

Методика проведения SMM поединков

1. Общее представление об SMM поединке

SMM ПОЕДИНОК - это публичное единоборство двух участников, каждый из которых стремится показать свое SMM преимущество над партнером. Это преимущество достигается за счет личного маркетингового мастерства, которое становится очевидным или, как минимум, заметным благодаря эффективному использованию различных маркетинговых приемов независимо от того, сознательно или бессознательно эти приемы были применены.

Как и в любом поединке, особое значение имеет равенство стартовых условий и объективность судейства.

Социальное пространство, в котором разворачивается поединок, — своего рода поле боя — задается какой-либо маркетинговой ситуацией конфликтного характера. Описание ситуации — это описание незавершенной истории действий и поступков основных действующих лиц, вовлеченных в определенный конфликт. Продолжением, а в идеале и завершением, этой истории и призван стать публично разыгрываемый поединок. Описание ситуации завершается указанием на основные роли (действующие лица) и их интересы на самый последний момент времени, описываемый в ситуации.

Участники имеют возможность назначать роли себе и партнеру в этой ситуации в ходе поединка, причем делают это по очереди и лишь на определенное правилами время.

Участники отчасти ограничены в своих действиях конкретной предысторией конфликта, заданной предлагаемой ситуацией, они не могут оспаривать самого факта наличия этого заданного прошлого. Однако они свободны в своем конструировании будущего и могут ставить перед собой по ходу поединка такие цели, которые поставили бы и в реальной жизни, окажись они в подобной роли и в подобной ситуации.

Поединок проводится за столом с шахматными часами, за которым располагаются участники, сидя друг напротив друга. Рядом с каждым из участников располагается и его секундант.

Внешне поединок выглядит как ряд диалогов, связанных единой фабулой и комплектом ролей, но имеющих двух исполнителей, каждый из которых исполняет одну и ту же роль только внутри одного диалога. Диалог, в течение которого сохраняется непрерывность действия и ролей участников, называется раундом.

Что же касается других предстоящих диалогов-раундов, то постороннему наблюдателю весьма трудно угадать, кто какую роль будет исполнять.

Продолжительность поединка складывается из 5 мин времени, предоставляемого в распоряжение каждого участника, т. е. всего 10 мин чистого времени.

Во время поединка каждый из секундантов может один раз взять паузу до 1 мин, поэтому максимальная общая продолжительность поединка может достигать до 12 мин.

Каждый из участников, получив право хода, может расходовать свои 5 мин не обязательно подряд, а может выбирать отдельными порциями, т.е. передавать ход партнеру до истечения своих 5 мин. Когда идет его время, он назначает себе и партнеру любую пару ролей из тех, которые указаны в данной ситуации, и эти роли сохраняются на все время данного раунда.

Судьи выносят решение о преимуществе того или иного участника, наблюдая за их действиями во время поединка. Всего поединок судят девять судей, которые распределены по трое между тремя судейскими коллежиями: коллегия **SMM-Менеджеров**, коллегия **Начальников отдела маркетинга Клиента** и коллегия **Собственников компании Клиента**.

Каждый из судей, входящих в коллегию SMM-Менеджеров, оценивает участников поединка как своих потенциальных коллег, руководствуясь при этом своими собственными субъективными критериями, и выбирает, с кем бы из двух участников работали в команде.

Руководители отдела маркетинга Клиента оценивают участников поединка как потенциальных партнеров/исполнителей, принимая свое собственное решение, смогли бы доверить продвижение бренда и представление его в интернет пространстве.

Судьи, Собственников компании Клиента, выбирают из двух участников того, кого они готовы принять к себе на работу, кому бы с большей уверенностью доверили свой собственный бизнес, при этом каждый руководствуется своими собственными критериями.

2. Описание ситуации

Описание ситуации состоит из двух частей: постоянной и переменной. Постоянная часть — это краткое письменное описание ситуации, выдаваемое участникам накануне поединка, содержащее перечень ролей и интересов.

Пример ситуации:

SMM агентство «Маркетинг Медиа» ведет компанию «Окна и двери» в Vk, Facebook, Одноклассниках. Менеджер компании «Маркетинг Медиа» по SMM должен приехать с отчетом к начальнику отдела маркетинга клиента и отчитаться по результатам работы прошлого месяца. Результаты по Vk отличные, по Facebook не очень, по Одноклассникам – нормальные, но не впечатляют. Начальник отдела маркетинга клиента вечером звонит менеджеру агентства и говорит, что завтра на встрече будет присутствовать Директор компании «Окна и двери», т.к. SMM уже ведут 6 мес. и Директор сам хочет посмотреть результаты. Менеджер понимая, что уровень встречи будет высоким, просит поехать с ним начальника отдела SMM агентства. Начальник согласен.

Роли и Интересы

SMM-менеджер – защитить отчет, удержать клиента, не получить негатива от своего Начальника и Директора, с начальником отдела маркетинга клиента – он в очень дружеских отношениях, и даже если и будет негатив от него – они «потом попьют пивка...».

Начальник отдела SMM агентства – удержать клиента, дополнительно увеличить сумму договора и добавить площадку LinkedIn.

Руководитель отдела маркетинга клиента – нравится SMM компания, но по отчету есть вопросы, боится получить от своего Директора.

Директор компании клиента – не увеличивая сумму договора, разобраться в проделанной работе. Оценить эффективность SMM и агентства в лице менеджера и нач отдела. Провести «профилактическую» беседу с агентством, чтобы «не расслаблялись».

Переменная часть — это правомерные дополнения к письменному описанию ситуации, которые делают участники по ходу поединка. Дополнения считаются правомерными, если они не противоречат постоянной части и не противоречат правомерным дополнениям, уже ранее сделанным любым из участников в данном раунде.

Примеры правомерного дополнения:

«... это произошло потому, что последние 2 недели месяца плохо работал интернет в офисе, а моя работа заключается вся в интернете...»

Мы видим здесь два дополнения ситуации:

- 1) в здании, где расположен офис агентства, не работал интернет;
- 2) интернет – главное в работе агентства;

Все эти дополнения не противоречат постоянной части ситуации.

Примеры неправомерного дополнения:

«Мы не занимаемся продвижением в Facebook...»;

Здесь дополнение противоречит постоянной части ситуации. Помимо правомерных и неправомерных дополнений могут быть и проблематичные дополнения, т.е. такие, о правомерности или неправомерности которых можно судить лишь на основании последующих дополнений.

Пример проблематичного дополнения:

«Вы, как начальник отдела SMM...»

«Я не начальник отдела SMM, я - менеджер!»

Такое дополнение внешне выглядит как неправомерное, поскольку противоречит постоянной части ситуации — ранее уже утверждалось, что данное лицо является начальником отдела SMM. Однако может последовать разъяснение, что это лицо, хотя фактически и выполняет функции начальника SMM отдела, но по трудовой книжке числится все же SMM-Менеджером. Возможно, возражающий напоминает об этом обстоятельстве, намекая на необходимость пересмотреть уровень ответственности. В таком

случае его возражение является правомерным дополнением. В качестве неправомерного может рассматриваться и такое дополнение, которое теоретически является правомерным, но практически — маловероятно, так называемый «рояль в кустах»*.

Например, сообщение о том, что «SMM-Менеджер» разыскивается Интерполом как серийный убийца. Теоретически это возможно, но практически - маловероятно. Понятно, что степень вероятности может оцениваться лишь субъективно. Поэтому является ли дополнение «роялем в кустах» или нет, оценивается арбитром, ведущим данный поединок.

3. Роль секунданта

Каждый участник поединка получает себе противника и ситуацию для поединка, после чего выбирает себе секунданта.

Участники получают время для подготовки к поединку совместно со своими секундантами.

Секундант помогает участнику подготовиться к поединку.

Подготовиться — это значит:

- ✓ внимательно прочесть каждое предложение в описании ситуаций и рассмотреть все возможные толкования упомянутых в ней обстоятельств;
- ✓ ознакомиться с ролевым набором и соответствующими интересами упомянутых в ситуации лиц, установить сходство и различие в интересах и области возможного компромисса;
- ✓ продумать интерпретацию каждой из ролей и правомерных дополнений таким образом, чтобы, играя данную роль, для участника оказалось бы возможным позиционировать себя как «положительного героя».
- ✓ разработать вместе с участником необходимые стратегемы с тем, чтобы, оставаясь в рамках поведения «положительного героя», реализовать в каждой роли заявленные в ней интересы либо же по убедительным для судей причинам эти интересы трансформировать.

Стратегема - это сценарий выхода из сложной маркетинговой (военной, жизненной) ситуации — своего рода сложный стратегический ход;

- проработать с участником тактику реализации стратегем, отдельные простые ходы и приемы, проблемы и варианты имиджа, словесные и поведенческие формулы с учетом опыта и поведенческих возможностей участника.

Во время поединка секундант занимает место рядом с участником.

Секундант обязан внимательно следить за ходом поединка и за каждой репликой участников с тем, чтобы вовремя заметить любое нарушение правил со стороны условного противника и заявить протест ведущему арбитру.

Протест заявляется при следующих нарушениях:

- ✓ противник продолжает свой раунд несмотря на то, что его 5 мин уже истекли;
- ✓ противник передает ход сразу же, не произнеся даже ролевого распределения и первой фразы, что недопустимо;
- ✓ противник вводит правомерные дополнения не в виде прямой речи, а как бы за рамками диалога;
- ✓ противник понуждает разыгрывать тот временной период и те события, которые уже являются необратимым прошлым, уже описанным в ситуации;
- ✓ противник делает утверждения о фактах, явно противоречащих тексту ситуации;
- ✓ противник делает утверждения о фактах, явно противоречащих уже введенным в данном раунде правомерным дополнениям;
- ✓ противник явно использует неправомерное — в силу неправдоподобности — дополнение ситуации («рояль в кустах»);
- ✓ секундант противника неправомерно объявляет паузу — либо пауза им уже однажды бралась, либо он ее пытается взять в то время, когда идут часы не его подопечного;
- ✓ секундант противника делает подсказки своему подопечному во время диалога, а не во время паузы.

4. Проведение поединка

Ведущий объявляет о предстоящем поединке и предупреждает всех его участников — участников поединка, их секундантов и судей - о необходимости явки на него не менее чем за 5 мин до его начала.

Непосредственно перед поединком ведущий приглашает всех его участников занять свои места.

Ведущий может сделать объявление о начале поединка после того, как все судьи займут свои места.

Ведущий объявляет о начале поединка и зачитывает маркетинговую ситуацию.

Если после объявления о начале поединка один из участников на него не является, ведущий, после прочтения ситуации, засекает время, о чем делает публичное объявление, и по истечении 5 мин объявляет о победе присутствующего участника за неявкой противника.

Ведущий разыгрывает право первого хода путем жеребьевки.

Ведущий предоставляет право первого хода участнику путем публичного объявления об этом и пуска часов данного участника.

Участник, получивший право первого хода, с этого момента считается первым участником, а его противник - вторым участником. Возле первого участника ведущий ставит карточку с номером 1, а против его противника - карточку с номером 2.

Первый участник по команде ведущего начинает поединок: объявляет роли (роль свою и роль для противника — любую ролевую пару из ролевого набора, предлагаемого в описании данной ситуации) и произносит первую фразу, исходя из отведенной для себя роли. (Этой первой фразой он имеет возможность сделать выгодные для своих целей правомерные дополнения к ситуации.)

Первая фраза представляет собой прямую речь, обращенную к противнику в рамках данного ролевого распределения (а не в виде комментария, обращенного сразу ко всем - к противнику, судьям, ведущему и зрителям!).

Например:

«Я - SMM-Менеджер, а вы - Директор компании «Окна и Двери». Позвольте, я расскажу о проделанной работе за прошедший период по продвижению Вашего бизнеса в Соц. сетях ...»

Противник отвечает на эту первую фразу исходя из собственной роли и ее интересов.

Например:

«Я хотел бы обсудить отчет с Вами, учитывая, что Вы занимаетесь продвижением нашего бренда, хотел бы разобраться в реалиях продвижения и эффективности Вашей работы, т.к. у меня есть свое мнение на этот счет.....»

В этом примере мы наблюдаем попытку Директора компании клиента взять инициативу на себя и строго отчитать Менеджера, для возможности провести «профилактическую беседу» с менеджером.

Начинается первый раунд — диалог, в ходе которого каждый из участников, играя объявленные роли, преследует соответствующие его роли интересы.

Раунд продолжается до окончания времени первого участника, т.е. до истечения его пяти минут или ранее, до момента, определяемого первым участником (желающим использовать свое время не целиком, а порциями) и обозначающего передачу права хода путем переключения часов.

Участник, при решении о досрочном - до истечения своего времени - прекращении раунда, руководствуется собственными соображениями.

Например:

- он чувствует, что противник растерян, не может сориентироваться и совершенно не готов принять управление: тогда передача хода может подчеркнуть растерянность противника, а то и привести к чистой победе (если противник заявит, что не может продолжить поединок, и выйдет из-за стола);

- стратегема, заготовленная участником, предусматривает использование не одного, а нескольких раундов, и участник отдает ход после исполнения задуманной части стратегемы;

- в этом раунде он уже сделал удачный ход и завоевал расположение судей (заработал «очко» в их глазах), и лучше отдать ход, чем рисковать, что судьи не запомнят его удачу в данном раунде — вдруг продолжение раунда окажется не таким удачным;

- в этом раунде ему никак не удастся достичь значимого результата (он «пробуксовывает» и «толчет воду в ступе»): лучше передать ход и не терять время, не портить о себе впечатление у судей;

- участник хочет сэкономить свое время, он рассчитывает, что если он сейчас передаст ход, то противник захочет продолжить эту же ситуацию за счет своего времени.

Второй участник может продолжить этот же раунд произнесением слов: «Продолжаем ситуацию!», что означает сохранение ролевого распределения и всех введенных в раунде дополнений и

обстоятельств, или начать новый раунд путем объявления новых ролей и произнесением своей первой фразы, вводящей новые дополнения к ситуации.

Например:

«Я - Руководитель отдела маркетинга компании «Окна и двери», а вы - SMM-Менеджер. Расскажите о сложившейся ситуации».

Участник, получивший право хода, не может его тотчас же передать противнику: он должен, как минимум, назвать роли и сказать первую фразу, и только после этого он может передать ход, если хочет это сделать как можно быстрее.

Во время любого нового раунда участники могут декларированием или по умолчанию сохранять или отменять ранее введенные обстоятельства и дополнения предыдущих раундов, если это не входит в противоречие с уже введенными дополнениями, сделанными противником в данном раунде.

Секундант имеет право один раз взять паузу: приостановить на время, до 2 мин, поединок в любое время того раунда, когда работают часы его подопечного (на время паузы ход часов также приостанавливается), с тем чтобы дать последнему дополнительные инструкции.

Секундант при решении вопроса о взятии паузы руководствуется собственными критериями. Например:

- его подопечный в затруднительном положении — он либо растерялся, либо раздумывает — и явно нуждается в паузе;
- его подопечный ведет себя неадекватно — его «понесло» или он явно не учитывает каких-то обстоятельств — необходимо его остановить, чтобы он не навредил сам себе;
- пауза в данный момент выгоднее подопечному, чем противнику;
- пауза берется после получения подопечным хода, но до объявления им ролей: тогда пауза может быть использована для дополнительной подготовки, чего лишен противник, поскольку он пока не знает, какие роли будут объявлены.

У секунданта есть опасность неудачного выбора момента для взятия паузы или, напротив, опасность упущения момента для паузы.

Например:

- секундант чувствует, что его подопечный явно побеждает, и ему хочется внести и свой вклад в победу («присоединиться» к победе), а пауза, на самом деле, оказывается выгодна противнику;
- у секунданта появляется некая идея, и ему не терпится ею поделиться с подопечным — он берет для этого паузу, невзирая на то, кому эта пауза в данный момент выгодна, и не стоит ли свое право взятия паузы пока поберечь;
- секундант увлеченно, с интересом наблюдает, как «тонет» его подопечный, и бездействует;
- секундант просто отдыхает и за весь поединок так и не берет паузы.

Для взятия паузы секундант громко произносит: «Пауза!» и останавливает ход часов.

После объявления паузы обе пары — участники и их секунданты — покидают место поединка на время не менее 20 сек. и не более 1 мин — на свое усмотрение.

По истечении 2 мин с начала объявления паузы, если кого-либо из участников или секундантов нет на месте, ведущий арбитр призывает отсутствующих занять места. Игнорирование этого призыва ведущего может быть им расценено как проигрыш отсутствующей стороны и объявлена победа присутствующего участника «за неявкой противника».

При наличии после паузы обоих участников, но отсутствии кого-либо из секундантов ведущий может принудительно назначить нового секунданта по своему усмотрению вместо отсутствующего (до конца поединка или до второй паузы).

Если во время поединка кто-либо из участников заявляет, что он не может продолжать поединок и выходит из-за стола, его противнику ведущим присуждается чистая победа.

Участники поочередно играют свои раунды до истечения их времени, после чего поединок заканчивается.

Если участник желает закончить свой раунд и до истечения своего времени передать ход противнику, а у того его время уже закончилось, то участник имеет право:

- ✓ закончить поединок досрочно, о чем заявить ведущему;
- ✓ сыграть еще один свой раунд за счет всего своего оставшегося времени, продолжив предыдущую ситуацию или переобъявив роли;

- ✓ сыграть еще один свой раунд за счет части своего оставшегося времени, продолжив предыдущую ситуацию или переобъявив роли, после чего закончить поединок досрочно, заявив об этом ведущему.

Ведущий объявляет об окончании поединка и предлагает судьям принять внутреннее решение о его результатах.

5. Работа судей

Судьи по приглашению ведущего арбитра до начала поединка занимают места за столами с соответствующими табличками, готовятся хорошо видеть, слышать и делать для себя заметки. Перед каждым поединком им предоставляется возможность освежить в памяти актуальное для данного поединка описание ситуации.

Во время поединка судьи оценивают происходящее с позиции, определяемой принадлежностью к той или иной коллегии.

Члены коллегии **SMM-Менеджеров** смотрят на происходящее с точки зрения коллеги, которому предстоит работать с ним в одной команде. Их не волнует, насколько нравится тот или иной участник судьям, Начальнику отдела маркетинга клиента, Собственнику компании клиента, или зрителям. Их волнует, кто с ним будет работать.

- ✓ Работа в команде?
- ✓ Знания в области SMM?
- ✓ SMM инструменты (знания, опыт)?
- ✓ Понимание потребностей клиента?
- ✓ Все ли смог сделать для клиента?
- ✓ Умение вести переговоры?
- ✓ Знания маркетинга?
- ✓ Реальное применение маркетинга для клиента?
- ✓ SMM практика?
- ✓ Не обманывает ли клиента и компанию в которой работает?
- ✓ **В итоге:** работали ли бы они в команде с таким «напарником»?

Члены коллегии **Начальников отдела маркетинга клиента** (ведение переговоров в жесткой и конфликтной ситуации) смотрят на происходящее с точки зрения экспертов по технике перехвата и удержания управления. Их не волнует, кто из участников и в какой мере понравится судьям, SMM-Менеджерам, Собственникам компании клиента или зрителям. Их волнует, в какой мере участники владеют различными приемами управленческой борьбы и насколько успешно они эти приемы применяют.

- ✓ Тактичность в проведении переговоров?
- ✓ Знания по маркетингу?
- ✓ Умение вести переговоры?
- ✓ Понимание ЦА?
- ✓ Вовлеченность в клиента?
- ✓ Эффективность как Исполнителя?
- ✓ Управленческие и администраторские навыки?
- ✓ Понимание клиента и умение его слушать?
- ✓ Умение фиксировать главное в переговорах?
- ✓ **В итоге:** - кого выбрать в подрядчики и доверить оказание услуг на аутсорсинге?

Члены коллегии **Собственник компании клиента** смотрят на происходящее глазами собственников, которым предстоит передать управление своей собственностью одному из менеджеров, принимающих участие в поединке. Их не волнует, как понравится тот или иной менеджер судьям, Начальникам отдела маркетинга клиента, SMM-Менеджерам, или зрителям. Их волнует, что произойдет, если они доверят управление своей собственностью именно ему.

- ✓ Сохранится ли их собственность с тем или другим?
- ✓ Соизмерим ли к затратам эффект от найма того или другого?
- ✓ Думает ли каждый участник поединка о его бизнесе 24/7?
- ✓ Реальны ли результаты от их работы для бизнеса и роста?

- ✓ Стоит ли доверять продвижение – в итоге развитие его бизнеса?
- ✓ Эффективен ли, как менеджер каждый?
- ✓ Не тратят ли они его деньги просто так?
- ✓ **В итоге:** - стоит ли доверять свой бизнес тому или иному участнику?

По окончании поединка судьи имеют одну минуту для принятия внутреннего решения о его результатах. В это время судьи могут обмениваться мнениями внутри коллегии или же молча раздумывать, просматривать свои пометки. Так или иначе, каждый из девяти судей принимает окончательное решение индивидуально.

Для голосования каждому судье предоставляется бланк для голосования и две карточки с номерами: одна с цифрой 1 и другая с цифрой 2. Судьи смотрят на номера участников поединка, стоящие на столе возле каждого из участников, и заполняют бланк для голосования, занося в него номер того из участников (номер «выигравшего»), кому данный судья отдал предпочтение.

После этого каждый из судей карточку с номером, совпадающим с номером, вписанным в бланк для голосования, подвигает ближе к себе, а заполненный бланк для голосования вместе с оставшейся карточкой (с номером «проигравшего») складывает вместе и отодвигает от себя.

По команде ведущего арбитра все судьи одновременно поднимают ранее пододвинутые к себе карточки с номерами (номерами «выигравших») для всеобщего обозрения. Ведущий объявляет победителя поединка и с каким счетом тот выиграл.

Каждый судья позволяет помощнику арбитра собрать ранее отложенный бланк для голосования и карточку с номером (номером «проигравшего»), после чего готовится выступить с публичным пояснением причин и мотивов сделанного им выбора.

По приглашению ведущего каждый из судей поднимается со своего места и, подняв для всеобщего обозрения имеющуюся у него карточку с номером, поясняет в течение не более 40 сек., почему он отдал предпочтение именно этому участнику. Первым свое выступление начинает судья из коллегии SMM-Менеджеров, крайний слева, если смотреть со стороны участников поединка, а последний - крайний справа судья из коллегии Собственники компании клиента.

Свое пояснение каждый судья начинает со слов, фиксирующих его принадлежность к данной судейской коллегии:

- ✓ «Я бы стал работать в команде с участником номер... потому что...»;
- ✓ «Я бы выбрал в подрядчики участника номер... потому что...»;
- ✓ «Я бы доверил свой бизнес участнику номер... потому что...».

В своем пояснении судья не доказывает присутствующим справедливость своего выбора, а лишь поясняет участникам, почему его индивидуальный выбор был именно таков, что именно в словах или действиях участников подтолкнуло его к этому выбору, иначе говоря, почему его душа колыхнулась в пользу именно данного участника.

Однако судьям следует в своих комментариях объясняя «движение своей души» и причины этого движения, постараться выражаться столь конкретно и технологично, чтобы сделать комментарий понятным присутствующим.

Идеальным при разборе ошибки игрока является:

- ✓ технологический разбор причинно-следственных связей причин ее возникновения и формы ее проявления;
- ✓ начиная от первопричины — того или иного варианта морального несовершенства участника;
- ✓ конкретного способа ее проявления — желательно с повторением сказанных слов или описанием невербального поведения;
- ✓ наступивших ее последствий (в конечном итоге повлиявших на ощущение и решение судей): полезнее детально и доказательно рассказать человеку об одной его ошибке, чем вскользь и бездоказательно упомянуть о десяти.

При правильно произведенном разборе:

- ✓ проигравший отчетливо понимает, какие свои типичные ошибки он допустил;
- ✓ выигравший понимает, что он еще далек от совершенства, и понимает, над чем ему надо работать;
- ✓ зрители понимают, что технология поединка высветила недостатки обоих игроков.

Закончив свое выступление, судья садится на место.

По окончании всех выступлений судьи подписывают протокол голосования по результатам поединка.

Приложение № 1.

Алгоритм подготовки к поединкам, предлагаемый В.К. Тарасовым

1. Читаю ситуацию
2. Формулирую для себя фабулу ситуации, ее суть, сюжет, самое главное.
3. Теперь читаю каждую фразу текста ситуации и стараюсь найти разные толкования ее смысла, разные возможные причины появления тех или иных слов и событий. Уделяю внимание деталям, каждой «мелочи». Ищу неожиданные варианты, но и не противоречащие тексту, чтобы иметь возможность опереться на них в поединке.
4. Продумываю, как каждую роль «вытащить» на роль положительного героя. Для этого додумываю минимальные вводные, необходимые и достаточные для этого
5. Продумываю, какие построения сюжета, какие вводные соперника для каждой роли нежелательны, и какие блоки можно поставить заранее. (Например, если я предполагаю, что соперник будет мне отказывать, я могу заранее спросить: «Ну что на этот раз Вы придумаете в качестве отказа?»)
6. Мысленно проигрываю все ролевые соотношения и предполагаю возможные пути развития событий. Продумываю, как я из роли положительного героя смогу помочь сопернику тоже стать положительным героем.
7. Отрицательный герой отличается этикой, поэтому ищу слабое (с точки зрения этики) место у роли соперника, и с учетом этого «вытаскиваю» его на роль положительного героя. Если соперник во время поединка будет согласен с таким «вытаскиванием» - зафиксирую и передам ход. Если будет сопротивляться – объясню ему неэтичность его положения и снова предложу «дорогу к жизни».
8. Готовлю словесные формулы – отказа, защитного блока, объяснения, обращения к совести (задача не утопить, а вытащить – со смыслом «ну не настолько же Вы нехороший», «есть надежда, что ты не такой»). Постепенно формируется целая библиотека хороших словесных формул.
9. Решаю, с чего точно начну – какие задам роли, какую произнесу первую фразу, какую ставлю цель на раунд (до какой словесной формулы хочу дойти, к чему привести разговор).
10. Могу продумать стратегию «связанных раундов» - в одном раунде прихожу к результату 1, фиксирую его (например, мне в роли А отказали из роли Б). В следующем раунде использую результат 1 для получения результата 2 (например, в роли А говорю роли Б – «Вот Вы мне в прошлый раз отказали, посмотрите, что из этого вышло - ...»)

После такой подготовки за игровым столом, стоит сохранять спокойствие и с интересом наблюдать за соперником. Сначала такая подготовка может занимать значительное время, но с опытом все стадии подготовки «свернутся» до автоматизма и будут проходить быстро – в течение чтения ситуации.

Где искать пустое

1. Источник информации (достоверна? правомерно получена?)
2. Кто принял решение? Был ли он уполномочен? Какие у него были права принимать такое решение?
3. Роль (поведение)
4. Права (в т.ч. право обычая)
5. Ответственность (Кто за это несет ответственность? Ресурсы хочешь, а ответственность берешь? Чем отвечаешь?)