



02 апреля 2022 года

# ВЕСЕННИЙ ОНЛАЙН ТУРНИР КРАСНОДАРА по быстрой управленческой борьбе

Технология Владимира Тарасова

## СИТУАЦИИ ПЕРВОГО ГРУППОВОГО ЭТАПА

### 1. Генеральный продавец

Во время пандемии компания была вынуждена сократить персонал и в минимальном составе переждать неблагоприятные времена. После снятия ограничений и появления заказов компания не успевала за ростом рынка, найм и адаптация сотрудников протекали крайне медленно. **Генеральный директор** вызвал Руководителя отдела продаж и поинтересовался о причинах столь низких показателей выполнения плана. Услышав аргумент о нехватке сотрудников, **Директор** воскликнул:

**— Так что, мне лично идти продавать?!**

### 2. Обратная связь

**Начальника отдела**, недавно назначенного на эту должность, пригласил к себе в кабинет **Директор**. После нескольких вопросов-ответов ни о чем Директор упрекнул Начальника отдела в том, что на него жалуются подчиненные: обратной связи не даёт, не хвалит, только ругает при каждом удобном случае. Закончил Директор многозначительно:

**— Так авторитет не завоеешь!**

### 3. Не дуйся!

**Молодой человек**, представитель «золотой молодёжи», впервые «вышел в свет» со своей новой страстью – студенткой лучшего театрального ВУЗа страны, девушкой из глубинки. **Девушка** очень красивая, подающая надежды. Поймав негативно-оценивающий взгляд своих друзей, Молодой человек после некоторой паузы представил Девушку как сестру своей крестной. После вечеринки в машине Молодой человек многозначительно говорит:

**— Да, рановато еще тебя в свет выводить...**

#### 4. Общественная работа

Молодые волонтеры общественной организации ведут себя, как считает **Координатор** социальной программы, не вполне в духе программы. Проводя анкетирование, они завязывают близкие знакомства с анкетлируемыми противоположного пола. Нередко вместо того, чтобы каждому работать на своей точке, стихийно собираются группами и превращают всё в промоакцию. Координатор делает им замечание, на что **Волонтер** отвечает:

— *У Вас и так никто не хочет работать...*

#### 5. Замечание

В плацкартном вагоне пассажирского поезда **Молодая женщина**, которая едет с пятилетним ребенком, настойчиво просит **Пожилую даму** уступить ей нижнюю полку. Просьба быстро перерастает в спор. Пожилая дама веско изрекает:

— *Головой думать надо, когда планируете поездку...*

#### 6. Заслужили

На собрании после подведения итогов работы за квартал **Директор компании** подытожил: все молодцы, работали хорошо, продукцию выпустили качественную. На что **Начальник одного из цехов** во всеуслышание объявил:

— *За хорошую работу полагается заплатить премию!*

#### 7. Злопамятный клиент

**Постоянный клиент** обслуживается в одном из офисов компании. Несколько месяцев назад его обслуживал **Менеджер**, который допустил грубую ошибку. Ситуация получила огласку, и для решения проблемы пришлось разбираться руководителю офиса лично. Сегодня Постоянный клиент заходит в офис и, среди прочих сотрудников, видит того самого Менеджера. Постоянный клиент, обращаясь к нему, спрашивает:

— *Странно, меня уверили, что ты уволен...*

#### 8. Связи решают все

Популярная в прошлом спортсменка и известная **Телеведущая** посетила знаковый хоккейный матч. На просьбу о фотографиях и небольшом интервью присутствующим журналистам она ответила отказом. Некоторое время спустя **Один из фотографов** все же сделал несколько ее снимков. Увидев это, Телеведущая в резкой форме потребовала:

— *Немедленно удалите фотографии! Я и засудить могу!*

## 9. Платный пациент

**Посетитель** муниципальной клиники заходит в кабинет к **Доктору** в верхней одежде. Доктор тут же, не особо церемонясь, отправляет больного на первый этаж в гардероб. Посетитель отвечает:

**— Я – платный пациент, тон смените!**

## 10. Плохо искал!

**Генеральный директор** поручил **Менеджеру** найти подрядчика, который смог бы выполнить стандартный объем работ за сумму дешевле одного миллиона рублей. Менеджер приходит с несколькими предложениями от фирм, ценник которых стартует от 1,3 миллионов рублей. На комментарий Менеджера о том, что подрядчика за требуемую цену на рынке не найти, Генеральный директор упрекает:

**— Расписываешься в собственном бессилии?!**

## 11. Покажите класс!

**Руководитель** производственной компании заказал внешнему **Тренеру** проведение мероприятия для своих сотрудников – Тренинг жестких переговоров. Сам руководитель присутствовал на тренинге весь первый день, принимал участие в обсуждениях. На второй день начались тренировочные управленческие поединки. На приглашение Тренера сыграть поединок со своим заместителем Руководитель ответил:

**— Лучше Вы сыграйте, покажите нам класс!**

## 12. Прошлые заслуги

Обсуждается назначение ответственного руководителя на новый, важный, сложный проект. **Почетный сотрудник** выдвигает свою кандидатуру и перечисляет свой длинный послужной список. **Генеральный директор** прерывает:

**— Да при чём тут это?!**

## 13. Покупка у «звезды»

Потенциальный **Покупатель** б/у автомобиля премиум-класса нашел объявление на сайте. **Продавец** в переписке заверил, что с машиной «всё в порядке». При личной оказалось, что Продавец – публичный человек, персона, известная всем. Покупатель захотел получить подтверждение того, что машина действительно эксплуатировалась в надлежащих условиях, и попросил сервисную книжку с отметками о регулярных техосмотрах и короткий тест-драйв. Продавец решительно заявил:

**— У меня всё по высшему классу. Можешь не сомневаться...**

## 14. Любимчик

**Сотрудник** начал периодически выкладывать ссылки на новостные статьи, где руководитель дает экспертные комментарии, в общий чат с руководителем. Часто такие сообщения от Сотрудника сопровождаются восхищенными комментариями в сторону руководителя. При встрече **Коллега** интересуется у Сотрудника:

— *Мне говоришь одно, а в чат «заливаешь» другое...*

## 15. На что готовы?

**Генеральный директор** небольшой компании продает свои услуги **Менеджеру** из крупной корпорации. После длинного перечисления различных вариантов услуг и их стоимостей со стороны Генерального директора Менеджер спрашивает:

— *Вы десятый сегодня. Ничего особенного...*

## 16. Физики и лирики

На большом совещании **Директор IT-департамента** начал объяснять технические детали проекта. **Директор департамента маркетинга**, инициатор и внутренний заказчик всего проекта, постоянно задавал вопросы. Минут через 10 Директор IT-департамента остановился, и насмешливо сказал:

— *Да, что Вам объяснить, Вы ж – гуманитарии...*

## 17. Помощник

**Высококвалифицированный Сотрудник** постоянно привлекался к решению проблем, которые были вызваны неудачными управленческими действиями **Руководителя**. В очередной раз, во время обсуждения вариантов выхода из сложной ситуации Руководитель увидел, что Сотруднику явно есть, что сказать по обсуждаемому вопросу, и предложил ему высказаться. Сотрудник ответил:

— *До каких пор Вы будете создавать всем проблемы?!*

## 18. Предложение

**Генеральный директор** компании хочет занять недавно обнаруженную относительно пустую нишу рынка, непрофильную для компании, но сулящую в ближайшем будущем неплохие возможности роста доходов. Генеральный директор вызывает **Коммерческого директора** и предлагает ему создать и курировать новое направление по освоению этой ниши. При этом никакой дополнительной мотивации Генеральный директор не обозначает. Коммерческий директор, у которого и так текущих дел и проектов «по горло», подумав, отвечает:

— *А больше Вы ничего не придумали?*

# СИТУАЦИИ ВТОРОГО ГРУППОВОГО ЭТАПА

## 19. Не твое

**Опытный участник** написал свой первый кейс для соревнований по управленческой борьбе и дал его прочитать другому **Игроку** – признанному автору подобных историй. Текст Игрока не впечатлил, и он с пренебрежением заявил:

— *Не твое это, не позорься...*

## 20. Корпоратив не для всех

**Руководитель департамента** созвонился в режиме конференцколла со всеми сотрудниками своего департамента, подвел итоги года и поздравил всех с наступающим Новым Годом. Когда звонок близился к концу, один из сотрудников пошутил, что продолжение последует на общем корпоративе департамента сегодня вечером. **Стажер**, находящийся в непосредственном подчинении у Руководителя и работающий удаленно, но находящийся в том же городе, что и все «очные» коллеги, говорит:

— *Замечательно, я тоже буду!*

## 21. Вас много, а я офлайн

**Сотрудница** технической поддержки обслуживает IT-сервисы внутри фирмы. В связи с особенностями тайм-менеджмента сотрудников IT-отдела, наибольшее количество заявок поступает в техподдержку под вечер, а то и ближе к ночи. Сотрудница стала ровно в 18:00 отключать все средства связи. На замечание о невозможности «достучаться» по срочному вопросу со стороны **Сотрудника IT-отдела**, Сотрудница заметила:

— *Ваши проблемы решаю в свое рабочее время!*

## 22. Повесьте мне баннеры

В производственной фирме размещен заказ на монтаж 3-х баннеров. В назначенный день **бригадир монтажных работ** звонит клиенту, чтобы согласовать время удобного для клиента монтажа. Во время телефонного разговора узнает, что перед монтажом нужно будет осуществить еще и демонтаж 4-х прежних вывесок от бывших арендаторов, которые препятствуют проведению монтажных работ. На возмущение бригадира клиент заявляет:

— *В чем проблема, там всего 4 болта открутить нужно.*

## 23. Не учите старших

**Молодой Специалист** окончил ВУЗ и устроился на работу в компанию. В первый рабочий день он получил свое первое задание по новому проекту. Внимательно выслушав **Руководителя**, Специалист поделился размышлениями и идеями по проекту, многие из которых не совпадали с мнением Руководителя. На это Руководитель резко ответил:

**— А тебя сейчас никто ни о чём даже не спрашивал...**

## 24. Где взять клиентов

**Заместитель директора** розничной компании позвонила в магазин, поинтересовалась о результатах продаж на текущий момент. **Администратор** доложила, что покупателей нет, соответственно и нет продаж. Руководитель заметила, что еще есть время и при должном усердии результаты могут быть гораздо лучше. Администратор с раздражением ответила:

**— Нам что, на улице их ловить и в магазин заталкивать?!**

## 25. Неудобный вопрос

Компания приняла на себя обязательства перед заказчиком выполнить работу. Процесс выполнения пошел более-менее успешно. Но к итоговому сроку работа не завершена, что подразумевает санкции (штрафные, пени) со стороны заказчика. **Директор компании-исполнителя** вызывает к себе «на ковер» Начальника отдела и отчитывает его за плохую работу. На что **Начальник отдела** отвечает:

**— Чем на меня орать, лучше бы договорились о переносе сроков...**

## 26. На всё готовое

**Заместителя начальника отдела**, самого опытного и заслуженного сотрудника, весь коллектив компании прочил в начальники отдела. Однако, как только открылась соответствующая вакансия, был нанят человек со стороны. Вскоре **Новый начальник отдела** стал выражать недовольство методами работы своего Заместителя. Во время одного из таких разговоров Заместитель заявил:

**— Эти методы проверены временем. А Вы тут – без году неделя...**

## 27. Пересдача

**Студенту** необходимо пересдать экзамен обязательно до конца сессии, чтобы не лишиться стипендии. Дату пересдачи назначили на предпоследний день сессии, но преподаватель заболел в этот день. Студент пришёл в деканат с требованием поставить замену. **Декан** отказал и с упрёком заявил:

**— Надо было раньше думать.**

## 28. Век живи - век учись

На встрече выпускников **Отличница** похвасталась, что постоянно обучается на различных курсах и тренингах. По ее словам, это позволяет поддерживать необходимое для полноценной жизни внутреннее состояние. **Троечница**, добившаяся после окончания университета значительных карьерных успехов, едко заметила:

**— Как правило, это кредо неудачников...**

## 29. Совещание

**Директор компании** проводит совещание с начальниками всех отделов по вопросу повышения эффективности маркетинговых акций и увеличения объемов продаж. В конце совещания Директор предлагает **Начальнику отдела маркетинга** подвести итоги. Начальник отдела маркетинга встает и произносит:

**— Вы же видите, никто ничего не хочет менять. Какое тут повышение?**

## 30. Законы рынка

**Владелец бутика** заказывает большую партию изделий у **Мастера народных промыслов**. Деньги обещает отдать после продажи хотя бы половины изделий. Время идёт, а деньги владелец не отдаёт, ссылаясь на то, что изделия плохо продаются. Мастер, посетив бутик, увидел, что его изделий нет в магазине. На вопрос – если всё продано, где же деньги, получил в ответ:

**— Знаешь, так дело не пойдёт!!!**

## ПОЛУФИНАЛЬНЫЕ СИТУАЦИИ

### 31. Запрос на тренинг

Перед началом тренинга по продажам **Тренер** спрашивает у участников их запросы и ожидания от мероприятия. **Один из участников** с раздражением отвечает:

— *Может, давайте уже работать, а не ерундой страдать!*

### 32. Что делать

**Опытный игрок**, довольно часто, регистрируется на Турниры по управленческой борьбе, и в последний момент снимается с соревнований. В очередной раз, опытный игрок, оплатив участие в Турнире, отказывается от участия. **Организатор Турнира** просит опытного игрока найти себе замену. На что опытный игрок заявляет:

— *Вообще-то, это Ваша задача...*

## СИТУАЦИЯ ЗА 3 МЕСТО

### 33. Помощничек

На совещании при генеральном директоре обсуждается вопрос перехода на удалённый режим работы. Участники совещания задают **генеральному директору** вопросы. **Исполнительный директор**, опережая генерального, пытается ответить. На замечание генерального директор, исполнительный спокойно говорит:

— *Так Вы же всех деталей не знаете...*

## СИТУАЦИЯ ЗА 1 МЕСТО

### 34. Сапожник без сапог?

Опытный и очень известный **эксперт** по эмоциональному интеллекту на одном из тренингов вступил в дискуссию с участником. Дискуссия переросла в перепалку. Разгневанный эксперт, при всех, оскорбил **участника**. Участник, после заметной паузы, с придыханием сказал:

— *Эмоции вижу, а вот с интеллектом у Вас явно проблемы.*