

## Stratejik Şirket Yönetimi: Kutup Ayısı Nasıl Avlanır?

*“Ülkemizde, şirket yönetiminde olup da karar verme durumunda olan gerek şirket ortakları gerekse de profesyonel yöneticiler, uyguladıkları yönetim tarzlarında yaşadığı kültüründe etkisi ile daima fırsatçı yaklaşımlar göstermektedir. Globalleşen dünyada ve Avrupa birliği ülkelerinde ise fırsatçı yönetim tarzları yerine stratejik yönetim tarzları uygulanmaktadır. Avrupa birliğine girmeye hazırlanan ülkemizde bizim şartlarımız ve uygulamalarımız değil onların şartlarına ve uygulamalarına uyma esnasından hareketle artık ülkemiz insanının da fırsatçı yöntemler yerine stratejik yöntemleri uygulamaları zorunludur.”*

**Dr. Selami ERARSLAN**

Entegre Yönetim Sistemleri Uzmanı

PERYOD Group Yönetim Kurulu Başkanı

Kutup ayısının nasıl avlanacağına geçmeden önce bazı özelliklerini bilmekte yarar var. Kutup ayılarının derilerinin altındaki 10 cm' lik yağ tabakası ısı yalıtımı sağlar. Böylece buzlu sularda saatte 10-11 km. hızla, 2000 km. uzağa kadar yüzerek gidebilirler.<sup>1</sup> Ayrıca bu kalın yağ tabakası bu hayvanın kolaylıkla küçük bir ateşli silahla avlanamayacağını gösterir. Bu yağ tabakasını geçebilmek için kullanılacak silahlar ise hayvanın derisini parça parça edecektir. Bir diğer özelliği ise koku alma duyularının güçlü olmasıdır. Beyaz kutup ayılarının koku alma duyuları öylesine keskindir ki 150 cm. kalınlığındaki kar tabakasının altında saklanan bir fok balığının kokusunu bile rahatça algılayabilirler. Ayrıca avının kokusunu yaklaşık 30 kilometre mesafeden alıp peşine düşebiliyorlar.<sup>1</sup> Kulakları da öylesine hassas. Avının en ufak tıkırtısını bile affetmiyor. Yani yanına kolaylıkla yaklaşmanız söz konusu değil. Bu koca cüsseli hayvancıklar kış uykusunda bile olsalar av sesi ve kokusu aldılar mı, hemen adeta fişek gibi olurlar. Nesillerini sürdürmelerinin nedeni de bu. Av varsa uyumuyor ve avı talihe bırakmıyorlar.

Kutup ayısının bu özelliklerini bilen avcılar onu avlamak için değişik bir yöntem uygular. Kutup ayısı avlamak isteyen avcı o koskoca cüsseyi avının da fırsatçılığını değerlendirerek çok basit bir teknik kullanarak yakalar.

Eline aldığı baltasını bir jilet gibi keskin hale getiren avcı baltasının üzerine sapı da dahil olmak üzere taze kan sürerek ustaca karın içerisine gömer. Bundan sonra yapılacak şey avını beklemektir. Kan kokusunu alan ayı yavaş yavaş tuzağa yaklaşır ve kanı yalamaya başlar. Yalama işlemine nereden başlarsa başlasın son nokta baltanın jilet gibi keskin olan demiridir. Orası son noktadır. Çünkü burayı yaladığı anda artık o koca ayının dili kesilmiş ve kendi kanını yalamaya başlamıştır. Kendi kanı ile diğer kan arasındaki farkı ayırt etmeyen ayı

belirli bir süre sonra kendi kendini yok eder. Aslında yok olduğunun farkına varamamıştır zavallı.

Kutup ayısının fırsatçılığını günümüze çok rahat uyarlayabiliriz. Hayvanların aklının ve düşünme yeteneklerinin olmadığını hepimiz biliriz. Ama günümüzde bazı firmalar fırsatçı yaklaşımlarla kendilerini bu bağlamda yok etmektedir. Ana hatları ile kurum ortak değerlerini belirleyememiş, kurumsal kimliğini, iş ve bilgi akış sistemini oluşturamamış, bütünleşik bir otomasyon sistemi ile kurduğu sistemi desteklemeyen ve bu oluşumunu iyi bir satış ve pazarlama sistemi ile tamamlayamayan firmalarda kendi kendilerini yok etmektedir. Yani, artık fırsatçı yaklaşımlar yerine stratejik yaklaşımları tercih etmenin zamanı gelmiş de geçiyor.

Çoğu firma sahibi, ki bunların çoğunluğu belirli bir işi çok iyi yaptığını iddia ederek ticaret hayatına atılmıştır, işin teknisyeni olup ticari ve pazarlama konularında yeterli değildir. Bunların tümünün eğitimini almış olsa bile yetenekleri bu işlerin tümünü yapmalarına yeterli olmayacaktır. Olsa bile genelde yönetici pozisyonunda olan bu kişilerin efektif olarak kendi yapacakları işleri olduğundan başka işleri yapmaya kalkmaları doğru değildir. Bu nedenle firma içerisinde doğru bir iş bölümü yapmak zorundadırlar. Bunların tümünü yapabildiğini varsaysak bile örneğin bu yöneticiler hukuki konularda bilgi sahibi değiller. Bu eksiklerini nasıl giderecekler? Bir hukuk danışmanına ihtiyaçları yok mu? Bir insanın bu kadar konuda uzmanlığı olamayacağına göre bir paylaşım ve organizasyon içerisinde olmaları gerekir. Ama günümüzde çoğu firma sahibi büyük bir benlik duygusu içerisinde her işi en iyi kendisinin yapacağı gibi bir kanı içerisinde sürekli kendi kanını yalama sevdası içerisinde dir.

Bu firma sahipleri öncelikli olarak kendilerine bir emanetin verildiğini gayet iyi bilmelidirler. Bu emaneti en iyi biçimde değerlendirip, hem kendi firması hem de ülkenin yararına kullanmak zorundadırlar. Ayrıca Avrupa Birliği ile görüşmelerin başladığı şu dönemde kendi firmalarını hangi strateji ile bu yapının içerisine dahil edecekleri merak etmekteyim.

Yukarıda belirttiğim organizasyonları stratejik düşünce mantığında yapmayı becerebilen her firmanın bir sonraki aşamada gerekli kontrol ve denetleme mekanizmalarını oluşturması ve problemler karşısında çözüm için uygulayacakları yöntemleri belirlemeleri gerekir.

Son aşama ise artık düzenli işlemeye başlayan çarkların bozulmaması için geliştirme mekanizmalarının oluşturulmasıdır. Aksi takdirde yine firmaların sonu hüsrana olacaktır.

---

<sup>1</sup> Bilim ve Teknik Dergisi, Sayı:211, Haziran 1985, s.25