

GÜÇLÜ KADIN  
GÜÇLÜ KONYA

Yenigün  
**10LAR**

Ağustos 2024

Kadın Sayısı



# Büyük Hekimoğulları

1985



## TARLADAN SOFRALARA

Pazardaki güçlü duruşumuz ve yenilikçi yaklaşımımızla ev dışı un sektöründe öncü konumda yer alıyoruz. Günlük 1.100 ton buğday öğütme kapasitemizle, kalite ve güvenilirliği bir araya getirerek müşterilerimize en üst düzeyde hizmet sunuyoruz.

[www.hekimogullari.com](http://www.hekimogullari.com)

444 63 13 | fuzulev.com



# EV DE ALDIRIR, OTO DA.

**3 milyon TL  
değerindeki  
EVE  
12.500 TL taksitle  
sahip olun!**

**1 milyon TL  
değerindeki  
ARACA  
5.000 TL taksitle  
sahip olun!**





## SUMAK MAKİNE

Carpet Cleaning Machines

Sumak Makine, 2018 yılından beri Konya Büsan Organize Sanayi Bölgesi'nde, 6.000m2 alanda üretimlerini sürdürmektedir. Başta Amerika, Cezayir, Özbekistan, Fransa, Hindistan, Polonya olmak üzere bir çok ülkeye ihracat yapmaktadır.

Ürettiği otomatik halı yıkama makinesi, hav alma ve paketlenme, sıkma, çırpma, meç makineleri ile üretim ağını yeni teknolojiler ile birleştirerek hızlı bir şekilde büyümeye devam etmektedir.

Güçlü ARGE ekibi ile, her geçen gün yeni modeller tasarlayarak, kalitesini her zaman bir adım ileriye taşımaktadır.

Sektörü yakından takip ederek, hem yurt içi, hem yurt dışında ki müşterilerine sorunsuz hizmet sunmaktadır.

Sumak Makine, geçmişte olduğu gibi gelecekte de yenilikçi, rekabetçi ve yaratıcı çözümler sunan yaklaşımını, içinde bulunduğu topluma karşı duyduğu sosyal sorumluluk anlayışı ile devam ettirecektir.



sumakmakine



## PAYIDARTS

Payidarts olarak; 2018 yılında sanata gönül veren, sanatı farklılaştırmak için düşünen, "Sanatın Metal Hali" sloganı ile yola çıkan; genç, dinamik ekibimiz ile geniş üretim hattını kullanarak 7/24 destek ve sürekli Ar-Ge politikası ile kendine has ürün ve altyapısını hazırlayıp sürdürmektedir. Diğer sektörlerde ki geçmişimizden ilham alarak bu alanda da faaliyetlerimizi en kaliteli şekilde benimsenmekteyiz.



payidarts

BİLGİ İÇİN

[www.sumakgroup.com.tr](http://www.sumakgroup.com.tr)



Sumak Metal, çeyrek asrı aşkın deneyimi sayesinde müşterileriyle sarsılmaz bir ilişki kurarak, siz müşterilerinin memnuniyeti için canla başla çalışmaktadır.

Yılda 6.000 tonluk üretim ve işleme, CE ve ISO 9001 sertifikalarıyla hizmetlerinin çapını genişleterek sektörün önde gelen kuruluşlarından biri olmak için durmaksızın çalışmaktadır. Metallerin kesimi ve şekillendirilmesi uygulamalarında da büyüyen teknolojiyi yakından takip etmekle ve tecrübeli kadrosuyla "kusursuz üretim - iş devamlılığı" prensiplerini uygulamaktadır.

Sumak Metal, siz saygın müşterilerinin acil ihtiyacı için yeterli stoğa ve hızlı dağıtım ağına sahip, güçlü bir firmadır. Sağlam, güvenilir, uygun fiyatlı lazer kesim ve yedek parçalarının en doğru adresi Sumak Metal ; teknolojik ve lojistik son gelişmelere ulaşmış, geniş ürün yelpazesine sahip, çözüm odaklı bir şirkettir.



**sumakmetal**



Çeyrek asırlık tecrübesiyle Sumak, müşterileri ile sarsılmaz bir ilişki kurmuş ve memnuniyetiniz için canla başla çalışmaktadır. Yılda 1.000 ton üretim ve CE, ISO 9001 sertifikaları ile; Sumak, hizmet çapını genişletmiş ve hizmet kalitesini geliştirmiştir.

Sektörün liderlerinden biri olmak için durmaksızın çalışmaktadır. Talaşlı imalat ve metal şekillendirme uygulamalarında gelişen teknolojiye ayak uydurmakta, deneyimli kadrosu ile "kusursuz üretim - iş sürekliliği" ilkelerini gerçekleştirmektedir.

Siz saygıdeğer müşteriler için yeterli ürün stoğuna ve hızlı dağıtım ağına sahip olan Sumak güçlü bir firmadır. Güçlü, güvenli ve ekonomik freze makineleri ve yedek parça için en doğru adres

Sumak; son teknolojik gelişmelere ulaşmış, çeşitli ürün yelpazesine sahip ve çözüm odaklı bir firmadır.



**sumakdegirmen**

# 10LAR

KONYA  
**Yenigün**

GAZETESİ YEREL  
SÜRELİ ÜCRETSİZ EKİ  
Yıl: 10 Sayı: 121  
YENİBAHAR İLETİŞİM  
YAYINCILIK REKLAM VE SAN.  
TİC. A.Ş. ADINA SAHİBİ  
MUSTAFA ARSLAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ  
ABDULLAH AKİF SOLAK

GENEL KOORDİNATÖR  
FAHRİ ALTINOK

GRAFİK TASARIM  
MERVE DURGUT

SAYI EDITÖRYAL EKİBİ  
MUHAMMED ESAD ÇAĞLA  
HACER CEYLAN

REKLAM KOORDİNATÖRÜ  
İBRAHİM BÜYÜKHARBUT

BASKI TARİHİ  
AĞUSTOS 2024

İLETİŞİM  
Musalla Bağları Mahallesi  
Dereboyu Sokak 10/1  
Selçuklu/KONYA  
444 5 158  
www.konyayenigun.com

BASKI



**Hacer CEYLAN**

Editör

## HAYKIRACAK VE İYİLEŞECEĞİZ!

**K**adınlarla ilgili birçok şey söylenildi bu zamana kadar. İlk olarak görmezden gelindi, daha sonra 'tamam sen de şurada duruver' denilerek varlığımız kabul edildi. Tüm bunlar çoğu yerde mazide kalsa da kadın hakları tam anlamıyla layığını bulamadı!

Kadına hak ettiğini vermeyen ise tam olarak toplumdu bana göre. Toplum kadının çalışması gerektiğini savundu ama evini de ihmal etmemeliydi! Kadın doğurmalıydı, evine, eşine, çocuklarına bakmalı geri kalan zamanı varsa çalışabilmeliydi. Bazıları için çok geride kalmıştı bu söylediklerim ancak bunlar toplumun gizlediği

gerçekler olarak vuruyordu hala bazı kadınların suratına!

Örneğin para kazanması yetmez bir kadının ayrı bir eve çıkabilmesi için, evlenmesi yahut farklı bir şehirde zaruri yaşaması gerekirdi. Tek başına sokağa çıkması, işinin olmasıyla ilişkilendirilemezdi. Bir günah varsa ortada, mutlaka kadının da parmağı olmalıydı.

Mesleğimde çok fazla hırpalanmadım cinsiyetimden ötürü ama öyle kadınlar tanıdım ki ismini haykırmak istediğim...

Diliyorum ki bir gün yaralarımız iyileşir ve biliyorum ki her şey farkındalıkla başlar.

# Yeni Nissan Qashqai e-POWER



## NISSAN ÇELİK

Ankara Yolu Üzeri, Būsan San. GiriŖi, No: 220, Karatay / KONYA  
Tel: 0 332 345 13 13  
www.nissancellik.com

Kampanyanın gezerli olduğu versiyonların WLTP ortalama CO<sub>2</sub> salımı 118-158 g/km, yakıt tūketimi 5,2-7,0 lt/100 km aralığındadır. Yakıt tūketimleri 715/2007/EC'ye gōre belirlenmiŖtir. Ayrıntılar [www.nissan.com.tr/oe](http://www.nissan.com.tr/oe).



**Meryem Betül ÖZKARDEŞ**  
TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı

## KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN GÜCÜ

İlköğretim eğitimimi Gençlik Koleji'nde, lise eğitimimi ise Karatay SDMP Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra, İstanbul'da Bilgisayar Mühendisliği eğitimi aldım. Üniversite sonrasında Meram Belediyesi Bilgi İşlem Müdürlüğü'nde Bilgisayar Mühendisi olarak görev aldım. Bir yıl çalıştıktan sonra istifa ederek Londra'da dil eğitimimi tamamladım. Londra'dan Konya'ya döndükten sonra, şu anda Boğaziçi Üniversitesi'nde hoca olan Dr. Öğr. Üyesi Oktay Altun'un danışmanlığında, Yapay Zeka ve Derin Öğrenme alanında yüksek lisans yaptım. Akademik eğitimimin yanında, çocukluğumdan beri sivil toplum kuruluşlarında aktif olarak yer aldım.

### Ailemden Aldığım İlham

Annem Candan Duran, 1998 senesinde kendi işletmesini kuran bir kadın girişimci olarak ilham kaynağım, babam Dr. Mehmet Duran sınır tanımayan bir doktor olarak STK'larda gönüllü çalışmaları ile ilham kaynağım olmuştur.

Evli ve iki çocuk annesiyim. STK ve girişimcilik serüvenimde en büyük desteğim eşim, motivasyon kaynağım ise çocuklarımdır.

2014-2019 yılları arasında Türkiye Gençlik Vakfı (TÜGVA) Konya İl Temsilciliğinde Kadın ve Aile Koordinatörü olarak görev aldım. Görev sürem boyunca ekip olarak en iyi çalışan il ödülüne layık görüldük. Gençlik ve Spor Bakanlığı bünyesinde destek aldığımız projeler oldu. Yine aynı dönemlerde AB projelerine katıldım.

### Meliora Eğitim Teknolojileri

Teknoloji alanında Eğitim Danışmanlığı veren ve aynı zamanda Yapay Zeka temelli Eğitim Teknolojileri geliştiren bir firmanın ortaklarındanım. Meliora Eğitim Teknolojileri olarak InnoPark ve Meram'da ofislerimiz var. Öğrenmeyi öğrenme, algoritmik düşünme, dijital tasarım gibi yeni nesil yetenekler geliştirme üzerine odaklandık. Yapay zeka tabanlı İnteraktif Oyun Alanı (Interactive Playground), sınıf yönetim sistemleri ve yine yapay zeka tabanlı mü-



lakat yapma ve değerlendirme üzerine projelerimiz var. Projelerimiz, KOSGEB Ar-Ge Ür-Ge ve İnovasyon destek programı ile TÜBİTAK 1501 Sanayi Ar-Ge destek programlarıyla hibelenmiştir. Bu sa- yede AR-GE tarafımızı her zaman güçlü tutuyoruz.

### **Kadının Güçlenmesi ve Sosyal Hayat**

Hemen yanı başımızda yaşanan insanlık dramın- da en büyük mağdurların kadınlar ve çocuklar ol- duğundan üzülen bahsetmek istiyorum. Toplum- ların düzelmesi, refaha ulaşması ve tekrar ayağa kalkması, kadınların güçlenmesi ile mümkündür. Tarih boyunca kadınlar önemli figürler olarak topl- lara yön vermiştir.

Kadın, toplumların gelişmesinde anne, eş ve ça- lışma hayatında yer alarak başarıya ve üretmeye katkı sağlar. Kadınların toplumsal gelişime katkısı, sadece kariyerlerindeki başarılarıyla değil, aile hayatındaki ve toplumsal rollerindeki güçlü duruş- larıyla da şekillenir. Kadın girişimciliği, sadece bi- reysel bir başarı hikayesi değil, aynı zamanda bir toplumsal dönüşüm aracıdır. Hep birlikte, kadınlar- ın iş dünyasındaki potansiyelini gerçekleştirebil- meleri ve daha kapsayıcı bir ekonomi oluşturabil- meleri için çaba harcamalıyız.

### **TOBB Kadın Girişimciler Kurulu**

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu, kadın girişimcile- rin iş dünyasında daha etkin ve başarılı olmalarını teşvik etmek, desteklemek ve güçlendirmek ama- cıyla kurulan bir kuruluştur. 2007 yılında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde kurulmuş- tur. Kadın girişimciliğini teşvik etmek ve kadınların iş dünyasına daha fazla katılımını sağlamak, kadın girişimcilerin iş becerilerini ve bilgilerini geliştirme- lerine yardımcı olmak için eğitim programları sun- mak gibi birçok hedefi vardır. Deneyimli iş insanları veya profesyoneller tarafından mentörlük ve dan- ışmanlık hizmetleri sunarak, kadın girişimcilere iş yönetimi, strateji geliştirme, finans, pazarlama ve liderlik konularında rehberlik eder. Kadın girişimci- ler arasında bağlantılar kurmalarını ve iş ilişkileri geliştirmelerini teşvik eder.

### **Konya Kadın Girişimciler Kurulu**

TOBB bünyesinde 81 ilin tamamında organize olan Kadın Girişimciler Kurulu, Türkiye'nin en güçlü girişimci kadın ağına sahiptir. Konya KGK icra komi- tesinde Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsasından temsilcilerimiz ile beraber Akşehir, Beyşehir, Ereğli ve Karapınar Sa- nayi ve Ticaret Odalarımızdan da temsilcilerimiz bulunmaktadır.

Konya KGK olarak, şehrimizin milli ve manevi de- ğerlerine sahip çıkan, Konya'nın güçlü kadınları ile girişimci ağı oluşturmak en önemli hedeflerimizden biridir. Birlik ve beraberlik içinde olduktan sonra başaramayacağımız bir şeyin olmadığını düşünü- yoruz. Kadın girişimciler, istedikleri takdirde ve uy- gun kaynaklara erişim sağladıklarında her sektör- de başarılı olabilirler. Özellikle son yıllarda bilişim ve teknoloji, kadın girişimciler için büyük fırsatlar sunuyor. Bu nedenle, kadınların gerçekleştirdiği projelerin eğitim, gıda, tekstil sektörlerinin yanında bilim, sanayi, endüstri ve teknoloji gibi alanlarda da tanınmasının önemli olduğunu düşünüyoruz.

### **İnşaatta Kadın Eli Projesi**

TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu (KGK) ola- rak, başarılı bir projeye daha imza attık. Konya'da hayata geçirilen "İnşaatta Kadın Eli" projesi, inşaat sektöründeki eleman açığına çözüm olacak ve ka- dın istihdamını artıracak. Proje kapsamında, kadın- ların inşaat teknolojileri konusunda mesleki eğitim alması sağlanacak. Projemiz, toplumsal önyargıları kırarak kadınların inşaat sektöründe de başarılı olabileceğini gösterecek. İlk etapta 10 kursiyer eği- tim alacak ve bu kadınlar proje paydaşları aracılı- ğıyla istihdam edilecektir.

Projeye katkı sağlayan Konya Ticaret Odası, KTO Mesleki Eğitim Merkezi, KOMÜT, KONTİMDER, Fil- li Boya, Polatoğlu Ahşap, Martı Duvar Kağıtları ve Knauf'a iş birlikleri için teşekkür ederiz.

Bu hedefler doğrultusunda, TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu olarak, kadın girişimcilerin iş dünyasında daha etkin ve başarılı olmalarını teşvik etmek için çalışmaya devam edeceğiz.



**Nimet DÖNMEZ**  
Gazeteci - Yazar

## KADINCA ÇALIŞMAK

**K**adın olmanın zor olduğu bir ülkede bunun yanına bir de iş hayatını eklemek ancak kadın olmanın gücüyle açıklanabilecek bir durumdur. İşte size Türkiye’de çalışan kadın olmanın kısa bir özeti.

Ekonomik özgürlüğünü kazanmış, aile bütçesine katkı sağlayan, üreten bir insan olmanın getirisi olarak kendine güvenen, kendi ayakları üzerinde duran, özgüvenli bir kadın olmaktır.

Çalışan kadın olmak enerjisinin büyük bir kısmını, kendisine her gün “niye çalışıyorsun?”, “evinle, eşinle, çocuklarınla ilgilensene”, “kocanın kazandığı para size yetmiyor mu?”, vb. diyenlere çalışmanın, üretmenin, emek vermenin, toplumda bir yer edinmenin önemini ve güzelliğini anlatmaya harcamaktır.

İş hayatının dışında kalan hayatın bütün sorumluluğu da kendi omuzlarına yüklediği için, hayatını bir gün öncesinden dakika dakika prova etmesi gereklidir. Çocuklar ne giyecek, akşam yemeği ne olacak, temizlik ne zaman yapılacak, vb. onlarca soruyu bir gün öncesinden kafasında yaşamak, ertesi günü planlamak zorundadır. Hayat müşterektir ama erkeğe pek müşterek değildir çünkü.

Zaten kadın olduğun halde çalışıyorsun, bir de aldığın maaşa mı itiraz ediyorsun? Kadın olduğun için sana iş vermişiz, hala ne istiyorsun? Bunlar aynı işi yaptığı erkek meslektaşından daha düşük maaş alan kadının bunu dile getirmesi halinde duyacağı sözlerden bazıları. Maalesef dünyanın genelinde kadına iş vermek lütuf olarak görüldüğü için verilen maaşa şükretmesi beklenmektedir.

Ünvan üzerinde “çalışan erkek” gibi bir kavram yokken, çalışan kadın, çalışan anne gibi kavramların olması bile kadının iş hayatında yaşadığı zorluk-

ların bir ispatıdır. İşte çalışan kadın bu algıya karşı dimdik ayakta duran kadındır.

Çalışan kadın olmak bir tercihtir ve bu tercih çoğu zaman “ev işlerini ihmal etmemek” kaydıyla yapılır. Hayatın müşterek olması ne yazık ki kadın çalışıyorsa rafa kalkar. İş yerinde 8 saat mesai yapan kadından bu saatlerin dışında kalan sürede evin temizliği, yemek, çocukların bakımı, ödevi, vb. konuları da halletmesi beklenir. En ufak bir şikayete tahammül yoktur, çünkü bu durumda “e ben sana diyorum, çalışmal!” demeye hazır onlarca kişi vardır. Çalışan kadın olmak çift vardiyalı bir hayatı tek başına çekip çevirmek demektir.

Çalışıyorsun ama kazandığın para temizlikçiye, bakıcıya gidiyor” eleştirileriyle mücadele etmek her çalışan kadının mücadele etmesi gereken bir mantıktır. Çalışmayı sadece para kazanmak olarak gören, hayatın içinde olmak, üretmek, kendi ayakları üzerinde durmak kavramlarını anlayamayan insanlara bu sorunun cevabını vermek gerçekten zor. Kadınlar sırf bunun için bile takdiri hak ediyor.

Var olan, var olmasını bilen, yaşadığı topluma katkıda bulunan, bütün bu olumsuzluklara karşın üretmenin, kendini ifade etmenin tadını almış kadındır... Emekçi kadındır.

Kadın her zaman güçlü olmalı ve ayakta kalmalı. Her nerede çalışırsa çalışsın kadın üreten olmaktan, ailesine, topluma, ülkesine hizmet etmekten gurur duyar.

Çalışarak, emeğiyle para kazanan kadın kazandığı paranın kıymetini herkesten çok bilir ve aile bütçesine sırf bu yönüyle de büyük katkılarda bulunur. Bütün emekçi kadınların emeklerine yüreklerine sağlık olsun. Hep kendi ayaklarının üzerinde durmayı başarsınlar.

# İSİN

YÜKSEKLERDEYSE

**SENİN**  
**İÇİN**  
ORADAYIZ

[www.perilla.com.tr](http://www.perilla.com.tr)

perilla  
senin için

#seniniçin  
#justforyou



**Deniz AKINCI**  
Psikolog

## AŞIK OLMANIN ÇEŞİTLERİ

**A**şk, insanlık tarihi boyunca şiirlere, şarkılara, romanlara konu olmuş, belki de en karmaşık ve en güzel duygulardan biridir. Kimi zaman kelebekler uçuşturur içimizde, kimi zaman da derin bir hüzne boğar. Aşk, yüzyıllardır filozofları, şairleri, sanatçıları ve bilim insanlarını meşgul eden, karmaşık ve çok yönlü bir duygudur. Aşkın ne olduğuna dair tek bir tanım yapmak mümkün olmasa da, genel olarak bir kişiye, nesneye veya kavrama karşı duyulan derin bir sevgi, bağlılık ve şefkat duygusu olarak tanımlanabilir. Aşk, sadece romantik ilişkilerle sınırlı kalmayıp, aile, arkadaşlık, doğa, sanat, hatta bir ideoloji veya inanç gibi farklı alanlarda da deneyimlenebilir.

### Aşkın Tanımı ve Kapsamı

Aşkın kapsamı oldukça geniştir ve farklı bağlamlarda farklı anlamlar taşır. Romantik aşk, iki kişi arasındaki tutkulu ve yoğun duygusal bağı ifade ederken, platonik aşk karşılıksız duyulan, daha çok hayranlık ve idealize etme üzerine kurulu bir sevgi türüdür. Ebeveynlerin çocuklarına duyduğu koşulsuz sevgi, dostlar arasındaki karşılıklı güven ve destek, bir hayvanı sahiplenme veya bir hobiyeye tutkuyla bağlanma da aşkın farklı tezahürleri olarak karşımıza çıkar.

Aşkın tanımı ve kapsamı, tarih boyunca farklı kültürlerde ve felsefi akımlarda değişiklik göstermiştir. Antik Yunan'da aşk, Eros, Philia, Storge ve Agape olmak üzere dört farklı şekilde sınıflandırılmıştır. Eros, tutkulu ve cinsel aşkı temsil ederken, Philia, dostluk ve arkadaşlık bağlarını ifade eder. Storge, aile sevgisi ve bağlılığına işaret ederken, Agape ise koşulsuz ve evrensel sevgiyi simgeler.

Modern psikolojide ise aşk, Sternberg'in Üçgen Kuramı gibi farklı modellerle açıklanmaya çalışılmıştır. Sternberg'e göre aşk, tutku, yakınlık ve bağlılık olmak üzere üç temel bileşenden oluşur. Bu bileşenlerin farklı kombinasyonları, farklı aşk türlerini ortaya çıkarır. Örneğin, sadece tutkunun olduğu bir aşk, "infatuation" (akıl tutulması) olarak adlandırılırken, tutku ve yakınlığın bir arada olduğu aşk, "romantik aşk" olarak tanımlanır. Tutku, yakınlık ve bağlılığın hepsinin bulunduğu aşk ise "consummate love" (tam aşk) olarak ifade edilir.

### Romantik Aşkın Evreleri

Romantik aşk, belki de en çok konuşulan, yazılan ve şarkılara konu olan aşk türüdür. Filmlerde, romanlarda ve dizilerde sıklıkla romantik aşkın büyümesine kapılırız. Peki, romantik aşkın evreleri nelerdir? Bu evreler nasıl bir süreç izler?

### Tutku ve heyecan

Romantik aşkın ilk evresi, tutku ve heyecanın dorukta olduğu dönemdir. Yeni tanışılan birine karşı duyulan yoğun ilgi, sürekli onu düşünme, onunla vakit geçirme isteği, kalbin hızlı atması, ellerin terlemesi gibi fiziksel belirtilerle kendini gösterir. Bu evrede, beyinde dopamin, norepinefrin ve feniletilamin gibi hormonların salgılanması artar. Bu hormonlar, aşık olan kişinin enerjik, mutlu ve hayata daha pozitif bakmasını sağlar. Aynı zamanda, bu hormonlar nedeniyle kişi, partnerini idealize etme eğiliminde olabilir ve onun kusurlarını görmezden gelebilir.

Bu evredeki yoğun duygular, genellikle kısa sürelidir ve birkaç hafta veya ay sürebilir. Ancak bu süre zarfında yaşananlar, unutulmaz anılar olarak hafızalara kazınır. İlk buluşmanın heyecanı, ilk öpücüğün büyüğü, ilk "seni seviyorum"un telaşı... Bu anılar, romantik aşkın en güzel ve en unutulmaz anlarıdır.

### Bağlılık ve yakınlaşma

Romantik aşkın ikinci evresinde, tutku yerini daha derin bir bağlılığa ve yakınlaşmaya bırakır. Çiftler birbirlerini daha iyi tanımaya başlar, ortak ilgi alanları ve hedefler geliştirirler. Bu dönemde, oksitosin ve vazopressin gibi hormonların salgılanması artar. Bu hormonlar, çiftlerin arasında güven, sadakat ve bağlılık duygusunu güçlendirir.

Bu evrede, çiftler birbirlerine daha çok güvenir, sırlarını paylaşır ve duygusal olarak daha yakın hissederler. Birlikte gelecek planları yapmaya başlarlar ve birbirlerinin hayatlarının önemli bir parçası haline gelirler. Bu dönem, romantik aşkın daha olgun ve kalıcı bir aşamaya geçişini temsil eder.

### Sevgi ve saygı

Aşkın son evresine ulaşan çiftler, tutku ve heyecanın yerini daha sakin, istikrarlı ve derin bir sevgiye bırakırlar. Birbirlerine karşı duydukları sevgi ve saygı, ilişkilerini sağlam temellere oturtur. Bu evrede, çiftler birbirlerinin kusurlarını kabul etmeyi öğrenir, zorluklar karşısında birlikte mücadele eder ve birbirlerine destek olurlar.

Olgun aşk, tutkulu aşkın getirdiği yoğun duygusal iniş çıkışlardan uzak, daha huzurlu ve güvenli bir ilişki sunar. Çiftler, birbirlerine karşı daha şefkatli ve anlayışlı olur, birbirlerinin ihtiyaçlarını önemser ve birlikte mutlu bir gelecek inşa etmek için çabalarlar.

Romantik aşkın evreleri, her çift için farklı hızlarda ve farklı şekillerde ilerleyebilir. Bazı çiftler, tutku evresini

daha uzun süre yaşarken, bazıları daha hızlı bir şekilde bağıllık ve yakınlaşma evresine geçebilir. Ancak genel olarak, romantik aşkın bu üç evresi, sağlıklı ve uzun süreli bir ilişkinin temelini oluşturur.

### **Aşkın Farklı Yüzleri 6 Aşk Türü**

Aşk, sadece romantik ilişkilerle sınırlı kalmayan, çok yönlü ve karmaşık bir duygudur. Farklı aşk türleri, farklı ihtiyaçları karşılar ve farklı şekillerde ifade edilir. İşte en bilinen ve kabul gören altı aşk türü:

#### **Eros**

Adını Yunan mitolojisindeki aşk tanrısı Eros'tan alan bu aşk türü, tutku, arzu ve fiziksel çekim üzerine kuruludur. Eros aşkı yaşayanlar, partnerlerine karşı yoğun bir cinsel istek duyarlar ve ilişkilerinde romantizmi ön planda tutarlar. Bu aşk türü, genellikle ilk görüşte aşk olarak başlar ve hızlı bir şekilde gelişir. Eros aşkı yaşayanlar, partnerlerinin fiziksel özelliklerine ve dış görünüşüne önem verirler.

#### **Ludus**

Ludus aşkı, eğlence, flört ve oyun oynama üzerine kurulu bir aşk türüdür. Bu tür aşkı yaşayanlar, genellikle birden fazla partnerle ilişki yaşamaktan hoşlanırlar ve duygusal bağlanmaktan kaçınırlar. Onlar için aşk, bir oyundur ve bu oyunu kazanmak için çeşitli taktikler kullanırlar. Flört etmek, cilveleşmek ve partnerlerini merakta bırakmak, ludus aşkı yaşayanların sıklıkla başvurduğu yöntemlerdir.

Ludus aşkı yaşayanlar, genellikle ilişkilerinde özgürlüklerine düşkünlüdürler ve kıskançlıktan hoşlanmazlar. Partnerlerine karşı derin bir duygusal bağ kurmaktan kaçınırlar ve ilişkilerinin yüzeysel kalmasına özen gösterirler. Bu tür aşk, bazı insanlar için heyecan verici ve eğlenceli olabilirken, bazıları için ise yüzeysel ve tatmin edici olmayabilir.

#### **Storge**

Storge aşkı, dostluğun temeli olan güven, sadakat ve karşılıklı anlayış üzerine kurulu bir aşk türüdür. Storge aşkı yaşayanlar, partnerleriyle derin bir duygusal bağ kurarlar ve birbirlerine destek olurlar. Bu aşk türü, genellikle uzun süreli arkadaşlıklardan veya aile ilişkilerinden doğar.

Storge aşkı yaşayanlar, partnerleriyle her şeyi paylaşabilir, birbirlerine güvenebilir ve her zaman birbirlerinin yanında olduklarını bilirler. Bu tür aşk, tutkulu aşk kadar heyecan verici olmasa da, daha kalıcı ve istikrarlıdır. Storge aşkı yaşayan çiftler, genellikle birbirlerine karşı daha şefkatli ve anlayışlıdır ve birbirlerinin kusurlarını kabul etmeyi öğrenirler.

#### **Pragma**

Pragma aşkı, mantık, pratiklik ve ortak hedefler üzerine kurulu bir aşk türüdür. Pragma aşkı yaşayanlar, partner seçiminde maddi güvence, sosyal statü ve uyumlu kişilik gibi faktörleri göz önünde bulundurlar. Bu tür aşk, genellikle evliliklerde veya uzun süreli ilişkilerde görülür.

Pragma aşkı yaşayanlar, ilişkilerinde duygusal yoğunluktan ziyade istikrar ve güven ararlar. Partnerleriyle uyumlu bir hayat sürmek, ortak hedeflere ulaşmak ve birbirlerine destek olmak onlar için önemlidir. Pragma aşkı, bazı insanlar için soğuk ve hesapçı olarak görülebilirken, bazıları için ise mantıklı ve gerçekçi bir yaklaşım olarak değerlendirilebilir.

#### **Mania**

Mania aşkı, kıskançlık, sahiplenme ve kontrol etme üzerine kurulu bir aşk türüdür. Mania aşkı yaşayanlar,



partnerlerine karşı aşırı düşkünlük ve bağımlılık geliştirirler. Bu tür aşk, genellikle güvensizlik, düşük benlik saygısı ve terk edilme korkusu gibi duygusal sorunlardan kaynaklanır.

Mania aşkı yaşayanlar, partnerlerinin her hareketini kontrol etmeye çalışır, sürekli onlardan onay bekler ve kıskançlık krizlerine girerler. Bu tür aşk, hem aşık olan kişi hem de partneri için oldukça yıpratıcı ve zararlı olabilir. Mania aşkı yaşayanlar, genellikle profesyonel yardım alarak bu durumun üstesinden gelmeye çalışmalıdırlar.

#### **Agape**

Agape aşkı, koşulsuz sevgi, şefkat ve fedakarlık üzerine kurulu bir aşk türüdür. Agape aşkı yaşayanlar, partnerlerinin mutluluğunu kendi mutluluklarından daha önemli görürler ve onlar için her türlü fedakarlığı yapmaya hazırdırlar. Bu tür aşk, genellikle ebeveynlerin çocuklarına duyduğu sevgi veya dini inançlara dayalı sevgi gibi durumlarda görülür.

Agape aşkı yaşayanlar, partnerlerinin ihtiyaçlarını kendi ihtiyaçlarının önünde tutarlar ve onlara karşı her zaman anlayışlı ve hoşgörülü olurlar. Bu tür aşk, karşılık beklemeden verilen bir sevgi türüdür ve insanın en yüce duygularından biri olarak kabul edilir.

#### **Aşkın İfade Edilmesi Sevgi Dili**

Aşk, evrensel bir dil olsa da, herkesin aşkı ifade etme ve anlama biçimi farklıdır. Sevgi dili kavramı, insanların sevgilerini ifade etmek için kullandıkları farklı yolları tanımlar. Beş temel sevgi dili vardır ve bunlar, onay sözleri, nitelikli zaman, hediyeler, hizmet davranışları ve fiziksel dokunuştur. Her bireyin birincil ve ikincil sevgi dili olabilir ve bunlar, kişinin sevgiyi nasıl algıladığını ve nasıl ifade ettiğini belirler.

#### **Onay sözleri**

Onay sözleri, sevgiyi sözlü olarak ifade etmeyi tercih edenlerin kullandığı bir sevgi dilidir. Bu kişiler, partnerlerinden duyacakları iltifatlar, övgüler, sevgi sözcükleri ve takdir ifadeleriyle değerli hissederler. Örneğin, "Seni seviyorum," "Seninle gurur duyuyorum," "Çok güzelsin," gibi sözler, onay sözleri sevgi diline sahip kişiler için büyük anlam taşır. Bu kişiler, partnerlerinin kendilerini sözlü olarak takdir etmesi ve sevdiğini söylemesiyle kendilerini güvende ve sevildiklerini hissederler.

Onay sözleri sevgi diline sahip kişiler, partnerlerine de sık sık iltifat eder, onları över ve sevgi sözcükleri kullanır. Bu, onların sevgiyi ifade etme şeklidir ve partnerlerinin de aynı şekilde kendilerini ifade etmelerini beklerler. Ancak, herkesin sevgi dili farklı olduğu için, onay sözleri sevgi diline sahip olmayan bir kişi, partnerinin bu tür ifadelerini anlamayabilir veya önemsemeyebilir. Bu nedenle, çiftlerin birbirlerinin sevgi dillerini bilmesi ve anlamasının önemi büyüktür.

#### **Nitelikli zaman**

Nitelikli zaman, sevgiyi birlikte geçirilen zamanla

ifade etmeyi tercih edenlerin kullandığı bir sevgi dilidir. Bu kişiler, partnerleriyle baş başa kaliteli zaman geçirmekten hoşlanırlar. Birlikte film izlemek, sohbet etmek, yürüyüşe çıkmak, yemek yapmak veya sadece yan yana oturup konuşmak gibi aktiviteler, nitelikli zaman sevgi diline sahip kişiler için büyük anlam taşır. Bu kişiler, partnerlerinin kendilerine zaman ayırması ve onlarla birlikte özel anlar paylaşmasıyla kendilerini sevildiklerini hissederekler.

Nitelikli zaman sevgi diline sahip kişiler, partnerleriyle birlikte vakit geçirmek için özel planlar yaparlar ve bu planlara sadık kalmaya özen gösterirler. Onlar için önemli olan, partnerleriyle birlikte geçirdikleri zamanın kalitesidir. Bu nedenle, birlikte geçirilen zamanın anlamlı ve keyifli olmasına özen gösterirler. Ancak, herkesin sevgi dili farklı olduğu için, nitelikli zaman sevgi diline sahip olmayan bir kişi, partnerinin bu tür beklentilerini anlamayabilir veya karşılayamayabilir. Bu nedenle, çiftlerin birbirlerinin sevgi dillerini bilmesi ve anlamasının önemi büyüktür.

### **Hediyeler**

Hediyeler, sevgiyi somut nesnelere ifade etmeyi tercih edenlerin kullandığı bir sevgi dilidir. Bu kişiler, partnerlerinin kendileri için özenle seçtiği hediyelerle sevildiklerini hissederekler. Hediye maddi değeri önemli olmayabilir, önemli olan düşünülmüş olması ve partnerinin kendileri için özel bir çaba sarf etmiş olmasıdır.

Hediyeler sevgi diline sahip kişiler, partnerlerine sık sık hediye alır ve özel günleri kutlamak için özenle seçilmiş hediyeler hazırlarlar. Onlar için hediye almak, sevgiyi göstermenin bir yoludur ve partnerlerinin de aynı şekilde kendilerini ifade etmelerini beklerler. Ancak, herkesin sevgi dili farklı olduğu için, hediyeler sevgi diline sahip olmayan bir kişi, partnerinin bu tür jestlerini anlamayabilir veya önemsemeyebilir. Bu nedenle, çiftlerin birbirlerinin sevgi dillerini bilmesi ve anlamasının önemi büyüktür.

### **Hizmet davranışları**

Hizmet davranışları, sevgiyi eylemlerle ifade etmeyi tercih edenlerin kullandığı bir sevgi dilidir. Bu kişiler, partnerlerinin kendileri için yaptığı küçük iyilikler, yardımlar ve fedakarlıklarla sevildiklerini hissederekler. Yemek yapmak, evi temizlemek, alışverişe gitmek, arabayı yıkamak gibi günlük işlerde yardımcı olmak veya partnerinin ihtiyaçlarını karşılamak için çaba sarf etmek, hizmet davranışları sevgi diline sahip kişiler için büyük anlam taşır.

Hizmet davranışları sevgi diline sahip kişiler, partnerlerine yardım etmekten ve onların hayatını kolaylaştırmaktan mutluluk duyarlar. Onlar için sevgi, eylemlerle gösterilir ve partnerlerinin de aynı şekilde kendilerini ifade etmelerini beklerler. Ancak, herkesin sevgi dili farklı olduğu için, hizmet davranışları sevgi diline sahip olmayan bir kişi, partnerinin bu tür jestlerini anlamayabilir veya karşılığını veremeyebilir. Bu nedenle, çiftlerin birbirlerinin sevgi dillerini bilmesi ve anlamasının önemi büyüktür.

### **Fiziksel dokunuş**

Fiziksel dokunuş, sevgiyi fiziksel temasla ifade etmeyi tercih edenlerin kullandığı bir sevgi dilidir. Bu kişiler, partnerleriyle el ele tutuşmak, sarılmak, öpmek, okşamak gibi fiziksel temaslardan hoşlanırlar ve bu temaslara kendilerini sevildiklerini hissederekler. Fiziksel dokunuş, güven, yakınlık ve sevgi duygularını ifade etmenin en temel yollarından biridir.

Fiziksel dokunuş sevgi diline sahip kişiler, partnerlerine sık sık dokunur, onları kucaklar ve öperler. Bu,

onların sevgiyi ifade etme şeklidir ve partnerlerinin de aynı şekilde kendilerini ifade etmelerini beklerler. Ancak, herkesin sevgi dili farklı olduğu için, fiziksel dokunuş sevgi diline sahip olmayan bir kişi, partnerinin bu tür temaslardan rahatsız olabilir veya bunları anlamlı bulmayabilir. Bu nedenle, çiftlerin birbirlerinin sevgi dillerini bilmesi ve anlamasının önemi büyüktür.

### **Aşkın Zorlukları ve Çözüm Yolları**

Aşk, hayatın en güzel duygularından biri olsa da, her zaman güllük gülistanlık değildir. Aşkın zorlukları, ilişkilerin doğasında vardır ve her çift zaman zaman bu zorluklarla karşılaşabilir. İletişim problemleri, kıskançlık, güvensizlik, farklı beklentiler, monotonluk ve hayatın getirdiği diğer stresler, aşkı zorlaştıran faktörler arasında yer alır. Ancak, bu zorluklar karşısında pes etmek yerine, çözüm yolları aramak ve ilişkiyi güçlendirmek mümkündür.

#### **İletişim problemleri**

İletişim, sağlıklı bir ilişkinin temel taşıdır. İletişim problemleri, birçok ilişki sorununa yol açabilir. Partnerinizle açık, dürüst ve saygılı bir iletişim kurmak, sorunları çözmenin ve ilişkiyi güçlendirmenin en önemli adımlarından biridir. Duygularınızı açıkça ifade etmekten çekinmeyin, partnerinizi dinleyin ve anlamaya çalışın.

#### **Kıskançlık**

Kıskançlık, birçok ilişkiye zarar veren bir duygudur. Kıskançlık duygusunu kontrol altına almak ve partnerinize güvenmek, sağlıklı bir ilişki için önemlidir. Kıskançlık duyduğunuzda, bu duyguyu partnerinizle paylaşın ve neden kıskançlık hissettiğinizi açıklayın. Partnerinizle birlikte kıskançlığınızı tetikleyen durumları tespit etmeye ve çözüm bulmaya çalışın.

#### **Güvensizlik**

Güvensizlik, ilişkiye zarar veren bir diğer duygudur. Partnerinize güvenmek, sağlıklı bir ilişkinin temel şartlarından biridir. Güvensizliğinizi partnerinizle paylaşın ve neden güvensiz hissettiğinizi açıklayın. Partnerinizin size güven vermesi için neler yapabileceğini konuşun ve birlikte güven sorununu çözmeye çalışın.

#### **Farklı beklentiler**

Herkesin ilişkiden beklentileri farklıdır. Partnerinizle beklentilerinizi açıkça konuşun ve birbirinizi anlamaya çalışın. Farklı beklentileriniz olduğu durumlarda, uzlaşmaya varmaya çalışın ve ortak bir noktada buluşun.

#### **Monotonluk**

Uzun süreli ilişkilerde monotonluk kaçınılmazdır. Ancak, monotonluğa yenik düşmek yerine, ilişkinize heyecan katmak için yeni şeyler deneyebilirsiniz. Birlikte yeni hobiler edinin, farklı yerler keşfedin, romantik sürprizler yapın ve ilişkinizi canlı tutmaya çalışın.

#### **Hayatın getirdiği diğer stresler**

İş, aile, sağlık veya maddi sorunlar gibi hayatın getirdiği diğer stresler de ilişkinizi olumsuz etkileyebilir. Bu tür durumlarda, partnerinizle birbirinize destek olun, sorunlarınızı paylaşın ve birlikte çözüm bulmaya çalışın. Gerekirse, bir uzmandan yardım almayı da düşünebilirsiniz.

Aşkın zorlukları karşısında pes etmek yerine, çözüm yolları aramak ve ilişkiyi güçlendirmek mümkündür. İletişim, güven, anlayış ve destek, aşkı zorluklardan koruyan en önemli unsurlardır. Partnerinizle birlikte çaba göstererek, aşkınızı daha da güçlendirebilir ve mutlu bir ilişki sürdürebilirsiniz.

## 1984 BİR EMEK HİKAYESİNİN BAŞLANGICI...

1984 yılında Karamercan kardeşlerin Nalçacı'da 10 masalı küçük bir mahalle fırını açmasıyla başlar bu hikaye.



MUSTAFA KARAMERCAN

ALİ OSMAN KARAMERCAN

## RESMİ KURULUŞ 1991

Tohumları atılan hayaller 7 sene sonra yeşerdi ve resmîyetini kazandı. Yıllar sonra bile aynı isimle anılacak olan "Cemo", kısa süre içerisinde kalabalık bir aileye ve lezzetine hayran müdavimlere sahip oldu.



## 1994 10 YILLIK YOLCULUK

1994'de henüz 10. yılında ses getirmeyi başaran Cemo, günümüz yetişkinlerinin çocukluğunda yer buldu kendine. Bu yıllarda restoran formatında hizmet vermeye başlayan Cemo, hatıralarda yerini aldı.



## 2000

2000 yılında Gökhan Karamercan Cemo'ya dahil oldu. Kendisi gibi genç, çocukluğu Cemo çatısı altında geçmiş, Cemo ile sofralarda buluşmuş yeni bir heyecan geldi, tıpkı hikayenin başında ki 2 genç gibi, o da hayallerinin peşindeydi.



GÖKHAN KARAMERCAN

## 2005 II. LEZZET DURAĞI - MERAM ŞUBE

2005 yılında Meram'da 750 kişi kapasiteli yeni bir şube açıldı. Cemo lezzetleri daha çok insanla buluştu.



## YENİ BİR ŞUBE - SELÇUKLU 2011

Lezzetiyle anılacak yeni bir durak arayan Cemo, 2011 yılında Selçuklu'da 1000 kişi kapasiteli yeni bir şube daha açtı.



## 2012 ENTEGRE ET TESİSİ

Cemo, restoranları için et tedarikini kendi bünyesinde barındırma kararı aldı. Sadece kendi restoranlarına tedarik sağlayan Cemo Et Entegre tesisini kurdu.



## 2014

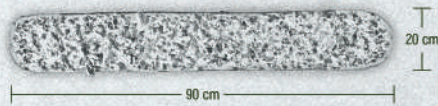
2014 yılında Veli Karamercan Cemo'ya dahil oldu. Çocukluğunun geçtiği restoranda, büyüklerinden öğrendiği hizmet anlayışı ile ortak oldu hayale. Cemo kalitesi her jenerasyonda tazelenerek bir efsaneye dönüştü.



VELİ KARAMERCAN

## 2017 TESCİLLİ LEZZET

Cemo yıllardır koruduğu lezzetlerin nişanesi olarak, 2017 yılında Etlikmeğin coğrafi işaret tescilini aldı ve bizler için miras kıldı.



## DÖRT HARF, BİR KISSA

**Cemo**<sup>®</sup>  
Nalçacı · Selçuklu · Meram

f @ /cemorestaurant  
www.cemoetliekmek.com

Alo Paket  
**444 8 542**

360°  
MERAM ŞUBEMİZİ ZİYARET ETMEK  
İÇİN KAMERANIZI OKUTUNUZ



# 'Hedefi ulusal bir firma olmak'

Alina Concept İş Elbiseleri Sahibi Alime Dolapoğlu, iş kadını olmanın en büyük hayali olduğunu ve hayal ettiği her şeye sahip olduğunu belirtti. Dolapoğlu'nun hedefi firmasını ; Ulusal bir marka haline getirmek Yurtdışında katılmış olduğu fuarlarda bir Türk markası olarak başarı sağlamak ve Avrupa Ülkelerinde iş kıyafetleri sektöründe lider firmalar arasında olabilmek



Çalışmak onu besliyor, başarılı işler yaptıkça işin hayatında kapladığı yer daha da artıyor; yeni hedeflere yelken açıyor. Alina Concept İş Elbiseleri Sahibi Alime Dolapoğlu, ilham veren kariyerinden hayatın her alanında ortaya koyduğu yenilikçi bakış açısına kadar pek çok konuyu 10LAR Dergisine anlattı. Şirkette birlikte çalıştığı üç kardeşinin kendisinin en büyük yardımcısı olduğunu ifade eden Dolapoğlu, " Uzun yıllardır devam eden yoğun iş tempom da beni hayata bağlayan çocuklarım ve aşkla bağlı olduğum işim benim motive kaynağımdır. İşim hayalim değildi fakat bir iş kadını olmak en büyük hayalimdi. Hayal ettiğim her şeye çok şükür ki sahip oldum."

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Merhaba ben Alime Dolapoğlu Konya doğumluyum. Evliyim ve iki çocuk annesiyim. Uzun yıllardır devam eden yoğun iş tempom da beni hayata bağlayan çocuklarım ve aşkla bağlı olduğum işim benim motive kaynağımdır. Şirkette birlikte çalıştığım üç kardeşim en büyük

yardımcıları, iş hayatın zorlu süreçlerinde her koşulda destek olan kıymetli annem, babam ve gücün her daim arkamda hissettiğim sevgili eşim Ali Rıza Dolapoğlu Bunlar benim hayattaki en büyük hazinem ve şükür sebebidir.

#### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatım 21 yaşında 2000 yılında başladı. Şu anki şirketim Alina iş kıyafetlerini 2006 yılında kurdum. Promosyon Tekstil'i ile başladığımız süreç bizi iş kıyafetleri üretim alanına taşıdı. Hızla gelişen sanayi sektörü neticesinde, iş kıyafetlerinde artan talepler bizi bu yönde geliştirdi.

#### İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

İşim hayalim değildi fakat bir iş kadını olmak en büyük hayalimdi. Hayal ettiğim her şeye çok şükür ki sahip oldum. İdealist, söz sahibi olan güçlü kadınlara Küçüklüğünden beri hayrandım. Bu hayranlığım ve kurduğum hayaller beni çok çalışmaya, istikrarlı olmaya itti.



12 Ay Güçlü Stok!





**İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş dünyasına girdiğim yıllarda bir kadın girişimci olarak yola çıkmak zordu çünkü iş dünyasında kadınlar azınlıkta idi. Özgüveni



yüksek bir insan olmam benim için en büyük avantaj iken tecrübesiz olmanın zorluklarını yaşadım. İş hayatının engebeli yollarında düşmek kalkmak tekrar düşmek ve yine yeni umutlara gülümseyerek ayağa kalkmak, hiçbir zorlukta pes etmemek gerekiyordu.



Zorlukları aşmak için kendimizi diğer rakiplerimizden farklı kılacak yenilikler geliştirdik. Koleksiyonumuzu sürekli güncelleyerek yeni, modern tasarımlar ürettik. Üretim aşamalarında ise teknolojiyi takip ederek, daha kaliteli ve daha seri üretim noktasında uzmanlaştık.



**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürüttünüz?**

Sanayi alanlarının hızla büyümesi ile iş kıyafetlerine olan talepler artmış, firmalar Çalışanları için güvenli, ergonomik ve iş kazalarından koruyan nitelikli iş kıyafetleri üreten güvenilir üreticiler arar olmuştur. Grafik tasarım, Kalıplama, modelleme, kesim, dikim, baskı nakış uygulamaları, kalite kontrol ve paketlenme süreçlerini kendi bünyesinde yöneten firmamız birçok büyük markanın ana tedarikçisi olmuştur. Bu alanda firmaların kurumsal kimliklerine uygun iş kıyafetleri ürettik, bununla birlikte daha hızlı ve ekonomik çözümler üretmek adına "12 ay güçlü stok "mantığı ile yeni bir proje geliştirdik. Ailesi yıllarca süren çalışmalar sonunda iki yüzün üzerinde farklı renk ve modelden oluşan koleksiyonumuz ile stoktan satış hayalimizi gerçekleştirdik. Müşterilerimize stoktan satış ile tercihe bağlı baskı ve nakış uygulamaları gerçekleştirerek hızlı teslimat konforu sunduk. Özel projeler dışında Yurtiçi ve yurt dışında bayilikler oluşturmaya devam ettik. Markalaşma yolunda reklam çalışmalarımızı yürüttük. Her geçen gün koleksiyonumuza yeni modeller ekleyerek yolumuza devam edeceğiz.

**İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

İş dünyasında erkek ve kadınları eşit görmüyorum. Kadınlar iş hayatında çok zorlanıyorlar ama doğru işler yaptıkları sürece daha çok desteklendiklerini ve daha çok takdir aldıklarını düşünüyorum. Ben iş hayatına atıldığım 2000'li yıllarda iş hayatında kadınlar bugün kadar aktif değillerdi. Günümüzde kadınlar her sektörde aktif ve başarılarını kanıtlamışlardır. Kadının elinin değdiği her şeyin farklılaştığını ve güzelleştiğini düşünüyorum. Sanayi sektöründe birçok alanda, hatta erkeklerin egemen olduğu alanlarda da kadınları görmekten sonsuz gurur duyuyorum. Kadınların evdeki sorumlulukları ve çocuklarının gelişimi dışında da kendi paralarını kazanan, ayakları üzerinde durabilen bireyler olması gerektiğini düşünüyorum. Ülkemizin gelişiminin ve insanların refah seviyelerinin yükselmesinin buna bağlı olduğunu unutmamalıyız.





#### Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?

İş hayatında prensipleriniz olmadan başarının geleceğine inanmıyorum. Mükemmeli zorlayan kişiliğim iş hayatında beni hep zinde tutmuştur. Özgüveni yüksek, mücadeleci ve prensipleri olan bir insanın muhakkak başarılı olabileceğini düşünüyorum. Prensipli bir insan olduğunuz için bazen zor insan olduğunuz düşünülse de bu zirveye giden yolun anahtarıdır ve işinize saygı gösterdiğiniz en büyük kanıtıdır. Çünkü prensipli insanların her şeyi planlıdır, keskin köşeleri vardır ve işleri ile ilgili kaliteyi isterler. Kendilerini başarısızlığa götürecek bir konuda müsamaha göstermezler. Prensip sahibi insanlar düzen aşığlarıdır ve bu düzeni sağlarken çalışmaktan haz duyarlar. Dolayısıyla prensip sahibi olmak, iş disiplini sağlayan birçok eylemle birlikte başarıyı getirir.



#### İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?

İş hayatında planladığım tüm hedeflerime ulaştığımı düşünsem de hep daha iyisi için çalıştım. Hayatta hep hedeflerim olduğu gibi bundan sonrası için de hedeflerim var. Şirketimi yönetirken sektördeki en büyükleri örnek aldım ve hep onlarla yarış içinde oldum. Şirketim ile ilgili hedeflerim; Ulusal bir marka haline gelmek, Yurtdışında katılmış olduğumuz fuarlarda bir Türk markası olarak başarı sağlamak ve Avrupa Ülkelerinde iş kıyafetleri sektöründe lider firmalar arasında olabilmek. Sektörümüze yenilikler getirmeye devam edeceğiz; iş güvenliğine destekleyen, modern tasarımlar yaratmak bize en üst seviyeye taşıyacak, bu sayede ihracatı arttıracak ve bize sektörde söz sahibi olma hakkı sağlayacaktır.

Damaklarda **unutulmaz**  
izler bırakıyor!



[www.giba.com](http://www.giba.com)

**Gıba**  
LOKUM VE ŞEKERLEME

# Meşaleyi taşıyan kadın

25 yılını 2 fiziksel engelli kardeşiyle geçiren ve şimdilerde babasının kurduğu DEHA Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezini başarılı bir şekilde işleten Duygu Çoban babasından aldığı bayrağı başarılı şekilde taşıyor



**2**5 yılını 2 fiziksel engelli kardeşi ile geçiren ve şimdilerde babasının kurduğu DEHA Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezini başarılı bir şekilde işleten DEHA Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi Sahibi Duygu Çoban, çalışma hayatında sorumluluklarının arttığı ilk yıllarda çok katı bir yapıya sahipken sonraki zamanlarda ise bu durum yerini sistematik çalışmayla daha rahat yapıya geçilmesine bıraktığına dikkat çekti. İş hayatındaki gelecekteki hedeflerini anlatan Çoban, " Bizim sektörde işletmeci olan arkadaşlarımızın hedefi genellikle şubeleşmektir. Ne kadar çok şube o kadar çok para. Benim hedefim hiçbir zaman şube olmadı. çocuklarım için geliştirici, iyileştirici, onları ileri götürecek olan, anları anne ve babalarından bağımsız yaşayabilmelerini sağlayacak olan tüm yenilikler, tüm gelişmeler benim hedefimdir." dedi.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Duygu Çoban.24 Kasım 1988 Üsküdar-İstanbul doğumluyum. İlk ve ortaokulu İstanbul da okudum. Lise eğitimi engelli 2 kardeşim için taşındığımız Konya'da tamamladım. İlk lisans eğitimim Anadolu Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olduktan sonra bu yıl ise 2.lisans

eğitimim olan İstanbul Üniversitesi Çocuk Gelişimi bölümünden mezun olacağım.

## İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatıma üniversiteye hazırlandığım 2006 yılının Ağustos ayında Deha Özel Eği-

tim ve Rehabilitasyon Merkezinde memur çırağı olarak başladım.

## İşiniz hayaliniz miydi? Sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Aslında bu sektör hayallerim arasında değildi. Hayalim edebiyat öğretmenliğiydi. Bu sektörde olmamın tabii ki bir hikayesi var. Biz ikisi erkek ikisi kız 4 kardeştik. 2 erkek kardeşim fiziksel engelli idi. İstanbul da yaşarken en küçük kardeşimin aniden nöbet geçirmesiyle yaz tatillerinde geldiğimiz Konya ya taşındık. Kardeşlerim İstanbul da Metin Sabancı Rehabilitasyon Merkezinde fizik tedavi seansları alırken Konya da o dönemki merkezler gözümüzde çok yetersizdi. Daha donanımlı merkeze gitmeleri gerektiğini düşünen babam Veli Çoban tüm mal varlığını satıp DEHA'yı kurdu. Böylelikle benim çalışmam gereken sektör belirlenmiş oldu.

## İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

Önceki soruda da belirttiğim gibi kurumun yönetim kısmının en alt seviyesi olan memur çıraklığıyla işe başladım. Sorumluluğum ağır düzeyde değildi aslında. Çıraklıktan memurluğa geçtiğimde sorum-



luluklar ve zorluklar tek tek arttı. İşim mal müdürlüğüne ve ilçe milli eğitim müdürlüğüne evrak hazırlamaktı. Kuruma kayıtlı olan tüm çocukların ve kurumda çalışan tüm personellerin kimlik ve seans bilgilerini farklı formatlarda, belirlenen güne kadar hazırlamam gerekiyordu. Bu da dikkat ve planlı çalışma zorunluluğunu getiriyordu. Çünkü hata yapma lüksüm yoktu. Zaman içinde bu zorluklar çalışma prensibi haline geldiği için aşılmış oldu.

### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

İlk olarak ben 3 yaşındayken ilk engelli kardeşim doğduğu için çalışma yaşına geldiğimde meslektaşlarıma göre öndeydim. Sonrasında çirak olarak başladığım DEHA'da memur oldum.5 yıl memurluk yaptıktan sonra edindiğim tecrübelerle eğitim koordinatörlüğüne geçtim. Birinci üniversitemden mezun olduktan sonra DEHA'da kurum müdürü oldum. Fakat kendimi geliştirmem gerekiyordu. Özel eğitim alanında almam gereken eğitimleri belirledim. Sırasıyla bu eğitimleri tamamlayarak 10 un üzerinde sertifika aldım. Daha sonra alanla ilgili okul okumam gerektiğini düşünerek 2. Lisans eğitimim olan çocuk gelişimi bölümüne başladım. Ve sonuç olarak 2019 yılında DEHA'nın işletmesini devralarak yoluma devam ediyorum.

### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Bu sorunun cevabı bana göre çok net bir şekilde HAYIR. Kadınlar istediklerinde her meslekte başarılı olabilirler fakat bir gerçek var ki o başarıya erkekler daha rahat ulaşıyorlar. Nedeni ise erkeklerin iş hayatlarında duygularını bir kenara koyup dikkat ve disiplini ön plana çıkartmaları diye düşünüyorum.



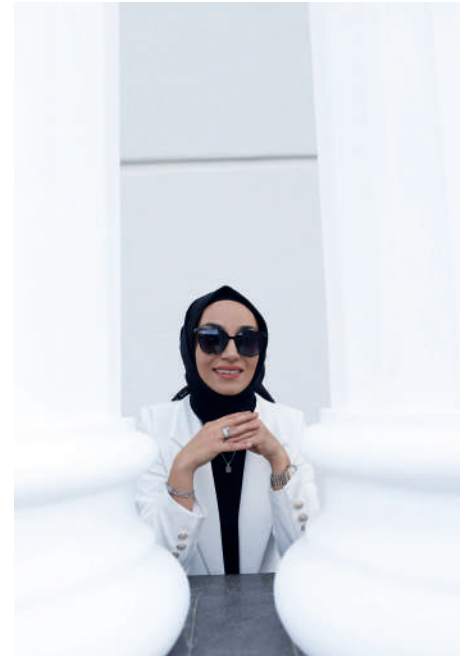
### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Çalışma hayatımda sorumluluklarımla arttığı ilk yıllarda çok katı bir yapıya sahipken sonraki zamanlarda ise bu durum yerini sistematik çalışmaya daha rahat yapıya geçilmesine bıraktı. İnsan yıllar geçip deneyim kazandıkça ilişkilerde iletişim dilinin önemini anlıyor. Evet çalışma hayatında disiplinli olmak önemli ama bu disiplin sadece katı olmakla sağlanmıyor. İnsanlar işinde mutlu olmalı. Severe yapmalı işini. Başarı da sonrasında kolaylıkla geliyor zaten. Kaşları çatık, suratsız, maaş veriyorum diye personellerinin canına okuyan bir işletmeci başarılar imza atabilir belki ama inanın bu başarı geçici oluyor. Bunun tersi güler yüzlü, personelini çalışma arkadaşı görüp işinde onları yolundaki yoldaş olarak benimseyenlerin başarılarının daim olacağına inanıyorum. Kendimin de bu şekilde olduğunu düşünüyorum.



### **İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

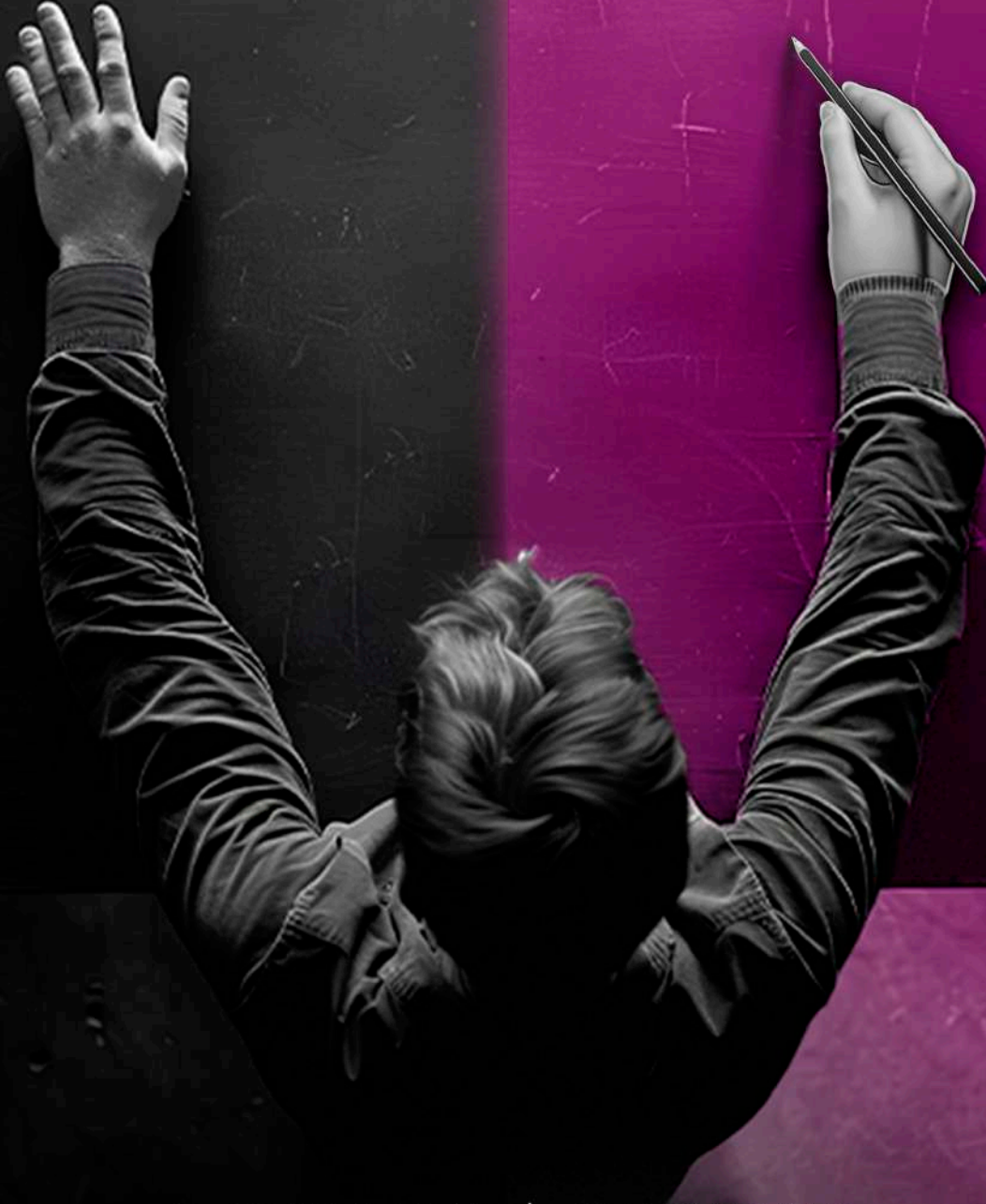
Bizim sektörde işletmeci olan arkadaşlarımızın hedefi genellikle şubeleşmektir. Ne kadar çok şube o kadar çok para. Benim hedefim hiçbir zaman şube olmadı. Kurumumdaki çocuklarımızın farklı farklı birçok çözülmesi gereken sorunları var. Mesela otizmli çocuklarımızın sorunlarını ortadan kaldıracak olan formülleri araştırmak uzun zamanımızı aldı. Deneyler yaptık, denemeler yaptık. Varsayımlar ürettik. Büyük oranda da sonuca ulaştık. Hedefimize ulaşmak için gerekli makamlardan alınması zorunlu olan izinleri bekliyoruz. Merak ettiniz biliyorum ama onaylanmadan bunun ne olduğunu açıklamam doğru olmaz. Bir de yaptığımız projeler genel olarak taklit edildiği için bunu korumam gerekli. Konuyu toparlayacak olursam çocuklarımız için geliştirici, iyileştirici, onları ileri götürecek olan, anları anne ve babalarından bağımsız yaşayabilmelerini sağlayacak olan tüm yenilikler, tüm gelişmeler benim hedefimdir.





DEHA İLE

YENİ BİR SAYFA



ATOMEDIA

+90 554 638 13 62 | +90 332 323 74 54

Yaka Mah. Sancaklıbey Sok. No:33 Meram/KONYA

www.dehaozelegitim.com @/dehaozelegitim

# “Çocuğunuza doğada büyüme şansı verin”



0507 342 87 42  
Yaka, Bağlarbaşı Sk. No:1 Meram/Konya

Naturel Yaşam  
ANAOKULU

# 'Hikayem çocuklarla başladı'

**İşinin hayal olduğunu ifade eden Naturel Yaşam Anaokulu Sahibi Şeyma Çivi, "Evet, işim kesinlikle hayalimdi. Çocuklarla olmak ve onların gelişimine katkıda bulunmak her zaman istediğim bir şeydi. Okul Öncesi öğretmenliği bölümünü tercih etmemin sebebi de bu tutkuydu." dedi.**

**G**ünümüzde teknolojinin ilerlemesiyle eğitime verilen önem de pek çok değişikliği gösteriyor. Yeni nesil anaokulu, kreş, gündüz bakım evleri artık farklı çalışmalarıyla minik öğrencilerimize pek çok imkan sunuyor. Faaliyetleri ile hem velilerin hem de minik öğrencilerimizin gönlünde taht kuran özelliğe sahip olan Naturel Yaşam Anaokulu Sahibi Şeyma Çivi işinin hayali olduğunu ifade ederek, "Evet, işim kesinlikle hayalimdi. Çocuklarla olmak ve onların gelişimine katkıda bulunmak her zaman istediğim bir şeydi. Okul Öncesi öğretmenliği bölümünü tercih etmemin sebebi de bu tutkuydu. Üniversite yıllarım boyunca bu alanda kendimi geliştirmeye odaklandım ve mezun olduktan sonra çocuklarla çalışmak için büyük bir hevesle işe başladım." ifadelerini kullandı.

## Sizi Tanıyabilir miyiz?

Tabii, memnuniyetle. İsmim Şeyma Çivi. 1987 yılında eğitimci bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldim. Okul öncesi öğretmenliği mezunuyum ve şu anda 3 yıldır Konya'da kendi anaokulumu işletiyorum. Evliyim ve iki çocuk annesiyim. Eğitim ve çocukların gelişimi benim için her zaman büyük bir tutku olmuştur. Bu nedenle, çocukların erken yaşlarda en iyi eğitimi alabilecekleri, güvenli ve sevgi dolu bir ortam sağlamak için çalışıyorum. Anaokulumuzda, çocukların hem akademik hem de sosyal becerilerini geliştirmeyi hedefliyoruz.

## İş Hayatına nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatıma üniversiteden mezun olduktan sonra, 22 yaşında başladım. Önce, birkaç yıl özel anaokullarında öğretmen olarak çalıştım ve bu süreçte çocuklarla ilgili tecrübelerimi ve bilgilerimi daha da derinleştirdim. Yaklaşık beş yıl kadar öğretmen olarak çalıştıktan sonra, çeşitli kurumlarda on yıl idarecilik yaptım. Üç yıl önce kendi anaokulumu açmaya karar verdim. Kendi işimi kurmak ve çocukların gelişimine katkıda bulunmak, her zaman hayalini kurduğum bir şeydi. Şimdi ise, hem işimi büyük bir tutkuyla yürütüyor hem de çocukların hayatlarına dokunmanın mutluluğunu yaşıyorum.



## İşiniz hayaliniz miydi? Sektöre Başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Evet, işim kesinlikle hayalimdi. Çocuklarla olmak ve onların gelişimine katkıda bulunmak her zaman istediğim bir şeydi. Okul Öncesi öğretmenliği bölümünü tercih etmemin sebebi de bu tutkuydu. Üniversite yıllarım boyunca bu alanda kendimi geliştirmeye odaklandım ve mezun olduktan sonra çocuklarla çalışmak için büyük bir hevesle işe başladım. Sektöre başlangıcımın bir hikayesi var aslında. Üniversiteden mezun olduktan sonra, ilk işime bir özel anaokulunda başladım. Burada çalışırken, çocukların eğitimine yönelik birçok farklı yöntemi ve yaklaşımı öğrenme fırsatım oldu. Bir gün, bir yaşitlarından biraz daha geride olan bir çocuğun ailesi bana teşekkür etmek için geldiler. Çocuklarıyla olan ilgim ve ona kattıklarım için minnettardılar ve çocuklarındaki ilerlemeyi kendileri de fark etmişti. O an, çocukların hayatlarında pozitif bir fark yaratmanın ne kadar önemli olduğunu ve bu alanda daha fazla şey yapmam gerektiğini anladım. Şimdi, kendi anaokulumu yürütmek, çocukların hayatlarına dokunmak ve onların en iyi şekilde gelişimlerine katkı sağlamak bana büyük bir memnuniyet veriyor. Bu süreçteki her an, işime olan sevgimi ve bağlılığımı daha da pekiştirdi.

## İş Dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

İş dünyasına giriş yaptığım dönemde birçok zorlukla karşılaştım. İlk olarak, kendi işimi kurmak finansal açıdan büyük bir meydan okumaydı. Anaokulu açmak için gerekli sermayeyi toplamak, uygun bir mekan bulmak ve gerekli tüm izinleri almak oldukça zaman alıcı bir süreçti. Bu zorlukları aşmak için çeşitli bazı stratejiler geliştirdim. İş kurma sürecine başlamadan önce kapsamlı bir araştırma ve planlama yaptım. Anaokulu işletmeciliği konusunda detaylı bilgi edindim, sektördeki en iyi uygulamaları inceledim ve bir iş planı hazırladım. Bu plan, bana yol gösterici oldu ve karşılaştığım engelleri aşmamda yardımcı oldu. İş kurma sürecinde karşılaştığım zorluklara karşı esnek ve sabırlı oldum. Karşılaştığım sorunları çözmek için farklı yollar denedim ve pes etmeden çalışmaya devam ettim. Her zorluğun bir öğrenme fırsatı olduğunu bilerek hareket ettim.

## Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürüttünüz/yürütüyorsunuz?

Erken çocukluk eğitiminde dünyada uygulanan birçok yaklaşım ve model bulunmakta. Bu modellerin tamamını öğretmenlik hayatım boyunca inceleme şansım oldu. Şuan okulumuzda çocukları tüm yönleriyle ele alan bütüncül eğitim modelini uygulamaktayız. Çocukların çizerek, keserek, yapılandırarak öğrenim gördüğü klasik metotların aksine okulumuzda çocukları her yönden geliştirecek eğitimler için oyun temelli bir program hazırladık. Ayrıca Doğaya temas çocukların zekasını güçlendirmektedir. Bu nedenle okulumuzu doğa temelli olarak dizayn ettik.







Dünyada eğitim anlamında çocuklar arasındaki rekabetin her geçen gün artmakta olduğunu farkındayım. Bu nedenle programlarımızı günümüz koşullarına göre güncellemekte ve sürekli eğitimler almaktayız.

### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

İş dünyasında kadın ve erkek arasındaki koşulların eşit olduğunu düşünmüyorum. Maalesef, pek çok sektörde ve iş alanında kadınlar hala çeşitli engeller ve eşitsizliklerle karşılaşılıyor. Bu durum, kadınların kariyerlerinde ilerlemelerini ve iş hayatında hak ettikleri yerlere gelmelerini zorlaştırıyor. Kadınlar, iş ve aile yaşamı arasında denge kurma konusunda daha fazla role sahip. Özellikle küçük çocukları olan kadınlar, iş hayatında esneklik ve destek bulmakta zorlanabiliyorlar. Bu durum, kadınların kariyerlerinde ilerlemelerini ve iş dünyasında uzun vadeli yer edinmelerini zorlaştırıyor. Bu eşitsizliklerin farkında bir kadın olarak, kendi işimi kurarken ve yönetirken kadınlara

destek olmak ve onların iş hayatında daha eşit şartlarda çalışabilmeleri için çeşitli adımlar atıyorum. Okulumuzda uygun çalışma saatleri, adil ücret politikaları ve kariyer gelişim fırsatları sunarak kadın çalışanların desteklenmesine ve güçlendirilmesine katkıda bulunmaya çalışıyorum.

### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

İşimi her zaman profesyonel bir şekilde ve etik kurallara uygun olarak yürütüyorum. Dürüstlük, adalet, şeffaflık ve güven çalışma prensiplerimin temel taşlarıdır. Bununla beraber kendimi sürekli olarak geliştirmek ve alanımdaki yenilikleri takip etmek için eğitimlere ve seminerlere katılıyorum. Öğrenmeyi ve kendimi geliştirmeyi yaşam boyu sürecek bir süreç olarak görüyorum. Okulumda takım çalışmasına büyük önem veriyorum. Öğretmenlerimizle, çalışanlarımla ve diğer iş ortaklarımla işbirliği yaparak, ortak hedeflerimize ulaşmak için birlikte çalışıyoruz. Tüm çalışanlarımızım

mutlu olmasına dikkat ediyorum. Çünkü mutlu olmayan bir öğretmenin çocukların gelişimine katkıda bulunamayacağını farkındayız. Son olarak Verdiğimiz hizmetin kalitesine büyük önem veriyorum. Her çocuğun en iyi eğitimi alması ve en iyi şekilde gelişmesi için mükemmeliyetçi bir yaklaşım benimsiyorum. Bu yaklaşımı hem çocuklar hem de velilerle güçlü bir empati kurarak, onların ihtiyaçlarını anlamaya ve karşılamaya çalışarak gerçekleştiriyorum.

### **İş hayatında gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

Öncelikle mevcut anaokulumuzun başarısını göz önünde bulundurarak, Konya'nın farklı bölgelerinde yeni şubeler açmayı hedefliyorum. Bu sayede daha fazla çocuğa kaliteli eğitim sunma imkanı bulabileceğimi düşünüyorum. Bununla beraber Eğitim programlarımızı sürekli olarak güncelleyip iyileştirerek, çocukların gelişim ihtiyaçlarına en iyi şekilde yanıt vermeyi hedefliyorum. Yeni eğitim yöntemlerini ve teknolojileri entegre ederek, çocukların hem akademik hem de sosyal becerilerini daha fazla geliştirmek istiyorum. Ayrıca velilere ve diğer eğitimcilere yönelik seminerler ve atölye çalışmaları düzenliyoruz, çocuk eğitimi konusundaki bilgi ve farkındalığı artırmak için çabalıyoruz. Bu tür etkinliklerin sayısını arttırmayı hedefliyoruz, toplumun genelinde çocuk gelişimi ve eğitimi konusundaki anlayışı güçlendirdiğine inanıyorum. Son ve en büyük hedefim Çocuk gelişimi ve eğitim alanında araştırma projeleri yürüterek, yeni eğitim yöntemleri ve materyalleri geliştirmeyi hedefliyorum. Bu araştırmaların sonuçlarını, eğitim kalitesini artırmak için kullanmayı planlıyorum.





Sivil toplumdaki rolü ve iş hayatındaki ilkeli duruşuyla bir rol model olmayı başaran KİKAD ve MEVLANASİFED Yönetim Kurulu Başkanı İclal Güliz Arıkoğlu, meslek ve STK hayatındaki tecrübeyi paylaşırken başarıdaki en önemli faktörün 'eğitim' olduğuna dikkat çekti

## Ana rota eğitim!



**H**ayati eğitimle geçmiş ve eğitime verdiği önemle bilinen Konya İş Kadınları Derneği (KİKAD) ve Mevlana Sanayi ve Dünyası Federasyonunun (MEVLANASİFED) Yönetim Kurulu Başkanı İclal Güliz Arıkoğlu, iş hayatındaki tecrübelerini paylaştı. Aynı zamanda mali müşavir ve bağımsız denetçi olarak iş hayatına devam eden Arıkoğlu, tüm başarılarının ancak eğitimle gelebileceği kanaatinde. İş dünyasının gelişimini 3 ana başlıkta derleyen Arıkoğlu, bunların bilgi ve verinin önemi, kaybedilen ticari etik anlayışını tekrar literatüre koyulması ve eğitim olduğuna dikkat çekti.

### 'KENDİME VE FİRMAMA DEĞER KATACAK İŞLERE İMZA ATTIM'

30 yıla yakın zamandır iş hayatında var olmasıyla vizyonunu genişletirken yenilikçi bakış açısıyla öğrenmeyi de kendisine düstur olarak gören Arıkoğlu, iş hayatına başlangıç serüvenini aktardı. O dönemden bahsederken, 'Kariyerime bir yön vereceğimin o zaman farkında değilim' diyen Arıkoğlu, "İş hayatıma 1995 yılında özel bir firmada finans direktörü olarak başladım. Tabii çalışma hayatına girişimin beni onurlandıran bir hikayesi de var. Her zaman güzellikle yad ederim kendilerini. Vizyon sahibi ve yenilikçi bir firma olması sebebiyle üniversite hocala-

rımdan tavsiye alarak ve yıllık bilgilerimi inceleyerek beni görüşmeye çağırdılar ve denemeye karar verdim. Çalışma süresince hem firmama hem de kendime değer katacak işlere imza attım. Bu esnada mali müşavirlik belgemi de almam sebebiyle çalışma hayatıma serbest olarak devam etmeyi tercih ettim. 29 yıldır iş dünyasının içindeyim." diye konuştu.

### 'MESLEĞİMİZ, VERGİ TOPLAMA İŞLEVİNE ARACILIK ETMEKLE SINIRLI OLMAKTAN ÇIKTI'

Topluma faydalı olma amacıyla odağının her zaman 'insan' olduğunu ifade eden Arıkoğlu, ilkeli duruşuyla mesleğinin gerekliliklerini de yerine getirerek mali müşavirliğin misyonunu da yerine getiriyor. Mesleğinin ülkenin kalkınmasında önemli bir rolü olduğunu ve layığıyla yapıldığı takdirde saygın bir meslek olduğuna dikkat çeken Arıkoğlu, "Kurumlarımızda şeffaf, adil, hesap verebilir, kurumsal ilke ve kurallar oluşturarak kurumların yaşamlarını nesiller boyu sürdürmesini sağlamak hem misyonumuz hem de mali müşavirler olarak sorumluluğumuz. Meslek mensuplarımız sundukları hizmetle sürdürülebilirliğin liderliğini üstlenmişlerdir. Sunduğumuz hizmetlerin kamusal niteliği dikkate alındığında, kamu yararını korunması konusundaki sorumlulukları, toplum-



sal sorunlulukla birleşmiş durumdadır. Mesleğimizin ekonomik kalkınmadaki rolü, devletin vergi toplama işlevine aracılık etmekle sınırlı olmaktan çıkmış, iş dünyasına bilgisiyle, deneyimiyle sunacağı denetim ve danışmanlık hizmetleri, ekonominin yapı taşı olan işletmelerimizin büyümelerine, sürdürülebilirliklerine, gelişmelerine ve izleyen nesillere devrine ve daha büyük katkı sağlamalarına olanak sağlar duruma gelmiştir." ifadelerini kullandı.

### DUYARLILIĞI ARTIRKEN ZAMAN YÖNETİMİNDE DE ETKİLİ!

Sivil toplumda da önemli bir yeri olan ve farklı kuruluşlardaki görevleriyle etkin rollerde bulunan Arıkoğlu, 33 yıldır sivil toplumda olan görevleriyle tam bir sivil toplum sevdalısı! Arıkoğlu, bu kapsamda STK'larda bulunmanın resmî kurumlarla ilişkileri daha etkili yönetme kabiliyetimi geliştirmek dışında sosyal, kültürel, hukuki ve çevresel konulara karşı duyarlılığı da arttırdığına dikkat çekti. İş dünyası ve sivil toplumdaki görevlerini birarada yönetmenin kendisi için zaman yönetimi açısından



da geliştirici olduğunu ifade eden Arıkoğlu, STK'lardaki görevleriyle ilgili ise şunları söyledi: "Şu anda Konya İş Kadınları Derneği (KİKAD) ve Mevlana Sanayi ve Dünyası Federasyonunu (MEVLANASİFED) Başkanlığını yapıyorum. Bunun yanında Konya Girişimci İş İnsanları Derneği (KONGİD), İç Anadolu Sanayi ve İş İnsanları Federasyonu (İÇASİFED) ve Girişimci İş Kadınları Federasyonunun Yönetim Kurulu Üyesiyim ve üye olarak fayda sağlamaya çalıştığım

sivil toplum kuruluşlarının da içinde bulunuyorum."

### 'BİR KONUDAKİ FIKRİM HALA AYNI!'

Kadınların içerisinde bulunduğu birçok sivil toplum kuruluşunda bulunması dolayısıyla 'kadınların iş dünyasındaki varlığı' konusunda da yorumda bulunan Arıkoğlu, "2016 yılında verdiğim bir röportajda 'Kadın demek üretim demektir' ifadesini kullanmışım. Evet, yıllar içinde fikirlerimizi geliştirmeye çalışıyoruz, insan olarak en büyük ümidimiz, ertesi gün daha gelişmiş bir versiyonumuzla uyanmak netice itibarıyla. Ama bu konuda ki fikrim değişmedi: Kadın demek, üretim demektir." dedi.

### 'POZİTİF AYRIMCILIĞA DEĞİL, CİNSİYET EŞİTLİĞİNE İHTİYACIMIZ VAR'

İş hayatında karşı cinsine göre bir- sıfır geride başladığı düşünülen kadınların, erkeklerin karşılaşmadığı birçok konuyla baş etmek zorunda kaldığını anımsatan Arıkoğlu, kadın girişimcilerin işlerini zorlaştıran faktörlerin başında finansa erişim, bilgi ve mentorlük eksikliği, rol model eksikliği, iş dünyasında cinsiyet eşitliğinin özümsememiş olmasının geldiğini aktardı. Arıkoğlu, toplumsal refahın sağlanabilmesi adına iş dünyasında pozitif ayrımcılığa değil; toplumsal cinsiyet eşitliğine ihtiyaç olduğunu savundu; böylece standartlar aşarak gerek sosyal gerekse ekonomik anlamda çok daha hızlı, kaliteli ve verimli gelişmelere imza atılacağına işaret etti.



## 'YÜZDE 40'I SICAK BAKIYOR ANCAK HAYATA GEÇİREN YALNIZCA YÜZDE 13!'

Verilerle kadınların girişimcilğe bakış açısını da gözler önüne seren Arıkoğlu, konuyla ilgili şunları söyledi: "Araştırma şirketlerinin verileri kadınların yüzde 40'ının girişimcilğe sıcak baktığını gösteriyor ancak Türkiye'de kadın girişimcilik oranı yüzde 13, ihracat yapanların oranı ise sadece yüzde 7. Kadın girişimcilerin durumu, ülkemizin sürdürülebilir kalkınması için ihtiyaç duyduğumuz seviyede değil. Kadınların, girişimcilik ekosistemine dahil edilmeleri ve bunun içinde desteklenmeleri gerekiyor ki potansiyel ortaya çıkabilsin. Kadın girişimcilerin, finansman ve desteklere erişimini kolaylaştırmak için gerekli politikaların oluşturulmasını bekliyoruz. Ekonomik destek paketleri ve teşviklerin, kadın girişimcilği üzerindeki etkisinin sınırlı kaldığını söyleyebiliriz. Tabii ki girişimcilğin gelişiminde finansal kaynaklara erişim önemli bir kriter olmakla birlikte tek başına sihirli bir değnek değil. Kadın girişimcileri ve girişimci adaylarını danışmanlık ve eğitim vererek daha donanımlı hale getirmek gerekiyor. Kadın girişimciler için ağ grupları oluşturulması, deneyimlerini ve sorunlarını paylaşabilecekleri platformların yaygınlaştırılması lazım."

## 'KALKINMANIN YOLUNUN ANADOLU'DAN GEÇTİĞİ BİLİNCİYLE!'

İş dünyasındaki sorunların yalnızca kadınlardan ibaret olmadığını belirterek diğer hususlarda da çalışmalar yaptıklarını bildiren Arıkoğlu, MEVLANASİFED olarak yaptıkları çalışmalardan bahsetti: "MEVLANASİFED olarak 2017 yılında bölgesel, sektörel ve ulusal ekonomi politikalarının oluşturulmasına katkıda bulunmak ve kalkınma vizyonları geliştirmek üzere altı derneğimizle birlikte yola çıktık ve bugün 9 derneğimizle birlikte kalkınma hayalimize devam ediyoruz. Bünyesinde 26 bölge-



sel ve 4 sektörel dernekler federasyonu bulunan, 55 tanesi iş kadını derneği olmak üzere 330 iş insanı derneği bulunan ve tüm Türkiye'yi kapsayan organizasyon yapısıyla 55 binden fazla kobiyi temsil eden Türk İş Dünyası Konfederasyonuna (TÜRKONFED) üye olduk.

MEVLANASİFED olarak, toplumsal cinsiyet eşitliği, kadının güçlenmesi, 3D Vizyonumuz doğrultusunda dijital, yeşil ve toplumsal dönüşüm konularında yoğun olarak çalışıyoruz. Kalkınmanın yolunun Anadolu'dan geçtiği bilinciyle iş dünyasını bilgilendiriyor, işletmelerimizin kapasitelerini geliştirecek projeler üretiyor, eğitim ve mentorluk yoluyla destek veriyoruz. Bölgesel, sektörel ve ulusal kalkınma amacıyla fikirler ve çözüm önerileri üretiyoruz. Geçtiğimiz dönem Bir tanesi KİKAD iş birliğiyle yürütülen AB destekli 'Aktif Kadın, Eşit



Temsil' projesi olmak üzere iki adet Avrupa Birliği Projesini içinde bulunduk. Tabii ki faaliyetlerimiz sadece AB destekli projelerle sınırlı değil. Bölgemizin kalkınmasına değer katan MEVKA ile iki proje geliştirdik. Yine çok önemli gördüğümüz Konya Hukuk ve Ekonomi Buluşmalarının gerçekleşmesine MEVLANASİFED olarak katkı sağladık. KİKAD olarak Cumhuriyet'in 100. Yılında "Öncü Kadınlar Söyleşisi" düzenledik. Konya'da 100 yılda yaşayan ve yaşamış olan kadınların hikayelerini dinledik ve bazılarını yad ettik. Tüm bunların yanında Türkiye'de ki saygın sivil toplum kuruluşları ile çözüm ortaklığı yapıyoruz. Yapılan çalıştaylarda hem bölgemizi hem de kadınları temsil ediyoruz. Konya'da bir KİKAD markası olan 'İş Yaşamında Hoşgörü Buluşmalarını' gerçekleştirdik. Bu yıl 4. İş Yaşamında Hoşgörü Buluşmalarını tekrar yapacağız."





# DR.YILDIZ

## DERMATOLOG

Dermatolojik Hastalıklar - Estetik ve Lazer Tedaviler Kliniği

Uzm. Dr. Abdullah Yıldız



Deri ve Zührevi Hastalıkları Tanı ve Tedavileri

Lazer Epilasyon

Lazer ile Deri Hastalıkları Tedavileri

Fraksiyonel Altın İğne Radyofrekans

Organik İp Uygulamaları

Dermato Kozmetik Uygulamalar

Ayak Sağlığı ve Bakımı

Ameliyatsız Burun Estetiği

Kök hücre tedavileri

Eksozem

Lazer Lipoliz

Dolgu ve Botox uygulamaları

# Sadece Güzellik Değil Sağlıklı Güzellik

[www.drabdullahyildiz.com](http://www.drabdullahyildiz.com)

+90 332 350 83 93

Melikşah Mh. Bahtiyar Sk. No:5/A Meram / KONYA



# Kadın hepsi için ideal varlık!

Aldığı eğitimler ve 25 yıllık tecrübesiyle iş hayatında başarılı bir kadın olarak tanınan Hilalsan Makina Endüstriyel ve Ticaret Limited Şirketi Dış Ticaret Müdürü Derya Coplan, iyi bir eş, anne ve kariyer sahibi olma yetilerinin kadınlarda bir arada bulunduğunu söyledi



Farklı departmanlarda elde ettiği tecrübe ve eğitimi birleştirerek bir bütün halinde başarıyı yakalayan Konyalı iş insanlarından biri de Hilalsan Makina Endüstriyel ve Ticaret Limited Şirketi Dış Ticaret Müdürü Derya Coplan! Henüz üniversite eğitimini tamamlamadan iş hayatına atılan Coplan, zorunlu olarak başladığı mesleğini hayaline çeviren kadınlardan biri. Kadınların gücüne olan inancıyla kadının birçok alanda başarıyı yakalayabileceğini düşünen Coplan, kadınların bu özelliğinin kendilerinde doğuştan var olduğunu anımsatırken bu ışıktan kendi de faydalanmayı ihmal etmemiş. Şu anda dış ticaret alanında yaptığı başarılı işlerle önce şirketinin daha sonra ise memleketinin itibarını yücelten Coplan'ın hedefi ise hummalı bir yolculukla ikinci kuşağa devredilen şirketlerini 'hanimeli geçmiş gibi' dedirterek gelecek nesillere aktarmak. Coplan, iş hayatındaki tecrübelerini 10'Lar Dergisi'yle paylaştı.



**'İŞİM HAYALİM DEĞİLDİ ANCAK BANA EN UYGUNUYDU'**

Üniversite eğitimine devam ettiği esnada bir yandan da aile şirketlerinde çalışma hayatına başlayan iş insanı Derya Coplan, yıllardır tecrübe edindiği emekle bugün Konya'da ismini duyuran kadınlar arasında yer alıyor. Finans, satın alma ve üretim dahil birçok departmanda 25 yılını geçiren Coplan, bugün Hilalsan Makina Endüstriyel ve Ticaret Limited Şirketi Dış Ticaret Müdürü olarak kariyer basamaklarını emeğiyle tırmanmakta. Şirketteki yeri ve iş hayatına başlangıç serüvenini aktaran Coplan, işinin hayali olup olmadığı sorusunu da cevapladı. Coplan, "Uluslararası İlişkiler bölüm mezunuyum ancak iş hayatına üniversiteyi tamamlamadan önce başladım. 2 çocuk annesi ve 25 yıldır sektör çalışıyorum. Bu işi aile şirketi olmamız dolayısıyla zorunlu olarak yapmaya başladım ancak zamanla aslında bu meslek için karakter ve özelliklerimin çok uygun olduğunun farkına vardım. O yüzden şu anda olmak istediğim yerde olduğumu söyleyebilirim." diye konuştu.

## EĞİTİMLE GELİŞİM; GELİŞİMLE HAKİMİYET GELDİ!

Şirkette erkek kardeşiyle birlikte ikinci nesil yönetici olarak çalıştıklarını ifade eden Coplan, farklı departmanlarda çalışmasının nedenini de açıkladı. Bazen bir zorunluluk gereği bazen ise işi öğrenmek amacıyla farklı bölümlerde şirkete 25 yıldır emek verdiğini ifade eden Coplan, "Farklı departmanlarda çalışmamın ana nedeni o departmanlarda personel eksikliğinin olmasıydı ancak bazı alanlarda ise ihtiyaç olmaksızın, öğrenme amacıyla işin başına geçtim. Dış ticaret de içinde bulunmak istediğim bir alan değildi ancak buradaki eksikliği giderme noktasında bu departmanda olmalıydım ve buradayım." şeklinde konuştu. Her departmanın kendine has zorluğunun olduğunu anımsatan Coplan, kendini geliştirmek ve işi öğrenmek amacıyla gerektiği yerde eğitimlerle de gelişimini desteklediğini belirtti. Farklı bölümlerde çalışmanın bir işveren vekili olarak zaruri bir durum olduğuna işaret eden Coplan, konuyla ilgili şunları söyledi: "Departmanlarında çoğunda zorunluluktan dolayı çalışsam da sonradan anladım ki, bir işveren vekili kesinlikle tüm bölümlerde yapılanları ve nasıl yapılması gerektiğini bilmeli. Bir işyeri işletiyorsanız yapılan her işlere hâkim olmak zorundasınız."

## 'ANNE OLARAK EN BÜYÜK ZORLUĞUM SEYAHAT!'

Bir anne, bir eş, bir evlat olmanın sorumluluklarıyla birlikte bir çalışan olmanın



da verdiği zorluklardan bahseden Coplan, en çok zorluk çektiği departmanın ise seyahat dolayısıyla dış ticaret olduğunu belirtti. Üretimin yaklaşık yüzde 90'lık kısmı ihracattan oluşan bir firma olarak yurt dışına seyahatlerin de yoğun şekilde gerçekleştiğini ifade eden Coplan, "Çocuklarım küçükken annemin desteğiyle; şu anda ise çocuklar büyüdüğü için yavaş yavaş bu zorluklara alıştığımızı söyleyebilirim." dedi.

## DİKKATLE BAKTIĞINIZDA KADINLARIN DA OLDUĞUNU GÖRECEKSİNİZ!

Geçmişteki tabuların yıkılarak Anadolu'da artık istihdamın olduğu her alanda kadınların da var olduğuna dikkat çeken Coplan, önyargıların devam ettiğini ancak buna rağmen kadınların arka planda dahi olsa başarılı bir şekilde çalışmalarını sürdürdüklerini bildirdi. Coplan, sanayi sektöründe de işini layıkıyla yapan, eğitimi ve güzel işlere imza atan kadınların olduğunu ifade ederek kadınların iş dünyasındaki



yeriyle ilgili şunları söyledi: "Sanayide çalışan ve bu sektördeki diğer kadınları da bilen biri olarak Konya'da kadınların üretim alanında, düşünülünün aksine geri planda olmadığını söyleyebilirim. Konya ve aslında Anadolu artık geçmişte olduğu gibi kapalı kutu ve kadınların iş dünyasında, sanayide olmasına garip bakan bir yer değil. Yeni neslin de bu konudaki başarılarıyla Konya daha da gelişerek yol kat etmekte.

Bazı sektörlerde kadınlara önyargıyla yaklaşıldığı aşikâr ancak sanayiye dikkatle baktığınızda kadınların bu alanlarda da var olduğunu göreceksiniz. Bazı kişiler kadınların bu geri planda oluşunu belki 'hiçbir iş yapmıyor, babasının işyeri olduğu için çalışıyor' gibi algılıyor ancak kesinlikle sanayideki kadınlar çok güzel işler çıkarıyor. Keşke bu kadınları herkes tanısa!" şeklinde konuştu.

## KADINLAR HEPSİNİ BİRARADA YÖNETME YETİŞİNE SAHİP!

Ayrıca şirketlerinde kadın istihdamına da yer vererek çalışanlarının yaklaşık yüzde 30'unun kadınlardan oluştuğunu ifade eden Coplan, bu sayıyı artırmaya hedeflediklerini belirtti. Coplan iş dünyasında yer almak isteyen kadınlara da şu sözlerle motivasyon mesajı verdi: "Kadınlar amaçladıkları işin peşinde koşsunlar. Bunun hiç kimse tarafından engellenmesine müsaade etmeyip çabalamanın bir yolunu bulsunlar. Bir eş, evlat ya da annemiz ve bunlar nasıl ki hayatın olmazsa olmazlarıysa iş de kadın için olmazsa olmazlardan biri.

İş hayatında var olurken annelikten istifa edemeyiz ve inanın kadın, varlığı gereği hepsini birarada yönetebilme yetisine sahip. Bu özellik erkeklerde yok! Kadın aynı anda hem anne hem iyi bir iş kadını olabilir. İhtiyacı olmasa bile maddi durumu ne olursa olsun kadınların ayakta durmaları gerektiğini düşünüyorum. Tabi ki hayatta destek aldığımız kimseler olabilir ancak onlar hayatımızın domino taşları olmalı ki onların yokluğunda dengemizden şaşmayalım."



# MAKİNELERİMİZ TEKNOLOJİYE ŞEKİL VERİYOR!

Since  
1984  
LEADING  
TECHNOLOGY



SAC İŞLEME MAKİNELERİ

**HILALSAN**

Büyük Kayacık Mah. Konya Organize  
Sanayi Bölgesi Evrenköy Caddesi No: 20  
Selçuklu/Konya/TURKEY

Tel : +90 332 345 16 16 (pbx)  
Fax : +90 332 345 16 21

hilalsan@hilalsan.com.tr  
www.hilalsan.com.tr

f y i t in Hilalsan Machinery



ESRA AYRANCI  
*Güzellik*

# Güzelliğinize Dokunan Uzman Eller!

Esra Ayrancı Güzellik'te erkek ve kadın lazer epilasyon, profesyonel cilt bakımı, el ve ayak bakımı ile bölgesel zayıflama hizmetleri sunulmaktadır. Güzelliğinizi keşfetmek ve kendinizi şımartmak için bize ulaşın!

 Melikşah, Şht. İsmail Kaya  
Sk. No:5 Meram/Konya

 0544 596 61 60

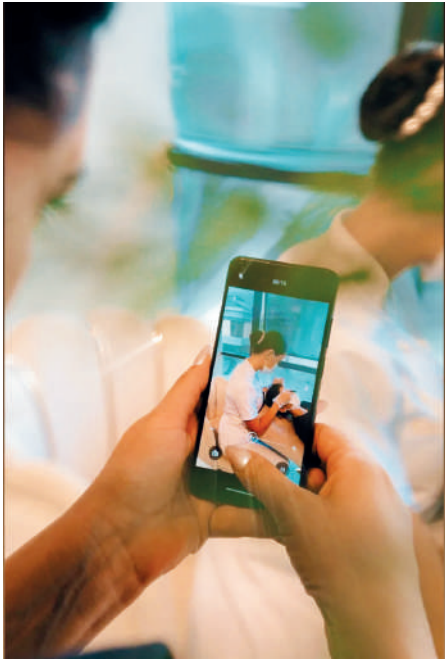


*Esra Ayrancı*



## Gücümüz aynadakinden ibaret!

**Türkiye'nin ilk yerel televizyon spikeri olan ve 24 yıldır cilt bakımı ve güzellik uzmanlığını elinde bulunduran Esra Ayrancı, iş hayatındaki tecrübelerini aktarırken kadınların ancak aynada gördükleri görüntüden güç aldıklarına işaret etti**



**M**esleki hayatına başladığı şehre geri dönen Cilt Bakımı ve Güzellik Uzmanı Esra Ayrancı, mesleğinin 24. yılında Konya'da tekrar güzellik merkezi açmanın gururunu yaşıyor. Aynı zamanda Türkiye'nin ilk yerel televizyon haber spikeri olan Ayrancı, mesleki hayatının basından güzellik sektörüne evrilmiş serüveninden bahsetti. Güzellik uzmanlarının alanları dahilinde çalışmalar gerektiği konusundaki hassas davranışı ve titizliğinin getirisini olarak sektörde sevilen bir uzman olan Ayrancı, vatandaşların iş haklarını bilen, bilinçli birer tüketici olarak haklarını kullanmalarını gerektiğini söyledi.

### 'AİLEMİN GÜZEL TÜRKÇE KONUŞMASI, İLK ÇALIŞMA HAYATIMDA ETKİLİ OLDU'

Konya Gazi Lisesi'nden mezun olduktan sonra 'tesadüf eseri' niteliğinde bir hikayeyle meslek hayatına atılan Ayrancı,

henüz 18 yaşında Türkiye'nin ilk yerel televizyon spikeri unvanına sahip oluyor. Daha sonradan eğitim hayatına devam eden Ayrancı, Konya'da dönemin Sun TV kanalının kuruluşuyla birlikte çalışma hayatına başlangıcını şu sözlerle ifade ediyor: "O dönemde Türkiye'ye ilk yerel bir televizyon kanalı olarak Konya'ya Sun TV kurulmuş ve evimizin üst katına taşınan, her gün selamlaşıp 'iyi günler, iyi akşamlar' dediğim kişinin Sun TV Genel Müdürü Tahir Kalfazade olduğunu öğreniyorum. Konya'da yeni kurulan televizyon kanalı için haber spikerine ihtiyaç var ancak iş başvuruları yapan kimse olmamış. Ben de eğitim hayatım boyunca sürekli olarak özel günlerde sunuculuk yapıp şiir okurdum. Özel olarak almış olduğum bir diksiyon eğitimi yok ancak ailemin konuştuğu güzel Türkçe, bana spikerliğin kapılarını aralıyordu! Başvurumun kabulü sonucu işe başladım ve mesleğimin ikinci günü ilk röportajımı Necmettin Erbakan ile yaptım."

## ETİK BULMADIĞI İÇİN BIRAKTI!

Yaklaşık 32 yıl önce Konya'da basın sektöründe çalışma koşullarını aktaran Ayrancı, yazılı basındaki kadın gazetecilerle gittikleri program ve haberlerde cinsiyeti dolayısıyla hiçbir baskı altında hissetmediğini ve bunun sebebinin ise duruşuyla ilgili olabileceğini aktardı. Gazetecilik mesleğini ardında bırakmasının ise etik ilkesiyle hareket etmesinden kaynaklı olduğunu söyleyen Ayrancı, hayatının dönüm noktası

ve en önemli kararlarından birini verdiği o anı ise şu ifadelerle aktarıyor: "İş hayatımın yaklaşık 1 yıl sonrasında bir ilçenin belediye başkanı gelerek yapacağı miting ve konserler için sonucu istedi. Biz 3 gün süren bu festival ve mitingler için Hadim'deydik. Yoğun 3 günün sonunda ekip olarak toplanıp yola koyulacağımız esnada Hadim Belediye Başkanı Mürsel Ayrancı Bey teşekkür ederek konuşmak istediğini söy-

ledi ve bana evlenme teklifi etti. Tabii ben o anda kızmışım ancak hatırlamıyorum. Düşünmem için bana zaman tanıdığına televizyona her gün güller geliyordu ve biz o dönem bu gülleri haberde dekor olarak kullanırdık. O anları sonrasında gülerek hatırlayacaktık. Evlilik teklifini kabul etmemle birlikte siyasetle ilgilenen bir beyefendinin eşinin gazeteci olmasının etik olmadığı düşüncesiyle sunuculuğu bıraktım."

## 'O DÖNEMDE GÜZELLİK ALANINDA EĞİTİMLER ENSTİTÜDE VE DETAYLI OLARAK VERİLİRDİ'

Kendini geliştirmek amacıyla farklı kurslarda eğitimlerine devam eden Ayrancı, ilerleyen yıllarda da açık öğretim kamu yönetimi fakültesinde kamu yönetimi programını bitiriyor. Güzellik uzmanlığı mesleğini seçme nedeni sorulduğunda ise 'ben mesleği seçmedim, aslında meslek beni seçti' cevabını veren Ayrancı, Konya'da kozmetik mağazası açtığı anda cilde göre hangi ürünü kullanmanın daha doğru olduğunu öğrenmek amacıyla bir eğitim daha almaya karar vererek 11 aylık ciddi bir eğitime tabi oluyor. Konya'da böyle bir eğitimin olmaması dolayısıyla Ankara'da bir enstitüde alanında, içlerinde uzman hekimlerin de bulunduğu ve anatomi, alet teknolojisi ve kozmetoloji gibi eğitimlerin verildiği meşakkatli bir eğitim süreci yaşayan Ayrancı, böylelikle Konya'nın ilk güzellik merkezlerinden olan ve solaryumu Konya'ya ilk getiren kişi olmanın mutluluğunu da yaşıyor.

### 4 KİŞİLİK SAĞLAM BİR EKİP!

Cilt bakımı ve güzellik uzmanı olmasının yanı sıra usta öğretici olduğunu da söyleyen Ayrancı, eşinin işi dolayısıyla kendi işlerini İstanbul'a taşıdığını anımsatarak 13 yıl sonra tekrar Konya'da merkez açtığını ifade etti. 4 kişilik bir ekiple Meram Yeniyo'l'da bulunan merkez hakkında da bilgi veren Ayrancı, "Konya'da ilk açıldığımız yıllarda yalnızca kadınlara hizmet verirken şu anda çağın gerekliliği olarak erkeklere de hizmet vermekteyiz. 4 kişilik ekibimizle lazer epilasyon, cilt bakımı, medikal el- ayak bakımı, ipek kirpik ve kalıcı makyaj gibi güzellik sektöründe kuaförlük hizmeti dışında ancak kanunen izin verilen ölçüde cihazlar kullanıyoruz. Esra Ayrancı Güzellik Merkezi olarak amacına uygun hizmet vermeyi kendine düstur edinmiş, işini iyi yapmakla yükümlü olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz." diye konuştu.

### GÜZELLİK MERKEZLERİ KİŞİNİN SAĞLIĞINI KORUMAKLA MÜKELLEF!

Güzellik merkezilerindeki kontrolsüz artış



ve birtakım nedenler nedeniyle mesleklerinin saygınlığını yitirdiğine işaret eden Ayrancı, tam anlamıyla eğitim almadan işini layıkıyla yapmayanlar insanlar nedeniyle işinin hakkını verenlerin de mağdur olduğunu belirtti. Ayrancı, bu sebeple güzellik uzmanlarının meslek tanımına uygun olarak hareket etmesi gerektiğini bildirerek vatandaşları da bilinçli bir tüketiciler olmaları konusunda uyardı. Ayrancı, konuyla ilgili, Güzellik merkezlerinin kişinin sağlığını da korumakla mükellef olduğunu ifade eden Ayrancı, "Güzellik salonları bulaşıcı hastalıkların insandan insana geçmesini engellemek zorundadır ve bu bir kanuni görevdir. Yönetmeliğe göre bir güzellik salonuna gittiğiniz zaman sedye örtüsü, müşterinin yanında örtülmek zorunda! Soğuk hava üfleme cihazlarda başlık kişiye özel olmak zorunda. Ancak bu sektörde olmama rağmen her geçen gün şaşırdığım şeyler duymaya devam ediyorum. Ayrıca güzellik uzmanı enjeksiyonla işlem yapamaz! Bu konuda vatandaşlar da bilinçli olmalı. Bu sebeple güzellik salonunun görevlerini yerine getirmesi kadar tüketicinin bilinçli olması da önemli." dedi.

### 'AMACIMIZ KENDİLERİNİ İYİ HİSSEDEK MERKEZİMİZDEN AYRILMALARI'



Gözü kara ve istikrarlı oluşunun başarı getirdiğine inanan Ayrancı, cesaret arayan kadınlara da 'acaba' demeden istikrarlı bir şekilde çalışmaya davet etti. Kadınların yalnızca aynada gördükleri kişiye güvenerek özgüvenlerini kazanmaları gerektiğini ifade eden Ayrancı, "Kadınların güç aldığı bir tek yer olmalı; o da ayna! Kadın, hayattaki kimse-den güç almaz; aslında kadın iyi hissederse hayata tutunur. Bir kadın sabah kalktığında aynada kendini iyi hissetmezse o gün yaptığı yemekten de yaptığı işten de haz almaz; bu yüzden kadın iyi hissettiğinde yaptığı yemeğin bile tadı farklı olur. Biz de buraya gelen herkesin iyi hissederek buradan ayrılmasını amaçlıyoruz." şeklinde konuştu.

### İLK ŞUBESİNDE İLK HEDEFİ MADDİ KAZANÇ OLMAYACAK!

Şubeleşme konusundaki görüşlerini de paylaşan Ayrancı, seçim çalışmalarında eşinin yanında eşlik ettiği süreçte verdiği sözü unutmadığını dile getirerek ilk şubesini söz verdiği üzere Hadim'e açacağını söyledi. İlçeye bir güzellik merkezi açmanın kazanç bakımından çok mantıklı olmayacağını ancak bu merkezin açılışının farklı bir sebebinin olduğunu belirten Ayrancı, konuyla ilgili şöyle konuştu: "Doğduğun ev kaderindir" tezinin bir diziden ibaret olmadığını kırsal alanlarda yaşayan insanlara baktıkça görmek mümkün. Hadim'de de işsiz ya da okuyamayan çok fazla genç kızımız var. Bu okuyamayan mesleki yeterliliklerini kazanıp uzmanlıklarını alana kadar eğitim vererek onlara iş imkânı sağlamak istiyorum." Geçmiş yıllarda sosyal sorumluluk projelerinde bulunan Ayrancı, geçmiş yıllarda olduğu gibi bugün de kemoterapi alan ya da kanser bireylere destek sağlamak istiyor. Bu konuda projesi olan kurumlarla iş birliğine açık olduğunu ifade eden Ayrancı, içinde kadın ve çocukların bulunduğu her türlü sosyal sorumluluk projesi için 'biz de varız!' dedi.

### HAYAT BİR SİYASET!

Yakın akrabaları ve eşi dolayısıyla her zaman siyasetin içerisinde ancak siyasetten uzak bir yaşam sürdürdüğünü belirten Ayrancı, bu zamana kadar hiçbir siyasi üyeliğinin bulunmadığını söyledi. İnsanlarla olan ilişkilerde hayatın her alanının siyasetten ibaret olduğunu aktaran Ayrancı, bireysel olarak ilerleyen süreçte aktif siyasetin de içerisinde olabileceğinin sinyallerini verdi.

# Meme kanserine yenilmemek için "altın standart"

Medicana Konya Hastanesi Radyoloji Bölümü Uzm. Dr. Nesrin Atcı, kadınların 40 yaşından sonra hiçbir şikayeti olmasa bile yılda 1 kere mamografi filmi çektirmelerini önerdi.

**D**ünya genelinde kadınlarda en çok görülen kanser türü meme kanseridir. Mamografi taramalarını düzenli olarak yaptıran ülkelerde meme kanseri kaynaklı mortalite oranının azaldığı bilinmektedir. Meme kanserinin erken teşhisinde mamografi tetkikinin çok önemli bir rolü olduğunu söyleyen Medicana Sağlık Grubu Radyoloji Bölümü Uzm. Dr. Nesrin Atcı, kadınların 40 yaşından sonra hiçbir şikâyeti olmasa bile yılda 1 kere mamografi filmi çektirmelerini önerdi.

İstatistiklere göre her yıl 2,1 milyon kadının meme kanserine yakalandığı, 627.000 kadının da bu kanserden dolayı hayatını kaybettiği tahmin edilmektedir. Medicana Konya Hastanesi Radyoloji doktorlarından Uzm. Dr. Nesrin Atcı, kadınların 40 yaşından sonra düzenli olarak senede 1 kez mamografi çektirmesinin hayat kurtarıcı olduğuna, meme kanserinin erken teşhisinde, meme kanserine yenilmemek için "altın standart" tarama yönteminin olduğuna dikkat çekti.

## 'BASİT BİR TARAMA İLE KISA SÜREDE TEDAVİYE BAŞLANABİLİR'

Meme kanseri tedavisinde erken tanının oldukça önemli olduğunu ve Meme kanseri gibi bazı kanser türlerinin tanısında da basit taramalarla teşhisin kısa sürede konularak tedaviye başlanabildiğini söyleyen Uzm. Dr. Nesrin Atcı, şöyle devam etti: "Tarama mamografisi meme ile ilgili şikâyeti olmayan sağlıklı kadınlara belirli aralıklarla uygulanan radyolojik tetkik olup meme kanserinin olası en erken safhasında fark edilmesini sağlamaktadır. Ülkemizde 40-69 yaş arası kadınlara iki yılda bir tarama mamografisi yapılmaktadır. 40 yaş altında da ailede öyküsü bulunan yani anne tarafından 1. derece akrabalarında meme kanseri geçirmiş olan özel seçilmiş vakalarda da mamografi çekimi yapılabilir. Mamografi tarama programının olmazsa olmazıdır." dedi.

## 'ERKEN DÖNEM MEME KANSERİNDE MAMOGRAFİNİN DEĞERİ ÖNEMLİ'



Erken dönem meme kanserinde mamografinin değerinin çok önemli olduğunu vurgulayan Uzm. Dr. Nesrin Atcı, "Burada amaç kanser gelmeden önce önlem almaktır. Radyasyon açısından çekilip taramalara gelmeyen hastalar olabiliyor. Ama bu toplumda yayılan kirliliğinden sadece biridir. Çünkü mamografide çok düşük dozda X-ışını kullanılır. Özellikle yeni nesil cihazlar bir akciğer röntgeninden daha az radyasyon içermektedir. Çekim süresi yaklaşık 10-15 dakikadır. Hasta ayakta iken teknisyen tarafından çekim gerçekleştirilir. Her memeden ikişer görüntü alınır. Çekilen mamografi filmleri de radyoloji uzman doktorları tarafından değerlendirilir" diye ekledi.

Toplum tarafından yanlış bilinen bilgilerden birinin mamografinin çok ağırlı olduğu ve bu yüzden de kadınların ağrıdan çekilip mamografi filmi çektilermediklerini söyleyen Uzm. Dr. Nesrin Atcı, "Eskiden belki ağırlı olabiliyordu. Ama gelişen teknoloji ile birlikte mamografi filmi için kullanılan cihazlarda gelişmiştir. Mamografide iki plak arasında meme sıkıştırılarak bir nevi memenin röntgen filmi çekilir. Eski cihazlarda sıkıştırmaktan dolayı hastalar ağrı duyabiliyordu. Fakat yeni nesil cihazlarda bu durum daha farklı. Günümüzde, her meme kalınlığına ve yoğunluğuna göre

kompresyonu otomatik olarak ayarlayabilen cihazlar mevcuttur" dedi. Ağrıyı azaltan bir diğer faktör de mamografi filmi çekirme zamanı olup en ideal zaman adet kanaması bittikten sonraki ilk hafta olduğunu söyleyen Atcı, "Mamografi filmi çekileceği gün duş alıp koltuk altı deodorantı ya da losyonu gibi maddeler kullanılmamalıdır. Çünkü bu tarz kozmetik ürünler mamografi sonucunu yanıltabilir" diye ekledi.

## 'HER KADIN KENDİ MUAYENESİNİ YAPABİLİR'

Kadınların öncelikle kendi kendilerinin doktoru olması gerektiğini söyleyen Uzm. Dr. Nesrin Atcı, "Kadınların düzenli aralıklarla kendilerini kontrol etmeleri gerekir. Memede şekil bozukluğu var mı? Ağrısız ele gelen bir kitle var mı diye kendilerini gözlemlemeleri çok önemlidir. Memesinde yeni bir şey fark eden, eline bir şişlik gelen hastalarımızın vakit kaybetmeden hastaneye başvurmaları gerekir. Şikâyeti olup bize gelen hastalarımızı 40 yaş üzeri ise ve en son mamografisinin üzerinden 1 yıl geçmişse mamografi ve meme ultrasonu ile değerlendiririz. 40 yaş altı hastalarımız ise genellikle öncelikle ultrason muayenesi ile değerlendirilir. Ultrasonda ele gelen lezyonun karakterine bakılır. Kist mi? Yani içi sıvı dolu mu, yoksa katı bir lezyon mu? Önce bunun ayrımını yaparız. Kist ise zaten iyi huylu bir lezyondur ve takibe gerek kalmaz. Katı lezyonların birtakım özelliklerine bakarız. Konturlarına bakılır ve içinde küçük küçük kireçlenmeler var mı diye ayrıntılı incelenir. İyi görünümlü katı lezyonlar genelde en az iki yıl takip edilir. Ama yeni ele gelen lezyon iyi görünümlü de olsa biyopsi yaparız. Sonuç olarak, memede her lezyon kötü demek değildir. Hastalarımızın eski tetkikleriyle beraber ayrıntılı olarak değerlendirilmesi, meme lezyonlarının titizlikle incelenip doğru yönlendirilmeleri son derece önemlidir." dedi.





# ***Hoş Geldiniz! Sağlıkla Geldiniz***

Mutlu, huzurlu ve sağlıklı kalmak için check-up yaptırmayı ihmal etmeyin.

0850 460 63 34

[www.medicana.com.tr](http://www.medicana.com.tr)

**MEDICANA**



## Hedefi dijitalde uzmanlık!

Okkalar İnşaat Dijital Pazarlama Koordinatörü Hayriye Okka, iş hayatındaki hedefinin dijital pazarlama ve teknoloji alanında derinlemesine uzmanlık, liderlik becerilerini geliştirmek ve kendi girişimini başarılı bir şekilde büyütmek olduğuna dikkat çekti



Okkalar İnşaat Dijital Pazarlama Koordinatörü Hayriye Okka iş hayatını ve hedeflerini anlattı. Çeşitli Sivil Toplum Kuruluşlarında sosyal sorumluluk projeleri içerisinde yer alan Okka, iş dünyasına ilk adım attığımda, özellikle deneyim eksikliği ve sektördeki rekabet nedeniyle çeşitli zorluklarla karşılaştığımı ancak, bu zorlukların üstesinden gelmek için sürekli öğrenmeye açık olduğumu ve kendini geliştirmeye odaklandığına dikkat çekti.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Hayriye Okka. Lisans eğitimimi İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde tamamladım. Net İletişim, Yapı Kredi ve İş Bankası gibi birçok kurumsal firmada farklı sektörlerde çalışarak iş hayatında geniş bir tecrübe yelpazesi elde etme fırsatım oldu. 2011 yılında eşim Mahmut Okka ile evlenerek aile şirketimiz olan Okkalar İnşaat'ta Dijital Pazarlama Koordinatörü olarak çalışmaya devam ettim. İş hayatımda dijital dünyanın kapıları tam da bu yıllarda açıldı. Sürekli öğrenmeyi ve kendimi geliştirmeyi seven bir yapım var; bu yüzden her zaman yeni bilgiler edinmeyi ve bu bilgileri uygulamayı severim. Pandemi öncesinde İstanbul'da yaşıyorduk, şimdi ise Konya'da yaşamaktayız. Her geçen gün bu şehri biraz daha seveceğimi tahmin edemezdim ama şimdi hem aile yaşantım hem de sosyal çevrem Konya'yı daha çok sevmeme sebep oldu. Burada birçok sosyal sorumluluk projesinde

eğitmen ve gönüllü olarak yer almaktayım. İNKAD'da başkan yardımcılığı, TOBB Konya Kadın Girişimcilerde İcra Kurulu Üyeliği ve Konya İş Kadınları Derneğinde üyeliklerim bulunmaktadır. İş dünyası dışında ise annemim ve 3 çocuğumuz var.

### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatıma profesyonel olarak 22 yaşında, üniversite yıllarımda başladım. İlk iş deneyimim, eğitim aldığım alanda stajyer olarak başladı ve bu süreçte iş dünyasının dinamiklerini yakından tanıma fırsatı buldum. Staj döneminde kazandığım bilgi ve beceriler, bana sektörde sağlam bir temel oluşturdu. Kısa sürede kendimi geliştirerek, daha fazla sorumluluk alabileceğim pozisyonlara yükseldim.

### İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Aslında işim hayalimdi diyemem. 2011 yılında Pazarlama Koordinatörü olarak çalışmaya başladığımda Dijital Pazarlama alanında kendimi geliştirmeye başladım. Yönettiğim işi daha iyi yapabilmek adına aldığım eğitimler ve gelişim süreci hiç bitmedi diyebilirim. Tabii ki gelişim süreci yaptığım işi çok sevmeme ve daha fazla profesyonelleşmeme sebep oldu. Böylece Dijital pazarlama uzmanlığı alanında kendi şirketimiz dışında da Ajanslara ve markalara danışmanlık ve destek sürecim başlamış oldu.



### **İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş dünyasına ilk adım attığımda, özellikle deneyim eksikliği ve sektördeki rekabet nedeniyle çeşitli zorluklarla karşılaştım. Ancak, bu zorlukların üstesinden gelmek için sürekli öğrenmeye açık oldum ve kendimi geliştirmeye odaklandım. Mesleki eğitimler ve sertifika programlarına katıldım, mentorlarımdan destek aldım ve iş yerinde aktif olarak projelere katılarak tecrübelerimi geliştirdim. Ayrıca, geri bildirimlere açık olarak kendimi sürekli olarak değerlendirdim ve geliştirmeye çalıştım. Bu süreçte edindiğim bilgiler ve tecrübeler, kariyerimde daha sağlam adımlarla ilerlememe yardımcı oldu. Bugün geldiğim noktada sadece Türkiye ile değil İngiltere ve Amerika'dan markalarla çalışmaktayım.

### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürüttünüz?**

Dijital pazarlama koordinatörü olarak kendimi geliştirmek için çeşitli faaliyetler yürütüyorum. Öncelikle, dijital pazarlama alanındaki en yeni trendleri ve teknolojik gelişmeleri takip edebilmek için düzenli olarak sektörel konferanslara ve web seminerlerine katılıyorum. Google Analytics, SEO, SEM, içerik pazarlaması ve sosyal medya stratejileri gibi konularda ileri düzey sertifika programlarına katılarak bilgi ve becerilerimi sürekli olarak güncel tutuyorum. İngiltere ve Yurtdışı pazarı ile aktif çalıştığım için, bu pazara özgü tüketici davranışları ve pazarlama stratejileri hakkında derinlemesine araştırmalar yapıyorum. Profesyonel ağımları genişletmek adına, uluslararası dijital pazarlama konferanslarına ve networking etkinliklerine katılarak sektördeki önde gelen isimlerle bağlantı kuruyorum. Şirketimde farklı projelerde aktif olarak yer alarak ve yeni stratejiler geliştirerek pratik becerilerimi artırıyorum. Ekip çalışmasına büyük önem veriyorum ve işbirliği yaptığım profesyonellerden sürekli olarak öğrenmeye devam ediyorum. Ayrıca, liderlik becerilerimi geliştirmek için yönetim ve liderlik eğitimlerine katılıyorum. Bu sayede, hem dijital pazarlama alanında hem de genel iş yönetimi konularında kendimi sürekli olarak geliştiriyorum ve güncel kalıyorum.

### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

İş dünyasında kadın ve erkek arasında tam anlamıyla eşit koşulların sağlanmadığına inanıyorum. Kadınlar hala birçok alanda liderlik pozisyonlarına erişimde zorluklar yaşayabiliyorlar ve bazı durumlarda ücret adaletsizliği gibi sorunlarla karşılaşabiliyorlar. Ancak, son yıllarda bu konuda farkındalık artıyor ve pek çok kuruluş cinsiyet eşitliği için çeşitli adımlar atıyor. Kadınların iş dünyasında daha fazla yer alması ve eşit koşullara sahip olması için şirketler ve toplum olarak daha fazla çaba göstermemiz gerektiğine inanıyorum. Kendi kariyerimde de bu eşitliği savunarak, iş yerinde adil ve



kapsayıcı bir çalışma ortamı yaratmak için çaba gösteriyorum. Özellikle görev aldığım Dernek ve Kuruluşlar bu konuda bilinçlendirme faaliyetlerini son derece önem vermekteler. TOBB Konya Kadın Girişimciler, İNKAD ve KİKAD iş dünyasında kadın-erkek eşitliğini sağlamak için eğitim ve mentorluk programları düzenleyerek kadınların bilgi ve becerilerini artırmakta, networking etkinlikleri ile profesyonel ağlarını genişletmelerine olanak tanımakta, farkındalık kampanyaları ile toplumsal bilinç oluşturmakta ve cinsiyet eşitliği konusunda araştırma ve raporlar hazırlayarak kamuoyuna sunmaktadır. Bu faaliyetlerle, kadınların iş dünyasında daha fazla yer almasını teşvik etmektedirler.

### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

İş dünyasında kendimi teknolojiyi takip etmeye, yeniliklere açık olmaya, bilgiye aç ve meraklı olmaya, dürüstlüğü ise temel prensip olarak benimsemeye odaklanmış bir profesyonel olarak tarif ederim. Teknolojiyi takip etmek benim için iş dünyasında rekabet avantajı sağlamanın temelidir. Hızla değişen dijital dünyada, yeni teknolojilere



ve iş çözümlerine açık olmak, iş süreçlerini optimize etmek ve müşteri deneyimini iyileştirmek için gereklidir. Bu nedenle, sektördeki yenilikleri yakından takip eder, teknolojik gelişmeleri iş süreçlerimize entegre etmek için çaba gösteririm. Aynı zamanda, bilgiye aç ve meraklı olmak iş dünyasında sürekli öğrenmeyi ve kişisel gelişimi teşvik eder. Farklı perspektiflerden bakmayı ve çözüm odaklı düşünmeyi sağlar. Yeni bilgiler edinmek, işimdeki kararları daha bilinçli ve etkili bir şekilde almamı sağlar. Dürüstlük ve şeffaflık ise çalışma prensibimde temel taşlardır. Müşterilerle, iş ortaklarıyla ve ekibimle olan iletişimde dürüst olmak, uzun vadeli güvenilir ilişkilerin temelidir. Karşılaştığımız zorluklarla yüzleşmek ve hataları kabul etmek, iş dünyasında sağlam bir temel oluşturur ve iş ahlakımın belirleyici unsurlarındandır. Bu prensipler doğrultusunda, iş dünyasında başarılı ve sürdürülebilir sonuçlar elde etmeyi hedeflerim ve iş hayatımda bu değerleri ön planda tutarım.

### **İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

İş hayatımda gelecekle ilgili hedeflerim arasında dijital pazarlama ve teknoloji alanında daha derinlemesine uzmanlaşmak, liderlik becerilerimi geliştirmek ve kendi girişimimi başarılı bir şekilde büyütmek yer alıyor. Bu bağlamda, yakın zamanda start-up girişimimi geliştirme aşamasındayım. Bu girişim, reklam verenler ve yayıncılar için yenilikçi çözümler sunmayı amaçlıyor. Projemiz, reklam kampanyalarını yönetme sürecini daha erişilebilir, etkili ve verimli hale getiriyor. Kullanıcı dostu arayüzümüz ve yapay zeka entegrasyonumuz sayesinde, reklam verenler kampanyalarını tek bir panel üzerinden kolayca yönetebiliyor. Ayrıca, detaylı raporlama özellikleri sayesinde, kampanyalarının performansını izleyebiliyor ve doğru hedef kitleye ulaşabiliyorlar. Bu proje, reklam verenlerin ve yayıncıların işlerini kolaylaştırıyor. Reklam verenler, kampanyalarını daha etkili bir şekilde yönetebilirken, yayıncılar da doğru reklamların doğru kitleye ulaşmasını sağlayarak gelirlerini artırılabiliyorlar. Yapay zeka algoritmaları, reklamların en uygun hedef kitleye ulaşmasını sağlayarak, her iki taraf için de daha iyi sonuçlar elde edilmesine yardımcı oluyor. Gelecekteki hedeflerim arasında, bu tür yenilikçi projelerle daha geniş kitlelere ulaşmak, dijital reklamcılık alanında sektöre yön veren bir lider olmak ve teknolojiyle iş dünyasında fark yaratmak var. Ayrıca, sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk alanlarında daha aktif olmayı planlıyorum. Çevresel ve toplumsal etkileri göz önünde bulundurarak, sürdürülebilir iş modelleri oluşturmak ve topluma katkıda bulunmak da gelecekteki hedeflerim arasında yer alıyor. Bu hedefler doğrultusunda, iş hayatımda sürekli öğrenmeye ve yeniliklere açık kalmaya devam edeceğim inşallah. Teknolojiyi yakından takip ederek, iş dünyasında daha etkili ve verimli çözümler sunmayı hedefliyorum.

# Fuzul, iş hayatında kadınların başarısını destekliyor



Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, iş hayatında kadınların gücüne inanıyor ve başarılarını destekliyor. Fuzul Tasarruf Finansman Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Üyesi Y. Furkan Akbal, şirketin kadın istihdamına yönelik politikaları hakkında açıklamalarda bulundu



**K**urulduğu 1992 yılından bu yana kişilerin en uygun maliyetle ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmasına finansman sağlayan Fuzul, insan kaynakları politikasında da profesyonellik, güven, dürüstlük ve tecrübe konusunu merkeze alan bir yaklaşım sergiliyor. Aynı zamanda kadın ve erkek çalışanları arasında denge sağlamaya yönelik çalışmalar yapan Fuzul'ün bu politikasını, Yönetim Kurulu Üyesi Y. Furkan Akbal'dan dinledik.

## ÇALIŞMA ARKADAŞLARIMIZIN YÜZDE 44'Ü KADIN

Furkan Akbal, "Fuzul olarak iş gücümüzün çeşitliliği ve kapsayıcılığına büyük önem veriyoruz. Kadın ve erkek çalışanlarımız arasındaki dengeyi sağlamak için

çeşitli politikalar oluşturuyor, programlar geliştiriyoruz. Şu an itibarıyla çalışanlarımızın yüzde 44'ü kadınlardan, yüzde 56'sı ise erkeklerden oluşuyor. Bu oranı, kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını sağlamak adına attığımız adımların bir göstergesi olarak okuyabiliriz." ifadelerini kullandı.

## 'KADIN ÇALIŞMA ARKADAŞLARIMIZIN KARIYERLERİNDE İLERLEMELERİNİ DESTEKLİYORUZ'

Kadınların iş hayatındaki rolünü güçlendirmek ve kariyerlerinde ilerlemelerini desteklemek için çeşitli fırsatlar sunduklarını belirten Akbal, "Esnek çalışma saatleri, özel izin hakları ve kariyer gelişim programları gibi imkânlarla kadın çalışanlarımızın iş ve özel hayat dengelerini

sağlamalarına yardımcı oluyoruz. Ayrıca, liderlik pozisyonlarına yükselme konusunda kadınları cesaretlendiriyor ve onların potansiyellerini keşfetmeleri için destek veriyoruz." şeklinde konuştu.

## 'KADIN ÇALIŞANLARIMIZIN BAŞARILARIYLA GURUR DUYUYORUZ'

Fuzul'ün kadın çalışanlarına büyük önem verdiğine dikkat çeken Akbal, "Şirketimizin büyümesi ve gelişmesinde rol oynayan kadın çalışanlarımızın başarılarıyla gurur duyduğumuzu da belirtmek isterim. Bu bağlamda kadın çalışanlarımızın liderlik rollerinde daha fazla temsil edilmeleri adına çalışmalarımızı sürdüreceğiz." ifadeleriyle sözlerine son verdi.





**REAL**<sup>®</sup>  
FOOTWEAR



**REAL**<sup>®</sup> Natura  
ANATOMIC SANDALS



**REAL**<sup>®</sup>  
COMFORT

[www.realfootwear.com](http://www.realfootwear.com) - [www.realnatura.net](http://www.realnatura.net)



*Real Natura ile  
Rahat Adımlar*

**özarpa** AYAKKABICILIK SAN. VE TIC. LTD. ŞTİ.

Aykent Ayakkabıcılar Sitesi 10685 Sk. No: 2  
42050 Karatay / KONYA - TÜRKİYE

TEL  
+90 332 346 25 05

FAX  
+90 332 346 25 08

WEB  
[www.ozarpa.com](http://www.ozarpa.com)

E-MAIL  
[info@ozarpa.com](mailto:info@ozarpa.com)



Prenses Collection firma sahibi Şeyma Ekinci hayallerinden peşinde giderek hayallerini gerçekleştirdi. Ekinci'nin şimdiki hedefi ise kendi markası ile ürünler üreterek bu ürünleri daha geniş kitlelere ulaştırmak

## Hayallerini, peşinden giderek gerçekleştirdi

Şeyma Ekinci başarı hikayesi, çalışkanlık ve azmin önemini gözler önüne seriyor. İleri, hayallerine ulaşmak için çok çalıştı ve asla vazgeçmedi. Şimdilerde Konya'nın başarılı iş kadınları arasında yer alıyor. İş hayatındaki hedefleri hakkında da bilgi veren Ekinci, "Ticaret hayatında Hazreti Hatice validemizin dürüstlüğü, çalışkanlığını örnek alarak bizden sonra sektöre devam edecek güzel nesiller yetiştirmek, gençlerimize ilham ve örnek olmaya çalışmak bu alemde hoş bir sada bırakmak öncelikli hedefim. İşin dünyevi tarafına gelirsek; marka tescilini almış bulunduğumuz Prenses Collection firmamız tarafından hazır giyim sektöründe çeşitli alanlarda üretime de geçip ürünlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmak nihai hedefimiz." diye konuştu.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Şeyma Ekinci. 1988 Konya doğumluyum. Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezunum. Evliyim 6 yaşında Eslem Nisa isminde bir kızım var.



### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatıma 2015 yılında Konya'nın en büyük zincir marketlerinden birinde Müşteri İlişkileri Yöneticisi olarak başladım. İş hayatım süresince insanlarla iletişim halinde olmak, insanların istek, talep ve kurumumuzdan beklentilerini mutlu sona bağlamaktan aldığım haz ile aslında hizmet sektörüne olan yatkınlığımı fark ettim. Aynı zamanda çalıştığım dönemde büyük bir emekle kurulan Online Alışveriş sisteminde yine bilfiil görev alarak birçok tecrübe edindim. 5 yıl görev aldığım işimden kızım dünyaya geldikten sonra ayrıldım.

### İşiniz hayaliniz miydi? Sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Çocukluğumdan beri giyim, kombin, renk uyumu, moda sektörlerine ilgilim vardı. Yakınlarıma fikir vererek temelinde bir hobi olarak başladığım bu günlere geldiğim işimde aslında etrafımdakilerin fikirlerimi beğenmesi beni bu sektöre yönlendirdim demem



doğru olur. Samimi birkaç örnek vermek isterim. Kuzenlerim ile her bayram alışverişini benimle birlikte tamamlama istekleri sebebiyle günlere böler kendi aralarındaki küçük anlaşmazlıklara güler eğlenirdik. Çok küçük yaşlarda misina ve renkli boncuklarla yaptığım takıları eş dost ve sevdiğime hediye ettiğim bir dönemde, bir bankada çalışan komşumuz Ayşe abla bir gün arkadaşlarının da el emeği takılarımı çok beğendiğini ve satın almak istediklerini söylediklerinde henüz 12 yaşında bir genç kız olarak çok mutlu olmuş ve aslında cep harçlığı ile ticaretin tadını almış buldum kendimi. Bir yandan eğitim hayatıma devam ederken her fırsatta dikiş, nakış, takı tasarımı, halkla ilişkiler ve benzeri pek çok kursa giderek yaşitlarım bilgisayar oyunu oynarken ben hep bugünlerin temeline bir taş daha eklemeye çalıştım aslında. Dolayısıyla aslında kadınlara hitap eden bir sektörde kombinler yapmaya devam etmek bir hayal ve bir tutku olmaya başlamıştı bile benim için. Kombinlediğim kıyafet ve şalların sorulması ve bir gün başka bir şehre taşınan bir arkadaşımın kullandığım şalları bulamadığını ve artık böyle bir işe başlayıp onlara da ulaştırmam gerektiği-



ni söylemesiyle sektörün içinde buldum kendimi.

#### **İş dünyasına giriş yaptığınız dönemde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

Samimi olmak gerekirse girdiğim dönemden ziyade günümüzde daha fazla zorluklarla karşılaşyoruz. İlk başladığım dönemde annelik mesaimle iş hayatımın çakışması ve her anne gibi yaşadığım o yetememe duygusu ve vicdan huzursuzluğu dışında çok zorlukla karşılaşmadım. Ailemin de desteği ve yardımları ile kızıma ayırdığım mağazamın bir bölümünde evladımı da bu işin bir nevi çekirdeğinden yetiştirerek büyüttük beraber. Sektör olarak şu anda toptan hazır giyim ürünlerine ulaşmak kolay olduğu için kayıt dışı, bir vergi kaydı olmadan bir heves ile birkaç seri ürün alıp elden satış yapan ve yine kayıt dışı düzenlenen festivallerde ürünlerimizden satış yapanlar sektörümüzdeki tüm gerçek esnaf arkadaşlar gibi bizleri de olumsuz etkilemekte. Herhangi bir resmi gideri olmaksızın çok cüzi rakamlarla piyasayı dalgalandıran bu hesaplar hem devletimize hem biz esnafılara ciddi zarar vermekte.

#### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz-yürüttünüz?**

Kendimi geliştirmek için sadece kendi işime odaklanıp her gün tecrübelerime ne katabilirim buna odaklandım. Açıkçası sadece kendim ile yarıştım. Yapılanı tekraren yapmayı sevmiyorum. Bu yüzden gözlerimi, kalbimi ve enerjimi sadece kendi hedefime çevirdim. Kendimin en büyük eleştirmeni benim. Bazen uykularımı kaçırarak kadar acımasız ve gerçekçiyim bu hususta. Online olarak başladığım şal eşarp sektörüne Kerkük caddesinde açtığımız Prenses Şal & Eşarp mağazası ile devam edip hemen akabinde mağaza-



mızın yanına Prenses Collection isminde butiğimizi açarak devam ettik. Şu anda her iki sektörde de güçlü marka ve modellerle halihazırda yan yana iki mağaza olarak devam ediyoruz. Ayrıca @prensescollection instagram sosyal medya hesabımız ve www.prensescollection.com internet sitemiz üzerinden de ürünlerimize ulaşip sipariş verebiliyor müşterilerimiz.

#### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Evet. Günümüzde geldiğimiz noktada kadınlar olarak sahip olduğumuz birçok hak ve imkanları inkar etmeyi doğru bulmuyorum açıkçası. Biz kadınları fitratımız gereği kendimize, ailemiz ve evlatlarımıza ayırdığımız vaktin kısıtlı oluşu hep eksik hissettirse de bunun da üstesinden birlikte olduğumuz anları dolu dolu kaliteli vakit geçirerek telafi edeceğimizi düşünüyorum. Belki kadın-erkek arasında koşullar bu hususta bizi zorlasa da iş hayatında kadınların elinin değdiği her yerde çiçek açtırdığı, üretkenliği arttırdığı gerçeğinin toplum olarak artık bilincinde olduğumuzu görebiliyoruz. Çok şükür.





### Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?

Bu kısımda beni kadınların daha iyi anlayacağını tahmin ediyorum; öğlak burcu çalışkanlığında. Düzenli ve planlı. Bir gün önceden ertesi gün mağazamızda yenilecek yemeğe kadar planlayan bir yapım var. Ve planladığım çizelgede aksaklık olduğunda huzursuz oluyorum. Adeta zihnimin içindeki bilgisayarda onlarca sekme açık ve hepsini tek tek işleyip bitirip kapatmadan günü huzurla tamamlayamıyorum. Ekip arkadaşlarıma da hep bu örneği veriyorum. Sağ olsunlar mağazamın çiçeği dediğim personellerimiz de bu konuda bana ve yapıma alıştılar ve sekteye uğramadan çalışıyoruz. Bir diğer prensibim de para kaybetmeyi insanların kalbini kırmaya tercih ediyoruz. Mağazalarımızdan müşterilerimizin muhakkak güler yüze ayrılması doğru, ilkeli, dürüst yönlendirmelerimizle alışverişi tamamlaması en büyük önceliğimiz. Bunlar zaten kendiliğinden tekrar tekrar bizi tercih etmelerini sağlıyor. Artık müşterilerimizle yıllanan gönül bağımız var Elhamdulillah.

### İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?

Ticaret hayatında Hazreti Hatice (r.a) validemizin dürüstlüğü, çalışkanlığını örnek alarak bizden sonra sektöre devam edecek güzel nesiller yetiştirmek, gençlerimize ilham ve örnek olmaya çalışmak bu alemde hoş bir sada bırakmak öncelikli hedefim.

İşin dünyevi tarafına gelirse; marka tescilini almış bulunduğumuz Prenses Collection firmamız tarafından hazır giyim sektöründe çeşitli alanlarda üretime de geçip ürünlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmak nihai hedefimiz.



# "Bizim Prensesimizsiniz"



(0332) 408 30 70  
Feritpaşa, Kerkük Cd.  
No:37/A Selçuklu/Konya

  
**PRENSES**  
ŞAL & EŞARP & BUTİK *Collection*

@prensesal  
@prensescollection



## Risk olmadan ödül de olmaz!

**Ayakkabı ve gözlük- lens alanlarında al-sat ticaretinin dışına çıkarak kendine özgü bir tarz oluşturan Proptik Nimet ve Mediwalker Ayakkabı firması sahiplerinden Nimet Caygın, "Girişimciliğe bir sorundan başlayın! Riskin olmadığı yerde ödül de olmaz." dedi**

**U**zun süreli ticari çalışma hayatında al-sat sürecinden çıkararak yeniliklere imza atan Proptik Nimet Optik ve Lens ve Mediwalker Ayakkabı firması sahiplerinden Nimet Caygın, iş hayatındaki serüvenini aktardı. İş hayatında 20 yıllık tecrübesiyle işini daha fazla nasıl geliştirebileceği düşüncesiyle her zaman daha iyisini hedefleyen Caygın, riskin olmadığı yerde ödülün de olmayacağı kanaatinde. İçindeki girişimci ruhuyla gözlük, lens ve ayakkabı alanında yeniliklere de imza atan Caygın, kadınlara da mesaj verdi.

### **Sizi tanıyabilir miyiz?**

Nimet Caygın. 35 yaşındayım. Evli, 1 çocuk annesiyim. Üniversite optisyenlik mezunuyum. Optik mağaza ve medikal ayakkabı işiyle ilgileniyorum.

### **İş hayatına nasıl ve kaç yaşında başladınız?**

İş hayatına 2004 yılında başlayan biri olarak 20 yıldır çalışma hayatındayım. İlk çalışma hayatım ayakkabı ve kahvaltı salonu işletmeciliği ile başladı. Daha sonra bir arkadaşımın aracılığı ile kontak lens

perakende ve toptancılık olarak kişiye özel lenslerde dahil olmak üzere Türkiye genelinde şeflik yaparak yurt dışı firmaları ile çalıştım, bu işi en iyi ve en profesyonel şekilde sürdürmeye devam ettim. Üzerine ekleyerek gözlük konusunda marka haline geldim. Bu konuda Konya ve Türkiye



genelinde büyük bir pazara ve müşteri portföyüne sahibim. Elimde doküman ve yazılımlar mevcuttur. Ayrıca bu işle uğraşırken ayakkabı pazarına dahil oldum ve üretim atölyesi kurmaya karar verdik.

Ama ayakkabı sektöründen ziyade sağlık sektörüne daha yakın olduğumuz için mevcut ayakkabımızı Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi sağlık bölümü hocalarımızın da desteğiyle diyetetik ve anatomik rahatsızlar olarak klinik çalışmamızı başlatıp yüzde 100 deri sağlık bakanlığı onaylı bir ayakkabı tasarladık.

### **İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?**

Hayır, hayallerimde olmayan bir sektörün içerisindeydim çünkü Hava Astsubay Meslek Yüksek Okulu çıkışlı biri olarak hedeflerimin dışında bir meslekti ama bana göre iyi bir yerde olmam ve en iyisi olmam gerekiyordu. Sektörde istikrarlı davranarak yoluma devam ettim.

### **İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş dünyasında özellikle optik sektö-

ründe çok zorluk yaşamadım. Öğrenme ve çalışmaya dayalı bir sistem ve her gün yenisi eklenen bir metod. Bilimsel açılarla yapılan çalışmalar bu sisteme sıklıkla ayak uydurursanız sizi çok iyi yerlere getiriyor. Yurt dışı firmaların desteği, bilgileri gerek. Öğrenme potansiyeli ile birlikte bu serüven Türkiye geneli şefliğe taşınmıştır.

#### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz ve yürüttünüz?**

Kendimi geliştirmek için yurt dışı ağını büyütmek ve bu konuda en iyisi en güvenilirli olmak için bu zamana kadar yaptığım çalışmalar bunlara büyük örnektir. Şu an birçok insanda karşılaştığımız beyaz iris tabakasının yaşanılan bir kaza sonucu gözünü kaybetmesi ve estetik açıdan sağlam göz gibi lensler yaptırıp daha özgüvenli bir yaşam sürmelerini sağlamak için protetik lensler yaptırıyoruz. Keratakonus lenslerin en iyi donanımına sahibiz. Ayakkabıda şeker hastaları hıgulus hastaları ve birçok rahatsızlıkların çözümünü bularak insanların yaşamlarını daha konforlu hale getirmeye çalıştık. Bu işi yaparken sadece al sat yolunda ilerlemedim. Nasıl geliştirebilir ve insanları nasıl memnun edebiliriz onun için çabaladım. Ve en iyisini de yapmaya devam edeceğiz.

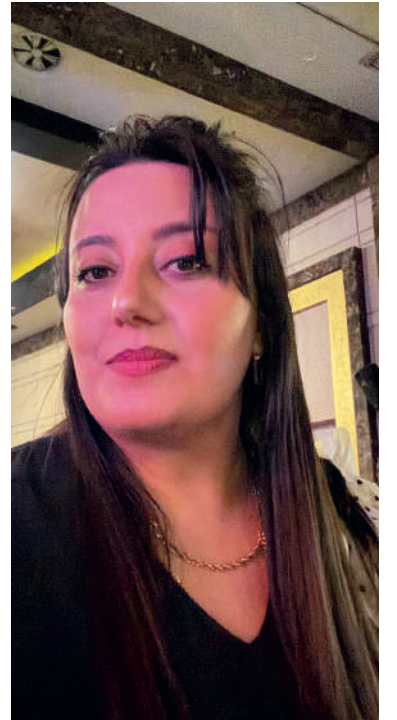
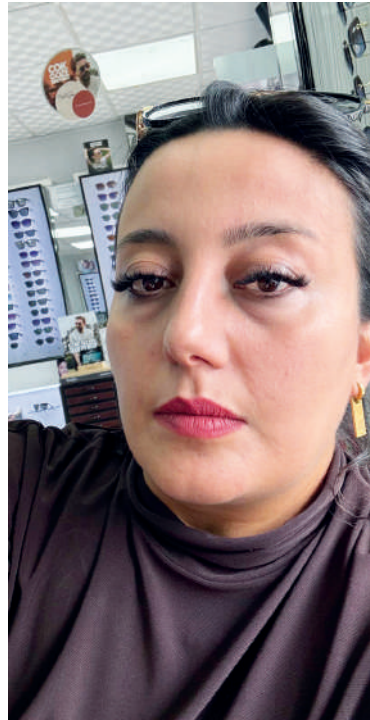


#### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Bir fikirle değil, bir problemle işe başlayın; iyi bir plan ve çalışma stratejisini geliştirin. Para kazanmaktan ziyade istikrarlı bir şekilde bu işte 'nasıl en iyisi olurum ve ekibimi nasıl kurarım' diye düşünün çünkü iş, güzel bir girişim fikri bulmakla bitmiyor. Girişimci olmak bir öğrenme sürecidir ve risk olmadan ödül de olmayacaktır.

#### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Kadın-erkek eşitliği farklı bir olay ve herkesin yaptığı iş kendine göre farklılık gösterir. Eşit olduğu ve eşit olmadığı yerler vardır. Bizim sektörümüzden örnek verecek olursak bayan işveren olarak sayımız çok fazla değil ama herkesin ticaretine ve yaptığı işe saygımız sonsuzdur.





## Mutluluk, mutlu etmekle var!

**Tüm yaşamı boyunca çalıştığı sektörlerde insanı mutlu etmeyi kendisine düstur edinen İş İnsanı Melek Erdoğan Selçuk, Parla Styling'le farklı tarzlar oluşturarak, Anka Yaşam ve Sanat Merkezi'nde ise eğitimlerle hayatlara dokunuyor**

İş dünyasında yaptığı işleri kendi dünyasında bir bütün haline getirerek işini bir yaşam tarzı haline getiren İş İnsanı Melek Erdoğan Selçuk, geçmişten bu yana kendini mutlu etmenin formülünü de işiyle bulanlardan biri! 'İnsanı mutlu etmenin kendine de merhem olacağı' düşüncesiyle insanların hayatına dokunmanın hazzı da kendi dünyasına yansıtan Selçuk, bu hikâyeden kendi payı olanın 'mutluluk' olduğunu söylüyor. İş dünyasındaki tecrübeleri ve bu tecrübeler ışığında yaptığı çalışmalar, Melek Erdoğan Selçuk'un dilinden sizlerle!

### SAYGIYI BİLGİYLE ALDI!

İş dünyasına henüz üniversite döneminde atılarak, okuduğu bölüme değil; sevdiği işe hayatını adayan Selçuk, Selçuk Üniversitesi Arkeoloji bölümü okuduğu esnada kendisine gelen iş teklifi üzerine iş hayatına ilk adımlarını eğitmen olarak atıyor. 'Bu mesleği yapana kadar böyle bir meslek olduğundan habersizdim' diyen Selçuk, eğitmen olarak uzun yıllar







direksiyon başında eğitim veriyor. O yılları özlemle anan Selçuk, "O dönemde sürücü kursu sahibi bir arkadaşımın direksiyon eğitmenine ihtiyacı olmasıyla teklifi kabul ederek işe başladım. O zamana kadar böyle bir meslek olduğundan habersizdim. Araçları sevdiğimi biliyordum ancak insanları dinlemeyi ve onların dertleriyle hemhal olmayı sevdiğimi ise bu sektörde anladım. Bu meslekte yalnızca insanlara yeni bilgiler vermiyor; aynı zamanda sizden onlardan yeni şeyler alıyordunuz ve insanların sizden bilmediği bir şeyi öğrenmesi karşılığında duyulan saygı, çok hoşuma gitti. Bu sebeple Millî Eğitim Bakanlığı'nın bir eğitmeni olarak 2011 yılından bu yana uzun yıllar görev aldım."

### 'ANLAMAK İÇİN PSİKOLOJİ OKUYORUM'

İşi dolayısıyla her gün farklı kişilerle tanışarak her gün farklı bir hayat hikayesi dinlediğini ifade eden Selçuk, özellikle kadın öğrencilerinin zorlu mücadelelerinden etkilendiğini belirtti. Bu kapsamda hayatlara dokunmak amacıyla neler yapabileceği hususunda düşündüğü esnada İnovatif İş Kadınları ve Gençlik Derneği'nin de (İNKAD)

kurulmasıyla birlikte eğitimler vermeye devam ettiğine işaret eden Selçuk, bu süreçte sürekli olarak kendini geliştirmeye özen gösterdiğini bildirdi. Dernek aracılığıyla verdiği eğitim ve yürütülen çalışmalardan bahseden Selçuk, "İnsanların gelişimine katkı sunmak için onların psikolojileri anlamlı ve ona göre programlar hazırlamalıydım ve bu sebeple psikoloji okumaya başladım; şu anda 3. sınıf öğrencisiyim. İNKAD Başkanı Gözde Koygun'un bu derneği kuracağını öğrendiğimde çok seviniştim. İNKAD'da kadınlar başta olmak üzere gençlerin de hayatlarına dokunmaya çalışıyoruz! Kitap okuma ve kitaplar üzerinden kendimizi geliştirme atölyeleri gibi farkındalık oluşturacak atölyeler yapıyoruz. Onların hayatlarına dokunmam ve güzel dönüşler almam, benim için büyük bir." ifadelerine yer verdi.

### AKVARYUMDAN OKYANUSA!

İnsanları dinlemeyi ve onlara yardımcı olmayı sevdiğini aktaran Selçuk, yaptığı her işte insanlara yol gösterici bir rolü de üstlenmiş. İnsanların hayatlarından kendi hayatı için de bir çıkarım da bulunan Selçuk, konuyla ilgili şöyle konuştu: "İlk olarak



eğitmen olduğum dönemde farklı insanlar tanıdım ve araç kullanmayı öğrenmeye 18 yaşında bir genç kız da geliyordu; 50 yaşında bir teyze de. Onların hayatlarını dinledikçe, aslında bir akvaryumun içinde büyütüldüğümün ve aslında dünyanın bir okyanus kadar derin olduğunun farkına vardım. Bundan sonraki hayatımda da insanların hayatlarına dokunarak devam eden bir yaşamım olsun istiyorum.”

### KADINLARIN HAYATI SANATLA GÜZELLEŞECEK

İnsanların hayatlarına güzelliği ‘sanatla’ katabilme düşüncesi ve kadınların sosyal yaşamda daha çok var olabilmesi adına yeni bir oluşum içerisinde olduklarını bildiren Selçuk, Anka Yaşam ve Sanat Merkezi’ni kurarak kadınlar için etkinliklerin yapıldığı sosyal bir alana imza attıklarını belirtti. Her kadının katılım sağlayabileceği uygun fiyatlı çeşitli workshoplarla yakın zamanda merkezi bir konumda açılacaklarının müjdesini veren Selçuk, çini boyama, evde dönüşüm, anne-çocuk atölyeleri, tasarım ürünler ve toplu okuma kulüplerinin gerçekleştirileceği workshoplara tüm kadınları davet etti.

### BU MERKEZ, HANIMLARIN KOMŞUSU OLACAK!

Dernekteki eğitimlerin devam ettiğini ancak daha fazla etkinlik yapabilmek adına, ihtiyaçları dahilinde Anka Yaşam ve Sanat Merkezi’ni açtıklarını kaydeden Selçuk, “Derneğimizde farklı eğitimcilerimizin farklı etkinlikleri de olduğundan farklı etkinlikleri istediğimiz zaman diliminde gerçekleştirebileceğimiz bir yer ihtiyacımız vardı. Bu ihtiyacı Anka Yaşam ve Sanat Merkezi’ni açmakla karşıladık. Kısa bir süre içerisinde aktif olacak olan merkezimiz, ambiyansı ile girenlerin çıkmak istemeyeceği bir yer



oldu. Workshopun olmadığı günlerde de hanımlarımız merkezimize gelerek bizlerle sohbet edip çay, kahve içebilir. Merkezimiz bir kafe gibi değil ancak sohbet etmek amacıyla ücret olmaksızın ‘komşuya gelir gibi’ bize gelebilirler.” şeklinde konuştu.

### ‘İÇTEN ATILMIŞ BİR ADIM, İNSANLARA İYİ GELİYOR’

Edebiyat öğretmeni bir babanın kızı olmanın verdiği miras olan ‘okuma’ aşkıyla insanlara faydalı olmaya çalışan Selçuk, hayatının amacının da zamanla bu yöne evrildiğini şu sözlerle aktardı: “Araştırmayı, okumayı, sevmeyi bana babam öğretti. Bu hayatta hepimizin bir amacı var ve ben hayattaki amacımı 35 yaşımdan sonra öğrendim. İnsanlara karşı içten atılmış bir adım, onlara iyi geliyor. Bir insan kahve içmek için bana geliyorsa, ben hayatımın amacını bulmuşum demektir.”

### KOMBİNİNDEKİ TÛM PARÇALARLA ‘PARLA!’

Tüm bunların yanı sıra direksiyon eğitmenliğinin yoğun temposunu bir kenara bırakarak neler yapabileceğini düşünen Selçuk, 3 yıl önce açılmış olan Meram’da açılan Parla Styling’e yatırım yaparak Dudu Öznelçacı’nın ortağı oluyor. İnsanların tarzını oluşturarak burada da hayatlara dokunduğunu ifade eden Selçuk, kendisi için gelen yorumlarla ise motive olduğunu söylüyor. Parla Styling ailesi olarak farklı tarzdaki hanımlara hitap eden parça ve kombinlerin yanı sıra ‘bir butikte olması gereken ne varsa’ anlayışıyla ürün yelpazesini de genişlettiklerinin vurgulayan Selçuk, hem şık hem de geniş beden ürün; tüm kombin alışverişinin tek bir mağazadan yapılabildiği bir butik için çalışmaların da devam ettiği müjdesini verdi.





# ANKA

yaşam & sanat merkezi





## Hayalini gerçeğe dönüştürdü

Fizyo 8 Egzersiz Danışmanlık Merkezi kurucularından Fizyoterapist Hadiye Yılmaz, hayalinin çocukluğundan beri insanları iyileştirmek ve fayda sağlamak olduğuna işaret etti

**F**izyo 8 Egzersiz Danışmanlık Merkezi kurucularından Fizyoterapist Hadiye Yılmaz, çocukluğundan beri hayali olan insanların iyileşme sürecinde katkıda bulunmak ve fayda sağlama hayalini ortağı ile birlikte işlettiği merkezde gerçeğe dönüştürdü. Yılmaz hedefinin hizmet verdikleri merkezi genişleterek yurtiçi ve yurtdışından gelecek daha fazla hastaya şifa dağıtmak olduğunu ifade etti.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Merhabalar ben Hadiye Yılmaz 30 yaşındayım. İşine ve Konya'ya aşık bir fizyoterapistim. Tüm eğitim hayatım Konya'da geçti. Konya'da yaşamak ve Konya halkına hizmet ediyorduktan çok mutluyum.

### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

Mezun olur olmaz iş hayatına hızlı bir giriş yaptım. Kendi merkezimi kurana kadar Konya'da özel klinik ve özel hastanede çalıştım.

### İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Çocukluğumdan beri hayalim hep insanların iyileşme sürecine katkıda bulunmak ve fayda sağlamaktı. İnsanlara yardım etme, merhamet ve vicdan duygum çok fazla bunu en iyi yapabileceğim meslek hiç şüphesiz fizyoterapistlik. Dolayısıyla bu mesleği bilinçli ve isteyerek seçtim. Fizyo8'e gelecek olursak benim üniversiteden beri hayalimdi kendi yerimi açmak. Hep hayalini kurduğum yer ruhu olan bir merkezdi. Bu merkez öyle bir yer olmalıydı ki kapıdan giren herkes buranın farklı bir enerjisinin olduğunu hissetmeli ve herkese enerjisel olarak bir noktada dokunmasaydı. Çok şükür her köşesini ilmek ilmek işlediğimiz gözümüz gibi baktığımız Fizyo8'imiz şimdi 4 yaşında.



**İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş hayatına girdiğimde öncelikle fiziksel olarak yapılması gereken her şeyi yaptığımız halde bir türlü iyileşme kaydedemeyen insanlar olduğumu keşfettim. Bu oldukça zorlayıcı bir süreci sonrasında şunu fark ettim ki iyileşme sadece fiziksel değil psikolojik olarak iyileşme de tamamladığı zaman insanlar tam olarak bütün bir iyileşme sağlayabiliyorlardı dolayısıyla iyileşmeyi fiziksel ruhsal ve zihinsel olarak ele almaya başladım. Bu tam olarak çözümün ta kendisiydi benim adıma. Bu konuda kendimi geliştirmek adına onlarca eğitim aldım. Ve bir hastayı artık bütüncül bir şekilde değerlendirmeye başladım.

**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürüttünüz?**

Mesleğim adına hastalarımın daha faydalı olabilmek ve onları bütüncül bir bakış açısıyla değerlendirebilmek için üniversiteden itibaren gerek yurtiçi , gerekse yurtdışında onlarca farklı mesleki eğitim almanın yanı sıra psikolojik ve ruhsal açıdan da iyileşmenin tamamlanabilmesi için yıllardır ve halen eğitimler almaya devam ediyorum. Bu benim mesleğimdeki başarımın en önemli adımlarından biridir diye düşünüyorum.

**İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

İş dünyası olarak bakacak olursak erkeklerin daha rahat ve kolay çalıştıklarını düşünüyorum. Ayrıca erkeklerin iş dünyasında birbirlerini desteklediğini de düşünüyorum. Âma konu bizim mesleğimize gelecek olursa açıkçası kadınların her zaman erkeklerden bir adım daha önde olduğunu düşünüyorum. Bunun sebebi özellikle daha fazla şefkat duygusu barındırdığımız için hastalarımıza daha merhametli ve şefkatli bir yaklaşım sağlayabiliyoruz ve onlarla daha iyi empati kurabilir ve çözüme yaklaşılabilmektedir halde oluyoruz.



**Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

İşkolik, işi için gecesini gündüzüne katan, mükemmeliyetçi, düzenli, disiplinli, geniş bakış açısına sahip biriyim.

**İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

Mevcutta bulunan iş yerimizin daha geniş bir alana konumlandırılmış yurtiçi ve yurtdışı hastalarımıza daha fazla katkı, şifa ve konfor sunabileceğimiz ayrıyeten keyifli zaman geçirebilecekleri ve rahat dinlenme alanları oluşturabileceğimiz bizi bir aile olarak gördükleri samimi ve sıcak bir merkez haline gelmesini hedefliyorum.



# FIZYO 8

EGZERSİZ DANIŞMANLIK MERKEZİ



'Siz de kendinize bir iyilik yapın  
ve sağlığınız için Fizyo8'le tanışın!

Hemen iletişime geçin!



0535 547 47 77  
0531 784 18 82

Melikşah Mah. Damla Sk.  
No:4/1 Meram/KONYA



AĞRI TERAPİ  
MANUEL TERAPİ

KLİNİK PİLATES

GTOS TERAPİ

SKOLYOZ

REFLEKSOLOJİ

KLİNİK MASAJ

YÜZ MASAJI

VACU ACTİV

MATRIX RİTİM TERAPİ

SİGARA BIRAKMA

ALKOL BIRAKMA

LENF-ÖDEM TERAPİSİ

SPORCU SAĞLIĞI

DURUŞ BOZUKLUĞU

KLİNİK PLATES

HAMİLE PİLATESİ

MORA TERAPİ

BÖLGESEL İNCELME

AYAK DETOKSU

NÖROLOJİK REHABİLİTASYON

ORTAPEDİK REHABİLİTASYON

KADIN SAĞLIĞI REHABİLİTASYONU

ÇOCUKLARDA İDRAR KAÇIRMA



# Konya'nın İlk ve Tek Organik %100 Glutensiz Satış Mağazası



## HİZMETLERİMİZ

ORGANİK ÜRÜN SATIŞI | GLUTENSİZ ÜRÜN SATIŞI | GLUTENSİZ RAFİNE ŞEKERSİZ TATLILAR





Konya'nın ilk ve tek yüzde 100 glütensiz ve organik kafe- market konseptli mağazası ORFİKA'yı işleten Gıda Mühendisi Keziban Konya, hayalinin doğru gıdayı mutfağında öğretebileceği bir atölye ve yüzde 100 glütensiz bir fırın kurmak olduğunu söyledi

## Hayali, glütensiz fırın kurmak

**K**adınlar yeter ki iş kadını olmak istesin. Hangi şartlarda olursa olsun yeter ki istesin, kadın girişimciliğinde açamayacağı kapı yoktur. Hangi yaşta olursanız olun kendi işinizi kurabilir, kendi işinizin patronu olabilirsiniz. Konya'nın ilk ve tek yüzde 100 glütensiz ve organik kafe ve market konseptli mağazası ORFİKA işleten Gıda Mühendisi Keziban Konya iş hayatını ve hedefleri anlattı. Konya'nın hedefi Glüten hassasiyeti olan bireylerin sayısı gün geçtikçe daha da fazlaşması sebebiyle insanlara doğru bilgiyi ve doğru gıdayı mutfağında öğretebileceğim bir atölye ve yüzde 100 glütensiz bir fırın kurmak.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

İsmim Keziban Konya. 32 yaşındayım. Gıda mühendisiyim. Üniversiteyi Adana'da Çukurova Üniversitesinde okudum. Konya'nın ilk ve tek yüzde 100 glütensiz ve organik kafe ve market konseptli mağazasını işletiyorum.

### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

Üniversiteden mezun olduktan sonra 23 yaşında ilk kez aile şirketimizde çalışma hayatına atıldım. Hayallerimdeki gibi değildi elbette. Gıda üretimi yapan bir



firmarydık bense insan ilişkilerine daha çok önem veren birisi olarak İK departmanını seçmiştim. Konya'nın aile şirket yapılarını bilirsiniz. Zincirleri kırmak zordur. Bende kendi zorumu seçtim ve 8 ay sonra istifamı vererek kendi mağazamı açtım. İlk kez ticaret hayatına atıldım para kazanmak ne demek ve tadına ilk o zaman vardım. Mesleğimle alakasız bir sektördü ama ciddi

anlamda ticaretle tanıştığım bir iş oldu. Sonrasında kendi mesleğimde icra etmek üzere Konya'da olmayan bir işe kardeşimle birlikte el attık.

### İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Şu an yaptığım iş hayallerimin ötesinde. En büyük destekçim kardeşim ve babam.



Aslında bu yola birlikte çıktık ama ben bu işi yaparken hayallerimi yaşadığımı fark ettim. Mesleğimi yapmaktan ziyade birçok çaresiz insana çare olduğumuzu düşünüyorum. Bu konuda mütevazı olmayacağım. Gerek çevremden gerek müşterilerimizden aldığım dönüşlerle bunu tüm içtenliğimle söylüyorum ve bundan çok haz alıyorum. Çölyak hayatımızda her gün varlığını daha da fazla hissettiren ve Türkiye’de Konya bu hastalıkta en üst sıralamalarda yer alırken büyük şehir olmamıza rağmen bu bireyler için sosyalleşmek ya da alışveriş yapmak adına imkan bulabilecekleri hiç bir yer yok. Ve bu anlamda büyük bir açığı kapattığımızı ve her geçen gün bunun için daha çok çabaladığımızı düşünüyorum. 2-3 yıl önceydi gittiğim bir fırında bir çocuk annesinden ağlayarak simit istiyordu. Kadın derdini anlatmaya çalışıyor, oğlum çölyaklı da diyor, glütensiz undan yapabilir misiniz teklifini sunuyor. Ama karşısındaki insan daha glütensiz ne demek bunun bilincinde bile değil. O an gerçekten bir anne olarak hissettiğim duyguyu tarif edemem. Şimdi simit, poğaçaya, yaş pasta, cips, çikolata gibi geniş ürün yelpazemizle yüzünü güldürdüğümüz her anne ve çocuk bizim için çok değerli. Yetişkinler daha kolay adapte oluyor ama çocuklar için çok zor.

### **İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

En büyük zorluk insanlara gerçekten doğru bilgiyi aktarmak. Çünkü gerçekten körü körüne inanan bir topluluğuz. Araştırma, okuma, bilgi edinme toplum olarak en büyük eksikliğimiz. Eğitimi almış, kendine meslek edinmiş bir insan olarak bile çoğu zaman doğru olan bir bilgiyi tartıştığımız cahil cesaretli insanlar oldu. Sonra defalarca



makaleler paylaştım. Broşürler çıkardım. Atölyeler yaptık. Tadım günleri gerçekleştirdik.

### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürüttünüz?**

Bu zamana kadar birçok sosyal sorumluluk projelerinde yer aldım. Önce üye olarak, sonra lider olarak. Bu kapsamda yurtdışında bile birtakım çalışmalar yürüttüm. Mesleki anlamda, bilimsel bilgiler gözlemlere ve birtakım deneylere dayalı olsa da zamanla değişebilir. Bu yüzden mesleğimle ilgili güncel eğitimler almayı hiçbir zaman ihmal etmedim. Üniversitedeki hocalarımla hala birçok konuyu istişare ederiz.



### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Maalesef ki bizim ülkemizde birçok kurumsallaşmış şirketler dahil olmak üzere kadın ve erkek eşitliği temsil edilmiyor. Kadın aynı mesai süresinde çalışıyor aynı özeni gösteriyor ya da belki de daha fazlasını ama eşit haklara sahip olmuyor. Eşit değerlendirme süreçlerine tabi tutulmuyor. Kaynaklardan ve fırsatlardan eşit ve adil şekilde yararlanamıyor. Karar alma süreçlerinde eşit katılım imkanı sağlanmıyor. Ve üstelik en kötüsü eşit ücret ve yan haklara sahip olamıyor.

### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Kendimi iş dünyasında, kararlı ve yeniliklere her zaman açık, gelişmeyi ve değişmeyi seven biri olarak tanımlayabilirim. Çalışma prensibim, doğrudan ve dürüstlükten şaşmadan en iyisi ne ise onu yapmak için gerekli bütün şartları zorlamak üzerine kurulu

### **İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

Glüten hassasiyeti olan bireylerin sayısı gün geçtikçe daha da fazlalaşıyor. Doğru gıdaya ulaşmak, glütensiz beslenirken aynı zamanda sağlıklı olanı bulabilmek çok önemli. Glütensiz beslenmede yapılan en önemli hata nişasta bazlı ürünlere yönelmek oluyor ve bu da diyabeti tetikliyor. Bu anlamda iş hayatımda en büyük hedeflerimden biri, insanlara doğru bilgiyi ve doğru gıdayı mutfağında öğretebileceğim bir atölye ve yüzde 100 glütensiz bir fırın kurmak.

**Teşekkür ederiz.**



# Markalarla birlikte yeni hikayeler yazıyor

1997 yılından beri kurumların markalaşma ve pazarlama süreçlerinde aktif olarak rol alan Nesrin Çağdaş, Marka Strateji Danışmanlığı ile yeni markaların hikayelerine aktardığına dikkat çekti. Çağdaş hedefinin gelecekte, marka strateji danışmanlığı alanında daha geniş bir etki yaratmak olduğunu belirtti



**H**ayal eden, kurduğu hayallerin peşinden giden ve çalışarak bunları gerçekleştirendir. Marka Kadın bir kadın olarak da, toplumun yapısıyla doğrudan ilişkili ve orantılıdır. Çünkü bir toplum anlayışında, kadınlar her zaman eğitmen ve rehber olarak öne çıkmaktadır. Selçuk Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1997 yılından beri kurumların markalaşma ve pazarlama süreçlerinde aktif olarak rol alan Nesrin Çağdaş, ilk iş deneyiminde, markaların hikayelerini yaratma ve hedef kitleleriyle olan bağlarını güçlendirme sürecinin bir parçası olmanın heyecanını yaşadı.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ben Nesrin Çağdaş, Marka Strateji Danışmanıyım. Selçuk Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nden mezun oldum ve 1997 yılından beri kurumların markalaşma ve pazarlama süreçlerinde aktif olarak rol almaktayım. Perakende ve sağlık sektörlerinde yoğun deneyime sahibim ve 360° marka yönetimi, reklam, halkla ilişkiler, kriz yönetimi gibi alanlarda ulusal kurumlarda yöneticilik yaptım. Yaklaşık 5 yıldır, edindiğim deneyimlerimi ve bitmek bilmeyen heyecanımı Marka Strateji Danışmanlığı ile yeni markaların hikayelerine aktarıyorum. Bu serüvende perakende, sağlık, tarım, eğitim ve kişisel markalar gibi çeşitli sektörlerde çalıştım. Şu an, birçok kurum ve kişiye marka strateji danışmanlığı yaparak onların markalaşma serüvenlerine katkıda bulunuyorum.

## İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatıma 1997 yılında, 22 yaşında başladım. Selçuk Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nden mezun olduktan sonra, ulusal bir firmada reklam ve pazarlama departmanında çalışmaya başladım. İlk iş deneyimimde, markaların hikayelerini yaratma ve hedef kitleleriyle olan bağlarını güçlendirme sürecinin bir parçası olmanın heyecanını yaşadım. Bu deneyim, iş hayatında kendimi geliştirme ve sektörde kendimi kanıtlama yolculuğumun başlangıcı oldu.

## İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Evet, işim hayalimdi. Selçuk Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nden mezun olduktan sonra, marka stratejileri ve pazarlama dünyasına olan tutkumla iş hayatına adım attım. İlk iş deneyimim, ulusal bir firmada reklam ve pazarlama departmanında çalışmak oldu. Burada, markaların hedef kitleleriyle olan etkileşimlerini güçlendirmenin ve stratejiler geliştirmenin önemini keşfettim. Bu süreç, iş dünyasında kendimi geliştirme ve hayalim olan marka stratejileri konusunda derinlemesine bilgi edinme yolculuğumun başlangıcıydı.



**İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş dünyasına ilk adım attığım dönemlerde, özellikle genç bir kadın olarak sektörde kendimi kanıtlamak zorunda kaldım. Rekabetin yüksek olduğu bu alanda, bilgi birikimimi sürekli güncel tutarak ve sektörün dinamiklerini yakından takip ederek zorlukların üstesinden geldim. Mentörlük aldığım tecrübeli profesyonellerin tavsiyeleri ve kendi kararlılığım sayesinde zorlukları aşmayı başardım. Ayrıca, iletişim becerilerimi geliştirerek ekip içi ve dışı ilişkilerde güçlü bağlar kurdum.

**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürüttünüz?**

Kendimi geliştirmek için sektörel eğitim programlarına ve seminerlere katıldım. Ulusal ve uluslararası konferanslarda yer alarak sektörün ileri gelen isimleriyle network oluşturma fırsatı buldum. Aynı zamanda, liderlik ve yöneticilik becerilerimi geliştirmek için çeşitli eğitim programlarına katıldım. Okumayı ve araştırmayı hiç bırakmadım; sektörel yayınları, makaleleri, kitapları ve son teknolojik gelişmeleri takip ederek bilgi birikimimi sürekli güncel tuttum.

**İş dünyasında kadın ve erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

İş dünyasında kadın ve erkek arasında koşulların tam olarak eşit olduğunu söylemek zor. Cinsiyet eşitsizliği maalesef hala var olan bir sorun. Ancak, bu durumun farkında olup, cinsiyet eşitliğini destekleyen politikalar ve uygulamalar geliştirmek çok önemli. İş hayatında kadınların daha fazla desteklenmesi, mentorluk programlarının yaygınlaştırılması ve cinsiyet eşitliğini teşvik eden eğitimlerin verilmesi gerektiğine inanıyorum. Kendi deneyimlerimden yola çıkarak, kadınların sektörde daha fazla yer alması ve liderlik pozisyonlarına gelmesi için çaba göstermeye devam ediyorum.



**İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

Gelecekte, marka strateji danışmanlığı alanında daha geniş bir etki yaratmayı hedefliyorum. Özellikle yenilikçi ve sürdürülebilir markaların oluşumuna destek vererek, sektördeki değişimi şekillendirmeyi amaçlıyorum. Bilgi birikimimi paylaşıyor ve genç yeteneklere rehberlik ederek sektöre katkı sağlamayı planlıyorum. Ayrıca, uluslararası arenada tanınan bir marka strateji danışmanı olma yolunda çalışmalarımı sürdürerek, küresel ölçekte etki yaratabilmeyi hedefliyorum. Bu hedeflere ulaşmak için sürekli olarak kendimi geliştirmeye ve sektördeki yenilikleri takip etmeye devam edeceğim.

**Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Kendimi iş dünyasında vizyoner, stratejik ve yenilikçi biri olarak tarif ederim. Her zaman uzun vadeli hedefler belirler ve bu hedeflere ulaşmak için titizlikle çalışırım. Analitik düşünme yeteneğim ve yaratıcı çözümler bulma becerim, markaların stratejilerini belirlerken en güçlü yönlerimden biridir. Çalışma prensibim olarak ise dürüstlük, tutarlılık ve ekip çalışmasına önem veririm. İş ilişkilerinde açık iletişimi ve karşılıklı güveni her zaman ön planda tutarım.



# Hedefim unutulmaz bir işletme olmak

Konya Kebap Evi'nin başarılı işletmecilerinden Gülizar Tekin, iş hayatını anlattı. Tekin iş hayatındaki hedefini şu şekilde açıkladı: " Misafirlerimize benzersiz ve unutulmaz deneyimler sunan, büyümeye ve gelişmeye devam eden bir restoran markası oluşturmayı hedefliyoruz."



**B**aşarılı bir işletmeci olmasının yanı sıra sevgi dolu bir aile hayatının, kültürel zenginliğin ve kişisel gelişimin değerini bilen Gülizar Tekin, iş hayatını anlattı. İş hayatına küçük yaşlarda adım atan, birçok farklı sektörde deneyim kazanan ve kendini geliştirmeye yönlendiren Tekin, şimdilerde eşi ile birlikte şehrin en konsept kebab ve etliekmek restoranı olan Konya Kebap Evi'ni işletiyor. Tekin gelecekteki hedefini şu şekilde açıkladı: "Gelecek hedeflerim, restoranımızın sunduğu hizmetlerin kalitesini sürekli olarak artırmak ve misafirlerimize daha da iyi bir deneyim sunmak etrafında şekilleniyor. Konya Kebap Evi'nin eşsiz lezzetlerini ve samimi atmosferini deneyimlemeye davet ediyoruz. Herkesi restoranımıza bekleriz!"

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ben, Gülizar Tekin. Evliyim ve Konya'nın toprakları üzerinde kök salmış biriyim. Hayatımın anlamını eşimde ve iki muhteşem çocuğumda buldum. Çocuklarımın gülüşleri, meraklı soruları ve başarıları beni her zaman mutlu ediyor ve beni daha iyi bir insan olmaya teşvik ediyor. Onlarla birlikte vakit geçirmek, hayatın ne kadar kıymetli olduğunu

hatırlatıyor ve her anı değerli kılmam gerektiğini öğretiyor. Konya, benim için sadece bir şehir değil, aynı zamanda kültürümün ve köklerimin derinliklerinde yatan bir miras. Burada büyüdüm, burada hayallerimi kurdum ve burada sevdiklerimle paylaştım. Konya'nın insanları sıcakkanlı ve misafirperverdir; bu şehirde her zaman bir dostluk, bir dayanışma duygusu vardır. Hayatımın her anında ailem ve işim arasında bir denge kurmaya çalışıyorum. Çocuklarımla, ailemle geçirdiğim her an, bana sevgi ve öğretilerle dolu bir yaşamın ne kadar kıymetli olduğunu hatırlatıyor. Aynı zamanda iş yaşamında da aktif bir rol oynuyorum; çalışma hayatım benim için hem kişisel gelişim hem de aileme daha iyi bir gelecek sağlama adına önemli bir alan. Günlük yaşamımda basit mutluluklara değer veren, doğaya ve kültüre saygılı biriyim. Boş zamanlarımda kitap okumayı, doğa yürüyüşlerini ve el işlerini seviyorum. Bu aktiviteler beni ruhen besler ve hayata olan bağlılığımı güçlendirir. Sonuç olarak, ben Gülizar Tekin; sevgi dolu bir aile hayatının, kültürel zenginliğin ve kişisel gelişimin değerini bilen bir kadınıyım. Hayatın sunduğu her anı dolu dolu yaşamayı ve sevdiğilerimle birlikte her günü değerli kılmayı hedefliyorum.

## İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

Hayatımın büyük bir kısmını iş dünyasında geçirdim ve bu serüvene çok küçük yaşlarda adım attım. İş hayatına erken başlamam, beni birçok farklı sektörde deneyim kazanmaya ve kendimi geliştirmeye yönlendirdi. İlk iş deneyimlerimden biri, tezgahçılık oldu. Bu iş, müşteri ilişkileri konusunda sağlam bir temel oluşturmak için yardımcı oldu. Satış becerilerimi geliştirme ve insanlarla iletişim kurma yeteneğimi artırma fırsatı buldum. Her gün farklı insanlarla karşılaşmak ve onların ihtiyaçlarına çözüm bulma süreci, benim için gerçek bir öğrenme deneyimi oldu. Garsonluk ise zaman yönetimi ve hızlı karar verme becerilerimi güçlendirdi. Yoğun ve dinamik bir ortamda çalışmak, stres yönetimi konusunda da beni olgunlaştırdı. Aynı zamanda ekip çalışması ve işbirliği yapma yeteneğimi de geliştirdim. Pazarlama alanında çalışmak ise yaratıcı düşünme ve stratejik planlama yeteneklerimi artırdı. Ürün ve hizmetleri nasıl daha etkili bir şekilde tanıtabileceğimi öğrenerek, iş dünyasının dinamiklerini daha iyi anladım. Müşteri odaklı düşünme becerilerim de bu süreçte önemli ölçüde güçlendi. Küçük yaşarımdan itibaren iş disiplini ve sorumluluk duygusunu öğrenmek, benim için çok değerli bir deneyim oldu. Bu süreçte, hem işletme yönetimi hem de müşteri ilişkileri konusunda önemli bilgiler edindim. Daha sonra genç yaşta farklı iş alanlarında çalışma fırsatı buldum. Her bir iş deneyimi, beni yeni insanlarla tanıştırdı, farklı kültürleri ve iş yapış biçimlerini öğrenmeme olanak sağladı. Çalıştığım her işte, sorumluluk almak, zaman yönetimi ve problem çözme becerilerimi geliştirdim. Özellikle genç yaşta iş hayatına atılmak, benim için hedefler koyma ve bu hedeflere ulaşma konusunda büyük bir motivasyon kaynağı oldu.



Her iş deneyimim, kariyerimde bir sonraki adımı planlamamda ve hedeflerime doğru ilerlememde kritik bir rol oynadı. Bugün, iş hayatına erken başlamanın bana kazandırdığı özgüven ve kararlılıkla ilerliyorum. Gelecekte de iş dünyasında başarılı olmak ve yeteneklerimi en üst seviyede kullanmak için çalışmaya devam edeceğim. Sonuç olarak, hayatın zorluklarıyla mücadele etmekten korkmayan, erken yaşta aldığı sorumluluklarla güçlenen ve her zaman ileriye doğru adım atan biriyim. Bu deneyimlerim, beni hem kişisel hem de profesyonel olarak şekillendiren önemli birer parça oldu.

### **İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?**

Restoran açma hayali aslında başlangıçta eşimin kalbinde yatan bir tutkuydu. Ben ise her zaman yanında ve arkasında durdum, destek verdim. Yemek yapmayı ve yeni tatlar keşfetmeyi sevdiğimiz için birlikte bu tutkuyu gerçeğe dönüştürmeye karar verdik. Her köşesinde bizim emeğimizin olduğu, zorluklarla dolu ama bir o kadar da keyifli bir yolculuk başlattık. Eşimle birlikte geçirdiğimiz her an, yeni tarifler denemek için geçirdiğimiz uzun saatler ve lezzetlerin peşindeki tutkumuz bizi bu yola çıkarmıştı. İkimizin de bu projeye kattığı emekler çok fazla; menüyü oluştururken birlikte fikir alışverişinde bulunduk, dekorasyonu seçerken ortak zevklerimiz yansıttık. İlk başta belki bir hayaldi ama azmimiz ve birlikte gösterdiğimiz çaba sayesinde gerçeğe dönüştü. Zaman zaman zorluklarla karşılaştık ama bu bize daha da güç kattı. Müşterilerimizin yüzlerinde gördüğümüz memnuniyet ve lezzetlerimizin beğenilmesi bize her şeye değerini hissettirdi. Bu restoran, sadece yemek sunmanın ötesinde bir hikaye anlatıyor. Bizim için önemli olan şeylerin öne çıktığı bir yer burası. Lezzetlerimizde, atmosferimizde ve misafirperverliğimizde bu değerleri görebileceksiniz. İşte bu yüzden restoranımız sadece yemek yenilecek bir mekan olmaktan çok, bizim birlikte başardığımız bir başarı hikayesi oldu. Bu yolculukta eşimin vizyonu ve tutkusu bizi ileriye taşıdı, benim desteğim ve katkımız ise her adımda yanında olduğumu hissettirdi. İşte bu bir kadın olarak en büyük mutluluğum.

### **İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş dünyasına giriş yaptığımızda, birçok zorlukla karşılaştık. Bu zorlukların üstesinden gelmek için adım adım ilerledik. İlk olarak, karşılaştığımız zorlukları belirledik. Örneğin, pazar araştırması yapma, uygun ekip oluşturma, müşteri memnuniyeti, malzeme tedariki gibi." Restoran sektörü, yoğun rekabetin olduğu bir alan olarak bilinir. Yeni bir işletme olarak piyasaya girmek ve varlığını sürdürmek zor olabilir. Bu durumu aşmak için, benzersiz lezzetler sunmak veya hizmet sunumuyla öne çıkmak, hedef kitleye özgü menüler oluşturmak önemlidir. Malzeme maliyetleri, personel giderleri ve kira gibi masraflar restoran işletmecileri



için önemli birer faktördür. Bu zorluğu aşmak için, etkili bir maliyet yönetimi stratejisi geliştirmek, verimliliği artırmak ve israfı minimize etmek gereklidir. Restoran işletmecileri için kalifiye personel bulmak ve onları motive etmek zor olabilir. Güçlü bir ekip oluşturmak için kapsamlı bir işe alım süreci yürüttük, çalışanlarımızın uzmanlık alanlarına göre pozisyonlar belirledik ve etkili bir ekip oluşturduk. Personel eğitimine önem vermek ve çalışanların memnuniyetini sağlamak önemlidir. Restoran işletmeleri, sağlık standartları, hijyen kuralları gibi çeşitli mevzuat ve izinlerle karşı karşıya kalabilir. Bu zorlukla başa çıkmak için, ilgili yasal düzenlemelere uyum sağlamak ve zamanında gerekli izinleri almak gereklidir. Müşteri memnuniyeti kritik öneme sahiptir. Müşteri şikayetleriyle başa çıkmak ve sürekli olarak kaliteli hizmet sunmak önemlidir. Bu nedenle, geri bildirimleri dikkate almak ve sürekli olarak hizmet kalitesini iyileştirmek gereklidir. Malzeme tedarikinde yaşanan gecikmeler veya kalite sorunları restoran işletmeleri için ciddi bir zorluk olabilir. Bu durumu aş-

mak için güvenilir tedarikçiler seçmek, stok yönetimini iyi yapmak ve alternatif tedarik kaynaklarına sahip olmak önemlidir. Yeni bir restoran işletmesinin kendini tanıtmayı ve müşteri çekmesi zor olabilir. Etkili pazarlama stratejileri geliştirmek, dijital platformlarda varlık göstermek ve marka bilinirliğini artırmak için yaratıcı yöntemler kullanmak gereklidir. Markamızı tanıtmak ve müşteri kazanmak için dijital pazarlama kanallarını kullanarak geniş bir kitleye ulaşmayı başardık Restoran sektörü, hızla değişen teknolojik trendlere ayak uydurmak zorundadır. Online sipariş sistemleri, rezervasyon uygulamaları ve dijital ödeme sistemleri gibi teknolojileri entegre etmek ve işletmeye entegre etmek gereklidir. Nakit akışı yönetimi, vergi yükümlülükleri ve karlılık analizi gibi finansal konular her işletme için önemlidir. Bu zorlukları aşmak için iyi bir finansal planlama yapmak, maliyetleri kontrol altında tutmak ve profesyonel finansal danışmanlık almak gerekebilir. Bu zorluklarla başa çıkmak için ise sağlam bir iş planı oluşturduk, piyasa araştırması yaptık, rekabeti analiz ettik ve esneklik göstererek değişen koşullara uyum



sağladık. Ayrıca iş birliği de çok önemlidir. Hem iç ekibimizle hem de dış paydaşlarımızla güçlü ilişkiler kurduk. İş birliği sayesinde daha etkili kararlar aldık ve süreçlerimizi daha verimli hale getirdik. Bu adımları takip ederek, karşılaştığımız zorlukların üstesinden geldik ve işimizi başarılı bir şekilde devam ettiriyoruz. İş birliğine verdiğimiz önem, sürecin her aşamasında bize büyük avantaj sağladı. Süreç boyunca öğrendiklerimiz ve kazandığımız tecrübeler, gelecekte karşılaşılabileceğimiz diğer zorluklar için bize yol gösterici olacak.

### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürütünüz?**

Daha başarılı olmak ve restoranımızı daha ileriye taşımak için çeşitli faaliyetlerde bulunmaktayım. Bu süreçte, hem kişisel gelişimime hem de işletmemizin operasyonel ve müşteri memnuniyeti açısından gelişimine odaklanıyoruz. İşte bu doğrultuda gerçekleştirdiğim bazı önemli faaliyetler: İşletme yönetimi ve pazarlama alanlarında çeşitli kurslar ve online eğitimler alarak bilgi ve becerilerimi sürekli güncelliyorum. Ayrıca, hijyen ve güvenlik konularında sertifikalar edinerek restoranımızın en yüksek standartlarda hizmet vermesini sağlıyoruz. Müşteri geri bildirimlerini düzenli olarak topluyorum ve değerlendiriyorum. Müşteri memnuniyetini artırmak için personelimizi müşteri hizmetleri konusunda eğitiyorum ve geri bildirimler doğrultusunda sürekli iyileştirmeler yapıyoruz. Sosyal medya platformlarını etkin bir şekilde kullanarak restoranımızın görünürliğini artırıyoruz. Çevrimiçi rezervasyon ve inceleme sitelerinde aktif olarak yer alarak müşterilerimizle sürekli iletişim halinde oluyorum. Menüümüzde düzenli olarak yenilikler yaparak müşterilerimizin ilgisini canlı tutuyoruz. Çalışanların eğitim ve gelişimine yatırım yapıyor ve iyi bir çalışma ortamı oluşturarak personel memnuniyetini artırıyoruz. Bu sayede, ekip içi uyumu ve verimliliği maksimum seviyeye çıkarıyoruz. Diğer işletmeciler ve tedarikçilerle ağ kurarak bilgi ve deneyim alışverişinde bulunuyoruz. Düzenli kalite kontrol prosedürleri oluşturarak restoranımızda en yüksek standartlarda hizmet sunulmasını sağlıyoruz. Tedarikçilerimizin kalite standartlarını sürekli olarak değerlendirerek müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutuyoruz. Kendi alanımda uzmanlaşmak ve sürekli gelişmek için çabalarımı sürdürmeye devam edeceğim.

### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Genel olarak, birçok araştırma ve rapor, dünya genelinde kadınların iş dünyasında erkeklerle eşit koşullara sahip olmadığını ortaya koymaktadır. Kadınlar, aynı işi yapan erkeklerden genellikle daha az maaş alıyor ve üst düzey yönetici pozisyonlarına ulaşmakta zorlanıyor. "Cam tavan" denilen bir durum,



kadınların kariyerlerinde belirli bir seviyenin ötesine geçmelerini engelliyor. Kadınlar, özellikle aile sorumlulukları nedeniyle esnek çalışma saatlerine ihtiyaç duyuyor. Ancak birçok iş yeri bu tür esneklikleri sunmuyor. Kadınlar, iş yerinde cinsiyet ayrımcılığına ve tacize maruz kalma riskiyle karşı karşıya. Bazı bölgelerde, kadınlar eğitimde erkeklerle eşit fırsatlara sahip olamıyor, bu da iş dünyasında dezavantajlı duruma düşmelerine neden oluyor. Kadınlar, çocuk bakımı ve ev işleri gibi aile sorumluluklarını da üstlendiği için iş ve aile arasında denge kurmakta zorlanıyor. İş yerlerinde bu konuda yeterli destek bulunmuyor. Bu noktalar, iş dünya-



sında kadın ve erkeklerin neden eşit koşullara sahip olmadığını basit bir şekilde özetlemektedir. Kadınların iş hayatında karşılaştıkları bu zorlukları aşmak için daha fazla farkındalık ve değişim gerekmektedir.

### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Restoran işletmeciliğinde misafir memnuniyetini ve mükemmelliği ön planda tutan bir yaklaşıma sahibim. İş dünyasında yenilikçi çözümler üreten, detaylara önem veren ve her zaman yüksek standartları koruyan biriyim. Çalışma prensiplerim arasında dürüstlük, sorumluluk ve sürekli gelişim yer alır. Ekip çalışmasının gücüne inanır ve çalışanlarımıza ilham vererek, onları en iyi performanslarını göstermeleri için destekleriz. Müşteri odaklı bir yaklaşımla, misafirlerimizin her ziyaretlerinde unutulmaz bir deneyim yaşamalarını sağlamak bizim için esastır. İş ahlakım, müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilir başarıya dayanmaktadır. Bu prensiplerle, restoranımızın hem misafirlerimiz hem de çalışanlarımız için özel bir yer olmasını sağlamayı amaçlıyoruz.

### **İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

Gelecek hedeflerim, restoranımızın sunduğu hizmetlerin kalitesini sürekli olarak artırmak ve misafirlerimize daha da iyi bir deneyim sunmak etrafında şekilleniyor. Öncelikle, menümüzü sürekli olarak yenileyip geliştirmeyi ve misafirlerimize her zaman taze, yaratıcı ve lezzetli seçenekler sunmayı planlıyorum. Dijital dönüşüme daha fazla yatırım yaparak, rezervasyon ve müşteri geri bildirim sistemlerimizi geliştirmek istiyorum. Misafirlerimizin restoranımızla olan etkileşimlerini kolaylaştırmak ve onların beklentilerini daha iyi anlamak için bu teknolojileri kullanmayı planlıyorum. Ayrıca, sürdürülebilirlik konusuna daha fazla odaklanarak, çevre dostu uygulamaları restoranımızın her alanında hayata geçirmeyi hedefliyorum. Enerji verimliliğini artırmak, atık yönetimini iyileştirmek ve yerel üreticilerle daha fazla iş birliği yapmak, bu alandaki önceliklerim arasında yer alıyor. Ekip arkadaşlarımızın profesyonel gelişimlerini destekleyerek, onların yeteneklerini ve motivasyonlarını artırmak da önemli bir hedefimiz. Eğitim programları ve kariyer gelişim fırsatları sunarak, çalışanlarımızın kendilerini geliştirmelerine yardımcı olmak istiyorum. Sonuç olarak, misafirlerimize benzersiz ve unutulmaz deneyimler sunan, büyümeye ve gelişmeye devam eden bir restoran markası oluşturmayı hedefliyoruz. Hedeflerimizi gerçekleştirmek ve siz değerli misafirlerimize daha iyi hizmet sunmak için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Sizleri de Konya Kebap Evi'nin eşsiz lezzetlerini ve samimi atmosferini deneyimlemeye davet ediyoruz. Herkesi restoranımıza bekleriz!

TÜM TÜRKİYE'YE  
**ADINDAN SÖZ ETTİREN**  
**RESTORAN!**

**KONYA YEMEKLERİ**

**KUZU CİĞER**

**KUZU ÇÖP ŞİŞ**

**KONYA KEBAP EVİ**

**KONYA KEBAP EVİ**

**REZERVASYON : 444 87 42**

[f](#) [@](#) /konyakebapevi

Analiz Koleji Yönetim Kurulu Başkanı Derya Emre, 25 yıllık sektör tecrübesiyle adını eğitim camiasına altın harflerle yazdırmış bir lider! Eğitime olan sevgisi ve kararlılığıyla bilinen Emre, sadece sorunları görmekle kalmayıp çözüm üretme misyonuyla da ön plana çıkıyor

## Adını eğitim camiasına altın harflerle yazdırdı

**K**onya'nın eğitim camiasında başarılı iş kadınlarından olan ve eğitim sektörüne yeni bir soluk getiren isimlerinden Analiz Koleji Yönetim Kurulu Başkanı Derya Emre, 25 yıllık sektör tecrübesiyle adını eğitim camiasına altın harflerle yazdırmış bir lider! Eğitime olan sevgisi ve kararlılığıyla bilinen Emre, yalnızca sorunları görmekle kalmayıp çözüm üretme misyonuyla da ön plana çıkıyor. Emre, 4.Uluslararası Elmas Ödülleri İstanbul'da düzenlenen bir organizasyonla sahiplerini bulurken, Yılın Kadın Girişimcisi ve İnovatif Eğitime Katkı Ödülüne de sahip.

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Ben Derya Emre. İş hayatına üniversite okuduğum yıllarda başladım. Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi Kimya Öğretmenliği okurken 1998 yılında dershanecilik sektörüne giriş yaptım ve 2007 yılında ilk iş yerimi 'Surdem' adıyla Meram Yeniol 'da açarak bugün yaptıklarımızın temellerini atmış olduk. Eğitim sektörüne özel öğretim kursu olarak devam ederken Analiz Koleji'nin açılışıyla birlikte geleceğimizin teminatı olan gençlerimizi hem akademik hem sosyal kültürel alanlarda geliştirmek temel hedefiyle yola çıktım. Bu hedefe uygun olarak gençlere gelecekleri için bir yol haritası çizmek, gerekli olan akademik desteği profesyonel alanında uzman bir ekip- le sağlamak gayreti içerisinde oldum.

### 'AKLIN VE BAŞARININ CİNSİYETİ OLMAZ'

**İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde zorluklar yaşadınız mı?**

Elbette, her alanda olduğu gibi eğitim

sektöründe de zorluklar var. Her ne kadar toplum olarak değiştiğimizi düşünsek de yerleşmiş bazı önyargıları kırmak zor. Biliyoruz ki aklın ve başarının cinsiyeti olmaz! Başarı bir kravat üzerinde de bir topuklu ayakkabı üzerinde de yükselebilir. Sloganım, 'her zaman işinin en iyisi olmaya çalışan' olmuştur.

### Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

Öğrencilerle çalışıyorsanız sürekli kendini yenilemek, değişen ve dönüşen dünyaya uyum sağlamak ve dolayısıyla onları anlamak zorundasınız. Genç ve enerjik bir ortamda ister istemez siz de heyecanlı ve mutlu oluyorsunuz. Yıllar içerisinde neslin değişmesiyle birlikte biz de değişiyor, her gün biz de onlardan öğreniyoruz. Bu ülkeye hatta dünyaya güzel çocuklar yetiştirmek kadar gurur verici başka bir alan var mı?

### Kendinizi iş dünyasında çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?

Günümüz eğitim sistemdeki eksikleri gözlemleyen ve bu duruma çözüm bulma anlayışına sahibim. Sıradan bir öğretmen değil, vizyoner bir lider olarak çalışmalarımı sürdürüyorum. Liderliğimi süratli, dinamik, sabır, uzmanlık, gerçekçilik, donanım, enerji ve mükemmeliyet gibi değerlerle harmanlayan bir isimim. Kurumumuz Konya'da eğitim alanındaki ihtiyaçları karşılamak adına önemli bir misyon üstlenmektedir.

### İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?

Konya'da bulunan 2 özel kurs ve 1 kolej üzerine inşa edilen Analiz Eğitim Kurumları,



öğrencilere sadece akademik başarıyı değil, aynı zamanda karakter gelişimini de ön planda tutan bir yaklaşım sunmaktadır. Ekibim ile birlikte eğitim sürecini sadece derslerle sınırlı kalmayıp öğrencilerin bireysel potansiyellerini keşfetmelerine olanak tanıyan bir ortam sağlamaktayız. Analiz Eğitim Kurumları olarak bu vizyon ve liderlikte kurumumuzu daha da ileriye taşımaya devam edecek ve gelecek nesillere daha iyi bir eğitim sunma misyonunu sürdüreceğiz. Tecrübe, geleceğe hazırlar.

**Teşekkür ediyoruz.**





## Şampiyonların Tercihî Analiz

- Videolu Soru Çözümü
- Özel Eğitim Koçluğu
- Veli Bilgilendirme
- VIP Sınıflar
- Uzman Kadro
- Bire Bir Özel Ders
- Sınav Analizi
- VIP Kütüphane
- İnteraktif Kontrol

**TECRÜBE GELECEĞE HAZIRLAR**

25  
YILLIK DENEYİMİYLE

LGS | TYT | AYT | EĞİTİM KOÇLUĞU | MSÜ SINAVI | MEZUN | 6. 7. 8. SINIFLAR  
10. 11. 12.3 SINIFLAR | MEZUN SINIF | ÖZEL DERS VIP GRUP | TERCİH DANIŞMANLIĞI



**ANALİZ KOLEJİ**



**ÖZEL ÖĞRETİM KURSU ZAFER ŞUBE**



**ÖZEL ÖĞRETİM KURSU MERAM ŞUBE**



12. Sınıflara Özel  
Kurs Eğitimi



Alanında  
Uzman Kadro



Servis Ücretine  
Son



Şehir Merkezinde  
Kule Site Yakın  
(Kunduraçılar Durağı)

**9. SINIFLAR, 10. SINIFLAR,  
11. SINIFLAR, 12. SINIFLAR  
KONYA'DA EŞSİZ BİR EĞİTİM FIRSATI**

✓ İnteraktif Kontrol

✓ Öğretmenle Soru Çözümü

✓ Etüt Çalışmaları

✓ Veli Bilgilendirme

✓ Üniversite Gezileri

✓ Meslek-Motivasyon  
Semineri

# 20 yıllık tecrübe ışığında güzellik!

20 yıllık tecrübe ışığında cerrahi ve cerrahi olmayan tüm estetik işlemlere müdahale eden Plastik, Rekonstrüktif ve Estetik Cerrahi Uzmanı Prof. Dr. Zeynep Altuntaş, iş dünyasındaki tecrübelerini paylaştı

**P**lastik, rekonstrüktif ve estetik alanında uzun yıllardır yaptığı başarılı çalışmalarıyla Konya'nın tanınan ve sevilen doktorlarından biri olan Prof. Dr. Zeynep Altuntaş, geçmişteki tecrübelerinden bahsetti. Asistanlığını Amerika'da tamamlayan ve profesörlük unvanını Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde alan Prof. Dr. Altuntaş, cerrahi ve cerrahi olmayan tüm estetik işlemlerde hastaların güvenle kendisini teslim ettiği bir isim olarak karşımıza çıkıyor. 10'Lar Dergisi'ne yaptığı işlemler hakkında da bilgi veren Altuntaş, şu anda Özel Farabi Hastanesi'nde hizmet vermekte.

## 20 YILLIK BİRİKİM, HASTA MEMNUNİYETİNE DÖNÜŞÜYOR

Plastik, rekonstrüktif ve estetik cerrahi uzmanı olarak ismi 20 yıldır sağlık alanında yaptığı başarılı işlemlerle anılan Altuntaş, eğitim ve sektöre başlangıç hikayesini paylaştı. Lisansını Selçuk Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde tamamlayan Altuntaş, asistanlığını ise Amerika'daki Mayo Klinik'te araştırma görevlisi olarak yapıyor. 1 yıllık Amerika sürecinde ameliyatlardan yanı sıra deneysel çalışmalarda da bulunan Altuntaş, tecrübeleriyle ilgili şunları söyledi: "Asistanlığımı tamamladıktan sonra Antalya'da Antalya Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde mecburi hizmetimi tamamlayarak Meram Eğitim ve Araştırma Hastanesi'nde hasta kabulüne devam ettim. Antalya'dan Konya'ya geliş sebebim ise bir Konya sevdalısı olarak vefa borcumu ödemek ve Konyalı hemşehrilerime hizmet etme arzumu diyebilirim. Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde de plastik, rekonstrüktif ve estetik cerrahi dalında profesörlük unvanımı alarak eğitimimi de tamamladım. Yaklaşık 20 yıldır bu alandaki çalışmalarına devam ediyorum. Tüm mesleki kariyerimde olduğu gibi bundan sonra da hastalarımın memnun olarak ayrılmasını sağlayıcı işlemler yapmaya gayret göstereceğim. Amacım, tüm insanlığa mesleğim gereğince faydalı olabilmektir. Hastalarımızın mutluluğu, bizim mutluluğumuz."

## 'İŞİN UZMANI OLARAK CERRAHİ YA DA DEĞİL, TÜM İŞLEMLERİ YAPIYORUZ'

Yaklaşık 1 yıldır Özel Farabi Hastanesi'nde hizmet vermeye devam eden Altuntaş, devlet hastanelerinde hastayla yeteri kadar ilgilenemediğini ve dolayısıyla özel hastanelerde hastanın isteğinin daha yakından takip edilebildiğini açıkladı. Cerrahi olsun ya da olmasın her türlü estetik müdahaleyi gerçekleştirdiklerini ifade eden Altuntaş, cerrahi olmayan estetiklerin de bir uzman tarafından yapılması gerektiğinin özellikle altını çizdi. Yaptığı işlemlerle ilgili de bilgi veren Altuntaş, "Rinoplasti dediğimiz burun estetiği ve meme estetiğiyle özel olarak ilgileniyorum. Bunun haricinde cerrahi olsun ya da olmasın tüm



cilt derisine estetik müdahalelerde bulunuyoruz. Detaylı olarak aktarmak gerekirse, cerrahi olarak burun estetiğinin yanı sıra göz kapağı, yüz ve kulak estetiği, göğüs büyütme, küçültme ve dikleştirme işlemleri, karın germe ameliyatları ve yağ dolguları yapıyor; cerrahi olmayan ancak yine uzmanlık gerektiren farklı bölgelere dolgu ve botoks işlemleri de yapıyoruz." diye konuştu.

## HASTAYI OPERASYON ÖNCESİ VE SONRASI NASIL BİR SÜREÇ BEKLİYOR?

Estetik operasyonlarda ameliyat sürecinin öncesi ve sonrası hakkında da merak edilenleri cevaplayan Altuntaş, ameliyat öncesi hastanın nasıl bir değişim istediğini öğrenerek vücuduna en uygun şekilde müdahalenin gerçekleştiğine işaret etti. Hastaların istedikleri değişimlerin kişiye uygun olmayacağı ya da yakışmayacağı durumlarda hasta ile birlikte bir yol izlediklerini de belirten Altuntaş, "Biz ön görüşmede hastanın nasıl bir değişim istediğini soruyor, vücut yapısının şekline göre hastaya en yakışacak şekilde operasyonumuza tamamlıyoruz. İyileşme sürecinde elinizde olmayan sebeplerle bile o kişinin estetiği yapılan organı değişim gösterebilir; güzel bir iyileşme süreci geçirmek için ise hastalarımızla irtibatla kalıp kontrollerle istenmeyen bir değişimin de

önüne geçmiş oluyoruz. Genellikle ameliyattan 10 gün sonra hastanın kısa zaman önce ameliyat olduğu belli olmuyor. Tam bir iyileşme ve hastanın ödemi tamamiyle atmasıyla ise vücut bütünleşmiş oluyor." şeklinde konuştu.

## 'DOKTOR OLMAK ZOR, CERRAH OLMAK EKSTRA ZOR'

Altuntaş, kendini mutlu hisseden her hastada bir kez daha mutlu hissettiğini ifade ederek bazı yeni hastaların ise geçmişteki memnuniyetlere dayanarak geldiğini söyledi. İşini seven bir uzman hekim olmanın yanı sıra iş dünyasında zorlandığı noktalardan da bahseden Altuntaş, kadın doktorlarının işinin zor olduğunu; 'kadın cerrah' olmanın ise ekstra zor olduğunu belirterek şunları söyledi: "Cerrahi zor bir branş ve bazen 'bizler ağır işçiyiz' diyorum. Ağır bir işe gittiğinizde bile sabah işte çalışıp akşam uyuyup dinlenebiliyorsunuz ancak cerrah olduğunuzda ameliyattan önce düşünüyorsunuz, ameliyat yapıyorsunuz bir de üstüne üstlük ameliyat sonrası hastanın genel durumunu düşünüyorsunuz. Sürekli olarak zihninizde hastayla meşgul olduğunuz için işinizi iş yerinde bırakamıyorsunuz!"

## 'EŞİM, AKADEMİK KARIYERİM VE ÖZEL HAYATTA HEP DESTEKÇİM OLDU'

İş dünyasının yanı sıra evdeki çoğu sorumluluğun da kadına ait olmasıyla kadınların iş dünyasına 1-0 yenik başladıklarına işaret eden Altuntaş, iyi bir eşin ise kadına en büyük destekçi olabileceğini bildirdi. Akademik kariyeri ve özel hayatta desteklerini esirgemeyen eşine de teşekkür eden Altuntaş, "Eşim, her zaman destekçim olmuştur. 'Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır' sözü, benim hayatımda 'Bu başarılı kadının arkasında bir eş var' sözüyle bütünleşti. Çocuklarım da çalışan anne-babanın çocukları oldukları için sorumluluk bilinciyle büyüdüler." dedi. Altuntaş, son olarak kadınlara da hayallerinin peşinden gitmesini önererek, "Biz kadınlar her zaman risk alamıyor, biraz daha garantici oluyoruz ancak gerektiği yerde risk alarak cesur olmak gerekiyor. Tüm kadınlara hayallerinin peşinde koşmayı ve sevdikleri işi yapmalarını diliyorum." ifadelerini kullandı.





**Prof. Dr. Zeynep ALTUNTAŞ**

*Estetik ve Plastik Cerrahide*  
**Başvuru Adresiniz**



0 533 596 42 30



@dr.zeynepaltuntas



Adres: Özel Farabi Hastanesi Selçuklu /Konya

Prof. Dr. Zeynep ALTUNTAŞ Estetik ve Plastik Cerrahide

# 'Hiçbir başarı kolaylıkla gelmiyor'

27. dönem MHP Konya Milletvekili ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) Esin Kara hiçbir başarının kolaylıkla gelmediğine dikkat çekerek üniversite yıllarından beri hayalinin mali müşavirlik olduğunu söyledi

**2**7. dönem MHP Konya Milletvekili ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) Esin Kara, iş hayatındaki tecrübeleri aktardı. İş hayatına 20 yaşında üniversiteden mezun olur olmaz başlayan Kara, fakülte yıllarında hep kendisini mali müşavir olarak hayal ettiğini söyledi. 20 yıldır SMMM olarak aşk ile mesleğini sürdüren Kara, hiçbir başarının kolay gelmediğine dikkat çekti.

#### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

16 Şubat 1976 tarihinde İstanbul'da doğdum. Konyalıyım. Serbest Muhasebeci Mali Müşavirim. 27. dönemde MHP Konya Milletvekili olarak Konya'mıza ve ülkemize hizmet etmenin mutluluğunu yaşadım. Evli ve 1 çocuk annesiyim.

#### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İş hayatına 20 yaşında fakülteden mezun olur olmaz başladım. Özelleştirilen bir bankada işe başladım. Bankacılığın bana göre olmadığını kısa sürede gördüm. Yaradılışım gereği sanırım, kendi işimin patronu olmalıydım. Geleceğim başkalarının adaletinde, başkalarının inisiyatifinde değil benim ellerimde şekillenmeliydi. Üç yıllık bankacılık hayatından sonra bağımsız çalışmak için SMMM olmaya kadar verdim. 20 yıldır serbest muhasebeci mali müşavir olarak mesleğimi yapmaktayım.

#### İşiniz hayaliniz miydi? Sektöre başlangıcınızı bir hikayesi var mı?

Fakültede iken hep kendimi mali müşavir olarak hayal ederdim. Mesleğe başlamam hiç kolay olmadı. Maalesef kadınların patron büro sahibinden çok bir erkek patronun sağ kolu olacağına, SMMM olmanın kadın için zor





olduğuna etrafındaki erkek meslektaşlarım tarafından inandırılan babamı ikna etmem zor oldu. Ben bankadan beni çıkarmaları için İnsan Kaynakları ile sürekli görüşüyordum. Sonunda bankadan ayrıldım. Kararımdan hiç pişman olmadım. Orada başarılı olmam engelleniyordu yükselmek için sınavlara girmeniz kararı bile başkasının elinde idi. Sınava gireyim 99 alırsam istifa derim diyordum. Baktım ki birileri sizin yükselmenizi istemiyor o zaman bende kendi adaletimi kurarım dedim. O dönemde büyük desteğim annem olmuştur. Maddi manevi her zaman bir dağ gibi arımda durdu. Eski müdürüm Süleyman Selçuk'un bana verdiği bir nasihat ömrüm boyunca beni şekillendirdi. Demişti ki "memur olmak dışarda cesareti olmayan için idealdir. Sen çok cesursun. Doğada kendiliğinden yetişen çiçekler vardır. Büyük çiçekler bakarlarsa ki alttan gelen küçük çiçek onları geçecek o zaman boyunlarını onun üzerine eğeler ki güneş alıp onları geçmesini engellesinler. Sen bunu yaşıyorsun." Hayatım boyunca güneşimin kesilmeye çalışıldığı çok an oldu. Ben önce Allah'a sığındım sonra da kendime güvendim. Zaman hep daha iyisini getirdi. Kadınların büro açmasının uygun olmadığını düşünen babamın muhasebesi meslektaşım, babamı baya ekilemişti. O dönemde kadın SMMM'lerin olmadığını, büro açmayı bağımlı çalıştıklarını söylemiş. Bu yüzden babamı ikna etmek en zoru idi. Hiç unutmuyorum, SMMM Odasına gidip kadın meslektaşlarımızın isimleri adreslerini istemişim. İki gün ofislerini gezdim kartvizitlerini toplamıştım. Sonra babama gelip Konya'da eli kusun kadın SMMM var diye kartlarını vermişim. Baba ikna edilmişti önmde sınavlar vardı. Yeterlilik sınavını ilk

girişte tüm dersleri veren dönemimde tektim. Mesleğe ses getirerek girmiştim. Daha ofisimi açmadan TESMER de eğitmenliğe başladım. Hayalini kurduğum ofis 20 koca yılını devirmek üzere. Çocukluğumdan beri siyasetle iç içe idim. Girdiğim her ortamda siyaset üzerine görüşlerini belli eden bir yapımdı. Ve ardından milletvekilliği dönemi geldi.

#### **İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? Bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

Hiçbir başarı kolaylıkla gelmiyor. Staja başlayacağım meslek için o zaman 2 şimdi 3 yıl staj yapmamız lazım. Bu süreçte iş yerlerinde sigortalı olmanız lazım. Ben çok başarılı olarak sınavı verince sandım ki beni herkes kapmak için yarışacak. Sonuç hayal kırıklığı... Sigortamı ve tüm vergileri cebimden ödeyerek, bedavaya sadece öğle yemeği karşılığında iki yıl stajımı yaptım. Bazı dönemler sigortamı annem emekli maaşından ödedi. Hakkını ödeyemem. Yeterlilik sınavı ve ruhsatımı aldıktan sonra da erkek egemen olan bir meslekte kadınların da sanayiye girerek bu mesleği yapabileceğini kanıtlamam gerekiyordu. İnsanların güvenini kazanmak çok zordur. Kadın bir SMMM'nin vergi yasalarını gayet iyi bildiğini hissettirmem gerekiyordu. Sonrası bana güvenen mükelleflerime teşekkür borçluyum. Sanayide kadınların gidemeyeceğini düşündükleri her sektörde mükellefimde oldu. Büromun açıldığı günden bugüne bana güvenen nice insanla hala yol yürümekteyim çok şükür. Bilgimi aktarmak gerekiyordu bunu da başardım eğitim verdiğim her kurumda 7 dersi de benim gibi ilk sınav hakkında verebilen meslektaşlarıma çok katkı oldu. Çok mali müşavirin eğitiminde,



belge almasında emeğim olmuştur. Karşılaştığım bir diğer zorluk milletvekili olunca oldu. Birçok kişi sen vekilsin diye insanlar defterlerini sana getiriyordur derdi. Aksine vekil olunca siyasi görüş farkından dolayı mükellef sayım azaldı. Ben kimse de kalmasa doğru olduğum yolda tek başına yürümekten korkmadım. Hayırlısı dedim her zaman...

#### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Mesleğimiz sürekli okumayı gerektiren, her an güncellenen mevzuatı iyi takip etme zorunluluğu olan bir meslek. Aksi durum hem mükelleflerinizin hem de sizin cezalarla karşı karşıya kalmanızı gerektirir. O yüzden sürekli okumaktayım. Okumayı zaten çok seviyorum dünyada en imrendiğim saygı duyduğum insan çok kitap okuyandır. O yüzden mesleki açıdan okurken yorulmuyor zevkle okuyorum.

#### **İş dünyasında kadın erkek arasında köşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Hayır düşünmüyorum. Bunun iki boyutu var biri manevi. Bu boyut önyargılardan oluşuyor. Kadın olunca sanki daha az başarılı mantığı var. Bunu kadınlar zamanla yıkmayı başardık her sektörde varlığımızı göstererek. Ama hala biraz bir kesimde bu devam ediyor kadınsa meslekte biraz geriden gelmesini bekleyenler var. Diğer boyutu maddi kadına fiziki şartları eşitleyecek imkanları sağlamazsak kadın yine ekside. Bundan kastım şu. Ofisimde çoğunluk kadın arkadaşlarla çalışıyoruz. Büromda bugüne kadar üç bebek büyüdü. Bir odamızı bebeğe ayırdık. Büroda beşik ve bebek için gerekli tüm malzeme vardı. Bebeği 7-8 aylık olana kadar anne hem bebeğine bakabildi hem de ofiste işlerine devam edebildi. Bunu Kadına Şiddetin Engellenmesi Komisyonunda anlattığımda herkesin hoşuna gitmişti. Kadına Allah tarafından verilen annelik görevini huzurla yapabilmesi de işte eşit olabilmenin şartlarından. Doğum yaptın eve çekil mantığına aykırı. Keşke her iş yerinde kadınlara fiziki ve manevi imkanlar sağlanabilse.

#### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

En sevmediğim ve en sevdiğim yönüm. Mükemmeliyetçi ve detaycı. Ufacık bir şey de kusur olsa uyuyamam. Her şey yasaya uygun denetime her an hazır olmalı... Detayları düşünmek ve bu şekilde olmak yorucu da olsa maalesef böyleyim.

#### **İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz nelerdir?**

Meslekte üst zirve Yeminli Mali Müşavirlik. İki kere bismillah deyip başladım. İlkinde sağlık sorunu nedeni ile bırakmak zorunda kaldım. İkincisinde milletvekilliği süreci yoğun programlar okunca sınavlara hazırlanma imkânım olmadı. Üçüncüsünde inşallah başarıyorum. Başarılı bir Yeminli Mali Müşavir olabileceğime inanıyorum. Kul kurar kader gülen ben yine de inşallah kolları sıvayacağım.

**Teşekkür ederiz.**



## Sağlık ve güzellik bir bütün!

GETAT ve fonksiyonel tıp üzerine aldığı eğitimlerle 16 yıllık mesleki tecrübesini kliniğine yansıtan Doç. Dr. Nisa Çetin Kargın, sağlık ve güzellik alanlarında uyguladığı kişiye göre tedavi yöntemleriyle yoğun ilgi görüyor

**M**esleki tecrübelerini kendi kliniğiyle birleştirerek hayalini gerçekleştiren ve bu sayede sağlık- güzellik alanlarında verdiği hizmeti üst düzeye çıkaran Doç. Dr. Nisa Çetin Kargın, kendi adıyla açmış olduğu kliniğinde fonksiyonel tıp ve bütüncül sağlık alanlarında hizmet vermeye devam ediyor. Aldığı eğitimlerle geleneksel ve tamamlayıcı tıp uygulamaları ve fonksiyonel tıp alanlarında uzmanlaşan Kargın, Meram'daki hijyenin üst düzeyde tutulduğu nezih kliniğinde sağlık ve güzelliği bir arada sunuyor.

### FONKSİYONEL TIP ÜZERİNE UZUN YILLAR EMEK VERDİ

2009 yılında Selçuk Üniversitesi (SÜ) Tıp Fakültesi'ni tamamlayarak 2011-2015 yılları arasında ise uzmanlık eğitimi alan Kargın, aile hekimliği uzmanı olarak 4 yıllık görev yaptı. 2019 yılında Numune Hastanesi Geleneksel ve Tamamlayıcı Tıp Uygulamaları (GETAT) Ünitesini kurarak ünite sorumlusu olarak çalışmalarına devam eden Kargın, 2021 yılında ise doçentlik unvanını alarak 'Doçent Doktor' olarak mesleki hayatına devam etti. GETAT ve fonksiyonel tıp üzerine birçok ulusal ve uluslararası eğitim programına dahil olan Kargın, bu bilgi birikimleri ışığında hizmet etmenin gururunu yaşadı. Çalıştığı her yerde aynı hazzı aldığını ifade eden Kargın, "Devlet hastanelerinde çalıştığım dönemde de işimi severek yapıyordum. Mesleğim bana hiçbir zaman bunaltıcı derecede zor gelmedi ancak bir kliniğimin olması, benim hayalimdi. Meslekte 16'ncı yılım ve bu hayalimi gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyorum." diye konuştu.



## 'GÜZELLİK VE SAĞLIK BİR BÜTÜN'

Güzellik ve sağlığın birbirinden bağımsız olmadığını savunarak iki alanda da hizmet verdiklerine işaret eden Kargın, konuyla ilgili şöyle konuştu: "Fonksiyonel tıbbi ve güzelliği bir arada uyguluyoruz ve güzelliğin sağlıktan bağımsız bir alan olduğunu düşünmüyorum. Estetiğin de

yapılabilmesi için tıbbi bilgi yeterliliğine sahip olmak gerek. 2023 yılı ekim ayı itibarıyla özellikle modern ve geleneksel tıbbin tedavi seçeneklerindeki deneyimlerimi hastalarımda bütüncül yaklaşarak tedavi etmek amacıyla; ayrıca danışanlarımda hastalık oluşmadan problemlerin çözümüne yönelik uygulanan fonksiyonel tıbbi daha ferah ortamda ve yeterince zaman

ayırarak uygulamak amacıyla kendi muayenehanemi kurdum. Bir kişi, hekim dahi olsa, bu tedaviler uygulayabilmesi için Sağlık Bakanlığı onaylı, yeterli sertifikaya sahip olması gerekir. Bu resmi prosedür haricinde gerekli bilgi ve becerilerle tecrübenin elde edilmiş olması gerekiyor. İnsan, sağlık ve güzelliğiyle bir bütündür."



## KİŞİYE ÖZGÜ BİRÇOK İŞLEM

Konya'da fonksiyonel tıp ve bütüncül sağlık alanında çok fazla klinik olmadığına işaret eden Kargın, yapmış oldukları işlemlerden de bahsetti. Kargın, bu işlemleri, "Bize, hastalıktan ziyade hasta olmadan önce gelenlerin sayısı daha fazla. Bu sebeple koruyucu hekimlik niteliğimiz ön plana çıkıyor. Muayenehanemizde hastalarımıza ve danışanlarıma kişiye özgü tedavi yöntemleriyle, 'hastalık yoktur, hasta vardır' metodunda uygulamalar yapıyorum. Fonksiyonel tıp muayenesi, hacamat (kupa), ozon terapi, akupunktur, fitoterapi, ameliyatsız ağrı tedavileri, PRP, serum tedavileri, anti-aging tedaviler, dolgu, botoks, lipoliz gibi bütüncül kozmetik işlemler, mezoterapiler, sigara bağımlılığı ve zayıflama programları uygulayabiliyoruz. Diyabet ve kovid-19 sonrası artan hacamatla birlikte detoks, tansiyon, kas-eklem ağrısı olan hastalar da tedavi yöntemlerimizi tercih ediyor. Fonksiyonel tıbbin en güzel yönlerinden biri, bir kişiye aynı anda birden fazla tedavi uygulayabiliyor olmamız." şeklinde aktardı.



## 'HER HASTANIN KESİN BİR MEMNUNİYETLE AYRILMASI, BİZİM İÇİN ÖNEMLİ!'

İnsanların ilk tercihi olma ve fonksiyonel tıp denilince Konya'da ilk aklı gelen klinik olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Doç. Dr. Kargın, önelediği hedefin de bu yönde olduğuna işaret etti. Kliniğe gelen her hastanın kesin bir memnuniyetle ayrıldığı bir alan inşa etmek adına başlatmış olduğu klinik çalışmalarına yine bu adımlarla devam ettiğini bildiren Kargın, "Şubeleşmekten daha çok, her tedavinin içimize sindiği bir klinik olmak istiyoruz. Henüz 7-8 aylık çok yeni bir kuruluş olarak planlarımız bu yönde. Tüm tedavileri tek bir yerde sunan, tüm işlemlerle şahsi olarak ilgilenen, tedavi takip ve başarı oranları çok yüksek, hijyene önem veren bir klinik olarak tüm hastalarımızı kliniğimize bekliyoruz." şeklinde konuştu.





## Kadın eli sürdürülebilirliğe de değdi!

**KOMEK tarafından hayata geçirilen Kadının Dönüşümdeki Gücü Sürdürülebilir Gelecek' Projesi, büyük başarıyla tamamlandı. Proje kapsamında atıl durumdaki giysilerin ve tekstil atıklarının yeniden kullanılabilir hale getirilmesi sağlandı**



**S**ivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü ve Konya Büyükşehir Belediyesi Meslek Edindirme Kursları (KOMEK) Mensupları ve Mezunları Derneği iş birliğiyle yürütülen PRODES Projesi kapsamında hayata geçirilen 'Kadının Dönüşümdeki Gücü Sürdürülebilir Gelecek' Projesi, büyük başarıyla tamamlandı. Proje kapsamında, KOMEK Kurs Merkezlerindeki tekstil atölyeleri kurularak sürdürülebilir moda alanında farkındalık yaratmak amacıyla atıl durumdaki giysilerin ve tekstil atıklarının yeniden kullanılabilir hale getirilmesi sağlandı. Bu sayede, çevreye ve doğaya verilen zararı azaltarak, çevre dostu sürdürülebilir moda kavramına katkı sağlanması hedeflendi. KOMEK Mensupları ve Mezunları Derneği tarafından düzenlenen bu özel sergide, kadınların dönüşümdeki gücüne ve sürdürülebilir bir geleceğe nasıl katkıda bulduklarına tanıklık edildi.

### ÇEVREYE VE EKONOMİYE KATKI

Etkinlik, 26-27 Haziran tarihlerinde, Kültürpark Sergi ve Satış Merkezi'nde gerçekleşti. Bu proje, kadınların hem sosyal hem de ekonomik olarak güçlenmelerine katkı sağlarken, aynı zamanda çevre bilincinin artmasına da önemli bir destek oldu. Tekstil atıklarının yeniden değerlendirilmesiyle sürdürülebilir moda alanında önemli adımlar atıldı ve toplumsal dayanışmanın güçlenmesine katkı sağlandı. KOMEK Mensupları ve Mezunları Derneğinden yapılan açıklamada "Kadınların güçlenmesine ve çevre dostu projelerin yaygınlaşmasına yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Projede emeği geçen herkese teşekkür ederiz." ifadelerine yer verildi.





@ebrarunlulezzetler

*Her Anınıza Eşlik  
Ediyoruz:*

**Taze, Yalın,  
Lezzetler**

*El emeği*  
M  
2006

*M*  
eBrar  
UNLU LEZZETLER

ebrarturkiye.com  
444 76 14

# Mimarlık hayalini başarıyla gerçekleştiriyor

Arcturus Mimarlık firması ile mimarlık-iç mimarlık hizmetleri, dekorasyon-aksesuar hizmeti sunan Yüksek Mimar **Ayşenur Betül Arslan**, mimarlık hayalini başarılı bir şekilde gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyor

Lisansını 2014 yılında İstanbul Kültür Üniversitesinde tamamlayan, 2019 yılında ise yüksek lisansını KTO Karatay Üniversitesi'nde tamamlayan ve 2020 yılından itibaren kurduğu Arcturus Mimarlık firması ile mimarlık-iç mimarlık hizmetleri, dekorasyon-aksesuar hizmeti sunan Yüksek Mimar Ayşenur Betül Arslan mesleğinin hep hayali olduğuna dikkat çekti. Arslan, "Bu renkli dünyada mesleki ve şahsi vizyonla işinizi birleştirdiğiniz zaman fark yaratıyorsunuz ve işiniz keyifli hale geliyor." İfadelerini kullandı.

## Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Adım Ayşenur Betül Arslan, 1992 Konya doğumluyum. Yüksek mimarım. Lisansımı 2014 yılında İstanbul Kültür Üniversitesi'nde, yüksek lisansımı ise 2019 KTO Karatay Üniversitesi'nde tamamladım. 2020 yılından itibaren Arcturus Mimarlık adı altında mimarlık-iç mimarlık hizmetleri, dekorasyon-aksesuar hizmeti vermekteyim.

## İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

Mezuniyet sonrası 2014 yılında Konya'da özel sektörde bir mimarlık ofisinde çalıştım. Daha sonra yüksek lisansa başladım. Bitirme tezim sağlık yapıları üzerine olduğu için Özel Akademi Hastanesi tadilat projesi, tüm iç mekan

tasarımları ve uygulamasıyla ilgilendim. Halen hastane mimarı olarak görev yapmaktayım. Bu süreçte mesleki anlamda farklı bir girişimim daha oldu. Anahtar teslim hizmet verebileceğim aksesuar, dekorasyon, sofra grubu ve destekleyici gruplardan oluşan bir mağaza faaliyete geçirdim. İki sektörü bir araya getirerek hizmet vermeye devam ediyorum.

## İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Mesleğim hayalimdi evet hep mimar olmak istemiştim. Hatta Üniversiteye başlamadan önce restorasyona ilğim vardı gerçi hala da var:) Fakat şartlar bambaşka bir noktaya getirdi beni. Sektörde mimarlık yapmak çizim ve kısıtlayıcı yönetmeliklere bağlı tasarım yapmak demek oluyor maalesef. İç mekana yöneldiğinizdeyse biraz daha özgür oluyorsunuz. Bütün bunların dışında mimar demek sanat demek, sanatçı demek, farklı bakış açısı, farklı deneyimler vs demek. Bu yüzden daha özgür olabileceğim, ayrı keyif alabileceğim bambaşka bir dünyaya giriş yaptım. Arcturus Mimarlık bünyesinde hem mimari proje tasarım, uygulama, iç mekan tasarımı hem de aksesuar dekorasyon hizmeti veriyorum. Bu renkli dünyada mesleki ve şahsi vizyonla işinizi birleştirdiğiniz zaman fark yaratıyorsunuz ve işiniz keyifli hale geliyor.

## İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

Öncelikle mimarlık faaliyetleri için konuşacak olursak proje tasarım esnasında müşteri-belediye- bakanlık istekleri doğrultusunda hareket etmemiz gerekiyor. İstenen revizyonlar ve uygulama esnasında çıkan aksilikler bizleri her daim zorlar. Mağazacılık kısmındaysa işler biraz daha farklı ilerliyor. Versace- Rosenthal-Rogas-ka-Smeg gibi birçok ithal özel markaların Konya satış noktasıyım. Bu markalar İç Anadolu Bölgesi'ne ilk defa Arcturus Mimarlık'la giriş yapan markalar. Kullanıcıya bu markaları tanıtmak, tercih etmeye teşvik etmek noktasında biraz zorlandım tabiki. Zamanla bu durumu aşip epey yol kat ettik. Artık herkes kendini daha özel hissedeceği sofralar kurmaya, parçalar kullanmaya özen gösteriyor.





### Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz- yürüttünüz?

Malzeme bilginizi güncel tutmak durumundasınız. Bu yüzden hem mimari hem de aksesuar için düzenlenen yurt içi, yurt dışı fuarlara katılmaya özen gösteriyorum. Farklı ürün tasarımları için üreticilerle iş birliği içinde oluyoruz. Aynı zamanda sosyal sorumluluk projelerinde yer almaya çalışıyorum.

### İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?

Bu sektöre göre biraz farklılık gösteren bir durum. Eğer biraz kibar bir şantiye şefiyse sözünüzü dinletmek noktasında zorlanırsınız ama profesyonel firmalarla çalışıyorsanız pozitif ya da negatif ayrımcılık olduğunu düşünmüyorum. Aksesuar hizmetine gelecek olursak ağırlık olarak kadınların yer aldığı bir alan olduğu için herhangi bir problem söz konusu olmuyor.



### Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?

Her şeyden önce müşterinin bütçesi ve istekleri doğrultusunda hareket ediyorum. Ben sadece kendi bilgi, birikim, deneyimlerimle onlara seçenek sunuyorum. Günün sonunda ortak bir paydada buluşuyoruz. Her şeyin içlerine sinmesi, mutlu ayrılmaları çok önemli.



### İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?

Firma kurulalı 4 sene oluyor. Baştaki hedefime tam olarak ulaşmış durumda sayılmam. Bu konseptin hala tam olarak anlaşılmadığını düşünüyorum ama zamanla oturacağına inanıyorum zira şimdiden çok yol kat ettik. Hedefim ürünlerin ve hizmetin hak ettiği değeri görmesini sağlamak.



@yenigunresmi



# TAKİPTE KAL!



YAŞAM ALANLARINIZA

# Sanatsal Dokunuşlar



## ARCTURUS

Mimarlık - Dekorasyon - Aksesuar





Geçmiş dönemdeki eğitimcilik tecrübelerini hizmet sektörüyle buluşturmanın heyecanını yaşayan İş İnsanı Merve Boyacı, Bed'en Bedding Konya Şubesi ile Konya'yı kişiselleştirilmiş uyku deneyimiyle tanıştırıyor

## Eğitimsel tecrübelerini hizmet sektörüyle birleştirdi

Eşinden aldığı destekle iş hayatına yeni bir rota çizen Merve Boyacı, Dizayno'nun uyku merkezi olarak ortaya çıkan Bed'en Bedding ile Konya'ya da yeni bir soluk getiriyor. Bohem tarzı ve kişiselleştirilmiş uyku konforunu birarada sunan Bed'en Bedding Konya şubesiyle önce bilgi, sonra satış' ilkesinin benimseyen Boyacı, bu tavrıyla müşterilerinin de kalbini kazanıyor. Boyacı ayrıca iyi bir eğitmenin avantajlarını işine yansıttığını ifade ediyor.

### 'EĞİTİMCİLİK TECRÜBELERİNİ ESNAFLIK İLİŞKİLERİYLE YENİDEN ŞEKİLLENDİRDİ'

Yaklaşık 1 buçuk yıl önce eşi Halil Boyacı ile birlikte Dizayno Beyşehir Çevreyolu satış mağazasını franchise olarak işleterek iş hayatına tekrar başlayan Merve Boyacı, eğitimcilik tecrübelerini esnafılık ilişkileriyle yeniden şekillendirerek hizmet sektöründe yerini alıyor. Karaman merkezli olarak Ali

Oğuzcan'ın mağaza kuruculuğunu yapmış olduğu ve İstanbul ve Ereğli'de de şubeleri bulunan Bed'en Bedding hakkında bilgi veren Boyacı, Bed'en olarak yaklaşık 3 aydır Konya'da hizmet vermelerine rağmen güzel bir başlangıçla yola devam ettiklerini bildirerek, "11 Mart itibarıyla Beyşehir Çevreyolundaki mağazada hizmete başladık ancak çok güzel dönüşler alıyoruz. Bir yatak mağazasına ihtiyacı olan kişiler haricinde kimse girmez ancak öyle bir konsept dizayn ettik ki, yoldan görenler bile gelip



görmek, gezmek istiyor. Bu durumu fark ettiğimizde diğer kurumlardan farklı ve doğru bir yolda olduğumuzu hissettik.” dedi.

### 'TAKLİT, ÜRETİM DEĞİL!'

Üretim sektöründe 'en iyi' kavramının hiçbir zaman bitmeyeceğine ve geliştirilerek her zaman daha iyisinin yapılabileceğine işaret eden Boyacı, bu kapsamda yatak seçiminde görünümünden daha fazlasına ihtiyaç olduğunu belirtti. Daha iyisini geliştirebilmek adına ar-ge çalışmalarının devam ettiğini bildiren Boyacı, üretim sektöründe taklit değil; farkındalık oluşturacak, yeniliğe imza atacak ürünler oluşturmak istediklerine dikkat çekti. Diğer kurumlardan farklı olarak alanında insan sağlığına iyi gelebilecek neler yapılabileceği hususundaki çalışmalarını belirten Boyacı, "Üretimde başka bir firmanın alıp ürettiği taklidin gerçek bir üretim olduğunu düşünmüyorum: Bizler insanlara hitap edebilecek daha farklı neler yapabileceğimiz hususunda düşünerek böyle bir mağaza açtığımız gibi ürün yelpazesini genişletme hususunda da aynı özverili çalışmalarımıza devam ediyoruz." diye konuştu.

### 'KONFORUNUZU ÖNEMSIYORUZ'

Yatak tercihinde görselliğin ikinci planda olması gerektiğini söyleyen Boyacı, güne zinde başlamak için iyi bir uyku deneyiminin şart olduğunu belirtti. Yatak odası setlerinde hediye edilen yatakların sağlık açısından iyi bir tercih olmayacağını ifade eden Boyacı, konuyla ilgili, "Ürün alımlarında hediye edilen yataklar, kişiye göre olmaması ve hediye olması sebebiyle kalitesinden emin olunamadığı için iyi bir tercih değildir. Dizayno, oluşturmuş olduğu uyku merkezile evinize hak ettiği değeri verirken sizin de en konforlu şekilde dinlenmenize olanak tanır. Bu kapsamda alınacak olan yatak, bize göre rahatlığı bakımından evdeki en önemli eşyadır. Üst segmentten orta ve alt segmente kadar her kesime hitap eden bir mağaza olmamızla birlikte konforunuzu önemsiyoruz. Araştırmadan yatak almayın!" dedi.

### 'ÇİFT KİŞİLİK BİLE OLSA YATAK KİŞİYE ÖZELDİR'

Oturma grubu üretimiyle kalitesini konuşturan Dizayno'nun uyku merkezi noktasında bir atılımı olan Bed'en Bedding'in uzun süren bir araştırmanın eseri olarak ortaya çıktığını ifade eden Boyacı, bir kişinin memnun kaldığı yataktan farklı bir kişinin memnun olamayacağı hususuyla ilgili uyarıda bulundu. Boyacı, bu sebeple birbirinden farklı kişiselleştirilmiş yatak çeşitleriyle ilgili şu bilgileri verdi: "Yatak, kişinin rahatsızlığı varsa sağlık durumuna ve kilo gibi faktörlere bağlı olarak değişkenlik gösterir. Bu yüzden başka birinin aldığı yatağın memnuniyetiyle bize gelmiş müşterilerimize bile beğendiği yatağı vermeden önce denemeler yaptırıyoruz. Örneğin



vücudun ısısına göre şekillenen visco yataklar çok rahat olmalarına rağmen gelişim aşamasındaki çocuklara, çok kilolu kişilere ve bel rahatsızlığı olan kişilere hitap etmez. Bel rahatsızlığı olan kişilere orta sertlikte yataklar öneriyoruz. Çift kişilik olmasına rağmen konfor bakımından tek kişilik yatakları aratmayan, hareket ettiğinizde yanınızdaki kişiyi rahatsız etmeyen yatak çeşitlerimiz var. Yatağın kişiye özel olduğunu söylemiştik, çift kişilik olmasına rağmen içerik bakımından size ve eşinize ayrı ayrı hitap eden seçeneklerimiz de mevcut."

### 'ÇOK TERLEYEN VE SOĞUK BİR YER ARAYANLARA ÖZEL!'

Farklı seçeneklerdeki yatak tercihinin yanı sıra yastık tercihinin de önemine dikkat çeken Boyacı, farklı bir üretim grubunda yer alan yastık modelinden bahsetti: "Kumaşında jel kullanılan ve soğuk kumaş olarak geçen bir yastık çeşidimiz çokça



tercih ediliyor. Uyurken soğuk bir yer arayanlar ve karaciğer yağlanması olan kişilerde gece boyu terleme çok fazla oluyor. Bu yastıklarımız bu kişiler için birebir! Yataklarımızda da aynı jeli kullanabiliyoruz.”

### ÖNCE GÖZE SONRA SAĞLIĞA HİTAP EDİYOR!

Yatak harici tamamen el yapımı dekoratif ürünlerin de yer aldığı mağazada doğal malzemelerden kadın istihdamıyla üretilmiş ürünlerden de bahseden Boyacı, “İki kadın olarak çalışmış olduğumuz mağazamızda yine kadın eliyle üretilen ürünlerin satışını yapmak bize ayrıca keyif veriyor. Muğla’daki kadınlar tarafından üretilen hasır sepet, bohem kitaplık ve berjer, evin farklı yerlerinde kullanılabilecek organizeler, çıralı mum, organik sabun, dekoratif ürün ve puflarla bohem tarzı kendine özgü bir konseptimiz var. Mağazamızdaki her şey önce göze; ardından sağlığa hitap ediyor. Sağlığa zararı olan hiçbir ürün mağazamızda yer almıyor.” diye konuştu.

### ‘YAPAMAM’ DEDIĞİM KORKULARIMDAN İBARETMİŞ

Ticari serüvende hizmet veren bir kadın olarak kadın girişimcilerin yapmış oldukları ürünleri satmaktan büyük bir keyif aldığını aktaran Boyacı, diğer kadınlara da ilham olmayı umut ettiğini bildirdi. Eğitimci olmanın verdiği tecrübeyle insanlara iyi bir aktarımda bulunduğunu ve olumlu geri dönüşlerin ise kendisine güç verdiğini belirten Boyacı, ticari serüveninde mağaza açmaya kendisini iten gücü aktardı. Boyacı, “Bildiyim bir konuyu karşıya aktarıyorum zorlanmıyorum ancak satış konusunda kendimi geliştirmem Dizayno’da mümkün oldu. Mağazamızın çok yoğun olduğu bir zaman diliminde müşterilerimize yetişebilmek için benim de ilgilenmem gerekiyordu ve henüz ticarete başladığım 6. günde müşterilerden ‘kaç yıldır çalışıyorsunuz?’ sorusuyla birlikte gelen övgüler almaya başladım. Bu beni mutlu etti ve ‘yapamam’ dediğim şeyin aslında sadece korkularımdan ibaret olduğunu gördüm.” diye konuştu.

### ‘HER ALANDA EN İYİSİ İÇİN MÜCADELE EDEN KADINLARI ÖNEMSİYORUZ’

Cesaret, tutku ve kararlılığın simgesi olarak gördüğü kadınların desteklenmesi konusunu önemsemesiyle de büyük takdir toplayan Boyacı, kendi başarı öyküsünü yazarken diğer kadınların başarı hikayelerinde de teşvik edici bir model olmayı hedeflediğine işaret etti. Yalnızca iş dünyasında değil, geniş vizyonuyla her alanda başarıyı hedefleyen kadınların her koşulda ‘en iyisi’ için mücadele ettiğine olan inancıyla kadınların birbirini desteklediği platformları da önemseydiğine değinen Boyacı, “Umarım her zaman omuz omuza oluruz; her kadına umut oluruz!” dedi.





# SENi BEKLiYORUZ!

İstediginiz değişimi yaşamak elinizde.  
Destek ve danışmanlık için bize ulaşın!

Yetiřkin Psikolojisi  
ocuk Psikolojisi  
Ergen Danışmanlığı  
Evlilik Danışmanlığı  
Cinsel Danışmanlık  
Kurumsal Danışmanlık  
Psikoloji ve Zeka Testleri

**0 850 283 49 09**

**PSIKON**  
SAğLIK & PSİKOLOJİK DANIşMANLIK

Selçuklu Şube: İhsaniye Mah. Sultan Cem Cad. A Plaza B Blok No: 33/305 Selçuklu/Konya  
Meram Şube: Melikşah Mah. Akkonak Sk. No: 3/2 Meram/Konya



[psikonterapi.com](http://psikonterapi.com)



@psikon\_



@psikon



@Psikon\_



## 'Geçmişte önemli olanlar şimdi görülmüyor bile'

Konya kültürünü yaşatmak için yazdığı kitap ve yaptığı yayınlarla bilinen İş İnsanı Saime Yardımcı, "Geçmiş dönemlerde komşuluk ilişkileri, mahalle yaşamı çok önemliydi. Şu anda ise çocuklar yok ile varın arasındaki ayrımı göremiyorlar." dedi

Konya'nın yemekleri başta olmak üzere Konya kültürünü tanıtmaya yönelik olarak Yardımcı Prefabrik Yönetim Kurulu Başkanı Saime Yardımcı, çocukluk ve gençlik yıllarının geçtiği Konya sokaklarında geçen hayatını anlattı. Aynı zamanda Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) üyesi olan Yardımcı, Anadolu'daki kadınların daha görünür olmaları adına Konya'da bir dernek kurduklarını ifade etti. Konya İş Kadınları Derneği'nin (KİKAD) kurucu başkanı olan Yardımcı, farklı sosyal sorumluluk projeleriyle derneklerde hala aktif bir şekilde rol alıyor.

### Sizi tanıyabilir miyiz?

Saime Yardımcı. Ailem Elazığ kökenli ancak ben doğma büyüme Konyalıyım. Eşim de Konya'nın köklü ailelerinden birine mensuptu.

### Çocukluğunuz ve eğitim hayatınız nasıl geçti?

Konya'nın Kadınlar Sokağı'nda doğdum ve genç kızlığıma kadar orada yaşadım. Eskiden kadınların büyük bir kısmı orada oturduğu için o sokağa Kadınlar Sokağı denmiş. Orada geçen günlerim benim için çok önemli ve değerlidir. Kadınlar Sokağı'nın kızı olmakla hep övünürüm. Kültürümüzü ve değerlerimizi o mahallede öğrendim. Kadınlar Sokağı'nda geçtiği için oraya en yakın ilkokul olan Çukur Mektepte, (Mahmut

Şevket Paşa İlkokulu) ortaokulu Karma Ortaokulu'nda okudum. Liseye başlayacağım yıl, Konya Kız Lisesi daha yeni açılmıştı. Bizler Konya Kız Lisesinin ilk talebeleriyiz.

### 'HANIMLAR YOĞUNLUĞUN İÇİNDE VAKİT BULURLARDI'

### Bize biraz o dönemin insan ilişkilerinden biraz bahsedebilir misiniz?

O dönemde komşuluk ilişkileri, mahalle yaşamı, oyun arkadaşlığı çok önemliydi. Kadınlar sabah öncelikle mahallede kapıların önü süpürürdü. Herkes evinin önünü temizlediği için sokağımız tertemiz olurdu. İşini bitiren hanımlar birbirlerine sabah oturmasına giderdi. Öğlen tekrar evlerine dönerlerdi. Öğleden sonra haber verilerek komşular tekrar bir araya toplanırdı. Hanımlar böylesine yoğun olmalarına rağmen her şey için vakit bulabilirlerdi. Çünkü hanımlar sabah ezanıyla birlikte kalkıp işlerini yapmaya başlardı. Hatta ev işleri ve temizlik yapıldıktan sonra akşam yemeklerini bile pişirirlerdi. Komşu oturmalarında da mutlaka dantel, mekik oyası, iğne oyası, kana viçe, nakış gibi el işleri yapılırdı. Böyle vakit geçirilirdi. Sokak oyunlarının ayrı bir yeri vardı.

### 'NİNEMİN YEMEĞE GÖSTERDİĞİ ÖZEN, MERAKA SEBEP OLDU'





### **Konya mutfağına ne zamandır aşina-sınız?**

Babam Konya mutfağını çok iyi bilirdi. İnanılmaz bir yemek uzmanıydı. İyi bir yemek yapmak için malzemenin iyi seçilmesi gerektiğini söylerdi. Yemeğe göre et seçimini, yağın özelliklerini, pişirme tekniklerini, yemek kaplarını çok iyi bilirdi. Yemek merakım babamdan geliyor. Evimizde yemeğe önem vermek geleneksel bir durumdu. Çok yemekten ziyade az ama düzgün ve sağlıklı yemek daha önemlidir. Evlenip geldiğim 250 senelik bağ evinin de muhteşem bir aşçısı vardı. Eşimin ninesi bu evin aşçısıydı. Ben bağa gelin geldiğim zaman nine 85 yaşındaydı. Hâlâ mutfaktaydı ve kilerin anahtarı cebindeydi. Yani mutfak kadın için çok önemlidir. Çünkü mutfağa sahip olmak demek evde söz sahibi olmak demektir. Rahmetli ninemin yemek pişirmedeki özenini görünce ben de yemeğe merak sarmaya başladım. Aileden gelen bir merakım olduğu için onun nasıl yemek pişirdiğine dikkat ettim ve ondan da bazı konuları öğrendim. Onun yemek pişirme yöntemlerini gözlemledim. Yemek pişiren eşim beni teşvik ediyordu. Pişirdiğim yemekleri çok beğeniyordu ve bana 'saray aşçısı' adını koymuştu. Bu sözleriyle beni sanki bir saray aşçısı gibi hissettiriyordu.

### **İlk olarak Konya'nın köklü ailelerini daha sonra ise Konya mutfağını tanıtmaya başladınız. Yazmaya başlamanızın sebebi neydi?**

Çocuklarım akrabalarının bir kısmını tanıyor ancak bir kısmını ise hiç bilmiyordum. Eşimin vefatından sonra bildiklerimi bir kitaba kaydetmemi ve bir aile kitabı oluşturmamı onlar istedi. Ben anlattıkça

ve onlar farklı bilgileri de kayda almamı isteyince ortaya farklı eserler de çıktı. Aile büyüklerinden geçmişini dinlemeye meraklıydım ve merakım beni yazmaya itti. Daha sonra Konya'nın köklü ailelerini yazmaya başladım. Bu aileleri de tanıyor olmam, bu kitapları yazmama neden oldu çünkü kimse tanımadığı birine özelini anlatıp fotoğraflarını vermez.

### **'SİTELERDE YETİŞEN ÇOCUKLARA ÜZÜLÜYORUM'**

#### **Geçmiş dönem gelenekleri ile günümüze karşılaştırır mısınız, o gelenekler sizce hala yaşatılıyor mu?**

Benim gençlik, çocukluk dönemimde; istasyondaki Gar Gazinosu'na her hafta sonu sanatçılar gelip konser verirdi. Yemek pişirmekte kullanılan tencereler, tavalar sabun ve bulaşık toprağı ile temizlenirdi. Eşeğinin üstüne koyduğu heybesine doldurduğu ak toprağı sokak sokak dolaşarak satan ihtiyar dede, sokakta "bulaşık toprağı" diye bağırdı. Şu anda sitelerde yaşayan ve bu kültürle yetişen çocuklara çok üzülüyorum. Çünkü siteler aynı ekonomik sınıfların bir araya geldiği bir mahalle oluyor. Dolayısıyla o çocuklar yok ile varın arasındaki ayrımı göremiyorlar. Bu sitelerde fakir, zengin, okumuş, okumamış aileler bir arada yaşamıyor ama çocukluğumun geçtiği Kadılar Sokağı'nda zanaatkar da vardı, okuyan da vardı, esnaf da vardı, memur da vardı, öğretmen de vardı, tüccar da vardı, kuyumcu da vardı. Bu döneme gelirsek kına gecelerini çok ayıplıyorum. Bizim gelenekimizde kına geceleri böyle mi yapılırdı? Kına geceleri bir büyüğün evinde ya da müsait olan bir evde yapılırdı. Eskiden kına gecesi

için bir salon tutulmazdı. Bir gecede gelinin üç tane ayrı elbise değiştirmesi ne demek? Bu israf ve görgüsüzlükten başka bir şey değil... Benim bildiğim kına elbisesi olarak ailede bulunan bindallı gibi bir geleneksel kıyafet giyilir. Eğer ailede bu elbise yoksa mahalledeki birisinden emanet olarak alınır. Böyle bir masrafa girilmez. Şimdi kına tamamen yozlaştı. Allah aşkına "baby shower" ne demek? Bu bir İngiliz geleneğidir, bir Amerikan geleneğidir. Bizim gelenekimize göre hamile olan bir kadın hamileliğini üç ay kimseye duyurmaz.

### **DEĞERLERİMİZE SAHİP ÇIKMAK İÇİN ÇALIŞIYOR!**

#### **Konya kültürünün yaşatılması adına yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?**

Eşimin vefatından sonra onun ailesi, ailenin değerleri, eşimin dünya görüşüyle ilgili bir yayın yapmaya karar verdim. Aslında daha önce aile içerisinde sohbetlerde bunların yazılı olarak da kayda geçirilmesi konuşuluyordu. Çocuklarımız da "Anne sen bu anlatılanları yazıya çevirsen de bize ve bizden sonraki nesillere kalsa iyi olur" demişlerdi. Önce eşimin ailesini yazmaya başladım. Araştırma yaparken gördüm ki bu aile çok büyük bir çınar ağacı, aileler farklı farklı da olsa nasıl çınar ağacının kökleri diğer ağaçların kökleriyle bir aradaysa bu ailelerin de kökleri bir aradaydı. Bu ailelerin hepsi ulu bir çınarı meydana getiriyordu. Onun için Konya'da Asırlık Bir Çınar kitabımın ilkinde eşim, eşimin ailesi ve akrabalarına yer verdim. Bu ailelerin sözlü kültürden ziyade yazılı olarak da yaşaması gerektiğine inanıyorum.





'İsteyen kadının başaramayacağı bir şey yoktur' diyerek yaşam öyküsünü anlatan Ermenek Köy Pazarı işletme sahibi Meryem Çalışkan, bugün kendi ürettiği doğal ürünleri kendisi satıyor. Çalışkan'ın kadınlara mesajı ise 'Gereksiz eleştirileri duymayın' oldu



## 'Paranızı sizi eleştirenler vermeyecek, çalışın!'

Yıllar önce başladığı işinde bugün 17 yılı geride bırakarak kendi ayakları üzerinde duran ve çocukları başta olmak üzere çevresindekilere örnek olan Ermenek Köy Pazarı işletme sahibi Meryem Çalışkan, soyadının hakkını veriyor! Çevresindekilerin eleştirilerine maruz kalmasına rağmen pes etmeyerek doğal ürünleri kendi çabasıyla hem üreten hem de satan Çalışkan, geçmişteki eleştirilerle ilgili, 'Beni eleştirenler, çalışmadığım günlerde bana ekmek paramı vermeyecekti.' diyerek kendini motive ettiğini söyledi. Çalışkan, kadınlara da tavsiyelerde bulundu.

### Sizi tanıyabilir miyiz?

Meryem Çalışkan. Evli ve 2 çocuk annesiyim. Karaman Ermenekliyim ancak 27 yıldır Konya'da yaşıyorum.

### İş hayatına ne zaman, nasıl başladınız?

17 yıl öncesine kadar ev hanımıydım.

Hayat şartları dolayısıyla ekmek parası kazanmak durumunda kalınca 'neler yapabilirim' diye düşünerek öncelikle tekstil üzerine eşya satışına başladım. İlk olarak almış olduğum malzemeleri gördüğüm kadın topluluklarına, komşu ve akrabalarıma önererek satmaya çalıştım. Daha sonra satışını yaptığım ürün çeşidini genişleterek pazarlarda satmaya başladım.

### Çevrenizden aldığınız olumlu- olumsuz tepkiler neler oldu?

İşe başladığım dönemde kadınların bazı yerlerde çalışmak için sanki hakkı yokmuşçasına davranılıyordu ve pazarda satış yapan bir kadın abes karşılanıyordu. İnsanlar pazara çıktığım süreçte beni çok eleştirdi ancak hiçbirine kulak asmadım çünkü çalışmadığım süreçte bu eleştirenlerin hiçbiri bana ekmek paramı vermeyecekti! Eşim sağ olsun, o da bana yardımcı oldu; engel olanlardan olmadı. Bu şekilde kendi emeğimle çalıştım araba aldım, çocuklarımı okuttum.



Bunun mutluluğu bana yeter. Arkama dönüp baktığımda 'iyi ki kimseyi dinlememiş, eleştirilere kulak asmamışım' diyorum.

Tekstil satışıyla başladığınız esnaflığın daha sonra gıdaya dönüşümü nasıl oldu?

Karaman'ın köylerinde köylüler kendi ürettikleri ürünleri hem parayla satar hem de diğer üretkenlerle değiş- tokuş yaparlar. Biz de memleketimiz Karaman'a sık sık gidip geliyoruz. Satmış olduğum tekstil ürünlerinden ihtiyacı olanlarını, köylünün kendi ürettiği ürünlerle değiştim ve aslında ihtiyaçlarımızı bu şekilde de karşılamaya çalıştık. Oradan getirdiğim ürünler de organik olduğu için beklemediğim bir anda çok tutuldu ve sipariş almaya başladım. Bu şekilde tekstili bırakıp doğal, el emeği katkısız ürünler satmaya başladım.



#### İlk işyerinizi ne zaman açtınız?

İlk işyerimi Yazır Mahallesi'ne 2019 yılında açtım. Merkeze uzak olması dolayısıyla müşteri sayımız da yalnızca mahalleli ve bizi bilen kişilerle sınırlı kalıyordu. Daha merkezi bir konuma taşınmak istedik ve Kemerli Caddesi'ndeki eski Makro Alışveriş Merkezi'nin alt katında 'Ermenek Köy Pazarı' ismiyle hizmetteyiz.

#### Ürünler nereden geliyor; ürün çeşitliliğiniz neler?

Çeşitli baharatlar, kurutulmuş dolmalıklar, turşu, reçel çeşitleri, salça çeşitleri, karadut özü gibi doğal meyve suları, ıhlamur ve adaçayı gibi bitkiler ve çok daha fazlası var. Ürünleri meşhur oldukları bölgelerdeki güvendiğimiz üreticilerden alıyoruz. Özellikle yapımında dikkat edilmesi gereken bazı ürünleri ise kendim yapıyorum. Örneğin salça koruyucu katmadığınız zaman tuzunu güzel ayarlamamız gerekiyor ki salçanın koruyucusu tuzdur. Bu ürünleri kendim yapabilmek için müstakil bir evde oturuyorum. Önceden sadece kendime yapıyordum, şimdi yediğimiz doğal lezzetleri müşterilerime de yapıyorum.



#### Kadınların iş dünyasındaki rolüyle ilgili neler söylemek istersiniz; kadınlara bir mesaj verecek olsanız bu ne olurdu?

Kadınlar bazı yerlerde hala hor görülüyor. Ancak ben her zaman dinlenilmesi gereken bir eleştiri olduğu zaman dinleyip gereksiz yere eleştirenlere ise kulak tıkdım! Diğer kadınlara da bunu öneriyorum. İnsanlar ne yaparsanız yapın eleştirecek ve konuşacak bir şey mutlaka bulacaktır ancak sizin zor zamanınız kimsenin umurunda olmayacak. Kadınlar olarak kimseye muhtaç değiliz, isteyen her kadın başarabilir!

**Teşekkür ediyoruz.**



# Çocukluk hayali KOMEK'le gerçekleşti

Çocukken kurduğu ressam olma hayali, ailesinin kendisini okuldan almasıyla yarım kalan Kamile Gürel, çocuklarını büyütüp evlendirdikten yıllar sonra KOMEK'le hayalini gerçekleştirdi

Resim öğretmeni olmak isterken ailesinin okumasına izin veremeyerek evlendirdiği Kamile Gürel, kanseri yendikten sonra moral olması için akrabasının yazdığı kurs sayesinde yıllar sonra ressamlık hayalini gerçekleştirdi. Öğrenci olduğu yıllarda öğretmeninden esinlenerek ressam olmak isteyen Gürel'in hayali, 59 yaşındayken, bir akrabasının kendisinden habersiz Konya Büyükşehir Belediyesi Meslek Edindirme Kursları'nın (KOMEK) resim kursuna kaydını yaptırmasıyla gerçekleşti.

## KANSERİ YENDİ, HAYALLERİNE KAVUŞTU

Gürel, ilkokulu tamamladıktan sonra ailesinin eğitim hayatını sonlandırması yönündeki baskılarına karşı geldi. Öğretmeninden etkilenecek resim öğretmeni olmak isteyen, ortaokul ve lise eğitimini bitirdikten sonra üniversite sınavında yüksek puan alan Gürel, ailesinin baskıları artınca eğitim hayatına ve çok sevdiği resme veda etmek zorunda kaldı. Kısa süre sonra ailesinin yönlendirmesiyle yaptığı evlilikten 2 çocuk sahibi olan Gürel, bir süre sonra eşinden boşandı. Çocuklarını evlendiren Gürel, 57 yaşında tükürük bezi kanserine yakalandı. Tedavinin yanı sıra çocukları, arkadaşları ve yakınlarının desteğiyle bir yıl sonra kanseri yenen Gürel, 59 yaşındayken, bir akrabasının kendisinden habersiz Konya Büyükşehir Belediyesi Meslek Edindirme Kursları'nın (KOMEK) resim kursuna kaydını yaptırmasıyla daha da moral buldu. Gürel, 64 yaşınday-



ken burada ilk kişisel sergisini de açtı.

## 'BAŞLADIĞIM ZAMAN RESMİN İÇİNDE KAYBOLUYORUM'

Selçuklu Aile Sanat ve Eğitim Merkezinde eğitimini sürdüren 71 yaşındaki Kamile Gürel, eğitim hayatında hep başarılı bir öğrenci olduğunu ancak o günün şartlarında hayallerini gerçekleştiremediğini söyledi. Kanserini yendikten sonra başladığı resim kursunun hayatında bambaşka bir sayfa açtığını vurgulayan Gürel, şöyle konuştu: "Hocamın da desteğiyle gerçekten resim yapabiliyorum, çok da zevk alıyorum.

Hastalığı unuttum, bu süreçte sürekli resim yaptım. Şu anda da hem anneme bakıyorum hem de çok sevdiğim resmi devam ettiriyorum. Başladığım zaman resmin içinde kayboluyorum. Renklerle oynamak çok hoşuma gidiyor, yani kendimi kaybediyorum. Son bir yıldır sağ elim titremeye başladı ama yine de yapıyorum. Tatil olunca 'Kurs ne zaman açılacak?' diye arıyorum. Yaşım epeyce var ama gücüm yettiğince kursa gelmeyi, resim yapmayı düşünüyorum. Resim tutkumu, KOMEK'in sergi salonunda 48 resimle açtığım ilk kişisel sergimle taçlandırdım." Gürel, hayallerini gerçekleştirmek için yaşın öneminin olmadığını kaydetti.



# MUTFAĞINIZA ŞIKLIK KATACAK TASARIMLAR ERGÜL'DE



**ergül**  
ANKASTRE VE HIRDAVAT

Tutku, bir teklife, hatta neden, keşfedilmeye ya da faaliyete alışmaya veya alışılmadık bir heyecan hissine duyduğumuza duyulan ilgi veya arkadaşça bir ilgi olabilir.



Horozluhan Mh. Yavuzeli Sk. No:18 Selçuklu/Konya  
[www.ergulhirdavat.com.tr](http://www.ergulhirdavat.com.tr)

# Ben samimiydim, onlar da beni sevdiler



**P**andemi döneminde insanların eve kapandığı ve sosyal medya araçlarını çok daha fazla kullanmaya başladığı dönemde içerik üretmeye başlayan Emine Şahin, 'Emure' ismiyle açtığı sosyal medya hesaplarında paylaştığı videolarla kısa sürede yüz binlerce kişiye ulaştı. Pandemi dönemindeki kapanmayı avantaja çeviren Şahin, küçüklükten beri insanlar tarafından tanınır biri olmanın hayalini kurduğunu ancak bunun kendisi için bir gelir kapısı olacağını aklına gelmediğini söyledi.

## 'EĞLENCİLİ, BASİT TARİFLERLE BAŞLADIM'

Sosyal medyaya içerik ürettiği ilk yıllarda yemek tarifleri üzerinden videolar yaptığını söyleyen Şahin, kendisi için 'şans' dediği o dönemi şöyle aktardı: "Pandemi döneminde herkes evde ve insanlar sosyal medya ve internet mecralarında daha fazla zaman geçiriyordu. Ben de evde insanların gülümseyeceği içerikler üretmeye başladım. Diğer yemek tarifi sayfalarından farklı olarak aslında herkesin bildiği yumurta kırma, kakaolu süt hazırlama gibi tariflerden

oluşan içerikler, hiç beklemediğim anda çok fazla izlenmeye başladı. 2 bin takipçim olduğu halde 400 bin izlenme alıyordum ve böylelikle başlamış oldum."

## 'EŞİM VE ÇOCUKLARIMIN DA SÜRECE DAHİL OLMASIYLA TAKİPÇİ KİTLEMİZ GENİŞLEDİ'

Video çekmeye başladığı dönemlerde gelir elde etme gibi bir düşüncesinin olmadığını ifade eden Şahin, karakterinde var olduğunu düşündüğü mizah yeteneğini insanlara göstermeyi sevdiğini belirtti. Devam eden süreçte ise günlük hayatına dair yaşadıklarını sosyal medya üzerinden paylaştığını söyleyen Şahin, "Sosyal medyada tanındığım ilk zamanlar becardım. Daha sonra evlendim ve 2 çocuğumuz oldu. Onların da sürece dahil olmasıyla birlikte içeriklerimiz daha farklı bir hal almaya başladı. Eşim Mehmet, bu süreçte her zaman destekçim oldu." dedi. Emure isminin doğuşuyla ilgili de konuşan Şahin, "Ablamla aramızda olan bir şakalaşmada kendisi bana 'Emure' demişti ve takma isim olarak koyduğum isim o şekilde kaldı. Herkes beni Emure ismiyle tanıyor." şeklinde konuştu.

**Pandemi dönemindeki kapanmayı avantaja çevirerek ürettiği içeriklerle tanınan Emine Şahin, 'Emure' ismiyle çıktığı yolda kendisini seven insanlarla birlikte yürüyor. Şahin'e göre bu kadar çok sevilmesinin nedeni ise samimi içerikler üretmesi!**





## 'İÇLERİNDEN BİRİ OLDUĞUM İÇİN SEVİYORLAR'



Zamanla video içeriğinde değişimler olduğunu aktaran Şahin, hayatının olumsuz taraflarını insanlara yansıtmadığını ve genel olarak neşeli ve doğal içerikler üretmeye çalıştığını bildirdi. 'Herkesin hayatında olanları' yaşadığını ve hayatını hiçbir zaman mükemmel göstermeye çalışmadığını sözlerine ekleyen Şahin, kendisine gelen yorumlar hakkında, "Doğal olduğum ve aslında herkesin yaşadığı hayatı paylaştığım için 'içimizden biri gibisin' yorumlarını aldığım çok oluyor. Ancak özellikle ilk video paylaşmaya başladığım dönemde bazı sayfaların beni linç ederek paylaşmalarından dolayı çok üzülmuştüm. Ancak ilerleyen süreçte bu mecra, senin ekme kapın haline geldiği için bizim işimizin zorluğunun da bu olduğunun farkına vardım. Bazen damarıma basıldığı noktalar oluyor: Örneğin sürekli bizimle uğraşan bir sayfa var, ileriye giden olduğu zaman biz de yasal yollarla hakkımızı arıyoruz ancak saygı çerçevesinde gelen olumsuz yorumları görmezden gelmeye çalışıyorum. Bir kişiyi herkesin sevmesi tabii ki olanaksız, takipçi kitlenin yüzde 95'inin beni sevmesi benim için yeterli." diye konuştu.



## 'KONYA'YA OLAN ALGIMIZ DEĞİŞMELİ'

Konyalı olmakta ve Konya'yı tanıtmaktan her zaman gurur duyduğunu dile getiren Şahin, Konya'ya olan kötü bakış açısının değişmesi adına Konya'yı insanlara anlatmaya çalıştığını belirterek, "Yalnızca Konyalı olduğum için yediğim linçler de oldu! Konya'da da yaptığımız bu işi hafife alanlar oluyordu. Bunlar beni her ne kadar üzse de Konya'da bu tarz güzel işler yapan insanların da varlığını görmek beni mutlu ediyor. Konya'ya olan algımız değişmeli." dedi.



## KADINLARIN RAHATLIKLA UĞRAYABİLECEĞİ BİR MEKAN!

Konya'da düzenlediği festivallerle de ses getiren Şahin, bu festivallerle ilgili ise şöyle bilgi verdi: "Yalnızca Konya'da olan moda ve alışveriş festivalleri düzenledik. 2 kez kadınlar matinesi yaptım, onda da hiç beklemediğim bir kalabalık oldu. Bu festivallere gelen kişiler, bana olan güvenin bir göstergesi." ifadelerini kullandı. Henüz yeni devraldığı çikolata kafe hakkında da bilgi veren Şahin, "Sweetending Kahve ve Çikolata, yaklaşık bir buçuk yıl önce açılan

ve benim de reklamını yapmaya geldiğim firmalardan biriydi. Eşimin bir kafe işletme hayali vardı, biz de buraya bayılarak gelip gidiyorduk. Kadınlara yönelik böyle bir mekân arayışımız vardı ve burayı devraldık. Yalnızca tatlı ve içecek konseptli bu mekâna kahvaltı ve aperatif yiyecekler dahil edeceğiz. Doğum günü gibi özel kutlamaların da yapıldığı mekanımızda kendi takipçilerimle gün yapmayı da düşünüyorum." ifadelerini kullandı.





## Elinde tespihiyle direksiyon sallıyor

Konya'da babasının şehir içi toplu taşıma minibüsünde şoförlüğe başlayan sosyoloji bölümü mezunu Büşra Azman, yolcularla mesai arkadaşlarının takdirini kazanıyor

Konya'da yaşayan 36 yaşında Büşra Azman, lisans eğitiminin ardından şehir içi toplu taşıma hattında minibüs işleten babasına işlerine yardımcı olmak istedi. Ailesinin ve çevredekilerinin desteğiyle dolmuş kullanmaya başlayan Azman, Konya Minibüsçüler Odasındaki eğitimi tamamladıktan sonra direksiyon başına geçti. Kalfalar-Hasanköy seferinde yolcu taşıyan Büşra Azman, nezaketinin yanı sıra elinden düşürmediği tespihle de dikkati çekiyor. Yolcuların çoğu, kadın şoförle karşılaşmanın şaşkınlığını yaşıyor. Azman, sefer arası duraktaki şoför arkadaşlarıyla sohbet ederek, tecrübelelerinden faydalanmaya çalışıyor. Büşra Azman, seferde geçen bir gününü anlattı. Ailesinin uzun yıllardır minibüsçülük yaptığını anlatan Azman, babasına yardımcı olmak için sefere çıktığını belirterek, "İnsanların tepkileri çok güzeldi. Kadınların gurur duy-

ması, erkeklerin takdir etmesi çok hoştu. Yani bu kadar olumlu tepki göreceğini de bilmiyordum. Benim için çok olağan bir şey aslında ama yapıp yapamayacağımı bilmiyordum, cesaretim vardı. Başladım ve güzel gidiyor." diye konuştu. Azman, güvenli sefer için dikkatini yola verdiğini anlatarak, "Radyoda müzik dinliyorum. Zaman zaman tespih çekiyorum. Yolcular biner binmez ücretini ödüyor, bunu takip etmiyorum. Stresi aştım, çok yok ama canımı sıkan şeyler olursa o zaman stres olur." ifadelerini kullandı.

### "YOLDA ARAÇLARDAN ALKIŞLAYANLAR OLUYOR"

Kendisine gösterilen ilgiden memnun olduğunu ve baba mesleğini sürdürmek istediğini dile getiren Azman, "Kadınlar daha güvende hissettiklerini söylüyor, tebrik

ediyorlar, gurur duyduklarını söylüyorlar. Yolda araçlardan alkışlayanlar oluyor. Yol veriyorlar, 'Çok yakışmış, helal olsun sana abla' diyorlar. Yolcular da aynı şekilde şaşıyor." dedi. Büşra'nın babası Mustafa Azman da kızının direksiyon başına geçmesinden mutluluk duyduğunu belirterek, "Evin çevresinde pratik yaptık. Ondan sonra salıverdik, maşallah şimdi benden daha iyi. Gayet iyi, alıştı." ifadelerini kullandı. Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Muharrem Karabacak da Konya'nın ilklerin şehri olduğunu belirterek, "Seçkin ve seçilmiş şoförler kervanına bir kadın katılmış oldu. Aldığı eğitimlerin sonunda Büşra bugün itibarıyla vatandaşların ulaştırma hizmetini karşılıyor. Büşra ile başlayan süreçte diğer kadın sürücülerin de bu mesleğe yönelmelerini sağlamış olacağız. Olumlu dönüşler var. Çok mutluyuz, memnunuz." diye konuştu.



# SER DRIP

@f serdrip\_damla\_sulama ARS

Büyükkayacak OSB Mah. 516 Nolu Sok. No : 5 Selçuklu / KONYA / TÜRKİYE  
+90 (332) 355 24 94 - info@serdrip.com - www.serdrip.com



## Makinesiyle hayalinin başrolünde!

Çocukluk yıllarında annesinin kadrından dünyaya bakmayı öğrenen Havva Yaman, gelecek yıllarda kuracağı stüdyonun temellerini de o yıllarda atmış. Yaman, 10'lu yaşlarda harçlıkları ve hayalleriyle başladığı meslek hayatında şimdi baş rolde

Fotoğrafçılık merakını annesinden alan 12 yaşında harçlıkları ile ilk fotoğraf makinesi alan ve şimdilerde Konya'da açtığı Havva Yaman Studio ile Bebek, çocuk, aile, hamile, doğum, konsept çekimleri ve model çekimleri gerçekleştiren Havva Yaman başarı hikayesini anlattı. Yıllardır stüdyo hayali kurduğuna dikkat çeken Yaman, şimdilerde stüdyosunda çektiği fotoğraflar ile unutulmaz anılar bırakıyor.

### 'SANATA İLGİM DAİMA VARDI'

#### Sizi tanıyabilir miyiz?

Havva Yaman, 27 yaşındayım. Karaman Ermenekliyim. Afyon Kocatepe Üniversitesi Tıbbi Dokümantasyon mezunuyum. 3 kişilik bir ailenin ilk ve son çocuğuyum. Kendimi bildim bileli sanata her zaman ilgilim vardı. İlkokuldan üniversiteye kadar derslerde hep resim çizimlerle meşhurdum. Lisede fotoğraf makinem ile birlikte ilk disiplin cezamı almışlığım bile vardır. Mezun olduktan sonra birçok özel sektörde iş deneyimlerim oldu, şimdilerde ise hayallerimin başrolündeyim.

#### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

İlk iş deneyimime 12,13 yaşlarımda harçlıklarım ile aldığım fotoğraf makinem ile başladım. Lise ve üniversitede okurken fotoğraf çekimleri de yapıp birikim yapıyordum. Üniversiteden mezun olduktan sonra yönetici asistanlığı, hastanede yeni doğan ve çocuk bölümü, network marketing gibi sektörlerde çalıştım.

### 'STÜDYOMUN TEMELLERİNİ AİLEMLE BİLMEYEN OLUŞTURMUŞUZ'

#### İşiniz hayaliniz miydi? Sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Tabii ki hayalimdi. Kendimi tanımlamamda bahsettiğim gibi, ailemin ilk ve son çocuğuyum. 15 yaşında evlenmiş, 18 yaşında beni kucığına almış bir annenin kızıyım. Düşünsenize çocuğun eline çocuk verilmiş. Fotoğrafçılık merakım sevgili annemden geliyor. Babamın ona aldığı filmli fotoğraf makinesi ile 7 gün 24 saat beni çekerdi. Tabii o zamanlar benim hazırladığım gibi konseptler yok, anneciğim günde 3



kez üstümü değiştirip, ütü masasının, evde müsaitlik oluşturduğu her köşede ve çimlerde çekim yapardı. Bir süre sonra annem eline fotoğraf makinesi aldığı zaman o bana söylemeden koşarak hemen poz verirdim. Şimdilerde stüdyomu güzelleştiren birçok bebek, benim çocuklarım gibi... Babamın filmleri götürüp fotoğraf çıktılarımı getireceği günü heyecanla beklerdik. Meğerse ailemle o günlerde, şimdiki stüdyomun temel taşlarını oluşturmuşuz.

**Bu setöre giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız, bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?**

İş dünyasına giriş yapıp zorluk çekmeyen var mıdır? Zorluk varsa eğer, gerçekten başarıyorsunuz demektir. Yıllarca stüdyomun hayalini kurdum. Ortaokulda harçlıklarımınla biriktirdiğim fotoğraf makinemle gelin ve damat çekimlerine gidiyordum. Üniversitede okurken mezuniyet çekimleri ve arkadaşımın fotoğrafçı dükkanında çalışıyordum. Düşünün mezuniyet çekimleri yaparken, kendi mezuniyet fotoğrafımı çektiğimemişim. Terzi kendi söküğünü dikemiyor ne yazık ki... Özel bir sektörde çalışırken bana uygulanan mobingten sıkılıp istifa verdiğim gün, kendi stüdyomu açma kararı verdim. O yol boyu nasıl ağladığımı bir ben, bir Allah bilir. Hayallerim için birikimim vardı lakin yeterli değildi. Emin olun ayağa kalkıp inandığınızda Allah o yolları öyle güzel açıyor ki! Siz bile şaşır kalıyorsunuz. Şartlar ve koşullar ne olursa olsun insan kendine inanmalı ve mottosu daima; 'inan, iste, harekete geç' olmalı.



**Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?**

Bunu maddeler halinde cevaplamak istiyorum. Araştırmacı olmak, (öğrenmeye, gelişmeye açık olmak) yorumlamalarına güvendiğiniz insanlara kendinizi eleştirtmeniz, kendi alanlarınızı yaratmanız, (Hobilerinizden asla vazgeçmeyin, ruhunuzu daima besleyin.) risk almaktan korkmayın, (Hayatta asla keşkeleriniz olmasın, düşseniz de kalksanız da içimden geldiği gibi yaptım diyebilmek.) inanmak, istemek ve harekete geçmek.

**İş dünyasında kadın-erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Kadın ve erkeğin iş dünyasında eşit olduğunu düşünmüyorum. Tabi buna coğrafyada diyebiliriz, kadınlar iş dünyasına daha duygusal yaklaşırken erkeklerin mantıksal yaklaştığını düşünüyorum. Hele ki araştırmalardan gördüğümüz üzere Türkiye'de sanatı iş olarak edinmiş ticaretlere çoğunlukla kadınlar imza atıyor. Mantık her ne kadar devrede olursa bir o kadar yaptığımız işe duygununda katılması gerektiğini düşünüyorum. Şahsen, benim sektörüm için duygu daima olmalı...

**Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Her gün yeni güne başlamak için heyecan derdim çünkü insan motivasyonunu heyecandan almaları diye düşünüyorum. İşinizi sevmek en temel unsurdur. Sevdiğiniz işi yapınca; günlere, saatlere, mesailere pek takılmıyorsunuz. Siz işinize yatırım yaparken bir süre sonra işinizin size maddi ve manevi yatırım yaptığına şahit oluyorsunuz.

# OYUNU DEĐİŐTİRMEMEYE GELİYORUZ

\*SATIŐLARIMIZ BAŐLAMIŐTIR.



**DFSK** | **ATSANLAR**

☎ 0 555 803 72 35

📱 @dfsk.atsanlar

İşimiz temizlik...



0 332 235 15 15 | [promotto.com.tr](http://promotto.com.tr)



## Hayalini müzikle buldu!

**Çocukluk hayalini şimdiki çocukların hayallerine taşıyan sanatçı ve müzik öğretmeni Hatice Telli müziğin hayatının bir parçası olduğunu ifade ederek "Bu bölümü kazandığımda hayalim artık bir yaşam tarzına dönüştü" dedi**

**M**üziğin eğitiminden gelen, bu bağlamda hem müzik öğretmenliğine hem de sahne çalışmalarına devam eden Sanatçı Hatice Telli ile müzik yolculuğunu, aldığı geri dönüşleri ve gelecek çalışmalarını konuştuk. Oyuncak bir org sayesinde yeteneği keşfettiğini ifade eden Telli, "Çocukken müzikle iç içe olmak bana büyük bir keyif veriyordu ve bu tutkumu kariyerime dönüştürmek her zaman hedefim oldu. Müzik, hayatımın bir parçasıydı; evde sürekli bir enstrüman sesi ve şarkılar vardı. Ailem de müziğe olan ilgimi destekledi ve beni cesaretlendirdi. Bu cesaretle Ankara Güzel Sanatlar Lisesi Müzik Bölümü'nü kazanınca okulda aldığım eğitim ve alanında uzman eğitimcilerden gördüğüm destek sayesinde bu alanda ilerlemem gerektiğini düşündüm. Bu istekle müzik öğretmenliği bölümünü de kazanınca hayalim artık bir yaşam tarzına ve mesleğim olmaya başladı. Şu an hayalim olan mesleği yapmaktan gurur duyuyorum." diye konuştu. Telli, hayat hikayesini şöyle aktardı:

### Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

Hatice Telli, 1983 yılı Konya doğumluyum. İlkokul yıllarımda Ankara'ya taşındık ve orada büyüdüm. İlk-orta öğrenimimi Ankara'da tamamladım. Ardından Ankara Güzel Sanatlar Lisesi müzik bölümünü bitirdikten sonra 2007 yılında Selçuk Üniversitesi Müzik Öğretmenliği Ana Bilim Dalından mezun oldum. Mezuniyetimin akabinde Özel Selçuklu Diltaş İlköğretim Okulu'nda müzik öğretmenliği görevine başladım. 18 yıldır aynı kurumda görevime devam etmekteyim. Evli ve 2 çocuk annesiyim.

### İş hayatınıza nasıl ve kaç yaşında başladınız?

Müzik kariyerime çocuk yaşlarda başladım. Erken yaşta müziğe olan ilgim ve yeteneğim, beni doğal bir şekilde profesyonel bir yola yön-

lendirdi. İş hayatıma ise genç yaşta, 18 yaşında başladım. Müzik öğretmenliği bölümünü okurken müzisyenlik yaparak harçlığımı kazanmaya başladım. Özel derslerin yanında çeşitli etkinliklerde sahne alarak tecrübe kazandım. Hem ailemin desteği hem eşimin desteği hem de kendi kazancımınla üniversite hayatımı tamamladım. Bu süreç hem öğretim hem de sahne deneyimimi geliştirdi ve müzikle ilgili kariyerimde sağlam bir temel oluşturmama yardımcı oldu.

### İşiniz hayaliniz miydi; sektöre başlangıcınızın bir hikayesi var mı?

Evet, müzikle ilgili işim kesinlikle hayalimdi. Oyuncak bir org sayesinde yeteneğimi keşfettim. Evde kendi kendime yaptığım çalışmalar fark eden ailem beni müzik kurslarına göndererek kendimi ve yeteneğimi geliştirmeme destek oldular. Çocukken müzikle iç içe olmak bana büyük bir keyif veriyordu ve bu tutkumu kariyerime dönüştürmek her zaman hedefim oldu. Müzik, hayatımın bir parçasıydı; evde sürekli bir enstrüman sesi ve şarkılar vardı. Ailem de müziğe olan ilgimi destekledi ve beni cesaretlendirdi. Bu cesaretle Ankara güzel sanatlar lisesi müzik bölümünü kazanınca okulda aldığım eğitim ve alanında uzman eğitimcilerden gördü-



ğüm destek müzik alanında ilerlemem gerektiği düşüncesini ortaya çıkardı. Bu istekle müzik öğretmenliği bölümünü de kazanınca hayalim artık bir yaşam tarzına ve mesleğim olmaya başladı. Şu an hayalim olan mesleği yapmaktan gurur duyuyorum.

### İş dünyasına giriş yaptığınız dönemlerde hangi zorlukları yaşadınız? bu zorlukları aşmak için neler yaptınız?

İş dünyasına giriş yaptığım dönemlerde elbette birçok zorlukla karşılaştım. İlk olarak, genç yaşta profesyonel olarak kabul edilmek ve güvenilirlik kazanmak zordu. İnsanlar genellikle daha deneyimli müzisyenlere veya öğretmenlere yönelme eğilimindeydi. Bu durumu aşmak için, sürekli olarak kendimi geliştirmeye ve yeteneklerimi göstermeye çalıştım. Kadınların müzikal anlamda yeterli görülmediği bir ortamda bir kadın olarak ve bir müzisyen olarak kabul görmek gerçekten zordu. Fakat "Kanun" ve "Piyano" enstrümanlarına hakimiyetim ve hırslı çalışmam sayesinde müzik ortamında farklı bir yer edinmemi sağladı. İşime duyduğum saygı insanlar tarafından kabul gördü ve beni farklı bir konuma taşıdı. Haliyle birçok konserde ve müzikal etkinliklerde yer almamı sağladı. Bu etki Öğretmenlik mesleğimi de olumlu yansıdı. Okulda yapmış olduğum projeler öğrenciler, veliler ve okul tarafından çok sevildi. Bir diğer zorluk, iş dünyasındaki rekabetti. Müzik sektörü oldukça rekabetçi bir alandır ve bu rekabetin içinde öne çıkmak için hem teknik becerilerimi hem de yaratıcı yeteneklerimi sürekli olarak geliştirdim. Ayrıca, network oluşturmak ve sektördeki profesyonellerle bağlantı kurmak da önemli bir adımdı. Bu bağlamda, konserler, atölye çalışmaları ve müzik etkinliklerine katılarak kendimi tanıttım ve ilişkiler kurdum. Finansal zorluklar da yaşadım, özellikle de müzikle ilgili projeler ve eğitimler için gerekli kaynakları sağlamada. Bu





durumu aşmak için, bütçemi dikkatli bir şekilde yönetmeye ve ek gelir kaynakları yaratmaya özen gösterdim. Özellikle müzik öğretmenliği ve küçük çaplı performanslar bu konuda yardımcı oldu. Son olarak, iş ve kişisel yaşam dengesini kurmak da bir zorluktu. Uzun çalışma saatleri, yoğun programlar ve aile hayatı arasında denge de kalmak için zaman yönetimi becerilerimi geliştirdim ve düzenli olarak kendime zaman ayırarak tükenmişlikten kaçınmaya çalıştım. Bu zorlukları aşmak hem profesyonel hem de kişisel olarak büyümeme katkıda bulundu.

#### **Kendinizi geliştirmek için hangi faaliyetleri yürüttünüz?**

Müziyenlik ve müzik öğretmenliği çok kolay bir meslekmiş gibi görülsa de aslında zor bir meslek. Müzik dünyası dinamik bir alan, bu yüzden yeni teknikler, teoriler ve teknolojiler hakkında bilgi sahibi olmak önemli. Bu nedenle, düzenli olarak İcra ettiğimiz enstrümanları unutmamak ve gerilememek adına sık sık egzersizler ve repertuar çalışıyorum. Müzikle ilgili seminerler, atölye çalışmalarını takip ediyorum. Ayrıca, diğer müzikal disiplinler hakkında da bilgi edinmeye çalışıyorum. Yeni repertuarlar üzerinde çalışarak ve çeşitli sahne deneyimleri elde ederek becerilerimi geliştiriyorum. Canlı performanslar ve kayıt çalışmalarında yer almak hem teknik hem de sahne performansımı artırıyor. Farklı müzik tarzlarını ve sanatçıları inceleyerek müzikal anlayışımı genişletiyorum. Bu süreçte, klasik eserlerden modern müziklere kadar geniş bir yelpazede analizler yaparak yeni teknikler ve yaklaşımlar öğreniyorum. Deneyimli meslektaşlardan ve mentollerden geri bildirim almak, gelişim sürecimde önemli bir rol oynuyor. Bu kişilerden aldığım geri bildirimler ve tavsiyeler, zayıf yönlerimi geliştirmeme yardımcı oluyor. Kendi müzik projelerimi oluşturmak ve geliştirmek, yaratıcı düşünme yeteneğimi artırıyor. Bu projeler hem öğretim hem de performans açısından yenilikçi yaklaşımlar denememe olanak tanıyor. Müzik teknolojileri ve yazılımları hakkında bilgi edinerek, müzik prodüksiyonu ve düzenleme konusundaki becerilerimi geliştiriyorum. Bu araçlar, müzik üretim süreçlerinde verimliliği artırıyor ve yeni yaratıcı imkanlar sunuyor. Bu faaliyetler, müzikal yeteneklerimi geliştirmeme, müzikle ilgili bilgimi genişletmeye ve profesyonel olarak sürekli olarak ilerlememe yardımcı oluyor.



#### **İş dünyasında kadın erkek arasında koşulların eşit olduğunu düşünüyor musunuz?**

Müzik sektöründe, genel olarak cinsiyet eşitliği konusunda bazı ilerlemeler kaydedilmiş olsa da, kadın ve erkekler arasında hâlâ eşitsizlikler bulunabiliyor. Sektöre başladığım zamanlarda bir çok problemle karşılaştım. Bana bu konuda en büyük desteği eşim Bünyamin Telli verdi. Müzik öğretmeni ve iyi bir müzisyen olmasının yanında ses ve görüntü teknolojileri alanında da çalışmalar yapması benim gelişimime çok katkı sağladı. Repertuar ve sahne anlamında en büyük destekçim oldu. Onun bu desteği müzik alanında ilerlememi ve tanınmamı sağladı. Hiçbir zaman ayrımcı bir bakış açısı ile bana yaklaşmadı yüzden kadın ve erkeğin birbirine üstünlüğü olmadığını, işini doğru şekilde yapan kadın ve erkeğin bu ayrımcı düşünceye maruz bırakılmaması gerektiğini düşünüyorum.

#### **Kendinizi iş dünyasında ve çalışma prensibi olarak nasıl tarif edersiniz?**

Müzik işine olan tutkum, her projede yüksek enerji ve özveriyle çalışmamı sağlıyor. Profesyonel bir yaklaşım sergilemek ve her zaman en iyi sonucu elde etmek için çabalamak benim için öncelikli hedeflerden biri. Müzik dünyası sürekli değişiyor ve gelişiyor, bu yüzden yeniliklere açık olmak ve yaratıcı çözümler geliştirmek önemli. Yeni teknikler, tarzlar ve teknolojilere adaptasyon sağlamak, sürekli olarak öğrenmek ve gelişmek benim çalışma prensiplerimin bir parçası. Müzik projelerinde iş birliği ve etkili iletişim çok önemli. Öğrencilerim, meslektaşlarım ve diğer paydaşlarla açık ve yapıcı bir iletişim kurarak, ortak hedefler doğrultusunda en iyi sonuçları elde etmeye

çalışıyorum. Özellikle müzik öğretmenliği yaparken, öğrencilerin ihtiyaçlarını anlamak ve onlara destek olmak büyük önem taşıyor. Her bireyin farklı yetenekleri ve öğrenme tarzları olduğunu göz önünde bulundurarak, empatik bir yaklaşım sergiliyorum. Bu prensiplerle çalışarak, müzik alanındaki hedeflerime ulaşmayı ve çevremdeki insanlara en iyi şekilde katkıda bulunmayı amaçlıyorum.

#### **İş hayatınızda gelecek ile ilgili hedefleriniz neler?**

Müzik öğretmenliği alanında daha geniş kitlelere ulaşmak ve genç müzisyenlere rehberlik etmek istiyorum. Eğitim programları ve mentorluk fırsatları sunarak, öğrencilere ve genç sanatçılara ilham vermek ve onların yeteneklerini geliştirmelerine yardımcı olmak benim için önemli bir hedef. Müzikal projelerimi çeşitlendirmek ve farklı sanatçılarla iş birliği yapmak istiyorum. Özellikle çapraz disiplinlerde projeler ve uluslararası etkinliklerde yer almak, müzikal sınırlarımı genişletmeye olanak tanıyacak. Online eğitim platformları ve dijital araçlar kullanarak müzik eğitimine erişimi artırmayı planlıyorum. Kendi müzik eğitimi materyallerimi ve kurslarımı geliştirerek, geniş bir kitleye ulaşmak ve müziği daha erişilebilir kılmak istiyorum. Müzik teknolojilerindeki gelişmeleri takip ederek, yeni teknolojileri müzik prodüksiyonunda ve eğitimde kullanmak istiyorum. Bu teknolojilerin müzik öğretimi ve performans üzerindeki etkilerini araştırmak ve uygulamak hedeflerim arasında. Müzik aracılığıyla toplumsal fayda sağlayacak projeler geliştirmek istiyorum. Özellikle müzikle ilgili sosyal sorumluluk projeleri ve topluluk çalışmaları aracılığıyla, müziğin iyileştirici gücünden yararlanarak topluma katkıda bulunmak amaçındayım. Kendi kariyerimi ve sanatsal yeteneklerimi sürekli olarak geliştirmek, daha büyük konserlerde ve önemli müzik etkinliklerinde yer almak istiyorum. Ayrıca, müzikal olarak yeni alanlarda denemeler yapmak ve yeteneklerimi çeşitlendirmek hedeflerim arasında. Eğitimde yenilikçi yöntemler ve teknolojileri entegre ederek, öğrencilere modern müzik eğitimini en iyi şekilde sunmak istiyorum. Bu hem geleneksel hem de dijital eğitim yöntemlerini kapsayan bir yaklaşım olabilir. Bu hedefler, müzikle ilgili kariyerimde sürekli olarak ilerlemeyi ve müzikle ilgili topluma katkıda bulunmayı amaçlıyor. Her bir hedef, müzik alanındaki tutkum ve profesyonel gelişimim için önemli adımlar atmamı sağlayacak.

**Teşekkür ederiz.**



3 yıldır uzun yol şoförlüğü yapan Funda Çepel, Akşehir'in şehirlerarası tek kadın şoförü olmanın haklı gururunu yaşıyor. Çepel, otobüs kullanırken hiç zorlanmadığını ifade ederek işini çok sevdiğini de belirtiyor. Çepel azmiyle örnek oluyor.

## Akşehirli Funda Çepel, otobüsünün kaptanı!

Konya Akşehir'de yaşayan ve ilçenin şehirlerarası tek kadın şoförü olan Funda Çepel, babasıyla aynı mesleği yapmanın gururunu yaşıyor. Bir otobüs firmasında uzun yol şoförlüğü yapan Funda Çepel, kendisini gören yolcuların onunla gurur duyduklarını belirterek her kadının ekmeğini taştan çıkarması gerektiğini vurguladı. 32 yaşında bir çocuk annesi Çepel, uzun yolculuk yaptığı için kızını çok özlediğini de ifade etti.

**"UZUN YOLDA KIZIMI ÇOK ÖZLÜYORUM"**

Funda Çepel, yaklaşık 3 yıldır Akşehir'in şehirlerarası tek kadın şoförü olarak çalıştığından bahsederek 13 yaşından beri otobüs kullandığını söyledi. İşine bir hevesle başladığını ama sonrasında hiç bırakmadığını dile getiren Çepel, "Kullandığım Aksel aracı da babamla bana ait. Ailecek şoförüz. 4 kuşaktır, 4 nesildir bu işteyiz. Ayrıyeten kamyonlarımız, tırlarımız da var ama bizim için otobüs bambaşka" dedi. Mesleğini yaparken de hiç zorlanmadığına dikkat çeken Çepel, "İşimi çok seviyorum. Bir kadın olarak uzun yol şoförlüğü yapmanın zor olacağını düşünenler de var. Ama ben asla zorlanmadım. Tek sıkıntı uzun yolculuklara çıktığım için kızımı çok özlüyorum. Bunun dışında hiçbir sorunum yok. Ayrıca bu işle uğraştıktan sonra artık uyku hissini de kaybediyorsunuz. O yüzden bir süre sonra alışılıyorsunuz. Günde 1-2 saat uyku bize yetiyor" diye konuştu.



**"KİMSE DEN KÖTÜ TEPKİ ALMADIM"**

Otobüs kullanmanın insanların gözünde çok büyütüldüğünü belirten Çepel, otobüs sürerken kendi arabasını kullanıyormuş gibi hissettiğini anlattı. Çepel, "Gerçekten çok rahat ve zevkli. Şimdiye kadar hiçbir şekilde kötü tepkiyle de karşılaşmadım. Herkes gururla ve övgüyle hakkımda konuşuyor. Kadınlar genelde uzun yol şoförü olmadığı için kadınların her işi başaramayacağını düşünen bir grup da var. Kendi hemcinslerimden bile uzun yol şoförlüğü yapmamı yadırgayanlar da bulunuyordur. Bu tavır sadece erkeklere özgü bir şey değil. Ama ben kötü tepkiler hiç almadım. Beni gören tebrik ediyor, fotoğraf çektiirmek istiyor, övüyor" şeklinde konuştu.

**"ÖZELLİKLE KADINLAR EKMEĞİNİ TAŞTAN ÇIKARMALI"**

Hiçbir kadının hangi iş olursa olsun yapmaktan korkmaması gerektiğinin altını çizen Çepel, istedikten sonra her şeyin başarıya ulaşacağını ve üstesinden gelineceğini ifade etti. Çepel, sözlerine son olarak şunları ekledi: "İnsanlarla uğraşmaktan bıktığını söyleyip otobüs camiasından ayrılan kadın şoförlerimiz var. Ama onlar bu işi bıraksalar bile TIR şoförlüğüne yöneliyorlar. Hatta yurt dışına çalışıyorlar. Onları Türkiye artık kesmiyor. Ben de onlarla gurur duyuyorum, onlar da benimle. O yüzden her insan hayata sınıksız sarılmalı ve korkmamalı. Özellikle kadınlarımız bir erkeğe muhtaç kalmamasın, ekmeğini taştan çıkarsın. Allah sağlığını elimden almadığı sürece sırtımda taş taşıyım yine aç kalmam, evladımı da aç bırakmam."



МАТБАА

Konya'da ailesi okumasını istemediği için ortaokulu bitirdikten sonra aktar toptancısının yanında muhasebeci olarak işe başlayan Ayşen Çebiç, hem çalışıp hem okuyarak 2 üniversite bitirip memur olarak atandı. Çebiç, bu sırada babası vefat edince istifa ederek kendi aktar dükkanını açip işin başına geçti

## Azmin sonunda gelen başarı

**K**onya'da ailesi okumasını istemediği için ortaokulu bitirdikten sonra aktar toptancısının yanında muhasebeci olarak işe başlayan Ayşen Çebiç, hem çalışıp hem okuyarak 2 üniversite bitirip memur olarak atandı. Çebiç, bu sırada babası vefat edince istifa ederek kendi aktar dükkanını açip işin başına geçti. Konya'da 2007 yılında ailesi istemediği için ortaokuldan sonra eğitimine devam edemeyen 31 yaşındaki Ayşen Çebiç, iş aramaya başladı. Bitkilere olan ilgisini fark eden Ayşen Çebiç, bir aktar toptancısına giderek iş başvurusunda bulundu. Bir süre sonra iş yerinde muhasebe elemanı olarak işe başlayan Çebiç, bu sırada okuluna açık öğretim üzerinden devam etti. Bitirdiği üniversitenin ardından iş hayatında kendini geliştirmeyi sürdüren Çebiç, ikinci üniversite olarak Tıbbi Aromatik Bitkiler Bölümünü bitirerek eğitim hayatını tamamlayarak, kamuda memur olarak atandı. Daha sonra alanında kendini geliştirdiğine inanan Ayşen Çebiç, babası ile birlikte çalışacağı aktar dükkanı açmaya da karar verdi. İş yerini kısa sürede açmayı başaran ancak babası vefat edince görevinden istifa eden Çebiç, kendi aktar dükkanında patron olarak iş hayatını devam ettirmeye karar verdi.

### 'İŞİN EN TEMELİNDEN AKTAR TOPTANCISININ YANINDA MUHASEBECİ OLARAK BAŞLADIM'

Çalışma hayatını başladığı yılları anlatan bir çocuk annesi Ayşen Çebiç, "8. sınıftan çıktıktan sonra bir meslek ve kimlik karmaşası yaşadım. Acaba ben ne olacağım diye düşünce vardı. Ailem okumamı istemiyordu. Okumadan yana çok sıcak bakılmıyordu. Daha sonrasında çalışmaya karar verdim. Çünkü babam asgari ücretle çalışan, evin idaresini zor sağlayan ve ekonomik anlamda düşük maaş alan bir adamdı. Muhasebe mesleğiyle işe başladım. Muhasebe kurslarını bitirdikten sonra muhasebecilik yapıyordum. Bu işin en temelinden aktar toptancısının yanında muhasebeci olarak başladım, en büyük avantajım diyebilirim" dedi.

### 'BABAM VEFAT ETTİKTEN SONRA DÜKKANIN BAŞINA GEÇMEM GEREKTİĞİNİ FARK ETTİM'

Kendini iş alanında geliştirerek kendine güveninin arttığını anlatan aktar Ayşen Çebiç, "Daha sonrasında kendimi geliştir-

meye başladım. İlk üniversitemi bitirdim ve ikinci üniversiteyi okuma kararı aldım. Tıbbi Aromatik Bilgiler Bölümünü de bitirdim. Bitkilere olan sevgim daha da fazla laştı. Bu bölümün bana çok fazla katkısı oldu. Daha sonrasında neden kendime iş yeri açmıyorum bu kadar bilgi, tecrübe ve yetenekle kendime bir dükkan açmam gerektiğini düşündüm. Sonra dükkan arayışlarım başladı. Çok fazla hayal kırıklığına uğradım. Boş bir dükkan buldum, başka biri kiraladı. Kirası çok yüksek geldi. Konumu bana uymadı. Erkek kardeşimle birlikte sokak sokak dükkanı aradık. Daha sonrasında bu dükkanı buldum. Benim iş yeri açmamdaki bir amacım ise babamdı. Babam için açacaktım bu dükkanı ve destek verecektim babama bu anlamda. Çünkü kendim de memurluk kazanmıştım. Bu süre zarfında elimizde olmayan sebeplerden dolayı babamı kaybettim. Babam vefat ettikten sonra dükkanın başına gelmem gerektiğini fark ettim. Çünkü dükkan bensiz olmuyordu. Bu iş bilmeden yapılabilecek bir iş değil. Bilen birinin yapması gereken bir iş. Dükkanımın başına geldim. Şu an dört tane elemanım ile birlikte burada faaliyet gösteriyoruz" şeklinde konuştu.





### 'MESLEĞİ BEĞENEN KİŞİNİN ARAŞTIRMA YAPTIKTAN SONRA BU MESLEĞE YELTENMESİ GEREKİYOR'

Bu işi yapmak isteyenlere seslenen Çebiç, "Bu mesleği hayal eden bayan arkadaşlarımız ya da beyefendi arkadaşlarımız varsa önce bunun alanında okunması, bir araştırmasını yapması daha sonrasında bu mesleğe heves etmesi gerekiyor. Çünkü bilmeden, tecrübe sahibi olmadan, gelişigüzel yapılacak bir meslek değil, kişinin can sağlığı söz konusu burada. Daha doğal ürünler arıyorum diye gelen müşterilerimiz var. Bu alanda ise benim devlet büyüklerimizden istediğim alternatif tıbbı biraz daha emek verilmesi, bitkilerimizin çoğaltılması, çiftçilerin bu konuda desteği ve alternatif tıbbın daha fazla ilerlemesi yönünde olması faydalı olur bence. Çünkü gerçekten bitkiler doğru kullanıldığında ve doğru hastalıkta kullanıldığında çok güzel şifa içeren ürünlerdir" diye konuştu.



HER NEREDE OLURSA OLSUN  
**OLACAKSA**  
**LADY OLSUN**



 **Saraylı**

TAM DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ GİBİ - JUST AS YOU THOUGHT



☎ 444 52 39 🌐 www.smsarayli.com.tr 📱📺 saraylimadeniesya



# GERÇEĞE YOL GÖSTER. YENİ BMW X2.



Keşfedin.



Yeni BMW X2; performans, konfor ve lüksü mükemmel bir dengede buluşturan SAV. Dinamik coupé silueti ile heyecan verici sportif dış tasarımı, maksimum konfor ve ferahlık için tasarlanan geniş iç hacmi ile Yeni BMW X2, gerçekliğe yeni bir boyut kazandırıyor.

**Köprülü Oto** Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi  
Ankara Cad. No: 172 Karatay/Konya Tel: (0332) 342 33 33  
kopruluoto.bmw.com.tr

*Concept*  
**alina**  
iř elbiseleri



**Görünür Ol  
Güvende Kal!**

**444 0 518**

**www.alina.com.tr**