

Консолидация усилий / перспективы

Ситуация ▶ Руководству компании становится известно о том, что в России начинают работать иностранные фирмы, предлагающие аналогичные услуги. В этих условиях отечественные компании рискуют лишиться значительной части рынка. В своем обращении к конкурентам глава компании говорит о необходимости объединить усилия, чтобы протовостоять угрозе сообща. По его мнению, преодоление взаимного недоверия, копившегося годами, – непростая задача, однако в данной ситуации это вопрос выживания.

Цель ▶ Убедить конкурентов в необходимости временного союза.



Место

Кабинет руководителя компании.

Вербальные средства

Деловой, но вежливый и почтительный тон. Темп медленный. Выделенные слова произносятся с нажимом, медленно и раздельно.

Уважаемые коллеги!

С приходом на рынок иностранных игроков обстоятельства складываются таким образом, что **все мы** можем **лишиться** того, что имеем. Я говорю о существенной части рынка. Как вы видите, **возникла** реальная **опасность** потерять клиентов <поставщиков, покупателей и т. п.>. Мы должны объединить усилия.

(Говорить с улыбкой.) Помните старую притчу, когда отец попросил сыновей переломить веник? Как они ни старались, ничего у них не вышло. А отец развязал веник и по веточке весь переломил.

(Говорить деловым тоном.) Вам не кажется, что у нас такая же ситуация? По одиночке в сложившихся условиях нам будет очень сложно **выжить**. Нам придется **противостоять** не только друг другу, но и внешней <общей, новой> угрозе. Если мы заключим альянс и скоординируем действия, то наши силы и возможности не просто удвоятся – они возрастут многократно.

(Пауза; говорить более мягким тоном.) Поэтому, коллеги, я предлагаю обсудить аспекты нашего **взаимодействия**. Нам необходимо выработать общую стратегию и тактику действий на рынке <борьбы с потенциальными конкурентами>. Нам нужно действовать в едином ключе сразу на нескольких фронтах: формирование тарифов на наши услуги <согласование маркетинговой политики,

и т.д.». В этом случае мы получим ряд очевидных преимуществ: ...<перечисляются>.

Вы понимаете, что нам не следует афишировать наши договоренности. Любая утечка информации – лишнее оружие для наших недоброжелателей. К тому же, нам не нужны проблемы с антимонопольным законодательством, не так ли?

Понятно, что у каждой компании есть свои коммерческие тайны и профессиональные секреты. Мы ни в коей мере не претендуем на них и, в свою очередь, ожидаем, что и вы не будете пытаться завладеть нашей секретной информацией. Но обменяться полезными данными, которые помогут выработать единую стратегию на ближайшие несколько недель <месяцев, лет>, нам, на мой взгляд, просто **необходимо**.

(Говорить с нажимом, тоном глубокой убежденности.) **Это наша страна, и вместе мы отстоим ее для себя.**

(Говорить с улыбкой.) Я думаю, что могу вас называть **союзниками**, хотя нам и привычнее считать друг друга конкурентами, находящимися по разные стороны баррикад. Помните, как во время войны наши союзники открыли второй фронт с целью **противостоять общей угрозе**?

Похожую стратегию, возможно, следует выработать и нам. Если удастся **общими усилиями** предотвратить захват <название новых потенциальных конкурентов> рынка и даже вытеснить их, мы сможем, как союзники по антигитлеровской коалиции, **вернуться** на свои конкурентные позиции и продолжать холодную войну, **сохранив** то, что имеем. А возможно, противостояние международным гигантам сплотит нас. Представляете, что мы почувствуем, выработав **приемлемые друг для друга правила** игры и **создав цивилизованный рынок**?

Ну что, зарываем топор войны до лучших времен? ■

Невербальные средства

Собеседники сидят за круглым столом.

На лице оратора вежливая улыбка. Жестикуляция сдержанная.

Внешний вид

Темный деловой костюм.