

İŞLETMELER DOĞADAN NE ÖĞRENEBİLİR?



Posted on 22 Ocak 2020 by Sezgin



Category: [İşletme](#)

Dünyanın doğal ekosistemlerinin (yağmur ormanları, çöller, okyanuslar ve nehirler) işletmelerden olabildiği kadar uzak olduğunu düşünebilirsiniz.

Bununla birlikte, mekanik olarak konuşursak, **doğa ve işletme** görüldüğünden daha fazlasıdır. Her ikisi de, hayatta kalmak için savaşta birbirleriyle etkileşime giren ayrı bireysel varlıklardan oluşan karmaşık dinamik sistemlerdir. Bir durumda onlara organizmalar diyoruz, diğer durumda ise **şirketler**.

İkisi arasındaki tek gerçek derin fark, işletme bizim tarafımızdan kontrol edilirken doğanın kendisini kontrol etmesidir. Bu nedenle, doğadan aldıklarımızı kendi işimize uygulamak için ondan öğrenebileceğimiz bir şey olup olmadığını görmek bakmaya değer. "**Sağlıklı bir pazar**" oluşturmak için "**sağlıklı ekosistem**" özelliklerine sahip olunması gerekmektedir.

İşinizi Yönetmeyin; Onu takip edin

Evrimde, türler belli bir yönde gelişmez. Bunun yerine, yavaş yavaş etraflarındaki çevre tarafından yontuluyorlar ve özünde ekosisteme ayak uydururlar. Büyük, akıcı, bilmeceli bir parça gibi düşünebiliriz.

İş dünyasında, bu durum, kendi hedeflerinize veya önceden düşünülmüş fikirlere odaklanmak yerine, işinizin **pazarın olmasını istediği gibi** olmasını sağlar. Bu, pazara girmek, geriye yaslanmak ve olanları izlemek anlamına gelir. İşletmenin kendi istediği yolu izlemektedir ki su en yokuş aşağı giden yolu bulmak gibidir.

Bu sanatın ustası Mark Zuckerberg'dir. Facebook'un ne hale geldiğini asla düşünmedi; tasarlamadı ya da yaratmadı. Sadece *olmasına izin verdi*. O zamanlar sosyal ağ hiçbir şeydi. Ancak, yavaş yavaş, piyasa tahmin edilemez şekillerde yontulmaya başladı. Bu, **gelişmeyi taklit eden son derece organik, liderlik yaklaşımıydı**. Bunun anlamı ise birçok girişimci tarafından benimsenen "vizyon sahibi lider" modeli oldu.

Rolünü Bil ve Ondan Sapma

Her organizmanın ekosistemde bir rolü vardır. Organizma bunu gerçekleştirmek için mükemmel bir şekilde tasarlandı. Başka bir organizmanın rolünü denerse, sonuç hem organizma hem de çevresindeki sistem için felaket olur.

Örneğin, bir arının bir karınca işini yapmaya karar verdiğini düşünün. Arı bu rol için tamamen donanımlı değildir ve başarısızlık kaçınılmazdır.

Bu mantığı işletmelere uygulamak, **piyasadaki özel rolünüzün ne olduğundan emin olmaktır**.

Nokia bu dersi zor yoldan öğrendi. İlk olarak, onlar, 3310 gibi sert, basit, telefonların üreticileriydi. Doğalarını takip ederek % 50 pazar payını elde ettiler ki bu başka hiçbir telefon üreticisinin de yaklaşmadığı bir pay. Ama sonra, iPhone geldiğinde örnek aldılar ve kopyalamaya çalıştılar, böylece onların da şık, zarif, lüks telefonlar oluşturabildiklerini ispatlayabildiler. Ne yazık ki, bu

davranış kendi doğasında değildi. Onlar bir karınca olmaya çalışan arıydı ve işleri çöktü.

Rakiplerinizle Rekabet Etmeyin; İşbirliği Yapın

Doğada tüm türler, her şeyden önce, etraflarındaki diğer türlerle dengeyi ararlar. Karşılıklı güvene dayanan, sağlıklı bir şekilde hayatta kalmak için birbirlerine ihtiyaç duydukları ilişkileri bulurlar.

İş dünyasında, bu fikir oldukça yaygındır. **En başarılı işletmeler rakiplerini yok etmeye çalışmazlar; onlarla denge kurmaya çalışırlar.**

Southwest Airlines havayolu endüstrisinde bir devrim yarattığında, piyasadaki diğer havayolu şirketlerini agresif olarak bitirebilirdi. Bunun yerine, piyasanın bir bölümünü yaptılar. Böylece düşük maliyetli havayolları kategorisinde yeni bir pazar tamamlayıcı sektörü yaratabildiler.

Son Olarak?

Sonuç olarak, tarih boyunca her zaman doğanın bizden çok daha fazla bilgiye sahip olduğunu bulunmuştur ve bu fikir daha iyi bildiğimizi düşündüğümüz bir işletme gibi durumlarda geçerli olabilir. Yukarıdaki teknikleri deneyerek, kendi işinizin hayatta kalmasını sağlayabilirsiniz.

