

Ю 94
К 17

АНТОН КАЛАШНИКОВ

20 СТРАТАГЕМ УСПЕХА В ТРЕНИНГЕ

Тигр в тени медведя

Китайские и русские
стратагемы в тренинге



Антон КАЛАШНИКОВ

20 СТРАТАГЕМ УСПЕХА В ТРЕНИНГЕ

Тигр в тени медведя

Китайские и русские
стратегемы в тренинге



Санкт-Петербург
2007

ББК 88.4

К17

Калашников А. И.

К17 20 стратагем успеха в тренинге. — СПб.: Речь, 2007. — 206 с.

ISBN 5-9268-0615-1

Что общего между китайским полководцем, древнерусским князем и современным менеджером? Проводя аналогию между древними стратегическими учениями и современным бизнесом, автор открывает уникальную возможность понять суть стратегических операций и реализации их в таких сферах, как: продажи, переговоры, маркетинг, политика и дипломатия. Неповторимость этой книги состоит в том, что впервые в мировой истории автор пишет о русских стратагемах и дает реальную возможность сравнить их с уже достаточно известными китайскими примерами стратегических решений. Наличие большого числа интерактивных элементов в виде диалогов, примеров и заданий по оценке стратагем делает книгу очень интересной и полезной для менеджеров, бизнес-тренеров, коучей и всех, интересующихся данной тематикой.

ББК 88.4

ISBN 5-9268-0615-1

© А. И. Калашников, 2007

© Издательство «Речь», 2007

© П. В. Борозенец, обложка, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности.....	7
Как читать эту книгу?.....	8

МЕТОДОЛОГИЯ ВНЕДРЕНИЯ СТРАТАГЕМЫ В ТРЕНИНГ

Тренинг может развиваться? Тренинг должен развиваться!.....	13
Что такое стратагема в тренинге?.....	15
Основополагающие преимущества в сравнении с другими методами.....	19
Русские и китайские стратагемы: что актуальнее для отечественного бизнес-тренинга?.....	21
Китай.....	21
Россия.....	22
Тактические рекомендации по использованию стратагем в тренинге	27
Первое направление. Соотнесение и учет всех критериев для внедрения.....	28
Второе направление. Техника создания новых идей и примеров для стратагем.....	33
Третье направление. Стратегия Кайзен. Почему она работает?.....	37

Четвертое направление. Работа со стереотипами.....	40
Стереотип сложности.....	41
Стереотип сомнения и ориентации на авторитет.....	42
Пятое направление. Модели стратагемного взаимодействия в тренинге.....	43

СТРАТАГЕМЫ В ТРЕНИНГЕ

Русская стратагема 1. Птица, разорившая собственное гнездо.....	53
Китайская стратагема 1. В покое ожидать утомленного врага.....	60
Русская стратагема 2. Захватить море с помощью кораблей, плывущих по земле.....	66
Китайская стратагема 2. Вытаскивать хвост из-под котла.....	76
Русская стратагема 3. Быть готовым и знать о приближении опасности за десятки верст.....	84
Китайская стратагема 3. Осадить Вэй, чтобы спасти Чжао.....	91
Русская стратагема 4. Раненая куропатка, заманившая лисицу в охотничий капкан. Показать слабость, чтобы проявить силу.....	97
Китайская стратагема 4. Убить чужим ножом.....	104
Русская стратагема 5. Накормить врага пустотой, или извлечь из ничего нечто.....	110

Китайская стратагема 5. Бить по траве, чтобы вспугнуть змею.....	120
Русская стратагема 6. Разрушить стену, вынудив нужный кирпич.....	129
Китайская стратагема 6. Сливовое дерево засыхает вместо персикового.....	137
Русская стратагема 7. Приманить врага на смерть его же знаменем.....	143
Китайская стратагема 7. Поднять шум на востоке — напасть на западе.....	151
Русская стратагема 8. Корабль, плывущий в обе стороны реки.....	158
Китайская стратагема 8. Извлечь нечто из ничего.....	164
Русская стратагема 9. Добыть одним воином три года мира.....	171
Китайская стратагема 9. Скрывать за улыбкой кинжал.....	180
Русская стратагема 10. Выманив рыбу на мель, вывести лжеца на чистую воду.....	185
Китайская стратагема 10. Обмануть императора, чтобы он переплыл море.....	195
Подведение итогов.....	201
5 классических ошибок начинающего стратега.....	202
Первая ошибка. Доверие стратегии глупцу или сумасшедшему	202
Вторая ошибка. Доверие стратегии беспечному полководцу.....	203
Третья ошибка. Несогласованность расчетов.....	203

Четвертая ошибка. Реализация стратегии прежде хорошей подготовки войска.....	203
Пятая ошибка. Недооценка внешних факторов в формировании стратегии.....	204
Вместо заключения.....	205