

FEDERAL'DEN YENİ BİR ÜRÜN

Otomatik Sigorta Kutusu

- ✓ Başarısızlık işe daha akıllıca başlamak için yeni bir fırsattır
- ✓ Beyin kaslarını güçlendiren 7 emir
- ✓ Hiçbir tartışma gerçekte kazanılmaz
- ✓ Cevizdeki mucize
- ✓ Tepki çeşitleri
- ✓ İş Dünyası profesyonel zeka ile tanışıyor
- ✓ İtibar - Karakter

- ✓ Hatalı fikirler
- ✓ Hayat ağacı
- ✓ Sağ - Sol beyin çakışması
- ✓ Kişisel misyon bildirgesi
- ✓ Yapıcı eleştiri üzerine küçük bir hikaye
- ✓ En başarılı 90 öğrenci
- ✓ Kırmızı başlıklı kızı birde kurttan dinleyin



sevdikleriniz bizim için değerli...



Otomatik Sigortalar FM3-FM6-FM10 serisi
2A...63A
(3kA - 6kA - 10kA)

Kaçak Akım Koruma Şalteri
25A - 40A - 63A
(30mA - 300mA)

www.federal.com.tr



Genel Müdür Direkt Faks : 0.264 291 45 21

e-mail : m.nurdogan@federal.com.tr

Mustafa NURDOĞAN
Federal Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Federal Dostları,
Yeni sayımızda yine siz-
lerleyiz. Bültenimiz içeri-
sinde diğer sayılarımızda
olduğu gibi, şirketimizden
habarlere, kişisel gelişim
yazılarına yer verdik ve
sizlerin beğenisine sunduk.
Özenle hazırlanmış olan
bültenimizde beklentileri-
nizin karşılanacağını umud
ediyor, 2009 yılının ülkemiz
için bir büyüme yılı olmasın-
ı temenni ediyorum.

Federal Group açısından 2008 yılı, hedeflerimizin karşılandığı bir yıl olarak sona erdi. 2009 yılında, dünyada yaşanan küresel kriz, büyüme planlarımızda herhangi bir değişiklik yapma ihtiyacı hissettirmedir. Bazı kimseler için kriz her zaman bir fırsattır. Ülkemizde de, bu krizi fırsata çevirecek gücün ve inancın olduğunu biliyorum. Napolyon "büyük felaketler büyük insanların yetiştiği okuldur" demiştir. Eğer bu kriz, dünya için büyük bir felaket ise, ülkemiz inanç ve kararlılığı sayesinde bu krizden karlı olarak çıkacak ve 2009 yılı bir büyüme yılı olarak yaşanacaktır. 2008 yılındaki hedeflerimizi yakalamayı, group firmalarımızın ortak kararlılığıyla ve birlikteliğiyle başardık. Tüm sektörlerimizde gelişmeler gösterdik. Group firmalarında bu yıl yaşanan gelişmelerimiz şu şekilde: "Yılın projesi olarak adlandırdığımız "Özbekistan projesi" hızlı bir şekilde devam ediyor ve doğalgaz sayaç siparişleri için üretim tam kapasite ile çalışıyor. Federal Aydınlatma, pazarlama grubunu kurarak, piyasaya hızlı bir giriş yapmaya hazırlanıyor. Federal Simon'

da kurulan yeni ekip ile satışlarda özellikle 54 ve 54 Natura serisinde bir artış gözlemlendi. Federal Mermer, ihracatta yaptığı ataklar ve katıldığı fuarlar ile her yerde anılıyor. Federal Motorlu Taşıtlar firması da tanıtımlara oldukça ağırlık vererek, tarım fuarlarında boy gösteriyor. Kısa bir süre içerisinde de TYM marka traktörler piyasada olacak. Avrupa birliği direktifleri ile bölgeler süs bitkiciliğine önem vermeye başlayacaklar, bu da bizi olumlu etkileyecektir Federal Elektrik ise, yeniliklerin peşini hiç bırakmıyor. Sıva altı ve sıva üstü olarak dizayn ettiği Otomatik sigorta kutusu ile 400A ve 750A kontaktörleri ürün gamına ekledi." Tüm bu gelişmeler neticesinde hedeflerimize ulaşmış olmak son derece memnuniyet verici.2009 yılının ülkemiz için bir büyüme yılı olmasını ve tüm Federal dostlarının bu büyümeden pay almasını, sıhhatli bir yıl geçirmesini canı gönülden diliyorum.

"Yüzünüzü güneşe döndüğünüz zaman gölgeler hep arkanızda kalır."

Saygılarımla,



EDİTÖRDEN

Ebru Toplu

Değerli Okuyucularımız,

Yeni sayımızda tekrar sizlerin karşısındayız. Bu sayımızda da beğeneceğinizi umduğumuz konulardan derlemeler yaptık. Sizlerin talepleri de oldu. Bunları da yerine getirmeye özen gösterdiğinizi bilmenizi isterim. Kişisel gelişim yazılarımızın yanı sıra, şirketlerimiz hakkında da kısa haberlerle de karşınızdayız. Eleştiri üzerine çok güzel ve herkesin kendi payına bir şeyler bulabileceği bir hikayemiz mevcut. İnsanların olaylar karşısında gösterdikleri farklı tepkiler ile ilgili mizah ağırlıklı bir yazımız bulunmakta ve daha nice hoşunuza gideceğinizi düşündüğün birçok konu...

Yeni sayımızın yeni yıla tekabül etmesi dolayısıyla tüm Federal dostlarının 2009 yılını kutlar, bu yılın tüm dünyada güzellikler yılı olmasını temenni ederim.

İşte yine benden size, bakış açılarındaki farklılıklar ile ilgili bir hikaye...

Ünlü golfçü yine bir turnuvayı kazanmış, ödülünü alıp kamekalara poz vermiş ve kulüp binasına gidip oradan ayrılmak üzere hazırlanmıştı. Bir süre sonra binadan çıkıp otoparktaki arabasına yürürken yanına bir kadın yaklaştı. Kadın başarısını kutladıktan sonra ona çocuğunun çok hasta ve ölmek üzere olduğunu anlattı. Zavallı kadının hastane masraflarını ödemesi olanaksızdı. Ünlü golfçü kadının anlattığı öyküden çok etkilemişti, hemen cebinden bir kalem çıkarttı ve turnuvadan kazandığı paranın büyük bir miktarını yazdı çek defterine. Çeki kadının eline sıkıştırırken de ona, "Umarım bebeğinin iyi günleri için harcarsın" dedi. Ertesi hafta kulüpte öğle yemeği yerken, Profesyonel Golf Derneği'nin bir görevlisi yanına geldi. "Otoparktaki görevli çocuklar bana geçen hafta turnuvayı kazandıktan sonra yanına bir kadının geldiğini ve onunla konuştuğunu söylediler" dedi. Ünlü golfçü, evet anlamında başını salladı. "Görevli, "Sana bir haberim var. O kadın bir sahtekardır. Üstelik hasta bir çocuğu da yok. Seni fena halde kandırmış arkadaşım." dedi. Ünlü golfçü, "Yani ortada ölümü bekleyen bir bebek yok mu?" dedi. "Hayır, yok" dedi görevli. "İşte bu, bu hafta duyduğum en iyi haber." dedi gözleri dolarak golfçü.

Aynı Pencereden Dışarı Bakan İki Adamdan Biri, Sokaktaki Çamuru, Diğeri İse Gökteki Yıldızları Görür..

**Giriş**

3 Başkandan

4 Editörden - İçindekiler

Haber

6 Federal Bayilerine Tayland ve Umre Gezisi

7 Federal iftarda yine dostları ile buluştu

8 Federal Elektrik'ten Kompanzasyon Semineri

8 Federal Simon Light & Building 2008 'de

9 Federal Simon fuarlarda boy gösteriyor

9 Federal Simon Ukrayna'da hızla yayılıyor

10 Federal Mermer 43. Marmomacc Uluslararası taş, dizayn ve teknoloji fuarına katıldı.

10 Federal Aydınlatma, Interlight fuarında ürünlerini sergiledi.

11 Federal Elektrik'e MMG Grup'tan ziyaret

11 TÜTEV, Federal Fabrikasında.

12 ETO'nun Didim seminerine Federal Elektrik ve Federal Simon sponsor oldu.

12 Romanya İş Adamlarından Federal'in Adapazarı tesislerine ziyaret.

13 Zonguldak bayimiz Yörük Elektrik'in sahibi Vehbi Bey aramızdan ayrıldı.

13 Simtes Elektrik Federal sponsorluğu ile turnuvada yarıştı.

14 Federal Motorlu Taşıtlardan kısa haberler



Eğitim

- 16** Federal Aydınlatma'nın Elektronik Balastları piyasada
- 18** Bir Fikrin Serüveni
- 20** Federal'den doğalgaz sektörü için yeni ürünler
- 21** Başarısızlık işe daha akıllıca başlamak için yeni bir fırsattır
- 27** Beyin kaslarını güçlendiren 7 emir
- 28** Hiçbir tartışma gerçekte kazanılmaz
- 29** Cevizdeki mucize
- 30** Tepki çeşitleri
- 32** İş Dünyası profesyonel zeka ile tanışıyor
- 34** İtibar - Karakter
- 37** Hatalı fikirler
- 39** Hayat ağacı
- 40** Sağ - Sol beyin çakışması
- 41** Kişisel misyon bildirgesi
- 43** Yapıcı eleştiri üzerine küçük bir hikaye
- 43** En başarılı 90 öğrenci



Mizah

- 45** Kırmızı başlıklı kızı bir de kurttan dinleyin

Reklamlar

- 2** Otomatik sigorta ve kaçak akım koruma şalteri
- 15** Federal Motorlu Taşıtlar
- 24** Federak Elektrik Genel Ürün
- 26** Federal Aydınlatma
- 31** Kontaktör
- 35** Federal Simon
- 36** Federal Süs Bitkileri
- 38** Otomatik sigorta kutusu
- 42** TMOK Şaltre
- 44** Digital ölçü aletleri
- 46** Açık Tip Şalter
- 47** Federal Mermer

Sahibi
Ahmet SAĞLAM

Genel Yayın Yönetmeni
Ebru TOPLU

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
İrfan NURDOĞAN

Grafik Tasarım
Seyid TURGUT
Hakkı ERSİN
Baskı
Mega Basım
Dereboyu Cad.
Bayırçıkmaç Sk.
2/1 Mecidiyeköy / İstanbul
Tel:0212 213 10 20-21

Yazışma Adresi
Federal Elektrik 1. OSB
1. Yol No.25
Hanlı / ADAPAZARI

İrtibat
Tel: (0264) 291 45 00 (Pbx)
Faks: (0264) 275 41 81
e-mail: bulten@federal.com.tr

Federal Bayileri' ne Tayland ve Umre Gezisi

Federal Pazarlama, yıl içerisinde yapmış olduğu kampanya ile, kampanya kotalarını dolduran ve böylelikle seyahate hak kazanan bayilerini yurtdışında farklı ülkelere götürerek orada ağırladı. Bayilerin bir bölümünü Umre' ye, diğer bir bölümünü ise Uzakdoğu' da Tayland' a götüren Federal Pazarlama, 4 gün 3 gece misafirlerini bu ülkelerde ağırladı. Federal' in satış temsilcilerinin de bayileri ile birlikte gittiği bu gezide, görülmesi gereken tüm yerler hep beraber gezildi. Federal' in vaat ettiği şekilde süren gezide bayiler memnuniyetlerini, ülkeye dönüş arifesinde firmaya teşekkür yazıları ile gösterdiler.



Tayland Gezisi



Federal iftarda yine dostlarıyla buluştu.

Federal Şirketler Grubu geleneksel iftarlarına bu sene de ara vermedi. 15 ilde iftar programı yapan Federal Group, bu seneki Ramazan programını 5 bin kişiyle noktalamış oldu..



İlk olarak başkentimiz Ankara'da Park Otel'de verilen iftara çok sayıda davetli katıldı. Protokolün yanı sıra resmi kurumlardan, bayi ve müşterilerden, pano firmalarından yaklaşık 450 kişiye ev sahipliği yaptı. Havuz



başında verilen iftar yemeğinde hoş sohbet etme imkanı yakalandı. İftar sonunda barkovizyon gösterisi ile Federal Grubun tanıtımı yapıldı. İkinci iftar, ana merkezi olan Adapazarı'nda 650 kişilik bir guruba yönelikti. İftara milletvekilleri, belediye başkanları, vali yardımcıları, kaymakamlar, Adapazarı'nın sayılı iş adamları, Federal Elektrik'in bayileri ve müşterileri katıldı. Ertesi gün, İstanbul'un nezih yerlerinden biri olan Bağlarbaşı'ndaki Bridge restoranda 250 kişilik bir grup ağırlandı. Basının

ve çok sayıda davetlinin katıldığı iftardan tüm davetliler memnun ayrıldı.

Verilen yemeklere iştirak eden Federal Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Nurdoğan iftar sonrası davetlilere hoş geldin konuşması yaptı. Katılımlardan ve böyle günlerde bir arada olmaktan ve sohbet etmekten duyduğu memnuniyeti ifade eden Nurdoğan, bu yemeklerin artık geleneksel bir hale geldiğini fakat kendisinin ve ekibinin bunun geleneksel olduğu için yapmadıklarını, her zaman insanlarla bir arada olmaktan onur ve mutluluk duyduklarını, dostlarıyla bir şeyler paylaşabilmenin kendilerine huzur verdiğini büyük bir samimiyet ve içtenlikle dile getirdi.

Bir sonraki günde personeli ve aileleri ile iftara katılan Nurdoğan, bu günlere birlikte gelen ekibini ve ailelerini unutmadığını gösterdi. Konuşmasında her zaman başarının bir ekip çalışması olduğunu, birlikte bu günlere geldiklerini sözlerine ekleyip tüm personeline ve onları destekleyen ailelerine teşekkür etti.



*Şeref YILDIZ
Tibet Şirket Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ; İstanbul iftarında konuşması ile ilgi odağıydı.*

Federal Elektrik' ten Kompanzasyon Seminerleri

Federal Elektrik "İşletmelerde A.G. Kompanzasyon ve Enerji Takibi" adlı seminerlerini vermeye başladı. İlk olarak Federal Elektrik' in Adapazarı tesislerinde yapılan seminere Sedaş yetkilileri, Kocaeli ve Sakarya' dan Elektrik Mühendisleri Odaları, Federal bayileri ve sektördeki özellikle panocu olan firmalar katıldı.

Yapılan seminer, iki bölüm halinde yapılmış olup, ilk bölümde reaktif güç kompanzasyonu hakkında detaylı bilgiler verilerek akıllara takılan sorular cevaplandırılmıştır. Reaktif güç kompanzasyonunun gerekliliği, elektrik üretimi ve nakli açısından önemi, kullanıcı tarafındaki önemi ve ülke ekonomisi için neden şart olduğu örneklerle anlatılmıştır. Reaktif güç kompanzasyonunun nasıl yapılacağı, uygulamada dikkat edilecek hususlar, püf noktaları ve

yapılan genel hatalar izah edilmiştir. Reaktif güç kompanzasyonu için örnek güç analizi yapılarak kondansatör kademelerinin nasıl belirlenmesi gerektiği de gösterilmiştir.

Seminerin ikinci bölümünde ise, reaktif güç kompanzasyonu için Federal Elektrik' in üç faz kontrollü, uzaktan takip ve kontrol edilebilen rölesi FKR240'ın tanıtımı yapılmıştır. FKR240'ın kullanıcıya sağladığı kolaylıklar katılımcılar tarafından büyük beğeni toplamıştır. Uzaktan takip ve kontrolüyle ilgili, FKR240'ı tercih etmiş bir fabrikanın rölesine GPRS modem aracılığıyla bağlanarak canlı uygulama yapılmıştır.



Bağlanılan röledeki reaktif oranlarının indüktif %9, kapasitif %2 olması FKR240'ın başarısını bir daha kanıtlamıştır.

İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Trabzon, Adana ve Kayseri ilinde de bu seminerler devam edecektir.

Federal Simon Light & Building 2008'de



6-11 Nisan 2008'de Almanya'nın Frankfurt kentinde 2 yılda bir yapılan dünyanın en büyük Aydınlatma-Yapı Fuarında Federal Simon yerini aldı. Yaklaşık 2100 katılımcı firma ve 165.000 ziyaretçi ile sektörün en ilgi çeken fuarı firma açısından oldukça verimli geçti. Her kıta ve

ülkeden kurumsal üreticilerin ve profesyonel bazdaki vasıflı ziyaretçilerin, sektörel yenilikleri takip etmek ve firmalarındaki yeniliklerini vitrine çıkarmak için kaçırılmaz bir fuar oldu. Light&Building fuarına Federal Simon, 2008 yılı başında piyasaya sürdüğü Seri 54, Seri 54

Natura, Seri 82 ve klasik seri olan Seri 34 ile katıldı. Fuar süresince estetik ve fonksiyonel ürünlerinin yanı sıra, yeni ve şık standı da müşterilerin ilgisini çekti. Standı ziyaret eden katılımcılar ile ürün ve şirket tanıtımları yapıldı. Bu tanıtımlar neticesinde yaklaşık 70 kişilik müşteri adayı ile gelecek dönemde çalışmak üzere temaslara geçildi.

Aynı zamanda halihazırda uluslararası pazarda birlikte çalışılan birçok partner ile de görüşülüp, tanıtım ve toplantılar yapıldı. Fuarın yansımaları sonucunda, Güney Kore, Çek Cumhuriyeti ve Etopya ile iş bağlantılarını büyük ölçüde gerçekleştirdi. Federal Simon, ürün kalitesi ve yenilikçi gücü ile fuarda ön plana çıkmış, firmanın güçlü ve kurumsal kimliğini en iyi şekilde temsil etmiştir.

Federal Simon, Fuarlarda Boy Gösteriyor!

Türk yapı ve inşaat sektörlerinin her yıl en geniş ürün yelpazesine ev sahipliği yapan Baucon Yapex -Antalya ve Wem Elektrik & Aydınlatma İstanbul fuarlarına katılan Federal Simon büyük ilgi gördü.

Fuar sırasında ürün kalitesini ve görseelliğini öne çıkaran Federal Simon, firma ve ürün hakkında bayilerini, mimarları, mühendisleri, elektrik firmalarını ve bir çok yabancı kökenli firmayı, sektör ve ekonomi içerisindeki tüm gelişmelerini ve yeniliklerini memnuniyetliyle bilgilendirdi. Fuar stantlarında Türkiye'de üretilen ilk seri olan Seri 34'ün yanı sıra, Seri 54, Natura 54 ve İspanya'da üretilen Seri82 yi de sergilemiştir.

Federal Simon Elektromekanik ve Ticaret Anonim Şirketi, 2004 yılında kurulmuş, sektörlerinde ülkelere lider iki güçlü şirket; Federal Elektrik Yatırım ve Ticaret A.Ş. ile İspanyol Simon Holding'in anahtar - priz üretim ve satışı amaçlı ortak girişimidir. Federal Simon Elektromekanik San. ve Tic. A.Ş.'de üretilen serilerin, Türkiye ile aynı anda dünya pazarına da satışı hedeflendiğinden, üretim yeri olarak İstanbul



Tuzla Deri Endüstri Serbest Bölgesi seçilmiş ve ihracatlar gerçekleşmiştir. Tasarım ve üretim Desbaş'daki 11.000m² kapalı alana sahip 5 katlı modern fabrikada sürdürülmektedir. Pazarlama ve Satış hizmetleri ise bu amaçla kurulan Federal Simon Pazarlama ve Tic. A.Ş. tarafından İstanbul - Karaköy'de yürütülmektedir.

Ürün segmentinde çocuk koruması, yatay ve dikey montaj, çoklu çerçeve

seçeneklerinin yanı sıra montajda sağladığı kolaylıkla hem nihai tüketiciye hem de inşaat firmalarına kolaylık sağlamaktadır.

Federal Simon, kalite ve görseellikte farklı bir çizgiyle ortaya çıkan yeni seri ürün grubuyla, kalitenin pahalı değil, sadece temel hak olduğunu bir defa daha kanıtıyor. Federal Simon Fark Yaratmaya devam ediyor.

Federal Simon Ukrayna'da hızla yayılıyor.



2007'nin 2.yarisından itibaren Ukrayna pazarına Distrübütör LEXEL firması ile giren Federal Simon üst yönetimi; pazarda ne ölçüde yayıldığını ve ürünler ile ilgili

memnuniyet ve şikayetleri yerinde incelemek üzere 10-15 Haziranda Ukrayna'ya gitti. Ukraynadaki firma temsilcileri ile birlikte öncelikle Kiew, Rivne, L'viv, Sumy ve son olarak da Kharkow olmak üzere ülkenin batı ucundan, doğu ucuna kadar gezilmiş ve ürünlerinin en iyi market ve mağazalarda beğenilerek satışa sunulduğu görülmüştür. Estetik ve kaliteli yapısı ile fazlaca talep gören Federal Simon ürünleri, yakın gelecekte Ukrayna pazarında lider olma yolunda hızla ilerlemektedir. 2007 Aralık sonu itibari ile 2008 Haziran aylarındaki arz-talep dengesinde % 50 gibi ciddi bir artış olması da bunun göstergesidir.

Temsilciliğini yapan Lexel firmasının 32 çalışanı ile, ürün ve pazarlama konularında eğitimler ve toplantılar organize edilerek, verimlilik üzerine karşılıklı fikir alışverişinde bulunuldu.

Federal Mermer 43. Marmomacc Uluslararası Taş, Dizayn ve Teknoloji Fuarı'na katıldı.



Teknoloji Fuarı'na katıldı. 32 m² lik standında Federal Mermer elinde bulunan klasik taşları olan Lotus Beige, Lotus Cream, Lotus Rosalia, Anatolian Cream, Midas Brown Traverten ile birlikte 2 ay önce açılan yeni ocağından çıkan bej renkli taşı da bu fuarda dünyaya piyasasına sundu.

Bileciğin Yenipazar Kasabası Kavacık Köyünde bulunan bu ocak 50 senelik rezerve sahip. Renk olarak şu anda bir açık ve birde koyu bej rengi taş veren bu ocaktan yüksek oranda blok verimi beklenmektedir. Yeterli blok verimi alınması durumunda bu ocaktan öncelikle blok satışı hedeflenmektedir. Bununla beraber fabrikada işlenerek alternatif bej olarak piyasaya sürülecektir. Bu ocakla beraber fabrikanın hiçbir şekilde hammadde sorunu kalmayacaktır.

Federal Mermer, bu yıl İtalya'nın Verona şehrinde 2-5 Ekim tarihleri arasında yapılan 43. Marmomacc Uluslararası Taş, Dizayn ve

ve

Federal Aydınlatma, Interlight fuarında ürünlerini sergiledi.

İstanbul Tuzla' da 3.000 m² lik bir alanda elektronik balast üretimi yapan Federal Aydınlatma TRDLIGHT markası ile ürünlerini, 9-12 Ekim tarihlerinde yapılan Interlight Aydınlatma fuarında ilk defa sergilemiş oldu. Fuar katılımından, ziyaretçilerinden ve yaptığı iş bağlantılarından oldukça memnun olarak fuardan ayrılan firma, aldığı izlenimlerle bu memnuniyeti satışlarına yansıtacağından oldukça emin.



Federal Elektrik' e MMG gruptan ziyaret

MMG Grup Federal Elektrik fabrikasını ziyaret etti. Grup ziyaretinde Federal Elektrik tarafından verilen seminerde, şirket tanıtımlarının yanı sıra ürünler hakkında teknik bilgi verildi.

Tanıtılan bu ürünleri üretim parkında bire bir görme imkanına sahip olan gruba, üretimin tüm aşamaları tek tek gezdirildi ve ürünün nasıl doğduğunu anlatıldı.

Seminer ve teknik gezi sonrası misafirler kısa devre testine katıldılar. Kısa devre testinde ürünlerin kalitesine gözleri ile şahit oldular. Testin ardından, Federal Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Mustafa NURDOĞAN misafirlerini odasında ağırladı. Federal' in yeni yatırımı olan Öz-



bekistan doğalgaz projesinden, hedeflerinden bahsedildi. Sordukları sorulara içtenlikle cevap bulan misafirler toplu resim çekiminin ardından yola çıktılar. MMG grup, bünyesinde çoğunluğunu akademisyen, işadamı, sanayici ve bürokratların teşkil ettiği bir sivil

toplum örgütüdür. Sempozyumlar organize eden, teknik geziler düzenleyen, paneller ve seminerler veren, yurtdışlarına iş gezileri düzenleyen bu grup ile Federal' in karşılıklı tanışmasına bu seminer vesile olmuştur.



Türkiye Teknik Elemanlar Vakfı (TÜTEV), Çorum şubesi Federal Elektrik fabrikasını ziyaret etti.

Teknik gezi ve teknik seminer verilen Tütev üyeleri ile Federal Şirketler grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa NURDOĞAN eğitim ve faa-

liyetleri konusunda uzunca bir sohbet etti. Eğitim konusunda Federal' in duyarlılığı nedeniyle sohbet giderek koyulaştı. Ülkenin kalifiye eleman sıkıntısı, üniversitelerde teknik elemanların pratik bilgiler öğrenmeden mezun olması ve dolayısıyla iş hayatına hemen adapte olmada

TÜTEV, Federal Elektrik Fabrikasında

sıkıntı çekmeleri, kalıpcılık sektörün avantajları ve bunun ülkemizde daha yaygın hale getirilmesi gibi konular üzerinde konuşuldu.

TÜTEV Çorum şubesi ziyaret sonrası, Federal Elektrik teknik gezisinden memnuniyetlerini yazılı bir teşekkürle bildirdiler. Biz de Federal Bülten olarak teknik elemanlar yetiştiren böyle bir vakfa teşekkür etmeyi bir borç biliriz.

Ülkemizin böyle eleman yetiştiren vakıflara ihtiyaçları vardır.

ETO' nun Didim seminerine Federal Elektrik ve Federal Simon sponsor oldu.

Türkiye Elektrik ve Elektronik Federasyonu, bağlı odalara kayıtlı 190 bin üyesi ve 96 odası bulunan

gerçekleştirildi. Türkiye genelinde 190 bin üyesi ve 96 odası bulunan

sahipliği yaptı. Didim'de 4 gün süren seminerlerde oda başkanlarına ve yöneticilerine, mesleki ve teknik eğitimin sorunları, hukuksal alanlardaki yükümlülüklerle bağlantılı bilgilendirilmeleri sağlandı.



Her yıl yapılan bu toplantıların bu yıl 3'üncüsü Federal sponsorluğu ile gerçekleştirildi. Federal Elektrik ve Federal Simon' un vermiş olduğu teknik eğitimde katılımın yüksek olması ve verilen bilgilerin katılımcıların ilgisini çekmesi memnun ediciydi. Federal Elektrik' in verdiği seminerde şalt malzemesi alırken dikkat edilmesi gereken kriterler ve Standartlar hakkında bilgi verildi.

elektrik ve elektronik teknisyenlerini eğitime aldı. Seminer, Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu'nun Didim'deki Dinlenme Tesisleri'nde

Türkiye Elektrik-Elektronik Teknisyenleri Federasyonu tarafından, esnaf ve sanatkarlarına yönelik verilen eğitim seminerine Didim ev

Seminer sonrası yine Federal'in sponsorluğunda yat gezisi yapılarak temiz havanın keyfine varıldı.

Romanya iş adamlarından, Federal'in Adapazarı tesislerine ziyaret

Sakarya Genç İş Adamları Derneği (SAGİAD) aracılığıyla Romanya'dan yaklaşık 20 kişilik bir grup Federal Elektrik' in Adapazarı tesislerini gezdi. Romanya heyetinin yanında Adapazarı'ndan SAGİAD üyeleri de misafirlere eşlik etti. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Nurdoğan, misafirleri odasında ağırlayarak üretim tesislerini bizzat kendisi gezdirdi. Federal Grubun diğer şirketleri hakkında da bilgilendirilen misafirler ilgiden ve yapılan yatırımlardan oldukça etkilendiklerini sözlerine ekleyerek, tesislerden ayrıldılar.



Zonguldak bayimiz Yörük Elektrik' in sahibi Vehbi bey aramızdan ayrıldı.

03.02.1946 yılında Elazığ ilimizin Ortayabanlı ilçesinde dünyaya gelen Vehbi Aslan, ilk, orta ve lise öğrenimini bu ilçede tamamladı. 1974 yılında Ankara Mühendislik ve Mimarlık fakültesinden mezun olduktan sonra 1976 yılında Yörük Elektrik firmasını kurarak Zonguldak' da ticaret hayatına atıldı. 3 Ekim 1975 yılında Emel Hanımla hayatını birleştiren Vehbi Bey 1976 ve 1980 yıllarında Tolga ve Mustafa adında 2 erkek evlada sahip oldu. Çevresinde örnek davranışları ile takdir toplamış, mesleğine bağlılığını titiz çalışmaları ile göstermiş

ve 2007 yılından bu yana da EMO Zonguldak il temsilciliği görevini üstlenmiştir.

Ne yazık ki 15.05.2008 tarihinde Zonguldak ilinin Ereğli ilçesi yakınlarında geçirmiş olduğu elim trafik kazası sonucunda aramızdan ayrılmıştır.

Onun gibi kişilikli ve şahsiyetli biri ile çalışmış olmaktan mutluluk ve gurur duyuyoruz. Bizler Federal ailesi olarak Cenab-ı Allahdan kendisine rahmet, acılı ailesine sabırlar diliyoruz. Mekanın cennet olsun.



Simtes Elektrik Federal sponsorluğu ile Turnuvada yarıştı.



Ankara 3. Geleneksel Sanayi Caddesi Elektrikçiler Futbol turnuvasına Simtes Elektrik Federal elektrik Sponsorluğunda katıldı. Turnuvanın A grubunda yer alan firma, 6 takım ile mücadele etmiştir. Turnuvaya 24 takım katılmıştır. Sadece elektrikçilerin katıldığı bu turnuva oldukça eğlenceli geçmiş, ancak turnuva sonucunda Simtes Elektrik kendi grubunda 4. olarak bir üst tura çıkamamıştır. Turnuvada elinden geleni yaparak, birinci olmak için azimle top koşturan bayi çalışanlarına, Federal'i temsil ettikleri için teşekkür ederiz.

FEDERAL Motorlu Taşıtlar' dan

kısa haberler

Zetor marka traktörlerin satışlarında artış;

Zetor marka traktörleri artık Türk Çiftçisi tanıyor, seviyor ve verim alıyor. Traktörleri uzun süreli kullanan çiftçiler üründen memnun. Piyasada artık marka yerine oturmuş bulunmakta. Traktörler tarlalara girdiği ve istenilen verim de alındığı için talep yaratıyor. Çiftçilerden gelen olumlu tepkiler doğal olarak satışlara da hız veriyor.

TYM Traktörler yakında piyasada;

Kore'den getirdiğimiz TYM markalı traktörlerin satış izni için gereken Satış Sonrası Hizmet Yeterlilik Belgesi ve Garanti Belgesi çalışmaları sonucunda bu belgeler temin edildi. Önümüzdeki günlerde ürün gamına Zetor'un yanında TYM markası da girecek ve böylelikle topraklarımızda TYM markalı traktörleri de çalışırken görmüş olacağız.

Gölgelik Çalışması bitirildi;

Çek Cumhuriyetinden emniyet çerçeveli gelen traktörler için gölgelik çalışması bitirilmiştir. 2009 yılından itibaren kabinsiz satılacak traktörlere gölgelik takılacaktır.

Federal Motorlu Taşıtlar tarım fuarlarında boy gösteriyor;

Federal Motorlu Taşıtlar, 20-24 Ağustos tarihlerinde Lüleburgaz TarımTech Fuarı'nda, 20-24 Ekim tarihlerinde Bursa Fuarı'na, 05-09 Kasım tarihlerinde de Adana Tarım Fuarı'na katıldı. Tüm büyük firmaların katılımı olan bu fuarlarda Federal/Zetor standı ziyaretçi akınına uğradı. Standtda yapılan traktör bilgi yarışması oldukça ilgi görmüş, yarışmacılar çeşitli promosyonlarla standdan ayrılmışlardır.

Ayrıca fuarlarda bayilik talepleri ile karşılaşmış ve yapılan değerlendirmeler neticesinde de Edirne Keşan' da ve Adana' da yeni bayiler oluşturulmuştur. Tarım sektörünün önde gelen firmalarının çiftçilerle buluşması açısından büyük önem taşıyan bu fuarlar oldukça verimli geçmiştir.

Cirit yarışmasına sponsor oldu;

Ramazan bayramının üçüncü günü her sene Erzurum' da yapılan festivalde Erzurum bayisine sponsor olundu. Yapılan cirit yarışmaları oldukça eğlenceli geçti. Festival sonunda yapılan gösterilerde Federal Motorlu Taşıtların teknik ekibi de yer aldı.

TYM TRAKTÖR



proxima

64 - 70 - 86 HP
Euro II Zetor Turbo Motor
Yüksek Tork ve Tork Yedeđi
4.250 Kg Kaldırma Gücü
12 / 12 Shuttle Levveli, 6 Ana Vites
Düşük Yakıt Tüketimi
Ucuz Yedek Parça



ZETOR

forterra

106 - 117 - 130 HP
Euro III Zetor Turbo Intercooler Motor
Yüksek Tork ve Tork Yedeđi
6.000 Kg Kaldırma Gücü
24 / 18 Shuttle Levveli, Powershift
Düşük Yakıt Tüketimi
Ucuz Yedek Parça



0800 261 84 74 / www.fmt.com.tr

 **FEDERAL®**



Federal Aydınlatma'nın Elektronik balastları piyasada

Federal Aydınlatma, ürettiği elektronik balastları "Doğaya saygı ve ekonomiye katkı" sloganı ile piyasaya sürüyor. Enerji sıkıntısını aşabilmek için Avrupa Birliği, zararlı gazları %8 oranında azaltmak, çevre dostu maddelerin kullanımını sağlamak ve enerji tasarrufunu arttırmak amacıyla Kyoto Protokolünü imzalamıştır. Federal Aydınlatma, elektronik balastta geleceğin standartlarına ve yasal yaptırımlarına şimdiden sahip ve ileride de sektördeki öncülüğünü devam ettirmek için üretim teknolojisini sürekli yenilemektedir. Ar-Ge faaliyetlerini bünyesinde kesintisiz devam ettirmekte ve Ar-Ge konusunda sürekli yatırım yapmaktadır.

Günümüzün en büyük problemi olarak gösterilen enerji darboğazının önüne geçebilmek için Federal Aydınlatma, yeni bir ürün olan "Işık Seviyesi Ayarlanabilir" elektronik balastlarını da piyasaya sürmüştür.

Bu ürün sayesinde sürekli maksimum enerji tüketimi yerine, ihtiyaç kadar enerji tüketimi sağlanmış ve ülkemizdeki enerji sıkıntısının giderilmesine katkıda bulunulmuştur. Tüm avantajlarının yanında %35 oranında



enerji tasarrufu sağlaması ve ampul ömrünü %50 oranında artırarak doğaya daha az atık ve daha az gaz salınımı konusunda yardımcı olmaktadır.

Elektronik Balastların Sağladığı Faydalar

1. Elektronik balastların en temel faydası enerji tasarrufu ve daha düşük enerji kullanım maliyeti "yaklaşık %15-%25" sağlamalarıdır. Ülkemizin enerji tüketiminin %10-15' i aydınlatma amaçlı kullanıldığı göz önüne alındığında ve 2007 yılı için toplam tüketimin 190 Milyar-kWh olduğu düşünüldüğünde ve yıllık enerji talebi artışı %7 ortalama artacağı hesaba katıldığında ve enerjide dışa bağımlılığımız düşünüldüğünde bunlara ilave olarak elektrik üretimi için doğal gaz, kömür, buhar, rüzgar, petrol, nükleer enerji gibi kaynakların kullanıldığı düşünüldüğünde rakamın anlamı daha da anlaşılır olmaktadır.
2. Elektronik balastlar daha kompakt boyutlarda ve daha hafif olarak üretilir.
3. Daha sağlam kontrol mekanizmalarına ve koruma özelliklerine sahiptirler.

4. Şebeke gerilimlerinden etkilenmeden lamba ışık miktarını sabit olarak tutarlar.

5. İçerdikleri güç faktörü düzenleyici devre sayesinde reaktif enerji harcamaları yok denecek kadar azdır. "Ortalama %98 aktif güç harcarlar". Kurulu dağıtım şebeke altyapısının daha verimli olarak kullanılmasını ve buna bağlı olarak altyapı yatırım maliyetlerinin azalmasına etki eder.

6. Elektronik balastlar yüksek frekanslı çalışırlar. "25- 60kHz" manyetik balastlar şebeke frekansında çalışırlar.

7. Şebeke frekansına bağlı değişikliklerden elektronik balastlar etkilenmezler.

8. Yüksek frekansta çalışmanın sağladığı düşük enerji kayıpları ve flicker etkisinin çok daha az olması gibi avantajları vardır.

9. Elektronik balastlar kolaylıkla manyetik balastların yerine kullanılabilirler.

10. Bir elektronik balastla "1, 2, 3 veya 4 lambaya kadar olan" birden çok lambanın kontrol edilmesini sağlayarak kurulum kolaylığı ve maliyet tasarrufu sağlarlar.

11. Lamba ömrünün uzaması ve kontrol edilebilmesi, lamba değişikliklerinde açma kapama düşmesine basmadan yeniden başlatılabilme, yangın çıkarma tehlikesinin düşük olması ve duyulabilir gürültü üretmemeleri diğer faydalarıdır.

12. Ürettikleri harmonik akımlar %15'den daha azdır ve genellikle şebekeye verilen yüksek frekanslı akım ve voltajları filtre eden devreler içerdiklerinden şebekeye bağlı diğer elektrikli donanımların rahat çalışmalarını sağlarlar.

13. Ateşleme süreleri daha kısadır. Ateşleme esnasındaki lamba voltajı ve lamba akımı kontrol edilebilir.

14. İçerebilecekleri uygun ara yüzlerle akıllı bina sistemlerinin kurulumuna kolaylık sağlarlar.

15. Daha verimli çalıştılarından ve daha düşük enerji kayıplarından dolayı küresel ısınmayı azaltırlar.

Yukarıda bahsedilen faydalarından dolayı gelişmiş ülkelerde elektronik balast ve tasarruflu lambaların kullanımını kanunlarla zorunlu hale getirilmeye başlanmıştır. Federal Aydınlatma, sahip olduğu bilgi birikimi ve ürünleri ile bu konuda üzerine düşen görevi ve sorumluluğu yerine getirmeye çalışmaktadır.

"DOĞAYA SAYGI, EKONOMİYE KATKI"



Bir Fikrin Serüveni

Hemen hepimiz bir şeyler satın alırız. Satın aldığımız ürünün nasıl bir aşamadan geçtiğini belki de hiç düşünmeyiz. Kullanırken hoşlanırız yada hoşlanmayız. Ödediğimiz parayı hak ettiğini düşünürüz yada pişman oluruz. Aldığımız ürünle ilgili birçok düşüncemiz ve duygumuz oluşur. Bu düşünce ve duyguları en üst seviyede tutmak için üreticilerin nasıl bir yol izlediğini hiç merak ettiniz mi?

İşte size Federal Elektrik' te tasarlanan bir ürünün hikayesi;



1-Fikir aşaması;

Fikir aşaması projelerin en önemli aşamasıdır. Başlangıç olarak firma içinden veya dışından piyasada olan veya müşterilerin ihtiyaç duyabileceği ürünlerle ilgili fikirler ortaya çıkar. Firmamızda bu konuda yeni ürün talebi müşterilerimiz, tedarikçilerimiz ve firma içinden her kademeden gelebilir. Firmamızda bu fikrin yazılı hale dönüşmüş haline **Proje Teklifi** denir.

2-Araştırma Aşaması;

Proje teklifleri bir üst kurulca değerlendirildikten sonra seçilen projeler için çalışmalar başlar. Seçilen projenin fizibilite çalışmaları yapılır. Fizibilite çalışmalarının incelemesinden ve üst yönetime sunulmasından sonra ürünün yatırım planına alınır. Ar-Ge departmanımızda ürünün teknik özellikleri için gerekli araştırmayı başlatır. Standartlar, şartnameler, piyasa araştırması raporları, kullanıcıların beklentileri,

rakip ürünler, patentler vb birçok bilgiyi inceler araştırır ve tasarım için gerekli kriterleri oluşturulur.

3-Tasarım Girdilerinin Oluşturulması;

Firmanın ürünün üretiminde ve satışında yer alacak departmanlarının da katıldığı Tasarım Girdileri toplantısı yapılarak. Ürünün bittiğinde sahip olması gereken tüm teknik ve mali özelliklerin belirlenir. Bu kriterler oluştururken ürünün müşterisi gibi düşünölmeye çalışılır. Asıl amaç en ucuz yada en pahalı ürünü üretmek değildir. Asıl amaç Fiyat Performans olarak en iyi ürünü üretmektir.

4-Tasarım ;

Ürünün tasarımı için ürünün yazılı DNA'sı olarak adlandırılan tasarım girdileri, tasarımcının kılavuzudur. Müşterinin gözüyle tasarıma bakılır ve memnuniyeti en üst seviyede tutmak için binlerce karar verilir. Tasarım aşaması ürünün en çok karar verilen aşamasıdır. Ürünü için Tasarım girdileriniz bizim sınırla-



rimizdir, içini doldurmak tasarımcının hayal gücünün sonuçlarıdır.



5-Prototipler ve Testler;

Prototipler karar verilen tasarıma göre hazırlanır. Prototipler üzerinden son gözden geçirmeler ve testler yapılarak gerekli düzenlemeler yapılır. Firma olarak firma içinde prototipler yaptırma bildiğimiz gibi firma dışında otoinşa teknolojileriyle de hizmet alabilmekteyiz



6-Tasarım gözden geçirme;

Tasarım aşamasında ürünü üretecek ve satışını yapacak bölümlerin katkısıyla tasarımlar gözden geçirilir. Tasarımın son haline karar verildikten sonra Tasarım Kabulü toplantısı yapılarak ürünün elle tutulur hale gelmesi için ilk adım atılır. Bu aşamada tasarım tescili ve patent başvuruları yapılarak tasarım ve ürün kanuni koruma altına alınır.

7-Kalıpların Ve Ürün İçin Gerekli Üretim Ekipmanlarının Üretimi;

Bu aşamada firmada yeni bir üyenin katılmasının heyecanı başlar. Kalıplar tasarlanır ve üretilir. Dışarıdan tedarik edilecek parçalar için tedarikçilerle görüşülür ve siparişler açılır. Ürünün montajında kullanılacak aparatlar test cihazları vb tüm ekipmanlar için hummalı bir çalışma başlanır.

8-Ön Seri Üretim ve Saha Testleri;

Seri üretim öncesinde tasarımın ve üretimin kontrol aşamasıdır. Üretimdeki akıştaki sorunlar tespit edilir.



Kalite belgelendirmesi için gerekli başvurular yapılır çıkan ürünler saha testi için çalışacakları yerlere gönderilir takılır ve izlenir. Bu aşamada da kontrole edilmesi gereken ve düzeltilmesi gereken tüm çalışmalar yapılır.



9-Seri Üretim;

Seri üretime onay toplantısından sonra seri üretim başlar ve ürün paketlenerek son kullanıcıya ulaştırılır. Fikir olarak başlayan proje artık müşterisiyle buluşmuştur. Tüm çalışanlar fikrin ürüne dönüşmesinin haklı gururunu yaşar.

10-Ür-Ge;

Üretim geliştirme aşaması bu noktadan sonra başlar, artık ürünün sonsuz olan iyileştirme süreci başlamıştır. Raflardan kalkıncaya kadar da daha fazla memnuniyet sağlamak için devamlı iyileştirilecektir.

Bir ürünü aldığınızda artık onun başından geçenleri biliyorsunuz. Ürün aslında bir fikrin elle tutulur halidir. Fikirlerimizle ilgili fikirleriniz bizim için çok değerlidir.

Federal'den doğal gaz sektörü için yeni ürünler

Elektroteknik alanında birçok projesi TÜBİTAK TEYDEB tarafından desteklenen Federal, Doğal Gaz Ekipmanları konusunda hazırlamış olduğu projede de TÜBİTAK TEYDEB tarafından desteklenmeye değer bulunmuştur. Amacı: Ar-Ge çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk Sanayiinin Ar-ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmak olan bu destek programları teknolojinin toplumsal faydaya dönüştürülmesi sürecini hızlandırmakta, ülkemiz sanayi kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemekte ve ivme kazandırmaktadır.

Gelinen yüzyılda firmaların var olabilmeleri ve varlıklarını sürdürebilmeleri açısından Ar-Ge çalışmalarının önemi ortadadır.

Federal Elektrik' in TÜBİTAK TEYDEB destekli Ar-Ge projelerinden biri olan Doğal Gaz Sayaçları İçin Kompakt Kontrol Ünitelerinin Geliştirilmesi projesi tamamlanmıştır. Proje sonucunda aynı amaç için farklı büyüklüklere ve kullanımlara hitap eden üç ürün ortaya çıkmıştır. Proje çıktı ürünlerinden biri proje süresi tamamlanmadan yurt dışı pazardan ciddi talep görmüştür.

Proje sonucunda elde edilen ürünler şunlardır:



1- G4'den G25'e kadar Doğal Gaz Sayaçları için geliştirilmiş Kompakt Kontrol Ünitesi.

Bu ürünün ana özellikleri: Kompakt bir yapıya sahiptir.

- G4' den G25' e kadar, (G25 dahil) her marka ve büyüklükteki Doğal Gaz Sayacına kolaylıkla bağlanabilmektedir.
- Ön ödeme sistemine sahiptir.
- İstenildiği durumda elektronik sayaç olarak da kullanılabilme özelliğine sahiptir.

- Kolay bağlantı özelliğine sahiptir.
- Az enerji giderine sahip olması nedeniyle pil ömrü uzundur. (Teorik olarak 13 yıl)
- Hızlı gaz kesme (ilgili standartlara uygun) sistemine sahiptir.
- Ön ödeme sistemi kapsamında gaz kesme ve gaz açma sistemine sahiptir.
- Sayaçlarla ve Güç ve Haberleşme Ünitesi ile haberleşme özelliğine sahiptir.

2- G4'den G25'e kadar Doğal Gaz Sayaçları için geliştirilmiş Kompakt Kontrol Ünitesi Güç ve Haberleşme Ünitesi

Bu ürünün ana özellikleri:

- Deprem algılama özelliğine sahiptir. (İşareti algılama ve işleme)
- Merkezi sistemlerle haberleşme yeteneğine sahiptir. (GPRS ,RF gibi)
- Duvar veya panoya monte edilebilir özelliğe sahiptir.
- Ünitenin enerjisinin kesilmesi durumunda 24 saat fonksiyonlarını yerine getirebilme özelliğine sahiptir.



3- G25'den G1600'e kadar (G25 hariç) Doğal Gaz Sayaçları için geliştirilmiş Kompakt Kontrol Ünitesi

- Pano montaj özelliğine sahiptir.
- Kompakt yapıya sahiptir.

• G40'dan G1600' e kadar (G1600 dahil) bütün sayaçlarla ve kontrol sistemi ile haberleşme yeteneğine sahiptir.

- Merkezi sistemlerle haberleşme özelliğine sahiptir. (GPRS, RF gibi)



1 adet RS 485, 2 adet RS 232, GPRS modem-PSDN modem ve infrared haberleşme şu teknik özelliklere sahiptir:

- Analog giriş/çıkış (24 bit çözünürlükte): 4 adet/0,
- Dijital giriş /çıkış: 12/8,
- Hızlı puls giriş/çıkışı: 1/1
- Hafıza: 8MB (dataflash)
- Bütün giriş çıkışlar ve haberleşme kanalları izole edilmiştir.
- LCD Ekran (2x20) ve tuş takımı,
- Gerçek zaman değerini gösterebilme özelliği bulunmaktadır.

Federal Elektrik' in Doğal Gaz konusundaki Ar-Ge kapsamlı proje çalışmaları devam etmektedir. İç pazara da sunulacak olan bu yeni ürünlerin sektörde yer alan ve kullanılan enstrümanlar hakkında yeni yaklaşımlara sebep olması beklenmektedir.

Başarısızlık işe daha akıllıca başlamak için yeni bir fırsattır

Başarı beyinde başlayıp, beyinde biten bir olay. Beynin çalışması hakkındaki bilgilerimiz şimdilik yetersiz olduğu için, herkesin kullanabileceği bir başarı haritası çizilemiyor. Başarının belirli bir reçetesi olmasa da toplumlarda başarılı sayılan insanların çoğunun kimyasında aşağıdaki unsur ve niteliklerin bulunduğunu hemen fark edersiniz.

Başarı günümüzün büyülü kelimesi... Ekonomide, sanatta kültürde ve sporda insanlar hep "başarı" peşinde. Bazıları başarı şansının kendi ayağına kadar gelmesini bekliyor. Başarı yolunun bir kitap okuduktan ya da bir önemli kişi ile tanıştıktan sonra açılacağını düşünenler de var. Başarının formülü için kitaplar yazılıyor. Ancak bilimin bugünkü düzeyi, başarının belirli bir formülünün veya reçetesinin yazılmasına maalesef yetmiyor. Başarı beyinde başlayıp, beyinde biten bir olay. Beynin çalışması hakkındaki bilgilerimiz şimdilik yetersiz olduğu için, herkesin kullanabileceği bir başarı haritası çizilemiyor. Başarının belirli bir reçetesi olmasa da toplumlarda başarılı sayılan insanların çoğunun kimyasında aşağıdaki unsur ve niteliklerin bulunduğunu hemen fark edersiniz. Siz de kendinize göre bir başarı grafiği çizmek istiyorsanız, bu unsur ve niteliklerden esinlenebilirsiniz:

Adanmışlık duygusu:

Kendinizi yaptığınız işe tam bir dolulukla verdiğinizde, yaptığınız iş de tüm sırlarını size açacak. Adanmışlık duygusu, zihninizi berraklaştıracak, zekânızı bileyecek. İşinize sarılıp gönlünüzü de kattığınızda yetenekleriniz daha hızlı gelişecek, yeni beceriler elde etmeniz kolaylaşacak.

Yetenek ile at başı giden bir tutku:

Başarma arzusunu tüm hücrelerinizde hissedeceksiniz. İçin için yanacaksınız ama bu akkor halindeki duyguyu yeteneğinizi ge-

liştirecek kalıplara dökmesini de bileceksiniz. Aksi takdirde hırsınız sizi de yakar. Yetenek ve becerileriniz, başarı tutkunuza yetişemediğinde ise yandınız: Hırsınız sizi de yakar bitirir. Eskilerin "kifayetsiz muhteris" dedikleri bu kişilik tipi, fosforlu elbise giymiş kişiler gibi karanlıkta bile siritir.

Geleceğe yönelmek: Geçmişin ruhunuzdaki ipoteğini kaldırmadan gelecekteki başarıya ulaşmanız çok zor olur. Bu nedenle geçmişin sorunlarının size ayak bağı olmasına izin vermeyin. Geçmişe ancak hatalarınızın analizi için dönün. Başarı için, tüm gücünüzle geleceğe yoğunlaşın. Gelecek konusunda kafa yordukça, beyninizdeki göz daha uzakları görebilir.

Hayal gücü: Beyninizi dar ve ufuksuz bir alana hapsedtiğinizde yaratıcı çözümler üretmek zorlaşır. Hayal gücünüzün rahatça at koşturabileceği bir özgürlük meydanı oluşturduğunuzda ise performans farklılığına ve başarıya yaklaşabilirsiniz. Ancak başınız bulutlarda olsa da yere sağlam basmayı da hiç ihmal etmeyin.

Özen: İşin en rutin yönlerinde ve ayrıntılarında bile ilk günün heyecanını ve dikkatini kaybetmeyeceksiniz. Bu özen hem yaptığınız işin mükemmel olmasını sağlayacak hem de hayatınızı güzelleştirecek. İşinize ve çevrenize duyduğunuz saygıyı, özenli davranışlarla ifade ettiğinizde, başarı yolundaki engellerin birer birer ortadan kalktığını göreceksiniz.



Hayat stratejisi: Kaynağını mutluluk anlayışınızdan alan bir başarı anlayışı ve mücadele azmi sizi başarıya adım adım yaklaştırabilir. İmkânların, ortamın, çevrenin esiri olan ve ayağını yorganına göre uzatan bir hayat stratejisi ise size pek yarar sağlamaz. Siz imkânları zorlayacak, yorganı ayağınıza göre uzatabilecek bir stratejiyi oluşturacaksınız. Geleceğinizi beyninizde kurduğunuzda, başkalarının yazdığı senaryolarda figüran rolünü üstlenmekten kurtulacaksınız.

En iyiyi hedeflemek: İşin başında siz en iyiyi hedeflediğinizde, başarıya ulaşma şansınız daima vardır. Vasatlığa ve ortalama sonuçlara razı olduğunuzda ise karşınıza çıkan engeller ve aksilikler sizi başarısızlığa mahkûm eder.

Pozitif gerçekçilik: Hareket noktanız muhakkak gerçeklik olacak ama pozitif bakış açısından hiç ödün veremeyeceksiniz. Negatiflik, yenilgiyi ve başarısızlığı daha işin başında kabul etmek anlamına gelir. Bilgili, uyanık ve çalışkan bir pozitiflik ise, başarıya giden yolu aydınlatır.

İlişkiler ağı: Geçen yüzyılda başarı süreci bir merdivende yükselmeye benzerdi. O günlerde çevreye pek dikkat etmeden, çalışarak ve emin adımlarla basamakları çıkar ve hedefinize ulaşabilirdiniz. Artık durum değişti. Günümüzde başarı için bir ilişkiler ağı öreceksiniz. Bu ağ (network) ne kadar sağlam ve kalıcı olursa başarıya da o kadar çabuk ulaşabilirsiniz.

Hazırlıklı olmak: Başarıya ulaşmak için mücadele verirken, yolunuza çıkabilecek risk ve tehlikeleri daha işin başında dikkate alın. Aksi takdirde bir başarı öyküsünün kahramanı olmak yerine, çevrenize baha ve mazeret masalları anlatmak zorunda kalırsınız.

Sürece ve bütüne yönelik zeka: Arada bir başarısız olsanız da, mü-

cadele ettikçe olayın bütünü ve akışını zihninizde canlandırmayı öğreneceksiniz. Bu yaşanarak edinilmiş zekâ sizi kanatlandıracak. Labirentleri, engelleri ve tuzakları kuşbakışı ile daha iyi görebileceksiniz.

Hayatta en iyi rota, başarı çizgisi ile kişinin mutluluk anlayışının bileşkesidir. Toplumda geçerli olan başarı kriterlerinin tutsağı olanlar ve kendi hayatını yaşamaktan vazgeçenler için başarı bir süre sonra anlamsızlaşır. Başarıyı, başkalarının geride bırakmak için değil de, kendi kendisi



ile yarışmak için isteyenlerin ödülü ise daima mutluluk olur. Koşullar insanı yenik düşürdüğünde bile direncini ve mücadele gücünü koruyabilenler ve teslim olmayanlar da kendilerini başarılı sayabilir...

BAŞARISIZLIĞIN DOKUZ NEDENİ

Başarısızlığın aşağıdaki nedenlerinin bilinmesi ve gerekli önlemlerin alınması başarı ihtimalini yükseltir:

Kendini tanımamak: Kendi yetenek, beceri ve zaaflarını dışarıdan ve tarafsız gözle bakarcasına tespit edemediğin takdirde, hayat ve iş mücadelesine yenik başlaman kaçınılmazdır. Çünkü kendini tanıyamadığında zaaflarını giderecek, becerilerini geliştirecek yol ve yöntemleri bulamazsın.

Donanımsızlık: Bilgi ve beceri düzeyini sürekli olarak yükseltmediğinde başarı için kestirme yolları denemek sana tek yol gibi görünür. Bu kestirme yol, bazen başarı getirirse de bu başarı kısa ömürlü olur. Başarıya giden kestirme yolların çoğunluğu çıkmaz olduğu için durvara karşı yürümek senin zamanını çalar.

Entelektüel kibir: Belirli bir alanda çok bilgili olan kişiler, kendi uzmanlık alanı dışındaki bilgileri küçümser. Bir mühendis, insanlar hakkında bir şey bilmediğini çevresindekilere övünürcesine açıklar. İnsan kaynaklarında çalışanlar, matematik konusundaki bilgisizliklerini göğüslerini gere gere herkese duyurur. Bu boş kibir senin olayları her yönüyle analiz etmeni zorlaştırır.

Ertelemek: Yapılacak işleri hep yarına bıraktığında, sorunların büyür, engeller yolunu keser. Bugün başlamadığın işe, yarın da başlayamazsın.

Mazeret üretimi:

Başarı için mücadeleden vazgeçtiğinde sakın mazeret üretimine başlama! Ürettiğin mazeret hem seni hem de çevrendekileri çaresizliğe ve atalete sürükler. Başarısızlık için zaten bini bir para olan mazeretlerden birine sarıldığında, kendini rahat hissedersin ama başarıya giden yolu da kapamış olursun.

Güvensizlik: Kendine, çalıştığın kuruma ve ülkeneye güvenemiyorsan başarısızlığa mahkûm olursun. Güvensizliğin doğal sonucu, endişe ve korkudur. Endişenin sisli ve boğucu ortamında, olumlu işlere imza atman çok zor olur.

Sebatsızlık: Türkiye'de çok yaygın olan bu davranış, başarı için gerekli olan sürekliliği ortadan kaldırır. Girişimlerinde ikide bir yarı yoldan geriye döndüğünde zaman ve enerji



Bunları gidermek için ter döküldüğünde bir sonraki girişimde başarı ihtimali yükselir.

Başarısızlık öğreticidir. Düşünebilen bir insan başarılarından olduğu kadar, başarısızlıklarından da öğrenebilir.

John Dewey.

kaybedersin. İnsanların kariyerleri boyunca verimli ve yaratıcı yeteneklerinin zirveye çıktığı bir 10 yıl vardır. Bu 10 yılı sık sık iş değiştirmekle geçirirsen, eninde sonunda başladığı noktaya dönersin ve en değerli yılların heba olur.

Vasata razı olmak: Hayat yarışında herkes ipi ilk göğüsleyen kişi olmaz tabii. Ancak kişi sahaya çıkarırken daima en iyiyi ve en mükemmeli hedeflemek zorundadır. Terslikler ve aksilikler nedeniyle çoğu kez vasat bir sonuçla yetinmek zorunda kalırız. Ama sen daha daha işin başında vasata razı olursan, bu kıyasıya yarışta hep sonlarda kalırsın.

Kırılganlık: Başarı elde edebilecek pek çok insanı, bilincinde oldukları bir zaafı ve başarısızlık korkusu engeller. Bu kişiler, herkesin kendi zayıf noktasını bildiğini düşündükleri için hep huzursuz olurlar. Oysa sen en başarılı kişilerin bile sayısız zaafı olduğunu dikkate almalı ve bu zaafın seni yolundan alıkoymasına izin vermemelisin.

BAŞARISIZLIK ÖĞRETİCİDİR

Başarı veya başarısızlık her zaman kişinin iradesine ve yeteneklerine bağlı değildir. Bazen ortam ve koşullar, bazen de tesadüfler ve şans, başarı ile başarısızlık arasındaki çizgiyi çeker. Ancak başarısızlık kendini bilen ve güçlü insanlar için yeni bir başarı girişiminin başlangıcıdır.

Ben hiç başarısız olmadım, yalnız yanlış yapmanın 100 yolunu buldum.

Benjamin Franklin.

Başarılı olmak isteyenler, başarısızlıktan dersler çıkarıp, kendi zaaf ve eksikliklerini belirlemek zorundadır.

Başarısızlığın bilimsel bir şekilde analiz edilmesi ve hangi önemli yanlışların yenilgiye yol açtığı belirlenmesi, sonraki denemelerde başarıyı kolaylaştırır.

Tecrübe, bizim başarısızlıklarımıza verdiğimiz bir addır.

Oscar Wilde.

Atatürk'ün Balkan Savaşı'nı ve Birinci Dünya Savaşı'ndaki muharebeleri çok iyi analiz ettiği ve gerekli dersleri çıkardığı için, Kurtuluş Savaşı'nda başarıya ulaşmasını bildi.

Başarısızlığın morallerini bozmasına izin vermeyenler, er veya geç başarıya ulaşır. Edison icatlarını, her başarısız denemeden sonra, bıkmadan usanmadan yeni çözüm yolları denemesine borçluymuştu.

Başarısızlık işe daha akıllıca başlamak için yeni bir fırsattır.

Henry Ford.

Başarı, daima koşullara meydan okuyan, kendini bir amaca adayın ve doğru bellediği yolda sebat edenlerin olur. İlk yenilgi sonunda, kendinizi ve başkalarını suçladığınızda, başarının o müthiş zevkini hiçbir zaman tadamazsınız.

Yanlış yapmakla geçirilen bir hayat, hiçbir şey yapmadan geçirilenden daha onurlu ve yararlıdır.

George Bernard Shaw.

Edilgenlik, sızlanma ve şikayet edebiyatı ise başarı yollarınızı tıkır ve sizin kendinizi frenlemenize yol açar.

Öğrenilen her bilgi, tanıdığınız her insan ve gelecek için beslediğiniz

her umut, sizi ruhunuzdaki girdaplardan, karabasanlardan ve kör kuyulardan kurtarır. Düşünerek, üretmek ve verimliliğinizi yükselterek, duygularınızdaki kilitlemeleri açarsınız.

Tabii her mücadele öyküsü bir "mutlu son"la, bir başarı ile bitmez. Bazen tüm yollar kapanır ve geçit vermez. Aksilikler ve yol kazaları, sizi başarının yörüngesinden çıkarabilir. Bilginizin ve enerjinizin tükendiğini hissettiğinizde çaresizlik ve umutsuzluk ruhunuzu sarabilir. Dehlizler ve labirentler içinde kaybolabilir, bazen ilk başladığınız yere dönersiniz...

Olsun! Siz her şeye rağmen yolunuza devam ettiğinizde içinizi bir dinginlik kaplar. "Elimden geleni yaptım" demenin huzuru sizi rahatlatır.

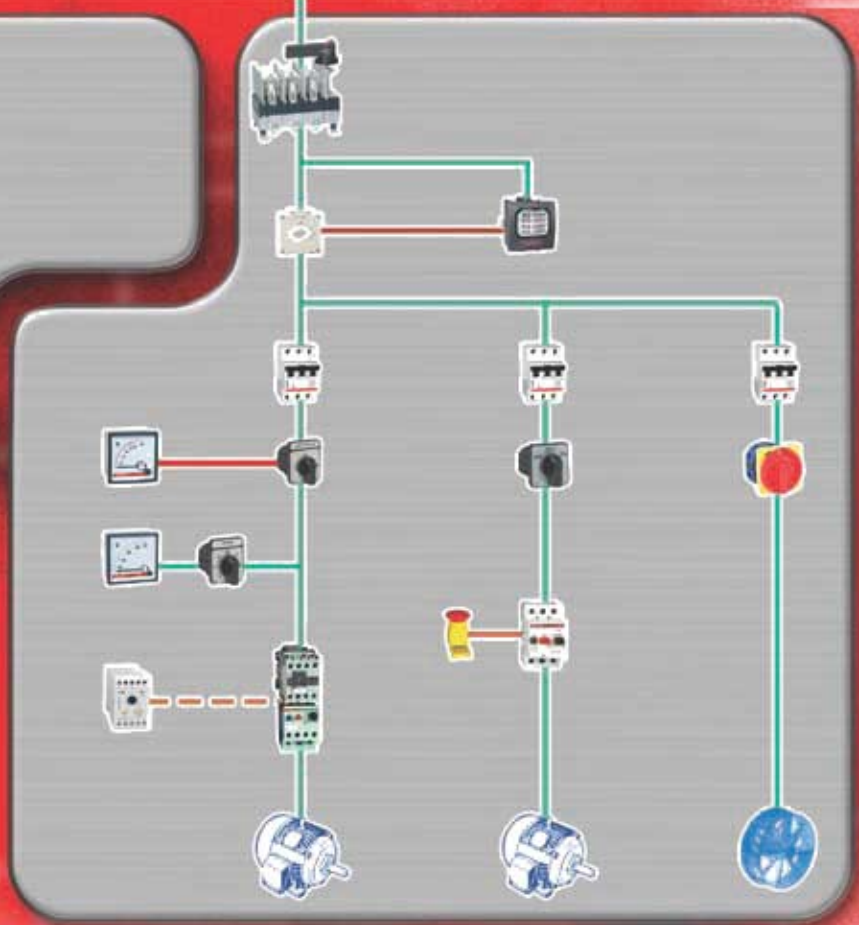
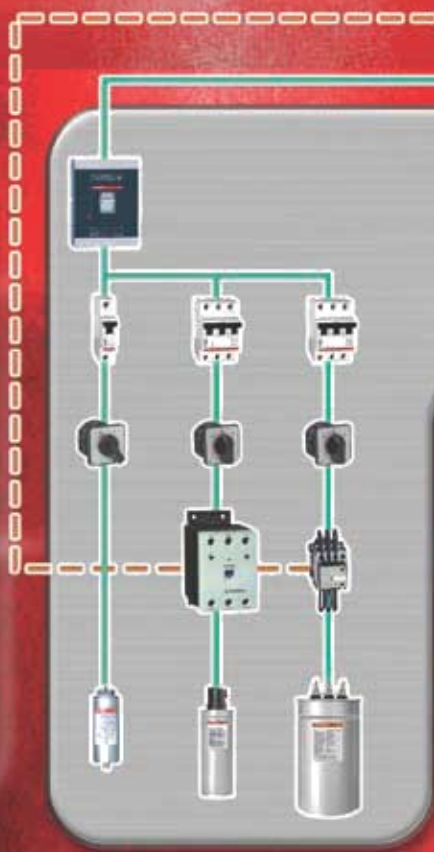
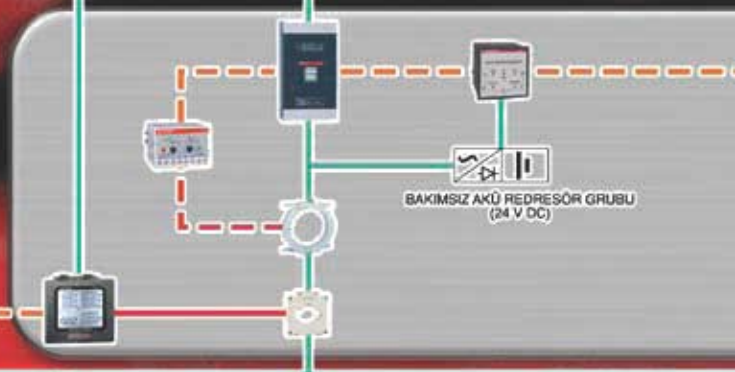
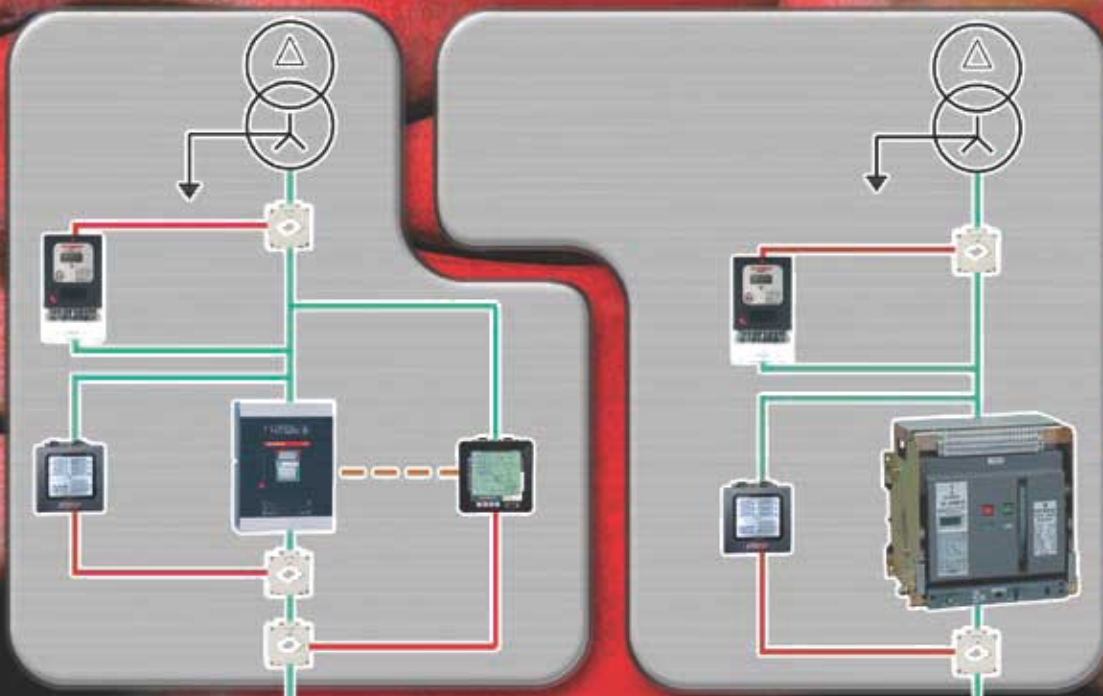


Son dakikaya kadar mücadele etmenin onuru, sizi başarıya ulaşmış kadar mutlu eder. "Belki de önemli olan başarının kendisi değil. Başarı için verilen mücadele ile hayatı dolu dolu yaşamış olmak da güzel." diyebilirsiniz.

Hep denedin, hep yenildin. Olsun. Yine dene, yine yenil. Daha iyi yenil.

Samuel Beckett.

Başınızı dik tutabildiğiniz takdirde, hangi yaşta ve durumda olursanız olun gözünüzü yeni bir hedefe, yeni bir başarı umuduna dikebilirsiniz...



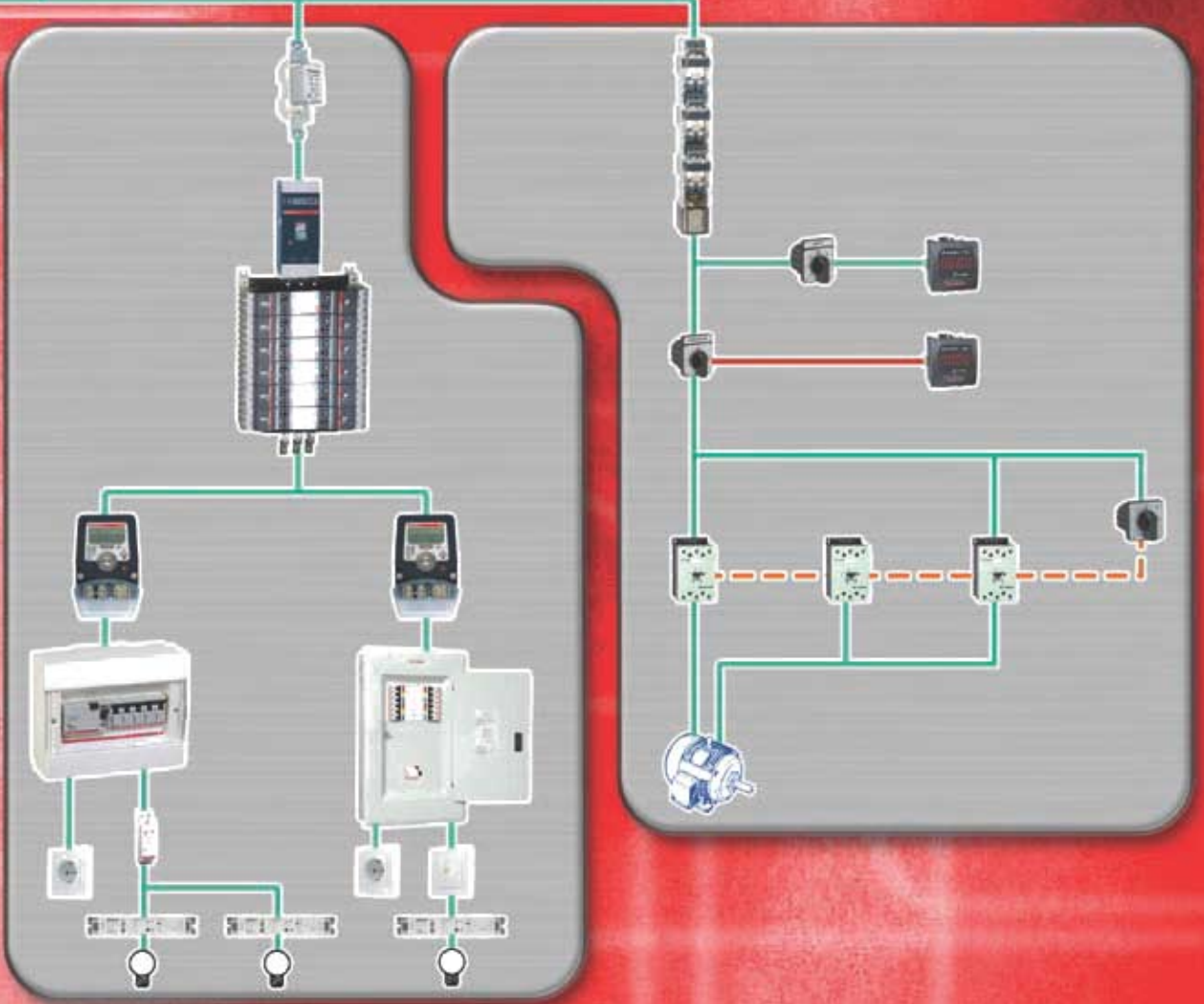
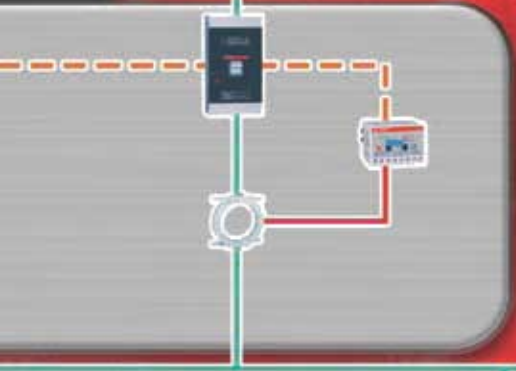
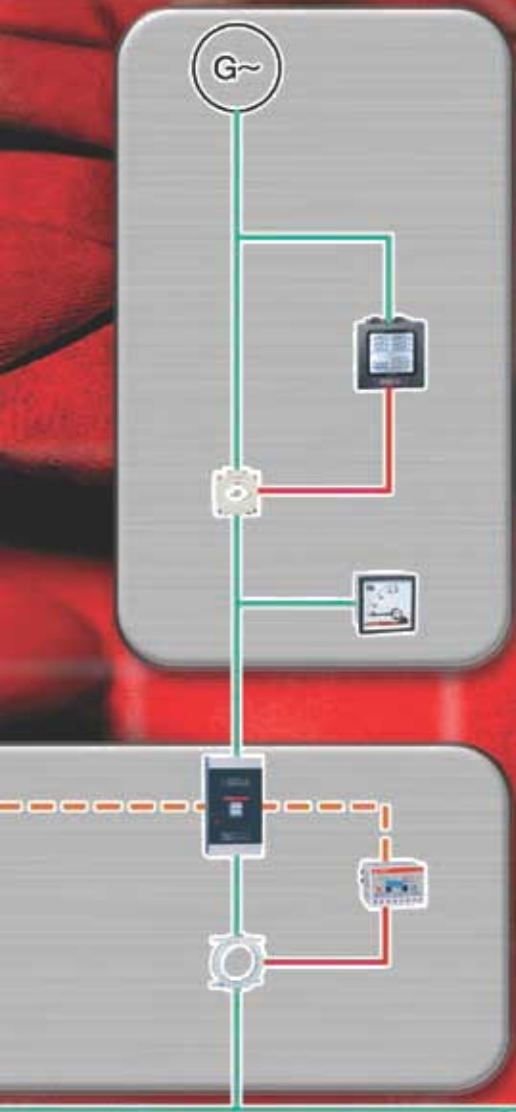
ASTA



ISO 9001:2000 REGISTERED COMPANY



EKSİKSİZ...



FEDERAL AYDINLATMA®

“ Türkiye'den Dünya'ya ”

doğaya **saygı**, ekonomiye **katkı**

Elektronik Balast



EEI=A2

PG
A11 80

CE

TSE

VE
DE
YAKINDA

Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi 113/7 D 34957 Tuzla - İSTANBUL
Tel: 0.216 394 86 67 (pbx) Faks: 0.216 394 85 94
e-mail: info@federalaydinlatma.com web: www.federalaydinlatma.com

Beyin Kaslarını Güçlendiren 7 Emir

Ünlü teknoloji dergisi Wired'ın hazırladığı IQ dosyası, daha yaratıcı bir zekâyâ, kuvvetli bir hafızaya ve iyi bir beyne sahip olmak için püf noktalarını içeriyor. Wired'ın 12 maddelik beyin egzersizi rehberinden bir seçme yaptık...

1. DİKKATİNİ DAĞITACAKSIN

Çok önemli bir bilgiyi ezberlemek mi gerekiyor? O zaman öğrenmeyi çalıştığınız konudan daha farklı bir şey üzerinde çalışmanız lazım. Böylece beyin asıl bilgiyi depolamak için daha çok güç harcayacak. 2007 yılında araştırmacılar UCLA Üniversitesi'nden öğrencilerden 48 çift kelimeyi ezberlemeye çalışmalarını istedi. Ülke=Rusya, çiçek=papatya gibi kelime çiftlerini çalışan öğrencilerden bazıları, papatyanın yanında diğer çiçeklerin isimlerini de inceledi ve bu öğrenciler daha çok kelime çiftini ezberlemeyi başardı. Eğer dikkatinizi çeken başka bir öge daha varsa, asıl ezberlemek istediğiniz kavramı daha iyi öğrenirsiniz.

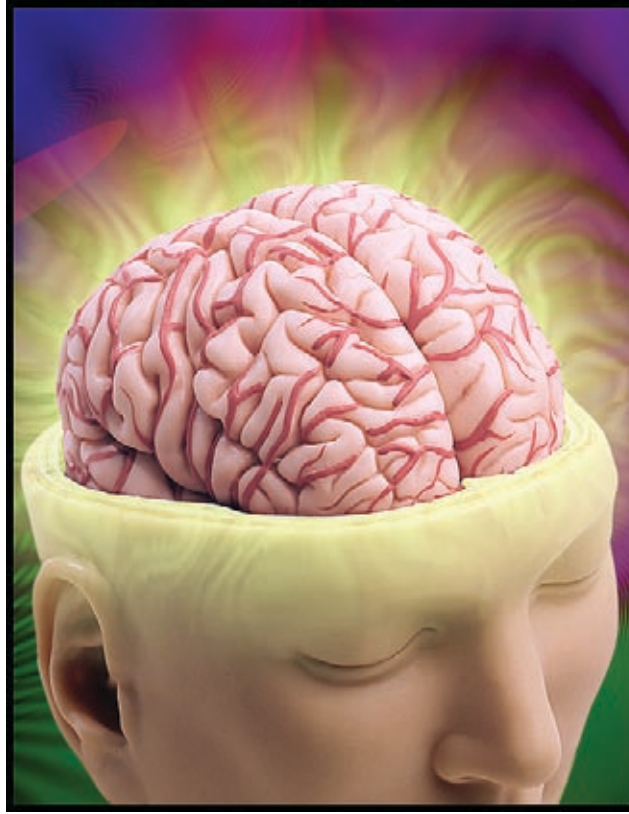
2. ÇOK KAHVE İÇMEYECEKSİN

İster kahve ister Red Bull yoluyla olsun, kafein mutlaka vücudu diriltip zekâyı keskinleştiren özellikler sunuyor. Ancak araştırmalara göre kafeinle kurduğumuz ilişkide yanlışlıklar var. Örneğin Türkiye ve İngiltere'de yapıldığı gibi düzenli aralıklarla çay içmek, beynimiz için Starbucks'da dev bir kahve içmekten daha iyi sonuç veriyor. Bunun sebebi de kafeinin beyindeki alıcıları bloke etmesi. En yüksek seviyede farkındalık için ufak dozlarda çay içmek daha faydalı. Üzerinde araştırma yapılan denekler, ufak dozda alınan içeceğin onları sakinleştirip zihinlerini açtığını söylüyor. Büyük boy bir kahve ise tam tersi etki yapabilir.

3. OLUMLU DÜŞÜNECEKSİN

Yeni şeyler öğrenmek beyni güçlendirir. Özellikle de yeni şeyler öğ-

rendiğinizi düşünüyorsanız beyniniz güçlenir. Zekânızın güçlendiğini düşündükçe zekânızı güçlendirirsiniz. Stanford Üniversitesi'nden psikoloji profesörü Carol Dweck'in yaptığı araştırmalara göre önüne çıkan zorluklara rağmen denemeye devam et görüşünde olan deneklerin beyinleri daha çok geliştirilebilir. 'Savunmacı ol, çabuk vazgeç' yaklaşımındaki deneklerin beyinleri ise aynı şekilde gelişmiyor.



4. PANİK YAPMAYACAKSIN

Eğer bir aydan kaçırırsanız, stres duygusu faydalı olabilir; stres sayesinde daha hızlı koşarsınız. Ancak satranç oynarken aynı endişe duygusu beyni işlevsizleştiriyor. Aşırı stres anlarında neandertal moduna geçip medeniyetin öğrettiği özelliklerimizi kaybediyoruz. Beynimizin amygdala isimli bölümü, 'korku merkezi' işlevi görüyor ve endişe anlarında harekete geçiyor. O zaman yaratıcılık, espri duygusu yok oluyor. Peki içimizdeki mağara adamını (veya kadını) nasıl yenebiliriz? Sakinleşerek ve beyne her şey yolunda mesajı göndererek. Yoga yapmak da iyi bir seçenek.

5. DÜZENSİZLİĞİ SEVECEKSİN

Hayata karışın. UCLA'nın psikoloji bölümünden Robert Björk, düzenli değil, düzensiz biçimde algıladığımız bilgileri daha iyi öğrendiğimizi söylüyor. Beynimiz hayatın kaotik yapısını içselleştirdiği için bilgiyle kurduğu ilişkide de kaostan hoşlanıyor.

6. EGZERSİZ YAPACAKSIN

Aerobik yapmak yaşlı insanların beyindeki gri ve beyaz bölgeleri yeniden oluşturuyor. Aerobik yapmanın zekâyâ faydası büyük. Ağırlık kaldırmak ise zekâyı kesinlikle etkilemiyor. Stres yaratan durumlarla karşılaşınca insanlar çoğunlukla nefesini tutar; yoga yaparak bu tür kötü alışkanlıklardan kurtulmak mümkün. Bası altında yanlış nefes alıp verdiğimiz için zekâmız geriliyor. Doğru nefes almayı öğreten yoganın bu yüzden beyne etkisi çok olumlu.

7. ACELE ETMEYİP YAVAŞLAYACAKSIN

Bu cümleyi okumak iki buçuk saniyeden fazla zamanınızı almamalı. Eğer alıyorsa cümlenin içeriğini tam olarak anlayamayacaksınız. Retinadaki motor

tepki ve kelime görüntüsünün beyne ulaşması sonucunda dakikada en çok 500 kelime okuyabiliyoruz. Massachusetts Üniversitesi'nden psikolog Keith Rayner, "Hızlı okumak diye bir şey yoktur. Tabii ki okurken yazıyı anlamaktan da bahsediyorsak," diyor. Hızlı okurların okudukları metin konusunda kendilerine sorulan soruları yavaş okuyanlara göre çok daha yavaş cevaplayabildikleri kanıtlandı. O yüzden yavaş okumak iyidir, hatta dudaklarınızı oynatarak kelimeleri fısıldayabilirsiniz.

Kaynak : SABAH

Hiçbir tartışma gerçekte kazanılmaz...



Bir tartışmadan en iyi sonucu almanın tek yolu vardır, o da tartışmaktan kaçınmak, hem de tıpkı çingiraklı yılanlardan ya da depresyon sırasında eski bir evde olmaktan kaçındığımız gibi. Her on tartışmadan dokuzu bittiğinde, taraflar kendilerinin haklılığından tartışmaya başlamadan önce olduklarından çok daha fazla emindir.

Tartışmalarda öfkelendiğimiz zaman, gerçek için değil, kendi hesabımıza çalışmaya başlarız.

- Sorun, birlikte iş yapmaya çalıştığınız kişilerle sürekli tartışıp onları aşağılamaya çalışmanızdan ya da sizin aşağılanmazdan kaynaklanabilir.
- Yapılması gereken şey iletişimde olduğunuz kişilere konuşmaktan ve sözel tartışmalardan kaçınmayı öğretmek olabilir. Thomas Carlyle

Eğer karşı çıkar ve tartışsanız, bazen belli bir zafer kazanabilirsiniz,

ama bu içi boş bir zafer olacaktır, çünkü bu yolla karşıdakinin sempatisini asla kazanamazsınız.

Haklı, hem de çok haklı olabilirsiniz, ama iş karşınızdakinin fikrini değiştirmeye gelince büyük bir olasılıkla hiçbir şeyi değiştirmeyecektir.

Bir yanlış anlamayı ortadan kaldırmanın yolu da hiçbir zaman tartışmak değil, ancak ılımlılık, diplomasi ve karşınızdakinin bakış açısını anlamaya istek duymaktır.

Mümkün olduğu kadar iyi bir noktaya gelmek isteyen hiç kimsenin, kişisel tatmine ayıracak zamanı yoktur. Üstelik öfkesini ve öz denetimini kaybetmesinin oluşturacağı sonuçlar da bu amaç için çok zararlıdır. Yolda bir köpekle karşılaştığınızda, önce geçmek için ısırılmaktansa, ona yol vermek daha iyidir. Çünkü ısırılmanın acısını köpeği öldürmek bile geçirmez.

Anlaşmazlıkları olumlu karşılayın ve sloganı hatırlayın: **İki ortak her konuda anlaşılıyorsa, aralarından biri fazlalıktır.** Eğer sizin düşünmediğiniz bir nokta varsa, dikkatinizin

o nokta üstüne çekilmesinden hoşnutluk duyun. Belki bu anlaşmazlık, size çok büyük bir hatayı daha yapmadan düzeltme fırsatı verecektir.

İçinizden gelen ilk tepkiye asla güvenmeyin. Bir anlaşmazlık durumunda ilk doğal tepki her zaman savunmaya yöneliktir. Dikkatli olun ve ilk tepkinizi vermeden önce düşünün. Düşünmemek yararınıza değil zararınıza olabilir. Öfkenizi kontrol edin. Unutmayın, bir insanın değerini onu neyin öfkeli kıldığına bakarak anlayabilirsiniz.

Önce dinleyin. Karşınızdakine konuşma fırsatı verin, bırakın sözünü bitirsin, direnmeyin, savunmaya geçmeyin ve tartışmayın, bu sadece aranızda engeller koyar. Siz, daha yüksek anlayışsızlık duvarları yerine, anlayış köprüleri kurmaya çalışın.

Eğer senin aklın varsa, başka bir akıl sahibi ile dost ol da işlerini onunla danışarak yap. Mevlana

Bir anlaşma noktası arayın. Karşınızdakinin sözlerini dinledikten sonra, önce aynı fikirde olduğunuz noktaları ele alın.



Dürüst olun, Hata yaptığınız yerleri arayın ve bulduğunuzda bunu itiraf edin. Hatalarınız için özür dileyin. Bu karşınızdakinin silahlarını bırakmasını ve kendini savunmaktan vazgeçmesini sağlayacaktır.

Karşınızdakinin fikirlerini düşüneneğinize söz verin ve bunu içtenlikle yapın.

Karşınızdaki haklı olabilir. Bu aşamada karşınızdakinin düşüncelerini gözden geçirmeniz, karşı çıkmakta inat edip kendinizi tartıştığınız kişinin **“Sana söylemişim ama dinlemedin”** diyebileceği bir noktada bulmaktan çok iyidir.

Karşınızdakine, gösterdiği ilgiden dolayı içtenlikle teşekkür edin. Bir konuda sizinkinden farklı fikirler ileri sürme zahmetine giren kişi, sizinle aynı şeylerle ilgili-

niyordur. Onları size gerçekten yardım etmek isteyen kişiler olarak düşünün, böylece karşınızda yer alan birini yanınıza çekebilirsiniz.

Eyleme geçmeyi, her iki tarafa da sorun üstüne düşünecek zaman bırakacak kadar erteleyin. O gün ya da ertesi gün yeni bir toplantı yapmayı önerin. Bu toplantıya hazırlanırken kendinize bazı sorular sorun:

- **Karşımdaki tamamen ya da kısmen haklı olabilir mi?**
- **Öne sürdüğü görüşlerde doğruluk payı var mı?**
- **Sorunu çözebilecek olan şey benim yaklaşımım mı?**
- **Verdiğim tepki karşımdakini yanıma mı çeker yoksa benden daha da uzaklaşmasına mı neden olur ?**
- **Tepkilerim, iyi insanların hakkımdaki görüşlerini ne şekilde etkiler?**
- **Kazanırsam bunun bedeli ne olacak?**
- **Sessiz kalmam anlaşmazlığın giderilmesini sağlar mı?**
- **Bu zor durum benim için fırsat mı?**

Opera tenoru Jan Peerce, evliliği ellinci yılına yaklaşırken şöyle demişti: ‘ Karım ve ben uzun süre önce bir anlaşma yaptık bu anlaşmaya birbirimize ne kadar kızsarsak kızalım uyduk.

Birimiz bağırdırken, diğeri dinlemek zorunda çünkü iki insan bağırdığı zaman ortada iletişim kalmıyor ve sonuç sadece anlamsız bir gürültü oluyor.



Cevizdeki Mucize

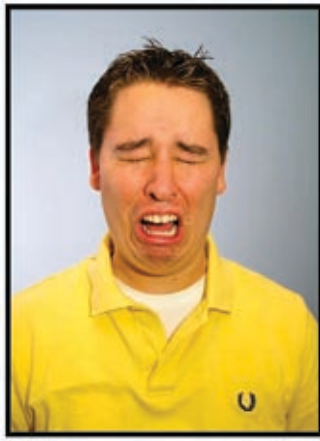
Bir cevizi elinize alınca, en dışında bir yeşil kabuk, sonra tahta bir yapı, daha sonra ince bir zar ve en içte de tartışmasız insan beynini hatırlatan beyaz bir yapı ile karşılaşırız.

Ceviz dışındaki yeşil kabuğu ile kafa derisine, sert kabuğu ile kafatasına, içindeki zarı ile beyin zarına, asıl mey-

vesi ile de beyne benzeyen harika bir gıdadır. Beynimizin küçültülmüş bir modeli olan cevizin meyveler arasında gümüş iyonu ihtiva eden tek meyve olması elbette harikadır. Ne büyük bir tesadüftür ki, bu gümüş iyonuna, icra ettiği elektronik vazife açısından ihtiyaç duyan tek organ da beyindir.

Tepki Çeşitleri

Diyelim ki bir bankada yada herhangi bir kurumda bir işlemimizi yapmak için sıraya geçmiş beklemekteyiz. Birden çat kapı biri içeri girdi ve hemen en öndekinin de önüne geçip işlem yapmak istedi. Acep nasıl bir tepki gösterirdik ya da gösterdiğimiz tepki ile hangi kişilik sınıfına...



Klasik: Sıraya geç kardeşim!

Neoklasik: Şeker kardeşim, sıraya geçiver!

Realist: Sıra var!

Sürrealist: Sallandıracaksın bunlardan ikisini Beyazıt Meydanı'nda, bak bir daha yapabiliyorlar mı?

Romantik: Beyefendi, galiba sırayı görmediniz!

Naturalist: Sırana geç!



Modern: Efendim, insanımız eğitimsiz! Halbuki Avrupa'da...

Postmodern: Sırana geç lan ayı!

Uzlaşımçı: Acelesi olmasa öne geçmezdi, üzmeğin garibi!

Devrimci: Altyapı sorunları çözülmeden halkımız sıraya geçmez. Devrim olunca herkes hizaya gelecek!



Mütevekkil: İki dakika fazla beklesek kıyamet mi kopar? Kismetse hepimizin işi görülür!

Felsefeci (septik-kuşkucu): Ön ve arka kavramları görecelidir. Ön tarafın ön taraf olduğuna kim karar verdi? Öne geçtiğini zanneden aslında arkaya geçmiş olabilir.

Kantçı yaklaşım: Efendim, algılanmayan şeyler yok demektir. Bakmayın o tarafa, adam yok olur!



Kötümser varoluşçu: Herkes bir gün ölecek. Onurlu şekilde bekleyin. Bir gün o adam da ölecek.

İyimser varoluşçu: Sıkmayın canınızı, şu anın tadını çıkarmaya çalışın. Bakın ne güzel hayattasınız ve birileri önünüze geçebiliyor!

Hümanist: İnsanlık bir bütündür. Birimiz hepimiz, hepimiz birimiz için. Dolayısıyla birimiz öne geçince, aslında hepimiz öne geçmiş oluyoruz.



YENİ 400A - 750A

Kontrolü
ona bırakın



KONTAKTÖR

- Elektronik kontrolü sayesinde kontak kapama ve tutma akımları gerilim seviyesinden bağımsız olarak çalışır.
- Normal bobinli kontaktörlere göre sessizdir.
- Normal kontaktörlere göre daha az enerji tüketir.
- Geniş bobin besleme gerilimi aralığına sahiptir.(100V - 250V)
Bobin akımının kontrolü ile kontakları kapama kuvveti ve tutma kontrol edilerek, ürünün ömrü uzamaktadır.
- Anahtarlama hızı yüksektir.
- 6A'dan 750A'ya kadar.

 **FEDERAL ELEKTRİK®**

İş dünyası profesyonel zeka (PQ) ile tanışıyor.

Geçtiğimiz yayınlarımızda değindiğimiz zeka türlerine bir yenisi eklendi. İş dünyası PQ ile tanıştı. PQ tanımına geçmeden önce IQ, EQ ve SQ bir deyinelim.

IQ: Kişisel zekaya denir. IQ bizim karşımızdaki konuyu anlamamıza yardımcı olur. Doğuştan gelen bir özelliktir, daha sonra bunu yükseltme oranımız diğer zekalara göre daha az konumdadır. IQ su yüksek olan kişiler daha çok sayısal konularda başarılı oldukları gözlenmiştir ve beyinin sol lobu kullanılır.

EQ: Kişilerin duygusal zekası olarak tanımlanır. Sözel konularda daha başarılı olurlar ve beyinin sağ lobunu kullanırlar. Kişilerin çevre ile iletişimini sağlaması EQ'nun genel özelliklerinden biridir. Kişilerle olan ilişkimizi düzenlemekte bunu kullanabiliriz. Anlaşılacağı gibi duygusal zekayı IQ ya göre daha fazla artırabilme imkanımız var. Çocuklukta etrafı konuşmayan bir kişinin ilerde çevresi ile daha iyi ilişkiler kurduğunu fark etmişizdir. Buna örnek olarak kendimizi de gösterebiliriz. Gün geçtikçe çevremiz ile daha iyi diyaloglar kurabiliyoruz. Bu da EQ'nun daha rahat geliştiğini gösteriyor. Çevremiz ile diyaloglara özen gösterip sorunları çözebiliriz.

SQ: Kişilerin ruhsal zekası olarak tanımlanır. Kişiler bunu kendi içlerindeki ruhsal denge, ruhsal zeka olarak da tanımlayabilir. SQ'yu, bizim IQ ve EQ değerlerimizin toplamı olarak da değerlendirebiliriz. Çünkü ruhsal dengemizi sağlamak için IQ ve EQ'nun düzenli olması gerekir. Yine aynı şekilde eşitliğin diğer tarafı yani SQ arttığı takdirde IQ ve EQ düzeyinde de artma meydana gelecektir. Bunu ise EQ ya göre daha çok yükseltebiliriz. Bunun için sözel zeka soruları çözebiliriz. Bu hem hayal gücümüzü hem de sayısal zekamızı kullanarak artmasını sağlar.



IQ, sorunlara da tepkisiz kalır. Tepki vermez.

EQ, şaşırır ama ne yapacağı konusunu tam olarak çözemez.

SQ, bu iki zekanın kavramı olduğundan dolayı sorunu çözer.

Şimdide iş dünyası PQ ile tanıştı

Profesyonel zeka, ABD Ulusal Sağlık Enstitüsü'nde de beyin mekanizmaları konusunda çalışmalarda bulunmuş psikiyatri uzmanı Prof. Hakan Yöney'in kısa süre önce iş dünyasına kazandırdığı bir kavram. Profesyonel yaşamın gerekleri ve davranış bilimlerine ilişkin çok yönlü verilerin yanı sıra, nöroloji ve beyin fonksiyonları da dikkate alınarak geliştirilmiş bir kavram.

İş yaşamında başarıyı getiren zihinsel yetilerin toplamı olarak adlandırılıyor. Özyönetim, inisiyatif, farkındalık, motivasyon gibi 10 bileşenden oluşuyor. Başka yerde çok başarılı olmuş bir çalışanı şirketinize transfer ettiniz. Ama sizde aynı performansı gösteremedi. Neden? Sebebi, kurumunuzun PQ'sunun yani profesyonel zekasının düşük olması olabilir.

Profesyonel zeka, IQ ve EQ'nun aksine artırılıp, geliştirilebilen bir hafızadır. Yani örneğin özyönetim sorunları nedeniyle kendisinden bekleneni veremeyen ve iş ortamını olumsuz etkileyen bir çalışan, ilgili bileşenleri kapsayan bir geliştirme programıyla önemli atılım gösterebilir.

Çalışanların PQ seviyesinin geliştirilmesi ise, kurumun toplam zekasının yükselmesi anlamına geliyor. Kurumun PQ'sunun geliştirilmesinin ise, verimlilik artışından giderlerin düşürülmesine, mükemmel müşteri ilişkilerinden krizlerin kolay atlatılmasına kadar kurum için bir dizi hayati önemi bulunuyor.

Çalışan ve kurum performansının yükseltilmesinde iş dünyasındaki son yenilik PQ yaklaşımı oldu. Kurumunuzda hangi becerilerin eksik olduğunu saptayıp, çalışanların bu alanda eğitilmesini sağlayan PQ testleri, şirketteki toplam profesyonel zeka seviyesinin yükseltilmesini amaçlıyor. Nihai amaç ise, iş hayatında çalışanlardan kaynaklanabilecek olumsuzlukları minimuma indirirken, olumlu özellikleri ise olabildiğince artırmak. Yani şirketlerde varolan insan potansiyelini en iyi

şekilde değerlendirerek, profesyonel ortamın her açıdan daha verimli, zevkli ve sağlıklı hale getirilmesi.

“Neden başka yerde harikalar yaratmış bir profesyonel başka bir kuruma geçtiğinde başarılı olamıyor” diyen Yöney'e göre sorunun cevabı kurumsal ortamda yatıyor. Çünkü bazı kurumlar bu özelliklerin geliştirilmesi için fırsat verip, elverişli bir ortam yaratırken; bazı kurumlar ise kurduğu baskı, bazen de ilgisizlik ortamıyla mevcut özelliklerin bile ortaya çıkmasını engelliyorlar.

Ağır çalışma ortamında en büyük görevin yöneticilere düştüğünü söyleyen Yöney, “Yöneticiler artık kendi stres ve zorluklarının yanı sıra, diğer çalışanların psikolojik gereksinim ve özelliklerini de dikkate almak zorunda. Yöneticilerin artık ‘beni ilgilendirmiyor’ deme lüksü yok. Çünkü iş ortamı, çalışanların etkileşimi ile şekillenen bir yapıda. Yöneticiler olumlu özellikleri birleştirip geliştirerek mucize yaratabilir ya da çalışanların enerjileri arada kaybolup gidebilir” diye konuşuyor.



Stresi azaltın, rekabeti arttırın Çalışanların potansiyellerini işlemek ve en iyi şekilde yansıtılmalarına imkan vermek zorunda olduklarını belirten Yöney, çalışanların inisiyatif ve yaratıcılıklarını kullanabildiği, motive olabildiği, çalışanlar arasında etik bir rekabet ortamının yaratıldığı, stresin en alt düzeye çekildiği ve çalışanlar arasında sağlıklı bir geribildirim sisteminin kurulduğu bir çalışma ortamı profesyonel zekanın geliştirilmesi için en önemli unsur olduğuna işaret ediyor. Kişinin zihinsel faaliyetleri, istekleri, duygu ve düşüncelerinin onun çalışma hayatındaki her türlü davranışına yansıdığını söyleyen Yöney, “Bu nedenle bu zihinsel faaliyetlerin çalışan tarafından farkına varılarak kavranması ve kendi istekleri doğrultusunda nasıl geliştirilebileceğinin anlaşılması profesyonel açıdan çok önemli” diye

konuşuyor.

İş yaşamında başarının, o işe ilişkin teknik donanımlar kadar, profesyonel yaşama ilişkin ortak özelliklerle de yakından ilgili olduğunu savunan Yöney'e göre, bunlar arasında kişinin öngörü sahibi olması, dayanıklı olması, çabuk öğrenebilmesi, kendini iyi ifade edebilmesi, insanlarla iyi ilişkiler kurabilmesi gibi özellikler yer alıyor. Başarı için ise, belli iş kollarında belli özelliklerin öne çıkması gerekiyor. Örneğin bilgisayar programcısı bir çalışan için “beyinsel esneklik” ön plana çıkarken, satış veya halkla ilişkiler departmanları için “pozitif etkileşim” daha fazla önem kazanabiliyor.

PQ testleri sayesinde, o iş kolu için hayati önemi sahip özelliklere ilişkin potansiyelin harekete geçirilebileceğini belirten Yöney, kurumların

diği kadar başarı gösterememeleri iş dünyasında çok sık karşılaşılan bir durum.

1-Özyönetim: Zamanı iyi kullanabilme, karar verme sürecinde mantık-duygu dengesini iyi kurabilme, disiplinli olmak, etkili planlama ve organizasyon, kuvvetli öngörü.

2-Beyinsel esneklik: Adaptasyon yeteneği ve değişen koşullara uyum sağlayabilmek, yeni beceriler elde edebilmek, yeni insanlarla çalışmaya yatkınlık, gerektiğinde esnek davranabilmek, öğrenme kapasitesi ile bilgiyi doğru şekilde algılayıp kullanabilmek.

3-Zihinsel durum: Dikkat ve enerjiyi belli bir alana yoğunlaştırabilmek, zihni dağınık olmamak, olumsuzluklara karşı hazırlıklı, strese karşı dayanıklı olmak.

4-Motivasyon: Profesyonel hedefleri olmak, işini isteyerek ve zevk alarak yapmak, mesleki gelişime açık olmak, esas amaç için gerektiğinde daha az önemli isteklerden vazgeçebilmek

5-Zihinselleşme: Farklılıkları kabul etmek, başkalarının

istek, duygu ve düşüncelerini anlayabilmek, karşısındaki kişinin nasıl davranacağını öngörebilmek, iş ortamındaki farklı kişilik yapısı ve çalışma tarzlarını anlayabilmek,

6-Farkındalık: Performansını doğru değerlendirmek, öz eleştiriyi yapabilmek, geribildirimden yararlanabilmek, iş çevresindeki ve profesyonel hayattaki dinamiklerin farkında olmak,

7-İnisiyatif: Kendi başına karar verip harekete geçebilmek, aksiyon ve sonuç odaklı olmak, başladığı işi sonuna kadar götürebilmek, sorumluluk ve risk alabilmek, davranışlarının sonuçlarını kabullenmek,

8-Yaratıcı beyin: Farklı düşünebilmek, değişik bakış açıları geliştir-

ancak çalışanlarının hangi yönlerinin eksik olduğunu anladıktan sonra geliştirme yoluna gidebileceğine işaret ediyor.

PQ'nun 10 bileşeni

Özyönetim, beyinsel esneklik, zihinsel durum, motivasyon, zihinselleşme, farkındalık, inisiyatif, yaratıcı beyin, pozitif etkileşim ve profesyonel ben ise, PQ'nun 10 bileşenini oluşturuyor. Bu bileşenlere çalışanlarınızın sahip olma oranı ise, kurumunuzun profesyonel zekasını, dolayısıyla da performansını belirliyor. Çünkü bireylerin profesyonel yaşamdaki başarıları her zaman yaptıkları işle ilgili bilgi, beceri ya da zeka düzeyleriyle doğru orantılı olmayabiliyor. Nitekim, çok zeki, kapasiteli ve bilgili kişilerin profesyonel hayatta kendilerinden beklen-

mekten korkmamak, profesyonel ilişkilerde ve insanları yönetirken yaratıcılığını kullanabilmek, estetik ve mizah becerisini profesyonel hayata yansıtabilmek

9-Pozitif etkileşim: Başkalarıyla işbirliği yapabilmek, gerektiğinde iş ve sorumluluklarını paylaşmak ya da devredebilmek, üst düzeyde iletişim kurabilmek, rekabette saygılı ve profesyonel davranmak, en iyi performans gösterdiği çevre koşullarını oluşturabilmek

10-Profesyonel ben: İşin gerektirdiği bilgi ve becerilere sahip olmak, duruma veya kişiye uygun tutum ve davranış geliştirmek, profesyonel imajına özen göstermek, kendisinden ve başkalarından gerçekçi beklentiler içinde olmak.

Kaynak : Referans Gazetesi

PQ'nun kurumsal yararları

1. Daha verimli çalışanlar ve iş ortamı,
2. Yüksek rekabet gücü,
3. Takım çalışmasında başarı,
4. Performansta süreklilik,
5. Yeniden yapılanma ve değişim süreçlerinde başarı,
6. Kriz ve benzeri durumları kolay atlattırmak,
7. Daha mutlu çalışanlar,
8. Mükemmel müşteri ilişkileri,
9. Adaptasyon yeteneği yüksek bir yapı,
10. Görünmeyen giderlerin düşük olması,

İtibar & Karakter



İtibar ile karakter arasında farklılıklar bulunmaktadır. İtibar, özenle korunması gereken saygınlıktır. Güven, ortaya konan performans, bilgi ve beceri düzeyi ve bu konulardaki tutarlılığın oluşturduğu bir haslettir. İnsanların sosyal ilişkilerinde aranmaktadır. Karakter ise, bir bireyin kendine özgün yapısı, onu başkalarından ayıran temel belirtileri; bireyin davranış biçimlerinin bütününe belirleyen ana özelliklerdir. İnsanın bedensel, duygusal ve zihinsel etkinliğine çevrenin verdiği değerdir.

Farklılıkları:

İTİBAR	KARAKTER
İçinde yaşadığın ortam belirler.	İnandığın doğrular belirler.
Sandığın şeydir.	Olduğun şeydir.
Fotoğraftır.	Yüzdür.
Dışardan gelir.	İçerden gelir.
Yeni bir topluluğa girdiğinde sahip olduğundur.	Yeni bir topluluğa giderken elinde olandır.
Bir anda sahip olunur.	Ömür boyunca sahip olunur.
Bir saatte açığa çıkar.	Bir yılda açığa çıkmaz.
Zengin veya fakir yapar.	Mutlu veya mutsuz yapar.
İnsanların mezar taşına kazıdıklarıdır.	Meleklerin Tanrı huzurunda senin için söyledikleridir.



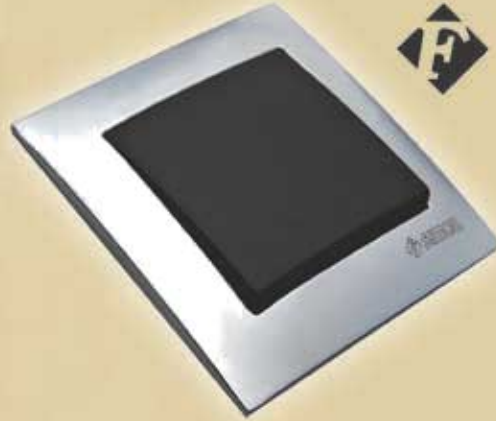
simon

FEDERAL SIMON
Barcelona ★ 1916

Fark Yaratır...



SERİ
Simon 34



SERİ
Simon 54



SERİ
Simon 82



FEDERAL SİMON PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.
Emekyemez Mah. Okçu Musa Cad. No: 102 Yakuthan K:2 D: 4
Karaköy - İstanbul / TÜRKİYE
Tel.: +90 (212) 297 71 58 (pbx) Fax: +90 (212) 297 71 63
e-mail: pazarlama@federal-simon.com.tr



www.federal-simon.com.tr

simon
HOLDING





FEDERAL SÜS BİTKİLERİ

Fidancılık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Arıfbey Mah. Zübeyde Hanım Cad.
Uzuntarla Mevkii Sapanca Yolu Üzeri
Arifiye / SAKARYA
Tel : (0264) 229 51 00
Faks : (0264) 229 55 11
e-mail : federal@federalfidancilik.com

www.federalfidancilik.com

Ağaçlar

İbreliler

ve daha birçok çeşit...

Çalılar

Hatalı Fikirler

Psikiyatrik vakalar içinde özellikle genelleşmiş anksiyete bozukluğu ve histeri vakalarının temelinde görülen ve terapiyi zorlaştıran bir dizi hatalı fikirler var. Prof. Dr. Arif Verimli, bunların insanın yaşamını çok fazla zora soktuğunu ve sonucunda histerik vakaların oluştuğunu söylüyor. İşte size 10 hatalı fikir:

1-) "Sevilmediğim zaman bir hiçim"

Bunun açılımı çok önemli. Kadınların tümünde bu sorunlu düşünme biçimi ağır biçimde hissediliyor ve hatta onların hayatlarını kapsıyor. Başkaları tarafından sevilmeyi bekleyen ve kendini sevmeyi bu duygu üzerine kuran kadınlar, toplum yapısından dolayı çoğunlukla aşağılandıkları ve aile içinde ikinci plana atıldıkları için sorun yaşıyorlar ve ilgi çekebilmek için her türlü yola başvuruyorlar. Zaten bir insanı herkesin sevmesi zaten mümkün değildir. Ve daha da önemlisi kendini sevmeyen insanı zaten kimse sevmez. Bu böyle düşünen insanları çıkmaza sokuyor. Bu tür insanların kendilerine değer vermeyi öğrenmeleri gerekiyor.

2-) "Başkalarını memnun etmek zorundayım."

İşte en hatalı düşünme biçimlerinden biri de bu ve Türkiye'de çok yaygın. Kendi isteklerini, beklentilerini bir kenara bırakıp çevresindekiler için yaşayan, onları memnun ederek mutlu olmaya çabalayan o kadar çok insan var ki. Bu insanlar bir süre sonra tam bir doyumsuzluk içine giriyorlar. Bu onları giderek mutsuzlaştırıyor ve zaten bir süre sonra kimseyi mutlu edemez hale geliyor bu kişiler. İnsan birilerini mutsuz etmemeli tabii ki ama birilerinin mutlu olmasını ön plana alarak kendini geri planda tutmamalı.

3-) "Eleştirilmek reddedilmektir."

Her medeni insan eleştirilmenin önemli olduğunu bilir. Eğer birileri sizi eleştiriyorsa gelişmenizi istiyordur. Kötü niyetli olarak eleştirenlerin kendi sorunları vardır ve onları öyle kabul edebilirsiniz ama sizi gelişmeniz adına eleştirenlere kızmayın ve reddedildiğinizi düşünmeyin. Eleştiri derken geçen sayımızda da bahsettiğimiz istişare etmeyi, fikir alışverişi yapmayı ve fikir sunmayı kastediyoruz.



4-) "Yalnız olamam" "Yalnız kalamam"

Bu da en önemli yanlış düşünme biçimlerinden biri. İnsan yalnız kalabilir ve yalnızken de mutlu olabilir. Yalnız kalmak hayatın her döneminde insanın başına gelebilecek bir şeydir. Yalnızlıktan korkan insan salt bu korku nedeniyle istemediği insanlarla beraber olabilir.

5-) "Başarı her şeydir"

Kimi insan hayatının odak noktasına başarıyı yerleştirir. Başarılı olursa mutlu olacağını sanır, oysa başarı her zaman mutlu olmayı sağlamaz. Başarı, para kazanmanın, yaşamda ayakta kalabilmenin önemli bir koşuludur, ama mutlu olmak için olmazsa olmazlardan değildir. Dozunda yaşanan bir başarı insanı mutlu eder, ama başarı her şey demek değildir.

6-) "Yaşamda sadece kazananlar ve kaybedenler vardır."

Yaşamda sadece kazanan ve kaybedenler yoktur. Yani yaşam siyah ve beyazdan ibaret değildir. Gri ve tonları da mevcuttur. Üstelik hayatı renkli kılan da budur. Kazanmaya odaklanıp, kaybetmekten korkmak insanı huzursuz eden bir düşünme biçimidir.

7-) "Yaptığım herneyse en iyisi olmalıyım"

En iyi olmak güzel bir şeydir, ama yaptığın her neyse onda en iyi olmak çabası her zaman olumlu sonuç vermeyebilir. Herkesin yetenekli olduğu ve başarılı olacağı alanlar vardır, ama en iyisi olmak çabası bir süre sonra insanın çevresinde-

ki olumlu şeyleri de görememesini beraberinde getirir. Aynı zamanda kişinin gerginleşmesine neden olur, depresyona kadar götürebilir.

8-) "Yardım talep edemem."

Aslında her insanın hayatının belirli zamanlarında yardıma ihtiyacı olabilir ve o zaman da çevresinde yakın gördüğü insanlardan yardım istemesi lazım. Daha doğrusu sadece kendi başına ayakta durmaya çalışan, hayatı tek başına sırtlayan insanlardan olmaya çabalamak belki insanı başkalarının gözünde güçlü kılabılır, ama çok da ağır bedeller ödemesine neden olabilir. Sonuç olarak gerektiği zaman başkalarından yardım isteyebilecek kadar birilerini yakın hissedebilmek insanı mutlu eder.

9-) "Kontrol gücüne sahip olmak için en mükemmel olmalıyım"

Bu da aslında en başarılı olmak, başkalarından yardım istememek, eleştirilmekten nefret etmek gibi bir sürü hatalı fikri kendinde toplayan hatta onların özeti sayılabilecek düşünce tarzlarından biri. En mükemmel olmaya çabalamanın gereksizliği bir yana kontrol gücünü elinde tutma isteği de insanı huzursuz eden duygulardan biridir.

10-) "Eğer birinin bana çok fazla yaklaşmasına izin verirsem, o kişi beni kontrol eder."

Bu da hatalı fikirlerin sonucusu. İnsanı tam anlamıyla yalnız bırakan, depresyona sokan ve hatta parano-yak dedirten bu düşünce tarzı bireyin sorunlarını başkalarına anlattırma kadar gider.

Kaynak : HÜRRİYET

 **FEDERAL ELEKTRİK®**



Yeni Ürün

Otomatik Sigorta Kutusu

Sıva altı ve sıva üstü seçenekleriyle
9-12-18-24 yollu

Hayat ağacı

Her insanın içinde keşfedilmemiş bir yetenekler hazinesi vardır. Bundan bütünüyle yararlanabilen insanların sayısı ne yazık ki çok azdır. Bunun sebebi ya bu hazinenin farkına varamayışımız, ya da onu geliştirmek için gerekli bilgiye sahip olamayışımızdır.

Büyümemiz ve gelişimimiz tıpkı bir ağaç gibidir. Bu ağacın üzerinde pek çok dal ve yaprakları olan sağlıklı bir ağaç ya da bodur bir bitki mi olacağına karar vermek sizin elinizdedir.

Hayat ağacınız 4 Bölümden oluşur.

1-Kökler: Hayata bakış açınız

2-Toprak: Çevreniz

3-Gövde: Kişisel hedefleriniz

4-Dallar: Bilgi ve becerileriniz

KÖKLER

Ağacınızın pek çok kökü vardır ya da başka bir deyişle birbirinden farklı birçok tutumunuz vardır. Bazı kökler diğerlerine oranla daha çabuk büyürler.

En etkin kökler hayata en olumlu bakış açısı. Daha pozitif olmaya çalışacağım, kendimi işe adanmak istiyorum, iyiyim, hayatımın sorumluluğunu taşıyorum ve ben kazanan bir kişiyim, sözlerini söyleyip yaşamaya başladığınız anlardır. En verimsiz kökler ise, hayata negatif bir yaklaşımım var, kendimi herhangi bir şeye adanmayı düşünmüyorum, ben kaybeden bir kişiyim sözleriyle yaşamaya başladığınız zamanlardır.

Kökleriniz ne kadar etkin? Gelişiminize katkıda bulunuyor mu?

Gelişim için köklerin kendi içinde güçlü iletişimi ve etkinliği şarttır. Güçlü kökler ağacın gelişimini, fırtınalarda sapasağlam ayakta kalmasını ve uzun yıllar yaşamasını sağlar. Bu felsefede olumlu tutum yaratmaya verilen önemin bu derece ısrarla üzerinde durulmasının sebebi budur.

TOPRAK

Çevreniz ağacınızın büyümesi sadece köklerin güçlendirilmesine değil aynı zamanda içinde yetiştiği top-

rağın kalitesine de bağlıdır. Toprak gübrelenmek ister. Bir kök özellikle gelişiminizi, etkinliğinizi ve mutluluğunuzu belirler. Bu kök sizin öz saygınızdır, kendinizi iyi hissetmenizdir. Eğer kendinizi iyi hissederseniz iyi sonuçlar ortaya çıkartırsınız. Kendiniz ve başkalarını geliştirme ve olumsuz durumlarla başa çıkabilme becerinizi güçlendirirsiniz. Başkaları tarafından kabul edilmeniz "ben iyiyim" hissinizi geliştiren en uygun topraktır. İnsanlar için başkaları tarafından kabul edilme, onanma tıpkı bir ağacın ya da bitkinin toprağa duyduğu, ihtiyaç kadar gereklidir.

Doğal olarak herkes kendi gelişiminden sorumludur ve bazı insanlar başkalarından gördükleri küçücük bir ilgi ile bile kendilerini çok iyi hissedebilirler.

Yapmanız gereken kendi kendinizde güven duygusunu kuvvetlendirerek ben iyiyim duygusunu geliştirmektir.

Başkalarının hayat ağaçlarını besleme ve geliştirme gücü de sizin kendi elinizdedir.

GÖVDE

Hayattaki hedefleriniz hem tüm hedeflerinizin tanımı hem de bunları başarmak için gösterdiğiniz çaba yaşamınızda çok önemli bir rol oynar. Bunlar gelişiminizin verimliliğinizin ve mutluluğunuzun temel taşlarıdır.

Kişisel hedefleriniz hayat ağacınızın gövdesidir. İnsanların çoğu hayatları için daha fazlasını ister ancak daha fazlanın ne olduğunu bilmezler.

İnsanlar büyük bir hedefim var dediklerinde bu genellikle yeni bir ev, iş ya da araba gibi maddi yeterliğe dayanan hedeflerdir. Hayattan daha çok keyif almak ya da insanlarla daha iyi ilişkiler kurmak gibi maddi olmayan hedeflerin tanımlandığına çok nadi-

ren rastlanır.

Hedeflere ulaşabilmenin en etkin yolu çok iyi tanımlanmasından geçer. Hayatın her evresi farklı değişiklikler geçirdiği için hedeflerin düzenli olarak ve sık sık gözden geçirilmesi gerekir. Burada öğrenmemiz gereken, sağlığımız, mutluluğumuz, eğitimimiz, becerilerimiz, işimiz, kariyerimiz, gelirimiz, tutkularımız, ailemiz, arkadaşlarımız hakkındaki tüm hedeflerimizi tanımlayabilmek ve güncelleştirmektir.

DALLAR

Yaşam becerileriniz büyüüp geliş-



bilmek için insanların bir dizi temel hayat becerisine ya da dallara ihtiyacı vardır. Nasıl plân yapacakları, öncelik belirleyecekleri, değişiklik yapmayı, farklı bakış açıları oluşturmayı, karar vermeyi ve yorumlamayı, öğrenmeyi, hatırlamayı, özetlemeyi, iletişim kurmayı, problem çözmeyi, kalite üretmeyi, delege etmeyi ve hatta öz disiplini kullanmayı, yaratıcı ve esnek olmayı, tolerans göstermeyi ve stresle yaşayabilmeyi öğrenmeleri gerekir.

Bu dalların hayat ağacının gelişiminde çok önemli bir rolü vardır. Dallar gelişerek yeni dallara dönüşürler. Yaşam becerilerinin geliştirilmesinin kişisel gelişim için ne kadar önemli olduğunu görmek ve bu becerilerin gelişimi ile yaşam kalitenizi yükseltmek sizin elinizde olacaktır.

Sağ-Sol beyin çakışması

Bir bütün olan beyin yarısını yoğun olarak kullanıp diğer yarısını ihmal eden insanların performanslarında yetersizlikler, kusurlar görülür. Fakat, diğer yarının da geliştirilmesi, son derece ilginç, harika sonuçları beraberinde getirir.

TABLOYA BAKIN ve RENKLERİ SÖZLEYİN! KELİMELERİ DEĞİL...

**SARI MAVİ TURUNCU SİYAH YEŞİL
KIRMIZI MOR YEŞİL MAVİ
YEŞİL MAVİ SİYAH
YEŞİL SARI MOR**

·Neden zorlanıyorsunuz?

"Sağ ve Sol Beyin Çakışması!"

Sağ beyiniz rengi söylemeye çalışırken, sol beyiniz otomatik olarak onları okumaya çalışıyor.

Beynin İki Yarısı

Bir bütün olan beyin yarısını yoğun olarak kullanıp diğer yarısını ihmal eden insanların performanslarında yetersizlikler, kusurlar görülür. Fakat, diğer yarının da geliştirilmesi, son derece ilginç, harika sonuçları beraberinde getirir. Bir örnek verecek olursak; futbol dünyasında sağ ayağını ya da sol ayağını çok iyi kullanan futbolcular var. Örneğin, her iki ayağını da son derece iyi kullanan Hagi'nin futbol dünyasındaki yeri çok farklı, değil mi?

Çocuklar, beynin iki yarısını beraber kullandıkları halde, onlara hayâl gücü ve hafıza gibi sağ beyin fonksiyonlarıyla ilgili eğitimden çok, mantık ve ezbere dayanan eğitim verilmesi sonucunda bu yetenekleri büyük ölçüde yok olmaktadır.

Sağ Beynin Önemi

Klasik eğitim sisteminde daha çok sol lob ağırlıklı akademik bilgilerle prim verilmekte, sağ lobun faaliyetleri ise maalesef ihmal edilmektedir.

Beynin, farklı fonksiyonlara sahip iki lobu olduğu keşfedilen günümüzde, eğitim sistemi hâlâ sadece beyin mantık, matematik, analiz, konuşma, yazma, listeleme gibi fonksiyonları olan sol lobunu kullanmaya devam etmektedir.

Oysa, gelişen bilimin ışığında, mantık ağırlıklı sol lobla beraber, hayâl gücü, renk, şekil, ritim, bütünü görme gibi fonksiyonları olan sezgisel, üretken sağ lob da kullanılsa, insanların üretkenlik potansiyellerinin kat kat artacağı aşikârdır.

Zaten, tarihte büyük sıçramalar yapan insanlar da, bilerek ya da bilmeyerek, beyin her iki lobunu da birlikte kullanan insanlardır.

Mantığın âdeta tek başına gittiği yerle, sezgi, hayâl ve renklerle el ele gittiği yer bir olur mu?

Sağ lobun da devreye sokulması, insana aynı zamanda duysal keskinlik kazandırmakta, hedefini sürekli ve herşeyiyle canlı tutan o insana müthiş bir motivasyon kazandırmaktadır.

Bilgisayarların bile matematik ve mantık işlemlerini yapabildiği günümüzde, bunlardan daha önemli bir özellik çıkıyor karşımıza: Üretken düşünce, üretken zekâ.

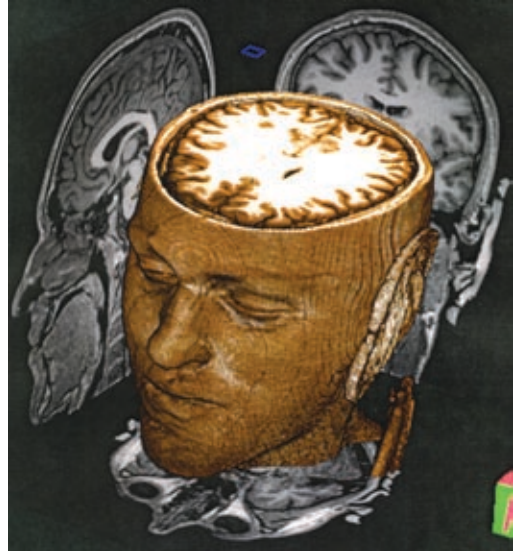
Hayâl gücü, yeni fikirler oluşturma, orijinalite gibi değerler, insan zihninin üretkenliğini ortaya koyar. Bilgi dünyasına uçtuğumuz günümüzde asıl fark, işte bu noktadadır. Yâni, geleceğin başarılı insanları, üretken zekâyâ, hayâl gücüne, esnekliğe ve güçlü vizyona sahip insanlar olacaktır.

Eğitim sistemi ise, bu hedefe ulaştırmak bir yana, insanları yalnızca sol lobun fonksiyonları içine âdeta hapsetmektedir.

İlkokul birinci sınıf öğrencilerinin resimleri incelendiğinde, her birin-

de orijinalite ve üretkenliğin izleri açıkça görülmektedir. Aynı öğrenciler dördüncü sınıfa geldiklerinde ise, tek düzeliliğin ve kendini birilerine beğendirme arzularının yoğunlaştığı, elma şekerine benzer, tek tip ağaçlar, tek tip evler, aynı tür insan resimlerinin ortaya çıktığı görülmektedir.

Okul öncesi çocuklar daha çok renkler ve görüntülerle düşünmek gibi, dış etkilere daha açık ve çok farklı fantezilere sahiptir. Fakat, okulda bu özellikler bastırılınca, sol beyin, sağ beyin de bazı fonksiyonlarını yüklemek zorunda kalıyor ve aşırı derecede zorlanıyor. Bu arada,



zayıf kalan sağ beyin hırçınlaşınca, çocuklarda birtakım ruhsal dengesizlikler de görülebiliyor.

Aynı zamanda, bu tek yönlü, yâni yanlış ve aşırı bilgi yüklenmesi sonucunda beyinler köreliyor, çocuklarda üretkenlik, merak ve öğrenme istekleri yok oluyor.

Bu çocuklar büyüdüklerinde, özellikle sağ beyin gerekli olduğu durumlarda dâima başarısız oluyorlar.

Dengeli Kullanımının Sonuçları

Prof. Orstein, iki beyin işbirliği içinde çalıştığı zaman, genel yetenek ve etkide çok büyük artış olduğunu ortaya koydu. Çünkü, beynimiz, stan-

dard matematikten farklı bir şekilde çalışıyor; sağ ve sol beyin birlikte çalıştığı zaman, iki kat değil, beş-on kat daha etkili sonuçlar ortaya çıkıyordu.

Buraya kadar söylediklerimizin ışığında, artık şunları rahatlıkla söyleyebiliriz: Belirli konularda gerçek anlamda uzmanlaşmak, ancak bu iki beynin işbirliği ile mümkün olabilir.

Tarihteki bütün dehâlar, büyük buluş yapanlar, üstün kişiler, hep beyinin iki yarısını da mükemmel bir işbirliği içinde kullanan kimselerdir.

Örneğin Fatih Sultan Mehmet, İstanbul'u almak için gerekli bütün planları, hazırlıkları yaptı, uygulamaya geçti. Bunlar için daha çok, beyinin mantık ağırlıklı sol lobunu kullandı. Fakat, Bizanslılar'ın Haliç'e zincir gerip Osmanlı gemilerinin önünü kesmeleri üzerine hemen sezgi ağırlıklı sağ lob devreye girdi ve tarihte ilk defa, gemiler karada yürütülerek, bir gecede Kasımpaşa'dan Haliç'e

indirildi. Sonuç malum.

Evet, dünyamızdaki karmaşa ve problemleri çözmek için, beynimizin iki yarısını birlikte kullanmamız gerekiyor.

Özellikle karmaşık sorunların çözümünde, geniş ve uzun vadeli olab-



lecek kararlarda sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek için, beyin her iki yanının işbirliği içinde çalışması şarttır. Öğrenilen bilgilerin, geçici bir ezber olarak kalmayıp kalıcı hafızada dosyalanması ve ömür boyu kullanılabilmesi, her iki beyin de öğrenme işine aktif olarak katılmasıyla mümkündür.

Beynimizdeki zincirleri kırıp, beynimizi tutsaklıktan kurtarıp, orada uyuyan dâhiyi uyandırmak için yapmamız gereken en önemli şeylerden biri, ciddi bir hafıza eğitimiyle fotoğrafik bir belleğe sahip olmaktır.

Temel hafıza tekniklerini öğrenip kullandığınızda,

* Sadece hafızanız güçlenmekle kalmayacak, üretkenliğiniz de müthiş bir şekilde artacaktır.

* Bilgiyi öğrenme hızınız artacak, zihinsel fonksiyonlarınız güçlenecektir.

* Sağ ve sol beyinleriniz arasından müthiş ve dinamik bir potansiyel ortaya çıkacaktır.

* Elbette ki, bütün bunlar, iş ve sosyal yaşantınızdaki problemlerin çözümüne büyük katkılar sağlayacaktır.

Kaynak : Kişisel Başarı

Kişisel misyon bildirgesi

- Önce kendi evinde başarılı ol.
- Tanrının yardımını iste ve buna layık ol.
- Dürüstlüğünden hiçbir zaman ödün verme.
- İlgili kişileri unutma.
- Bir yargıya varmadan önce her iki tarafı da dinle .
- Başkalarına akıl danış.
- Orada bulunmayan kimseleri savun.
- İçten ama kararlı ol.
- Her yıl yeni bir konuda yeterlilik kazan.
- Yarının işini bugünden tasarla.
- Beklerken elini çabuk tut.
- Her zaman olumlu bir tavır takın.
- Mizah ve hoşgörü anlayışını kaybetme.
- Kişi olarak da , işyerinde de düzenli ol.
- Hatalardan korkma ; sadece o hatalara yaratıcı, yapıcı ve düzeltici tepkiler vermemekten kork.
- Yanında çalışanların başarıya ulaşmalarını kolaylaştır.
- Konuştuğunun iki katını dinle.
- Bütün yeteneklerini ve çabalarını elindeki işe yönelt , bir sonraki işini yada yükselmeyi dert etme.

Kaynak: Etkili İnsanların 7 Alışkanlıkları

Önlemek Onarmaktan Ucuzdur...



www.federal.com.tr

F01 - F112E serisi 16A - 2500A

- BMC malzemeden yapılmış gövde ve kapak
- Yüksek kesme kapasiteleri ve çalışma performansı
- Limitör (Akım sınırlandırma) özelliği
- Kapak açılmadan aksesuar monte edebilme
- Montaj ve bakım kolaylığı



ASTA



CE



FEDERAL®

"Türkiye'den Dünya'ya"

Yapıcı Eleştiri Üzerine Küçük Bir Hikaye

Avrupa’da çok ünlü bir ressam varmış. Herkes bu ressamın yapıtlarını kusursuz kabul edecek kadar beğenirmiş ve ona “Renklerin Ustası” derlermiş. Onun yetiştirdiği bir ressam artık eğitimini tamamlamış ve son resmini bitirerek ustasına götürmüş ve ondan resmini değerlendirmesini istemiş. **Ustası;** “Sen artık ressam sayılırsın. Artık senin resmini halk değerlendirecek.” diyerek resmi şehrin en kalabalık meydanına götürmesini ve meydana en görünen yere koymasını istemiş. Yanına da kırmızı bir kalem koyarak halktan beğenmedikleri yerlere çarpı koymalarını rica eden bir yazı bırakmasını istemiş.

Birkaç gün sonra ressam aday, resme bakmaya gittiğinde görmüş ki tüm resim çarpılardan neredeyse görünmüyor. Çok üzülmüş tabii. Emeğini ve yüreğini koyarak yaptığı tablo kırmızıdan bir duvar sanki. Resmi alıp götürmüş. Ustasına, ne kadar üzgün olduğunu belirtmiş. Ustası ise, üzülmemesini ve yeni bir resim yapmasını istemiş ve yaptığı resmi tekrar şehrin en kalabalık meydanına bırakmasını istemiş. Ama



bu defa yanına bir palet dolusu çeşitli renklerde yağlı boya, birkaç fırça ile birlikte insanlardan beğenmedikleri yerleri düzeltmesini rica eden bir yazı bırakmasını istemiş. Ressam adayı da denileni yapmış ve birkaç gün sonra resmi koyduğu meydana gitmiş. Bir de görmüş

ki resmine hiç dokunulmamış, fırçalar da boyalar da bırakıldığı gibi duruyor. Çok sevinmiş ve koşarak ustasına gitmiş ve resme dokunulmadığını anlatmış.

Ustası;
“Sevgili öğrencim. Sen ilk resminde insanlara fırsat verdiğinde ne kadar acımasız eleştirebileceklerini gördün. Hayatında resim yapmamış insanlar dahi gelip senin resmini karaladı... Oysa ikinci resminde onlardan hatalarını düzeltmelerini istedin, yapıcı olmalarını istedin. Şunu hiç unutma, **kötü**

yönde eleştirmek kolaydır, yapıcı eleştiride bulunmak ise eğitim gerektirir.”

En başarılı 90 öğrenci



Okul müdürü üç öğretmeni çağırıp şöyle demiş: “Siz üç öğretmen, sistemde en iyi ve en uzman kişiler olduğunuz için, doksan tane seçkin üstün zekalı öğrenciyi size vereceğiz. Bu öğrencilerin gelecek yıl da hızlarını korumalarını sağlamanızı ve çok şey öğrenmelerini bekliyoruz.”

Üç öğretmen, öğrenciler ve öğrencilerin anne ve babası bunun çok iyi bir fikir olduğunu düşünmüşler. O okul dönemi, hepsinin özellikle hoşuna gitmişti. Okul bittiği zaman, bu öğrenciler bütün diğer öğrencilere göre yüzde 20-30 daha başarılıydı. Yıl sonu geldiğinde müdür üç öğretmeni çağırıp onlara:

“Bir itirafta bulunmak istiyorum. En zeki öğrencilerin 90’ı sizde değildi. Onlar ortalamanın biraz üstünde öğrencilerdi. 90 öğrenciyi sistemden tesadüfen seçtik.” Öğretmenler, doğal olarak öğrencilerde görülen başarının kendi istisnai öğretme becerilerine bağlanması gerektiği sonucuna vardı.

“Bir itirafım daha var.” dedi müdür: “Siz de en parlak öğretmenler değilsiniz. İsimlerinizi bir şapkanın içine doldurduğum kâğıtların arasından rastgele seçtim.

SİZ İNANDIĞINIZ İÇİN BAŞARILI OLDUNUZ.



FEDERAL ELEKTRİK®

“ Türkiye'den Dünya'ya ”

**Ölçümü şansa
bırakmayın...**



[Ampermetre - Voltmetre - Multimetre - Reaktif Güç Kontrol Rölesi - Aşırı Akım Rölesi - Güç Analizörü]

www.federal.com.tr

Kırmızı Başlıklı Kızı Bir de Kurttan Dinleyin..!!



Bu hikayeyi okurken hem güldüm hem düşündüm. Güldüm, çünkü bir kurt ancak bu kadar masum olabiliirdi! Düşündüm, çünkü ön yargılı olmak ancak böyle bir hikaye ile bu kadar güzel anlatılabilirdi. Bu hikayeyi kimin yazdığını bulamadım fakat iyi bir zekanın ürünü olduğunu tahmin etmek güç olmasa gerek. Kırk yıllık hain kurdun nasıl masum olduğuna gelin hep beraber bakalım. İster inanın, ister inanmayın ama ne düşünürseniz düşünün hiçbir zaman ön yargılı olmayın.

Her gün yaptığım gibi ormanı temizlemeye çıkmıştım. Orman benim evim, temiz tutmak da benim görevim. Derken bir kız beliriverdi. Kırmızı başlık ve peleriniyle çok şüpheli bir görünümü vardı. Kimin aklına gelir, bu garip kıyafeti giymek. Bir kurnazlık peşindeydi mutlaka. Bir süre dikkatle izledim bu garip kıza. Elinde taşıdığı üzeri örtülü sepette kim bilir ne taşıyordu!.. Yürüyüşü bile normal değildi.

Yanına yaklaşip ne yaptığını sorunca bana büyükannesinin evine gittiğini söyledi, ama gel de inan. Yine de bıraktım peşini, kendi işime döndüm. Ama aklım o kıza takıldı bir kere... Bir gidip bakayım doğru mu söyle-

dikleri dedim kendi kendime; gerçekten böyle bir büyükanne var mı? Siz olsaydınız gerçekliğini kontrol etmek istemez miydiniz? Orman benim evim. Ben hem ev sahibiyim, hem de diğer orman sakinlerine karşı sorumluyum. Neyse uzatmayayım... Gittim, baktım ve gerçekten bir büyükanne buldum. Sorduğumda "evet o küçük kız benim torunum" dedi. Ben de sorumlu bir kişi olarak; "bu küçük kız yabancılarla konuşulmaması için öğrenmemiş daha!..." dedim ve anlattım küçük kızla karşılaşmamı... Büyükanne de ürperdi ve birlikte küçük kıza bir ders vermeye karar verdik. O yatağın altına saklandı, ben Onun geceliğini giydim, başlığını taktım ve yatağına yattım. Küçük kız birazdan içeri girdi. Sözlendi cevap verdim. Ne şaşkın bir çocuk!..

Beni büyükannesi sanıvermişti. Ben benim büyükannemi değil sesinden, kokusundan bile tanıyordum oysa ki. Neyse bunlar bir şey sayılmaz, daha neler yaptı bilerseniz. Kulaklarımın niçin büyük olduğunu sordu. Ne ayıp şey hiç sorulur mu!... Yine de çocukluğuna verip yumuşak bir sesle cevapladım. "Seni iyi dinlemek için"... Ama bu sefer kalkıp da burnumun niçin büyük olduğunu sormaz mı!..

Küçük kız hiç mi hiç terbiye almamış. Ben zaten burnumu kendime kompleks haline getirdim, öz-güvenim sallantıda. Psikologlar, estetikçiler... Dünya para harcıyorum ama nafile. Yine aldırılmamaya çalışırken bu sefer de ağzımın kocaman olduğunu yüzüme vurmaz mı! Tabi ki kızdım, siz olsanız kızmaz mıydınız? O sinirle ayağa fırlayıp peşinde koşturmaya başladım. Birden ne olsa beğenirsiniz! Bir kocaman avcı elinde tüfek kapıdan dalıverdi. Beni "seni hain kurt, büyükanneyi yedin değil mi?.." diye suçlamaz mı!.. Halbuki büyükannenin kılına bile dokunmadım, O da saklandığı yerden çıkıp beni korumaya çalışmadı. Malum yaşlılık, kulakları iyi duymuyor.

Avcı mahkeme yapmadan infaz kararımı verdi. Tabi ben de adalet bulamayacağımı, hatta canımı yitireceğimi anlayıp pencereden zor attım kendimi. Geçirdiğim büyük korkunun sarsıntısı yetmiyormuş gibi o gün bu gün ormanda bile yüzümü rahat gösteremez oldum. Adım haine çıktı.

Yeter Artık... Ben Suçsuzum...

Büyükler İşbaşında...



www.federal.com.tr

Açık Tip Devre Kesiciler

- 630A'dan 5000A'ya kadar ürün çeşidi
- Kolay monte edilebilir aksesuarlar
- 3 ve 4 kutup seçeneği
- 120 kA'ya kadar kesme kapasitesi
- Sabit ve çekmeceli modeller



ASTA

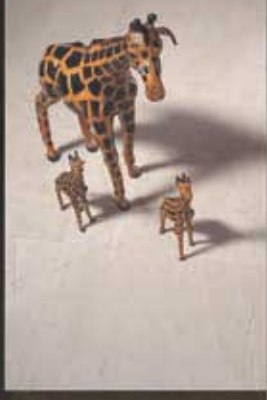


FEDERAL®

"Türkiye'den Dünya'ya"

FEDERAL MERMER®

"Kalite ve güzelliğin buluşma noktası"



YAŞAM TARZINIZA UYGUN ALANLAR YARATIR....



"Türkiye'den Dünya'ya"

FEDERAL ELEKTRİK
Yatırım ve Ticaret A.Ş.

FEDERAL PAZARLAMA
ve Ticaret A.Ş.

FEDERAL DIŞ TİCARET
A.Ş.

FEDERAL AYDINLATMA
Elektronik San. ve Tic. Ltd. Şti.

FEDERAL SIMON
Pazarlama ve Ticaret A.Ş.

FEDERAL SIMON
Elektromekanik San. ve Tic. A.Ş.

FEDERAL ELECTRIC
Trading LTD. UK.

FEDERAL ELECTRIC
EGYPT

JV UZFEDERALGAZ
LLC. Özbekistan

FEDERAL MERMER
Tic. ve San. Ltd. Şti.

FEDERAL MARBLE
INC. USA.

FEDERAL MOTORLU TAŞITLAR
İş ve Tarım Mak. San. ve Tic. A.Ş.

FEDERAL SÜS BİTKİLERİ
Fidancılık San. ve Tic. Ltd. Şti.