

СИТУАЦИИ
Первенства по Управленческим поединкам
в рамках Интеллектуальной олимпиады ПФО
(онлайн)
по авторской технологии В. К. Тарасова

Мордовия, г.Саранск

30-31 октября 2020года

Ситуации для экспресс-поединков отборочного тура

1. Бесплатное электричество

Сотрудник небольшой торговой компании с недавнего времени стал приезжать на работу на электрическом самокате и ставить его заряжаться на весь рабочий день. Директор компании, увидев это, заметил: «Электричество из своего кармана будешь оплачивать?!»

2. Ремонт офиса

В одной крупной фирме Начальник отдела отдал рядовому Сотруднику распоряжение передать в финансовую службу просьбу о замене старых окон на стеклопакеты. Сотрудник сходил в финансовую службу, передал служебную записку и устную просьбу. Некоторое время спустя, после напоминания Начальника, Сотрудник созвонился с финансовой службой и услышал, что в ремонте отделу отказано. Начальник упрекает Сотрудника в том, что он не приложил достаточно усилий, чтобы добиться результата, и получает такой ответ: «Я сделал то, что Вы мне сказали, а выбивать ремонт – не моя задача!»

3. Коммерческое предложение

Менеджер по продажам компании-производителя зашел в кабинет Директора по закупкам крупной торговой сети. Обменявшись приветствиями, Менеджер протянул Директору папку с рекламными проспектами. Директор демонстративно отправил папку в мусорную корзину и ответил: «Спасибо, чуть позже посмотрю!»

4. Айтишник

В небольшой компании во время совещания один из Молодых руководителей вызывает к себе Айтишника, чтобы тот помог ему разобраться с программой Microsoft Excel. Айтишник отвечает на вопросы неохотно, всем видом давая понять, что это не его работа. Закончив пояснения, он громко произносит: «Вообще-то, такие элементарные вещи Вы должны знать еще со школы!»

5. Чтец некрологов

Руководитель отдела продаж совместно со менеджерами подготовил комплект скриптов для холодных звонков потенциальным заказчикам. Перед началом работы руководитель с каждым менеджером индивидуально отработал звонки, в которых руководитель играл роль заказчика, а менеджеры разговаривали с ним по скриптам. У одного из отстающих менеджеров отдела был от природы тягучий и очень монотонный голос. После проигрывания с ним учебного тренинга по скриптам, руководитель заметил Менеджеру:

«Таким голосом только некрологи зачитывать!»

6. Особенности перевода

В ходе переговоров двух больших компаний **Российский представитель** в беседе с английским представителем употребил конструкцию «в Тулу со своим самоваром». Опытный переводчик применил при переводе английский аналог «to carry coal to Newcastle» (возить уголь в Ньюкасл). Английский представитель, уроженец Ньюкасла, обрадовавшись, отошел от обсуждаемой темы и долго говорил о родном городе. Российский представитель попросил собеседника о паузе и, повернувшись к своему **Переводчику**, недовольно спросил:

«Ты что там напереводил?»

7. Ранг переговорщиков

Менеджер по продажам продолжительное время добивался встречи с потенциальным клиентом — **Руководителем крупной компании**. На встрече **Руководитель**, обменявшись с **Менеджером** приветствиями, тут же спросил: «А почему ты один приехал, где твой руководитель?!»

8. Найду управу

Инженерная компания около года подводила коммуникации к частному дому и, наконец, завершила работы с опозданием на два месяца от срока, указанного в договоре. **Заказчик** терпеливо ожидал окончания работ. Однако, сразу же после подписания акта приемки-сдачи выполненных работ **Заказчик** приехал к **Менеджеру инженерной компании** и заявил:

«Вы мне ответите за эту задержку! Я свои права знаю и судиться умею!»

9. Подальше от начальства

В отделе продаж сменился **Руководитель**. Приступив к наведению порядка в отделе, он дает распоряжение пересесть ближе к нему одного из менеджеров по продажам. **Менеджер** каждый раз находит отговорки, чтобы не переезжать со старого места. После очередной планерки **Руководитель** отдела продаж заявляет **Менеджеру**: «Ты пересядешь или нет?! Сколько можно повторять?!»

10. Встречные подарки

В компании принято коллективно поздравлять коллег с днями рождений конвертом с деньгами. Вклады в конверты делаются в добровольном порядке. В канун дня рождения одного из сотрудников **Общественник**, обходя коллег, обратился и к **Сотруднику**, у которого с именинником установились сложные отношения. На отказ **Сотрудника** сделать взнос **Общественник** ответил:

«А вот он на твой день рождения деньги сдавал!»

11. О срочности

Пользователь обратился за помощью в отдел технической поддержки компании, особо отметив, что помощь ему нужна срочно. Однако отдел технической поддержки выполнил заявку строго в установленные регламентом сроки. Встретив **Начальника отдела техподдержки**, **Пользователь** негодуяюще воскликнул:

«Я же просил срочно!»

12. Настойчивость

Офис-менеджер по заданию своего руководителя обзванивает фитнес-клубы, чтобы сориентироваться по ценам на карты и услуги фитнеса в городе. На просьбу назвать цену **Менеджер** одного из клубов уже в третий раз, игнорируя вопрос, приглашает приехать в фитнес-клуб. **Офис-менеджер** раздраженно спрашивает:

«Вы что, не слышите меня или издеваетесь?»

13. Горизонтальное делегирование

Специалист отдела завален срочной работой, которую не успевает сделать в назначенный руководством срок. Обсудив положение дел с начальником отдела, он встретил полное понимание, объем работы действительно большой, и срок не может быть изменен. Руководитель, который находится за пределами офиса, по телефону дает Специалисту распоряжение: «Подключи кого-нибудь из отдела, кто там не сильно занят». Специалист обращается за помощью к **Сотруднице**, которая не находится в его подчинении, просит ее помочь выполнить одну из его задач в течение сегодняшнего дня. Сотрудница встречает его просьбу так:

«А почему ты постоянно не справляешься сам со своей работой?»

14. Телефонный этикет

В процессе собеседования на должность менеджера проектов **Кандидату** поступило два телефонных звонка. После каждого вызова Кандидат доставал телефон, мельком проверял имя абонента, а затем отклонял звонок. Недовольный **HR-менеджер** заметила:

«Слушайте, как Вы сможете управлять проектами, если не в состоянии организовать работу даже своего телефона?!»

15. Тайм-менеджмент

Два деловых партнера назначили часовую рабочую встречу в час пик в центре мегаполиса. **Первый партнер** опоздал на 30 минут. **Второй партнер** предложил назидательно:

«А давай я научу тебя не опаздывать!»

16. Невыполненный план

Менеджер по продажам периодически не выполняет месячный план, постоянно возмущается нововведениями компании, ведет себя вызывающе. **Генеральный директор** вызвал Менеджера на беседу и предложил подыскать другую работу. Менеджер отвечает:

«Другие менеджеры тоже планы не выполняют, но Вы же их не увольняете!»

17. Как положено

В аэропорту накануне новогодних праздников много пассажиров. В зоне посадки сидит **Женщина** в позе «нога на ногу», вся погружена в смартфон. Мимо неё с вещами протискивается **Мужчина**. Проход между рядами узкий, а Мужчина крупный. Тесно. Мужчина недовольно обращается к Женщине:

«Мадам, поставьте ноги как положено!»

18. Тяжелая работа

Непростые международные переговоры ожидаемо затянулись. Все участники устали и проголодались. Договаривающиеся стороны решили сделать перерыв. Подойдя к накрытому столу с едой, **Представитель одной из сторон**, человек тактичный и мягкий, предложил **Представителю второй стороны**

провести пять минут в обоюдном молчании, чтобы переводчики тоже смогли отдохнуть и перекусить. На это Представитель второй стороны, человек строгий и аскетичный, ответил:

«Работа у них такая, продолжим!»

19. Не успеем?

В кафе известного заведения официант подаёт посетителю меню. **Посетитель** спрашивает, успеет ли он покушать за полчаса. **Официант** поясняет, что большая загрузка и вряд ли успеет. **Посетитель** возмущенно говорит:

«То есть Вы предлагаете мне уйти?!»

20. Скоротечная встреча

Индивидуальный предприниматель долгое время добивался встречи с **Руководителем областного филиала** федеральной компании. Переговоры удалось организовать в необычном месте – в городском аэропорту. На встрече **Руководитель** поздоровался и сразу заявил:

«Могу выделить Вам строго пять минут, но не думаю, что Вы сможете меня заинтересовать!»

21. Неясные сроки

Программист дважды не смог уложиться в утвержденные сроки выполнения сложной задачи. Накануне третьей контрольной даты к нему подошел **Руководитель** и поинтересовался, будет ли решена поставленная задача, на что получил ответ **Программиста**:

«Как сделаю, так сделаю, дайте поработать спокойно!»

22. Что проще?

Руководитель перед отправкой документов Заказчику выверяет каждую строчку. И, как правило, всегда вносит исправления. В очередной раз он вызвал к себе **Сотрудника** и указал ему на ошибку, которую тот допустил при подготовке документации. **Сотрудник** ответил с вызовом:

«А не проще, просто взять и исправить?!»

23. Почетная грамота

На заседании педсовета **Директор школы** объявил кандидатуру на награждение Почетной грамотой Министерства образования РФ. Учителя встретили эту новость мрачным молчанием. И тут раздалось восклицание **Учителя химии**:

«А почему именно он?! Мы почти все тоже в школе находимся более 20 лет! Нам что, грамота не положена?!»

24. Обещанный отпуск

В последний рабочий день года **Руководитель** получает от Программиста электронное письмо, в котором тот предупреждает, что на новогодние каникулы улетает на две недели в отпуск в Таиланд. Билеты куплены, отель забронирован, на работе Программист планирует появиться 16 января. **Руководитель** высказывает претензию **Программисту**, но в ответ слышит:

«Ну ты же обещал мне отпуск, вот я его себе и организовал!»

25. Рвение на работе

После окончания испытательного срока молодая **Сотрудница** поставила перед **Руководителем** вопрос об увеличении премиальной части заработной платы. Свою просьбу она мотивировала тем, что выполняет больший объем работы, чем ее коллеги. **Руководитель** согласился повысить премию, если **Сотрудница** достигнет в работе конкретных целевых показателей. В конце следующего месяца оказалось, что часть поставленных показателей достигнута, но некоторых из показателей **Сотрудница** достичь не смогла. **Руководитель** снизил текущий размер ее премии на 30%, а в ответ на высказанную претензию заметил:

«Работать лучше надо, не вижу рвения!»

26. Свободное время

Выйдя из кабинета в рабочее время, **Руководитель** обнаружил своего **Секретаря** за просмотром фильма на компьютере и выразил возмущение. На что **Секретарь** ответил:

«А что, я всю работу выполнил, новых задач нет!»

27. Главное – не приставай!

Ведущий специалист конструкторского отдела большого оборонного предприятия давно работает в компании, хорошо знает все тонкости своих рабочих процессов. В отдел недавно принят **Молодой специалист**, которому дают задания по разработке элементов конструкции перспективного изделия, а в качестве наставника назначают Ведущего специалиста. Ведущий специалист говорит Молодому:

«Можешь ничего не делать, главное – ко мне не приставай!»

28. Несовпадение интересов

Молодая Жена сообщила своему Мужу, что друзья из Перми пригласили их сплавать по реке Белая. Природа, хорошая компания, костер, песни под гитару! Одним словом, красота. Оба супруга неплохо зарабатывают и могут позволить себе это путешествие. Жена, подвижная и жизнерадостная молодая женщина, до замужества очень любила всяческие походы такого рода, но за прошедший после свадьбы год супругам ни разу не удалось выбраться далеко на природу. На настойчивые уговоры Жены Муж отвечает:

«Ты же знаешь, что я это не люблю! Природа, погода... Не моё это!»

Ситуации для экспресс-поединков 1/8 финала

29. Разделение отдела

У **Начальника производственного отдела** компании сложные отношения с одним из лучших руководителей групп, властной и авторитарной женщиной. Последние полгода она открыто конфликтует с Начальником производственного отдела, провоцирует скандалы, а потом приходит извиняться. Если бы не её результаты, он давно бы её уволил.

Главный инженер компании, непосредственный руководитель Начальника производственного отдела, зовет его на встречу. А там – мрачно молчащая руководитель группы. Главный инженер объявляет предложение: разделить производственный отдел на два независимых отдела и назначить оппонентов руководителями новых отделов:

«Вы уже не способны общаться друг с другом. Как ты можешь быть её руководителем?!»

30. Догадливый кандидат

В компании прошел конкурс по отбору кандидатов в отдел продаж. Из восьми претендентов конкурс прошел только один – самый перспективный. **Директор компании** поздравил **Кандидата** с прохождением испытаний и торжественно сообщил ему, что менеджеры отдела продаж – единственные сотрудники в компании, кто имеет возможность получать зарплату выше, чем у Директора. В ответ Кандидат спросил Директора:

«Скажите, а какая у вас зарплата?!»

31. Бережливый

На празднование юбилея фирмы для перевозки сотрудников в транспортной компании заказали микроавтобус. Все расселись, шутки, прибаутки, праздник всё-таки!

Генеральный директор заходит последним, окидывает коллектив взглядом и мощным движением закрывает сдвижную дверь. На что **Водитель** микроавтобуса говорит ему:

«Эй, поаккуратней, ты ж не в танке!»

32. Удобное кресло

Руководители заходят в кабинет директора на совещание. Директора еще нет, а на его месте работает **директор по персоналу**. **Главный бухгалтер** с ухмылкой произносит громко:

«А ты никак директора подсиживаешь?»

33. 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!»

34. Сигнализация.

В рабочее время в кабинет **начальника отдела продаж** входит **сотрудник административно-хозяйственного отдела** (в спецовке, со стремянкой), подходит к его столу и говорит:

«Слышь, друг, освободи стол, пожалуйста! **Выйди, покури 5 минут, мне сигнализацию на окне проверить надо**».

35. Папа Карло

Опытного Инженера, стоявшего у истоков научно-производственной компании, перегруженного массой дополнительных обязанностей и часто недовольного отношением к нему руководства, **Шеф** забыл в очередной раз поздравить с днем рождения. Инженер дождался следующего дня, утром написал заявление об увольнении и принес Шефу. На вопрос Шефа о причине увольнения Инженер ответил:

«Да надоело все! Пашешь как папа Карло, а к тебе ноль внимания»

36. Критиковать каждый может.

После проведенного мероприятия к руководителю оргкомитета подошел **Знакомый**, присутствовавший на мероприятии, и высказал несколько критичных замечаний. После напряженного обсуждения **Руководитель оргкомитета** говорит:

"Вместо критики сам попробуй что-нибудь организовать!"

Ситуации для классических поединков 1/4 финала

37. Не оценили

Молодой Специалист крупной компании многократно заявлял о своем желании занять вышестоящую позицию. Однако ни руководство компании, ни HR-служба не давали положительных заключений на его заявки. Специалист принял участие в региональном молодежном конкурсе управленческого мастерства и занял в нём призовое место. Вскоре он получил интересное предложение от другой известной фирмы. **Генеральный директор** компании недоволен тем, что его, как оказалось, способные сотрудники в итоге не находят должного применения в компании, и к тому же это становится широко известно. **HR-директор** компании не ожидал такого быстрого развития событий, поскольку не считает победы в молодежных конкурсах с элементами шоу серьезным фактором, который следует использовать при кадровых назначениях. Кроме того, HR-служба неоднократно указывала Специалисту на его возможные перспективы в компании и разрабатывала планы и шаги для достижения намеченных целей.

Специалист решил обсудить сложившуюся ситуацию с Генеральным директором. Он устал ждать у моря погоды и решительно настроен реализовать свои способности в полной мере в той компании, где ему предоставят лучшие условия.

Роли и интересы:

Специалист — получить желаемое повышение и другие преференции у текущего работодателя, в случае отказа – получить хорошие условия у нового работодателя.

HR-директор — отстоять свою позицию, укрепить профессиональный авторитет.

Генеральный директор — дорожит репутацией компании, заинтересован в её высоком рейтинге как работодателя, не хочет терять способного Специалиста, настроен на наиболее полное использование возможностей сотрудников.

38. Многозадачность

Студент-программист три месяца назад устроился в небольшую российскую компанию “Март”. **Директор** сам нанимал всех руководителей, давно знаком с каждым. Один из **руководителей рабочей группы** переехал в другую страну, официально работает в аналогичной по сфере деятельности компании, за клиентов его бывший и нынешний работодатель не конкурируют. По старой дружбе Руководитель рабочей группы ведет часть проектов “Марта”, Директор “Марта” оплачивает работу Руководителя по заранее оговоренной стоимости, которая определяется исходя из сложности проекта и затраченного на него времени.

Через три месяца Руководитель рабочей группы предложил Студенту-программисту фриланс с оплатой по часам от нынешней официальной работы Руководителя. Студент согласился. Так как Студент-программист стал быстро справляться с задачами компании “Март”, он начал делать задачи от Руководителя в рабочее время. В один момент это замечает Директор фирмы “Март”. Назревает конфликт.

Роли и интересы:

Директор компании “Март”- ценит лояльных сотрудников, готов расстаться со Студентом-программистом, так как считает подобные нарушения признаком вопиющей нелояльности. Хочет получить от Руководителя подтверждение, что тот не будет давать фриланс его сотрудникам, но продолжит сотрудничество с “Мартом”.

Руководитель рабочей группы - сотрудничает с “Мартом” в том числе для контактов с молодыми программистами. Возмущен обвинениями в нелояльности, не видит ничего предосудительного в своих действиях.

Студент-программист: не потерять работу в “Марте”, доказать свою лояльность Директору, не потерять заказы на фриланс. Не хочет сталкиваться Руководителя и Директора.

39. Школа «Успех»

В группу компаний «Июль» входит некоммерческая школа для молодых программистов «Успех». Собственник компании «Июль» является **Директором школы «Успех»**. Он взаимодействует с **Директором государственного фонда «Ландыши»** по развитию в городе отрасли, в которой у «Июль» большие амбиции, общих коммерческих проектов у них нет, в перспективе взаимодействие может вылиться в знакомство с потенциальными клиентами и привлечение кадрового резерва в «Июль».

Однажды директор «Ландыша» приходит к директору «Успеха», вручает диплом за вклад в развитие отрасли и просит **Студентов «Успеха»** сделать сайт для одного из проектов «Ландыша», обосновывая это получением практических навыков. Директор «Успеха» соглашается, начинается процесс подготовки и разработки. В ходе выяснения потребностей «Ландыша» устанавливается, что ожидания по реализации существенно превышают изначально оговоренный объем работы, студенты оценивают ее в 80-100 тысяч рублей и месяц полной занятости, что они себе позволить не могут.

Роли и интересы

Директор школы «Успех» - учит студентов принимать решения самостоятельно, хочет, чтобы они отработывали этот навык на практике. Считает важным соблюсти договоренности с «Ландышем». Сайт для «Ландышей» оценивает как прохождение практики в школе «Успех».

Студент - продолжить обучение в школе «Успех», сохранить хорошие отношения с руководством (ценит школу); не делать ничего для «Ландыша» или делать как можно меньше. Считает, что работать надо только за деньги, не готов снижать планку амбиций.

Директор «Ландыша» - получить сайт бесплатно, иметь возможность вносить правки и получать поддержку сайта после его запуска.

40. Рискованные инвестиции

Студенты **Алена, Виктор и Николай** познакомились в «Школе инвесторов». После ее окончания они решили далее работать вместе на фондовом рынке, инвестируя свои собственные средства в ценные бумаги с помощью интернет-трейдинга. Дело в том, что каждый из них хорошо ориентировался в различных областях: Алена- аналитик, хорошо

разбиралась в финансовом анализе, программе «Metastock», Виктор-экономист, считался специалистом по экономике, а Николай-компьютерщик, в сети мог найти любую информацию.

Каждый из компаньонов вложил по 50 тыс.рублей, началась совместная работа. Все шло хорошо: грамотно покупая и продавая ценные бумаги, удалось увеличить первоначальные средства более чем на 50%.

Виктор, почувствовав вкус победы, предложил закрыть все позиции и перевести все активы в акции наиболее рискованных нефтяных компаний, предполагая большой прирост их капитализации, и, соответственно, большую прибыль. Алена, обработав данный прогноз, не поддержала данную идею, но и не была против. Николай, не особый любитель рисковать, был категорически против.

В итоге потери составили около 30% от первоначальной суммы. Время действия договора, дающего право на операции с ценными бумагами, закончилось, необходимо разделить оставшиеся деньги или продлить действие договора.

Роли и интересы:

Аналитик Алена - убедить бывших партнеров разделить деньги поровну или продлить деятельность на фондовом рынке

Экономист Виктор - предлагает поделить деньги между Аленой, собой и Николаем в пропорции 20:40:40 соответственно, т.к. Алена была виновником потери денег, не обработав запрос точно, но совсем ее лишать денег не по-дружески. Не уверен, готов ли продолжить инвестировать на фондовом рынке после такой неудачи.

Компьютерщик Николай - не разрывая отношений, объяснить, что Алена не должна претендовать на оставшиеся деньги, т.к. она была главным виновником потери денег, а он и Виктор разделят деньги поровну. Категорически не готов иметь дело с фондовыми рынками.

Ситуации для классических поединков полуфинала

41. Первый раз в первый класс!

Набор первоклассников в школу закончен. Все первые классы укомплектованы полностью.

Проблема состоит в том, что ребёнок **учительницы математики** – тоже будущий первоклассник, но записать его в школу не удалось. Этот преподаватель работает в школе почти 10 лет, зарекомендовала себя как творческий, знающий и увлеченный педагог. Она молода, энергична, имеет высшую категорию, часто выполняла ответственные поручения: была начальником летнего городского лагеря, председателем профсоюзной организации.

Директору не хочется терять такого сотрудника, тем более, что её ученики хорошо сдают ЕГЭ и достойно выступают на олимпиадах и конкурсах. Директор даже готова просить учителей начальной школы принять ребёнка в класс сверх нормы. Одна из них, **молодой педагог**, только пришедшая в школу, а другая **со стажем**, работающая пенсионерка. Все знают, что учительница математики одна воспитывает сына и старшую дочь, которая учится в этой же школе.

Роли и интересы:

Директор – хочет, чтобы приём в первые классы был завершён полностью и бесконфликтно.

Учитель математики – хочет устроить ребёнка в ту школу, где работает сама и в которой учится старшая дочка. Так и водить будет проще, и присмотреть можно. Если же не удастся решить проблему, учительница готова даже уволиться, но опасается: найдёт ли быстро работу с такой же зарплатой. Ребёнок посещал речевую группу в детском саду, имеет незначительные нарушения речи и внимания, поэтому мама хочет для него опытную учительницу.

Молодая учительница - боится приступить к работе, так как у неё нет опыта, а в класс собралось много плохо подготовленных детей. Отказывать директору тоже боится: вдруг уволят, а у неё нет другого присмотренного места. Учительница сама заканчивала данную школу, а классным руководителем была теперешний директор. Директор и пригласила её работать, за что учительница очень благодарна.

Учительница со стажем – хочет, чтобы её класс был самый лучший по всем показателям, поэтому не хочет принимать проблемного ребёнка в свой класс. Знает, что директор её ценит, и считает, что заслуживает лучших условий для работы.

42. Цвет настроения розовый

Ученик с средней успеваемостью пришел в гимназию с ярко розовыми волосами, чем вызвал изумление **Руководства гимназии** и получил предложение «не появляться в гимназии до момента возврата волосам прежнего нормального цвета». **Родитель**, узнав про это, написал на гимназию жалобу в **Управление образования** с требованием уволить виновных, поскольку не приемлет «незаконное ограничение права на образование».

Гимназия со своей стороны, настаивает на исключении Ученика из школы, в объяснительной в Управление образования ссылается на то, что поведение Ученика подрывает дисциплину в классе, он «дерзил» после отстранения от учебы.

Руководство гимназии знает, что Родитель является действующим депутатом гордумы.

Роли и интересы:

Руководство гимназии — отказывается от работы с Учеником и готово исключить его из школы. Престиж гимназии важнее.

Родитель — требует уволить виновных. Считает, что Руководство гимназии повело себя непрофессионально, излишне придирается и специально раздувает ситуацию.

Руководитель Управления образования— ценит результаты гимназии. Не хочет портить отношения с Родителем, который является депутатом гордумы. Хочет помирить стороны, но не знает, как.

Ситуация для классического поединка за третье место

43. Незадача

Сотрудник более семи лет проработал в компании, осуществляющей поставки инженерной сантехники по всей России. За это время он смог себя хорошо зарекомендовать. Последние три года Сотрудник работал в региональных группах,

которые занимаются продажами в Сибирь и Поволжье. Когда руководитель направления Сибирь покинул компанию, Сотрудник попросил руководство компании дать ему возможность проявить себя и назначить на должность руководителя направления. На эту тему он общался и с **Директором по продажам**, и с **Генеральным директором**. Но у Директора по продажам, как оказалось, было свое видение, как должны решаться кадровые вопросы, и он взял на эту должность **Кандидата со стороны**.

Сотрудник воспринял ситуацию как личное оскорбление и решил уйти из компании. В течение месяца он побывал на собеседовании у главного конкурента компании, и там Сотруднику сообщили, что готовы принять его на работу. На следующий день Сотрудник написал заявление на увольнение по собственному желанию с отработкой положенных двух недель. Чуть позже в этот же день Генеральный директор узнал, что Сотрудник уходит к главному конкуренту.

Роли и интересы:

Сотрудник — спокойно доработать в компании и уйти. Не давать никаких обязательств о том, что он будет обеспечивать сохранение коммерческой тайны и тем более ничего не подписывать. Считает, что имеет моральное право делать всё, что посчитает необходимым, так как с ним обошлись несправедливо.

Генеральный директор — опасается возможного провала в продажах, так как Сотрудник хорошо знает клиентов и может их увести в компанию главного конкурента.

Директор по продажам — получить от Сотрудника гарантии, что он не будет пользоваться служебной информацией. Переживает по поводу рисков, связанных с уходом компетентного работника, ведь новый руководитель не отработал еще 2х недель.

Кандидат со стороны — проявить себя с самой лучшей стороны, доказать правильность решения о приеме его на работу и назначении на должность руководителя направления, выстроить хорошие отношения с сотрудниками и руководством компании.

Ситуация для классического поединка финала

44. Вода – источник жизни

Клиент – производитель минеральной воды с большой рекламной кампанией – размещает регулярно свои рекламные статьи на последней странице популярной **еженедельной газеты**. По согласованному графику выходов материал публикуется на всю полосу или на половину полосы.

При очередном размещении выясняется, что материал о воде размещен на одной полосе со статьей о структурированной воде, основная мысль которой в том, что минеральную воду можно пить только по рецепту врача, что она вредна для организма, так как проходит специальную обработку, наполняясь отрицательной энергией. Клиент возмущен, считает подобные действия провокацией со стороны **рекламного агентства**, через которое идет размещение; требует компенсации.

Роли и интересы:

Клиент — получить компенсацию в двойном размере от агентства; не желает знать все особенности размещения рекламы в прессе; в противном случае намерен расторгнуть контракт с агентством и перейти на обслуживание в другое.

Директор рекламного агентства — сохранить контракт с клиентом; заставить газету разместить компенсацию.

Начальник отдела рекламы газеты — не собирается ничего компенсировать, так как материалы вышли по утвержденным графикам, в хорошем качестве печати, а соседство не оговаривалось ни одной из сторон. Заинтересован в продолжении сотрудничества с рекламным агентством.