ MASKELERİ

Koronavirüs sebebiyle popüler hale gelen maskeler bir anda moda dünyasının gözdesi haline geldi.



Günümüzün en büyük sorunu haline gelen Covid-19, aşı veya etkili bir ilacın bulunmaması durumunda 2021'de de sürüyor olacak. Yani bu sürecin önemli bir parçası olan maskeleri kullanmak hayatımızın parçası olmaya devam edecek. Hadi gelin, 2021'de bizi nasıl bir maske modası bekliyor hep birlikte göz atalım.

Maskeler gözlük gibi, kol saati gibi adeta vücudumuzun bir parçası haline geldi. Yeni bir maske modası oluştu. Üreticiler, kıyafetine uygun maske arayanlar için bol bol seçenek sunuyor. Özellikle sosyal medya üzerinden çeşit çeşit, rengârenk maske satışları başladı.

Bu maskelerin koruyuculuğu hakkında çeşitli yorumlar olsa da bu durum, maske fiyatlarının onlarca kat artmasını engellemedi. Moda haftalarında podyumda görücüye çıkan lüks maskeler beğeni topladı.

Bizler de ülke olarak, Koronavirüs salgınının yayılmasını engellemek ve hem kendimizi hem de sevdiklerimizi korumak için bahar aylarını evlerimizde geçirdik. Baharı sokaklarda ve neşe içinde yaşamak varken evde zaman geçirmek zor olsa da, gelecekte daha güzel günler görebilmek için hepimiz evlerimizde kaldık. Bu günlerde birçoğumuz daha önce deneyimleme fırsatı bulamadığımız yeni uğraşlar keşfettik ve birçok yeni şey öğrendik. Birçok kişi kendi tarzına uygun, aynı zamanda da hijyenik maskeler kullanmak isteyebiliyor. Hal bu olunca “Evde maske yapımı” seçeneği de gündemde. Türkiye’de “evde maske yapımı” anahtar kelimesi ilkbahar aylarında internet arama motorlarında tam 46 kat daha fazla aranmış. Evde yapılan maskeler, sertifikalı maskeler kadar koruyucu olmasa da dışarıdan gelebilecek partiküllerin bir kısmını engelliyor. Ayrıca, evde maske yaparken herkes yaratıcılığını zorluyor. Elektrik süpürgelerinde kullanılan toz torbaları, şallar, t-shirt’ler; rengârenk, çeşit çeşit maskelere dönüşüyor.

Dünya Sağlık Örgütü’nün yaptığı açıklamaya göre Koronavirüs 56 °C sıcaklıkta yok oluyor. Bu sebeple kumaş maske kullanacaksanız maskelerinizi yüksek sıcaklıkta su ve sabunla her gün dezenfekte etmeniz öneriliyor.

Gelelim markalara... Örneğin Off-White markası siyah-beyaz ve farklı renklerde birçok koton yüz maskesi piyasaya sundu. Sundu dediğimize bakmayın. 2019 sezonundaki koleksiyonda yer alan maskeleri virüs nedeniyle yeniden satışa çıkardı. Geçen yıl 65 dolara sattığı maskeyi 200 dolara satmaya başladı.



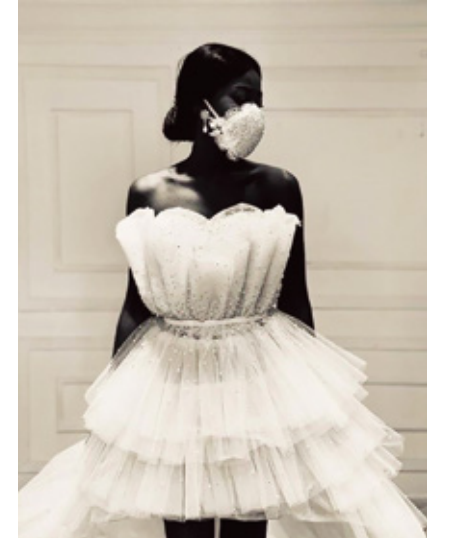
Louis Vuitton, yüz maskesini 85 dolara yani yaklaşık 550 TL’ye satmaya başladı. Üstelik fiyat bu kadar yüksek olmasına rağmen maskeler yok sattı.



Fendi, sosyal medya hesabından yüz maskesinin reklamını yaptı. 270 dolar yani yaklaşık 1700 TL’lik maskeleri piyasaya sürdü.



Mısırlı modacı Samo Hejres, yine salgını fırsat bildi ve dünyayı etkisi altına ve binlerce kişinin hayatını kaybettiği Koronavirüs’e karşı gelinlik tasarladı. Halbuki herkes düğünlerini ertelerken modacı, gelinlikle uyumlu ağız maskesini 2020 koleksiyonuna dahil etti.



Leke tutmayan takım üreticisi xSuit, erkekler ve kadınlar için N95 filtre teknolojisini içeren çeşitli maskeler yaptı. Teknolojik markalar ise akıllı maskeler üretti. Hatta biri öyle iddialı ki, patentini aldığı maskenin virüsten koruyacağını iddia ediyor.

Her ne kadar alışlagelmişin dışında bir trend olsa da; hem trend hem de toplum sağlığına önem veren bilinçli bir insan görüntüsü oluşturuyor.

Koronavirüs’ten korunmak için gereken tüm önlemleri aldınız mı?

O zaman son adımınız stil sahibi bir maskeye başvurmak olsun.

Masks, which became popular due to the coronavirus, suddenly became the favourite of the fashion world. Covid-19, which has become the biggest problem of today, will continue in 2021 if there is no vaccine or effective drug. In other words, using masks, which are an important part of this process, will continue to be a part of our lives. Let’s take a look at what kind of mask fashion awaits us in 2021.

ÖZEL ARI ORTAOKULU 2020 LGS MERKEZİ SINAVI SONUÇLARI

“Ari’da Başarı Bir Gelenektir.”

Türkiye Sıralamasına Göre
Öğrencilerimizin* Başarı Yüzdeleri



%1’lik
dilimde
13 öğrenci



%5’lik
dilimde
54 öğrenci

Tüm Öğrencilerimizi Başarılarından Ötürü Kutluyor,
Emeği Geçen Öğretmenlerimize, Uzmanlarımıza,
Yöneticilerimize ve Akademik Danışmanlarımıza
Yürekten Teşekkür Ediyoruz.

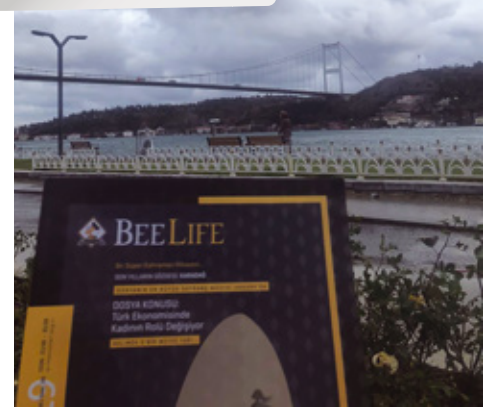
* Sınava 163 öğrencimiz katılmıştır.



ÖZEL ARI OKULLARI

www.ariokullari.k12.tr

“BEE LIFE Her YERDE!”

#beelifein**DATÇA**#beelifein**BERLİN**#beelifein**BELGRAD**#beelifein**ROMA**#beelifein**İSTANBUL**#beelifein**MESUDİYE**#beelifein**NYC**#beelifein**ORDU**

Çektikleri fotoğrafları bizimle paylaşan **Nazire Peker, Zeynep Koltuk, Nazire Sungur Dardağan, Senem Ulusoy, İdil Peker ve Deha Çaman'a** teşekkür ediyor, bu fotoğrafları siz değerli mezunlarımızla aramızdaki bağ olan dergimizde paylaşmaktan onur duyuyoruz.



Deniz KUTLU
1993 mezunu

Deniz Kutlu, 25 Temmuz 1976 tarihinde Ankara'da doğdu. Ortaokul ve lise eğitimini Arı Okullarında tamamlayan Deniz Kutlu, ODTÜ Beden Eğitimi ve Spor Bölümü'nü bitirdi. Yine ODTÜ'de Spor Yönetimi ve Organizasyonu alanında yüksek lisansını tamamladı. 2007 yılında Nefes Dans ve Müzik Topluluğu'nu kurdu. Topluluğun genel koordinatörlüğünü yürüten Deniz Kutlu, yurt içi ve yurt dışı projelere dans ve müzik organizasyonları düzenliyor.

PANDEMİ SÜRECİNDE EGZERSİZ VE FİZİKSEL AKTİVİTE

Hayatlarımız yeni bir dönemle şekillenirken her şey gibi egzersiz ve spor da bu değişimden nasibini aldı. Bu sebeple dergimizin bu sayısında yazımı, küresel salgın sürecinde egzersiz ve spor konusunda yazmak "yeni normal" süreç için bana çok normal geldi!



Dünya Sağlık Örgütü'nün, birçok uzmanın, neredeyse dünyadaki tüm ülkelerin bilim kurulları Covid-19 hastalığından korunma ve baş etme konusunda hijyen, izolasyon, sağlıklı beslenme ve düzenli spor yapma üzerine binlerce cümle kurdu. Bu sayıda bana çok sorulan soruların yanı sıra gözlemlerime de dayanarak, kişisel tecrübelerim, sporcu, antrenör arkadaşlarımla paylaşımlarım, süreçte verdiğim çevrim içi ve yüz yüze dersler ve araştırmalarım ışığında haddimi aşmamaya çalışarak mini bir rehber hazırlamak istedim.



Bu süreçte egzersize ve spora olan ilginin de arttığına sevinerek şahitlik ederken kendimize ve çevremize zarar vermeden nasıl maksimum fayda sağlarızla başlamak istiyorum konuya. Pandemide egzersizin en önemli ölçütü tabii ki sakatlanmadan, kendimizin ve başkalarının sağlığını riske atmadan yapmak olmalıdır.

Önce Güvenlik

Egzersiz seçimlerini neye göre yapmalıyız? Seçtiğimiz egzersizlerde güvenliğimizi nasıl sağlar, hastalık ve sakatlıklardan korunuruz? Öncelikle haftalık olarak konuşacak olursak egzersiz programınız içinde dayanıklılık, kuvvet, esneklik ve denge kategorilerinin hepsini barındırmalıdır. Tüm bu kategorilerde egzersiz yaparken sağlık sorunlarına, sakatlıklara neden olacak etmenleri ortadan kaldırmak gerekir.

Egzersiz seçimi yönüyle incelersek

damlacık ve doğrudan temas yoluyla bulaştığını bildiğimiz bu hastalık döneminde hiç kuşkusuz izolasyon açısından evlerimizi spor salonu olarak kullanmamız ve açık havada yapılan sporlara yönelmemiz işten sayılmaz.

Evde Egzersiz

Evde egzersizde en sınırlayıcı etmen hareket alanındaki yetersizlik olabilir. Seçtiğiniz spor veya egzersiz için etrafınızda yeterince hareket alanı olmasına dikkat edilmelidir çünkü lamba, koltuk, sehpa vb. çarpma sonucu sayısız sakatlık ve yaralanma ile sonuçlanabilir.

Sürekli hareket gerektiren egzersizleri [sıçramalı, yer değiştirmeli, koşmalı vb.] halı üzerinde yapılmamalı, parke zemin tercih edilmelidir. Halı katlanması sonucu takılmanıza, düşmenize sebep olabilir, beton, fayans gibi sert zeminler eklem ve kaslarınızda sertleşme ve

hasara neden olurlar. Sıçrama, koşma gibi egzersizler sırasında zeminle temasta meydana gelen kuvvet vücut ağırlığının en az üç ve daha fazla katıdır. Şok absorbe edebilmesi açısından parke zemin tercih edilmelidir ve bu tür egzersizleri evde bile yapılıyor olsa mutlaka amacına uygun bir ayakkabı giyilmelidir.

Ayrıca çevrim içi derslere evde birden fazla kişi ile katılıyorsanız da sosyal mesafe bırakmak, hareket engeline mahal vermeyecek mesafede olmak fiziksel güvenliğiniz açısından önemlidir.

Çevrim içi derslerden bahsetmişken ister bir eğitmen eşliğinde ve gözetiminde olsun ister çevrim dışı kayıttan egzersiz yapıyor olun öncelikle ders seviyesinin size uygun olup olmadığını mutlaka sorun veya inceleyin.



Kronik rahatsızlıklarınız varsa eğitmenle ders öncesi paylaşın, video öncesi açıklamaları dinleyin, alttaki açıklamaları okuyun, seviye, içerik, malzeme bilgisi vb. gibi açıklamalar varsa ve sizi tatmin ediyorsa katılın. Hatta egzersize başlamadan önce videoyu hızlı modda ileri al durdur modunda ön izleme yaparak ihtiyacınıza ve uygunluğuna karar verin. Bu konuda uzman olan kişilerden tavsiye alabilirsiniz.

Eğer kayıttan egzersiz [Youtube, özel siteler vb.] yapıyorsanız ısınma, esnetme ve soğuma bölümlerinin olup olmadığını inceleyin yoksa mutlaka egzersizinize ekleyin.

Spor yapacağınız ortamın havadar olmasına dikkat edin, öncesinde ve sonrasında ortamı havalandırın. Ekipman gerekliyse [havlu, mat, top, lastik vb.] yakınızdaki hazır bulundurun. Kendinizin dinleyin, gözlemleyin, aşırı zorlandığınızı düşündüğünüz egzersizleri bir anda yapmayın, yavaş yavaş seviyenizi arttırın. Çok yorgun ve uykusuzken egzersiz yapmayın. Fiziksel aktivite yaparken boyun, omuz, sırt, bel, diz, bilek eklemlerinizi korumanın temel prensiplerini öğrenin. Örneğin; ağırlık kaldırırken aktif olan eklemi hafifçe, belli belirsiz büküp oraya düşen yükü tüm hareket alanına dağıtmak gibi. Bu,

hangi aktiviteyi yaparsanız yapın hem sporda hem günlük hayatınızda sizi sakatlıklardan korur.

Evde spor yapmak konsantrasyon açısından zordur ve dikkatinizi dağıtacak onlarca şey olabilir, bu etmenleri başlamadan mümkün olduğunca minimuma indirin, plan yapın, konsantre olun. Ev halkına egzersize başlayacağınızı belirtin, bu kendinize ayıracağınız zamana onların da saygı duymalarını sağlayacaktır. Beraber yapabiliyorsanız onların da katılımını sağlayın. Araya küçük ev işleri sıkıştırıp dikkatinizin dağılmasına ve vücudunuzun soğumasına meydan vermeyin.

Açık Havada Spor

Eğer imkânımız varsa açık havada spor yapmak hem fiziksel hem de zihinsel olarak inanılmaz faydalı ve güvenlidir, hem de yeterli fiziksel mesafeyi sağlayabilirsek sosyal açıdan da tatmin edicidir. Bunların başında hepimizin bildiği ve tercih ettiği yürüyüş, koşu ve bisiklet gelmektedir. Herkesin yapabileceği, uygulanabilirliği kolay bu tip egzersizlerde nelere dikkat etmeliyiz konusuna değinmek isterim.

Zaten altın kuralımız olan “ne yaparsak yapalım ısınma ve soğuma yapalım”

kuralı ile başlayarak egzersiz zamanı ile devam etmek isterim. Ben insanların az olduğu, günün erken saatlerini tercih edenlerdenim. Böylece maske takmadan ve insan yoğunluğuna maruz kalmadan koşabiliyorum. Zaten yüksek şiddette egzersizlerde maske takmak amiyane tabirle nefessiz kalmanıza ve daha ileri gittiğinizde bayılmanıza neden olur. Birçok farklı görüş olsa da herkesin vücut saati farklılığı, yaşam ve iş saat farklılıkları, koşulları göz önüne alındığında aktivite yapmak için en uygun saat en müsait olduğunuz zamandır. Yalnızca aşırı sıcak, soğuk havalar, rüzgâr ve yoğun yağış saatlerinde bünneyi çok da zorlamanın bir anlamı yoktur.

Mevsim kışa döndükçe egzersiz saatlerini gün ortasına kaydırıp güneş ısısından faydalanabilirsiniz. Hafta içi evde, hafta sonları veya iş günlerinize göre dışarıda spor programı yapabilirsiniz. Birçok spor merkezi ekipmanlarını dışarıya taşıyarak açık havada egzersizi farklı boyuta getirdiler, çok sürdürülebilir gözükme de havaların elverdiği ölçüde bireysel ve grup çalışmalarına imkân yaratan bu tesisleri kronik rahatsızlığınız varsa yine de kullanmamanızı tavsiye ederim. Ben yaz-kış dışarıda yürüyüp koşanlardanım, doğru ekipman ve

kıyafetlerle hava eksilere düşmedikçe birçok fiziksel aktivite için açık havayı tercih edebilirsiniz. Aynı şekilde sıcak havalarda da kıyafet önem arz eder. Sauna tipi hava geçirgenliği olmayan, kalın ve boğucu kıyafetler sadece su kaybetmenize, nefes darlığına sebep olurlar. Dış mekâna ve egzersizinize

uygun ayakkabı seçimi performansınızı etkileyeceği, sakatlıktan koruyacağı ve güvenlik sağlayacağı için önemlidir. Diğer dikkat edilmesi gereken hususta spor yaptığınız parkurdur. Yürüyüş, koşu vb. açıdan değerlendirsek orta sertlikte toprak zemin, çim alan, koşu parkurlarını ya da parklarda bu işler

için ayrılmış tartan pistleri tercih etmemiz gerekir. Çok sert beton, fayans asfalt gibi zeminlerde uzun süreli, ağır egzersizler sağlığınıza faydadan çok, eklem ve kaslarınıza zarar verir.

Yürürken/koşarken nelere dikkat edilmelidir?

- Doğru ayakkabı seçimi
- Tabandan buruna doğru, düzgün basış tekniği
- Kollar ayakların lokomotifidir, kollarınızı çekerek yürür ve koşarsanız bacaklarınız daha hızlı ve güçlü hareket eder, daha fazla enerji harcar, alt vücudunuza daha az yük bindirirsiniz. Kol kaslarınızı da aktif tutmuş ve çalıştırmış olursunuz.
- Temponuzu yavaştan başlatıp kademeli olarak arttırabilirsiniz, tempo iniş çıkışları yapıp monoton bir egzersizden kurtulabilirsiniz.
- Sosyal mesafenizi korumak şartıyla size eşlik eden, tempolu yürümenizi veya daha uzun süre koşabilmenizi sağlayan, farklı parkurları denemenize cesaret veren egzersiz partneri aynı zamanda motivasyonunuz için biçilmiş kaftandır.

Hareketsiz ve mutsuz çocuklar

Online eğitim şartları sebebiyle tüm gününü çoğu zaman oturarak, sabit bir ekran karşısında geçiren, teneffüslerde bile ekrandan ayrılmayan, okul saatleri bitiminde de tablet, bilgisayar, cep telefonunu ekranlarının bir veya birkaçıyla yapışık geçiren çocuklarımız için de yapacağımız şeyler elbette var.

- Çocuklarınıza sizler de eşlik ederek sabah esnetme veya hafif sporla güne başlamalarını sağlayabilirsiniz. Bu gibi fikirleri uygulamak için öğretmenleri ile iş birliği içinde olup aynı zamanda çocukların da fikir ve görüşleriyle ev kurallarını geliştirebilirsiniz.
- Normalde teneffüse çıkan, koşturan bu sayede de enerjisini boşaltarak diğer derse rahat konsantre olan çocuklar, süreç nedeniyle pasif mola vererek, ekran karşısından ayrılmayıp teneffüsünü bilgisayar karşısında geçiriyorlar. Teneffüsleri aktif hale getirmek bizim çabalamamızı gerektiriyor maalesef. Bunu çocukların çalışma ortamına su, meyve vb. şeyleri taşıyarak, onların almasını sağlayarak, molalarda yaş grubuna uygun olarak önceden aktivite planlayarak [örnek: ilk teneffüsünde bu sepete 10 basket atabilirsin, balkona çıkıp 5 dakika dinlenebilirsin, yemeğini mutfakta yiyebilirsin vb.] bulundukları ortamdaki çıkmalarını sağlayabiliriz.
- En önemlisi çocukla göz teması kurup konuşmak, neden teneffüslerde bulunduğu ortamı değiştirmesinin önemli olduğunu izah etmek gerekir. Siz söylediğiniz için değil o istediği için yapar ve etkili olur.
- Beden eğitimi, müzik, resim gibi dersler, çocukların akademik derslere deşarj olarak daha istekli girmelerini ve bu derslerde konsantre olmalarını sağlar. Bu süreçte yüz yüze eğitimden uzakta olan çocuklarımız için maalesef altın değerinde olan bu derslere katılımı veliler sağlamak zorunda.
- Çocukların hareket etmeyi alışkanlık edinmesini sağlamak, çocukları bilinçlendirme yönüyle eğitimcilere ve alışkanlık haline gelene kadar uygulanmasını sağlamak da velilere düşüyor. Bu alışkanlığı kazandıran kadar imkanlarımız el veriyorsa çocukları takip etmek ve küçük sınıflarda teneffüs zamanının bir parçası olmak bizlere düşüyor.



Zeynep KOLTUK
1998 mezunu

İstanbul doğumlu güzel oyuncu ilkokul, ortaokul ve liseyi Özel Ari Okullarında tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'ne girdi. Üniversite öğreniminin ardından okuduğu bölümün, hayatta olmak istediği yere götürmeyeceğini anlayıp tekrar sınavlara girerek Bilkent Üniversitesi Tiyatro Bölümü'ne burslu olarak girmeye hak kazandı. Başarılı oyuncu, Adanalı, Bizim Evin Halleri ve Behzat Ç., Bir Ankara Polisiyesi, Ezra gibi dizilerde yer aldı. Zeynep Koltuk, YouTube üzerinde "ZeiKoTV" kanalında oyunculuk hakkında hem eğlenceli hem eğitici videolar paylaşıyor.

PARTNERİN DE HAYIRLISI

Herkes oyuncu olmak ister. Oyuncu olanlar da iyi oyuncu olmak. Ama öyle böyle değil. Hayal budur yani. Altın Portakallar, Oscarlar derecesinde büyük emeller. Bunu istemeyen oyuncu tanımadım hayatımda. Yani "ben şöyle sıradan silik bir tip olarak kenarda kalayım yeter" diyen oyuncu yoktur. Oyunculuk bir ego meselesidir çünkü.





Hal böyle olunca da hayal kırıklığı en büyük derecede hissedilir.

Diğer mesleklerde de var elbet bu tür yükselme arzusu. Ama oyunculukta işin içine herkeste olmayan bir “yetenek” meselesi de girdiğinden başka bir boyut söz konusu. Tanınmış olmak, ünlü olmak, beğenilmek, alkış alma şansı diğer mesleklerle nispeten daha fazladır bizde. Bu yüksek hayallerden realiteye düşüş de o sebeple epey can yakıcı olur.

Ben daha toyken, yani işte acemiymen, daha iyi olduğumu kanıtlamak peşindeydim. O yüzden yanımda partner olarak benden vasat oyuncular olsun da, siyahın yanındaki beyaz gibi parlayabileyim derdim kendime. Ama işte o iş öyle değişmiş!

Tecrübe kazandıkça deneyimin de getirdiği bilinç başka bir gerçekliği gösterdi bana. Meğer, iyi oynayabilmek karşındaki oyuncudan da iyi oyun almayı gerektiriyormuş. Öteki türlü tamamlanmamış çığ duruyor çünkü ortaya çıkan iş.

Bu illa ki yetenek anlamında değil, anlayış ile de enerji ile de böyle. Negatif bir insanla nasıl partner olup da sıcak samimi bir iş ortaya çıkarabilirsiniz ki? Bunun profesyonellik de

alakası yok. Seyirci oyuncudan zekidir her zaman. Sizin aranızdaki kopukluğu alır seyirci hemen. Sahnede de ekranda da...

Oyuncular arasında kimya yok der yahut elektrikleri tutmamış der. Ne derse, nasıl nitelendirirse nitelendirsın her şekilde anlar durumu.

O yüzden nasıl futbolda takım önemliyse tek oyuncunun başarısı değilse maç skoru; oyunculukta da takım işi söz konusudur. Alış-veriş olmadan oyunculuk da olmuyor. Elektrik almak, aldığın elektriği de aynen yansıtmakla kurulabiliyor sahne. İnşa ettiğiniz birlikte kurduğunuz bu duygular topluluğu da seyirciye aynı samimiyetle geçiyor. Bu yüzden ki oyuncuların birbiri için ettiği en samimi dua “Allah gönlüne göre partner versin.” dir :]

Everyone wants to be an actor. Those who play are also good players. But it is not like that. This is a dream. Golden oranges are Oscar-rated aspirations. I did not know any actor who did not want this in my life. I mean, as an ordinary type, there is no player who says “I need to stay on the sidelines”. Because acting is a matter of ego.



Nurullah ÇELEBİ
1996 mezunu

20 Ekim 1977 doğumlu olan Nurullah Çelebi, liseyi Özel Arı Okullarında tamamladıktan sonra Trakya Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdi. Daha sonra serbest muhasebeci mali müşavir olarak kendi bürosunu açan Nurullah Çelebi, evli ve üç çocuk babası.

SAHTE BELGE TİCARETİ YAPTIĞINI İTİRAF EDEN KURTARIYOR!

Bu mümkün mü?

Müşteri bankayla yaşadığı sorundan ötürü müşteri hizmetlerini arar ve telefona Temel çıkar...

Müşteri: "Provizyon alamıyoruz, Bankanızı arayınız diyor."

Temel: "Uşağum işiniz düşmese hiç arayup soracağunuz yok da..."



Kısaca anlatalım;

Örneğin; bir firma her türlü mal ve hizmet satışları gerçek olmasına rağmen KDV'yi vergi dairesine ödememek için gerçek alımlarında KDV ödemiyor, onun yerine sahte belge tedarik ederek sahte belge yani naylon fatura kullanıyor ve ödemediği KDV'leri indirim konusu yapıyor. Bu firma hakkında yapılacak vergi incelemesinde yapılacak olan işlem alışlarının sahte belge ile olması nedeniyle indirim KDV'lerinin reddedilmesi ve vergi dairesince bu tutarın cezalı ve gecikme faizi ile birlikte istenmesi. Çünkü firma sahte belgelerde yer alan KDV'leri indirim konusu yapıyor. Böylece müşteriden tahsil etmiş olduğu KDV'nin tamamı kendisine kalıyor. Bu durumda bu firmanın yapmış olduğu mal ve hizmet satışlarının gerçek dışı olduğunu iddia edemeyiz ve bu firmanın düzenlemiş olduğu faturalarda sahte değil.

Bu olayı örnekle anlatalım;

1 milyon TL'lik mal ve hizmet satışından dolayı 180.000 TL KDV tahsil eden [X] A.Ş.'nin mal ve hizmet alışları dolayısıyla ödediği KDV'yi indirim konusu yapması gerekir. Ancak KDV beyanında indirim konusu yaptığı faturaların naylon olması dolayısıyla gerçekte hiçbir KDV ödemediği alması olduğu naylon faturalardaki gerçekte ödemediği KDV'yi indirim konusu yapması nedeniyle alıcı olan [Z] Ticaret A.Ş.'den tahsil ettiği 180.000 TL KDV'yi [X] A.Ş.'nin veya ortaklarının cebine kalıyor.

Bu işlem için alıcı olan [Z] Ticaret A.Ş.'nin yapabileceği herhangi bir şey görünmüyor. Vergi dairesine kayıtlı, o tarihte makul bir iş yeri olan, ticaret sicilde tescil edilmiş [X] A.Ş.'nin alış faturalarının sahte belge olduğuna yönelik bir tespit veya sorgulama yapması mümkün değil. Hatta bunu vergi dairesinden sorgulamanız mümkün değil. Bir şekilde vergi dairesine sorsanız bile o tarihle mükellefiyeti olduğu için olumsuz bir cevap almayacaksınız.

Daha sonraki yıllarda bu firmaya yönelik vergi incelemesinde [X] A.Ş.'nin müşterilerinden tahsil ettiği ancak alışlarını naylon fatura kullanarak vergi dairesine ödemediği 180.000 TL'nin gecikme faizi ve cezası ile birlikte ilgili kişi veya şirketten vergi dairesince istenmesi gerekir.

Ancak bu her zaman böyle olmuyor.

Bu rakamdan kurtulmak isteyen [X] A.Ş. ortakları 180.000 TL KDV ile cezası ve gecikme faizinden kurtarmak için kendisini sahte belge faaliyeti yapmış gibi gösteriyor. [X] A.Ş. ortak veya yetkilileri yasal defter ve belgelerini inceleme elemanına ibraz etmiyor veya yoklama ile iş yerinde bulunamıyor, finansal açıdan zor durumda olması nedeniyle vergi dairesine olan diğer borçların takibatından kurtulmak için adres değiştiriyor; ancak vergi dairesini bilgilendirmiyor, her ne kadar sahte belge kullansa bile alışlarındaki mal ve hizmetin gerçek olduğunu ispatlamak için çaba göstermiyor vs. gibi nedenlerle sahte belge faaliyeti yapmış gibi görünerek 180.000 TL KDV aslı olmak üzere üç kat ceza ve faizleri ile birlikte 800-900 bin TL'lik bir vergi dairesi takibatından kurtuluyor!

Şöyle ki;

Yukarıdaki örnekte sadece sahte belge kullanan; ancak satışları gerçek olan firmanın cezalı olarak ödemesi gereken vergi aslı tutarı 180.000 TL'ydi. Oysa [X] A.Ş.'nin defter ve belgelerini vergi inceleme elemanına ibraz etmeyerek veya yoklama ile iş yerinde bulunmayarak mükellefiyetini resen terk olarak sonlandırılması halinde gerçekte hiçbir mal ve hizmet alım satımı olmadığını ve sahte belge faaliyetinde bulunmuş gibi bir görüntü verirse vergi dairesi bu kişiden 180.000 TL KDV aslı olmak üzere faiz ve cezalarıyla birlikte

800-900 bin TL bir tutar istemeyecek. Çünkü vergi tekniği raporu ile tüm alışların ve dolayısıyla satışların da sahte olduğunu ve düzenlenen faturalarından gerçeği yansıtmadığı iddia edilecek.

Yani naylon fatura ticareti sayılacak.

Danıştay'ın kararları çerçevesinde naylon fatura faaliyetinde bulunan kişinin sadece %2 oranında kazanç elde edeceği kabul ediliyor. Yani örneğimizde 1.000.000 TL fatura düzenlemiş olan bir kişinin kendisini naylon fatura düzenleyen kişi olarak göstererek sadece 20.000 TL kazanç elde edebileceği düşünülüyor. Bu tutar üzerinden ayrıca KDV hesaplansa bile gelir vergisi ve KDV'si toplamı ise en fazla 10.000 TL civarında tutacaktır. Tabii bu anlattıklarımız olayın mali boyutu. Ceza davası ile ilgili kısmı ilgili kişi veya kişilerin göze almış olması gerekir.

[X] A.Ş. ve ortakları hakkında vergi tekniği raporu yerine detaylı yapılacak inceleme ile hakkında 180.000 TL ile vergi ziyaı cezası ve gecikme faizi ile birlikte 800-900 bin TL bir mali külfet yerine sadece 10.000 TL civarında bir tutar kadar mali boyutla karşı karşıya kalıyor. Bu işlemin bir yıl değil de 3-4 yıl sürdüğünü düşündüğünüzde hangi seçeneğin [X] A.Ş. ve ortakları açısından daha avantajlı olacağı ortada.

Olan gerçekten mal ve hizmet alan müşteriye oluyor.

1 milyon TL'lik mal ve hizmet satmasına ve müşterilerinden 180.000 Bin TL KDV tahsil ederek vergi dairesine ödemeyen [X] A.Ş. bu işten sadece 10.000 civarında bir rakamla kurtuluyor. Ancak [X] A.Ş.'den gerçekten mal ve hizmet alan kişilerin başına bu süreçten sonra gelmedik kalmıyor. Nasıl mı? [X] A.Ş.'den mal ve hizmet almış KDV'sini ve malın bedelini ödemiş olan dürüst firmalar sahte belge kullanmaktan dolayı vergi incelemesine alınıyor. Hakkında sahte belge faaliyeti nedeniyle vergi tekniği raporu bulunan [X] A.Ş.'den gerçekten mal ve hizmet alan onlarca, yüzlerce firma bu nedenle incelemeye tabi tutuluyor. [X] A.Ş. sahte belge faaliyetinde görünmesi ve hakkında bu şekilde rapor tutulması nedeniyle birçok firma mağdur oluyor. Oysa olayın gerçek yüzü [X] A.Ş.'nin sahte belge faaliyeti yapması değil, tahsil ettiği KDV'leri vergi dairesine ödememek için sahte belge kullanmasından ibaret. Bu şekilde bir vergi tekniği raporu dikkate alınarak yüzlerce vergi incelemesi yapılıyor. Hatta bir kısmına kasıtlı olduğu iddiası ile 3 kat vergi ziyaı cezası ve ayrıca Cumhuriyet Savcılığına suç duyurusunda bulunuluyor.

Yani zahmetli olsa da kuru ile yaşı ayırmak gerekiyor.



Coşkun SAMANCI
2001 mezunu

20 Ağustos 1983 tarihinde Erzurum'da doğan Coşkun Samancı, ortaokul ve lise öğrenimini Özel Arı Okullarında tamamladı. 2007 yılında Çankaya Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. İş yaşamına Samancı Hukuk Bürosu'nda serbest avukat olarak devam etmektedir.

PANDEMİ DÖNEMİNDE İŞTEN ÇIKARMA

Pandemi sürecinde alınan tedbirler ve uygulanan yasaklar nedeniyle birçok iş yeri kapanmak zorunda bırakılmış ve bu nedenle de işçiler ücretsiz izne çıkarılmıştır. Normal şartlar altında ücretsiz izin uygulaması yasal olarak, işverenin onayına tabi olup her iki tarafın da mutabakat sağlaması halinde işçi ücretsiz izne çıkarılabilir. Ancak pandemi nedeniyle meydana gelen işyerlerinde yaşanan ekonomik zorluklar ve iş yerlerinin çalışmasının yasaklanması yasada değişiklik yapma zorunluluğunu doğurmuştur. Bu nedenle işverenler açısından işten çıkarma yasağı getirilirken, pandemi nedeniyle ücretsiz izin uygulaması da işçinin onayına bağlı olmayan bir hale getirilmiştir.





İşten çıkarma yasağı, işçinin çalışması esnasında işverenin ekonomik nedenlerle ve işletmesel zorunluluk nedenine bağlı olarak işçinin iş akdine son vermesini yasaklayan bir uygulamadır. Buna göre işçinin işten çıkarılması halinde işveren bir asgari ücret tutarında idari para cezası ödemekle mükellef olacaktır.

7244 Sayılı Yeni Koronavirüs [Covid-19] Salgınının Ekonomik Ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 16.04.2020 tarihinde yürürlüğe girmiş olup bu kanunun 9. maddesi ile 4857 Sayılı İş Kanunu'na geçici 10. madde eklenmiştir. Buna göre:

"Bu kanunun kapsamında olup olmadığına bakılmaksızın her türlü iş veya hizmet sözleşmesi, bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren üç ay süreyle 25inci maddenin birinci fıkrasının [II] numaralı bendinde ve diğer kanunların ilgili

hükümlerinde yer alan ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzeri sebepler dışında işveren tarafından feshedilemez."

7244 Sayılı Yeni Koronavirüs [Covid-19] Salgınının Ekonomik Ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 16.04.2020 tarihinde yürürlüğe girmiş olup bu kanunun 9. maddesi ile 4857 Sayılı İş Kanunu'na geçici 10. Maddenin eklendiğinden bahsetmiştik. Bu maddenin 2. Fıkrası:

"Bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren üç aylık süreyi geçmemek üzere işveren işçiyi tamamen veya kısmen ücretsiz izne ayırabilir. Bu madde kapsamında ücretsiz izne ayrılmak, işçiye haklı nedene dayanarak sözleşmeyi feshetme hakkı vermez." düzenlemesini ihtiva etmektedir.

Ahlak ve iyi niyet kurallarına aykırılık dışında bir sebeple işçinin işten çıkarılması yasak ise de ilgili düzenleme ile rızası olmaksızın işçinin ücretsiz izne çıkarılması mümkün hale gelmiştir. Bu düzenleme sonrası ne yazık ki işverenlerin kötü niyetli olarak bazı işçileri fiilen çalışıyor olmalarına rağmen ücretsiz izinde göstererek veya kısa çalışma uygulaması varmış gibi başvuruda bulunarak sigorta primlerinin eksik yatırılmasına sebebiyet vermektedir.

Ücretsiz izin süresince iş sözleşmesi askıdadır. Bu nedenle de işçinin çalışma borcunu, işverenin de ücret ve sigorta primi ödeme yükümlülüğünü yerine getirmesi söz konusu olmaz. Pandemi nedeniyle ücretsiz izinde gösterilen veya kısa çalışma nedeniyle eksik gün bildirimi yapılan işçilerin daha sonra sigorta primleri ödenmeyecektir. Fiilen tam zamanlı çalışmasına rağmen sigorta priminde ücretsiz izin veya kısa çalışma uygulamasından kaynaklı eksikliği bulunan işçiler için bu durum haklı nedenle fesih sebebi teşkil edecektir. Bu gerekçe ile işten ayrılan işçi 1 yılı doldurması halinde kıdem tazminatına hak kazanacaktır.

İşten çıkarma yasağı yalnızca işveren açısından söz konusudur. Bu noktada işçinin işten çıkmasına engel bir durum söz konusu değildir. İşverenin, işçi açısından haklı fesih nedeni oluşturan uygulama ve eylemlerinin olması halinde işçinin iş akdini sonlandırmasının önünde bir engel yoktur. İşten çıkarma yasağı, işçinin iş akdini sonlandırmasına engel değildir.

Ne yazık ki uygulamada işverenler pandemi nedeniyle işten çıkarma yasağı olduğu için işçilerin istifa etmesini istemektedir. Başka türlü hak ve alacaklarını alamayacağını düşünerek işveren tarafından hazırlanan istifa dilekçelerini imzalayan işçilerin ilerleyen süreçte hak kaybına uğrama ihtimali söz konusu olmaktadır. Belirtmek gerekir ki işveren tarafından işten çıkarma söz konusu olmadığı takdirde işten çıkış kodları nedeniyle İŞKUR işsizlik maaşı başvurularını reddetmektedir. Dolayısıyla yasal sürecin neticesinde ancak işçinin haklı nedenle iş akdini feshettiğini ispat etmesi durumunda işsizlik maaşı ödenecektir.





UNRIVALLED EXPERIENCE

FİLİSTİN MERKEZ | PANORA AVM | BEYSUPARK | YILDIZ | ÇAYYOLU
PARK ORAN | NEXT LEVEL AVM | BEYTEPE

@pariskuaforofficial www.pariskuafor.com.tr



Başak KİTAPCI
1993 mezunu

1993 mezunumuz Başak Kitapçı, 1998 yılında Gazi Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nden mezun olduktan sonra, iş hayatına otomotiv sektöründe başladı. Ardından Turkcell A.Ş.'de, 12 yıl süresince, sırasıyla, kurumsal portföy yöneticisi, mobil ve sabit çözümler müdürü ve kurumsal müşteriler Kuzey Anadolu Bölge Müdürü olarak görev yaptı. Ekip ve performans yönetimi, satış ve portföy yönetimi, satış stratejileri, işe alım süreçleri, operasyon ve iş süreçleri, stratejik planlama, eğitim ve mentorluk, orta ve büyük ölçekli firma yönetimiyle edindiği deneyim ve kurumsal şirket tecrübesini Adler Profesyonel Koçluk [ICF] ve Yönetim Danışmanlığı programlarıyla birleştirerek 2018 yılında "Linn Business Coaching"i kurdu. Kariyer hayatına, danışmanlık ve koçluk sentezi ile oluşturduğu içerik, yöntem ve metodolojiler ile işletme koçluğu ve danışmanlık hizmeti vererek devam ediyor. Satış yönetimi, eğitim ve koçluk diğer uzmanlık alanları. Aynı zamanda Yönetim Danışmanları Derneği yönetim kurulu üyeliği görevini de aktif olarak yürütmekte.

ŞİRKETLERDE İNSAN DEĞERİ

Bazı insanlar değişimden hoşlanmaz, ancak diğer alternatif felaketse değişimi kucaklamak zorundasınız.

Elon Musk



21. yüzyılda öne çıkan çok önemli iki konu var. Teknoloji ve insan. Şu an da içinden geçtiğimiz pandemi global krizinde yine bu iki konunun hızla öne çıktığını görebiliyoruz. Ben yazımda insanı ele alacağım. İş dünyasındaki insan kaynağının potansiyelini keşfederek, her çalışanı eşsiz kabul ederek ve insandan beslenen bir çalışma kültürünü yapılandırarak, nelerin başarı yolunu hızlandıracağını aktarmaya çalışacağım. Kabul etmemiz gereken çok önemli bir konu var. Bir İŞİ başarmak, yüksek HEDEFLERE varmak ve farklı SONUÇLAR elde etmek için İNSANI anlamalı, tanımalı ve keşfetmeliyiz.



Şirketler neden rotasını insana çevirdi? Neden insan odaklı yönetime evrilmek gerekiyor? 10 yıl öncesine kadar bir işin, bir sistem içinde, bir insan tarafından tam ve zamanında yapılması performansı ifade ederken, şimdi çalışanların her gün yeni bir öğrenim deneyimine dahil edildiği gelişim ve değişim süreçleri var. Artık kurumsal yapılar biliyor ki insan merkezli sağlam bir yönetimin getirdiği şirket kültürünün üzerine stratejiler ve performans kolaylıkla inşa edilebiliyor. Kobilerin ise etkin bir yönetim anlayışına geçmeleri zaman alacak gibi dursa da operasyonel yönetim modellerinin istenen sonuçlara etki etmediğinin farkındalığı ve ihtiyaç arayışlarının başlaması umut verici.

Bir çalışan işini, bilgisi ve deneyimi ile şirketin sunduğu kaynaklar ve çalışma ortamının kuralları çerçevesinde oluşturduğu çalışma yöntemleri ile yapar. Oluşturduğu çalışma alışkanlıkları ile aldığı işi bir sonuca götürür. Önüne çıkan engellerle başa çıkma becerisi, fırsatları değerlendirme kapasitesi ve sürdürdüğü iletişim stili ile potansiyelini sergiler. Bazı çalışanlar daha iyisini yaparak ilerlemek ve başarmak üzere son derece kararlı ve azimliyen bazıları neden her günü, her ayı, her yılı aynı geçirmeye fit olurlar? Bazı çalışanlar parlarken diğerlerini geri tutan nedir?

Bir yönüyle bu durumu, yüksek farkındalık ve öz güven olarak ele alabiliriz. Burada genel yetenek profilinden, doğru pozisyon-doğru iş eşleşmesinden bağımsız olarak yalnızca potansiyel kritiklerini ele alacağım. Bu

ne anlama geliyor? Yeteneği en güçlü ve en uygun iş alanında çalışarak gösterme imkanına sahip olan ya da olmayan tüm çalışanların çıkış noktasını aynı tutarak başlıyorum. Peki, başarılı çalışan neyin farkında? Başaran çalışanı öz güvenli yapan neler var?

Kendi amacına ulaşma konusunda güçlü bir istek, güçlü alanlarının farkındalığı ve bunları işe getirme becerisi, motivasyonunu sağlayacak enerji kaynaklarını bilme ve kullanma becerisi, öğrenen ve kendi sorumluluğunu alan bir zihniyet yapısı öz güvenle başarmayı sağlar. Öz farkındalığı yüksek bu çalışan grubu genelde şirketlerin yetenek havuzunu oluşturur. Ekipler içerisinde rakamsal başarı yüzdeleri yüksektir. Şirketlerin sahip çıktığı, elde tutmak istediği, yöneticileri kaba tabirle “rahat ettiren” bu başaran grubudur. Peki, diğerlerinin, bu parlayan grup dışındakilerin potansiyeli nerede ateşlenir? Dışarıdan yönetilmeye, motivasyona, başarma ve azmetme desteğine ihtiyacı olan çalışanlar yeni dönemde nasıl gelişiyor? İşte bu noktada “eşsiz çalışan” inancı ortaya çıkıyor. Başaran çalışan grubunda ilerlemeyi tetikleyen amaç, istek, güçlü yanlar ve kaynakların her çalışanda var olduğunu bilmek ve buna işaret edecek bir gelişim planına dahil etmek, birebir etkili geri bildirim vermek ve gelişime destek olmakla tamamlanıyor. Artık genele hitap eden sınıf eğitimlerinin



çalışanların gelişim ve motivasyonuna etkisi %3-5 aralığında. Çalışanların kişisel özellikleri, ihtiyaçları ve öğrenme yöntemlerini segmente ederek yapılandırılmış bir öğrenme değeri, şirketlerin insan kaynağı değerini öne çıkartıyor. Bu değer, başarmak istenilenler için potansiyeli ateşliyor ve performansa dönüştürecek etkiyi yaratıyor.

Yukarıda anlatılanların temelinde, kabul edilmesi ve değiştirilmesi beklenen önemli düşünceler bulunuyor. Her çalışanın başarıya varacağı çalışma metotları

ve düşünce yolları farklıdır. Yeni dönemde yönetim tarafından empoze edilen yöntemler ve performansın bu yöntemlerin gerçekleştirilmesi üzerinden ölçümlenmesi işe yaramıyor. Çalışan profiline göre her şirketin, her ekibin ve her çalışma grubunun farklı dinamikleri olmakla birlikte, başarı kritiklerini bu dinamikleri oluşturan insan grupları belirliyor. Çalışanı anlamak, çalışanı tanımak, çalışanın kişisel amacını ve motivasyon kaynaklarını keşfetmesine yardımcı olmak, inançlarını ve ön yargılarını bilmek, güçlü yönlerini işine getirerek birlikte başarıma yolunu açmak, yeni



bir kültürle yeni hedeflere ulaşmanın kapılarını açıyor. Koçvari yönetim, çalışanların kendi sorumluluklarını almasını sağlayarak geleceğin liderleri yaratacak öz güvenin oluşmasını destekliyor. Hatalar yüzünden kendini suçlayarak inancını yitiren ya da hatalar için her zaman başkalarını suçlayan iki uç çalışan grubundaki en önemli ihtiyaç ise kendi sorumluluğunu alma becerisinin gelişimi olarak ortaya çıkıyor.

Tüm bunları destekleyen koçluk, liderlik, etkili iletişim kapsamında oluşturulan bir yetenek yönetimi ve eğitim

yönetim süreci doğurduğu şirket kültürü ile her zaman “insan” merkezindedir. Her zaman “insan”a inanır. Her zaman “insan”la başarır.

There are two very important issues that stand out in the 21st century. Technology and people. We can see that these two issues are rapidly coming to the fore in the pandemic global crisis that we are going through right now. I will discuss the human in the article. I will try to convey what will accelerate the path to success by exploring the potential of human resources in the business world, accepting each employee as unique, and structuring a human-fed work culture. There is a very important issue we have to accept. In order to achieve a JOB, reach high GOALS and achieve different RESULTS, we must understand, know and discover the HUMAN.

BUSINESS NETWORK

1995 Ortaokul

Ufuk MADEN

Şekerbank T.A.Ş. / SMMM
Eğitmen – Mali Analist

1992

Serhat KARAKAYA

“Bahçelievler Amerikan Kültür
Derneği Yabancı Dil Kursu” ve “Ostim
Amerikan Kültür Derneği Yabancı Dil
Kursu” / Şirket Sahibi

Prof. Dr. Güray KÜÇÜKKOCAOĞLU

Başkent Üniversitesi /
İİBF İşletme Bölümü Başkanı

Meriç ÇIRPAR

Kırıkkale Üniversitesi Tıp Fakültesi /
Ortopedi ve Travmatoloji Anabilim Dalı
Başkanı

Erdem BAFRA

Kamu İhale Kurumu / Hukuk
Hizmetleri Dairesi Başkanı

Mustafa Alp SOLMAZ

Şırnak Üniversitesi / Memur

1993

Uğur YOLAK

RTB Eğitim Çözümleri /
Genel Müdür Yardımcısı

Turalp SİVRİ

Bera Ankara Otel / Genel Müdür

Prof. Dr. Tolga TÖZÜM

Chicago Illinois Üniversitesi Klinikleri
ABD / Diş Hekimi - Diş Eti Hastalıkları
ve İmplant Cerrahisi Uzmanı

1994

Mehmet Ali ERTUĞRUL

Opet Petrolcülük A.Ş. /
Marmara Bölge Müdürü

M. Serkan ÖZGÜR

Zeyno Optik / Firma Sahibi

Mehmet Rifat BACANLI

Bacanlı Hukuk Bürosu / Avukat

Oğuz GERMEN

Tandoğan Sürücü Kursu / Kurucu

Arzu SUNDU

As Metal Sanayi /
Finans ve İdari İşler Yöneticisi

1995

Aslan ATEŞ

İnan Turizm Otobüs İşletmeciliği /
Firma Sahibi

Süleyman BALIBEY

Tramertaş A.Ş. /
Yönetim Kurulu Başkanı

Deniz SAN

TRT / Spor Haberleri Yönetmeni

Keiko Belir YARAR

Devlet Tiyatroları /
Oyuncu

BUSINESS NETWORK

1996

Tonguç ÖZCAN

Tonguç Tarım Eğitim Danışmanlık /
Şirket Sahibi

İsmail Raci BAYER

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı /
Avrupa Birliği Yatırımları Dairesi
Başkanı

Görkem AKTAN

Anı Anıtsal Yapıları Koruma
Değerlendirme ve Yapım Mimarlık
Restorasyon A.Ş. / Yönetim Kurulu
Başkanı - İnşaat Mühendisi

1997

Gizem GENCER KIRBAŞ

Kırbaş Hukuk Bürosu / Avukat

Erkin TÜZÜN

Ankara Ticaret Odası / Avukat

Savaş ZORLU

Ziraat Bankası / Şube Müdürü

Ayça ALTAN

Katar Havayolları /
Mali Müşavir Yardımcısı

1998

Zeynep ÇÖLAŞAN

Özgür Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd.
Şti. / Şirket Sahibi

Gülen Çelebi BAŞÇI

TÜBİTAK Bilgem / Proje Müdürü

Erman ATLI

Er-Atlı Yapı / Firma Sahibi

Görkem DEMİRDAĞ

Pfizer / Satış Temsilcisi

Şükrü TUNCA

ATG Hotels / Satın Alma Müdürü

Ozan ACAR

TOBB / Sektörler ve Girişimcilik Daire
Başkanı

1999

Ender ÇENE

Kurtoğlu Mobilya / Yönetici İç Mimar

Zeynep FIRATOĞLU

AB Proje / Genel Koordinatör

Aslı ARTUK

Ankara Devlet Tiyatrosu / Oyuncu

Ali Meriç ÇAKAN

Çakan Hukuk ve Danışmanlık / Avukat

Nur Camgöz [HAMURKAROĞLU]

Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü /
Avukat

2001

Kaan ARUĞ

Hazer Amani / Baş Aşçı

2003

Beren TÜMER

Trendyol / Pazar Destek Uzmanı

Serkan BÜYÜKŞALVARCI

STM / Siber Güvenlik Uzmanı

Polat AYMAN

Proto Yazılım / Kurucu ortak

2006

Murat GÜLEÇYÜZ

Ernst & Young / CPA

2008

Özlem ÖZTÜRK

Özgür Proje / Mimar

2013

Ali Celal OĞUZ

Yıldız Teknik Üniversitesi /
İletişim Ofisi Öğrenci Asistanı

KARE BULMACA

İyi eğlenceler!

SOLDAN SAĞA

1. Başarısızlık, sonuçsuzluk / 2. Meşgul etme / 3. Nyobyum simgesi / 4. Zihinde tasarlanan / 5. Erler / 6. Slovenya plakası / 7. Cariye / 8. Myanmar'da eyalet / 9. Eski dilde üzengi / 10. Radyum simgesi / 11. Verme, ödeme / 12. Doğu Anadolu'da ırmak

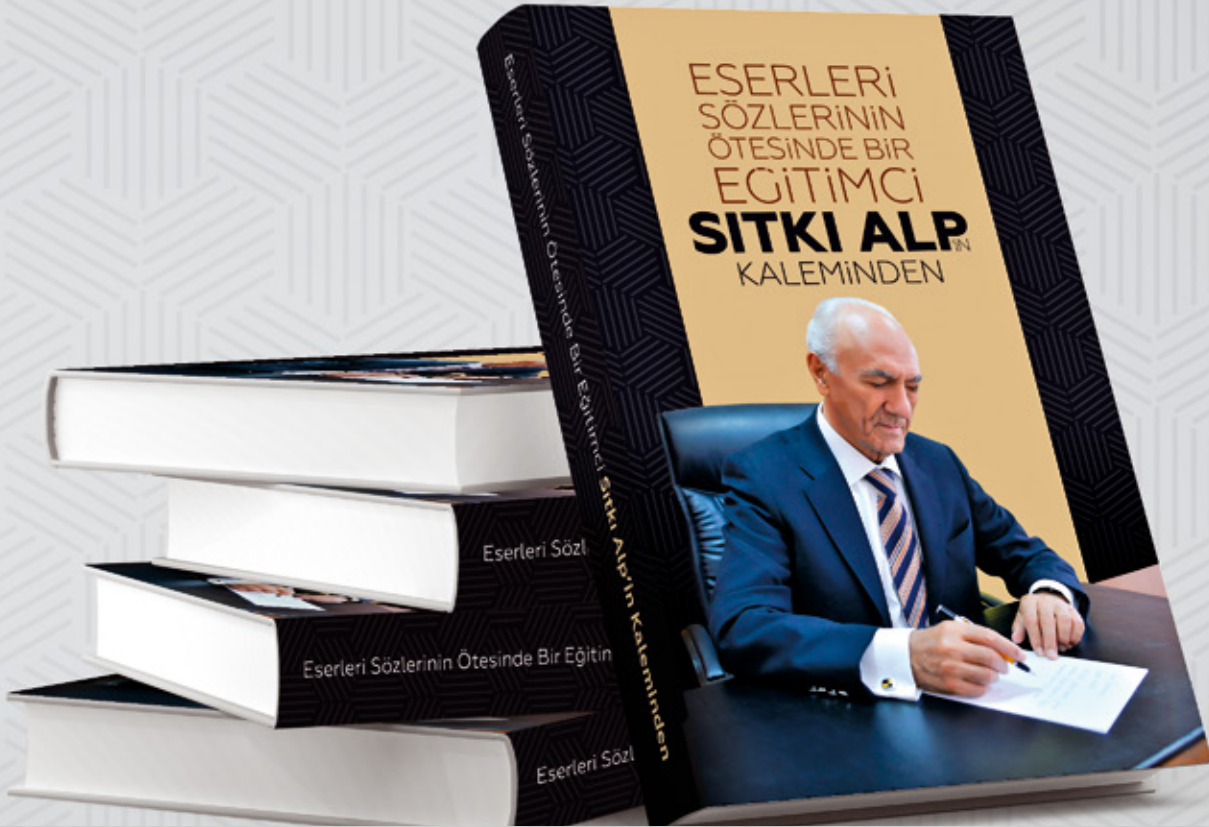
YUKARIDAN AŞAĞIYA

3. Gündüzlü öğrenci / 13. Çok zehirli bir yılan / 14. Dünyanın uydusu / 15. Açık ölçme cetveli / 16. Bir göz rengi / 17. Olağanüstü olay, mucize / 18. Peru parası / 19. Tekirdağ ilçesi / 21. İlgil / 22. Harman savurma aracı / 23. Kuran'da 114. ve son sure / 24. Köpek

1	13	14	15	16	17		18
	2					19	
3			4				
5		21			6		
7				22			
		8					23
9	24					10	
11				12			

ESERLERİ SÖZLERİNİN ÖTESİNDE BİR EGİTİMCİ **SITKI ALP**^{İN} KALEMİNDEN

Kitapla ilgili ayrıntılı bilgiye biregitimcininkaleminden.com adresinden ulaşabilirsiniz.



*“Kendi yaşamından ders çıkaranlar akıllı insanlardır;
fakat başka insanların yaşamından ders çıkaranlar daha da akıllı insanlardır.” derler.*

*Yaşamdan ders almak ve
deneyim kazanmak, gelişimimiz açısından daima önemli olmuştur.*



porsche.com.tr

Performans bazen beklenmedik biçimlerde karşınıza çıkabilir.

Porsche Macan

İmkansız başarmak uzman olduğumuz bir alan. Yine en iyi olduğumuz şeyi yaptık ve spor bir otomobil tasarladık. Beş kapılı. Beş kişilik. Dört çekerli. Yüksek performanslı motor ve yarış pistlerinde test edilen teknolojiler. Özetle, tartışmaya yer bırakmayan güçte bir sürüş deneyimi için.



PORSCHE

PORSCHE Doğuş Oto-Çankaya/İşçi Blokları Mah. Mevlana Bulvarı No: 182/A Çankaya-Ankara Tel: 0312 583 83 83

Macan 2.0: Ortalama Yakıt Tüketimi: 7.4-7.2 lt./100 km, Ortalama CO₂ Emisyonu: 172-167 g/km

Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir.

