co actors

Нестыдная Фасилитация

Win-Win на практике: как с первых минут направить переговоры к взаимной выгоде

Александра Баптизманская

Ко-фаундер Co-Actors, фасилитатор,
автор канала «Нестыдная фасилитация»

Александра Баптизманская

О СПИКЕРЕ

Фасилитатор
& Co-Founder Co-Actors

Сертифицированный тренер ICAgile

Автор канала
Нестыдная Фасилитация

Работала с запросами Semrush, Sokolov, SETTERS, Flowwow

9+ лет опыта в профессии
Проводила такие сессии, как:

- Креативные брейнштормы
- Стратегические сессии для топ-менеджеров
- Сессии решения конфликтов
- Запуски команд
- Супервизии для лидеров

Чем мы занимаемся

Фасилитируем

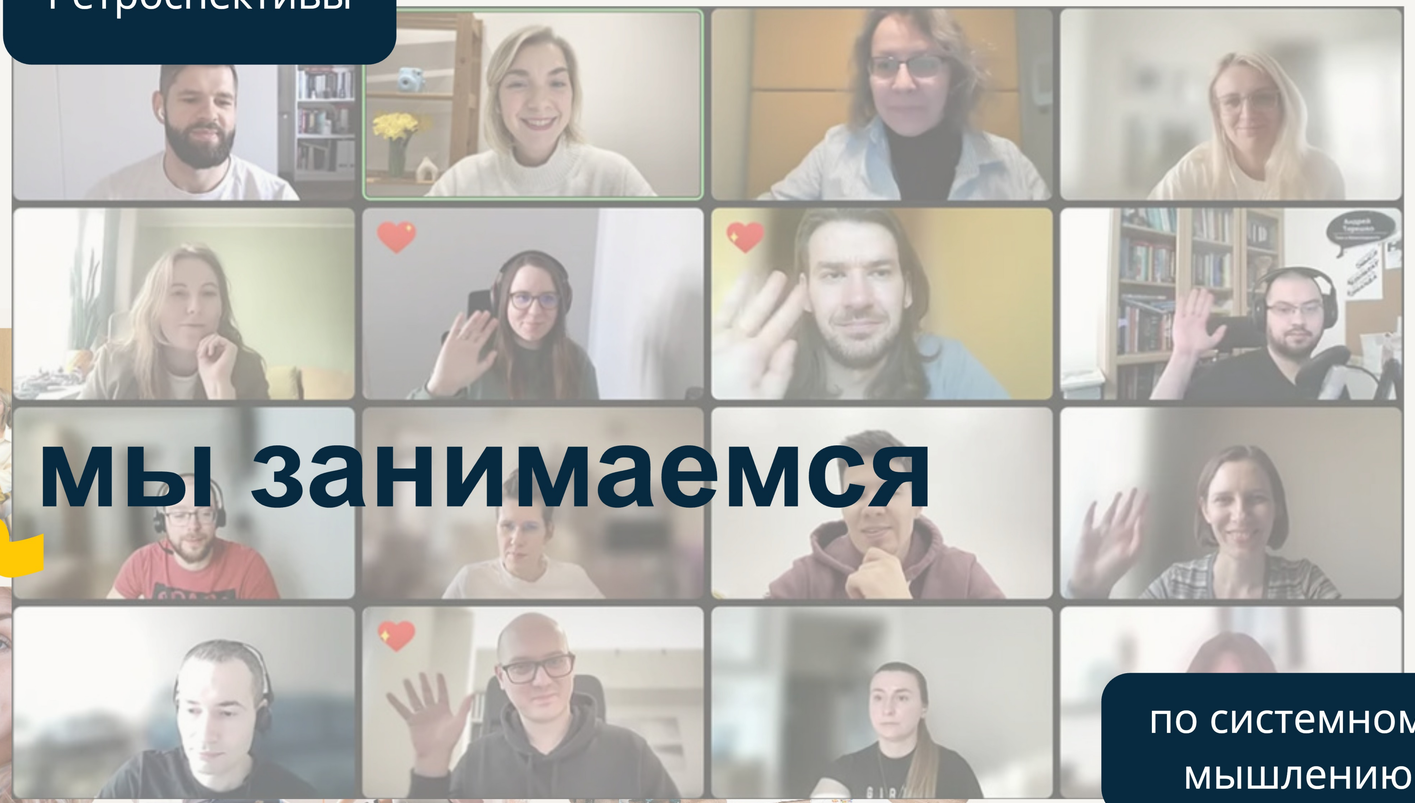
Стратегические сессии

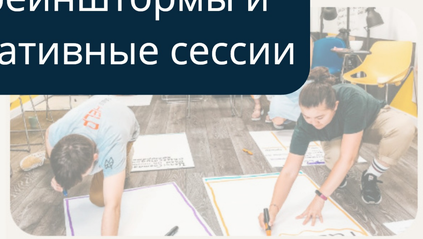
Ретроспективы

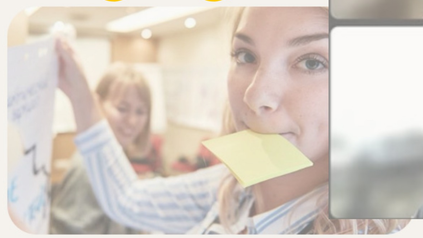
Командные сессии

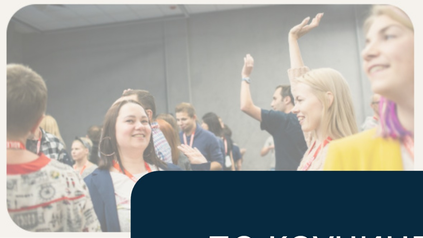
Командные съезды

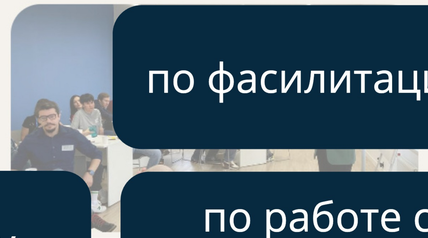
Брейнштормы и креативные сессии











по системному мышлению

по фасилитации

по обратной связи

по коучингу

по работе с командой

Проводим обучения

Феномен: Умные люди плохо договариваются

Паттерны, которые могут подпортить переговоры

Политика и личные цели

Проактивно защищают свои интересы

Разговаривают как функции, а не люди

Говорят языком решений, а не проблем

Соблюдают субординацию

Не говорят напрямую

Говорят на "разном языке"

Думают что "да всем всё понятно"

Пытаются побыстрее, чтобы сэкономить время

Итог: приходят на переговоры с предубеждениями

Ниче не понимают в разработке

Самодур

Сидит ничего не делает

Показывает кто тут главный

Отвлекает от работы

Дорого стоят и ничего не делают

Непонятно чем занимаются

Непонятно почему так долго

Проект под угрозой

Плохо работают они, а получать мне

В следующие 40 минут вы узнаете:

🧨 **4 кейса переговоров, которые пошли не туда**

🙌 **Конкретные действия и инструменты, которые могут помочь**

Кейс 1: Аркадий и скоуп

PM Аркадий стартовал Q3 с чётким планом на квартал: цели есть, дедлайны согласованы.

Но сначала коммерческий директор Дмитрий попросил добавить срочную фичу для клиента. Потом CMO Светлана попросила фичу — «конкуренты жрут нас заживо, спасай!».

Итог: Квартальные цели не выполнены. Все недовольны Аркадием и командой.

Кейс 1: Аркадий и скоуп

Что пошло не так?

Заказчикам сложно отказывать

Стейкхолдеры не видят друг друга в системе

И не осознают последствия своих действий

Кейс 1: Аркадий и скоуп

Что поможет:

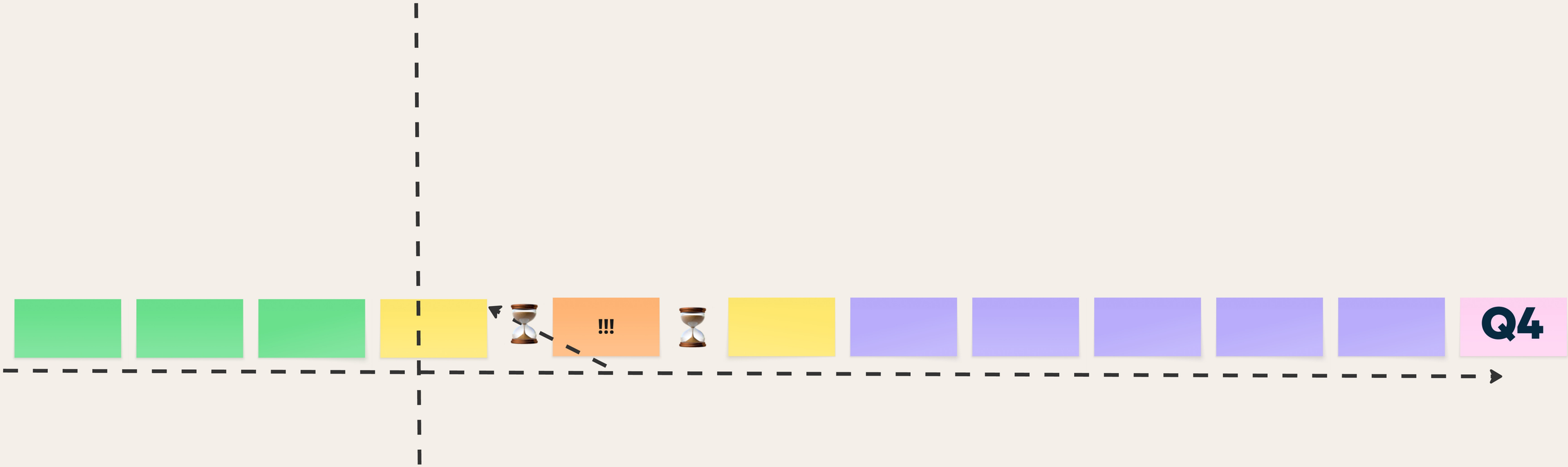
Принести на встречу данные

Визуализировать изменения

На данных договариваться проще, чем на ощущениях

Кейс 1: Аркадий и скоуп

Что поможет:



Кейс 2: Пришли к компромису

Степан и Никита выбирали время для еженедельных демо.
Степану удобно в четверг. Никита говорит: «Четверг — день релиза, команда в пене». Предлагает пятницу. У Степана в пятницу теннис с директорами — святое.

Договорились на вторник.

Вторник неудобно всем, встречи все время переносятся.

Кейс 2: Пришли к компромиссу

Что пошло не так?

Каждый не хочет проигрывать

Компромисс кажется лучшим решением (но нет)

Типы решений

WIN-LOSE

Выбор большинством/продавливание:

- Есть проигравшие
- Есть вероятность саботажа

LOSE-LOSE

Компромисс

- Равно немного неудобно всем
- Не оптимально

WIN-WIN

Консенсус

- Учтены все мнения
- Есть коммитмент от всех

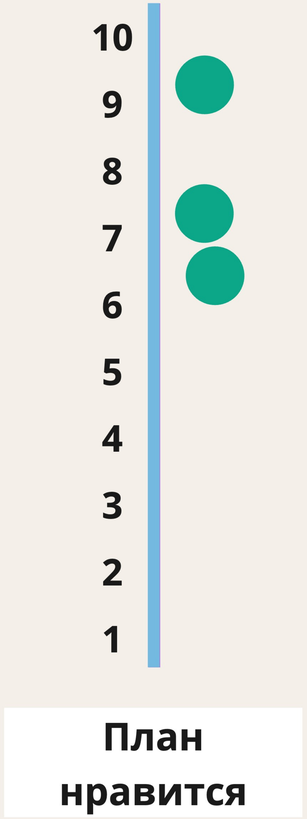
Кейс 4: Пришли к компромиссу

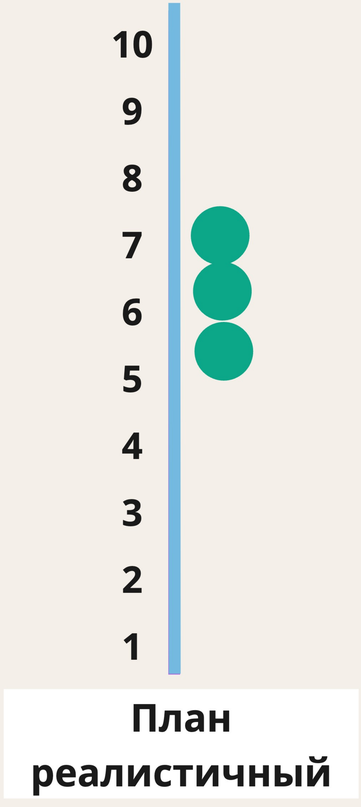
Что поможет?

Заявить win-win с самого начала

Проверить веру и решение в конце

🎯 **Цель:** ***выбрать время синка, которое будет удобно всем***





Кейс 3: Катя и галочка

Директор по продажам Миша: «Нам нужна галочка в настройках аккаунта. Это срочно».

РО Катя: «Галочка тянет за собой всю систему финансовой отчётности. В этом квартале не сможем».

Миша: «Бездари, галочку сделать не могут» — и подключил к вопросу СТО.

Выяснилось: Мише был нужен способ давать скидки крупным клиентам. Галочка казалась ему самым простым решением.

Кейс 3: Катя и галочка

Что пошло не так?

Нет общего языка

Каждый защищает свою картину мира

Спор идёт о **решении**, а не о задаче

Кейс 3: Катя и галочка

Что поможет?

Формат описания запросов

"Какую проблему мы решаем?"

Формат User Story/JTBD

Как ___ я хочу ___ чтобы ___

Варианты реализации

Как директор по продажам я хочу давать скидки на год крупным клиентам чтобы закрывать сделки быстрее

Варианты реализации

- Галочка
- Промокод
- Отдельный тариф
- ...

Кейс 4: Эмоции и неразбериха

У заказчика Ильи и PM Карины полная неразбериха в проекте — клиент давит, двух людей не вовремя забрали из проекта, дизайнер уволился, сроки едут, проблемы с лицензией...

Назначили встречу. Илья пришел в нетерпении наконец получить дедлайны. Карина пришла усталая жаловаться и требовать доп. ресурсы.

На встрече обсуждается всё и одновременно, упреки, обиды, пассивная агрессия. Час и нервы потрачены. Дело не продвинулось.

Кейс 4: Эмоции и неразбериха

Что пошло не так?

Много проблем и тем

Умножается на эмоции

Нет фокуса

Кейс 4: Эмоции и неразбериха

Что поможет?

Фокусирующее введение

Четкая агенда и результат

Привет, Илья!
Мы собрались, чтобы продвинуть проект X (позитивный туннелинг). Я знаю что проблем много, но сегодня я предлагаю не разбираться что пошло не так (запрещаем лишние темы), а составить четкий план что поможет в первую очередь. Согласен? (получаем согласие)

Agenda
1) Смотрим текущие статусы
2) Решаем вопрос с ресурсами
3) Определяем новый дедлайн

Итоги

Не доверяйте голосу, визуализируйте предмет переговоров

Проверяйте веру в решение с обеих сторон

Фокус на проблемах, а не на реализации

Четкое начало тунелит на win-win

Удачи!

Остаемся на связи!

Канал Нестыдная Фасилитация

Готова помогать вам и вашим командам

Фасилитацией сессий

ретроспективы
стратсессии
целеполагание
запуски команд и проектов
креативные сессии

Обучением по

фасилитации
софт скиллам
менторингу/коучингу
системному мышлению
OKR
работе с командой