

Тренинг-семинар

**КИТАЙСКИЕ ПРИНЦИПЫ ХИТРОСТИ И
КОВАРСТВА В ДЕЛЕ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА**



*Руководитель: **И. М. Попов***

И. Попов

<http://milresource.ru>

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА

Во-первых:

- Ознакомить с системой китайских принципов и приемов хитрости и коварства;
- Научить применять эти принципы и приемы в реальной жизни и бизнес-практике.

НАСТУПЛЕНИЕ

Во-вторых:

- Помочь осознать, что реальная жизнь строится на принципах хитрости и коварства;
- Научить противодействию принятым в отношении Вас принципам и приемам хитрости и коварства.

ОБОРОНА

ЗНАТЬ СЕБЯ И ЗНАТЬ ПРОТИВНИКА

Сунь Цзы «Искусство войны»:

- «Поэтому и говорится: если знаешь его (противника) и знаешь себя, проводи хоть сто сражений, и ты будешь непобедим;
- если знаешь его и не знаешь себя, один раз победишь, другой раз потерпишь поражение;
- если не знаешь ни себя, ни его, каждый раз, когда будешь сражаться, будешь терпеть поражение».



36 СТРАТАГЕМ КИТАЙСКОЙ ХИТРОСТИ

«Саньши лю цзи» («Тридцать шесть стратагем») - древнее секретное учение китайцев о жизни.

- **Стратагемы** – стратегические хитроумные приемы действий в различной ситуации, и прежде всего на войне.
- Европейцы узнали о них лишь в 60-х годах XX века. Переводы трактата на русский язык появились только в 90-е годы.



- 36 стратагем делятся на 6 групп по 6 истин

СТРАТАГЕМЫ ПОБЕДЫ

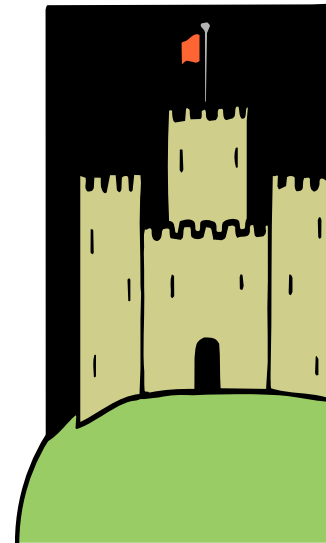
1. Обманув государя, переправиться через море
2. Осадить Вэй, чтобы спасти Чжао
3. Воспользовавшись чужим ножом, убить человека
4. Спокойно ждать, когда враг утомится
5. Среди пожара учинить грабеж
6. Подняв шум на востоке, напасть на западе

Осадить Вэй, чтобы спасти Чжао

2-я стратагема

ЛЕГЕНДА: Эпоха Борющихся царств IV в. до н.э. Правитель Ци решил помочь царству Чжао, на которое напало войско Вэй. Вместо похода навстречу войску Вэй, армия Ци осадила беззащитную столицу Вэй. **СУТЬ:** Лучше врагов разделить, чем позволить им быть вместе. **Нападай там, где уступают**, не нападай там, где дают отпор.

БИЗНЕС-СУТЬ: Неожиданные решения и действия в бизнесе обеспечивают успех даже в безнадежных условиях. Ищите слабое звено у конкурента, обращайтесь своими действиями его преимущества в недостатки.



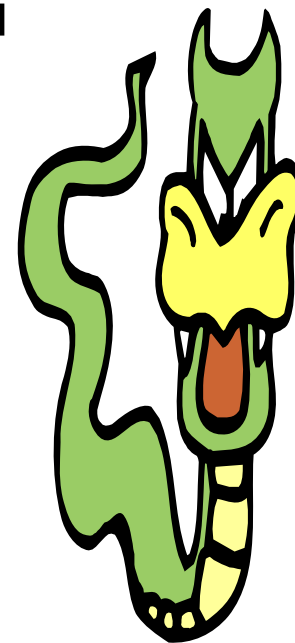
Бить по траве, чтобы испугнуть змею

13-я стратагема

ЛЕГЕНДА: После смерти Цинь Шихуана сановник Чжао Гао организовал заговор против нового императора, но предварительно запугал всех придворных. Кто не соглашался с его провокационным мнением – тех убивали.

СУТЬ: **Удар, нанесенный наудачу**, позволит выяснить истинное положение дел. Обдумай последствия этой попытки – и приступай к решительным действиям.

БИЗНЕС-СУТЬ: В бизнесе никогда нельзя полностью доверять конкуренту. Чтобы избежать неожиданностей, перед решительным шагом надо разведать намерения конкурента.



Мутить воду, чтобы поймать рыбу

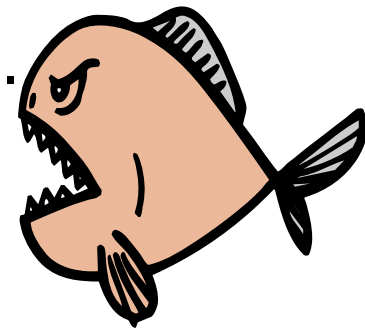
20-я стратагема

ЛЕГЕНДА: «Чудо на реке Фэйшуй»: 80-тысячное войско Цзинь встретилось с 500-тысячным войском Цинь. Полководец Цзинь попросил врага отойти от берега, чтобы дать возможность переправиться для сражения. Циньцы в панике бежали.

СУТЬ: Воспользоваться скрытым разладом во вражеском стане. Извлечь выгоду из его слабости.

Навязать свою волю недальновидному противнику.

БИЗНЕС-СУТЬ: В конкурентной борьбе можно использовать в своих целях противоречия внутри компании-конкурента или противоречия между другими фирмами-партнерами.



Бегство – лучший прием

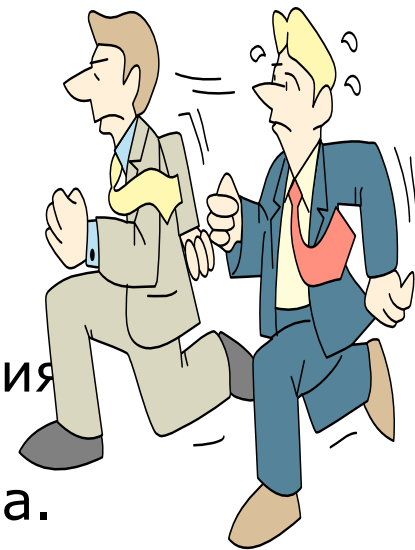
34-я стратагема

ЛЕГЕНДА: Если победа противника неизбежна, надо или сдаваться, или договариваться о мире, или бежать. Сдача означает полное поражение. Переговоры о мире – поражение наполовину. Бегство – не есть поражение.

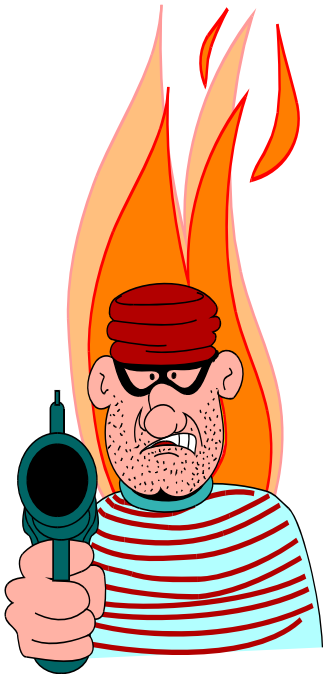
СУТЬ: **Сохранять свои силы, избегая открытого противостояния.** Избежав поражения – в будущем можно одержать победу.

Бегство может означать перемену темы разговора.

БИЗНЕС-СУТЬ: Уход с рынка в случае неудачи – не означает краха бизнеса: собрав силы и перестроившись, можно будет вернуться на рынок и победить.



ДЕЛО ЮКОСА ЖИВЕТ И ...



Когда в 2004 г. компания «Юкос» оказалась под ударом правительства и налоговых служб, а сам М. Ходорковский попал в тюрьму, наступил идеальный момент для «грабежа». Конкуренты получили возможность растащить по частям собственность компании, ее кадры, фонды и ресурсы.

Стратегема «**Среди пожара учинить грабеж**»

ДРУЖБА – ДРУЖБОЙ, НО...



- ❑ Крупная компьютерная фирма «А» предложила небольшой фирме «В» сотрудничество в разработке программного обеспечения, чтобы вытеснить лидера на рынке ПО компанию «Х».
- ❑ Партнерство удачное, компания «Х» уступает свои позиции.
- ❑ Тогда «А» монополизировала право на созданный продукт ПО, фирма «В» разоряется.
- ❑ Стратегия: **«Потребовать проход через Го, чтобы напасть на него».**

ПРОНИКНУТЬ В ДУШУ



«Нет ничего более трудного, чем проникнуть в душу другого человека».

Чжугэ Лян (III в.)

БИЗНЕС-УРОК СУНЬ ЦЗЫ

- ❑ Бизнес – дело серьезное, жесткое и жестокое
- ❑ Бизнес – удел не каждого
- ❑ Благодушие, мягкотелость и нерешительность ведут к краху
- ❑ Кто этого не понимает – должен или уйти, или погибнуть
- ❑ **ВОПРОС:** Кто должен быть более жестоким – босс или топ-менеджер?



ДЕЙСТВИЯ ПО КРУГУ И КВАДРАТУ

Гуй Гу-цзы (III в. до н.э.):

- «Инь превращается в Ян, а потом Ян переходит обратно в Инь подобно тому, как круг становится квадратом, а квадрат – кругом. Пока обстановке не прояснилась, отвлекай внимание соперника, ведя его круглыми путями. Когда же обстановка становится ясной, действуй сообразно свойствам квадрата».
- КОММЕНТАРИЙ: В китайской традиции КРУГ символизирует внутреннее, сокровенное, «окольное» действие, а КВАДРАТ – внешнее, явленное, прямое действие.

