

Теорминимум-2

Критерии сильного тактического приема

ПРИЕМ – ЭТО ПРАВИЛО, ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ ПОЛУЧИТЬ СИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ В РАМКАХ УСЛОВИЙ И ГРАНИЦ ДЕЙСТВИЯ ПРАВИЛА.

Такого определения недостаточно для того, чтобы сформулировать критерии оценки тактического приема. Полезную информацию в этом смысле могут дать ответы на два вопроса:

- Каковы механизмы действия приемов, почему вообще они эффективны?
- Как разрабатываются тактические приемы?

Кроме того, ответы на данные вопросы помогут полнее понять изложенный в книге материал.

ПОЧЕМУ ПРИЕМЫ ЭФФЕКТИВНЫ. Здесь мы перечислим основные механизмы действия тактических приемов и стратагем.

Итак, любой прием использует один или несколько из следующих механизмов:

- 1) конструирует или разрешает противоречие;
- 2) маскирует совершаемые действия – противник не сопротивляясь идет в худшую ситуацию из-за непонимания общей картины происходящего;
- 3) реализует план, в котором от конкурента ничего не зависит, – происходит его “выключение” из событий, из управления событиями;
- 4) создает ситуацию, при которой конкурент, выбирающий более предпочтительный путь, попадает в ловушку;
- 5) позволяет использовать чужие (конкурентов, знаменитостей, населения, государства) ресурсы (времени, имиджа, денег, власти, информации);
- 6) выявляет скрытые, незамеченные ресурсы или “оживляет” потерянные.

Читатель может сам убедиться, что перечисленные механизмы действия тактических приемов и стратагем подтверждены множеством примеров на протяжении всей книги.

КАК РОЖДАЮТСЯ ПРИЕМЫ. Технология разработки приемов включает три шага:

Первый – это создание базы данных сильных решений, т.е. поиск, отбор уже существующих и создание новых сильных решений с проверкой их на практике.

Второй – обобщение и систематизация этих решений.

Третий – выявление и формулирование правил (формул), содержащих в себе решения в абстрактном, “снятом” виде.

При решении конкретных практических задач, как и при работе над книгой, автор пользовался интеллектуальным инструментарием и принципами теории решения изобретательских задач (ТРИЗ). Так, в ТРИЗ существует формулировка наилучшего решения задачи – идеальный конечный результат (ИКР):

ИКР – ЭТО ИДЕАЛЬНЫЙ ОБРАЗ РЕШЕНИЯ ПОСТАВЛЕННОЙ ЗАДАЧИ. ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДОСТИГАЕТ НУЖНОГО ДЕЙСТВИЯ БЕЗ КАКИХ-ЛИБО ПОТЕРЬ, БЕЗ УСЛОЖНЕНИЯ СИСТЕМЫ И БЕЗ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НОВЫХ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ.

Реальные решения в ТРИЗ принято оценивать коэффициентом идеальности – K_i :

$$K_i = \frac{\text{Сумма достигнутых результатов (функций)}}{\text{Сумма затрат (факторов расплаты)}} \rightarrow \infty$$

Другими словами, идеальный конечный результат – это указатель направления поиска сильных решений творческих задач [1].

Автор разработал ряд принципов получения сильных решений, проверенных в практике консультаций по выборным кампаниям:

Принцип 1

Мы создаем ситуации, в которых любое действие конкурента во благо себе приносит дивиденды НАМ.

Принцип 2

Мы создаем ситуации, в которых действие конкурента во вред нам приносит нам же ПОЛЬЗУ.

Принцип 3

Даже самый незначительный ресурс кампании может привести к нашей победе.

Принцип 4

Всегда существует возможность решить задачу выборной кампании наилучшим образом, т.е. получить максимальный эффект с минимальными затратами.

ОЦЕНКА ТАКТИЧЕСКОГО ПРИЕМА (критерии). Как отличить слабый тактический прием от сильного? Есть ли критерий?

Можно сказать: все относительно, и сила приема выясняется в момент его использования. Да, это правда – один и тот же прием может демонстрировать различную эффективность в зависимости от условий и способа его применения. Но существуют и общесистемные критерии, по которым можно априори судить о силе приема. Предыдущие рассуждения позволяют нам назвать следующие **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ТАКТИЧЕСКОГО ПРИЕМА ИЛИ СТРАТАГЕМЫ:**

- способность приема (стратегемы) конструировать или разрешать противоречие (только таким образом можно воплотить принципы 1 и 2);
- способность приема (стратегемы) быть эффективным, даже если конкурент знает, что против него применен данный прием;
- “долгожительство”, ибо существует “замыливание” приемов, когда они перестают действовать, если становятся банальными;
- неочевидность (этот критерий характеризует качество исполнения механизмов действия приемов 2, 3 и 4, описанных в данном теорминимуме);
- простота реализации, недорогоговизна (в этом критерии представлены механизмы 1, 5, 6 и принципы 3 и 4).