

ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՂԵԿԱՎԱՐՄԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ
ՇԱԽՄԱՏԱՅԻՆ ՄՈԴԵԼԱՎՈՐՈՒՄ ԵՎ ՌԱԶՄԱՎԱՐԱԿԱՆ
ՄՏԱԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՈՒՍՈՒՑՈՒՄ ԽԱՂԱՅԻՆ ԶՈՒԳԱՇՆՈՒՆԵՐԻ ՀԻՄԱՆ
ՎՐԱ

ԽԱԶԻԿՅԱՆ ՀԱՅԿ

ԳՊՀ դասախոս

*Ձեզանից ոչ բոլորը կդառնան շախմատիսպորտիստներ,
բայց ոչ ոք չի ափսոսա այն ժամանակը, որը
նվիրել է շախմատին, քանզի այն կօգնի
քեզ ցանկացած մասնագիտության մեջ:*

Տիգրան Պետրոսյան

Շախմատի աշխարհի 9-րդ չեմպիոն

Կազմակերպությունների ղեկավարման ռազմավարության մշակման, մենեջերների և գործարարների մեջ ստրատեգիական մտածելակերպ զարգացնելու ժամանակ հաճախ բազմաթիվ բարդություններ են առաջանում: Եվ հենց այստեղ է, որ առաջ է գալիս բիզնեսի կառավարման շախմատային մոդելի մշակման անհրաժեշտությունը: Այս խնդիրը գոյություն ունի շուրջ 50 տարի և ավելի սուր է զգացվում մեր օրերում, երբ «շախմատային» մտածելակերպով մարդիկ անհրաժեշտություն են դարձել տարբեր մեծության և ուղղվածության կազմակերպություններում:

Հետաքրքիր է, որ այս թեմայով Գուգլում ռուսերեն որոնումը բերում է 530.000 արդյունք, իսկ անգլերեն՝ 580.000 000:

Համարվում է, որ ամենահին ստրատեգիական խաղը՝ շախմատը, այստեղ կարող է էական դեր խաղալ: Դասերը, որոնք շախմատը կարող է տալ սկսնակ գործարարին կամ փորձառու ստրատեգին, հաճախ ավելի օգտակար են, քան ցանկացած խաղ, որ հորինվում է տվյալ ոլորտի համար:

Ինչպես բնութագրում է աշխարհի 13-րդ չեմպիոն Գարրի Կասպարովը. «Շախմատը պայքարի դաշտ է... Այստեղ հնարավոր չէ այլ կերպ խաղալ: Բիզնեսը ևս... կարելի է համարել պայքար մինչև վերջ»:

Զարգացած երկրներում շախմատը գտնվում է իշխանությունների ուշադրության կենտրոնում և ստանում է մեծ օժանդակություն, քանզի այն կառավարման ոլորտում մեծ առավելություններ է տալիս այն մարդկանց, ովքեր զբաղվում են դրանով:

Այս հոդվածում կներկայացնենք, թե ինչպես է հնարավոր շախմատն օգտագործել բիզնես-որակների զարգացման համար: Բիզնեսում, ինչպես

շախմատում, խաղացողները մի կողմից սահմանափակված են գործող կանոններով, մյուս կողմից ձեռքի տակ ունեն հաջողության հասնելու բազմաթիվ տարբեր ստրատեգիաներ: Հեշտ չէ հաշվի առնել բոլոր գոյություն ունեցող գործոնները, որոնք կարող են ազդել այս կամ այն գործարքի հաջողության վրա, և կատարել հաջորդ քայլի ճիշտ ընտրությունը: Հատկապես մեր օրերում, երբ շուկաները փոխվում են հաճախ ու անկանխատեսելիորեն, բիզնեսի շախմատային մոդելավորումը առավել հրատապ է դառնում: Բազմաթիվ տակտիկական և ստրատեգիական մեթոդներ, որոնք կիրառվում են շախմատում, կիրառելի են նաև բիզնեսում:

Բայց մինչ այս թեման հանգամանալից ուսումնասիրելը պետք է պատասխանել այն պարզ հարցին, թե նմա՞ն է արդյոք շախմատը բիզնեսին, թե՞ ոչ: Բիզնես դաշտում, որպես կանոն, գոյություն ունեն մրցակիցներ, որոնք պլանավորում են խլել կամ մեծացնել իրենց չափաբաժինը: Այս առումով բազում ռազմավարական և մարտավարական հնարքներ, որոնք կիրառելի են շախմատում, կիրառելի են նաև բիզնես ոլորտում:

Շախմատը զարգացնում է ռազմավարական մտածողությունը, կանխատեսելու կարողությունը, մի քանի քայլ առաջ գործողություններն հաշվարկելու հմտությունը: Այս հատկություններն անհրաժեշտ են ոչ միայն բիզնես միջավայրում, այլև ընդհանրապես աշխատակազմի ղեկավարման հարցերում, քանզի աշխատողները կազմակերպությունների տեղեկատվության կրողներն են, և ղեկավարներն հաճախ թեթևամտորեն են վերաբերվում այդ փաստին, նպատակային չեն օգտագործում նրանց փորձն ու կարողությունները: Այս կամ այն կարևոր աշխատողին հրաժեշտ տալիս ղեկավարները ավելի հաճախ մտածում են իրենց ամբիցիաների և վիրավորանքների մասին՝ մոռանալով, որ աշխատողն իր հետ տանում է գիտելիքների և փորձի մեծ պաշար:

Վերջին շրջանում բազմաթիվ հետազոտողներ, հատկապես գործարար աշխարհից, ծավալուն աշխատություններ են գրում շախմատի և բիզնեսի սերտ կապի, շախմատային միտքը որպես բիզնես հմտություն օգտագործելու թեմայի վերաբերյալ: Բայց խորությամբ և հետազոտական մտքի ճկունությամբ հատկապես աչքի են ընկնում Գարի Կասպարովի, Ռուբեն Անլաքանի և Բոյուս Պանդոլֆինիի աշխատությունները: Այս և այլ խոշոր հետազոտողները միակարծիք են այն հարցում, թե ինչ հմտություններ է ձեռք բերում մարդը բիզնես և ղեկավար ոլորտներում՝ շախմատային որոշ ռազմավարական հնարքներ հասկանալու դեպքում:

Այդ հմտություններն են.

1. Առաջ նայելու, կանխատեսելու կարողություն:

Նրանք ովքեր կարողանում են կանխատեսել ապագան մի քանի քայլ առաջ, սովորաբար մի կողմից լավ արդյունքներ են ցույց տալիս շախմատում, մյուս կողմից՝ հաջողություններ և աճ բիզնեսում:

Ուժեղ շախմատիստն անում է քայլեր ոչ թե միայն բազմահազար քայլերի հաշվարկով, այլ կոնկրետ իրավիճակի (դիրքի) ձգտումով, որին նա կարող է հասնել, օրինակ, 10-15 քայլ հետո: Շախմատիստը գնահատում է իր հնարավորությունները, որոշում նպատակը, այնուհետև քայլ առ քայլ հասնում դրան: Դիպուկ է նկատել աշխարհի 13-րդ չեմպիոն Գարի Կասպարովը. «Էական չէ, թե ինչքան հեռուն ես կարողանում տեսնել դու, եթե չգիտես՝ ի՞նչ ես փնտրում այնտեղ...»:

2. Զոհաբերելու կարողություն:

Շախմատում լինում են իրավիճակներ, երբ կարելի է զոհաբերել որևէ ֆիգուր՝ ստանալով փոխհատուցում այդ պահին կամ հետո: Սա նման է, օրինակ, ներդրումային ռիսկերին բիզնեսում, որոնք կարող են կապված լինել ինչպես ավելի ուշ մեծ եկամուտ ստանալու հետ, այնպես էլ դրա կորստի ռիսկի հետ: Պետք է նշել, որ ժամանակակից աշխարհում գրոհային ստրատեգիայի դերը կտրուկ աճել է, իսկ գրոհը, ինչպես հայտնի է, իր մեջ ռիսկեր է պարունակում: Փաստենք, որ այսօր՝ մեծ կորպորացիաների և բրենդային գիզանտների դարում, երկրորդ տեղում հայտնվելն արդեն ձախողում է համարվում: Նման պայմաններում գրոհն իր մեջ պարունակում է մեծ ռիսկ, բայց արագ և բարձր տեխնոլոգիաներով հարուստ աշխարհում պարզևը շատ մեծ կարող է լինել, իսկ պատիժը դանդաղկոտության և անվստահության դեպքում՝ շատ խիստ :

3. Լավ պատրաստվածություն:

Պատրաստված լինելը և՛ շախմատում, և՛ բիզնեսում աներկբայորեն հաջողության գրավական է: Շախմատում դա վերաբերում է առաջին հերթին հակառակորդի պարտիաների վերլուծությանը, իսկ բիզնեսում՝ շուկայի ուսումնասիրությանը, գործողությունների պլանավորմանը, անձնակազմի պատրաստմանը և այլն:

4. Ինքնակազմակերպում:

Շախմատում, օրինակ, կա հայտնի մի կանոն, որ երբ ձեռք ես տալիս ֆիգուրին, պետք է դրանով անպայման խաղաս: Եղել են դեպքեր, երբ նույնիսկ հզոր շախմատիստները փորձել են չհետևել այս կանոնին: Կարելի է հիշել թեկուզ ամենաաղմկահարույց դեպքերը Պոլգար – Կասպարով, Մալախով – Ազմայփարաշվիլի, Արոնյան –

Նակամուրա պարտիաների ժամանակ: Նման դեպքերից հետո շախմատիստի համբավը կտրուկ նվազում է, և վնասվում է նրա հեղինակությունը:

Տեղեկատվական տեխնոլոգիաների զարգացումը ժամանակակից շախմատում դարձել է չարիք, շատացրել անազնիվ խաղի դեպքերը, երբ խաղացողներից մեկը փորձում է համացանցի կամ բջջային հեռախոսի միջոցով միացնել որևէ շախմատային ծրագիր և քայլեր նայել: Իհարկե, այսպիսի քայլերի բացահայտումից հետո պատիժը շատ ավելի խիստ է. խաչ է քաշվում շախմատային կարիերայի վրա: Բիզնես դաշտում ևս խաբեության կամ չափազանցված խոստումների հաշվին ժամանակավոր դիվիդենդներ շահելու փորձի համար գործարարը հատուցում է վստահության ու հեղինակության կորստով, որն անհնար կամ դժվար է լինում վերականգնել: Եվ ընդհանրապես, լինի շախմատ, բիզնես կամ այլ ոլորտ, վստահությունն ու հեղինակությունը կարողանում են ստեղծել մեծ ջանքերի գնով, բայց կարող են կորցնել մեկ ակնթարթում. այս մասին չի կարելի մոռանալ և ոչ մի վայրկյան:

Շախմատային խաղը հարուստ է ոչ միայն բովանդակությամբ և անսպառ հնարավորություններով, այլ նաև հարուստ ու հետաքրքիր պատմությամբ: Այն գոյություն ունի ավելի քան 15 դար և շարունակում է զարգանալ ու զարգանալ՝ չկորցնելով իր խորհրդավոր հմայքը: Այս խաղի հավերժության պատճառն այն է, որ մեր նախնիները կարողացել են ստեղծել հզոր սիմվոլիկաներով մի խաղ, որը հետաքրքրում է այսօրվա աշխարհին՝ առաջին հերթին գործարար աշխարհին, որտեղ ակտիվ կերպով օգտագործվում են տարբեր սիմվոլներ՝ որպես բրենդի խորհրդանիշ:

Բազմաթիվ բիզնես և ռազմավարական դասընթացներում շեշտվում է այն փաստը, որ շատ գործարարներ հաճախ համակարգված և ստրատեգիական մտածելակերպ չեն դրսևորում, իսկ հաջողակ շախմատիստը, ընդհակառակը, միշտ նկատի է ունենում ոչ միայն առաջին մի քանի քայլերը, այլ նաև ունենում է հստակ պլան հակառակորդի գործողություններին հակադարձելու և հաղթանակի հասնելու համար: Այլ կերպ ասած՝ նա իր «զինանոցում» պահում է դեպքերի զարգացման տարբեր սցենարներ: Ճիշտ նույն կերպ գործարարը պետք է ունենա տարբեր իրավիճակների համար մտածված պլաններ, որոնք կլուծեն ինչպես վաղաժամկետ, այնպես էլ երկարաժամկետ խնդիրներ:

Այսպիսով, շախմատը սովորեցնում է որոշումներ ընդունել բարդ իրավիճակներում մեծ ճնշման ներքո, իսկ այդ գիտելիքը կարող է օգնել խուսափել ճակատագրական սխալներից նաև բիզնես ոլորտում:

Քանալի բառեր՝ շախմատ, շախմատային մոդելավորում, բիզնես պլան, հաջողակ շախմատիստ, հաջողակ գործարար, ստրատեգիական կառավարում, գոհաբերելու կարողություն, ինքնավստահություն, ինքնակառավարում, բիզնես կառավարում, ստրատեգիական մրաձեյակերպ, սկսնակ գործարար:

Օգտագործված գրականություն

1. Каспаров Г., Человек и компьютер, Взгляд в будущее, 2018
2. Каспаров Г., Шахматы как модель жизни, 2008
3. Райс Эл, Траут Джек, Маркетинговые войны, 2017
4. Глазунов Я., Анти Титаник: как выиграть там, где тонут другие, 2018
5. Anlacan Ruben, Ten Things Chess Thought Me About Business and Corporate Strategy, 2015
6. Shane, Chess Strategy For Business, 2007

CHESS MODELING OF ORGANIZATION MANAGEMENT STRATEGY AND TEACHING STRATEGIC THINKING BASED ON THE GAME

KHACHIKYAN HAYK

GSU Lecturer

In this article we will explain how to use chess for business development. In business, as in chess, gamers, on one hand, are restricted by the current rules; on the other hand they have many different strategies to succeed. Chess develops strategic thinking, the ability to predict and count actions a few steps forward.

Key words: *chess, chess modeling, business plan, successful chess player, successful businessman, strategic management, ability to sacrifice, self-confidence, self-management, business management, strategic thinking, first-time businessman.*

ШАХМАТНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИЙ И ОБУЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОМУ МЫШЛЕНИЮ НА ОСНОВЕ ИГРЫ

ХАЧИКЯН АЙК

Преподаватель ГГУ

В данной статье мы расскажем, как использовать шахматы для развития бизнеса. В бизнесе, как и в шахматах, геймеры, с одной стороны, ограничены действующими правилами, с другой – у них есть много разных стратегий для достижения успеха. Шахматы развивают стратегическое мышление, способность предусматривать и рассчитывать действия на несколько шагов вперед.

Ключевые слова: шахматы, шахматное моделирование, бизнес-план, успешный шахматист, успешный бизнесмен, стратегическое управление, способность жертвовать, самоуверенность, самоуправление, бизнесуправление, стратегическое мышление, начинающий предприниматель.

Հոդվածը ներկայացվել է խմբագրական խորհուրդ 27.03.2019թ.:

Հոդվածը գրախոսվել է 25.04.2019թ.: