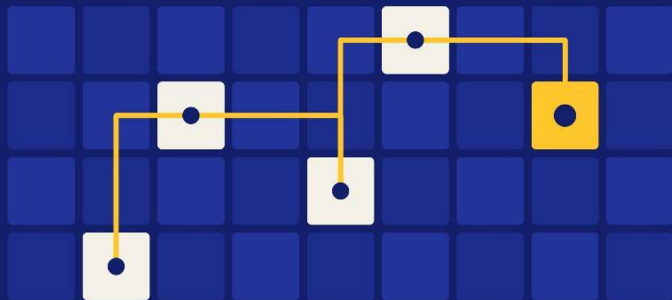


Рон Дейкар

36

стратегий бизнеса

Неочевидные ходы
для конкурентной борьбы



Рон Дейкар

36 стратегий бизнеса.

Неочевидные ходы для

конкурентной борьбы

<https://litres.ru/74530924>

SelfPub; 2026

Аннотация

Пока вы играете по очевидным правилам, конкурент может просчитывать вас на несколько ходов вперед. «36 стратегий бизнеса» превращают древние приемы борьбы в арсенал для рынка, переговоров, продаж и конкурентных атак. Создать преимущество из ничего, дожидаться момента, ударить по слабому месту, заманить соперника, отступить ради победы, перехватить инициативу, использовать хаос в свою пользу. Каждая стратегема раскрывается через реальные деловые истории, где один нестандартный ход меняет исход всей партии. Это не чтение для тех, кто надеется победить одной старательностью. Это книга для тех, кто хочет видеть скрытую игру, распознавать чужие приемы раньше, чем они сработают, и находить выход там, где прямой путь уже закрыт.

Содержание

Часть первая. Стратегии победы	4
Конец ознакомительного фрагмента.	11

36 стратегий бизнеса.

Неочевидные ходы для конкурентной борьбы

Часть первая. Стратегии победы

Первая стратегия: «Обмануть небо и пересечь море»

[Оригинал]

Если подготовка тщательна, то бдительность ослабевает; если что-то видно постоянно, то в этом не усомнишься. Тьма находится внутри света, а не напротив него. Солнце и Луна.

[Перевод]

Тот, кто считает, что подготовка проведена досконально, легко теряет бдительность; то, к чему привыкли, часто перестают подвергать сомнению. Тайный замысел скрывается в явном, а не противопоставляется открытому. За крайне явным часто скрывается крайне тайное.

[Комментарий]

Заговорщические действия нельзя совершать в неудобное время и в тайных местах. Кража посреди ночи, убийство в уединенном переулке — это поступки глупых обывателей, а не стратегов.

Тайные планы нельзя осуществлять в темноте или в без-

людных местах. Кража посреди ночи, убийство в уединенном переулке — это глупые поступки, не достойные стратега.

Рынок — это поле битвы. В бизнесе и управлении следует руководствоваться принципом «честности», но если быть слишком честным и раскрыть свои коммерческие намерения, то в условиях жесткой рыночной конкуренции в девяти случаях из десяти вы потерпите поражение.

Ключ к применению стратегии «обмануть небо и пересечь море» заключается в создании ложной картины и нанесении удара в подходящий момент. Эта стратегия находит широкое применение как в коммерческих переговорах, так и в маркетинге. Для предпринимателей, использующих эту стратегию, ключевыми являются два шага: во-первых, создание ложной картины — «обмануть небо». Использование различных средств, чтобы скрыть свои истинные намерения от конкурентов или потребителей, заставляя их ничего не знать о них или ошибочно их интерпретировать.

Во-вторых, нужно выбрать подходящий момент для «переправы». Ситуация на рынке постоянно меняется, и только тщательно оценив обстановку, выбрав подходящий момент и нанеся удар до того, как соперник раскроет ваши истинные намерения, можно завоевать инициативу и занять рынок.

[Пример]

«Хитрость» г-на Хироси Мокава

При продвижении товаров предприниматели часто ис-

пользуют маскировку или скрытые приёмы, создавая ложные представления, чтобы заманить клиентов в заранее подготовленную ловушку и таким образом достичь цели продажи.

В Японии была компания, специализирующаяся на производстве подгузников. В начале своей деятельности компания потратила огромное количество усилий на рекламу преимуществ своей продукции, но покупателей по-прежнему было очень мало. Менеджер этой компании, господин Хироси Такава, долго ломал голову и наконец придумал «гениальную идею». Он послал своих сотрудников, которые притворились покупателями.

Они выстроились в очередь перед магазином, создав атмосферу ажиотажного спроса и пробудив любопытство покупателей: «Что здесь продают?» В результате покупателей становилось всё больше. По мере роста продаж люди постепенно осознали превосходство подгузников этой компании, и сбыт быстро пошёл в гору.

[Комментарий]

Г-н Хирото Токава применил здесь стратегию «обмануть небо и пересечь море». Он заставил своих сотрудников выдать себя за покупателей и встать в очередь за продукцией компании, создав таким образом ложное впечатление — это и есть «обмануть небо»; покупатели, ослеплённые этим ложным впечатлением, проявили любопытство и желание купить товар, в результате чего тоже стали выстраиваться в

длинную очередь за подгузниками, что позволило г-ну Хирото Токава достичь своей цели — «пересечь море».

Перчатки на левую и правую руку В определенный период времени таможенные органы США ввели высокие пошлины на импорт французских женских перчаток, чтобы защитить внутренний рынок от конкуренции со стороны французской продукции. В результате цены на французские перчатки на рынке стали заоблачно высокими. Очевидно, что тот, кому удастся обойти эти жесткие и высокие пошлины, сможет заработать огромные деньги на этой торговле.

Хитрый торговец Тейлор ломал голову и наконец придумал способ. Однако у этого способа был один фатальный недостаток: если бы его раскрыли, не только все усилия пошли бы насмарку, но и ему грозил бы огромный штраф. Под влиянием перспективы огромной прибыли и спекулятивных настроений Тейлор решил пойти на риск.

Сначала он закупил во Франции 10 000 пар кожаных перчаток, отличающихся тщательной отделкой и высоким качеством, а затем аккуратно разделил каждую пару пополам, собрал 10 000 левых перчаток в ящики и отправил их в США.

После того как 10 000 левых кожаных перчаток поступили на таможенную США, Тейлор так и не стал забирать груз, а скрылся в стороне и тихо ждал.

Согласно таможенным правилам и сложившейся практике, если груз просрочил срок хранения и по-прежнему никто его не забирает, таможня имеет право провести от-

крытый аукцион. Итак, сотрудник таможенного управления Стол провел аукцион.

Поскольку все перчатки были левыми, эта партия из 10 000 штук практически не представляла ценности, и их купил один торговец по очень низкой цене.

Сторл почувствовал, что в этом наверняка кроется какая-то уловка, и распорядился, чтобы таможенники тщательно проверяли готовые перчатки из Франции, особенно крупные партии перчаток для правой руки. Одновременно было усилено наблюдение за действиями Тейлора: в случае обнаружения у него большого количества перчаток для правой руки из Франции ему пришлось бы доплатить налоги и уплатить удвоенный штраф.

Странно, но впоследствии таможня обнаружила, что все полученные Тейлером перчатки были парными, всего насчитывалось 5000 пар, однако ни разу не было обнаружено, чтобы он получал какие-либо правые кожаные перчатки, а также не было замечено, чтобы он покупал или заказывал их. Что же это было? Этот узел, завязавшийся в душе Стола, долгое время оставался неразвязанным.

Год спустя Стол пошел в обувной магазин, чтобы купить обувь. Он выбрал модель, расплатился и, когда собрался надеть новые туфли, обнаружил, что обе туфли оказались правыми. Он был очень возмущен и высказал все своё недовольство владельцу магазина. По дороге домой он вдруг осознал, как именно Тейлор уклонялся от уплаты пошлин на перчат-

ки.

Дорогой читатель, вы догадались?

Стор получил озарение, купив обувь. Наконец он понял, что 5000 пар перчаток в коробках, которые впоследствии получил Тейлор, наверняка были все правыми. Если бы на таможне нашёлся внимательный сотрудник, который взял бы перчатку и примерил её, эта очень простая афера была бы сразу раскрыта. Именно это и было той самой «смертельной слабостью», о которой так беспокоился Тейлор.

[Комментарий]

К счастью, Тейлор сделал правильную ставку и выиграл. Его успех заключался в том, что, видя две перчатки вместе, люди по привычке считают, что это по одной на каждую руку. И именно в эту ловушку попали таможенники, позволив Тейлору «законно и обоснованно» уклониться от уплаты таможенных пошлин прямо у них под носом.

Часовое царство Чжоу Цзиньгуана Г-н Чжоу Цзиньгуан родился в Гонконге в семье среднего достатка и сразу после окончания средней школы решил самостоятельно начать свой бизнес. Чтобы начать собственное дело, нужен был определённый капитал. Поэтому он устроился на работу на часовую фабрику, принадлежавшую одному из его родственников, где, зарабатывая на жизнь своим трудом, копил средства, одновременно осваивая технологии и набираясь опыта. К 1970 году он начал вести самостоятельный бизнес, арендовав в районе Центрального Гонконга магазин площадью

около 33 квадратных метров и наняв трёх сотрудников. В то время, помимо сборки часов, он также торговлил разными мелочами, чтобы пополнить доход.

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.