

БИЗНЕС-КУРС «КИТАЙСКИЕ ПРИНЦИПЫ ХИТРОСТИ И КОВАРСТВА В ДЕЛЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА»

«Если ложь кажется настолько правдивой, что правда кажется ложью, хитрость удалась».

34-я стратагема китайской хитрости

АНОНС

Современный отечественный бизнес с его стрессами, жесткой конкуренцией и жестокими правилами игры заставляет руководителей и менеджеров всех уровней искать новые приемы и методы своей деятельности. Как жить в этом мире бизнеса? Как выживать в нем? Как, в конечном счете, добиваться успеха, получать прибыль?

Любой бизнесмен согласится сегодня с тем, что строгое следование всем инструкциям, предписаниями, нормам и правилам не гарантирует успех бизнеса. Скорее наоборот! Бизнесмен вынужден изворачиваться, искать пути обхода законов, просто-напросто обманывать. Совершая трагические ошибки, набираясь печального опыта, он учится вести бизнес по-русски.

Но можно ли это делать красиво и профессионально?

Да, безусловно! И в этом Вам может помочь Сокровищница Древнекитайской мудрости. Кто из нас не слышал выражения: «Хитрый как китаец!». Только не каждый знает, что «китайская хитрость» - это не примитивный обман, а выработанная на протяжении тысячелетий стройная система хитроумных принципов, приемов и уловок, позволяющих побеждать на войне, в политике, бизнесе и личной жизни.

ЦЕЛИ БИЗНЕС-КУРСА

- Ознакомить аудиторию с основными понятиями и принципами стратагемности китайского мышления и поведения в жизни и бизнесе.
- Научить аудиторию нестандартному, «китайскому» подходу к повседневным проблемам развития отечественного бизнеса.
- Привить навыки использования китайских хитроумных приемов и методов (стратагем) в практике современного отечественного бизнеса.

СОДЕРЖАНИЕ

Китайская цивилизация всегда была и остается загадкой для Европы. Там свой мир, свои понятия о правильном и неправильном, добре и зле, там иные восприятия окружающего мира. Цвет смерти и траура там белый, там нет единого Бога, а только культ предков. Там никогда не знали букв и писали иероглифами. Там, наконец, жили не в мире реальности, а в мире зыбких образов и ощущений.

Войдя в контакт, Запад покорил Восток, но два мира так и не обрели гармонию, оставшись самими собой. Западная экономическая модель превалировала в мире, западные основы бизнеса казались аксиоматичными.

Но вот после второй мировой войны миру вдруг явилась уникальная и чрезвычайно эффективная японская модель бизнеса. Постепенно и незаметно родилась другая успешная восточная модель бизнеса – китайского. Китайские товары повседневного спроса, радиоэлектроника, одежда заполнили весь мир.

В чем заключен успех японского, тайваньского, южнокорейского, а теперь и китайского бизнеса? Факторов множество, но не в последнюю очередь этот успех таится в глубинах восточного менталитета, древнекитайского свода мудрости. Именно там скрыто истинное

тайное учение Востока. В нем сформулированы важнейшие принципы политического и военного успеха, человеческого бытия.

Бамбук гнется, но не ломается: так слабый одолевает сильного. В этом заключена идея ушу – китайской школы боевых искусств. Противника одолевает не физическая сила, а внутренняя энергия, сила духа, которая противостоит острому мечу, раскаленному огню и огромной каменной глыбе. Принципы ушу вполне применимы в бизнесе, если только их знать и уметь применять. Китайцы умеют...

Древнекитайский трактат Сунь Цзы «О военном искусстве» сегодня широко известен во всем мире. И там мы находим те же идеи: как победить, не воюя; как побороть более сильного и грозного врага. Столкнувшись с проблемой, китаец ищет не пути ее преодоления, а пути обхода. В этом гибкость, мягкость китайского подхода, но в этом и его сила. Зачем плевать против ветра?

Хитроумных приемов и методов действий, по мнению китайских мыслителей, бесконечное множество, но все они, так или иначе, сводятся к 36 основным стратагемам. В них заключена суть «китайской хитрости», в них – суть успеха и победы. Изогранные и коварные по своей сути, они далеки от обычного обмана. Это – целая система принципов, приемов, методов и стратегий действий, нацеленных на конечную победу. «Если хочешь схватить – прежде отойди; чтобы взять, нужно сначала отдать», - так учат китайские источники.

Можно ли применить «китайскую премудрость» в практике российского бизнеса? Она уже с успехом применяется теми, кто освоил ее основные принципы.

Как защитить свои права и свои интересы, как руководить подчиненными и управлять фирмой, как планировать и вырабатывать стратегию действий? Как делать это все нестандартно, по-особому, неожиданно для Ваших конкурентов? Как ввести их в «шок и трепет» и как победить, не вступая в открытый конфликт?

Если Вас это интересует – без знания основ «китайской премудрости» Вам не обойтись.

В свое время Мао Цзэдун любил повторять: «Ветер с Востока довлеет над ветром с Запада». Он имел в виду сферу политики. Сегодня эта формула утверждается и в бизнесе.

СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ КУРСА

Учебный курс рассчитан на 16 часов интенсивных теоретических и практических занятий.

Учение о китайских стратагемах даже для специалистов является достаточно сложным предметом для понимания. Именно поэтому теоретические аспекты этой проблемы даются схематично, только в необходимом для понимания объеме. Для того, чтобы облегчить понимание сложных аспектов проблемы, максимально применяется изобразительная форма подачи теоретического материала - презентация в формате Power Point (компьютерные слайды).

Главной задачей курса является выработка у слушателей стратагемного подхода к окружающей действительности. Практические занятия, предусматривающие обмен мнениями и дискуссии, призваны сформировать у слушателей навыки применения стратагем в своей повседневной бизнес-деятельности.

СТРУКТУРА БИЗНЕС-КУРСА:

Преамбула курса. Китайская бизнес-культура. Почему там все по-другому?

- Восток – дело тонкое
- Китайский менталитет
- Хитрость по-китайски
- Хитрость по-русски

Часть 1. Теория и методология китайской хитрости

- «Война – это путь обмана»
- Типология 36 стратагем китайской хитрости
- Стратагемы победы

- Стратегемы равновесия сил
- Стратегемы наступления
- Стратегемы битв с множеством участников
- Стратегемы союза с третьей стороной
- Стратегемы проигрышных битв

Часть 2. Механизм применения стратегем в современном бизнесе

- Алгоритм применения
- Как это все работает...
- Дело «Юкоса» живет и ...
- В RTE хорошо, но...
- Диалектика победы
- Победа на войне и победа в бизнесе

Часть 3. Китайская мудрость в кадровом менеджменте

- Кадровый менеджмент Тай Гунна
- Сунь Цзы и наложницы
- О плохом боссе
- Пороки полководцев-менеджеров
- Как познать человека
- Диалектика Ян – Инь
- Действия по кругу и квадрату
- Выставлять напоказ свою слабость
- Сила решимости

Итоги и выводы. Рекомендации на будущее