

Ситуация 2

Слой/Роль	Предприниматель	Давний знакомый	Директор
Технический	<ul style="list-style-type: none"> вел успешный бизнес понимает необходимость развития 	<ul style="list-style-type: none"> обратился за помощью Предпринимателя есть бизнес-модель Порекомендовал Директора 	
Технологический		<ul style="list-style-type: none"> нет реализации запланированного нарушаются сроки по предоставлению отчетности 	<ul style="list-style-type: none"> нарушаются сроки по предоставлению отчетности
Юридический		<ul style="list-style-type: none"> нарушаются сроки по предоставлению отчетности 	<ul style="list-style-type: none"> нарушаются сроки по предоставлению отчетности
Экономический	<ul style="list-style-type: none"> доля 60% 	<ul style="list-style-type: none"> доля 40% 	
Этический		<ul style="list-style-type: none"> родственники среди ключевых сотрудников 	<ul style="list-style-type: none"> родственники среди ключевых сотрудников

Стратегия игры:

1. Отвечаем на вопрос «Кто в ситуации принимает решение?»

Контрольный пакет акций — доля **акций**, дающая их владельцу возможность самостоятельно принимать решения в вопросах функционирования акционерного общества, в том числе назначать руководящий состав.

Безусловным **контрольным пакетом** является 50 % + 1 акция. У Предпринимателя 60% => Он принимает решение в данной ситуации. Играем в своем раунде за **Предпринимателя**.

2. Отвечаем на вопрос «Чего мы хотим добиться в переговорах?». смотрим в интересы **Предпринимателя**. Ага «...добиться выполнения поставленных задач».

2.1. Значит, нужно сначала придумать вводные о том, какие задачи изначально были поставлены. Например, в бизнес-модели **Давнего знакомого** было указано, что фирма через год должна выйти на массовый рынок в качестве основного сегмента потребителей (вы, допустим, фирма по производству бытовой электронной техники), а прошло уже почти два года и вы все еще на нишевом рынке, охватываете малую часть от своей потенциальной аудитории и поэтому недополучаете прибыль.

2.2. Теперь надо придумать, как в этом виновен **Директор**, которого назначил **Давний знакомый**. Например, он избрал собственные каналы распространения,

мало вкладывается в массовую рекламу и таким образом сужает круг наших потребителей.

2.3. Какое решение мы можем предложить? Мы можем предложить либо сменить **Директора**, либо заставить нынешнего изменить стратегию развития компании на такую, которая будет обеспечивать необходимую эффективность.

2.4. Мы идем к **Давнему знакомому** и говорим, что он не просто так попросил нас о помощи в самом начале этого дела. Он доверяет нам как управленцу и грамотному предпринимателю. Так пусть и сейчас доверится и поймет, что мы развеваемся неэффективно. Мы действуем в интересах фирмы. И если он тоже хочет блага фирме, он должен нас послушать и либо сменить **Директора**, либо заставить нынешнего изменить стратегию развития компании на такую, которая будет обеспечивать необходимую эффективность. На увольнение его он скорее всего не пойдет, но согласится поговорить с ним сам. Мы просим с **Директором** поговорить лично. Меняем роли.

3. Играем **Предпринимателем** против **Директора** и говорим, что мы как опытные специалисты видим, что компания работает не очень эффективно. Причина выявлена нами, **Предпринимателем** и **Давним знакомым**, она в неудачно выбранных каналах распространения. Мы с Давним знакомым приняли решение о том, что вам, **Директору**, надо поменять стратегию развития, использовать прямые каналы распространения и выходить на массовый рынок. Это распоряжение собственников, он не имеет права отказаться.

Все. Выиграли

4. Отвечаем на вопрос «Как защищаемся?»

Все зависит от назначенных ролей. Если дают тебе **Предпринимателя** - мочи.

Если дают **Давнего знакомого**, дави на то, что бизнес-модель безупречна. Просто в реализации проблема, ведь в жизни есть независимые от нас факторы. Мы начали работать вместе, потому что мы друг другу доверяем, так давай и сейчас доверимся друг другу и немного подождем, ведь бизнес это всегда риск и мы знали, на что идем. Менять **Директора** сейчас нельзя, он ключевое лицо и многие клиенты работают с нами из-за него лично, он блестящий управленец и хорошо сплачивает команду. И все такое...Если дают **Директора**, говоришь то же самое, только от своего лица.