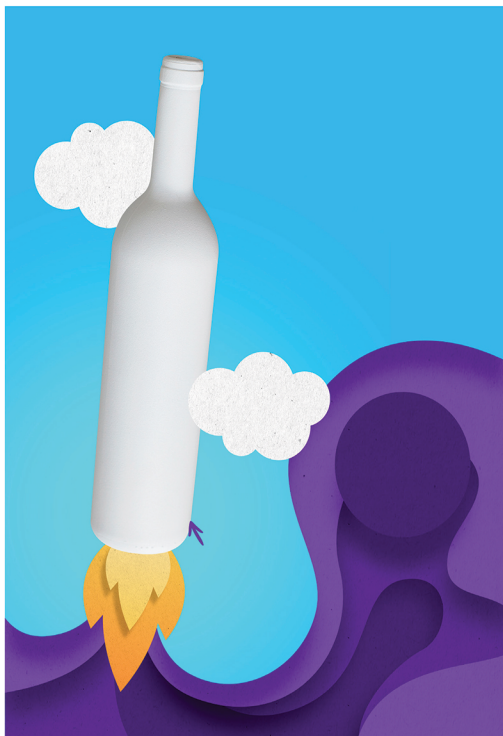




به نظر من درس اصلی در این است که جهان را مانند استارت‌آپ‌ها ببینیم. منافع اقتصادی بلندمدت اغلب نصیب آن دسته از شرکت‌ها می‌شود که با تفکر غیرمتعارف و نوآوری‌های تحول‌آفرین (تخریب خلاق) بتوانند مدل‌های کسب‌وکار جدید، جریان‌های درآمدی جدید، مشتریان جدید، و بازارهایی نو پدید آورند. رسیدن به اهداف آینده اغلب با ابزارها و روش‌هایی که امروز باعث موفقیت شما شده‌اند، ممکن نیست.

مترجم: مهدی نیکوئی

منبع: Strategy+Business

تکیه کنند و این موضوع در برخی حوزه‌های اقتصادی پویا مثل دیجیتال و پزشکی، ملموس‌تر است. سازمان‌های ریشه‌دار مزیت‌هایی مانند توان اقتصادی و سهم بازار دارند که شرکت‌های کوچک‌تر از آن بی‌بهره هستند. اما تمرکز صرف بر بهره‌وری و وضع موجود باعث رخوت آنها می‌شود. در کلاس درس، ۸۰ درصد دانشجویان من ترجیح می‌دهند که در استارت‌آپ‌ها کار کنند. آنها فرصت‌های تغییر را می‌بینند، جسورتر هستند و در بلندمدت نیز اغلب خود آنها باعث تحولات بازار و ایجاد نظم جدید در آن می‌شوند. البته که باز هم بسیاری از استارت‌آپ‌ها پس از موفقیت، به وضع موجود رضایت می‌دهند و کم‌تحرك می‌شوند.