

Расширение штата / необходимость

Ситуация ▶ Наемный топ-менеджер негативно относится к перспективе расширения штата. По его мнению, затраты на персонал себя не оправдают. Однако владелец фирмы придерживается противоположной точки зрения.

Цель ▶ Мотивировать топ-менеджера на усиление кадровой работы.



Место

Кабинет владельца
фирмы.

Вербальные средства

Оратор говорит твердо, уверенно. В заключительной части речи интонация повышается. Выделенные слова произносятся чуть громче.

Уважаемый... <имя, отчество>!

Я, как и другие владельцы фирмы, **доволен** тем, как она развивается под **вашим** руководством.

(Пауза.)

...<название компании> заняла прочные позиции в сегменте рынка, где сосредоточены наши интересы, и готова выйти на новый качественный уровень его освоения. Давайте **вместе** подумаем, как этого добиться в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами.

(Встать, заложить руки за спину.)

В настоящее время существует точка зрения, что только денежной массой можно задавить любой вызов со стороны конкурентов (*пауза*), а такой фактор, как привлечение высококвалифицированных специалистов сплошь и рядом игнорируется. Существует мнение, что принцип «кадры решают все» устарел. Но это далеко не так! Мы знаем, что и вы склоняетесь к этой точке зрения.

(Сесть, занять исходную позицию. Следующая фраза говорится в чуть ускоренном темпе.) И чем больше вы в этом убеждены, тем легче нам будет прийти к взаимопониманию (*открытый жест*).

Новые рубежи, расширение деятельности компании **требуют** от кадровой политики разумного сочетания интенсивных и экстенсивных факторов. Так, для закрепления и развития достиг-

нутых результатов нам, очевидно (*делается жест «пирамида»*), **потребуется дополнительное количество опытных менеджеров среднего звена**, в частности для... <участок производства>, а предполагаемое пополнение парка машин <станков, компьютеров и др.> повлечет и расширение штата специалистов, обслуживающего персонала. Наконец, мы **создаем** новые подразделения, такие как... <наименования отделов>, которые нам необходимо укомплектовать как в руководящем звене, так и на уровне исполнителей.

Не секрет, что компания не может развиваться исключительно внутри самой себя. Да, мы воспитали **ценных сотрудников**. Но они не могут бесконечно сидеть на одной позиции. Людей нужно продвигать, давать им возможности карьерного роста. Иначе разбегутся, уйдут на повышение к конкурентам. Разве для этого мы вкладывали средства в обучение <повышение квалификации> персонала?

На **открывающиеся вакансии** нужно переводить лучших сотрудников, задействовать кадровый резерв. Не зря же мы его сформировали! Согласны? Тогда вопрос: а кто будет делать их нынешнюю работу?

Хотелось бы поинтересоваться (*пауза*), каким образом **вы будете подбирать людей: с помощью привлеченного агентства или поручите это нашему отделу кадров?**

Отлично понимаю, что расширение штатного расписания фирмы потребует определенного <существенного> увеличения расходов. И тут вы можете рассчитывать на **нашу** поддержку. Мы готовы реинвестировать прибыль, брать новые кредиты. Главное, **чтобы новые работники**, которые придут в активно развивающуюся компанию, были **на уровне самых высоких** требований рынка, чтобы успешно конкурировать с другими его игроками. ■

Невербальные средства

Жестикуляция скупая.

Мимика сдержанная.

Внешний вид

Деловой костюм темных

тонов.