

Развитие бизнеса / выбор стратегии

Ситуация ▶ Компания выросла, и перед ее владельцами встал вопрос выбора дальнейшей стратегии развития бизнеса. Владельцы уже не могут контролировать все, а наемному менеджменту, по мнению одного из них, полностью доверять нельзя. Он предлагает свой вариант развития бизнеса, подразумевающий передачу части функций фирмам-партнерам.

Цель ▶ Убедить совладельца принять стратегию, предложенную оратором.



Место

Ресторан. Оратор заказывает те же блюда, что и собеседник.

Вербальные средства

О прошлом говорится неспешно, негромко, проникновенно, о проблемах сегодняшнего дня — чуть энергичнее. Выделенные слова произносятся с нажимом, медленно, раздельно.

(Говорить медленно, тихо, проникновенно.)

...<имя>!

Я давно хочу поговорить с тобой о нашей фирме. Наш бизнес прошел за последние годы через многое: мы строили, выживали, укрепляли позиции на рынке. И сейчас нам есть чем гордиться: ...<перечисляются достижения компании>. Но все это время у нас было довольно смутное представление о том, куда нам идти дальше. И вот теперь вопрос о **развитии** встал совсем остро.

(Говорить немного быстрее, энергичнее.) И вот что обидно: когда надо было выживать, закладывать квартиры и машины, рисковать жизнью (*положить руку на плечо собеседнику*) — мы с тобой были одни. А теперь, когда наш бизнес вполне устойчив и пришло время решать, куда направить кровно заработанное, советчиков вокруг полно развелось!

(Произнести медленно, растягивая гласные.) И все такие грамотные, бизнес-школы окончили! Где они раньше-то были?

Так что будем делать? Ответить на этот вопрос нелегко.

Нам скажут, надо развивать филиалы, так положено, так его величество маркетинг велит. А где мы толковых людей найдем, которые не будут требовать за свой труд огромные деньги? Сейчас даже вчерашние выпускники такие зарплаты просят, что без прибыли оставят.

Приезжих опять набирать? Украдут больше.

(Пауза; говорить холодным, деловым тоном.) Вот список моих идей, я изложил все по пунктам. По степени предпочтения, по направлениям и по деньгам. Я лично за то, чтобы искать партнеров – с **инфраструктурой**, с маркетинговыми технологиями, с **кадрами**. Отдавать им все на местах. <Другой вариант развития бизнеса.> Заработаем меньше, зато **проблем избежим**.

Примешь мою стратегию – за день рассчитаем все детально, до рубля. Если тебе покажется, что лучше другой вариант, – обсуди.

(Прикоснуться к кисти собеседника, говорить негромко, с улыбкой.) Главное, не говори как ты любишь: «Не грузи меня!» Перед тем как ты со мной согласишься, **прочти внимательно**. На кону судьба нашего бизнеса. Кому как не нам с тобой, его родителям, ее определять.

(Положить руку на плечо собеседнику.) **Как определим, так он и будет жить.** ■

Невербальные средства

Собеседники сидят рядом, но не напротив друг друга. Поза, жесты открытые. Указание «положить руку на плечо собеседника» в обоих случаях выполняется одинаково.

Внешний вид

Свободная неофициальная одежда.

