



17 ноября 2019 года

ПЯТЫЙ ЧЕМПИОНАТ ЮГА РОССИИ по быстрой управленческой борьбе

Технология Владимира Тарасова

СИТУАЦИИ

1. Инициатива

Сотруднику компании мешал архаичный и запутанный бизнес-процесс. Он выступил с инициативой упрощения и автоматизации этого бизнес-процесса. **Руководитель** одобрил инициативу Сотрудника. Согласовывая обновление, Сотрудник столкнулся с сопротивлением и незаинтересованностью многих коллег. В итоге он бросил начатую работу. Спустя некоторое время Руководитель, узнав об этом, раскритиковал Сотрудника:

— *Что же ты собственное начинание срываешь?!*

2. Нормы русского языка

В динамично развивающуюся торговую компанию устроился на работу **Молодой сотрудник**. В устной речи он использует много англицизмов: вместо «сообщение» говорит «мэссэдж», письма пишет не на «почту», а на «имэйл», вместо «исправить» говорит «пофиксить» и так далее. На очередном совещании Молодой сотрудник сделал краткий устный доклад, после которого услышал вопрос от **Опытного сотрудника**:

— *Слушай, а русским языком мысли выразить не получается?!*

3. Чтобы чужие боялись

Недавно принятый на работу **Менеджер по продажам**, осваиваясь в номенклатуре продукции компании, пришел на технический семинар для торговых партнеров. Семинар вел **Технический специалист**, опытный сотрудник, старожил компании. Менеджер сфотографировал на свой телефон один из слайдов, который посчитал для себя важным. На это Технический специалист громко замети:

— *Здесь фотографировать запрещено, уважаемый!*

4. 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?!

5. Нескончаемый поток

В компании за девять месяцев уволилось четыре менеджера по продажам. При этом два последних ушли с разницей в один день. На следующее утро после ухода четвертого менеджера **Специалист отдела логистики**, проходя мимо **Руководителя отдела продаж**, спрашивает:

— А чего это от тебя люди бегут? Может, тебе в церковь сходить?

6. Эффективная мотивация

В конце планерки у **Руководителя отдела продаж** при обсуждении нерабочих тем возник вопрос о том, как поживает ушедший недавно из компании менеджер. Его хороший друг, тоже **Менеджер по продажам**, который поддерживает с ним отношения, ответил, что в новой компании у него все хорошо: дали автомобиль, взял ипотеку... На это **Руководитель отдела продаж** ответил:

— Ты начинай продавать, и тоже про машину поговорим!

7. Если бы молодость знала...

Идёт встреча **Главы ведомства по делам молодежи** со студентами университета. Глава – человек почти пенсионного возраста, приводит много примеров из своей жизни, часто даёт поучительные рекомендации. Во время открытых вопросов один из студентов задал Главе вопрос:

— Вот вы немолодой и седой уже... Как вы можете понимать проблемы молодежи?!

8. Встречные подарки

В компании принято коллективно поздравлять коллег с днём рождения 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:

— Нехорошо это... Вот он на твой день рождения деньги сдавал!

9. Помощь руководства

Новый **Директор** компании приехал в региональный филиал, финансовые показатели

которого существенно ниже средних. На встрече с **Руководителем филиала** Директор

неоднократно высказывал свое недовольство положением дел в филиале. В ответ Руководитель филиала возмутился:

— ***Вы помочь хотите или построить тут всех?!***

10. Ближе к делу!

Начальник отдела крупной компании на утренней планерке ставит задачу проектной группе, сформированной из сотрудников отдела и экспертов из смежных подразделений. Рабочая группа ведёт важный проект, выполнение работ по которому находится на контроле у генерального директора компании. Неожиданно выступление **Начальника отдела** прерывает **Руководитель проекта**, ведущий специалист отдела:

— ***Давайте поменьше разговоров, у нас и так дел невпроворот!***

11. Деталь, еще деталь

Автовладелец сдал свой автомобиль в автосервис для устранения последствий ДТП. Когда автомобиль был готов, на приемке после ремонта Автовладелец в смете увидел замену детали, которую не заказывал. На вопрос Автовладельца **Менеджер отдела сервиса** ответил:

— ***Странные люди... Для них же делаешь лучше, а они недовольны!***

12. 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?!***

13. Признак мастерства

В крупную IT-компанию принят на работу **Менеджер проектов**. В первую же рабочую неделю он обнаружил отставание по срокам во вверенном ему проекте и высказал претензию по этому поводу **Руководителю разработчиков**. Руководитель, уважаемый и давно работающий в компании сотрудник, ответил:

— ***Сроки всегда срываются, не с того начинаешь...***

14. Наука и практика

Владелец дачи – научный работник, доктор физико-математических наук, профессор – часто подшучивает над Соседом по поводу его слабых математических способностей. Однажды Владелец дачи позвал Соседа помочь перенести диван из дачного домика в сарай. Когда в ходе работ **Профессор**, запыхавшись, попросил о передышке, **Сосед** съязвил:

— ***Это тебе не корни квадратные извлекать!***

15. Любознательный 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?!***

16. 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, будет время – посмотрю!***

17. Не убедил!

Руководитель собрал своих помощников, собираясь учинить им разнос в ходе разбора последствий своего неудачного решения, все детали которого ему готовили помощники. **Один из помощников**, настойчиво отговаривавший Руководителя от принятого в итоге варианта решения, выступил против критики в свой адрес. На это Руководитель, продолжив критику, заявил:

— ***Ну, а чем ты лучше других!***

18. Деловые игры

Известный **Бизнес-консультант** обдумал запрос Руководителя крупного государственного учреждения и в качестве одного из решений порекомендовал проведение серии деловых-игр. На это **Руководитель госучреждения** ответил:

— ***У нас серьёзный вопрос, а вы - в детские игры играть!***

19. 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. На претензию пользователя **Начальник отдела техподдержки** спросил спокойно:

— ***Ну, ведь никто не умер...?!***

20. Презентация проекта

На презентации промежуточных итогов проекта **Сотрудник консалтинговой компании** несколько раз замешкался в ходе своего выступления. **Генеральный директор компании-заказчика** поинтересовался:

— А чего вы так волнуетесь? Пытаетесь скрыть проблемы и недочёты проекта?

21. Новый подход

Генеральный директор компании прошел программу обучения, направленную на развитие демократичного стиля управления. На общем собрании **Генеральный директор** объявил, что работа теперь будет строиться по новым принципам, и «каждому нужно перестроиться вместе с компанией». Через некоторое время, во время рабочего совещания с **Коммерческим директором компании**, **Генеральный директор**, отстаивая свою точку зрения, серьезно повысил на него голос. В ответ **Коммерческий директор** спокойно спросил:

— Ваш тон противоречит новым принципам!

22. Не приставай!

Ведущий специалист конструкторского отдела 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!

23. Государственная поддержка

Руководитель социального проекта обратился за поддержкой в краевую администрацию, но на встрече с **Начальником Департамента здравоохранения и социальной защиты населения** получил отказ. **Руководитель** переделал презентационные материалы и добился повторного рассмотрения проекта. На встрече **Начальник Департамента** поздоровался и спросил:

— Вы снова пришли меня уговаривать?!

24. Не выдержал

Начальник ушел в отпуск, официально передав полномочия **Исполняющему обязанности**. Спустя пару недель, за неделю до окончания отпуска **Начальник** неожиданно появился в офисе и начал раздавать указания. **Исполняющий обязанности** недовольно поинтересовался:

— Ты вышел на работу или просто мимо проходил?

¼ финала

25. Скоротечная встреча

Индивидуальный предприниматель долгое время добивался встречи с Руководителем 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 сомневаюсь, что Вы сможете меня заинтересовать!

¼ финала

26. У меня все хорошо!

Молодой Руководитель отдела продаж обратил внимание, что один из его подчиненных, Менеджер по продажам, открыто занимается своими делами в интернете. Во время беседы с Менеджером на его рабочем месте в опенспейсе Руководитель поинтересовался, почему он не звонит новым клиентам. На это Менеджер открыл Excel-таблицу собственного производства, в которой визуальными средствами был показан процент перевыполнения плана продаж, и ответил:

— А у меня все хорошо!

¼ финала

27. Подстольные шахматы

В крупной компании уже третий час идёт еженедельное совещание по важному и сложному объекту. Руководитель отдела, сидевший недалеко от Директора, отчитался по своим вопросам и стал скучающе играть в шахматы на смартфоне, пряча его под стол. Директор заметил это, прервал совещание и саркастически спросил у Руководителя отдела:

— Мы тебе не мешаем?! Может, тебе скучно у нас работать?!!!

¼ финала

28. Тишина требует жертв

В кинотеатре, как всегда, Наташа купила себе и детям попкорн и колу. Разместились и захрустели, наслаждаясь мультиками. Минут через пять-десять молодая девушка, сидевшая впереди, громко раздражённо сказала:

— Хватит свинничать? Вы ж не дома?!

Полуфинальный поединок

29. Не пройдёшь!!!

В Банке, в зале обслуживания клиентов, очередь. Вошедший **молодой человек** взял талончик, увидел, что в кассе никого нет, и напрямик направился к кассе. Непонятно откуда взявшаяся **сотрудница**, практически грудью закрыла дверь в кассу и воскликнула:

— Вас никто не вызывал! Ждите, не нарушайте порядок!

Полуфинальный поединок

30. 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. **Гость** возмущенно говорит:

— То есть Вы предлагаете мне уйти?!!!...

Поединок за 3 место

31. Дельный совет

В крупном супермаркете, в час пик, на кассе, **Клиент**, не расплатившись, укладывает покупки в пакеты. **Кассир** торопит его с оплатой. Клиент просит кассира помочь уложить товар в пакеты, чтобы не задерживать очередь. На что кассир холодно ответил:

— Рассчитайтесь и укладывайте – сколько хотите...

Финал

32. Нормальная парковка

Посетитель Торгового центра – известная в городе персона, скандальная и неординарная. Оставил автомобиль на парковке ТЦ и почти весь день отдыхал с семьёй: кино, кафе, детские площадки и др. На выезде из ТЦ не смог найти парковочный талон. Извиняющимся голосом спросил у **сотрудника парковки**, что делать в таком случае. Сотрудник жёстко ответил:

— То же, что и все нормальные люди: штраф платите!