

Введение

ЧТО ТАКОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ?

Как именно люди должны вести себя в обществе?

Наш ответ не имеет ничего общего с этическими нормами или правилами этикета. Мы ни в коем случае не хотим соперничать с философами, проповедниками или легендарной леди делового этикета Эмили Пост. Наша тема, хотя и не относится к высоким материям, все же оказывает влияние на жизнь всех людей точно так же, как это делают мораль и воспитание. Эта книга целиком и полностью посвящена стратегическому поведению. Каждый из нас — стратег, нравится нам это или нет. Лучше быть хорошим стратегом, чем плохим, а потому эта книга призвана помочь развить ваши навыки поиска и использования наиболее эффективных стратегий.

Работа, бизнес, даже просто жизнь в обществе — это постоянный поток решений. Какую карьеру выбрать? Как руководить предприятием? Кого взять в жены или мужа? Как воспитывать детей? Баллотироваться ли в президенты? Мы привели лишь некоторые примеры судьбоносных решений, обдумыванием которых вы можете быть заняты в то или иное время. Общим же элементом для всех этих ситуаций является то, что никто из нас не живет и не действует в вакууме. Наоборот, всех нас окружают люди, чьи активно принимаемые решения так или иначе взаимодействуют с нашими. Такое взаимодействие имеет очень важное влияние на то, как вы мыслите и действуете.

Для того чтобы проиллюстрировать эту мысль, мы попросим вас подумать о разнице между решениями лесоруба и генерала. Когда лесоруб принимает решение о том, как ему рубить лес, он не ждет, что деревья будут сопротивляться; в данном случае его “противник” пассивен. Но если какой-нибудь генерал намеревается разбить вражескую армию, он обязан предусмотреть и преодолеть сопротивление врага. Подобно этому генералу, вы должны понимать, что ваши конкуренты, будущие

супруги или даже ваши собственные дети — весьма разумные и целеустремленные люди. Их намерения часто противоречат вашим, но иногда могут и совпадать с ними. Принимаемые вами решения должны допускать возможность конфликта и оставлять простор для сотрудничества. Такие интерактивные решения называются стратегическими, а связанный с ними план действий называется стратегией. Книга, которую вы держите в руках, призвана помочь вам научиться мыслить стратегически, а затем преобразовывать эти мысли в действия.

Раздел социологии, который изучает процесс принятия стратегических решений, называется *теория игр*. Игры в этой теории могут быть самыми разными: от шахмат, тенниса и рекламы до воспитания детей, слияния компаний и контроля вооружений. Как сказал когда-то венгерский юморист Джордж Микеш: “Многие европейцы считают, что жизнь — это игра, а англичанин думает, что игра — это крикет”. Мы же полагаем, что все они по-своему правы.

Такое разнообразие игр требует и разных навыков. Основные умения, вроде попадания мячом в корзину в баскетболе, знания прецедентов в юриспруденции или сохранения спокойствия в покере — это лишь один их вид. Рассматриваемый же нами стратегический образ мышления относится совсем к другому виду навыков. Стратегический образ мышления основывается на ваших основных умениях и решениях о том, как их можно применить наилучшим образом. Используя знание законов, адвокат может избрать оптимальную стратегию для защиты своего клиента. Зная, *насколько хорошо* его игроки умеют пасовать или бегать, а также насколько противник силен в защите, футбольный тренер может выбрать стиль игры. Временами, как, например, в ситуации, грозящей ядерной войной, стратегический образ мышления означает и знание того, когда нужно отказаться от игры.

Нашей целью является повысить ваш стратегический коэффициент умственного развития. В то же время мы вовсе не старались создать книгу рецептов стратегий на все случаи жизни. Мы изложили в ней лишь ключевые идеи и принципы стратегического мышления. Чтобы применить их в конкретной ситуации, сделав правильный выбор, вам нужно будет еще потрудиться. Дело в том, что все ситуации, скорее всего, будут отличаться в тех или иных существенных аспектах, и любая общая рекомендация может оказаться неправильной. В каждом отдельном случае вам придется объединять основные стратегические принципы, о которых вы узнаете из данной книги, с принципами из других источников. Вы должны будете сравнить их и, если они будут противоречить

друг другу, составить мнение об относительной силе разных доводов. При этом мы не обещаем, что вы сумеете найти ответ на любой вопрос, который у вас возникнет. Наука о теории игр далека от совершенства — в определенной степени стратегический образ мышления напоминает искусство.

Прежде всего, мы предлагаем вам руководство по преобразованию идей в действия. В главе 1 собрано несколько примеров, которые демонстрируют, как стратегические маневры проявляются в разнообразии решений. Мы укажем вам ряд действенных стратегий, познакомим с несколькими менее эффективными и даже расскажем о тех, что считаются совсем плохими. В следующих главах мы продолжим выстраивать эти примеры в систему, создавая из них основу образа мышления. Далее мы приведем несколько примеров стратегических ситуаций — конфронтация, выборы, стимулы и переговоры, — в которых вы сможете увидеть все эти принципы в действии.

Примеры будут самыми разными: от вполне знакомых и безобидных — из литературы, спорта или кино — до весьма опасных, вроде ядерного противостояния. Первая группа — это просто хорошие и довольно приятные средства для иллюстрации идей теории игр. Что же касается второй, то, с одной стороны, многие читатели могут подумать, что тема ядерной войны слишком ужасна, чтобы подвергать ее рациональному анализу. Но ветры холодной войны давно утихли и мир, большей частью, стал довольно безопасным местом. Поэтому мы надеемся, что стратегическую логику гонки вооружений и кубинского кризиса можно исследовать в отрыве от эмоционального контекста.

Главы этой книги полны случаев из жизни, но все они служат, в основном, для анализа или иллюстрации обсуждаемых принципов. По этой причине многие мелкие детали, имеющие отношение к тому или иному случаю, оставлены без внимания. В конце же каждой главы мы представляем “конкретный пример”, похожий на те, которое вы могли разбирать на занятиях в школе бизнеса. Каждый такой пример предлагает свой набор условий и приглашает вас применить принципы, обсуждаемые в этой главе, для поиска наиболее правильной стратегии. Некоторые рассматриваемые вопросы остаются без ответов; но такова уж жизнь. Иногда единственно правильного направления не существует — есть только несовершенные способы решения проблемы. Постарайтесь серьезно обдумать каждый из примеров перед тем, как прочесть предлагаемое нами обсуждение. Это поможет вам понять заложенные в нем идеи лучше, чем чтение самого длинного готового текста. Для луч-

шей практики, последнюю главу мы целиком составили из двадцати трех примеров, сгруппировав их в порядке возрастания сложности.

Мы надеемся, что, прочитав эту книгу до конца, вы станете более эффективным менеджером, специалистом по переговорам, спортсменом, политиком или даже родителем. Должны сразу предупредить вас, что некоторые стратегии, которые помогут достичь этих целей, по всей вероятности, не принесут вам любви проигравших конкурентов. Если же вы непременно хотите играть честно, расскажите им о нашей книге.

ЖДЕМ ВАШИХ ОТЗЫВОВ!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

E-mail: info@williamspublishing.com

WWW: <http://www.williamspublishing.com>

Информация для писем:

из России: 115419, Москва, а/я 783

из Украины: 03150, Киев, а/я 152