

Отношения со спонсором проекта: фокус на ценностях и результатах

Наталья Старинская, PMP



- Типы спонсоров в проекте
- Ценности спонсоров
- Построение отношений со спонсором в зависимости от его типа
- Анализ ролика – определение типа спонсора и нужной коммуникации с ним, для достижения цели проекта.

Типы спонсоров: поведение

контроль



доминирование

подчинение



гибкость

Автор - Вирджиния Сатир



Поза: симметрична, монолитна и малоподвижна. Движений мало.

Жесты: выверены и сдержаны.

Речь: скорее монотонная, вдумчивая, логичная, структурированная.

Манера поведения: сдержанная, неэмоциональная, деловой поход. Ценит время.

Мотивация: достижение результата, личные мотивы могут быть – безопасность, стабильность, доверие.

В общении: принимает аргументированные доводы, точность, максимально полная информация, выполнение обещаний, профессионализм. Лесть запрещена, лучший комплимент – результат. Оправдываться запрещено. Излишняя экспрессивность вызовет недоверие. Его «Да» или «Нет» это 100%.



Поза: «хозяйская», может подаваться вперед, претендуя на территорию партнера, напряженность в области плеч.

Жесты: все жесты доминирования.

Речь: властная, жесткая, громкая или намеренно тихая, рубленая, в приказном тоне, повелительные наклонения.

Манера поведения: напористая, категоричная. Чувствует внутреннюю силу или слабость партнера. Любит это проверять. Склонен к конфликтам. Ценности: его личность, его авторитет, его влияние, мнения, идеи.

Мотивация: власть, статус. Амбициозен.

В общении: принцип «сказал – сделал», к делу без раскачки, продавайте результат, который позволит ему усилить свое влияние и значимость. Будьте внимательны в ситуациях торга. Выработывайте в общении твердый спокойный тон и доносите свои требования. «Да» это 95% «да», оставшиеся 5% - эмоциональное несоответствие.



Поза: чуть сутулится, руки прижаты к корпусу, голова втянута в плечи.

Жесты: много мелких движений, все жесты неуверенности.

Речь: тихая, сбивчивая, интонации, убывающие к концу фразы, сослагательные наклонения.

Манера поведения: закрытая и сдержанная. Настороженность и сомнения. В большей степени готов к согласию. На активность собеседника кивает, но в дальнейшем – избегает контактов.

Мотивация: одобрение среды, привычность, сохранять позиции, удобство.

В общении: важно бережное отношение, ему нужно больше времени для принятия решения и возможно еще другие люди. Запрещено «дожимать». Используйте гипотетический подход. Поддерживайте отношения звонками.

Не обещайте «золотых гор» - потеряете доверие.

Предпочитает «может быть».



Поза: расслабленная, ассиметричная, подвижная, дистанция большая.

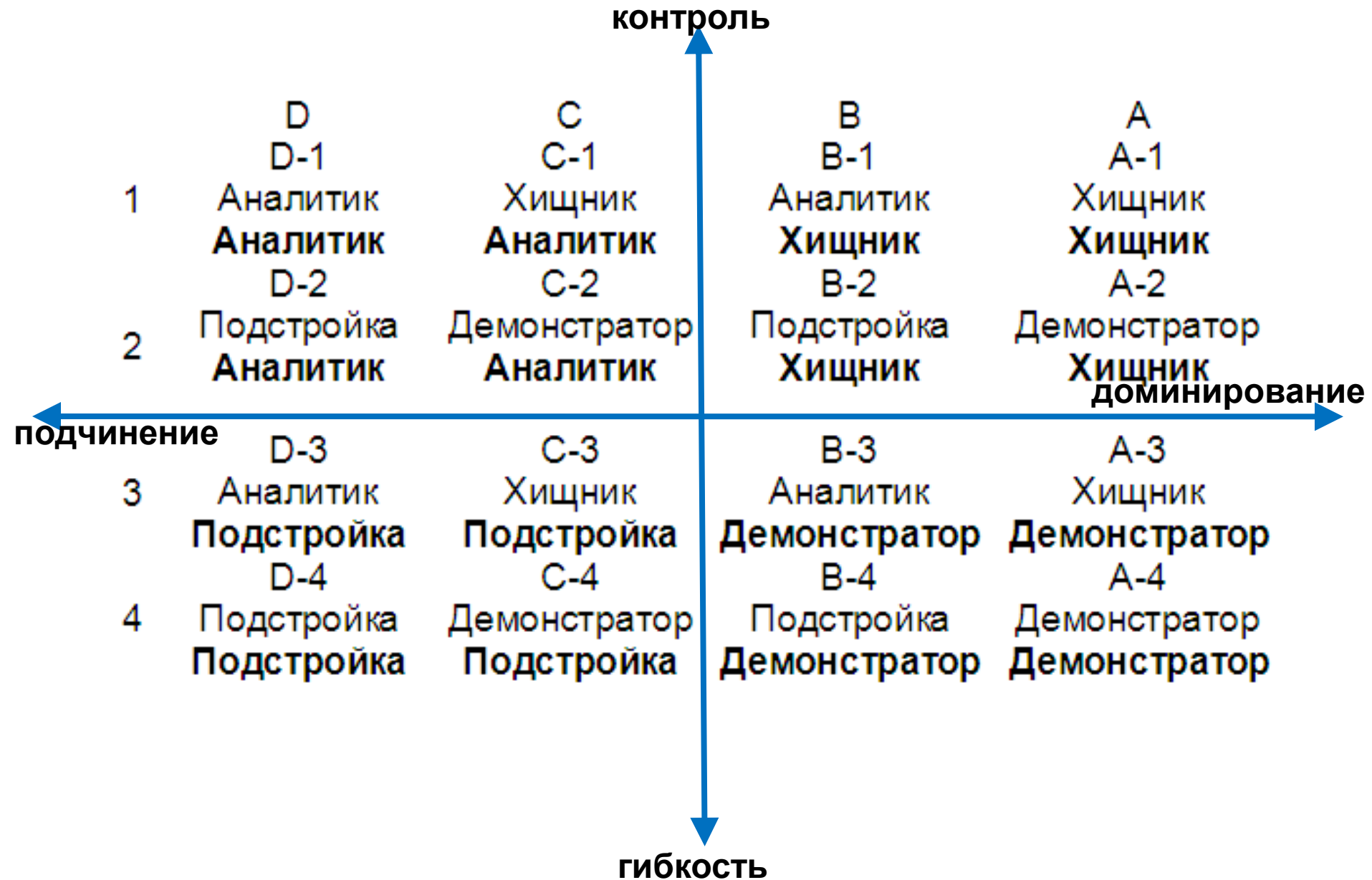
Жесты: широко в стороны и вверх, прихорашивание.

Речь: плавная, хорошо интонированная, чаще громкая. Содержательная, подробная, изобилует сравнениями.

Манера поведения: доброжелательная, открытая, артистичная, яркая.

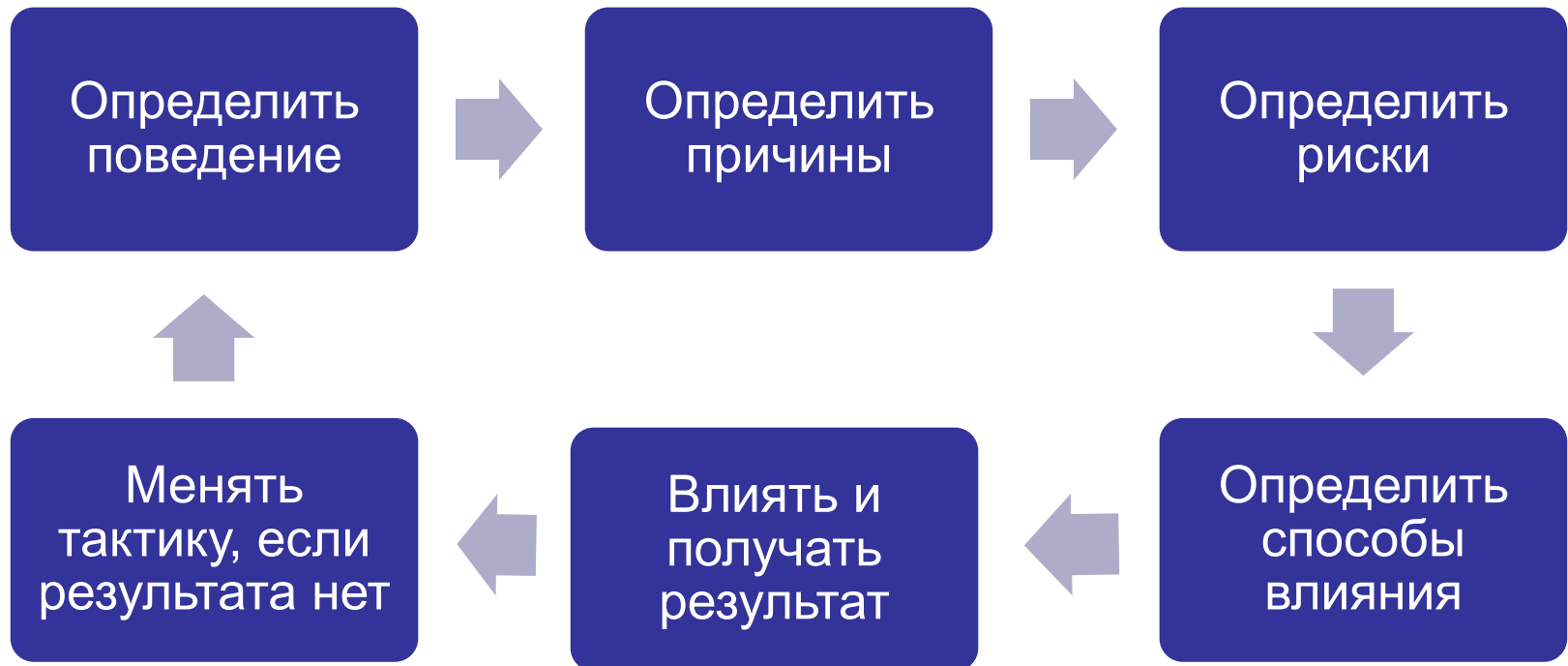
Мотивация: престиж, признание. Ориентирован на комплименты. Нуждается в публике.

В общении: следить за ходом переговоров и резюмировать, чтобы не потеряться в отвлечениях и подробностях. Связываться с ним самостоятельно – может забыть. Противоречить запрещено. Давление запрещено. Использовать гипотетический подход. «Да» сейчас легко превращается в «Нет» или «потом, может быть» и наоборот.





Что делать со спонсором?



- Вас воспринимают как руководителя проекта, а не технического специалиста
- В течение долгого времени вы получаете то, что вам необходимо для достижения успеха (включая ресурсы, своевременные решения и разрешения конфликтных ситуаций с конкурирующими проектами)
- У вас есть возможность самостоятельно принимать решения в установленных рамках
- Вы и ваш спонсор довольны сложившимися рабочими отношениями

- Просмотрите ролик
- Определите тип спонсора
- Определите ценности спонсора
- Как бы вы изменили коммуникацию для достижения желаемого результата в проекте?