



OPTİSYENİN

E-DERGI
Sayı: 22 AĞUSTOS 2015
Sesi
Optik Magazin Dergisi

COLOUR YOUR DAY

Kontakt lens
kullanıcıları anketi

Gözle ilgili
Bilinmeyenler

Görsel Destek
Tedavisi Nedir?

Yolname
Filipinler

Colour your day

*with easily changeable temples
and various colour options
more colourful days*



ben.x[®]
MEMORY EYEWEAR

Geleceğin progresifi
Progresifin geleceği

nucleo

A Variable Base Curve Lens



Ç O K Y A K I N D A !

camber[™]
TECHNOLOGY

NOVAX[®]
FreeForm Progressives

gör
hayatı!



Merkez Showroom Teknik Servis

Yeşilce Mah. Yunus Emre Cad. Değirmen Sk. No: 17 K: 4 Kağıthane İstanbul

Tel: +90 212 324 57 10 Tel: +90 212 324 57 11 - Fax: +90 212 324 57 30

www.demirkayaoptik.com.tr

40. Yıla Dayanan

Bir Optik Serüveni



İkinci El Optik Cam Kesme Makinalarında Doğru Adres



briot

www.demirkayaoptik.com.tr



 OLIVIERO CONTINI

Güneşli yarınları görebilmem için...

Bir tuğla da siz koyun!

Yıllardır el ele vererek binlerce
lösemili çocuğumuzu hayata kazandırdık.

Bugün ülkemizin en donanımlı
Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
bizi yalnız bırakmayacağınıza inanıyoruz.



1  = 1  = 10 TL
TUĞLA yaz 3406'ya yolla

BANKA ve ONLINE 
LÖSEV
Bir tuğla da siz koyun

LÖSEV 
Bağış Kutuları

12 HABER

Beynimiz ve Biz

18 HABER

Kontakt lens kullanıcıları anketi

22 EKONOMİ

Fark Yaratan Arayı Açıyor

28 SAĞLIK

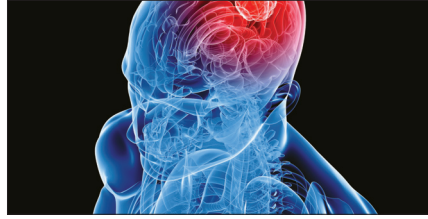
Gözle ilgili bilinmeyenler

30 SAĞLIK

Görsel Destek Tedavisi Nedir?

36 SAĞLIK

Çok para harcamadan sağlıklı bir güneş gözlüğü alabilir miyim?



DOSYA KONULARI

TARİH Kontakt lenslerin tarihçesi	38
SİZİN KALEMİNİZDEN Metin Turanlı / Dut Ağacı	46
KÖŞE YAZISI Dr. Hüseyin Çırpan / Karakter Testi: Trafik	48
SAĞLIK Murat Uyar / Göz ve Zihin Açıklığı	50
FIRTINA FIRTINA ÖNCESİ Prof. Dr. Miktaf Kadioğlu / Yazın sihirli kelimeleri: Gölge, beyaz, hafif, sulu, yavaş	52





HANGİ MODA
HANGİ YILDAN GELDİ? 40

TIP TARİHİ

Ahmet Doğan Ataman yazdı:
"Roma Tıbbi"

42

YOLNAME

Mustafa Küreli'nin kaleminden:
Filipinler

54



OPTİSYENİN SESİ E-DERĞİ

Ayda bir yayınlanır

Ağustos 2015

www.optisyeninnesesi.com Adına

İmtiyaz Sahibi

Orhan Küreli

Sorumlu

Yazı İşleri Müdürü

Ozan Küreli

Yazı Kurulu Üyeleri

Mustafa Küreli, Llm. Av. Oğuz Ünal
Hakan Hürsever, Prof. Dr. Miktad Kadioğlu
Dr. Ahmet Doğan Ataman, Mehmet Can
Şahin

Görsel Yönetmen

Mustafa Küreli

**Grafik Tasarım-Uygulama ve Editöryal
Çalışma** Tuna Yıldırım / CLINART Str. Arş.

Sağ. Dan. Org. Yay. Ltd. Şti.

(0 212 291 54 83)

Reklam Pazarlama

0 535 586 05 93

tunayildirim1972@gmail.com

Fotoğraf Editörü

Cesur Erol

E-Posta:

bilgi@optisyeninnesesi.com

dergi@optisyeninnesesi.com

Yayımlanan yazıların sorumluluğu yazarına
aittir. Reklamların sorumluluğu ise reklam
verene aittir. Dergide yayımlanan yazı
ve resimler kaynak gösterilmek suretiyle
iktibas edilebilir. Optisyenin Sesi günlük
ortalama raytingi 3000 olan
www.optisyeninnesesi.com internet sitesinde
yayımlanmaktadır.

Bu dergi Ağustos 2015 tarihinde
internetten online olarak izlenebilmiştir.



ben.x[®]
MEMORY EYEWEAR



OptisyeninSesi e-dergi 2 Yaşında...

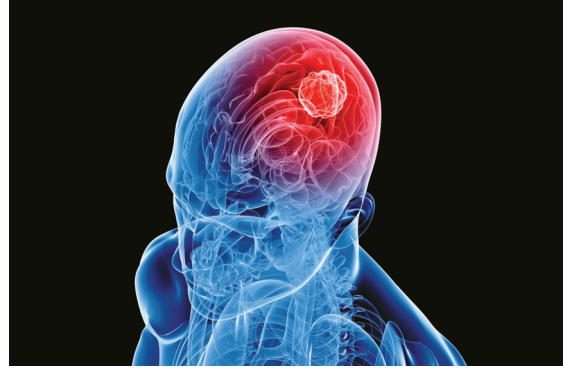
**Çok Değerli
Okurlarımız,
Dergimizin iki
yaşına girme
mutluluğunu
sizlerle
paylaşmanın
heyecanını
yaşıyoruz.**

D Bu sayımızla birlikte 24.sayısını okuduğunuz optisyeninsesi e dergi, 2.yaşına girdi. Dijital ortamda dergi mi olur diyenlere inat, tam 24 ay geçti. Çok Değerli Okurlarımız, Dergimizin iki yaşına girme mutluluğunu sizlerle paylaşmanın heyecanını yaşıyoruz.

İkinci yılını kutladığımız bu günlerde bildiğiniz gibi bir de akademik dergi oluşturduk. Eğitimcilerimizin makale ve araştırmalarını paylaştıkları Turkish Trio Journal dergisine gösterdiğiniz ilgi için çok teşekkür ederiz. Bizleri telefon ve e posta ile tebrik eden dostlarımızın verdiği moralle sektörümüze daha güzel işler yapabilmek için tüm gücümüzle çalışıyoruz.

Her şey mesleğimizin gelişimi için... Daha güzel projeler geliştirmek dileklerimizle,
Sevgiler, Saygılar

BEYNİMİZ VE BİZ



1. İnsan beyninin ayaktaiken yaklaşık %10 daha fazla çalıştığı düşünülmektedir. Önemli kararlarınızı alırken kapalı alandıysanız, “volta atmayı” deneyebilirsiniz.
2. İnsan beyni açık havada, kapalı alanlara göre daha yüksek performansta çalışmaktadır. Beyin açık havada ve ayaktaiken daha iyi çalışır.
3. Yürürken kolları sallamak, beynin performansını olumlu etkiliyor. Önemli kararlarınızı açık havada, kollarınızı sağa sola sallayarak yürürken almaya ne dersiniz?
4. Yabancı bir dil öğrenme ve ezber beyni güçlendiriyor. Her gün birkaç yabancı ya da yerli yeni bir kelime öğrenin ve kullanabilirsiniz. Sözlük okuyabilirsiniz. Alışveriş listesi ve telefon numaralarını ezberlemeyi deneyebilirsiniz.
5. Zihinsel jimnastik/antrenman yapın. Bunun için basta Sudoku olmak üzere çeşitli bulmacalar çözün. Satranç gibi “akıl oyunları” oynayın. Yatkınsanız Meditasyon, yoga gibi zihin dinginleştiren teknikler üzerine çalışın.
6. Zihinsel rutinlerinizi kirin. Bazen telefonu sol elinizde tutun, çantanızı diğer elinizde taşıyın, evinize başka bir yoldan gidin. En azından, bir günlüğüne TV kumandasını sık kullanmadığınız elinizde tutun!
7. Entelektüel damak zevkinizi zenginleştirmek için her gün mutlaka iyi bir özdeyiş antolojisinden, birkaç cümle okuyun. Beyninizi kaliteli cümlelerle besleyin!
8. Her gün güzel bir resme, manzaraya veya fotoğrafa bakmaya çalışın. Estetik algınız, gördüğünüz estetik şeyler kadar gelişir. Beyninizi estetik görüntülerle besleyin!
9. Her gün bir süre sevdiğiniz bir müziği gözleri kapalı dinleyin. Beyin otoriteleri tarafından klasik müziğin zekayı 7 puan ekleyebildiği iddia edilmektedir.
10. Günde aklımızdan 60 bin ile 80 bin arası düşünce geçer. Bu düşünceler ne hakkındaysa, hayatımız da ona göre şekillenir. Unutmayın kafanızda en çok neyi düşünürseniz, hayatınızda onu çoğaltırsınız.
11. İyi bir uyku kaliteli bir beyin için şarttır. Çok uyuyorum diye üzülmeyin, Einstein’ın günlük 10 saatten fazla uyuduğu biliniyor. 24 saati geçen uykusuzluk beyinde sarhoşluğa benzer bir etki yapmaktadır.
12. Bol ve temiz “birinci el” oksijen beyin için çok önemlidir. Beynimiz ağırlık olarak vücudumuzun %2’sini oluşturduğu halde, vücuda gelen oksijenin %25’ini tüketmektedir. Oksijensiz kaldığımızda ölümü ilk gerçekleştiren organ beynimizdir. Odanızın penceresini açarak kendinize bol bol oksijen ısmarlayın!
13. Beyin kendisinin nasıl çalıştığı hakkındaki bilgi ve inançlarınıza göre çalışır. “Türkün akli tuvalette çalışır” diye inanıyorsanız, beyniniz sizi doğrulayacaktır! Beynin çalışma prensipleri hakkında doğru bilgi öğrenin.
14. Farklı düşünme tarzları beyni geliştirir. Çocuklar ve hayvanlarla daha fazla vakit geçirin. Sizden farklı düşünen insanlarla konuşun.
15. Kullanılmayan organ körelir. Sürekli

iPort "Media Set" Kampanyası

Geliştirilmiş özellikleriyle yenilenen iPort ölçüm cihazına, şimdi LCD Ekran ve Apple TV ile birlikte "Media Set" olarak çok avantajlı koşullarda sahip olun.



Kampanya detayları için lütfen şubelerimizle irtibata geçiniz.
www.betaoptik.com



TV seyrederek beyninizi “düşük viteste” çalıştırmayın. Beyninizin sınırlarını zorlamayan etkinlikler, Beyninizi geliştirmez.

16. Beyin “garbage in, garbage out” ilkesine göre çalışır. Bu kuralın Türkçe meali şudur: “Beyninize çöp girerse, beyninizden çöp çıkar.”Beyninize ne verirsiniz, onu size verir. Kafa konforunuzu bozacak verileri beyninize almayın.
17. Beyin içindeki düşünceler harita, dış dünya

ise araziye benzer. Beynimizdeki iç gerçek (harita) araziye uymadığında fikirlerimizin “son kullanma tarihi” geçmiş demektir. Bir insanın kafasının içindeki iç değişim, kafasının dışındaki dış değişimden yavaş ise, o kişinin “dinozorlaşma” süreci başlamış demektir.

18. Beynin en tehlikeli yanı, “ters caba” kuralına göre çalıştığı anlardır. Başınıza gelmesinden en çok korktuğunuz şeye odaklanırsanız, beyin onu size çeker, korktuğunuzu



süper hidrofobik
integral anti-refle kaplama
çizilmeye karşı mükemmel direnç



gör
hayatı!



Yansımaları önler,
görüş netliği sağlar.



Su
tutmaz



Çizilmelere
karşı dirençli



Toz ve kir tutmaz,
kolay temizlenir.

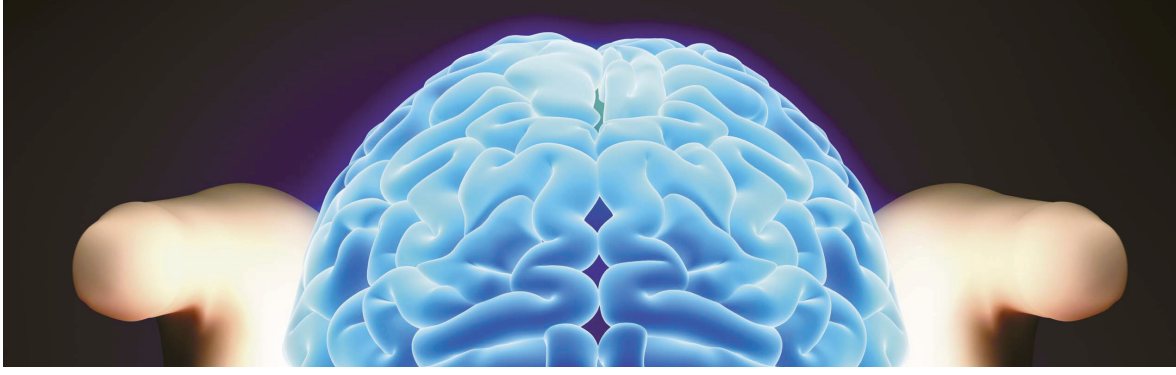


Buhar itici
özellik.

BETA
OPTİK

www.betaoptik.com
info@betaoptik.com

NOVAX®
FreeForm® Gözlük Camları



başınıza getirir! Buna ters caba kuralı denir. Bataklıkta çıkmaya çalıştıkça, dibe gömülmeye benzer. Beyin odaklanılan hedef için çalışır, hedef olumsuz olsa bile onu gerçekleştirmek için çalışır! Topluluk önünde konuşma yaparken “acaba heyecanlanacak mıyım” diye düşünürseniz, korkunuz olmasın, heyecanlanacaksınız! Korkunuza değil, konunuza odaklanın. Başınıza gelmesinden korktuğunuz en kötü seye değil, başınıza gelmesini istediğiniz en iyi seye odaklanın. Unutmayın kafanızda en çok neyi düşünürseniz, hayatınızda onu çoğaltırsınız.

19. Beyin kas sistemi ile değil, elektro-biyokimyasal reaksiyonlarla çalıştığı için, kolumuz ya da bacağımız gibi fiziksel anlamda yorulmaz. Beyni yoran en önemli şey monotonluktur. Hayatınızı ne kadar renklendirirseniz, beyninizi o kadar neşelendirirsiniz.
20. Beyin kısa süreli hafızada beş ile yedi arasındaki bilgiyi işleyebilir. Yeni bir bilgi gelince, bu bilgilerden birini atar. Buna sihirli sayı kuralı denir. Bu kural aşıp aşırı bilgi yüklemesi durumunda, beynimiz “servis dışı” olur. Hayatınızın en büyük kararlarını alırken “kafadan” değil, tıpkı beş haneli iki rakam grubunu çarparken yaptığınız gibi, bir kağıt üzerine yazarak ne yapacağınızı hesaplayın.
21. Ders çalışırken ilk öğrenilenler, son öğrenilenler ile aralarda geçip sık tekrarlananlar ve ilginç bulunanlar en çok akılda kalanlardır. Dersleri kısa aralar vererek çalışmak (geri ders başına dönmek kaydıyla!) akıllıca bir harekettir.
22. Einstein “bir problemi yaratan bir zihni, aynı düzeyde çalıştırarak o problemi çözemezsiniz” der. Yeni bir hayat için gereken, yeni bir akıldır. Yeni bir aklın önündeki en büyük engel entelektüel

atalettir. Entelektüel atalet nedir? Düşündüğünü yapmamak ve yaptığı üzerine düşünmemek.

23. Beyin analizde tıkanıldığında örneklerle akıl yürütür. Kendinize bir “kanaat önderi” secin ve onun zihnini kafanızın içindeymiş gibi düşünün. Mesela kararsız kaldığınız bir durumda benim yerimde olsaydı ne yapardı?” diye varsayımsal akıl yürütebilirsiniz.
24. Beyninizin arama motorlarına sizi başarıya programlayacak sorular sorun. Hayatta gelebileceğim en iyi yerde miyim? Tüm hayallerimi gerçekleştirmiş olsaydım, hayatımda neler olurdu? Benim diğer insanlardan daha iyi yapabileceğim ne var?
25. Beynin kendini gerçekleştiren kehanetler kurma gücü çok yüksektir. Kendinizi ve hayati nasıl tanımlarsanız, öyle algıyorsunuz. Dr.Davit J.Schwartz’a göre: “Bir ispatlamak üzere çalışmaya baslar. Ama bir şeyin yapılabileceğine inandığınızda, gerçekten inandığınızda aklınız onu yapmak üzere çözüm bulmanıza yardım etmek için çalışmaya baslar”
26. Kitap okumak güçlü bir beyin jimnastiğidir. Zihinsel adaleleri çalıştırır. Okurken Bacon’ın su ilkesini izleyebilirsiniz: “Kurnaz insanlar okumayı küçümser. Basit insanlar ona hayran olur. Akıllı insanlar ise ondan faydalanırlar. Yalanlamak ve reddetmek için okuma. İnanmak ve her şeyi kabul etmek için de okuma. Tartmak, kıyaslamak ve düşünmek için oku.”
27. “Sağlam kafa sağlam vücutta bulunur.” Fiziksel zindelik zihinsel zindelik getirir. Uzun süre fiziksel hareketsizlik, zihinsel hareketsizlik yapar. Spor yapmaya, fazla kilolarınızdan kurtulmaya, yediğinize ve içtiklerin ize dikkat edin. Yeterince su için ve unutmayın ki, insan beyninin %78’i suyla kaplıdır!



Daima Göz Önünde

Artisan Metal San. Ve Tic. Ltd. Şti.

www.artisanmetal.com.tr info@artisanmetal.com.tr

Ofis: Adres:Uğur Mumcu Mah. 2345 sokak No 4 Kat 1 Sultangazi - İstanbul Tel: 0 (212) 637 17 18 - 22 Fax: 0 (212) 637 17 23

Fabrika: Adresimiz: Carsı mahallesi. Atatürk yolu üzeri No :1/1 Boğazlıyan YOZGAT Tel: 0(354) 645 37 74 - 0(354) 645 39 50 Fax: 0(354)645 39 51

OKAN ÜNİVERSİTESİ KONTAK LENS ANKETİ SONUÇLARI: KONTAK LENS KULLANICILARI EN ÇOK BATMADAN ŞİKAYETÇİ



**Okan Üniversitesi Öğr.
Gör. Opt. Semih KABAK ve
Optisyonluk Program Başkanı
Yard. Doç. Dr. Erdoğan ÖZDEMİR
danışmanlığında optisyonluk
programı öğrencileri ile birlikte
2014 yılında verileri toplanan
Kontakt Lens Kullanıcıları Bilgi
Düzeyi Anketi sonuçları da
açıklanmaya başlandı.**

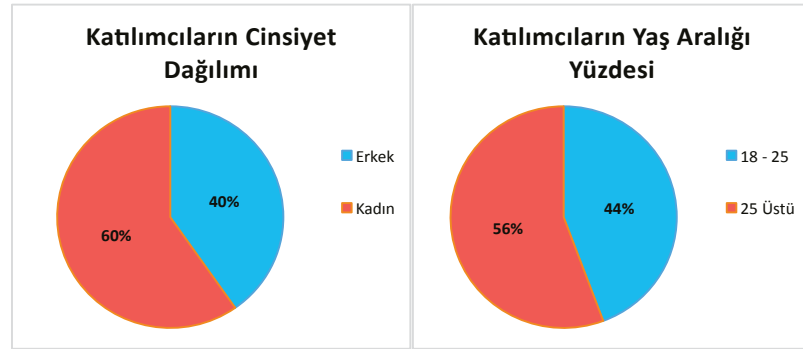
GÖZLÜK KULLANICILARI BİREYSEL/ BUTİK OPTİK MÜESSESELERİNİ ZİNCİR/KURUMSAL MÜESSESELERE GÖRE DAHA FAZLA TERCİH EDİYOR

İstanbul ilinde yaşayan 3080 gözlük kullanıcısından veri toplanmıştır. Ankete katılan gözlük kullanıcılarının özellikleri aşağıdaki grafiklerde ifade edildiği gibidir.

Aşağıda anketin önemli verilerinden biri sunulmuştur. Araştırma sonuçları kontakt lens kullanıcılarının en çok batma şikayeti ile karşı karşıya kaldığını göstermektedir.

Anket çalışması İstanbul ilinde yaşayan yaklaşık 1000 kontakt lens kullanıcısı ile

Grafik 1. Katılımcıların genel özellikleri



birebir görüşmeler şeklinde yapılmıştır. Anketin içeriği, katılımcıların kontak lens hakkındaki bilgilerinden kontak lenslerini nereden temin ettiklerine, tercih ettikleri kontak lens markasından kullandıkları solüsyon markasına kadar geniş bir yelpazede sorulardan oluşmaktadır. Toplanan verilere göre kontak lens kullanıcılarının özellikleri aşağıdaki grafiklerde ifade edildiği gibidir.

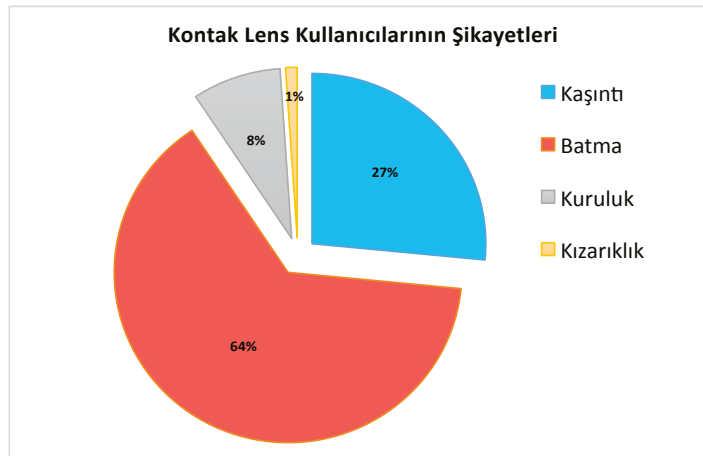
Katılımcıların özellikleri incelendiğinde dengeli bir cinsiyet dağılımından söz etmek mümkündür. Yaş aralığı grafiğini incelediğimizde ise çalışmaya katılan kontak lens kullanıcılarının yarısına yakınının 18-25 arasındaki genç nüfus olduğu görülmektedir.

Araştırmada veri toplama aracı olarak araştırmacılar (hekim, optisyen ve eğitimci) tarafından geliştirilen ve 19 sorudan oluşan "Kontak Lens Kullanıcıları Bilgi Düzeyi Anketi" kullanılmıştır. Anket araştırmacılar dışındaki bir göz hekimi tarafından incelenerek son haline getirilmiştir.

Ankette yer alan sorulardan bir tanesi kontak lensinden şikayetçi olan kullanıcılara Kontak Lens Kullanımı Sırasında Hangi Şikayeti Yaşıyorsunuz? sorusudur. Kontak lens kullanıcılarının bu soruya verdikleri yanıtın frekans dağılımı Grafik 2.'de ifade edildiği gibidir.

Kontak lensinden şikayeti olduğunu ifade eden katılımcılar arasından

Grafik 2. Anketin Kontak Lens Kullanımı Sırasında Hangi Şikayeti Yaşıyorsunuz? Sorusuna verilen yanıtların Dağılımı



Kontak lensinden şikayeti olduğunu ifade eden katılımcılar arasından %64'ü kontak

%64 'ü kontak lenslerinin gözlerine batmasından şikayetçi olduklarını ifade etmişlerdir. %27 'lik kısmı kullandıkları kontak lenslerin gözlerinde meydana getirdiği kaşıntıdan, %8 'i gözlerinde yaşanan kuruluştan ve geriye kalan %1 'i ise kontak lensinin gözünde meydana getirdiği kızarıklıktan şikayetçi olduklarını belirtmişlerdir. Kontak lens kullanımında yaşanan bu sağlık sorunlarını azaltmak veya ortadan kaldırmak için birinci koşul kontak lensin hekim kontrolünde kullanılmasını sağlamaktır. İkinci koşul kontak lens kullanıcılarının kontak lenslerini nasıl kullanmaları gerektiğini bilmeleridir. Üçüncü koşul ise toplumda kontak lens kullanımı ile ilgili farkındalık yaratmaktır. Aşağıda belirlenen bu üç koşul açıklanmıştır.

1. Koşul: Kontak Lens Hekim Kontrolünde kullanılmalıdır (Yalnızca Hekim)

Yukarıdaki grafik incelendiğinde kontak lens kullanımında gözlük kullanımında karşı karşıya kalınmayan türde sağlık sorunları ile karşılaşıldığı görülmektedir. Kontak lens kullanımında yaşanan sağlık sorunları gözlüğe kıyasla kontak lensin daha fazla hekim kontrolünde kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Hekime düzenli muayene olunarak, kişinin gözünün parametrelerine uygun kontak lensin reçetelendirilmesi durumunda kontak lensin doğru kullanımında ilk koşul gerçekleştirilmiş olacaktır.

2. Koşul: Kontak Lensin Nasıl Kullanılacağı İyi Bilinmelidir (Hekim ve Optisyen)

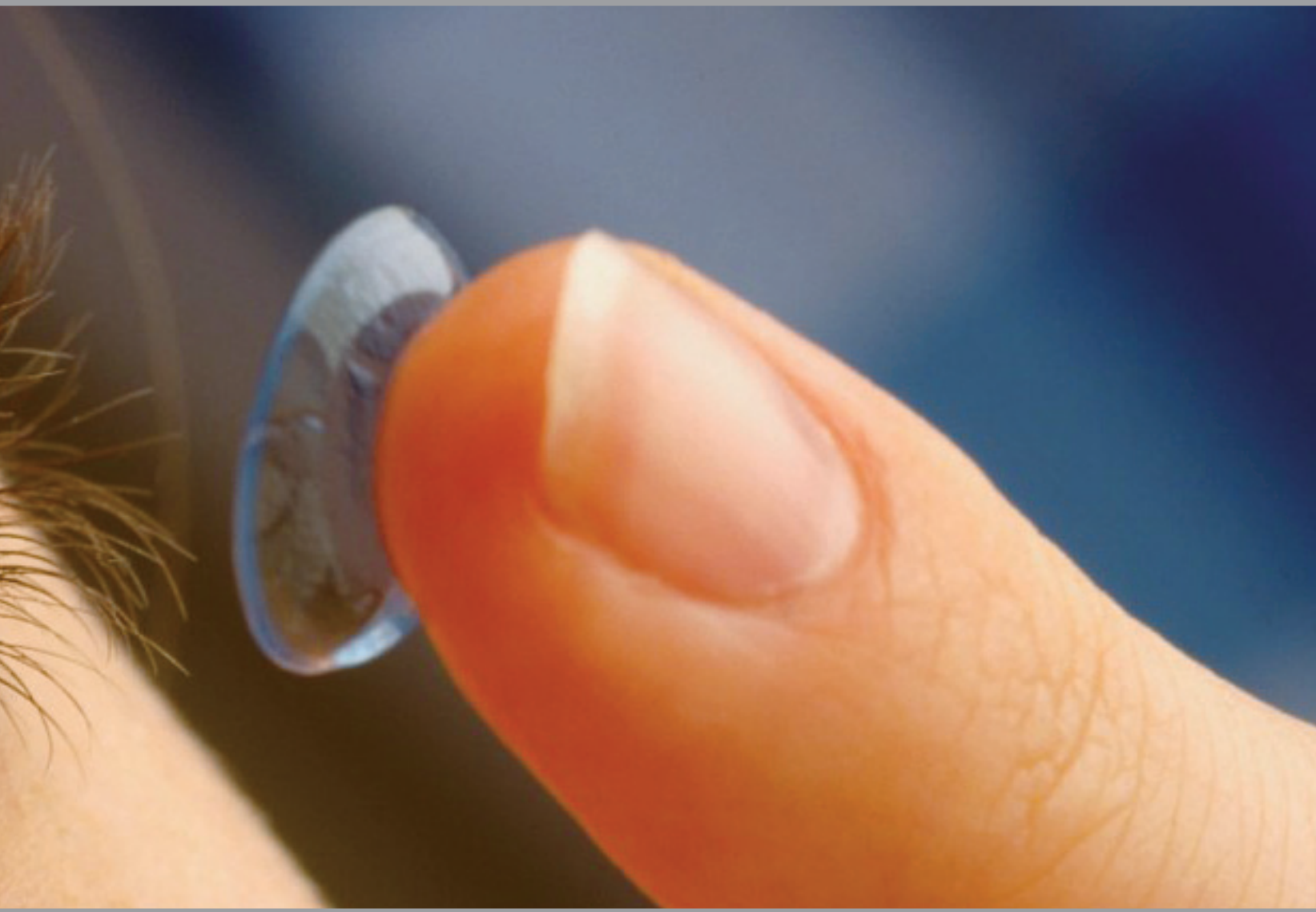
Kontak lensin hekim kontrolünde kullanımı bir ön koşuldur fakat tek başına yeterli değildir. Kontak lens hekim kontrolünde alınması tek başına kontak lens kullanıcısının Grafik 2'de karşılaştığı şikayetleri tek başına yok edemeyebilir. Kontak lens kullanıcısı kontak lensini nasıl kullanacağını iyi bilmesi gerekmektedir. Hekim mutlaka kullanıcıya kontak lensini nasıl kullanacağını detaylı bir şekilde açıklamaktadır. Fakat kontak lens kullanıcısının kontak lensini aldığı sırada optisyen tarafından lens kullanımı konusunda tekrar bilgilendirmesi yararlı olacaktır. Örneğin Grafikte 2'de en çok



karşılaşılan sorunlardan biri batmadır. Kontak lensin doğru kullanımı ile batma hissi ortadan kaldırılabilir. Kontak lens kullanıcısı kontak lensi gözünde iken bilgisayar kullandığında gözlerini daha fazla kırpmasını, gözlerini tozdan ve sigara dumanından korumasını, klimalı ortamlarda çok fazla durmamasını, kontak lensleri ile uyumaması, hekim kontrolünde suni gözyaşı damlası kullanmasını bilmesi gerekmektedir. Kullanıcıların kontak lensini nasıl kullanacağı ve kullanım sırasında nelere dikkat etmesi gerektiği kontak lens reçete yapılandırması sırasında hekim ve kontak lens satışı sırasında optisyen tarafından yapılmalıdır.

Kontak Lens Kullanımı ile İlgili Farkındalık Yaratmak Gerekir (Üniversite, STK, Tedarikçi Firmalar vb).

Bir kontak lens kullanıcısının

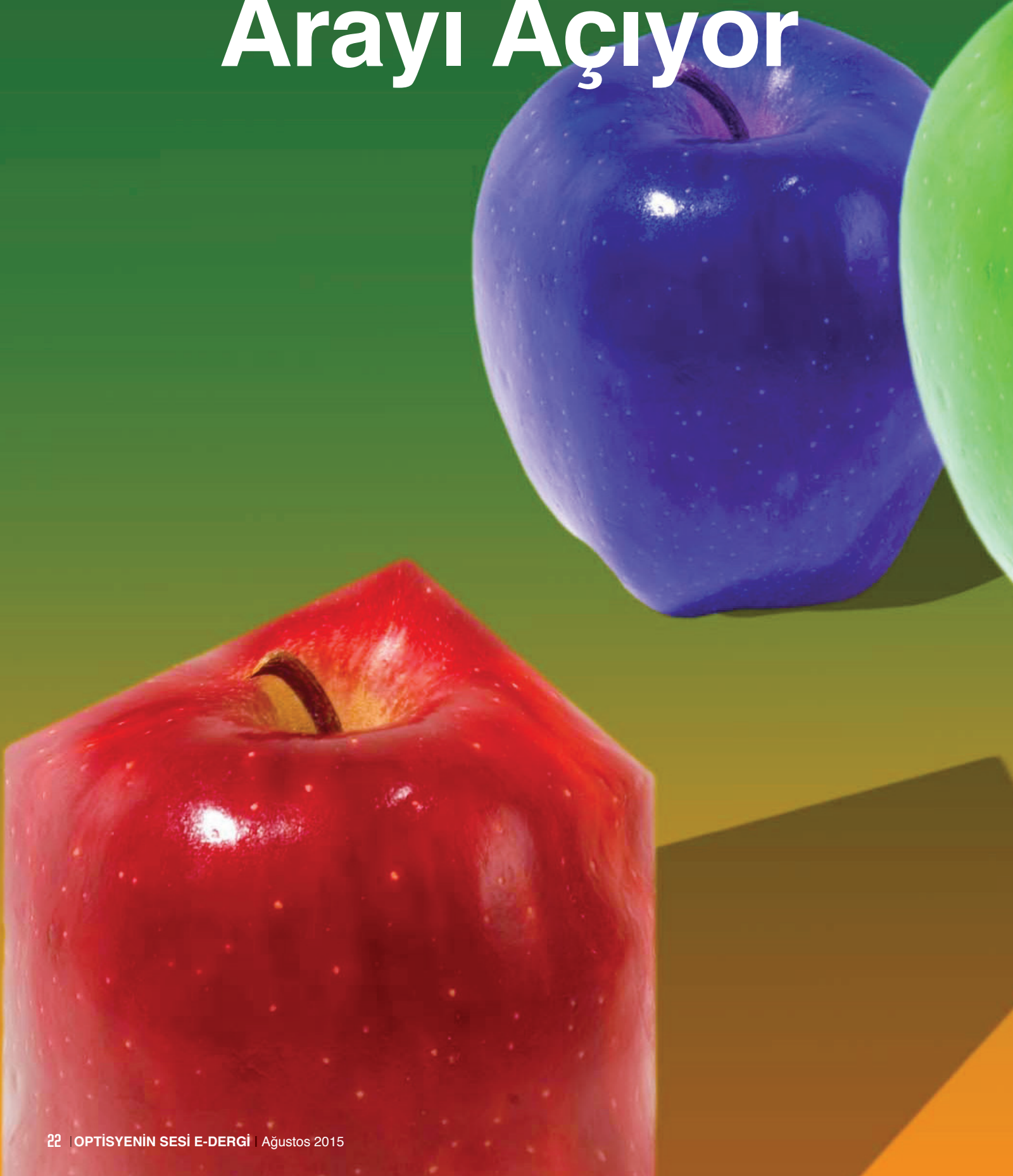


birinci ve ikinci koşulları sağlayacak şekilde kontak lensini temin ettiğini düşünelim. Kullanıcının hastaneye gitmiş muayene olmuş, hekim tarafından reçetelendirilmiş, bilgilendirilmiş ve ardından kontak lens kullanımı konusunda optisyen tarafından detaylı olarak tekrar bilgilendirilmiş olduğunu kabul edelim. Bu iki koşulun sağlanmış olması kullanıcının kontak lensini kesinlikle doğru kullanacağını garanti etmez. Örneğin herkes sigaranın zararlarını bilir. Fakat sigaraya içmeye devam eder. Yani sigara içme eylemi sigaranın zararlarını bilememekten kaynaklanmaz. Bu durumda kontak lens kullanımının önemi konusunda toplumun bilgilendirilmesi, bilinçlendirilmesi bu konuda bir farkındalık yaratmak gerekmektedir. Farkındalık yaratmayı bir süreç olarak ele almak birçok çalışma

gerçekleştirmek gerekir; Kamu spotları, optisyenlik müesseselerindeki personelin kontak lens konusunda bilgilendirilmesi, üniversitelerde optisyenlerin kontak lens konusunda donanımlı yetiştirilmesi, toplumun kontak lens kullanımındaki durumunun tespiti ile ilgili araştırmalar vb.

Sonuç olarak kontak lensin sağlıklı kullanımı tek başına hekimin, optisyenin, tedarikçi firmanın, üreticilerin, STK'ların veya üniversitelerin başarabileceği bir iş değildir. Bu nedenle paydaşlardan hiç biri toplumun sağlığını ilgilendiren konularda kendini tek otorite ilan etmemesi gerekmektedir. Tüm paydaşların bu araştırmada olduğu gibi kendi sınırında kalarak, diğer paydaşların çalışma alanını ihlal etmeden ve uzmanlıklarına saygı duyarak elini taşın altına koymaları gerekmektedir.

Fark Yaratan Arayı Açıyor





Ürün ve hizmetler giderek birbirine yaklaşıyor, kalite ortak standart haline geliyor.



Beyaz eşyadan, perakendeye; kredi kartından gıdaya, ardı ardına yeni ürünler sunuluyor, yeni şirketler piyasaya giriyor. İşte bu zor ortamda öne geçmenin yolu “Farklılaşmadan” geçiyor.

Ünlü yönetim uzmanı Jack Trout, “Farklılaş ya da Öl” uyarısında bulunuyor. Bu alanda öncü şirketlerin uygulamaları da iş dünyasına örnek oluyor. Türkiye’den ise başarılı örnekler, yeni uygulamaların sayısı giderek artıyor. Ancak, kazananlar, “fark”ı açanlar tarafından geliyor.

Sony’nin kurucusu Akio Morita’yu pek çok kişi duymuştur. Kurucu üyelerden Masura Ibuka ise pek bilinmez. Ibuka, 1979 yılında tamamen kendi kişisel isteği için, Morita’nın kapısını çalar. Ibuka, kulaklığı portatif kaset çalara monte etmek istemektedir. Böylece çevresindeki insanları rahatsız etmeden müzik dinleyebilecektir. İşte bir dönemin efsanevi buluşlarından walkman’in doğuşu böyle bir süreç ile ortaya çıkmış. Sony “farklı” bir ürün segmentiyle, rekabette önemli bir puan kazanmıştı. Sony bunu daha sonraki girişimleriyle de ortaya koydu. Dünyada milyonlarca satan “Play Station”lar da aynı stratejinin bir parçasıydı.

Rekabetin artık “öldürücü bir silah” haline dönüştüğü günümüzde “farklılaşma” şirketlerin tek can simidi adeta. Tabii “farklılaşmak” sadece üründe değil, her konuda mümkün.

Sony gibi örnek çok az düzeyde. Farklı hizmetler, farklı uygulamalar ile başarı yakalayan şirketler ise rekabette hep öndeler. Örneğin, sektöründe teslim süresini 3 günden 1 güne indiren lojistik firması ya da hep en düşük fiyata ürün satılabilmeyi başaran süper market zinciri belki ayrı uygulamalarda farklılaşmayı başarıyor. Ancak, sonuçta ulaştıkları nokta aynı: Rekabette öne geçmek...

Tüm dünyada ürün ve hizmetlerin neredeyse aynı kalitede, aynı maliyette gerçekleşiyor olması, şirketlerin müşteri nezninde “farklılaşması”nı zorunlu kılıyor. Farklılaşamayan şirketler, ürün ve hizmet satamıyor ve ömürleri de uzun olmuyor.

Rekabet odaklı pazarlama

Trout&Partners Türkiye Genel Müdürü Barış Topkaya, farklılaşmanın, hedef kitlenin zihninde sağlanması gerektiğini düşünüyor. Topkaya, “Pazarlama tarihi çok önemli bir buluş ve ürünlerin tüketici zihninde gerekli farkı sağlayamadığı örneklerle dolu. Günümüzün yoğun basılı, fiziksel ve elektronik iletişim bombardımanında, farklılığınızla tüketici zihninin dikkatini çekemezseniz, pazarda önemli bir oyuncu olma şansınız kalmaz” şeklinde konuşuyor.

Globalleşme özellikle yerel markaları alışık olmadıkları büyük bir rekabetle karşı karşıya bırakıyor. Tüm ülkeler ve tüm sektörler için Çin, her geçen gün daha yüksek bir baskı unsuru oluşturuyor. Bu yoğun rekabet ortamında da



artık pazarlama, tüketici odaklı olmaktan çıkıp rekabet odaklı olmaya doğru ilerliyor. Bu nedenle şirketler farklılaşmanın yolunu arıyorlar. Çünkü, yaşamaları ancak böyle mümkün...

Farklılaşamayanlar yok oluyor

Yoğun rekabet ve aynılık problemi sonucu en zor durumda olan sektörlerden biri havacılık.

Oysa farklılık yaratarak bu sektör içinde dahi başarıyı yakalayanlar var. Barış Topkaya, Southwest örneğini vererek bu şirketin yaptığı çalışmanın başarısından söz ediyor:

"Southwest Havayolları'nın havayolu taşımacılığını taşıdığı yeni boyuta, köklü havayollarından hiçbirisi yanıt veremedi. Hatta daha yüksek fiyat ve maliyet yapıları ile pek çoğu batma noktasında. Southwest ise stratejisini, 'iki doğru arasındaki mesafeyi en hızlı ve uygun maliyetle almak' olarak tanımladı. Tüm operasyonun uçakların havalimanında az süre kalarak daha çok sayıda uçuş gerçekleştirmesi üzerine kurdu. Bu sayede bilet fiyatları da önemli oranda düştü."

Otomobil sektöründe de başarılı örnekler arasında BMW'yi gördüğünü belirten Topkaya, "Yıllardır yollarından sapmadan 'sürüş keyfi' kavramı üzerine pazarlama iletişimi yapıyorlar. Daha önce 'only flying is better' ve sonrasında 'ultimate driving machine' sloganları strateji ile

son derece uyumlu" diyor.

Shop&Miles örneğine dikkat

Türkiye'de de pek çok şirketin, hedef kitlesi tarafından rekabetten farklılaşmış olarak zihinlerde konumlandığını belirten Topkaya sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Örneğin tüm kredi kartlarının aynılık problemi içinde taksit kurguları ve para yerine geçen puanlara dayanan sadakat programlarına odaklandığını görüyoruz. Oysa 'Shop & Miles', uçuş milleri ile üst segmentte önemli bir kitlenin cüzdanında yerini almayı başardı."

Son dönemde rekabetin ve kampanyaların kızıştığı terlik sektöründe de Polaris klasik bir 'tercih yoluyla farklılaşma' stratejisini hayata geçirdi. Önce Sibel Can, sonrasında da Seda Sayan ile yıldızların tercih ettiği terlik markası konumuna oynuyor. Vestel, TV'de odaklanışı, ihracattaki liderliği ve Avrupa'daki pazar payı ile tüketici zihninde yerli TV üreticileri arasında ilk marka olmayı başardı. Bu nedenle Arçelik ve Beko'nun dağıtımdaki gücüne ve beyaz eşyadaki hakimiyetine rağmen iç piyasada da lider."

Her sektörde arz fazlası

Artık herkes her şeyi üstelik kaliteli üretebiliyor. Pazarlama ve satış güçlerinde

de neredeyse herkes oyunu kuralına göre uyguluyor. İşte ürünlerin ve hizmetlerin bu derece yoğun olduğu bir ortamda farklılaşmadan başarılı olmak oldukça güç. Marka danışmanı Fatoş Karahasan, son 30 yılda büyük bir ürün fazlalığı yaşandığını ve bu dönemi "Tüketici yılları" olarak nitelendirdiğini söylüyor. Karahasan sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Ürünlerde arz fazlası var. Böyle bir ortamda talep problem olduğu için, farklılaşmak gerekiyor. Farklılaşmanın da üründen başlaması şart. Bu anlamda bence dünya çapında Virgin Airlines iyi bir örnek. Şirket eğlence sektörünü havayolu endüstrisiyle birleşerek farklı bir strateji ortaya koydu. Virgin Airlines uçaktaki en iyi eğlenceyi sağlamak amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor. İnsanların uzun yolculuklarda sıkılmasını engelleyerek önemli bir fark yaratıyor. Farklılaşmanın ön koşulu tüketicinin ihtiyacını anlamaktır. Bu örnekte olduğu gibi, bunu sağlamanın yolu da artık duygusal yönle hitap etmekten geçiyor."

Karahasan, ürünü geliştirirken müşteriye danışmak gerektiğini belirtiyor ve devam ediyor: "Zara, bunu ülkemizde ve dünyada başarılı şekilde yapıyor. Şirketin ürün geliştirme grubu bütün dünyadaki trendleri yakalamak adına çalışmalar yapıyor. Ürünü geliştirirken hedef lokasyondaki gençlere ait birtakım fotoğraf ve filmler kullanabiliyorlar. Bunlar bir merkezde toplanıyor. Daha sonra da bu trendlerden ürün geliştiriliyor".

Farklılık başarıyı getiriyor

Uzmanlar şirketlerin farklılaşırken tek bir noktaya odaklanması gerektiğini söylüyor. Bir ürünün yediden yetmişe herkese hitap edemeyeceğini söyleyen Karahasan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bunu başaran tek bir örnek var. O da Coca-Cola. Fakat burada 100 yıllık bir firma ve 300'den fazla üründen söz ediyoruz. Bu yapıda şirket oldukça az. Bu nedenle belirli bir kitleyi hedefleyip, stratejiyi buna göre oturtmak gerekiyor."

Marka danışmanı Güven Borça da şirketlerin tüm faaliyetlerinde farklılaşamayacaklarını düşünenlerden. Borça, farklılaşmak adına pazar gerçeklerinden uzaklaşmamak gerektiğini söylüyor ve şöyle devam ediyor:

Örneğin, geçenlerde Redwhite's diye bir

restoran açıldı. Fikir babası da Türkiye'nin en yaratıcı beyinlerinden biri olan reklamcı Hulusi Derici. Ancak, içeride o kadar çok fikir var ve her şey o kadar farklı ki, toplamda bir karmaşa olduğu gözleniyor. Bir kurum her şeyiyle farklı olursa alışılmış iş modellerinin dışında kalabilir.

Dünyanın bütün başarılı markaları bir yönüyle farklılığı yakalamıştır. Pepsi yeni nesle yönelmesiyle, Harley Davidson bir motosikletten çok yaşam tarzı ve aidiyet duygusu satmasıyla, Volvo emniyet, Mercedes mükemmel mühendislikle farklılaşmıştır. Microsoft, öncülüğü ve paylaşımcı liderliğiyle; Intel bir işlemciyi nihai tüketicinin dikkatine sunarak, Domino's Pizza eve hızlı servis vaadiyle ön plana çıkmıştır."

İmajın anlamı yok

"Farklılığınızı Ölçebildiğiniz An" adlı kitabın yazarı Prof. Dr. Arman Kırım, farklı olmanın yanlış anlaşıldığını söylüyor. Kırım sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Farklı olmak, herkesin sizi tanıması anlamına gelmez. Tanınması gereken kişilerin sizi bilmesi ve bu farklılığa para ödemesi gerekir. Şirketin müşterinin isteyebileceği, ama rakibin yapamayacağı uygulamaları belirleyip yapması gerekir. Burada aslında imajın hiçbir önemi olmadığını görüyoruz. Şirketler oluşturdukları imajın altyapısını oturtmamışlarsa sorunlar yaşanır. Örneğin, Ser Trans Nakliye şirketi farklılaşma üstünde bir yıldır çalışıyor. Bunun için alt yapıyı oluşturdular. Avrupa'dan ithalatı 5 günde yapmak üzerine kurulu bir strateji geliştirdiler.

Bu arada taşınan malların da TIR'larla geldiğini belirtmek istiyorum. Bu hizmeti de garantili olarak veriyorlar. Bunu Türkiye'de başka nakliyecilerin yapması çok zor.

Bunun yanında Laila'nın da Türkiye'de oldukça farklı bir mekan olduğuna inanıyorum. Akıllı iş yapan yerlerden biri. Üst gelir kitlesini çekmesinin yanında, bu kitleye özenenleri de yakalayarak farklılaşıyor. İçine bir sürü değişik restoranı konumlandırmış durumda. Müşterinin sıkılmaması için çalışmışlar. Muhteşem bir manzaranın üstüne, kurdukları konsepti oturtmuş durumdalar. O lokasyonda bulunan hiçbir yerin de bu işi Laila kadar iyi yapamadığını görüyoruz. İnanılmaz bir halkla ilişkileri var.

Bizzcard da kredi kartları arasında farklılığıyla ön plana çıkmış durumda. Esnafa kredi açarak şirketlerin çek problemlerini çözüyor. Eğer malı satan kişinin kredisi yoksa anında bu görülebiliyor ve karşılıksız çek gibi bir problemle karşılaşılmıyor."

Colour your day

*with easily changeable temples
and various colour options
more colourful days*



ben.x[®]
MEMORY EYEWEAR

Göz ile ilgili bilinmeyenler

Doğru olmayan pek çok bilgi göz sağlığı konusunda insanları yanlış yönlendiriyor.

Göz sağlığı hakkında neleri yanlış biliyoruz?

1) Yanlış: Gözlük veya lens takmak gözlük numarasının ilerlemesini engeller!

Doğrusu: Bilinenin aksine gözlük takmak ya da takmamak gözlük numarasının ilerlemesini etkilemez. Gözlük tedavisinin amacı görme düzeyini artırmaktır.

2) Yanlış: Gözün gözlük kullandıkça gözlüğe alışır.

Doğrusu: Gözün gözlüğe alışması diye bir şey yoktur. Kişi gözlükle iyi görmeyi nasıl olduğunu anladığı için gözlükten vazgeçemez.

3) Yanlış: Bebek veya küçük çocuk gözlük takamaz.

Doğrusu: Yüksek numara göz bozukluklarında çocuk yaşta görmeyi geliştirmesi ve tembellik olmaması için mutlaka erken yaşta gözlük takılması gerekir.

4) Yanlış: Ara sıra gözlerim ağrıyor, dinlendirici gözlük kullansam geçer herhalde.

Doğrusu: Dinlendirici olarak adlandırılan standart bir gözlük yoktur. Dinlendirici gözlük numaralıdır ve ihtiyacı olana verilir. Kırma kusuru bulunanların mutlaka kendi gözüne uygun numarada gözlük kullanması gerekir.

5) Yanlış: Yakından televizyon izlemek gözleri bozar!

Doğrusu: Yakından televizyon izlemenin göz sağlığı açısından herhangi bir zararı yoktur. Fakat az gören çocuklar televizyonu daha yakından izleyeceğinden göz hastalıklarının erken bir belirtisi olabilir.

6) Yanlış: Uzun süreler bilgisayar kullanmak gözü bozar!

Doğrusu: Uzun süre bilgisayar başı çalışanlarında ufak miktarlardaki kırma kusurları şikayet nedenidir.



Bu bozukluk zaten gözde mevcuttur, kişinin günlük yaşantısında gözlük ihtiyacı yoktur.

7) Yanlış: Göz tembelliği lazer ameliyatıyla düzelir.

Doğrusu: Göz tembelliği ameliyatla düzeltilemez. 7 yaşından önce gözlük kullanımı ve iyi gören gözün kapatılması ile düzeltilebilir. Lazer ameliyatlarının da göz tembelliğini tedavi edici özelliği yoktur.

8) Yanlış: Katarakt ameliyatı lazerle yapılır.

Doğrusu: Günümüzde en modern ameliyat yöntemi olan FAKO halk arasında yanlış olarak lazerli ameliyat olarak bilinmektedir. Oysa FAKO yönteminde lazer kullanılmaz, ultrasonik titreşimlerden faydalanılır.

9) Yanlış: Katarakt sadece yaşlılarda olur.

Doğrusu: Katarakt en sık yaşlılarda olmakla birlikte bebeklerde, çocuklarda ve gençlerde de görülebilir.

10) Yanlış: Katarakt bir gözden diğerine geçer.

Doğrusu: Katarakt bir gözden diğer göze geçmez.

11) Yanlış: Katarakt tekrarlayabilir.

Doğrusu: Katarakt tekrarlayıcı değildir. Bazen katarakt ameliyatından sonra, göz içine yerleştirilmiş olan merceğin arkasındaki zarda kesifleşme olabilir ve bu yanlış olarak 'katarakt tekrarladi' şeklinde bilinir.

12) Yanlış: Bebeklerdeki şaşılık tedaviye gerek yoktur, zamanla kendiliğinden geçer.

Doğrusu: Bebeklerdeki bazı şaşılıklar çok ciddi olup hemen tedavisi gerekebilir. Tedavi gözlük veya ameliyat şeklinde olabilir. Bu tip şaşılıklar tedavi edilmediğinde ileriye dönük kalıcı görme kayıpları (göz tembelliği) gelişebilir.

13) Yanlış: Gözlükle şaşılık tedavi edilir ve bir daha gözlüğe gerek kalmaz.

Doğrusu: Göz kaymalarının çoğu gözlükle tedavi

edilebilir. Fakat şaşılık tedavi edildikten sonra genellikle gözlüğe devam etmek gerekir. Aksi takdirde şaşılık tekrarlayabileceği gibi görme bozuklukları da görülebilir.

14) Yanlış: Lazer ile şaşılık tedavisi yapılır

Doğrusu: Şaşılık cerrahisi göz kaslarına yapılan dikişli bir müdahaledir. Lazerle şaşılık ameliyatı yapılamaz.

15) Yanlış: Gözlerim çok ağıyor, göz tansiyonum yükselmiş olabilir.

Doğrusu: Göz tansiyonu çok az belirti veren bir hastalıktır. Pek çok göz hastalığı ve vücudun diğer bölgelerindeki hastalıklar da göz ağrısına yol açabilir. Gözdeki ağrıların çok az bir kısmı göz tansiyonuna bağlıdır.

16) Yanlış: Göz tansiyonu ameliyatı olunca görmem netleşecek.

Doğrusu: Ameliyatının amacı, ilaçlarla kontrol altına alnamayan göz tansiyonunu düşürmektir. Ameliyattan sonra görme düzeyinde bir artış olmaz.

17) Yanlış: Fazla tuzlu yemek gözü bozar.

Doğrusu: Tuzlu yemek tansiyonun yükselmesine sebep olup bazı rahatsızlıklara yol açabilirse de göz sağlığı açısından herhangi bir etkisi yoktur.

18) Yanlış: Bol bol havuç yemek göze çok faydalıdır.

Doğrusu: Göz sağlığı açısından gerekli olan vitaminler çoğu sebze ve meyve de bol olarak bulunur. Dengeli beslenen bir kişi için bol havuç yemenin fazladan bir faydası yoktur.

19) Yanlış: "Göz yaşım kurudu galiba, ağlayamıyorum."

Doğrusu: Ağlamak psikolojik bir olaydır ve ağlama ile gelen gözyaşı da refleks sonucudur. Gözyaşı kuruluğu kavramı vardır, ancak bunun ağlama ile ilişkisi yoktur.

GÖRSEL DESTEK TEDAVİSİ (VISION THERAPY) NEDİR?

Görsel destek tedavisinin amacı, 'iyi bir görme' için gerekli olan görsel becerilerin geliştirilmesidir. 'İyi bir görme' için göz, görme yolları ve beynin uyumlu bir şekilde birlikte çalışmaları gerekmektedir.



ABD’de insan algıları, duyguları ve görme konularının çalışıldığı bir araştırma merkezinde geliştirilen teknolojik gözlük, renk körlüğü hastalığına çözüm olacak.

Eğer kişinin görme keskinliği (visual acuity) tam (ölçülen sisteme göre 10/10, 20/20 gibi) ise, çoğunlukla görsel durumun (vision) normal veya ideal olduğu düşünülür. Oysa, görme keskinliği, kişinin belirlenen bir uzaklıkta net görebilme ve ayrıntı seçebilme yetisidir ve görme eşelleri ile ölçülür. Görme keskinliği tam olan kişilerde bile, okuma ve yazma gibi bazı işlevlerde zorluklar yaşanabilir. Sonuç olarak kişinin görme keskinliğinin tam olması, görsel durumun (vision) ideal olduğunu göstermez. Net görme, yani görme keskinliğinin tam olması, OKUMA ve ÖĞRENME için gerekli görsel becerilerden sadece bir tanesidir.

GÖRSEL DESTEK TEDAVİSİ NASIL YAPILIR?

Tam bir göz muayenesinden sonra, görsel algı becerileri değerlendirilir. Eğer gerekiyorsa, görsel destek tedavi programı ‘bireysel’ olarak kişinin gereksinimlerine göre planlanır. Program optik cihazlar ve çeşitli egzersizleri içeren, kurumsal uygulamalar ve evde yapılacak egzersizlerden oluşmaktadır.

Kurumdaki uygulama genellikle haftada 1-2 seans olacak şekilde 6-9 ay süresince yapılır. Ancak

kişinin gereksinimine göre bazen ev egzersizleri ile desteklenecek tek seans bile yeterli olabilirken, bazen bu süre 2-3 yıla uzayabilmektedir.

KİMLERE GÖRSEL DESTEK TEDAVİSİ YAPILMALIDIR?

Görsel destek tedavisine gereksinim duyan kişiler;

Görsel problemlere bağlı öğrenme bozuklukları

Öğrenmenin % 80 i görme yetisine dayalıdır.İki gözün birlikte çalışması, odaklanma (odaklama), takip edebilme gibi görsel beceriyetersizlikleri, öğrenmeyi olumsuz yönde etkileyebilir.

Disleksi dahil okuma problemi olan çocukların % 80 inde, çözülebilir görsel problemler olduğu bildirilmektedir.

Şaşılık (strabismus) ve göz tembelliği (ambliyopia)

Görsel destek tedavisi, şaşılık ve göz tembelliği durumlarında erken yaşlarda daha etkili olmaktadır. Ancak her yaşta yapılabilir.

Teknolojik yaşamın sonucunda oluşan göz problemleri;

Çağımızın koşullarına bağlı olarak pek çok kişi günlük yaşamının önemli bir bölümünü, bilgisayar ekranları karşısında ve yakın mesafede çalışarak geçirmektedir.



Buna bağı olarak, göz yorgunluğu, baş ağrısı ve görme ile ilgili problemler sıklıkla görülmektedir.

Özel durumlarda yapılan görsel rehabilitasyon;

Nörolojik bir hastalık veya sinir sistemine yönelik bir travma, kişinin görmesini etkileyebilir. Beyin ve omurga travmaları, inme, gelişimsel gerilikler, serebral palsi, multipl sklerozis gibi durumlar da görsel rehabilitasyon tedavileri yararlı olabilmektedir.

Sporculara yönelik programlar;

İyi bir vizyon bile daha iyi olabilir. Sporcularda, görsel koordinasyonu, görsel reaksiyon zamanı, periferik farkındalık, iki gözün birlikte çalışması, odaklanma, izleme ve görsel becerilerin daha üst düzeye çıkarılması için, görsel destek tedavisi yapılabilir.

GÖRMEYE BAĞLI ÖĞRENME PROBLEMLERİ İÇİN ÖN TEST

Yapılan çalışmalar, okul çağı çocukların yaklaşık %20 sinde, okul başarılarını olumsuz bir şekilde

etkileyen tanı konmamış görsel problemler olduğunu göstermektedir. Üstelik bu çocukların pek çoğu, sadece uzak görme keskinliklerinin ölçüldüğü okul taramalarından geçmiş ve görme keskinliklerinin tam olduğu söylenmiştir. Görme keskinliği tam olmasına karşın, bazı çocuklarda iki gözün birlikte çalışabilmesini sağlayan işlevler, yazıyı izleyebilme ve okurken satırları kaybetmemek, çeşitli mesafelerdeki cisimlere bakarken (örneğin yakından uzağa bakıldığında) odaklayabilmek gibi yetilerde sorun olabilir. Bu gibi durumlar, çocuğun okulda başarısız olarak değerlendirilmesine neden olabilir.

Çocuğunuzun bu tür bir görsel problemi olup olmadığını saptamak için, aşağıdaki testi yapabilirsiniz.

Bu testi doldururken, çocuğunuz ile ilgili gözlemlerinize dayanarak ve gereken sorularda çocuğunuza bu durumu açıklayarak onun ifadelerini de göz önünde bulundurarak cevaplayınız.

Puanlamanız 20 nin altındaysa çocuğunuzun bir göz hekimine muayene ettirmeniz ve gerekiyorsa görsel destek tedavisi almasını sağlamanızı öneririz.



Aşağıdaki belirtiler hangi sıklıkta oluyor?

Asla (0) Nadiren (1) Bazen (2) Çoğunlukla (3) Daima (4)

- Yakın çalışma esnasında (okurken veya yazarken) baş ağrısı
- Gözlerde yanma, kaşıntı, sulanma
- Yakın çalışmaları (okuma veya yazma) sevmemek
- Okurken kelimelerde kayma veya bulanıklaşma
- Okurken satır atlama veya aynı satırı tekrar okuma, yerini kaybetme
- Okuma sırasında küçük kelimeleri atlamak
- Kitabı çok yakın tutmak veya yazarken çok eğilmek
- Okuma sırasında başını eğmek veya kitabı gözlerden birisine daha yakın tutmak
- Okuma sırasında dikkatini verememek
- Okuduğunu zor anlayabilmek
- Düzgün yazı yazamamak (yazının aşağı veya yukarı doğru kayması)
- Sayı basamak ve sütunlarını hizalayamamak
- Tahtada yazılanları deftere geçirememek
- Çalışırken sık sık ara verme isteği
- Ödevlerini zamanında bitirememek, zamanını iyi kullanamamak
- Sakarlık, her şeyi kırmak, etrafındaki eşyalara çarpmak
- Eşyalarını kaybetmek
- Hafızası zayıf olmak, çabuk unutmak
- Okulda görev almaya istekli olmamak

Türkiye’de “gözde” marka olmak

Artisan yatırımlarını neden Yozgat’a yaptı?

Artisan, küçülen dünyada rekabetçi kalabilmek ve verimli olabilmek için, fizibilite çalışmaları sonucunda Yozgat’a yatırımlarını yapmıştır. Bunun yanında sosyal sorumluluk bilinci içerisinde insanların yaşadığı yerde istihdamın oluşmasına katkı sağlamış ve gençlerin bilgi ve beceri düzeylerinin gelişmesine ortam hazırlamıştır.

Değirmenin suyu nerden geliyor?

“İşimizi daha iyi nasıl yaparız” sorusu ve arayışı Artisan’ın felsefesi, işe adanmışlık ise tilsimi.

Deneyim ve kaynaklarını rehber olarak kullanan Artisan için, sürekli yeni yatırımların getirdiği büyüme ve gelişmenin heyecanı, göz önünde bir marka olmanın itici gücünü oluşturuyor.

Beklentileri;

Tercih edilmek, teşvik edilmek.



Artisan Metal San. Ve Tic. Ltd. Şti.

Ofis: Uğur Mumcu Mah 2345 sokak No 4 Kat 1 Sultangazi - İstanbul Tel: 0 (212) 637 17 18 - 22 Fax: 0 (212) 637 17 23

Fabrika: Çarşı mahallesi, Atatürk yolu üzeri No :1/1 Boğazlıyan YOZGAT Tel: 0(354) 645 37 74 - 0(354) 645 39 50 Fax: 0(354)645 39 51

www.artisanmetal.com.tr info@artisanmetal.com.tr

ÇOK PARA HARCAMADAN SAĞLIKLI BİR GÜNEŞ GÖZLÜĞÜNE SAHİP OLABİLİR MİYİM?

Bu makale ile fizikçi, optisyen gözü ile bu soruyu yanıtlanmış güneş gözlüğü alacak olanların göz sağlığını tehlikeye atmadan bir güneş gözlüğüne sahip olmalarının yöntemleri önerilmiştir.



Yazın gelmesi ile birlikte güneş gözlüklerinin kullanımı da artmaktadır. Ülkemizde güneş gözlüğü, sahte ve sağlıksız olmasına rağmen büyük oranda işporta tezgahlardan alınmaktadır. Bu durum da akla çok para harcamadan sağlıklı bir güneş gözlüğüne sahip olabilir miyim? Sorusu gelmektedir. Bu makale ile fizikçi, optisyen gözü ile bu soruyu yanıtlanmış güneş gözlüğü alacak olanların göz sağlığını tehlikeye atmadan bir güneş gözlüğüne sahip olmalarının yöntemleri önerilmiştir.

İşporta tezgahlardan güneş gözlüğü almayın. Çünkü daha pahalı.

Güneşten Dünyamıza ulaşan ve gözümüz için zararlı olan morötesi ışınlardan korunmak için %100 UV filtresi özelliğine sahip güneş gözlüğü kullanmamız gerekir. Güneş gözlüğü alırken en önemli kriter UV filtresi özelliği olmasıdır. Yetkili optik müesseseleri dışında satılan güneş gözlüklerinin camlarında ise %100 UV filtresi özelliğine sahip değildir. Bu nedenle bu tür gözlükler güneş gözlüğü özelliğine sahip değildir ve gözümüzü morötesi ışınlardan

bütünü ile korumazlar. Optisyenlik müesseseleri dışında güneş gözlüğü aldığınızda aslında bir güneş gözlüğüne sahip olmuyorsunuz. Bir güneş gözlüğü için ödeme yapıyor fakat hiç güneş gözlüğü almamış oluyorsunuz. Bu hiç karlı bir alışveriş değil mi!

Özel bir nedeniniz yoksa farklı renkte camlar için ek ödeme yapmanız gerekmez.

Güneş gözlüğü için doğru cam rengini güneş gözlüğünün nerede kullandığınıza göre değişir. Çoğu zaman füme (gri) cam rengi güneş gözlüğü için uygun olabilir. Füme (dumanlı) güneş gözlüğü camı tüm renkleri eşit miktarda azalttığı için tüm nesneleri doğal rengi ve biçimi ile algılamamızı sağlar. Örneğin güneşli bir günde parlak bir cisme bu renk bir güneş gözlüğü ile baktığımızda cisimden yansıyan ışınlar tüm renkler için eşit miktarda azalacağı için net bir görüntü oluşur. Bu durumda neden güneş gözlüklerinin hepsinin gri olmadığı ve farklı renklerde yapıldığı sorusu akla gelebilir. Bu durumu açıklayabilmek için sarı bir güneş gözlüğü camını ele alalım. Gözümüz mavi renge odaklanmakta güçlük çeker. Doğada ise fazlaca mavi renk vardır. Sarı renk gözlük camı gözümüze gelen

mavi renk miktarını azaltarak renkler arasındaki ton farklarını algılama yeteneğimizi artırır. Bu nedenle parlak ışık altında performans sergileyen bir atlet için sarı gözlük camı idealdir. Farklı amaçlar için farklı gözlük camı renkleri tercih edilmesine rağmen mavi renk güneş gözlüğü çoğu zaman kullanışlı değildir. Özel bir nedeniniz yoksa moda olması sizin için önemli değilse sıradan bir güneş gözlüğü kullanıyorsanız füme, yeşil veya kahverengi bir güneş gözlüğü sizin ihtiyacınızı görecektir.

İşinize yaramıyorsa kutuplanma (polarizasyon) için daha fazla para ödemeyin.

Polarize filitre özelliği olan güneş gözlükleri çeşitli yüzeylerden (yer, çatı, su yüzeyi vb) yansıyarak gözümüze gelen ışınları azaltmaktır. Araç kullananlar, balıkçılar, su sporları ile uğraşanlar yüzey yansımalarına maruz kaldıkları için kutuplanma özelliğine sahip güneş gözlükleri kullanmaları önerilebilir. Bir güneş gözlüğünün kutuplanma özelliğine sahip olmaması göz sağlığımız açısından bir tehdit oluşturmaz. Bu nedenle günlük kullanım için polarize güneş gözlüğü tercih edilmeyebilir. Polarize bir güneş gözlüğü almak istiyorsanız daha fazla ücret ödemeniz gerekir. Bu nedenle güneş gözlüğünüzün gerçekten polarize olup olmadığını anlamak için optisyenlik müesseselerinde bulunan testirler ile kolaylıkla kontrol edebilirsiniz veya güneş gözlüğünüzün polarize olduğunu gösteren sertifikasına bakabilirsiniz.

Markadan ödün verirsiniz daha az para ödeyebilirsiniz.

Gözlüğün yüzümüzle temasını sağlayan ve gözlüğün iskeletini oluşturan çerçevedir. Bu nedenle güneş gözlüğünde çerçeve seçimi rahatlık açısından çok önemlidir. Güneş gözlüğü seçiminde yüze rahat oturan, burun ve kulak kısımlarına baskı yapmayan ve güneş ışınlarının direkt göze temas etmesini engelleyen (gözümüz ve çevresini kapsayan) modeller tercih edilmesi gerekmektedir. İlk başta hafif gelen bir gözlük uzun süre taktığımızda bize ağır gibi geleceği için hafif ağırlıkta çerçeve hammaddelerini tercih etmek yararlı olacaktır.

Güneş gözlükleri göz sağlığımız için son derecede önemlidir. Fakat güneş gözlüklerinin çok çeşitli fiyatları olduğu ve güneş gözlüğü kullanıcılarının büyük bölümüne pahalı geldiği bilinmektedir. Güneş gözlüğü fiyatını belirleyen en önemli etken çerçevenin marka değeridir. Eğer sizin için markanın önemli yoksa şanslısınız. Optisyenlik müesseselerinde marka değeri düşük fakat cam kalitesi, marka değeri yüksek olan çerçevelerle aynı olan güneş gözlüklerini satın alabilirsiniz. Böylece kendinizi güneşin zararlı ışınlarından daha ucuza koruyabilirsiniz. Ayrıca güneş gözlüğünü hazır markalı gözlükler arasından seçmek zorunda da değilsiniz. Bir optisyenlik müessesinde numaralı gözlük çerçevelerinden kendinize bir tane beğendikten sonra güneş gözlüğü camı taktıracak yalnızca sizde bulunan bir güneş gözlüğüne de sahip olabilirsiniz.



Kontakt lenslerin Tarihçesi

Gözlerin kalbin aynası olduğuna, saklamak istediğimiz duyguları ele verdiğine inanılır.



1920'lerden 1990'lara trend yolculuğu

Kontakt lenslerin temel fizik özelliklerinin geniş anlamda ünlü bilim adamı Leonardo da Vinci'nin 1508 yılında yaptığı çizimlerinde tanımladığı bilinmektedir. İnsanlığın daha sonra yüzyıllar süren aydınlanma döneminde belki kontakt lensler ile ilgili küçük gelişmeler olmuşsa da kontakt lensin bilinen tarihi 19. yüzyıldan itibaren gözlük camları ile birlikte başlamıştır.

Rene' Descartes 1636 yılında optik düzeltmeyi sağlamak için doğrudan kornea üzerine

yerleştirilen sıvı dolu bir cam tüp tanımlamıştır.

Thomas Young 1801'de, Descartes'ın düşüncesini pratiğe geçirerek, kontak lensin öncüsü sayılabilecek kornea yüzeyini nötralize eden 'hidradiaskop' adını verdiği bir araç geliştirmiştir.

1888 yılında Adolf Eugene Fick ve Eugene Kalt birbirlerinden bağımsız olarak insan gözüne takılabilen ilk kontakt lens tasarımlarını ortaya çıkarmışlardır.

1888'den 1938'e kadar yaklaşık 50 yıl boyunca camdan yapılmak zorunda olmaları ve

ağırlıklarından dolayı kornea lenslerinin kalıcı santralizasyonundaki güçlükler nedeniyle sklera lensleri temel kontakt lensler olmuşlar ve 1948 yılına kadar üretimi yapılmıştır.

1936'da Amerika'da ,polimetil metakrilat (PMMA) adlı şeffaf plastiğin üretilmesinden sonra 1947'de İngiltere'de Kevin Thouhy sert plastikten kornea kontakt lenslerini geliştirmiştir.

1974'de Norman Gaylord oksijen geçiren silikonu temel PMMA yapısı içine sokarak gaz geçirgen sert kontakt lensleri ortaya çıkarmıştır.

1961 yılında Çekoslovakya'da Otto Wichterle yumuşak hidrofilik plastikten imal edilmiş

ilk yumuşak kontakt lensleri geliştirmiştir. Dünya piyasalarına sunumu 1972 yılında başlamıştır. Bu lenslerin oksijen ve su geçirgenliği ve kullanımındaki rahatlıkları gibi önemli avantajlarının varlığı dikkat çekmiştir.

1984'de Michael Bay ve ekibi tarafından ilk kullan-at lensleri geliştirilmiştir.

Lens materyali konusunda Wichterle'nin 1960'lı yıllarda hidroksi etil metakrilatı (HEMA) geliştirmesinden sonraki en önemli gelişme;

998 yılında uzun süreli kullanım için tasarlanmış silikon hidrojel lenslerin kullanıma sunulmasıdır.



Bize ulaşan bilgilerin ışığında ülkemizdeki kontakt lens tarihi ise; 1944 yılında Dr.Opan'ın kontakt lensleri ilk tanımlayan yazısı ile başlar:

İlk yayınlar

1944 Dr.E.Opan: Gözlük yerine göze yapışan camlar, Ask.Sıhh.Der.

1950 Dr.Z.Tekman: Kontakt camlar.AÜTF Yıllığı.

1957 Papadapulos: Kontakt lens ile düzelttiği keratokonus olgusu.Türk Oftalmoloji Cemiyeti, Tebliğ.

1966 Dr.C. Ünlügerçi: Kontakt cam ve tatbikatı. VI. Türk Oftalmoloji Kongre Bülteni.

1968 Dr.V.Yiğitsubay: Kliniğimizde tatbika başlaması dolayısı ile kontakt lensler AÜTF Yıllığı.

Ülkemizde bilimsel anlamda çalışmalar yapmak, eğitim vermek ve hatta yerli kontakt lens üretimini geliştirmek amaçlarına hizmet etmek üzere üniversite ve eğitim hastanelerinde aşağıdaki klinikler kurulmuştur.

Ülkemizde Kurulan ilk Kontakt Lens Bölümleri ve Öncü Hekimler:

1967... Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Göz Kliniği... Dr.Vedat Yiğitsubay, Dr.Esin Fırat

1967... İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Ziya Gün Enstitüsü... Dr.Zeki Sürel

1969... Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Göz Kliniği... Dr.Günhan Erbakan

1970... İstanbul Üniversitesi İstanbul Tıp Fakültesi ... Dr.Turan Sezen

1974... Hacettepe ÜTF Göz Kliniği... Dr.Behiç Tüzmen, Dr.Hikmet Kandemir, Dr. Murat İrkeç

1977... SSK Ankara Hastanesi... Dr.S.Özkan,

1967' de İÜ. Cerrahpaşa Tıp Fakültesi ve AÜ.Tıp Fakültesi Göz Klinikleri, İngiltere Nystle firmasından getirttikleri polimetilmetakrilat(PMMA)disklerini kendi laboratuvarlarında işleyerek sert lenslerini üretmişlerdir ,

Daha sonra yurt dışından hammadde ithali ve yabancı sermayenin gelmesi ile birlikte kontakt lens uygulamaları hız ve çeşitlilik kazanmıştır.

1969- Kesin Firması'ndan Sırrı Dökünter'in çabalarıyla, Titmus Eurecon sert lenslerin yapımına başlanmıştır.

1978-Oksijen geçirgenliği daha iyi olan selüloz-asetat-bütirat(CAB)lenslerin üretimine başlanmıştır.

1981- Kesin Firması HEMA 38 'den Titmus Eurecon yumuşak lensleri üretmeye başlamıştır.

1982- Teka Tic.- B&L un yumuşak lenslerini ithal etmeye başlamıştır.



Türk Oftalmoloji Derneği (TOD) Medikal Kontakt Lens Birimi, ilk kez sayın Dr. Hikmet Kandemir başkanlığı ve Dr.Hikmet Özçetin sekreterliğinde 1984'de kurulmuş ve 1986 yılında sayın Dr.Kandemir'in katkıları ile Avrupa Kontaktoloji Derneği (ECLSO)'ne kabul edilmiştir. Günümüzde sayın Dr. Ayfer Kanpolat'ın başkan yardımcısı olarak görev aldığı ECLSO da bilimsel çalışmaları ile önemli bir yer edinmiş olan birimimiz, daha önce iki kez yaptığı(1989 ve 2000 yılı) ECLSO kongresini 2011 yılında ülkemizde tekrar gerçekleştirme hakkını kazanmıştır.

TOD Kontakt Lens Birimi, Dr.Hikmet



KANDEMİR, Dr. Esin FIRAT, Dr., Dr.Dr.Ayfer KANPOLAT, Dr.Güzin İSKELELİ,Dr.İzzet CAN, Dr.Tomris ŞENGÖR'ün başkan ve Dr.Hikmet ÖZÇETİN, Dr.Murat İRKEÇ,Dr.Mustafa ONAT, Dr.Tomris ŞENGÖR, Dr. Ömür UÇAKHAN ve Dr.Hilmi OR 'un sekreter olarak görev aldıkları yönetim birimleri ve aşağıda isimleri belirtilen kontakt lens aktif üyelerinin katılımları ile çok sayıda bilimsel çalışmalar ulusal ve uluslar arası toplantılar düzenleyerek ülkemizdeki kontakt lens bilim dalının gelişmesine çok değerli katkılarda bulunmuşlardır.

Dr. Lale KÖZER BİLGİN,Dr. Turan SEZEN, Dr. Demir BAŞAR, Dr. Gönül BAŞAR, Dr. Günhan ERBAKAN, Dr. İhsan ÖGE, Dr. Çağla ATABAY , Dr. Sevilay KEVSER, Dr. Ahmet TEMEL, Dr. Figen ALAÇAYIR, Dr. Bülent BARLAS,Dr. Nazan ERDA, Dr. Meltem YAĞMUR, Dr. Nuray AKYOL, Dr. Hayrettin KILIÇ,Dr. Hilmi ÇAKMAKÇI, Dr. Serdar SAYGI, Dr. Türker ERYÜKSEL, Dr. Banu COŞAR, Dr. Murat DOĞRU, Dr.Canan GÜRDAL, Dr.Ebru TOKER, Dr. Yelda Buyru ÖZKURT, Dr. Sevda Aydın KURNA, Dr. Ferda ÇİFTÇİ, Dr. Zeynep ÖZBEK SÖYLEMEZOĞLU



Tıp alanında felsefi düşünce geleneği

ROMA TIBBI

Etrükslerden miras kalan tıbbıya sahip olan Roma'ya, zamanla Helen siyasetiyle birlikte Yunan kültürü hakim olmaya başlar. Yunanca zenginlerin ve okumuşların dili olur. Romalılar ve Yunanlılar aynı tanrılara tapardı. Her hastalık belirtisi için bir tanrı veya tanrıçaları vardı.

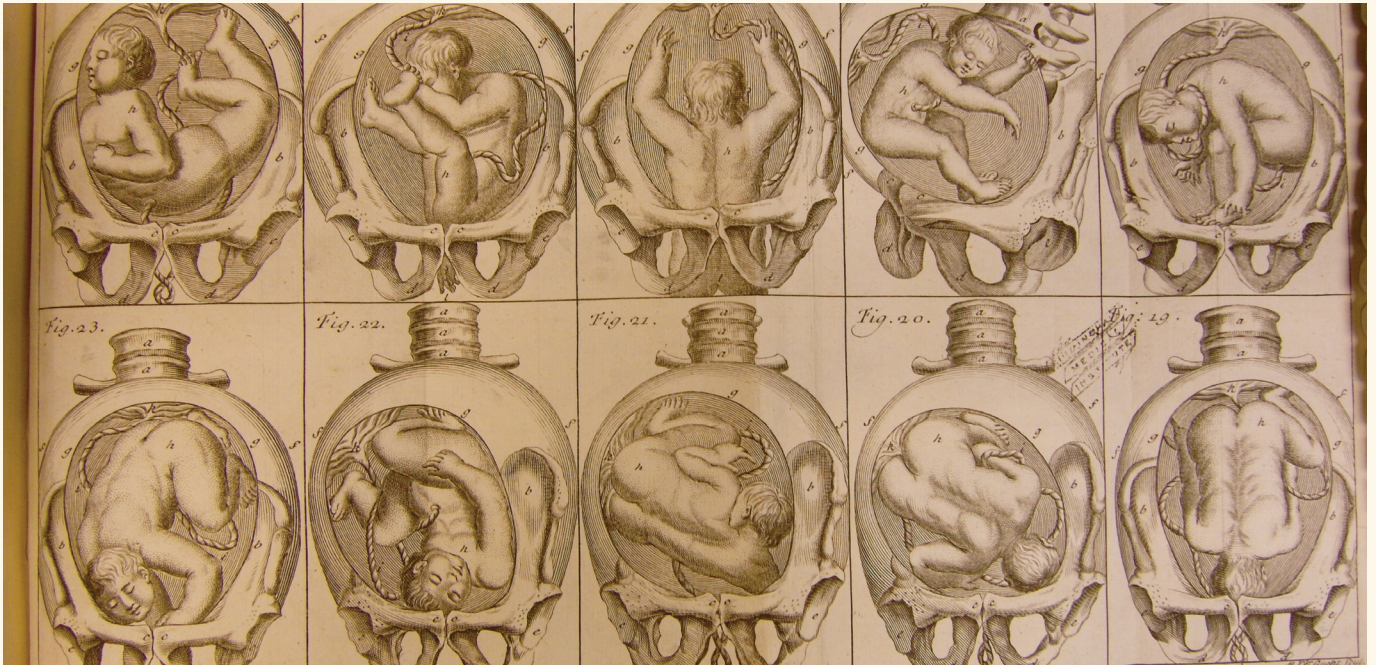
Önceleri asil bir Romalı için hekimlik uygun bir meslek sayılmazdı. Hastayı evin aile reisi tedavi ederdi. Kısacası herkes kendinin hekimiydi. Roma'da ilk hekimler pek az tıp bilgisi olan kölelerdi. Daha sonra Roma'ya göç eden Yunan hekimler tababeti uygulamaya devam etti.

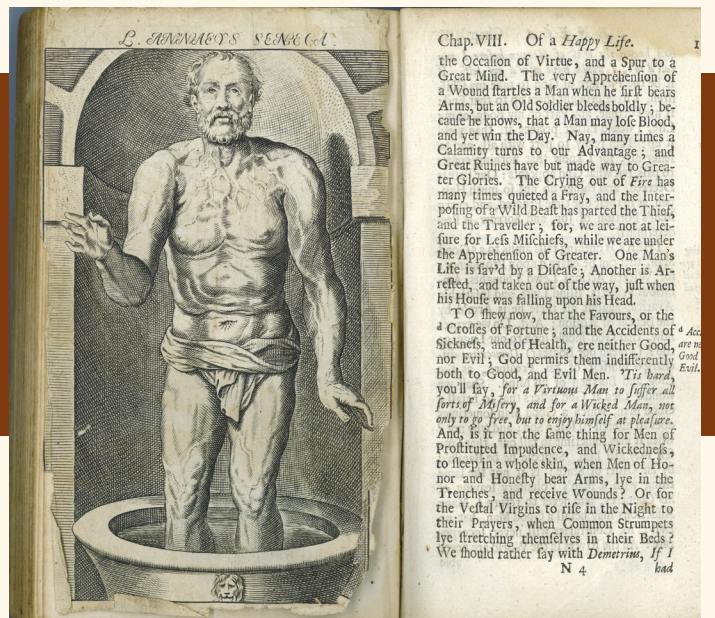
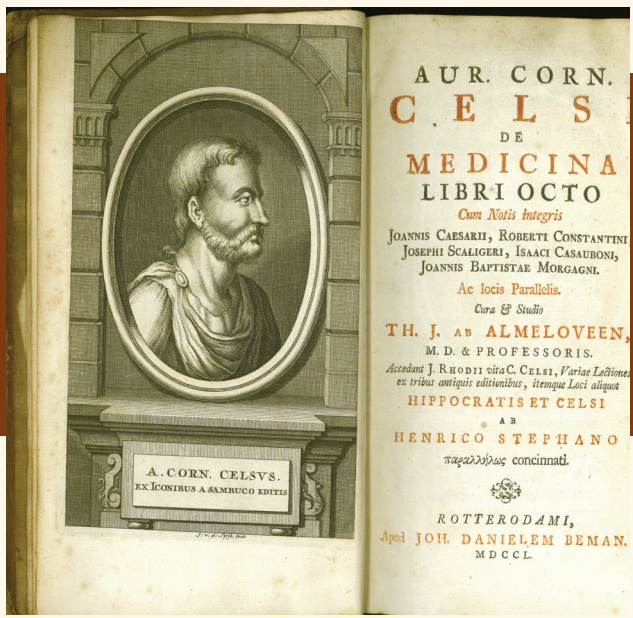
Başlangıçta kuralları olmayan, çalışma izni ve ruhsatı aranmayan, herkesin kendine hekim diyebildiği ve vergiden muaf bir meslek

grubuydu. Tabipler askeri hizmetten ve diğer topluca ödevlerden bağımsızdılar. Kendini hekim ilan etmek çok cazipti.

Roma'da hastalık bir yandan kötü ruhların ve tanrıların insana verdiği ceza, diğer yandan Hipokrat tıbbı ve hıltlar nazariyesinin etkisiyle meydana geldiği görüşü gelişmiştir. Çaresiz hastalara ve sakatlara pek bakılmazdı. Hamam, su yolu ve kanalizasyon gibi yapılarla koruyucu hekimliğe önemli katkıda bulunan Romalılar hijyene önem vermiş, yiyeceklerin tazeliğine ve temizliğine dikkat edilmişti.

Soylu bir Romalı Celsus, tıp dahil, zamanının her türlü bilgisini toplayıp özetlemiş bir ansiklopedisttir. Günümüzde enflamasyonun dört ana belirtisini "calor, dolor, rubor ve





tumor" (sıcaklık, ağrı, kızarıklık ve şişlik) ilk o açıklamıştır.

Araştırmaya ve bilime doymaz Plinius (23-79) izlenimlerini ve her türlü bilgiyi toplayıp kaydetmiştir.

Muhtemelen askeri hekim olan Dioskorides (41-68) ordu ile çeşitli ülkeleri gezerken bitkileri inceleme ve toplama olanağını bulmuş, ilk sistematik kodeks Materia Medica'yı yazmıştır.

Efesli Soranus (98-138) özellikle doğum ve kadın hastalıkları ile ilgili önemli katkılarda

bulunmuştur.

Bir diğer Efesli alim Rufus (110-180) Roma'dayken önemli anatomi çalışmaları yapmıştır. Görme sinirinin yolunu doğru olarak tanımlayan odur.

Roma tıbbının en ünlü hekimi Calinos (Cladius Galen 129-200) anatomi çalışmalarında özellikle kas ve kemiklerin ayrıntılarıyla ilgilenmiş, atar damarların hava değil kan taşıdığını göstererek, yanlış bir inancı yıkmıştır. Ancak onun yazdığı yanlışlar ondan sonra gelenler tarafından hep doğru kabul edildi.





do it!



KXO
the eyewear



do it!



KXOY
the eyewear



Dut Ağacı

Ne yağmur yağdı, ne yağdı! Sicim gibi. Göz gözü görmez oldu. Böylesine sıklıkta bir yağmur görmemiştim.

Dışarı çıkıp tenteyi bile açmaya vaktim olmadı. Gerçi yağacağı belliydi ama, önce bir, iki damlayla başlar sanmıştım.

Dükkan vada takmak için gelmiş bir müşteri ile baş başayım. Adamın işi bitti ama, çıkıp çıkmamakta kararsız. ' 'Buyrun! Yağmur dinince çıkarsınız ' ' diyorum. "İyi olur " diyor.

"Bahar yağmuru çabuk diner " diye de ekliyorum. İkimiz birden dışarıyı seyre ediyoruz. "Nasıl ıslanmışım, bundan beteri ne olacak? " diye ağır, aksak yürüyen bir gençten başka etrafta kimsecikler yok. Herkes apartman girişi ve tente altlarına sığınmışlar.

İnternet te haberleri okuyordum, şimdiyse adamı yalnız bırakmamak için ayaktayım. Ben konu bulmak için çabalarırken o konuştu:

-Dükkanın arkasını kapattınız mı?

-Anlamadım, dedim. " ne dükkanı ? "

-Buranın. Bu dükkanın daha büyük olması lazımdı...

-Haa! Diyorum. " Arkasını atölye yaptık. Kapısını da dekoratif bir gizlilikte yaptık. Ordan bakılınca pek belli olmuyor."

-Yok diyor. "Demin kapıyı açınca içeriyi

gördüm. Onun dışında bu dükkan daha da büyük olmalı. 70 m2 girişti diye hatırlıyorum. Bodrumu ve üst katı da vardı. " soruyorum:

-Burayı biliyor musunuz?

-Oldukça. Bir de dut ağacı vardı... diyor. 3 yıl önce geldiğimde yine oradaydı. Bugün göremedim. Kesilmiş herhal. kurumuş muydu ?

-Garajda ki ağaç mı? 2 Ay önce yönetici kesti. 1.Katta oturanlar şikayetçi olmuşlar. Sinek yapıyormuş da... Mecburen kestiler.

Canının sıkıldığını yüzünden anlıyorum. "Tahmin etmişim " dedi. " Göremeyince...Keşke kurusaydı. "

-Şimdiki insanlarda kent yaşamına ait hiçbir hatıra saygısı yok. İstanbul'un neredeyse tamamı köy kökenli. Buna rağmen bu insanların ikinci, üçüncü kuşakları ağaçlara tahammül edemiyorlar.

Polenden, sinekten rahatsız oldukları için ağaçları kesiyorlar. İnsanlar topraktan uzaklaştıkça daha kolay alerjik rahatsızlıklara uğruyorlar.

İlgiyle dinliyorum. Sonra ilgisi birden bana yöneldi.

-Kaç yaşındasınız?

-29.

-Burada ?

-4.cü senemiz. Bir de Bakırköy de dükkanımız



var.

Fırsat geçti ya elime, bu sefer ben soruyorum.

–Buraya ilginiz?

–Çocukluğum burada geçti. Buranın bodrumunu dedem kapattırdı. Üstünü de bizden alanlar bağımsız daire yapıp satmışlar.

–Siz ne yapıyordunuz? Dediğimde yağmur biraz dinmişti.

–Biz mandıra işletirdik diyor.

–Eeee ?

–E si, mandıraydı burası.

Nasıl yani? Kafam basmıyor. Bu mağazanın yerinde mandıra? Böyle cadde üstünde ???

Yanıt geliyor: O zamanlar cadde değildi ki burası. Genişçe bir sokaktı. Şu karşı sokakta Hasan Usta tatlıcısının olduğu yerde evimizdi. Buranın ufak ta bir bahçesi vardı. Atlar da orda kalırdı. O dut ağacını da o sene dedem benim adıma dikmişti.

İçini çekiyor. Uzunca bir aradan sonra “Babamla beraber Topkapı’dan başlar, Beyazıt’a kadar süt dağıtırdık.

Yaşını soruyorum. 68 miş. Bu binayı yangın geçirdikten sonra yapmışlar. 6-7 eylül olaylarından sonra da binayı bir Karadenizli fırıncıya satıp, Kurtuluş’a, dayılarının yanına gitmişler. Sigarayı yeni bıraktığı için çay

teklifimi geri çeviren bu beye farklı bir yakınlık hissediyorum. Benden çok buralı bu adam Fransa da kuyumculuktan emekli olduktan sonra senenin 3 ayını Kadıköy de geçiriyormuş. Sağlık hizmetleri buradan daha iyi olmasa daha fazla burada kalırmış ya, ne çare? Yaş kemale ermiş, çocuklar da orada. 2 arada 1 derede kalmışlar.

Bir tarafta yaşanmışlıklar, hatıralar; öte yanda realite, gelecek...Her İstanbul’a gelişinde Kocamustafapaşa’ ya uğrar, dut ağacını ziyaret edermiş. En son 3 yıl önce Saven kırmızıyan’ın cenazesine gelmiş.

Gözü tavanda, etrafı incelemekle meşgul. Sanki her şeyi hafızasına not etmek ister gibi. Sonra gizli bir şey söylemiş gibi, beni hedef alarak “ genç adam ” diyor.

—Bir yeri sevmek, hatıraları sevmekle mümkün. Çok boktan şeyler yaşasan da sana iyiyi hatırlatacak bir şeyleri nerde görebiliyorsan oralısın. Sana iyiyi, güzeli hatırlatan şeyler kayboluyorsa, yok olan senin tarihindir.

Gözlerini kapatarak, Zor duyabileceğim bir sesle mırıldanıyor.

Dünyanın ötesinde de olsan bir ağaç yaşadıkça sen de yaşarsın. O ağaç kesilirse, kesilen bir ağaç değil, senin köklerindir.



Karakter Testi: Trafik

Trafiğin normal aktığı zamanlarda yetişme ve koşturmacıyı saymazsak ortalama bir düzey tutturuyoruz. İşler trafiğin sıkışık olduğu zamanlarda sarpa sarıyor. Bunu tüm insanlar yapıyor demiyorum, lakin dengeyi, ahengi bozacak kadar ihlal söz konusu

Bu yazı biraz iç dökme şeklinde olacak gibi geliyor bana. Son zamanlarda trafiğe çıkmak istemez şekilde buluyorum kendimi.

Çıkmak zorunda olduğumu da biliyorum ve çıkıyorum. En kısa sürede de mümkünse trafiğin dışına atmaya çalışıyorum kendimi. Sonrasında gergin, yorgun ve bitkin bir halde oluyorum.

Bana bunu hissettiren nedir diye baktığımda trafikte karşılaştığım nahoş durumlar olduğunu görüyorum. Kestirmeden söylersem trafikte yaşananın adı tek kelimeyle savaş gibi geliyor bana. Şehrin içerisinde bir yerden bir yere gitmek gibi çok sıradan bir eylemi savaş gibi hissetmem benimle mi ilgili acaba diye de soruyorum bu arada. Evet, ben mücadeleyi sevmiyorum, zorluklar benim gözümü korkutuyor ve bir şeyleri elde etmek için birileriyle rekabet halinde olmak hoşlanmadığım bir konu. Çocukluğuma inerek bunun nedenleri üzerinde çalışabilirim, bu benim ödevim olsun.

Konunun bir de ikinci yüzü diyebileceğimiz trafiğin durumu ve insanların bu trafikteki davranışları var. Bir toplumda sosyal yapıyı en kestirmeden anlamının yolunun trafiği gözlemlemektir gibi bir kabulüm var. Yani toplum olarak içimizde ne varsa trafiğe yansır kabulü. Buraya baktığımda birden karamsar bir ruh haline giriveriyorum. İlk tepkim, bizden “adam” olur mu gerçekten oluyor. Şöyle bir etrafıma baktığımda bir telaş hakim herkeste hatta bir alt etme psikolojisi. Bir yerlere yetişme, sanki bir şeyleri kaçırmış duygusuyla hareket etme hali. Adeta pastadan pay kapma savaşı gibi bir ruh hali.

Trafiğin normal aktığı zamanlarda yetişme ve koşturmacıyı saymazsak ortalama bir düzey tutturuyoruz. İşler trafiğin sıkışık olduğu zamanlarda sarpa sarıyor. Bunu tüm insanlar yapıyor demiyorum, lakin dengeyi, ahengi bozacak kadar ihlal söz konusu. Sınır tecavüzlerinin yaşandığı bir savaş söz konusu. Bunun tipik örneklerinden birisi huni



durumlarının oluştuğu yerler: 3-5 şerit gelen trafik 2-4 şeride düşerken veya 2 şeridin tek şeride düşmesi durumunda yaşanan sıkışma. Fermuar tekniğine (bir oradan bir buradan) uyulsa kolayca akacak olan trafiğin, araçlar arasında sen mi ben mi sürtüşmesinin adeta sinir harbine dönüşmesi. Trafiğin akışından az çok belli olan sıraya girmeye riayet etmeyenlere karşı ya buyur edip rahat etme (bu da ezilmişlik duygusu oluşturuyor birilerinde) ya da inatlaşarak öne geçmeye çalışma. Sanki kim öne geçerse dünyaları elde edecek algısı. Bana öyle geliyor ki, bu karşılaşmalar ciddi bir gurur ve kendini ispat olarak görülüyor. Daha da ileri giderek, birey olamama, tatmin olamama eksikimizi trafikte gidermeye mi çalışıyoruz nedir? Yoksa bunu açıklayacak rasyonel bir neden yok. Sırası gelen araca verilecek yolun bedeli 3-5 saniyeden fazla olmasa gerek. Savaş girmenin üreteceği gerginliğin bedeli daha ağır. Üçüncü sayfa haberine bile gittiği durumlar oluyor maalesef.

Baskı altında farklı davranış biçimlerinin ortaya çıktığını biliyoruz. Kaynaklar yetersiz olunca ne yaptığımız aslında bizim gerçekte "kim" olduğumuzu ortaya çıkarıyor. Ve benim gördüğüm manzara hiç iç açıcı değil maalesef. Burada bencilliğin, kendini düşünmenin, ötekini görmemenin hatta yok saymanın zirve yaptığını görmek içimi acıtıyor. Esas beni üzen ise bu

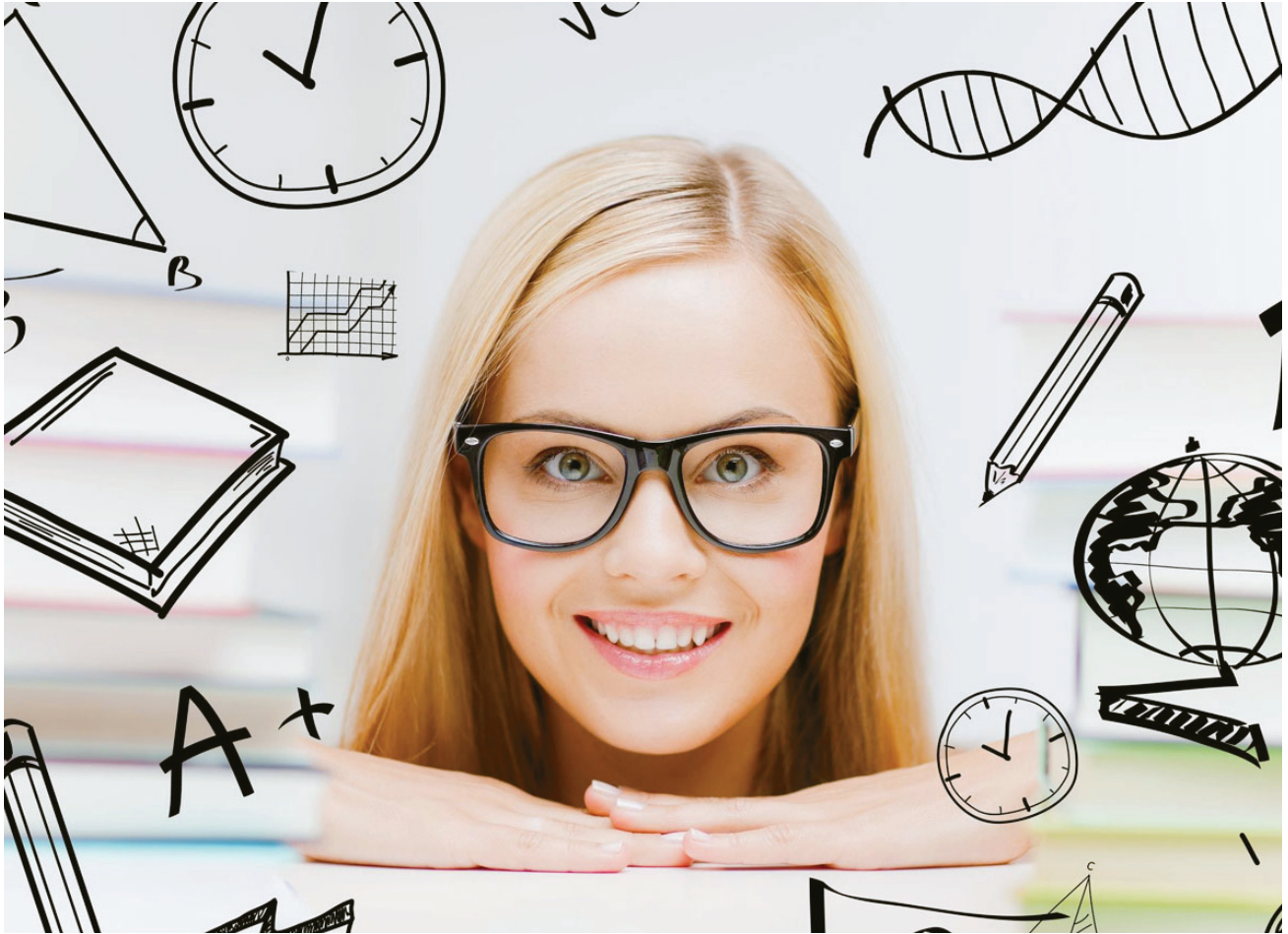
davranış biçiminin hepimize kaybettirdiğinin farkında olmamak. Ben diğerini görmediğim zaman ben de görülmemeye başlıyorum. Yani hepimizi dibe götüren bir davranış biçimi.

Bir diğer husus daha da ilginç: asansör önünde karşılaştığınızda size buyur edecek olan kişinin trafikte ise düşman gibi davranması. Japon bir turistin gözlemini bir arkadaşım hatırlattı: "Evlerinde çok misafirperver, sevecen olan insanlar trafikte değişiyor, vahşileşiyor!" Bununla ilgili benim yorumum, birincisinde davranışı kişiselleştirmek mümkünken ikincisinde davranışın anonim olması. Yani, nasıl olsa bunu kimin yaptığı belli değil ki inancının geçerli olması. Trafik polisi olmadığında hiç bir trafik kuralının yokmuş gibi davranılması gibi bir şey bu. Kapıkule'yi geçen gurbetçilerin pek çoğunun trafiğe yaklaşımı da bunu doğruluyor. Kontrolsüz bir pragmatizm, çıkarıcılık ve "hedefe giden her yol mubahtır" anlayışı hakim. Bu anlayışın sadece trafikte değil yakalanmadığımız süreçte her yerde geçerli olduğunu düşündüğümüzde işin vahameti ortaya çıkıyor. Bunun çözümü maalesef her yere trafik polisi koymaktan geçmiyor. Geçse geçse hepimizin "yanıma kalacağını bilsem bile en temel saygı ve nezaket gibi değerleri hayatıma uyguluyor muyum" sorusuna vereceğimiz olumlu cevaptan geçer. Bu da biraz "insan" olmaktan geçiyor.



Göz ve Zihin Açıklığı

Okullar Açıldı, Gözler de Açılsın!



Tatil bitiyor, okullar açılıyor.

Her yerde bir koşuşturma, bir telaş...

Çantalar, defterler, kalemler, silgiler...

Çocuklarımız ve gençlerimiz için bütün hazırlıklar yapılıyor. Pekiyi, eğitimin, öğrenimin en önemli organı gözlerimiz akla geliyor mu? Okul çağındaki çocuklarda gözdeki kırma kusurları ülkemizde %13-50 oranında değişirken, uzak doğuda bu oran %80'lere kadar çıkabiliyor.

Bazılarımız hatırlar, bir mercekten geçen güneş ışınları tek bir nokta halinde odaklandığı kağıt parçasını

yakabiliyor. Aynı mantıkla göze gelen görüntülerin de kornea ve lensden geçerek tam retinada odaklanması netlik için şart.

Bu odaklanma hipermetropalarda arkada kaldığı için büyüteç gibi olan yakınsak merceklerle, miyoplarda ise retinanın önünde olduğu için ıraksak merceklerle retinaya denk getirebildiğimizde ancak net görüntü oluşabiliyor. Çocuk büyüdükçe, özellikle ergenlik döneminde gözün de ön arka mesafesi uzadıkça, retina daha da arkaya giderek odak noktasına yaklaştığı için hipermetropi azalıyor, miyopi ise tam tersine odak



noktasından daha da uzaklaştığı için artıyor. Kornea ve lensin bombelikleri bu durumu telafi etmek için değişse de bu mesafedeki yarım milimetrelilik bir büyüme, miyopinin 1.5 diyoptri artmasına, hipermetropinin ise 1.5 diyoptri azalmasına neden olabiliyor. Miyop veya hipermetroplarda odak noktaları farklı da olsa yatay ve dikey görüntüler aynı düzlemde oluşurken (yani bulanıklığın her yeri eşit), astigmatizma için içine girdiğinde görüntüler tek bir düzlemde oluşmadığından bulanıklığın yanı sıra eğrilik, kırıklık, yamukluk olabiliyor.

Zihin Açıklığı İçin Göz Açıklığı

Görsel uyarılar hayata gözleri açmakla başlıyor. Göz gelişimi çocuklukta büyük ölçüde tamamlanıyor. Bu yaşlardaki görme kuvveti, kalitesi kişinin geleceğini büyük ölçüde belirliyor. "Benim çocuğum halıdaki en ufak tozu bile görüyor, televizyondaki alt yazıları okuyabiliyor" diyebilirsiniz ancak tek gözü çok iyi gördüğü halde, diğer gözü az görenler veya kırma kusuru dışında göz hastalığı olanlar hiç de az değil. Çocuklarımıza ve gençlerimize yeni eğitim-öğretim döneminde göz ve zihin açıklığı ile başarılar diliyorum.



Yazın sihirli kelimeleri: Gölge, beyaz, hafif, sulu, yavaş

**Çalışmak
zorunda
olmayan
çocuklar için
yaz, okulsuz,
dışarıda
sonsuz oyun
oynanabilen
güzel günler
demektir.**

Diğer bir deyişle, yaz gelip havalar çok ısındığında sıcak havalar ve çoğalan böcekler çocukları bunaltabilir; ciltlerinin rengini koyulaştıran veya bazen yakıp su toplanmasına (ve ileriki yıllarda cilt kanserine) neden olan güneş de zarar ve acı verebilir; daha çabuk bozulan gıdalar tarafından da kolayca zehirlenebilirler...

ABD Ulusal Çocuk Güvenliği Kampanyası'na (NSKC) göre, 14 yaşından küçük çocuklarda kazayla yaralanma ve ölümlerin yarısı mayıs ile ağustos ayları arasında oluyor. NSKC tarafından yazın dışarıda bilinçsizce dolaşmasına veya yüzmeye gitmesine izin verilen çocuklar için tehlikeleri şöyle belirlenmiş: Boğulma ve sıg suya kafa üstü dalmak, düşmek, araç çarpması ve kazaları, zehirlenme ve böcek ısırılmaları, aşırı güneşlenme sonucu güneş çarpmasıyla birlikte ileriki yaşlarda cilt kanseri ve gözlerde katarakt, yıldırım çarpması ve sel sularına kapılma. Bir de yetişkinlerin 'hemen geliyorum' diyerek otomobillerde yalnız ve kapalı bıraktıkları küçük çocuklar da tehlikede...

Diğer bir deyişle yaz mevsimi ve havası, özellikle çocuklar için, en tehlikeli mevsim olarak bilinir. Küresel iklim değişimi sonucu artması beklenen problemlerle birlikte bu durumda, çocuklar için yazın getirdiği tehlikelerde artışlar olmaktadır. Günümüzde artan tehlikelerden olan aşırı güneşlenme ve sıcak hava dalgalarından kendimizi ve çocuklarımızı korumak için dikkat etmemiz gerekenler şunlardır:

Her ne kadar cilt kanseri yetişkinlerde görülüyorsa da buna çocuklukların da aldıkları morötesi ışınlar neden olabiliyor. İlgili literatüre göre insanların birçoğu yaşamında maruz kaldığı toplam güneş ışığının yüzde 80'ini 18 yaşına kadar almakta. Bu da özellikle çocukların bazen aşırı güneşlenebildiğini göstermektedir. Ayrıca, çocukluğumuzdaki ciddi bir güneş yanığı, ileriki yaşamlarında cilt kanserine yakalanma riskini de artırmaktadır.

Bronzlaşmak ve güneş yanığı, güneş ışınlarına ne kadar maruz kaldığına, güneş ışınlarının geliş açısına ve



derinin hassaslığına bağlıdır. Havanın durumunu da buna eklememiz gerekir, çünkü bulutlu, kirlenmiş bir gökyüzü, güneş ışınlarını süzüp zayıflatırken, dağlar ve yaylalar gibi yüksek yerler ise artırır. Bu nedenle, yaylada ve dağda olan çocuklar da en az deniz kenarındakiler kadar güneş yanığından korunmalıdır.

Güneşin zararlı ışınlarından korunabilmeniz için öncelikle morötesi ışın endeksini (kısaca UV-endeksini) günlük hava durumu bültenlerinden ve internetteki hava durumu sitelerinden izlemeniz gerekir. Açık hava etkinliklerini planlayabilmek ve güneşin zararlı ışınlarından korunabilmek için Türkiye'deki birçok şehrin 5 günlük UV-endeks değerlerini hava durumu sitelerinden elde edebilirsiniz. (Örneğin, bkz. http://www.metoffice.com/weather/uv/uv_eu.html)

Günlük UV-endeks değerini öğrendikten sonra aşağıdaki tablodan bu ışınlardan çocukları korunmanın yollarını bulabilirsiniz:

SÜREKLİ SU İÇMELİLER

Sıcak, nemli hava sadece bunaltıcı değil aynı zamanda sağlığımız için tehlikelidir. Bu nedenle, sıcaklıklar 40.6 derece C ve daha yüksek olduğu günlerdeki hava şartlarına 'Sıcak Hava Dalgası' denir. Sıcak hava dalgasının en az iki gün süreceği belirlendiğinde de halka 'Sıcak Hava Dalgası' uyarısı yapılmalıdır. Hava sıcaklıkları normal değerinden 6 derece C ve daha yüksek olduğunda 'Aşırı Yüksek Hava Sıcaklığı' olarak adlandırılır.

Çocukları sıcak hava dalgalarından korumak için; yaz başında sıcak hava dalgalarına alışmaları için onları 2-3 gün içeride bekletin. Saat 10:00 ile 16:00 arasında güneşten uzak tutun. Bu saatlerde, evinizin serince bir yerinde çok hareket etmeden oynayabilecekleri oyunlar yaratın. Susamasalar bile, vücut sıcaklığının aşırı artmasını önleyerek vücutlarına yardımcı olmak için sürekli su verin...Özetle, güneşten ve sıcak hava dalgalarından kötü bir şekilde etkilenmek istemiyorsanız, yazın, 'gölgede ve beyaz kalın, hafif, sulu ve yavaş bir yaşam' sürdürmeye dikkat edin.



YOLNAME

Yazı ve Fotoğraflar: Mustafa KÜRELİ
mkureli@gmail.com





Filipinler

Otuz dört gündür yollardayım. Tokyo'dan başlayan yolculuğumun son durağı Filipinler'in başkenti Manila'ya indiğimizde bu devasa köy-kente akşam çökmek üzere. Ninoy Aquino Havaalanından otelimizin bulunduğu Pasig city bölgesine gelene kadar hava kararıyor, etrafta yoğun bir egzost kokusu ve kalabalık trafikten başka bir şey göremiyoruz. Büyük sayılabilecek bir otele yerleşiyoruz. Güler yüzlü, geveze denilebilecek kadar konuşkan ve fazlasıyla samimi bir resepsiyon görevlisi karşılıyor bizi. Espriler yapıyor, çevreyi anlatıyor, anlatıyor, anlatıyor... Otelde kaldığım sürece her gördüğünde bana adımla hitap ediyor. Cin gibi bir genç! Elinden zor kurtuluyoruz.

12inci kattaki penceremden Manila'ya bakıyorum. Sadece şehrin ışıklarını görebiliyorum. Her şey ne kadar güzel ve sakin görünüyor. Bilirsiniz, genellikle şehirler geceleri güzel görünür. Gece her türlü kiri ve kötülüğü bir perde gibi örter, gizler.

Adını yerel bir dil olan "Tagalog"çadaki bir bitkiden alan Manila'da koko yağı kokulu bir sabaha gözlerimizi açıyor, pırıl pırıl bir güneşle uyanıyoruz. İçerde klimalar nedeniyle

bir şey anlaşılmıyor ama sonradan anlıyoruz ki dışarı çok sıcak ve nemli. Kahvaltıyı otelde yapıp kendimizi dışarı atıyoruz. İlk işimiz bir banka bulmak. Para bozduracağız. Filipinler'in para birimi Peso. Bir Amerikan Doları 45 Peso ediyor. Çok geçmeden bir pasajın içinde banka buluyoruz. Kapıda iki güvenlik görevlisi var. Önce pasaja giriyoruz, içeride bir sürü dükkân var. Pasajın arka çıkışında ünlü hamburgercilerden biri var ve onun kapısında da iki güvenlik görevlisi duruyor. Unionbank'ta işimizi görüyor dışarı çıkıyoruz. Hamburgercide ki güvenlik görevlileri kafama takılıyor ama sonradan görüyorum ki bakkal dükkânlarında, büfelerde, kafeteryalarda hatta kasaplarda bile güvenlik görevlisi var.

Güvenlik deyince aklıma Jamaika'nın başkenti Kingston geliyor. Az gelişmiş ve ekonomik açıdan iyi durumda olmayan her ülkede güvenlik sorunu oluyor. Burada da hava karardıktan sonra arka sokaklara girmemeniz tavsiye ediliyor. Kenar mahalleler tam 3. dünya ülkesi. Suç oranının yüksek olduğu ülkede nüfusun % 41'i yoksulluk sınırının çok altında yaşıyor. Filipinler, özellikle başkent Manila'da iki tür insan



Adını yerel bir dil olan “Tagalog”çadaki bir bitkiden alan Manila’da koko yağı kokulu bir sabaha gözlerimizi açıyor, pırıl pırıl bir güneşle uyanıyoruz. İçerde klimalar nedeniyle bir şey anlaşılmıyor ama sonradan anlıyoruz ki dışarı çok sıcak ve nemli. Kahvaltıyı otelde yapıp kendimizi dışarı atıyoruz. İlk işimiz bir banka bulmak



yaşıyor. Bir tarafta, çok varlıklı, lüks içinde yaşayan, alışveriş merkezlerinden alışveriş yapan, büyük arabalara, koca koca ciplere binenler. Diğer tarafta ise, çöp karıştıran, birkaç Pesoya bisikleti ile insan taşıyarak nafakasını çıkartmaya uğraşan, dilenen, yani yoksulluk içinde sürünenler. Durum böyle olunca tabi güvenlik de sorun oluyor. Otelimizin bulunduğu Pasigcity bölgesi Plazalar, rezidanslar, alışveriş merkezleri, bulvarlar ve caddeleri ile adeta bir Avrupa şehri. Ama ya diğer taraf?

Bir taksi çeviriyor ve bizi Manila’nın en ünlü bölgesi Intramuros’a götürmesini istiyoruz. Intramuros, etrafı surlarla çevrili tarihi





kalıntıların olduğu bir bölge. Her yerde İspanyol izleri var.

Filipinliler, Filipino olarak adlandırdıkları bir dil konuşuyorlar. İngilizce ve Filipino resmi dil. Ayrıca on iki büyük etnik dil de kullanılıyor. Filipino, ispanyolca ağırlıklı bir dil. İçinde bir miktar Portekizce ve Malay dilinden kelimeler de var.

Kalabalık caddelerden, yoğun trafik ve sıcaktan bunalarak yola çıkıyoruz. Manila'yı ilk görenlerin aklına hemen kaos gelecektir. Her biri trafik canavarı olan gürültülü jeepney denilen, büyük ciplerden uzatılarak dolmuş gibi çalışan araçların tıkadığı trafik, korna sesleri, çöp dolu, idrar kokan sokaklar, yol kenarlarında yatan çıplak insanlar, dilenen çocuklar, sokak satıcıları...

Jeepney denilen ve yolcu taşımada kullandıkları araçlar, 1940'larda Amerikalılardan kalan ciplerin, gerektiğinde yanları açılabilen ve kamyonet gibi bir araca dönüştürülmüş. Aynı bizdeki dolmuşlar gibi çalışıyorlar. Bu araçlar o kadar tanınmış ki Filipin'in sembollerinden biri olmuş. Tıpkı Bangkok'taki tuk tuklar gibi. Rengârenk boyalı ve tamamen el yapımı Jeepneylerin hiç biri diğerine benzemiyor. Sahipleri hepsine ayrı ayrı isimler vermişler. Karşılıklı oturma düzeniyle ortalama 18 kişi binebiliyor. Üstelik çok ucuz. Taksim-Sarıyer mesafesindeki bir yere 50 kuruşa gidebilirsiniz.

Hong Kong'ta gördüğüm binlerce



Filipinlinin nedenini şimdi daha iyi anlıyorum. Dünyanın başka ülkelerine en çok işçi gönderen bir ülke burası! 12 Milyondan fazla Filipinli başka ülkelerde çalışıyor. Birçok ülkede hizmet sektörünün vazgeçilmez çalışanları Filipinliler.

Yoksul yaşamlarından kurtulabilmek amacıyla köylerinden ayrılmış büyük umutlarla şehre sığınmış insan yığınlarının yaşadığı bir şehir Manila. Birçok değişik kültürün etkisi altında kalmış şehir adeta bir kültür mozaigi. Malay, İspanyol, Amerikan, Çin ve Arap kültürü etkisi altında harmanlanmış bir kültürü var Manila'nın. İspanyol döneminden kalma eski kilise ve katedralleri, renkli gece hayatı ve alışveriş mekânları ile öne çıkıyor. Gökdelenleri, plazaları ve lüks



otelleri ve gece kulüpleri ile Makati bölgesi orta ve üst gelir seviyesinden gezginlere hitap ederken, Adriatico Caddesi ise düşük bütçeli sırt çantalı gezginler için daha uygun. Her iki bölge çevresinde çok sayıda hostel, otel, restoran, gece kulübü ve





barlar var. İsterseniz bir günü 10-15 Dolar geçirebilir ya da bir gecede otelinize 1000 Dolar ödeyebilirsiniz.

Surların içi anlamına gelen ve eski Manila olarak adlandırılan “İntramuros” bölgesine geliyoruz. Savaşta hasar görmüş katedraller, kiliseler, topçu birliklerinin tabyaları ve surlar ile çevrilmiş bir eski şehir burası. Yürümekle bitecek gibi değil. Sıcak başımıza vuruyor. Önce birer şapka alıyor, sonra da bir çek çek bisikletçi ile anlaşıyoruz. 250 Pesoya (15.-TL) bize tüm Intramuros’u gezdirecek. Gezimiz yaklaşık bir saat sürüyor. Bu arada hava sıcaklığı ve nem inanılmayacak kadar insanı yoruyor. Neredeyse dilimiz dışarı çıkacak.

Intramuros’un çıkışında ünlü Rizal Park var. Tüm Manilalıların ve turistlerin uğrak noktası, kalabalıktan adım atılmıyor. Adını, devrimci, şair, yazar, ulusal kahraman Dr. José Rizal’dan alan parkta bu kahramanın bir de anıtı var. Parkta sıcaktan mayışmış insanlar buldukları her gölgeyi işgal etmiş uyukluyorlar. Büyük küçük dilenciden geçilmiyor. Üstü başı perişan insanlar, yalın ayak çocuklar yürek sızlatıyor.

Parkın girişinde büyük bir havuz var.



Filipinler'in maketini yapmışlar. Haritanın üzerinde yürüyerek ülkeyi geziyorsunuz. Biraz sonra Macellan'ı öldüren, ilk ulusal kahramanları, Mactan Adası sultanı Lapu Lapu'nun heykeli ile karşılaşıyoruz. Asıl büyük heykeli Mactan'daymış ama Rizal Park'dakinin de hatırı sayılır. Çin ve Japon bahçelerinden sonra açık hava tiyatrosunu geçip Rizal 'in öldürüldüğü yere geliyoruz.

Hedefimiz Dr. Rizal 'in öldürüldüğü yerde yapılan heykellerin olduğu Martydom of Rizal Diorama.

Göz doktoru, zoolog, yazar ve şair olan ulusal kahraman Dr. Rizal, İspanyollara karşı direniş ateşini yakan kişi olarak biliniyor. 3 Kasım 1896'da Fort Santiago'ya hapsediliyor. Hapis süresince günlük tutmasına, ailesiyle görüşmesine ve mektup yazmasına bile izin verilmezken "Mi Ultimo Adios" (Elveda anavatanım) adlı ünlü şiirini dışarıya çıkartmayı başarıyor. 30

Aralık 1896'da hapishaneden çıkartılıp 1 km yürütüldükten sonra tam bu noktada arkasından ateş edilerek idam ediliyor.

Paco mezarlığına defnediliyor. Mezarlığa bile giremeyen aile ancak 20 ay sonra Amerikalıların Manila'ya girişiyle cesedi alıyor ve yakarak, küllerini de Fort Santiago'da hapis yattığı odaya koyuyor





(şimdi müze). İdam edildiği yere giriş ücretli (50 Peso, 2,5 TL). Giriş duvarında ünlü şiirin İspanyolca ve İngilizcesi (My Last Farewell) yazılmış. Duvarlarda Rizal'ın hayatı rölyeflerle anlatılıyor. Vurulma anı ve ailesiyle ilgili bazı kareler heykellerle canlandırılmaya çalışılmış.

Filipinlerin eski devlet başkanlarının heykellerinin bulunduğu bir köşede biraz dinlenip, Diktatör Marcos'un karısının ayakkabılarından söz ederek ve fotoğraf çektikten sonra parktan çıkıyoruz. Filipinler deyince Imelda Marcos'tan söz etmeden geçmek olmaz. Filipinler'in eski diktatörü Ferdinand Marcos'un eşidir Imelda Marcos. Her türlü rezilliklerinin yanı sıra bir de ayakabı fetişisti olarak tanınır. Bir insan 3000 çift ayakkabıyı ne yapar acaba? Tamam, her kadın ayakkabı sever ama halkı açlıktan ölürken Avrupa'da bir seferde beş milyon dolarlık alışveriş yapmak nasıl bir hastalıktır anlamak mümkün değil.

“Demir kelebek” unvanlı Imelda Marcos'un kocası Ferdinand Marcos'un başkanlığı





döneminde, Filipinler ağır yoksulluk altında inlerken, Marcos çifti yaşadıkları olağanüstü lüks hayatla hep gündemde dünya basınında boy gösteriyorlardı. Çiftin bu aşırı harcama ve hayal edemeyeceğimiz (artık edebiliyoruz) lükse dayalı hayatlarına ve devletin yozlaşmış politikasına isyan eden halk sonunda Marcos hükümetini bir isyanla deviriyor.

Marcos hükümeti düştükten sonra yurtdışına kaçarak yıllarca Hawaii'de sürgünde yaşayan Imelda Marcos affa uğruyor ve ülkesine geri dönüyor. Üstelik hiç utanmadan halkın parasıyla aldığı üç bin çift ayakkabıdan geriye kalan 2800 çiftini bir müzede sergilemeye bile başlıyor.

1589 yılından kalma San Agustin kilisesinin önünde durduğumuzda yanıma bir kız bir erkek iki üniversite öğrencisi yanaşiyor. Anket yapmak istiyorlarmış. Turizm ve turist olmakla ilgili sorular soruyorlar. Sorular bitiyor, fotoğraflar çekiliyor ve kilisenin serin avlusuna atıyoruz kendimizi.

Sık sık dinlenerek, gölge yerlerde, serin kafelerde soluklanarak gezmeye çalışıyoruz. Zaman zaman çek çek bisikletçilere müşteri oluyor, zaman zaman jeepneylere binerek

şehri keşfetmeye, Manila'nın yaşamını anlamaya çalışıyoruz.

Santiago hisarı'nın sakinliği kafamızı boşaltıyor. Ortasındaki göleti, ağaçları, çiçekleri huzur verici. Dışarı çıkmak istemiyoruz ama gezmemiz gereken çok yer var. Aziz Agustin müzesi, Manila Katedrali, Santo Tomas Üniversitesi, Casa Manila, Minor basilica of St. lorenzo Ruiz olarak adlandırılan Binando kilisesi, başkanlık Müzesi, Ulusal Müze ve büyük Manila otelinin hemen yanındaki golf alanlarına komşu tarihi Reducto De San Pedro isimli kalıntılar gezilecek. Bütün bunların yanı sıra birkaç tane de ünlü alışveriş merkezi var. Nasıl olsa birkaç gün buradayız. Hiç acele etmiyoruz, yavaş yavaş hepsini gezeceğiz.

Tipik kolonial dönem binalarından Casa Manila ve Unesco'nun koruma altına aldığı St. Augustin Kilisesine bir kez daha göz kırpıp, Manila Katedrali'ni de ziyaret ettikten sonra yemek için ünlü Ristorante delle Mitre 'ye gidiyoruz. Başka bir yerde benzerini görmediğim bir restaurant burası! Psikoposların ve diğer üst düzey din adamlarının yemek yediği, tarihi bir restaurant. Din adamlarının kullandıkları



başlık anlamına gelen “Mitre” ismi, içeride sergilenen şapkalar ve dini motifli dekorlar ile tamamlanmış. Çalışanların bir kısmının da gerçek rahibeler olduğunu öğreniyor, tabii ki çok şaşıırıyoruz.

Değişik bir yapısı var Filipinlilerin. Çok rahatlar, hiçbir şeye aceleleri yok. Otelde resepsiyon görevlisi “ konuşkan Jingco’ya” sorduğumda, biz Malaylar böyleyiz, acele işi sevmeyiz diye cevaplıyor. Malaylar, Filipin Adaları’na ilk yerleşen insan topluluğu. Daha sonra Hintliler ve Çinliler geliyor. Portekizli kâşif Ferdinand Macellan ise 1521 yılında Filipinler’e varan ilk Avrupalı oluyor. Ünlü denizci Macellan, yerli savaşçıların lideri Lapu-Lapu ile girdiği bir çatışmada burada öldürölüyor.

333 yıl boyunca İspanyol hâkimiyetinde kalan Filipinler, adını İspanya Kralı II. Filip’ten alıyor. İspanyollar tarafından 1565 yılında işgal edilen Filipinler, 1898 yılına kadar İspanyol sömürgesi oluyor. Ta ki 1898 yılındaki İspanyol-Amerikan savaşı sonrasında Amerikalılar, 20 milyon dolar ödeyerek Filipinleri İspanyollardan satın alana kadar. Bundan sonra yine uzun yıllar sürecek Amerikan sömürge dönemi başlıyor. Artık tam bir kölelik düzeni hakimdir ve adeta Asya’da ABD’nin uçak

gemisi gibi kullanıyor. Filipinler’in şimdiki Cumhuriyeti ise resmen 1946 yılında kuruluyor. XX. yüzyılın hemen başlarında bağımsızlık isteyerek ABD’ye başkaldıran Filipinlerin bu isteği savaş nedeni oluyor ve ABD ile girişilen savaş 1,5 Milyon Filipinlinin hayatına mal oluyor.

Kalabalığın tavan yaptığı milyonluk köy-kentleri, 20 den fazla aktif volkanı, dünya mirası 2.000 yıllık pirinç tarlaları, 100’den fazla etnik topluluğu, şahane denilebilecek tropikal adaları ve güler yüzlü, saygılı insanlarıyla Güney Çin denizinin ortasında, Vietnam ile Tayvan’ın karşısında 105 Milyonluk bir ülke burası. 7100 den fazla adasıyla dünyanın en uzun sahil şeridinde sahip ülkelerinden olan Filipinler’in, adalarının ve kumsalların güzelliğini sözlerle anlatmak mümkün değil.

Asya kıtasından 966 km açıktaki bulunan Filipinler’i oluşturan 7,107 adanın, ancak 880’inde yerleşim var. 4,000 adanın ise hala ismi bile yok. Adalar üç ayrı grupta toplanmış. Filipinler’in başkenti Manila’nın da bulunduğu Luzon, orta kesimde Visayas ve güneyinde Mindanao takımadaları olarak anılıyor. Bu üç ada grubu ise 17 bölgeye, 80 vilayete, 138 şehre ve 1,496 belediyeye bölünmüş. Başkent “Metro Manila” 12



milyona yaklaşan nüfusu ile ülkenin en büyük şehri.

Dünyanın nüfus yoğunluğu açısından en kalabalık 8 inci ülkesi olan Filipinler, gerçekten çok kalabalık bir ülke. Özellikle metropol şehirler; Başkent Manila ve Quezon City sokaklarında bu çok kolay fark ediliyor. Bu şehirlerde kalabalık ve gürültülü caddeler, tıka basa dolu metro istasyonları ve jeepneylerin altüst ettiği bir trafik içerisinde yaşam adeta bir karmaşa içinde sürüyor. Egzozdan kaynaklı ciddi bir hava kirliliği var ve insanı rahatsız ediyor. Manila merkezindeki caddelerin biraz dışına çıkıldığında, teneke evlerden yapılmış barakalarda yaşayan yüz binlerce insan dikkat çekiyor. Kucağında daha 1 yaşını doldurmamış bebekle, kaldırımında karton koli içinde yaşayan aileler kimseyi şaşırtmıyor bile.

Macellan'ın Filipin takımadalarını keşfetmesinden sonra Filipinlere Hristiyanlık egemen oluyor. Bu gün ülkenin yaklaşık %86 sı Hristiyan. Hristiyanların %51 i Katolik. 14.yüzyılda İslamiyet'le tanışan Filipinlerin Müslüman nüfusu ise %11. Müslümanların çoğu ülkenin güneyindeki Mindanao adasında yaşıyor.

Filipinler'in 7107 adası içerisinde en çok bilineni ve tabii ki en turistik olanı ise Boracay adası. Ada; eğlencenin her türlü, şahane plajları, dost canlısı yerli halkı ve olağanüstü doğası ile bir cennet!

Filipinler'e gitmek için en uygun zaman Ocak ve Mayıs ayları arasındaki sıcak ve kuru dönem. Yağışlı sezon olan Temmuz-Ekim arası fırtına ve tayfunlar çok sık görülüyor ve tatil için pek uygun değil. Muson yağmurlarının yağdığı bu sezonda tayfunlar, haber bültenlerine konu olacak kadar yıkımlara yol açabiliyor.

Filipinler'e girişte kapıda ücretsiz 30 gün vize veriliyor. Filipinlerde daha uzun kalmak isteyenler Intramuros'taki imigration ofisinde, 3 Bin Peso (175 TL) ödeyerek 2 ay daha vizelerini uzatmaları gerekiyor.

Aklım Manila'da kalmadı dersem yalan olur. Dilerim bir gün yolum tekrar bu ülkeye düşer. Düşer de, gitme fırsatı bulamadığım birçok bölgesine gidebilirim. Orkidenin de insanın da bin çeşidinin olduğu bu ülkeye selam olsun.

Gezenlere, Gezmek isteyenlere,
Gezmesini bilenlere bitmeyen yolculuklar diliyorum.



OPTİSYENİN

E-DERGI
Sayı: 22 AĞUSTOS 2015
Sesi
Optik Magazin Dergisi

COLOUR YOUR DAY

Kontakt lens
kullanıcıları anketi

Gözle ilgili
Bilinmeyenler

Görsel Destek
Tedavisi Nedir?

Yolname
Filipinler