

## Смена владельца / перспективы

**Ситуация** ▶ Региональное предприятие купил столичный бизнесмен. Сотрудники испытывают недоверие, проявляют настороженность, нежелание перемен, опасаются за свое будущее. Возможен саботаж развития бизнеса.

**Цель** ▶ Завоевать доверие персонала.



Место  
Конференц-зал. Желательны новые атрибуты в интерьере, свидетельствующие о переменах к лучшему (новые стулья, кулер, бесплатный кофейный аппарат).

Вербальные средства  
Речь воодушевленная с лирическими интонациями в начале, патетикой и призывами по второй части выступления. Тональность пониженная, переход к высокой. Выделенные слова произносятся с усилением громкости голоса.

Уважаемые дамы и господа!

Когда мы покупали контрольный проект акций вашего **прославленного завода** <фабрики, агрокомплекса...>, нас предупреждали: в этих местах живут настоящие патриоты своего края, которым не так просто будет **понять** (*пауза*) – почему (*интонация повышается*) приезжий столичный бизнесмен решил **вкладывать деньги** в их предприятие.

(*Значительная пауза.*)

**Давайте договоримся** (*интонация понижается*), не такой уж я приезжий: мой дед <прадед, моя тетка> из этих мест. Еще в конце XIX века он <она> отправился <отправилась> на заработки в столицу. Так что я, можно сказать, вернулся на свою родину, и вы скоро убедитесь, что здесь начнутся **перемены к лучшему**.

(*Широкий жест в сторону аудитории.*)

Сегодня мы собрались в этом зале, чтобы познакомиться друг с другом. Конечно, чтобы **хорошо** узнать того, с кем придется работать рука об руку, необходимо время. Сегодня многие из вас думают: что это за люди? Что из этого получится?

(*Пауза.*)

Так часто бывало в истории России, когда «**выправлять ситуацию**» в какой-нибудь губернский город направляли чиновника из Петербурга. Так случается и в наше время: и во властных структурах, и в бизнесе. Только в бизнесе все происходит без чи-

тные приемы, недопустимые в равноправной конкуренции. Им незнакома элементарная бизнес-этика, они ведут игру без правил. Что ж (*выкрикнуть*), если они хотят войны, они получают войну!

(*Говорить энергично.*) У нас есть резерв прочности, достаточный для того, чтобы прижать их и не дать себя обойти. До сих пор мы могли себе позволить не использовать этот ресурс. Скажу больше, мы не сильно напрягались, работали в свое удовольствие и, так сказать, в охотку. Да и наши клиенты потакали нам в этом, не требуя сверхусилий.

Теперь мы понимаем, что **пора пересмотреть** прежние подходы. Сейчас мы готовим ряд стратегических решений, которые должны существенно укрепить наше положение на рынке и повысить наш авторитет в индустрии.

(*Повысить голос, говорить энергично, напористо.*) Все, что мне нужно от вас, – **инициатива**. Не дожидайтесь приказов, спущенных сверху. **Вам**, на своем уровне ответственности, **виднее**, где и в чем мы можем **прибавить**. Мы были и впредь будем компанией, сотрудничать с которой будет честью для любого потенциального партнера <клиента>! Я уверен в этом, потому что знаю – у нас работают люди, которые болеют за компанию и связывают с ней **свое будущее**.

(*Говорить громко, с искренней убежденностью.*) Благополучие компании – благополучие каждого из вас; рыночная доля компании – рыночная доля каждого из вас. Чем выше доходы компании, тем выше доходы каждого из ее сотрудников; чем богаче каждый из нас, тем богаче компания.

(*Пауза.*)

И если кто-то задумает покуситься на нашу долю на рынке, то есть на то, что составляет наше благосостояние, мы покажем ему, на что мы способны! ■

Невербальные средства  
Речь произносится стоя.  
Оратор ходит по сцене, резко поворачиваясь. Движения быстрые, четкие.  
Жесты энергичные – резкие взмахи рукой, сжатой в кулак.

Внешний вид  
Черный деловой костюм, белая сорочка, ярко-красный галстук.