

## «Деловые коммуникации и рабочие переговоры»

[KOMM201]

## Что будет сегодня

- ✓ Особенности КК при работе вверх
  - о Доверие и прозрачность
  - о Типы руководителей
- ✓ Отстаивание границ, как говорить нет
- Принятие решений
- ✓ Встречи 1:1
- ✓ Обсуждение зарплат и премий

### Принципы и алгоритм

#### Принципы

- Адресность
- Своевременность
- Данные и факты
- Фокус на проблеме

#### Алгоритм

- 1. Подготовка
- 2. Обсуждение проблемы
  - Точка согласия по проблеме
- 3. Выработка решения
- 4. Контроль

#### 4 причины, почему люди чего-то не делают или делают не так



- 1. Не поняли
- 2. Не умеют
- 3. Не могут
- 4. Не хотят

## Алгоритм конструктивной конфронтации

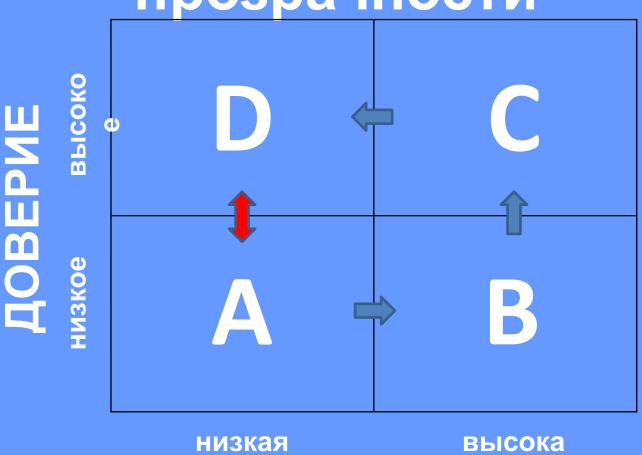


## Подбор аргументов

 Люди меняют выбранную ими модель поведения, когда осознают ее контрконструктивность выбранным целям

• Допустим, что начальник тоже человек :)

# Матрица доверия и прозрачности



прозрачность

- По Адизесу
- По Литваку
- По DISC (плагин к алгоритму КК)

- По Адизесу
- По Литваку
- По DISC (плагин к алгоритму КК)

#### Аргументы:

- (Р) Скорость, результат
- (А) Процесс, цифры
- (Е) Перспективы
- (I) Люди

Результаты Эффективность

Производитель Администратор

(Р) (А)

Предприниматель Интегратор

(Е) (I)

- По Адизесу
- По Литваку
- По DISC (плагин к алгоритму КК)

#### Аргументы:

• Карьерист: цели

• Культурник: спокойствие

• Алкоголик: тревога



Карьеристы



Культурники



**Алкоголики** 

- По Адизесу
- По Литваку
- По DISC (плагин к алгоритму КК)

Безмятежность, свобода от Перспективные

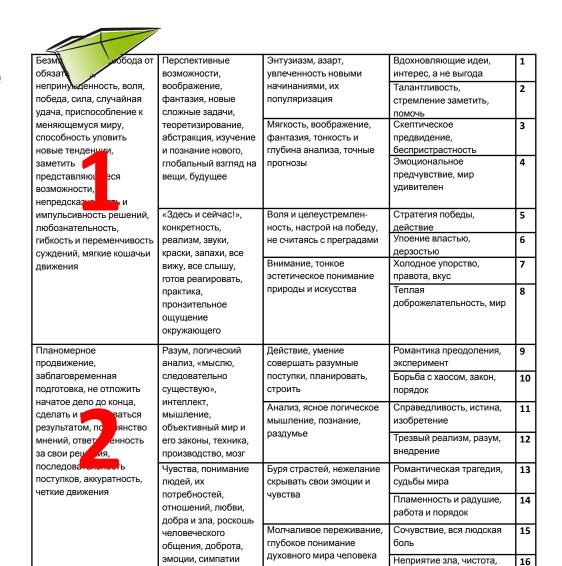
- Индивидуальное задание
- Экспресс-тест

обязательств,	возможности,	увлеченность новыми	интерес, а не выгода	
непринужденность, воля, победа, сила, случайная удача, приспособление к	воображение, фантазия, новые сложные задачи,	начинаниями, их популяризация	Талантливость, стремление заметить, помочь	2
меняющемуся миру, способность уловить новые тенденции,	теоретизирование, абстракция, изучение и познание нового,	Мягкость, воображение, фантазия, тонкость и глубина анализа, точные	Скептическое предвидение, беспристрастность	3
заметить представляющиеся возможности, непредсказуемость и	глобальный взгляд на вещи, будущее	прогнозы	Эмоциональное предчувствие, мир удивителен	4
импульсивность решений, любознательность,	«Здесь и сейчас!», конкретность,	Воля и целеустремлен- ность, настрой на победу,	Стратегия победы, действие	5
гибкость и переменчивость суждений, мягкие кошачьи	реализм, звуки, краски, запахи, все	не считаясь с преградами	Упоение властью, дерзостью	6
движения	вижу, все слышу, готов реагировать,	Внимание, тонкое эстетическое понимание	Холодное упорство, правота, вкус	7
	практика, пронзительное ощущение окружающего	природы и искусства	Теплая доброжелательность, мир	8
Планомерное продвижение,	Разум, логический анализ, «мыслю,	Действие, умение совершать разумные	Романтика преодоления, эксперимент	9
заблаговременная подготовка, не отложить	следовательно существую»,	поступки, планировать, строить	Борьба с хаосом, закон, порядок	10
начатое дело до конца, сделать и полюбоваться результатом, постоянство мнений, ответственность за свои решения,	интеллект, мышление, объективный мир и его законы, техника, производство, мозг	Анализ, ясное логическое мышление, познание,	Справедливость, истина, изобретение	11
		раздумье	Трезвый реализм, разум, внедрение	12
последовательность поступков, аккуратность,	Чувства, понимание людей, их	Буря страстей, нежелание скрывать свои эмоции и	Романтическая трагедия, судьбы мира	13
четкие движения	потребностей, отношений, любви, добра и зла, роскошь человеческого общения, доброта,	чувства	Пламенность и радушие, работа и порядок	14
		Молчаливое переживание, глубокое понимание	Сочувствие, вся людская боль	15
	эмоции, симпатии	духовного мира человека	Неприятие зла, чистота,	16

Энтузиазм, азарт,

Вдохновляющие идеи,

- Индивидуальное задание
- Экспресс-тест



- Индивидуальное задание
- Экспресс-тест



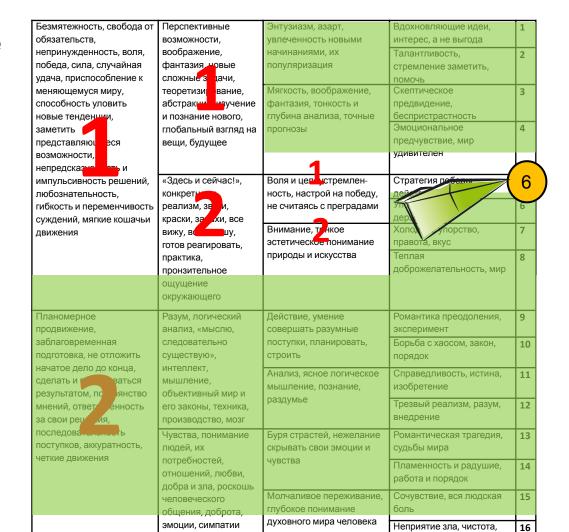
- Индивидуальное задание
- Экспресс-тест



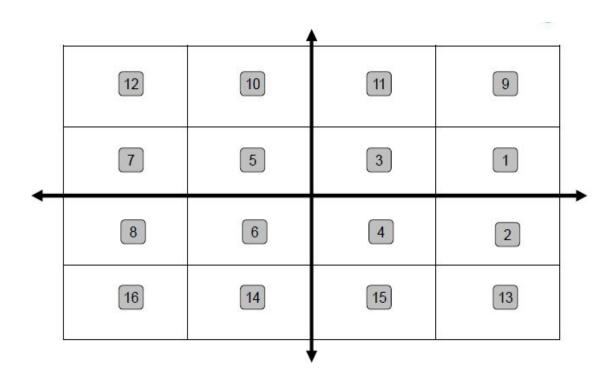
- Индивидуальное задание
- Экспресс-тест

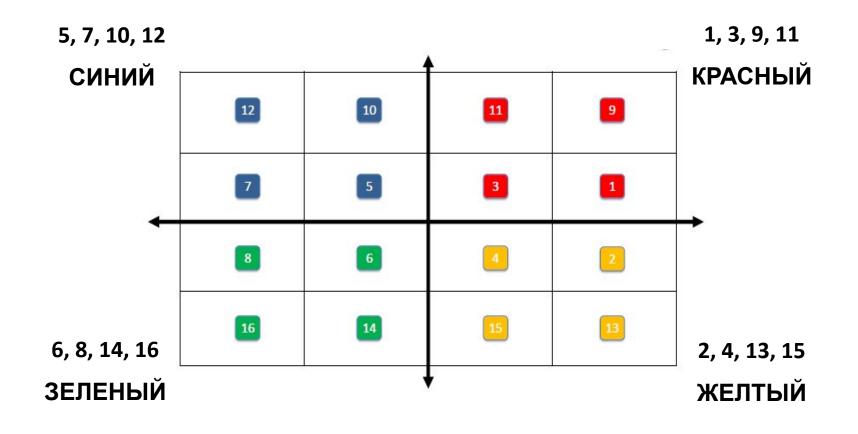
	1=	-		
Безмятежность, свобода от	Перспективные	Энтузиазм, азарт,	Вдо идеи,	1
обязательств,	возможности,	увлеченность новыми	инте выгода	
непринужденность, воля,	воображение,	начинаниями, их	Талан и ивость,	2
победа, сила, случайная	фантазия новые	популяризация	стремление заметить,	
удача, приспособление к	сложные з цачи,		помочь	
меняющемуся миру,	теоретизи вание,	Мягкость, воображение,	Скептическое	3
способность уловить	абстракция учение	фантазия, тонкость и	предвидение,	
новые тенденции,	и познание нового,	глубина анализа, точные	беспристрастность	
заметить	глобальный взгляд на	прогнозы	Эмоциональное	4
представляюц	вещи, будущее		предчувствие, мир	
возможности,			удивителен	
непредсказурать и		1		
импульсивность решений,	«Здесь и сейчас!»,	Воля и целустремлен-	Стратегия победы,	5
любознательность,	конкрет	ность, настрой на победу,	действие	
гибкость и переменчивость	реализм, звии,	не считаясь с преградами	Упоение властью,	6
суждений, мягкие кошачьи	краски, за хи, все		дерзостью	
движения	вижу, в	Внимание, точкое	Холодное упорство,	7
	готов реагировать,	эстетическое понимание	правота, вкус	
	практика,	природы и искусства	Теплая	8
	пронзительное		доброжелательность, мир	
	ощущение			
	окружающего			
				╙
Планомерное	Разум, логический	Действие, умение	Романтика преодоления,	9
продвижение,	анализ, «мыслю,	совершать разумные	эксперимент	
заблаговременная	следовательно	поступки, планировать,	Борьба с хаосом, закон,	10
подготовка, не отложить	существую»,	строить	порядок	
начатое дело до конца,	интеллект,	Анализ, ясное логическое	Справедливость, истина,	11
сделать и ваться	мышление,	мышление, познание,	изобретение	
результатом, по прянство	объективный мир и его законы, техника,	раздумье	<u> </u>	
мнений, ответ енность		раздумве	Трезвый реализм, разум,	12
ва свои реџ мя,	производство, мозг		внедрение	
последоватольногь	Чувства, понимание	Буря страстей, нежелание	Романтическая трагедия,	13
поступков, аккуратность,	людей, их	скрывать свои эмоции и	судьбы мира	
неткие движения	потребностей,	чувства	311	
	отношений, любви,	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	Пламенность и радушие,	14
	добра и зла, роскошь		работа и порядок	
	человеческого	Молчаливое переживание,	Сочувствие, вся людская	15
	человеческого общения, доброта,	глубокое понимание	боль	
	эмоции, симпатии	духовного мира человека		-
	эмоции, симпатии		Неприятие зла, чистота,	16

- Индивидуальное задание
- Экспресс-тест



Безмятежность, свобода от	Перспективные	Энтузиазм, азарт,	Вдохновляющие идеи,	1
обязательств,	возможности,	увлеченность новыми	интерес, а не выгода	
непринужденность, воля,	воображение, фантазия,	начинаниями, их	Талантливость, стремление	2
победа, сила,	новые сложные задачи,	популяризация	заметить, помочь	
приспособление к		Мягкость, воображение,	Скептическое предвидение,	3
меняющемуся миру,		фантазия, тонкость и	беспристрастность	
способность уловить новые	познание нового,	глубина анализа, точные	Эмоциональное	4
тенденции, заметить представляющиеся	глобальный взгляд на	прогнозы	предчувствие, мир	
возможности,	вещи, будущее	F 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	удивителен	
непредсказуемость и				
импульсивность решений,	«Здесь и сейчас!»,	Воля и целеустремлен-	Стратегия победы, действие	5
любознательность,	конкретность, реализм,	ность, настрой на победу, не	Упоение властью,	6
гибкость и переменчивость	звуки, краски, запахи, все	считаясь с преградами	дерзостью	
суждений, мягкие кошачьи	вижу, все слышу, готов	Внимание, тонкое	Холодное упорство,	7
движения	реагировать, практика,	эстетическое понимание	правота, вкус	
	пронзительное ощущение	природы и искусства	Теплая	8
	окружающего		доброжелательность, мир	
Постольный	D	<b>D-×</b>	D	
Планомерное	Разум, логический анализ,	Действие, умение	Романтика преодоления,	9
продвижение,	«мыслю, следовательно	совершать разумные	Эксперимент	10
заблаговременная подготовка, не отложить	существую», интеллект,	поступки, планировать,	Борьба с хаосом, закон,	10
начатое дело до конца,	мышление, объективный	строить	порядок	
сделать и полюбоваться	мир и его законы, техника,	Анализ, ясное логическое	Справедливость, истина,	11
результатом, постоянство	производство, мозг	мышление, познание,	изобретение	
мнений, ответственность за		раздумье	Трезвый реализм, разум,	12
			внедрение	
goo.gl/5h1hCd	Чувства, понимание	Буря страстей, нежелание	Романтическая трагедия,	13
поступков, аккуратность,	людей, их потребностей,	скрывать свои эмоции и	судьбы мира	
четкие движения	отношений, любви, добра	чувства	Пламенность и радушие,	14





#### Красный (революция, страсть, огонь)

• волевой, решительный, жесткий, твердый, смелый, быстро принимающий решения

Желтый (тепло, солнце, пляж, веселье)

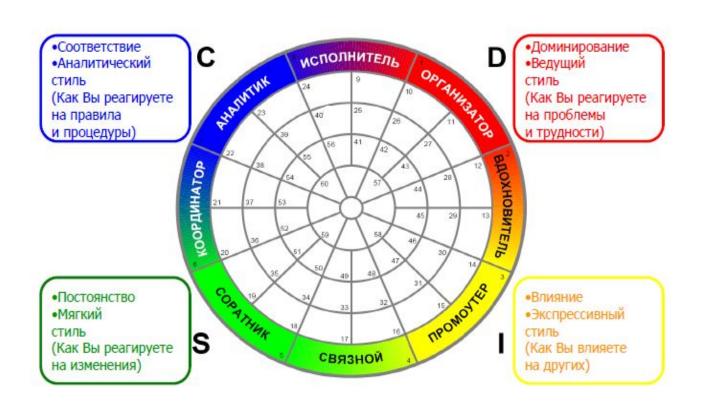
• открытый, коммуникабельный, харизматичный, оптимистичный, убедительный

Зеленый (жизнь, трава, дерево, спокойствие)

• спокойный, стабильный, уравновешенный, обходительный, хороший слушатель

Синий (океан, лед, «холодный разум»)

• точный, пунктуальный, систематичный, логичный, самодисциплинированный



#### Слабые стороны

- Критичность
- Формализм
- Неопределенность
- Склонность к осуждению

#### Сильные стороны

- Ориентирован на решение проблем
- Точность
- Методичность
- Организованность
- Рациональность

#### Сильные и слабые

- Слабые стороны Недистроны ванность
- Зависимость
- Покорность
- Излишняя осторожность
- Уступчивость

#### Сильные стороны

- Теплота
- Умение слушать и вести переговоры
- Надежность
- Склонность к сотрудничеству

#### Слабые стороны

- Агрессивность
- Безжалостность

#### Сильные стороны

- Независимость
- Умение принимать

#### www.stratoplan.ru/disc

- Эмоциональность
- Склонность к эксплуатации
- Склонность к противодействию
- Самоуверенность

- Энтузиазм
- Умение убеждать
- Оптимизм
- Коммуникативные способности

- По Адизесу
- По Литваку
- По DISC (плагин к алгоритму КК)

- [D] красные
- [I] желтые
- [S] зеленые
- [С] синие

#### Аргументы:

- [D] действия
- [I] картинка
- [S] люди
- [С] факты

## Вспомогательная практика

- о Определяем профиль начальника по DISC и сверяем свой ответ по типологии Адизеса в следующих видео (старые знакомые):
  - https://vimeo.com/48600613 (тренировка)
  - https://vimeo.com/48522469 (\*)
  - https://vimeo.com/48542225 (\*\*)

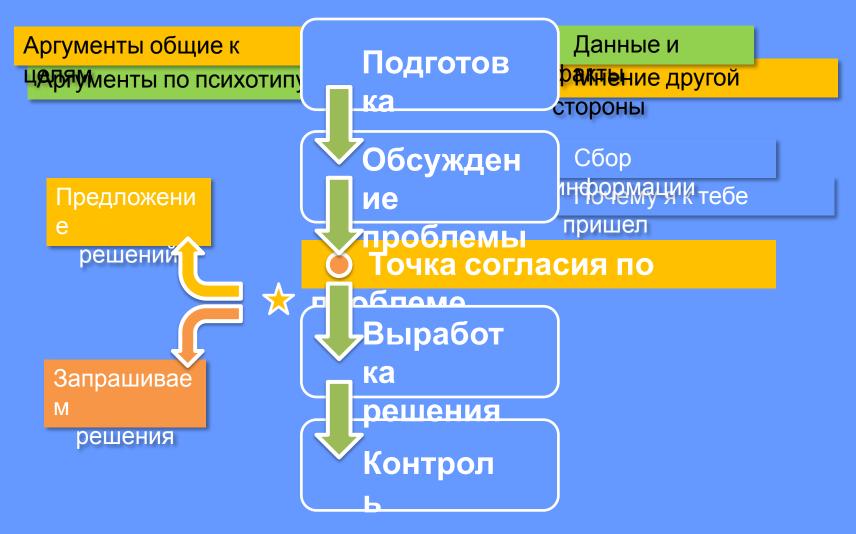
## Алгоритм конструктивной конфронтации



### «Веер решений»

- Ключевое отличие в применении алгоритма конструктивной конфронтации в случае общения с начальством
  - После точки согласия вы предлагаете несколько решений на выбор, если начальник их запрашивает

## Алгоритм конструктивной конфронтации



### Просто напоминалка

- Цель переговоров не только в том, чтобы договориться до какого-то решения
  - Иногда в процессе переговоров вы еще понимаете, что другая сторона не готова вести переговоры или требуется сменить модель коммуникаций

## Что будет дальше

- ✓ Особенности КК при работе вверх
  - о Доверие и прозрачность
  - о Типы руководителей
- ✓ Отстаивание границ, как говорить нет
- Принятие решений
- ✓ Встречи 1:1
- ✓ Обсуждение зарплат и премий

## Зачем и почему нужно отказывать

Потому что вы сдохнете, а дохлый вы никому не нужны и никому не будет вас жалко :)

- 1. Почему надо отказывать подчиненным?
- 2. Почему надо отказывать коллегами вашего уровня?
- 3. Почему нужно отказывать начальству и заказчику?

### Как и в чем нужно отказывать

- 1. Без эмоций
- 2. Без подстроек и приседаний
- 3. Опираясь на цель и функциональный профиль вашей позиции
- 4. Опираясь на задачи и приоритеты

- 1. В чем нужно отказывать подчиненным?
- 2. В чем нужно отказывать коллегами вашего уровня?
- 3. В чем нужно отказывать начальству и заказчику?

### Как нужно отказывать

[\$] Хочу премию Хочу повышение ЗП Хочу развиваться

Что ты уже пробовал?
С кем ты уже советовался?
Что ты еще думал сделать?
К кому еще можно пойти?

- 1. Как надо отказывать подчиненным?
- 2. Как надо отказывать коллегами вашего уровня?
- 3. Как нужно отказывать начальству и заказчику?

## **Как** нужно отказывать

Почему <u>мы с тобой</u> это обсуждаем?

В чью зону ответственности / бюджет это входит? Это недоработка моих людей? Что это даст моему проекту?

- 1. Как надо отказывать подчиненным?
- 2. Как надо отказывать коллегами вашего уровня?
- 3. Как нужно отказывать начальству и заказчику?

## **Как** нужно отказывать

Это идея к обсуждению или уже задача?
Это недоработка моих людей?
Что это даст моему проекту?

Вот мой список задач с приоритетами и конец сроков: над чем мне нужно поставить твою задачу и согласен ли ты, что «хвост» мы «отрежем»?

- 1. Как надо отказывать подчиненным?
- 2. Как надо отказывать коллегами вашего уровня?
- 3. Как нужно отказывать начальству и заказчику?

## Что будет дальше

- ✓ Особенности КК при работе вверх
  - о Доверие и прозрачность
  - Типы руководителей
- ✓ Отстаивание границ, как говорить нет
- Принятие решений
- ✓ Встречи 1:1
- Обсуждение зарплат и премий

- Мы спорим вокруг решений или с тем, кто принимает решение
- Обсуждение становится спором, если нет согласия по проблеме или по её решению
- Опредмечивание процесса принятия решений переводит процесс в зону осознанного обсуждения

- Опредметим несколько алгоритмов:
  - Модель принятия решений «Квадрат Декарта»
  - Модель принятия решений Врума и Йеттона

• Модель решений «Квадрат Декарта»



• Модель решений «Квадрат Декарта»



• Модель решений «Квадрат Декарта»

#### Получи те «3A»: «ПРОТИВ»: +4 Стабильност +3 Деньг +2 Спокойстви 3+4+2+5+2=164+2+3+1=10+4 ивобод +3 ⊌веренность: +2 & амостоятельнос -2-5-3-4 = -14-1-3-4 = -8+1 Опружения +5 Командировк +2 Перемен = 4 = 2 конфликто He Сделае сделаете те -1 Упущу Свободное -3 Нажили **Брыня**йстви -4 Маошинался в -3 Дружеские **Бинав** Онтавия моем ошибку авторитете He

получите

• Модель решений «Квадрат Декарта»



Смена позиции: оппонент -> советчик

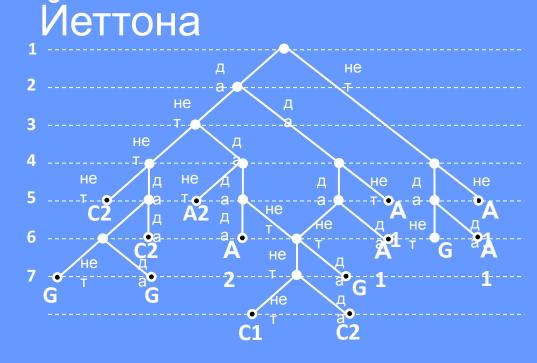


**He** получите

 Модель принятия решений Врума и Йеттона

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и Йеттона

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и

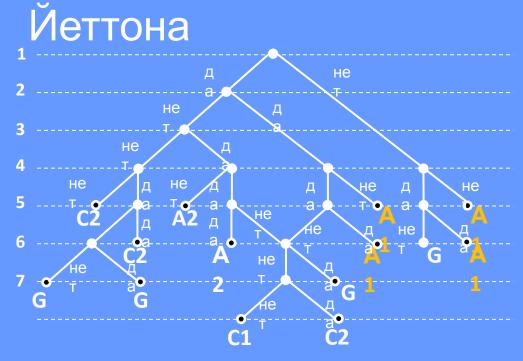


1. Критерий качества

редения очно ли у руководителя информации для принятия
ренения урирована ли

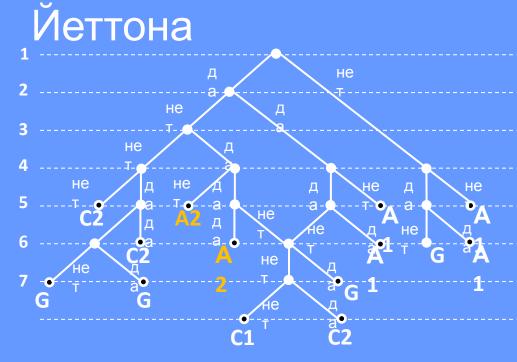
тромеций иально ли согласие
воделуенных по рененией ных по рененией ных на выполнение завачию жен ли конфликт между подчиненными при выборе варианта решения?

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и



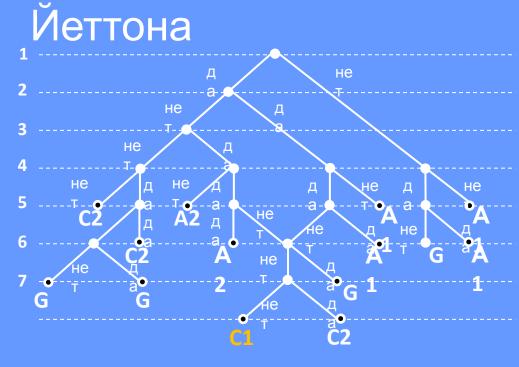
А1 (автократия 1 типа): руководитель принимает решение сам

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и



А1 (автократия 1 типа): руководитель принимает решение сам А2: руководитель получает информацию от подчиненных и принимает решение сам

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и

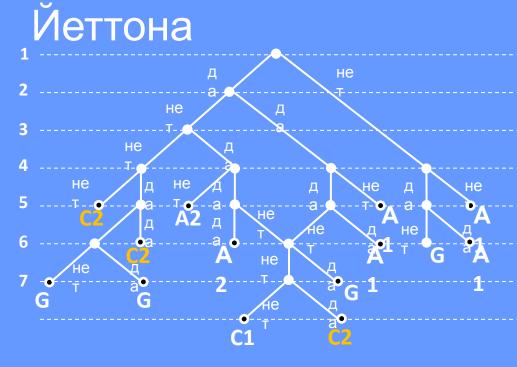


А1 (автократия 1 типа): руководитель принимает решение сам А2: руководитель получает информацию от подчиненных и принимает решение сам С1 (консультативный стиль 1 типа):

руководитель запрашивает мнения, но не собирает подчиненных в группу и

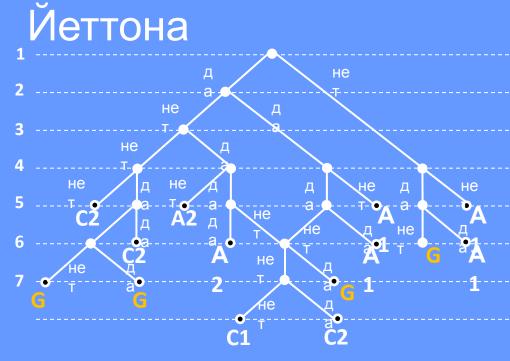
сооирает подчиненных в группу и принимает решение сам

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и



А1 (автократия 1 типа): руководитель принимает решение сам **А2: руководитель получает** информацию от подчиненных и принимает решение сам С1 (консультативный стиль 1 типа): руководитель запрашивает мнения, но не собирает подчиненных в группу и принимает решение сам С2: руководитель делится соображениями с группой, собирает их мнение и принимает решение самостоятельно (не большинством)

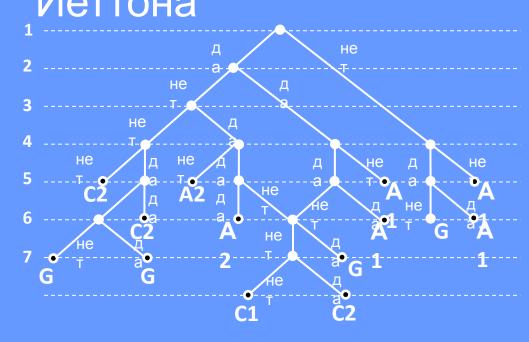
 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и



принимает решение сам **А2:** руководитель получает информацию от подчиненных и принимает решение сам С1 (консультативный стиль 1 типа): руководитель запрашивает мнения, но не собирает подчиненных в группу и принимает решение сам С2: руководитель делится соображениями с группой, собирает их мнение и принимает решение самостоятельно (не большинством) **G (групповой): руководитель делится** соображениями с группой, собирает

А1 (автократия 1 типа): руководитель

 Модель поддержки принятия управленческих решений Врума и Йеттона



Модель применяется для демонстрации выбора способа обсуждения или решения, в случае если вторая сторона или группа оспаривает не решение, а личность руководителя, который принял это решение

Вот почему это решение принималось именно так, а не по другому

## Что будет дальше

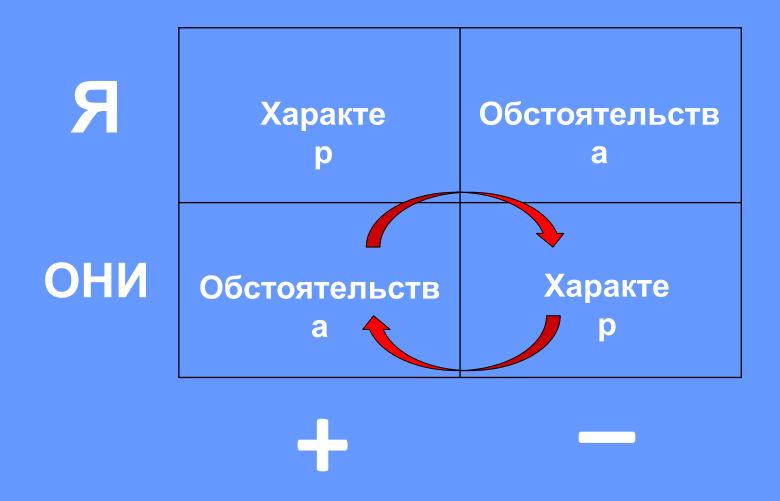
- ✓ Особенности КК при работе вверх
  - о Доверие и прозрачность
  - о Типы руководителей
- ✓ Отстаивание границ, как говорить нет
- Принятие решений
- ✓ Встречи 1:1
- Обсуждение зарплат и премий

## Как разберем тему «1:1»

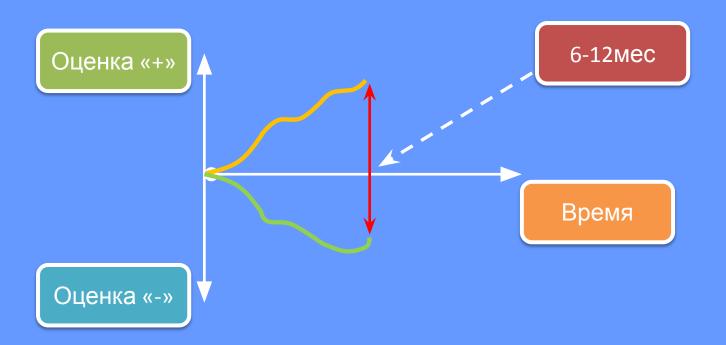
### Оценка работы сотрудника:

- ✓ встречи «1:1»
- 🗸 формат
- ✓ периодичность
- ✓ содержание
- ✓ особенности проведения

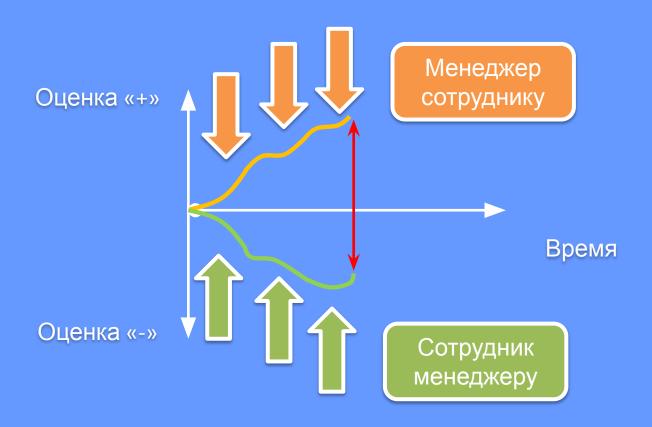
### Небольшая разница в оценках



### «Несправедливость»



### Несправедливость и неожиданность



## Горизонт оценки



### Что такое встречи 1 на 1 (1:1)?

- Формальное, запланированное мероприятие с расписанием и вопросами
- Выделенное время (повторяющаяся активность), для обсуждения накопившихся вопросов о том как работается сотруднику и подчиненному и вопросов развития сотрудника в компании
- Проводится раз в 2-3 недели

Проводите ли вы регулярные (хотя бы раз в две недели) встречи один на один с каждым своим сотрудником?

нет 71.0% 439 Votes)
да (29.0%, 177 Votes)

Total Voters: 617

# 70% менеджеров не проводят встречи 1:1!

## Доносит ли непосредственный руководитель до вас обратную связь о вашей работе?

47,3% Мой непосредственный руководитель не проводит со мной встречи «1-на-1» о том как я работаю, что его и компанию устраивает или не устраивает в моей работе.

26,1% Мой непосредственный руководитель проводит со мной встречи «1-на-1» о том как я работаю, что его и компанию устраивает или не устраивает в моей работе не реже 1 раза в месяц.

18,1% Мой непосредственный руководитель проводит со мной встречи «1-на-1» о том как я работаю, но ничего из обсуждаемого не имеет продолжения в виде конкретных шагов и выглядит скорее как формальность.

# 70% менеджеров не проводят встречи 1:1!

### Менеджеры не проводят встречи 1:1!

## ПОЧЕМУ?

# 1. Неправильная «продажа» идеи

RUS: <a href="http://habrahabr.ru/company/stratoplan/blog/230495/#comment">http://habrahabr.ru/company/stratoplan/blog/230495/#comment</a> 7802307

ENG: <a href="https://www.manager-tools.com/system/files/documents/Sample-1-on-1-email.txt">https://www.manager-tools.com/system/files/documents/Sample-1-on-1-email.txt</a>

#### Василий, привет!

Я решил начать проводить с тобой (и остальными начальниками отделов) еженедельные совещания. Предлагаю называть их «междусобойчиками» или «тетатетами». Надеюсь, это поможет нам плодотворнее работать вместе. Встречаться будем на 30 минут в заранее назначенное (и обычно неизменное) время. Разговор будет личным — только ты и я. Место встречи — моё рабочее место (вопрос дополнительной приватности будем решать по мере возникновения).

#### Формат наших 30 минут будет всегда одним и тем же.

- Первые 10 минут твои, то, о чём ты хочешь рассказать, о чём угодно. Твоя работа, семья, домашние животные, хобби, проблемы, карьера, наша совместная работа что угодно. Эта часть встречи будет сосредоточена на тебе.
- Вторые 10 минут для меня, поделиться с тобой тем, что я считаю нужным. Скорее всего, мы будем разговаривать о нашей совместной работе и конкретно твоём в ней участии, и о том, что я узнал от начальства.
- Последние 10 мин. мы поговорим о будущем твоей карьере, обучению, развитию, возможностям, и т.д. По опыту проводивших тетатеты, первые две части обычно растягиваются до 15 минут вместо 10, поэтому мы можем и не добраться до последней части. Но это не страшно, если мы поговорим о том, что важно тебе и уделим несколько минут мне.

Очень надеюсь на твоё доверие. Если тебе просто захочется пожаловаться — жалуйся. Если я где-то облажался — скажи мне об этом. Честная и профессионально поданная информация приведёт к конструктивному диалогу. В свою очередь этот диалог позволит и тебе получить обратную связь и помочь в тех областях, которые ты пытаешься улучшить. Прошу тебя быть открытым настолько, насколько это возможно, а со временем это будет делать намного комфортнее [...]

[...] Кто-то скажет: «Мы же и так постоянно болтаем!» — и будет прав, но большая часть этих разговоров спонтанна и коротка, они обычно о каких-то конкретных вещах, и у нас не всегда получается поделиться дополнительной информацией или вдаваться в подробности. Тетатеты позволят это сделать. Также ты можешь задаться вопросом, о чём же мы будем говорить. Из того, что я знаю об этих разговорах, следует что мы легко найдём темы для беседы. После неловких первых попыток (я тоже делаю это в первый раз), уверен, мы найдём, чем заполнить время.

Это не одноразовая акция, не будет так, чтобы мы пару раз поболтали и потом забили. Я не пытаюсь со всеми вами разговаривать для того, чтобы скрыть разговор с одним из вас. Это просто один из способов узнать вас получше, потому что чем лучше знаем друг друга, тем легче нам с вами будет работать.

Далее привожу один из вариантов расписания тетатетов. Я уже учёл все своё занятое время, поэтому у меня со временем проблем быть не должно. Конечно, если я срочно потребуюсь Виталику или Зарнадзе, то мне придётся разговор перенести. Но если кто-то ещё потребует меня на это время, я скажу, что я занят. Короче, если у меня будет хоть малейшая возможность провести этот разговор, я его проведу.

<тут расписание>

В первые несколько недель мы постараемся утрясти процесс так, чтобы он всех устраивал. Я никогда раньше таких разговоров не проводил, поэтому в первое время может получаться не всё, но я уверен, что оно того стоит. Жду от вас пожеланий по времени проведения тетатетов. Если возникнут какие-либо пересечения в расписании, мы их разрулим.

2. Начинают со своих вопросов и не слышат проблем

# 3. Недостаточн<mark>ое вниман</mark>ие человеку на встрече

4. Вспоминаем о договоренностях перед встречей (на встрече)

= ДЛЯ ВАС ЭТО НЕ ВАЖНО

5. Не ставим в календарь, надеясь на собственную память

6. Попытка встретиться со всеми 70 человеками в подразделении

### Кроме ошибок во стречах 1:1 с сотрудниками...

70% людей не встречаются 1:1 со своим руководителем

# А начинается все с самого начала...

Почему ушел предыдущий менеджер? Что делает менеджер в нашей компании? Что с проектом с точки зрения шефа? Рассказать, что уже узнали о проекте Сказать, что сейчас все ОК, разбираюсь, вхожу в курс дела Ожидания от Вас как менеджера, от команды и от проекта Как отчитываться? В какой форме? Как часто? Как лучше? Что обещал предыдущий менеджер? Что кому обещали от компании в команде? Что шеф хотел бы изменить? Будут ли глобальные изменения? Разговор с Шефом Спросить про Заказчика Попросить представить команде и заказчику Зона ответственности при взаимодействии с коллегами-менеджерами С кем теперь придется общаться? Спросить, что по компенсации Спросить совет, что делать в первую очередь Есть ли дресс код для менеджеров? Спросить, возможно ли какое-то обучение менеджменту для Вас Спросить можно ли обсудить идеи, если они появятся через пару дней Если Вас назначили изнутри команды Что я еще не спросил, но должен был спросить?

### Доп.материалы

- 10 ошибок при встречах 1:1
  - https://vimeo.com/113628621
- План встреч 1:1 с начальством (разбор интеллект карты)
  - https://vimeo.com/55924662

# Как применять «1:1» для дальнейших переговоров

- 1. Выписывайте мотиваторы
- 2. Выписывайте цели
- 3. Подбирайте аргументы под цели
- 4. Возвращайтесь к озвученному ранее
- 5. Если по результатам «1:1» решился важный для человека вопрос, обращайтесь к этому случаю как к «совместному успешному опыту переговоров»

## Что будет дальше

- ✓ Особенности КК при работе вверх
  - о Доверие и прозрачность
  - о Типы руководителей
- ✓ Отстаивание границ, как говорить нет
- Принятие решений
- ✔ Встречи 1:1
- Обсуждение зарплат и премий

# Как обсуждать ЗП

### ✓ Зарплата

- Оплата продуктивного труда сотрудника
- Средняя по рынку ЗП выплачивается за 80% задач для позиции выполняемых самостоятельно

### Премия

 Разовая компенсация экстра усилий сотрудника, которые привели к ощутимому для компании или проекта результату

## Пересмотр зарплаты

### Проблема

- Сложно оценить работу сотрудников умственного труда
- Сложно оценить работу сотрудников вовлеченных в пересекающиеся задачи
- Сложно оценить работу, которая зависит от «отношения к делу»

### Лучшие решения

- Система грейдов
- Таблица окладов
- Атестации с применением опросов 180 или 360

## Вы столкнетесь, если

#### Компания маленькая

- Многие сотрудники совмещают несколько ролей (при этом им не платят 2-3-4 зарплаты по рынку)
- Ручное управление и большое точечное влияние владельца

### Компания со слабой управленческой культурой

- Оценка вклада сотрудника не производится
- Цепочка увеличения ценности не посчитана
- НR-процессов нет или они хаотические

## Что делать и не делать

### ✓ Делать

- Слушать доводы, делать пометки, записывать
- Просить время на обдумать и посоветоваться
- Обдумывать и потом идти советываться

#### ✓ Не делать

- Не обещать ничего сразу
- Не обещать ничего, что не входит в вашу зону полномочий (повышение, новый проект, обучение за счет компании)
- Не давить на страх, вину, жалость
- Не пугать и не угрожать

# Доп.материаль про 3П

- ✓ Как обсуждать деньги с руководством или почему иногда останавливаются карьеры?
  - http://blog.stratoplan.ru/salary-negotiations/
- - http://blog.stratoplan.ru/salary-negotiations-on-the-interview/





### Спасибо!

Facebook.com/Stratoplan.Ru
Twitter.com/stratoplan
BLOG.stratoplan.ru

school@stratoplan.ru