



УРАЛЬСКАЯ ШКОЛА  
ПЕРЕГОВОРОВ

**Ситуации официального онлайн-турнира ФУБ по быстрой  
управленческой борьбе по технологии Владимира Тарасова  
«ЕВРОПА-АЗИЯ»  
22-23 августа 2020**

**I групповой этап:**

**Ситуация 1. Нанимай медленно – увольняй быстро**

Процесс поиска кандидатов на вакансии в компании – серьёзная процедура, состоящая из цикла собеседований и тестов, обязательно проходящих в офисе компании при личных встречах. **Кандидат** на ответственную должность уже прошёл более половины этапов, показав себя весьма грамотным специалистом. На очередной встрече потенциальный **Руководитель** задаёт много вопросов, касающихся решения текущих рабочих задач, даёт тестовые задания и снова задаёт вопросы. Всё идёт нормально, но неожиданно под конец собеседования Кандидат с вызовом спрашивает:

**- А Вы платите за консультации собираетесь?!**

**Ситуация 2. Пора бежать**

Партнёры по бизнесу встретились для обсуждения совместной стратегии по выходу из кризиса и восстановления работы компании. **Первый партнёр** обстоятельно и аргументированно излагает своё видение ситуации и предложения. Но вдруг **Второй партнёр** прерывает его:

— **Давай короче, мне пора бежать!**

**Ситуация 3. Куда смотрели?**

**Сотрудник** допустил серьёзную ошибку в коммерческом предложении, из-за чего возникли проблемы с клиентом компании. На претензию **Руководителя** Сотрудник обиженно воскликнул:

— **Почему Вы во всём обвиняете меня? Вы сами куда смотрели?!**

**Ситуация 4. Домашняя работа**

В конце рабочего дня **Менеджер** постоянно получает от **Начальника** дополнительные поручения, требующие изучения большого объёма данных, сосредоточенной аналитической работы и технического обеспечения для составления отчётов. Менеджер уже многократно говорил, что может работать только в офисе и только в рабочее время, и все свои обязанности по трудовому договору он выполняет. «Это домашнее задание» - говорит на это обычно Начальник и всегда выражает крайнее недовольство, если задача не выполнена. И в этот раз Менеджер слышит:

**- Я вчера Вам выслал задание на почту. Почему до сих пор не выполнено?!**

### Ситуация 5. Бракоделы

**Менеджер** заключил очень выгодный контракт с **Заказчиком**. Для того, чтоб ещё повысить маржинальность по этому заказу, было принято решение заказать часть деталей в Китае. В первой тестовой партии получился слишком высокий процент брака, который был обнаружен только при эксплуатации клиентами Заказчика. Заказчик в бешенстве:

- **Вы – бракоделы! Вы портите нашу репутацию!**

### Ситуация 6. Ищи-свищи

**Клиент** делает заказ на поставку редкой и дорогой продукции, которую **Поставщику** придётся заказать производителю по индивидуальному проекту и по 100% предоплате. Когда обсудили детали проекта, сроки поставки и цены, Клиент, как бы финализируя переговоры, заявил:

— **Только оплатим мы потом, а то получите деньги и ищи-свищи вас...**

### Ситуация 7. Диктатура маркетинга

Руководители смежных подразделений обсуждают взаимодействие по сложному кроссфункциональному проекту. Возникает множество разногласий. В ходе дискуссии **Начальник отдела маркетинга** говорит **Начальнику отдела продаж**:

— **Записывай, что вы должны сделать в первую очередь.**

### Ситуация 8. Конструктив

Недовольный **Клиент** звонит поставщику и очень эмоционально предъявляет претензию по превышению нормы брака в последней партии товара. **Менеджер поставщика** прерывает его:

— **Теперь давайте поговорим конструктивно.**

### Ситуация 9. Полезный опыт

Подразделение компании успешно завершило крупный проект благодаря талантливой идее **Нового программиста**. **Руководитель подразделения**, отчитываясь на общем собрании перед директором, сообщает, подмигивая Новому программисту:

— **Мы достигли выдающегося результата, хоть и не всем сотрудникам хватало опыта для реализации моей инновационной идеи.**

### Ситуация 10. Выключай продавца

Два друга-бизнесмена встретились. Разговорившись, обсудили, как у каждого дела, и **Первый бизнесмен** пожаловался **Второму бизнесмену** на сложную ситуацию в бизнесе. На это Второй бизнесмен начал рассказывать о программном решении, дистрибьютором которого он является, и которое, по его мнению, идеально могло бы решить проблему. При этом Второй бизнесмен включает в свою речь стандартные манипулятивные приемы продаж. Первый бизнесмен заявляет:

— **Выключай уже «продавца», давай поговорим нормально!**

### **Ситуация 11. Доверяй, но проверяй**

Во время торжественной процедуры подписания договора **Генеральный директор компании-подрядчика** медлит ставить свою подпись, внимательно вычитывая документ. **Генеральный директор компании-заказчика** интересуется:  
— **Ты что там так долго проверяешь?!**

### **Ситуация 12. Ремонт в квартире**

**Владелец квартиры** нанял бригаду рабочих для ремонта своей квартиры. Достигли договоренностей по количеству и качеству стройматериалов, стоимости работ. Договорились также и о том, что оплата за выполненные работы будет произведена после их завершения. Бригада закупила материалы и приступила к работе. Примерно через две недели во время очередного визита **Владельца** в свою квартиру **Бригадир** сказал:  
— **Мы тут часть работ уже сделали. Платите, а то завтра на работу не выйдем!**

## **II групповой этап:**

### **Ситуация 13. Президент сказал**

**Владелец фитнес-клуба** был вынужден закрыть своё предприятие по распоряжению властей во время пандемии вируса. Сложная ситуация с банками, арендодателями, поставщиками. Всем сотрудникам предложено уйти в отпуск за свой счёт. Но на это **Администратор фитнес-клуба** заявил:  
- **А президент сказал, что вы нам обязаны зарплату платить!**

### **Ситуация 14. Кто кормилец?**

**Муж и Жена** живут вместе с маленьким ребенком в однокомнатной квартире. Оба работают удаленно, Муж занимается финансовым консультированием, Жена – репетитор по математике. Однажды Муж потребовал, чтобы Жена взяла постоянно кричащего ребенка к себе и вела занятия из кухни, а он будет работать в комнате. На возражения Жены он отрезал:  
— **Я в час зарабатываю больше!**

### **Ситуация 15. Фигвам**

**Молодого сотрудника** на время коронавирусного карантина перевели на удалённую работу с сокращением заработной платы на 50%. В один из дней к нему обращается по видеосвязи **Коллега** из смежного подразделения с просьбой предоставить определённую информацию по клиенту. Молодой сотрудник рисует что-то на листочке и показывает в камеру. Коллега спросил: «Что это?» и получил ответ:  
- **Это индейская национальная изба. Фигвам называется!**

### Ситуация 16. Мы поможем тебе

На вечере встречи выпускников престижного экономического ВУЗа **Один из выпускников** не смог похвастаться ни серьезными научными достижениями, ни большими доходами, ни высокой должностью. Его бывший однокурсник, **Известная персона**, приобнял его и покровительственно заметил:  
— **Ладно, мы поможем тебе выбиться в люди!**

### Ситуация 17. Разделение труда

**Теоретик** помогал **Практику** совместно готовить курс практикумов. Теоретик внес в подготовку курса много идей и наработок из своей книги, запланированной к изданию вскоре. А Практик преобразовал идеи и мысли в пригодную для преподавания форму. Книга Теоретика все не выходила, и Практик начал вести циклы практических занятий. Как-то при встрече Теоретик заметил Практику:  
— **Скажи честно, ты начал курс раньше моей книги, чтобы закрепить своё авторство?!**

### Ситуация 18. Спорщики

Антикризисное совещание **Генерального директора** и **Начальника отдела корпоративных продаж** затянулось. В определенный момент Генеральный директор, устав от перепалки, то ли в шутку, то ли всерьез говорит:  
— **Так, все, хватит, еще одно слово критики моего плана — и я тебя уволю!**

### Ситуация 19. Молчать!

В Банке, в зале обслуживания клиентов, очередь. У одного из операторов давно уже сидит **пожилой мужчина**. Он вслух и нарочито громко высказывает девушке-оператору своё недовольство. Порой, переходя на личности. **Молодая женщина**, не выдержав такого хамства, делает замечание пожилому мужчине. Тот, разворачиваясь, заявляет:  
— **А ты кто такая?! Сидишь и сиди молча!**

### Ситуация 20. Вместе навеки

В режиме самоизоляции семья: муж, жена и двое маленьких детей, три недели все вместе находятся дома. Дети играют с отцом в индейцев. **Жена** моет посуду, вдруг разбивает тарелку об пол и кричит на **Мужа**:  
- **Да сколько можно! Это же невыносимо!**

### Ситуация 21. Убийца

**Директор регионального филиала** крупной федеральной компании по требованию местных властей закрыл все магазины в области. На следующий день его вызывает **Президент компании** и кричит:  
-**Вы что там вытворяете?! Убить предприятие хотите?!**

#### **Ситуация 22. Бородач**

**Сотрудник отдела продаж** за время режима самоизоляции отрастил бороду, которая вполне симпатично смотрелась на видеозвонках. После снятия карантина, в первый очный рабочий день в офисе **Руководитель** подзывает Сотрудника:

— **Парикмахерские открылись! Сходи, уже, побрейся!**

#### **Ситуация 23. Голосую против**

**Генеральный директор** на общей планерке сообщил, что в связи с кризисом в скором времени со всеми сотрудниками будут подписаны дополнительные соглашения к их текущим трудовым договорам, которые будут регулировать «ответственное отношение к работе», «сохранение корпоративных ценностей», а также кое-что ещё. **Сотрудник инициативной группы** встает и заявляет:

— **Я голосую против этих «поправок»!**

#### **Ситуация 24. Не отсидишься**

На первой очной планерке после снятия режима самоизоляции **Директор** задал вопрос **Менеджеру**, на который тот попросил задать его еще раз. Директор заявил:

— **Давай уже включайся! Теперь с отключенным видео не отсидишься, как раньше!**

## ¼ финала

### Ситуация 25. Сбежавшая невеста

Партнеры обсуждают совместный бизнес. Основная ценность **Первого партнера** заключается в том, что в его распоряжении есть команда уникальных специалистов. Незадолго до обсуждения у Первого партнера в последний день сорвалась свадьба. **Второй партнер** в этой связи засомневался в способности Первого партнера быть лидером и, явно намекая на срыв свадьбы, спросил:  
— Ну а команду-то удержать сумеешь?!

### Ситуация 26. Это мы проходили

HR-департамент торговой компании пригласил известного тренера для проведения тренинга по повышению эффективности продаж. **Тренер** согласовал с HR-директором программу обучения и в назначенное время приступил к тренингу. Через час после начала мероприятия участники стали один за другим покидать помещение, мотивируя уход кто неотложными делами, кто срочным поручением руководства. Тренинг оказался на грани срыва. Очередной **Уходящий с тренинга** на вопрос Тренера о причине раздраженно ответил:  
— Да мы всё это уже сто раз проходили!

### Ситуация 27. Совещание

**Руководитель отдела разработки IT-компания-исполнителя** приводит на очередное совещание с заказчиком четырех своих специалистов. Проект сложный, и Руководитель отдела планирует не только познакомить всех участников, но и совместно решить основную часть проблем по проекту. Когда участники совещания, наконец, рассаживаются по местам, **Генеральный директор компании-заказчика**, повернувшись к Руководителю отдела разработки, произносит:  
— Коллег с каждым разом становится все больше, а толку все меньше!

### Ситуация 28. Не хватило

**Ведущий менеджер по продажам** передал почти завершенную сделку **Младшему менеджеру**, которому оставалось оформить документооборот с заказчиком. Спустя неделю после закрытия финансового года Ведущий менеджер узнает, что сделка потеряна и именно этой суммы не хватило для выполнения годового плана. Ведущий менеджер врывается в кабинет, где сидит Младший менеджер, и говорит ему:  
— Из-за тебя я не выполнил свой план!

## ½ финала

### Ситуация 29. Вечерний звонок

Работнице вечером звонит её начальница и требует, чтобы она завтра вышла работать в первую смену и выполнила срочную работу. Работница не может выйти в первую смену, так как у нее консультации в институте (она еще и студентка). Услышав отказ, начальница возмущена:

**- Знаете, нам ваша учеба, как кость в горле! Только и знаем, что вас подстраховываем!**

### Ситуация 30. Картина маслом

Два месяца Коммерческий директор вел переговоры с крупным клиентом.

Обсудили

все условия, согласовали договор. Коммерческий директор приезжает в офис клиента

для того, чтобы подписать договор. Клиент, встречает его словами:

**-Я тут справки навел... Аналогичные работы у моего компаньона вы завалили и по срокам, и по качеству...**

## Поединок за III место

### Ситуация 31. Предательство

Генеральный директор достаточно крупной торговой компании пять лет назад взял на работу молодого специалиста и путем наставничества вырастил себе хорошего коммерческого директора. В последнее время дела у фирмы несколько ухудшились, обороты упали, и до директора дошла информация, что коммерческого директора переманивают конкуренты. После совещания директор просит коммерческого директора задержаться и говорит:

**- Что? Крысы с корабля бежать собрались?**

## Финал

### Ситуация 32. Служебный роман

**Директор** небольшой компании узнает, что **коммерческий директор** и начальник отдела сбыта, длительное время успешно работающие в компании, уже 2 года живут в гражданском браке. Директор на очередном совещании заявляет коммерческому директору:

**-Через две недели начальник отдела сбыта в компании работать не должен!**