

ББК 85.38

III 25

Э. И. Шарипов и С. И. Кронин

**III 25 Режиссура Социальных Игр. — М.: «КСП+»,
2001, 320 с.**

ISBN 5-89692-110-0

В настоящей книге предложены оригинальные разработки авторов: модель стратегического планирования, мышления и поведения (Апгрейд); классификация людей по моделям достижения результата, потенциальным жизненным целям и желаниям (Базовые Игры), алгоритмы управления сложными социальными процессами — «социальными играми», которые объединены в единую систему РСИ (Режиссура Социальных Игр) — структурированную сквозную высокоэффективную технологию как носительницу «культуры бизнеса» или «культуры достижения результата». Система РСИ и ее составляющие направлены на развитие внутреннего потенциала человека, расширение рамок его восприятия и мышления для оптимизации путей достижения заданных целей.

Данная книга обращена ко всем, посвятившим себя созидательному бизнесу, политике и творческой деятельности и лично взявшим ответственность за будущее страны, ее сограждан и грядущие поколения.

Книга рассчитана на широкую аудиторию — от студента высших учебных заведений, вступающих в жизнь молодых людей, представителей мелкого и среднего бизнеса до крупных предпринимателей, деловых людей, политиков и профессионалов СМИ.

ISBN 5-89692-110-0

© Э. И. Шарипов и С. И. Кронин,
2001

© Изд-во «КСП+», 2001

Ernst I. Sharipov
Serguei I. Cronin

RUNNING THE SOCIAL GAMES

Нажмите здесь, чтобы купить полную версию книги
Bk-world.ru

♦KSP+♦
MOSCOW
2002

***Предпринимателю, Менеджеру,
Политику, Обновляющим Великую
Россию, Посвящается***

***Dedicated to the Entrepreneur, the
Manager, the Politician Who Renew
the Great Russia***

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	11
PROLOGUE	14
Часть I	
ВВЕДЕНИЕ В РЕЖИССУРУ СОЦИАЛЬНЫХ ИГР	17
Часть II	
КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРИЕМЫ РСИ	26
Избранные коммуникативные техники	26
Элементы гипноза для управления предпочтениями собеседника	30
Приемы Энергетики для управления общением (невербальный гипноз)	31
Резюме	33
Resume	35
Часть III	
АПГРЕЙД — КАЧЕСТВЕННЫЙ СКАЧОК МЫШЛЕНИЯ	37
Гносеология Апгрейда	37
Введение	37
Системность Апгрейда	43
Реальный мир и человек	48
Шаблоны мышления и «внутреннее Я»	55
Энергия и рамки мышления	57
Шаблоны и программы мышления	59
Желание, цель и энергия	63
Процессная Рефлексия (ПР) и воля	68
Значимость	77

<i>Условия и цели</i>	80
<i>Ритм</i>	86
<i>Системный подход в Ангрейде</i>	88
Принципы Ангрейда	93
<i>Постановка Целей</i>	93
<i>Приверженность Цели (Первый Принцип Ангрейда)</i>	97
<i>Провокация эмоций (Второй принцип Ангрейда)</i>	103
<i>Баланс Эмоций (Третий принцип Ангрейда)</i>	107
<i>Проактивность (Четвертый принцип Ангрейда)</i>	114
<i>Личный Выбор (Пятый принцип Ангрейда)</i>	117
<i>Сценарий Жизни (Шестой принцип Ангрейда)</i> ...	122
<i>Применение Ангрейда и его принципов</i>	136
Резюме	146
Resume	149
Часть IV	
БАЗОВЫЕ ИГРЫ ЧЕЛОВЕКА	152
<i>Понятие «Социальная игра» и ее цели</i>	152
<i>Классификация Базовых Игр</i>	160
Фундаментальные игры	168
<i>Общие черты</i>	168
<i>Реалист</i>	170
<i>Моралист</i>	176
Управленческие игры	180
<i>Общие черты</i>	180
<i>Тактик</i>	181
<i>Сценарист</i>	185
<i>Идеолог</i>	188
Под маской Игры	189
<i>Мышление Игр</i>	189
<i>Особенности «Управленческих» Игр</i>	195
<i>Движение по Играм и его Особенности</i>	199
<i>Роль Игр в Социуме</i>	208
<i>Эволюция Игровых Уровней и их Взаимозависимость</i>	212

<i>Стремление к Совершенствованию и</i>	
<i>Движение по Играм</i>	219
<i>Игры Базовых Игр</i>	223
<i>Игры Людей и Связь с Базовыми Играми</i>	230
<i>Взаимоотношение Игр и их Участников</i>	234
<i>Базовые Игры и Общество</i>	237
<i>Бизнес и Базовые Игры</i>	238
<i>Идеология и Базовые Игры</i>	247
<i>Резюме</i>	252
<i>Resume</i>	257
 Часть V	
СЦЕНАРНЫЕ ИГРЫ (ВСТУПЛЕНИЕ)	260
Введение	260
Игролог: принципы и особенности	262
Тактические, Стратегические и	
Архетипичные Игры и их Единство	269
Принципы Ведения Сценарных Игр	274
Тактические Игры	278
Стратегические Игры	286
Архетипичные игры	296
Резюме	298
Resume	301
 ПОСЛЕСЛОВИЕ	303
 EPILOGUE	305
 ПРИНЯТЫЕ СОКРАЩЕНИЯ	307
 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	308
 ОБ АВТОРАХ	312
 ABOUT THE AUTHORS	313

CONTENTS

PROLOGUE	11
PROLOGUE (English).....	14
Part I	
THE INTRODUCTION INTO «RUNNING THE SOCIAL GAMES» (RSG).....	17
Part II	
THE COMMUNICATION METHODS OF RSG	26
The Selected Communication Techniques	26
The Elements of Hypnosis to Control the Preferences of an Interlocutor	30
The Methods of Energetics to Control Communication (Non verbal hypnosis).....	31
Resume	33
Resume (English).....	35
Part III	
UPGRADE — QUALITY JUMP OF THINKING.....	37
Gnoseology of Upgrade	37
<i>The Introduction</i>	37
<i>Systematicality of Upgrade</i>	43
<i>The Real World and a Human Being</i>	48
<i>The Patterns of Thinking and «Internal I»</i>	55
<i>Energy and the Frames of Thinking</i>	57
<i>The Patterns and Programs of Thinking</i>	59
<i>Desire, Goal and Energy</i>	63
<i>The Process Reflection (PR) and Will</i>	68
<i>The Significance</i>	77

<i>The Conditions and Purposes</i>	80
<i>The Rhythm</i>	86
<i>The System Approach in Upgrade</i>	88
The Principles of Upgrade.....	93
<i>The Setting of Goals</i>	93
<i>The Devotion to Goals (The First Principle of Upgrade)</i>	97
<i>The Provocation of Emotions (The Second Principle of Upgrade)</i>	103
<i>The Balance of Emotions (The Third Principle of Upgrade)</i>	107
<i>The Proactivity (The Fourth Principle of Upgrade)</i>	114
<i>The Personal Choice (The Fifth Principle of Upgrade)</i>	117
<i>The Scenario of Life (The Sixth Principle of Upgrade)</i>	122
<i>The Upgrade Application</i>	136
Resume	146
Resume (English).....	149

Part IV

BASE HUMAN GAMES	152
The Concept «Social Game» and Its Purposes.....	152
The Classification of the Base Games.....	160
The Fundamental Games.....	168
<i>The Common Features</i>	168
<i>The Realist</i>	170
<i>The Moralist</i>	176
The Managerial Games	180
<i>The Common Features</i>	180
<i>The Tactician</i>	181
<i>The Scripter</i>	185
<i>The Ideologist</i>	188
Under the Masks of Games.....	189
<i>The Thinking of Games</i>	189
<i>The Feature of the «Managerial Games»</i>	195
<i>The Motion on Games and Its Features</i>	199

<i>The Role of Games in Social Community</i>	208
<i>The Evolution of Game Levels and Their</i>	
<i>Mutual Relations</i>	212
<i>The Aspiration to Improvement and the</i>	
<i>Motion on Games</i>	219
<i>The Game of The Base Games</i>	223
<i>The Games of the People and The Link with</i>	
<i>The Base Games</i>	230
<i>The Relationship of Games and their Participants</i> ..	234
The Base Games and The Human Society	237
<i>Business and the Base Games</i>	238
<i>Ideology and the Base Games</i>	247
Resume	252
Resume (English)	257
 Part V	
СЦЕНАРНЫЕ ИГРЫ (ВСТУПЛЕНИЕ)	260
The Introduction	260
The Play-Runner: the principles and features	262
The Tactical, Strategic and Archaetypical Games	
and their Unit	269
The Running Principles of Scenario Games	274
The Tactical Games	278
The Strategic Games	286
The Archeotypical Games	296
Resume	298
Resume (English)	301
 EPILOGUE	303
EPILOGUE (English)	305
 THE ACCEPTED ABBREVIATIONS	307
 THE SOURCES	308
 ABOUT THE AUTHORS	312
 ABOUT THE AUTHORS (English)	313

ПРЕДИСЛОВИЕ

Последнее десятилетие ушедшего столетия принесло коренные изменения в общественно-политическом и экономическом укладе России: была разрушена тоталитарная система и заложены основы демократии и свободного предпринимательства. Такие исторически эпохальные перемены, которые всегда несут коренную ломку в сознании человека и его восприятии окружающих реалий, в мир привычных общественных и личных отношений, коснулись каждого россиянина, как и всех живущих в странах СНГ. Эти процессы дали выход огромной человеческой энергии, находившейся под мощнейшим прессом тотального авторитаризма, царящего более 70 лет в бывшей стране Советов. При этом уникальная по своей глубине и силе мощь накопленного за многие десятилетия энергетического заряда, дала возможность не только заложить основы новой, свободной, с рыночной экономикой страны за всего лишь один десяток лет — исторический миг, когда подобные процессы в развитых странах Европы и Северной Америки протекали многие десятилетия на естественном энергетическом фоне, но и, как показывают текущие события, наращивать темпы в восстановлении достойного Великой России места в современной истории.

Эти важнейшие исторические события и преобразования позволили высвободить из глубин бурлящей людской энергии огромное количество сильных и негибких человеческих характеров, возложивших на свои плечи все тяготы рутинной работы и груз ответственности за все происходящее в нашей стране. Наступило прекрасное время для самораскрытия — опоры на собственный потенциал, волю, энергию, «внутреннюю личность»

человека. Эти люди — от мелких предпринимателей и коммерсантов до крупных предпринимателей и менеджеров и политиков новой формации — творцы новейшей истории побудили авторов написать настоящую книгу как один из инструментов, способствующих, как нам представляется, развитию личности и ее успешности во всех сферах человеческой деятельности.

Наряду с этим, мы надеемся, настоящая книга внесет свой скромный вклад в решение двух важных задач современного этапа становления России: развитие и укрепление как российского бизнеса и цивилизованных рыночных отношений, так и демократизации общественных отношений; повышение и закрепление интеллектуального ресурса страны за счет привлечения молодой интеллектуальной элиты в ряды предложенной системы РСИ как адаптационной для ее достойного выживания в современных условиях, способствующей, в конечном итоге, сокращению «утечки мозгов».

Таким образом, данную книгу мы обращаем к людям, как посвятившим себя всем видам созидательного бизнеса, политике и творческой деятельности и лично взявшим ответственность за будущее страны, ее сограждан и грядущие поколения; так и вступающим в жизнь и желающим самостоятельно и в полной мере управлять собственной судьбой, максимально используя интеллект для личного социального становления и развития всего общества.

В данной работе предложены новейшие разработки в области деловой и личной коммуникации; модель стратегического планирования, мышления и поведения (Апгрейд), отвечающая требованиям современного бизнеса и управления социумом; классификация людей по моделям достижения результата, потенциальным жизненными целям и желаниям, и возможностям (Базовые Игры), которые позволяют многократно упрощать работу с определением целевой аудитории в бизнесе, избирательной кампании, управлении предприятиями, рекламе, а также с максимальной эффективностью организовать собст-

венную жизнедеятельность. Вместе с этим, описаны алгоритмы управления сложными социальными процессами, имеющими общее название «социальные игры» и их основные типы в зависимости от решаемых задач. Все это объединено в единую систему РСИ (Режиссура Социальных Игр) — структурированную сквозную высокоэффективную технологию как носительницу «культуры бизнеса» или «культуры достижения результата».

Мы полагаем, что должное освоение предложенных разработок даст возможность оптимизировать пути достижения заданной конкретной цели: более рационально распределять силы, глубже и точнее понимать окружающие процессы, избегать ошибок из-за отсутствия четких «схем взаимодействия» делового социума, создавая весомое преимущество в реальной работе.

Особый интерес к данной книге, надеемся, проявят деловые люди, на практике доказавшие собственную состоятельность, обладающие жизненным опытом и знаниями в области управления различными формами социальных взаимодействий. Кроме того, предложенные разработки могут быть использованы в качестве инструмента стратегического мышления в области гуманитарных технологий, построенного от простейших приемов до многомерных технологий управления.

Хотелось бы выразить надежду, что данная работа найдет своего читателя, чьи критические замечания и предложения будут с глубокой благодарностью и признательностью восприняты ее авторами.

Отдельно выражаем особую благодарность замечательному социальному психологу, мастеру НЛП, консультанту в области бизнеса и политики, соавтору Техногенно — Психологического Подхода в области проектирования организационных структур предприятий, внесшей неоценимый вклад в создание книги и являющейся соавтором разделов книги: «Коммуникативные Приемы РСИ» и «Базовые Игры Человека», О. Э. Шариповой.

PROLOGUE

The last decade of the past century has brought critical alterations in the political and economic structure of Russia: the totalitarian regime was broken down and the bases for democracy and free enterprise was laid down. Such kind of historically epochal changes, which always bear crucial breaks both in the consciousness of a human-being, his perception of surrounding realities and in a world of habitual public and personal relations, have touched each Russian as well as the inhabitants of CIS countries. These processes have given an exit of enormous human energy which had been under the most powerful press of total authoritarianism having reigned more than 70 years over the former country of Soviets. In addition to that, a unique in depth and in power might of charge, which was accumulated for many decades, has enabled not only to found the ground of a new free market economy country for a ten years period — a historical instant, while similar processes in the developed countries of Europe and North America had flowed for a great number of decades on a natural energetical background, but also, as the current events have been displaying, to scale up the economic growth rates of this country so as to reestablish a deserving place of the Great Russia in the modern history. These most significant historical events and transformations have allowed to release out of the depths of tremendous human energy a huge amount of strong and adamant human characters which have put on their shoulders all burden of routine work and responsibility for every happening in the country. The most exciting time for an individual to disclose his own potential, will, energy, «the internal personality» as his major core has come. These

people — from small businessmen up to big entrepreneurs and managers and politicians of a new formation — are actual creators of the newest history who have induced the authors to write the present book as one of the instruments promoting, from our point of view, the development of personality and its successfulness in all spheres of human activity.

At the same time we hope that the present book will make its modest contribution into the solution of two important problems of the present stage of restoring Russia: (i) furthering and strengthening the Russian business, a civilized market, democratization of public relations; (ii) increasing and securing the intellectual resources of the country as a result of inviting/employing the young intellectual elite to work under the umbrella of the proposed system «Running the Social Games» (RSG). The latter gives the young intellectuals a good chance to self-respectively survive in the present conditions of Russia that will finally shorten the leakage of the best brains from this country.

Thus, the given book is addressed, on the one side, to the people who have devoted themselves to business, politics, creative activities and personally taken the responsibility for the future of country, on the other side, to the young generation who is about to enter into adult life and wishes to independently and in full manages its own destiny by employing in maximum its intellect for personal social upgrowth and development of the entire society.

The given work presents: (i) the newest findings in the field of business and personal communications; (ii) an original pattern for strategic planning, thinking and behavior (Upgrade) which meets the requirements of modern business and community control; (iii) a new classification of people according to their patterns for achieving results, potential vital goals and desires as well as human possibilities (Base Games); the classification assists a great deal in simplifying the determining of a target clientele/audience in business, enterprise/company management, election campaign, advertising, and also with a peak effi-

ciency in organizing own beings. Alongside with the above the control algorithms of complex social processes, having a common name «social games», and their basic types depending on the tasks to be solved, have been depicted.

All the above said is united into a unified system called RSG (Running the Social Games). RSG is a through structured highly efficient technology as a bearer of «the culture of business» or «the culture of result achievement».

We believe that a proper study of the proposed findings will well equip an individual enabling him to optimize the paths for achieving a given concrete task that is to: more rationally distribute forces, deeper and more precisely realize surrounding processes, escape errors due to the absence of clear-cut «schemas of interaction» of business community by creating a mighty advantage in any life activity.

We do hope that a particular interest to the present book will be paid by the businessmen who have already shown in practice their own ability to reach well-being and possess invaluable life experience and knowledge in the area of controlling various social interactions forms. Besides that the proposed findings can be utilized as the instrument of strategic thinking in the field of humanitarian technologies built through from elementary methods up to multidimensional control/management technologies. We would also like to express hope, that the given work will find the way to its readers whose critical remarks, comments and proposals will be with sincere gratitude and gratefulness are perceived by the authors.

Particularly, we do express our very special acknowledgement to a remarkable social psychologist, NLP master, consultant in the field of business and politics, co-author of Technogene — Psychological Approach in the field of designing organizational structures of companies, making invaluable contributions into the writing of this book and being a co-author of two parts of the book, namely: «PSG Communication methods» and «Base Human Games», Miss Olga E. SHARIPOVA.

ВВЕДЕНИЕ В РЕЖИССУРУ СОЦИАЛЬНЫХ ИГР

Каждое существо должно жить и думать так, как будто, оно всего может добиться рано или поздно. ...нас ждут бездны открытий и мудрости. Будем жить, чтобы получить их и царствовать во Вселенной подобно другим бессмертным.

К. Э. Циолковский

Перестройка и последующая «шоковая терапия» социально-экономической жизни России конца 80-х и начала 90-х годов минувшего столетия полностью перевернули мир привычных общественных и личных отношений. Существовавшие успешные принципы, которые служили базой жизненных, социальных, игр, уже стали непригодны в условиях быстрого перехода в принципиально отличную социально-экономическую формацию: прежняя, ясная картина мира распадалась на глазах; появились кооперативы, частная собственность, в Россию хлынул поток информации и товаров, ранее недоступных практически всему населению страны.

Новых рекомендаций, инструкций как жить в новых условиях, никто дать не мог; каждый действовал, опираясь на собственный потенциал, так, как понимал ситуацию, использовал те возможности, которыми обладал на тот период времени.

Наступило прекрасное время для самораскрытия — опоры на собственный потенциал, волю, энергию, «внутреннюю личность» человека. Те, кто продолжал опираться на старые «приемы» достижения заданных социальных благ и не использовал силу своей личности, терпели крах. Те же, кто «не ценил» или просто не был адаптирован к жестким старым рамкам и привык всего достигать только за счет «собственного мужества» при использовании простых, незамысловатых, «приемов», почувствовали свои возможности и, при отсутствии достойных конкурентов, вооруженных соответствующими «приемами», приступили к воплощению своих замыслов. На фоне «разрушенных инструментов» и «павших крепостей социальных норм» — старых методов получения результата, восторжествовала личная мужественность, сила и воля.

О ценности материального благосостояния начали говорить открыто; успешность того или иного человека стала определяться вполне конкретным показателем — материальным уровнем жизни, а не прежними понятиями и представлениями: образовательным уровнем, научной степенью или профессией. То, что раньше считалось не только противозаконным, но и просто неприличным, у многих начало становиться основной формой деятельности. Благосостояние стало эквивалентом личной силы — признаком мужественности.

Именно в это время, с конца 80-х годов, начались первые попытки адаптировать/систематизировать в приложении к реальным российским условиям имеющийся мировой опыт достижения личного результата — «вооружить» личность эффективными современными приемами выживания. При этом стремились не прописать «очередную теорию успеха», а создать для российских предпри-

нимателей «удобный в применении» инструмент, способный быстро и четко давать «запрограммированный» результат в нестабильных условиях жизни. Данная цель и явилась центральной, ключевой, для всей последующей работы, хотя сама идея в те годы выглядела утопической.

Работа оправдывалась тем, что, как показало время, одного мужества для успеха начинало не хватать: появлялись профессионалы и «тяжелые воины» бизнеса. Так, быстрее всего «перевозвооружились» и создали систему новых связей бывшие номенклатурные работники. Внутренне сильные люди, успешные в старом мире, начали «переходить на новые рельсы», опираясь на свой внутренний потенциал, нарабатывали новое «оружие успеха». Оказались «на обочине общего брожения» только те, кто не мог либо отказаться от старых принципов — образа действий и мышления, либо раскрыть свою внутреннюю силу — им требовались новейшие и простейшие инструменты достижения результата. Достаточно часто человек не может достигнуть желаемого не потому, что он слабый, а потому, что нет подходящего инструмента: «победу определяет превосходство оружия».

Но если в самом начале Перестройки, сталкиваясь с «голой личной силой» оппонентов, приходилось решать достаточно простые тактические задачи, не требующие «мудреных» стратегических действий, путем применения лишь прикладных навыков коммуникаций, усиливающих личные качества человека; то со временем задачи становились все более сложными и многомерными — стремительно менялись внешние условия: появились «стратеги бизнеса». Одной воли, настойчивости, мужества и личной силы становилось явно недостаточно: требовалась «модернизация арсенала».

Знакомство и общение с яркими удачливыми личностями, владеющими достаточно эффективными нестандартными приемами и интересными психотехниками — «оружием коммуникации», — позволили собрать и обобщить обширный материал по используемым на практике современным методикам и техникам общения. Комму-

никативные приемы дают возможность решать простейшие задачи, приносящие чисто тактические удаchi в переговорных процессах или в межличностных отношениях. И если данные приемы, дающие превосходство над «грубой силой» оппонента, модернизировались и осваивались достаточно быстро, то арсенал «стратегических приемов», который требовал глубокого осмысления и адаптации к конкретным условиям деловой жизни и практики в России, все еще находился в инкубационном периоде своего развития.

Вместе с тем, именно в это время, в 1994 году, начали появляться первые ростки концептуальной основы Режиссуры Социальных Игр (РСИ). Последнее нашло свое выражение в поиске прикладных стратегических приемов, позволяющих получить превосходство над «вооруженными» оппонентами, рассчитать их слабые и сильные стороны, блокировать их действия и методы и вывести на открытое общение при полном понимании и использовании их правил игры.

Все это требовало более углубленного познания философии Платона, Гельвеция, Аристотеля, современной социальной и транс персональной психологии. Одновременно изучались нетрадиционные способы практических воздействий на бессознательное человека, его «пульта управления», методы и подходы современного менеджмента и стратегического планирования, позволяющих добиваться объемного восприятия конкретных ситуаций.

Сами по себе теории и приемы не представляют практической ценности, если они не приложены к конкретной области деятельности, будь то управление, торговля, реклама — области, в вопросах которых человек «внутренне силен» и компетентен. Так, первоначально, в качестве «испытательного полигона», было выбрано одно из интересных и недостаточно изученных направлений прикладных наук — создание и управление организационными структурами предприятий.

Результатом этой работы явилось создание «Техногенно — Психологического Подхода» (ТПП, впервые, в

1998 г., нами предложенный термин) к управлению предприятиями. ТПП — это роботизированная саморегулирующаяся подобно живому организму гуманитарная система управления и регулирования деятельности предприятия в соответствии с личными особенностями руководителя, способная динамично развиваться и успешно адаптироваться и функционировать в любых экстремальных условиях. При этом ТПП зиждется на шести основных принципах:

- Природосообразность организационной структуры;
- Замкнутость энергоструктуры организованного процесса;
- Наличие индивидуальных внутренних микросистем и принципов взаимодействия;
- Нелинейность самоорганизующейся системы;
- Наличие строгих законов перехода из системы в систему;
- Балансировка системы в рамках её жизненного цикла.

Введение понятия внутренней энергоструктуры системы — генератора организации — и глубинного понимания существующих взаимосвязей позволили выявить основные направления приложения знаний в управленческом консультировании, а также возможности осознания сути возникающих ситуаций не только на предприятии, но и в организованных группах людей: семье, коллективе или районе/регионе.

Знание законов нелинейных гуманитарных систем в сочетании с минимизацией гуманитарных связей открыло возможности отслеживать и контролировать жизненный путь системы: ее создание, взлет и падение. Также стало возможным выводить с наименьшими затратами «пораженческие» системы в достаточно успешные. ТПП показал высокие результаты при его применении в банковских структурах, малых и средних фирмах. Основными лимитирующими элементами его применения явились громоздкость и высокая трудоемкость.

При проведении дальнейших разработок особое значение приобретало понимание нестабильности любой системы во времени — временности, неустойчивости тактического превосходства: любая система стабильна только в определенный момент своего существования; внешняя нестабильность — политическая, финансовая, законодательная — способна разрушить даже очень успешную систему, будь то фирма или отдельная личность.

Вводя в разработки фактор «внешней нестабильности» при ограничении области приложения сил, пришлось сузить и направление деятельности, перейти к наиболее «мобильным» быстротекущим процессам: работа ограничилась областью мелкого и среднего бизнеса. Последнее способствовало, с одной стороны, рационализации технологии, а с другой, совершенствованию тактического арсенала приемов. Более того, именно в малом и среднем бизнесе, где прикладной инструментарий сильно отставал от требований времени, люди продолжали опираться исключительно на свои личные качества, что позволяло им, работая на пределе своих возможностей, как-то противостоять внешним условиям. При этом следует заметить, что работа с представителями малого и среднего бизнеса давала возможность отслеживать результативность тех или иных методик и, соответственно, выбирать наиболее эффективные из них.

Методики проходили широкое опробование: одни получали развитие, другие сменялись новыми или их отдельные элементы включались в существующие. Так создавался и совершенствовался «стержень» сегодняшней технологии РСИ. При этом, естественно, в центре технологии стояла сила отдельной личности, которая оперировала имеющимся инструментарием. За счет расширения технологических приемов происходило заметное усиление личных качеств ключевой фигуры, исчезла необходимость «накачивать волю». Такие изменения принесли свои плоды: даже превосходящие по своим потенциальным возможностям оппоненты уступали свои позиции пользователям предлагаемых техник.

В итоге десятилетней деятельности, как в форме проведения циклов семинаров, так и консультационных услуг предприятиям малого и среднего бизнеса по вопросам целевых межличностных взаимодействий накопился значительный объем полезной практической информации. На этой информационной базе создан и постоянно совершенствуется — систематизируется и структурируется по конкретным «полигонам жизни» — разнообразный и современный арсенал методов и техник РСИ. При этом в основу работы по созданию структурированной сквозной технологии развития и совершенствования отдельной личности и организации были заложены два положения: (а) простота восприятия и освоения и высокая адаптивность и (б) максимально быстрая отдача/достижение конкретных результатов при высокой эффективности. То есть, разработка простого и четкого инструмента достижения конкретных, ощутимых и заранее заданных результатов.

Предложенная структурированная сквозная высокоэффективная технология или РСИ предусматривает постепенное наращивание мощного «игрового» потенциала путем пошагового освоения четырех основных ступеней РЕЖИССУРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ИГР:

1. Коммуникативные приемы РСИ — навыки успешного общения,
2. Апгрейд и его принципы — качественный скачок мышления,
3. Базовые игры — целевое восприятие социума и понимание процессов в нем происходящих,
4. Сценарные игры — полная готовность покорения высших вершин политики и управления бизнесом.

Таким образом, РСИ выступает как многоуровневая целостная система инструментов, способная программировать окружающее пространство под заданный сценарий вне зависимости от поставленных задач и их масштаба — от одного человека до больших групп. При этом создается театр действий по усмотрению строителя/за-

казчика, в котором возможно проводить режиссуру процесса без непосредственного участия в «игре — представлении» при достижении заданного результата, то есть игры с различными оппонентами, включая и тех, которые многократно превосходят заказчика по «силе характера». Применение РСИ требует четкого знания своих целей, внутренней силы, мужественности и умения принимать решения; в свою очередь, она многократно повышает эффективность любых комбинаций и действий, аккумулирует личную энергию и дает «весовое» преимущество при значительном усилении эмоциональной насыщенности и мобильности текущих процессов, оживляя их. Следует заметить, что использование РСИ служит не только усилению личности индивидуума и повышению его адаптивной способности к различным формам деятельности, но и усилению искренности и содержательности личных взаимоотношений.

Кроме того, РСИ базируется не на узко профессиональных или культуральных ценностях, ориентированных внутри человека, но на современных ценностях деловых взаимоотношений и взаимодействий между людьми, что может ее характеризовать как носительницу «культуры бизнеса» или «культуры достижения результата». РСИ максимально удобна в «эксплуатации» и может применяться в реальных условиях прямо «с листа». Причем, система сконструирована таким образом, что с повышением вашей «победоносности» при достижении заданных результатов наращивается ваша «внутренняя мощность», позволяющая перейти в «следующую игру» — на уровень более интересных и энергетически насыщенных игр, дающих больше эмоций и «наград».

Работоспособность и весьма высокая эффективность предложенной системы РСИ были подтверждены конкретными результатами, полученными участниками практических семинаров для деловых людей, на которых с 1997 года происходит практическое освоение соответствующих методик и технологий общения, Апгрейда и базовых игр.

Следует особо подчеркнуть, что появление «на свет» данной системы РСИ мы напрямую связываем с последним десятилетием — важнейшей исторической эпохой новой России, которая за столь кратчайший срок сумела разрушить тоталитарную систему, полностью отрицавшей рыночные принципы, и заложить основы свободного предпринимательства. Эти процессы, не имеющие, как часто говаривали в советское время, мировых аналогов, как и, вообще, многое в России, всколыхнули такой мощнейший пласт бурлящей людской энергии, вынесшей из своих глубин огромное количество сильных и негибких человеческих характеров. Причем, мощь энергетического заряда, уникальная по своей глубине и силе, должна была реализоваться всего лишь за один десяток лет — исторический миг, когда подобные процессы в развитых странах капитала протекали многие десятилетия на естественном энергетическом фоне. Вот этот эмоциональный взрыв в конце минувшего столетия и, по нашему глубокому убеждению, является главным создателем РСИ.

Заклячая настоящее введение в Режиссуру Социальных Игр, отметим, что излагаемая в данной работе система РСИ направлена на решение двух важнейших задач современного этапа развития России:

- Содействовать подъему и укреплению российского бизнеса и развитию цивилизованных рыночных отношений и демократизации общественных отношений,
- Максимально способствовать повышению интеллектуального ресурса страны за счет привлечения молодой интеллектуальной элиты в ряды РСИ как адаптационной системы для ее достойного выживания в их профессиональной области и, в конечном итоге, ведущей к сокращению «утечки мозгов».

КОММУНИКАТИВНЫЕ ПРИЕМЫ РСИ¹

К сожалению, наши представления неизбежно отстают и плетутся за изменением ситуаций. Иначе и не может быть, поскольку, пока нет перемен, наши представления более или менее приспособлены к миру и удовлетворительно функционируют.

К. Г. Юнг

Избранные коммуникативные техники

На основании многолетней практики обучения и применения известных коммуникативных приемов и методов нами были выбраны и синтезированы для целей РСИ нижеследующие, по нашему мнению, наиболее успешные Направления коммуникативного регулирования межличностного общения: НЛП (Нейро-Лингвистическое Программирование), Гипноз, Энергетика и Калибровка.

¹ О. Э. Шарипова (соавтор).

НЛП. В настоящее время признается самой популярной моделью управления сознанием человека, широко используемая в рекламе, менеджменте, политике. По своей сути, НЛП объединяет три начала: нейрофизиология, лингвистика и программирование, что делает его весьма эффективным при установлении взаимопонимания с конкретным человеком/аудиторией для восприятия аргументов, «разрушения рамок и барьеров» общения, самокоррекции.

Следует заметить, что особенности российского менталитета, «загадочность русской души», не позволяют эффективно применять НЛП в России, в частности, при непосредственной коммуникации между людьми. Кроме того, НЛП не учитывает энергетические особенности собеседника, как например, его внутреннюю силу, что снижает его эффективность

Гипноз (речевой). Хорошо зарекомендовавший себя инструмент при работе с аудиторией и перехвате инициативы в разговоре-дискуссии, для развития плавности и привлекательности речи. А главное — Гипноз особенно успешен при «встраивании» требуемых мыслей. Имеется в виду, что, без какого-либо преодоления сопротивления и принуждения собеседника, в сознании последнего сами собой возникают заданные мысли и желания; он полностью верит «встроенным» мыслям и желаниям и следует как своим. При этом ваш собеседник никогда не признается в том, что ему кто-то «встроил» желание или идею, то есть появляется возможность использования в своих целях силы другого человека.

Следует отметить, что при коммуникации «глаза в глаза» применение этого метода ограничено определенным типом людей. Так, при беседах с волевыми людьми, например, управленцами, применение данного гипноза дает «сбой» из-за его специфических особенностей.

Калибровка — набор приемов считывания невербальной, поведенческой информации, ее максимально быстрый анализ с последующей мгновенной невербальной ответной реакцией с целью корректировки/изменения хода дискуссий в желаемом направлении.

Это направление ранее в России не разрабатывалось. В целом Калибровка, которая по охвату приемов и мощности воздействия значительно превосходит другие техники, включая НЛП, является практическим инструментом, позволяющим считывать мысли, желания, страхи человека и воздействовать на его бессознательные мотивы. Изучая Калибровку, многие сравнивают данный инструмент со спортивными единоборствами. Причем, там, где не работает ни НЛП, ни Гипноз, ни Энергетика, на помощь приходит Калибровка: работа с крупными управленцами, политиками.

Энергетика. Этот инструмент зиждется на особенностях мышления человека и его скрытых возможностях; является набором несложных техник и его использование доступно каждому. Энергетика позволяет легко и без внешних проявлений ее применения контролировать человека. Получаемые эффекты от применения Энергетики поражают воображение — возникает ощущение, что управляемые люди подобны игрушкам в детских руках.

Вместе с тем, несмотря на ее огромные возможности, Энергетика — крайне коварный инструмент. При ее использовании необходим «контроль эмоций», то есть, как только чем-то увлекаетесь или чего-то пугаетесь и «запускаете» эмоции, Энергетика вас тут же «подводит»: ее успешное применение полностью зависит от ваших внутренних качеств и умения управлять собой. И именно поэтому, она — великолепный вспомогательный инструмент, но, ни в коем случае, неглавный. Причем, Энергетика применима только в том случае, если сила личности оппонента значительно уступает вашей личной силе: Энергетика — инструмент управления.

Если говорить о предпочтениях или склонностях к тому или другому виду инструмента, то стоит отметить следующее: НЛП и Калибровка работают больше с сознанием собеседника, а Гипноз и Энергетика — с его бессознательным.

Когда человек мыслит, то опирается в данном процессе на бессознательные мотивы, а принимает решение

сознательно. Вот почему склонность только к сознательным или только к бессознательным методикам создает «ущербный» инструмент, неспособный эффективно приводить к конкретному результату. Поэтому в применении указанных инструментов необходима системность — синтез, охват и внешних, и внутренних процессов человека.

Аналогичная мысль звучит в ниже приведенном высказывании древнекитайского философа Лао Цзы:

«Много спиц в колесе,
Но все сходятся в ступице, что на ось одевается.
Если б дырки не было в ступице,
Вся задумка была бы глупостью.
А горшки, что горшечник лепит,
Могут разных быть форм и расцветок,
Но если внутри не пусты,
Их не сможешь использовать ты.
Взять жилье, что возводит строитель:
Пачугу или царя обитель —
Любое его убранство
Не заменит внутри пространство.
Так имеющееся рождает достоинства,
А отсутствующее — возможность использования».

В России, где каждый опирается на собственную личность и рассчитывает, в основном, на личную силу, наиболее эффективен именно синтезированный набор приемов, воздействующий одновременно как на бессознательное, интуицию, так и на логику. Данный синтез как бы охватывает человека с разных сторон и значительно сокращает время, требующееся для достижения результата. Но, применяя упомянутые приемы, требуется, в первую очередь, быть личностью, иметь собственную силу: приемы только усиливают ваше личное влияние. Надо быть достойным данных техник/«оружий» — не оружие делает героя.

В результате практической работы по применению вышеперечисленных направлений межличностного общения был произведен синтезированный отбор входящих в

эти четыре Направления Коммуникативных приемов и методов для РСИ. В настоящее время рекомендуются для активного применения около 25 приемов общения РСИ, в их числе: «втягивание», заманивание собеседника на «личную территорию» мышления, игра «территорией мышления собеседника», «соблазн» эмоцией собеседника, введение «мыслевирусов», «блокирование» логики собеседника, «обезоруживание» оппонента, «плавающая» точка зрения собеседника.

Выбранные приемы и методы всесторонне изучаются и проходят практическую проверку как на семинарах, так и при оказании различного вида консультационных услуг.

Из всего арсенала вышеуказанных приемов ниже предлагаются несколько, как нам представляется, наиболее интересных, приемов двух Направлений: Гипноз и Энергетика. .

Элементы гипноза для управления предпочтениями собеседника

Основная цель настоящей техники — создание условий для «втягивания» собеседника на свою «территорию» для расширения рамок его мышления, прежде всего, в части идентичного понимания и восприятия обсуждаемой проблемы/вопроса посредством гипнотического расслабления. Действуя таким образом, происходит «встраивание» в подсознание собеседника «своих правил игры». Как уже отмечалось, такой прием приводит к тому, что собеседник «встроенные» идеи и мысли воспринимает как свои (поскольку они возникли в его голове) и зачастую становится их рьяным апологетом.

Следует иметь в виду, что приемы Гипноза могут вводить собеседника в «транс», тем самым снижая его самоконтроль и открывая возможность доступа к его «пульту управления» — его бессознательному. Создаются условия для непосредственной передачи требуемой

информации в человеческие «глубины», минуя сознание. Для «введения в транс» используются голос, воля, ритм движений, смысл фраз, взгляд, желание.

Из сказанного становится понятным, что гамма приемов и методов коммуникаций данного Направления достаточно широка и нами рекомендуются, например:

- искусство «неясной логики» или искусство «быть неясным» — имеет высокую эффективность при необходимости отстаивать собственную точку зрения перед незнакомым человеком или случайной аудиторией посредством умения говорить красиво и, главное, обтекаемо/абстрактно, охватывая главные ценности каждого слушателя;
- «встраивание» действенной информации путем использования языковых особенностей, приводящих к возникновению у собеседника благоприятной мысли;
- красочность/сочность речи служит для обаяния собеседника и тонкого «встраивания» заданной точки зрения;
- «блокировка» воли собеседника взглядом.

Приемы Энергетики для управления общением (невербальный гипноз)

Энергетика — это эффективная коммуникативная техника, которая тесно связана с Гипнозом, знание базовых приемов/навыков которого необходимо для достижения заданных результатов от применения Энергетики. Поэтому Энергетику можно назвать «Невербальным Гипнозом». Причем, рассматриваемая техника общения, в отличие от всех вышеперечисленных, используется в тех ситуациях, когда нет ни времени, ни возможности для длительного общения, а требуемый результат нужно получить/иметь немедленно. В подобных условиях действовать необходимо мгновенно, без какой-либо подготовки, направляя свое воздействие на подготовку «территории» или создание