

МЕТОД «БИЗНЕС- СОЮЗНИК»



АЛЕКСЕЙ ЩИННИКОВ

Алексей Щинников

Метод «Бизнес-союзник»

<https://litres.ru/74372074>

SelfPub; 2026

Аннотация

Ваш бизнес — не герой. Клиент — герой, а вы — его союзник. Эта книга переворачивает привычную модель: не хвалите себя, а помогайте клиентам побеждать в жизненных конфликтах. Автор даёт строгую систему, чтобы превратить любое дело в надёжную опору для клиента и получать заслуженное вознаграждение. Узнайте, как стать Наставником или Чемпионом, а не Мафиозо или Привратником.

Содержание

От автора	4
Введение	6
Глава 1. Драматургия жизненных задач	9
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Алексей Щинников

Метод «Бизнес-союзник»

От автора

Любое прикладное знание рождается на стыке строгого практического опыта и глубокого исследования законов мышления.

Десять лет руководства энергоналадочной компанией в газовой промышленности научили меня смотреть на любые процессы с инженерной точностью: в сложной производственной системе нет места догадкам, там действуют неумолимые причинно-следственные связи. Позже этот опыт перерос в дело всей жизни — разработку прикладных методов творчества на твёрдой основе формальной логики.

Как исследователь алгоритмов мышления и создатель Теории общего творческого алгоритма (ТОТА), я исхожу из ясного фундаментального принципа: абсолютно все методы решения задач, в какой бы области они ни возникали, опираются на общие логические структуры.

Законы поиска верных решений одинаковы для науки, инженерии, управления, разрешения споров и созидательного искусства. За годы исследовательской работы, практики профессионального медиатора и тренера медиаторов этот под-

ход воплотился в книгах и прикладных технологиях, среди которых «Конфликторинг», «Руналир», «Ходовик» и другие разработки.

Метод «Бизнес-союзник» зародился внутри Системы изобретательских методов ТОТАМИР (СИМ ТОТАМИР). Он стал естественным воплощением формальной логики в сфере предпринимательства и коммерческого проектирования. Бизнес часто представляют как хаотичную стихию уловок, манипуляций и погони за сиюминутной выгодой. Однако применение законов ТОТА позволяет увидеть за внешней суетой рынка строгую и стройную архитектуру.

Соединение логических алгоритмов с законами классической драматургии раскрывает подлинную суть любого дела. Предприятие освобождается от пустых блужданий и обретает понятную благородную цель: **стать надёжной опорой для клиента, проходящего через свои жизненные испытания.**

Введение

Большинство предприятий начинают разговор с рассказа о себе. На вывесках, страницах сайтов и рекламных щитах пестрят перечни былых заслуг: годы успешной работы, награды отраслевых выставок, высокое качество сырья и передовые технологии.

Руководители искренне верят, будто покупатель выбирает товар исключительно ради восхищения чужими достижениями. В действительности человеку безразличны чужие победы, пока они не касаются его личной судьбы.

Каждый человек проживает собственный жизненный сюжет. Утром он выходит за порог дома со своими надеждами, тревогами и планами.

По дороге на работу или при обустройстве быта путник неизбежно сталкивается с трудностями: поджимают сроки, ломаются привычные вещи, не хватает сил или специальных знаний. Человек ищет действенный способ справиться с возникшей задачей, а вместо протянутой руки помощи встречает со всех сторон лишь хвалебные речи о чужом величии.

Любая человеческая деятельность развивается по строгим законам драматургии.

В ней всегда чередуются три последовательные поры: **предконфликт, конфликт и постконфликт.**

В пору предконфликта человек находится в привычных

условиях и только намечает для себя новую цель.

Затем наступает конфликт — неизбежное столкновение с барьером, который трудно или вовсе невозможно преодолеть в одиночку.

В завершающей поре, постконфликте, разворачивается финал: препятствие устранено, цель достигнута, а путник возвращается к обычной жизни обогащённым новым опытом.

Осознание этого простого устройства человеческой жизни меняет всё дело. Бизнес перестаёт вести себя как самолюблённый актёр, пытающийся вытеснить клиента на обочину сцены.

Роли встают на свои законные места: клиент остаётся единственным Главным Героем своей истории, а бизнес становится его верным **Союзником**.

Задача Союзника — вовремя появиться в самый острый миг конфликта, снабдить Героя нужным инструментом или принять на себя тяжесть удара, помогая дойти до заветной цели.

За такую своевременную помощь путник с искренней признательностью отдаёт справедливое **вознаграждение**.

На этой основе вырастает устойчивое доходное дело, опирающееся на законы разума, взаимное уважение и чистую пользу.

Метод «Бизнес-союзник» соединяет знание о законах человеческого поведения со строгостью формальной логики.

Книга последовательно проведёт читателя от переосмысления роли своего предприятия к точным правилам создания продуктов и построению отлаженной системы, способной работать без непрерывного личного надзора создателя.

Долговечный успех принадлежит не тем, кто громче всех кричит о собственных достоинствах, а тем, кто помогает человеку побеждать в его ежедневных испытаниях. Пришло время сойти с пьедестала мнимого величия, **встать плечом к плечу со своим клиентом и стать для него надёжной опорой на пути к цели.**

Глава 1. Драматургия жизненных задач

Жизнь человека состоит из непрерывной череды задач. Утром требуется вовремя добраться до службы, днём — завершить чертёж или договориться с поставщиком, вечером — приготовить ужин и уделить внимание семье.

Одни задачи кажутся мелкими и привычными, другие требуют предельного напряжения сил и длятся годами.

При всём внешнем разнообразии любая задача подчиняется строгому логическому правилу. Она всегда включает в себя три неразрывные части: **цель, ограничение и средство.**

Цель указывает на желаемое будущее состояние, к которому стремится человек. Ограничение представляет собой барьер, стоящий на пути: нехватку времени, физическую усталость, отсутствие нужных знаний или сопротивление среды. Средство выступает инструментом, с помощью которого человек пытается преодолеть возникшую преграду.

Таким образом, **задача — это всегда требование достичь поставленной цели с помощью определённого средства, преодолевая конкретное ограничение.**

Если барьера нет, то нет и задачи: действие совершается само собой, не требуя усилий и поиска новых решений.

Разрешение любой задачи во времени и пространстве всегда разворачивается по законам драматургии. В этом движении от замысла к результату неизменно сменяют друг друга три поры: предконфликт, конфликт и постконфликт.

Пора **предконфликта** начинается в привычном, размеренном мире. Человек живёт заведённым порядком, пока перед ним не возникает новая необходимость или желание. На этом отрезке формируется цель. Путник лишь оценивает обстановку и делает первые шаги, ещё не сталкиваясь с непреодолимыми трудностями.

Конфликт наступает в миг прямого столкновения с ограничением. Привычных действий оказывается недостаточно, старые подходы дают сбой, а сил не хватает.

Напряжение достигает высшей точки. Человек оказывается перед препятствием, которое грозит перечеркнуть его планы. Именно здесь разворачивается главная битва за результат, и именно в этой точке путник острее всего нуждается в сторонней помощи.

Постконфликт венчает исход поединка. Когда барьер успешно преодолён, наступает развязка. Напряжение спадает, человек достигает своей цели и возвращается в привычное русло преображённым. Он приобрёл новый опыт, сберёг время или уберёг близких от беды.

Обычный предпринимательский взгляд часто страдает серьёзным изъяном: *вещи рассматриваются в отрыве от человеческих историй.*

Владелец производства видит перед собой рулоны ткани, обжаренные зёрна, металлические заготовки или строчки программного кода. Кажется, будто покупатель платит деньги за физические свойства материи или сложность механизма.

В действительности никто не приобретает предметы сами по себе. Человек обращается к товару или услуге только тогда, когда оказывается внутри собственного сюжета и проживает острый конфликт.

Физический предмет интересует его лишь постольку, поскольку служит средством преодоления барьера.

Примером такого различия служит обычное городское *Кафе*.

Если судить поверхностно, заведение торгует горячими напитками и выпечкой. Однако **за один и тот же столик в течение дня садятся люди, проживающие совершенно разные сюжеты.**

Первым утренним посетителем становится служащий, спешащий на важный доклад. В пору предконфликта он вышел из дома с намерением прибыть вовремя. Конфликт настигает его на перекрёстке: глаза слипаются от усталости, до пересадки остаётся семь минут, а на улице льёт дождь. Ему требуется средство, чтобы мгновенно взбодриться и не опоздать. Если заведение выдаст заказ за шестьдесят секунд в надёжном стакане с плотной крышкой, конфликт разрешится. Наступает постконфликт: служащий бодр, чист и успевает к

началу встречи.

Через час за тот же столик садится составитель отчётов с переносным компьютером. Его предконфликт — желание закончить сложный расчёт. Конфликт заключается в домашних помехах, постоянном шуме и невозможности сосредоточиться. Человеку нужно не просто выпить чаю, а найти спокойное убежище. Заведение с розеткой у стола, устойчивой связью и ненавязчивой музыкой без слов становится средством спасения. В пору постконфликта специалист сдаёт расчёт в срок и чувствует удовлетворение от спокойного труда.

Вечером место занимают двое на первой робкой встрече. Их предконфликт — обоюдная симпатия и надежда на сближение. Конфликт кроется в скованности, страхе показаться неловкими и тяжёлом давлении тишины. Средством выступает приглушённый свет, уютный угол и небольшие порционные сладости, которые удобно есть, не прерывая беседы. Постконфликт приносит чувство душевного тепла и зарождающуюся дружбу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.