

2. *Галлямов Ф. Ф.* Деловые игры в управленческом консультировании в кн.: Управленческое консультирование: Учебное пособие. / Ф.Ф. Галлямов / Под. ред. Александровой Л.И. — Владивосток, 1998.

3. *Ежова Л. В.* Постановка и решение управленческих задач на промышленных предприятиях методом деловых игр [Электронный ресурс] / Л.В. Ежова. — Режим доступа: <http://www.indepsocres.spb.ru/ezhova1.htm>

4. *Комаров В. Ф.* Управленческие имитационные игры / В. Ф. Комаров. — Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 1989. — 272 с.

5. *Красовский Ю. Д.* Мир деловой игры: (Опыт обучения хозяйственных руководителей) / Ю.Д. Красовский. — М.: Экономика, 1989. — 175 с.

6. *Габрусевич С. А.* От деловой игры — к профессиональному творчеству: Учеб.-метод. пособие. / С. А. Габрусевич, Г. А. Зорин. — Мн.: Университетское, 1989. — 125 с.

7. *Смолкин А. М.* Методы активного обучения: Науч.-метод. пособие / А. М. Смолкин. — М.: Высш. шк., 1991.—176 с.

8. *Атаманова Р. И.* Деловая игра: сущность, методика конструирования и проведения [Электронный ресурс] / Р.И. Атаманова, Л.Н. Толстой. — Режим доступа: <http://www.businessmag.ru/publishing/ksupp/businessgame/>

**О. А. Дудник,**

Киевский Тренинговый Центр (г. Киев)

## **БИЗНЕС — ТЕАТР™: РЕШЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАДАЧ, ТРЕНИНГ ИЛИ РАЗВЛЕЧЕНИЕ?**

*«В настоящее время зарождается  
новая экономика — экономика впечатлений,  
ориентированная на ощущения потребителя»  
«Экономика впечатлений»*

Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор [1]

Сегодня консультанты по управлению вовлечены в гонку информационных технологий. Последние достижения науки и техники стремительно внедряются в процесс консультирования и обучения бизнесменов. Тренинги, модерации и консалтинг-сессии проводятся регулярно, практически любую технологию или

методику можно найти в интернете, крупные компании строят свои тренинговые центры и создают корпоративные системы повышения компетентности сотрудников.

Как это отразилось на финансовых показателях компаний и навыках персонала? В целом — положительно. Как известно, систематические занятия должны приводить к высоким стабильным результатам. Но, как известно, каждая медаль имеет обратную сторону.

Нам, консультантам по управлению, сегодня на стратегических сессиях и тренингах часто приходится сталкиваться с тем, что ВСЕ и ВСЕ ЗНАЮТ! Знают, но не всегда делают, не всегда внедряют, не всегда пользуются... Кроме того, в характерной на сегодня ситуации неопределенности, хорошо обученные люди зачастую не могут найти новые творческие решения. Почему? Нет энергии, нет энтузиазма, нет веры, в конце концов, нет готового решения! К сожалению, часто встречается усталость, замыленный взгляд и апатия сотрудников в самых разных компаниях...

При этом собственники и ТОП — менеджеры просят:

«Давайте проработаем нашу стратегию и корпоративные ценности, но только без стратегических сессий от которых «закипают мозги»,

«Заставьте деньги, вложенные в мозговые штурмы приносить нам прибыль»,

«Заставьте персонал использовать те знания, которые они получили на многочисленных тренингах»,

«Покажите, кто в моей компании на что способен, оцените людей в деле... только не на тренинге — они уже профессионалы в посещении тренингов, они знают, как себя вести в деловых играх...»

«Встряхните моих людей»,

«Пусть сделают что-то Стоящее и Сильное в Реальном Времени!»

Если проанализировать такой заказ, то напрашивается вывод — нужно прорабатывать все поставленные задачи на очень высоком эмоциональном уровне, причем сделать это нестандартным способом. Необходим положительный стресс, который даст возможность создать энергетический заряд, и еще долго будет подпитывать персонал компании.

Как это можно сделать? Найти форму работы, которая позволит комплексно решить и рациональные и эмоциональные задачи управленческого консалтинга.

В Киевском Тренинговом Центре такая форма работы сформировалась в БИЗНЕС-ТЕАТР.

Наш БИЗНЕС-ТЕАТР™ — это не деловая игра, не тренинг и не психодрама, как можно увидеть у российских коллег.

Это инновационный проект, это явление, это реальная театральная постановка. Спектакль ставится за 2—3 тренинговых дня (!) на сцене совершенно реального театра и представляется совершенно реальным зрителям. Например, на последнем спектакле, который длился один час, был аншлаг — 200 зрителей из числа сотрудников, друзей и партнеров, — ни одного свободного места.

Сценарий спектакля создается Руководителем Проекта — тренером-игротехником, постановка осуществляется профессиональными театральными режиссерами. Видеосъемка и монтаж фильма, — еще один продукт проекта, осуществляется профессиональными операторами и режиссерами монтажа.

Почему театр, почему сцена, почему 2—3 дня и что это может дать компаниям?

Во-первых, мне нравится театр, и как оказалось, «играть в театр» нравится многим людям.

Во-вторых, театр — это проекция жизни, которая имеет огромный потенциал в создании незабываемых эмоциональных впечатлений. В этом контексте легко посмотреть на Бизнес, как на театр, в котором люди исполняют определенные роли.

И третье: мы, консультанты по управлению, должны идти в авангарде, задавать и укреплять новые тенденции. Лидеры рынка сегодня отказываются от традиционных отношений между компанией и клиентами; вместо этого компании становятся «режиссером впечатлений», а клиенты — «зрителями» или «гостями».

«Для успешного ведения бизнеса одних только товаров уже недостаточно», говорят Гуру Экономики Впечатлений, — «потребители, уставшие от стандартизированной продукции, стремятся получить товар, созданный специально для них, да еще соответствующий их внутреннему миру. В настоящее время зарождается новая экономика — экономика впечатлений, ориентированная на ощущения потребителя» [1].

Каким должен стать консалтинг, развивающий Экономику Впечатлений и тренирующий у предпринимателей Навык Создания Впечатлений и Эмоциональный Интеллект? Инновационным, высокотехнологичным и вдохновляющее — эмоциональным! БИЗНЕС-ТЕАТР, как нельзя лучше подходит под эти характеристики.

Если говорить привычным для консультантов языком методологии, то БИЗНЕС-ТЕАТР™ можно отнести к организационно-деятельностным играм [2] и к направлению Edutainment — обучение через развлечение [3].

В целом, рамках БИЗНЕС-ТЕАТРА можно решить сразу несколько задач:

- тренинг навыков: презентация, жесткое взаимодействие в переговорах, командная работа, управление проектами;
- оценка персонала, — БИЗНЕС-ТЕАТР — это модифицированный Ассесмент Центр;
- формирование программы развития сотрудников;
- проработка корпоративной стратегии, планов и ценностей компании;
- повышение лояльности компании, как сотрудников, так и клиентов.

Тренинг БИЗНЕС-ТЕАТР длится 3—4 дня (в зависимости от задач, поставленных в проекте). Два дня обязательно проходят непосредственно в театре, — это работа с бизнес-тренерами и режиссерами над самим спектаклем. Работе в театре предшествует тщательная подготовка: постановка задачи, написание пьесы, общий сценарный план, создание методических материалов, консультационные сессии для руководителей компании.

Один или два дня проходят в конференц-зале: это анализ видеоматериала, доработка навыков, разбор факторов, которые помогали или мешали достижению результата, формирование программы развития для каждого сотрудника, исходя из целей и задач проекта.

Какие результаты мы получили за год работы? Участники отмечают следующее:

- повышение лояльности компании;
- сохранение интенсивности работы в ситуации сезонного затишья;
- развитие навыков управления командой;
- развитие навыков командного взаимодействия;
- развитие навыков презентации;
- развитие навыков убеждения клиентов;
- развитие навыков поведения в непредсказуемых ситуациях;
- развитие стрессоустойчивости.

Этот список сформирован в результате итогового анкетирования, которое проводилось через три месяца после окончания проектов. Эмоции улеглись, «заземлились» и превратились в Финансовые Результаты компании [4].

Гуру «Экономики впечатлений» констатируют: «Впечатления представляют собой уже существующий, но еще мало изученный вид *экономического предложения*. Отделение впечатлений от услуг в деятельности компании открывает перед ней невероятные возможности для экономического роста, как в свое время признание услуг отдельным предложением привело к появлению нового типа экономики на фоне приходящей в упадок промышленной базы. Сейчас мы становимся свидетелями зарождения еще одной экономики» [1].

Я отдаю себе отчет, что в новом направлении еще много неизведанных ресурсов и БИЗНЕС-ТЕАТР нужно развивать и отшлифовать, как научную методологию, но уже сегодня можно сказать точно — это оставляет у клиентов неизгладимые впечатления, то есть прочувствовать на себе новый вид экономического предложения и нести его дальше, к своим клиентам.

Убедиться в этом можно посмотрев видеофильм проекта «Наша вера сильнее расчета!» [5]. Он был приурочен ко Дню Рождения компании. Соответственно основной задачей этого проекта было укрепление корпоративного Духа и повышение мотивации региональных руководителей на достижение запланированных результатов.

И в заключение хочу сказать словами слогана БИЗНЕС-ТЕАТРА™: Вводите новшества, как драматург, Управляйте, как режиссер, Работайте, как актер!

### **Литература**

1. *Пайн Дж. Б.* Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена. / Джозеф Б. Пайн II, Джеймс Х. Гилмор. — М.: Вильямс, 2005. — 304 с.

2. *Корнеева Е. Н.* Активные методы социально-психологического обучения : Уч. пособ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cito-web.yspu.org/link1/metod/met110/met110.html>

3. Википедия — свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

4. По Станиславскому. Взгляд на БИЗНЕС-ТЕАТР со стороны [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.training-center.com.ua/articles/peregovory\\_prodzazhi/po\\_stanislavskomu\\_vzglyad\\_na\\_biznes\\_teatr\\_so\\_storony\\_.html](http://www.training-center.com.ua/articles/peregovory_prodzazhi/po_stanislavskomu_vzglyad_na_biznes_teatr_so_storony_.html)

5. Видео — спектакль «Наша вера сильнее расчета» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.youtube.com/watch?v=9FJseMLAtkI>