

Yekta Özözer

Oyun Teorisi

Firmalarımızda bireysel performansı artırma çabaları zaman zaman firma performansının arttırmasına değil düşmesine neden olabilmektedir. Firmanın kaynakları, enerjisi ve odağın dış müşteri ve pazardaki fırsatları değerlendirmek yerine içe, çekişmelere yönelebilmektedir. Konuşma, sistemin parçalarının bireysel performansının yükselmesinin sistemin performansının her zaman yükseleceği anlamına gelmeyebileceğini Oyun Teorisi'nin temel felsefesini de göz önünde bulunarak, örnekler ve egzersizlerle açıklamakta, firmanın iç uyumunu arttırmayı hedeflemektedir.

Doğanın kendisinin aslında bazı temel dinamikleri vardır ve bu temel dinamikler çerçevesinde önümüze birçok çelişki sunmaktadır. İnsanoğlu için bu çelişkilerin en çok yaşananı birey-toplum çelişkisidir. İnsanın toplum ile çelişkisi felsefenin yüzyıllardır ele aldığı bir konu olmuş, son Küresel Kriz'de serbest ekonomi-devletçilik tartışmalarının doruğa taşınmasına neden olmuştur. Ancak, eğer bu sistemlerin temel mantığını ve çelişkilerini kavrayamazsak sistemi (ekonomi, firma, banka) de iyileştiremeyiz.

Bu bağlamda, sistemin dinamiklerini iyi kavrayabilmek ve bireysel çıkarı maksimize etmenin bazen toplumsal/kurumsal çıkarla ters düşebileceğini daha iyi anlayabilmek için **Oyun Teorisi** kavramını bilmemiz gereklidir. Firma uygulamaları için bunun anlamı kişilerin veya bölümlerin maksimum performans göstermeye çalışmaları ancak firmanın bütüncül çıkarlarını en üst seviyeye taşıdığında faydalıdır. Eğer bu harmoni sağlanamazsa çıkarlar maksimize edilirken diğer departmanlarla ilişkiler gerilir ve sistemin bütününde kayıp olur. Günümüzde birçok firmada çalışanlar sadece kendi performanslarını yükseltmeye odaklandıkları için büyük bir çoğunlukla farkında da olmadan firmalarına zarar vermektedir.

- Her sürücünün kendi hızını arttırmak için trafik sistemini bozduğu ve tüm sistemi kitlediği İstanbul trafiği,
- Herkesin vergi kaçırmaya çalıştığı ve toplumsal güvenin azaldığı Türk Vergi Sistemi,
- Önemini ancak son yıllarda kavradığımız küresel ısınma ve çevre

konularında birey-toplum çelişkisi yaşanmakta, ama sonunda kaybeden yine bireyin kendisi de olmaktadır.

Seminer sistemin çelişkileri hakkında bir farkındalık yaratarak firmanın tam bir ekip olarak çalışabilmesini ve firma performansının en üst düzeye taşınmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

Konu Başlıkları:

- I) Oyun Teorisi Egzersizi (Aktivite)
- II) Oyun Teorisi Kuramı ve Tarihçesi
- III) Oyun Teorisi'nin Sektör ve Firma Dinamiklerine Etkileri
- IV) Egzersiz
- V) Oyun Teorisinin Günlük İş ve Sosyal Yaşamımıza Etkileri
- VI) Maksimum Performans için Ne Yapılmalı

(Kriz'de Kârlılık için) Problemleri Yaratıcı Çözmek

Firmalarımızdaki problemlere farklı bir göz ve algılama ile bakabilirsek problemlerin çoğunu çözebilirdik. Konuşma problemleri farklı bir perspektifle algılayarak, daha yaratıcı bir şekilde çözebilmemiz için hem bir farkındalık yaratmakta, hem de bunun için somut teknikleri örnekler ile katılımcılara vermektedir.

Bizlerin ve organizasyonların düşünme yapıları ise genellikle geçmiş deneyim ve çözümlerden yararlanarak şekillenmiştir. Bu da sürekli bir değişim içinde bulunan doğa veya iş/ sektör ortamında kişilerin karşılaştıkları durumlara ve sorunlara alıştıkları bakış açılarıyla yaklaşmalarına, sorunların çözülememesine, hatta daha da büyümesine neden olmaktadır. Dolayısı ile değişen koşullara adapte olabilmek, karşılaştığımız yeni konsept ve problemler karşısında başarılı olabilmemiz için bizim için radikal gözükebilecek yaratıcı düşünme becerileri edinmeliyiz. Değişen koşullara uyum sağlayabilmemiz, günlük iş ve sosyal hayatımızda başarılı olabilmemiz ancak ve ancak bu tür yaratıcı çözümler üretebilmemiz sayesinde mümkün olacaktır.

Oysa normal şartlarda beynimiz yaratıcı çözümler üretemeyebilir. Onu yaratıcı düşünmeye zorlamamız için bazı sentetik teknikler kullanmamız ve çevremizi de farklı bir gözle sorgulamamız gerekir. Bu konuşmanın amacı beynimizin fizyolojik yapısını ve açmazlarını kısaca anlattıktan sonra onu problemler karşısında daha yaratıcı düşünmeye zorlayabilmemiz için gerekli **bazı metotları katılımcılara aktarmak, onlara günlük hayatta kullanabilecekleri bazı basit teknikleri vermek, problemleri yaratıcı çözebilmemizin aslında bir ölçüde öğrenilebilir bir beceri olduğu konusunda bir farkındalık yaratmak, izleyicilere eğlenceli vakit geçirirlerken son derece esprili ve hoş bir üslupla bu bilgileri aktarabilmektir.**

Konu Başlıkları:

1. Temel Kavramlar

Egzersiz

Beynin Çalışma Sistemi

Beyin Problemlerin Oluşumunu Niye Algılayamaz, Niçin Yaratıcı Düşünemez?

Kısa Egzersiz + Firmalarda Yaratıcı Problem Çözme Süreci

2. Varsayımları, Maliyetleri Sorgulamak, Problemleri Doğru Tanımlamak

Kısa Egzersiz + Sorgulanmamış Varsayımlar

Varsayımlar Nasıl Sorgulanabilir?

3. Kriz Döneminde Problemleri Yaratıcı Çözme Teknikleri

Grup egzersizi

Kaynakları Etkin Kullanma ile Maliyet ve Kâr Problemlerini Yaratıcı Çözmek

Parçala Behçet + Egzersiz

Yok Et !

4. Türk'ün Aklı Neden Kriz'de veya Kaçarken Gelir? (Opsiyonel Bölüm)

Bu bölümde ilhamın nasıl geldiği ve problemlere yaratıcı çözümlerin zihinde nasıl bir süreç ile bulunup bulunduğu anlatılmaktadır.

Bilinç ve Bilinçdışı

Beyin Dalgaları ve Özellikleri

Yaratıcı Sürecin Evreleri: Türk'ün Aklının Geldiği Yerler

(Kriz'de Kârlılığın Tek Yolu:) İnovasyon Teknikleri

Bu konuşma, son derece gündemde olan, özellikle Krizden çıkışın en önemli bir yöntemi olan inovasyon alanında ülkemizde en somut teknikleri aktaran konuşmadır. Konu ilgili katılımcıların sadece farkındalıkları artmayacak, konuşmalarda genellikle eksik olan konu ile ilgili net yöntemler öğrenmeleri ve işlerine uygulayabilme girişiminde bulunabilmeleri sağlanacaktır.

Beynimizin verimli, yani önceden izlenmiş olduğu yolları daha az enerji sarf ederek daha kısa zamanda kullanmaya yönelik tasarımından dolayı yaratıcı düşünememekte, inovasyon yapamamaktayız. Seminer problemleri daha doğru bir şekilde çözebilmek, kendimiz dahil kimsenin daha önceden görmediği açılardan olaylara bakabilmek, yeni ve çarpıcı fikirler ve çözümler önerebilmek için gereksinimimiz olan bakış açısını ve teknikleri kazandırmayı amaçlamaktadır:

Firmalar kendisini oluşturan bireyler gibi zamanla işletme körlüğüne girebilirler. Zorlayıcı bir krizin olmadığı ortamlarda firmaların çoğunluğunun varsayımları sürekli sorgulanması, yenilikçiliği (inovasyonu) sistematik olarak gerçekleştirmesi çokuluslu firmalar dahil dünyanın birçok firmasında neredeyse hiç görülmemektedir. Oysa firmalar inovasyonun henüz zorda kalmadıkları durumda da keşfetmek ve firma kültürüne entegre etmek durumundadırlar. Seminer katılımcıların farkındalıklarının artması, ama daha da önemlisi **firmalarında hemen uygulayabilecekleri çok somut birçok tekniği öğrenmelerini ve süreçlerini, ürünlerini, hizmetlerini farklılaştırabilmelerine ciddi bir katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda çok etkili bir seminerdir.**

Konu Başlıkları:

I) Temel Kavramlar

- Egzersiz
- İnovasyon Niçin Çok Kritik Hale Geldi?
- Ürün, Hizmet, Süreç Geliştirmede İnovasyon Adımları
- İnovasyonun Önündeki En Önemli Engel: Düşünme Sistemimiz + Kısa Egzersiz

II) Kriz Döneminde Kullanılabilecek İnovasyon Teknikleri

- Parçala Behçet + Egzersiz
- Yok Et !
- Dandikleştir
- Ters Yüz Et

III) Çelişkiler Matrisi

- Matriks ve Uygulama
- **Çelişkiler Matrisi** (Yurtdışı ortağımız Darrell Mann'ın geliştirdiği bu yöntemi, Samsung/G.Kore, P&G/ABD gibi sadece dünyanın çok ileri bazı firmalarında kullanılmaktadır)
- Daha Yüksek Kârlılık için Çelişkiler Matrisi'ni Kullanmak

IV) İnovasyonu Hızlı Yakalamak için Trend Analizi

- Ürün Gelişim Trendleri
- Pazarlama Trendleri