

Продажа бизнеса / нецелесообразность

Ситуация ▶ Владелец компании намеревается ее продать. Топ-менеджер фирмы считает это решение ошибочным. По его мнению, бизнес и его владелец составляют единое целое и просто не смогут существовать друг без друга. Обращаясь к владельцу компании, топ-менеджер убеждает его не принимать скоропалительных решений, а хорошенько все обдумать. Ему следует отдохнуть, отвлечься, заняться семьей. Усталость пройдет, и желание заниматься бизнесом вернется.

Цель ▶ Убедить владельца фирмы отказаться от ее продажи.



Место

Кабинет владельца компании.

Вербальные средства

Чередуются две основные интонации. О прошлом говорится с мечтательной интонацией. О решении хозяина продать бизнес — с изумлением.

Уважаемый... <имя, отчество>!

(Мечтательно.) Я вспоминаю, как создавалась наша компания, как много труда и энергии было затрачено лично вами для того, чтобы она приобрела свой нынешний статус.

(Удивленно.) А теперь мне говорят <я от вас узнаю>, что вы намерены продать свой бизнес. Меня совсем не обрадовало это известие.

(Изумленно.) Неужели вы можете в одночасье передать в **чужие руки** свое **детище**?

(Взор устремлен вдаль, мечтательно.) Вспомните <приводится случай>, когда благодаря вашему нестандартному решению удалось поднять рейтинг нашей компании <получить прибыль, привлечь выгодного клиента и т. п.>.

Я могу вспомнить много таких случаев. Они уже стали легендой и частью нашей корпоративной истории. Вы, если можно так сказать, талантливый собственник. Ваши знания и опыт, подкрепленные тонким чутьем, не раз нас выручали. Не ошибусь, если скажу, что наша компания уже стала **частью вас самого**.

(Моноotonно, нараспев.) Компания зачахнет без вас. Вы зачахнете без компании.

(Взгляд в глаза собеседнику, проникновенно.) Я работаю с вами уже... <срок>. За это время возникало немало сложных вопросов. Однако совместными усилиями мы их благополучно решали. Думаю, у нас сформировалась **команда**. И теперь вы хотите **лишить ее** самого ценного – **души**. Да, да, вы всегда были ее душой, движущей силой, и что нам теперь делать – я просто не представляю...

(Торопливо.) Я согласен, у вас сейчас трудный период <финансовый кризис, компания переживает не лучшие времена и т.п.>. Но я уверен, что это **временные трудности**, которые могут вас только **раззадорить**, вы же боец и всегда преодолевали препятствия! Ваш задор и оптимизм всегда были примером для всего коллектива.

(Взгляд в глаза собеседнику, проникновенно.) В нашей фирме работает... <количество> человек. Эти люди верят в **будущее компании**. Что они подумают, если вы нас оставите? Ведь во многом их вера держится на вашем авторитете. Я просто не сомневаюсь в том, что вы желаете предприятию дальнейшего **процветания**. Как бы ни сложились обстоятельства в дальнейшем, это же **ваше детище**, вы связаны с ним одной веревочкой. Его **будущее** напрямую **зависит от вас**.

Может, вам лучше пока не принимать окончательное решение, а, скажем, отдохнуть <отвлечься от тяжелых мыслей, переключиться на решение личных проблем и т.п.>?

(Прикосновение к предплечью собеседника; более низким голосом, доверительно.) Перед тем как вы вернетесь в бизнес, отдохните, отвлекитесь. Уверен, это поможет вам принять действительно продуманное и взвешенное решение.

Спасибо, что отнеслись к моим словам с пониманием! ■

Невербальные средства

Периодические взгляды собеседнику в глаза, прикосновения к его руке, поглаживания плеча.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм.