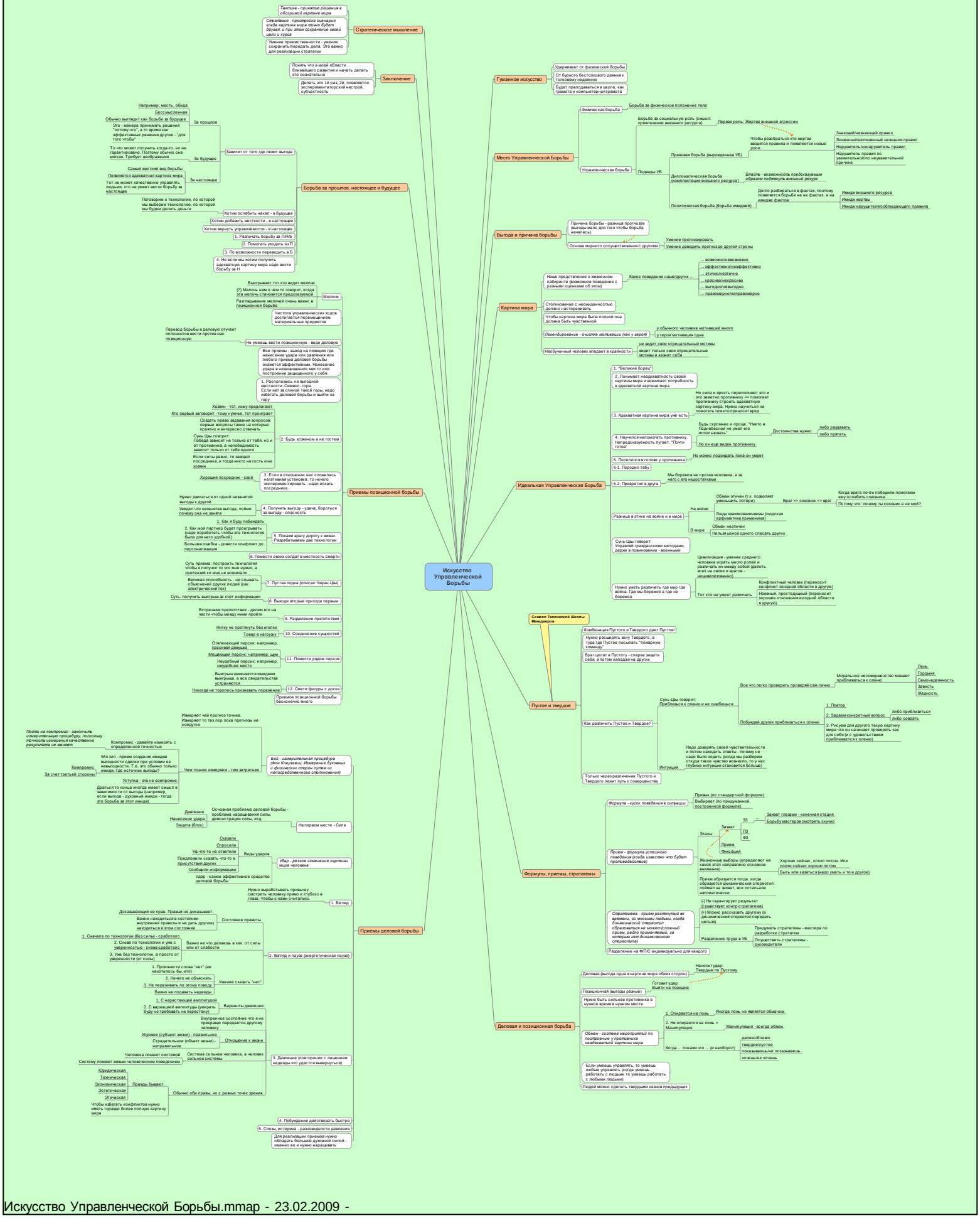
Искусство Управленческой Борьбы
Стратегическое мышление
Тактика - принятие решения в обозримой картине мира
Стратегия - прострелка сценария когда картина мира точно будет другая, и при этом сохранение своей цели и курса
Умение приемственности - умение сохранить/передать дела. Это важно для реализации стратегии
Заключение
Понять что в моей области ближайшего развития и начать делать это сознательно
Делать это 1й раз: Ай, появляется экспериментаторский настрой, субъектность
Борьба за прошлое, настоящее и будущее
Зависит от того где лежит выгода
За прошлое
Например: месть, обида
Бессмысленная
Обычно выглядит как борьба за будущее
Это - манера принимать решения "потому что", а то время как эффективные решения другие - "для того чтобы"
За будущее
То что может получить когда-то, но не гарантировано. Поэтому обычно она мягкая. Требует воображения
За настоящее
Самый жесткий вид борьбы
Появляется адекватная картина мира
Тот не может качественно управлять людьми, кто не умеет вести борьбу за настоящее
Поговорим о технологии, по которой мы выберем технологию, по которой мы будем делить деньги
Хотим ослабить накал - а будущее
Хотим добавить жесткости - в настоящее
Хотим вернуть управляемости - в настоящее
1. Различать борьбу за ПМБ
2. Помогать уходить из П
3. По возможности переводить в Б
4. Но если мы хотим получить адекватную картину мира надо вести борьбу за Н
Приемы позиционной борьбы
Выигрывает тот кто видит мелочи
(?) Мелочь нам о чем то говорит, когда эта мелочь становится предсказуемой
Мелочи
Разглядывание мелочей очень важно в позиционной борьбе
Чистота управленческих ходов достигается перемещением материальных предметов
Перевод борьбы в деловую отучает оппонентов вести против нас позиционную
Не умеешь вести позиционную - веди деловую
Все приемы - выход на позицию где нанесение удара или давления или любого приема деловой борьбы окажется эффективным. Нанесение удара в незащищенное место или построение защищенного у себя.
1. Расположись на выгодной местности. Символ - гора. Если нет за спиной такой горы, надо избегать деловой борьбы и выйти на гору
2. Будь хозяином а не гостем
Хозяин - тот, кому предлагают
Кто первый заговорит - тому нужнее, тот проиграет
Создать право задавания вопросов: первые вопросы такие на которые приятно и интересно отвечать
Сунь Цы говорит: Победа зависит не только от тебя, но и от противника, а непобедимость зависит только от тебя одного
Если силы равно, то заводит посредника, и тогда никто не гость и не хозяин
Хороший посредник - свой
3. Если в отношении нас сложилась негативная установка, то нечего экспериментировать - надо искать посредника.
Нужно двигаться от одной незанятой выгоды к другой
Увидел что незанятая выгода, пойми почему она не занята
4. Получить выгоду - удача, бороться за выгоду - опасность
1. Как я буду побеждать
2. Как мой партнер будет проигрывать (надо поработать чтобы эта технология была для него удобной)
Большая ошибка - довести конфликт до персонализации
5. Покажи врагу дорогу к жизни. Разрабатываем две технологии:
6. Помести своих солдат в местность смерти
Суть приема: построить технологию чтобы я получил то что мне нужно, а претензий ко мне не возникало
Великая способность - не слышать объяснений других людей (как электрический ток)
7. Пустая лодка (описал Чжуан Цзы)
Суть: получить выигрыш за счет информации
8. Выиди вторым приходи первым
Встречаем препятствие - делим его на части чтобы между ними пройти
9. Разделение препятствия
Нитку не протянуть без иголки
Товар в нагрузку
10. Соединение сущностей
Отталкивающий персик: например, красивая девушка
Мешающий персик: например, цыц
Неудобный персик: например, неудобное место
11. Помести рядом персик
Выигрыш заменяется имиджем выигрыша, а все свидетельства устраняются
Никогда не торопись признавать поражение
12. Смети фигуры с доски
Приемов позиционной борьбы бесконечно много
Приемы деловой борьбы
Измеряют чей прогноз точнее. Измеряют то тех пор пока прогнозы не сойдутся
Бой - измерительная процедура (Фон Клаузевиц: Измерение буквенных и физических сторон путем их непосредственного отключения)
Пойти на компромисс - закончить измерительную процедуру, поскольку точность измерения качественно результате не меняет
Компромисс - давайте измерять с определенной точностью
Чем точнее измерям - тем затратнее
Win-win - прием создания имиджа выгодности сделки при условии ее невыгодности. Т.е. это обычно только имидж. Где источник выгоды?
Компромисс
За счет третьей стороны
Уступка - это не компромисс
Драться по конца иногда имеет смысл в зависимости от выгоды (например, если выгода - духовный имидж - тогда это борьба за этот имидж)
Основная проблема деловой борьбы - проблема наращивания силы, демонстрации силы, итд.
На первом месте - Сила
Давление
Нанесение удара
Защита (блок)
Удар - резкое изменение картины мира человека
Виды ударов
Сказали
Спросили
На что-то не ответили
Предложили сказать что-то в присутствии других
Сообщили информацию
Удар - самое эффективное средство деловой борьбы
Нужно вырабатывать привычку смотреть человеку прямо и глубоко в глаза. Чтобы с нами считались
1. Взгляд
2. Взгляд и пауза (энергетическая пауза)
Доказывающий не прав. Правый не доказывает.
Состояние правоты
Важно находиться в состоянии внутренней правоты и не дать другому находиться в этом состоянии
1. Сначала по технологии (без силы) - сработало
2. Снова по технологии и уже с уверенностью - снова сработало
3. Уже без технологии, а просто от уверенности (от силы)
Важно не что делаешь а как: от силы или от слабости
1. Произнести слова "нет" (не нехотелось бы, итп)
2. Ничего не объяснять
3. Не переживать по этому поводу
Умение сказать "нет".
Важно не подавать надежды
3. Давление (повторение с лишением надежды что удастся вывернуться)
1. С нарастающей амплитудой
2. С вариацией амплитуды (умирать буду но требовать не перестану)
Варианты давления
Внутреннее состояние что я не прекращу передается другому человеку
Отношение к жизни
Игровое (субъект жизни) - правильное
Страдательное (объект жизни) - неправильное
Человека ломают системой
Систему ломают живым человеческим поведением
Система сильнее человека, а человек сильнее системы
Обычно оба правы, но с разных точек зрения.
Правды бывают:
Юридическая
Техническая
Экономическая
Эстетическая
Этическая
Чтобы избегать конфликтов нужно иметь гораздо более полную картину мира
4. Побуждение действовать быстро
5. Слезы, истерика - разновидности давления
Для реализации приемов нужно обладать большей духовной силой - именно ее и нужно наращивать
Гуманное искусство
Удерживает от физической борьбы
От бурного бестолкового движка к толковому неделанию
Будет преподаваться в школе, как грамота и компьютерная грамота
Место Управленческой Борьбы
Физическая борьба
Борьба за физическое положение тела
Управленческая борьба
Борьба за социальную роль (смысл: привлечение внешнего ресурса)
Первая роль: Жертва внешней агрессии
Подиумы УБ:
Правовая борьба (вырожденная УБ)
Чтобы разобраться кто жертва вводятся правила и появляются новые роли
Знающий/незнающий правил
Лишенный/нелишенный механизма правил
Нарушитель/ненарушитель правил
Нарушитель правил по уважительной/по неуважительной причине
Дипломатическая борьба (комплектация внешнего ресурса)
Власть - возможность предсказуемым образом подтянуть внешний ресурс
Политическая борьба (борьба имиджей)
Долго разбираться в фактах, поэтому появляется борьба не на фактах, а на имидже фактов
Имидж внешнего ресурса
Имидж жертвы
Имидж нарушителя/соблюдающего правила
Выгода и причина борьбы
Причина борьбы - разница прогноза (выгоды мало для того чтобы борьба началась)
Основа мирного сосуществования с другими
Умение прогнозировать
Умение доводить прогноз до другой стороны
Картина мира
Наше представление о жизненном лабиринте (возможное поведение с разными оценками об этом)
Какое поведение наше/других ...
... возможно/невозможно
... эффективно/неэффективно
... этично/неэтично
... красиво/некрасиво
... выгодно/невыгодно
... правомерно/неправомерно
Столкновение с неожиданностью должно настораживать
Чтобы картина мира была полной она должна быть чувственной
Легендирование - очистка мотивации (как у героя)
у обычного человека мотивация много
у героя мотивация одна
Необученный человек владает в крайности
не видит свои отрицательные мотивы
видит только свои отрицательные мотивы и казнит себя
Идеальная Управленческая Борьба
1. "Великий борец"
2. Понимает неадекватность своей картины мира и возникает потребность в адекватной картине мира
Но сила и ярость переполняют его и это заметно противнику => помогает противнику строить адекватную картину мира. Нужно научиться не помогать тем кто проносит вред
3. Адекватная картина мира уже есть
Будь скромнее и проще. "Никто в Поднебесной не умел его использовать"
Достоинства нужно:
либо раздавать
либо прятать
4. Научился непомогать противнику. Непредсказуемость пугает. "Почти готов"
Но он еще виден противнику.
5. Посеялся в голове у противника
Но можно подождать пока он умрет
6-1. Породнил табу
6-2. Превратил в друга
Мы боремся не против человека, а за него с его недостатками
Разница в этике на войне и в мире
На войне
Обман этичен (т.к. позволяет уменьшить потери)
Враг => союзник => враг
Когда врага почти победили помогаем ему ослабить союзника
Потому что: почему ты союзник а не мой?
Люди взаимозаменяемы (людская арифметика применима)
В мире
Обман неэтичен
Нельзя ценой одного спасать других
Сунь-Цы говорит: Управляй гражданскими методами, держи в повиновении - военными
Нужно уметь различать где мир где война. Где мы боремся а где не боремся
Цивилизация - умение среднего человека играть много ролей и различать их между собой (делить всех на своих и врагов - нецивилизованно)
Тот кто не умеет различать
Конфликтный человек (переносит конфликт из одной области в другую)
Наивный, простодушный (переносит хорошие отношения из одной области в другую)
Пустое и твердое
Символ Таллинской Школы Менеджеров
Комбинация Пустого и Твердого дает Пустое!
Нужно расширять зону Твердого, а туда где Пустое посылать "пожарную команду"
Враг целит в Пустоту - спрева защити себя, а потом нападай на других
Как различить Пустое и Твердое?
Сунь-Цы говорит: Прибылься к олению и не ошибешься.
Все что легко проверить проверяй сам лично
Моральное несовершенство мешает приближаться к олению
Лень
Гордыня
Самонадеянность
Зависть
Жадность
Побуждай других приближаться к олению
1. Повтор
2. Задаем конкретный вопрос
либо приблизиться
либо сорвать
3. Рисуем для другого такую картину мира что он начинает проверять как для себя (и с удовольствием приближается к олению)
Интуиция
Надо доверять своей чувствительности и потом находить ответы - почему не надо было ходить. Когда мы разберем откуда такое чувство возникло, то у нас глубина интуиции становится больше)
Только через различение Пустого и Твердого лежит путь к совершенству
Формулы, приемы, стратагемы
Формула - кусок поведения в ситуации
Прием (по стандартной формуле)
Выбирает (по придуманной, построенной формуле)
Прием - формула успешного поведения (когда известно что будет противодействовать)
Этапы:
Захват
33
...
Захват глазами - конечная стадия
Борьбу мастеров смотреть скучно
ПЗ
ФЗ
Прием
Фиксация
Жизненные выборы (определяют на какой этап направлено основное внимание)
Хорошо сейчас, плохо потом. Или плохо сейчас хорошо потом
Быть или казаться (надо уметь и то и другое)
Прием образуется тогда, когда образуется динамический стереотип: поймал на захват, все остальное автоматически
Стратагема - прием растянутый во времени, со многими людьми, когда динамический стереотип образовался не может (сложный прием, редко применяемый, за которым нет динамического стереотипа)
(-) Не гарантирует результат (существуют контр-стратагемы)
(+) Можно рассказать другому (в динамический стереотип передать нельзя)
Придумать стратагемы - мастера по разработке стратагем
Разделение труда в УБ
Осуществить стратагемы - руководители
Разделение на ФПС индивидуально для каждого
Деловая и позиционная борьба
Деловая (выгода одна в картине мира обеих сторон)
Наносит удар: Твердым по Пустому
Позиционная (выгоды разные)
Готовит удар: Выйти на позицию
Нужно быть сильнее противника в нужное время в нужном месте
Обман - система мероприятий по построению у противника неадекватной картины мира
1. Опирается на ложь
Иногда ложь не является обманом
2. Не опирается на ложь = Манипуляция
Манипуляция - всегда обман
Когда ... покажи что ... (и наоборот)
далеко/близко
твердое/пустое
показываешь/не показываешь
хочешь/не хочешь
Если умеешь управлять, то умеешь любым управлять (когда умеешь работать с людьми то умеешь работать с любыми людьми)
Людей можно сделать твердыми казнив предыдущих