Circuit

Yıl 1 - Sayı 4 - Ağustos 2019

VOLTAJA DUYARLI DİRENÇ (VDR)

MEGASAN

İÇİNDEKİLER

MEGASAN
YIL: 2019• SAYI: 04

İMTİYAZ SAHİBİ
Hasan Ali CESUR

GENEL MÜDÜR
Mahmut Berat CESUR

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Erhan AYVAZ

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ
Mustafa ÖZEN

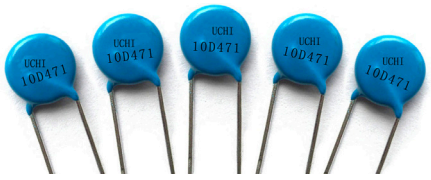
YAYIN KURULU
Okan DEMİR
Ümit KORUCU
Talha USTABAŞI
Erkut BENLİ
Cavit SAVAŞ

Perpa Ticaret Merkezi A Blok | Kat:11 No:1409 | 34384 Şişli / İSTANBUL
T: (+90) 212 293 5900
F: (+90) 212 293 5903
www.megasan.com
bilgi@megasan.com

Circuit, Megasan A.Ş. tarafından hazırlanmaktadır. Yerel ve süreli olarak ayda bir yayınlanır. Yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafları tamamen veya kısmen dahi olsa izinsiz kullanılamaz, çoğaltılamaz. Yayınlanan köşe yazılarındaki fikir ve görüşler, röportajlar ve ilanların sorumluluğu hukuken sahiplerine aittir. Megasan Bülten basın ve meslek ilkelerine uymayı kabul ve taahhüt eder.

• Cavit SAVAŞ
CHILISIN'IN TÜRKİYE TEMSİLCİSİ MEGASAN OLDU
■ Küresel bir gruba dönüşen Chilisin, Türkiye pazarında yer alabilmek için alanında deneyimli olan Megasan Elektronik'i tercih ederek distribütörlük anlaşması imzalamıştır.
SAYFA 02

MEGASAN ELEKTRONİK VE LITTELFUSE INC. ORTAKLIĞI
■ Megasan Elektronik, varistör gruplarında birçok firma ile çalışmaktadır. Bu firmaların içinde en önemlilerden birisi de Littelfuse Inc.'dir.
SAYFA 04



• Ümit KORUCU - Talha USTABAŞI
VOLTAJA DUYARLI DİRENÇ (VDR)
■ Varistör, genellikle devreyi ani yükselen aşırı gerilimlere karşı korumak, devrenin voltaj dalgalanması yüzünden zarar görmesini engellemek için kullanılmaktadırlar.
SAYFA 05

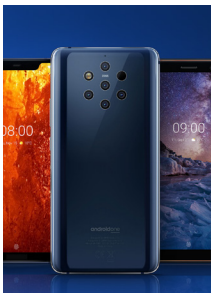
• Murat KÜLAHCI
AMPHENOL LTW M12 ÜRÜN & ÇÖZÜMLERİ;
SAYFA 06

• Erhan AYVAZ
ŞİRKETLERDE ÇALIŞAN MOTİVASYONU
■ İş yerine mutlu bir şekilde gelen, yaptığı işi seven, çalıştığı ortamdan ve yöneticisiyle olan iletişiminden memnun olan kişilerin motivasyonu yüksek olur.

SAYFA 07

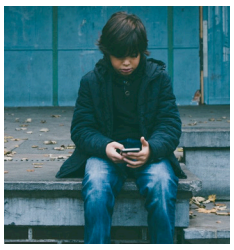
• Okan DEMİR
ORYANTASYON MU?
■ Oryantasyon eğitiminde temel amaç mümkün olan en kısa sürede, yeni çalışanın verimliliğe katkı sunacak hale getirilmesidir.

SAYFA 09



• Erkut BENLİ
TELEFONDA YAPAY ZEKA DEVRİ
■ Yapay zeka teknolojisi sayesinde cebimizdeki akıllı cep telefonları, zeki cep telefonlarına dönüşecek.
SAYFA 11

• Doç. Dr. Adnan AYVAZ
ÇOCUKLARDAKİ İLETİŞİM BOZUKLUĞU HASTALIĞI: OTIZM
■ Toplumda otizm farkındalığının artması, ilgilenen uzmanların sayısının ve araştırmaların artması, hastalığın nedenlerinin net ortaya konamaması otizmi çağımızın çocukluk hastalığı haline getirmiştir.



SAYFA 13

• Erhan AYVAZ
PAROLA: SÜREKLİ EĞİTİM
■ Megasan Elektronik satış ve pazarlama bölümü çalışanları 'Süreç Yeniliği Eğitimi' ile bilgi ve becerilerini arttıracak.

SAYFA 16

CHILISIN'IN TÜRKİYE TEMSİLCİSİ MEGASAN OLDU

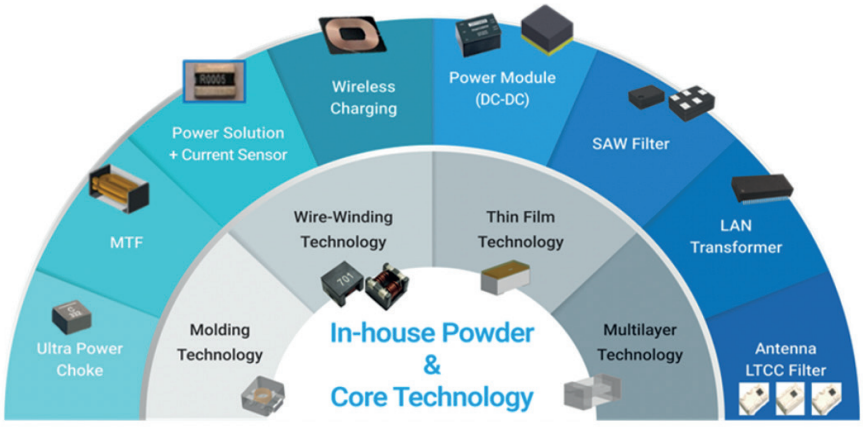
• Cavit SAVAŞ

Küresel bir gruba dönüşen Chilisin, Türkiye pazarında yer alabilmek için alanında deneyimli olan Megasan Elektronik'i tercih ederek distribütörlük anlaşması imzalamıştır.

CHILISIN ELECTRONICS CORP.

1972 yılında Hsinchu/Tayvan'da kurulan Chilisin Electronics Corp. toz karışım teknolojisi ile iç piyasaya ferrit nüve üreterek komponent sektörüne giriş yapmıştır. Chilisin; Ferroxcube, Ralec, MagLayers ve Magic Tech gibi şirketlerle dikey entegrasyon ve yatay ittifaklar yaparak günümüzde küresel bir gruba dönüşmüştür. Türkiye pazarında da yer alabilmek için iş birliği ağına 2019 yılı itibarıyla, alanında son derece deneyimli olan Megasan Elektronik'i tercih ederek distribütörlük anlaşması imzalamıştır. Chilisin, müşterilerine çeşitli yeni tasarımlarla, verimli ve zamanında destek sağlayan dünya çapında bir servis ağı kurmuştur.
Gelişen teknolojileri de yakından takip eden tedarikçimiz, otomatik ekipmanlarla üretim yaparak zamanında ve erken teslimat konusunda garanti vermektedir. Bu sayede küresel olarak eksiksiz ve güvenilir "tek elden alışveriş" deneyimi sunabilen az sayıda üreticiden biri haline gelmiştir. Global pazarı hedefleyen Chilisin, geniş üretim kapasitesi, uluslararası kalite sertifikaları, titiz kalite kontrolü, hızlı teknik destek ve dünya çapındaki müşterileri için satış ve servis ağı sağlamaya kendini adamıştır.

Chilisin'in ürün grupları arasında indüktör, common mode choke, ferrit boncuk, anten, lan trafo ve direnç bulunmaktadır. Uygulama alanlarında ise otomotiv, endüstriyel, server/datacenter, mobil/tablet, bilgisayar/laptop ve tüketici elektroniği yer almaktadır.



Chilisin Ürün Grupları Diagramı

General Purpose
Multilayer
(BBPY)
(BBSJ /BBBK)
(BSCH/BSCQ)

Wire-Winding
(BWCU)
(BMQx/BWLD)
(BWQV)

Power Conditioning
Wire-Winding
(BPSD/BPSC)
(BRVx/BWMR)

Molding
(BMRx/BMCx/ BMQx)

Resistor
Thick Film Chip
(BCTT)

Sayaç Projelerinde Başarılı Chilisin Ürünleri

Power Components
Wire-Winding
(BMVx/BMWR)

Molding
(BMRx/BMCx/ BMQx)

GPS
Ceramic Patch

EMI Components
Multilayer
(BBPY)
(BBSJ/BBBK)

Wire-Winding
(BWCU)
(BMQx/BWLD)
(BWQV)

Moto Driver
Current Sensor
(BCRC002512)
1mR~4mR

RF Components
Wire-Winding
(BMHQ/BMCS/BMLS)

Multilayer
(BSCQ/BSCH/BQTL)

Günümüzün Önem Kazanan Drone Teknolojisinde Chilisin Ürünleri

Littelfuse®
Expertise Applied | Answers Delivered

MEGASAN ELEKTRONİK VE LITTELFUSE INC. ORTAKLIĞI

Megasan Elektronik, varistör gruplarında birçok firma ile çalışmaktadır. Bu firmaların içinde en önemlilerden birisi de Littelfuse Inc.'dir.

Megasan Elektronik, varistör gruplarında birçok firma ile çalışmaktadır. Bu firmaların içinde en önemlilerden birisi de Littelfuse Inc.'dir. Littelfuse, müşterilerin ve endüstrilerin mühendislik ihtiyaçlarını karşılayacak öncü, yenilikçi ürün ve hizmetlere sahiptir. Bu taahhüt, 1927'de Edward V. Sundt Littelfuse'u kurduğunda ve hassas test sayaçlarının yanmasını önlemek için ilk küçük, hızlı çalışan koruyucu sigortayı icat ettiğinde başladı. Bu öncü ilk adımdan itibaren firma, devre koruma endüstrisinin standartlarını belirleme ve devre koruması, güç kontrolü ve algılama platformlarında dünya lideri haline geldi. Littelfuse ürünleri, tüketici elektroniğinden araçlara ve endüstriyel tesislere kadar elektrik enerjisi kullanan uygulamalarda hayati öneme sahiptir. Yenilik geçmişi ve teknik uzmanlığı, nesnel, kapsamlı ve kişiselleştirilmiş müşteri çözümleri sunmalarını sağlamaktadır. Sektörün en geniş ve en derin devre koruma ürünleri portföyünü, güç kontrolü ve algılama konusunda büyüyen platformlarla sunmaktadır. Hızlandırılmış organik büyüme ve satın alma stratejilerinin bir parçası olarak bitişik pazarlara doğru genişlemektedir. Bu pazarlar arasında; güç yarı iletkenleri, ağır anahtarlar, manyetik, optik, elektromekanik ve sıcaklık sensörleri, elektrik gücünün güvenli bir şekilde kontrol edilmesini ve dağıtılmasını sağlayan ürünler vardır. Dünya çapında 50'den fazla satış, üretim ve mühendislik tesisi ve küresel bir dağıtım kanalı ağıyla Littelfuse, her yerde lider üreticilerin tercih edilen markasıdır.

Varistör çeşitlerimiz ve detaylı bilgi için aşağıdaki linki kullanabilir, teklif, sipariş ve numune istekleriniz için satis@megasan.com üzerinden bizimle iletişime geçebilirsiniz.

https://www.megasan.com/tr/littelfuse-inc

VOLTAJA DUYARLI DİRENÇ (VDR)

- Ümit KORUCU
- Talha USTABAŞI

Varistör, genellikle devreyi ani yükselen aşırı gerilimlere karşı korumak, devrenin voltaj dalgalanması yüzünden zarar görmesini engellemek için kullanılmaktadırlar.

Elektronik kartların üzerinde birden fazla çizgiler, parçalar görürüz. Bunların içinde en ilginç olanlardan, elektronik ile uğraşan herkesin bir kere de olsa eğip büktüğü disk şeklindeki, elektronik dilinde varistör ya da VDR diye adlandırılan devre elamanlarına voltaja duyarlı direnç denir.

Peki, varistörler nedir? Ne işe yarar?

Varistör gerilim kontrollü yani gerilim ile değeri, doğrusal olmayan bir şekilde değişen elektronik devre elamanıdır. Genellikle devreyi ani yükselen aşırı gerilimlere karşı korumak, devrenin voltaj dalgalanması yüzünden zarar görmesini engellemek için kullanılmaktadırlar.

Varistör tipleri

Metal oksit varistörler

En çok kullanılan varistörlerdir. Yoğun olarak yüksek güçlü, yüksek voltajlı devrelerde kullanılırlar.
Bu varistörler çinko oksit tanelerinden oluşan, seramik bir kütleden meydana gelirken bizmut manganez ve kobalt da içerebilirler.

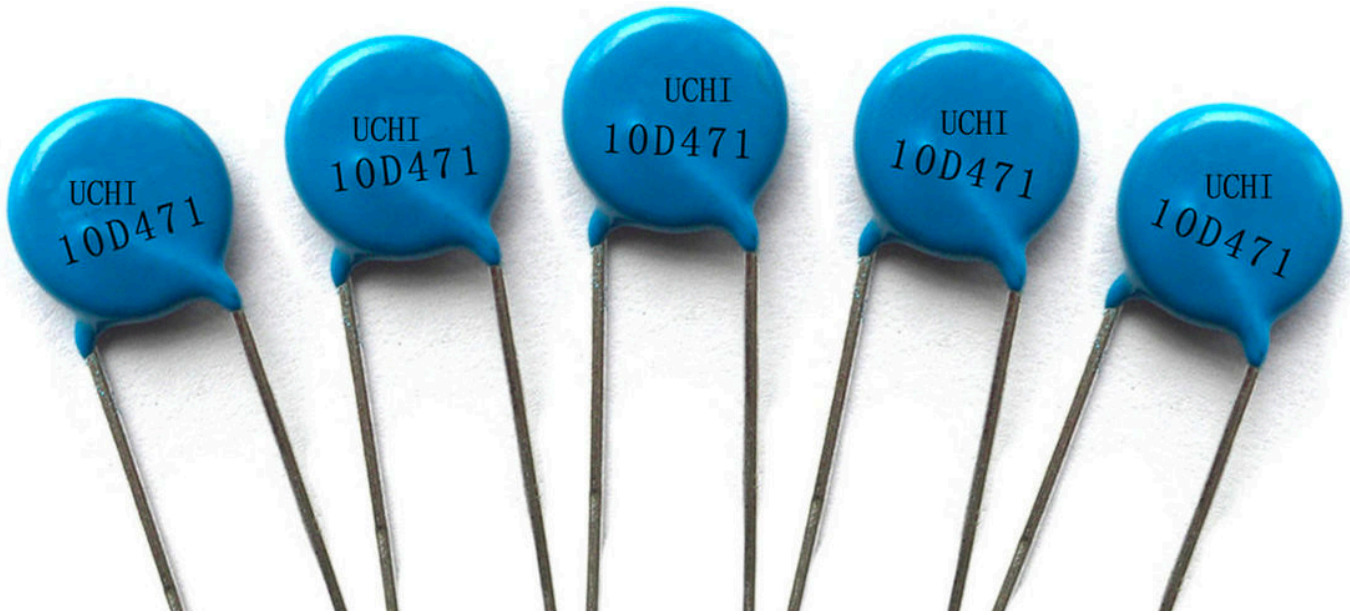
Parafadurlar

Bu varistör, yüksek gerilim hatları ile toprak arasında kullanılır. Yıldırım düşmesi sonucunda direnci azaltarak yıldırımın toprağa akmasını sağlayarak trafo gibi elemanların zarar görmesini engeller.

Kullanım alanları

- Mikro işlemci koruyucular,
- Araç elektronik sistemleri,
- Telekominasyon ve diğer iletişim araçlarında,
- Kablo TV gerilim koruyucular,
- Endüstriyel yüksek enerjili AC sistemler,
- Radyo iletişim ekipmanları,
- Elektronik ekipman koruyucular,
- Aşırı gerilim koruyucu, uzatma güç kablosunda kullanılırlar.

Kaynak: ResistorGuide



• Murat KÜLAHCI

AMPHENOL LTW M12 ÜRÜN & ÇÖZÜMLERİ;

Otomasyon, Ulaşım, Enerji, Telekom ve her türlü endüstriyel uygumalar için tasarlanmış & üretilmiş olan Amphenol'un M12 serisi konnektörlerini sinyal ve güç taşımayı, ethernet (hızlı ethernet dahil) ve fieldbus haberleşmeyi her türlü zorlu dış ortam koşullarında da kesintisiz ve etkilenmeden sağlayabilirsiniz. Ürünlerin UL gibi standartlarının da bulunmasından dolayı yurt dışında olan projelerde dahi kolaylıkla kullanabilirsiniz. Ayrıca Amphenol sensor boxlarını da kullanarak sinyal bilgilerini alıp uzak noktalara taşıyabilirsiniz. Kablolu çözümlerle işçilik maliyetlerinizi azaltabiliriz.

Amphenol LTW M12 Sinyal Grubu;

- Profibus/DeviceNet için A-Code, Fieldbus (Profibus/Interbus) için B-Code
- PROFINET/Ethernet, X-Code For 10G Ethernet için D-Code
- Kavrama Sistemi: Metal/Plastik dişli yapısı
- M12 Receptacle SMT
- AWG: 22'den 26'ya kadar AWG
- Çalışma Gerilimi: 30 - 250V AC/DC aralığı
- Akım Aralığı: 0.5A - 4A aralığı
- Mating Cycle: 1,000 +
- IP Rating:
  - Duvar (Pano) motaj: IP68 Unmated, IP69K Mated
  - Kablolu çözüm : IP68 Mated
  - Saha montaj: IP67 Mated

Amphenol LTW M12 Güç Grubu;

- Kavrama Sistemi: Metal/Plastik dişli yapısı
- K/L Code Receptacle DIP Through Hole
- AWG: 14 to 16 AWG
- Çalışma Gerilimi: 63 - 630V AC/DC aralığı
- Akım Aralığı: 12A - 16A aralığı
- Mating Cycle: 1,000 +
- IP Rating:
  - Duvar (Pano) motaj: IP68 Unmated, IP69K Mated
  - Kablolu çözüm : IP68 Mated
  - Saha montaj: IP67 Mated

ŞİRKETLERDE ÇALIŞAN MOTİVASYONU

• Erhan AYVAZ

İş yerine mutlu bir şekilde gelen, yaptığı işi seven, çalıştığı ortamdan ve yöneticisiyle olan iletişiminden memnun olan kişilerin motivasyonu yüksek olur. Bu da iş verimliliğine olumlu olarak yansır.

Şirketlerde, çalışan motivasyonu son yıllarda ki en popüler konuların başında gelmektedir. İK bölümleri bu konulara oldukça zaman ve bütçe ayırmaktadır. Şirket başarısını sürdürülebilir kılmak için uygulanan motivasyon uygulamalarına büyük küçük tüm işletmelerin ihtiyacı bulunmaktadır. Bir şirketin başarısını etkileyen en önemli faktörlerin başında çalışan motivasyonu gelir. Peki, motivasyon nedir? Latincede "hareket etmek" anlamı taşıyan "Movere" kelimesinden türeyen motivasyon kelimesi temel olarak "harekete geçiren" anlamına gelmektedir.

Motivasyon başarının en büyük destekçisi

Motivasyon, kişilerin belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere kendi arzu ve istekleri ile davranmaları sürecidir. Şirketlerde ise çalışma arkadaşlarının ihtiyaçlarını tatmin edici bir iş ortamı yaratarak, kişilerin harekete geçmesi için isteklendirilmesi süreci olarak tanımlayabiliriz. İş yerine mutlu bir şekilde gelen, yaptığı işi seven, çalıştığı ortamdan ve yöneticisiyle olan iletişiminden memnun olan kişilerin motivasyonu yüksek olur. Bu da iş verimliliğine olumlu olarak yansır. Tam tersi durumlarda ise verimliliğin ve yaratıcılığın düştüğü görülmektedir.

Kısacası başarının en büyük destekçisinin çalışan motivasyonu olduğunu söyleyebiliriz. Şirketlerde uygulanabilecek basit motivasyon uygulamalarından bahsedecek olursak şunları söyleyebiliriz.

Çalışma arkadaşlarınızı iyi tanıyın

Çalışma arkadaşlarınızı bireysel olarak iyi tanıyın, onlarla iş, sosyal yaşam, sağlık veya aile fertleriyle ilgili sohbetler edin. Bu onlara kendilerini önemli hissettirecektir.

Tüm çalışma arkadaşlarınıza eşit şekilde yaklaşın, ayrımcılık yapmamanız büyük önem taşımaktadır. Yaptıkları büyük satışlarda, yeni proje anlaşmalarında ve şirket adına yeni değerler yarattıklarında onları tebrik edin. Yapılan araştırmalara göre çalışan motivasyonunu düşüren ve işten ayrılmalara neden olan en önemli faktörlerin başında, çalışanların fikirlerinin dinlenmemesi ve onların fikirlerine önem verilmemesi gelmektedir. Çalışanlarınızın fikirlerine önem verin ve fikirlerini rahatlıkla söyleyebilecekleri açık iletişim yöntemleri kullanın. Çalışma arkadaşlarınıza karşı ön yargılı ve sürekli negatif geri bildirimlerde bulunmak yerine nerede yanlış yaptıklarını beyaz cümleler kullanarak ifade edin. Bu tutumunuz çalışanlarınızın işlerine hem dört elle sarılmalarını hem de iş için daha fazla gayret göstermelerini sağlar.

İş yerindeki ilişkileri geliştirin

Şirketlerdeki motivasyonu artıran en önemli konulardan biri hiç kuşkusuz hem üst yönetimle hem de çalışanların birbirleriyle olan iletişimin güçlü olmasıdır. Şirketinizde düzenleyeceğiniz eğitimlerle ve şirket etkinlikleriyle iletişimi artırabilir sağlıklı bir ortam yaratabilirsiniz. Unutulmamalıdır ki güçlü bir iletişim kurmakla kişiler arasında dostluk inşa etmek farklı şeylerdir.

Başlıca diğer faktörler

Ekonomik faktörler; ücret tatmini, primler, ekonomik ödüller ve kararlara katılabilme. Psikolojik ve sosyal faktörler; bağımsız çalışma, değer görme, statü kazanma, gelişme, başarı, iş güvencesi ve sosyal etkinlikler.

Yönetsel faktörler; şirket vizyonu ve misyonu, hedef birliği, eğitim ve yükselme, (kariyer planı) yetki ve sorumluluk. İşletmelerin en önemli sermayesinin insan unsuru olduğu unutulmamalıdır. İnsan sermayesinin bu kadar önemli hale gelmesi, onun davranışlarını yönlendiren motivasyon uygulamalarının önemini artırmaktadır. Sonuç olarak "motivasyon uygulamaları" çalışma arkadaşlarımızın yönetiminde kullanılan araçlardan biri olarak şirketlerin başarıya ulaşmalarında oldukça önemli bir rol oynamaktadır.

ORYANTASYON MU?

• Okan DEMİR

Oryantasyon eğitiminde temel amaç mümkün olan en kısa sürede, yeni çalışanın verimliliğe katkı sunacak hale getirilmesidir.

Bu sayımızda yeni işbaşı yapacak, kadromuza dahil olacak arkadaşların firmaya uyum sağlama süreçleri üzerinde duracağız. Adayın firmaya başvurusuyla başlayıp işe yerleştirme ve adaptasyonun başarılı bir şekilde tamamlanmasıyla biten sürecin önemli bir parçası olan eğitimden bahsediyor olacağız. Bu süreçleri önemsemek, gerekli çalışmaları yapmak bir işveren olarak yerine getirilmesi gereken sorumlulukların başında gelir. Bir adayın işe alım sürecinden sonra işbaşı yapmadan önce alması gereken eğitimin -ki buna oryantasyon diyoruz- yeterli ve verimli olmaması, firma için zaman, para ve işgücü kaybına sebebiyet vermesi bu eğitimin önemini ortaya koymaktadır. Yeni çalışanın en kısa sürede toplam verimliliğe katkı sunabilmesi, bu programın başarılı uygulanmasıyla doğru orantılı olacaktır. Kısaca Fransızcadan dilimize geçen oryantasyon "intibak, uyumlaştırma, uyumlu hale getirme, belli bir konuda yetiştirme" anlamlarına gelmektedir.

İşe alımda oryantasyon eğitimi gereklidir

Oryantasyon, yeni başlayanlara firma vizyon ve misyonunun, yapısının, prosedürlerinin; kendi görev, yetki ve sorumluluklarının; firma kültürünün; işin

gerektirdiği tutum ve becerilerin aktarılmasının en uygun şekilde planlandığı ve uygulandığı eğitim programıdır. Bu eğitimde temel amaç mümkün olan en kısa sürede, yeni çalışanın verimliliğe katkı sunacak hale getirilmesidir. Diğer taraftan ise yeni çalışanın kalıcı olmasındaki en önemli faktörlerdendir. Firma ile yeni işbaşı yapan kişinin uyumunun en kısa yoldan test edildiği periyot olması, ilerlemeci politikalar izleyen firmalar için son derece önemlidir. İşletmenin boyutuna bakılmaksızın her yeni işe alımda oryantasyon eğitimi gereklidir. Küçük işletmelerde müstakil bir İK bölümü olmadığından, genelde bu görevi yöneticiler ya da kıdemli çalışanlar yerine getirir. Burada göz ardı edilmemesi gereken işletmenin küçüklüğüne bakmadan uyum sürecini en kısa sürede sağlamak için yazılı bir oryantasyon programı oluşturulmasıdır. Genelde bu kısım göz ardı edilir ve yeni çalışan sürecin içine bırakılır. Yeni işbaşı yapanın deneme yanılmayla hatalı işler yapması, çekimser kalarak öğrenmenin zaman alması ve verimliliğe katkı sunması bu şekilde geciktirilmiş olur. Hatta bazı küçük işletmeler kendilerine gelen nitelikli insan gücünü iyi bir oryantasyon programı uygulayamadıklarından kaybetmektedirler.

Adaptasyonda İK'ya büyük rol düşüyor

Orta ve büyük ölçekli firmalarda oryantasyon süreci İK tarafından geliştirilir ve uygulanır. Süreçte İK tarafından açık pozisyon için iyi bir program hazırlanarak işe başlanır. Bu süreçte yeni çalışanın firmaya alıştırılmasında İK'ya büyük rol düşerken, işe ve çalışma arkadaşlarına alışmasında oryantasyon sorumlusu ve ilk yöneticisine büyük görev düşmektedir. Oryantasyon planlaması iki bölüm şeklinde oluşturulur: Birincisi, işletmenin geçmişi ve bugünü, marka değeri, örgütsel yapısı, üretilen mal ve hizmetler, işletme kural ve politikaları, hedefleri, misyonu, vizyonu, çalışan özlük, yan ve sosyal haklar vb. konuları kapsayan o firmaya özgü yeni işe başlayanın bilmesi gerekenlerin planlandığı 'temel oryantasyon' eğitim programıdır. İkincisi ise, işe alıştırma amacıyla işlerin uygulanması sırasında birlikte çalışma, hangi bilgiye nasıl ve nereden ulaşılabileceğinin açıklanması, işin konumu, amacı ve diğer işlerle olan ilişkisi, kurum kültürü, iletişim kuralları, çalışma ortamı alışkanlıkları, bölüm/birim hedeflerinin paylaşılması, sorumlulukları önceliklendirme gibi konuları kapsayan 'mesleki oryantasyon' eğitim programıdır. Oryantasyon programının süresi 2 hafta ile 6 ay arasında değişen sürelerle firmadaki açık pozisyona özgü belirlenir. Program uygulandıktan sonra etkili ve verimliliğinin ölçülmesi ihmal edilmemeli, bir sonraki program hazırlanırken sonuçlar dikkate alınıp, gerekli düzeltmeler yapılıp sürekli geliştirilmelidir. Sonuç olarak; firmamıza başvuran adaydan işe alım süreci sonrasında en kısa sürede ve en az maliyetle verimlilik bekliyorsak, bunun yolu iyi bir oryantasyondan geçiyor.

TELEFONDA YAPAY ZEKA DEVRİ

• Erkut BENLİ

Yapay zeka teknolojisi sayesinde cebimizdeki akıllı cep telefonları, zeki cep telefonlarına dönüşecek.

Teknoloji öyle hızla gelişiyor ki neredeyse insanın başını döndürür cinsten. Öyle ki son sürat gelişen yapay zeka teknolojileriyle, çok kısa zaman sonra, tahmini olarak üç beş yıl içinde düşünebilen, konuşabilen, hatta size gelen e-postalarınıza, telefonlarınıza, SMS'lerinize, sosyal medya hesap mesajlarına cevap verebilen ve farklı diğer konularla alakalı size önerilerde bulunabilecek teknolojik cihazlar hayatımıza dâhil olacaklar. Yani, artık yapay zeka teknolojisi sayesinde cebimizdeki akıllı cep telefonları, zeki cep telefonlarına dönüşecek.

Eski güzel günlerde cep telefonlarını yalnızca sesli görüşmeler yapmak ve SMS göndermek için kullanıyorduk. Şimdi ise tüketicilerin birinci önceliklerinden biri fotoğraf çekmek. Geçmişi biraz kurcalarsanız ve cep telefonlarının gelişimine bakarsanız, kameraların hiç bu kadar popüler olacağı akla gelmezdi. Mesela ilk akıllı telefonlarda hiçbir zaman kamera yer almadı. Hatta ekranların renklendiği, dokunmatik ekranlara doğru yola çıkıldığı dönemlerde bile akıllı cep telefonları fotoğraf çekme kabiliyetine sahip değildi. Cep telefonlarının internete bağlanması, İnstagram gibi sosyal medya uygulamalarının yaygınlaşması ile birlikte kamera akıllı cep telefonlarının satın alma kriterleri arasında başa yerleşti.

Megapiksel yarışı

Akıllı cep telefonları bu süreçte fotoğraf çekebilme yeteneklerinin işlevselliğinden çok megapiksel yarışına girdiler. Şimdilerde üreticiler megapiksel yarışına girmektense, fotoğraf çekebilme yeteneklerini bir üst sıraya yükseltmeye çalışıyorlar. Örneğin, çift kamera ile 3D çekimler, zum yapabilme yeteneği, karanlık ortamlarda daha başarılı sonuçlar için büyüyen diyaframlar, 4K video çekim ve 960 FPS'lik yavaş çekim yeteneği gibi.

Daha iyi fotoğraf çeken, incelemelerde bu anlamda üst sıralara yerleşen ürünler halen tüketicilerin ilgisini çekmeye devam ediyor. Ancak Mate 10 Pro ile birlikte gelen yapay zeka çipleri oyunun seyrini değiştirebilir.

Zeki telefonlar çağı

Android ekosisteminde her üretici rakiplerinden ayrışmak istiyor. Ne de olsa işletim sistemini kendileri üretmiyor,

temel bileşenlerin çoğunu da ortak kullanmak zorunda kalıyor. Ancak yapay zeka dengeleri değiştiren en büyük unsur olabilir. Mate 10 Pro ile birlikte gelen Kirin işlemcisi piyasadaki rakiplerine göre daha iyi performans vermekle kalmıyor, aynı zamanda zeki kararlar vermek ve sahibini zaman içinde tanıyıp cihazı özelleştirmek için yapay zeka teknolojilerini kullanıyor.

Daha yüksek performans

Yeni Kirin yapay zeka işlemcisi (NPU), çalıştırılmış olan uygulamaların duruma göre ana işlemciye destek oluyor. NPU ve CPU birlikte çalıştığında 25 kat daha fazla performans elde etmek mümkün hale geliyor.

Daha iyi fotoğraflar

Yapay zeka işlemcisinin faydalarını tüketiciler büyük bir ihtimalle en çok fotoğraf çekerken deneyimleyebilecekler. Zeki cep telefonları yapay zeka sayesinde o anda neyi çektiğini biliyor. Yapay zeka işlemcisi, kullanıcıların en büyük sorunlarından biri olan odaklama konusunu neredeyse çözmüş gibi. Kalabalık fotoğraflarda bile asıl hedefin kim olduğunu anlıyor ve odaklamayı doğru bir şekilde yapıyor. Ayrıca sizi manuel birçok ayardan da kurtarıyor. Örneğin, bir gün batımı çekiyorsanız, ISO ayarları, diyafram açıklığı, beyaz ayarı sizin yerinize yapılıyor ve mükemmel bir sonuç çıkması sağlanıyor. Nesne tanıma özelliği sayesinde, örneğin bir yemek tabağı çekiyorsanız, ekranda çatal bıçak resmi çıkıyor ve ayarların buna göre yapıldığı belirtiliyor. Yapay zeka zaman içerisinde çok daha fazla nesneyi tanımaya başlayacak ve çok daha başarılı fotoğraflar çekecek.

Güç tasarrufu

Cep telefonu kullanıcılarının en büyük sorunlarından biri de şarjlarının erken bitmesi. Bunun için birçok güç tasarruf modunu kurcalayabilirsiniz. Yapay zeka işlemcileri ise bunu sizin yerinize yapıyor. Daha da önemlisi Kirin 970'nin NPU'su rakiplerine göre çok daha az enerji harcıyor.

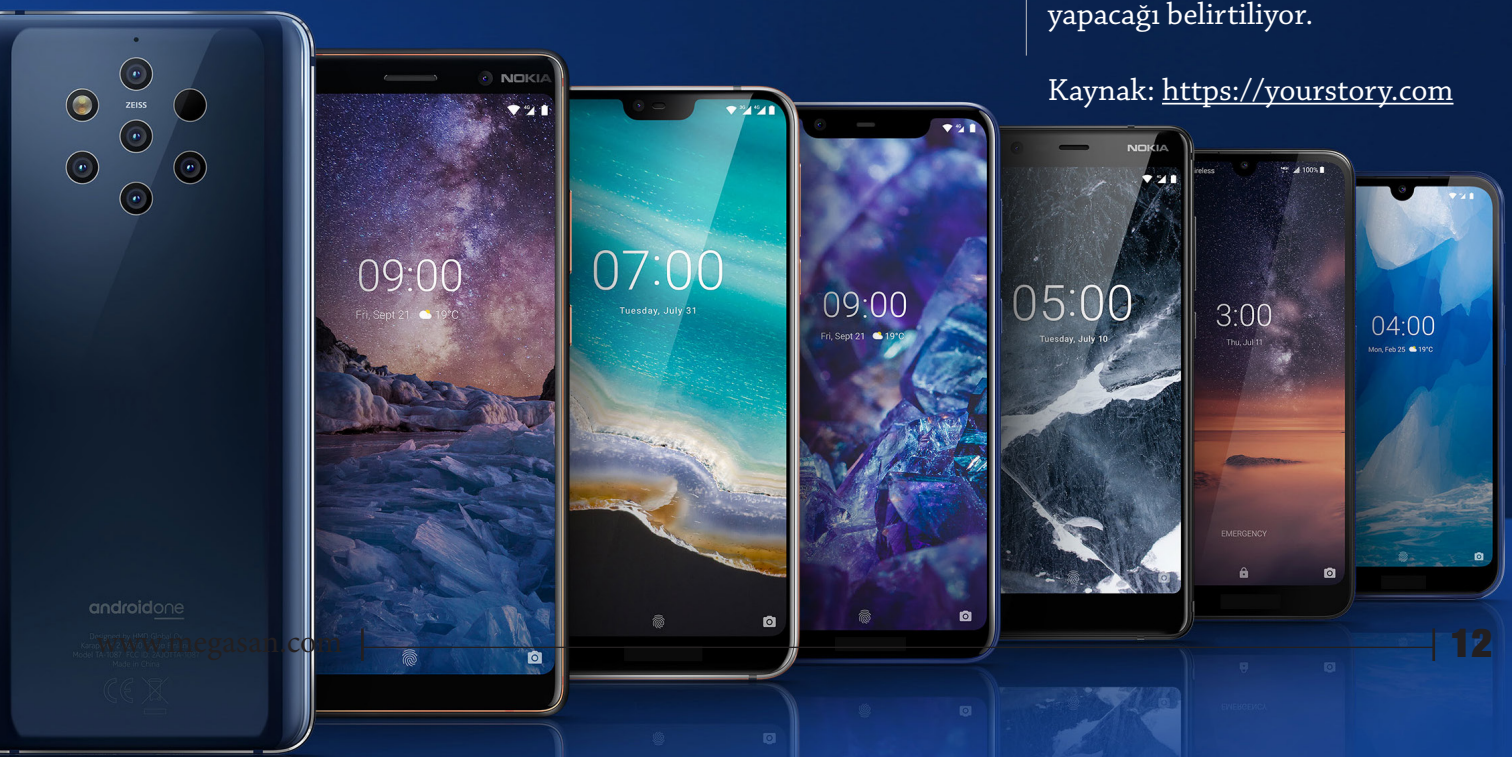
Cebinizdeki çevirmen

Yapay zeka işlemcileri ve uygulamalarının en büyük iddiası birebir doğru çeviri yapabilmek. Birçok şirket bu konuda ciddi yatırımlar yapıyor. Samsung Galaxy S8 ve Note 8 ile birlikte gelen Bixby buna benzer bir anında çeviri moduna sahipti. Aynı şekilde Google Pixel Buds ile birlikte anında çeviri yapmak mümkün. Microsoft Translator kullanan Mate 10, NPU'nun gücü ile birlikte çok daha net çeviriler yapabiliyor.

Kullanım alışkanlıklarınızı öğreniyor

Yapay zeka işlemcileri ve yazılımlarından en çok beklediğimiz şey ise bizi zaman içerisinde tanımaları ve bize özel çözümler üretmeleri. Mate 10'nun akıllı çipini bu anlamda ilk örneklerden biri olarak görebiliriz. Akşam yatağa yatıp bir e-kitap açtığınızda mavi ekran filtresi otomatik olarak ayarlanıyor. İlerleyen zamanda yattığınızı anlayıp odanın ışığını kapatmasını da bekleyebilirsiniz. Makine öğrenimi sayesinde cihazların zaman içerisinde kullanıcı alışkanlıklarını daha iyi tespit edip, ona göre işlemler yapacağı belirtiliyor.

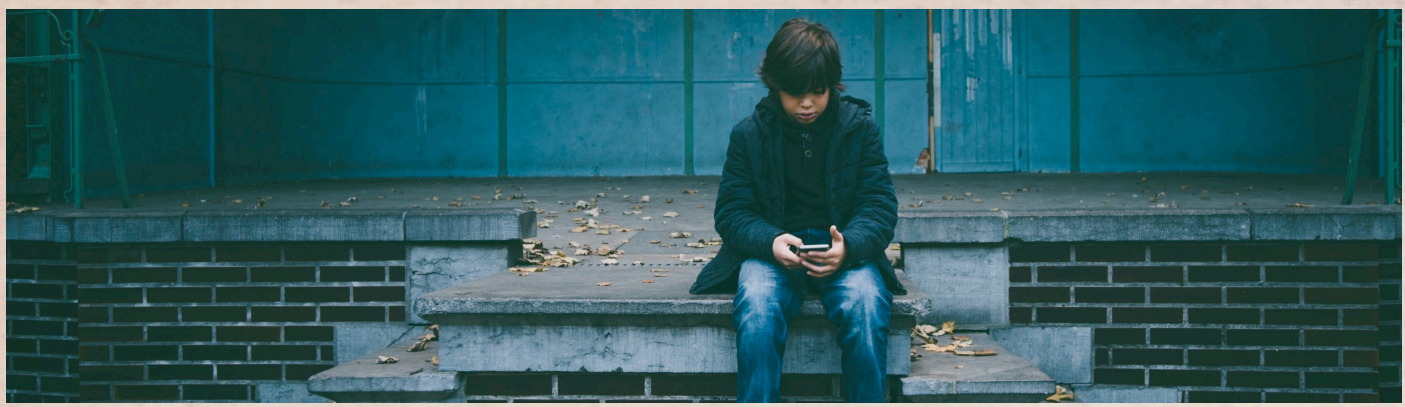
Kaynak: https://yourstory.com



www.megasan.com

ÇOCUKLARDAKİ İLETİŞİM BOZUKLUĞU HASTALIĞI: OTİZM

Toplumda otizm farkındalığının artması, ilgilenen uzmanların sayısının ve araştırmaların artması, hastalığın nedenlerinin net ortaya konamaması otizmi çağımızın çocukluk hastalığı haline getirmiştir.



• Doç. Dr. Adnan AYVAZ
İstanbul Okan Üniversitesi
Tıp Fakültesi
Çocuk Nörolojisi Bilim Dalı

Son yıllarda gerek basında gerek sosyal medyada giderek daha fazla popüler olan, teknolojinin ilerlemesiyle daha fazla gündemimize oturan ve çağımızın hastalığı olarak karşımıza çıkan otizm yakın çevremizdeki çocuk bireylerde bile gözlenir hale gelmiştir.

Otizm, yaşamın ilk üç yılı içinde ortaya çıkan ve yaşam boyu devam eden sosyal etkileşim, sözel ve sözel olmayan iletişimde problemler, tekrarlayıcı davranış ve kısıtlı ilgi alanları ile kendini gösteren, çocukların karmaşık gelişimsel bir bozukluğudur.

Hastalık erken evrede basit belirtileri dikkate alındığında kolayca teşhis edilebilir ve bebeklere uygulanacak iyi bir rehabilitasyon programı ile etkileri önemli oranda azaltılabilir. O nedenle bu konuda toplumsal eğitimin artması otizmin belirtilerinin erken fark edilmesi tedavi başarısını yükseltmektedir. Bu yazının amacı okuyucularımızda otizme ait bilgi düzeyini arttırarak olası bireylerin erken rehabilitasyonunda yol almaktır.

Günümüzde her 110 çocuktan birini etkilediği bilinen ve pek çok ailenin hayatının altüst olmasına yol açan bu bozukluk, yirminci yüzyılın ortalarına kadar fazla tanınmıyordu. Toplumda farkındalığın artması, ilgilenen uzmanların sayısının ve araştırmaların artması, hastalığın nedenlerinin net ortaya konamaması otizmi çağımızın çocukluk hastalığı haline getirmiştir.

■ Otizmli çocukların konuşma gelişiminde gecikme vardır

Otizmde en temel özellik, karşılıklı etkileşim ve ilişki kurma becerisindeki güçlüklerle ilgilidir. Bu güçlüklere örnek olabilecek belirtileri başlıklar halinde şöyle sıralayabiliriz:

-Toplumsal etkileşimde bozulma: Toplumsal etkileşim ve iletişim için gerekli olan sözel olmayan davranışlarda göz göze gelme **(göz teması kurma)**, **yüz ifadesi** ve **beden dilinin kullanılmasında** dikkat çekici bir bozulma vardır. Normal çocuklar herhangi bir şeyi yalnızca beğendiği, hoşlandığı için gösterebilir iken, otizmli çocuk bu konuda başarılı olamaz. Karşılıklı **oyunlara katılmada** güçlük çekerler. Bu çocuklarda başkalarının gereksinim ve sıkıntılarını anlamada ciddi sorun vardır (**Empati Bozukluğu**).

-İletişimde sorunlar, konuşmada bozukluklar: İletişimin en önemli parçası olan d**il ve konuşma** gelişiminde gecikme vardır ya da hiç gelişmemiştir. **İletişime yönelik olmayan çığlıklar, garip sesler çıkarabilirler.** Hem sözel hem de sözel olmayan iletişimdeki bozulma belirgindir. Yeterli konuşmaları olsa bile **sohbet edemezler**. Otizmi olan çocukların, sosyal yönelimli iletişimden çok **tekrarlayıcı** biçimde konuşmaları dikkati çeker. Zamir karıştırmaları (**ben yerine sen kullanmaları**), gecikmiş veya anında **ekolali (**söyleneni aynı şekilde tekrar etme**)** ya da bazen de **kelime uydurmalarıdır**. Otizmi olan çocukların yaşadığı zorluklar **sözel olmayan iletişim** (jest, mimik, işaret etme), **selamlaşma** (baş baş yapma, bay bay yapma) alanlarında da vardır. **Hayali oyunları** çoğu zaman yoktur.

-Davranış ilgi ve etkinliklerde kısıtlılık: Otizmi olan çocuklarda ardışık davranışlar, alışılmışın dışında ilgiler, **takıntılar**, ritüeller, el-parmak-vücut hareketleri ve **nesnelerle tekrarlayıcı biçimde** uğraşlar sık görülür.

Çoğu zaman **daralmış bir ilgi alanıyla** (örn: meteoroloji, futbol) uğraştıkları, belirli oyuncaklarla aynı şekilde **tekrar tekrar oynadıkları** görülebilir. **Aynılıkta ısrar ederler**, ufak değişikliklere aşırı tepki verirler (örn: masanın yerinin değişmesi ya da giysi değişikliği gibi). Okula giderken ya da yemek yerken sırayla aynı şeyleri yapma, gidilecek yerlere mutlaka aynı yollardan gitme, olağan dışı beden duruşları (örn: parmak ucunda yürüme gibi) olabilir. Mekanik hareketlere (örn: dönen tekerlekler, açılır, kapanır kapılar, vantilatörler) **büyülenircesine** ilgi duyabilirler. Eşyalara (örn: sicim, kredi kartı, şişe kapağı) **aşırı** ve **tuhaf bağlanmalar** gösterebilirler.

Otizm çok araştırılan hastalıklardan birisidir

Tanı koymak için, belirti gösteren bu çocuklar öncelikle çocuk psikiyatrisi ve çocuk nörolojisi branşları tarafından incelenirler. Otizm tanısında psikiyatrik olarak dünya standardı olan, **DSM** diye adlandırılan kriterler kullanılır. Bu kriterler kısaca "sosyal iletişim ve etkileşimde yetersizlik", "tekrarlayıcı; sınırlı ilgi ve davranışlar" olarak iki ana alan altında incelenir. Çocuk nörolojisi ise bireyin organik, yapısal ve nörolojik fonksiyonel beyin faaliyetlerini inceler. Bunun için kan analizleri, EEG ve MR tetkikleri yapılabilir.

Hastalığa neden olan durumlar tam aydınlatılamadığı için günümüzde otizm dünya üzerinde en çok araştırılan hastalıklardan birisidir. Bu tarihsel süreçte güçlü kanıtları olmayan bazı çalışmalar istenmeyen sansasyonel teorilerin üretilmesine ve yayılmasına neden olmuştur. Otizm ve aşı ile ilgili spekülasyonlar Andrew Wakefield isimli bir İngiliz araştırıcının 1998'de Lancet dergisinde yayınladığı bilimsel makalesine dayanır. Aşılarda kullanılan Thiomersal (etil cıva) denen maddenin hastalığa yol açtığı da iddia edilmiştir. Bu yayınlar maalesef aşı karşıtı kampanyaları da başlatmıştır. 2004 yılında bu çalışmanın düzmece olduğu anlaşılmıştır. Buna rağmen söylenti günümüzde hala magazin konusu olarak devam etmektedir. Thiomersal (etil cıva) içeren aşılar suçlansa da bu madde aşılardan çıkarılmasına rağmen toplumda otizm sıklığı devam etmektedir.

Tedavi özel eğitim programları ile sürdürülmektedir

Otizmli çocuklarda yapılan çalışmalarda belirgin bir vitamin eksikliği görülmemiştir. Bu yüzden **çoklu vitamin** kullanımının otizme yararları kanıtlanmamıştır. Ancak sadece vücuttaki vitamin eksikliği durumlarında genel faydaları olabilir. **Omega -3** (balık yağında bulunur) sinir iletiminde ve birleşke yerlerinde fazla bulunur. Otizmli çocuklarda kullanılabilir. Ancak hareketlilik ve dikkat süresini artırma dışında otizmin diğer belirtilerine etkisi yoktur. Kan **D vitamin** düzeyi yüksek olan çocuklarda (50-75 ng/dl) otizmin ana bulgularının gerilediği gözlenmiştir.

D vitamininin en önemli kaynağı ağızdan ilaç verilmesi değil güneşten deri yoluyla sentezlenmesidir.

Günümüzde otizm hastalığı tanı ve tedavi aşamasında doktorlar, psikologlar, özel eğitimciler, oyun ve dil terapistleri, öğretmenler, sosyal hizmet uzmanları vb. gibi sağlık çalışanlarından ve ebeveynlerinden oluşan multidisipliner büyük bir aileye ihtiyaç duymaktadır. Tedavi organik bozuklukların düzeltilmesi, vücut metabolik fonksiyonlarının desteklenmesi, ebeveynlerin katılımı ve bu çocuklara özel eğitim programları ile sürdürülmektedir.

Sağlıklı günler dilerim.

PAROLA: SÜREKLİ EĞİTİM

• Erhan AYVAZ

Megasan Elektronik satış ve pazarlama bölümü çalışanları 'Süreç Yeniliği Eğitimi' ile bilgi ve becerilerini arttıracak.

Çalışanlarının bilgi ve becerilerini arttırmak için eğitim faaliyetlerine devam eden Megasan Elektronik, son olarak 29 Haziran Cumartesi günü 'Süreç Yeniliği Eğitimi'ni düzenledi. Megasan Elektronik Perpa Eğitim Salonu'nda gerçekleşen eğitime satış ve pazarlama bölümü çalışanları katıldı. Süreç Yeniliği Eğitimi programının eğitmenliğini ise Academia Marmara'nın değerli hocalarından Ünsal Koloğlu yaptı. Megasan Elektronik yetkililerinden şu açıklama yapıldı: "Sürekli öğrenme parolasıyla çıkmış olduğumuz bu yolda, hiç durmadan devam etmekteyiz. Yegane amacımız hizmet kalitemizi artırmak ve siz kıymetli iş ortaklarımıza çözüm ortaklığı konusunda en iyi hizmeti sunmaktır. Özetle, bireysel ve kurumsal öğrenme sürecini kalıcı rekabet avantajına dönüştürmek firmamızın vazgeçilmez önceliği olmuştur."