

Раздел бизнеса / нецелесообразность

Ситуация ► У одного из владельцев успешного бизнеса накопилось недовольство решениями, которые принимает другой, и он хочет разделить бизнес. В своем обращении совладелец доказывает ему, что раздел будет иметь негативные последствия и поставит под угрозу само существование бизнеса.

Цель ► Убедить совладельца в нецелесообразности раздела бизнеса.



Место

Рабочий кабинет одного из владельцев бизнеса.

Вербальные средства

Тон дружеский, уважительный. Интонация рассудительная. Темп размеренный. Выделенные слова произносятся немного громче остальных.

Слушай, ...<имя>!

Давай поговорим серьезно. Спроси себя: ты абсолютно уверен, что **дело не пострадает от твоего решения**? Допустим, тебе не нравятся некоторые решения, которые я принимаю. Так ведь и я от твоих не всегда не в восторге! Но чем **больше мы поддаемся эмоциям**, тем **хуже для бизнеса**.

(Пауза.)

Вспомни, мы вместе *(сложить ладони в замок перед собой на уровне груди, большие пальцы держать вертикально, прижатьми друг к другу)* создавали и развивали наше дело, преодолевали трудности и достигли успеха *(руки вернуть в исходное положение)*.

(Спокойно, рассудительно.) Как ты себе представляешь этот раздел? Да, у нас равные паи. Но наша компания – это единый организм. Да, Потанин и Прохоров разделили свой бизнес, но он у них был многопрофильный. Каждый взял то, что ему ближе: Потанин – «Норникель», газеты и журналы, а Прохоров – энергетику, новые технологии.

Раздел нашего бизнеса может обойтись нам обоим **слишком дорого**.

Конечно, можно попробовать разделить, например, производство и реализацию. Кому что достанется? Кинем монетку? Но опять спрашиваю – что будет стоять одно без другого? А кадры? Каж-

дый из нас захочет взять к себе наиболее ценных менеджеров. Значит, начнем борьбу за них, устроим агитацию, уговаривать будем, сулить более высокие зарплаты. **Начнутся увольнения**, потому что люди не любят потрясений. Им нужна стабильность.

Можно делить и так: один из нас выходит из дела, а другой – выплачивает ему его пай. Кто будет выходить? Я не собираюсь, ты, я думаю, тоже. Значит, идти в суд? Решение его будет таким же: суд определит, кто кому должен выплатить долю. Только придется на адвокатов **сильно потратиться**. А они, поверь, своего не упустят. Ты хочешь их кормить?

Далее, мы набрали кредитов, надеюсь, ты не забыл об этом? На кону – ...<цифра> рублей.

У нас несколько серьезных заказов, и заказчики ждут их выполнения. В этих условиях **раздел отразится на работе самым пагубным образом**. И заказы можем не выполнить, и кредит не выплатим. А следующий, как известно, можно взять, только когда выплатишь предыдущий.

(Пауза; затем медленно, делая упор на каждом слове.) Поэтому мы с тобой просто обречены на сотрудничество.

(Сложить ладони в замок перед собой на уровне груди, большие пальцы держать вертикально, прижатыми друг к другу.)

И оно выгодно обоим.

(Открытый жест ладонями.)

Ты просто находишься под влиянием эмоций. Или под влиянием кого-то, кому выгоден этот раздел *(сделать жест правой рукой, как бы показывая на кого-то в сторону)*. Нет? Тогда давай достигать согласия – ради сохранения нашего общего дела. ■

Невербальные средства

Оратор сидит в своем кресле, его собеседник – на месте, предназначенном для посетителей. Поза открытая, мимика, жесты, дружественные. Указание «сложить ладони в замок перед собой на уровне груди, большие пальцы держать вертикально, прижатыми друг к другу» в обоих случаях выполняется одинаково.

Внешний вид

Свободная неофициальная одежда. Допустимы пуловер, вельветовые брюки.