LIFE

ANKARA

SAYI:171 FİYAT:300TL

ISSN 1307-1831

BOFRE
Bank of Real Estate

promeck
Yüksek Proteinli Ekmek

SARITAŞ İNŞAAT

NOYANLAR ŞİRKETLER GRUBU

DELOCA

Doç. Dr. YÜKSEL KANKAYA

Dr. Öğr. Üyesi ŞEBNEM AYDOĞDU

TheraSilk

ŞEBNEM KÜÇÜK

MERAKTAN BİLİME, BİLİMDEN GİRİŞİMCİLİĞE!

RUBY PIAZZA

RUBY PROJELERİ

RUBY AURA BEYTEPE | RUBY PIAZZA | RUBY istrada | RUBY MIO | RUBY HILLS BULLVAR | RUBY diner | RUBY viale

RUBY HILLS | RUBY LOFTS | RUBY ofis | RUBY SUITES beşiktaş | RUBY SUITS incek | RUBY PLAZA

Bu görsel tanıtım amaçlı hazırlanmıştır.
Görsellerde yer alan mimari yapı, dış cephe, iç mekân düzenlemeleri, malzeme ve detaylar uygulama aşamasında değişiklik gösterebilir. Proje ve bağımsız bölümlere ilişkin bilgiler bağlayıcı nitelik taşımamaktadır.

ARTEMOR | vinör grup

BİRİKİMİNİZİ FIRSATA ÇEVİRİN !

2027 TESLİM

rubypiazza.com

SİZE ÖZEL FIRSATI ÖĞRENMEK İÇİN ARAYIN

444 79 08

PORTA
riva

Şehrin İçinde,
Size Ait Bir Yaşam!

Yaşamkent'in seçkin lokasyonunda, yıldız mimarisiyle yükselen Porta Riva; geniş peyzaj alanları, ferah 4+1 daireleri ve 3 metre tavan yüksekliğiyle şehir hayatına yeni bir yorum getiriyor.

Şehrin tüm olanaklarına yakın, kendinize ait ayrıcalıklı bir yaşamın kapıları burada aralanıyor!



PORTA
projects

MAXSTARS®

PORTA
Flora

Villa Yaşamının
En Doğal Hâli!

Doğanın dinginliğini, müstakil yaşamın ayrıcalığıyla buluşturan
Porta Flora; geniş yaşam alanları, özel peyzajı ve
seçkin mimarisiyle hayatınıza yeni bir anlam katıyor.

**Mogan Gölü'ne komşu, şehrin olanaklarına yakın,
size ait özel bir dünya!**



PORTA
projects

MAXSTARS®

SKY PARIS

PARIS'TE YAŞAMAK İSTER MİSİNİZ?

DAİRELER, VİLLALAR VE TİCARİ ALANLAR

2+1 | 3+1 | 4+1 | 4,5+1

BAŞLIYORUZ!

Yukarıyurtçu Mahallesi Çankaya Üniversitesi Nizamiye karşısı
0312 512 70 10

SKY PARIS'TEN GÖRKEMLİ LANSMAN

SKY LAND

Sky Land İnşaat

Hilton Garden Inn

11 Kasım 2026
19:00

GÜLBEN ERGEN
Konseri

COŞKUN SABAH

MEHMET ALİ ERBİL

Onur Konuğu
SAFİYE SOYMAN

FAİK ÖZTÜRK

WİLMA ELLES
Kırmızı halı sunucusu

TUĞBA ÖZAY

CEM ÖZER

DİDEM TASLAN
Kırmızı halı sunucusu

Sunumuyla...



KCP
"Türkiye Distribütörü"

38 METRE

We build a pump that makes your life easier.



CÜRPOM

gurpommakina • www.gurpom.com

CÜRPOM
GARAJ
2. EL MAKİNA SATIŞ

ÇOK YAKINDA
YENİ PROJEMİZ SİZLERLE

promeck

PROMECK PROTEİNDE AĞIR SİKLET



Boş kalorileri nakavt edin.

102 gram yüksek protein ve gün boyu ayakta tutan yüksek lif ağıyla, açlık krizlerine karşı en sağlam gardınızı alın.

Çok yakında macro▲center 'larda.



/ promeck

www.promeck.com.tr

OPEL COMBO

AİLENİZİN YENİ ENERJİSİ



Opal



OPEL

DELOCA OVACIKTA
ÖN SATIŞ BAŞLADI!

KEÇİÖREN-ANKARA

36 AY
VADE SEÇENEKLERİ

DELOCA
OVACIK

GENİŞ YAŞAM ALANLAR

TESLİM 2028 SONU

3+1

4,5+1

5+1

%0 FAİZ

deloca.com.tr

444 2 084

DELOCA
BATIKENT

DELOCA

BATIKENT'TE YENİ BİR YAŞAM

YAŞAM **SİTE** İÇİNDE

3+1
DAİRE

DUBLEKS
İKİ KATLI

2028
TESLİM

FERAH PLANLAR, DUBLEKS SEÇENEKLER.

%0 FAİZ

deloca.com.tr

444 2 084

ANKARA FENERBAHÇELİ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ

AFİDER - 2010

Bu kalpler bir tek
sende titrer!

Gölgen gibi adım adım
her şehirde senin adın!

ÇOK BÜYÜKSÜN FENERBAHÇE

MEHMET
COŞKUN

Karacakaya Caddesi No:90 Siteler / ANKARA
+90 312 350 79 54-56 +90 553 435 47 29
info@mehmetcoskunmobilya.com.tr
www.mehmetcoskunmobilya.com.tr
@mehmetcoskunmobilya

ANKARA

LIFE



Sevgili Okurlar!

Başkentin yaşamına yön veren, şehrin nabzını tutan Ankara Life'ın yeni sayısıyla yine dopdolu içeriklerle karşınızdayız!

Gayrimenkulden sanata, sağlıktan spora, hukuktan gastronomiye uzanan geniş bir yelpazede; Ankara'nın dinamizmini, değişimini ve yaşam kültürünü yansıtan pek çok özel konuyu sizler için bir araya getirdik.

İş dünyasından inşaat ve gayrimenkul sektörüne, sanattan sosyal yaşama kadar başkentte iz bırakan önemli lansmanları, etkinlikleri ve buluşmaları yakından takip ederek sayfalarımıza taşıdık. Ankara'ya değer katan projeleri, başarı hikâyelerini ve geleceğe yön veren isimleri mercek altına aldık.

Ankara Life olarak her sayımızda olduğu gibi bu sayımızda da yalnızca gelişmeleri aktarmakla kalmıyor; başkentin dönüşümünü kayıt altına alıyor, şehrin kültürel, sosyal ve ekonomik yaşamına yön veren isimlerin hikâyelerine ışık tutuyoruz.

Başkentin en çok okunan yaşam dergisi olmanın sorumluluğuyla; Ankara'nın bugününü anlatırken yarınını şekillendiren fikirlerin, ilham veren başarıların ve iz bırakan hikâyelerin peşinden gitmeye devam ediyoruz.

Şehrin üretken, güçlü, yenilikçi ve vizyoner yüzünü birlikte keşfedeceğimiz bu özel sayımızı keyifle okumanız dileğiyle…

İyi okumalar!

İmtiyaz Sahibi

Sertaç Kantarcı

SEZONUN TÜM RENKLERİ

Bilkent Center'da!

Alışverişten sanata, kültürden eğlenceye;
şehre ilham veren deneyimler yeni sezonda sizi bekliyor.



BİLKENTCENTER

İÇİNDEKİLER

KAPAK RÖPORTAJI

Dr. H. Şebnem Küçük 72

RÖPORTAJLAR – HABERLER

Nüket Can Kantarcı 30
Bengisu Akan 32
Av. Gizem Sönmez 84
Eda Geylan 88
Ümmühani Kara 92
Büşra Canbolat 94
Mülkiye Alagöz 96
Melek Arya Altay 104
Bora Dönmez 107
Bülent Şen 108
Mihriban Özdilli 109
Ahmet Emre Yılmaz 110
Evliya Çelebi 111
Ersel Saçan 112
Dr. İrem Hengirmen Acu 130
Prof. Dr. Mahmut Can Yağmurdur 134
Prof. Dr. Mete Hıdıroğlu 136
Dr. Öğr. Üyesi Şebnem Aydoğdu 138
Dt. İbrahim Bayatlı 140
Op. Dr. Gökay Baykara 142
Doç. Dr. Ebru Yüce 144
Dr. Fatma Arı 146
Uzm. Dr. Tansu Erakman 148
Dr. Tansel Erke 152
Doç. Dr. Yüksel Kankaya 154
Fzt. Çağrı Perçem 158
Dt. Şevval İrem Aydın 160
Semih Aydın 162
Sinem Çelik 180
Özgür Alp Gündüz 188
Av. Umut Aksoy 196
Özgür Aksuna 198
Ayşegül Binici 200
Said Abdulkerim Yorğun 202
Gazi Efe Tiyatro Topluluğu 203

CEMİYET

Süreyya Üzmez 34
Capital Country 38
Sarıtaş İnşaat 42
Noyanlar Şirketler Grubu 54
Codwell Banker Referans 68
4. Dünya Kültürleri Festivali 82
Autumn Melody Event 102
Deloca 114
Merfa Grup 124
Sevinçler Grup 166
Aneder Balo 170
Longevity Kampı 184
Yusuf Can Karapınar 190


divan
çukurhan
divan
ankara
70 Yıllık Ustalık,
Seçkin Lezzetler
1956'dan bu yana süregelen bir mükemmeliyet arayışı.
Divan Catering, kurumsal uzmanlığı ve köklü mirasıyla,
her daveti bir başyapıta dönüştürüyor.
Kale, 3 Depo Sokak, 06240 Altındağ/Ankara
+90 312 306 64 00 sales.divancukurhan@divan.com.tr
Yıldızevler Mahallesi, Jose Marti Caddesi, No: 2 06650 Çankaya/Ankara
+90 312 409 30 00 sales.ankara@divan.com.tr
divan.com.tr
divancukurhan/divanotelleri
/divanankaraotel
Koç

BU. ŞEHRİN EN *iyisi*

BALGAT
0312 439 7075

ŞEHRİN EN İYİSİ

CEZSAR

Steakhouse

"Herkes En İyi Eti Uyguna Yesin Diye.."

YILDIZ
0312 439 7074

ÇAYYOLU
0312 240 5454

ÇUKURAMBAR
0540 131 0006

ANKARA
LIFE

Ankara Life Dergi'sinin hakkı Kantarcı Medya Grubu Anonim Şirketi'ne aittir.

Ankara Life Dergi'si basın meslek ilkelerine uymayı taahhüt eder.

Her tür dilek, öneri ve şikayetiniz için bizimle iletişime geçebilirsiniz.
T: 0312 473 97 02 | merhaba@life.com.tr

Matbaa
SAYFA BASIM SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.
Tevfik İleri Mah. Emek Cad. Polat Sokak No: 9
Pursaklar / Ankara
T: + 0 312 394 33 94

Yayın Türü
Yerel Süreli

Yayın Süresi
Aylık

Baskı Tarihi
2026

Dağıtım
Dünya Eko Dağıtım

Yönetim Adresi Ankara (Merkez)
Lizbon Cd. No: 38/13 K:2-3 Öveçler/Çankaya
T:0312 473 97 02 | F:0312 473 97 08
Whatsapp: 0533 767 37 28 - **www.life.com.tr**

İstanbul Avrupa
Beybi Giz Plaza Büyükdere Cad. Meydan Sok. No:1 K: 15 Maslak/Şişli

İstanbul Anadolu
Akasya Rezidans Çeçen Sk. Acıbadem/ Kadıköy
T 0212 970 13 83

İzmir
Folkart Towers Adalet Mh. Manas Blv. No: 47
K: 28 Bayraklı T: 0212 971 38 83

Kurucu
Nüket Kantarcı - nuket@life.com.tr

İmtiyaz Sahibi ve Yazı İşleri Müdürü
Sertaç Kantarcı - sertac@life.com.tr

Genel Yayın Yönetmeni
Şevval Çakmak - sevval@life.com.tr

Tüzel Kişi Temsilcisi
Savaş Tan Uzak - uzak@life.com.tr

Tasarım Servisi
Grafik Tasarım Yönetmeni
Meryem Yiğit - meryem@life.com.tr

Görsel Sanatlar Yönetmeni
Ali Ulusoy - ali@life.com.tr

Haber Müdürü
Hatice Şeyma Basut - seyma@life.com.tr

Kurumsal İletişim Uzmanı
Derya Kaya - derya@life.com.tr

Reklam Satış Uzmanı
Çiğdem Zeynan - cigdem@life.com.tr

Fotoğraf
Sinem Çelik - sinem@life.com.tr
İlayda Ünaydın - ilayda@life.com.tr
Berke Aksöz - berke@life.com.tr

Makyaj
Eyüp Aydaşoğlu - eyup@life.com.tr

Yazarlar
Özgür Aksuna - aksuna@life.com.tr, Ayşegül Binici - aysegul@life.com.tr,
Veli Onay - onay@life.com.tr

Hukuk Servisi
Av. Burak Koç - burak@life.com.tr, Av. Zümra Ateş - zumra@life.com.tr
Av. Umut Aksoy - umut@life.com.tr

Katkıda Bulunanlar
Yusuf Can Karapınar, Özgenç Coşkun, Melih Topaloğlu,
Çağdan Pelin Montaş İskender, Ali Fikret

Yayın Kurulu
Veli Sarıtoprak TÜSİAV Başkanı, Hıfzı Kuruşa,
Ertuğrul Onat - ANGİAD Başkanı, Nezih Allıoğlu - GGYD Başkanı,
Dr. Ebru Yüce, Dr. Zerrin Tüfekçi

Dijital İçerik Yöneticisi
Meryem Yiğit

Dijital Dergi Sorumlusu
Hatice Şeyma Basut

ankaralifedergisi

Dijital İletişim Reklam Ajansı
Zody Group
www.zodygroup.com

Dijital Pazarlama Ajansı
Gezgin Ajans
gezginajans.com











Teşekkür Ederiz
Ankara The Green Park Hotel
Divan Çukurhan
Radisson Blu Hotel Ankara
Meyra Palace
JW Marriott Hotel Ankara



Şehrin en çok okunan yayınlarından Ankara Life Dergisi'ni okuduktan sonra henüz okumamış birine hediye edebilirsiniz. Çünkü bilgi halkındır. Ayrıca dergimizi okuduktan sonra geri dönüşüme göndermeniz geleceğimizi korumak için doğru bir adım olacaktır.Kantarcı Medya Grubu A.Ş., tüm okurlarını geleceğimiz için geri dönüşüme katkıda bulunmaya çağrıyor.























Ankara Life Dergisi, Kantarcı Medya Grubu A.Ş tarafından T.C yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. Derginin sim e yayın hakkı Kantarcı Medya Grubu A.Ş'ye aittir. Dergideki yazı,röportaj,makale,fotoğraf ve Kantarcı A.Ş tarafından tasarlanan reklam sayfalarının her hakkı saklıdır. Kaynak göstermeksizin alıntı yapılmaz. Reklam sayfalarının içeriği ve markalar konusundaki sorumluluk reklam verene aittir.

DELOCA MODERN

DELOCA MODERN'DE

ÖN SATIŞ BAŞLADI!



36 AY
VADE SEÇENEKLERİ

2028
SON TESLİM TARİHİ

2+1
1+1
DAİRE SEÇENEKLERİYLE

deloca.com.tr 444 2 084

%0 *FAİZ*


CALINÉR
Foaming Bod
Revitalizing
200 ML

CALINÊR

saflığın zarafetle
buluştuğu yer



Marka Yaratmak İz Bırakmaktır!

Fotoğraf: Nilgün Beşirli

Ürünüyle ilgili marka yaratıp, iyi bir işletmeyi oluşturmanın kolay olmadığı günümüzde Amerika Pazarlama Derneği, "Marka; bir satıcı veya satıcı grubunun ürün ve hizmetlerini tanımlamayı ve rakiplerinden ayrıştırmayı amaçlayan bir isim, bir terim, bir işaret, bir sembol veya bir tasarımdır." diye tanımlar. Bu kısa tanımla bir ürünün markalaşması için verilen mücadele ne de kolay anlatılmakta!

Marka Yaratmak Kolay Olmadığı Gibi Başarı Da Tesadüf Değildir!

Elbette markayı yaratmak kolay değildir. Her markanın arkasında feyz kaynağı bir vizyon, markayı yaratmak için oluşturulan güçlü bir strateji vardır. Sağlam bir stratejiyi geliştirmek, planlama yaparak uygulamak; marka yaratmanın önemli ayrıntıları ve yaşanan zorlu bir sürecidir de.
Markalaşmış ürünlerin geçmişine bakıldığında; önce iyi bir işletme yaratıldığı, doğru tespit, sabır, özveri ve inanç içerisinde marka yaratmak için pazarlama stratejisine yer verildiği görülmektedir. Aynı zamanda şirketin kurumsallaşmasının, ürünlerle ilgili alınan eğitimlerin, görsel kimliklerin, tanınan logoların ve büyük pay ayrılan reklamların marka olma yolunun açılmasındaki önemini de yadsımamışlardır. Kalite, samimiyet, güven ve prestij gibi önemli unsurların marka imajının "olmazsa olmazları" arasında yer aldığını; müşterinin markadan haberdar olmasının ve taleplerinin dikkate alınmasının markayı yarınlara taşıyacağını da göz ardı etmemişlerdir.
Bu bilgiler ışığında yaratılan güçlü markalar, geleceğe atılan bir imza ile yeni markaların yolunu açacaktır.

Kurucu
Nüket Kantarcı



En yeni Kia modelleri ve kapsamlı satış sonrası hizmetler, Kia Yetkili Servisi ve Satıcısı Opal Otomotiv'de!

Opal Otomotiv

Konya Devlet Karayolu No: 187
Balgat, Çankaya 06520 Ankara
0 (312) 583 06 00

Mekânın Dili, Tasarımın İmzası!

“Gösterişten uzak ama karakter sahibi mekânlar tasarlamayı seviyorum.”

Röportaj: Şeyma Basut

Mekânlara estetik, işlevsellik ve zamansız bir karakter kazandıran iç mimar Bengisu Akan, tasarımın insan yaşamına dokunan gücünü Pin Design Studio çatısı altında özgün projelere dönüştürüyor. Yalın çizgileri, sofistike detayları ve kullanıcı odaklı yaklaşımıyla fark yaratan Akan, şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne konuk olarak tasarım felsefesini, ilham kaynaklarını ve ulusal ve uluslararası ölçekte bir tasarım markası olma hedefini anlattı. İyi okumalar dileriz.

Bengisu Hanım iç mimarlık yolculuğunuz nasıl başladı? Sizi kendi tasarım dilinizi oluşturmaya ve Pin Design Studio'yu kurmaya götüren ilham neydi?

İç mimarlık benim için estetik bir mekân yaratmanın ötesinde, insanların yaşamlarına dokunabilmenin bir yolu. Hacettepe Üniversitesi'nde başlayan mesleki yolculuğum, farklı ölçeklerde ve işlevlerde projelerle şekillendi. Zaman içerisinde kendi tasarım anlayışımı özgürce ortaya koyabileceğim, yaratıcılığımı ve deneyimlerimi bir araya getirebileceğim bir yapı oluşturma isteği, Pin Design Studio'nun çıkış noktası oldu.

Her tasarımın bir hikâyesi olduğuna inanıyoruz. Projelerinizde estetik, işlevsellik ve özgünlüğü nasıl bir araya getiriyorsunuz?

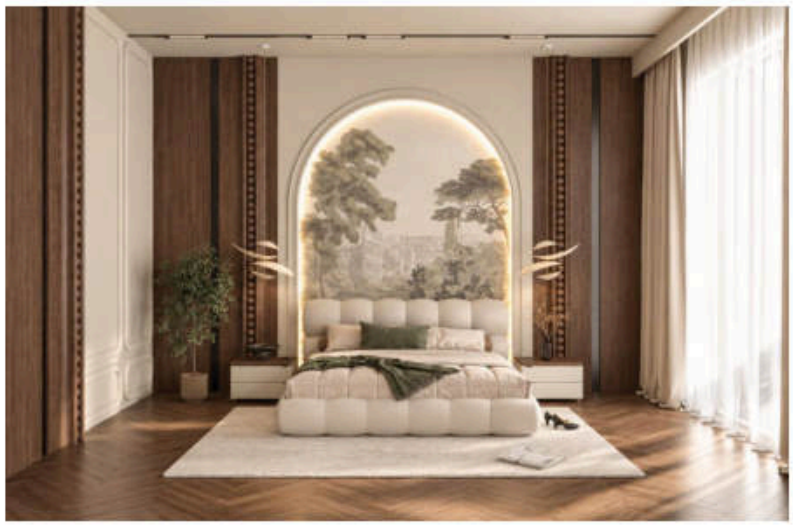
Benim için başarılı bir tasarım, estetik ve işlevselliğin birbirini tamamladığı bir bütündür. Her projeye öncelikle mekânın ihtiyaçlarını ve kullanıcıların yaşam alışkanlıklarını anlayarak başlıyorum. Zamansız çizgileri, doğal malzemeleri ve dengeli renk paletlerini önemsiyorum. Özgünlüğün ise yalnızca farklı görünmekten değil, mekâna ve kullanıcıya özel çözümler üretmekten geçtiğine inanıyorum.

Pin Design Studio'nun imza niteliğindeki tasarım anlayışını nasıl tanımlarsınız? Bugüne kadar hayata geçirdiğiniz çalışmalar arasında sizi en çok yansıtan proje hangisi?

Pin Design Studio'nun tasarım dilini zamansız, yalın, sofistike ve detay odaklı olarak tanımlayabilirim. Gösterişten uzak ama karakter sahibi mekânlar tasarlamayı seviyorum. Konut, otel ve ticari mekân projelerinde edindiğim deneyimler, tasarım yaklaşımımı zenginleştirdi. Tek bir projeyi seçmek yerine, her çalışmanın tasarım yolculuğumun farklı bir yönünü yansıttığını düşünüyorum.

Geleceğe baktığınızda, Bengisu Akan olarak kendinizi ve Pin Design Studio'yu nerede görüyorsunuz? Hayata geçirmek istediğiniz yeni hayaller ve hedefler neler?

En büyük hedefim, Pin Design Studio'yu kendine özgü tasarım diliyle tanınan, ulusal ve uluslararası ölçekte projeler üreten güçlü bir tasarım markasına dönüştürmek. Farklı kültürlerden ve disiplinlerden beslenerek üretmeye devam etmek, yenilikçi yaklaşımları zamansız tasarımlarla buluşturmak istiyorum. Benim için başarı, yalnızca güzel mekânlar tasarlamak değil; içinde yaşayan ve kullanan insanlar için kalıcı bir değer yaratabilmek.







0507 471 53 84

www.pindesignstudio.com.tr

@pindesignstudio

dursensandalye

50.yıl

GELENEKTEN **GELECEĞE**



TARZ SAHİBİ MEKANLAR İÇİN PROFESYONEL ÇÖZÜMLER

cafe, restoran, otel projelerinizde fark yaratan dokunuşlar

www.dursen.com.tr

0 312 348 72 73



FoodinLife ve Creative People Talks & Hospitality Awards'ın Üçüncüsü Gerçekleşti!

FoodinLife ve Creative People Talks & Hospitality Awards, bu yıl üçüncü kez "İlham Veren İnsanlar" temasıyla sektörün değerli isimlerini bir araya getirdi. 22 jüri üyesinin değerlendirmeleriyle 21 farklı kategoride ödüllerin sahiplerini bulduğu gecede, sektör profesyonelleri deneyimlerini paylaşarak yeni fikirler ve iş birlikleri için buluştu. Trilye Restoran'ın sahibi Süreyya Üzmez'in de ödül aldığı etkinlik, sektörün gelişimine katkı sağlayan isimlerin bir araya geldiği, ilhamın ve deneyim paylaşımının ön plana çıktığı bir buluşma oldu.

Gastronomi ve ağırlama sektörünün geleceğinin ortak ilham ve üretimle şekilleneceğine dikkat çekilen etkinlikte; STK başkanlarına, jüri üyelerine, adaylara, destekçilere, basın mensuplarına ve konuklara teşekkür edildi.





PEUGEOT
YENİ E-3008

GÖZ ALICI ÖZGÜRLÜK
GÖZ ALICI FASTBACK SUV

- Yeni 21'' Panaromik i-Cocpit
- Fastback SUV
- Hybrid, Plug in Hybrid ve %100 Elektrikli Seçenekleri



50.000 TL TAKAS DESTEĞİYLE

PEUGEOT GÖRAL

Balgat Plaza: Konya Yolu No:202 Balgat/ANKARA Tel: (0312 207 45 45
Ümitköy Plaza: Eskişehir Yolu 12. Km No:354 Ümitköy/ANKARA Tel: (0312) 236 36 80


BROOKS BROTHERS
Spring / Summer '26
brooksbrothers.com.tr









Başkentin Prestijli Buluşması: 20 Yıllık Gelenek Capital Country Club'ta!

Ankara'nın köklü spor gelenekleri arasında özel bir yere sahip olan TBMM & Genelkurmay Başkanlığı Kupası Engel Atlama Yarışmaları, 25–26–27 Eylül 2026 tarihlerinde Capital Country Club'ın ev sahipliğinde gerçekleşti. Yaklaşık 3.000 kişiyi ağırlayan organizasyon, binicilik sporunun heyecanını başkentin seçkin sosyal yaşamıyla buluşturarak sonbaharın öne çıkan etkinliklerinden biri oldu. 20 yıllık köklü bir geleneğin temsilcisi olan Capital Country Club, bu yıl da sporun, prestijin ve sosyal yaşamın bir araya geldiği özel bir organizasyona imza attı. Üç gün boyunca devam eden yarışmalar; başarılı binicilerin etkileyici performansları, kıyasıya mücadeleler ve doğayla iç içe atmosferiyle katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı. Binicilik sporunun geleneksel ruhunu modern bir yaşam anlayışıyla buluşturan organizasyon, yalnızca sportif başarıların sergilendiği bir platform olmakla kalmadı; Ankara iş dünyasının, spor camiasının ve sosyal yaşamının önde gelen isimlerini aynı çatı altında buluşturan prestijli bir sosyal etkinliğe dönüştü.

Seçkin İsimler ve Başarılı Biniciler Capital Country Club'ta Buluştu!

TBMM & Genelkurmay Başkanlığı Kupası Engel Atlama Yarışmaları, iş dünyasından spor yöneticilerine ve binicilik camiasının önemli temsilcilerine uzanan geniş bir katılımcı profiline ev sahipliği yaptı. Organizasyona katılım sağlayan isimler arasında Enis Ulusoy, yazar Tolga Bare ve Ümmühani Kara yer aldı.Başkent Binicilik Spor Kulübü Başkanı ve MSK Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Servet Kızılkaplan ile Türkiye Binicilik Federasyonu Başkanı ve Eyüp Sabri Tuncer Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Engin Tuncer de organizasyonda yer alarak binicilik sporunun önemli temsilcileri arasında öne çıktı. Binicilik dünyasının dikkat çeken katılımcılarından Richard Grom, Sevil Sabancı'nın atlarıyla yarışmalara katılım sağladı. Delphin Hotels & Resorts Yönetim Kurulu Üyesi, Türk turizmci ve iş insanı Tolga Cömertoğlu da kendi atlarıyla yarışmalarda yer aldı. Ankaralı iş insanı ve Tan Oto'nun sahibi Hulki Karagülle de atlarıyla yarışmalara katılarak organizasyonun sportif heyecanına ortak oldu. Farklı sektörlerden iş insanlarını, binicilik camiasının temsilcilerini ve sosyal yaşamın tanınmış isimlerini buluşturan bu özel organizasyon, Capital Country Club'ın Ankara'nın sosyal ve sportif yaşamındaki güçlü konumunu bir kez daha ortaya koydu.

Saritas Mas Lora • Yasamkent



Sarıtaş Mas Lora • Yaşamkent

1+1 2+1 5+1

DAİRE SEÇENEKLERİYLE

Şehrin içinde yaşamın tam istediğiniz gibi.

444 6 382

Yuva Mahallesi, 3016. Cadde No:3 Yenimahalle / ANKARA

SARITAŞ İNŞAAT

SARITAŞ İNŞAAT

BİRLİKTE DEĞER ÜRETİYORUZ

YAŞAMINIZA DEĞER KATAN ALANLAR

GÜÇLÜ YAPILAR, GÜÇLÜ YARINLAR

GÜVEN ÜZERİNE KURULU

HAYAL ETMEYİN. YERİNDE GÖRÜN.

HAYATIN EN GÜZEL KARARI, DOĞRU ADRES VE FERAH YAŞAMDIR.

SARITAŞ
MAS NEVA-2

4+1
DAİRE

187 m²
BRÜT ALAN

165 m² + 7m²
NET ALAN

Yuva Mahallesi, 3016. Cadde No:3 Yenimahalle / ANKARA

444 6 382



Oğuz Demirtaş-Muhammed Ömer Sarıtaş-Ömer Yıldırım

Sarıtaş İnşaat'tan Batıkent ve Yaşamkent'te İki Güçlü İmza: Mas Lora ve Mas Neva!

Ankara'nın saygın inşaat şirketlerinden Sarıtaş İnşaat, Batıkent ve Yaşamkent'te hayata geçirdiği Mas Lora ve Mas Neva projelerini özel bir lansmanla tanıttı. Yönetim Kurulu Başkan Vekili Muhammed Ömer Sarıtaş'ın girişimci vizyonunu yansıtan projeler; farklı daire seçenekleri, sosyal donatıları ve güvenlik odaklı yaklaşımlarıyla dikkat çekti. Ankara Life Dergisi de bu özel buluşmada yerini aldı.

Lansmanda, Sarıtaş İnşaat'ın nitelikli yaşam alanları oluşturma hedefi doğrultusunda projelerin mimari özellikleri ve sunduğu olanaklar katılımcılarla paylaşıldı. Daire çeşitliliği, peyzaj düzenlemeleri, otopark imkânları, ses yalıtımı ve güvenlik uygulamalarıyla öne çıkan Mas Lora ve Mas Neva, konut anlayışını günlük ihtiyaçlar ve yaşam kalitesi ekseninde ele aldı.

Açılış kurdelesini Sarıtaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Emrullah Sarıtaş, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Muhammed Ömer Sarıtaş ve Yönetim Kurulu Üyesi Ali Sarıtaş kesti. Lansmana ayrıca Satış Müdürü Ömer Yıldırım, Mimar Oğuz Demirtaş, Muhasebe Müdürü Ali Can Kaşkaya ve Adnan Yıldırım katıldı.





Sarıtaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Vekili Muhammed Ömer Sarıtaş'ın Nitelikli Yaşam Vizyonu!

Sarıtaş İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Vekili Muhammed Ömer Sarıtaş'ın yaşam alanlarına yönelik vizyonu, Mas Lora ve Mas Neva projelerinin tasarım ve kullanım anlayışında kendini gösterdi. Farklı hanelerin beklentilerini gözeten bu yaklaşım, kalite ve güven anlayışını günlük yaşamın ihtiyaçlarına cevap veren ayrıntılarla buluşturdu.







Oğuz Demirtaş-Abdullah Sarıtaş-Ömer Yıldırım-Muhammed Ömer Sarıtaş-Emrullah Sarıtaş-Ali Sarıtaş-Ferhat Yıldırım-Ali Can Kaşkaya-Adnan Yıldırım

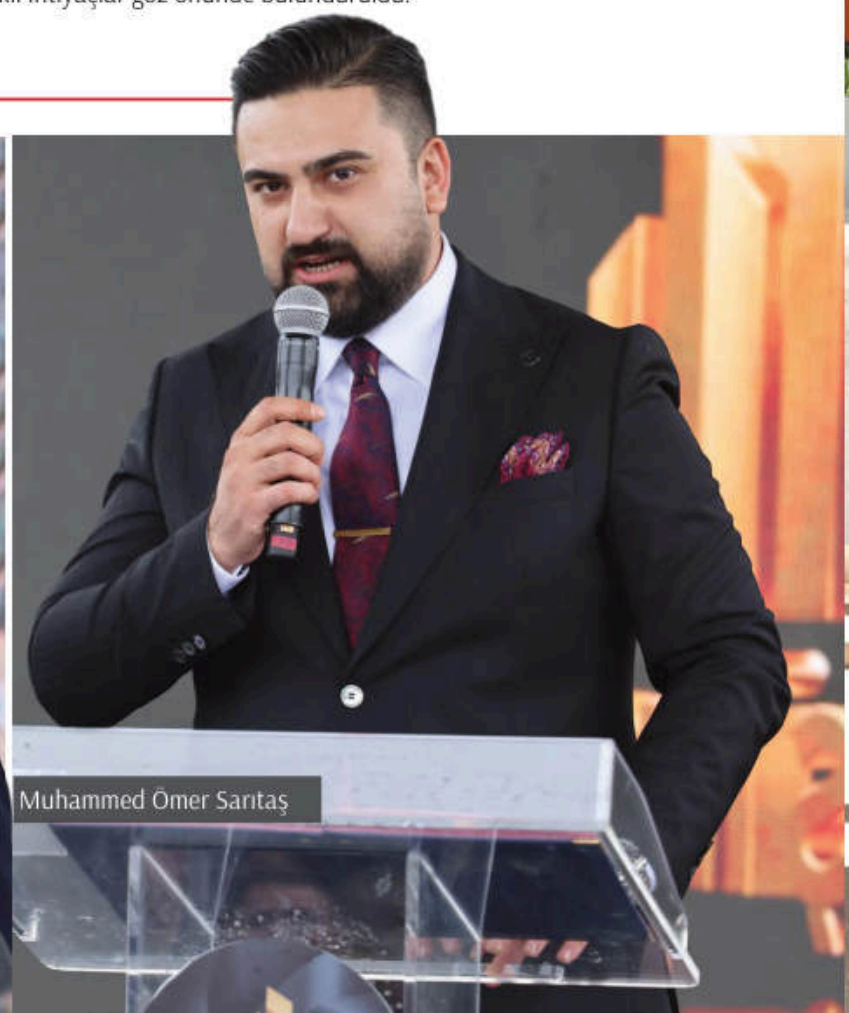
Projelerde eve dönüşte otoparka kolay erişim, ses kaynaklı rahatsızlıkların azaltılması ve açık havada vakit geçirme imkânı gibi unsurlar önceliklendirildi. Böylece konut anlayışı yalnızca fiziksel özelliklerle değil; mahremiyet, dinlenme ve kullanım kolaylığı gibi yaşam kalitesini doğrudan etkileyen unsurlarla şekillendirildi.Mas Lora ve Mas Neva'nın aynı lansmanda tanıtılması, şirketin farklı konut ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarını bir arada sunmasına olanak sağladı. Her iki proje de mimari özellikleri ve sakinlerine sunmayı hedeflediği olanaklarla katılımcıların beğenisine sunuldu.

1+1'den 5+1'e Farklı Yaşamlara Yer Açan Seçenekler!

Lansmanda tanıtılan 1+1, 2+1, 3+1, 4+1 ve 5+1 daire seçenekleri, farklı büyüklüklerde konut arayışında olanlara hitap etti. Tek başına yaşayanlardan çiftlere, çocuklu ailelerden daha geniş bir ev düzeni isteyen hanelere kadar farklı ihtiyaçlar göz önünde bulunduruldu.



Emrullah Sarıtaş



Muhammed Ömer Sarıtaş



Muhammed Ömer Sarıtaş



Ali Sarıtaş



Ali Sarıtaş-Emrullah Sarıtaş-Muhammed Ömer Sarıtaş





Emrullah Sarıtaş-Ali Can Kaşkaya





Mehmet Ekiciler-Muhammed Ömer Sarıtaş-Ali Sarıtaş

Evde çalışma, misafir ağırlama ve aile bireylerine kişisel alan oluşturma gibi beklentiler, konut tercihlerini belirleyen önemli unsurlar arasında yer alıyor. Sunulan daire çeşitliliği de kişilerin kendi yaşam düzenlerine uygun alternatifleri değerlendirebilmesine imkân tanıyor.

Her iki projenin daire planları ve teknik özellikleri ise kendi mimari detayları çerçevesinde ayrı ayrı değerlendirilebilecek seçenekler sunuyor.

Peyzajdan Kapalı Havuza Konforu Tamamlayan Olanaklar!

Geniş peyzaj alanları, açık havada oturma ve dinlenme bölümleri, projelerin sosyal yaşam anlayışını tamamlayan özellikler arasında yer aldı. Günün yoğunluğundan uzaklaşmak, yakınlarla vakit geçirmek



Can Balta-Cihat Acar-Halil Mert Altındal-Furkan Doğan-Ferhat Yıldırım-Muhammed Ömer Sarıtaş-Emrullah Sarıtaş-Oğuz Demirtaş-Ali Sarıtaş-Ali Can Kaşkaya



ve açık alanlardan yararlanmak isteyenler için tasarlanan bu alanlar, konut çevresine farklı bir kullanım değeri kazandırıyor.
Kapalı yüzme havuzu da lansmanda öne çıkan sosyal olanaklardan biri oldu. Spor ve dinlenme ihtiyaçlarına cevap vermesi hedeflenen bu imkân, sakinlerin günlük yaşamlarında değerlendirebilecekleri alternatifler arasında sunuldu.
Kapalı ve açık otopark seçenekleri araç sahiplerine kolaylık sağlamayı hedeflerken, ses yalıtımı uygulamaları da konutlarda mahremiyetin ve sessizliğin korunmasına yönelik özellikler olarak aktarıldı.






SARITAŞ
MASlora
YAŞAMKENT
SARITAŞ İNŞAAT


SARITAŞ İNŞAAT


SARITAŞ İNŞAAT


SARITAŞ İNŞAAT


SARITAŞ İNŞAAT
Neva


SARITAŞ İNŞAAT


SARITAŞ İNŞAAT



Yapı Yaklaşımında Güvenlik ve Zemine Verilen Önem!

Sarıtaş İnşaat'ın sunumunda, depreme dayanıklılık hedefi doğrultusunda ele alınan yapı yaklaşımı ve zemin güçlendirme uygulamalarına da yer verildi. Yapısal güvenliğe ilişkin bu çalışmalar, projelerin değerlendirilmesinde mimari ve sosyal olanaklar kadar önemli bir başlık olarak öne çıktı. Teknik uygulamaların proje belgeleri ve ilgili mühendislik detayları üzerinden değerlendirilmesi gereken bu yaklaşım, şirketin güvenli yapılaşmaya verdiği önemi ortaya koydu.




SARITAŞ İNŞAAT


SARITAŞ İNŞAAT





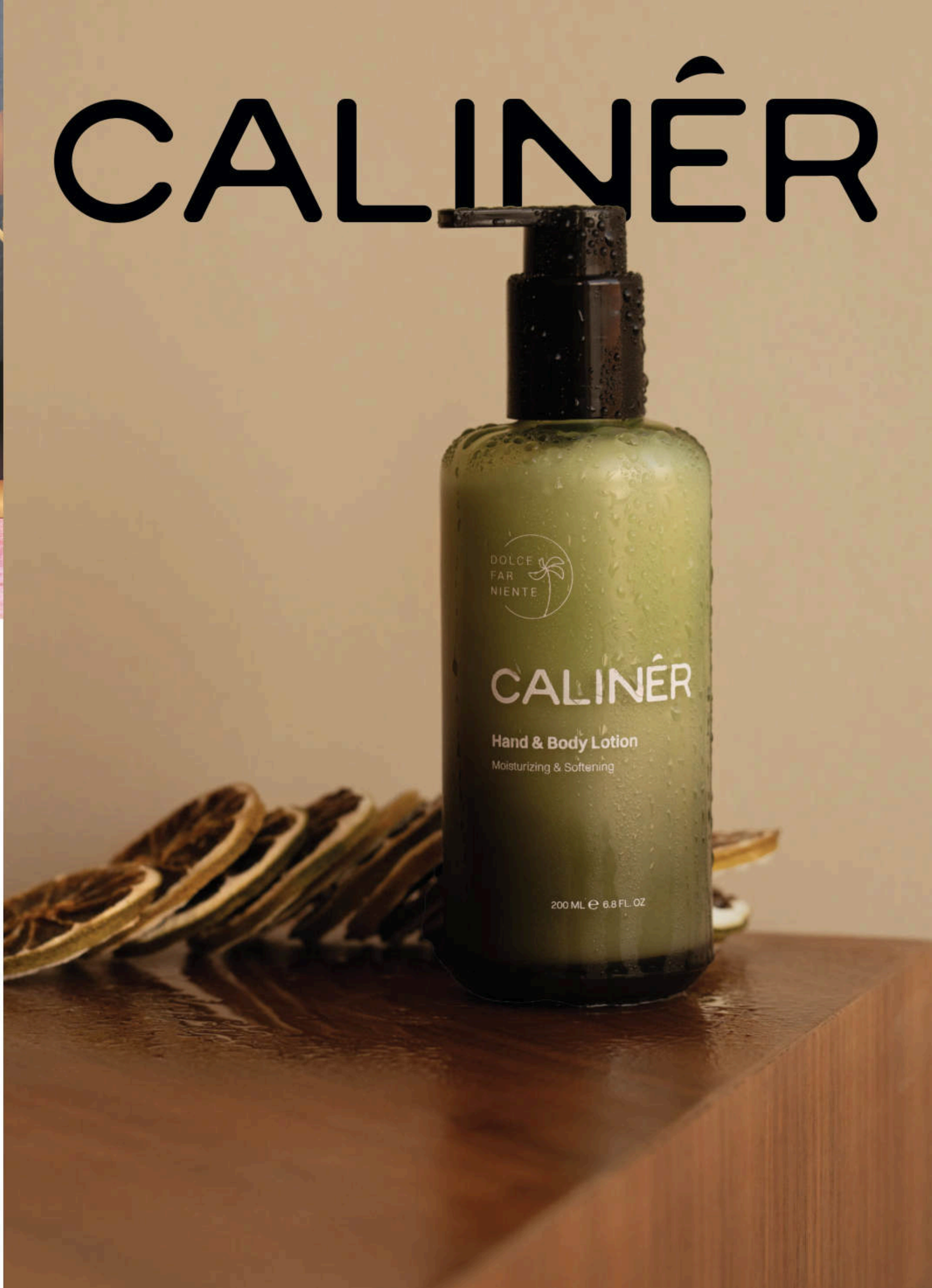


Projelerde sunulan 24 saat güvenlik hizmeti de konut çevresinde kontrollü ve güvenli bir yaşam ortamı oluşturmayı hedefleyen uygulamalar arasında yer aldı. Böylece yapısal güvenlikten site içi güvenliğe kadar farklı başlıklar lansman kapsamında katılımcılara aktarıldı.

Ankara Life Dergisi'nin Merceğinden Batıkent ve Yaşamkent'te Yeni Bir Buluşma!

Başkentin iş dünyasını, yeni projelerini ve kent yaşamını okuyucularıyla buluşturan Ankara Life Dergisi, Sarıtaş İnşaat'ın lansmanını yakından takip etti. Başkentin girişimci isimlerini ve kent yaşamına değer katan çalışmaları sayfalarına taşıyan dergi, Mas Lora ve Mas Neva projelerinin tanıtımını da basılı ve dijital yayınlarında okuyucularıyla buluşturdu.
Batıkent ve Yaşamkent'te gerçekleştirilen lansman, Sarıtaş İnşaat'ın yeni projelerini tanıtmasının yanı sıra şirketin konut üretimine ilişkin yaklaşımını paylaşmasına da fırsat sundu. Farklı daire seçenekleri, sosyal olanaklar ve güvenlik uygulamalarıyla dikkat çeken Mas Lora ve Mas Neva, Ankara'nın konut projeleri gündeminde yerini aldı.

CALINÉR


DOLCE
FAR
NIENTE
CALINÉR
Hand & Body Lotion
Moisturizing & Softening
200 ML e 6.8 FL. OZ



Noyanlar'dan Ankara'da İlham Veren Bir Başlangıç!

53 yıllık deneyimini başkente taşıyan Noyanlar Şirketler Grubu, Ankara'daki yeni satış ofisinin açılışında iş dünyasını, gayrimenkul sektörünü, diplomasi çevrelerini ve cemiyet hayatını bir araya getirdi. Ahmet Noyan ve Zarif Noyan'ın ev sahipliğindeki buluşma; seçkin konukları, dikkat çeken mesajları ve yeni iş birliklerine açılan kapılarıyla Ankara'nın sosyal ve ekonomik gündeminde yerini aldı.

Ankara'nın iş ve cemiyet hayatı, Kuzey Kıbrıs'ın köklü inşaat ve gayrimenkul kuruluşlarından Noyanlar Şirketler Grubu'nun yeni satış ofisi açılışında bir araya geldi. İstanbul ve İzmir'in ardından başkentte de yapılanmasını güçlendiren grup, düzenlenen törenle Ankara'daki yeni merkezinin kapılarını açtı. İş dünyasının temsilcilerinden gayrimenkul sektörünün önde gelen isimlerine, diplomasi çevrelerinden sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerine uzanan geniş katılımlı organizasyon, yalnızca yeni bir ofisin açılışı değil, Türkiye ile Kuzey Kıbrıs arasındaki ekonomik ve sosyal ilişkilerin gelişimine yönelik yeni bir adım olarak da dikkat çekti.

KKTC'nin Ankara Büyükelçisi İsmet Korukoğlu'nun da katıldığı açılışta, Ankara Ticaret Odası ve Ankara Sanayi Odası yetkilileri, Ankara Emlakçılar Birliği Başkanı, üst düzey birlik ve dernek temsilcileri, iş ortakları ve çok sayıda davetli yer aldı. Noyanlar Şirketler Grubu Genel Direktörü Ahmet Noyan ile Satış ve Pazarlama Direktörü Zarif Noyan'ın ev sahipliğinde gerçekleşen buluşmada, şirketin yöneticileri ve Ankara yapılanmasında görev üstlenen isimler de konuklarla bir araya geldi. Organizasyon, farklı meslek gruplarını ve sosyal çevreleri aynı çatı altında buluşturan atmosferiyle öne çıktı.

53 Yıllık Bir Hikâye, Yeni Bir Başkent Buluşması!

1973 yılında Kuzey Kıbrıs'ta temelleri atılan Noyanlar Şirketler Grubu, 53 yıllık deneyimini yeni pazarlara ve farklı coğrafyalara taşıyan köklü bir marka olarak yolculuğunu sürdürüyor. Kuzey Kıbrıs'ın çeşitli bölgelerinde binlerce ailenin ev sahibi olmasına katkı sunan grup, Türkiye'de İstanbul ve İzmir'in ardından Ankara'da da yeni satış ofisini hizmete açarak büyüme hedeflerinde yeni bir aşamaya geçti.

Bir markanın farklı bir şehirde yeni bir merkez oluşturması, yalnızca fiziksel bir mekâna sahip olması anlamına gelmiyor. O şehrin dinamiklerini tanımak, insanlarıyla doğrudan iletişim kurmak ve uzun soluklu ilişkiler geliştirmek de bu sürecin önemli parçalarını oluşturuyor. Noyanlar'ın Ankara açılışı, tam da bu noktada, markanın deneyimini başkentin iş ve yatırım çevreleriyle buluşturan anlamlı bir başlangıç niteliği taşıdı.

Ankara'nın siyasi, ekonomik ve ticari konumuna dikkat çeken bu yeni yapılanma, Kuzey Kıbrıs'ta yatırım yapmak isteyen başkentli yatırımcılar açısından da doğrudan iletişim kurulabilecek bir adres oluşturuyor. Açılışta ortaya çıkan yoğun katılım, markanın Ankara'daki varlığını daha geniş bir çevreyle paylaşmasına olanak sağlarken gelecekte geliştirilebilecek iş birlikleri için de yeni bir zemin hazırladı.

Noyanlar Şirketler Grubu Genel Direktörü Ahmet Noyan-KKTC Anakara Büyükelçisi İsmet Korukoğlu-Noyanlar Şirketler Grubu Satış ve Pazarlama Direktörü Zarif Noyan-Noyanlar Ankara Ofis Koordinatörü Abdullah Coşkun









Ahmet Noyan'dan Birlik ve Güven Vurgusu!

Törenin dikkat çeken anlarından biri, Noyanlar Şirketler Grubu Genel Direktörü Ahmet Noyan'ın konuşması oldu. Davetlilere katılımları dolayısıyla teşekkür eden Noyan, 1973 yılında Kuzey Kıbrıs'ta başlayan şirket hikâyesinin bugün Rusya, İngiltere, İran ve farklı ülkelerdeki açılımların ardından Türkiye'deki satış ofisleriyle devam etmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Şirketin 53 yıllık yolculuğunda aile değerlerinin taşıdığı öneme değinen Ahmet Noyan, çalışanların da kuruluşun bugününe ve geleceğine emek veren büyük bir ailenin parçası olduğunu vurguladı.



Konuşmasında birlikteliğin gücüne dikkat çeken Noyan'ın verdiği mesaj, kurumsal başarının arkasında yalnızca yatırımların ve projelerin değil, ortak hedeflere inanan bir ekibin de bulunduğunu hatırlattı. Ankara ofisinin açılışını yalnızca yeni bir satış noktası olarak değerlendirmediklerini belirten Noyan, başkentin Türkiye ile Ortadoğu'nun ekonomik, siyasi ve ticari ilişkileri bakımından önemli bir merkez olduğuna işaret etti. Türkiye'nin ekonomik ve kurumsal gücünün Kuzey Kıbrıs'taki yatırımcılara da katkı sunduğunu ifade eden Noyan, adada yatırım yapmak isteyenlere güven vermeye, süreç boyunca destek olmaya ve uzun vadeli iş birlikleri geliştirmeye hazır olduklarını belirtti. Ahmet Noyan'ın konuşmasında öne çıkan bir diğer başlık ise Türkiye ile Kuzey Kıbrıs arasındaki ekonomik ve sosyal bağların güçlendirilmesiydi. Ankara'daki yeni ofisin bu ilişkilerin gelişmesine katkı sağlayacağına yönelik mesajı, açılışın yalnızca şirketin büyüme hedefleriyle sınırlı olmadığını da ortaya koydu. Noyanlar'ın deneyimini başkentteki yatırımcılarla daha yakından buluşturma hedefi, organizasyonun temel gündemlerinden biri olarak öne çıktı. Oğuzhan Öztürk'ten Kuzey Kıbrıs'ta Yatırım Değerine Dikkat Çeken Değerlendirme! Açılış töreninde söz alan isimlerden biri de Remax Master Kurucu Ortağı Oğuzhan Öztürk oldu. Kuzey Kıbrıs'ta Noyanlar Şirketler Grubu projelerinin yatırımcılara sağladığı ekonomik değer üzerine değerlendirmelerde bulunan Öztürk, Kuzey Kıbrıs'ın bölgenin yükselen destinasyonlarından biri olduğuna dikkat çekti.

Gayrimenkul sektöründe yatırım kararlarının yalnızca bugünün beklentileriyle değil, uzun vadeli değer, güven ve bölgesel gelişim perspektifiyle ele alınması önem taşıyor. Öztürk'ün konuşması da Kuzey Kıbrıs'ın yatırım potansiyelini ve projelerin yatırımcılar açısından taşıdığı değeri gündeme getirmesi bakımından açılışın öne çıkan başlıkları arasında yer aldı. Farklı sektörlerden temsilcilerin aynı organizasyonda buluşması, gayrimenkul alanındaki deneyimlerin paylaşılmasına ve yatırım perspektiflerinin değerlendirilmesine imkân tanıdı. Bu yönüyle açılış, kurumsal bir başlangıcın yanı sıra sektör temsilcilerinin doğrudan iletişim kurabildiği bir buluşma alanı oluşturdu.

Zarif Noyan ve Ankara Ekibinin Yeni Dönemi!

Noyanlar Şirketler Grubu'nun Ankara yapılanmasında Satış ve Pazarlama Direktörü Zarif Noyan da önemli bir rol üstleniyor. Markanın deneyiminin ve projelerinin yeni yatırımcılarla buluşturulması, satış ve pazarlama faaliyetlerinin yerel dinamiklerle uyumlu biçimde yürütülmesi, bu yeni dönemin öne çıkan çalışma alanları arasında bulunuyor.

Ankara ofisinin koordinasyonunu üstlenen Abdullah Coşkun ise başkentteki yapılanmanın organizasyonel boyutunda görev alıyor. Mevcut yapılanmada adı geçen Hilmi Hakçı da Ankara ofisinin koordinasyon sürecinde sorumluluk üstlenen isimler arasında yer alıyor. Yerel ilişkilerin geliştirilmesi, iletişimin sürekliliğinin sağlanması ve şirketin kurumsal hedeflerinin Ankara'daki çalışmalara yansıtılması, bu yapılanmanın önemini ortaya koyuyor.



Yeni bir şehirde kalıcı bir varlık oluşturmak, güçlü bir organizasyonun yanı sıra güvene dayalı ilişkiler kurmayı da gerektiriyor. Ankara ekibinin koordinasyon sorumluluğu, Noyanlar'ın köklü deneyimini başkentin beklentileriyle buluşturacak bir çalışma düzeninin oluşturulması açısından önem taşıyor. Ahmet Noyan ve Zarif Noyan'ın yönetimindeki kurumsal yaklaşım ile Ankara ekibinin yerel iletişim ve koordinasyon çalışmaları, markanın yeni döneminin birbirini tamamlayan unsurları olarak öne çıkıyor.

Diplomasiden İş Dünyasına Uzanan Geniş Katılım!











Açılışın dikkat çeken yönlerinden biri de konuk profilinin çeşitliliğiydi. KKTC'nin Ankara Büyükelçisi İsmet Korukoğlu'nun yanı sıra Ankara Ticaret Odası ve Ankara Sanayi Odası yetkililerinin, Ankara Emlakçılar Birliği Başkanı'nın, birlik ve dernek temsilcilerinin, iş ortaklarının ve sektör profesyonellerinin katılımı, organizasyona farklı boyutlar kazandırdı. Diplomasi, ticaret ve gayrimenkul sektörünün aynı ortamda buluşması, Türkiye ile Kuzey Kıbrıs arasındaki ilişkilerin yalnızca ekonomik değil, sosyal ve kurumsal bağlar açısından da önemini hatırlattı. .Farklı alanlarda deneyim sahibi isimlerin bir araya gelmesi, yeni bir girişimin çevresinde gelişebilecek iletişim olanaklarını da görünür kıldı.

Ankara'nın cemiyet hayatında bu tür buluşmaların ayrı bir yeri bulunuyor. Kurumsal açılışlar, bir markanın yeni hedeflerini paylaşmasının yanı sıra farklı çevrelerden insanların tanışmasına, deneyimlerini aktarmasına ve ortak ilgi alanları etrafında buluşmasına da imkân tanıyor. Noyanlar'ın açılışı, bu sosyal dinamizmi iş dünyasının gündemiyle bir araya getiren organizasyonlardan biri oldu.

Showroom'un Ötesinde, Yeni İş Birliklerine Açılan Bir Kapı!



Bir satış ofisinin gerçek değeri, yalnızca sunduğu mekânla değil, kurduğu iletişim ve geliştirdiği ilişkilerle de şekilleniyor. Bir satış ofisinin gerçek değeri, yalnızca sunduğu mekânla değil, kurduğu iletişim ve geliştirdiği ilişkilerle de şekilleniyor. Bir satış ofisinin gerçek değeri, yalnızca sunduğu mekânla değil, kurduğu iletişim ve geliştirdiği ilişkilerle de şekilleniyor. Noyanlar'ın Ankara ofisi, Kuzey Kıbrıs'taki projeleri ve yatırım olanaklarını başkentteki ilgili çevrelere daha yakından tanıtmayı hedefleyen yeni bir temas noktası olarak öne çıkıyor.











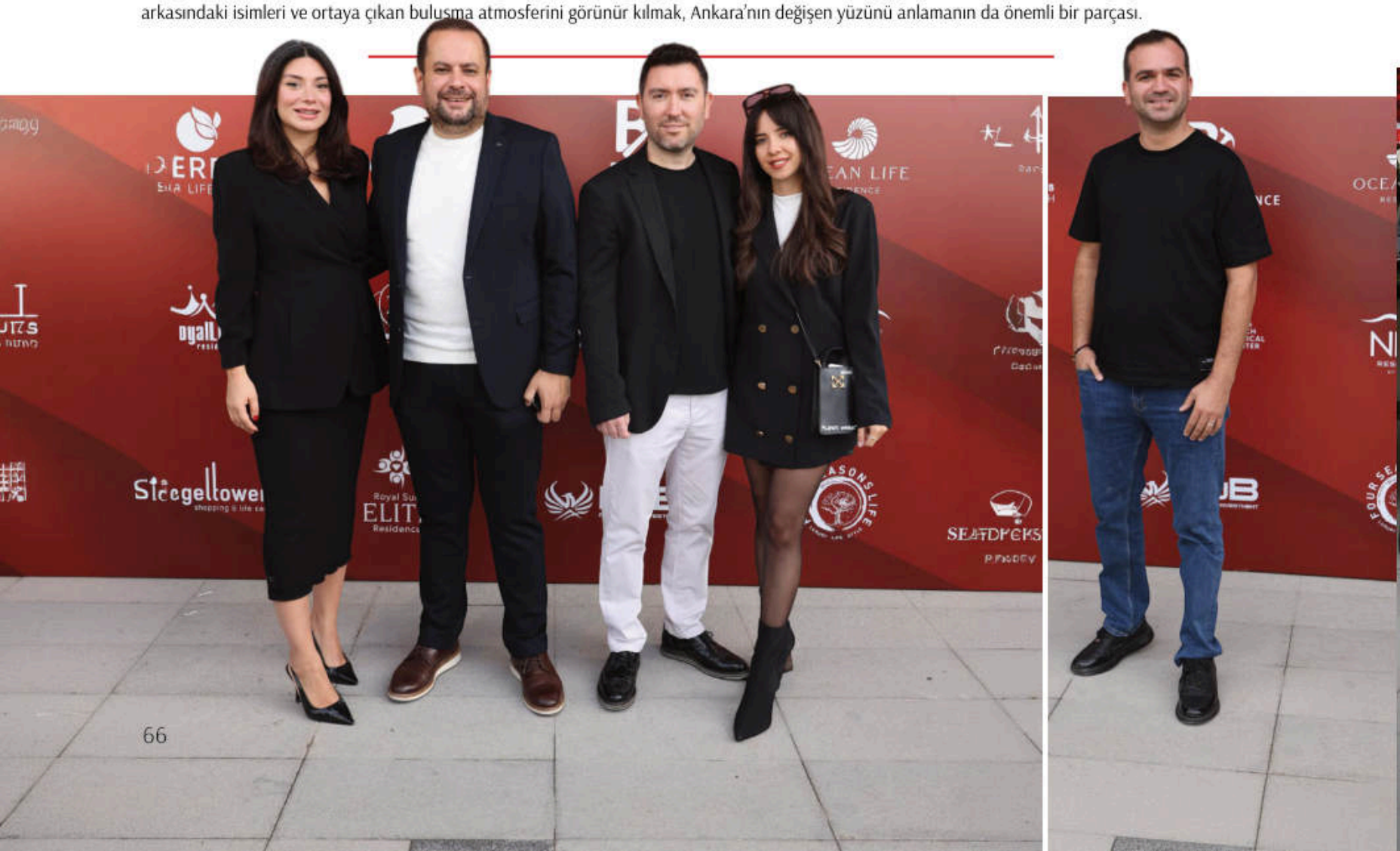
Açılışın ardından davetliler yeni ofisi gezerek mekânı yakından inceleme fırsatı buldu. Noyanlar yöneticileriyle gerçekleştirilen görüşmelerde şirketin çalışmaları ve yeni yapılanması üzerine temaslar kuruldu. Organizasyon, Türkiye ile Kuzey Kıbrıs arasında yeni ve başarılı iş birliklerinin geliştirilmesine yönelik iyi dileklerin paylaşılmasıyla sona erdi. Bu buluşma, markanın başkentteki varlığını görünür kılarken konuklara da şirketin yeni yapılanmasını doğrudan tanıma fırsatı sundu. Yüz yüze iletişimin önem kazandığı gayrimenkul sektöründe, yatırımcılarla doğrudan temas kurulabilmesi ve projeler hakkında görüş alışverişinde bulunulması, bu tür organizasyonların değerini artırıyor.

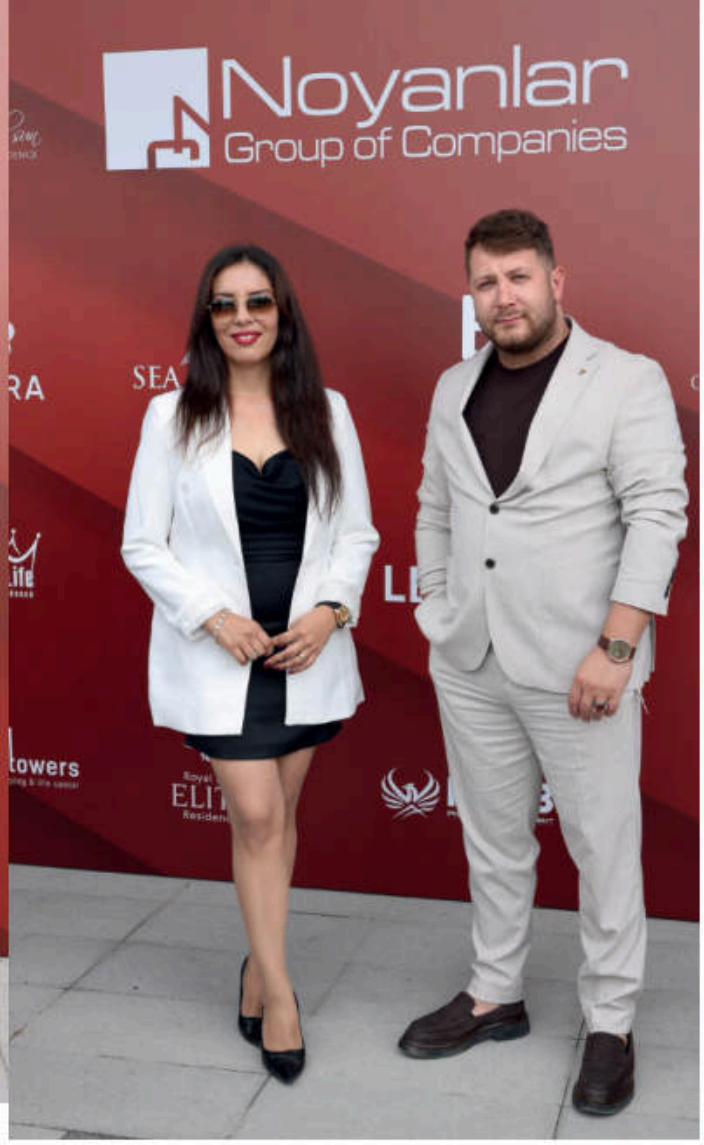


Noyanlar'ın Ankara'daki yeni satış ofisi, 53 yıllık deneyimin yeni bir şehirdeki temsil noktası olmanın ötesinde, uzun vadeli ilişkiler ve iş birlikleri için de bir başlangıç olarak konumlanıyor. Açılışta verilen mesajlar, markanın köklü geçmişini geleceğe dönük hedefleriyle buluşturduğunu ortaya koyarken başkentteki yapılanmanın önümüzdeki dönemde nasıl gelişeceğine ilişkin beklentileri de güçlendirdi.

Ankara Life'ın Merceğinden Yeni Bir Başlangıç!

Ankara'nın iş, gayrimenkul ve cemiyet hayatındaki gelişmeleri okurlarıyla buluşturan Ankara Life Dergisi için Noyanlar'ın açılışı, başkentin girişimcilik ve buluşma kültürünü yansıtan dikkat çekici bir organizasyon niteliği taşıyor. Şehrin ekonomik ve sosyal yaşamına katkı sunan yeni girişimleri, bu adımların arkasındaki isimleri ve ortaya çıkan buluşma atmosferini görünür kılmak, Ankara'nın değişen yüzünü anlamanın da önemli bir parçası.







Noyanlar Şirketler Grubu'nun Ankara'daki yeni yapılanması, köklü bir geçmişin yeni hedeflerle buluştuğu bir dönüm noktası olarak öne çıkıyor. Ahmet Noyan'ın birlik, güven ve uzun vadeli iş birliği mesajları; Zarif Noyan'ın satış ve pazarlama alanındaki sorumluluğu; Ankara ekibinin koordinasyon çalışmaları ve açılışa katılan sektör temsilcilerinin oluşturduğu geniş buluşma, organizasyonun farklı yönlerini bir araya getirdi.

53 yıllık deneyimini başkente taşıyan Noyanlar, Ankara'daki yeni ofisiyle Türkiye ve Kuzey Kıbrıs arasındaki ekonomik ve sosyal bağların gelişimine katkı sunmayı hedefliyor. Diplomasi çevrelerinden iş dünyasına, gayrimenkul sektöründen cemiyet hayatına uzanan katılımıyla dikkat çeken açılış, yeni tanışıklıkların ve gelecekte kurulabilecek iş birliklerinin kapısını araladı.

Her yeni başlangıç, ardında birikmiş deneyimi geleceğe taşıma iradesini de beraberinde getiriyor. Noyanlar'ın Ankara yolculuğu, köklü bir geçmişin başkentte yeni ilişkilerle buluştuğu bu ilk adımın ardından, geliştirilecek çalışmalar ve kurulacak iş birlikleriyle devam edecek.





evpoint®

KALİTELİ YAŞAM ALANLARI

www.evpoint.com.tr

info@evpoint.com.tr

ev_point evpoint

evpoint®

KALİTELİ YAŞAM ALANLARI

www.evpoint.com.tr

info@evpoint.com.tr

ev_point evpoint



Coldwell Banker Referans'ın Açılışında Sektör Buluşması!

Haber : Şeyma Basut

Coldwell Banker CB Referans, Cumhuriyetimizin 103. yıl dönümünde, 29 Ekim 2026 Perşembe günü Çankaya'daki yeni ofisinin açılışını büyük bir gurur ve heyecanla gerçekleştirdi. Saat 13.30'da Farilya İş Merkezi'nde düzenlenen açılış töreni, iş dünyasının ve gayrimenkul sektörünün değerli temsilcilerini bir araya getirdi.

Cumhuriyet Bayramı gibi anlamlı bir günde gerçekleştirilen bu özel açılış, CB Referans ailesi için yalnızca yeni bir ofisin kapılarını açmak değil, aynı zamanda güçlü bir geleceğe atılan önemli bir adım oldu.

İş ve Gayrimenkul Dünyasının Değerli İsimleri Bir Araya Geldi!

CB Referans'ın açılış törenine MasterTürk Grubu Başkanı ve Coldwell Banker Türkiye-Kıbrıs Ülke Başkanı Sayın Dr. Gökhan Taş, Ankara Ticaret Odası (ATO) Komite Başkanı Sayın Kenan Bayram, Ankara Tüm Emlakçılar Meslek Odası (ATEM) Başkanı Sayın Burak Arpacı ve Ankara Emlakçılar Derneği Başkanı Sayın İlker Yüksel katıldı.

Törende ayrıca CB Referans Brokerları Tamer Fidan, Yunus Sarıkaya, Hasan Tor ve İbrahim Ünver'in yanı sıra gayrimenkul sektörünün değerli temsilcileri, iş ortakları ve davetliler de yer aldı. Sektörün önemli isimlerini buluşturan bu özel gün, katılımcıların ilgisi ve desteğiyle CB Referans ailesi için unutulmaz bir buluşmaya dönüştü.

Açılış Konuşmalarında Güven, Profesyonellik ve Sektörün Geleceği Vurgulandı!



Açılış töreninde MasterTürk Grubu Başkanı ve Coldwell Banker Türkiye–Kıbrıs Ülke Başkanı Sayın Dr. Gökhan Taş, ATO Komite Başkanı Sayın Kenan Bayram, ATEM Başkanı Sayın Burak Arpacı, Ankara Emlakçılar Derneği Başkanı Sayın İlker Yüksel ve CB Referans Brokerları açılış konuşmalarını gerçekleştirdi. Konuşmalarda gayrimenkul sektörünün gelişimi, profesyonel danışmanlığın önemi, güvene dayalı hizmet anlayışı ve kurumsal yapılanmanın sektöre sağladığı katkılar ön plana çıktı. CB Referans'ın Ankara gayrimenkul sektöründe güçlü bir marka olarak konumlanması ve yeni başarılara imza atması yönündeki temenniler, açılışın anlamını daha da güçlendirdi.

Coldwell Banker'ın Kurumsal Gücünü Yansıtan Özel Bir Açılış Konsepti!

CB Referans açılışı, Coldwell Banker markasının kurumsal gücünü ve ofisin modern, yenilikçi vizyonunu yansıtan özel bir konseptle gerçekleştirildi.









Markanın kurumsal renklerinden ilham alan mavi halı, zarif karşılama alanları ve özenle hazırlanan organizasyon detaylarıyla misafirler ağırlandı. Protokol konuşmaları, kurdele kesme töreni, ofis tanıtımı ve davetlilerle gerçekleştirilen özel buluşmalar açılış programının önemli anlarını oluşturdu.

Modern mimarisi, ferah çalışma alanları, toplantı ve eğitim salonlarıyla dikkat çeken CB Referans, yalnızca bir gayrimenkul ofisi olarak değil; iş ortaklarının gelişimini destekleyen, paylaşımın ve üretkenliğin ön planda olduğu profesyonel bir yaşam ve çalışma alanı olarak tasarlandı.









Hedef: Ankara Gayrimenkul Sektöründe Güveni ve Başarıyı Temsil Etmek!

CB Referans'ın açılış sonrasındaki uzun vadeli hedeflerinin merkezinde, Ankara gayrimenkul sektöründe güvenilirliği, profesyonelliği ve sürdürülebilir başarıyı temsil eden öncü ofislerden biri olmak yer alıyor.

Bu hedef doğrultusunda güçlü takım yapılanmasını geliştirmek, danışmanların mesleki donanımlarını sürekli eğitimlerle desteklemek, yenilikçi pazarlama yöntemlerini etkin şekilde kullanmak ve müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutmak temel stratejiler olarak belirleniyor.

Konut, ticari gayrimenkul, proje satışları ve yatırım danışmanlığı alanlarında uzmanlaşmayı amaçlayan CB Referans, hem bireysel hem de kurumsal yatırımcılara nitelikli hizmet sunmayı hedefliyor.

CB Referans için başarı, yalnızca satış rakamlarından ibaret değil. Güven oluşturmak, kalıcı ilişkiler kurmak, iş ortaklarının gelişimine katkı sağlamak ve birlikte büyümek, kurumun başarı anlayışının temelini oluşturuyor.

Geleceğin güçlü gayrimenkul profesyonellerini yetiştirerek sektörde kalıcı bir iz bırakmayı hedefleyen CB Referans, yeni ofisiyle birlikte Ankara gayrimenkul sektöründe uzun soluklu ve güçlü bir yolculuğa adım atıyor.

Cumhuriyetimizin 103. yıl dönümünde gerçekleştirilen bu anlamlı açılış, CB Referans ailesinin ortak vizyonunu, güçlü kadrosunu ve büyük hedeflerini bir araya getiren özel bir başlangıç oldu.

Dr. H. Şebnem Küçük



TheraSilk

Geleceğin Altın Proteini İpek Mi?

“İpek böceği bize yalnızca değerli bir iplik değil, geleceğin teknolojilerine ilham verebilecek bir biyolojik kaynak sunuyor.”

Röportaj: Nüket Can Kantarcı Fotoğraf: Ali Ulusoy

Güzellikten longevity'ye, sürdürülebilir üretimden geleceğin gıdalarına... İpeğin bilinmeyen dünyasına bilimsel bir yolculuk. “İpeğin geçmişini biliyoruz. Şimdi geleceğini keşfetme zamanı.” Dr. H. Şebnem Küçük: İpek denildiğinde aklımıza lüks modaevleri, zarif kumaşlar ve eşsiz bir yumuşaklık geliyor. Peki, binlerce yıldır zarafetin simgesi olan bu doğal malzemenin güzellik ve sağlık teknolojilerinde de yeni bir rol üstlenebileceğini biliyor muydunuz? Veteriner hekimlikten doku mühendisliğine, oradan biyoteknoloji girişimciliğine uzanan kariyeriyle Dr. H. Şebnem Küçük, ipek böceğinin kozasındaki biyolojik zenginliğe yeni bir bakış açısı getiriyor. Kurucusu olduğu Febs Biyoteknoloji ile ipek proteinleri üzerine çalışan Küçük, TheraSilk markasıyla bu bilimsel birikimi lüks dermokozmetik dünyasına taşıyor. Kendisiyle ipeğin geleceğini, yeni nesil peptitleri, cilt bariyerinin önemini ve güzellik dünyasında değişen beklentileri konuştuk.

Doğanın Mucizesinden Yüksek Teknolojiye...

İpek deyince aklımıza lüks kumaşlar geliyor. Siz ise onun çok daha değerli bir biyolojik kaynak olabileceğini söylüyorsunuz. İpek böceğinin sırrı nedir?

İpek böceği doğanın en etkileyici biyolojik üreticilerinden biri. Yalnızca dut yapraklarıyla beslenen küçücük bir canlının, kendi vücudunda özel proteinler sentezleyerek dayanıklı bir koza oluşturması gerçekten olağanüstü. İnsanlık binlerce yıldır bu kozadan iplik üretiyor. Günümüzde biyoteknoloji sayesinde ipeğin çok daha geniş bir potansiyele sahip olduğunu keşfediyoruz. Koza, başta fibroin ve serisin olmak üzere farklı özelliklerde proteinler içeriyor. Bu proteinler kozmetikten doku mühendisliğine, sağlık teknolojilerinden geleceğin gıda uygulamalarına kadar pek çok alanda araştırılıyor. Beni asıl heyecanlandıran, doğanın geliştirdiği bu protein mimarisini anlayıp farklı alanlarda değerlendirebilmek. İpek böceği bize yalnızca değerli bir iplik değil, geleceğin teknolojilerine ilham verebilecek bir biyolojik kaynak sunuyor.

İpek böcekçiliği Türkiye için yeniden önemli bir ekonomik fırsata dönüşebilir mi? Sürdürülebilirlik açısından nasıl bir potansiyel görüyorsunuz?

Türkiye'nin bu alanda önemli bir fırsata sahip olduğuna inanıyorum. İpek böcekçiliği Anadolu'nun köklü üretim geleneklerinden biri. Bu mirası ileri biyoteknolojiyle birleştirdiğimizde yüksek katma değerli yeni bir üretim modeli oluşturabiliriz. Geleneksel ipek işleme süreçlerinde ortaya çıkan protein içerikli yan akımlar, uygun teknolojilerle geri kazanılarak değerli ham maddelere dönüştürülebilir. Febs Biyoteknoloji'de kontrollü protein ekstraksiyonu, membran filtrasyonu ve farklı molekül ağırlıklarına göre fraksiyonlama üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Amacımız, ipek proteinlerini farklı sektörlerin ihtiyaçlarına uygun özelliklerde işlemek. Bu yaklaşımın çevresel olduğu kadar ekonomik bir değeri de var. Kaynakların daha verimli kullanılması, kırsal üretimin desteklenmesi ve geleneksel ipek böcekçiliğinin yeni pazarlara açılması mümkün olabilir. Hayalim, Türkiye'nin yalnızca ipek üreten değil, ipekten elde edilen ileri biyoteknolojik ürünleri dünyaya sunan bir ülke olması.

> *"Amacımız, ipek proteinlerini farklı sektörlerin ihtiyaçlarına uygun özelliklerde işlemek."*

TheraSilk: Doğanın Zarafeti, Bilimin Gücü!

Bilimsel çalışmalarınız sizi lüks kozmetik dünyasına nasıl taşıdı? TheraSilk'in doğuş hikâyesi nedir?

Kozmetiğe, önce biyolojik malzemeleri araştıran bir bilim insanının bakış açısıyla yaklaştım. Doku mühendisliği alanındaki deneyimlerim, proteinlerin moleküler yapılarının ve biyolojik sistemlerle etkileşimlerinin ne kadar önemli olduğunu gösterdi.

İpek proteinlerinin nem tutma, cilt yüzeyinde ince bir film oluşturma ve diğer kozmetik aktiflerle uyumlu kullanılabilme özellikleri ilgimi çekti. Cildimizin sağlıklı görünümünün temelinde güçlü bir cilt bariyeri bulunuyor. Bu bariyer nemin korunmasına ve cildin dış etkenlere karşı savunulmasına yardımcı oluyor. TheraSilk'i geliştirirken ipek proteinlerinin bu özelliklerini hyaluronik asit, panthenol, niasinamid ve seçilmiş peptitlerle bir araya getirmeyi hedefledim. Amacım, tek bir aktif maddenin popülerliğine dayanan ürünler yerine, farklı bileşenlerin birbirini tamamladığı formülasyonlar oluşturmaktı. TheraSilk, doğanın protein mimarisini modern dermokozmetik bilimiyle buluşturan bir marka olarak doğdu.

Cilt ve saç bakımında sayısız ürün seçeneği var. TheraSilk'i kadın ve erkek herkes için farklı kılan nedir? İpek proteini hem ciltte hem saçta nasıl bir değer sunuyor?

TheraSilk'i belirli bir cinsiyet kalıbına değil, cildinin ve saçının ihtiyaçlarına özen gösteren herkese yönelik geliştirdik. İpek proteinlerinin çok yönlü yapısı, hem dermokozmetik hem de saç bakımında bize son derece esnek ve etkili formülasyon olanakları sunuyor. Özellikle fibroin; glisin, alanin ve serin açısından zengin bir protein. Kontrollü biyoteknolojik işlemlerle farklı molekül ağırlıklarında ipek türevleri elde edilebilmesi, bu doğal kaynağı yeni nesil bakım teknolojileri için ilgi çekici kılıyor. Cilt bakımında ipek proteinleri, yüzeyde ince bir film oluşturmaya ve nemin korunmasına yardımcı olabiliyor. TheraSilk formülasyonlarında bunları hyaluronik asit, panthenol, niasinamid ve seçilmiş kozmetik peptitlerle bir araya getirerek farklı bakım ihtiyaçlarına odaklanıyoruz. Saç bakımında ise ipek türevlerinin saç telinin yüzeyini kondisyonlaması, daha yumuşak ve pürüzsüz hissedilmesine, tarama kolaylığına ve doğal bir parlaklık kazanmasına katkı sağlaması öne çıkıyor. Şampuanlarımızda ipek proteinlerini ürünün amacına göre keratin, bitkisel bileşenler ve diğer bakım aktifleriyle birlikte değerlendiriyoruz. Saç bakım serimizde; farklı saç ve saç derisi ihtiyaçlarına odaklanan şampuanların yanı sıra, ipeğin koruyucu dokunuşunu günlük rutine taşıyan durulanmayan saç bakım mistimiz de yer alıyor. Böylece ipek proteininin eşsiz yapı taşlarını yalnızca ciltte değil, günlük saç bakımında da tamamlayıcı bir ritüele dönüştürüyoruz. TheraSilk'in yaklaşımı, kadın ya da erkek ayrımı yapmadan, cilt ve saç bakımında bilimsel olarak düşünülmüş, birbirini tamamlayan bileşenlerle etkili bir bakım deneyimi sunmak.





Cilt bakımında ipek proteinleri, yüzeyde ince bir film oluşturmaya ve nemin korunmasına yardımcı olabiliyor. TheraSilk formülasyonlarında bunları hyaluronik asit, panthenol, niasinamid ve seçilmiş kozmetik peptitlerle bir araya getirerek farklı bakım ihtiyaçlarına odaklanıyoruz.

İpek proteininin glisin açısından çok zengin olduğunu söylüyorsunuz. Glisin aynı zamanda kolajenin de temel yapı taşlarından biri. İpek, hidrolize kolajene alternatif olabilir mi?

Glisin, proteinlerin yapısında görev alan temel aminoasitlerden biri. İpek fibroini de glisin bakımından en zengin doğal proteinler arasında. Fibroinin aminoasit bileşiminde glisinin oranı yaklaşık yüzde 40–45 düzeyine ulaşabiliyor. Kolajende ise karakteristik üçlü sarmal yapının her üç aminoasidinden biri glisin. Kolajen, cildin dermis tabakasındaki hücre dışı matriksin temel bileşenlerinden biri. Cildin yapısal bütünlüğü ve mekanik dayanıklılığıyla yakından ilişkili. İpek proteinlerini benim için değerli kılan, bu aminoasit zenginliğinin yanında kontrollü hidroliz yöntemleriyle farklı molekül ağırlıklarında peptitlere dönüştürülebilmeleri.

Ben ipek proteinini, glisin açısından olağanüstü zengin aminoasit yapısı ve biyoteknolojik yöntemlerle elde edilebilen farklı molekül ağırlıklarındaki peptitleri sayesinde, hidrolize kolajene yeni nesil bir alternatif olarak görüyorum. Özellikle bu peptitlerin ciltle etkileşimi, biyoyararlanım potansiyeli ve cilt bariyerini destekleyen özellikleri, ipeği geleceğin dermokozmetik aktifleri arasında çok değerli bir konuma taşıyor.

Bu potansiyeli somutlaştırmak için ipek peptitleriyle hidrolize kolajeni molekül ağırlığı, ciltle etkileşim ve formülasyon performansı açısından karşılaştıran araştırmalar değerli olacaktır.

İpek yüzyıllardır lüksün simgesi. Peki, TheraSilk'i premium yapan yalnızca ipek içermesi mi? Günümüzün "clean beauty" ve "skinimalism" anlayışıyla nasıl örtüşüyor?

Gerçek lüks, ürünün arkasındaki bilgi birikiminde ve üretimin her aşamasında gösterilen özende ortaya çıkıyor. İpek tarih boyunca zarafetle özdeşleşmiş. Biz TheraSilk'te bu kültürel mirası modern biyoteknolojiyle buluşturuyoruz. Bir proteinin kaynağı kadar nasıl elde edildiği, saflığı, moleküler özellikleri ve diğer aktiflerle uyumu da önemli. Bugün tüketiciler ürünlerin içeriklerini, üretim yaklaşımlarını ve ciltlerine sundukları bakım deneyimini daha fazla sorguluyor. Skinimalism de bu değişimin bir parçası. Çok sayıda karmaşık ürün kullanmak yerine, cildin ve saçın ihtiyaçlarına uygun, çok yönlü formülasyonlar tercih ediliyor. TheraSilk'te doğal kaynaklı ipek proteinlerini bilimsel bilgiyle değerlendirirken ürünlerin dokusuna ve kullanım deneyimine de büyük önem veriyoruz.

TheraSilk için yeni nesil lüks, doğanın zarafetini bilimsel birikimle günlük bakım deneyimine dönüştürmek.

“Güzelliğin geleceği, yaşımızı gizlemekte değil; her yaşta kendimizin en iyi halini yaşayabilmekte.”

Medikal Estetik ve Cilt Bariyeri!

Lazer, altın iğne, mikroiğneleme ve peeling gibi uygulamalar artık çok yaygın. Medikal estetik yaptıran kişiler neden cilt bariyerine daha fazla dikkat etmeli? TheraSilk bu alanda nasıl bir yaklaşım sunuyor?

Medikal estetik uygulamalar sonrasında cildin ihtiyaçları yapılan işlemin türüne göre değişebiliyor. Özellikle cilt yüzeyini etkileyen uygulamalarda bariyer işlevi geçici olarak zayıflayabiliyor. Bu süreçte kuruluk, hassasiyet ve gerginlik hissi ortaya çıkabiliyor. İşlem sonrası bakımın odağında nem dengesini korumak ve cildin toparlanmasına uygun koşullar oluşturmak bulunuyor. İpek proteinlerinin film oluşturma ve nem tutmaya yardımcı özellikleri, bariyer odaklı dermokozmetik formülasyonlar için değerli bir seçenek sunuyor. TheraSilk Cica Barrier Cream'de ipek proteiniyle birlikte panthenol, allantoin, hyaluronik asit, shea yağı ve petrolatum gibi bileşenler kullanıyoruz. Bu bileşenlerle cildin nemli, yumuşak ve konforlu hissedilmesini destekleyen bir bakım deneyimi sunmayı amaçlıyoruz. Medikal işlem sonrasında ürün seçimi, uygulamayı gerçekleştiren hekimin önerilerine göre yapılmalı. Özellikle cilt bütünlüğünün bozulduğu erken iyileşme döneminde özel olarak değerlendirilmiş ürünler gerekiyor. TheraSilk dermokozmetik ürünlerini de dermatologlarla birlikte, bu bilimsel yaklaşımla geliştirdik. İpek proteinlerini modern dermokozmetik aktiflerle buluşturarak cildin farklı ihtiyaçlarına yönelik çok yönlü formülasyonlar oluşturduk.

Longevity: Güzelliğin Yeni Dili!

Son yılların en popüler kavramı longevity. Artık yalnızca genç görünmek değil, daha uzun süre sağlıklı yaşamak istiyoruz. Sizce güzelliğin geleceği nasıl değişiyor?

Longevity, güzelliğin yalnızca dış görünüşle sınırlı olmadığını hatırlatan bir yaklaşım. İnsanlar sağlıklı yaş almak, yaşam kalitelerini korumak ve kendilerini her yaşta iyi hissetmek istiyor. Biyoteknolojinin bu alana yeni olanaklar kazandırabileceğini düşünüyorum. İpek proteinleri bugün doku mühendisliği, biyomalzemeler ve farklı taşıyıcı sistemler açısından araştırılıyor. Bu çalışmalar gelecekte sağlıklı yaş alma odaklı teknolojilere yeni olanaklar sunabilir. Cilt bakımında ise longevity anlayışını, cildin yaşla birlikte değişen ihtiyaçlarını doğru değerlendirmek olarak görüyorum. Nem dengesi, bariyer bakımı ve güneşten korunma, sağlıklı cilt görünümünün sürdürülmesinde temel öneme sahip. Güzelliğin geleceği, yaşımızı gizlemekte değil; her yaşta kendimizin en iyi halini yaşayabilmekte.

“Hayalim, Türkiye'nin yalnızca ipek üreten değil, ipekten elde edilen ileri biyoteknolojik ürünleri dünyaya sunan bir ülke olması.”

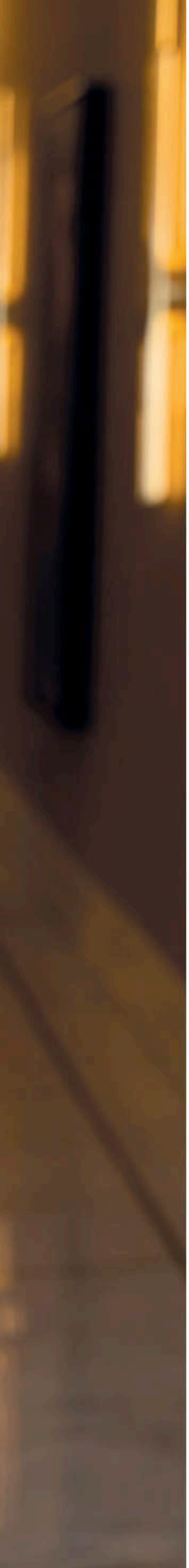
İpek Proteini, Gıda Endüstrisinin Yeni Alternatifi Mi?

Kolajenli kahveler, proteinli atıştırmalıklar ve fonksiyonel içecekler hayatımıza girdi. Peki, gelecekte ipek proteinli gıdalar da görebilir miyiz?

Gıda teknolojileri, ipeğin şaşırtıcı araştırma alanlarından biri. Gıda endüstrisi bugün yeni protein kaynakları, fonksiyonel bileşenler ve sürdürülebilir malzeme teknolojileri üzerine yoğunlaşıyor. İpekten elde edilen protein ve peptitlerin gıda teknolojilerinde kullanım olanakları inceleniyor. Özellikle yenilebilir kaplamalar, hassas gıda bileşenlerinin korunması ve farklı taşıyıcı sistemler ilgi çekici alanlar. Gelecekte uygun güvenlilik değerlendirmelerinden geçmiş ipek kaynaklı bileşenlerin yeni nesil gıda formülasyonlarında yer alması mümkün olabilir. Bu çalışmaların insan tüketimine yönelik güvenlilik, alerjenite, sindirilebilirlik ve mevzuat açısından değerlendirilmesi gerekiyor.Bu alanda biyoteknoloji ile gıda mühendisliğinin birlikte çalışması yeni fırsatlar doğurabilir. Geleceğin gıda inovasyonları, doğadaki biyolojik kaynakları yeni bir bakış açısıyla değerlendiren disiplinler arası çalışmalarla şekillenecek.







“TheraSilk, doğanın protein mimarisini modern dermokozmetik bilimiyle buluşturan bir marka olarak doğdu.”

İpeğin Geleceği Sağlık Teknolojilerinde Mi?

İpeğin güzellikten gıdaya uzanan yolculuğunu konuştuk. Peki, doktorların ve sağlık sektörünün de bu proteinlere ilgi duyması için bir neden var mı?

Aslında ipeğin tıpla ilişkisi oldukça eski. İpek uzun yıllardır cerrahi sütür materyali olarak kullanılıyor. Bugün ise özellikle fibroin temelli biyomalzemeler; doku mühendisliği, yara örtüleri, ilaç taşıyıcı sistemler ve çeşitli implant teknolojilerinde araştırılıyor. Fibroinin film, lif, hidrojel ve üç boyutlu doku iskelesi gibi farklı yapılara dönüştürülebilmesi bu alanda önemli bir özellik. Doku mühendisliği geçmişim nedeniyle bu gelişmeleri yakından izliyorum. Dermatoloji, diş hekimliği ve rejeneratif tıp alanlarında ipek temelli malzemelerin gelecekte daha fazla araştırılacağını düşünüyorum. Bu teknolojilerin klinik kullanıma dönüşmesi için güvenlilik, biyouyumluluk ve etkinlik çalışmalarının tamamlanması gerekiyor. İpeğin geleceği yalnızca güzellik raflarında değil, yeni nesil sağlık teknolojilerinde de şekilleniyor.

Laboratuvardan Ürüne...

Veteriner hekimlikten doku mühendisliğine, oradan dermokozmetik markası TheraSilk'e uzanan sıra dışı bir kariyeriniz var. Sizi bu yolda sürekli dinamik tutan, arzu ettiğiniz etkiyi yaratmanızı sağlayan temel motivasyon nedir?

Meslek hayatıma yön veren en güçlü duygu her zaman merak oldu. Veteriner hekim olarak başladığım meslek hayatımda canlıların doğasını anlamaya çalıştım. Daha sonra hücre biyolojisi ve doku mühendisliği alanına yönelerek yaşamın moleküler mimarisini inceledim. Zamanla, laboratuvarda elde edilen bilimsel bilginin kâğıt üzerinde kalmaması, gerçek hayatta somut bir değere ve faydaya dönüşmesi gerektiğine inandım. Girişimcilik, bu merakı ve bilimsel birikimi toplumsal bir karşılığa dönüştürme isteğimin doğal bir sonucuydu. Elbette kolay bir yolculuk değil. Bilim ve teknoloji odaklı bir marka inşa etmek, ürün geliştirmek ve bunları küresel standartlarda pazara sunmak büyük bir sabır, inanç ve kararlılık gerektiriyor. TheraSilk'i geliştirirken yalnızca kozmetik raflarında yer alacak bir ürün oluşturmak istemedim; Türkiye'de üretilen köklü bir biyolojik mirasın ve bilimsel akıl yürütmenin uluslararası pazarda da hak ettiği değeri yaratabileceğini göstermeyi hedefledim. Bugün ipek proteinlerinin yeni kullanım alanları, sürdürülebilir üretim teknolojileri ve geleceğin biyoteknolojik uygulamaları üzerine çalışmaya aynı heyecanla devam ediyoruz. Buradan özellikle gençlere ve bilimin ışığında üretmek isteyenlere söylemek istediğim en önemli şey şu: Kendinizi asla tek bir disiplinin, ezberlenmiş kalıpların veya ana akım rollerin sınırları içine hapsetmeyin. Bugün dünyanın en büyük dönüşümleri, farklı alanları birbirine bağlayan cesur zihinlerin ellerinde şekilleniyor. Ben veteriner hekimlikten yola çıkıp kendimi biyoteknoloji dünyasında bulduysam, bu sadece merakın ve doğru soruyu sormanın gücündendir. Geleceği beklemek yerine onu tasarlamak isteyen herkesin en büyük sermayesi; kendi akıl yürütme becerisi, bilimsel meraka olan inancı ve yepyeni yollar açma cesaretidir.

İPEĞİN GELECEĞİ DAHA YENİ BAŞLIYOR!
Doğanın küçücük bir canlıya sakladığı olağanüstü potansiyel, bugün güzellikten sağlık teknolojilerine, sürdürülebilir üretimden geleceğin gıda araştırmalarına kadar uzanıyor.
Dr. H. Şebnem Küçük'ün hikâyesi, bilimsel merakla girişimcilik cesareti buluştuğunda yeni yollar açılabileceğini gösteriyor.











Ankara'da 4. Dünya Kültürleri Festivali ve Uluslararası Networking *Fuarı Gerçekleştirildi!*

Farklı ülkelerin kültürleri, geleneksel lezzetleri ve sanatsal performansları Ankara'da bir araya geldi. Ankara, 10–11 Ekim 2026 tarihlerinde 4. Dünya Kültürleri Festivali ve Uluslararası Networking Fuarı'na ev sahipliği yaptı. One Tower Business Club'da gerçekleştirilen etkinlikte ülkelerin kültürleri, mutfakları, el sanatları, müzikleri ve turizm olanakları tanıtıldı. Ebrisem ve Sirius Vakfı tarafından, Sirius Vakfı Kurucusu Serap Gürkan Firdevsi'nin öncülüğünde düzenlenen festival, 72 ülkenin temsilcilerini başkentte buluşturdu. Yabancı misyon temsilcileri, akademisyenler, bürokratlar, iş insanları ve davetlilerin katıldığı etkinliğe Gamze Özeren Organizasyon da destek verdi.

Büyükelçilerden Kültür ve Barış Mesajı!

Bangladeş'in Ankara Büyükelçisi M. Amanul Haq, kültürel alışverişin ülkeler arasında köprüler kurduğunu vurguladı. İran Büyükelçisi Muhammed Hasan Habibullahzade, kültürün sınırları aşarak insanları yakınlaştırabileceğini; Birleşik Arap Emirlikleri Büyükelçisi Said Sani ez-Zahiri ise kültür ve sanatın barış bağlarını güçlendirdiğini ifade etti. Arap Devletleri Ligi Ankara Misyon Şefi Büyükelçi Malek Mousli, farklı kültürlerin buluşmasının ulusal mirasın tanıtılmasının ötesinde bir mesaj taşıdığını belirtti. Filistin Büyükelçisi Nasri Abu Jaish de ülkelerin aynı etkinlikte buluşmasının önemine değinerek Filistin'in kültürü, yaratıcılığı, yaşam ve barış sevgisiyle varlığını sürdürdüğünü söyledi. Festivalde Özbekistan, Azerbaycan, Filipinler, Filistin, Ukrayna ve Romanya'nın geleneksel lezzetleri ziyaretçilere sunuldu. Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman'ın ikramlarının yanı sıra Guatemala, Dominik Cumhuriyeti, Venezuela ve El Salvador'un kahveleri, Ekvador'un çikolatası, Sri Lanka'nın kahvesi ve Meksika'nın içecekleri tanıtıldı. Özbekistan'ın geleneksel kıyafetleri, Gambiya'nın müzik enstrümanları, Hırvatistan'ın resim sergisi ve moda gösterisi ile Ukrayna'nın dansları festivale renk kattı. Maldivler ise turizm destinasyonlarını tanıttı.

Gamze Özeren Organizasyon'dan Festivale Destek!

Gamze Özeren Organizasyon'un standında Nabeghlavi doğal mineralli suyu, Tea Co. detoks çayları, Elvan ürünleri ve Senegal'den özel sunumlar misafirlere ikram edildi. Festival, kültürel değerlerin paylaşılmasına ve uluslararası iletişimin güçlenmesine katkı sağlayan bir buluşma olarak tamamlandı.

ANKARA

LIFE

BUSINESS



ADALET, HAKKI KORUMAKLA BAŞLAR!

Av. GİZEM SÖNMEZ

Boşanmak Değil, Yeniden Başlayabilmek Meselesi!

Yaklaşık 16 yıllık hukuk deneyimiyle kadınların hak mücadelesine ışık tutan Av. Gizem Sönmez, şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne konuk oldu. Boşanma sürecinde nafaka, velayet ve mal paylaşımından ekonomik bağımsızlığa, kadınların adalete erişiminden çocukların üstün yararına uzanan pek çok önemli başlığı değerlendiren Sönmez, "Adalet, yalnızca bir evliliği sona erdirmek değil; kadının geleceğini korkmadan ve güvenle kurabilmesini sağlamaktır" sözleriyle dikkat çekiyor. Aile hukukunun yanı sıra ticaret hukuku, kişisel verilerin korunması ve arabuluculuk alanlarında da çalışmalarını sürdüren Sönmez, haklarını bilen kadınların kendi hayatlarına yön verebileceğinin altını çiziyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Seyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Gizem Hanım, boşanma, kadınlar için yalnızca bir evliliğin sona ermesi değil; çoğu zaman ekonomik, sosyal ve psikolojik açıdan yeni bir hayatın başlangıcı anlamına geliyor. Hukuk, bu yeni başlangıçta kadınların haklarını ne ölçüde koruyabiliyor?
Yaklaşık 16 yıllık aile hukuku deneyimim boyunca gördüğüm en önemli gerçek şu: Bir hakkın kanunda tanınmış olmasıyla, hayatta gerçekten karşılık bulması aynı şey değil. Hukuk; nafaka, velayet, mal paylaşımı ve şiddete karşı koruma gibi alanlarda kadınlara önemli güvenceler sunuyor. Ancak bu haklara zamanında ulaşabilmek ve kararların etkili biçimde uygulanması da en az hakların varlığı kadar önemli. Özellikle ekonomik özgürlüğü sınırlı kadınlar için boşanma, yeni bir hayat kurma mücadelesine dönüşebiliyor. Bu nedenle kadının güçlenmesini yalnızca kendi sorumluluğu olarak görmemeliyiz. Çünkü adalet, yalnızca bir evliliği sona erdirmek değil; kadının geleceğini korkmadan ve güvenle kurabilmesini sağlamaktır.

Kadınların boşanma sürecinde en sık karşılaştığı hukuki ve toplumsal sorunlar neler? Özellikle haklarını bilmemeleri ya da haklarını talep etmekten çekinmeleri, sürecin seyrini nasıl etkiliyor?
Kadınların boşanma sürecinde en sık karşılaştığı sorunların başında ekonomik bağımlılık, psikolojik baskı, çocukları üzerinden tehdit edilme ve toplumsal yargılanma korkusu geliyor. Birçok kadın, hangi haklara sahip olduğunu bilmediğinde ya da hakkını talep ettiğinde daha fazla sorun yaşayacağını düşündüğü için sessiz kalabiliyor. Yani haklarını bilmemek, bazen telafisi güç hak kayıplarına neden olabiliyor. Özellikle ekonomik kaygılar ve çocuklarını kaybetme korkusu, kadınların karar alma süreçlerini ciddi biçimde etkiliyor. Kadınların en büyük ihtiyacı yalnızca hukuki haklara sahip olmak değil, bu hakları kullanabilecek bilgiye, cesarete ve desteğe de sahip olmaktır. Çünkü haklarını bilen her birey, hayatıyla ilgili kararları korkularıyla değil, kendi iradesiyle verebilir.

Nafaka, velayet ve mal paylaşımı gibi başlıklar, boşanma davalarının en çok tartışılan konuları arasında. Sizin gözlemlerinizle, kamuoyunda kadınların hakları konusunda en fazla yanlış bilinen meseleler hangileri?
Kamuoyunda en sık karşılaştığım yanlış inanışlardan biri, nafakanın her koşulda ve ömür boyu ödeneceği düşüncesi. Oysa nafakanın türü, koşulları ve sona ermesi hukuki ölçütlere bağlıdır. Bir diğer yanlış inanış, çocukların velayetinin otomatik olarak anneye verileceği ya da mal paylaşımında yalnızca tapuda kimin adının yazdığına bakılacağıdır.

> *"Unutmamalıyız ki boşanma, ebeveynliğin sona ermesi değil; ailenin yeni bir düzene geçmesidir."*

Oysa her boşanma kendi koşulları içinde değerlendirilir ve hukuki sonuçlar somut olayın özelliklerine göre belirlenir. Kadınların haklarını koruyabilmesi kulaktan dolma bilgilere değil, doğru hukuki bilgiye dayanması gerekir.

Bir kadının ekonomik olarak eşine bağımlı olması, boşanma kararını vermesini veya hukuki mücadeleye başlamasını nasıl etkiliyor? Hukukun bu ekonomik eşitsizliği dengeleyebilmesi için sizce hangi noktalar güçlendirilmeli?
Ekonomik bağımlılık, kadınların boşanma kararını ertelemesine ve haklarını aramaktan çekinmesine neden olan en önemli etkenlerden biri. Çünkü kadın çoğu zaman yalnızca bir evlilikten değil, alıştığı ekonomik düzenden de ayrılmak zorunda kalıyor. Hukukun bu eşitsizliği dengeleyebilmesi için nafaka ve mal paylaşımı süreçlerinin etkin yürütülmesi, geçici hukuki korumaların zamanında sağlanması ve adalete erişimin kolaylaştırılması gerekiyor. Bir kadının ekonomik güvencesi yoksa, hukuken sahip olduğu hakları kullanması da zorlaşır. Gerçek güçlenme, kadının yalnızca boşanabilmesi değil, boşandıktan sonra da bağımsız bir hayat kurabilmesidir.

Özellikle çocuklu kadınlar için boşanma, "kendi hayatını yeniden kurmak" kadar annelik, velayet ve çocuğun geleceği konusunda da büyük bir mücadele anlamına gelebiliyor. Bu süreçte kadınlara hangi hukuki ve toplumsal desteklerin sağlanması gerektiğini düşünüyorsunuz?
Çocuklu kadınlar için boşanma, kendi hayatlarını yeniden kurmanın yanı sıra çocuklarının geleceğine dair kaygıları da beraberinde getiriyor. Bu süreçte velayet, nafaka ve çocukla kişisel ilişkinin düzenlenmesi kadar, anne ve çocuğun psikolojik ve sosyal açıdan desteklenmesi de önemli. Hukuki süreçlerin çocuğun üstün yararı gözetilerek yürütülmesi, kararların zamanında alınması ve kadınların ekonomik ve psikolojik destek mekanizmalarına erişebilmesi gerekiyor.

Av. Gizem Sönmez





Unutmamalıyız ki boşanma, ebeveynliğin sona ermesi değil; ailenin yeni bir düzene geçmesidir. Önemli olan, bu yeni düzende hem tarafların hem de çocuğun güvenle geleceğe bakabilmesidir.

Bugün bir kadın, şiddet, ekonomik baskı, psikolojik yıpranma ya da hak ihlali yaşadığı bir evlilikten çıkmak istediğinde ilk olarak ne yapmalı? Haklarını korumak ve süreci daha sağlıklı yönetmek adına kadınlara vereceğiniz en önemli hukuki tavsiye ne olur?

Öncelikle yaşadıklarını normalleştirmemeli ve yalnız olmadığını bilmelidir. Şiddet veya tehdit söz konusuysa öncelik güvenliğini sağlamak ve gerekli koruma tedbirlerine başvurmaktır. Bunun yanında, mümkün olduğu ölçüde yaşananlara ilişkin belgeleri ve delilleri güvenli şekilde muhafaza etmeli, hukuki haklarını öğrenmeden önemli kararlar vermemelidir. En önemli tavsiyem, haklarını öğrenmek ve mümkünse sürecin başından itibaren bir avukattan hukuki destek almaktır. Çünkü boşanma sürecinde atılan ilk adımlar, sonrasında telafisi güç hak kayıplarının önlenmesi açısından önem taşır. Bir kadının kendini ve çocuklarını korumak istemesi bir zayıflık değil, cesarettir. Hiçbir kadın, haklarını aramak için korkularının geçmesini beklemek zorunda değildir.

Bugün ağırlıklı olarak boşanma ve aile hukukunu konuştuk. Ancak hukuk alanındaki çalışmalarınızın bununla sınırlı olmadığını biliyoruz. Okuyucularımızın sizi mesleki açıdan daha yakından tanıması adına soruyoruz hukukun başka hangi alanlarında çalışmalarınızı sürdürüyorsunuz?

Kesinlikle, her ne kadar 16 yıldır kendimi en çok burada bulsam da; birçok şirkete de ticaret hukuku alanında danışmanlık veriyorum ve hem ulusal hem de uluslararası alanda Kişisel Verilerin Korunması Kanunu çerçevesinde uyum süreçlerini yönetiyorum. Aynı zamanda arabuluculuk yapıyorum.

"Bu röportaj genel bilgilendirme amaçlı olup hukuki danışmanlık niteliği taşımaz."

“Bir kadının kendini ve çocuklarını korumak istemesi bir zayıflık değil, cesarettir. Hiçbir kadın, haklarını aramak için korkularının geçmesini beklemek zorunda değildir.”



EDA GEYLAN



“Rébellion’un isyanı, birilerine karşı olmaktan ziyade, başkalarının çizdiği sınırları kabul etmemekle ilgili.”

Bizim Bedenimiz, *Bizim Kararımız!*

Kadınların kendilerine çizilen sınırları reddettiği, kendi hikâyelerini cesaretle yazdığı bir moda anlayışı... Rébellion’un kurucusu ve Creative Director’ü Eda Geylan, Ankara Life Dergisi’ne verdiği röportajda modayı bir ifade alanının ötesine taşıyarak özgürlüğün, dayanışmanın ve kadın gücünün simgesine dönüştürüyor. Erkek terziliğinin kodlarını yeniden yorumlayan tasarımlarından kadın emeğini görünür kılma hedeflerine uzanan bu yolculukta Geylan, kendi alanını sahiplenen kadınların hikâyesini anlatıyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Rébellion, Fransızca’da “isyan” anlamına geliyor. Moda gibi estetiğin ve imajın belirleyici olduğu bir alanda bu kavramı marka kimliğinizin merkezine yerleştirmek nasıl bir düşünceden doğdu? Rébellion neye karşı çıkıyor?

Rébellion, benim için en başından beri bir isimden çok, bir duruşu ifade ediyordu. Kadınların nasıl görünmesi, nasıl davranması ve ne kadar iddialı olması gerektiğine dair oldukça katı toplumsal kurallar var. Her kadın, bu kuralların dayattığı sınırlar nedeniyle hayatının bir noktasında ya da belki de tüm hayatı boyunca mücadele etmek zorunda kalıyor. Rébellion’un isyanı, birilerine karşı olmaktan ziyade, başkalarının çizdiği sınırları kabul etmemekle ilgili.

“Designed for women who take up space” ifadesi, Rébellion’un tasarım felsefesini özetliyor. Kadınların daha az görünür olmaya teşvik edildiği bir dünyada, kendi alanını sahiplenmek sizin için ne anlama geliyor? Moda bu dönüşümün neresinde duruyor?

Tarih boyunca belirli duygular belirli cinsiyetlerle özdeşleştirildi. Kadının öfkesi ise çoğu zaman meşru görülmedi. Bir erkek öfkelendiğinde kararlı ve güçlü olarak değerlendirilirken, aynı duyguyu yaşayan bir kadın kolayca hırçın ya da zor biri olarak etiketlenebiliyor. Oysa öfkelenmek, itiraz etmek ve sınır çizmek de insan olmanın bir parçası. Rébellion ve bu slogan, tam da bu kalıplara itiraz olarak doğdu. Kadının yalnızca kabul gören, güzel bulunan ya da uyum sağlayan yönüyle var olmasını istemiyoruz; bu dayatmaya başkaldırıyoruz. Çünkü bizim için yer kaplamak, yalnızca bir şeye karşı çıkmak değil, bir kadının kendisi olabilmek için kendinden vazgeçmek zorunda kalmadığı bir alan yaratmak demek.

Takım elbise, tarih boyunca otoritenin ve erkek egemen gücün sembollerinden biri oldu. Rita Suit gibi tasarımlarınızda bu mirası kadın bedeni üzerinden yeniden yorumluyorsunuz. Erkek terziliğinin kodlarını dönüştürürken nasıl bir tasarım dili kuruyorsunuz?

Terzilikte beni en çok heyecanlandıran unsurlardan biri, bir giysinin bedende yarattığı mimari. Omuz, bel, oranlar ve kesim bir araya geldiğinde ortaya yalnızca bir kıyafet değil, güçlü bir silüet çıkıyor. Erkek takım elbiselerinde kullanılan kumaşlarda, özellikle yün gibi doğal içeriklere ve kaliteli materyallere sıkça rastlıyoruz. Rébellion’da biz de bu kumaşları kadın tasarımlarımızda kullanıyoruz. Buradaki amacım, erkeklere ait olduğu düşünülen bir görünümü alıp kadınlara uyarlamak değil. Çünkü hiçbir kumaşın, kesimin ya da silüetin bir cinsiyeti olduğuna inanmıyorum. Tasarım anlayışımın özü, var olan kodları alıp kendi hikâyemizi yeniden yazmak.

EDA GEYLAN

Rébellion ile amacım, kadınlara nasıl görünmeleri gerektiğini söylemek değil; kendi bedenleri ve kendi seçimleri üzerinde söz sahibi olabilecekleri bir alan yaratmak.

Moda, kadınlara uzun süre başkalarının bakışına göre şekillenen güzellik idealleri sundu. Rébellion ise kadını kendi ifadesinin merkezine yerleştiriyor. Bir kadının beğenilmek için değil, kendini ifade etmek adına giyinmesi sizin için neden önemli?
Beğenilmek elbette hepimizin hayatında bir yere sahip ve buna ihtiyaç duyabiliriz. Ancak bir kadının kendini iyi hissetmek için başkaları tarafından beğenilmek ya da onaylanmak zorunda olması bambaşka bir mesele. Çünkü bir kadının giydiği kıyafetin değerini, başkalarının ona nasıl baktığı belirlememeli. Bir kadın bir kıyafeti kendini güçlü, özgür, iddialı ya da yalnızca kendisi gibi hissettiği için seçebilir. Rébellion ile amacım, kadınlara nasıl görünmeleri gerektiğini söylemek değil; kendi bedenleri ve kendi seçimleri üzerinde söz sahibi olabilecekleri bir alan yaratmak. Bizim bedenimiz, bizim kararımız.

Ann Lowe gibi, yeteneklerine rağmen moda tarihinde yeterince görünür olamamış kadınların hikâyelerine yer veriyorsunuz. Bu isimleri yeniden gündeme taşımak Rébellion için neden önemli? Sizce moda endüstrisinde bugün hâlâ kimin emeği yeterince görünür değil?
Ann Lowe gibi isimlerin hikâyelerini önemli buluyorum çünkü moda tarihi bize çoğu zaman belirli isimler üzerinden anlatılıyor. Oysa bu tasarımların arkasında emeğiyle ve yeteneğiyle fark yaratan, ancak yalnızca kadın olduğu, ten rengi ya da doğru çevrelerde yer almaması nedeniyle hak ettiği görünürlüğü kazanamayan pek çok insan var. Ann Lowe'un Jacqueline Kennedy'nin gelinliğini tasarlamasına rağmen uzun yıllar moda tarihinde yeterince tanınmaması, bunun son derece çarpıcı bir örneği. Bir tasarımın arkasındaki el işçiliği, kalıp bilgisi, kumaş seçimi ve üretim emeği çoğu zaman görünmez kalıyor. Çünkü moda tarihini daha adil anlatabilmek için yalnızca kimin anlatıldığını değil, kimin unutulduğunu da sorgulamamız gerekiyor.

Sisterhood Dress ve "Asi kadının üniforması" mesajı, kadınlar arasındaki dayanışma fikrini gündeme getiriyor. Kadınların yıllarca birbirleriyle kıyaslandığı bir dünyada, moda rekabet yerine nasıl bir ortaklık ve aidiyet duygusu yaratabilir?
Bence kadınlar yıllarca birbirleriyle kıyaslanarak büyütüldü. Kim daha güzel, kim daha zayıf, kim daha başarılı... Oysa başka bir kadının başarısı bizim başarısızlığımız değil; onun varlığı da bizim varlığımızdan hiçbir şey eksiltmiyor. "Kadın kadının kurdudur" deyişi, kadınların bir araya geldiklerinde ortaya koyabilecekleri güçten korkan sistemin bir manipülasyonu. Sisterhood Dress'i tasarlarken tam da bu düşünceden yola çıktım. Siyah, zamansız bir elbise. Bir anlamda hepimize ait bir üniforma. Hepimiz aynı elbiseyi giyebiliriz ama hiçbirimiz aynı görünmek zorunda değiliz. Çünkü kız kardeşlik, birbirimize benzemek ya da her konuda aynı düşünmek değil; birbirimizin farklılıklarına alan açmak, başarısını kıskanmak yerine kutlamak, haksızlığa uğradığında yanında durmak ve başka bir kadının varlığını kendimize tehdit olarak görmemek demek. Rébellion'un "Asi kadının üniforması" söylemi de benim için tam olarak bunu ifade ediyor. Çünkü kadın kadının kurdu değil, yurdudur.

Lüks moda ile feminizm zaman zaman birbiriyle çelişen kavramlar olarak değerlendiriliyor. Rébellion bu iki alanı nasıl bir araya getiriyor? Sizin için lüks; işçilik, zamansızlık ve kaliteyle mi, yoksa kadının giydiği parçayla kurduğu ilişkiyle mi anlam kazanıyor?
Benim için lüks; tasarımın düşünülmüş olması, işçiliğin niteliği, malzemenin seçimi, kalıbın başarısı ve bir parçanın zaman içinde değerini koruyabilmesiyle ilgili. Feminizmle çeliştiğini de düşünmüyorum. Rébellion'da bu iki yaklaşım, kadını tasarımın merkezine yerleştirme noktasında buluşuyor. İstediğim, bir parçanın yalnızca güzel bulunması değil, onu giyen kadınla gerçek bir bağ kurması ve gardırobunda uzun yıllar yerini koruması.

Kendine hâlâ ne kadar görünür olabileceğini ya da bulunduğu yerde ne kadar yer kaplayabileceğini soran bir kadına, Rébellion'un bütün ruhunu yansıtan tek bir cümle söyleyecek olsanız, bu ne olurdu?
Kız kardeşlerimizin açtığı yolda yürümeye devam et. Çünkü o yol, seni sen yapan yere ve özgürlüğe açılacak.

Rébellion'un geleceğini yalnızca tasarımlarıyla değil, kadınların üretimde ve iş hayatında daha güçlü bir yer edinebildiği bir yapı olarak da şekillendirmek istiyorsunuz. Kadın istihdamını destekleyen ve kadın emeğini görünür kılan bir marka olma hedefiniz doğrultusunda, Rébellion'u gelecekte nasıl bir noktada görüyorsunuz?
Kadınların üretimde, iş hayatında ve karar mekanizmalarında daha güçlü bir yer edinebildiği, cam tavanların olmadığı ve emeğin karşılığını bulduğu bir yapı kurmak, uzun vadeli hedeflerim arasında. Bunun yalnızca bir söylem olarak kalmasını değil, iş yapma biçimimize de yansımasını istiyorum. Markanın gerçek başarısını da tam olarak burada görüyorum.



Bir Yılın Muhasebesi, Fikirden Eyleme, Eylemden Kalıcı İzlere...

Siyasetçi, araştırmacı yazar ve BFT mentörü Ümmühani Kara, Ankara Life Dergisi'ne konuk olduğu röportajında; Ankara'dan Şanlıurfa'ya, Ağrı'dan Türkiye'nin farklı coğrafyalarına uzanan toplumsal fayda odaklı yolculuğunu anlattı. Binlerce öğrenciyle gerçekleştirdiği buluşmalardan kadınlara ve annelere yönelik çalışmalarına, ücretsiz erişime açtığı kitaplarından uluslararası ödüllerine uzanan üretken bir yılı değerlendiren Kara, bilgi ve tecrübeyi toplumsal değere dönüştürme vizyonunu paylaştı. Gençlerin geleceğine, eğitimin dönüştürücü gücüne ve kadınların toplumsal rolüne dikkat çeken Kara'nın yaklaşımı, başarıyı bireysel kazanımlardan öte, gelecek nesillere bırakılan kalıcı değerlerle tanımlıyor. Iyi okumalar dileriz.

Röportaj: Ümmühani Kara Fotoğraf: Ali Ulusoy

Sizi geçtiğimiz yıl da sayfalarımızda ağırlamıştık. Aradan geçen bir yılın ardından yeniden bir aradayız. Bu süreçte Türkiye'nin farklı şehirlerinde pek çok değerli çalışmaya imza attınız. Geride bıraktığınız yılı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Geride bıraktığımız dönem; düşüncelerimi somut girişimlere dönüştürdüğüm, toplumsal sorumluluk anlayışımı farklı coğrafyalara taşıdığım ve özellikle gençlerimizin geleceğine katkı sunmaya odaklandığım oldukça verimli bir süreç oldu. Ankara'dan Şanlıurfa'ya, hatta Ağrı'ya uzanan bu yolculukta binlerce öğrenciyle, yüzlerce kadınla, eğitimcilerle ve sivil toplum temsilcileriyle buluştum. Edebiyat, eğitim ve sosyal sorumluluk alanlarında çalışmaların ortak paydasında yine gençler ve insan vardı. Son bir yıldır kendimi anlatmam gerekirse ben Türkiyeydim diyebilirim. Her coğrafyada değişen yemek baharatlarından, hava şartlarından, değişen düşünce ve bakış açılarını gözlemleyerek nasıl katkıda bulunurum ile devam eden uzun bir yolculuk oldu. Sahip olduğum bilgi, tecrübe ve imkânları toplumsal faydaya dönüştürebilmenin kişisel kazanımı ise başarı adını aldı.

Şanlıurfa'da 2.500 öğrenciyle bir araya geldiniz. Bu büyük buluşmanın temel amacı neydi?

Gençlerin geleceğe hazırlanırken yalnızca akademik bilgiye değil; kendilerini tanımaya, potansiyellerini keşfetmeye ve bilinçli tercihler yapmaya da ihtiyaç duyduklarını düşünüyorum. Şanlıurfa'da 2.500 öğrencimizle gerçekleştirdiğimiz programlarda geleceği doğru planlamanın hayati önemini ele aldık. Düzenlediğimiz imza günleri vesilesiyle analitik düşünmenin ve sorgulamanın bireysel gelişimdeki yerini konuştuk. Onlara aktarmak istediğim en temel mesaj şuydu: Gelecek, yalnızca karşımıza tesadüfen çıkacak fırsatlarla değil; bugün geliştirdiğimiz farkındalık ve aldığımız cesur kararlarla şekillenen, soyuttan somuta uzanan bir yolculuktur. Hayalini kurmadığımız ve o hayale yönelik adım atılmayan hiçbir hedef gerçeğe dönüşemez. Bir gencin kendi potansiyelini keşfetmesine ve ufkunu genişletmesine katkıda bulunabilmek, benim için son derece kıymetli.

Aynı şehirde kadınlarla buluşarak "Gençliğe Doğru Yön Veren Anneler" programını gerçekleştirdiniz. Neden özellikle anneler?

Çünkü bir toplumun geleceğini inşa ederken aileyi ve çocuğun kişilik gelişimindeki en güçlü rehber olan anneleri bu sürecin dışında tutamayız. Anneler ile bir araya geldiğimiz bu özel programda; hızla değişen dünyanın gençler üzerindeki etkilerini, kuşaklar arası iletişimi ve bilinçli ebeveynliğin anahtarlarını değerlendirdik. Ben anneliği yalnızca bireysel bir sorumluluk alanı değil, aynı zamanda toplumsal dönüşümde en etkili liderlik ve rehberlik rolü olarak görüyorum. Çocuklarımız söylediklerimizden ziyade yaptıklarımızı izler ve benimser. Örneğin; çocuğunun kitap okuma alışkanlığı kazanmasını isteyen bir ebeveynin, öncelikle o kitabı ev ortamında eline alması, kendisinin okuması gerekir. Çocuklarımıza doğru yön verebilmek için önce onları gerçekten anlamayı öğrenmeliyiz. Kendi beklentilerimizi onların hayatına dayatmak yerine, bireysel yeteneklerini ve özgün kimliklerini kültürel değerlerimizi koruyarak geliştirebilecekleri güvenli bir alan oluşturmalıyız. Annelerimizle bu vizyon etrafında buluştuk. Ve buluşmaya da devam edeceğim.



Yazarlık kariyeriniz açısından da oldukça üretken bir yıl geçirdiniz. İki yeni kitabınızı dijital ortamda ücretsiz olarak okurlarla buluşturdunuz. Bu kararınızın arkasındaki temel düşünce neydi?

Zekâ Çağı – Kalp ile Kod Arasında ve Kendinden Doğuş: Kördüm, Gördüm, Doğdum isimli eserlerimi dijital ortamda tüm okuyucularıma ücretsiz sundum. Bu, son derece bilinçli ve ilkesel bir tercihti. Nitekim nitelikli bilginin ekonomik imkânlarla sınırlandırılmaması gerektiğine gönülden inanıyorum. Zekâ Çağı – Kalp ile Kod Arasında eserimde; teknolojinin insan yaşamındaki derin dönüşümünü, yapay zekâ çağında insan kalabilmenin anlamını ve akıl ile vicdan arasındaki hassas dengeyi ele aldım. Kendinden Doğuş: Kördüm, Gördüm, Doğdum çalışmamda ise insanın kendi içsel yolculuğunu; zihinsel kalıplar, duygusal farkındalık ve bireysel dönüşüm ekseninde değerlendirdim. Her iki çalışmamın da merkezinde tek bir soru yer alıyor: İnsan, hızla değişen bu dünyanın içerisinde kendi özünü ne ölçüde tanıyor? Düzenlediğimiz eğitimlerde kitabın altyapısını oluşturuyoruz ve akabinde eğitim sonrasında da, kişi kendisi ile ilgili fark ettiği konularda çözüme ulaşabilmesi ve bana bağımlı olmadan izleyebileceği yolları edinmesi açısından kitaplar tamamlayıcı oluyor. Bunu da göz önünde bulundurarak, seminerlerimizden sonrasında erişilebilir olması açısından kitapları www.ukararesmi.com.tr sitemizden online ve ücretsiz olarak sunmanın kararını aldık.

Eserlerinizin ve çalışmalarınızın ödüllerle takdir edilmesi de bu dönemin öne çıkan gelişmeleri arasında. Bu başarılar sizin için ne ifade ediyor?

Yılın ilk çeyreğinde Yazarlık çalışmalarım dolayısıyla ilk ödülümü Kültür ve Turizm Bakan Yardımcımız Sayın Batuhan Mumcu'nun elinden almak benim için gurur verici bir hatıraydı. Yılın son çeyreğine girerken; Uluslararası Elmas Ödülleri kapsamında "Yılın Yazarı" ödülüne layık görülmek, bu yolculuğum adına çok kıymetli bir motivasyon kaynağı oldu. Elbette emeğin takdir edilmesi son derece değerli. Her yeni başarının beraberinde daha büyük bir toplumsal sorumluluk getirdiğine inanıyorum. Yazmak benim için yalnızca düşünceleri kâğıda aktarmak değil; insanı, toplumu ve yaşadığımız çağı anlamaya yönelik kesintisiz bir arayıştır.

Ağrı'da 14 kütüphanenin açılışına ve yeni bir okulun temel atma törenine katıldınız. Binlerce öğrenciyle buluştuğunuz Ağrı çalışmalarının sizdeki karşılığı nedir?

Ağrı'da hayata geçirilen eğitim yatırımlarına tanıklık etmek ve bu anlamlı sürecin bir parçası olmak tarif edilemez bir duyguydu. 14 kütüphanenin evlatlarımızın hizmetine sunulması, yeni bir okulun temellerinin atılması ve gençlerimizle gerçekleştirdiğimiz coşkulu buluşmalar, eğitime yapılan yatırımların geleceğimiz için ne kadar yaşamsal olduğunu bir kez daha gösterdi. Düzenlediğimiz imza günlerinde çocuklarımızın gözlerindeki pırıltıyı, merakı ve öğrenme azmini yakından gözlemleme fırsatı buldum. Ben Anadolu'nun evlatlarını asla imkânsızlıklarla tanımlamıyorum. Onların sahip olduğu kültürel birikimi, güçlü dayanışma ruhunu ve yaşam tecrübelerini çok kıymetli bir zenginlik olarak görüyorum. Bizim yegâne görevimiz; bu potansiyeli nitelikli eğitim olanaklarıyla destekleyerek her çocuğumuzun kendi hikâyesini yazmasına katkı sağlamaktır. Bu amaç ile yapılan çalışmalarda yer almaktan da onur duydum.

Ağrı'daki temaslarınız bunlarla da sınırlı kalmadı. Yapımı tamamlanan okulun ve kadın taziye evinin açılışında da yer aldınız. Bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bir eğitim yatırımının temel atma anından tamamlanıp hizmete girdiği güne kadar geçen sürece tanıklık etmek, verilen emeklerin somut meyvelerini görmek açısından son derece gurur verici. Özellikle benim için kendilerinden izin ve takdirlerini alarak, Doğubeyazıt Anadolu Lisesi'nin kütüphanesine bizzat ellerimle astığım Dr. Devlet Bahçeli Kütüphanesi tarifi imkânsız bir mutluluk ve gurur kaynağı oldu. Ayrıca Ağrı'nın Eleşkirt ilçesinde Azad Medeni Kahraman İlkokulu ve Leyla Kahraman Kadın Taziye Evi'nin açılış törenlerini gerçekleştirdik. Öğrencilerimiz, öğretmenlerimiz, mülki idare amirlerimiz ve sivil toplum kuruluşlarımızın temsilcileriyle yeniden bir araya geldik. Okul, geleceğimizin teminatı olan eğitim yuvamızdır. Kadın taziye evi ise toplumsal dayanışmanın, acıyı ve sevinci paylaşmanın, zor zamanlarda bir arada durmanın simge mekânlarından biridir. Eğitime verilen değerle toplumsal kucaklaşmayı aynı paydada buluşturan bu iki yapının bölgeye kazandırılmasını son derece anlamlı oldu.



Köklü Bir Lezzet, Güçlü Bir Vizyon!

1986 yılında temelleri atılan Kebapçı Canbolat'ın ikinci kuşak temsilcisi Büşra Canbolat, köklü bir gastronomi mirasını genç, vizyoner ve kararlı bir liderlik anlayışıyla geleceğe taşıyor. 2019 yılında devraldığı işletmeyi yalnızca ticari bir değer olarak değil; emeğin, güvenin, kültürün ve yıllar içinde inşa edilen itibarın temsilcisi olarak gören Canbolat, geleneksel lezzetlerin özgünlüğünü korurken çağın gerekliliklerine uyum sağlayan bir yönetim anlayışı benimsiyor. Geleneksel yapının hâkim olduğu gastronomi sektöründe genç bir kadın yönetici olarak üstlendiği sorumluluklarla kendi liderlik çizgisini oluşturan Canbolat; Ankara dönerinin şehrin gastronomik hafızasındaki öneminden kadın girişimciliğine, marka kimliğinden kuşaklar arası mirasın sürdürülebilirliğine uzanan düşüncelerini Ankara Life Dergisi'ne anlattı. Ticari büyümenin ötesinde kalıcı bir değer yaratmayı hedefleyen Büşra Canbolat için asıl başarı; devraldığı markayı yalnızca bugüne taşımak değil, kalite, güven ve saygınlığından ödün vermeden gelecek kuşaklara aktarılabilecek güçlü bir mirasa dönüştürmek. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Gastronomi sizin için yalnızca bir işletmeyi yönetmekten ve yemek üretmekten çok daha fazlasını ifade ediyor. Bu bakış açınızı ve gastronomiye yüklediğiniz anlamı nasıl tanımlarsınız?

Gastronomi benim için yalnızca yemek üretmek ya da bir işletmeyi yönetmekten ibaret değil. Gastronomi; kültürü, emeği, insan ilişkilerini, güveni ve yıllar içerisinde oluşan bir itibarı aynı çatı altında buluşturan çok yönlü bir dünya. 1986 yılında temelleri atılan Kebapçı Canbolat'ın ikinci kuşak temsilcisi olarak 2019 yılında devraldığım sorumluluk, bana yalnızca bir işletme değil, aynı zamanda korunması gereken güçlü bir değer bıraktı. Ancak zaman içerisinde şunu öğrendim: Bir mirası devralmak önemli olsa da asıl başarı, o mirası kendi bakış açınızla geliştirebilmek ve geleceğe taşıyabilmektir.

Liderliği yalnızca bir ünvan ya da yönetim sorumluluğu olarak değil, değerleri korumak ve zor zamanlarda sorumluluk alabilmek olarak tanımlıyorsunuz. Sizin liderlik anlayışınızın temelini hangi ilkeler oluşturuyor?

İş hayatında liderliğin yalnızca karar vermek ya da bir ekibi yönetmek olmadığını düşünüyorum. Liderlik; gerektiğinde sorumluluğu tek başına üstlenebilmek, zor kararlar alabilmek, değişime uyum sağlamak ve her koşulda temsil ettiğiniz değerlere sahip çıkabilmektir. Gastronomi sektörü, dışarıdan göründüğünden çok daha fazla disiplin, sabır ve kararlılık gerektiriyor. Her gün aynı kaliteyi sunmak, müşteri güvenini korumak, çalışanları yönetmek ve ekonomik koşullar karşısında doğru kararlar almak bu işin görünmeyen tarafları. Benim için başarı yalnızca büyümek ya da daha fazla kazanmak değil; yıllar geçse de insanların aynı güvenle kapımızdan içeri girebilmesini sağlayabilmek.

Geleneksel yapının hâkim olduğu bir sektörde genç bir kadın olarak kendi yolunuzu çizmek ve yönetim sorumluluğu üstlenmek nasıl bir deneyimdi? Bu süreç kadın girişimciliğine ve liderliğe bakışınızı nasıl şekillendirdi?

Kadın girişimciliğinin yalnızca kadınların iş hayatında var olmasıyla sınırlı kalmaması gerektiğine inanıyorum. Asıl önemli olan, kadınların karar mekanizmalarında güçlü bir şekilde yer alabilmesi ve kendi yönetim anlayışlarını ortaya koyabilmesi. Geleneksel yapının hâkim olduğu bir sektörde genç bir kadın olarak sorumluluk üstlenmek, zaman zaman kendimi daha fazla kanıtlamamı gerektirdi. Fakat bu süreç bana önemli bir şey öğretti: Güçlü olmak; kararlı, adil, tutarlı ve ilkelerinden ödün vermeyen bir yönetim anlayışını da beraberinde getiriyor. Bunlar güçlü bir liderliğin temelini oluşturuyor.

Gastronomi dünyası hızla değişirken geleneksel lezzetlerin özgünlüğünü koruyarak geleceğe taşınmasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce geleneksel mutfağın gelecekteki yeri nasıl şekillenecek?

Bugün gastronomi dünyasında sürekli değişen eğilimler, yeni sunum biçimleri ve farklı tüketim alışkanlıkları görüyoruz. Ancak ben geleceğin yalnızca yenilikten değil, özgünlüğünü koruyabilen işletmelerden yana olacağına inanıyorum. Ankara döneri, benim için sadece bir ürün değil; şehrimizin gastronomik hafızasının önemli bir parçası. Bu nedenle geleneksel lezzetlerin standartlarını korumak, onları doğru anlatmak ve gelecek nesillere aktarmak büyük önem taşıyor.

Gelecekte gastronomide fark yaratacak işletmelerin yalnızca iyi yemek sunanlar değil, aynı zamanda güçlü bir kimliğe, tutarlı bir kalite anlayışına ve güvenilir bir duruşa sahip olanlar olacağını düşünüyorum.

Geleceğe yönelik hedeflerinizi düşündüğümüzde, Kebapçı Canbolat'ın ticari başarısının ötesinde kalıcı bir değer yaratmayı önemsediğinizi görüyoruz. Markayı gelecekte nasıl bir noktada görmek ve gelecek kuşaklara nasıl bir miras bırakmak istiyorsunuz?

Benim gelecek vizyonum yalnızca Kebapçı Canbolat'ın ticari başarısıyla sınırlı değil. Temsil ettiğimiz lezzetin, kültürün ve işletmecilik anlayışının uzun yıllar boyunca saygıyla anılmasını istiyorum. Büyümenin her zaman daha fazla şube açmak ya da daha büyük bir işletmeye dönüşmek anlamına gelmediğini düşünüyorum. Bazen gerçek büyüme; kalite, itibar, kurumsal disiplin ve insanların zihninde edinilen yerle ölçülür. Bugün aldığım her kararda kendime şu soruyu soruyorum: "Bu karar, yıllar sonra da gururla arkasında durabileceğim bir geleceğe hizmet ediyor mu?" Çünkü benim için asıl başarı, devraldığım markayı yalnızca bugün ayakta tutmak değil; yarın da aynı saygınlıkla var olmasını sağlayabilmek.

Büşra Canbolat



Mülkiye Alagöz'ün, Sınırları Aşan Başarı Öyküsü!

Hedefin arkasında gerçekçi bir plan, güçlü bir ekip ve değişen koşullara uyum sağlayabilecek bir yönetim anlayışı bulunmalı.

Röportaj: Nüket Can Kantarcı Fotoğraf: Berk Aksöz

Eğitim amacıyla Hollanda'ya giden Mülkiye Alagöz, zamanla kendi girişimcilik yolunu çizerek uluslararası iş dünyasında yer edinen bugün başarılı bir iş kadını. Farklı kültürleri tanımak, yeni fırsatları değerlendirmek ve kendi işini kurmanın sorumluluğunu üstlenmek, O'nun yaşamına yeni bir yön vermiş. TOBB Kadın Girişimciler Üst Kurul Üyesi olan Alagöz, kariyerden girişimciliğe geçişini, başarı öyküsünü, yurt dışında kadın olmanın zorluklarını ve başarıya giden yolda edindiği deneyimleri Ankara Life Dergisi ile paylaştı. İyi okumalar dileriz.

Eğitim amacıyla Hollanda'ya gidişiniz, zaman içinde sizi sağlık sektörü ve girişimcilik dünyasına taşıdı. Bu yolculuk nasıl başladı? Farklı bir ülkede kendi işinizi kurarken karşılaştığınız zorluklar neler oldu?
Hollanda'ya eğitim amacıyla gittim. Ancak farklı bir ülkede yaşamak, bana yalnızca eğitim açısından değil, toplumsal ve ekonomik açıdan da yeni bir perspektif kazandırdı. Zaman içerisinde sağlık sektörüyle tanışmam, iş dünyasının dinamiklerini gözlemlemem ve farklı ihtiyaçları fark etmem, girişimcilik yolculuğumun başlangıcını oluşturdu.

Başka bir ülkede iş kurmakta neler ön plana alınmalı, siz bu süreci nasıl değerlendirdiniz?
Başka bir ülkede iş kurmak, yalnızca bir şirket oluşturmak değildir. O ülkenin iş kültürünü anlamak, güven ilişkileri geliştirmek, mevzuata uyum sağlamak ve doğru insanlarla bir araya gelmek gerekir. Farklı bir dil ve kültür içerisinde kendinize yer edinmek de ayrıca çaba ister. Ben bu süreci bir engeller bütünü olarak değil, öğrenme ve gelişme alanı olarak değerlendirdim.

Sizce girişimcilikte başarılı olmak için bilinmesi gereken koşullar var mı?
Girişimcilikte en önemli noktanın, bulunduğunuz koşulları doğru okuyabilmek ve değişime uyum sağlayabilmek olduğuna inanıyorum. Benim yolculuğum da zaman içerisinde sağlık sektöründen uluslararası iş geliştirmeye ve fuarcılığa uzanan bir deneyime dönüştü. Bugün geriye baktığımda, farklı ülkelerde edindiğim deneyimlerin iş yapış biçimimi ve vizyonumu önemli ölçüde şekillendirdiğini görüyorum.

Hollanda'da edindiğiniz girişimcilik deneyimini Türkiye'deki iş hayatınıza nasıl taşıdınız? İki ülkenin iş yapma kültürü ve girişimcilere sunduğu fırsatlar açısından gözlemlediğiniz farklılıklar nelerdir?
Hollanda deneyimim bana sistemli çalışmanın, planlamanın, kurumsal güvenin ve uzun vadeli iş ilişkileri kurmanın önemini gösterdi. İş dünyasında sürdürülebilir başarı için yalnızca iyi bir fikre sahip olmak yeterli değil; o fikri doğru bir iş modeline dönüştürmek, süreçleri yönetmek ve güvenilir bir yapı oluşturmak gerekiyor. Türkiye'de ise girişimcilik açısından çok güçlü bir dinamizm, üretim kapasitesi, girişimci ruh ve hızlı hareket edebilme yeteneği görüyorum. Türk firmalarının değişen koşullara uyum sağlama ve fırsatları değerlendirme becerisi önemli bir avantaj. Avrupa'da sistematik planlama ve kurumsal süreçler öne çıkarken, Türkiye'deki girişimcilerin esnekliği ve çözüm üretme kabiliyeti dikkat çekiyor. Elbette her iki ülkede de sektöre ve işletmenin ölçeğine göre farklılıklar bulunuyor.

Bu farklılıklar ülkeler arasında iş birliğine nasıl bir katkı sağlar?
Benim için asıl önemli olan, bu iki deneyimin güçlü yönlerini bir araya getirebilmek. Uluslararası iş yaparken farklı pazarların dinamiklerini anlamak, kültürler arasında doğru iletişim kurmak ve her iki tarafın beklentilerini gözetmek gerekiyor. Türkiye ile Avrupa arasında geliştirdiğimiz iş ilişkilerinde bu yaklaşımın önemli bir karşılığı olduğunu düşünüyorum.

ALZ Grup çatısı altında Türkiye ile Avrupa arasında ticari ve sektörel bağlar kuran uluslararası fuarlar düzenliyorsunuz. Bu bağlamda sormak isterim; ALZ Grup'un temel vizyonu nedir?
ALZ Grup'un uluslararası fuarcılık vizyonunun temelinde, firmalarımızın yalnızca kendi pazarlarında değil, uluslararası pazarlarda da güçlü bir şekilde yer alabilmelerine katkı sağlama düşüncesi bulunuyor. Bir ülkede başarılı olan bir işletmenin, doğru bağlantılar ve doğru tanıtım imkânlarıyla başka pazarlarda da önemli fırsatlar yakalayabileceğine inanıyorum.

Sektörde başarılı ve geniş vizyonu ile tanınan bir isimsiniz. Sektöre bakış açınız ve vizyon gelişiminizden bahseder misiniz?
Fuarcılık benim için yalnızca katılımcı firmaları ve ziyaretçileri bir araya getirmekten ibaret değil. Fuarlar; sektörlerin kendilerini tanıttığı, iş birliklerinin geliştiği, yeni pazarlara açılma fırsatlarının doğduğu ve ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlendiği önemli platformlardır. Benim vizyonum, Türkiye'nin üretim ve hizmet gücünü uluslararası pazarlarda daha görünür kılmak ve firmalarımızın dünya ile daha güçlü bağlar kurmasına katkıda bulunmak. Çünkü uluslararası anlaşmanın yalnızca büyük şirketlerin değil, doğru destek ve stratejiyle çok daha fazla işletmenin ulaşabileceği bir hedef olduğuna inanıyorum. Bu vizyonun gelişmesinde en büyük destekçim olan eşim Cihat Alagöz'ün de önemli bir yeri var. İş hayatında aynı vizyonu paylaşmak, birbirimizin bakış açısını anlamak ve büyük hedefler doğrultusunda birlikte karar alabilmek çok kıymetli. Birbirimizin fikirlerinden beslenerek, farklı bakış açılarını değerlendirerek ve geleceğe yönelik hedeflerimizi birlikte şekillendirerek ilerliyoruz.

Sizce girişimcilikte başarıyı yakalanmanın en önemli sırrı nedir?
Girişimcilikte başarının yalnızca bireysel çabayla değil, aynı zamanda güvene dayalı bir yol arkadaşlığı ve ortak bir gelecek vizyonuyla da güçlendiğine inanıyorum. Eşimin desteği ve vizyonu, hedeflerimizi değerlendirirken ve yeni adımlar atarken benim için önemli bir güç oluşturuyor.

ALZ Grup olarak fuar organizasyonlarınızla ilgili neler söylemek istersiniz?
ALZ Grup olarak Türkiye başta olmak üzere Avrupa'nın farklı ülkelerinde düzenlediğimiz fuarlarla firmaların hedef kitlelerine ulaşmalarını ve uluslararası iş bağlantıları geliştirmelerini desteklemeyi amaçlıyoruz. Londra, Manchester, Berlin, Frankfurt, Düsseldorf, Amsterdam, Paris, Bakü ve Almatı gibi pazarlardaki deneyimlerimiz, farklı ülkelerin ihtiyaçlarını ve iş yapma kültürlerini daha yakından tanımamıza katkı sağlıyor.

Uluslararası fuarcılık, doğru pazarları ve iş ortaklarını bir araya getirmeyi gerektiriyor. ALZ Grup olarak Türkiye'deki firmaların Avrupa pazarlarına açılmasına nasıl katkı sağlıyorsunuz?
Uluslararası pazarlara açılmak isteyen firmalarımızın çoğu, güçlü ürün ve hizmetlere sahip olmalarına rağmen doğru alıcıya ulaşma, hedef pazarı tanıma ve güvenilir iş bağlantıları geliştirme konusunda desteğe ihtiyaç duyabiliyor. Bizim çalışmalarımızın önemli bir boyutunu da bu ihtiyaç oluşturuyor.

Fuar organizasyonlarını planlarken hedef pazarı neye göre seçiyorsunuz, ölçünüz ne oluyor?
Fuar organizasyonlarını planlarken hedef pazarın özelliklerini, sektörün ihtiyaçlarını, ziyaretçi profilini ve katılımcı firmaların beklentilerini dikkate almak gerekiyor. Doğru hedef kitleyle buluşmak, firmaların kendilerini etkili biçimde tanıtabilmeleri ve görüşmelerini somut iş fırsatlarına dönüştürebilmeleri açısından büyük önem taşıyor. Uluslararası ticarette sonuçlar yalnızca bir organizasyonla sınırlı değil. Fuar öncesi hazırlık, doğru tanıtım, hedef kitleye erişim ve fuar sonrasında ilişkilerin sürdürülmesi de sürecin önemli parçaları. Bizim yaklaşımımız, firmaların uluslararası pazarlara açılma yolculuğuna katkı sağlayan bir platform oluşturmak. Türkiye'nin girişimcilik, üretim ve hizmet kapasitesinin uluslararası ölçekte daha güçlü temsil edilmesini önemsiyoruz. Firmalarımızın farklı ülkelerde yeni iş ortaklıkları kurabilmesi, yalnızca o işletmelerin değil, ülkemizin ticari ilişkilerinin gelişmesi açısından da değer taşıyor.

Girişimcilik yolculuğunuzda sizi zorlayan kararlar oldu mu?
Girişimcilikte her kararın sonucunu önceden bilmek mümkün değil. Özellikle farklı ülkelerde, farklı mevzuatların ve iş kültürlerinin geçerli olduğu bir alanda çalışırken belirsizliklerle karşılaşabiliyorsunuz. Böyle dönemlerde karar vermek kadar, kararın sonuçlarını üstlenebilmek ve gerektiğinde yaklaşımınızı değiştirebilmek de önemli.

Sektörde edindiğiniz deneyimlerin size öğretileri ne oldu?
Benim için en önemli öğrenimlerden biri, bir hedefe inanmanın tek başına yeterli olmadığı. Hedefin arkasında gerçekçi bir plan, güçlü bir ekip ve değişen koşullara uyum sağlayabilecek bir yönetim anlayışı bulunmalı. Zor kararlar karşısında öncelikle mevcut durumu bütün yönleriyle değerlendirmeye, riskleri görmeye ve uzun vadeli hedeflerimi gözden kaçırmamaya çalışıyorum. Bazen ilerlemek için yeni bir adım atmak, bazen de mevcut yaklaşımı yeniden değerlendirmek gerekiyor. Bu deneyimler bana kararlılığın, esnekliğin ve sorumluluk almanın birlikte yürütülmesi gerektiğini öğretti. Girişimcilik, yalnızca doğru kararları vermek değil; kararlarınızın sonuçlarından öğrenerek yolunuza devam edebilmek demek.

Başarısızlıklar veya ekonomik belirsizlikler karşısında nasıl hareket ediyorsunuz?
Beklenmeyen sonuçları girişimcilik sürecinin doğal bir parçası olarak görüyorum. Önemli olan, bir planın beklenen sonucu vermediği durumda bunu kişisel bir yenilgi olarak değerlendirmek yerine, hangi varsayımların doğru olmadığını ve nelerin değişmesi gerektiğini anlayabilmek.

Karşılaştığınız böyle durumlarda ne gibi önlemlerle yol alıyorsunuz?
Böyle dönemlerde önceliklerimi yeniden belirlemeye, mevcut kaynakları daha verimli kullanmaya ve alternatif yollar geliştirmeye odaklanıyorum. Özellikle uluslararası işlerde pazar koşulları, ekonomik gelişmeler ve müşteri beklentileri değişebiliyor. Bu nedenle tek bir plana bağlı kalmak yerine, temel hedefi koruyarak yöntemleri güncelleyebilmek gerekiyor.

Sizin öğretileriniz ışığında kadın girişimcilere önerileriniz nelerdir?
Kadın girişimcilere önerim, işe başlamadan önce pazarı iyi analiz etmeleri, finansal planlamaya önem vermeleri ve ihtiyaç duyduklarında danışmanlık almaktan çekinmemeleri. Ayrıca güçlü bir çevre oluşturmak, deneyim paylaşımına açık olmak ve işlerini yalnızca günlük ihtiyaçlar üzerinden değil, uzun vadeli hedeflerle yönetmek çok önemli.

Her zaman başarılı olmanın mümkün olmadığını düşünürsek, başarısızlık karşısında nasıl bir yol izlenmeli?
Başarının her zaman düz bir çizgide ilerlemediğini unutmamak gerekiyor. Bazen yavaşlamak, yeniden değerlendirmek ve farklı bir yol denemek gerekir. Önemli olan, yaşanan deneyimlerden öğrenerek ilerleme iradesini korumak.

Dünya hızla dijitalleşirken girişimcilerin bu dönüşüme ayak uydurması sizce neden önemli?
Dijitalleşme artık girişimciler için bir tercih olmaktan çıktı; rekabet gücünü korumanın, yeni müşterilere ulaşmanın ve iş süreçlerini geliştirmenin temel unsurlarından biri hâline geldi. Bugün bir işletmenin başarısı yalnızca sunduğu ürün veya hizmetin kalitesiyle değil, bu değeri ne kadar etkili tanıttığı ve doğru pazarlara ne ölçüde ulaştırabildiğiyle de yakından ilişkili.

Dijitalleşme, iş yapış biçimlerini ve girişimcilerin uluslararası pazarlara erişim olanaklarını nasıl değiştiriyor?
Dijital araçlar, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere uluslararası pazarlara erişim konusunda önemli fırsatlar sunuyor. Dijital pazarlama, sosyal medya, çevrim içi toplantılar ve veri analitiği sayesinde işletmeler farklı ülkelerdeki müşterilerini daha iyi tanıyabiliyor, iletişimlerini güçlendirebiliyor ve yeni iş birlikleri geliştirebiliyor.

“Kadın girişimcilere önerim, işe başlamadan önce pazarı iyi analiz etmeleri, finansal planlamaya önem vermeleri ve ihtiyaç duyduklarında danışmanlık almaktan çekinmemeleri.”

Dijitalleşme fuarcılık alanında nasıl bir etki oluşturmakta?
Fuarcılık alanında da dijitalleşmenin önemli bir yeri var. Fiziksel fuarların sağladığı yüz yüze iletişim ve güven ortamı çok değerli; ancak dijital platformlar sayesinde firmaların daha geniş kitlelere ulaşması, fuar öncesinde ve sonrasında iletişimi sürdürmesi ve uluslararası bağlantılarını güçlendirmesi mümkün oluyor.

Dijitalleşmeye nasıl bakıyorsunuz, sizce insan ilişkilerinin yerini alır mı?
Dijitalleşmenin insan ilişkilerinin yerini tamamen alacağını düşünmüyorum. Özellikle uluslararası ticarette güven, karşılıklı anlayış ve kişisel ilişkiler hâlâ büyük önem taşıyor. Asıl başarı, teknolojinin sunduğu imkânlarla insan ilişkilerinin gücünü bir araya getirebilmekte yatıyor.

Dijitalleşmeyle ilgili girişimcilere önerileriniz neler?
Girişimcilerin değişime açık olmaları, kendilerini sürekli geliştirmeleri ve yeni teknolojileri iş modellerine doğru şekilde entegre etmeleri gerektiğine inanıyorum. Çünkü gelecekte güçlü olacak işletmeler, yalnızca değişime uyum sağlayanlar değil, değişimi fırsata dönüştürebilenler olacaktır.

Uluslararası iş dünyasında kadın olmak, temsil ve liderlik açısından farklı deneyimler beraberinde getirebiliyor. Bu süreçte nasıl bir yaklaşım benimsediniz?
İş dünyasında kalıcı bir yer edinmenin; cinsiyetten bağımsız olarak bilgi, güvenilirlik, tutarlılık ve sonuç üretme becerisiyle mümkün olduğuna inanıyorum. Bununla birlikte kadınların iş hayatında zaman zaman farklı beklentilerle veya önyargılarla karşılaşabildiğini de göz ardı etmemek gerekiyor.

Siz başarı dolu yolculuğunuzda nelere önem verip özen gösterdiniz?
Ben kendi yolculuğumda yaptığım işe hâkim olmayı, sorumluluk almayı, açık iletişim kurmayı ve verdiğim sözleri yerine getirmeyi önemsedim. Özellikle uluslararası iş ilişkilerinde güvenin bir anda oluşmadığını, tutarlı bir çalışma anlayışıyla zaman içerisinde geliştiğini düşünüyorum.

Bu öngörüler ışığında kadınlara önerileriniz nelerdir?
Kadınların liderlik pozisyonlarında daha fazla yer alması, yalnızca bireysel başarılar açısından değil, iş dünyasının farklı bakış açılarıyla zenginleşmesi açısından da önemli. Kadınların kendi yetkinliklerine güvenmeleri kadar, kendilerini geliştirebilecekleri fırsatlara ve güçlü profesyonel ağlara erişebilmeleri de gerekiyor. Benim için kadın girişimciliğinin güçlenmesi, kadınların kendilerini kanıtlamak zorunda hissettikleri bir ortamdan, yetenekleri ve ürettikleri değerle eşit biçimde değerlendirildikleri bir iş dünyasına doğru ilerlemek anlamına geliyor.

“Girişimcilik, yalnızca doğru kararları vermek değil; kararlarınızın sonuçlarından öğrenerek yolunuza devam edebilmek demek.”



“Özellikle uluslararası iş dünyasında farklı ülkeleri, sektörleri ve insanları bir araya getirmek; tarafların birbirini tanımasına ve birlikte yeni değerler üretmesine imkân sağlamak önemli bir kazanımdır.”



Bir kadın girişimci olarak ekonomik özgürlük ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ekonomik özgürlüğün, bireyin kendi hayatına ilişkin kararları daha bağımsız biçimde alabilmesinin önemli bir parçası olduğunu düşünüyorum. Kendi gelirini elde etmek, kaynaklarını yönetmek ve geleceğine ilişkin planlar yapabilmek kişiye önemli bir hareket alanı sağlıyor. Girişimcilik bu açıdan güçlü bir fırsat sunabilir. Ancak girişimci olmak yalnızca kendi işini kurmak demek değildir; aynı zamanda finansal sorumluluk almak, riskleri yönetmek ve sürdürülebilir bir yapı oluşturmak anlamına gelir. Bu nedenle ekonomik özgürlük hedefleyen kadınların finansal okuryazarlıklarını geliştirmeleri, gelir-gider dengelerini doğru yönetmeleri ve uzun vadeli düşünmeleri önem taşıyor. Kadınların ekonomik hayata daha güçlü katılmasının ailelere, topluma ve ülke ekonomisine de katkı sağladığına inanıyorum. Ekonomik açıdan güçlenen kadın, yalnızca kendi yaşamını değil, çevresindeki insanların fırsatlarını da olumlu yönde etkileyebilir.

Sizce her kadın girişimci olabilir mi?

Bununla birlikte her kadının girişimci olması gerektiğini düşünmüyorum. Önemli olan, kadınların kendi hedefleri doğrultusunda seçim yapabilecekleri, çalışabilecekleri ve ekonomik bağımsızlıklarını geliştirebilecekleri imkânlara sahip olmasıdır.

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Üst Kurul Üyesi olarak kadın girişimciliğinin gelişimini yakından takip ediyorsunuz. Türkiye'de kadınların iş kurmasını ve işlerini büyütmesini destekleyen mekanizmaları yeterli buluyor musunuz?

Türkiye'de kadın girişimciliğine yönelik farkındalığın artmasını ve kadınların iş dünyasındaki görünürlüğünün güçlenmesini önemli bir gelişme olarak görüyorum. Bununla birlikte kadınların iş kurabilmesi ile kurdukları işletmeleri büyütüp sürdürülebilir hâle getirebilmesi arasında önemli bir fark var. Girişimciliğe başlama aşamasında eğitim, mentorluk ve finansmana erişim kadar; işletme kurulduktan sonra pazarlara erişim, yeni müşteriler kazanma, dijitalleşme ve uluslararası anlaşma konularında da desteğe ihtiyaç duyuluyor. Kadın girişimciliğini yalnızca iş kurma sayıları üzerinden değerlendirmek yerine, işletmelerin ne kadar büyüyebildiğine ve ne kadar kalıcı olabildiğine de bakmalıyız. TOBB Kadın Girişimciler Kurulu çatısı altında kadınların girişimcilik potansiyelinin desteklenmesini, deneyim paylaşımının artırılmasını ve kadınların iş dünyasındaki etkinliğinin güçlenmesini önemli buluyorum. Bence bundan sonraki süreçte kadın girişimcilerin finansmana, nitelikli danışmanlığa ve uluslararası ticaret ağlarına erişimini güçlendiren çalışmalar daha fazla önem kazanmalı. Kadınların yalnızca iş hayatına katılması değil, iş dünyasında büyüyen, istihdam yaratan ve karar mekanizmalarında yer alan aktörler hâline gelmesi de hedeflenmeli.

İş dünyasında başarılı olmakla kalıcı bir iz bırakmak arasında nasıl bir fark görüyorsunuz?

Bence başarı, belirli hedeflere ulaşmakla başlar; ancak gerçek liderlik, elde ettiğiniz başarıyı nasıl bir değere dönüştürdüğünüzle ilgilidir. Kendi alanınızda başarılı olmak elbette önemlidir, fakat bu başarıyı başkalarına fırsat oluşturmak, yeni iş birliklerine öncülük etmek ve gelecek nesillere ilham vermek için kullanabildiğinizde çok daha anlamlı hâle gelir. Ben iş hayatına yalnızca ticari hedefler üzerinden bakmıyorum. Kurduğunuz ilişkilerin, destek olduğunuz insanların, oluşturduğunuz fırsatların ve hayata geçirdiğiniz projelerin de en az finansal sonuçlar kadar değerli olduğuna inanıyorum. Özellikle uluslararası iş dünyasında farklı ülkeleri, sektörleri ve insanları bir araya getirmek; tarafların birbirini tanımasına ve birlikte yeni değerler üretmesine imkân sağlamak önemli bir kazanımdır.

Bir liderin arkasında nasıl bir değer bırakması gerektiğine inanıyorsunuz?

Liderliğin, yalnızca karar veren veya yön gösteren kişi olmakla sınırlı olmadığını düşünüyorum. İyi bir lider, çevresindeki insanların da gelişmesine alan açar, sorumluluk almalarını destekler ve kendisinden sonra da devam edebilecek bir anlayışın oluşmasına katkıda bulunur. Bir kadın girişimci olarak kadınların ekonomik hayatta daha güçlü yer almasını, kendi potansiyellerini gerçekleştirmesini ve başkalarına da fırsat yaratmasını önemsiyorum. Benim için kalıcı başarı; geriye yalnızca büyüyen bir iş değil, aynı zamanda güçlenen insanlar, kurulan sağlam iş birlikleri ve geleceğe taşınabilecek bir değer bırakabilmektir.

Hollanda ve Avrupa'daki deneyimlerinizden hareketle, Türkiye'de kadın girişimciliğini ve uluslararası ticareti geliştirmek için hangi uygulamalar örnek alınabilir?

Farklı ülkelerde edindiğim deneyimlerden çıkardığım en önemli sonuç, girişimciliğin güçlü bir ekosistem içerisinde daha sürdürülebilir hâle geldiği. Girişimcinin bilgiye, finansmana, danışmanlığa ve doğru iş ağlarına erişebilmesi, işini geliştirme kapasitesini doğrudan etkiliyor.

Kadın girişimcilerin işlerini geliştirmelerinde öngörüleriniz nelerdir, sizce neler yapılmalı?

Türkiye'de kadın girişimcilerin özellikle uluslararası pazarlara açılma konusunda daha fazla desteklenebileceğini düşünüyorum. Hedef ülke mevzuatı, pazar araştırması, iş kültürü, yabancı dil, dijital pazarlama ve uluslararası müşteri ilişkileri gibi konularda uygulamaya dönük programlar yararlı olacaktır. Ayrıca girişimcilik desteklerinin yalnızca başlangıç aşamasına değil, büyüme dönemine de odaklanması gerekiyor. İşini kurmuş ancak yeni pazarlara açılmakta zorlanan kadın girişimciler için mentorluk, ticari eşleştirme ve uluslararası fuarlara erişim imkânları önemli fırsatlar yaratabilir.

Sizce bu yolda nasıl bir hedef belirlemek yol alınmasını sağlar?

Benim açımdan temel hedef, farklı ülkelerdeki başarılı uygulamaları doğrudan kopyalamak değil, Türkiye'nin ihtiyaçlarına uygun biçimde değerlendirmek. Kadın girişimcilerin yerel pazarlarda kazandıkları başarıyı uluslararası ölçekte büyütebilecekleri bir yapı oluşturmak, hem ekonomik kalkınma hem de kadınların güçlenmesi açısından önemli bir adım olacaktır.

Girişimcilik yolculuğunuzun geldiği noktadan geriye baktığınızda, sizi en çok gururlandıran başarı hangisi?

Benim için en değerli kazanımlardan biri, farklı sektörlerde ve ülkelerde edindiğim deneyimleri bir araya getirerek uluslararası iş birlikleri geliştiren bir çalışma alanı oluşturabilmek. Akademik hedeflerle başlayan yolculuğumun zaman içerisinde girişimciliğe, uluslararası fuarcılığa ve sektörler arasında köprüler kurmaya uzanması, bana farklı alanlarda öğrenmenin ve gelişmenin ne kadar önemli olduğunu gösterdi. ALZ Grup bünyesinde yürüttüğümüz çalışmalarla firmaların yeni pazarlara ulaşmasına, sektör temsilcilerinin bir araya gelmesine ve Türkiye'nin uluslararası ticari ilişkilerinin gelişmesine katkı sunmayı önemsiyorum. Özellikle sağlık turizmi gibi ülkemiz açısından stratejik değeri bulunan alanlarda uluslararası görünürlüğün artırılmasını önemli bir sorumluluk olarak görüyorum.

Önümüzdeki döneme ilişkin hedefleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemde de uluslararası iş birliklerini geliştirmeyi, farklı pazarlardaki faaliyetlerimizi güçlendirmeyi ve Türkiye ile Avrupa arasında yeni ticari fırsatların oluşmasına katkı sağlamayı hedefliyorum. Bunun yanında kadın girişimcilerin uluslararası ağlara erişimini artıran ve onların büyüme yolculuklarını destekleyen çalışmalara katkıda bulunmayı da önemsiyorum. Girişimcilikte başarıyı yalnızca ulaşılan sonuçlarla değil, oluşturduğunuz değerle de ölçmek gerektiğine inanıyorum. Bir işletme kurmak önemli bir adımdır; o işletmenin başka insanlara fırsat yaratması, iş birliklerine öncülük etmesi ve kalıcı bir değer üretmesi ise çok daha anlamlıdır. Üretici ülkeyiz ama uluslararası pazarlama ve markalaşma açısından kat etmemiz gereken mesafe var. Pazarlama ve markalaşma çok önemli.

Autumn Melody Event, One Tower Business Club'da Yoğun İlgi Gördü!

Seçkin markaları, sosyal yaşamın tanınmış isimlerini ve wellness etkinliklerini bir araya getiren Autumn Melody, Brand Invest Ajans ev sahipliğinde One Tower Business Club'da gerçekleştirildi. Brand Invest Ajans tarafından düzenlenen Autumn Melody Fashion Market & Wellness Event, One Tower Business Club'da yoğun ilgi gördü. Birçok seçkin markanın bir araya geldiği etkinlikte alışverişin yanı sıra sağlık, motivasyon ve iyi yaşam temalı etkinlikler ile söyleşiler de gerçekleştirildi. Sosyal yaşamın tanınmış isimlerinin de ilgi gösterdiği organizasyon, ziyaretçilerine alışveriş, sosyal etkileşim ve iyi yaşam deneyimini bir arada sundu. Wellness programı kapsamında düzenlenen pilates ve yin yoga etkinlikleri katılımcılardan ilgi görürken, uzman konukların yer aldığı söyleşilerde sağlık, motivasyon ve yaşam kalitesi üzerine değerlendirmelerde bulunuldu. Etkinliğe ilişkin değerlendirmelerde bulunan Brand Invest Ajans Kurucusu Naz Ersoy, ajansın yeni dönem etkinlik projelerinin hazırlıklarının sürdüğünü belirtti. Kasım ve Aralık ayları için yeni organizasyonların planlandığını ifade eden Ersoy, farklı markaları ve ziyaretçileri bir araya getiren etkinliklerin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini bildirdi. Brand Invest Ajans, moda, alışveriş, wellness ve sosyal yaşamı buluşturan projeleriyle Ankara'nın etkinlik takvimine yeni organizasyonlar eklemeyi hedefliyor.



Naz Ersoy-Aydan Özsoy




Gözde Öztürk


Hülya Yıldırım


Pınar Canalp


Ela Gürbüz


Vuslat İbrahimoğlu


Bengü Erciyas


Sevtap Aksu


Umay Ağaçkıran Orhan-Nilsu Alizade


Tina Sirer

Hayallerinin Ritminde!

Röportaj: Şeyma Basut

Henüz 14 yaşında, dansı hayatın dili olarak gören Melek Arya Altay; sahne tutkusu, oyunculuk hayalleri ve toplumsal duyarlılığıyla geleceğin çok yönlü sanatçı adayları arasında dikkat çekiyor. Beş yaşında başlayan dans yolculuğunu tiyatro ve müzikalle taçlandırmayı hedefleyen Altay, şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne verdiği samimi röportajda hayallerinden, sahnenin dönüştürücü gücünden ve pes etmemeyi öğreten deneyimlerinden söz ediyor. Genç yaşına rağmen cesareti, güçlü ifade biçimi ve "Hayallerinizden asla vazgeçmeyin!" mesajıyla ilham veren Melek Arya Altay, kendi sanat dilini oluşturmak için emin adımlarla ilerliyor. İyi okumalar dileriz.

Melek Arya Hanım, 5 yaşından beri dans ediyorsunuz ve bugün 14 yaşında bu yolculuğu başarıyla sürdürüyorsunuz. Dans sizin için ne ifade ediyor? Müziğin ritmiyle kendinizi ifade ederken en çok hangi duyguyu yaşıyorsunuz?

Dansın benim için ne ifade ettiğini düşündüğümde, aslında buna mükemmel bir cevap vermenin mümkün olmadığını fark ediyorum. Çünkü dans, her zaman kusursuz olmakla ya da yalnızca mutlu hissetmekle ilgili değil. Bazen bıkkınlığımı, bazen mutsuzluğumu, bazen de heyecanımı ve mutluluğumu anlatıyor. Duygularım değiştikçe dansım da değişiyor. Bence dansı en iyi anlatan ifade, dansın benim için hayatın ta kendisi olması. Çünkü tıpkı hayat gibi dans da her zaman mutluluk ve heyecanla dolu değil. İçinde inişler ve çıkışlar, zorluklar ve güzellikler barındırıyor. Ben de bütün bu duyguları dans ederek yaşıyor, hissediyor ve kendimi ifade ediyorum.

Dans, disiplin ve yeteneğin yanı sıra güçlü bir ifade biçimi de sunuyor. Kendinizi sahnede nasıl tanımlıyorsunuz? Dansın kişiliğinize ve hayata bakışınıza nasıl bir katkısı olduğunu düşünüyorsunuz?

Sahneye çıktığımda bambaşka bir kişiliğe bürünüyorum. Kendimi tek bir şekilde tanımlamam mümkün değil; çünkü sahnede bazen heyecanlı ve enerjik, bazen hüzünlü bir âşık, bazen de kendine fazlasıyla güvenen, biraz ukala bir karakter olabiliyorum. Her dans, içimdeki farklı bir yönü ortaya çıkarıyor. Dansın kişiliğime ve hayata bakışıma en büyük katkılarından biri de dünyayı farklı gözlerle görmemi sağlaması. Artık sokakta yürürken karşılaştığım insanları bile farklı dans türleriyle ilişkilendiriyorum. Örneğin, çok heyecanlı ve mutlu birini gördüğümde aklıma jive geliyor; âşık birini gördüğümde ise onu rumba ile bağdaştırıyorum. Sanki herkesin kendine özgü bir ritmi, her duygunun da kendine ait bir dansı var. Dans sayesinde yalnızca müziği değil, hayatın içindeki insanları ve duyguları da farklı bir gözle okumayı öğrendim.

En büyük hayallerinizden biri konservatuvarda tiyatro ve oyunculuk eğitimi almak. Dansla başlayan sahne tutkunuzu oyunculukla birleştirmek size neler hissettiriyor? Gelecekte nasıl bir sanatçı olmayı hayal ediyorsunuz?

Aslında dansa başlamamın ardındaki en büyük neden tiyatro, daha doğrusu müzikallerdi. Küçüklüğümden beri şarkılar ve müzikallerle büyüdüm; onların büyülü dünyası beni her zaman çok etkiledi. Müzikallerde yer alabilme hayaliyle dans derslerine başladım ve zamanla dans, hayatımın vazgeçilmez bir parçası hâline geldi. Gelecekte ise tiyatroyu, müziği ve dansı bir araya getiren bir sanatçı olmak istiyorum. Sahne üzerinde bu üç sanat dalını birleştirerek kendimi ifade edebilmek ve izleyicilere farklı duygular yaşatabilmek benim için çok değerli. Hayalim, yalnızca dans eden ya da oyunculuk yapan biri olmak değil; müziği, dansı ve tiyatroyu bir bütün hâline getirerek kendi sanat dilini oluşturan bir sanatçı olmak.

Dans yolculuğunuzda sizi zorlayan, ancak size çok şey öğreten anlar mutlaka olmuştur. Bugüne kadar karşılaştığınız en büyük zorluk neydi ve bu deneyim size kendiniz hakkında neler öğretti?

Bugüne kadar dans yolculuğumda karşılaştığım en büyük zorluklardan biri kıskançlıktı; hem kendi içimde yaşadığım hem de diğer dansçılardan gördüğüm kıskançlık... Çünkü kıskançlık, insanı içten içe tüketebilen bir duygu. Ben de bir dansçı olarak hem kıskandım hem de kıskanıldım. Ne yazık ki bu duygunun içinde kaybolduğum zamanlar hiç de mutlu sonla bitmedi. Bazen başka bir dansçı benden daha iyi bir sonuç aldığında onu kıskandım. Size dürüstçe söyleyeyim, sırf bu yüzden binlerce kez ağlayarak dansı bırakmak istediğimi söyledim. Biliyorum ki birçok dansçı da "Ben zaten onu asla geçemeyeceğim." düşüncesine kapılarak pes etti ve dansı bıraktı. Bu noktada en büyük şansım, dans öğretmenlerimdi. Her ağlayıp dansı bırakmak istediğimi söylediğimde Cem Hocam, bazen biraz sert olsa da, beni yeniden dansa dönmeye teşvik etti. Üzülüp pes etmek yerine çalışmaya devam etmem gerektiğini hatırlattı. Onun desteği sayesinde yıllardır dansı bırakmadım ve kendimi geliştirmek için çalışmaya devam ettim. Bu süreç bana, başkalarıyla kendimi kıyaslamak yerine kendi yoluma odaklanmam gerektiğini öğretti. Kıskançlığın insanı geriye çekebileceğini ama doğru yönlendirildiğinde daha çok çalışmak için bir motivasyona da dönüşebileceğini anladım. Bir de aramızda kalsın... Ben gerçekten de o kızı geçtim!

Uzun süre İlgi Otizm Derneği bünyesinde gönüllü çalışmalarda bulundunuz. Bu deneyim size neler kattı? Sanatla ilgilenirken toplumsal dayanışmanın içinde yer almanın, insanları anlamak ve empati kurmak açısından nasıl bir önemi olduğunu düşünüyorsunuz?

İlgi Otizm Derneği bünyesinde yaptığım gönüllü çalışmalar, birçok yeni insanla tanışmamı ve çoğu insanın fark etmediği, sahne arkasında yaşananları görmemi sağladı. Bu deneyim, insanlara ve davranışlarına bakış açımı değiştirdi. Örneğin, sokakta ağlayan ya da öfke nöbeti geçiren bir çocuk, çevresindekiler tarafından şımarık veya söz dinlemeyen biri olarak görülebilir. Oysa otizmli bir çocuk, çevresindeki yoğun sesler ve uyaranlar nedeniyle korkuyor ya da rahatsız hissediyor olabilir. Bu deneyim bana, insanları anlamadan yargılamamayı ve davranışlarının ardındaki nedenleri görmeye çalışmayı öğretti. Bence empati, insanları yalnızca gördüğümüz hâlleriyle değil, hissettikleri ve yaşadıklarıyla anlamaya çalışmaktır. Sanat ve toplumsal dayanışma da bize birbirimizi daha iyi anlama fırsatı sunuyor.

Dans, oyunculuk ve gönüllülük çalışmalarıyla şekillenen bir yolculuğunuz var. Gelecekte kendinizi nerede görüyorsunuz? Hayallerinin peşinden gitmek isteyen yaşıtlarınıza hangi mesajı vermek istersiniz?

En büyük hayalim, yurt dışında tiyatro eğitimi almak ve üniversite yıllarımda bir yandan da dans öğretmenliği yapmak. Kendimi bildim bileli bu hayalin peşindeyim. Zor, hatta bazıları için imkânsız görünse de ben bu dünyada imkânsız diye bir şey olduğuna inanmıyorum. Herkes "Ben yapamam." diyerek vazgeçseydi insanlık bugün olduğu noktaya gelemezdi. Yaşıtlarıma mesajım şu: Hayallerinizin peşinden gitmekten asla vazgeçmeyin! Başkalarının sizin neler başarabileceğinize karar vermesine izin vermeyin. Zorluklardan ve başarısızlıktan korkmayın; başkalarının korkularını kendi sınırlarınız hâline getirmeyin. Çünkü bir hayalin zor olması, onun gerçekleşemeyeceği anlamına gelmez.

“Hayalim, yalnızca dans eden ya da oyunculuk yapan biri olmak değil; müziği, dansı ve tiyatroyu bir bütün hâline getirerek kendi sanat dilini oluşturan bir sanatçı olmak.”

Melek Arya Altay



BGES /26

BROKER & GAYRİMENKUL DANIŞMANLARI

EĞİTİM VE GELİŞİM SEMİNERİ

2 GECE · 3 GÜN | ACAPULCO RESORT / K-KTCT | 23 · 25 KASIM 2026

Mavi Elma Akademi, gayrimenkul sektörünün nitelikli büyümesine katkı sağlayan, danışmanların bilgi, satış becerileri ve uzmanlık alanlarını geliştirmeyi hedefleyen bir eğitim platformudur.

Türkiye'nin farklı bölgelerinde aktif olarak çalışan, geniş portföylere sahip ve sektörde fark yaratmayı hedefleyen seçkin **broker ve gayrimenkul danışmanlarını BGES/26 vizyonu ile, 2 gece 3 gün sürecek Eğitim ve Gelişim Semineri için Kuzey Kıbrıs'ta bir araya getiriyoruz. Bu özel programın temel amacı;**

Lüks Konut Uzmanlığı
Premium mülkiyetin anlamını, lüks gayrimenkulün doğru konumlandırılmasını ve bu özel segmentte farklılaşan satış yaklaşımlarını geliştirmek.

Proje Satışlarının Püf Noktaları
Bir projeyi doğru analiz etmeyi, yatırımcı değerini ortaya çıkarmayı ve projeyi yatırımcıya etkili biçimde sunabilmeyi hedeflemek.

Üreten Yapay Zekâ
Gayrimenkul danışmanlarının portföy yönetiminden müşteri iletişimine, içerik üretiminden pazarlama ve satış süreçlerine kadar yapay zekâyı etkin bir iş ortağı olarak kullanmasını sağlamak.

BGES/26; bilgiyi deneyimle, teknolojiyi sahaya, uzmanlığı yeni fırsatlarla buluşturan güçlü bir sektörel ilerleyiş ve gelişim yolculuğudur.

Detaylı bilgi için QR kodu okutunuz

www.maviemaakademi.com

DAHA NİTELİKLİ
DAHA GÜÇLÜ
BİR SEKTÖR İÇİN

Carrington GROUP | ANKARA LIFE | ALTUNAY | Mavi elma AKADEMİ

Satıştan Uzmanlığa Uzanan Yol!

Bora Dömez



Gayrimenkul sektöründe eğitimi uzmanlaşma, teknoloji ve güven ekseninde yeniden yorumlayan Mavi Elma Akademi'nin Kurucu Ortağı ve Eğitmeni Bora Dönmez, Ankara Life Dergisi'ne konuk oldu. Sektörün geleceğine yön veren eğitim anlayışından 2027 vizyonuna, uluslararası deneyimi sahaya taşıyan BGES/26 organizasyonundan lüks konut uzmanlığına uzanan hedeflerini paylaşan Dönmez, gayrimenkulde başarının yalnızca satışla değil; bilgi, uzmanlık ve sürdürülebilir gelişimle mümkün olduğuna dikkat çekiyor. İyi okumalar dileriz.

"Kıbrıs'ı tercih etmemizin nedeni ise yalnızca bir eğitim organizasyonu düzenlemek değil, eğitimi gerçek bir saha deneyimiyle birleştirmek istememizdir."

Mavi Elma Akademi'nin kuruluş amacı neydi? 2027 vizyonunda neler yer alıyor?

Mavi Elma Akademi'yi kurarken temel hedefimiz, gayrimenkul sektöründe eğitim anlayışına farklı bir bakış açısı kazandırmaktı. Çünkü biz, gayrimenkul danışmanlığının yalnızca portföy bulmak ve satış yapmaktan ibaret olmadığına inanıyoruz. Bu mesleğin bilgi, güven, uzmanlık, teknoloji ve güçlü iletişim becerileri üzerine inşa edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Amacımız, gayrimenkul profesyonellerinin sadece teorik bilgi edinmelerini değil, öğrendiklerini sahada uygulayabilmelerini sağlamak. Bu nedenle eğitimlerimizi gerçek satış deneyimleri, uygulamalı çalışmalar ve sektörün başarılı isimlerinin tecrübeleriyle destekliyoruz. 2027 vizyonumuzun merkezinde ise uzmanlaşma, dijital dönüşüm ve sürdürülebilir mesleki gelişim yer alıyor. Özellikle Lüks Konut Uzmanlığı, Yapay Zekâ Destekli Gayrimenkul Danışmanlığı, Proje Satış Uzmanlığı, Dijital Pazarlama ve Etkili Satış Teknikleri alanlarında kapsamlı eğitim programları oluşturmayı hedefliyoruz. Bir diğer önemli hedefimiz, Türkiye'nin farklı şehirlerindeki gayrimenkul profesyonellerini ortak bir eğitim ve deneyim platformunda buluşturmak. Uluslararası deneyime sahip eğitmenlerle iş birliklerimizi artırarak danışmanlarımızın dünyadaki başarılı gayrimenkul uygulamalarını yakından tanımalarını istiyoruz. 2027 yılında eğitimlerimizi yalnızca belirli dönemlerde düzenlenen seminerlerle sınırlı tutmayıp, yıl boyunca devam eden, uygulamalı ve ölçülebilir gelişim programlarına dönüştürmeyi amaçlıyoruz. Biz Mavi Elma Akademi olarak sadece eğitim vermek istemiyoruz; gayrimenkul sektöründe uzmanlaşmayı bir kültür haline getirmek istiyoruz. Çünkü inanıyoruz ki geleceğin başarılı gayrimenkul danışmanı, en fazla portföye sahip olan değil; bilgisiyle, uzmanlığıyla ve müşterisine sunduğu güvenle fark yaratan kişi olacaktır.

BGES nedir? Bu yıl neden Kıbrıs'ta düzenleniyor?

BGES, yani Broker ve Gayrimenkul Danışmanları Eğitim ve Gelişim Semineri, Mavi Elma Akademi tarafından gayrimenkul profesyonellerinin mesleki bilgi, beceri ve vizyonlarını geliştirmek amacıyla düzenlenen özel bir eğitim organizasyonudur. Amacımız, gayrimenkul danışmanlarının yalnızca portföy alıp satan kişiler olmaktan çıkarak, değişen piyasa koşullarına uyum sağlayan, teknolojiyi etkin kullanan, uluslararası bakış açısına sahip, alanında uzman profesyonellere dönüşmelerine katkı sağlamaktır. Bu yıl programımızın merkezine Lüks Konut Uzmanlığını yerleştirdik. Amerika Miami'de lüks gayrimenkul sektöründe başarılı çalışmalara imza atan Broker Emre Yılmaz'ın deneyimlerini katılımcılarımızla buluşturuyoruz. Bunun yanında yapay zekâ, proje satışları, etkili pazarlama, hikâyeleştirme ve kişisel gelişim eğitimleriyle çok yönlü bir program sunuyoruz. Kıbrıs'ı tercih etmemizin nedeni ise yalnızca bir eğitim organizasyonu düzenlemek değil, eğitimi gerçek bir saha deneyimiyle birleştirmek istememizdir. Bölgedeki nitelikli lüks konut projeleri, mimari yaklaşımlar ve uluslararası yatırımcı profili, katılımcılarımıza lüks gayrimenkul sektörünü yerinde inceleme fırsatı sunuyor. Özellikle Carrington Group'un lüks konut projelerinde gerçekleştireceğimiz teknik gezilerle, teorik eğitimleri gerçek projeler üzerinde uygulama imkânı sağlayacağız. Burada önemli bir noktanın altını çizmek isterim: BGES/26 bir Kıbrıs gayrimenkul satış organizasyonu değil, Türkiye'nin dört bir yanından gelen gayrimenkul profesyonellerinin uzmanlıklarını geliştirmeyi hedefleyen bir eğitim ve deneyim platformudur. Bizim temel yaklaşımımız şu: Gayrimenkul sektörünün geleceğinde sadece satış yapanlar değil, uzmanlaşan, güven veren ve kendini sürekli geliştiren profesyoneller fark yaratacak. BGES ile tam olarak bu dönüşüme katkı sağlamayı hedefliyoruz.

LIFE

Fark Yaratmak Bir Profesyonellik Meselesi!



Bülent Şen

Gayrimenkul sektöründe kalıcı başarının yolunun bilgiyi beceriye, beceriyi güvene dönüştürmekten geçtiğine dikkat çeken Mavi Elma Akademi Kurucu Ortağı ve Eğitmen Bülent Şen, Ankara Life Dergisi'ne konuk oldu. Mesleki gelişimden profesyonel farklılaşmaya, insan ilişkilerinden yapay zekâ çağında güvenin önemine uzanan röportajında Şen, gayrimenkul danışmanlığında fark yaratmanın şifrelerini paylaşıyor. İyi okumalar dileriz.

Mavi Elma Akademi'nin kuruluş amacı ve sektöre kazandırmak istedikleri nelerdir?

Mavi Elma Akademi'yi, gayrimenkul danışmanlarının mesleki gelişimine katkı sağlamak ve sektörde profesyonellik anlayışını güçlendirmek amacıyla hayata geçirdik. Temel hedefimiz, danışmanlara yalnızca bilgi aktarmak değil; bu bilgiyi sahada kullanabilecekleri becerilere ve sürdürülebilir iş alışkanlıklarına dönüştürmelerine yardımcı olmak. Mavi Elma bizim için bir farklılaşma metaforu. Herkesin birbirine benzediği bir ortamda fark edilmek, güven oluşturmak ve tercih edilen bir profesyonel olmak büyük önem taşıyor. Biz, gayrimenkul danışmanlarının kendi uzmanlıkları, hizmet kaliteleri ve insan ilişkileriyle bu farkı yaratmalarını istiyoruz.

"BGES 26'nın değeri, mesleki gelişimi teşvik etmesinin yanı sıra gayrimenkul profesyonellerini daha nitelikli, daha donanımlı ve geleceğe daha hazırlıklı bir sektör anlayışına yönlendirmesinde yatıyor."

Sizce gayrimenkul sektöründe eğitimin önemi nedir?

Gayrimenkul sektörü, yalnızca taşınmaz alım satımından ibaret değil; güven, iletişim, analiz, müzakere ve insan ilişkileri üzerine kurulu bir meslek alanı. Bu nedenle eğitim, sektörde kalıcı başarının temel unsurlarından biridir. Ancak burada önemli bir ayrım var: Bilmek başka, yapabilmek başka. Bir danışmanın eğitime katılması, öğrendiklerini sahada uygulayabildiği anlamına gelmiyor. Bizim yaklaşımımız, öğrenilen bilginin davranışa dönüşmesini sağlamak. Çünkü gerçek gelişim, eğitim salonunda değil, sahadaki uygulamada kendini gösterir.

BGES 26'nın bu yılki en önemli hedefi nedir?

BGES 26'yı, gayrimenkul profesyonellerinin bilgi ve deneyimlerini geliştirmelerinin yanı sıra mesleklerine farklı bir perspektiften bakmalarını sağlayan önemli bir buluşma olarak görüyorum. Bence bu tür organizasyonların en önemli hedefi, katılımcıların yalnızca yeni bilgiler edinerek değil, iş yapış biçimlerini geliştirecek fikirlerle ayrılmalarını sağlamak olmalı. Sektördeki değişimi anlamak, yeni ihtiyaçları fark etmek ve bu değişime hazırlıklı olmak büyük önem taşıyor. Benim açımdan BGES 26'nın değeri, mesleki gelişimi teşvik etmesinin yanı sıra gayrimenkul profesyonellerini daha nitelikli, daha donanımlı ve geleceğe daha hazırlıklı bir sektör anlayışına yönlendirmesinde yatıyor.

BGES 26 kapsamında vereceğiniz eğitimde katılımcıları neler bekliyor?

Katılımcıları, gayrimenkul danışmanlığına yalnızca teknik bilgi ve satış becerileri açısından değil, insan ilişkileri ve profesyonel farklılaşma açısından da bakmaya davet eden bir eğitim bekliyor. Amacım, katılımcıların günlük mesleki pratiklerini sorgulamaları, kendi güçlü yönlerini ve gelişim alanlarını fark etmeleri ve öğrendiklerini sahada nasıl uygulayabilecekleri konusunda somut fikirler edinmeleri. Çünkü günümüzde bilgiye ulaşmak her zamankinden daha kolay. Özellikle yapay zekânın gelişmesiyle birlikte, bilgiyi tek başına bir rekabet avantajı olarak görmek giderek zorlaşıyor. Güven oluşturmak, müşteriyi gerçekten anlamak, doğru soruları sormak, etkili iletişim kurmak ve güçlü ilişkiler geliştirmek ise önemini koruyor. Eğitimde bu insani yetkinliklerin mesleki başarıya nasıl dönüştürülebileceğine odaklanacağız. Hedefim, katılımcıların eğitimden yalnızca notlarla değil, işlerinde uygulayabilecekleri yeni bir bakış açısıyla ayrılmaları.

BGES 26'ya katılmayı düşünen gayrimenkul profesyonellerine ne söylemek istersiniz?

Kendine yatırım yapmak isteyen, mesleğinde fark yaratmayı hedefleyen ve değişime açık olan herkesi BGES 26'nın sunduğu gelişim fırsatlarından yararlanmaya davet ediyorum. Gayrimenkul sektöründe rekabet avantajı elde etmek, yalnızca daha fazla portföye sahip olmakla değil, müşteriye daha fazla değer sunabilmekle mümkün. Bunun yolu da sürekli öğrenmek, öğrendiklerini uygulamak ve kendini geliştirmekten geçiyor. Unutmayalım: Gelecekte fark yaratacak olanlar, yalnızca daha fazla bilgiye sahip olanlar değil; bilgiyi beceriye, beceriyi güvene ve güveni kalıcı ilişkilere dönüştürebilenler olacak. Mavi Elma olarak inancımız şu: Fark yaratmak tesadüf değil, geliştirilebilir bir profesyonellik meselesidir.

Doğru Strateji, Güçlü Satış, Kalıcı Güven!



Mihriban Özdilli

NED Holding Satış & Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Mihriban Özdilli, Ankara Life Dergisi'nde proje satışının görünmeyen dinamiklerini, başarıya giden stratejileri ve sektörde güvenin belirleyici rolünü anlattı. BGES 26 kapsamında vereceği "Proje Satışının İncelikleri" eğitimiyle deneyimlerini sektör profesyonellerine aktarmaya hazırlanan Özdilli, doğru konumlandırmadan fiyatlandırmaya, güçlü iş birliklerinden müşteri ilişkilerine uzanan kapsamlı bir yol haritası sunuyor. İyi okumalar dileriz.

"Kıbrıs'ı tercih etmemizin nedeni ise yalnızca bir eğitim organizasyonu düzenlemek değil, eğitimi gerçek bir saha deneyimiyle birleştirmek istememizdir."

Proje satışını standart gayrimenkul satışından ayıran özellikler nelerdir?

Standart gayrimenkul satışında çoğunlukla var olan, görülebilen bir mülk sunarsınız. Proje satışında ise henüz inşa edilmemiş bir yaşamı ve projenin gelecekteki değerini anlatırsınız. Bu nedenle güven oluşturmak ve projenin vizyonunu doğru aktarmak büyük önem taşır. Ayrıca bölge ve rakip analizi, şerefiyelendirme, ödeme planları, fiyat projeksiyonları, stok yönetimi ve pazarlama stratejisi gibi birçok konuya hâkim olmanız gerekir. Her satış kararı, projenin sonraki satışlarını ve toplam gelirini de etkiler. Danışman bu süreçte projenin ve markanın temsilcisi olarak sorumluluk üstlenir.

Başarılı bir proje satışı için nelere dikkat edilmeli?

Bu, aslında oldukça kapsamlı bir soru. Kısaca; doğru konumlandırma, hedef kitleye ve piyasa koşullarına uygun fiyat ve ödeme planları, iyi hazırlanmış bir lansman, donanımlı bir satış ekibi ve güven veren iletişim diyebilirim. Satış öncesi hazırlıktan teslim sonrasındaki müşteri ilişkilerine kadar bütün sürecin birbiriyle uyumlu olması gerekir. Detaylarını ve sahadaki karşılıklarını eğitim gününde birlikte ele alacağız.

BGES 26 kapsamında vereceğiniz eğitimde hangi konulara değineceksiniz?

"Proje Satışının İncelikleri" eğitimimde, hem gayrimenkul danışmanlığı hem de inşaat firması tarafında edindiğim deneyimleri paylaşacağım. Temel çıkış noktamız, "Bir inşaat firması, projesinin satışını neden size emanet etsin?" sorusu olacak. Firmaların danışmanlardan beklentilerini, proje satış yetkisini almak için yapılması gereken hazırlıkları ve güçlü bir iş birliği teklifinin nasıl oluşturulacağını konuşacağız. Ardından ön lansmandan teslime uzanan satış sürecini ele alacağız. Proje ve bölge analizi, şerefiyelendirme, fiyatlandırma ve fiyat projeksiyonları, ödeme planları, stok yönetimi ve pazarlama stratejisi temel başlıklarımız arasında yer alacak. Satış ekibinin kurulması ve yönetimi, satış ofisi deneyimi, müşteri ihtiyaçlarının anlaşılması, itirazların karşılanması ve düzenli raporlama konularını da sahadan gerçek örneklerle değerlendireceğiz.

Katılımcılar bu eğitimden hangi kazanımlarla ayrılacak?

Katılımcıların, bir projeyi değerlendirirken hangi soruları sormaları, hangi bilgileri toplamaları ve satış stratejisini hangi temeller üzerine kurmaları gerektiğine dair uygulanabilir bir yol haritası kazanmalarını hedefliyorum. İnşaat firmasıyla görüşmeye daha donanımlı hazırlanabilecek, sundukları hizmeti somut bir satış ve pazarlama planıyla destekleyebilecekler. Aynı zamanda proje satışında sık yapılan hataları fark etmelerini, müşteriyle güvene dayalı iletişim kurmalarını ve satış sürecini daha sistemli yönetmelerini sağlayacak pratik yaklaşımlar paylaşacağım. En önemli kazanımları ise "Bu projenin satışını neden size emanet edelim?" sorusuna, kendi uzmanlıklarını ve sağlayacakları katkıyı ortaya koyan güçlü bir cevap oluşturabilmeleri olacak.



Miami'den Türkiye'ye Lüks Konutun Kodları!

RealDealHomes ve Shore & Sky Property Management'ın kurucusu Ahmet Emre Yılmaz, Amerika ve Türkiye'de lüks konut pazarının dinamiklerini, yatırımcı beklentilerini ve satışın görünmeyen inceliklerini Ankara Life Dergisi'ne anlattı. Miami'den Türkiye'ye uzanan deneyimiyle lüks konut satışında doğru zamanlama, profesyonel süreç yönetimi ve güvenin belirleyici rolüne dikkat çeken Yılmaz, üst segment gayrimenkulde başarının yalnızca mülkü satmakla değil, uzun vadeli değer yaratmakla mümkün olduğunu vurguluyor. İyi okumalar dileriz.

> *"Bir tarih aksarsa bütün işlemler aksayabiliyor bu da müşteri memnuniyetsizliği ve güven ortamının zedelenmesine sebep oluyor."*

Amerika ve Türkiye'deki lüks konut satışları arasında ne gibi farklılıklar var?

Aslında en büyük fark, değerin nereden geldiğinde. Amerika'da, özellikle Miami gibi uluslararası alıcıların yoğun olduğu bir pazarda lüks konut çoğu zaman bir yatırım, güvence ve aynı zamanda likidite aracı. Alıcı öncelikle değer artışına bakıyor. Türkiye'de ise karar daha çok yaşam tarzı, konum ve statü üzerinden şekilleniyor. Pazarlık konusunda da farklılıklar var. Türkiye'de pazarlık kültürü çok güçlü, fiyat hep bir müzakere alanı. Amerika'da fiyat genellikle net, pazarlık daha sınırlı. Ama işin ağırlığı diğer konularda, örneğin tapu tarihleri, rakamlar, deadline'lar. Bir tarih aksarsa bütün işlemler aksayabiliyor bu da müşteri memnuniyetsizliği ve güven ortamının zedelenmesine sebep oluyor. Türkiye'de lüks ve prestij, kıyafetten markaya kadar satış anlatısında daha görünür. Burada ise belge disiplini ve süreç yönetimi daha çok öne çıkıyor.

Türkiye'deki lüks konut pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Açıkçası Türkiye'de talep var, ama bu talep sabit değil, aşırı değişken. Pazar gündemden çok hızlı etkileniyor. Ekonomik ve siyasal gelişmeler, kur hareketleri ve enflasyon, alıcının kararını birkaç hafta içinde değiştirebiliyor. O yüzden bu pazarı yakından takip etmek şart. Potansiyeli çok yüksek bir ülke olduğu kesin. Ama asıl mesele hem alım hem satım tarafında doğru zamanı yakalamak. Ben sağlıklı bir pazarı, kâr marjından çok bir projenin zaman içinde değerini koruyup koruyamadığından anlıyorum.

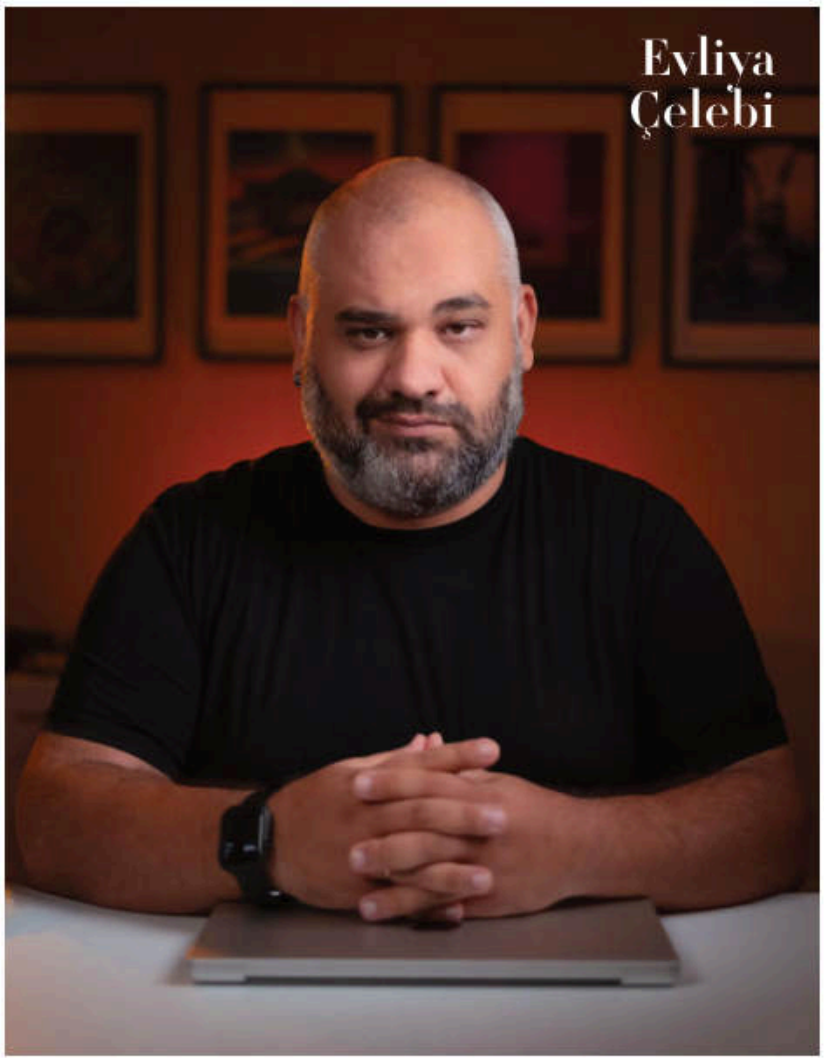
Lüks konut satışında başarılı olmanın püf noktaları nelerdir?

Üç şeye dikkat ediyorum. Birincisi, alıcı profilini erken doğru okumak. Karşımızdaki yatırımcı mı, yoksa oraya yerleşecek bir son kullanıcı mı? Mesajı ve sunumu buna göre kurmak gerekiyor. İkincisi, mülkü bir ürün gibi konumlandırmak. Fotoğraf, plan, hikâye, karlılık analizi, nakit akışı ve yönetim bilgisi birbiriyle tutarlı olmalı. Üst segment alıcı detaya çok dikkat ediyor, küçük bir tutarsızlık bile güveni zedeleyebiliyor.

Üçüncüsü, güven. Finansal veriyi, yasal süreci ve teslim koşullarını açık ve net paylaşmak, çoğu zaman kapanışı belirleyen şey. Lüks segmentte satış, sonuçta ilişki ve güven üzerine kurulu.

BGES 26 kapsamında vereceğiniz eğitimde hangi konulara değineceksiniz?

Eğitimin başlığı "Lüks Konut Nasıl Satılır?". Uluslararası alıcılarla çalışmayı, görüşmelere hazırlıkta nelere dikkat edilmesi gerektiğini, yatırım analizinin nasıl yapıldığını, satış sonrası bizleri nelerin beklediğini ve property management'ın satış sürecine nasıl etki ettiğini konuşacağım. Anlatımı sahada yaşadığımız güncel örneklerle ve uygulanabilir bir dille özetleyeceğim.



Gayrimenkulde Yapay Zekâ Devrimi!

Yapay zekâ ile gayrimenkulde yeni bir dönem başlıyor! Mavi Elma Akademi Yönetmeni, Video İçerik Üreticisi ve AI Eğitmeni Evliya Çelebi, Ankara Life Dergisi'ne konuk olarak yapay zekânın gayrimenkul sektöründe yarattığı dönüşümü anlattı. İçerik üretiminden sanal dekorasyona, çok dilli tanıtımlardan dijital pazarlama stratejilerine uzanan bu yeni dönemde rekabetin belirleyicisinin bütçeler değil, teknolojiyi kullanma becerisi olduğuna dikkat çeken Çelebi, gayrimenkul danışmanlarına geleceğin çalışma dinamiklerinin kapısını aralıyor. İyi okumalar dileriz.

"Kıbrıs'ı tercih etmemizin nedeni ise yalnızca bir eğitim organizasyonu düzenlemek değil, eğitimi gerçek bir saha deneyimiyle birleştirmek istememizdir."

Yapay zekâ gayrimenkul sektörünü nasıl değiştiriyor?

Bence en büyük değişim, kaliteli içeriğin artık sadece büyük firmaların elinde olmaması. Eskiden profesyonel bir tanıtım için çekim ekibi, tasarımcı ve haftalarca süren bir süreç gerekiyordu. Şimdi tek başına çalışan bir danışman da aynı akşam, kendi bilgisayarından o kalitede iş çıkarabiliyor. Dil engeli de büyük ölçüde kalkıyor, bir ilanı dakikalar içinde birkaç dilde hazırlayıp seslendirmek mümkün. Rekabet artık bütçeyle değil, bu araçları ne kadar iyi kullandığınızla belirleniyor.

BGES 26'da vereceğiniz eğitimde hangi konuları anlatacaksınız?

Danışmanın masasındaki gerçek işlerden yola çıkacağız. Bir mülkü ilk kez gösterdiğiniz andan sözleşmeye kadar geçen süreçte nerelerde yapay zekadan destek alabileceğinizi adım adım göreceğiz. Fotoğraf düzenleme, sanal dekorasyon, mülk için kısa tanıtım klipleri, farklı dillerde ilan ve seslendirme, sosyal medya için seri içerik üretimi bunların başında geliyor. Araçların birbirinden farkını, hangisinin hangi işte daha iyi sonuç verdiğini de konuşacağız. Teoriden çok pratik olacak, salonda birlikte üreteceğiz.

Gayrimenkul danışmanları yapay zekayı işlerinde nasıl kullanabilir?

Birkaç örnek vereyim. Tadilat bekleyen bir evin yenilenmiş halini müşteriye daha ilk görüşmede gösterebilirsiniz. Elinizdeki birkaç fotoğraftan sosyal medyada paylaşılabilecek hareketli bir mülk klibi çıkarabilirsiniz. Yabancı bir müşteriye kendi dilinde, kendi sesinizle konuşan bir tanıtım gönderebilirsiniz. Haftalık paylaşım takviminizi, ilan açıklamalarınızı ve müşteri takip mesajlarınızı da bir asistanla çalışır gibi hazırlayabilirsiniz. Kısacası saatlerinizi alan rutin işleri hızlandırıp vaktinizi satışa ve müşteriyle ilişkiye ayırabilirsiniz.

Eğitimin sonunda katılımcılar hangi becerileri kazanacak?

Benim için asıl mesele tek tek araç öğretmek değil, bir düşünme biçimi kazandırmak. Çünkü araçlar her ay değişiyor, bugün öğrendiğiniz bir uygulama birkaç ay sonra yerini başkasına bırakabiliyor. Katılımcılar eğitimden, karşılaştıkları bir işe bakıp "bunu yapay zekayla nasıl çözerim" diye düşünebilen bir bakış açısıyla çıkacak. Ne istediğini doğru tarif etmeyi, sonucu değerlendirip yönlendirmeyi, hangi işi makineye bırakıp hangisini kendisinin yapması gerektiğini ayırt etmeyi öğrenecekler. Bu prensipleri oturttuktan sonra hangi araç çıkarsa çıksın kısa sürede uyum sağlayabilirler. Bence en değerli kazanım da bu: yapay zekayı uzaktan izlenen bir trend olarak değil, her gün birlikte düşündüğünüz bir çalışma arkadaşı olarak görmek.

LIFE

HÖGER Alüminyum: Güvenle Büyüyen, Geleceğe Yatırım *Yapan Marka!*

Alüminyum sektöründe kalite, güven ve yenilikçilik ilkeleriyle fark yaratan HÖGER Alüminyum, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve geleceğe yönelik büyüme hedefleriyle sektördeki konumunu güçlendirmeyi hedefliyor. Yönetim Kurulu Başkanı Ersel Saçan, Ankara Life Dergisi'ne verdiği özel röportajda; mobilya ve dekorasyon sektörüne yönelik alüminyum profil sistemlerinden sürgü kapak mekanizmalarına, LED profillerinden mobilya aksesuarlarına uzanan ürün yelpazesini, müşteri memnuniyetini merkeze alan iş anlayışını ve sürdürülebilir üretime bakışını anlattı. Tedarik süreçlerinde hız ve verimliliği ön planda tutan, güveni ticaretin en büyük sermayesi olarak gören Saçan; teknolojik altyapının güçlendirilmesi, otomasyon yatırımları, ürün çeşitliliğinin artırılması ve proje bazlı çözümlerle hizmet kapsamının genişletilmesi gibi hedeflerle HÖGER Alüminyum'un gelecek vizyonundan bahsetti. Ankara'dan Türkiye geneline uzanan güçlü bir marka olma yolunda ilerlediklerini vurgulayan Saçan, kalıcı başarının yalnızca büyümekle değil, yıllar boyunca güvenle anılacak bir marka bırakmakla mümkün olduğunun altını çizdi. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

"Bir işletme kurabilirsiniz, büyütebilirsiniz; ancak asıl başarı, sizden sonra da güvenle anılacak bir marka bırakabilmektir."

ERSEL SAÇAN



Ersel Bey, alüminyum sektörü birçok farklı alana değer katan ve sürekli gelişen bir yapıya sahip. HÖGER Alüminyum olarak sektörde fark yaratmak adına hangi alanlara odaklanıyor, müşterilerinize sunduğunuz değeri nasıl farklılaştırıyorsunuz?

Biz HÖGER Alüminyum olarak yalnızca alüminyum ürünleri sunan bir firma değil, müşterilerinin ihtiyaçlarına çözüm üreten bir marka olmayı hedefliyoruz. Mobilya ve dekorasyon sektörüne yönelik alüminyum profil sistemleri, sürgü kapak mekanizmaları, LED profilleri ve mobilya aksesuarları alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Bizim için fark yaratmanın temelinde üç unsur var: Kalite, güven ve yenilikçilik. Müşterilerimizin yalnızca bugünkü ihtiyaçlarını değil, gelecekte karşılaşabilecekleri talepleri de öngörerek ürün çeşitliliğimizi geliştiriyoruz. Çünkü inanıyoruz ki ticarette kalıcı olmanın yolu sadece ürün satmaktan değil, müşterinin güvenini kazanmaktan geçiyor.

Üretim sektöründe rekabet artık yalnızca kaliteyle değil, hız ve değişen beklentilere uyum sağlama becerisiyle de ölçülüyor. HÖGER Alüminyum, üretim süreçlerini geliştirirken verimlilik ve müşteri memnuniyeti dengesini nasıl kuruyor?

Günümüz ticaretinde kaliteli ürün üretmek kadar, o ürünü doğru zamanda ve doğru şartlarda müşteriye ulaştırmak da büyük önem taşıyor. HÖGER Alüminyum olarak operasyonel süreçlerimizi sürekli geliştirmeye, stok yönetimimizi güçlendirmeye ve müşterilerimizin taleplerine hızlı cevap vermeye odaklanıyoruz. Özellikle ürün tedariğinde süreklilik sağlamak ve müşterilerimizin zaman kaybını en aza indirmek bizim önceliklerimiz arasında. Bizim anlayışımızda müşterinin zamanı da en az sermayesi kadar değerlidir. Bu nedenle verimlilik çalışmalarımızı yalnızca maliyet odaklı değil, müşteri memnuniyetini artıracak şekilde planlıyoruz.

Bir markanın başarısı, müşterileriyle kurduğu güven ilişkisiyle de şekilleniyor. HÖGER Alüminyum olarak müşteri beklentilerini karşılama, ürünlerin uzun ömürlülüğünü sağlama ve satış sonrası memnuniyeti güçlendirme konusunda nasıl bir yaklaşım benimsiyorsunuz?

Ticarette en büyük sermayenin güven olduğuna inanıyorum. Bir müşteriye ürün satabilirsiniz ancak o müşterinin yıllarca sizinle çalışmasını sağlayan şey, verdiğiniz sözün arkasında durmanızdır. HÖGER Alüminyum olarak ürün kalitesine, doğru bilgilendirmeye ve satış sonrasında ulaşılabilir olmaya önem veriyoruz. Biz müşterilerimizi yalnızca alıcı olarak değil, uzun vadeli iş ortaklarımız olarak görüyoruz. Bizim için gerçek başarı, bir müşterinin ilk alışverişini yapması değil, sonraki ihtiyaçlarında da gönül rahatlığıyla HÖGER'i tercih etmesidir.

“Bizim için gerçek başarı, bir müşterinin ilk alışverişini yapması değil, sonraki ihtiyaçlarında da gönül rahatlığıyla HÖGER'i tercih etmesidir.”

Sürdürülebilirlik ve kaynakların verimli kullanılması, günümüz üretim anlayışının önemli başlıkları arasında yer alıyor. HÖGER Alüminyum, çevresel sorumluluk ve sürdürülebilir üretim konusunda hangi adımları önceliklendiriyor?

Alüminyum, geri dönüştürülebilir yapısıyla sürdürülebilir bir gelecek açısından önemli bir malzemedir. Ancak sürdürülebilirliği yalnızca kullanılan malzemeyle sınırlı değerlendirmemek gerekiyor. Kaynakların doğru kullanılması, gereksiz tüketimin azaltılması, uzun ömürlü ürünlerin tercih edilmesi ve operasyonel verimlilik bizim önem verdiğimiz başlıklar arasında. HÖGER Alüminyum olarak büyüme planlarımızda kaynak verimliliğini ve teknolojik gelişmeleri dikkate alıyoruz. Çünkü gelecek nesillere karşı sorumluluğumuzun yalnızca ekonomik değil, çevresel olduğunun da farkındayız.

Değişen pazar koşulları, üretim firmalarını yeni fırsatları değerlendirmeye ve kendilerini sürekli yenilemeye yöneltiyor. HÖGER Alüminyum'un önümüzdeki dönemde yatırım, ürün geliştirme ve yeni pazarlara açılma hedeflerinde hangi başlıklar öne çıkıyor?

Önümüzdeki dönem HÖGER Alüminyum açısından yenilenme ve büyüme odaklı bir süreç olacak. Öncelikli hedeflerimiz arasında ürün çeşitliliğimizi artırmak, teknolojik altyapımızı güçlendirmek, otomasyon yatırımlarını değerlendirmek ve operasyonel kapasitemizi geliştirmek bulunuyor. Bununla birlikte mağazamızı daha modern bir yapıya kavuşturarak hem profesyonel müşterilerimize hem de doğrudan son tüketiciye ulaşabileceğimiz yeni bir satış anlayışı oluşturmayı hedefliyoruz. Özellikle proje bazlı çözümler ve montaj hizmetleriyle müşterilerimize daha kapsamlı hizmet sunmak istiyoruz. Biz büyümeyi yalnızca daha fazla satış yapmak olarak değil, daha güçlü bir kurumsal yapı oluşturmak olarak değerlendiriyoruz.

Kalıcı bir marka olmak, bugünün ihtiyaçlarını karşılamanın yanı sıra geleceğin beklentilerini de öngörmeyi gerektiriyor. Ersel Bey, HÖGER Alüminyum'u önümüzdeki yıllarda sektörde nasıl bir konumda görüyorsunuz ve markanızla geleceğe nasıl bir iz bırakmayı hedefliyorsunuz?

Benim hedefim HÖGER Alüminyum'u yalnızca Ankara'da bilinen bir firma olarak bırakmak değil, Türkiye genelinde güvenle anılan, ürünleriyle tercih edilen ve sektörde kendine özgü bir kimlik oluşturmuş marka hâline getirmek. Bugün attığımız her adımı bu hedef doğrultusunda değerlendiriyoruz. Ticaret hayatında kısa vadeli kazançlardan ziyade kalıcı başarıya inanıyorum. Bunun için de değişime açık olmak, cesur kararlar alabilmek ve en önemlisi çalışmaktan vazgeçmemek gerekiyor. HÖGER Alüminyum'un geleceğini güçlü bir kurumsal yapı, yenilikçi ürünler ve müşteri güveni üzerine inşa etmek istiyoruz. Benim ticarete bakışım çok net: Bir işletme kurabilirsiniz, büyütebilirsiniz; ancak asıl başarı, sizden sonra da güvenle anılacak bir marka bırakabilmektir. Biz HÖGER Alüminyum olarak tam da bunun için çalışıyoruz.



Modern Şehirlerin Yeni İmzası!

Ankara İş ve Cemiyet Dünyası DELOCA Lansmanında Buluştu!

Ankara'nın köklü inşaat markası İlkadım İnşaat ile yurt içi ve yurt dışında imza attığı projelerle tanınan DELKO Mimarlık'ın güçlerini birleştirdiği DELOCA, görkemli bir lansmanla başkente merhaba dedi. Keçiören'den Batıkent'e, Ovacık'tan Esenboğa'ya uzanan altı proje ilk kez tanıtılırken iş, cemiyet ve protokol dünyasından isimler bu özel buluşmada bir araya geldi. Life Entertainment'ın organizasyonunu üstlendiği lansmanı Ankara Life Dergisi de yerinde takip etti. Ankara'nın Ovacık bölgesi, DELOCA projesinin lansmanına ev sahipliği yaptı. Kurucu ortaklar Aziz Dursun ve Veli Anar'ın hayata geçirdiği projenin tanıtımı, girişimlerinin kamuoyuyla buluştuğu bir başlangıç oldu. Organizasyonunu Life Entertainment'ın üstlendiği lansman, DELOCA ismini ve projenin bulunduğu Ovacık bölgesini aynı gündemde buluşturdu. Açılış, kurucu ortakların çalışmalarını görünür kılarken, projeyi farklı kurumlardan katılımcılarla tanıştırdı. DELOCA'nın arkasındaki iki isim Aziz Dursun ve Veli Anar, lansmanın merkezinde yer aldı. Projeyi hayata geçiren kurucu ortaklar, girişimlerini bu organizasyonla tanıttı. Bir fikri proje kimliğine taşıyan çalışmalarının kamuoyuna açılması, her iki isim açısından da anlamlı bir aşama oluşturdu. DELOCA'nın Ovacık'taki başlangıcı, Dursun ve Anar'ın girişimci yaklaşımını somut bir proje etrafında ortaya koydu. Markanın kuruluş hikâyesinde, Ankara'nın inşaat sektöründeki köklü deneyimi ile uluslararası mimarlık ve mühendislik birikimi bir araya geliyor. İlkadım İnşaat; Modern Kule 1, Loca Rezidans, Ser Modern Kule, Aden's Subayevleri ve Royest Villas Gölbaşı gibi projelerle Ankara'nın siluetinde iz bırakan markalar arasında yer alıyor. 2013'ten bu yana mimarlık, proje yönetimi ve taahhüt alanlarında faaliyet gösteren DELKO Mimarlık ise bünyesindeki iki yapı denetim firmasıyla Ankara'da 50'ye yakın inşaat firmasının işlerini takip ediyor. Cezayir'deki 10 bin konutluk projeden Irak'taki 291 yataklı devlet hastanesine, Maldivler'deki kara ve su üstü villalara uzanan uluslararası referanslarıyla DELKO, farklı coğrafyalarda edindiği deneyimi DELOCA projelerine taşıyor. Açılışta Keçiören Müteahhitler Derneği Başkanı Yusuf Tekay, İl Emniyet Müdür Yardımcısı Mevlüt Erdem Tülek, AK Parti'den Birol Kara ve Halit Tuğcu ile DELOCA Kurucu Ortakları Aziz Dursun ve Veli Anar yer aldı. Farklı kurumlardan isimlerin katılımı, lansmana kurumlar arası bir buluşma niteliği kazandırdı. Bu birliktelik, DELOCA'nın tanıtımını projenin kurucuları ve açılışa katılan isimler etrafında şekillendirdi.Protokol üyeleri, iş insanları, sektör temsilcileri ve basın mensuplarının katıldığı gündüz lansmanı, DELOCA tanıtım filminin gösterimiyle başladı.

Davetliler, markanın hikâyesini ve Ankara'nın farklı noktalarında yükselecek yeni yaşam alanlarını yakından inceleme fırsatı buldu. Lansmanın kurdelesi; Keçiören Müteahhitler Derneği Başkanı Yusuf Tekay, Ankara İl Emniyet Müdür Yardımcısı Mevlüt Erdem Tülek, AK Parti Meclis Başkan Vekili Birol Kara, AK Parti Başkan Vekili Halit Tuğcu ile DELOCA Kurucu Ortakları Aziz Dursun ve Veli Anar tarafından kesildi. Kurdele kesiminin ardından davetlilere yemek ve kokteyl ikram edildi.

"Verilen Söz, Dökülen Beton Kadar Sağlam Olmalı!"









DELOCA Kurucu Ortağı Veli Anar, lansmanda yaptığı konuşmada markanın yirmi yılı aşan yolculuğuna ve güven anlayışına dikkat çekti. 2000'li yılların başında Keçiören Ovacık'ta küçük bir ofiste başlayan süreci hatırlatan Anar, o dönemlerde bölgeye ilişkin soru işaretlerine sözle değil, hayata geçirdikleri yapılarla yanıt verdiklerini ifade etti. Anar, "O günlerde 'Burada kim oturacak?' diyenlere cevabı sözle değil, binayla verdik. Deloca bir gecede doğmadı; binlerce ailenin güveninin üzerine kuruldu. Yıllar sonra biri Ankara'da bir binanın önünden geçerken 'Bu Deloca'nın yapısı' desin ve o cümlenin anlamı tek kelime olsun: güven." sözleriyle markanın temel yaklaşımını ortaya koydu. Lansmanın gerçekleştiği Ovacık, haberin odağındaki projenin bulunduğu bölge olmasının yanında, Ankara'da konut yaşamının geleceği üzerine düşünmeye de alan açtı. Bir bölgenin yaşam potansiyeli, orada hayata geçirilen girişimlerle birlikte değerlendirildiğinde daha anlamlı bir çerçeve kazandı. DELOCA'nın burada tanıtılması da Ovacık'ı yeni bir proje üzerinden gündeme taşıdı; bölgenin konut yaşamındaki olanaklarına yönelik ilgiyi besleyen bir vesile oluşturdu.

Ankara'nın Dört Bir Yanında Altı Proje!

Lansmanda tanıtılan altı proje, Ankara'nın farklı bölgelerindeki konut ihtiyaçlarına ve yatırım beklentilerine yönelik seçenekleriyle öne çıktı. Ulaşım akslarına yakınlık, sosyal donatılar ve yatırım potansiyeli gözetilerek belirlenen lokasyonlarda geliştirilen projeler, farklı daire tipleriyle çeşitli yaşam beklentilerine hitap ediyor.

Deloca Batıkent: Kentkoop'ta, metroya yakın konumuyla dikkat çekiyor. Projede 3+1 ve dubleks daire seçenekleri bulunuyor.

Deloca Modern: Keçiören'de, Yozgat Bulvarı'nın hemen yanında konumlanıyor. Proje, 1+1 ve 2+1 daire seçenekleriyle öne çıkıyor.

Deloca Ovacık: Markanın hikâyesinin başladığı topraklarda hayata geçiriliyor. Projede 3+1, 4.5+1 ve 5+1 geniş aile daireleri yer alıyor.

Deloca Port: Esenboğa'da, havalimanı aksındaki konumuyla yatırım odaklı bir seçenek sunuyor. Projede 1+1 daireler bulunuyor.

E-TICARETTE BÜYÜMEK İÇİN DAHA BÜYÜK BİR DEPOYA DEĞİL, GÜÇLÜ BİR OPERASYON ORTAĞINA İHTIYACINIZ VAR.

KARGO DEPOSU

OPERASYONU BİZE BIRAK.

Kargo Deposu; ürünlerinizi depolar, stoklarınızı takip eder, siparişlerinizi hazırlar ve avantajlı kargo fiyatlarıyla gönderir. Pazaryeri ve e-ticaret entegrasyonlarıyla süreçlerinizi otomasyon sistemiyle yönetir, operasyon maliyetlerinizi azaltmanıza yardımcı olur.
Ankara ve İstanbul'da depolama, sipariş hazırlama ve kargo tek çatı altında.
Kargo Deposu – İş yükünüz hafiflesin, işiniz büyüsün.

kargodeposu.com

312 911 10 71



Deloca Park: Ovacık'ta yükselen proje, 2+1, 3+1 ve 4+1 daire alternatifleriyle farklı ihtiyaçlara yanıt veriyor.

Deloca Kort: Yine Ovacık'ta konumlanan proje, geniş 4+1 daire seçenekleriyle dikkat çekiyor.

Projelerin teslim takvimi de lansmanda paylaşılan bilgiler arasında yer aldı. Deloca Port'ta teslimlerin 2027 yılının sonunda, Deloca Batıkent, Deloca Modern ve Deloca Ovacık projelerinde ise 2028 yılının sonunda yapılması planlanıyor.



AYCA ANAR

İŞLEMLERİMİZ

Manikür
Pedikür
İpek Kirpik
Kirpik Lifting
Kaş Laminasyonu
Protez Tırnak
Kalıcı Oje
Cilt Bakımı
Leke Protokolü
Hydrafacial
Kalıcı Makyaj
Microblading
Pudralama
Dudak Renklendirme
Altın Oran Kaş Alımı
Lazer Diode Buz Başlık
Lazer Alex Soğuk Hava
G9 Sıkılaştırma
Mistik Saç Terapisi
Aroma Terapi Masajı
Sıcak Taş Masajı
Profesyonel Makyaj
Gece Makyajı
Türban Tasarımı

OVACIK, 1488. Cd. LOCA Rezidans B blok 4. Kat No:7
Keçiören/ANKARA

0539 777 84 19

%50
KASIM AYINA ÖZEL İNDİRİM









Ovacık'ın potansiyelini ele alırken, yeni projelerin çevreleriyle kuracağı ilişkinin önemi de öne çıktı. Konut yaşamı, yapıların yanı sıra mahalleye ve kentle kurulan bağa ilişkin beklentileri de içerdi. DELOCA'nın lansmanı, bu geniş çerçeve içinde Ovacık'a bakmak için bir fırsat sundu. Bölge, projenin başlangıcına ev sahipliği yaparak Ankara'nın farklı yerleşim alanlarına uzanan gayrimenkul gündeminde bu haberle yer buldu.

Lansmana Özel Vade Farksız Ödeme Seçenekleri!

DELOCA, tüm projelerinde iki farklı ödeme seçeneği sunuyor. Buna göre alıcılar yüzde 50 peşinatla 36 ay ya da yüzde 30 peşinatla 24 ay vade farksız taksit imkânından yararlanabiliyor. Lansmana özel olarak duyurulan bu ödeme modelleri, farklı bütçe planlamalarına sahip alıcılara alternatifler sunuyor.

Güvenin Yeni Adresi!

DELOCA projelerinde yönetmelik standartlarının üzerinde, bağımsız denetimle ve A sınıfı malzemeyle üretim yapılıyor. Sözleşmede taahhüt edilen teslim tarihlerine sadakat ve anahtar tesliminden sonra da süren müşteri ilişkisi, markanın temel ilkeleri arasında yer alıyor. Veli Anar'ın konuşmasında öne çıkardığı güven vurgusu da markanın bu yaklaşımını tamamlayan önemli unsurlardan biri olarak dikkat çekiyor. Organizasyonu üstlenen Life Entertainment, DELOCA'nın tanıtım buluşmasının gerçekleştirilmesinde görev aldı. Markanın lansmandaki rolü, projenin kamuoyuna sunulduğu bu aşamanın organizasyonunu kapsadı.







Kurucu ortakların girişimi ile davetlilerin buluştuğu etkinlik, Life Entertainment imzasıyla gerçekleşti. Böylece DELOCA'nın proje kimliği ve organizasyonu üstlenen markanın katkısı, açılışın birbirini tamamlayan iki unsuru olarak aynı haber içinde görünürlük kazandı.

Ankara Life Dergisi de lansmanda yer alarak DELOCA'nın başlangıcını yerinde takip etti. Başkentin iş, gayrimenkul ve sosyal yaşamındaki gelişmeleri okuyucularına taşıyan dergi, bu kez yayın gündemine Ovacık'taki buluşmayı aldı. Projeyi hayata geçiren isimlere, açılışa katılanlara ve organizasyonu üstlenen Life Entertainment'a yer veren haber, derginin kentin farklı noktalarındaki girişimleri görünür kılan yayıncılık yaklaşımının bir örneğini oluşturdu. Lansman, DELOCA açısından tanıtım sürecinin belirgin bir adımı olurken, projeyi yalnızca adıyla değil, arkasındaki girişimcilerle birlikte kamuoyuna sundu. Aziz Dursun ve Veli Anar'ın kurucu ortak kimliğiyle yer aldığı açılış, yeni bir projenin kent gündemine katıldığı anlardan biri oldu. Ovacık'ta gerçekleşen buluşma, projenin hikâyesinin kamuoyuyla paylaşıldığı ilk sayfalardan biri olarak anlam kazandı.

DELOCA'nın lansmanı; kurucu ortakların girişimi, açılışta yer alan isimler, Life Entertainment'ın organizasyonu ve Ankara Life Dergisi'nin takibiyle gerçekleşti. Ovacık'ın ev sahipliğindeki bu başlangıç, yeni projelerin bulundukları bölgeyi de beraberlerinde gündeme taşıdığını gösterdi. Aziz Dursun ve Veli Anar'ın hayata geçirdiği DELOCA, bu buluşmayla tanıtılırken Ovacık da Ankara'daki konut yaşamının potansiyeli üzerine kurulabilecek yeni değerlendirmelere konu oldu.




1971
Sençam
KÖFTE
SENCAM KÖFTECİSİ
YERLİ ÜRETİM
ISO 22000:2005 HİJYEN BELGELİ MUTFAK
ISO 9001:2015 KALİTE BELGELİ ÜRÜN
sencamkofteofficial
sencamkofte
444 1971
sencam.com.tr
#şençamdayız





MERFA Grup'tan Altındağ'da Güçlü Bir Başlangıç!

MERFA Grup, Ankara'nın gelişen yerleşim bölgelerinden Başpınar Mahallesi'ndeki yeni projesi Monza Safira konutlarını Altındağ'da düzenlenen lansmanla kamuoyuna tanıttı. Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uslu'nun ev sahipliğindeki organizasyon, kamu ve siyaset temsilcilerinin yanı sıra emlak, gayrimenkul ve inşaat sektöründen isimleri bir araya getirdi. Farklı alanlardan katılımcıların buluştuğu etkinlikte, firmanın yeni projesi tanıtımın merkezinde yer aldı.

Açılış, Altındağ Belediye Başkanı Veysel Tiryaki, AK Parti Altındağ İlçe Başkanı Fatih Bikdik, Altındağ Müteahhitler Odası Başkanı Erdal İpek ve Anahtar Parti İl Başkanı Ömer Korkmaz'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Yerel yönetim, siyaset ve meslek dünyasından temsilcilerin aynı etkinlikte bulunması, lansmanın katılımcı profilini genişletti. Böylece proje, yalnızca sektör temsilcileriyle değil, farklı kurumsal çevrelerden isimlerle de paylaşıldı. Etkinliğin odağında, MERFA Grup'un Başpınar Mahallesi'nde hayata geçireceği yeni projesi Monza Safira konutları yer aldı. Tanıtım, firmanın yeni adımını sektör temsilcileriyle paylaşma fırsatı sunarken konuklara da mesleki çevrelerle bir araya gelme ortamı sağladı. Emlak, gayrimenkul ve inşaat alanlarında faaliyet gösteren katılımcıların varlığı, organizasyonun sektörel yönünü öne çıkardı. Bu üç alanın temsilcilerinin aynı davette buluşması, lansmanın Ankara'daki iş çevreleri açısından taşıdığı buluşma niteliğini belirginleştirdi.



Ankara'nın gelişimini sürdüren yerleşim alanlarından Başpınar Mahallesi, MERFA Grup'un yeni projesinin adresi olarak lansmanda öne çıktı. Projenin bölgede hayata geçirilecek olması, etkinliği başkentin yerleşim gündemiyle ilişkilendirdi. Lansman kapsamında proje kamuoyuna sunulurken, Altındağ da gayrimenkul ve inşaat dünyasından konukları ağırlayan organizasyonun merkezinde yer aldı.

Fatih Uslu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen buluşma, firmanın yeni projesini kamu temsilcileri ve sektör mensuplarıyla paylaşmasına imkân tanıdı. Katılımcıların farklı kurumsal alanlardan gelmesi, etkinliğin kapsamını genişletirken lansmanın iş dünyasıyla kurduğu bağı da görünür kıldı. Organizasyon, proje tanıtımını farklı çevrelerin katılımıyla bir araya getiren bir etkinlik olarak tamamlandı.









Lansman, yeni projeye ilişkin duyurunun yanı sıra sektör temsilcilerinin doğrudan iletişim kurabileceği bir buluşma ortamı da sundu. Kamu ve meslek kuruluşlarından isimlerin katılımı, etkinliğin kurumsal çerçevesini oluştururken gayrimenkul dünyasından gelen konuklar da organizasyonun sektörel boyutunu tamamladı. Böylece proje, firma tarafından yapılan tanıtımın ötesinde, Ankara'daki farklı iş çevrelerinin katılım gösterdiği bir lansmanla kamuoyuna taşındı. Etkinlik, Monza Safira konutları projesinin tanıtımını görünür kılarken katılımcılar arasında iletişim kurulmasına da olanak sağladı ve Ankara iş dünyasındaki farklı çevrelerin aynı organizasyonda buluşmasına katkıda bulundu.

MERFA Grup, Başpınar Mahallesi'ndeki yeni projesini Altındağ'da düzenlenen lansmanla kamuoyuna sunarken Ankara'nın kamu, siyaset ve gayrimenkul çevrelerinden isimleri aynı organizasyonda buluşturdu.





Hayatına Renk,

Baharına Rhythm by Sports Kat!

%45 'E VARAN İNDİRİM!

HEMEN SPORTS'LU OL!

HAYALLERİNİ HAREKETE GEÇİR!

444 75 35

@sportsinternational

Rhythm


BROOKS BROTHERS
www.brooksbrothers.com.tr

ANKARA

LIFE

SAĞLIK



CİLTTE DEĞİŞİMİN ŞİFRESİ: DOĞRU ANALİZ!

Uzm. Dr. İrem Hengirmen Acu

Her Cilt Özeldir!

> *"Cilt bariyerini desteklemek, tetikleyicileri azaltmak, güneşten korunmak ve gerektiğinde medikal tedavi uygulamak önemlidir."*

Cildin ihtiyaçlarına özel teknolojiler, bilimsel yaklaşım ve kişiye özel tedavi planları... Uzman Dr. İrem Hengirmen Acu, başkentin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne konuk olarak Q-Switch, BBL, Thulium lazer ve HIFU gibi yenilikçi teknolojilerin cilt sağlığı ve gençleştirmedeki rolünü anlatıyor. Leke tedavisinden cilt yenilemeye, rozaseadan sıkılaşmaya uzanan bu özel röportajda, her cildin farklı ihtiyaçlarına doğru tanı, doğru teknoloji ve kişiye özel uygulamalarla yanıt vermenin önemini vurguluyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

İrem Hanım, kliniğinizde Q-Switch lazer, BBL, HIFU ve Thulium lazer gibi farklı teknolojiler bulunuyor. Bu cihazların temel farkları neler ve her biri cildin hangi ihtiyaçlarına yönelik kullanılıyor?

Bu teknolojiler farklı cilt ihtiyaçlarına yönelik çalışır. Q-Switch lazer, kısa ve yüksek enerjili atımlarla hedef pigment üzerinde etki gösterir; uygun güneş lekeleri ve bazı pigmentasyon sorunlarında kullanılabilir.

BBL, lazer değil, geniş spektrumlu yoğun atımlı ışık sistemidir. Filtre ve parametrelere göre güneş hasarı, yüzeysel lekeler ve belirli damar kaynaklı kızarıklıklarda tercih edilebilir. Thulium lazer, özellikle 1927 nm sistemlerde cilt yüzeyinin yenilenmesini, ton eşitsizliğinin ve pürüzlü dokunun görünümünün iyileşmesini destekler. HIFU ise ışık kullanmadan odaklanmış ultrason enerjisiyle derin dokularda kontrollü ısı noktaları oluşturur; uygun hastalarda hafif-orta düzey gevşekliğin görünümünü azaltmayı hedefler.

Leke, gözenek, ince kırışıklık, cilt tonu eşitsizliği ve elastikiyet kaybı gibi farklı sorunlarda doğru cihazı nasıl belirliyorsunuz? Her cilt için aynı teknoloji uygun olabilir mi?

Hayır. İlk adım cihaz seçimi değil, doğru tanı ve cilt analizidir. Cilt tipi ve fototipi, lekenin türü ve derinliği, hassasiyet, aktif akne veya rozasea, kullanılan ilaçlar ve kişinin beklentileri birlikte değerlendirilir. Lekelerde Q-Switch, BBL veya Thulium; doku ve ince çizgilerde uygun yenileyici uygulamalar; elastikiyet kaybında ise seçilmiş hastalarda HIFU gündeme gelebilir. Kızarıklık ve damar görünümünde ışık veya damar hedefli sistemler değerlendirilebilir. Bazen tek bir uygulama yeterliyken bazen medikal tedavi, cilt bariyerini güçlendiren bakım ve cihaz uygulamalarını aşamalı biçimde birleştirmek gerekir.

> "Cilt analizi, doğru tanı, fototip ve hassasiyet değerlendirmesi, kişiye özel planın temelidir."

Leke tedavisinde her lekeye aynı yaklaşım uygulanmıyor. Güneş lekeleri, melazma ve akne sonrası lekelerde Q-Switch ve Thulium lazer gibi teknolojilerin rolü nedir?

Güneş lentigolarında, tanı doğrulandıktan sonra Q-Switch, BBL veya Thulium uygun seçenekler arasında olabilir. Melazma ise tekrarlamaya eğilimli, güneş ve görünür ışıkla kötüleşebilen bir pigmentasyon problemidir. Bu durumda fotokoruma ve uygun topikal tedaviler temel yaklaşımı oluşturur; lazerler yalnızca dikkatle seçilmiş vakalarda düşünülmelidir. Agresif uygulamalar melazmayı koyulaştırabilir veya işlem sonrası pigmentasyona yol açabilir. Akne sonrası kahverengi izlerde aktif aknenin kontrolü ve güneşten korunma önemlidir; seçilmiş hastalarda cihazlar yardımcı olabilir. Kırmızı izler ise damar kaynaklı olabileceğinden farklı değerlendirilir.

Son dönemde popülerliği artan karbon peeling, cilde nasıl bir katkı sağlıyor? Hangi cilt tipleri ve ihtiyaçları için daha uygun bir uygulama olarak öne çıkıyor?

Karbon peelingde cilde karbon içeren bir ürün uygulanır ve uygun Q-Switch Nd:YAG lazerle işlem yapılır. Yağlı veya karma ciltlerde, mat görünüm ve yüzeysel pürüzlülük şikâyetlerinde cildin daha temiz ve canlı görünmesine yardımcı olabilir. Genellikle iyileşme süresi kısadır; ancak sonuçlar kişiye göre değişir. Gözenekleri kalıcı olarak yok etmez, derin akne izlerini veya belirgin gevşekliği tek başına tedavi etmez. Aktif iltihaplı aknede öncelikle doğru tedavi planı belirlenmelidir.

Yüzde kızarıklık, hassasiyet ve damar görünümüyle kendini gösteren rozaseada lazer ve ışık teknolojilerinin yeri nedir? BBL gibi sistemler hangi durumlarda tercih edilebilir?

Rozasea; kızarıklık, yanma, batma ve bazen papül-püstüllerle seyreden kronik bir deri hastalığıdır. BBL veya damar hedefli lazerler, kalıcı kızarıklık ve yüzeysel damar görünümünün belirgin olduğu uygun hastalarda düşünülebilir. Ancak ışık uygulamaları hastalığın tüm bileşenlerini tedavi etmez. Cilt bariyerini desteklemek, tetikleyicileri azaltmak, güneşten korunmak ve gerektiğinde medikal tedavi uygulamak önemlidir. Hassas ciltlerde parametreler dikkatle seçilmeli; aktif alevlenme varsa öncelikle hastalık kontrol altına alınmalıdır.

Dr. İrem Hengirmen Acu



Cilt yenileme ve daha canlı bir görünüm elde etme konusunda Thulium lazerin öne çıkan özellikleri neler? Hangi cilt sorunlarında etkili bir seçenek olarak değerlendiriliyor?

Özellikle 1927 nm Thulium lazer, güneş hasarı, yüzeysel pigmentasyon, cilt tonu eşitsizliği, pürüzlü doku ve ince çizgilerde uygun hastalar için değerlendirilebilir. Kontrollü yenilenmeyi destekleyerek cildin daha aydınlık ve dengeli görünmesine katkı sağlayabilir. Uygulamanın yoğunluğuna göre kızarıklık, kuruluk ve soyulma görülebilir. Melazmaya yatkın veya koyu fototipli ciltlerde işlem sonrası koyulaşma riski dikkate alınmalı ve tedavi kişiye göre planlanmalıdır.

Cilt gençleştirme uygulamalarında HIFU ile lazer teknolojileri sıkça karşılaştırılıyor. Bu iki yöntemin etki mekanizmaları ve kullanım amaçları nasıl farklılaşıyor?

HIFU, odaklanmış ultrason enerjisiyle daha derin dokularda kontrollü termal noktalar oluşturur ve uygun kişilerde sıkılaşmayı desteklemeyi amaçlar. Lazerler ise dalga boyuna göre pigment, damar veya cilt yüzeyindeki yenilenme hedeflerine yönelir. Bu nedenle leke, matlık ve ince çizgiler için değerlendirilen bir lazer ile yüz ovalindeki gevşeklik için kullanılan HIFU aynı amaca hizmet etmez. HIFU cerrahi yüz germe ile eşdeğer değildir; seçim, soruna ve gerçekçi beklentiye göre yapılmalıdır.

Son olarak, popüler uygulamalar arasından seçim yapmak isteyenlere ne önerirsiniz? Doğru cihazı belirlerken cilt analizi, kişiye özel tedavi planı ve işlem sonrası bakım neden bu kadar önemli?

Bir uygulamanın popüler olması, herkes için uygun olduğu anlamına gelmez. Cilt analizi, doğru tanı, fototip ve hassasiyet değerlendirmesi, kişiye özel planın temelidir. İşlem sonrası güneşten korunma, uygun nemlendirme ve cilt bariyerini tahriş edebilecek ürünlerden gereken süre boyunca uzak durma sonuçları ve güvenliği etkiler. Her işlemin riski, iyileşme süresi ve beklenen sonucu kişiye göre değişir. En iyi yaklaşım; doğru endikasyon, ölçülü uygulama, gerçekçi beklenti ve düzenli takibi bir araya getiren bilimsel temelli bir plandır.

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

YDA Center, Kızılırmak, Dumlupınar Blv. A3
Blok Kat:11 No:447, 06510 Çankaya/Ankara



ankara caz

30. uluslararası ankara caz festivali

30. international ankara jazz festival



16-30 KASIM
NOVEMBER 2026

#cazevrenseldir #jazzisuniversal

BİLGİ ve BİLET

30 Caz Derneği Jazz Society

T.C. KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI Katkılarıyla

cazdernegi

cazdernegi.org

Kurumsal Destekler | Corporate Supports

T.C. Ankara Büyükşehir Belediyesi · Çankaya · ODTÜ METU

Uluslararası İş Birlikleri | International Partnerships

Konser Sponsorları | Concert Sponsors

turmaks · OR ENERJİ

Destek Sağlayanlar | Festival Supporters

Ford · LipsChain · JS. · TRİLVE · SOKAK

Konaklama Sponsorları | Accommodation Sponsors

Ankara Hilton · SAMM · Holiday Inn

Mekan Destekleri | Venue Supporters

Çankaya · Ankara Hilton · SAMM's bistro · ODTÜ METU · Last Penny · IF · HOLLY STONE · WALKINN · HAIL · balled

Basın Sponsorları | Media Sponsors

T24 · radyo odtü · BizimCaz · Jazz · cazkolik · DARK BLUE NOTES · MAG MEDYA · LIFE · Lavarka · FestivAll

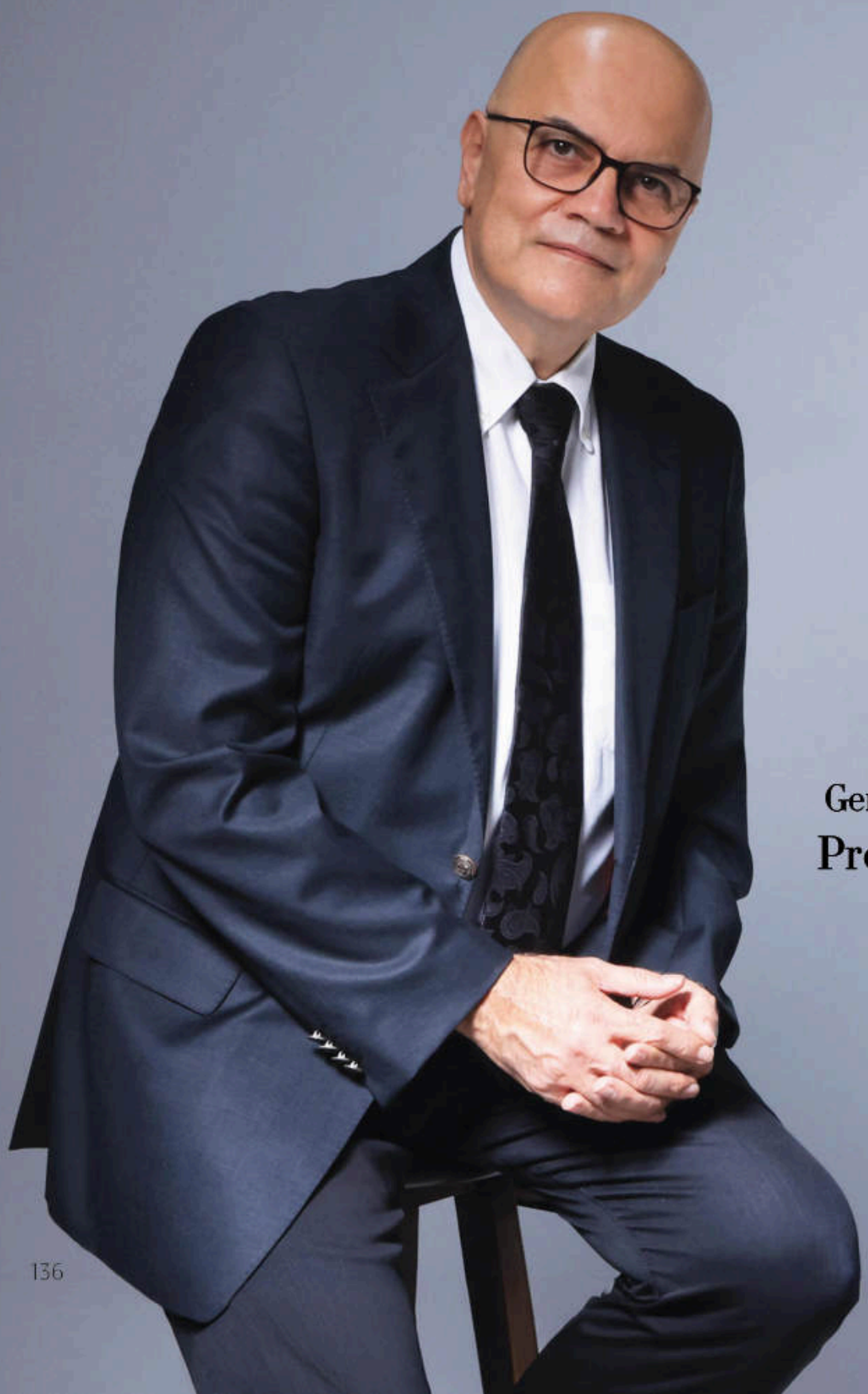
T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın desteği ile hazırlanan bu projenin içeriği hiçbir suretle Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın görüşlerini yansıtmamakta olup, içerik ile ilgili sorumluluk Caz Derneği'ne aittir. This Project is supported by the Ministry of Tourism and Culture and Jazz Society is responsible for the content.

Zamanı Ölçmeyi Öğrendik, Peki Yaşamayı?

Zamanı saniyelere, dakikalara ve yıllara böldük; hayatımızı planlara sığdırdık. Peki, yaşamın kendisine ne kadar zaman ayırabildik? Modern insan, yetişme telaşı içinde uykusunu, dinlenmesini ve sağlığını erteliyor. Oysa sağlıklı yaşam, yalnızca uzun yaşamakla değil, geçen zamanı sağlıklı, bağımsız ve anlamlı geçirebilmekle de ilgili. Prof. Dr. Mahmut Can Yağmurdur ile biyolojik saatimizden koruyucu hekimliğe uzanan bir söyleşi gerçekleştirdik. İyi okumalar dileriz.

“Bedenin ve zihnin toparlanması, sağlığın korunmasının temel parçalarındandır.”

Röportaj: Sahila Orujova Fotoğraf: Ali Ulusoy



Gen. Cer. ve Cer. Onk. Uzm.
Prof. Dr. Mahmut Can Yağmurdur

İnsanın zamanı takip etme ve ölçülebilir kılma tutkusu nereden doğdu? Doğadaki tekrarları fark etmekle zamanı hesaplamak arasındaki ince çizgiyi nasıl açıklarsınız?
İnsanın zamanı takip etme ihtiyacı, doğayı anlama ve yaşamını sürdürme arzusundan doğdu. Tarım toplumlarında ekim ve hasat dönemlerini bilmek hayatiydi. Güneş'in hareketleri, Ay'ın evreleri ve yıldızların konumları ilk takvimlere zemin hazırladı. Gözlemlerin sistematikleşmesi ve matematiksel düşüncenin gelişmesi, zamanı standart birimlerle ölçmeyi mümkün kıldı. Sanayi Devrimi ile zaman, çalışma hayatının temel ölçütlerinden oldu. Hayatımızı düzenlemek için geliştirdiğimiz sistemler, zamanla hayatımızın ritmini belirlemeye başladı. Ancak geçen zamanı ne kadar anlamlı yaşadığımız sorusu hâlâ önümüzde duruyor.

Modern yaşamın kesintisiz temposu, yapay ışıklar ve ekran kullanımı insanın biyolojik saatini nasıl etkiliyor? Bu durumu sağlık açısından nasıl değerlendirmeliyiz?
Organizmamız, yaklaşık 24 saatlik sirkadiyen ritimlerle çalışır. Uyku, hormon salgılanması, vücut sıcaklığı ve metabolizma bu ritimlerle ilişkilidir. Gün ışığı biyolojik saatimizi ayarlar. Gece yapay ışığa maruz kalmak, geç saatlere kadar ekran kullanmak, vardiyalı çalışma ve düzensiz uyku bu ritmi bozabilir. Uzun süreli düzensizlikler; uyku kalitesi, metabolik sağlık ve ruhsal iyilik hâli açısından olumsuz sonuçlarla ilişkilidir. Mesele teknolojiyi reddetmek değil, günlük hayatı bedenimizin ihtiyaçlarını gözeterek düzenlemektir.

Arkeolojik buluntular, kadim uygarlıkların zamanı ölçme ve yaşamı düzenleme çabaları hakkında bize neler söylüyor?
Buluntular, insanların gökyüzünü gözlemlediğini, doğal döngüleri anlamaya ve toplumsal yaşamı bunlara göre düzenlemeye çalıştığını gösteriyor. Gök cisimleriyle hizalanmış bazı yapılar ve mevsimsel döngülerle ilişkili olabilecek yerleşimler bu arayışın izlerini taşıyor. Ancak her tarih öncesi işareti takvim ya da sağlık uygulaması sayamayız; arkeolojik bağlamı ve kanıtları dikkate almalıyız. Araçlarımız gelişse de düzen arama, geleceği planlama ve belirsizliği azaltma ihtiyacımız değişmedi.

Günümüz insanının en sık dile getirdiği sorunlardan biri zaman yetersizliği. Sürekli yetişme telaşı beden ve ruh sağlığımızı nasıl etkiliyor?
İş, aile ve dijital iletişim arasındaki sınırlar belirsizleşiyor; boş zamanlarımızı bile verimli geçirmek zorunda hissedebiliyoruz. Sürekli yetişme hâli stres yükünü artırabilir. Kronik stres; uyku sorunları, kaygı, konsantrasyon güçlüğü ve tükenmişlikle ilişkili olabilir. Bunu yalnızca kişinin zaman yönetimiyle açıklayamayız. Çalışma koşulları, ekonomik zorunluluklar ve bakım sorumlulukları da belirleyicidir. Çözüm, dinlenmeye, uykuya ve kişisel yaşama gerçekten alan açmaktır. Bedenin ve zihnin toparlanması, sağlığın korunmasının temel parçalarındandır.

Uyku, beslenme ve hareket düzenimiz bozulduğunda vücudumuz nasıl etkileniyor? Sağlıklı bir ritim oluşturmak için nereden başlamalıyız?
Yetersiz uyku, düzensiz beslenme ve hareketsizlik, fiziksel ve zihinsel sağlığı olumsuz etkileyebilir. Uyku; öğrenme, hafıza, bağışıklık ve metabolik denge açısından önemlidir. Çoğu yetişkin için gecede 7–9 saat uygun bir hedeftir; ihtiyaç kişiden kişiye değişebilir. Süre kadar uyku kalitesine de dikkat etmek gerekir. Düzenli uyku saatleri, sabah gün ışığı, hareket ve dengeli beslenme biyolojik ritmimizi destekler. Önemli olan katı kurallar değil, sürdürülebilir alışkanlıklar geliştirmek ve bedenimizin ihtiyaçlarını ertelememektir.

> *"Ömür, yalnızca takvim yapraklarının toplamı değildir; o yılları sağlıklı, bağımsız ve anlamlı yaşayabilmek de önemlidir."*

Tıp dünyasında zamanın nasıl bir karşılığı var? Erken tanı ve koruyucu hekimlik açısından zamanı nasıl değerlendirmeliyiz?
Tıpta uygun zamanda değerlendirme, hastalığın yönetimini kolaylaştırabilir; ancak erken tanı her hastalıkta aynı sonucu sağlamaz. Yaklaşım, bilimsel kanıtlara ve kişinin risklerine uygun olmalıdır. Meme kanserinde yaşa, kişisel risklere ve güncel kılavuzlara uygun tarama önemlidir. Memede kitle, ciltte veya meme başında yeni bir değişiklik fark edildiğinde değerlendirme ertelenmemelidir. Tarama, belirtisiz hastalığın araştırılmasıdır; tanısal değerlendirme ise mevcut belirtinin nedenini inceler. Birbirlerinin yerine geçmezler. Koruyucu hekimlik; kan basıncının değerlendirilmesini, diyabet riskinin belirlenmesini, tütünün bırakılmasını ve kişiye uygun kontrolleri de kapsar.

Sıkça duyduğumuz "Sağlığıma ayıracak vaktim yok" cümlesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sağlığa yatırım yapmakla zamandan tasarruf etmek arasında nasıl bir ilişki var?
Sağlığı ertelemek zaman kazandırıyor gibi görünse de yaşam kalitesini olumsuz etkileyebilir, sorunların geç fark edilmesine neden olabilir. Hareket, yeterli uyku, dengeli beslenme ve uygun kontroller bütün hastalıkları önlemeyi garanti etmez; risklerin azaltılmasına katkıda bulunabilir. Sağlığa zaman ayıramamak yalnızca kişisel tercihlerle açıklanamaz; çalışma hayatı, ekonomik koşullar, hizmetlere erişim ve aile sorumlulukları da etkilidir. Yürüyüş, kitap okumak, sevdiklerimizle vakit geçirmek ve dinlenmek lüks değil, yaşam kalitemizi destekleyen ihtiyaçlardır.

Zamanı yalnızca ölçen değil, onu sağlıkla ve anlamla yaşayan bir topluma dönüşmek için sizce hangi değişime ihtiyacımız var?
Hayatı yalnızca üretkenlik ve verimlilik üzerinden değerlendirmekten vazgeçmeliyiz. Daha fazla işi daha kısa sürede tamamlamak, her zaman daha iyi yaşamak değildir. Uyku, hareket, dinlenme ve koruyucu hekimliği günlük hayatın parçası hâline getirmeliyiz. Bunun için insanların dinlenebildiği, sağlık hizmetlerine erişebildiği ve iş ile özel yaşam arasında denge kurabildiği koşullar da gerekir. Ömür, yalnızca takvim yapraklarının toplamı değildir; o yılları sağlıklı, bağımsız ve anlamlı yaşayabilmek de önemlidir. Asıl mesele kendi hayatımız üzerindeki irademizi korumaktır. Belki de kendimize sormamız gereken asıl soru şudur: Zamanın ölçülerine yetişmeye çalışırken yaşamayı erteliyor muyuz?

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

Şah Damarı Tıkanıklığı: Felç Gelmeden Önlem Almak Mümkün Mü?

“Her şah damarı darlığı felce neden olmaz. Risk, darlığın derecesine, plağın özelliklerine ve hastanın klinik durumuna göre değişir.”

Beyni besleyen şah damarlarında yıllarca sessizce ilerleyen daralmalar, bir anda hayatı değiştiren felçlere yol açabiliyor. Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Mete Hıdıroğlu, şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne verdiği özel röportajda şah damarı hastalıklarının görünmeyen tehlikelerine, risk faktörlerine ve hayat kurtaran erken tanının önemine dikkat çekiyor. Felç kapıyı çalmadan önce alınabilecek önlemleri ve güncel tedavi seçeneklerini anlatan Prof. Dr. Hıdıroğlu, önemli bir mesaj veriyor: "Asıl başarı, felç gerçekleştikten sonra değil, henüz oluşmadan önce riski belirleyebilmektir." İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Nüket Can Kantarcı Fotoğraf: Ali Ulusoy

Şah damarı hastalıkları yıllarca hiçbir belirti vermeden ilerleyebilir. Peki, beynimizi besleyen bu önemli damarlarda oluşan daralmalar nasıl fark edilir, kimler risk altındadır ve ne zaman tedavi gerekir?

Sağlıklı ve kaliteli bir yaşam sürdürmek hepimizin en büyük arzusudur. Ancak bazı hastalıklar vardır ki hiçbir belirti vermeden, sessizce ilerleyebilir ve beklenmedik bir anda hayatımızı değiştirebilir. Şah damarı hastalıkları da bunlardan biridir. Halk arasında şah damarı olarak bilinen karotis arterler, boynumuzun sağ ve sol tarafında yer alır. Beynimizin kan ve oksijen ihtiyacını karşılayan en önemli damarlardandır. Zaman içerisinde bu damarların iç yüzeyinde kolesterol, yağ ve kalsiyum gibi maddelerin birikmesiyle plaklar oluşabilir. Damar sertliği olarak adlandırdığımız bu süreç, şah damarlarında daralmaya neden olabilir. Asıl tehlike ise bu plakların üzerinden oluşan pıhtıların veya plak parçalarının koparak beyin damarlarını tıkaması ve felce yol açabilmesidir.

Şah damarı hastalıkları neden önemlidir?

Çünkü beynimiz, oksijensizliğe karşı son derece hassas bir organdır. Beynin bir bölgesine giden kan akımının kesilmesi, kısa sürede kalıcı hasara neden olabilir. Felç geçiren bir kişi konuşma yeteneğini kaybedebilir, vücudunun bir tarafında güçsüzlük veya hareket kaybı yaşayabilir. Ağır durumlarda yaşamını kaybedebilir. Ancak unutulmaması gereken önemli bir nokta vardır: Her şah damarı darlığı felce neden olmaz. Risk, darlığın derecesine, plağın özelliklerine ve hastanın klinik durumuna göre değişir.

Belirti vermeden ilerleyebilir mi?

Evet. Şah damarı hastalıklarının en dikkat çekici özelliği, uzun yıllar hiçbir şikâyete yol açmadan ilerleyebilmesidir. Kişi kendisini tamamen sağlıklı hissedebilir, günlük yaşamına devam edebilir. Ancak bazı hastalarda ani gelişen belirtiler önemli bir uyarı niteliğindedir. Özellikle yüzün bir tarafında kayma, kol veya bacakta ani güç kaybı, konuşma bozukluğu ya da bir gözde aniden gelişen görme kaybı, beyin dolaşımında bir sorun olduğuna işaret edebilir. Bu belirtiler bazen birkaç dakika içerisinde kendiliğinden düzelir. Halk arasında geçici felç olarak bilinen bu durum, yaklaşan ciddi bir felcin habercisi olabilir. Bu nedenle belirtiler kısa sürede kaybolsa bile zaman kaybetmeden 112 aranmalıdır.

Kimler risk altındadır?

Şah damarı hastalıkları özellikle ileri yaşlarda daha sık görülmekle birlikte, bazı risk faktörleri hastalığın gelişimini hızlandırabilir. Sigara kullanımı, yüksek tansiyon, şeker hastalığı, kolesterol yüksekliği ve hareketsiz yaşam bu faktörlerin başında gelir. Ayrıca kalp damarlarında veya bacak damarlarında damar sertliği bulunan kişilerde şah damarı hastalığına da rastlanabilir. Bu nedenle damar sağlığımızı korumak, yalnızca kalbimizi değil beynimizi de korumak anlamına gelir.

Şah damarı darlığı nasıl anlaşılır?

Günümüzde şah damarı hastalıklarının tanısında en sık kullanılan yöntemlerden biri karotis doppler ultrasonografidir. Bu inceleme ağrısızdır, radyasyon içermez ve damarların yapısı ile daralmanın derecesi hakkında önemli bilgiler verir. Gerekli görülen hastalarda bilgisayarlı tomografi anjiyografi veya MR anjiyografi gibi ileri görüntüleme yöntemlerinden de yararlanılabilir. Ancak hiçbir şikâyeti bulunmayan herkese rutin olarak şah damarı ultrasonografisi yapılması önerilmez. Hangi hastanın incelenmesi gerektiğine, kişinin riskleri ve muayene bulguları değerlendirilerek karar verilmelidir.

Her şah damarı darlığı ameliyat gerektirir mi?

Bu, hastalarımızın en sık sorduğu sorulardan biridir. Hayır, her şah damarı darlığı ameliyat gerektirmez. Bazı hastalarda uygun ilaç tedavisi, kolesterol ve tansiyon kontrolü, sigaranın bırakılması ve düzenli takip yeterli olabilir. Ancak özellikle ileri derecede damar darlığı bulunan ve geçici felç veya felç belirtileri yaşamış uygun hastalarda cerrahi tedavi önemli yararlar sağlayabilir. Şah damarı ameliyatında, damarın içerisindeki darlığa neden olan plak temizlenerek kan akımının güvenli biçimde sürdürülmesi amaçlanır. Bu ameliyata karotis endarterektomi adı verilir. Bazı hastalarda ise cerrahi yerine damar içerisine stent yerleştirilmesi tercih edilebilir. Hangi tedavinin uygulanacağına karar verirken hastanın yaşı, genel sağlık durumu, darlığın derecesi, daha önce felç geçirip geçirmediği ve uygulanacak işlemin riskleri birlikte değerlendirilir. Burada en önemli konu, doğru hastaya, doğru zamanda, en uygun tedaviyi uygulamaktır.

Felçten korunmak mümkün mü?

Felçlerin tamamını önlemek mümkün olmasa da risk faktörlerinin kontrol altına alınması ve uygun hastalarda zamanında tedavi uygulanmasıyla felç riski önemli ölçüde azaltılabilir. Sigara içmemek, düzenli yürüyüş yapmak, sağlıklı beslenmek, tansiyon ve kan şekerini control altında tutmak, kolesterol yüksekliğini tedavi ettirmek damar sağlığımız açısından son derece önemlidir. Özellikle damar hastalığı bulunan kişilerin hekim kontrollerini aksatmaması gerekir. Unutmayalım... Sağlıklı yaş almak, yalnızca uzun yıllar yaşamak değil, aynı zamanda yaşam kalitemizi, hareket özgürlüğümüzü ve bağımsızlığımızı koruyabilmektir. Şah damarı hastalıklarında erken farkındalık, doğru tanı ve uygun tedavi bu açıdan büyük önem taşır. Bir kalp ve damar cerrahı olarak özellikle vurgulamak istediğim şudur: Şah damarı hastalıklarında en büyük başarımız, hastayı felç geçirdikten sonra tedavi etmek değil, felç oluşmadan önce riski belirlemek ve gerekli önlemleri alabilmektir.

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

Prof. Dr. Mete Hıdıroğlu



Hedef Sadece Kilo Vermek Değil!

Son dönemde giderek yaygınlaşan zayıflama iğneleri, kilo kontrolünde yeni bir dönemin kapılarını aralarken, beraberinde doğru kullanım, uzman takibi ve sağlığın korunmasına ilişkin önemli soruları da gündeme getiriyor. Medicana International Ankara Hastanesi İç Hastalıkları Uzmanı Dr. Öğr. Üyesi Şebnem Aydoğdu, Ankara Life Dergisi'ne konuk olduğu özel röportajında, zayıflama iğnelerinin kimler için uygun olduğundan tedavi öncesi yapılması gereken sağlık kontrollerine, hızlı kilo kaybının yol açabileceği kas kaybı ve besin eksikliklerinden vitamin-mineral desteğinin önemine kadar merak edilen pek çok konuya açıklık getiriyor. Kilo verme sürecinde yalnızca tartıdaki rakama odaklanmanın yeterli olmadığını vurgulayan Aydoğdu; kas kütlesinin korunması, doğru beslenme, düzenli sağlık kontrolleri ve kişiye özel tedavi planlamasının önemine dikkat çekiyor. Sağlıklı zayıflamanın yalnızca kilo kaybetmekten ibaret olmadığını hatırlatan Aydoğdu, kalıcı sonuçlara ulaşmanın yolunun uzman hekim kontrolü, diyetisyen desteği ve düzenli fiziksel aktiviteyle şekillenen bütüncül bir yaklaşımdan geçtiğinin altını çiziyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Şebnem Hanım, zayıflama iğneleri son dönemde oldukça popüler. Peki, bu yöntemler kimler için uygun ve tedaviye başlamadan önce hangi sağlık kontrolleri mutlaka yapılmalı?

Zayıflama iğneleri, genellikle vücut kitle indeksi (VKİ) 30 ve üzerinde olan obez bireyler ile VKİ 27 ve üzerinde olup buna eşlik eden en az bir kronik sağlık sorunu bulunan kişiler için uygundur. Ancak tedaviye başlamadan önce mutlaka gerekli sağlık kontrolleri yapılmalıdır. İç Hastalıkları, Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları uzmanı tarafından detaylı bir fizik muayene gerçekleştirilmeli ve kapsamlı laboratuvar testleri değerlendirilmelidir. Bu testler arasında kan şekeri, metabolizma testleri, HbA1c, tiroid ve pankreas testleri, karaciğer ve böbrek fonksiyon testleri, lipid paneli ve özel durumlara yönelik testler yer alır.

Kilo verirken yalnızca tartıdaki rakama odaklanmak yeterli mi? Zayıflama iğnesi kullanan kişiler hangi kan testlerini ve sağlık kontrollerini düzenli olarak yaptırmalı?

Kilo verirken yalnızca tartıdaki rakama odaklanmak yeterli değildir. Verilen kilonun nereden kaybedildiği çok önemlidir. Yağ kaybı hedeflenmeli, kas kaybı yaşanmamalı, hatta kas yüzdesi artırılmalıdır. Aynı zamanda sıvı kaybından da kaçınılmalıdır. Zayıflama iğnesi kullanan kişilerde, tedaviye ve diyete adaptasyonun sağlanması ve tedavi sürecinin takip edilmesi açısından ilk aylarda daha sık kontrol yapılmalıdır. İlerleyen dönemde ise kontroller yaklaşık 3 ila 6 ayda bir sürdürülmelidir. Kontrol planı, ilk ay ve birinci ayın sonunda yapılacak değerlendirmelerin ardından üçüncü ay kontrolü, uzun dönemde ise altıncı ay ve sonrasındaki kontroller şeklinde planlanabilir. Özel durumu veya komplike hastalıkları olan kişilerde ise bu program kişiye özel olarak düzenlenebilir.

Hızlı kilo kaybı kas kaybına ve besin eksikliklerine neden olabilir mi? Zayıflama sürecinde kas kütlesini korumak ve metabolizmayı desteklemek için nelere dikkat etmeliyiz?

Hızlı kilo kaybı, kas kaybına ve besin eksikliklerine neden olabilir. Bu nedenle zayıflama sürecinde kas kütlesini korumak ve metabolizmayı desteklemek için doğru bir beslenme programı uygulanmalı, protein ağırlıklı beslenmeye özen gösterilmelidir. Küçük porsiyonlarla, besin değeri yüksek bir beslenme düzeni izlenmeli; günde en az 2–2,5 litre su tüketilmeli ve sık öğünlerle beslenilmelidir.

Vitamin ve mineral takviyeleri sağlıklı zayıflama sürecinde nasıl bir rol oynuyor? B12, D vitamini, demir ve magnezyum gibi takviyeler herkese gerekli mi, yoksa kişiye özel mi belirlenmeli?

Zayıflama iğneleri kullanılırken vitamin ve mineral eksiklikleri tespit edildiğinde gerekli destekler sağlanmalıdır. Ölçülebilir değerler düzenli olarak izlenmeli ve eksiklikler yerine konulmalıdır. Bu süreçte tedavi planı, hastaların yakınmaları, semptomları ve tetkik sonuçları doğrultusunda kişiye özel olarak belirlenmelidir.

Zayıflama sürecinde gelişen vitamin ve mineral eksikliklerini nasıl fark edebiliriz? Hangi belirtiler vücudumuzun desteğe ihtiyaç duyduğunu gösterir?

Vücudun verdiği çeşitli fiziksel ve zihinsel sinyaller, kişinin yakınmaları ve semptomları şeklinde ortaya çıkarak vitamin ve mineral eksikliklerini düşündürebilir. Ancak kesin tanı, yapılan biyokimyasal tahlillerin sonuçları doğrultusunda konulabilir. Sürekli yorgunluk ve halsizlik, saç dökülmesi, tırnak kırılması, uyku bozuklukları, iştahsızlık, unutkanlık, konsantrasyon bozuklukları, kas krampları, göz seğirmesi, sık hastalanma, bağışıklık düşüklüğü, cilt kuruluğu ve çatlakları gibi cilt sorunları ile kanama bozuklukları, vitamin ve mineral eksikliklerini sıklıkla düşündüren yakınma ve bulgulardır.

Sağlıklı zayıflamanın yolu yalnızca kilo vermekten değil, sağlığımızı korumaktan da geçiyor. Zayıflama iğneleri, doğru beslenme ve vitamin desteğini bir arada değerlendirirsek kalıcı ve sağlıklı sonuçlar için nelere öncelik vermeliyiz?

Sağlıklı olmak, yalnızca zayıf olmak anlamına gelmez; bedenen ve ruhen iyi olma hâlidir. Kilo fazlalığı bu iyilik hâlini zorlaştırdığı için mutlaka dikkate alınması ve kontrol altında tutulması gereken bir durumdur. Bu farkındalıkla gerekli sağlık kontrolleri yapılmalı, uzman kişilerden kimi zaman öneri, kimi zaman tedavi alınmalı ve düzenli kontroller sürdürülmelidir. Amaç, kişinin bütünsel iyilik hâlini desteklemektir. Zayıflama iğneleri de bu amaca yardımcı olabilecek yöntemlerden biridir. Ancak doğru kişilere, tedaviden fayda görecek bireylere, yetkin uzman hekimler tarafından uygulanmalı; diyetisyen desteği ve sporla birlikte sağlıklı bir yol haritası çizilmelidir.

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

Dr. Öğr. Üyesi Şebnem Aydoğdu

“Hızlı kilo kaybı, kas kaybına ve besin eksikliklerine neden olabilir.”



Bir Piyanistin Tuşlara Dokunuşuyla, Bir Diş Hekiminin Hayata Dokunuşu!

"Her dokunuş bir iz bırakır. Önemli olan, o izin insanda nasıl bir duygu uyandırdığıdır."

"Benim için iyi bir diş hekimi olmak, yalnızca başarılı tedaviler gerçekleştirmek değil; bilgi, hassasiyet ve empatiyi aynı anda kullanabilmektir."

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Diş hekimliğini bir sanat, her gülüşü ise kendine özgü bir melodi olarak gören Diş Hekimi İbrahim Bayatlı, tedavide bilgi ve teknolojinin yanı sıra hassasiyet, empati ve doğal dokunuşun önemine dikkat çekiyor. İ-Klinik Ankara Ağız ve Diş Sağlığı Polikliniği'nde insan odaklı bir yaklaşımla sağlıklı ve doğal gülüşlere imza atan Bayatlı; estetikten koruyucu diş hekimliğine, hasta güveninden mesleki felsefesine uzanan bakış açısını şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne anlattı. İyi okumalar dileriz.



Dt. İbrahim Bayatlı

“Başarılı estetik, herkesin birbirine benzediği gülüşler yaratmak değil, kişinin kendisine ait olan gülüşü en sağlıklı ve doğal şekilde ortaya çıkarmaktır.”

Diş hekimliğini bir piyanistin sanatına benzetiyorsunuz. Bu oldukça farklı bir yaklaşım. Bu benzetmenin arkasında nasıl bir düşünce var?
Bir piyanisti düşünün... Önünde onlarca tuş vardır. Her tuşun kendine özgü bir sesi, her dokunuşun farklı bir anlamı vardır. Piyanist, o tuşlara yalnızca basmaz; onları hisseder. Ne zaman güçlü ne zaman nazik dokunacağını bilir. Çünkü ortaya çıkacak melodinin güzelliği, parmaklarının hassasiyetine bağlıdır. Ben diş hekimliğine de tam olarak böyle bakıyorum. Bir diş hekimi, hastasının ağzına müdahale ederken yalnızca teknik bir işlem gerçekleştirmez. Her dişin anatomisini her dokunun hassasiyetini ve karşısındaki insanın duygularını dikkate almak zorundadır. Piyanistin yanlış bir tuşa basması melodiyi bozabilir. Diş hekiminin kontrolsüz bir dokunuşu ise hastanın güvenini sarsabilir.

Bu nedenle benim için iyi bir diş hekimi olmak, yalnızca başarılı tedaviler gerçekleştirmek değil; bilgi, hassasiyet ve empatiyi aynı anda kullanabilmektir.
Peki sizce bir diş hekimini gerçekten başarılı yapan şey nedir? Bilgisi mi, el becerisi mi, yoksa hastasıyla kurduğu iletişimi mi?
Bence bunların hiçbirini birbirinden ayıramayız. Çok iyi bir müzik aletine sahip olmak, insanı iyi bir müzisyen yapmaz. Aynı şekilde en gelişmiş cihazlara sahip olmak da tek başına iyi bir diş hekimi olmayı sağlamaz. Diş hekimliğinde bilgi bize ne yapmamız gerektiğini öğretir. Deneyim ne zaman ve nasıl yapacağımızı gösterir. Empati ise karşımızdaki insanı anlamamızı sağlar. Ben her zaman şuna inanıyorum: Hasta, tedavinin teknik başarısını her zaman değerlendiremeyebilir ama kendisine nasıl davranıldığını asla unutmaz.

İnsanların önemli bir kısmı diş hekimine gitmekten korkuyor. Sizce bu korkunun temelinde ne var?
Bence insanların bir kısmı diş hekiminden değil, kontrolü kaybetme duygusundan korkuyor. Bir insan diş hekimi koltuğuna oturduğunda kendisini savunmasız hissedebilir. Ne olacağını, ne kadar süreceğini veya ağrı duyup duymayacağını bilmemek kaygısını artırır. Bu yüzden benim için tedavi, hastanın koltuğa oturmasıyla değil, onunla kurduğumuz ilk iletişimle başlar. Bazen hastaya güven veren birkaç cümle, tedavinin en önemli aşamalarından biri olabilir.

Günümüzde estetik diş hekimliği çok ön planda. Sizce güzel bir gülüş nasıl tanımlanmalı?
Ben her hastaya aynı gülüşün uygulanması gerektiğine inanmıyorum. Bazen çok beyaz dişler güzel bir gülüş anlamına gelmez. Bazen küçük bir asimetri, insanın doğal karakterinin bir parçasıdır. Benim için başarılı estetik, herkesin birbirine benzediği gülüşler yaratmak değil, kişinin kendisine ait olan gülüşü en sağlıklı ve doğal şekilde ortaya çıkarmaktır.

Bazen bir tedaviyi yapmak kadar, hastaya hangi tedavinin gerekli olmadığını anlatmak da önemlidir. Gereksiz müdahalelerden kaçınmak ve doğal diş yapısını korumak mesleki anlayışınızda nasıl bir yer tutuyor?
Bazen en iyi tedavi yaklaşımı, hiçbir işlem yapmamaktır. Benim için diş hekimliği, yalnızca tedavi etmek değil aynı zamanda sağlıklı olanı koruma sanatıdır. Şuna kesinlikle inanıyorum ki: Doğanın bize sunduğu hiçbir şeyin yerini, ne kadar gelişmiş olursa olsun, yapay bir materyal tam anlamıyla dolduramaz. Bu nedenle önceliğim, hastalarımın doğal diş yapısını mümkün olduğunca korumaktır. Bir hasta kliniğimize geldiğinde yalnızca ne istediğine değil, gerçekte neye ihtiyacı olduğuna da odaklanıyorum. Gerektiğinde hastama bir tedavinin neden yapılmaması gerektiğini anlatmak da benim mesleki sorumluluğumdur. İ-Klinik Ankara'da da bu anlayışı benimsiyoruz. Çünkü benim için başarı, yalnızca ortaya çıkardığımız güzel bir gülüş değil, o gülüşün arkasında koruyabildiğimiz doğal ve sağlıklı dişlerdir. İyi bir diş hekimi, sadece ne zaman müdahale edeceğini değil, ne zaman dokunmaması gerektiğini de bilmelidir.

İ-Klinik Ankara'yı kurarken nasıl bir vizyonla yola çıktınız?
İ-Klinik Ankara'yı oluştururken hedefim yalnızca diş tedavilerinin yapıldığı bir sağlık kuruluşu kurmak değildi. İnsanların kendilerini dinlenmiş, anlaşılmış ve güvende hissettikleri bir ortam oluşturmak istedim. Çünkü diş hekimliğinde teknoloji sürekli gelişiyor. Yeni cihazlar, yeni materyaller ve yeni tedavi yöntemleri hayatımıza giriyor. Ancak bütün bu gelişmelerin merkezinde hâlâ insan var. Benim için kliniğimizin en önemli değeri, teknolojiyi insan odaklı bir yaklaşımla birleştirebilmek.

Son olarak okuyucularımıza ağız ve diş sağlığı hakkında ne söylemek istersiniz?
İnsanlar çoğu zaman dişlerinin değerini, onları kaybetme riskiyle karşılaştıklarında daha iyi anlıyor. Oysa ağız ve diş sağlığı yalnızca güzel görünmekten ibaret değil. Rahat yemek yiyebilmek, konuşabilmek, gülümseyebilmek ve yaşam kalitesini koruyabilmek demek. Dişlerimize gösterdiğimiz özen, aslında kendimize gösterdiğimiz özenin bir parçasıdır.
Ve son olarak şunu söylemek isterim:
Bir piyanist güzel bir melodi bırakmak ister. Ben ise hastalarımın hayatında sağlıklı bir gülümseme ve güzel bir hatıra bırakmak istiyorum.

“Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır.”

Göz Çevresi Estetiğinde Merak Edilenler: *Botoks Mu, Cerrahi Mi?*

Medikal estetik ve cerrahiyi doğallık ekseninde buluşturan Op. Dr. Gökay Baykara, şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne konuk oldu. Botokstan göz kapağı estetiğine, kaş kaldırma cerrahisinden temporal lift uygulamasına kadar genç ve dinamik bir görünümün inceliklerini anlatan Dr. Baykara, estetikte güvenli uygulamanın ve kişiye özel planlamanın önemine dikkat çekiyor. "Amaç değişmek değil, kişinin kendi yüzünün en taze ve dinlenmiş hâlini ortaya çıkarmak" diyen Baykara, doğal güzelliğin şifrelerini paylaşıyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Botoks, günümüzde genç ve dinamik bir görünüm elde etmek isteyenlerin en çok tercih ettiği medikal estetik uygulamalarından biri. Botoks hangi bölgelerde ve hangi amaçlarla uygulanıyor? Doğal yüz ifadesini koruyarak etkili sonuçlar elde etmenin püf noktaları nelerdir?

Botoks aslında mimiklerimizi yaparken yüzümüzde oluşan o kırışıklıkları yumuşatmak ve yenilerinin derinleşmesini engellemek için kullandığımız harika bir yöntem. En çok alındaki yatay çizgilerde, kaş çatınca oluşan o kızgın ifadede ve göz kenarlarındaki kaz ayaklarında tercih ediyoruz. Ama sadece buralar değil; gülünce diş eti fazla görünenlerde, dudak üstündeki ince çizgilerde, hatta geceleri diş sıkan hastalarımızın çene kasını rahatlatmakta bile çok işimize yarıyor. Doğal kalmanın sırrı ise tamamen "kararında" olmakta. Yüzü dondurmak, o mimiksiz, şaşkın ifadeye bürünmek kesinlikle bizim istediğimiz bir şey değil. Püf noktası; kişinin yüz yapısını ve kas gücünü iyi incelemek, kası tamamen felç etmek yerine sadece aşırı kasılmasını biraz dizginlemek. Yüzün kendi mimiklerine saygı duyduğunuzda ortaya son derece taze ve doğal bir sonuç çıkıyor.

Botoks uygulamalarına olan ilgi arttıkça kaçak ürünler ve merdiven altı uygulamalar da ciddi bir sorun hâline geliyor. Kaçak botoksun sağlık açısından riskleri nelerdir? Kişiler, güvenli bir uygulama için nelere dikkat etmeli ve doğru hekim seçimini nasıl yapmalıdır?

Maalesef bu konu bizim de en çok üzüldüğümüz ve uyarmaya çalıştığımız meselelerin başında geliyor. Merdiven altı yerlerde ne olduğu belli olmayan, soğuk zinciri bozulmuş veya sahte ürünler kullanılabiliyor. Bu ürünler en iyi ihtimalle hiçbir işe yaramaz, paranıza yazık olur. Ama en kötü ihtimalle yüz felcine, ciddi alerjilere, doku kayıplarına ve hatta enfeksiyonlara yol açabilir. Aynaya baktığımızda mutlu olmak isterken sağlığımızdan olmamak için şu üç şeye mutlaka dikkat etmeliyiz:

1) İşlemi kim yapıyor? : Yüzün anatomisini bilen bir uzman doktor (Plastik Cerrah veya Dermatolog) şart.

2) Kullanılan ürün ne? : Kutunun gözünüzün önünde açılmasını isteyin, markasını ve Sağlık Bakanlığı onayını sormaktan çekinmeyin.

3) Nerede yapılıyor? : Kuaförde, güzellik salonunda ya da klinik dışı ortamlarda kesinlikle tıbbi bir işlem yaptırmayın.

Her estetik sorun botoksla çözülemiyor. Özellikle üst göz kapağı düşüklüğü ve kaş düşüklüğü söz konusu olduğunda botoksun sınırları nelerdir? Bu sorunların nedenini doğru belirlemek ve kişiye uygun tedaviyi planlamak neden önemlidir?

Botoks gerçekten çok pratik ve güzel bir uygulama ama maalesef sihirli bir değnek değil. Yüzde sarkmış bir deriyi kesip alamaz ya da geremez. Eğer kaşınız hafifçe aşağı düşmüşse ve sebep sadece kasların aşağı çekmesiyse, botoksla kaşı birkaç milim kaldırıp gayet güzel bir ferahlık yakalayabiliriz. Ama sorun göz kapağındaki ciddi bir deri torbalanmasıysa ya da kapağı kaldıran kasın kendisi gevşemişse botoks burada yetersiz kalır. Hatta zorlama bir uygulamayla kaşı kaldırayım derken var olan kapağı daha da aşağı düşürebilirsiniz. Bu yüzden aynadaki o yorgun ifadenin sebebinin deri mi, kas mı yoksa doku kaybı mı olduğunu doğru teşhis etmek işin en temel adımıdır.

Üst göz kapağı düşüklüğü ve kaş düşüklüğü, yüzün ifadesini belirgin biçimde etkileyebiliyor. Bu durumlarda üst göz kapağı ameliyatı ve kaş kaldırma cerrahisi hangi koşullarda tercih ediliyor? İki işlem arasındaki temel farklar nelerdir?

Bu iki ameliyat çok sık karıştırılır ama aslında ikisinin de adresi farklıdır: Üst Göz Kapağı Ameliyatı: Kaşınızın yeri güzeldir ama göz kapağınızın üzerinde fazla deri birikmiştir, hatta kirpiklerinize kadar sarkıp görüşünüzü kapatıyordur. İşte o zaman sadece kapaktaki o fazla deriyi ve yağ torbacıklarını alarak gözü ferahlatırız. Kaş Kaldırma Ameliyatı: Bakışlardaki o yorgunluğun asıl sebebi kaşın kendisinin aşağı çökmesidir. Kaş aşağı inince göz kapağının üzerine bir yük bindirir. Bu durumda sadece kapaktan deri almak yetmez, kaşı ait olduğu yere yukarı taşımak gerekir. Genelde bu iki sorun el ele yürür. Biz de tek bir seansta hem kaşı olması gereken yere taşır hem kapağı temizleriz; böylece bakışlar bir anda yıllar öncesine döner.

Son yıllarda daha kalkık ve dinamik bir göz çevresi görünümü sağlayan temporal lift, yani şakak bölgesinden kaş kaldırma ameliyatı, giderek daha fazla ilgi görüyor. Bu yöntem kimler için uygundur ve yüzün genel görünümüne nasıl bir katkı sağlar?

Şakak germe, özellikle gözün dış kuyruk kısmı ve kaşının ucu aşağı bükülen, bu yüzden de sürekli üzgün veya yorgun görünen hastalarımız için harika bir yöntem. Kesileri tamamen saçlı derinin içinde yaptığımız için dışarıdan bakıldığında görünen hiçbir iz kalmıyor. Bu işlemle göz çevresini ve kaşın dışını tatlı bir açıyla yukarı ve dışa doğru topluyoruz. Hani aynaya bakarken şakaklarınızdan geriye doğru hafifçe çekersiniz ya, tam olarak o canlı görünümü yakalıyoruz. Yüzdeki o yorgun hava dağılıyor, göz kenarındaki ince çizgiler hafifliyor ve ortaya abartıdan uzak, çok daha dinç bir bakış çıkıyor.

Medikal estetik ve cerrahi, doğru planlandığında birbirini tamamlayan yaklaşımlar olabiliyor. Botoksun yeterli olmadı durumlarda cerrahi seçenekleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Kişiye özel bir tedavi planı oluştururken doğal, dengeli ve yüzün anatomisiyle uyumlu sonuçlar elde etmek için hangi kriterleri göz önünde bulunduruyorsunuz?

Ben medikal estetik ile cerrahiyi hiçbir zaman birbirinin alternatifi olarak görmüyorum; onlar aslında çok iyi iki yol arkadaşı. Botoks, dolgu gibi işlemler cilt kalitesini korumak, ilk çizgileri önlemek için harikadır. Ama dokular belirgin şekilde sarktığında, deri fazlalığı oluştuğunda artık sözü cerrahiye bırakmak gerekir. Planlama yaparken benim için en önemli şey; doğallık ve bütünlük. Yüze sadece bir göz kapağı ya da tek bir çizgi olarak bakmam; alnı, şakağı, yanağı bir bütün olarak değerlendiririm. Amacım asla hastanın mimiklerini silmek ya da onu başka birine dönüştürmek değildir. En başarılı estetik, dışarıdan bakıldığında "Sende bir güzellik var ama ne yaptırdın?" dedirten, kişinin kendi yüzünün en taze, en dinlenmiş halini ortaya çıkaran dokunuştur.

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

0505 799 15 30
www.gokaybaykara.com
@drgokaybaykara

“Planlama yaparken benim için en önemli şey; doğallık ve bütünlük.”

Op. Dr. Gökay Baykara



LIFE

Menopozda Sağlıklı Yaşam ve Biyoeşdeğer Hormon Tedavisi!

Kadın yaşamının doğal bir dönemi olan menopozu, doğru bilgi, kişiye özel tedavi ve düzenli takiple daha sağlıklı ve konforlu geçirmek mümkün. Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Ebru Yüce, Ankara Life Dergisi'ne konuk olduğu röportajında biyoeşdeğer hormon tedavisinin merak edilen yönlerini, tedavi sürecinde dikkat edilmesi gerekenleri ve menopoz yönetiminde kişiye özel yaklaşımın önemini anlatıyor. Menopozun bir son değil, sağlıklı ve aktif bir yaşamın yeni dönemi olduğuna dikkat çeken Doç. Dr. Yüce, kadınlara önemli önerilerde bulunuyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy



DOÇ. DR. EBRU YÜCE

“Menopoz yönetiminde hedefimiz yalnızca belirtileri azaltmak değil, yaşam kalitesini ve uzun vadeli sağlığı da korumaktır.”

Menopoz, kadın yaşamında fiziksel ve duygusal pek çok değişimi beraberinde getiriyor. Bu dönemi daha sağlıklı ve konforlu geçirmek mümkün mü? Kadınlar menopoz sürecini yönetirken nelere dikkat etmeli?

Menopoz bir hastalık değil, kadın yaşamının doğal bir dönemidir. Ancak hormonal değişimler sıcak basmaları, gece terlemeleri, uyku bozuklukları, duygu durum değişiklikleri ve vajinal kuruluk gibi şikâyetlere neden olabilir. Her kadının menopoz deneyimi farklıdır. Dengeli beslenmek, düzenli egzersiz yapmak, yeterli uyumak ve sigaradan uzak durmak bu dönemin sağlıklı geçirilmesine yardımcı olur. Kemik ve kalp-damar sağlığını korumak, düzenli sağlık kontrollerini ihmal etmemek de önemlidir. Menopoz belirtilerini yaşlanmanın kaçınılmaz sonuçları olarak görmemek gerekir. Doğru değerlendirme ve kişiye uygun tedavi seçenekleriyle bu dönemi daha sağlıklı ve konforlu geçirmek mümkündür.

Son yıllarda sıkça gündeme gelen biyoeşdeğer hormon tedavisi nedir? Bu tedaviyi geleneksel hormon tedavilerinden ayıran özellikler nelerdir ve kadın sağlığına nasıl katkı sağlayabilir?

Biyoeşdeğer hormonlar, kimyasal yapıları insan vücudunun ürettiği hormonlarla aynı olan hormonlardır. Menopoz tedavisinde kullanılan estradiol ve mikronize progesteron bu gruba örnektir. Biyoeşdeğer hormonlar yalnızca kişiye özel hazırlanan ürünlerden ibaret değildir; ruhsatlı ve standart dozlarda üretilen preparatlar da bulunur. Uygun hastalarda hormon tedavisi sıcak basmalarını ve gece terlemelerini azaltabilir, uyku kalitesini ve yaşam konforunu artırabilir. Ancak biyoeşdeğer olması, hormonun daha güvenli veya etkili olduğu anlamına gelmez. Tedavi seçiminde hormonun türü, dozu, uygulama yolu ve kişinin sağlık durumu birlikte değerlendirilmelidir.

Biyoeşdeğer hormon tedavisi hangi kadınlar için uygundur? Tedaviye karar verirken yaş, belirtiler ve kişisel sağlık geçmişi nasıl değerlendirilmeli?

Hormon tedavisi, özellikle sıcak basmaları ve gece terlemeleri gibi yaşam kalitesini etkileyen belirtiler yaşayan kadınlarda değerlendirilebilir. Genellikle 60 yaşın altında veya menopoz başlangıcından sonraki ilk 10 yıl içinde olan kadınlarda, tedaviye engel bir durum bulunmadığında yarar-risk dengesi daha elverişlidir. Karar verirken belirtilerin şiddeti, sağlık geçmişi ve kişisel riskler dikkate alınır. Meme kanseri öyküsü, açıklanamayan vajinal kanama, pıhtılaşma sorunları ve bazı kalp-damar hastalıkları tedavi seçimini etkileyebilir. Rahmi bulunan kadınlarda sistemik östrojen tedavisine genellikle rahim iç tabakasını korumak için bir progestojen eklenir. Amaç, hormon tedavisinden yarar görebilecek kadınları doğru belirleyerek kişiye uygun bir tedavi planı oluşturmaktır.

Hormon tedavileri konusunda kadınların en büyük endişelerinden biri olası sağlık riskleri. Biyoeşdeğer hormon tedavisinin güvenilirliği konusunda neler biliyoruz? Tedavinin fayda ve risk dengesi nasıl değerlendirilmeli?

Hormon tedavisinde yararları kadar olası riskleri de değerlendirmek gerekir. Biyoeşdeğer hormonlar da yan etkilere neden olabilir; güvenlilik, hormonun türüne, dozuna, kullanım süresine, uygulama yoluna ve kişinin sağlık geçmişine bağlıdır. Bazı hormon tedavileri meme kanseri, pıhtılaşma ve inme gibi risklerle ilişkili olabilir. Rahmi bulunan kadınlarda sistemik östrojenin tek başına kullanılması rahim iç tabakasında kalınlaşma ve kanser riskini artırabilir. Cilt yoluyla östrojen uygulaması bazı kadınlarda pıhtılaşma riskini azaltabilir; ancak bütün riskleri ortadan kaldırmaz. Kişiye özel hazırlanan hormon karışımlarının ruhsatlı ürünlerden daha güvenli olduğu da kanıtlanmış değildir. Temel yaklaşımımız, uygun hastada en düşük etkili dozu seçmek ve düzenli takip yapmaktır.

Her kadının menopoz deneyimi farklı. Biyoeşdeğer hormon tedavisinde kişiye özel bir yaklaşım nasıl oluşturuluyor? Tedavi öncesinde hangi değerlendirmeler yapılmalı ve süreç nasıl takip edilmeli?

Menopoz tedavisinde her kadına aynı yaklaşımı uygulamak yerine, kişisel ihtiyaçlara göre bir plan oluşturmak gerekir. Şikâyetler, menopoz zamanı, kullanılan ilaçlar, mevcut hastalıklar ve aile öyküsü değerlendirilir. Gerekli muayene ve tetkikler kişinin risklerine göre planlanır. Yaşa uygun meme taraması, jinekolojik değerlendirme ve kemik sağlığının takibi önemlidir. Menopoz tipik yaşlarda ve belirtilerle ortaya çıktığında tanı çoğunlukla klinik değerlendirmeyle konabilir; her kadında hormon düzeylerini ölçmek gerekmez. Tedavi başladıktan sonraki ilk aylarda belirtiler, yan etkiler ve kanama düzeni değerlendirilir. Tedavinin devamı, düzenli kontrollerde yarar ve riskler göz önünde bulundurularak kararlaştırılır.

Menopoz yönetiminde hedef yalnızca belirtileri hafifletmek değil, yaşam kalitesini ve uzun vadeli sağlığı da korumak. Biyoeşdeğer hormon tedavisinden beklentiler ne olmalı? Menopoz dönemindeki kadınlara en önemli önerileriniz nelerdir?

Menopoz yönetiminde hedefimiz yalnızca belirtileri azaltmak değil, yaşam kalitesini ve uzun vadeli sağlığı da korumaktır. Uygun hastalarda hormon tedavisi sıcak basmalarını ve gece terlemelerini azaltabilir, uyku kalitesini iyileştirebilir ve kemik kaybının önlenmesine katkı sağlayabilir. Vajinal kuruluk gibi yakınmalarda lokal tedaviler veya hormon dışı nemlendiriciler tercih edilebilir. Ancak hormon tedavisi gençleşme veya yaşlanmayı durdurma yöntemi değildir ve her kadının bu tedaviye ihtiyacı yoktur. Düzenli egzersiz, dengeli beslenme, kas ve kemik sağlığını desteklemek ve kalp-damar risklerini kontrol altında tutmak da önemlidir. Kadınlara önerim, menopoz belirtilerini küçümsememeleri ve gerektiğinde profesyonel destek almalarıdır. Doğru bilgi, kişiye özel yaklaşım ve düzenli takip sayesinde menopoz dönemini sağlıklı, aktif ve konforlu geçirmek mümkündür.

“Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır.”

0533 015 00 75

Web/ebruyuce.com

@doc.dr.ebruyuce

Kızılırmak Mah. Dumlupınar Blv
YDA Center A2 Blok/Kat 11/No 469

Cildinizin Işıltısı, Saçlarınızın Hikâyesi!

MALTEPE
Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi

“Temel yaklaşımım, herkese aynı tedaviyi uygulamak yerine ihtiyaca yönelik bir plan oluşturmaktır.”

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Cildin doğal ışıltısını ve saç sağlığını destekleyen medikal estetik uygulamalarında kişiye özel yaklaşım, doğru değerlendirme ve güvenli tedavi süreci ön plana çıkıyor. Özel Maltepe Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezi Medikal Estetik Bölümü’nden Dr. Fatma Arı, Ankara Life Dergisine konuk olarak yüz mezoterapisinden saç mezoterapisine, mikroiğnelemeden uygulama sonrası bakıma uzanan kapsamlı bir değerlendirme sunuyor. Her cildin ihtiyaçlarının ve saç dökülmesinin altında yatan nedenlerin farklı olduğuna dikkat çeken Dr. Arı; doğru uygulama planının, gerçekçi beklentilerin ve düzenli takibin önemini vurgularken medikal estetikte kişiye özel tedavi anlayışının belirleyici rolünü anlatıyor. İyi okumalar dileriz.

Yüz mezoterapisi nedir? Cildin hangi ihtiyaçlarında destekleyici bir uygulama olarak değerlendirilebilir?

Yüz mezoterapisi, cildin nem dengesini, canlılığını ve genel görünümünü desteklemek amacıyla uygulanan yöntemlerden biridir. Kullanılan ürünün içeriğine ve cildin özelliklerine bağlı olarak nem kaybı, mat görünüm ve ince çizgiler gibi konularda destekleyici bir seçenek olarak değerlendirilebilir. Ancak her cildin uygulamaya verdiği yanıt farklıdır. Sonuçlar kullanılan ürüne, kişinin cilt yapısına ve uygulanan protokole göre değişkenlik gösterebilir.

Her cildin ihtiyacı ve yaşlanma süreci farklıdır. Yüz mezoterapisinde uygulama planı oluştururken hangi kriterleri göz önünde bulunduruyorsunuz?

Öncelikle kişinin yaşını, cilt tipini, nem düzeyini, elastikiyet kaybını, leke ve hassasiyet durumunu ve mevcut cilt sorunlarını değerlendiriyorum. Hastanın istekleri ve tedaviden beklentileri de bu değerlendirmenin önemli bir parçasıdır. Ayrıntılı bir sağlık öyküsü ve fiziki muayene, bu sürecin temelini oluşturur. Kullanılması planlanan ürünün güvenilirliğini, kişinin sağlık durumunu ve uygulamaya engel olabilecek durumları da dikkate alarak tedavi sürecini planlıyorum. Temel yaklaşımım, herkese aynı tedaviyi uygulamak yerine ihtiyaca yönelik bir plan oluşturmaktır.

Yüz mezoterapisinde uygulama ve takip sürecinde nelere dikkat edilmeli? Uygulama sonrası bakım ve seans aralıkları nasıl planlanmalı?

Hastaya uygun ürün seçimini, güvenli uygulamayı ve gerçekçi beklentileri bir arada değerlendirmek önemlidir. İşlem sonrasında hastanın dikkat etmesi gerekenler açıkça anlatılmalıdır. Güneş koruyucu ve nemlendirici kullanımı gibi bakım önerileri de kişinin cilt özelliklerine ve yapılan uygulamaya göre belirlenmelidir.

Seans sayısı ve aralıkları planlanırken cildin mevcut durumu ve uygulamaya verdiği yanıt dikkate alınır. Bu nedenle her hasta için geçerli tek bir seans takvimi yoktur. Takip değerlendirmeleri, sürecin nasıl ilerleyeceğine karar vermemize yardımcı olur

Saç dökülmesinde değerlendirme süreci nasıl ilerliyor? Mikroiğneleme ve saç mezoterapisi bu süreçte nerede yer alıyor?

Saç dökülmesinde öncelikle dökülmenin nedenini belirlemek gerekir. Tiroid fonksiyon bozuklukları, bazı vitamin ve mineral eksiklikleri ya da genetik ve hormonal etkenlerle ilişkili androjenetik alopesi gibi farklı durumlarda tedavi yaklaşımı da değişir.Dermapen ile yapılan mikroiğneleme, kontrollü mikrokanallar oluşturulmasına dayanan bir uygulamadır. Mikroiğneleme ve saç mezoterapisi, değerlendirme sonucunda uygun görülen bazı durumlarda destekleyici seçenekler olarak ele alınabilir. Ancak bu uygulamalar, dökülmenin nedenine yönelik değerlendirme ve tedavinin önüne geçmemelidir.

Saç dökülmesinde tedavi planını belirleyen faktörler nelerdir? Hastanın bilgilendirilmesi ve düzenli takip neden önemlidir?

Doğru tanı, dökülmenin süresi ve tipi, saç köklerinin durumu ve eşlik eden hastalıklar tedavi planının oluşturulmasında rol oynar. Hangi uygulamanın uygun olacağına, kişinin sağlık öyküsü ve fiziki muayene bulguları birlikte değerlendirilerek karar verilmelidir. Hastaya tedavinin olası yararları, sınırları ve riskleri açıkça anlatılmalıdır. Saç tedavilerinde sabır, düzenli takip ve tedaviye uyum önemlidir. Sürecin uzun soluklu olabileceği açıklanmalı; hasta, tedavinin aşamaları ve takip planı hakkında bilgilendirilmelidir.

“Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır.”

(0312) 230 60 40 / 0541 607 71 15
Eti, Gazi Mustafa Kemal Blv.
No: 84, 06570 Maltepe / Ankara

Dr. Fatma Arı



Uzm. Dr.
Tansu Erakman



Gülüşün Ötesinde: Cerrahi ve Protez Biliminin Buluştuğu Nokta!

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Diş hekimliğinde estetik ve sağlığı bir arada ele alan Uzm. Dr. Tansu Erakman, Protetik Diş Tedavisi ile Ağız, Diş ve Çene Cerrahisi alanlarında aldığı iki ayrı doktora eğitiminin kazandırdığı multidisipliner bakış açısıyla, modern diş hekimliğinin inceliklerini şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne anlattı. İmplant tedavisinden kişiye özel gülüş tasarımına, dijital teknolojilerden uzun dönem ağız sağlığının korunmasına uzanan kapsamlı bir değerlendirmede bulunan Erakman; her hastanın ihtiyaçlarına özel planlamanın, bilimsel verilerin ve klinik deneyimin önemine dikkat çekiyor. Cerrahi ve protetik yaklaşımı bir bütün olarak ele alan Erakman'a göre gerçek başarı, yalnızca estetik açıdan kusursuz bir gülüş tasarlamak değil; doğal dokuları koruyan, fonksiyonel açıdan sağlıklı ve uzun yıllar güvenle kullanılabilen sonuçlar elde etmekte yatıyor. İyi okumalar dileriz.

Tansu Bey, Protetik Diş Tedavisi ve Ağız, Diş ve Çene Cerrahisi alanlarında iki ayrı doktora eğitimi aldınız. Bu iki disiplin tedavi yaklaşımınızı nasıl etkiliyor?

Diş hekimliğinde cerrahi ve protetik branşları birbirinden bağımsız düşünmek mümkün değil. Her iki alanda doktora eğitimi almış olmam, hastalarımı daha bütüncül değerlendirmemi ve tedavi sürecini farklı açılardan ele almamı sağlıyor. Örneğin implant tedavisinde yalnızca implantın kemiğe yerleştirilmesini değil; üzerine yapılacak protezin konumu, çiğneme kuvvetleri, estetik beklentileri ve uzun dönem bakımını da başlangıçta planlıyorum. Çünkü cerrahi açıdan başarılı bir uygulama, protetik açıdan da doğru planlanmadığında istenilen sonucu asla vermez. Bu yaklaşım yalnızca implant tedavileriyle sınırlı değil. Doğal dişlerin korunmasından kapsamlı ağız rehabilitasyonlarına kadar birçok tedavide cerrahi ve protetik bilgiyi birlikte kullanıyorum. Akademik geçmişim ise bilimsel literatürü yakından takip etmemi, bilgilerimi sürekli sorgulamamı ve güncel bilimsel verileri klinik kararlarıma yansıtmamı destekliyor. Benim için akademik bilgi ile klinik deneyim birbirini tamamlayan iki önemli unsur.

> *"Amacımız herkese standart bir gülüş uygulamak değil, kişinin doğal özelliklerini koruyan ve ağız sağlığıyla uyumlu sonuçlar elde etmek."*

Doğal ve estetik bir gülüş tasarlarken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?

Başarılı bir estetik tedavi yalnızca güzel görünen değil, aynı zamanda sağlıklı ve işlevsel olan tedavidir. Bu nedenle gülüş estetiğini değerlendirirken yalnızca dişlerin görünümüne odaklanmıyoruz. Dişlerin rengi ve şekli kadar yüz oranları, dudak hareketleri, diş eti seviyeleri ve çenelerin kapanış ilişkisi de önem taşıyor. Çünkü estetik açıdan başarılı görünen bir restorasyon, çiğneme sisteminin biyomekanik koşullarına uygun değilse uzun dönemde sorunlara yol açabilir. Diğer yandan herkesin yüz yapısı, diş karakteri ve estetik beklentileri birbirinden farklı. Bir kişide son derece doğal görünen diş formu, başka bir kişinin yüzüyle uyumlu olmayabilir. Bu nedenle hastalarımızın beklentilerini dinliyor, mevcut ağız sağlığını ve fonksiyonel ihtiyaçlarını değerlendirerek kişiye özel bir planlama yapıyoruz. Amacımız herkese standart bir gülüş uygulamak değil, kişinin doğal özelliklerini koruyan ve ağız sağlığıyla uyumlu sonuçlar elde etmek.

İmplant her diş eksikliği için en doğru seçenek midir? Tedavi yöntemini nasıl belirliyorsunuz?

İmplantlar, eksik dişlerin tedavisinde önemli ve başarılı seçeneklerden biridir. Ancak her diş eksikliğinin çözümü mutlaka implant değildir. Doğru tedavi yöntemi, hastanın mevcut ağız ve genel sağlık koşullarına göre belirlenmelidir.

“Cerrahi ve protetik disiplinlerin birlikte ele alınması; fonksiyon, estetik, temizlenebilirlik ve uzun dönem başarı açısından önemli avantajlar sağlıyor.”

.Tedavi planlarken kemik miktarı ve kalitesini, diş eti sağlığını, komşu dişlerin durumunu, hastanın genel sağlığını ve beklentilerini birlikte değerlendiriyorum. Ayrıca uygulanacak tedavinin uzun dönem bakım gereksinimlerini de dikkate alıyorum. Örneğin komşu dişlerin sağlıklı olduğu bazı vakalarda implant, bu dişlere müdahale etmeden eksik dişi tamamlamamızı sağlayabilir. Ancak komşu dişlerde zaten kapsamlı restorasyon ihtiyacı varsa köprü tedavisi de uygun bir seçenek olabilir. Önemli olan belirli bir tedavi yöntemini ön plana çıkarmak değil, hastanın koşullarına en uygun, bilimsel açıdan öngörülebilir ve uzun vadede sürdürülebilir tedaviyi belirlemektir.

İleri cerrahi gerektiren implant vakalarında cerrahi ve protetik planlamanın birlikte yapılması neden önemlidir?

İmplant tedavisinde temel prensiplerden biri, cerrahi planlamanın yapılacak dişlerin gereksinimlerine göre şekillenmesidir. Çünkü implantın kemik içerisinde yeterli stabiliteye sahip olması kadar konumu ve açısının da sağlıklı bir protez tasarımına uygun olması önemlidir. Örneğin implant kemik açısından uygun bir bölgeye yerleştirilmiş olsa bile üzerine yapılacak protezin konumu, çiğneme kuvvetlerinin dağılımı veya temizlenebilirliği sorun oluşturabilir. Bu nedenle tedavinin sonunda nasıl bir protez elde etmek istediğimizi daha cerrahi aşamaya geçmeden belirlememiz gerekiyor. İleri kemik kayıplarında kemik artırma işlemleri veya sinüs tabanı yükseltme gibi cerrahi yaklaşımlar gerekebilir. Ancak her kemik yetersizliğinde doğrudan ileri cerrahi işlemlere yönelmiyoruz. Özellikle üst çene arka bölgede, anatomik ve protetik koşullar uygunsa kısa veya açılı implant seçeneklerini de değerlendiriyoruz. Buradaki amacımız, gerekli tedaviyi mümkün olan en uygun yaklaşımla gerçekleştirmek ve gereksiz cerrahi müdahalelerden kaçınmak. Cerrahi ve protetik disiplinlerin birlikte ele alınması; fonksiyon, estetik, temizlenebilirlik ve uzun dönem başarı açısından önemli avantajlar sağlıyor.

“Tedavi anlayışımızın temelinde, gereksiz müdahalelerden kaçınarak kişinin doğal dokularını mümkün olduğunca korumak ve bilimsel temellere dayanan, uzun dönem ağız sağlığını hedefleyen çözümler üretmek bulunuyor.”

Dijital teknolojiler diş hekimliğine neler kazandırıyor? Hekimin deneyimi bu süreçte nasıl bir rol oynuyor?

Dijital teknolojiler, özellikle karmaşık vakaların değerlendirilmesinde ve tedavilerin daha öngörülebilir biçimde planlanmasında önemli olanaklar sunuyor. Üç boyutlu tomografi, kemik anatomisini, kemik miktarını ve sinir kanalları gibi önemli anatomik yapıları ayrıntılı incelememize yardımcı oluyor. Dijital ölçü ve bilgisayar destekli tasarım sistemleri de protetik planlamada hassasiyet, verimlilik ve iletişim açısından avantajlar sağlıyor. Ancak teknoloji tek başına doğru tedaviyi belirleyemez. Elde edilen verileri yorumlamak, doğru planlama yapmak ve hatta gerektiğinde bir işlemi yapmamaya karar vermek hekimin bilimsel bilgi ve klinik deneyimini gerektiriyor.

Estetik ve implant tedavilerinin uzun dönem başarısı için nelere dikkat edilmelidir?

Bir tedavinin gerçek başarısının tamamlandığı gün değil, yıllar içindeki performansıyla değerlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Estetik görünüm elbette önemli. Ancak diş eti sağlığının korunması, çiğneme fonksiyonunun devam etmesi, restorasyonların çevre dokularla biyolojik uyumu ve hastanın rahatlığı da başarının temel unsurlarından. İmplantların ve protetik restorasyonların uzun yıllar sağlıklı kullanılabilmesi için doğru ağız hijyeni, düzenli klinik kontroller ve risk faktörlerinin yönetimi büyük önem taşıyor. Özellikle diş eti hastalıkları, sigara kullanımı ve kontrolsüz diş sıkma gibi durumların değerlendirilmesi gerekir. Burada hastalarımızın da önemli bir sorumluluğu bulunuyor. Çünkü başarılı bir tedavinin uzun dönem korunması, hekim ile hastanın iş birliğini gerektiriyor. Tedavi anlayışımızın temelinde, gereksiz müdahalelerden kaçınarak kişinin doğal dokularını mümkün olduğunca korumak ve bilimsel temellere dayanan, uzun dönem ağız sağlığını hedefleyen çözümler üretmek bulunuyor. Benim için diş hekimliğinde başarı, yalnızca estetik bir gülüş oluşturmak değil; bu gülüşün arkasındaki sağlığı, fonksiyonu ve yaşam kalitesini de koruyabilmektir.

“Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır.”





Erken Fark Edilen Küçük Bir Risk Faktörü, *Sağlıklı Bir Ömrün* Anahtarıdır!

Röportaj: Nüket Can Kantarcı Fotoğraf: Berke Aksöz

Sağlık sorunları her zaman belirti vermeyebilir. Kişinin kendisini sağlıklı hissetmesi, vücudunda herhangi bir sorun olmadığı anlamına gelmeyebilir. Bu nedenle düzenli sağlık kontrolleri, olası risklerin erken fark edilmesi ve gerekli önlemlerin zamanında alınması açısından önem taşır. Son yıllarda önemi fark edilen Check-Up kimler için gereklidir, hangi aralıklarla yapılmalıdır ve kapsamı nasıl belirlenmelidir? İşte merak edilen soruların yanıtlarını Dr. Tansel Erke şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisine anlattı.

Check-up nedir? Bireylerin yaşamında neden önemlidir?

Hayatın yoğun temposu içinde çoğumuz sağlığımızı ancak bir sorun ortaya çıktığında, yani "sinyal verdiğinde" hatırlarız. Oysa modern tıp, hastalıkları tedavi etmekten çok daha güçlü bir silaha sahiptir: Hastalıkları henüz başlamadan önlemek. Vücudumuz, bazı değişimleri yıllarca hiçbir belirti göstermeden sessizce sürdürebilir. Bugün kendinizi çok enerjik ve sağlıklı hissetseniz bile; yaşınız, genetiğiniz ve yaşam tarzınız arka planda farklı riskler barındırıyor olabilir. Erken fark edilen küçük bir risk faktörü, sağlıklı bir ömrün anahtarıdır. Çünkü sağlık, ertelenemeyecek kadar değerlidir. Sonuçta Check-up, bireylerin genel sağlık durumunu değerlendirmek amacıyla yapılan tıbbi bir tarama sürecidir. Bu süreç, potansiyel sağlık sorunlarını erken aşamada tespit etmek, hastalıkların önlenmesi ve sağlıklı yaşam tarzının desteklenmesi için önemlidir.

Check-Up programları neden önemlidir?

Check-Up programları, birçok hastalığın belirtileri ortaya çıkmadan önce tespit edilmesine yardımcı olur. Bu durum, tedavi sürecinin daha etkili olmasını sağlar. Sağlık taramaları, potansiyel risk faktörlerini belirleyerek, hastalıkların önlenmesine yönelik stratejilerin geliştirilmesine yardımcı olur. Örneğin; yüksek kolesterol düzeyleri ve/veya yüksek tansiyon gibi durumlar erken tespit edildiğinde yaşam tarzı değişiklikleri ile yönetilebilir.

“Bireyin ortaya çıkabilecek bir hastalığını erken dönemde belirlemek ve önlemek, hastalık ortaya çıktıktan sonra tedavi etmekten daha kolay bir süreçtir.”

Check-Up'ın düzenli yaptırılması neden önemlidir?

Bireyin ortaya çıkabilecek bir hastalığını erken dönemde belirlemek ve önlemek, hastalık ortaya çıktıktan sonra tedavi etmekten daha kolay bir süreçtir. Check-Up programlarının kişilere sağladığı en önemli yararlardan biri kuşkusuz, olası bir hastalık durumunu önleyebilir olmasıdır. Kişinin sağlıklı, konforlu yaşaması için bazı riskli durumlara önlem alınarak ileride yaşayabileceği sağlık sorunları engellenebilir. Bu sebeple, detaylı sağlık kontrollerinin yapılmasına olanak sağlayan programlarının düzenli periyotlarla yapılması gerekir. Düzenli yapılan kontroller, risk faktörlerinin değerlendirilmesine ve kötü yaşam tarzı alışkanlıklarının değiştirilmesine olanak tanır.

Ülkemizde giderek daha fazla önem kazanan Check-Up uygulamaları neden önemlidir?

Check-Up yaptırmanın önemli nedenlerini şöyle sıralayabiliriz; Birçok hastalık, erken evrelerde belirti vermez. Check-Up programları sayesinde bu hastalıklar daha erken tespit edilir. Düzenli yaptırılan Check-Up'lar ile risk faktörleri belirlenirken, belirlenen hastalıkların önüne geçebilecek yaşam tarzı değişiklikleri veya tedaviler planlanır. Genel sağlık durumu hakkında bilgi sahibi olmak, daha bilinçli yaşam kararları almayı sağlar. Sağlıklı olduğunuzdan emin olmak, size ve çevrenizdekilere huzur verir. Böylelikle; erken teşhis, önleyici tıp planlaması; kişiye, sevdikleri ile birlikte huzurlu bir yaşam sürdürtür.

Yaş gruplarına göre Check-Up kapsamında hangi tarama ve tetkikler uygulanıyor?

20–39 Yaş (Genç Yetişkin) Check-Up araştırılmasında; Check-Up değerlendirmesinde; metabolik risk faktörlerinin başlangıcı ve yaşam tarzı alışkanlıklarının düzenlenmesi üzerinde durulur. Bazal kan basıncı ve lipid profili, açlık kan şekeri/HbA1c değerlendirilir. Kadınlar için Pap-Smear testi yapılır. 40–49 Yaş (Kritik Geçiş) Check-Up araştırılmasında; Check-Up değerlendirmesinde; kardiyovasküler risk artışı ve onkolojik taramaların başlangıcı ele alınır. Kardiyak değerlendirme kapsamında EKG ve gerekirse eforlu EKG uygulanır. Kadınlar için mamografi taramasına başlanırken, erkekler için PSA (Prostat Spesifik Antijen) takibi yapılır. 50 Yaş ve Üzeri (Kıdemli Dönem) Check-Up araştırılmasında; Check-Up değerlendirmesinde; gastrointestinal patolojiler, kemik yoğunluğu kayıpları ve tümör insidansındaki artış dikkate alınır. Kolonoskopi (kolorektal kanser taraması), kadınlar için kemik yoğunluğu ölçümü (DEXA) ve detaylı batın/akciğer görüntülemeleri araştırılır. Standart bir Check-Up programının laboratuvar ve radyoloji detayları önemlidir.

Check-Up kapsamında yapılan Laboratuvar testleri ve Görüntülemeler neden yapılır?

Yapılan yoğun laboratuvar incelemeleri (Mikroskobik Ayna) testleri:

a) Metabolik & Endokrin Panel:

Açlık kan şekeri ve HbA1c ile gizli şeker/diyabet taraması; TSH ile tiroid fonksiyonlarının regülasyonu kontrol edilir.

b) Lipid Profili:

Total Kolesterol, LDL, HDL ve Trigliserid seviyeleri ölçülerek kardiyovasküler (kalp-damar) risk haritası çıkarılır.

c) Organ Fonksiyon Testleri:

Böbreklerin süzme yeteneği için Üre/Kreatinin; karaciğer sağlığı ve yağlanması için AST/ALT ve safra yolları enzimleri incelenir.

d) Hematolojik Profil:

Hemogram (Tam Kan Sayımı) ile anemi (kansızlık), enfeksiyon veya bağışıklık sistemi hücrelerinin durumu değerlendirilir.

e) Tam İdrar Tahlili:

Böbrek süzme fonksiyonlarındaki kaçaklar (mikroalbüminüri), idrar yolu enfeksiyonları veya gizli kanamalar taranır.

Görüntüleme ve Fonksiyon Testleri (Makroskobik İnceleme):

a) Akciğer Grafisi:

Akciğer dokusunun bütünlüğü, olası enfeksiyonlar, sigaraya bağlı hasarlar veya yer kaplayan kitlelerin tespiti.

b) Tüm Karın Ultrasonografisi (USG):

Karaciğer yağlanması, safra kesesi taşları, böbrek kistleri/taşları ve karın içi organların yapısal anomalilerinin incelenmesi.

c) Elektrokardiyografi (EKG):

Kalbin ritim ve ileti bozukluklarının, koroner arter beslenme yetersizliklerinin bazal düzeyde değerlendirilmesi.

Kişinin Check-Up'a gelmeden önce bilmesi gereken detaylar nelerdir?

Randevu sabahınızın konforlu geçmesi ve test sonuçlarınızın en doğru veriyi yansıtması için aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi önerilir:

a) Açlık Süresi: Randevunuza en az 10–12 saatlik tam açlık ile gelmeniz gerekmektedir. (Bu süreçte sadece su tüketebilirsiniz; çay, kahve, sigara ve sakız test sonuçlarını etkileyebilir.)

b) İlaç Kullanımı: Düzenli kullandığınız tansiyon veya kalp ilaçlarınızı sabah çok az su ile alabilirsiniz. Ancak şeker (diyabet) ilaçlarınızı aç kalacağınız için sabah vizitine kadar lütfen almayınız ve doktorunuza danışınız.

c) Kıyafet Seçimi: Efor testi ve ultrason süreçlerinde rahat etmeniz için lütfen iki parça, kolay çıkarılabilen ve spor ayakkabı ile kombinlenebilen kıyafetler tercih ediniz.

d) Kadın Hastalarımız: Pap-smear ve idrar testlerinin doğruluğu için Check-Up randevunuzun menstrüasyon (adet) dönemine denk gelmemesine özen göstermelisiniz.

“Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır.”

Doç. Dr. Yüksel Kankaya



Estetik, Kişinin Doğal Özelliklerini Bozmak Değil, Koruyarak İyileştirmektir!

Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi Uzmanı Doç. Dr. Yüksel Kankaya: "Güzelliğin doğallıktan geçtiğine inanıyorum."

Röportaj: Nüket Can Kantarcı Fotoğraf: Ali Ulusoy

Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi Uzmanı Doç. Dr. Yüksel Kankaya, mesleki birikimi ve estetik cerrahiye yaklaşımıyla şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisi'ne konuk oldu. Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezuniyetinin ardından Ankara Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde uzmanlık eğitimini tamamlayan, 2007 yılında uzman, 2012 yılında başasistan, 2018 yılında ise doçent ünvanını alan Kankaya, 2019 yılından bu yana kendi kliniğinde hastalarına hizmet veriyor. Estetik cerrahide doğal görünümün korunmasını ve kişiye özel planlamanın önemini ön planda tutan Kankaya; yüz germe ameliyatlarından ameliyatsız gençleştirme yöntemlerine, doğru hasta seçiminin belirleyici rolünden cerrahi risklere uzanan kapsamlı bir değerlendirmeyle merak edilen soruları yanıtlıyor. Yaşlanma sürecinin cilt, destek dokuları ve kemik yapısı üzerindeki etkilerine dikkat çeken Kankaya'ya göre başarılı bir estetik yaklaşım, yalnızca dış görünümü değiştirmekten değil, yüzün doğal anatomisini ve kişiye özgü ifadeyi koruyarak dengeli, uyumlu ve doğal sonuçlar elde etmekten geçiyor. İyi okumalar dileriz.

Akademik kariyerden özel muayenehane hekimliğine geçişiniz nasıl gerçekleşti?

Akademik anlamda eğitimci olmaktan çok mutlu olmama rağmen hekimliğin önemli bir yönünün de hastayla doğrudan iletişim kurulan muayenehane hekimliği olduğunun bilincindeydim. Girişimci ruhumun heyecanı akademik ruhumun önüne geçince kendi muayenehanemi açmaya karar verdim.

Kliniğinizde ağırlıklı olarak hangi işlemleri gerçekleştiriyorsunuz?

Çalışmalarımızı cerrahi işlemler ve medikal estetik uygulamaları olmak üzere iki ana grupta ele alabiliriz. Cerrahi estetik alanında meme büyütme ve küçültme, karın germe ve liposuction gibi vücut şekillendirme ameliyatları yapıyoruz. Yüz estetiğinde ise göz kapağı estetiği, rinoplasti, yüz germe ve boyun germe ameliyatları öne çıkıyor. Medikal estetik alanında botoks, mezoterapi ve çeşitli cihazlarla uygulanan işlemler yer alıyor.

Son yıllarda teknolojinin de katkısıyla estetik sektörünün geliştiğini görüyoruz. Sizce kadınlar neden yüz germe ameliyatına ihtiyaç duyuyor?

Güzellik kavramının daha çok kadınlarla ilişkilendirildiği bir toplumda yaşıyoruz. Bu nedenle dış görünüşe ilişkin beklentiler kadınlar üzerinde daha fazla baskı oluşturabiliyor. Ancak estetik yalnızca kadınlara özgü bir durum değil. İnsan olarak yaşlanmaya karşı direnç göstermek, yaşlandığımızı ve hayatın bir gün sona ereceğini kabullenmekte zorlanmak gibi ortak duygularımız var. Aynaya baktığımızda yüzümüzde çizgilerin belirginleştiğini ve zamanın bıraktığı izleri fark ediyoruz. Estetik uygulamalarını kişinin kendisine ayırdığı zamanın ve öz bakım anlayışının bir parçası olarak da değerlendirebiliriz.

Bir hasta kliniğinize geldiğinde estetik ameliyata gerçekten hazır olup olmadığını nasıl değerlendiriyorsunuz? Nasıl bir yol izliyorsunuz?

Hasta şikâyetini dile getirdiğinde öncelikle bu durumu düzeltmeye yönelik tıbbi bir seçenek olup olmadığını değerlendiriyor ve mevcut seçenekleri kendisine anlatıyorum. Uygun bir endikasyon koymadığım hiçbir hastayla bu yola çıkmak istemem. Sağlıklı bir sonuca ulaşabilmek için hekimle hasta arasında güvene dayalı bir iletişim kurulması önemlidir. Olası riskleri ve beklentileri de açıkça konuşmalıyız.

Eskiden hastaların "Şu sanatçının burnu gibi olsun." şeklindeki talepleriyle sık karşılaşılıyordu. Hastanın istekleriyle sizin değerlendirmeniz örtüşmediğinde nasıl bir yol izliyorsunuz?

Böyle bir durumda, uygun bir dille bu beklenti doğrultusunda ilerleyemeyeceğimizi anlatıyorum. Benim için hastanın isteklerinin gerçekçi olması çok önemli. Güzelliğin doğallıktan geçtiğine inanıyorum. Estetik uygulamalarda amaç, kişinin doğal özelliklerini bozmak değil, mümkün olduğunca koruyarak iyileştirmektir.

> *"Estetik uygulamalarını kişinin kendisine ayırdığı zamanın ve öz bakım anlayışının bir parçası olarak da değerlendirebiliriz."*

Estetik işlemlerin kişinin özgüvenini artırdığı düşüncesine katılıyor musunuz?

Evet, katılıyorum. Kişi istediği ve kendisi için doğru olan sonuca ulaştığında kendisini daha iyi hissedebilir. Bu durumun özgüvenine, sosyal yaşamına ve kendine bakışına olumlu yansımaları olabilir. Ancak estetik ameliyatların her sorunu çözeceğini düşünmemek gerekir. Beklentilerin gerçekçi olması önemlidir. Estetik bir işlemin kişinin yaşam başarısını tek başına artıracağını söylemek doğru olmaz.

Bir ameliyat sonrasında istenilen sonuç elde edilemezse düzeltme ameliyatları kolay mıdır?

Revizyon ameliyatları her zaman daha zordur. Çünkü daha önce müdahale edilmiş bir anatomide çalışıyoruz. Bu nedenle mevcut anatomiyi mümkün olduğunca koruyarak, en az doku hasarıyla istediğimiz sonuca ulaşmaya çalışıyoruz.

Son yıllarda ameliyatsız yüz germe yöntemleri de oldukça popüler. Cerrahi ve ameliyatsız uygulamalar arasındaki temel fark nedir?
Ameliyatsız yüz gençleştirme yöntemleri arasında minimal invaziv uygulamalar ve medikal estetik işlemler bulunuyor. İp askı yöntemleri de bu grupta değerlendiriliyor. Bu yöntemlerle başarılı sonuçlar aldığını belirten hekimler var; ancak ben kendi klinik pratiğimde uzun dönem sonuçlar açısından aynı başarıyı gözlemlemedim. Yumuşak dokular arasında yapılan askılama işlemlerinin her hastada kalıcı ve başarılı bir sonuç sağlayamayacağını düşünüyorum. Burada önemli olan, hastanın ihtiyacını doğru belirlemek ve seçilecek yöntemin sağlayabileceği sonuçları gerçekçi biçimde değerlendirmektir.

Yüz germe ameliyatı tam olarak nedir?
Cildimizin birkaç tabakası bulunur. Cildin altında bağ dokusu ve yüzün yumuşak dokularını destekleyen anatomik yapılar yer alır. Bu yapılar belirli noktalarda kemiğe ve diğer sabit dokulara tutunur. Yaş ilerledikçe ciltte elastikiyet kaybı meydana gelir; yüzün destek dokuları ve kemik yapısı da değişime uğrar. Bunun sonucunda yüzün bazı bölgelerinde aşağı doğru yer değiştirme ve sarkma görülür. Yüz germe ameliyatında amaç, yüzün destek dokularını anatomik olarak daha uygun konumlara taşımak ve fazla cildi düzenleyerek daha genç, dengeli bir görünüm elde etmektir. Günümüzde ameliyat sonrasında cilt kalitesini korumak ve iyileşme sürecini desteklemek de önem taşıyor.

Yüz germe ile mini yüz germe arasındaki fark nedir?
Yüz germe ameliyatının kapsamı, hangi bölgelerin müdahaleye ihtiyaç duyduğuna göre değişir. Yüzün tamamını kapsayan daha geniş bir cerrahi uygulama ile yalnızca belirli bölgelere yönelik daha sınırlı bir uygulama arasında fark vardır. Mini yüz germe, genellikle yüzün belirli bölgelerindeki sarkmaları düzeltmeye yönelik daha sınırlı bir cerrahi yaklaşımı ifade eder. Uygulanacak tekniğin kapsamı, hastanın anatomik özelliklerine ve ihtiyaçlarına göre belirlenir.

Hasta muayeneye geldiğinde hangi bölgelere müdahale edileceğine nasıl karar veriyorsunuz?
Hasta öncelikle kendi şikâyetlerini ve beklentilerini anlatıyor. Ben de muayene sonucunda değerlendirmemi yapıyorum. Bazen hastanın özellikle belirttiği bölgenin dışında da düzeltilebilecek değişiklikler görebiliyorum. Böyle durumlarda seçenekleri kendisine açıklıyorum. Ek bir işlemin ameliyat süresini, örneğin 30-45 dakika uzatabileceğini de belirtiyorum. Ancak hastanın kafasını gereksiz yere karıştırmamaya ve kararını rahatlıkla verebilmesine özen gösteriyorum.

Yüz germe ameliyatı için belirli bir yaş sınırı var mı?
Kesin bir yaş sınırı koymak doğru olmaz. Ancak yüz germe, genellikle erken yaşlarda ihtiyaç duyulan bir ameliyat değildir. Örneğin 35 yaşında ameliyat olan bir kişinin, yaşlanma süreci devam ettiği için ilerleyen yıllarda yeniden değerlendirmeye ihtiyaç duyması mümkündür. Ameliyat kararında yalnızca yaşa bakmamak gerekir. Cildin durumu, yüz dokularındaki sarkmanın derecesi, genel sağlık durumu ve kişinin beklentileri birlikte değerlendirilmelidir. Bazı hastalarda ihtiyaç daha ileri yaşlarda ortaya çıkabilir.

Peki, 50 yaşında yüz germe ameliyatı olan biri bu sonucu ömür boyu koruyabilir mi?
Hayır. Yüz germe ameliyatı yaşlanma sürecini durdurmaz. Yüzün görünümünü iyileştirir ve yaşlanma belirtilerini azaltır; ancak zaman içinde cilt ve destek dokularındaki değişimler devam eder.

Bir yüz germe ameliyatının etkisi ortalama kaç yıl sürer?
Bu süre kişiden kişiye değişir. Genel olarak sonuçların 10-15 yıl boyunca belirgin etkisini koruyabildiğini söyleyebiliriz. Daha sonraki yıllarda da ilk ameliyat kadar belirgin olmasa bile yüz germe işleminin olumlu etkileri görülebilir.

Mini yüz germe ameliyatında bu süre ne kadardır?
Mini yüz germe ameliyatlarında sonuçlar yaklaşık 5-10 yıl devam edebilir. Ancak bu süreler kesin değildir; kişinin yaşlanma hızı, cilt özellikleri ve yaşam biçimi gibi faktörlere bağlı olarak değişebilir.

Mini yüz germe ameliyatının riskleri nelerdir?
Her cerrahi işlemde olduğu gibi yüz germe ameliyatlarında da riskler bulunur. Yüzün anatomik yapıları arasında önemli sinirler yer alır. Cerrahi sırasında bu sinirlerin etkilenmesi hâlinde kaş hareketlerinde, göz kapatmada veya gülümsemede sorunlar ortaya çıkabilir. Nadir durumlarda yüz hareketlerini etkileyen ciddi komplikasyonlar görülebilir. Risklerin oranı uygulanan tekniğe, hastanın özelliklerine ve cerrahi koşullara göre değişir. Bu nedenle hastanın ameliyat öncesinde olası komplikasyonlar hakkında ayrıntılı olarak bilgilendirilmesi gerekir.

Yüz germe ameliyatından önce hangi tetkikler yapılıyor?
Diğer cerrahi ameliyatlarda olduğu gibi hastanın genel sağlık durumunu değerlendirmek için gerekli tetkikler yapılır. Anestezi açısından uygunluğu değerlendirilir; hastanın mevcut hastalıkları ve kullandığı ilaçlar gözden geçirilir.

Bu ameliyatlarda risk oluşturabilecek hastalıklar veya durumlar nelerdir?
Diyabet, damar hastalıkları, kontrolsüz yüksek tansiyon ve yoğun sigara kullanımı risk oluşturabilecek başlıca faktörler arasındadır. Bu durumlar kan dolaşımını ve yara iyileşmesini etkileyebilir.

Bu hastalar için özel önlemler alınıyor mu?
Elbette. Diyabeti bulunan hastalarda kan şekeri kontrolünün sağlanması, tansiyon hastalarında ise tansiyonun uygun seviyelerde tutulması önemlidir. Hastanın genel sağlık durumu ameliyata uygun değilse öncelikle bu durumun kontrol altına alınması gerekir. Gerekli görüldüğünde ilgili branşlardan görüş alınır.

Yüz germe ameliyatlarında genellikle genel anestezi mi tercih ediliyor?
Evet, çoğunlukla genel anestezi tercih ediliyor. Ancak uygulanacak yönteme, ameliyatın kapsamına ve hastanın durumuna göre anestezi planı değişebilir.

Ameliyat sonrasında oluşan ödem ve morluklar ne kadar sürede geçer?
Ödem, cerrahi müdahaleye karşı vücudun verdiği doğal yanıtın bir parçasıdır. Morluklar ise dokular içinde oluşan küçük kanamaların ve bunların vücut tarafından zamanla uzaklaştırılmasının sonucunda ortaya çıkar. İlk 24-48 saat içinde hekimin önerdiği şekilde soğuk uygulama yapılabilir. Sonraki dönemde morlukların durumuna göre farklı uygulamalar önerilebilir. Ancak masaj, ılık pansuman veya dolaşımı artırmaya yönelik ürünler her hasta için uygun olmayabileceğinden bunlar mutlaka cerrahın önerisi doğrultusunda uygulanmalıdır. Morluk ve şişliklerin büyük ölçüde gerilemesi genellikle birkaç haftayı bulabilir. İyileşme süresi kişiden kişiye değişir.

Yüz germe ameliyatı yaşlanmayı durdurur mu, yoksa yalnızca belirtilerini mi azaltır?
Yaşlanmayı durdurmaz; yaşlanma belirtilerini azaltır. Ameliyatla yüzün dokularını daha genç bir konuma taşıyabiliyoruz. Ancak cilt ve diğer dokular yaşlanmaya devam ediyor.

Ameliyat sonrasında saç çizgisi ve kulak çevresindeki izlerin iyileşmesi ne kadar sürüyor?
Yüz germe ameliyatında başarılı bir sonuç elde etmek için yalnızca cildin gerilmesi yeterli değildir. Alttaki destek dokularının da uygun şekilde yeniden konumlandırılması gerekir. Böylece cilt üzerindeki gerilimi azaltmak ve izlerin daha iyi iyileşmesini sağlamak mümkün olabilir. İzlerin olgunlaşması genellikle yaklaşık bir yılı bulur. Yara iyileşmesi kişiden kişiye farklılık gösterse de yüz germe ameliyatında izler çoğu zaman saç çizgisi ve kulak çevresindeki doğal kıvrımlara yerleştirilir. Bu sayede zaman içinde daha az fark edilir hâle gelebilirler.

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

"Yüz germe ameliyatında karar yalnızca yaşa göre verilmez. Cildin durumu, sarkmanın derecesi, genel sağlık ve kişinin beklentileri birlikte değerlendirilir."



“Sağlıklı yaşamın amacı bir ekranın üzerindeki yuvarlak sayıyı tamamlamak değil, hareketi sürdürülebilir biçimde hayatımızın bir parçası hâline getirmektir.”

#AğrıyaÇağrı

Fzt. Çağrı PERÇEM



Çocuklarda Çürük Yönetiminde Aile Sorumluluğu!

Pedodonti Uzmanı Dt. Şevval İrem Aydın

Çocuklarda çürük riskini belirleyen yalnızca şekerli gıdalar ve diş fırçalama alışkanlıkları değil, aile bireylerinin ağız sağlığı da büyük önem taşıyor. Pedodonti Uzmanı Dt. Şevval İrem Aydın, Ankara Life Dergisi için kaleme aldığı yazısında, çürük yapıcı bakterilerin aile içinde nasıl aktarılabildiğini ve bu riskin doğru bakım alışkanlıklarıyla nasıl kontrol altına alınabileceğini anlatıyor. Sağlıklı gülüşlerin ailede başladığına dikkat çeken İrem, çocukların diş sağlığını korumanın yolunun bilinçli ebeveynlikten ve aile boyu koruyucu ağız bakımından geçtiğini vurguluyor. İyi okumalar dileriz.

Çocuklarımızın ilk dişleri çıktığında yaşadığımız o heyecan, beraberinde büyük bir sorumluluğu da getirir. Pek çok ebeveyn diş fırçalamanın önemini bilir, ancak "çürük bulaşabilir mi?" sorusu hala akıllarda bir soru işareti olarak durur. Bilimsel olarak ifade etmek gerekirse; diş çürüğü grip gibi bir anda bulaşan bir hastalık değildir, ancak çürük oluşumunda başrol oynayan bakterilerin, özellikle yaşamın ilk yıllarında ebeveynlerden çocuklara "transfer edilebildiği" bir gerçektir. Yani evet, kendi ağız sağlığımıza gösterdiğimiz özen, aslında doğrudan bebeğimizin ağız florasını şekillendirir.

Bilimsel çalışmalar, yaşamın ilk aylarından itibaren çocuğun ağız florasının şekillenmeye başladığını ve bu süreçte annelerin, babaların ve bakım verenlerin önemli bir mikrobiyal kaynak oluşturduğunu gösteriyor. Peki, bu bakteri transferi günlük hayatta nasıl gerçekleşir? Bizim için son derece masum olan davranışlar; örneğin bebeğin mamasını tadıp kaşığı tekrar ona vermek, yere düşen emziği kendi ağzımızla temizlemek ya da sevgi dolu bir öpücük, aslında ağzımızdaki "çürük yapıcı" bakterilerin henüz bakterilere maruz kalmamış olan o minik, savunmasız dişlere yerleşmesine neden olur. Araştırmalar, anne ve çocuk arasında aynı bakteri genotiplerinin bulunmasının, erken çocukluk döneminde çürük riskini ve şiddetini anlamlı derecede artırabildiğini gösteriyor.

> *"Araştırmalar, anne ve çocuk arasında aynı bakteri genotiplerinin bulunmasının, erken çocukluk döneminde çürük riskini ve şiddetini anlamlı derecede artırabildiğini gösteriyor."*

Bu süreçte sadece annelerin değil; baba, kardeşler ve çocuğun bakımından sorumlu tüm aile üyelerinin ağız hijyeni büyük önem taşır. Çocukların çürük yapıcı bakterileri sadece annelerinden değil, çevresindeki diğer kişilerden de edinebildiği unutulmamalıdır. Bu nedenle, çocuğun sosyal çevresindeki herkesin ağız sağlığı bir zincirin halkaları gibidir; zincirin bir halkasındaki zayıflık, doğrudan çocuğun mikrobiyal dengesini etkileyebilir. Bu durum, aile bireylerinin birbirlerinin ağız sağlığından sorumlu olduğu bir "sağlık ekosistemi" oluşturmamız gerektiğini bizlere kanıtlıyor.

Ancak burada bir parantez açmak gerekir. Bakterinin transfer edilmesi, mutlaka çürük oluşacağı anlamına gelmez. Çürük, bakterinin varlığı ile beslenme alışkanlıklarımız ve ağız hijyenimiz arasındaki hassas dengede şekillenir. Bebeğinizin ağzında çürük yapıcı bakteriler olsa bile, bu durum hemen bir çürük oluşacağı anlamına gelmez.

Şekerli ve yapışkan gıdaları sınırlayarak, minik dişlerin temizliğine her gün özen göstererek ve hekiminizin önerdiği koruyucu florür uygulamalarından destek alarak, bakterilerin diş minesine zarar vermesinin önüne geçebilirsiniz. Unutmayın, ağız içindeki bakteri varlığı kaçınılmaz olsa da, doğru bakım alışkanlıklarıyla bu riski büyük ölçüde kontrol altına alabilir ve dişlerin sağlıklı kalmasını sağlayabilirsiniz. Yani risk bulaşıcıdır, ancak çürüğün kendisi yönetilebilir ve önlenebilir bir durumdur.

Bu noktada "aile odaklı koruyucu yaklaşım" devreye giriyor. Bugün pedodonti (çocuk diş hekimliği) disiplininde hedefimiz, sadece çocukların değil, tüm ailenin ağız sağlığını iyileştirmektir. Annenin ve babanın kendi ağızlarındaki aktif çürüklerin tedavi edilmesi, diş taşı temizliklerinin yapılması ve ağız hijyeninin en üst seviyeye çıkarılması; bebeğe aktarılacak bakteri yükünü azaltmanın en temel yoludur.

Unutmayın; bebeğinizin diş sağlığı, aslında sizin ağız sağlığınızın bir aynasıdır. Kendi dişlerinize gösterdiğiniz özen, aslında çocuğunuza hediye ettiğiniz bir sağlık mirasıdır. Bilinçli bir ebeveyn yaklaşımıyla, bu bakteriyel transferi minimuma indirebilir, minik gülüşlerin tertemiz kalmasını sağlayabilirsiniz. Sağlıklı dişlerle başlayan bir çocukluk, mutlu bir geleceğin kapısını aralar.

"Tıbbi tavsiye içermez, bilgilendirme amaçlıdır."

Pedodonti Uzmanı
Dt. Şevval İrem Aydın



SEMİH AYDIN



Sağlığın Nabzını Bilimle Tutuyoruz!

"Doğru ve faydalı bilgilerin yayılmasına aracılık ediyoruz."

Bilgiye ulaşmanın kolaylaştığı ancak doğru bilgiye ulaşmanın giderek zorlaştığı günümüzde, sağlık alanında güvenilir ve bilimsel bilginin önemi her zamankinden daha fazla öne çıkıyor. Tam da bu noktada yola çıkan Radyo Nabız, alanında uzman hekimleri ve akademisyenleri dinleyiciyle buluşturarak sağlığı herkesin anlayabileceği bir dille anlatıyor; doğru bilginin yayılmasına, sağlık bilincinin gelişmesine ve insanların yaşamlarına dokunmaya aracılık ediyor. Radyo Nabız'ın Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Semih Aydın, Ankara Life Dergisi'ne konuk olduğu samimi röportajında, sağlık yayıncılığının yalnızca bilgi aktarmaktan ibaret olmadığını, aynı zamanda insan hayatına dokunan büyük bir sorumluluk taşıdığını vurguluyor. Bilimsel doğruluğu ve etik ilkeleri merkeze alan yayın anlayışından Ankara'nın sağlık alanındaki güçlü birikimini daha geniş kitlelerle buluşturma hedeflerine, dijitalleşen dünyada genç kuşaklara ulaşma vizyonundan hiç tanımadığı insanların hayatına katkı sunmanın verdiği tarifsiz mutluluğa kadar pek çok konuya değinen Aydın, Radyo Nabız'ın temel felsefesini içtenlikle paylaşıyor. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Şeyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Sağlık, insan hayatının en temel meselesi olmasına rağmen doğru bilgiye ulaşmak her zaman kolay değil. Radyo Nabız, sağlık yayıncılığı alanında nasıl bir boşluğu doldurmak ve toplumda nasıl bir fark yaratmak amacıyla yola çıktı?

Öncelikle şunu ifade etmekte fayda var. Eskiden bilgiye ulaşmak zordu. Kütüphanelere gidip araştırmanız, son çıkan yayınları takip etmeniz gerekirdi. Bugün ise durum değişti. Bugün büyük bir bilgi bombardımanı içinde yaşıyoruz. Bunların hangisinin doğru hangisinin yanlış olduğunu ayırt etmek zorlaştı. Bir teyit mekanizması olmadan bilgi dünyanın muhtelif alanlarına anında ulaşıyor. Bu çok tehlikeli bir durum... Hele ki konu sağlıksa... Bu yüzden biz sağlığın her alanında rüştünü ispatlamış hocalarımızı yayınlarımızda misafir ediyor, kamunun doğru bilgiye ulaşması için bir çaba sarf ediyoruz. Radyo Nabız da tam olarak böyle bir boşluğu dolduruyor. Doğru ve faydalı bilgilerin yayılmasına aracılık ediyoruz. Bir yandan da çok keyifli çünkü belki de hiç tanımadığımız, görmediğimiz insanların hastalıklarına çözüm bulmalarına aracılık ediyoruz. Bunun sağladığı haz bizim için paha biçilmez.

Sağlık yayıncılığı, yalnızca hastalıkları anlatmakla sınırlı değil; aynı zamanda koruyucu sağlık bilincini geliştirmek ve insanları daha sağlıklı bir yaşama teşvik etmek anlamına geliyor. Radyo Nabız, toplumun sağlık algısını dönüştürmek ve sağlıklı yaşam kültürünü yaygınlaştırmak için nasıl bir sorumluluk üstleniyor?

Aslında bu soru çok yerinde ve önemli bir soru. Toplumdaki sağlık bilincini geliştirmek ve bunun yayılmasına aracılık etmek fiziksel ve mental açıdan daha sağlıklı bir toplumun ortaya çıkmasına aracılık etmek demektir. Bizim burada sağlık algısının dönüşme hususundaki sorumluluğumuz aslında şu: "Doğru ve bilimsel yönteme dayalı yani faydası kanıtlanmış bilgiyi topluma en sade ve anlaşılır hali ile ulaştırmaktır"

Bir sağlık yayınında kurulan tek bir cümle, bazen bir insanın yaşam alışkanlıklarını değiştirebilir, bazen de sağlık hizmetine başvurma kararını etkileyebilir. Bu güçlü etkiyi göz önünde bulundurduğunuzda, Radyo Nabız'ın yayın politikalarında bilimsel doğruluk, etik ilkeler ve toplumsal fayda nasıl bir yer tutuyor?

Evet, özellikle hekimlerin ağzından çıkacak bir söz olumlu veya olumsuz anlamda bir hastanın hayatının derinden etkileyebilir. Biz isteriz ki bu etki hep olumlu yönde olsun. Burada bizim etik ve temel ilkemiz şudur: Doğru bilgi. Yani bilimsel olarak kanıtlanmış ve dünya tarafından kabul edilmiş olan bilgi. Bilim bu konuda ne diyorsa Radyo Nabız'ın yayın politikası odur.

Doktorları, akademisyenleri ve alanında uzman isimleri dinleyiciyle buluşturmak, bilimsel bilgiyi günlük hayatın anlaşılır bir parçasına dönüştürmek açısından büyük önem taşıyor. Radyo Nabız, uzman bilgisini toplumun her kesimine ulaştırırken anlaşılır, güvenilir ve yol gösterici bir yayın dili kurmayı nasıl başarıyor?

Tabii bir bilginin ortaya çıkması ne kadar değerliyse onu doğru, eksiksiz ve anlaşılır bir dille aktarmak da o kadar değerli ve kıymetlidir. Biz gazeteciler ve radyo programcıları aslında bunun için varız. Ekibimizde ömrünün yarıdan fazlasını bu işe adamış meslek arkadaşlarımız var. Yaptığımız işin ne kadar kıymetli ve hayati olduğunun farkındayız. O yüzden bir işi yaparken 3 defa düşünüp bir defa yaparız. Kelimelerin gücüne inanıyoruz. Bu yönde dinleyicilerimizden çokça olumlu dönüş alıyoruz. Ancak nihayetinde insanız, o yüzden hatalarımız da olursa bunu bir eleştiri olarak alıp düzeltmekte bir beis görmez hatta mutlu oluruz. Doğru ve yanlışlarımızla birlikte en iyiye ulaşmak için gayret ediyoruz. Bizim yolculuğumuz ve hayat felsefemiz bu.

Sağlık hizmetleri ve uzmanlık açısından önemli bir birikime sahip olan Ankara'nın, bu potansiyelini toplumla buluşturmak da ayrı bir değer taşıyor. Radyo Nabız'ın Ankara'daki sağlık ekosistemiyle kurduğu bağın güçlenmesi, kentin sağlık alanındaki bilgi ve deneyiminin daha geniş kitlelere ulaşmasına nasıl katkı sağlayabilir?

Bugünü, şu anda içinde bulunduğumuz anı soruyorsanız bilinçli bir etki oluşturduğunu söyleyebilirim. Önümüzdeki 6 ay ila bir yıllık dönemde bu etkinin şu ankinden daha fazla olacağına inanıyorum. Çevremizden, eşimizden, dostumuzdan gelen birçok olumlu dönüş var. Şimdiye kadar olumsuz bir görüş belirteni hatırlamıyorum. Bunun yanında kamuya açık bir yayın yapıyoruz. Buradan tahminimizin çok üzerinde dönüşler alıyoruz. Çok önemli bir husus da bizzat yayınımıza katılan hocalarımızın olumlu görüşleri bizleri bu konuda teşvik ediyor.

Dijitalleşme, podcast yayınları ve yeni nesil iletişim kanalları, sağlık bilgisinin dolaşımını her geçen gün değiştiriyor. Radyo Nabız, geleneksel radyonun güven ve samimiyetini koruyarak bu yeni mecralarda nasıl bir etki alanı oluşturmayı hedefliyor? Özellikle genç kuşakların sağlık bilincine ulaşmak için nasıl bir yol izlemeyi planlıyorsunuz?

Radyo Nabız olarak hedefimiz, geleneksel radyonun güvenini ve samimiyetini dijital dünyanın erişim gücüyle birleştirmek. Podcast yayınları, sosyal medya ve yeni nesil iletişim kanalları aracılığıyla sağlık bilgisini daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlıyoruz. Özellikle genç kuşaklara ulaşmak için onların dijital alışkanlıklarını dikkate alan, sade, ilgi çekici ve etkileşim odaklı bir iletişim dili benimsiyoruz. Uzman görüşlerini anlaşılır içeriklerle sunarak sağlığı yalnızca hastalık dönemlerinde gündeme gelen bir konu olmaktan çıkarıp günlük yaşamın doğal bir parçası hâline getirmek istiyoruz. Çünkü günümüzde doğru sağlık bilgisine ulaşmak, yanlış bilginin hızla yayıldığı dijital ortamda her zamankinden daha önemli. Radyo Nabız olarak güvenilir bilgi üretmeyi, sağlık okuryazarlığını artırmayı ve özellikle genç nesillerde koruyucu sağlık bilincini güçlendirmeyi temel sorumluluklarımız arasında görüyoruz. Amacımız, geleneksel medyanın güvenini yeni nesil iletişim kanallarıyla buluşturarak sağlığı toplumun her kesimi için daha erişilebilir kılmak.

Radyo NABIZ 106.7

“Amacımız, geleneksel medyanın güvenini yeni nesil iletişim kanallarıyla buluşturarak sağlığı toplumun her kesimi için daha erişilebilir kılmak.”





TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK SAĞLIK RADYOSU'NDA YERİNİZİ ALIN!

UZMAN HEKİMLER

SAĞLIK PROFESYONELLERİ

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ

HEMEN BİZE ULAŞIN

0312 911 10 04

@RadyoNabiz





Yamaçevler Projesi'nin Satış Ofisi *Görkemli Bir Lansmanla Açıldı!*

Sevinçler Grup'un Çiğdemtepe'de hayata geçirdiği Yamaçevler Projesi'nin satış ofisi, 7 Kasım'da düzenlenen görkemli bir organizasyonla açıldı. İş, siyaset, gayrimenkul ve cemiyet dünyasından seçkin isimleri bir araya getiren lansman, Ankara'nın dikkat çeken buluşmalarından biri oldu.

Ankara'nın gelişen bölgelerinden Çiğdemtepe'de konumlanan Yamaçevler Projesi'nin satış ofisi, yoğun katılımla gerçekleşen özel bir davetle kapılarını açtı. Sevinçler Grup ev sahipliğinde düzenlenen organizasyon, kentin iş ve cemiyet hayatından önemli isimleri aynı çatı altında buluştururken, davetlilere projenin mimari yaklaşımını ve yaşam konseptini yakından tanıma fırsatı sundu.

Açılışın konukları arasında Yenimahalle Belediye Başkanı Fethi Yaşar, Sevinç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Menaf Sevinç, ATEM Başkanı Burak Arpacı, ANEDER Başkanı İlker Yüksel ve Sevinçler Mobilya Kurucusu Melik Sevinç yer aldı.

Sevinçler Grup Yönetim Kurulu üyeleri Diyadin Sevinç, Cengiz Sevinç, Ömer Sevinç, İhsan Sevinç, Yunus Sevinç, Muhammed Sevinç ve Mustafa Sevinç de bu özel günde hazır bulundu. Grubun satış koordinatörleri Neslihan Türkmen, Ümit Cidetli, Yaşar Karakaya ve Turan Çiftçi davetlilerle yakından ilgilenirken, Aycan Gayrimenkul Kurucusu Seyit Çiftçi de açılışa katılan isimler arasındaydı.

3.400 Konutluk Yeni Bir Yaşam Vizyonu!

Gecenin odağında yer alan Yamaçevler Projesi, 3.400 konutluk kapasitesi ve kentsel dönüşüm perspektifiyle dikkat çekiyor. Bölgenin dönüşümüne katkı sunmayı hedefleyen proje, farklı yaşam ihtiyaçlarına yönelik 1+1, 2+1 ve 3+1 daire seçenekleriyle tasarlandı.

Projede 3,20 metre tavan yüksekliğiyle ferah yaşam alanları oluşturulması hedeflenirken, modern konut anlayışı ve konfor odaklı yaklaşım ön plana çıkıyor.


EVİNÇLER
GRUP
SEVİNÇLER
GRUP
Proje Tanıtım Lansmanı


SEVİNÇLER
GRUP
YAMAÇEVLER
YAŞAM
Yamaçta Yeni Bir Yaşam
SEVİNÇLER
GRUP











Sevinçler Grup'un Ankara Yatırımlarına Yeni Bir İmza!

Lansman kapsamında satış ofisini gezen konuklar, projenin mimari yaklaşımı, konut alternatifleri ve sunduğu yaşam konsepti hakkında bilgi aldı. Sektör temsilcileri ve iş insanlarının da katılımıyla gerçekleşen açılış, aynı zamanda Ankara gayrimenkul dünyasının önemli isimlerini bir araya getiren bir buluşma niteliği taşıdı. Sevinçler Grup'un Yamaçevler Projesi ile Çiğdemtepe'de yeni bir yaşam alanı oluşturma hedefi, organizasyonun öne çıkan başlıklarından biri oldu. İş ve cemiyet hayatından seçkin konukların katılımıyla gerçekleşen bu özel açılış, Yamaçevler Projesi'ni Ankara'nın gayrimenkul gündemine taşırken, Sevinçler Grup'un yeni yatırım vizyonunu da davetlilerle buluşturdu.











ANEDER Balosunda *Gayrimenkul* Dünyası *Buluştu!*

ANEDER ANKARA EMLAKÇILAR DERNEĞİ

Ankara Emlakçılar Derneği'nin JW Marriott Hotel Ankara'da düzenlediği balo, başkentin emlak ve gayrimenkul çevrelerini buluşturdu. İlker Yüksel'in açılış konuşmasıyla başlayan davet, yoğun katılımı ve farklı alanlardan kurumların desteğiyle dikkat çekti. Ankara Life Dergisi de sponsorları arasında bulunduğu organizasyonda yer aldı.

Başkentin iş yaşamında aynı mesleki çevreyi paylaşan isimler, bu kez ANEDER'in ev sahipliğinde sosyal bir akşam için buluştu. Dernek üyeleriyle sektör temsilcilerini ağırlayan balo, günlük çalışma temposunun dışında bir araya gelme fırsatı sundu. Davetlilerin katılımıyla şekillenen programda, iş hayatından tanışıklıkların sosyal bağlarla tamamlandığı bir ortam öne çıktı. Mesleki ilişkilerin davet atmosferine taşındığı organizasyon, Ankara'nın cemiyet gündeminde de yerini aldı.

JW Marriott Hotel Ankara'nın ev sahipliği yaptığı buluşmanın merkezinde, gayrimenkul dünyasının farklı alanlarından gelen konuklar vardı. Emlak çevrelerinin yoğun ilgi gösterdiği davet, ortak çalışma alanlarını paylaşan profesyonelleri aynı salonda ağırladı. Katılımcı profili, derneğin hitap ettiği mesleki çevrenin çeşitliliğini yansıtırken, balonun sosyal niteliğini de belirginleştirdi. Böylece ANEDER çatısı altında gerçekleşen akşam, iş ve cemiyet yaşamının kesiştiği bir buluşmaya dönüştü.



Programın açılışında İlker Yüksel davetlilere hitap etti. Konuşmasıyla balonun başlangıcında yer alan Yüksel, ev sahibi derneğin düzenlediği organizasyonun öne çıkan isimlerinden oldu. Açılış bölümü, farklı kurumlardan temsilcilerin katıldığı programın ilk başlığını oluşturdu. ANEDER'in bir araya getirdiği meslek mensupları, bu davet vesilesiyle çalışma hayatının dışında ortak bir ortamı paylaştı.

Gecenin çerçevesini de bu geniş katılım ve dernek ev sahipliği belirledi. Baloya gösterilen ilgi, emlak dünyasının sosyal buluşmalardaki birlikteliğini görünür kıldı. Aynı alanda faaliyet gösteren isimlerin katılımı, organizasyona mesleki dayanışma açısından da anlam kazandırdı.



İş ilişkilerinin yanında insani temaslara alan açan davet, üyelerle sektörün diğer temsilcilerini ortak bir zeminde buluşturdu. Derneğin üstlendiği rol, yalnızca organizasyonu düzenlemekle sınırlı kalmayıp farklı iş çevrelerinin aynı sosyal ortamda temsil edilmesine de karşılık geldi.
Ankara'nın iş hayatından isimleri ağırlayan baloda, kurumsal katılım da dikkat çeken unsurlar arasındaydı. İnşaat, gayrimenkul, mimarlık ve yayıncılık çevrelerinden gelen destek, davetin farklı paydaşlarını aynı organizasyon etrafında topladı.





Bu yapı, ANEDER'in ev sahipliğine eşlik eden katkıları görünür hale getirdi. Katılımcılar bakımından ortak nokta mesleki çevre olurken, kurumlar açısından buluşmayı destekleme iradesi öne çıktı. Balonun sosyal kimliği, bu iki yönün birlikteliğiyle şekillendi.

Sponsorlar arasında yer alan Ankara Life Dergisi, başkentin iş ve cemiyet hayatıyla kurduğu bağı bu kez organizasyona sunduğu destekle ortaya koydu. Kentin sosyal gündemindeki buluşmaları sayfalarına taşıyan yayın, ANEDER'in düzenlediği balonun destekçileri arasında bulundu. Derginin katılımı, yayın dünyasının gayrimenkul çevreleriyle aynı davette buluşmasına eşlik etti. Ankara Life, böylece haberlerine konu olan şehir yaşamının bu akşamında kurumsal katkısıyla da yerini aldı.





Derginin sponsorluğu, organizasyonun destek yapısı içinde yayıncılık alanını temsil etti. Emlak ve inşaat çevrelerinin ağırlıkta olduğu buluşmada bu katkı, farklı faaliyet alanlarının ortak bir davete destek vermesinin örneklerinden biri oldu. Ankara Life'ın balodaki konumu, başkentin sosyal yaşamını izleyen editoryal kimliğine eşlik eden bir katılım niteliği taşıdı. Yayın ile cemiyet hayatı arasındaki ilişki, derneğin ev sahipliğinde gerçekleşen bu akşamda sponsor desteği üzerinden de karşılık buldu.

Organizasyona katkı sunan kurumlar arasında Noyanlar İnşaat, Mosso İnşaat ve İnsova İnşaat da vardı. İnşaat dünyasından bu üç firma, balonun sponsorları olarak ANEDER'in buluşmasına destek verdi. Aynı programda BOFRE Gayrimenkul, Sevinçler Group, Es Promo ve Maronni Mimarlık da destekçi kimlikleriyle yer aldı.





Ankara Life Dergisi ile birlikte sponsor listesini oluşturan kurumlar, davetin gerçekleşmesine sundukları katkıyla organizasyonun kurumsal tarafını tamamladı.

Destekçilerin farklı faaliyet alanlarından gelmesi, baloyu çevreleyen iş dünyasının kapsamını ortaya koydu. İnşaat ve emlakla bağlantılı kurumların yanında mimarlık ve yayıncılığın da temsil edilmesi, organizasyonun birden fazla mesleki çevreyle temasını gösterdi. Her biri kendi kurumsal kimliğiyle listede yer alan sponsorların ortak noktası, derneğin düzenlediği davete katkı sunmalarıydı. Bu katılım, ev sahibi ANEDER'in girişimine eşlik eden dayanışmanın kurumsal boyutunu oluşturdu.







Balonun cemiyet yönünü belirleyen ise konukların aynı sosyal ortamda buluşmasıydı. İş yaşamında karşılaşan ya da ortak mesleki çevrelerde bulunan isimler, dernek davetinde bir araya geldi. Günlük faaliyetlerin dışına taşınan bu katılım, profesyonel ilişkilerin sosyal yaşamla bağını öne çıkardı. Organizasyonun odağında sektör temsilcileri bulunurken, akşamın niteliğini bir baloda buluşmanın sağladığı ortaklık belirledi. Böylelikle mesleki aidiyet, davetin sosyal çerçevesi içinde kendine yer buldu. Sektörden yoğun ilgi gören bu kapsamlı organizasyon, ANEDER üyeleriyle gayrimenkul dünyasının diğer isimlerini aynı davetli topluluğunda buluşturdu. Bu yönüyle akşam, dernek bünyesindeki ilişkilerin daha geniş bir mesleki çevreyle kesişmesine ortam sağladı. Kurumların desteği ve konukların katılımı, ev sahipliğinin çevresinde birleşen iki temel unsur oldu. Balo boyunca öne çıkan ortak payda, aynı iş dünyasına mensup kişilerin sosyal bir buluşmada yer alması ve bu birlikteliğin farklı kurumlarca desteklenmesiydi.





Ankara'nın cemiyet gündemine yansıyan buluşmada, mekân, ev sahipliği ve katılım birbirini tamamladı. JW Marriott Hotel Ankara'da ağırlanan konuklar, ANEDER'in düzenlediği balonun davetli profilini oluştururken, sponsorlar da kurumsal katkılarıyla organizasyona eşlik etti. Açılıştan itibaren çerçevesi belirlenen program, gayrimenkul çevrelerinin sosyal yaşam içindeki görünürlüğünü ortaya koydu. İş dünyasının temsil edildiği bu akşamda dernek üyeliği, mesleki tanışıklıklar ve destekçi kurumlar aynı davetin parçaları olarak yer aldı. Davetin haber değerini oluşturan başlıklar arasında, meslek örgütünün ev sahipliği kadar sektörün gösterdiği ilgi de bulunuyordu. Üyelerin katılımıyla sınırlı olmayan buluşma, gayrimenkul alanında çalışan farklı temsilcileri ağırlamasıyla dikkat çekti.





Destekçi kurumların varlığı da bu çerçeveye ayrı bir boyut ekledi. Konuklar ve sponsorlar, farklı konumlarda yer alsalar da aynı organizasyonun katılımcıları oldu. Ortaya çıkan tablo, başkentin iş çevrelerinin sosyal davetlere katılımını ANEDER balosu üzerinden yansıtan bir görünüm sundu. ANEDER'in buluşturucu kimliğinin öne çıktığı balo, başkentte emlak dünyasının sosyal ilişkilerine alan açtı. İlker Yüksel'in açılışını yaptığı program; konukları, ev sahibi kuruluşu ve sponsorlarıyla ortak bir katılım etrafında gerçekleşti. Ankara Life Dergisi'nin de katkı sunduğu davet, iş hayatındaki bağların cemiyet yaşamına uzandığı bir akşam olarak Ankara'nın sosyal gündemindeki yerini aldı.



Hayatına Renk,

Baharına Sports Kat!

%45 'E VARAN İNDİRİM!

HEMEN SPORTS'LU OL!

HAYALLERİNİ HAREKETE GEÇİR!

444 75 35

@sportsinternational

SPORTS INTERNATIONAL

SİNEM ÇELİK

Bir Bakışta Birden Fazla Hikâye!



Bu ay Ankara Life dergisinin kapak çekimi için Dr. Şebnem Küçük ile bir araya geldik. InterContinental Grand Ankara'da gerçekleştirdiğimiz çekimde üç farklı kıyafet, farklı mekânlar ve birbirinden farklı portreler üzerinde çalıştık. Ama benim için bu çekimin asıl hikâyesi, Şebnem Hanım'ın gözlerinde başladı.

İlk karşılaştığımız anda dikkatimi çeken şey bakışlarıydı. Çok etkileyici gözleri vardı. Üstelik her baktığında aynı ifadeyi görmüyordum. Bazen güçlü ve kararlı, bazen düşünceli, bazen de son derece içten ve neşeli... Sanki o bakışların içinde birkaç farklı kadın vardı. Ben de çekim boyunca en çok bu farklı ifadelerin peşinden gittim.

Portre fotoğrafçılığında bir insanın kameraya bakmasıyla gerçekten kendini göstermesi arasında ince bir fark olduğuna inanıyorum. Güzel bir poz, doğru ışık ve iyi bir kadraj elbette önemli. Ama benim en sevdiğim fotoğraflar, bütün bunların ötesinde, kişinin doğal bir anını yakalayabildiğim kareler oluyor. Şebnem Hanım'la çalışırken de en çok bu anları aradım. Planladığımız çekimlerin dışında, onun farklı ifadelerini ortaya çıkaracak pozlar üzerinde çalıştık. Bazen küçük bir hareketinde, bazen başını çevirişinde, bazen de gözlerini kameraya kaldırdığı o kısacık anda aradığım ifadeyi buldum.

Bilimsel bilgi birikimini yenilikçi bir fikirle buluşturarak geleceğe değer katmayı hedefleyen böylesine vizyoner, güçlü ve üreten kadınları tanımak bana her zaman ilham veriyor. Kendi alanında fark yaratmak için gösterdiği kararlılığı ve ortaya koyduğu emeği dinlemek, bu çekimin benim için en kıymetli yanlarından biriydi. Fotoğrafçılıkta beni en çok heyecanlandıran şeylerden biri, aynı insanın birbirinden farklı ifadelerini yakalayabilmek.

> *Bazı portrelerde aradığım şey güzel bir gülümsemeden çok daha fazlası. Bazen tek bir bakış, anlatmak istediğim bütün hikâyenin başlangıcı olabiliyor.*

Her karede başka bir bakış, başka bir duygu yakalamak istiyordum. Çünkü onun fotoğraflarında tek bir ifadeyi tekrar etmek yerine, farklı yönlerini ortaya çıkarmak benim için çok daha değerliydi. Çekim sırasında kendisini daha yakından tanıma fırsatı da buldum. TheraSilk ile ipek böceği proteininden sürdürülebilir üretime uzanan, doğadan ve bilimden beslenen girişimcilik hikâyesi gerçekten çok özel.









Bazen güçlü bir bakış, bazen küçük bir gülümseme, bazen de düşünceli bir an... Işığın yüzde bıraktığı etki, bakışın yönü ve o anki duygu değiştiğinde fotoğrafın anlattığı hikâye de değişiyor. Özellikle siyah-beyaz portrelerde bu ifadelerin çok daha yalın ve güçlü bir şekilde ortaya çıktığını düşünüyorum.

Şebnem Hanım'la çalışmak benim için gerçekten keyifliydi. Kendisini tanımaktan, hikâyesini dinlemekten ve fotoğrafları aracılığıyla farklı yönlerini yansıtmaktan büyük keyif aldım.

Her çekimden geriye birbirinden farklı fotoğraflar kalıyor. Ama bazı çekimlerde aklımda kalan asıl

şey, o fotoğrafları çekerken karşımdaki insanda keşfettiklerim oluyor.

Dr. Şebnem Küçük'ün çekiminden benimle kalan da en çok o etkileyici bakışları ve her birinde gördüğüm farklı hikâyeler oldu.

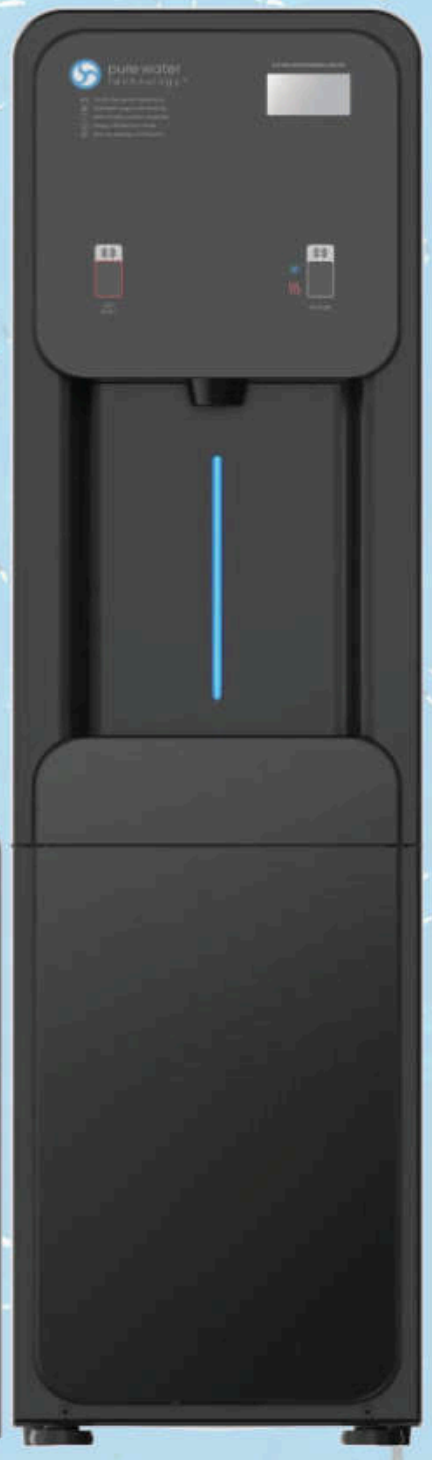
RainSoft®
Environmental Products for the Home ...since 1953

OZONLU SU İÇMEK GENÇLİK AŞISI GİBİDİR

Prof. Dr. Osman Müftüoğlu

OZONLU SU İÇMENİN FAYDALARI

- Kandaki mikro sirkülâsyonu arttırır.
- Hücre yenilenmesini dolayısıyla gençleşmeyi sağlar.
- Enfeksiyonların oluşmasını engeller.
- Tansiyonunuzu normal seviyede tutar.
- Hücrelerin enerji ile beslenmesini sağlar.
- Zihinsel ve fiziksel kapasiteyi arttırır.
- Cilt yaşlanmasını yavaşlatır.
- Algılamayı arttırır.
- Konsantrasyon güçlüğünü ortadan kaldırır.
- Vücudun ihtiyacı olan sıvı ve oksijen dengesi sağlanır.
- Zihinsel, fiziksel ve ruhsal dengenin korunmasına yardımcıdır.
- Uykusuzluk sorununu ortadan kaldırmaya yardımcı olur.
- Hazmı sağlar. Karaciğeri toksinlerden arındırır.
- Ozon korur ve tedavi eder.
- Ölümcül Legionella cinsi bakterilerin yaşama ve üreme ortamları birçok bakteri gibi sudur.
- Dünyada kabul görmüş Legionella cinsi ve diğer su bakterilerin en etkili dezenfektanı ozondur.
- Ozon meyve ve sebzeler için bilinen en güçlü oksidandır. Ozonlu so ile yıkanan sebze ve meyvelerin ilk temasında bile mikrobiyal yükü %99 oranında azalır. Bekleme süresi 2 kat artar.
- Ozonlu su ile yıkanan balıklar tazeliğini 5 güne kadar koruyabilmektedir.





Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı Mh. 2818. Cd.
No:27 Çayyolu/Çankaya-Ankara
+90 312 440 66 68 | www.rainsoft.com.tr

RainSoft
Environmental Products for the Home ...since

KUSURSUZ ARITIM İÇİN GÜMÜŞLÜ AKTİF KARBON FİLTRELEME VE ELEKTRONİK KONTROLLÜ SUYU YUMUŞATMA SİSTEMİ

RAINSOFT SU ARITMA SİSTEMLERİNİN FAYDALARI

- Sağlığınız. Tortunun ve sertliğin sudan alınmasıyla birlikte vücudumuzda ve ağız sağlığında çok daha iyi bir temizlik sağlanacaktır.
- Daha Yumuşak Cilt
- Daha Parlak İpeksi Saçlar
- (Banyoda Saç Kremi Kullanılmayacak)
- Daha Lezzetli İçecekler

(Çay ve Kahveden Tasarruf Edilecek)

- Daha Güzel Görünümlü, Daha Lezzetli Yemekler
- Pırıl Pırıl Parlayan Lekesiz Tabaklar

(Bulaşık Makinasında Tuz Ve Parlatıcı Kullanılmayacak)

- Daha Hızlı Temizlik

(Yumuşak Suyun Çözücü Özelliğinden Dolayı, Kir Ve Lekelerin Ovulmadan Temizliği Yapılabilecek)



- Kazan Taşı Birikiminin Önlenmesine Yardım Eder.

(Doğalgazda %29,5 – Su Isıtıcılarında %21,7 Elektrik Ve Yakıt Tasarrufu Sağlanacaktır.)

- Temizlik Maddesi Masraflarında Tasarruf

(Tüm Temizlik Maddelerinde %60 Daha Az Kullanım Sağlanacak)

- Daha Beyaz, Daha Parlak, Daha Uzun Ömürlü Çamaşırlar

(Çamaşır Makinasında Kireç Çözücü Ve Beyazlatıcı Kullanılmayacak ve Eşyalarınızın Ömrü %15 Uzayacaktır)

- Daha Az Kimyasal Maddenin Çevreye Atılması

(Kimyasal Madde İçeren Deterjanlar Kullanmayın Tüm Temizliğinizi Granül Sabunla Yapın)

- Gönül Rahatlığı
- Tesisat Ve Beyaz Eşyaların Onarım Ve Değiştirme Masraflarından Tasarruf Sağlanacak ve Kullanım Ömründe de %30 Artış Sağlanacaktır.

Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı Mh. 2818. Cd.
No:27 Çayyolu/Çankaya-Ankara
+90 312 440 66 68 | www.rainsoft.com.tr


Çağdan Pelin Montaş İskender


Emre Toçu


Beste Alimert Altunörs


Suna Demircioğlu

Longevity Kampı'nda Ortak Vizyon Buluşması!

Girişimci ve vizyoner isimleri bir araya getiren Longevity Kampı, 2-4 Ekim tarihleri arasında Kuşadası Beks Otel'de gerçekleşti. Eğitim, gelişim ve eğlenceyi bir araya getiren buluşmada, ortak hedefler ve gelecek hayalleri ön plana çıktı. Kuşadası, 2-4 Ekim tarihleri arasında gerçekleşen Longevity Kampı ile girişimci ve vizyoner isimleri bir araya getirdi. Beks Otel'de düzenlenen kamp, katılımcılara eğitim, gelişim ve eğlenceyi bir arada deneyimleme fırsatı sunarken ortak hedeflerin ve gelecek hayallerinin paylaşıldığı özel bir buluşmaya ev sahipliği yaptı. Katılımcılar, aynı vizyon etrafında bir araya gelmenin ve birlikte ilerlemenin önemini ortaya koyan bu buluşmada bir arada vakit geçirdi. Çağdan Pelin Montaş İskender de kampın katılımcıları arasında yer aldı. Değişen iş dünyasında başarıya ulaşmanın yalnızca bireysel çabayla değil; öğrenmeye açık olmak, yeni fırsatları değerlendirmek ve birlikte büyümekle mümkün olduğuna dikkat çeken kampın temelinde, ortak bir vizyonu paylaşmanın değeri yer aldı. Eğitim ve gelişimin ön plana çıktığı buluşma, katılımcıların hedeflerini ve geleceğe dair hayallerini paylaşmalarına da alan açtı.

Ekonomik Özgürlük ve Ortak Başarı Vurgusu!

Kampın öne çıkan mesajları arasında, emeği kazanca dönüştürmenin ve ekonomik özgürlüğü güçlendirmenin önemi de vardı. Kişisel hedeflere ulaşma yolculuğunda, aynı zamanda sevilen ve benzer bir vizyonu paylaşan insanlarla birlikte ilerlemenin taşıdığı değer vurgulandı.


Dilek Tekyıldız


Merve Çaloğlu


Yeliz Uslu Aslan


Zeynep Yıkılmaz


Furkan Çite


Aytuğ Gönül


Ziya Şakir Yımaz

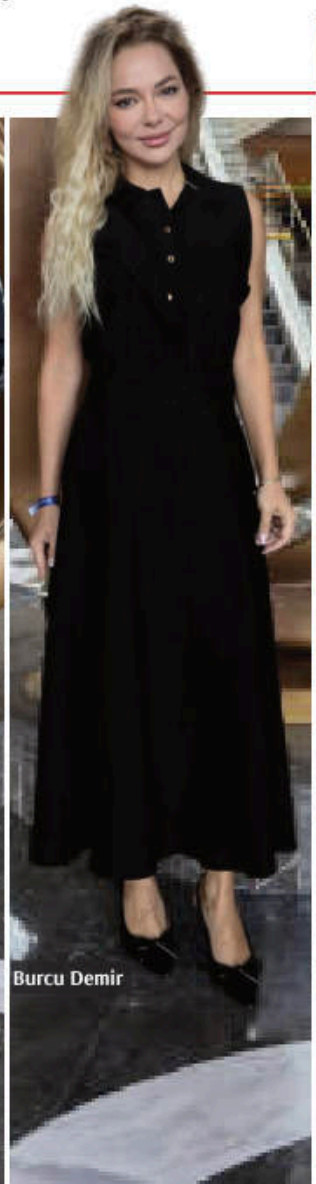

Gamze Demirsar

Başarıyı yalnızca bireysel kazanımlarla sınırlamayan bu yaklaşım, birlikte üretmenin, öğrenmenin ve gelişmenin önemini bir kez daha gündeme taşıdı. Eğitim, gelişim ve eğlencenin bir arada yaşandığı Longevity Kampı, ortak hedefler doğrultusunda buluşmanın ve gelecek hayallerini paylaşmanın önemini ortaya koydu. Kuşadası'ndaki bu özel buluşma, birlikte öğrenmenin, birlikte kazanmanın ve başarıyı paylaşmanın oluşturduğu güçlü bağları öne çıkarırken ortak vizyonun bir araya getirdiği isimler için anlamlı bir paylaşım ortamı sundu.


Seçil Fida


Ferhat Gök


İlknur Tetik


Burcu Demir


Esra Denizsel

EYÜP AYDAŞOĞLU

makeup

Profesyonel makyaj uygulamalarımda sadece güzelliği değil, sizin hikâyenizi de ön plana çıkarıyorum. Her yüz, özel bir dokunuşu hak eder.

Güzellik, doğru dokunuşla daha da anlam kazanır.

GÜNLÜK MAKYAJ | ÖZEL GÜN MAKYAJI

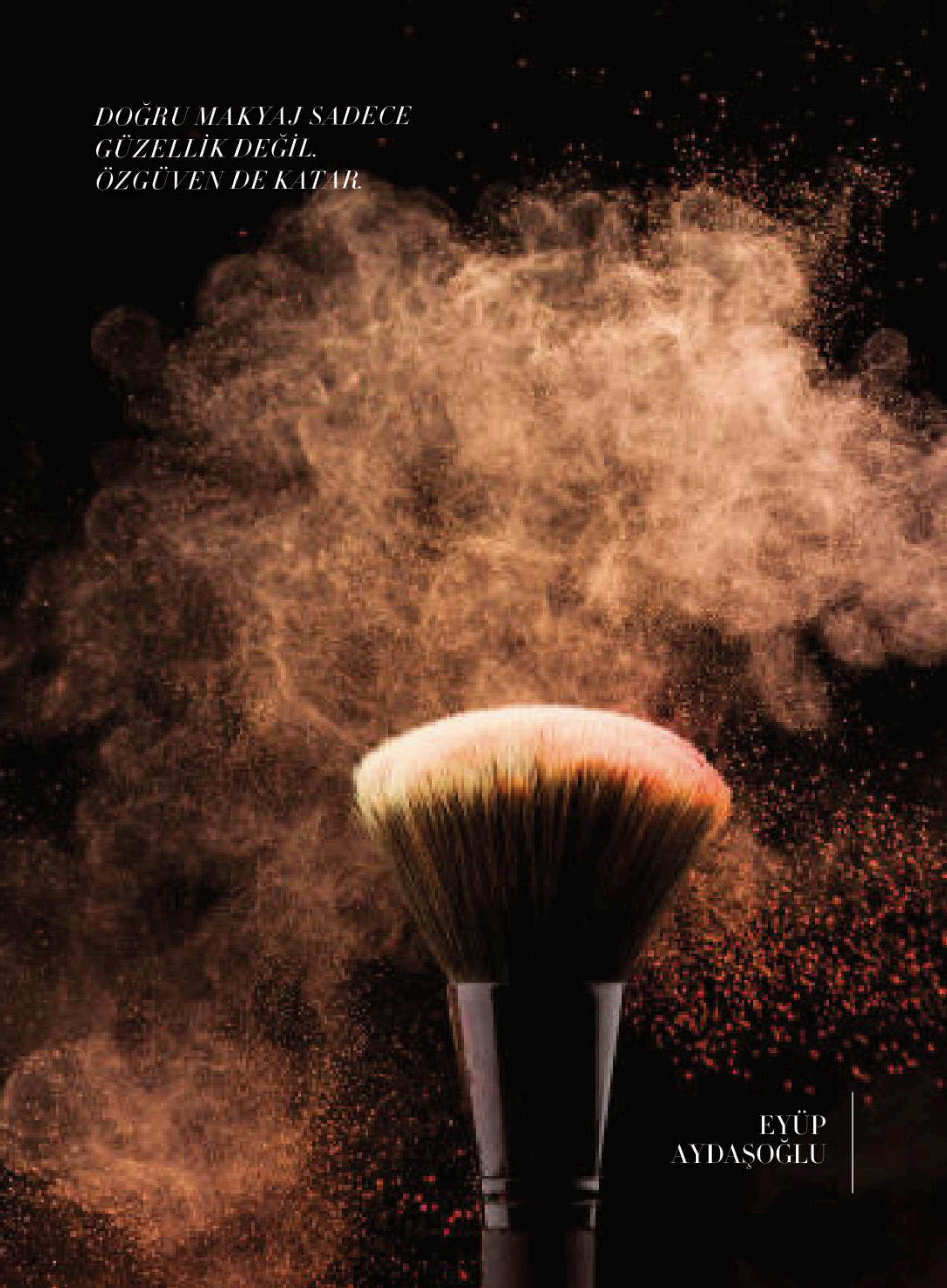
GELİN MAKYAJI | KİŞİYE ÖZEL DANIŞMANLIK

Makeup Artist

0553 025 29 91

Makyajsanat

DOĞRU MAKYAJ SADECE
GÜZELLİK DEĞİL.
ÖZGÜVEN DE KATAR.



EYÜP
AYDAŞOĞLU

Atalarımızdan Bize Kalan Yalnızca *Soyadımız Mı?*

Bazı hikâyeler, onları yaşayan insanlarla birlikte sona ermiyor. Aile içinde söylenmeyen sözler, tutulmayan vaatler, yaslar ve kırgınlıklar sonraki kuşakların hayatında da iz bırakabiliyor. Özgür Alp Gündüz ile Kızılcahamam Eliz Otel'de gerçekleştirdikleri şifa buluşmasının ardından, bu izleri spiritüel açıdan nasıl ele aldığını konuştuk. İyi okumalar dileriz.

Röportaj: Seyma Basut Fotoğraf: Ali Ulusoy

Karma temizliği sizin için ne ifade ediyor?
Ben karmayı yalnızca geçmişten gelen bir borç olarak görmüyorum. İnsanın sürekli aynı duyguyla, aynı ilişki biçimiyle, aynı çıkmazla karşılaşması üzerine düşünmesi gereken bir alan olarak görüyorum. "Neden hep aynı yerde inciniyorum?" sorusu bazen bir kapı açar. Karma temizliği dediğimiz çalışmalarda kişinin bu tekrarları fark etmesine, içinde tuttuğu duygularla yüzleşmesine ve hayatında yeni bir yön seçmesine alan açıyoruz. Benim için arınmanın başladığı yer, insanın kendisine dürüstçe bakabildiği yerdir.

Ata karması bu tablonun neresinde?
Hepimizin bir anne, bir baba soyu var. O soyların içinde sevgiler, emekler, dualar olduğu gibi ayrılıklar, kayıplar, haksızlıklar ve konuşulmamış acılar da bulunuyor. Ailede yaşananların sonraki kuşaklara davranışlar, yetiştirilme biçimleri ve aile anlatıları yoluyla taşındığını görebiliyoruz. Spiritüel yaklaşımımda ise bu mirasın manevi boyutuyla da ilgileniyorum. Ata karması dediğim alan, kişinin kendi hayatını yaşarken ailesinin tamamlanmamış hikâyeleriyle kurduğu bağı anlamasına yardımcı oluyor.

Tutulmamış sözler, beddualar, alınmış ahlar ve yerine getirilmemiş adaklar torunlara kadar geçer mi?
Spiritüel geleneklerde, tutulmamış bir sözün, alınmış bir ahın veya yerine getirilmemiş bir adağın sonraki kuşaklara uzanan manevi bir yük oluşturabileceğine inanılır. Ben bu konuları o inanç çerçevesinde ele alıyorum; her sıkıntının arkasında mutlaka bir beddua ya da ata borcu olduğunu söylemiyorum. Burada sözün ağırlığına dikkat çekmek istiyorum. Birine umut verip yarı yolda bırakmak, hakkını gözetmemek, derin bir kırgınlık bırakmak... Bunların aile hafızasında yankıları olabilir. Ancak bir insanı, "Ataların bunu yaptı, sen de bedelini ödeyeceksin" düşüncesine hapsetmek doğru değil. Çalışmanın amacı korkuyu büyütmek değil, kişinin kendi hayatındaki hareket alanını genişletmek.

İnsan, kendisine ait olmayan bir yük taşıdığını nasıl hisseder?
Bazen ailesinde tekrar eden hikâyeleri fark ederek. Anneannesinin, annesinin ve kendisinin ilişkilerde benzer biçimde susması gibi... Ya da ailede kayıp korkusunun çok güçlü olması ve kişinin güzel bir şey yaşarken bile onu kaybedeceğini düşünmesi gibi. Bunlar tek başına ata karmasının kanıtı değildir. Fakat kişinin "Ben bunu nerede öğrendim, neden sürdürüyorum?" diye sormasına vesile olabilir. Her insanın hikâyesini kendi içinde dinlemek gerekir.

Hafta sonu Kızılcahamam'daki şifa etkinliğinizde bu konuda nasıl bir çalışma yaptınız?
Eliz Otel'deki buluşmamızda katılımcılarımızın hem anne hem baba tarafından gelen soylarıyla ilgili ata karmalarının temizlenmesine yönelik spiritüel çalışmalar yaptık. Niyetimiz, aile geçmişleriyle kurdukları bağı fark etmelerine ve taşıdıklarını hissettikleri yükleri bırakmalarına yardımcı olmaktı. Atalarını suçlamadan, kendi duygularını da bastırmadan bir alan açmalarını önemsedik. İnsan bazen ailesini çok sevdiği için onların acısını da taşımak zorunda olduğunu hissediyor. Oysa sevgiyle bağlı kalırken kendi hayatına yer açmak da mümkün.

> *"İnsan bazen ailesini çok sevdiği için onların acısını da taşımak zorunda olduğunu hissediyor. Oysa sevgiyle bağlı kalırken kendi hayatına yer açmak da mümkün."*

Bu çalışmalarda en çok hangi niyet üzerinde duruyorsunuz?
Şu niyet benim için çok kıymetli: "Atalarımdan gelen sevgiyi, emeği ve yaşam gücünü kabul ediyorum. Bana ait olmayan yükleri sevgiyle bırakmaya niyet ediyorum. Kendi hayatımı yaşamayı seçiyorum." Bu cümleyi söylerken insanın içinden ne geçtiği önemli. Bazen kırgınlık çıkar, bazen özlem, bazen de yıllardır ifade edemediği bir teşekkür. Hepsini duymaya yer vermek gerekiyor.

Arınmanın günlük hayatta bir karşılığı olmalı mı?
Elbette. Bir çalışmada niyet etmek kıymetlidir; ardından o niyeti davranışlarımızla besleriz. Sınır koymak, sözümüzü tutmak, birinin hakkını gözetmek, gerektiğinde özür dilemek... Bunların hepsi benim için manevi çalışmanın devamıdır. Kişinin hafiflediğini hissetmesini önemsiyorum. Bununla birlikte tek bir buluşmada bütün aile geçmişinin çözüldüğünü vaat etmiyorum. Herkesin süreci ve ihtiyacı farklı.

Son olarak, ailesinin yüklerini taşıdığını hisseden birine ne söylemek istersiniz?
Atalarınıza saygı duyabilirsiniz. Onların yaşadıklarını anlamaya çalışabilirsiniz. Ama aynı acıyı sürdürmek zorunda değilsiniz. Geçmişinizle barışmaya niyet ederken kendinize de bir söz verin: "Benden sonraki kuşaklara daha açık bir kalp, daha dürüst sözler ve daha huzurlu bir hayat bırakacağım." Bazen dönüşüm, tam da bu sözle başlar.

0501 313 33 33
Holistik Yaşam Mentoru
Ruhzen Akademi – The APNC
RuhzenAkademi.com
@enerjianalizi

Özgür Alp Gündüz





İbrahim Arslantaş

Yusuf Can Karapınar'ın Yeni Yaşında Sevgi Dolu Buluşma!

Ünlü radyo programcısı Yusuf Can Karapınar, yeni yaşını So Ankara'da gerçekleşen kalabalık bir davetle kutladı. İş dünyası, cemiyet ve sosyal hayattan çok sayıda konuğu buluşturan gece, medyanın da yoğun ilgisiyle başkentin sosyal yaşamında dikkat çeken bir kutlamaya dönüştü. Şarkıcı Reşit Kemal'in konseri, Groove Genius DJ Akademi'nin performansı ve Maviş Ankara Dans ekibinin gösterisi de kutlamanın programında yer aldı. Radyo dünyasının tanınan ve sevilen isimlerinden Yusuf Can Karapınar, doğum gününde kendisini yalnız bırakmayan konuklarıyla So Ankara'da bir araya geldi.

Farklı çevrelerden çok sayıda ismin katıldığı kutlama, yeni bir yaşın heyecanını paylaşmanın ötesinde, Karapınar'ın çevresinde oluşan güçlü sevgi bağını da görünür kıldı. Yoğun katılımın eşlik ettiği gece, sıcak atmosferi ve bir araya gelmenin mutluluğuyla anlam kazandı.Dinleyicileriyle sesi aracılığıyla bağ kuran bir radyo programcısı için iletişim, mesleğin en kıymetli unsurlarından birini oluşturdu.

Yusuf Can Karapınar'ın doğum günü kutlamasında ortaya çıkan buluşma da bu iletişimin yayınların ötesine uzanan karşılığını yansıttı. İş yaşamında, sosyal çevresinde ve medya dünyasında yollarının kesiştiği insanların aynı kutlamada buluşması, kendisine duyulan yakınlığın zarif bir ifadesi oldu. Yeni yaşına eşlik eden bu ilgi, gecenin en belirgin duygusunu oluşturdu.

So Ankara'nın ev sahipliği yaptığı davette iş dünyasının temsilcileriyle cemiyet ve sosyal yaşamın farklı çevrelerinden konuklar bir araya geldi. Katılımın çeşitliliği, kutlamaya hareketli bir sosyal atmosfer kazandırırken Karapınar'ın farklı insanlarla kurduğu güçlü iletişimi de öne çıkardı. Her biri kendi yaşamının ve çalışma alanının içinden gelen davetliler, bu kez ortak bir mutluluğu paylaşmak üzere aynı ortamda buluştu. Gecenin merkezinde ise yeni yaşını sevdikleriyle karşılayan Yusuf Can Karapınar yer aldı.



Reşit Kemal



Yusuf Can Karapınar-Sabri Pisikoğlu

Dost sohbetlerine müziğin eşlik ettiği gecede şarkıcı Reşit Kemal, verdiği konserle kutlamaya renk kattı. Groove Genius DJ Akemi'nin performansı da davetin müzik programını tamamladı. Gecenin farklı bölümlerinde yer alan bu performanslar, konuklara birlikte vakit geçirip eğlenebilecekleri keyifli bir ortam sundu.

Kutlamanın sahne programında Maviş Ankara Dans ekibi de yer aldı. Ekibin dans gösterisi, müzikle devam eden geceye hareket katarken davetin eğlence yönünü tamamlayan anlardan biri oldu.

Kutlamanın gördüğü yoğun medya ilgisi de gecenin dikkat çeken yönleri arasında yer aldı. Radyo dünyasındaki tanınırlığını geniş bir sosyal çevreyle buluşturan Karapınar, bu özel gününde hem konukların hem de medyanın ilgisinin odağında oldu. Kalabalık davetin yarattığı heyecan, doğum günü buluşmasının sıcaklığıyla birleşti. Böylece gece, başkentin farklı kesimlerini aynı vesileyle bir araya getiren, paylaşma duygusunun öne çıktığı bir kutlama olarak şekillendi.



Cenk Konucu



Meryem Aslan



Voliny



Barış Sarıgül



Yusuf Can Karapınar-Cenk Konucu



Cansu Karacura



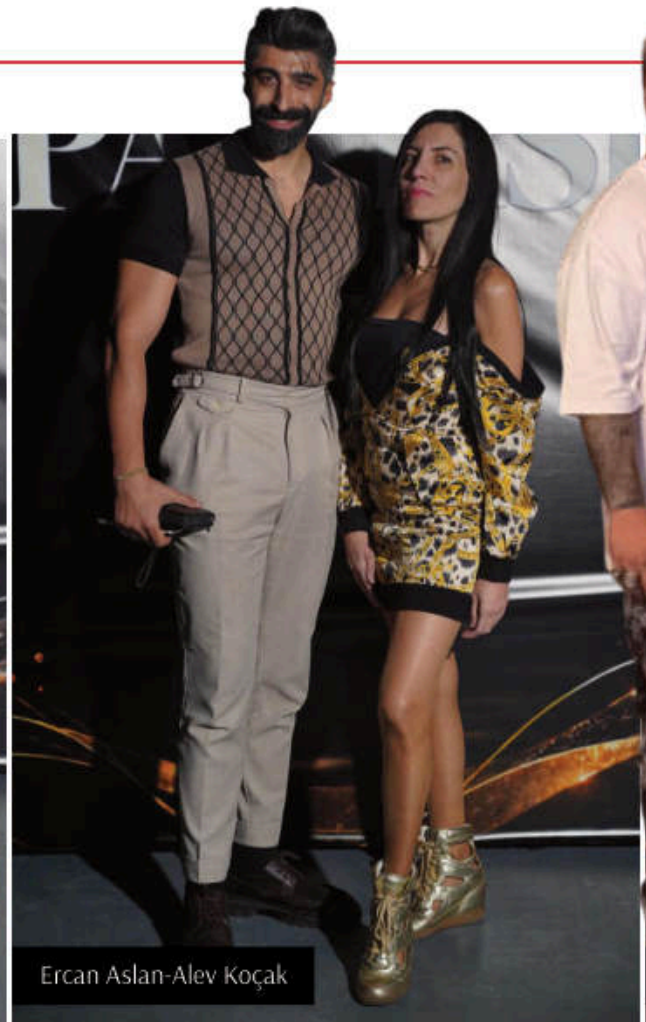
Yusuf Can Karapınar-Ceyda Berk



Azad Çelik

Gecenin sponsorları arasında So Ankara'nın sahipleri Eren Teke ve Hasan Teke, ana sponsor 4A Film Prodüksiyon'dan İbrahim Arslantaş, 332+'tan Emrah Yılmaz, Coffee de Madrid'den Sabri Pisikoğlu ve Akıncılar Group'tan Gökhan Akıncı'nın yanı sıra MK Grup'tan Mertcan Karapınar, Park Garaj'dan Aydoğan Doğan ve Class Organizasyon'dan Saddam Çelik de bulundu. Organizasyona lojistik desteğiyle katkı sağlayan Mertcan Karapınar ve Ankara Life Dergisi de bu özel buluşmanın destekçileri arasında yer aldı. Yusuf Can Karapınar, gecenin gerçekleşmesine katkıda bulunan tüm isimlere teşekkürlerini iletti.





Ercan Aslan-Alev Koçak



Yusuf Can Karapınar-Orkun Kudu



Eymir Turçev Derneği

Bir doğum günü kutlamasını anlamlı kılan, paylaşılan mutluluğun yanı sıra yıllar içinde kurulan dostlukların aynı çatı altında buluşmasıydı. Yusuf Can Karapınar'ın yeni yaşını kutlamak üzere bir araya gelen konuklar, gecenin sosyal yönünü güçlendirirken bu özel günün hafızalarda yer edecek bir buluşmaya dönüşmesine de katkı sağladı. Başkentte farklı çevreleri bir araya getiren davet, Karapınar'ın insanlarla kurduğu samimi iletişimin ve sosyal yaşamda edindiği yerin dikkat çekici bir yansıması oldu. Gecenin gördüğü ilgi, onun yalnızca mikrofon başındaki kimliğiyle değil, insan ilişkilerine verdiği değerle de tanındığını ortaya koydu. Yusuf Can Karapınar'ın sevilen kişiliği, kutlamaya gösterilen ilginin anlamını güçlendirdi. Bir insanın doğum gününde yanında olan kalabalık, kimi zaman mesleki tanınırlığının ötesinde bir anlam taşır. Bu kalabalık, kişinin kurduğu ilişkilerin, paylaştığı anların ve çevresinde bıraktığı izlerin bir göstergesidir. So Ankara'daki buluşma da Karapınar açısından böyle bir anlam kazandı. Kendisine yönelen ilgi ve katılım, radyo mikrofonu başında kurduğu iletişimin sosyal yaşamındaki güçlü karşılığına işaret etti.

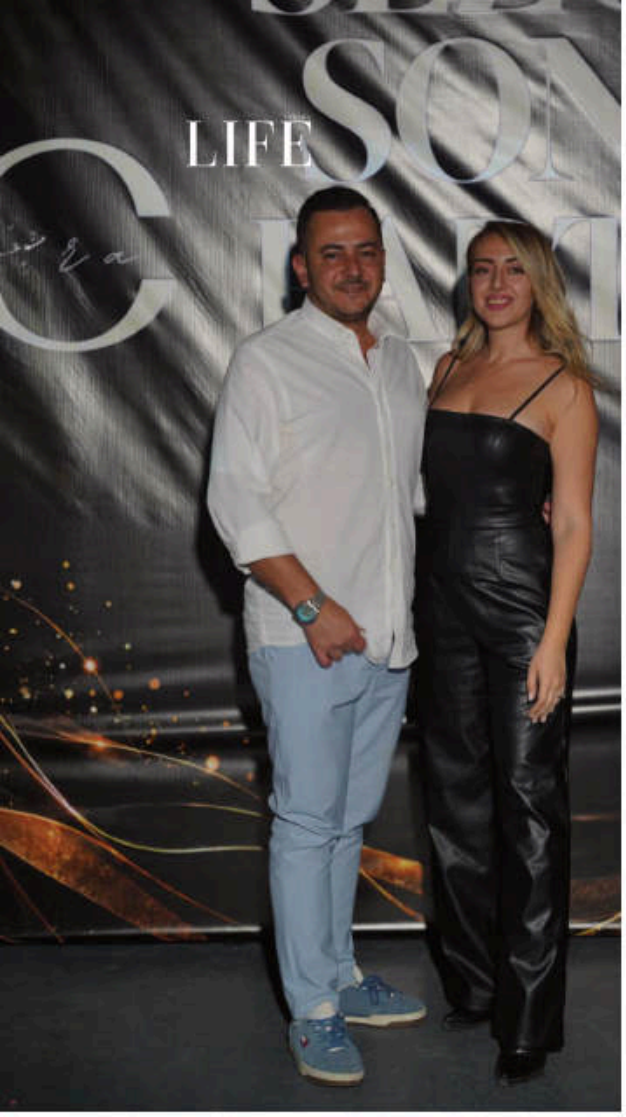


Yusuf Can Karapınar-Voliny





Yusuf Can Karapınar-Merve Bor





Şah Büşra Koruyucu



Yusuf Can Karapınar-Mertcan Karapınar

Ankara'nın sosyal hayatı, farklı mesleklerden ve çevrelerden insanların yollarını kesiştiren bu tür buluşmalarla zenginleşti. Yusuf Can Karapınar'ın doğum günü daveti de başkentin iş, medya ve cemiyet yaşamı arasındaki yakın ilişkiyi yansıtan örneklerden biri oldu. Kutlamayı özel kılan, yalnızca kalabalığı değil, bu kalabalığın aynı mutluluğa ortak olmak üzere bir araya gelmesiydi. Gecenin taşıdığı samimiyet, haberin merkezindeki ismin çevresiyle kurduğu bağları da görünür hale getirdi.Başkentin iş, kültür, cemiyet ve sosyal yaşamını yakından izleyen Ankara Life Dergisi'nin sayfalarında bu buluşma, insan ilişkilerine taşıdığı anlamla yer buldu.



Yusuf Can Karapınar-Kaan Altuntaş



Merve Kalkanata



Eren Teke-Hasan Teke



Yusuf Can Karapınar-Barış Yücel





Yusuf Can Karapınar-Necati Görgen

Kentin sosyal hafızasını özenli bir yayın anlayışıyla okuyucularına aktaran dergimiz için böyle geceler, Ankara'nın gündemini oluşturan isimleri yaşamın içinden bir bakışla anlatma fırsatı sundu. Yusuf Can Karapınar'ın yeni yaş kutlaması da bu bakışla, sevginin ve birlikteliğin öne çıktığı bir haber olarak sayfalarımıza taşındı. Yeni yaşını yoğun ilgi ve sevgi eşliğinde karşılayan Yusuf Can Karapınar'a Ankara Life Dergisi olarak sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu bir yıl diliyor; dinleyicileriyle kurduğu bağı güçlendirecek güzel yayınlarının devamını temenni ediyoruz.





Yusuf Can Karapınar-Yağız Kaan



Av.
Umut Aksoy



ŞİRKETTEN AYRILAN ÇALIŞAN RAKİBİNİZ OLURSA!
Rekabetin Hukuki Sınırları!

Umut Aksoy Fotoğraf: Ali Ulusoy

Bir çalışanın işten ayrılıp rakibe dönüşmesi, eski işveren için ne anlama geliyor? Mesleki deneyim nerede biter, ticari sırların korunması ve rekabet yasağı nerede başlar? Şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisine konuk olan Av. Umut Aksoy, iş dünyasında sıkça karşılaşılan bu kritik soruları hukuki çerçevede ele alıyor; işverenin korunması gereken haklarıyla çalışanın çalışma özgürlüğü arasındaki hassas dengeye ışık tutuyor. İyi okumalar dileriz.

Yıllarca birlikte çalıştığınız satış müdürü işten ayrılıyor. Kısa bir süre sonra aynı sektörde kendi şirketini kurduğunu öğreniyorsunuz. Ardından bazı müşterilerinizin yeni şirketten teklif aldığını duyuyorsunuz. İlk tepkiniz anlaşılır: "Müşterilerimizi tanıdı, işimizi öğrendi, şimdi bize rakip oluyor." Peki bu durum tek başına hukuka aykırı mı? Bir çalışan, ayrıldığı işletmenin faaliyet alanında bir daha çalışamaz mı? İş hayatında sık karşılaşılan bu soruların cevabı, hem çalışan hem işveren açısından önemli bir dengeye dayanıyor. İşverenin emeği, müşteri ilişkileri ve gizli bilgilerinin korunması gerekiyor. Çalışanın da mesleğini sürdürme ve geçimini sağlama hakkı var. Hukuki değerlendirme, bu iki menfaati somut olayın koşulları içinde birlikte ele alıyor.

İşten Ayrılmak, Meslekten Ayrılmak Değildir!

Bir çalışanın aynı sektörde başka bir işletmeye geçmesi veya kendi işini kurması, tek başına hukuka aykırılık oluşturmaz. İnsanların yıllar içinde edindikleri mesleki deneyimi yeni işlerinde kullanmaları hayatın doğal akışıdır. Bir mühendisin teknik birikimi, satış temsilcisinin iletişim becerisi veya yöneticinin organizasyon yeteneği, eski işverenin mülkiyetinde değildir. Bununla birlikte mesleki deneyim ile şirkete ait gizli bilgi arasında ayrım yapılmalıdır. Bir çalışanın müşterilerle nasıl iletişim kuracağını bilmesi başka; şirketin kamuya açık olmayan maliyet tablolarını, özel tekliflerini ve müşteri veri tabanını kopyalayarak kullanması başkadır. Uyuşmazlıkların önemli bir bölümü, bu sınırın nerede aşıldığı konusunda ortaya çıkar.

Rekabet Yasağına İmza Atmak Yeterli Mi?

Türk Borçlar Kanunu, iş ilişkisi bittikten sonraki rekabet yasağını belirli koşullara bağlar. Yazılı anlaşma gerekir; ayrıca çalışanın eriştiği müşteri çevresi veya gizli bilgilerin kullanılması, işverene önemli zarar verebilecek nitelikte olmalıdır. Bu nedenle sözleşmedeki bir cümle, her çalışan için aynı sonucu doğurmaz. Örneğin şirketin fiyat stratejisine ve önemli müşteri bilgilerine erişen bir yöneticiyle, bu bilgilere erişimi olmayan bir çalışanın durumu farklıdır. İşverenin hangi bilgiyi korumak istediğini ve çalışanın görevinin bu bilgiyle ilişkisini açıklayabilmesi gerekir. "Bütün çalışanlarımız için aynı metni kullanıyoruz" yaklaşımı, uyuşmazlık çıktığında beklenen korumayı sağlamayabilir.

Yasak Ne Kadar Geniş Olabilir?

Rekabet yasağı; süre, coğrafi alan ve faaliyet bakımından ölçülü olmalıdır. Özel durumlar dışında süre iki yılı aşamaz. Aşırı sınırlamaları hâkim daraltabilir. İki yıllık süre yazılması da tek başına geçerlilik sağlamaz. Bir çalışanın ülkenin her yerinde, sektörle uzaktan ilişkili bütün işlerde çalışmasını engelleyen bir hüküm ciddi sorun yaratabilir. İşverenin gerçek faaliyet alanı ve korunması gereken menfaati ile çalışanın yeni işi arasındaki ilişki önemlidir. İyi hazırlanmış bir sözleşme, neyin yasak olduğunu anlaşılır biçimde gösterir. Belirsiz ve çok geniş ifadeler ise tarafların beklentilerini daha başlangıçta birbirinden uzaklaştırır.

Müşteriyle Görüşmek Ne Zaman Sorun Olur?

Eski müşterilerle iletişim kurulması, olayın koşullarından bağımsız değerlendirilemez. Müşteriler de çalışacakları işletmeyi seçebilir. Ancak gizli tekliflerin kullanılması, rakibin ticari itibarını zedeleyen gerçeğe aykırı açıklamalar veya hukuka aykırı elde edilmiş bilgilerin değerlendirilmesi, haksız rekabet tartışmasını doğurabilir. Diyelim ki ayrılan çalışan, eski şirketinin henüz açıklanmamış teklifini biliyor ve bu belgeyi yeni işyerine aktarıyor. Böyle bir durumda mesele yalnızca daha uygun fiyat sunmak değildir. Bilginin nasıl elde edildiği, gizli olup olmadığı ve hangi amaçla kullanıldığı araştırılır. Benzer şekilde, "Eski şirket kapanıyor, siparişlerinizi karşılayamayacak" şeklindeki gerçek dışı açıklamalar da sıradan bir müşteri kazanma faaliyeti olarak görülemez.

İmzalı rekabet yasağı bulunmasa bile ticari sırların hukuka aykırı kullanımı ve haksız rekabet yönünden sorumluluk gündeme gelebilir. Gizlilik yükümlülüğü ile rekabet yasağı farklı korumalar sağlar. İşverenin yalnızca rekabet yasağı maddesine odaklanması, bilgi güvenliğinin diğer yönlerini gözden kaçırmasına neden olabilir.

Ayrılığın Nedeni De Önemlidir

Rekabet yasağının devam edip etmediği değerlendirilirken iş sözleşmesinin nasıl sona erdiğine de bakılır. İşverenin haklı sebep olmaksızın feshi veya çalışanın işverene yüklenebilen bir nedenle ayrılması, yasağı sona erdirebilir. İşverenin yasağın sürmesinde gerçek yararı kalmaması da aynı sonucu doğurur. Bu yüzden bir uyuşmazlıkta yalnızca rekabet yasağı metnini okumak yeterli olmaz. Fesih bildirimi, tarafların yazışmaları ve ayrılık sürecindeki olaylar birlikte değerlendirilmelidir. Sözleşmede yüksek bir cezai şart bulunması da bu incelemeyi gereksiz kılmaz. Önce yükümlülüğün geçerli ve devam ediyor olması, ardından ihlal iddiasının somutlaştırılması gerekir.

İşveren ve Çalışan Ne Yapmalı?

İşverenler açısından en etkili yaklaşım, sorun çıktıktan sonra delil aramak yerine çalışma düzenini baştan açık kurmaktır. Gizli bilgilerin tanımlanması, erişimin görevle sınırlandırılması ve ayrılışta şirket belgeleriyle cihazlarının tesliminin kayda alınması önemlidir. Şüphe üzerine çalışanın kişisel hesaplarına izinsiz erişmek ise ayrı hukuki sorunlar doğurabilir. Delil toplama yöntemi de hukuka uygun olmalıdır. Çalışanlar açısından da ayrılış öncesinde sözleşmeleri okumak, şirket dosyalarını kişisel e-posta veya depolama alanlarına aktarmamak ve yeni görevlerini mevcut yükümlülükleri bakımından değerlendirmek önem taşır. "Bu bilgileri zaten biliyordum" düşüncesi, her kullanım biçimini haklı hâle getirmez. İş hayatında çalışanların yeni fırsatlara yönelmesi ve işletmelerin rekabet etmesi kaçınılmazdır. Güvenli bir ayrılık süreci; açık sözleşmeler, korunacak bilginin doğru tanımlanması ve karşılıklı haklara saygıyla mümkündür. Bir iş ilişkisinin bitmesi yeni bir başlangıca dönüşebilir; bunun yıllarca sürecek bir uyuşmazlığa dönüşmemesi ise çoğu zaman ayrılık öncesinde gösterilen özenle yakından ilgilidir.

"Bu yazı genel bilgilendirme amaçlı olup hukuki danışmanlık niteliği taşımaz."

Burgerin Ötesinde Bir Lezzet Hikâyesi: "HERD'S BBQ & BURGER"

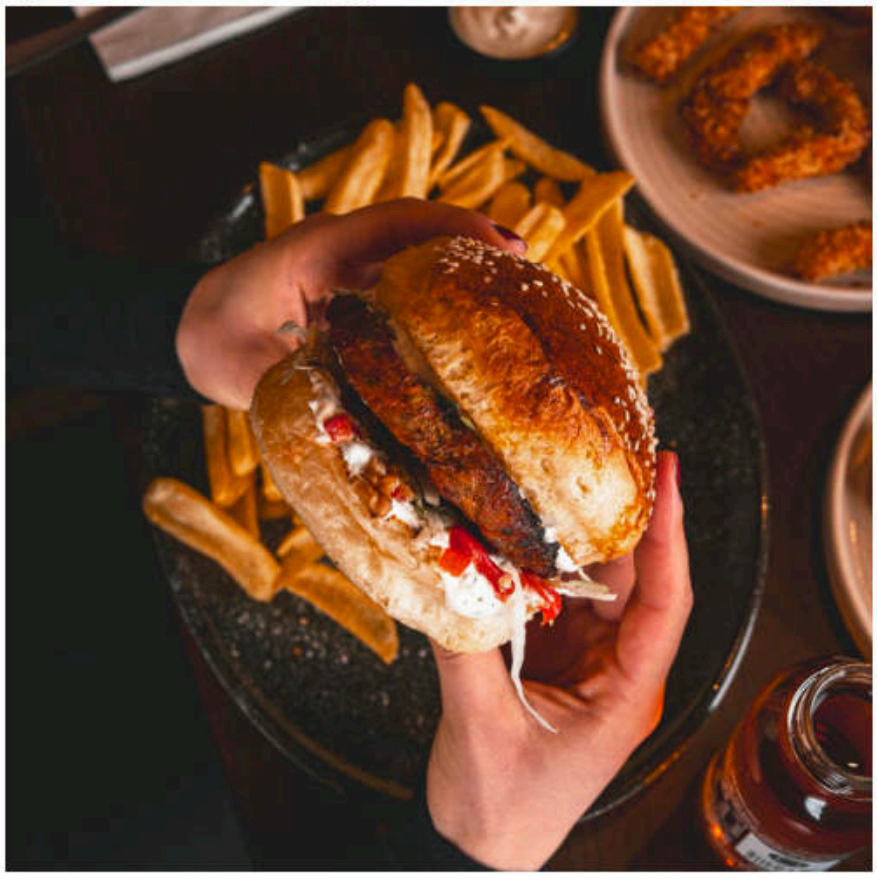
Özgür Aksuna ile İşimiz Gücümüz Yemek

Özgür Aksuna

Ankara'nın lezzet rotasında burgerin ötesine uzanan iddialı bir durak! Gurme Yazar Özgür Aksuna, bu ay Ankara Life Dergisi için kaleme aldığı yazısında, Herd's BBQ & Burger'in Texas usulü tütsülenmiş etlerden unutulmaz burgerlere uzanan lezzet dünyasını keşfe çıkıyor. Bilkent'ten Hoşdere'ye taşınan bu hikâyede; ustalık, doyurucu porsiyonlar ve Amerikan BBQ kültürü aynı sofrada buluşuyor. Özgür Aksuna'nın lezzet notlarıyla Herd's'ün farkını keşfetmeye hazır olun! İyi okumalar dileriz.

İyi bir burgerin sırrı nedir? Etin lezzeti mi, ekmeğin dokusu mu, sosların uyumu mu, yoksa ilk lokmadan son lokmaya kadar devam eden o tatmin duygusu mu? Bana sorarsanız hepsi... Çünkü iyi yemek, yalnızca malzemelerin bir araya gelmesi değil; doğru seçimlerin, emeğin ve lezzet konusundaki iddianın aynı tabakta buluşmasıdır. Bu ay rotamızı, Bilkent'te başlayan yolculuğunu Çankaya Hoşdere Caddesi'ndeki yeni adresine taşıyan Herd's BBQ & Burger'e çeviriyoruz. Ankara'nın yeme içme haritasına eklenen bu yeni durak, özellikle burgerin ötesine geçmek ve Amerikan BBQ kültürünü keşfetmek isteyenlerin radarına girecek türden.





Amerikan BBQ Kültürü Ankara'da!

Herd's'ün mutfak karakterini anlamak için önce Amerikan BBQ geleneğine biraz yakından bakmak gerekiyor. Özellikle Texas tarzı BBQ mutfağında düşük ısıda, uzun saatler boyunca pişirme ve tütsüleme teknikleri belirleyici bir yere sahip. Brisket, yani dana döş eti, bu kültürün en dikkat çekici örneklerinden biri. Doğru teknikle ve yeterli zaman ayrılarak hazırlandığında etin kendi karakterini koruyan, yoğun aromalı bir lezzete dönüşüyor. Dana kaburga ve pastrami gibi seçenekler de BBQ dünyasının farklı tatlarını keşfetmek isteyenlere alternatif sunuyor.

Başlarken Tütsülenmiş Brisket Çorbası olmazsa olmazım artık özellikle kış boyu düzenli müdavimiyim, New York Pastrami Sandviç çok başarılı lokum gibi bir et ve aroması muhteşem, ekşi maya ekmek arasında yanında doyurucu taptaze salatasıyla tam benlik bayıldım, hamburgerleri her biri ayrı bir macera ve seçmek kolay olmayacak ancak şuna emin olun doyacaksınız, doyacaksınız, doyacaksınız... Ben Hamburgerde BBQ Brisket konusunda hassasım iyisini bulmak zor olduğu için bulunca kaçırmadım elbette, ayrıca Trüflü ve Parmesanlı patates benim en sevdiklerimden bir 10 puan kocamanından, tatlı için bir çıtırtısı ve sosuyla birçok tatlıcıda bulamayacağınız bir kıvamda Creme Brulee sizi bekliyor mutlaka deneyin, ayrıca bir restoranda çay bizim için çok önemlidir. Yemek üstüne içilen çay taze ve lezzetli değilse tüm damaktaki lezzeti bastırır. Bu noktada ne zaman gitsem hep taze ve mis gibi çayları ile bir artı puan daha aldı benden. Mekânda açık ve kapalı bölüm mevcut otopark cadde üzerine park etme imkânı veriyor, vale hizmeti yok, engelli kullanımına uygun ve masa aralarındaki mesafe yeterli. Ferah bir ortamda üzerinize et kokusu sinmeden keyifle yemeğinizi yiyorsunuz. Ayrıca ekip çok yardımcı ve güler yüzlü; ailenizle, sevdiklerinizle deneyimleyeceğiniz nezih bir ortam vadediyor.

Bilkent'ten Hoşdere'ye Uzanan Lezzet Rotası!

2023 yılında Bilkent'te başlayan Herd's yolculuğunun Hoşdere Caddesi'ne uzanması, markanın Ankara'daki varlığını farklı bir noktaya taşıyor.





Herd's'ün burger ve BBQ ekseninde şekillenen menüsü de bu açıdan merak uyandırıyor. Biz de bu serüveni işletmecisi aynı zamanda bir psikolog olan Bengisu Özkan'a sorduk ve şahane bir sohbet gerçekleştirdik.

Öncelikle Bengisu Özkan ile tanışıyor olsak, kendini nasıl anlatır bize?
Meraklıyım. Yeni şeyler keşfetmeyi seviyorum. Yaratıcıyım. Aklımdaki bir fikrin bir lezzete, bir mekâna ya da insanların hayatına dokunan bir işe dönüşmesi beni heyecanlandırıyor. Detaylara önem veririm. Bazen küçük bir ayrıntının bütünü değiştirdiğini düşünüyorum. Tutkuluyum. İnandığım bir şey için emek vermeyi seviyorum. Girişimci ruhluyum. Hayal kurmayı seviyorum ama hep "Peki, bunu nasıl yapabiliriz?" diye de düşünüyorum.

Herd's yolculuğu ne zaman ve nasıl başladı? Hikâyeyi merak ediyoruz.
Herd's yolculuğu 2023 yılında Bilkent'teki ilk şubemizle başladı. Çıkış noktamız, Amerikan BBQ mutfağının Türk damak tadına çok uygun olduğunu düşünmemize rağmen Türkiye'de henüz yeterince tanınmamasıydı. Uzun saatler, düşük ısıda pişen, tütsüyle lezzet kazanan etlerin burada daha çok sofrada yer bulabileceğine inanıyorduk. Bir de bizi harekete geçiren, tüketici olarak rahatsız olduğumuz bir durum vardı: Porsiyonların giderek küçülmesi ve doyuruculuğun geri planda kalması. Biz iyi yemek yemenin sonunda insanın doyması gerektiğini düşünüyoruz. Lezzet, özen ve doyurucu porsiyonlar bir arada olabilir. Herd's'ü bu düşünceyle kurduk. İnsanların yeni bir lezzet keşfettiği, yediğinden keyif aldığı ve masadan hem doymuş hem de verdiği karşılığı almış hissederek kalktığı bir yer olsun istedik.

Bir marka isim hikâyesi var mı? Herd's adı nereden geliyor?
Evet, ismi aslında işe yaklaşımımızı anlatıyor. İngilizcede "herd", "sürü" anlamına geliyor. Biz bu mekânın herhangi bir kişinin isminden önce, sunduğu ürünle tanınmasını istedik. Bu nedenle ismi seçerken ürünün kaynağına, sürüye döndük. Kendi aramızda bunu "Burası ürünün restoranı" diye anlatıyoruz. Başrolde yemek var... Herd's adı da bu anlayıştan doğdu.

Herd's burgeri diğerlerinden ne ayırıyor? Bize ne sunuyor ve ne vadediyor?
Burgeri ekmeği, eti ve sosuyla bir bütün olarak düşünüyoruz. Bir malzemenin diğerlerini bastırmasından çok, her birinin lezzete katkı sağlamasını önemsiyoruz. Doyurucu bir porsiyon sunarken bu dengeyi de korumak istiyoruz. Mutfağımıza asıl karakterini veren ise Amerikan, özellikle de Texas tarzı BBQ yaklaşımı. Uzun saatler tütsülenerek hazırlanan brisket ve dana kaburga, pastrami gibi ürünlerle menümüzde burgerin yanında farklı et lezzetlerine de yer açıyoruz.

Herd's neler yapıyor, neler yapacak? Yeni projeleriniz veya yakın zamanda gerçekleşecek planlarınız var mı?
Bilkent'te başlayan yolculuğumuz Hoşdere'yle devam etti. Şimdi de Kozmeydan şubemiz için çalışıyoruz. Bir yandan da mutfakta denemelerimiz sürüyor. Tütsülenmiş etler ve yeni reçeteler üzerinde çalışıyor, misafirlerimizin geri bildirimlerini dinliyoruz. Hangi şubemize gelirse gelsin misafirimizin aynı özeni, doyurucu porsiyonları ve samimi karşılamayı bulmasını istiyoruz. Kozmeydan'da da hedefimiz bu.

Herd's'e gelenlere ne vadediyorsunuz?
Misafirimize vadimiz oldukça somut: Özenle hazırlanmış, lezzeti belirgin ve doyurucu bir yemek. Tabak güzel görünsün istiyoruz; aynı zamanda insan yediğinden tatmin olsun. İyi yemek, doyurucu porsiyonlar ve kendilerini rahat hissedecekleri samimi bir ortam vadediyoruz. "Çok iyi yedik, yine gelelim" demesini istiyoruz. Herd's'ün, canları güzel bir yemek çektiğinde gönül rahatlığıyla tercih ettikleri yerlerden biri olmasını istiyoruz.

Benim yeni favori mekanlarıma gururla eklendi ve eminim bir Ankara lezzet markası olarak büyüyerek uzun yıllar damaklarımızı şenlendirecek.

+90 530 432 42 64

Hoşdere Caddesi, No: 186/B, 06690 Çankaya/Ankara

Ayşegül Binici



Ayşegül Binici Gastronomi Yazarı | Medya Uzmanı
Anadolu Gastro-Turizm Derneği Başkan Yardımcısı @aysegulnerde

BİR SOFRA MESELESİ

Höşmerim: Bir Tatlıdan Daha Fazlası, Ankara'nın Unutulan Geleneği!

Balıkesir'le özdeşleşen höşmerimin Ankara'da saklı kalan köklü hikâyesini keşfetmeye hazır mısınız? Gastronomi Profesyoneli, Gurme Yazar ve Medya-İletişim Uzmanı Ayşegül Binici, Çamlıdere'den Nallıhan'a uzanan höşmerim geleneğini, yörelere göre değişen tariflerini ve eski Ankara'nın güvey görme geleneğindeki yerini kaleme alıyor. Bir tatlının ötesinde, geçmişten günümüze uzanan bir kültür mirasının izini sürerken Ankara mutfağının keşfedilmeyi bekleyen zenginliğini yeniden hatırlatıyor. İyi okumalar dileriz.

Höşmerim deyince aklınıza ilk neresi geliyor?

Muhtemelen Balıkesir. Oysa bu tatlının Ankara mutfağında da oldukça eski ve köklü bir yeri var. Üstelik Ankara'nın höşmerimi yalnızca lezzetiyle değil, yapılış biçimi ve etrafında şekillenen gelenekleriyle de kendine özgü bir hikâye taşıyor. Ankara'nın yemek kültürünü araştırdıkça beni en çok şaşırtan şeylerden biri, çok iyi bildiğimizi düşündüğümüz lezzetlerin aslında ne kadar farklı hikâyeleri barındırdığı. Höşmerim de tam olarak böyle bir tatlı. Birçok kişi höşmerimi peynir ve irmikle hazırlanan bir tatlı olarak tanıyor. Oysa Ankara'nın özellikle Çamlıdere yöresinde yapılan höşmeriminde bu malzemeler yok. Un, süt ve tereyağıyla hazırlanan, dışı hafifçe kızarmış, içi yumuşacık kalan bambaşka bir lezzet var karşımızda. Üstelik bu tatlıda şeker her zaman pişirme aşamasında kullanılmıyor. Kimi sofralarda üzerine bal dökülüyor, kimilerinde pekmez gezdiriliyor, bazılarında ise toz şekerle servis ediliyor. Bana kalırsa Anadolu mutfağının güzelliği de burada. Aynı malzemelerle, birbirinden farklı hikâyeler ve lezzetler ortaya çıkarabilmesinde.

Bir Tatlının Ardındaki Güzel Soru!

Höşmerimin adıyla ilgili anlatılan en sevimli rivayetlerden biri de oldukça ilginç.

Anlatıya göre bir kadın, evdeki malzemelerle hazırladığı tatlıyı eşine ikram eder ve ardından sorar: "Hoş mu erim?" Zaman içinde bu sözün höşmerime dönüştüğü anlatılır. Elbette bu, kesinliği kanıtlanmış bir isim hikâyesinden çok, kuşaktan kuşağa aktarılan hoş bir rivayet. Ama kabul edelim, bir tatlının adının böylesine sıcak bir soruyla ilişkilendirilmesi bile başlı başına güzel. Çünkü Anadolu mutfağında yemeklerin yalnızca tarifleri değil, isimleri de hikâye anlatır. Ankara'da höşmerim yalnızca tatlı değildi...

Araştırırken karşıma çıkan en dikkat çekici ayrıntı ise höşmerimin eski Ankara'daki güvey görme geleneğiyle olan ilişkisi oldu.

Bugün çoğumuzun pek bilmediği bu gelenekte höşmerim, özel günlerde hazırlanan ve ikram edilen tatlılar arasında yer alıyordu. Misafir ağırlarken, ailelerin bir araya geldiği zamanlarda ve kutlamalarda sofraya konuluyordu. Yani höşmerim yalnızca yemek sonrasında tatlı ihtiyacını karşılayan bir lezzet değildi. Misafirperverliğin, paylaşmanın ve geleneklerin de bir parçasıydı. Bir düşünün... Evde tereyağı eritiliyor, süt ısınıyor, un yavaş yavaş ekleniyor. Tahta kaşıkla sabırla karıştırılan tatlı kıvamını bulurken mutfağı mis gibi bir koku kaplıyor. Sonra geniş bir tavada altı kızartılıyor ve sofraya getiriliyor. Bugün birkaç dakikada tükettiğimiz bir tatlının arkasında aslında ne kadar emek ve kültür var.

Aynı Tatlı, Ankara'nın Farklı Sofraları!

Höşmerimin Ankara'daki yolculuğu da tek bir tarifle sınırlı değil.

Çamlıdere'de süt, un ve tereyağıyla hazırlanan höşmerim, dışının hafif çıtır, içinin yumuşak olmasıyla öne çıkıyor. Nallıhan'da ise lor peyniri, un ve şerbetle yapılan farklı bir yorumuyla karşılaşıyoruz. Kutludüğün'de hazırlanan höşmerim de kendine özgü pişirme tekniğiyle bu çeşitliliğe katılıyor. Aynı şehrin farklı ilçelerinde, aynı isimle anılan bir tatlının değişik biçimlerde yaşaması bana göre Ankara mutfağının ne kadar zengin olduğunun güzel bir göstergesi. Çamlıdere Höşmerim Tatlısı'nın 2021 yılında coğrafi işaretle tescillenmiş olması da bu mirasın korunması açısından önemli bir adım. Ama yalnızca bir ürünü tescillemek yeterli mi? Bence asıl mesele, o ürünü yeni nesillerin de tanımasını sağlamak. Çünkü bir yemeği yaşatan yalnızca tarifinin kayıt altına alınması değil, mutfaklarda yapılmaya devam edilmesi.

Bugün Ankara'da pek çok genç höşmerimi duymuş olabilir ama Ankara'ya özgü çeşitlerini, hangi sofralarda ikram edildiğini ya da nasıl hazırlandığını biliyor mu? İşte üzerinde düşünmemiz gereken soru bu. Ankara'nın gastronomi kimliğini konuşurken çoğu zaman simit, döner ya da Ankara Tava gibi bilinen lezzetler öne çıkıyor. Oysa bu şehrin mutfak hafızasında hâlâ keşfedilmeyi bekleyen nice yemek, tatlı ve gelenek var. Höşmerim de onlardan biri. Belki bir gün yolunuz Çamlıdere'ye, Nallıhan'a ya da Ankara'nın eski köylerinden birine düşer. Önünüze bir tabak höşmerim geldiğinde yalnızca tadına bakıp geçmeyin.

Kimden öğrenildiğini, nasıl yapıldığını, eskiden hangi günlerde sofraya konulduğunu da sorun. Çünkü bazen bir tatlının tarifinden çok, o tarifi anlatan insanın hafızasında saklıdır asıl lezzet.

Ve belki de höşmerimin bize hatırlattığı en güzel şey şu: Bir şehrin mutfak kültürü, yalnızca yediklerimizde değil, o yemeklerin etrafında yaşattığımız geleneklerde saklı.








Said Abdulkerim Yorğun

Sınırları Değil, Önyargıları Aşıyor!

Röportaj: Şeyma Basut

13 yaşında başlayan bir merakın, azim ve tutkuyla güçlü bir ilham hikâyesine dönüşümü... Serebral palsiyle yaşamına rağmen fitness tutkusunu hayatının merkezine yerleştiren Said Abdulkerim Yorğun, yalnızca kendi sınırlarını aşmakla kalmıyor, başkalarına da cesaret veriyor. @engelsiz_fitness hesabıyla engellerin değil, inancın ve kararlılığın belirleyici olduğunu gösteren Yorğun; düşmenin, yeniden ayağa kalkmanın ve görünür olmanın gücünü şehrin en çok okunan yayını Ankara Life Dergisine anlattı. Onun en büyük hedefi ise yalnızca kendi yolunda ilerlemek değil, kendisinden sonra gelecek pek çok insana da "Ben de yapabilirim." dedirtebilmek. İyi okumalar dileriz.

Said Bey, 13 yaşında videolar izleyerek ve araştırarak başladığınız fitness yolculuğu nasıl doğdu? Sizi bu dünyaya çeken merak neydi? O yaşlarda başlayan bu tutku, hayatınızın merkezine nasıl yerleşti?

13 yaşıma kadar, istediğim bir şeyi elde etmek konusunda inatçı olsam da genel anlamda tembel bir yapıya sahiptim. Ancak bir yandan da kendime ait, severek yapacağım bir hobi edinmek istiyordum. Piyano çalmaktan basketbola kadar, neyi sevdiğimi ve beni neyin heyecanlandırdığını keşfetmek için karşıma çıkan pek çok aktiviteyi denedim. Fitness da bu arayışımın bir parçası olarak hayatıma girdi. Daha önce fizik tedavi sürecinde spor salonunda bulunmuş olsam da kas gelişimine yönelik (hipertrofi odaklı) antrenmanları hiç deneyimlememiştim. Ancak ilk antrenmanımda, ilk setin ardından aldığım o pump hissiyle içimden "Evet, aradığım şey bu!" dedim. Sanırım o an, yalnızca yeni bir hobi bulduğumu değil, gerçekten tutkuyla bağlanabileceğim bir alan keşfettiğimi de anlamıştım. Böylece fitness yolculuğum başladı ve zamanla hayatımın merkezine yerleşen bir tutkuya dönüştü.

Serebral palsiyle yaşarken sporla kurduğunuz bağ, kendinizi ve sınırlarınızı keşfetmenizde nasıl bir rol oynadı? Zorlandığınız, pes etmeyi düşündüğünüz anlarda sizi yeniden ayağa kaldıran motivasyon ne oldu?

Yaklaşık iki yıl öncesine kadar yürüyebilmek için özel bir çaba sarf etmiyordum. Tekerlekli sandalyeyle, tabiri caizse, kanka olmayı kabullenmiş ve günlük yaşamda mümkün olduğunca engelsiz, bağımsız hareket edebilmeye odaklanmıştım. Bu süreçte fitness ise benim için adeta yemek ve içmek kadar vazgeçilmez bir yere sahipti. Spor, hayatımın yalnızca bir parçası değil, günlük rutinimin olmazsa olmazıydı. Serebral palsiyle yaşarken fitness sayesinde kendimi keşfediyor, yapabildiklerimin farkına varıyor ve fiziksel sınırlarımın ötesine geçebileceğimi hissediyordum.

YouTube ve Instagram'da @engelsiz_fitness hesabıyla egzersiz çalışmalarınızı paylaşarak başkalarına da ilham veriyorsunuz. Bu paylaşımlarla nasıl bir farkındalık oluşturmak ve engelli bireylere nasıl bir mesaj vermek istiyorsunuz?

Ben her zaman, "Yaptığım şey teknik olarak utanılacak bir şey değilse neden utanayım ki?" düşüncesiyle yaşadım. Günümüzde insanların dilinde sıkça "sosyal anksiyete" ile başlayan cümleler dolaşıyor. Ayrıca sosyal medyada insanlar genellikle en iyi hâllerini, en başarılı anlarını paylaşıyor. Bu da içerikleri izleyen kişilerde, paylaşım yapan insanların ulaşılması güç bir fiziksel yeterliliğe veya kusursuz bir performansa sahip olduğu algısını oluşturabiliyor. Zamanla, "Abi, ben de senin gibi çalışmalar yapmak istiyorum ama insanların bakışlarından utanıyorum.Düşüp kalkmaktan korkuyorum." tarzında mesajlar almaya başladım. Bu mesajlar bana içeriklerimde daha şeffaf olmam gerektiğini gösterdi. Ben de yalnızca başarılı olduğum anları değil; düştüğüm, zorlandığım ve gerektiğinde insanlardan yardım aldığım anları da paylaşmaya başladım.

> *"Benim için asıl başarı, bir alanda tek başına var olmak değil, o alanın büyümesine öncülük edebilmek."*

Çünkü insanların, bu gibi durumlarda aslında büyük ölçüde seve seve yardımcı olmaya hazır olduğunu göstermek istiyorum. Benzer durumları yaşayan insanlara motivasyon olmak, onların da kendilerini kısıtlamadan harekete geçebileceklerini göstermek için içerikler üretmeye devam ediyorum. Bir de kabul etmemiz gereken bir gerçek var: Engelli bireyleri günlük yaşamda nadiren gördüğümüz için dışarıda karşılaştığımızda bakışlarımızı kaçırabiliyor, ne yapacağımızı bilemeyebiliyoruz. Bence bu algıyı kırmanın yollarından biri de bizlerin sosyal hayatta daha fazla yer alması, görünür olması ve toplumla daha fazla etkileşim kurması. Ben de paylaşımlarımla hem engelli bireyleri cesaretlendirmeyi hem de toplumun engelliliğe bakışında daha doğal ve bilinçli bir farkındalık oluşturmayı amaçlıyorum.

Bugün geldiğiniz noktadan geleceğe baktığınızda hayalleriniz ve hedefleriniz neler? Sporu daha fazla insana ulaştırmanın ötesinde, Said Abdulkerim Yorğun olarak nasıl bir iz bırakmak istiyorsunuz?

Gelecekte, ilgi duyduğum alanlarda mümkün olduğunca çok insanın içerik üretmeye başlamasına ve harekete geçmesine vesile olmak istiyorum. Çünkü bu röportajı gerçekleştirdiğimiz döneme kadar, ilgi duyduğum alanlarda içerik üreten insan sayısı oldukça sınırlıydı. Bunu "Bu alanda tekim." diyerek kibir veya ego meselesi hâline getirmek istemem. Bugün çok sevdiğim, arkadaşım, kardeşim, abim olarak gördüğüm pek çok engelli içerik üreticisi var. Ancak konu çeşitliliği ve içerik üretimi açısından kendimi geliştirebileceğim, fikir alışverişinde bulunabileceğim ve hatta tatlı bir rekabet yaşayabileceğim daha fazla insanın olmasını istiyorum. Benim için asıl başarı, bir alanda tek başına var olmak değil, o alanın büyümesine öncülük edebilmek. Bugün benim örnek aldığım insanlardan bahsederken hissettiğim gibi, yarın başka insanların da beni örnek almasını istiyorum. Serdar Aktolga, Shredded Brothers ve belki de Arnold Schwarzenegger gibi isimlerin kendi alanlarında birer ikona dönüşmüş olması benim için ilham verici. Ben de Said Abdulkerim Yorğun olarak yalnızca yaptıklarımla değil, benden sonra gelecek insanlara açtığım yolla ve onlara verdiğim ilhamla hatırlanmak istiyorum. Birilerinin "Onu gördüm ve ben de yapabileceğime inandım." diyebilmesi, bırakmak istediğim en değerli izlerden biri.

GAZİ EFE
TİYATRO TOPLULUĞU

Sanatın sınır tanımadığı bir sahnede, yetenekler önyargıların önüne geçiyor. Gazi Efe Tiyatro Topluluğu, özel gereksinimli bireyleri sanatın ve sahnenin merkezine taşıyarak birlikte üretmenin, ifade etmenin ve hayal kurmanın gücünü ortaya koyuyor. "İlham Bankası" projesiyle de bu anlayışı sahneye taşıyan topluluğun hikâyesini Ankara Life olarak sizlerle buluşturuyoruz.

Gazi Efe Tiyatro Topluluğu'nun kuruluş hikâyesi nasıl başladı?
Gazi Efe Tiyatro Topluluğu'nun temelleri, 2008 yılında Dr. Emine Gültekin Seylan ve Uzman Özel Eğitim Öğretmeni Gökham Seylan tarafından kurulan kurumumuzda atıldı. 2024 yılında tiyatro çalışmalarımızı daha kapsamlı bir yapıya taşıyarak bu yolda ilerlemeye başladık. Bugün çalışmalarımız; koordinatörümüz Zeynep Birgül Süllü, kurum bünyesindeki öğretmenimiz Zehra Kübra Gültekin, kurum psikoloğumuz Bahar Özbek ve Başkent Üniversitesi Dil ve Konuşma Terapisi Öğrenci Topluluk Başkanı Yiğit Efe Seylan'ın katkılarıyla yürütülüyor. Masallar Ormanı ve Hababam Sınıfı oyunlarıyla başlayan bu süreçte, üniversitelerin ilgili bölümlerinden gönüllü öğrenciler ve topluluklar da çalışmalarımıza destek veriyor.

Gazi Efe Tiyatro Topluluğu'nda tiyatro, özel gereksinimli bireylerin hayatında nasıl bir değişim yaratıyor?
Tiyatro, öğrencilerimizin yalnızca sahne becerilerini değil, günlük yaşamda ihtiyaç duydukları birçok sosyal beceriyi de geliştirmelerine katkı sağlıyor. Kendini ifade etme, iletişim kurma, grup içinde hareket etme, sıra alma, bekleme ve arkadaş edinme gibi beceriler tiyatro sürecinin doğal bir parçası hâline geliyor. Sahneye çıkmak, onların kendilerine olan güvenlerini desteklerken birlikte üretmenin ve bir grubun parçası olmanın deneyimini de kazandırıyor. Bu nedenle bizim için tiyatro, fırsat verildiğinde nelerin başarılabileceğinin en canlı kanıtı.

"İlhamın da bankası olur mu?" sorusundan yola çıkan İlham Bankası fikri nasıl ortaya çıktı?
Tiyatro çalışmalarımızın bize en büyük katkılarından biri de öğrencilerimizin yeteneklerini, hayallerini ve hayata dair bakışlarını daha yakından görebilmek oldu. Bu nedenle topluluğumuzu bir "İlham Bankası" olarak görüyoruz ve projeye bu ismi vermek bizim için ayrı bir anlam taşıyor. "İlham Bankası" oyununun senaryosu da bu anlayıştan hareketle, amatör olarak müzikle ilgilenen ekip arkadaşımız Yiğit Efe Seylan tarafından kaleme alındı. Öğrencilerimizle yaptığı çalışmalardan ve müziğe olan ilgisinden ilham alan Seylan, onların yeteneklerini, hayallerini ve toplumda var olma mücadelelerini oyunun hikâyesine taşıdı.

Sanat, kapsayıcılık ve akademik çalışmayı bir araya getiren bu projeyle Ankara'ya ve izleyicilere nasıl bir mesaj vermek istiyorsunuz?
Bizim temel mesajımız, her bireyin sanatın içinde yer alabileceği. Sahneye çıkmak, ezber yapmak ve bir topluluğun önünde performans sergilemek; bireyin kendi potansiyelini keşfetmesine ve yapabileceklerinin düşündüğünden çok daha geniş olduğunu görmesine olanak sağlıyor. Biz çocuklarımız adına değil, çocuklarımızla birlikte üretiyoruz. Amacımız onları yalnızca sahneye çıkarmak değil, toplumun aktif bir parçası olduklarını hissettirmek. Çünkü önyargılardan arınmış bir tiyatro sahnesi, özel gereksinimli bireylerin eksikliklerinden değil, yetenekleriyle var olabildiği ve "Ben de bu sahnenin başrolüyüm." diyebildiği en güçlü alanlardan biri.

60 GÜNDE

SFE YATIRIM

LOVEN

LOVEN BATIKENT



Dünya *Sizin*
Çevrenizde Dönsün

İmkânlarla
Dolu Bir Yaşam

Sizi Bekliyor

Telefon: 0530 965 62 09

Loven Satış ve Tanıtım Ofisi: Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı Mahallesi, Selçuk Yula Cad. No: 36/D, 06810 Çankaya/Ankara

loven.com.tr
/lovenprojeleri