

# İçindekiler



Dergi Bilkent  
Sayı : 21  
ISSN 1305-5178  
Haziran 2014

**Bilkent Üniversitesi Adına Sahibi**  
Prof. Dr. Kürşat Aydoğan

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Editör**  
Prof. Dr. Orhan Aytür

**Yayın Yönetmenleri**  
Levent Başara  
Burak Tokcan

**Kapak**  
Adam Pekalski

**Bilkent Üniversitesi**  
Rektörlük 06800  
Bilkent, Ankara  
Telefon : (312) 290 24 26  
Faks : (312) 266 41 91  
E-posta : dergi@bilkent.edu.tr  
İnternet : www.bilkent.edu.tr  
Yayıncı Sertifika No:27028

**Tasarım ve Baskı**  
A4 Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. A.Ş.  
Oto Sanayi Sitesi, Yeşilce Mah.  
Donanma Sok. No: 16  
34418 Kağıthane / İstanbul  
Telefon : (212) 281 64 48 pbx  
Faks : (212) 269 53 27  
E-posta : info@a4ofset.com  
İnternet : www.a4ofset.com  
Sertifika No:12168

**Bilkent Üniversitesi Yayın Birimi tarafından hazırlanan Dergi Bilkent yılda iki kez yayımlanır. Üniversitenin mezun kimlik kartı sahiplerine ücretsiz gönderilir.**

## 2 üniversiteden haberler

### 6 bir başarı öyküsü

Beymen Genel Müdürü  
İşletme Fakültesi Mezunlu  
Elif Çapçı

### 10 mutfak sanatı

İşletme Bilgi Yönetimi Bölümü Mezunlu  
Engin Onural

### 14 radyoculuk ve pazarlama

Uluslararası İlişkiler Bölümü Mezunlu  
Akay Doğusel

### 18 uzak doğu sporları

MBA Mezunlu  
Nehar Eren

### 22 bilkent'ten sonra

### 26 mezunlardan haberler

### 34 sınıf haberleri

### 36 bilkent senfoni'den haberler



## Hocabey'i Andık

Üniversitemizin kurucusu Prof. İhsan Doğramacı (1915 - 2010), 99. doğum günü olan 3 Nisan tarihinde çeşitli etkinliklerle anıldı. Hocabey'in ailesi, üniversite yönetimi, öğretim elemanları ve öğrencilerin katılımıyla Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu bünyesindeki Le Piment Rouge restoranında başlayan etkinlikler, Akademik İşler Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Adnan Akay, Uluslararası Çocuk Merkezi Başkanı Prof. Dr. Tomris Türmen, Prof. Dr. Giuseppe Benagiano (Roma La Sapienza Üniversitesi) ve Prof. Mahmoud F. Fathalla'nın (Assiut Üniversitesi) Hocabey hakkındaki konuşmalarıyla devam etti. Fen Fakültesi tarafından Prof. Dr. Evan. E. Eichler'in (Washington Üniversitesi) katılımıyla düzenlenen seminerlerin yanı sıra Bilkent Senfoni Orkestrası konseri de etkinlikler kapsamındaydı.

## Bilkent En İyi Üniversiteler Arasında



Bilkent Üniversitesi, küresel yükseköğretimin öncü yayınlarından **Times Higher Education** (İngiltere) ve sektörel bilgi analizi lideri **Thomson Reuters** (ABD) tarafından hazırlanan dünyanın en iyi genç üniversiteleri sıralamasında 31. oldu. Listeye girmeyi başaran Türk üniversiteleri arasında en üst sırada yer alan Bilkent, aynı kurumların yayımladığı Asya'nın En İyi Üniversiteleri Sıralaması'nda da 31. sırayı aldı.



Adnan Akay



Tuğrul Dayar



Hitay Özbay

## Üniversite Yönetiminde Atamalar

Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Adnan Akay, Akademik İşler Rektör Yardımcılığı (Provost) görevine getirildi. Bu görevi 2010 yılından bu yana Prof. Dr. Metin Heper (Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü) yürütüyordu. Üniversitemizde Provost Yardımcılığı görevine ise Prof. Dr. Tuğrul Dayar (Bilgisayar Mühendisliği Bölümü) ve Prof. Dr. Hitay Özbay (Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü) atandı. Söz konusu görevi Prof. Dr. Nesim Erkip (Endüstri Mühendisliği Bölümü) ve Prof. Dr. Cemal Yalabık (Fizik Bölümü) yürütüyordu.



Mehmet Bayındır



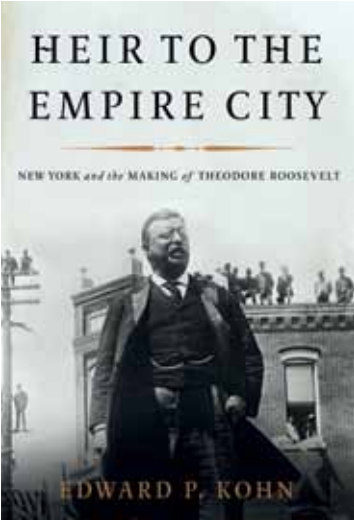
F. Ömer İlday



Ebru Erbay

## Öğretim Üyelerimizin Çalışmalarına ERC'den Destek

Doç. Dr. F. Ömer İlday (Elektrik-Elektronik Mühendisliği ve Fizik Bölümleri) ve Yrd. Doç. Dr. Ebru Erbay (Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü), Avrupa Araştırma Konseyi (**European Research Council - ERC**) tarafından araştırma desteği ile ödüllendirildi. Dr. İlday, ultra hızlı lazer atımları ve mikrop plazma jetleri kullanarak malzemelerin önce 2 boyutta, ardından 3 boyutta kendiliğinden oluşma mekanizmalarıyla nanoyapılandırılmalarını öngören projesiyle güçlendirme (**consolidator**) desteği kazandı. Dr. Erbay ise damar sertliği ve kalp krizi tedavisi için moleküler biyolojiye dayalı yeni ilaçlar geliştirilmesini amaçlayan projesiyle başlangıç düzeyi (**starting**) desteği aldı. Dr. Erbay'ın çalışması, ERC'nin yaşam bilimleri alanında Türkiye'den kabul ettiği ilk proje olma özelliğini taşıyor. Avrupa'da yürütülen bilimsel araştırmaların ilerlemesine katkı sağlamak için 2007'de Avrupa Birliği'nin kurduğu ERC, 2012'de Fizik Bölümü öğretim üyesi ve UNAM - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Enstitüsü Müdür Vekili Prof. Dr. Mehmet Bayındır'ın nanoteknolojide yeni bir üretim teknolojisi geliştirerek sonsuz uzunlukta nanotel ve nanotüp dizileri ürettiği projesine de destek vermişti. Dr. Bayındır, böylelikle ERC'nin Türkiye'den desteklediği ilk iki bilim insanından biri olmuştur.



## Edward P. Kohn'dan Bir Kitap



Amerikan Kültürü ve Edebiyatı Bölüm Başkanı Vekili ve Tarih Bölümü öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Edward P. Kohn'un **Heir to the Empire City: New York and the Making of Theodore Roosevelt** adlı kitabı **Basic Books** etiketiyle yayımlandı. Dr. Kohn, ABD'nin 26. başkanı Theodore Roosevelt'in (1858 - 1919) siyasi kariyerini biçimlendiren etkenleri incelediği eserinde, ünlü politikacının başkanlık stratejilerini de değerlendiriyor.

## Öğrencimizin Başarısı

Mütercim-Tercümanlık Bölümü 4. sınıf öğrencisi Çağlar Ceyran, T.C. Başbakanlık Avrupa Birliği Genel Sekreterliği Genç Çevirmenler Yarışması'nın Fransızca-Türkçe çeviri kategorisinde ilk sırayı elde etti. Avrupa Birliği'nin Brüksel'deki çeviri birimlerini kapsayacak bir ziyaretle ödüllendirilen Ceyran, dördüncüsü düzenlenen bu yarışmada dereceye giren yedinci Bilkent öğrencisi oldu.





Sinan Gezici



Ioannis N. Grigoriadis



Özgür Şahin

## BAGEP'ten Hocalarımıza Ödül

Doç. Dr. Sinan Gezici (Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü), Yrd. Doç. Dr. Ioannis N. Grigoriadis (Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü), Yrd. Doç. Dr. Özgür Şahin (Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü), Yrd. Doç. Dr. Öznuur Taştan (Bilgisayar Mühendisliği Bölümü) ve Yrd. Doç. Dr. Bülend Ortaç (UNAM - Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Enstitüsü), Bilim Akademisi Genç Bilim İnsanları Programı (BAGEP) Ödülü'nü kazandılar. Bu ödül, genç bilim insanlarının çalışmalarını desteklemek amacıyla Bilim Akademisi Derneği tarafından veriliyor.



Öznuur Taştan



Bülend Ortaç

## Genç Oyuncular Kampüsteydi



Tiyatro Bölümü'nün bu yıl üçüncüsünü düzenlediği Bilkent Tiyatro Günleri, 2-8 Haziran tarihleri arasında gerçekleşti. Farklı üniversitelerden genç sanatçı adaylarını bir araya getiren festivalde Anadolu, Ankara, Bilkent, İstanbul, İstanbul Aydın, Kadir Has, Kocaeli, Maltepe, Mimar Sinan Güzel Sanatlar, Selçuk, Yeditepe ve Yeni Yüzyıl üniversitelerinin tiyatro öğrencileri oyunlar sergiledi. Bilkent Tiyatro Salonu'nun ev sahipliği yaptığı etkinliğin organizasyonunu öğrencilerimiz üstlendi.



## Üniversitemizin Acı Kaybı

İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü öğretim elemanlarından Herbert Bassler vefat etti. 2004'ten bu yana üniversitemizde birçok öğrenci yetiştirmiş olan değerli hocamızın ailesine, sevenlerine ve Bilkent camiasına başsağlığı dileriz.

## Öğretimde Üstün Başarı Ödülleri



Hitay Özbay



Selim Aksoy



Berrak Burçak



Emrah Özensoy

Prof. Dr. Hitay Özbay (Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü), Doç. Dr. Selim Aksoy (Bilgisayar Mühendisliği Bölümü), Yrd. Doç. Dr. Berrak Burçak (Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü), Yrd. Doç. Dr. Emrah Özensoy (Kimya Bölümü), 2013-2014 akademik yılı Öğretimde Üstün Başarı Ödülleri'nin sahipleri oldular. Bu ödülü önceki senelerde kazanmış olan öğretim elemanlarının listesine <http://bilkent.edu.tr/teachaward> adresinden ulaşılabilir.

## İngiltere'de Öğrenci-Mezun Buluşması

Üniversitemizin Genç Girişimciler Kulübü, İngiltere'de çalışan mezunlarımızı ziyaret etti. Bilgisayar Mühendisliği, Elektrik ve Elektronik Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği, İktisat, İşletme, Matematik ve Psikoloji bölümlerinden öğrencilerimiz, Londra'da Gürkan Ensari (İşletme 2001, Standard Chartered Bank), Deniz Harut (İşletme 2005, Standard Chartered Bank), Bilsay Yıldırım (Bilgisayar Mühendisliği 2006, Next-Game), Deniz Özger (Bilgisayar Mühendisliği 2007, WhoScored.com), Ekin Özenci (İşletme 2008, Google) ve Boray Altunışler (Bilgisayar Teknolojisi ve Bilişim Sistemleri 2009, Ernst & Young) ile bir araya geldi. Business Talks in London başlıklı bu etkinlikte mezunlar genç arkadaşlarına deneyimlerini ve yurtdışındaki kariyer olanaklarını anlattı.

## Sergilerden...

### Kariyer Fuarı

Bilkent Üniversitesi Kariyer Merkezi, 16.'sını düzenlediği geleneksel Kariyer Fuarı'nda farklı sektörlerden 36 kurum ve kuruluşu öğrenci ve mezunlarla buluşturdu. Eleman isteği ve tanıtım amacıyla üniversitemize başvuran bu firmalar arasında Aselsan, Enerjisa, Hewlett-Packard, Johnson & Johnson, JW Marriott, Mudo, PricewaterhouseCoopers ve Türkiye İş Bankası bulunuyordu.



Bilkent Üniversitesi Kütüphanesi Sanat Galerisi, 7 Şubat - 6 Mart tarihleri arasında özgün baskiresim sanatçıların yapıtlarına, 7-29 Mart tarihleri arasında ise Francesco Borzani'nin sergisine kapılarını açtı. Galerinin ev sahipliği yaptığı bir diğer resim sergisi Claire Arkas'ındı.

“Hazır giyim perakendeciliği,  
Türk ekonomisinin  
dinamolarından bir tanesidir.”



*Beymen Genel Müdürü Elif Çapçı (İşletme 1994), dergimize kariyer adımlarını ve sektörünü anlattı.*



### **Bilkent'ten mezun olduktan sonra kariyeriniz nasıl gelişti?**

Duke Üniversitesi'nde MBA yaptıktan sonra ABD'de kalarak bankacılık alanında çalışmaya başladım. Ardından 3 sene süreyle Bain & Company'de danışman olarak görev aldım; Türkiye ve İsrail'de perakende, finans ve telekomünikasyon sektörlerinde danışmanlık yaptım. 2001'de transfer olduğum Citigroup'un New York, Brüksel ve Londra ofislerinde çalıştım. 2006'da ise Citibank Türkiye'de perakende bankacılık operasyonun başına geçtim. 2008 yılında başkan yardımcısı unvanıyla Boyner Holding'e katıldım. 5 yıldır Beymen'in genel müdürüyüm.

### **Çalıştığınız sektör ve şirketlerdeki tecrübeleriniz size neler kattı?**

ABD'de ilk işim olan bankacılık beni analitik anlamda çok geliştirdi. Ardından gelen danışmanlık dönemi stratejik ve sonuç odaklı düşünmeyi, büyük resmi görmeyi, hissedar ve üst düzey yönetici seviyesinde iletişim becerileri kazanmamı sağladı. Citigroup deneyimi ise çok büyük uluslararası bir şirkette çalışmanın getirdiği dinamikleri öğretti. Kâr odaklı, halka açık bir şirkette, aylık çizgide performans yönetim kültürünü bu kurumda kazandım. Burada 5 sene boyunca görev aldığım küresel ve bölgesel yapılardan sonra Citibank'ın perakende bankacılığını yönettiğim dönem de beni operasyon ve insan yönetimi konularında geliştirdi.

### **Türkiye'deki hazır giyim ve perakende sektörünü nasıl yorumlarsınız? Sektörün dinamikleri nelerdir?**

Perakende sektörü ve özellikle hazır giyim perakendeciliği, Türk ekonomisinin çok hızlı büyüyen dinamolarından bir tanesidir. Yine de yurtdışıyla karşılaştırıldığında henüz küçüktür, ama büyüme potansiyeli yüksektir. Türkiye'nin demografik yapısı, artan gelirler, gelişen tüketim ihtiyaçları, küresel markalara yönelik farkındalık ve talep, sözünü ettiğim büyümeyi destekliyor. Bir yandan da İstanbul çok ciddi bir turist trafiği yaratıyor ve hızla bir alışveriş kentine dönüşüyor.

### **Hazır giyim perakendeciliğindeki püf noktalar hangileri?**

Bu konuyu pek çok açıdan ele almak gerekir. Özellikle bizim yer aldığımız faaliyet alanında ayrıntılar öne çıkar. Beklentileri karşılamak, müşterileri mağaza, ürün ve hizmet ile etkileyebilmek, zaman zaman onları şaşırtmak ve dünya ölçeğinde bir deneyim

yaşamalarını sağlamak başlıca hedefdir. Doğru marka, doğru yer ve doğru ekip çok önemli.

### **Ünlü bir danışmanlık firmasının 2013 yılı perakende sektörü değerlendirmesinde, kişi başına düşen harcanabilir gelirin artması ve kredi kartı kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte sektördeki yükselişe işaret ediliyor. Bu görüş hazır giyime nasıl yansır?**

Değindiğiniz nokta, lüks perakendede görülen bir eğilim. Yeni mağazalar, monobrand gibi farklı çizgi mağazaları, yeni markalar, yeni kategoriler ile müşterilerin gelişen beklentilerine daha kapsamlı bir şekilde cevap vermek amacıyla sürekli gelişim içindeyiz.

### **Bir röportajınızda Beymen.com üzerinden yapılan alışverişlerin mağaza satış toplamınızda ilk 10'a girdiğini belirtmişsiniz. İnternet satışlarında ne gibi stratejiler uyguluyorsunuz?**

İnternet bizim için çok değerli bir satış ağı oluşturuyor. Doğru marka ve ürün seçimi, ürünler hakkında detaylı bilgilendirme çok önemli. Müşterilerimiz ile buluşmak için dijital bir platformda, bizi aradıkları yerde karşılımlarına çıkmak adına belirli mecralarda ve sayfalarda reklam ve altyapı çalışmalarını yürütüyoruz. Alışverişi kusursuz kılmak adına koşulsuz müşteri memnuniyeti yaratmaya çabalyoruz; ücretsiz kargo, 30 gün içinde ücretsiz iade, mağazadan teslim ve değişim, ücretsiz hediye paketi ve müşteri kartı avantajları sunuyoruz. Beymen.com'un özel bir internet müşteri hizmetleri ekibi de bulunuyor. Hedefimiz, sitemizin beşinci büyük mağazamız olması.



### **Sosyal medyanın şirket politikalarımızdaki yeri nedir?**

Sosyal medyayı hem sezon iletişimi hem de satış odaklı olarak çok aktif kullanıyoruz. Facebook, Twitter ve Instagram hesaplarımız üzerinden gerçekleştirdiğimiz yeni markaların tanıtımı, sezonun popüler modellerinin öne çıkarılması, önemli markaların iletişiminin desteklenmesi gibi eylemlerin büyük yararını görüyoruz. Instagram aracılığıyla paylaştığımız ürünlerin satışları son dönemlerde fark edilir derecede arttı; hatta bazı ürünlerde paylaşımından sonra aynı gün içinde stokların tükendiği oluyor.

### **Moda blogları sayesinde günümüzde kişiler kitlelere yön verebiliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

Günümüzde moda bloglarının etkisi tartışılmaz. Biz Beymen olarak genelde blog kullanıcılarıyla özel projelerde işbirliği

yapmayı tercih ediyoruz. Markanın duruşunun blog yazarının tarzıyla örtüşmesi bizim için çok önemli.

### **Yoksa projeler inandırıcılığını yitirir. İş dünyası hazır giyimde ne tür ürünleri tercih ediyor?**

İş dünyası hazır giyimde öncelikle iyi görüntü veren, kaliteli ürünleri tercih ediyor. Kıyafet tarzları sektörler arasında farklılık gösterebiliyor. Finansçılar ve üst düzey yöneticiler takım elbiselere yönelirken, reklam ve sosyal medya gibi alanlarda çalışanlar daha sportif seçimler yapıyor.

### **Türk markaları yabancıların gözünde nasıl konumlanıyor? Hazır giyimde turistlere yapılan satışların payı nedir?**

Son birkaç yıldır İstanbul dünyada en çok turist çeken şehirler arasında ilk sıralarda yer alıyor; bu sayede Türk markaları da yabancı

müşteriler ile tanıyor. Turistler satışlarımızın belirgin bir bölümünü kapsar. Beymen bünyesindeki çoğu marka, turistlerin gözünde bilinirlik ve konumlandırma açısından oldukça avantajlı diyebilirim. Turist trafiği yoğun olan İstanbul mağazalarımızdan İstinye Park ve Nişantaşı'nın cirolarının % 20'sini turist satışları oluşturur. Markalı butiklerimizde bu sayı % 35'e kadar yükseliyor. Turistlerin en çok tercih ettiği markalar arasında Dolce & Gabbana, Bottega Veneta, Etro, Beymen Collection, Tod's, Saint Laurent, Christian Dior ve Valentino var.

### **Dünya modası denince akla genelde Milano ve Londra'nın gelmesini neye bağlıyorsunuz? Türkiye gelecekte bu rekabete böyle bir şehir armağan edebilir mi?**

Milano ve Londra çok sayıda moda evinin ve tasarımcısının başkentidir denebilir; dolayısıyla moda dünyasındaki yerleri çok ayırdır. Her sezon gerçekleştirdikleri uluslararası moda haftalarıyla sezonun eğilimlerinin açıklandığı yerlerdir, modanın atardamarlarıdır. Türkiye'de her geçen gün çok değerli moda tasarımcıları sektöre katılıyor. İstanbul'un moda haftası da sektörde dikkatle takip edilen etkinlikler arasında.

### **Büyük istihdam yaratan bir işkolunda çalışmak, insan kaynağı seçimlerinizi nasıl etkiliyor?**

Perakendecilik fazlasıyla insan odaklı bir işkolu; öncelikle insanı sevmek gerekiyor. Şeytan ayrıntıda gizli. Bu nedenle işine bağlı, baktığını gören, inisiyatif alan, gayretli kişilerle çalışmaya öncelik veriyoruz. Biraz his, biraz da matematik işidir bizimki. İki bir arada olmazsa olmuyor.

### **Bilkentli olmak iş hayatınıza nasıl yansıyor?**

Bilkent'te kazandığım altyapı ve iş hayatına dair edindiğim değer yargıları, ilk günden bu yana kariyerimin gelişmesinde çok önemli rol oynadı; beni pek çok kez bir adım öne çıkardı.



“Ustalık, sadece nasıl pişirdiğinizde veya hazırladığınızda değil, ne kadar severek yapıp sunduğunuzda saklıdır.”



*California'daki The Venue Sushi Bar & Sake Lounge'un sahibi Engin Onural (İşletme Bilgi Yönetimi 2005) ile Uzak Doğu mutfağı ve aşçılık tutkusunu konuştuk.*



### **Aşçılığa ne zaman ilgi duymaya başladınız?**

Çocukken anne ve babamın profesyonel hayatları gereği onlarla birlikte birçok yurtdışı seyahatine çıktım ve farklı kültürlerin mutfaklarını tanıma fırsatına sahip oldum. Daha 10 yaşındayken ileride ne iş yapıyor olsam diye düşünmeye başlamıştım; o yıl Toronto - NewYork arasında gidip gelmelerle geçti. Değişik mesleklere sahip aile dostlarımızı ziyaret ederken, ben de onların hayatlarını inceleyip sorular sormuştum: Yılda ne kadar kazanıyorsunuz, bu iş için kaç yıl eğitim aldınız, mutlu musunuz... En çok kazanan Toronto CN Tower'daki genç ve karizmatik Macar aşçıydı! Bir de çocukluktan beri yemek konusunda çok seçiciydim. Hem kendime hem de çevremdekilere farklı yemekler yapmayı denemeyi severdim, özellikle Uzak Doğu mutfağından.

### **Mezun olduktan sonra kariyeriniz nasıl ilerledi? Nerelerde çalıştınız?**

Lisede rehber öğretmen ne olmak istediğimizi sorduğunda aşçı olmak istediğimi söylemiştim

ve tüm sınıf gülmüştü. Hoca da o zaman Mengen'e gitmem gerektiğini söyleyip alay edince bir daha mezun olana kadar ağzımı açmamıştım. Yine de mesleğinde en iyi şeflerin yanında her yaz gidip çıraklık yaptım. Mezuniyet, bir alanda iyi bir eğitim aldığınızı belgeler sadece. Asıl sınav, ne kadar yetkin olduğunuzu gösterdiğiniz, ispatlamaya çalıştığınız yerdedir; yani sürdürmeye çalıştığınız hayattadır.

### **Girişimciliğe nasıl karar verdiniz?**

En büyük hayalim kendi yerimi açıp geliştirmektir. Epey uzun bir zamanım eğitim, çıraklık, kalfalık ve sonunda ustalık geçti; ama hep çok yoğun, disiplinli bir çalışma içinde. Yurtiçi ve yurtdışında birçok yerde çalıştım: Bilkent Otel ve Ankara Hilton'un mutfaklarında başladım. Cafemiz ve Kuki'de stajyerlik yaptım. Sonrası ise Mission Viejo, Riptide (suşi şefi), JW Marriott Desert Springs, Palm Desert (baş suşi şefi), Renaissance Esmeralda Resort & SPA, Indian Wells Head (suşi şefi). Son dört yıldır da Palm Desert, California'da kendi restoranımı işletiyorum: The Venue

Sushi Bar & Sake Lounge. İkinci yerimi açmak üzere arayıştayım. Ünlü suşi şefleri arasında gösterilmem, birçok güzel teklifi de beraberinde getiriyor.

### **Japon mutfağını nasıl tanımlarsınız? Diğer mutfak kültürlerinden hangi yönlerde ayrılır?**

Türk mutfağını düşünün; çiğ köfte dışında pek çiğ yemeyi sevmiyoruz. Oysa Japon mutfağında taze tüketmek bir tutkudur, özellikle balığı. Japon mutfağının diğer Doğu Asya mutfaklarına benzediği düşünülür, ama o yelpaze içinde büyük farklılıklar içerir; diğerlerine olan en önemli farkı yağ ve baharat kullanımının çok daha az olmasıdır. Kullanılan malzemelerin gerçek tatlarının korunmasına özen gösterilir. Mümkün olduğukça mevsimlik taze malzemeler tercih edilir.

### **Uzak Doğu mutfağı denince Türkiye'de akla genelde ilk Çin lokantaları geliyor. ABD'de Uzak Doğu mutfağı algısı nasıl?**

Kuzey Amerika'da Uzak Doğu ile Japon mutfağı net bir şekilde ayrı yerlere sahiptir; Uzak Doğu deyince ise Çin, Tayland, Malezya gibi ülkeler, Japon mutfağı deyince ise akla ilk suşi gelir. Hissettiğim kadarıyla Türkiye'de hepsi aynı kategoriye giriyor!

### **Bir suşi şefi olarak bu yemek hakkında neler söylemek istersiniz? Tüm dünyada bu kadar popüler olmasının nedenleri nelerdir?**

Japon mutfağı sadeliğe çok önem verir. Kuzey Amerika'da neredeyse herkes sade, organik ve sağlıklı beslenmeye önem verdiği için her geçen gün yediklerine dikkat eden insan sayısı artıyor. Suşi de bu kapsama uyduğu için çok popüler. Bir de uluslararası



taşımacılık o kadar gelişti ki yakalanan bir balık dünyanın bir ucundan diğer ucuna 48 saat içinde gönderilebiliyor. Bununla ilgili izlediğim belgesellerden birinde benim de çalıştığım bir firmayı görünce çok mutlu olmuştum; çünkü ben de bu sistemin içindeyim. İsmarladığım balıkları bana hızla ulaşması maliyete yansıyor; ama işlerimi de kolaylaştırıyor.

**Uzak Doğu'nun suşi dışında hazırlamayı en sevdiğiniz yemekleri hangileri?**

Kore barbeküsü yapmayı ve yemeyi severim. Kışın Japonlara ait shabu-shabu sevdiğim yemekler arasındadır; tüm malzemeleri kaynayan suda pişirildiği için çok sağlıklıdır.

**ABD'de farklı kültürlerden insanlara hizmet veriyorsunuz. Bunun şefliğinize ve mutfağınıza yansımaları nelerdir?**

Her gün aklımdan geçen bir konu bu. Farklı kültürleri, farklı insanları tanımayı seven biri için gerçekten yaşanılabilir bir yerdeyim. Her gün değişik milletlerden insanlar restoranıma gelip kendilerine yakın tatlar bulabiliyorlar. Bu durumun sanatıma ve mutfağıma en belirgin yansıması, suşiyi Japonlar gibi değil de Türk oluşum ve kendi kültürümü katmamla daha çok Akdeniz mutfağından esinlenerek yapışımdır ve bu da insanların çok hoşuna gidiyor. Örneğin bir roll üzerinde beyaz peynir ile sunduğum çoban salatası çok tutuluyor.

**Türk yemeklerine ABD'de nasıl bakılıyor?**

Maalesef hak ettiğimiz yerde görünmüyoruz; fakat Türkiye'yi ziyaret eden müşterilerim hem mutfağımızı hem ülkemizi çok sevdiğini söylüyorlar.

**Uzak Doğu mutfağında bir başka ülkeden bir şef olarak hizmet vermeniz nasıl karşılanıyor? Uzak Doğulular bu konuya nasıl yaklaşıyor?**

ABD'deki profesyonel yaşamımda birçok yerde şef unvanıyla çalıştım. Sarışın ve iki metre boyunda bir şef olarak benden bayağı kısa elemanların yanında hemen göze çarpyordum. Ustalık sadece nasıl pişirdiğinizde veya hazırladığınızda değil, ne kadar severek yapıp sunduğunuzda saklıdır. Ben hep aranan ve popüler oldum. Bu biraz kıskançlık yarattı, hatta işimi bozma girişimlerine bile yol açtı. Ailem bana hep



iyi olan sonunda kazanır, kulaklarını kapa ve aklını, ellerini çalıştır, hayat okulundan diploma almak çok farklıdır demiştir. Bu yüzden hiçbir zorluk yıldırmadı beni. Japon hükümetinin ve ABD Temsilciler Meclisi'nin verdiği birçok nişan ve aldığım sayısız ödül, herhalde sorunuza en güzel yanıtıdır. Japon hükümetine bağlı **All Japan Sushi Association (AJSA)** tarafından verilen **Sushi Proficiency Certificate** benim için çok değerlidir. Sanırım dünyada bu unvanı taşıyanlar arasında tek Türk benim.

Bu unvan, **Master Sushi Chef** unvanına attığım ilk adımdır. Bulduğum Riverside County'de ise yine tek ben taşıyorum bu unvanı ve bütün batı yakasındaki belki elli kişiden biriyim. Unvanın getirdiği en kayda değer özellikler, kendi adıma kayıtlı bir numaram olması, bütün dünyada geçerli olması ve suşi konusunda lider sayılıyor olmamı sağlamasıdır. Japon olmadığım halde Japon hükümetince buna değer görmem beni çok duygulandırıyor; çünkü alanımda gelebileceğim en yüksek noktayı işaret ediyor.

### **Bilkent ve İşletme Bilgi Yönetimi Bölümü hakkında neler söylemek istersiniz?**

Bilkent evim gibidir; bu günlere gelmemde yardımcı olan önemli faktörlerden biridir. Çok zor ayrıldığı Bilkent'e umarım bir gün geri dönebilirim, hem yaşamak hem de üniversiteye katkıda bulunmak amacıyla. İşletme Bilgi Yönetimi, benim gibi düşünenler için bir numaralı bölümdür; sizi gerçek hayata hazırlar. Benim kariyer planım diğer arkadaşlarımdan farklı olmasına rağmen bana her zaman yardımcı olmuş bir bölümdür. Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu Müdürü ve Öğrenci Dekanı Kamer Rodoplu ve bölümdeki tüm hocalarıma saygılarımı iletmek isterim.

### **Benzer bir kariyer haritası çizmek isteyen mezunlarımıza ne önerirsiniz?**

Şapkanızı önünüze koyun ve gerçekten düşünün, bu seçmek istediğiniz bir kariyer mi? Tabii ki ellerinizi kirletmeden karar vermek kolay değildir. Çevrenizde birçok iyi firma, birçok iyi şef vardır; girin işin içine. Bu vesileyle Bilkent Otel aşçılarına sevgilerimi gönderiyorum, benden az çekmemişlerdir. Günde 10-12 saatten çok, bazen haftada 7 gün çalışmaya, arkadaşlarımız tatil yaparken mutfakta ter dökmeye hazır olun. Çok yorulacaksınız; ancak gerçekten işe aşkla sarılırsanız üstünden gelirsiniz. 10 yıldır bu sektördeyim; her akşam saat 5 olduğunda ve restoranın kapıları açıldığında ilk günkü gibi atar kalbim, aynı heyecan ve tebessüm olur yüzümde. Tanıdıklar geldiğinde yapılan sohbetler, beni bir yerden okuyup gelen yeni insanlar ile paylaşımları hep sevmişimdir. Tanınıyor olmak güzel bir duygu. Her gün kahveni aldığım dükkanda veya sokakta yürürken durdurulmak, imza vermek, fotoğraf çektirmek hoşuma gider.

# radyoculuk ve Pazarlama

“Televizyon çok geniş kitlelere hitap etse de radyo hem dinleyici hem reklam veren açısından halen çok önemli bir mecradır.”



*Doğuş Yayın Grubu'nun radyolardan sorumlu pazarlama yönetmeni Akay Doğusel (Uluslararası İlişkiler 2004) ile radyoları ve radyoculuğu gündeme aldık.*



### **Kariyeriniz nasıl başladı?**

Çalışma hayatına ilk adımı Bilkent Uluslararası İlişkiler'de 2. sınıftayken Coca-Cola'da yaz stajyeri olarak attım. Avrasya ve Orta Doğu Bölümü Halkla İlişkiler Departmanı'nda iki yaz üst üste staj yaptım. Mezun olduktan sonra hemen askere gitmeye karar verdim. Kasım celp dönemine kadar olan zamanı da staj yaparak geçirmek istedim ve bir kariyer sitesinden Doğuş Holding'e başvurudum. Başvuru sonucunda Grup Pazarlama ve İletişim Yönetimi Departmanı'nda staja başladım. O dönemde grubun düzenlediği motor sporları organizasyonu olan SEAT Cup için çalıştım. Bu staj aslında iş hayatımın dönüm noktası oldu; çünkü Haziran 2005'te askerliğimi bitirince aynı departmanda tam zamanlı olarak çalışma fırsatını bu sayede yakaladım. Doğuş Holding'de bir yıl kadar çalıştıktan sonra grubun bir diğer firması olan Doğuş Otomotiv'e geçtim. Doğuş Otomotiv bünyesinde etkinlik ve sponsorluk sorumlusu, reklam ve halkla ilişkiler sorumlusu, ürün yöneticisi ve bölge satış yöneticisi gibi birçok değişik pozisyonda görev aldıktan sonra Mart 2012'de Doğuş Yayın Grubu'na radyolardan sorumlu pazarlama yönetmeni unvanıyla transfer oldum ve görevime devam ediyorum.

### **Mevcut görevinizi ve sorumlu olduğunuz radyoları anlatabilir misiniz?**

Doğuş Yayın Grubu'nun satış ve pazarlamasını yaptığı 7 adet radyo var. Kral FM ve Kral Pop dışında kalan NTV Radyo, Capital Radio Türkiye, Radyo Voyage, Radyo Eksen ve Maximusic'in pazarlama faaliyetlerinden sorumluyum. NTV Radyo ulusal bir haber radyosu, diğerleri ise müzik. NTV Radyo ve Capital Radio ulusal yayın yapıyor. Radyo Voyage, Radyo Eksen ve Maximusic ise İstanbul'dan yayın yapıyor; aynı zamanda internet ve mobil uygulamalarımız ile her yerden dinlenebiliyor. Takımımız internet editörü, grafik tasarımcı, sosyal medya sorumlusu ve pazarlama sorumlusu olmak üzere 5 kişiden oluşuyor. Dinleyicilere ulaşmak için radyonun tanıtım gücünü kullanarak yayınlarımız ve çaldığımız müziklerle uyumlu etkinliklere sponsor oluyoruz. Alternatif rock, pop-rock, indie, heavy metal ve hard rock çalan Radyo Eksen ile heavy metal efsanesi Metallica'nın konser sponsoruyuz. New age, ambient ve film müzikleri öncüsü Radyo Voyage ile de new age türünün belki de en önemli ismi Yanni'ye sponsor olduk. Dönem dönem kendimiz de etkinlikler düzenliyoruz. İstanbul'da her ayın ilk cumartesi günü

Babylon Lounge'da Radyo Eksen partisini, her ayın 2. veya 3. haftası gibi de Roxy'de Radyo Eksen gecelerini gerçekleştiriyoruz. Böylece hem dinleyicilerimizle buluşuyor hem de müziğimizi dinletip tanıtım yaparak yeni dinleyiciler kazanmaya çalışıyoruz. Radyolarımızdan bahsetmişken Capital Radio'yu ise ayrı bir yere koymak lazım. Popülaritesi 90'lı yıllara dayanan Ankara çıkışlı bu radyonun araştırmalarımızda marka bilinirliğinin çok yüksek olduğunu gördük ve 2013 sonunda yerelden ulusala taşıma kararı aldık. Capital Radio, 70'li, 80'li, 90'lı ve 2000'li yıllardan müzikler çalarak farklı yaşlardan pek çok kişiye ulaşıyor. Ayrıca alışveriş merkezleri ve konferanslar için de müzik danışmanlığı desteği veriyoruz. Örneğin Bahçeşehir'deki bir alışveriş merkezine özel kapalı devre sistem kurduk; hem internet sitelerinde hem de mekan içinde, reklamsız, sadece alışveriş merkezine özel yayın yapıyoruz.

### **Rekabette öne çıkmak için ne gibi stratejiler geliştiriyorsunuz?**

Mutlaka rekabet amaçlı olmasa da hizmete yönelik farklı çalışmalarımız oluyor. Muhteşem Yüzyıl dizisini görme engelliler için NTV Radyo'da sesli betimleme



ile yayınlanması buna örnektir. NTV Radyo'daki programların kayıtları internet sitemizden takip edilebiliyor. Maximusic'de dinleyicilerimizin isteği üzerine sadece şarkı çalıyoruz; yabancı ağırlıklı olmakla birlikte arada Türkçe olmak üzere her saat ortalama 20-25 şarkı. Yaptığımız araştırmada gördük ki dinleyiciler DJ konuşmaları yerine mümkün olduğunca çok şarkı dinlemek istiyorlar. Biz de prodüksiyon ekibimizle birlikte şarkıları özel bir işleme tabi tutup biraz kısaltıyoruz. Bu sayede 1 saate en çok şarkı sığdıran radyoyuz sanırım. Madem DJ yok, anonsları da sokaktan alarak İstanbul halkıyla bütünleşebiliyoruz.

#### **Hedef kitlelerinizi nasıl oluşturuyorsunuz? Dinlenme oranlarınızı ölçebiliyor musunuz?**

Televizyondaki gibi bir reyting sistemi radyolarda bir süredir bulunmuyor. Elimizdeki veriler 2013 yılına ait. Güncel veri elde etmek için çeşitli anketler yapıyor, sosyal medya hesaplarımızdaki bilgilerden faydalanıyoruz. Bütün kanallarımız internet ve akıllı telefon uygulamaları aracılığıyla dinlenebiliyor. Bu mecralar üzerinden teknoloji yardımıyla anlık dinleyen sayımıza ulaşabiliyoruz. Ülke özlemi çekip çok uzak ülkelerden bizi düzenli olarak dinleyenler

olduğunu görebiliyor ve mutlu oluyoruz. İstanbul tabanlı dediğimiz radyolarımıza bile teknoloji sayesinde Türkiye'den ve dünyanın her yerinden erişilebiliyor.

#### **Teknoloji bir anlamda radyonun başında durma geleneğimizi, telefonla şarkı isteme alışkanlığımızı rafa kaldırdı diyebilir miyiz?**

O cızırtılı frekans arama keyfi tamamen ölmedi; ama teknoloji birçok şeyi değiştirdi. Teknolojinin gelişmesi ve bizim sektöre yansımaları dinleyici sayımız artıyor. Eskiden evin tek bir odasında çeken kanallar vardı; şimdi bilgisayarınızdan ya da cep telefonunuzdan neredeyse her şeyi dinlemek mümkün. Büyük şehirlerde insanların günde 2-3 saati trafikte geçiyor; bu karmaşada radyolar büyük birer kurtuluş aracı. Arabasında ya da benim gibi serviste cep telefonuna kulaklığını takıp radyo dinleyen o kadar çok kişi var ki... Ayrıca uydu kanalından müşterilerine radyomuzu dinleten restoranlar ve kafeler de azımsanamayacak sayıda.

Bahsettiğiniz telefonla istek yapma olayı radyoculukta bir gelenektir ve özellikle 90'larda özel radyoların arttığı döneme dayanır. Şimdi de telefonla istek alıyoruz ama

sosyal medya veya e-posta üzerinden daha çok işliyor bu sistem. Artık çalınan şarkılar veya hazırlanan programlar hakkında dinleyiciden anında yorum alınabiliyor. Etkinliklerimiz esnasında dinleyicilerimiz özellikle sosyal medyadan sürekli geribildirim paylaşıyor; biz de böylece etkinliğin akışına veya bir sonraki ayağına şekil verebiliyoruz. Geçmişe yönelik bilgi toplayamadığımız için şimdiki zamana dayalı yorumlara ve mobil ölçümlere çok değer veriyoruz.

#### **Televizyonla karşılaştırıldığında radyonun reklam pastasındaki payı nedir?**

Televizyon çok geniş kitlelere hitap etse de radyo hem dinleyici hem de reklam veren açısından halen çok önemli bir mecra. Radyolar için reklam spotları oluşturmak televizyona göre daha ucuz ve daha hızlıdır; özellikle müşteriyi hemen yakalamak isteyen, bütçe kısıtlamaları olan firmalara uygundur. Örneğin yerel bir otomotiv bayisini düşünün; neden ulusal yayın yapan bir televizyona reklam versin ki? Yerel bir radyoyu seçer, insanların direksiyon başında olduğu ve trafiğin yoğun olduğu zamanlarda mekanik servis ilanı vererek veya indirimli satış kampanyasını ilan ederek arabasını değiştirmek isteyen, yıllık bakımını



unutana ya da yedek para ihtiyaı olan müşteri kitlesine doğrudan ulaşabilir. Bazı dinleyicilerimiz müzik zevklerinin reklamlarla bölünmesinden şikayet eder; fakat radyoların ayakta kalabilmesi için her işletme gibi gelire ihtiyaı var. Biz gelirimizi çeşitlendirmek için kendimiz de organizasyonlar yapıyoruz, organizasyon yaptığımız mekanlarla hasılat paylaşımı yapıyoruz; ancak reklam en önemli gelir kaynağımız. Özellikle daha küçük çaplı radyoları düşünecek olursak reklamsız yaşamak neredeyse imkansız.

### **Özel radyoların sayısındaki artış hakkındaki yorumunuz nedir?**

Birçok radyo kanalının olması farklı beğenilere hitap edilmesine olanak sağlıyor. Kanallar çeşitlendikçe radyo dinleyen kişi sayısının arttığını düşünüyorum. Bu da sektör için olumlu bir durum. Radyolarda çoğu zaman spikerler veya programlar akılda kalsa da arkada büyük bir ekip çalışması göze çarpıyor değil mi? Radyoda sürekli kültür-sanat, haber, spor, yol durumu, hava durumu, müzik gibi konularda içerik üretilir. Yayın yönetmeni radyonun çizgisine uygun şarkıları belirler. Programcılar içeriği hazırlar ya da şarkıların sıralamasını belirler. Tanıtımları prodüksiyon ekibi yapar. Satış ekibi reklam

alır. Biz de pazarlama ekibi olarak radyonun ismini yaymaya çalışırız. Bir de teknik ekip var; yayının dinleyiciye problemsiz ulaştırılmasını, teknik malzemelerin bakımını onlar sağlar. Yayında kesilme olursa teknik ekibin bir anda koşuşturduğunu görürsünüz; çünkü işin merkezinde yayını dinleyiciye kesintisiz ulaştırmak yatıyor.

### **Geleceğe dair planlarınız neler?**

İşimi seviyorum. İleride bu şirkette, bu sektörde yükselmek istiyorum. Bilkent'te okurken de iş dünyasının hep içinde olmak istemiştim. Akampus.com'un Bilkent temsilciliğini yapmış ve iş dünyası ile erkenden tanışmıştım. Sonra da stajlarla kendimi geliştirip kariyer haritamı çizdim.

### **Bilkent'le ilgili ne söylemek istersiniz?**

Babam subay olduğu için çok şehir gezdim, kimi zaman kısıtlı imkanları olan okullarda okudum. Bu nedenle kaliteli eğitim alabileceğim, olanakları geniş, kampüsü güzel bir üniversitede okumak istedim ve Bilkent'i seçtim. O günlere dönüp baktığımda yurt anılarım çok kıymetlidir. 4 kişilik yurtlarda kalıyordum. Türkiye'nin farklı yerlerinden arkadaşlarla sadece bir odayı değil, üniversite hayatını paylaştık. Kar yağdığında

yurtların önündeki çimlere çıkmak, havalar ısındığında yine çimlerde oturmak... Üniversiteyi şehir içinde bölünmüş binalarda geçirmediğim için kendimi şanslı hissediyorum. Ben Beşiktaşlıyım; ancak Galatasaray'ın UEFA kupasını aldığı sene kampüste hep beraber seyrettiğimiz maçların dostluk havasını unutamam. Şimdi o arkadaşların hemen hepsi iyi yerlerde, iyi pozisyonlarda çalışıyorlar; benim de radyoların bir partisinden diğerine gittiğimi sanıyorlar. Oysa işimin sadece küçük bir kısmını oluşturuyor organizasyonlar. Boş vaktimi eğlenceden ziyade eşim Serap'a ve çocuklarım üç yaşındaki Demir ile üç aylık Derin'e ayırıyorum.

### **Radyo Bilkent hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Üniversite yıllarındayken, Radyo Bilkent'in okuduğum üniversitenin bir radyosu olması ve öğrenciler tarafından kurulup idare edilmesi sebebiyle gurur duyuyordum. Frekansını kaydedip dinlediğim radyolardandı. Gelecekte bir radyoda çalışacağımı bilseydim ne yapıp edip Radyo Bilkent ekibinin bir parçası olurdum.



# uzak doğu sporları

“Bir wing chun okulu açma hayali beni çok heyecanlandırıyor.”



*Yaklaşık 20 yıldır Uzak Doğu sporlarıyla ilgilenen Nehar Eren (MBA 2005) ile wing chun ve spor kültürü üzerine söyleştik.*



### Uzak Doğu sporlarına ne zaman ilgi duymaya başladınız?

1990'larda lisedeyken judoyla başladım; judo, karate ve aikido karması bir stil olan judo ile devam ettim. TED Ankara Koleji'nde öğrenciydim o sıralar. Kısa dönemler halinde kick boks, capoeira ve boksla da uğraştım. Daha sonra wing chun'a merak sardım; ilk eğitmenim Ümit Mamatoğlu'ydu. Yurtiçinde ve yurtdışında birçok eğitmen ve ustayla çalıştım, özel dersler aldım, seminerlere ve kamplara katıldım. Ulus'taki birkaç küçük salondan başlayıp Manhattan'daki birçok salona, Central Park'taki özel derslere, Meksika'daki yaz kampına uzanan bir yelpazeye devam ettim. New York'a gittiğimde eğitmen arkadaşlarının bazıları halen derslerini bırakırlar bana.

### Wing chun'a nasıl yöneldiniz?

Yaklaşık 15 yıldır yaptığım ve bence çok başarılı bir yakın savunma tekniği olan wing chun'u küresel deyimle self defense özelliği ve felsefi dokusu nedeniyle seçtim. Wing chun'u ilk kez Joe Hyams'ın Zen in the Martial Arts kitabında okumuştum. Hyams, Ed Parker (1931-1990) ve Bruce Lee (1940-1973) gibi ünlü ustaların rehberliğinde dövüş sanatlarıyla geçirdiği 25 yılı ve bu deneyimin bireysel aydınlanmasındaki etkisini anlatır kitabında. O kitapta işin felsefe tarafı ile Taoizm ve Zen ilkelerinin dövüş sporlarıyla bağlantısı dikkatimi çekmişti. Zen ilkeleri sadece bedensel etkinlikleri değil, zihinsel becerilerimizi de geliştirir. İnsanlarla iletişimimizi iyileştirmesinin yanında bizi bütün yeteneklerimizi kullanacak bir kapasiteye ulaştırarak yaşam kalitemizi yükseltir.

### Wing chun'un kökenine ilişkin bilgi verebilir misiniz? Wing tsun ve wing tzuun gibi kullanımlar da göze çarpabiliyor; bunların ne ifade ettiğini öğrenebilir miyiz?

Wing chun'un tarihçesi hakkında çok şey anlatılır. Bunlardan birine göre wing chun 300-350 yıl önce Çin'deki Shaolin tapınaklarında ortaya çıkmıştır; tapınaklara yapılan saldırılardan kaçan, aralarında Nig Mui adlı bir kadın ustanın da olduğu bazı ustaların bir araya gelerek oluşturdukları bir öğretilerdir. Mui'nin bu öğretiyi yumuşak bir tarz kattığı anlatılır. Bu ekolden sonra birçok ekol gelişmiştir; bunların en tanınmış ise Bruce Lee'nin (1940 - 1973) hocası Yip Man'ın (1893 - 1972) ekolüdür. Yip Man'ın ölümünden sonra öğrencisi Leung Ting (1947), Keith R. Kernspecht (1945) ve Emin Boztepe (1962) öğretiyi devam ettirmiştir. Emin Boztepe benim de ustam olduğu için 5. nesil ustalar arasında sayılıyorum ve kendisiyle Emin Boztepe Martial Arts System (EBMAS) bünyesinde eğitmenliğe devam ediyorum. Dünyanın en tanınmış organizasyonlarındanız; 40 ülkede 600'den fazla okulumuz var.

Wing chun, esasında Nig Mui'nin sistemi öğrettiği bir bayanın ismidir; güzel bir bahar sabahı anlamındadır. Bu bayanın ölümünden sonra eşinin öğretiyi karısının adını verdiği söylenir. Dünyada birçok usta kendi stilini vurgulamak için wing chun'un çeşitli yazımlarını patent altına aldı. Wing chun, klasik ekolün tercihidir. Wing tsun modern çağ wing chun'cularınca kullanılır. Biz EBMAS olarak wing tzuun'u tercih ediyoruz. Bence üçü de aynı yere çıkıyor. Önemli olan markadan ziyade içeriktir.

### Wing chun eğitmeni olmak için hangi aşamalardan geçilir?

Eğitmenlikte belirli düzeyler var. Ben "sifu" olarak anılıyorum. İlk önce "sihing" olursun, ağabey anlamına gelir; sifu ise baba ya da ustadır. Tüm lakaplar bir aile sistemini işaret eder. Ting, Kernspecht'e; Kernspecht, Boztepe'ye; Boztepe de bana vermiştir sifuluğu. Bizde, yani EBMAS'ta 1'den 12'ye kadar öğrenci seviyeleri vardır. Her organizasyon farklı yöntemler uygulayabilir tabii. Öğrenci 8. seviyeye geldiğinde, eğitmeni uygun bulursa, bir tez yazar. Tezin konusunu genelde Emin Boztepe belirleyebilir ve onaylarsa eğitmenlik yetkisi doğar. Ardından öğrenci 8'den 12'ye kadar programa devam eder; 12. seviyeden sonra yine bir tez yazarak 1. teknikerliğe yükselebilir. Sifu olabilmek için belirli sayıda öğrenci yetiştirmiş olmak, tezini teslim etmiş olmak ve 2. teknikerliğin hak edilmiş olması gerekir. Usta da evet derse sifu olabilirsiniz. Bütün bu aşamalar 2,5-3 yıl sürebilir; süre de çabaya, çalışmaya göre değişir. Bizde 3. ve 4. teknikerlikleri alıp sifu olmayan da çıkar; çünkü sifu olmak, bir sorumluluk getirir; bu sanatı yaymayı öngörür. Her öğrenci mutlaka eğitmen olacak diye bir şey yok. Sadece bu sanatı öğrenme amacı da güdülebilir. Siz hangi konularda tezler yazdınız? Öğrenci ve eğitmenlerin görevleri, seviye programlarını aktarılması, Zen, Budizm, Taoizm, dövüşün boyutları, insanın mesafe algısı, sokaktaki tehlikelerde stres ve adrenalin...

### Ticari açıdan bakıldığında wing chun pahalı bir uğraş mıdır?

Wing chun dünya çapında ciddi bir ticari pastaya sahip. Örneğin Almanya'da 20 yıl önce bile 2.000 okul olduğu iddia edilmektedir; en düşük olasılıkla bile binlerce öğrenci demektir bu. O rakamlar artık dünyaya yayıldı. Benim şansım hayatımı wing chun'dan kazanmamak. Asıl işim kişisel spor eğitmenliği. Ayrıca bir güvenlik firmasının yönetici kadrosundayım. Yıllar önce fitness çalışmaya başladım ve bunu profesyonelce yapabilmek için özel dersler aldım; şimdi de hocalığını yapıyorum. Kişisel eğitmenliğini yaptığım öğrencilerim 8-10 yıldır benimle beraber. Haftanın 7 günü doluyum, hangi öğrencim boşsa onunla antrenman yapmaya çalışıyorum. Ben sporun haftada sadece 2-3 saat yapılmasını tercih etmiyorum; spor bir yaşam biçimi olmalı ki saydasını görelim. Wing chun'a gelirse... EBMAS olarak vergi veren, ticari bir organizasyonuz. Dai-Sifu Emin Boztepe de ilk okulunu 1990'larda açmış, yılda 40-50 ülkede dersler veren, programlarını 12 ay öncesinden belirleyen, zamanı müthiş yöneten, çok değerli bir ustadır. Böyle bir çatı altında wing chun öğrenmenin bir karşılığı olması sanırım doğal.



Çeşitli zamanlardaki seminer, yaz ve kış kampları, her ne kadar zorunlu olmasa da, vakit ve maliyet gerektirir. Benim bakımım paradan çok, zamanın önemli olduğu ve hangi organizasyon ya da eğitmen iyiye onunla çalışılmasıdır. Ben wing chun'a profesyonel bir hobi gibi bakıyorum ve bu yüzden genel derslerimde olabildiğince küçük tutarlar almaya çalışıyorum. Burada EBMAS'ın kazancını kesinlikle engellemeye, aynı zamanda öğrencimin de yanında olmaya çalışıyorum. Her ne kadar ticareti sevmesem de işin içine bir şekilde alışverişi sokmak zorundayım; çünkü sisteme bir süreklilik ve ciddiyet katıyor. Artık bıraktıysam da senelerce ücretsiz ders verdim ve gördüm ki ücretsiz derslere hevesle başlayıp sonra bırakan çok. Küçük bir salonda başladığım bu sanatı, Türkiye'de yayabilen isimlerden biri olduğuma inanıyorum. Türkiye'nin birçok şehrinde öğrencilerim var: Kayseri, Sivas, Eskişehir, Konya, Gaziantep... Kimi zaman onlar gelir, kimi zaman ben giderim.

### **Bize antrenmanlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Uzak Doğu sporları, antrenman denince genelde akla gelen ağırlık çalışmalarından farklı bir sistematığe sahiptir. Bizler tüm egzersizlerin bir sistem çerçevesinde yapıldığı, belirli bir literatürün çalışıldığı, bilinçli antrenmanlar yapmaya çalışıyoruz. Ben günceli kaçırmamak için sürekli okurum, araştırırım ve elimden geldiğince yazarım, üretirim. Zamanla literatüre bir şeyler katabilmeyi hedefliyorum. Dövüş antrenmanlarında kısa vadede patlayıcı ve uzun vadeli kondisyon sağlayıcı çalışmaları tercih ediyorum. Çoğunlukla antrenman

öncesi ve esnasında öncelikle kişinin fiziksel durumuna bakar; postür, yani duruş analizinden sonra çalışmaya başlarım. Beslenme çok sorulan bir konudur. Sadece genel bir beslenme fikri vermeyi tercih ederim; işi uzmanına yöneltmektir prensibim. Diyet yazmaya kalkmam, mutlaka güvendiğim bir diyetisyeni tavsiye ederim. Öğrencim pilates mi çalışmak istedi, bildiğim ve benden daha iyi bilen bir hocayı öneririm. Benimle çalışmak mı istemiyor ya da wing chun yerine karate veya judo mu istedi, rahatlıkla başka bir eğitmenle tanıştırabilirim.

### **Sporu hafta birkaç saate indirgememe taraftarı olduğunuzu belirtmişsiniz. Düzenli antrenman kişiye neler katar?**

Düzenli antrenmanın insana bir tatmin duygusu verdiğini, kişinin egosunu düzenlediğini, birçok mutsuzluğu temizlediğini ve hayatı dengelediğini düşünüyorum. Ortak bir yolda olduğumuza, bir şeyler öğretmeye çabalayarak elimdekini başkalarıyla paylaştığımıza, çoğu şeyin temelinde sevginin olduğuna inanırım ve bunları hissettirmeye çalışırım öğrencilerime. Ben ringlere dövüşçü yetiştirme amacıyla yaşamıyorum. Başarıya bütünsel anlamda önem veriyorum; öğrencilerimin birçok konu hakkında bilgi sahibi olmalarını, bilinçli yetişmelerini istiyorum. Wing chun eğitimlerimde sadece teknik değil, birçok benzer sporun temelinde olan ip atlama, torba dövme, ellik tutma gibi genel egzersizleri mutlaka yaptırırım. Kendi çalışmalarına kolay diyemem, 4-5 saat antrenman yaptığım olur; ancak genel antrenmanlarımı herkesin becereceği bir seviyede tutarım.

### **Wing chun'un temel prensipleri nelerdir?**

Sorunuzu 4 maddede yanıtlayabilirim sanırım.

1. "Yol boşa ilerle": Wing chun, görsel refleksin yetişmekte zorlanacağı bir mesafe kullanır. Mesafe derken rakiple arandaki mesafeyi kastediyorum. Mesafe daraldıkça görsel refleks algı zorluğu çekecektir. Bu sebeple en iyi savunmanın saldırı olduğu mantığı ve hız üzerine kurgulanmıştır. Kullanılan hat, fiziksel olarak en kısa ve en hızlı hat olmalıdır; bütün antrenman ve uygulamalar bu amaçla yapılır. Dediğim hat belirlenirken, kişinin kendine zarar gelmesini istemediği yerleri korumasını ve kendisinden daha kuvvetli bir rakibe zarar verebileceği yerlere en kısa sürede ulaşmasını hedefler.

2: "Rakiple temasta kal": Bu noktada esas amaç rakiple bağlantının kopmamasıdır. Temas refleksinin görsel refleksden daha iyi kontrol edilebilmesine ve kuralsız bir ortamda farkındalığı artırma çabasına işaret eder.

3. "Rakip güçlüyse yönlendir": Ustalığın en çok kendini belli ettiği aşamadır. Rakibin gücüne ve hızına bağlı olarak tekniğin şeklinin değiştirilmesini ifade eder. Burada önemli olan güç yarışı değil, uyum ve refleksdir. Bir tekniğin şeklinin değil, uygulamasının ve enerji akışının devreye girmesi ustalık ister.

4. "Rakip kaçarsa boşlukları doldur ve rakibi takip et": Wing chun, çok yakın mesafelerin uzmanıdır. Bu aşama, rakibin mesafeyi açmasını engellemek ve bağlantımızı kopartmamak açısından önem taşır.



### **Wing chun'u farklı kılan özellikler nelerdir? Müsabakası yapılmadığı için wing chun bir spor değildir denebilir mi?**

Evet, wing chun bir spor değil; çünkü kuralları, rakiple yapılan bire bir maçı, hakemi yok. Kendinizi sokakta savunmanıza yönelik bir stil. Herkesin herkesle karşı karşıya gelebildiği, bir bayanın bir erkeği veya herhangi birinin kendinden güçlü, kalıplı bir kişiyi alt edebildiği bir sanat. Burada ince bir noktanın altını çizmek isterim: Rastgele değil, sokakta ya da herhangi bir yerde başımıza gelebilecek tehlikelerde kendinizi savunmaya yarayacak bir öğretilerdir bu. Wing chun biliyor diye bunu gelişigüzel uygulayanlar, her türlü olayda kullanmaya çalışanlar olsa da genelde şiddeti tasvip etmeyen bir felsefemiz vardır. Bence ustanın yaklaşımıdır öğrenciyi sebepsiz şiddetten uzak tutan.

Ben Uzak Doğu sporlarına mesafe, tekme, yumruk, diz, dirsek, göğüs göğüse ve yer dövüşü olarak bakarım. Tekvando ve kick boks tekmede öndedir. Karatenin açık el teknikleri müthüştür. Boks uzun mesafeli yumruktaki öncüdür. Wing chun ise bence kısa yumruktaki en başarılı stillerden birisidir; dediğim gibi çok yakın mesafenin uzmanıdır. Her Uzak Doğu sporunun kendine özgü bir kullanım alanı bulunur. Uzak Doğu sporlarına yeni adım atan herkese genelde aynı şeyi öneririm: Uzun soluklu ilerlemek istiyorsanız sevdiğiniz herhangi bir dövüş sanatıyla başlayın ve vakit

buldukça maça yönelik antrenmanlar yapın. Wing chun'daki mantık kısaca şu: Önce olayı önden engelleyeceksin, engelleyemezsen kaçınmaya çalışacak veya uzaklaşacaksın, fiziksel temasa son aşamada gireceksin. Benim güvenlik işimde, yakın korumada da prensip böyledir. Hakemi ve kuralı olmadığından wing chun spor değil dediysem de zamanında organizasyon olarak bunu ringlere taşımaya da denedik. Wing chun, siz atağa geçtiğinizde diz, kasık, boğaz, burun ve göze vurmanızı onaylayan bir savunma sistemidir. Sıklet yoktur; her fizikten insanla karşı karşıya gelebilirsiniz. Bu nedenle maçlarda birçok sakatlık yaşadık ve sigorta şirketleri turnuvalara sıcak yaklaşmadı. Yarışma düşüncesinin bizim öğretimizin doğasına aykırı olduğuna karar verildi. Aikido da bizim gibidir mesela; kuralsızdır, savunma odaklıdır. Maçı yapılırsa bizim aramızdaki gibi çok sert olur. Farkı iyice aydınlatmak için kuralı olan bir sporu örnek vereyim. Boksta sırta ve enseye vurmamak yasak. Nakavt var, buna karar veren bir hakem var. Bizde saldırı anında sırtı, enseyi, nakavtı pek düşünmezsiniz. O yüzden kuralların çerçevesinde bir tekvandocu tekmede, boksör yumruktaki profesyonelleşirken, ben kişisel savunmada uzmanlaşıp diğer sanatları ve sporları da elimden geldiğince çalışırım ve öğrencilerime de bu anlayışı aşılarım. Wing chun yapanların müsabaka tecrübesi olmadığından genelde darbe dayanıklılığı geridedir. Bunun için zaman zaman boks hocamın veya kick boks

hocamın öğrencileriyle antrenman yapmaktan keyif alırım.

### **Genelde hangi dövüş sanatlarına ilgi gösteriliyor? Önce sporu mu, hocayı mı seçmek önemli?**

Bu sorunun kesin bir cevabı olmayabilir. Bence hangi stile değil hangi organizasyon ya da eğitime bakacağımız önemlidir. Türkiye'de yetişmiş eğitmen sıkıntımız var, sporcu sıkıntımız yok bence. Altyapısı, yeteneği, belgesi eksik o kadar çok spor hocası var ki... Her organizasyona, her hocaya güvenmeyeceksiniz. Öğrenciyken fazladan paramı almak isteyen, girmediğim derslere bile fiyat çıkaran kişiler olmuştur. Benim önerim, hocasından ve literatüründen felsefi bir şeyler alınabilecek bir stil seçmeniz olur; sonra müsabakaya yönelik sporlarla kendinizi geliştirebilirsiniz. Dövüş sporlarıyla ilgilenenler genelde en sertini yapmak ister. Ben hemen hemen her stili severim, hatta bunun için eleştirildiğim bile olmuştur.

### **Sinemamanın dövüş sanatlarına etkisi hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Ben 1977 doğumluyum. Yani Uzak Doğu'nun sokak dövüşü filmleriyle büyüyen nesildenim. Bu filmlerin mutlaka bazı arkadaşlara ve sektöre etkisi olmuştur. Wing chun açısında baktığımda ise Yip Man ustayı anlatan seride özellikle birinci film çok felsefidir. Birçok tekniğin ve hareketin aslına uygun sergilendiği bir yapıttır. Felsefe derken neyi kastediyorum? Sokaktaki adamı dövceğini bilerek gitmek değil, bildiklerini tehlikeden kaçamadığın yerde uygulamak... Yip Man bu açıdan örnek bir karakterdi. Wing chun'u gerekmedikçe kullanmamış, az kişiye öğretmiş. Ölüm döşğinde bile kalkıp antrenman yapmış. Benim 67 yaşında başlayan öğrencim oldu. Emin hocanın 95 yaşında başlayıp 100 yaşları civarında hayata veda edene kadar çalışan öğrencisi bile vardı.

### **Söyleşimizi geleceğe yönelik planlarınızla bitirebilir miyiz?**

Yaşadıkça bu sanatı uygulamak ve tanıtmak istiyorum. Bir wing chun okulu açma hayali beni çok heyecanlandırıyor. Dünyanın birçok yerinde eğitimler aldım, bunlara devam edeceğim. Wing chun ve felsefesi üzerine araştırmalarımı sürdüreceğim. Araştırma, bulma, biriktirme ve yazarak bilgi üretime konusunda başarılı olduğumu düşünüyorum. Bunda yükseköğrenim altyapımın payı yadsınmaz. Bilkent'te bitirdiğim MBA bana bunu kattı, araştırma yaparken doğru bilgiye ulaşabilmeyi; ayrıca İngilizcemi geliştirdi, bir vizyon verdi. İşletme eğitimimi Gazi Üniversitesi'nden almıştım. Şimdi ODTÜ'de spor yöneticiliği doktorası yapıyorum.