

# **Управленческие поединки**

по авторской технологии  
Владимира Тарасова

## ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»



Оценочная и обучающая  
технология с 1984 года

Автор –

**Владимир Тарасов,**

основатель Таллиннской  
школы менеджеров



TALLINN SCHOOL OF MANAGEMENT  
TALLINNA MÄNEDŽERIDE KOOL  
ТАЛЛИННСКАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖЕРОВ

За 27 лет прошло обучение более 50 000  
руководителей



## ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»

Поединок оценивают  
9 судей, разделённых на 3  
коллегии:

1. Отправляющие на переговоры;
2. Доверяющие недвижимость;
3. Нанимающиеся на работу.





## ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»

### Задача игрока:

находясь в любой роли,  
максимально **реализовать  
интересы этой роли.**

При этом интересы можно  
трансформировать, но по  
убедительным для судей  
причинам.

От силы, а не от слабости

## ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОЕДИНОК»



### Секундант:

1. Помогает игроку подготовиться
2. Может один раз взять паузу на 1 минуту во время раунда своего игрока
3. Может заявить протест на неправомерные вводные другого игрока. Если они противоречат тексту ситуации, сказанному своим игроком или являются «роялем в кустах»

## 4 Подготовка к переговорам



## ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



Экономический слой

Этический слой

Юридический слой

Технический слой

Технологический слой

### Что я имею в начале пути?

- История отношений. Информация об оппоненте, конкурентах
- Что усиливает мои позиции? В какой плоскости моя правота и самый сильный аргумент?
- Что может ослабить? В чём правота и аргументы оппонента?



## ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



**Что я хочу?**

- Что хочу получить в результате конкретных переговоров? Куда хочу прийти?

## ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



### Как я пойду?

- Как начну переговоры?
- Как «расположусь на выгодной местности»?
- Как расположусь в роли «хозяина»?
- Как буду выяснять позицию оппонента?
- Какие приёмы деловой и позиционной борьбы и в каком случае буду применять?

## ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ



**Варианты, которые  
устроят его**

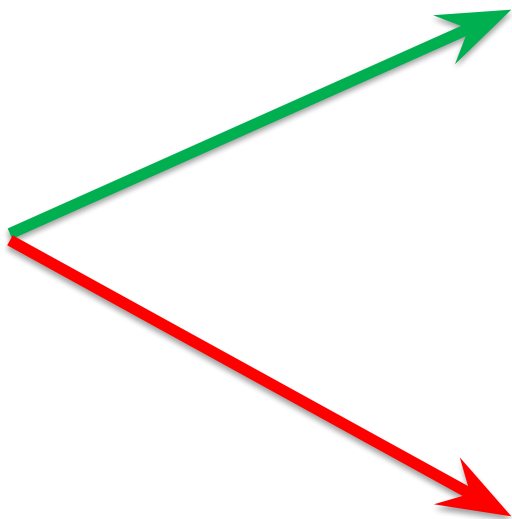
**Зона компромисса**

**Варианты, которые  
устроят меня**

**Что меня устроит?**

- Круг возможных вариантов, которые могут устроить нас. Зона компромисса.

## ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ

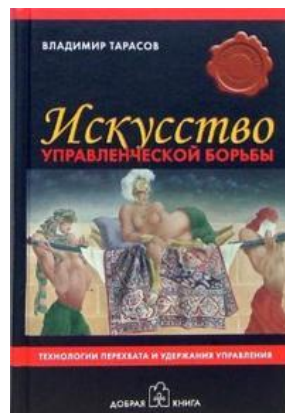
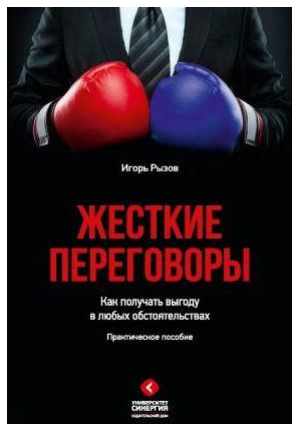


### Что дальше?

- Следующий шаг в случае положительного решения? Какие обязательства по дальнейшим действиям каждая из сторон может взять на себя по итогам переговоров?
- Следующий шаг в случае отрицательного решения? Что даёт мне силу безразличия?



## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА



Полезные  
бесплатные материалы  
на:

[tarasov.ru](http://tarasov.ru)

[tandem-seminar.ru](http://tandem-seminar.ru)

[sbs.edu.ru](http://sbs.edu.ru)