

1. Моральный облик
2. Совещание
3. На своей волне
4. Папа Карло
5. Это мы проходили!
6. Неясные сроки
7. Рекомендация
8. Молодой, да премиальный
9. Чтец некрологов
10. Столичный уровень
11. Непонятливый руководитель
12. И не таких видали!
13. Доброта не знает границ
14. Отвечать или нет?
15. Зачарованные
16. Сомнительные планы
17. Сложности маневрирования
18. Тишина требует жертв
19. Задержка оплаты
20. Лишняя ответственность
21. Не понравились
22. Обещанный отпуск
23. Решаю сам
24. Не ждали
25. Всё схвачено
26. Оргтехника в аренду
27. Ремонт печатной машины
28. Рвение на работе

1. Моральный облик

Ответственный за моральное состояние коллектива пожаловался **Руководителю** организации на вольное поведение высокопоставленного сотрудника: мол, в командировки берет с собой сотрудниц, с которыми состоит в близких неслужебных отношениях, за казенный счет оплачивает их проживание и посещает с ними рестораны и так далее. Руководитель организации ответил:

— **Зато меньше тратит времени на поиски приключений и больше на работу!**

2. Совещание

Руководитель отдела разработки IT-компании-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!**

3. На своей волне

Сотрудник по складу своему – неторопливый, основательный. Иногда рассеянный. **Руководитель** неоднократно давал понять, что нужно быть расторопнее и внимательнее. В очередной раз, по непонятной причине, сотрудник распечатал в большом количестве не те документы, которые просил руководитель. На возмущенное замечание руководителя сотрудник ответил:

— **Вы до каких пор будете меня унижать?!**

4. Папа Карло

Опытного Инженера, стоявшего у истоков 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 на увольнение и принес Шефу. На вопрос Шефа о причине увольнения Инженер ответил:

— **Да надоело все! Пашешь как папа Карло, а к тебе ноль внимания!**

5. 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!

6. 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:

— Как сделаю, так сделаю, дайте поработать спокойно!

7. Рекомендация

По рекомендации одного из старых сотрудников в компанию был принят новый сотрудник. Спустя некоторое время он был уволен по служебному несоответствию. **Генеральный директор** упрекнул **Сотрудника**, который рекомендовал уволенного:

— Ты кого к нам приводишь?!

8. Молодой, да премиальный

На квартальной планерке обсуждается вопрос премирования сотрудников Компании. **Начальник отдела маркетинга** поднимает вопрос о выплате премии сотруднику своего отдела, стажеру на испытательном сроке, который придумал и реализовал идею, позволившую в кратчайшие сроки обеспечить плановую посещаемость сайта. На это **Коммерческий директор** пожимает плечами и говорит:

— Рановато ему премии получать, пусть полгода хоть поработает!

9. 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!**

10. Столичный уровень

Лучший продавец регионального филиала федеральной торговой компании перешел на работу в головную организацию, но в первый месяц не смог показать значимых результатов. На совещании, посвященном результатам работы за прошедший месяц, к нему подошёл **Коллега** и спросил:

— **Что, дружище, не дотягиваешь до столичного уровня?!**

11. Непонятливый руководитель

Руководитель подходит к **Подчиненному** обсудить с ним сложную рабочую ситуацию, спрашивает его мнение по возможным решениям. Подчиненный, специалист высокого уровня, громко, так что слышат другие сотрудники, заявляет:

— **Слушайте, я устал объяснять Вам одно и то же...**

12. И не таких видали!

В убыточном региональном филиале компании каждые полгода меняется руководитель. И вот, наконец, приняли нового перспективного и амбициозного **Директора** из другой отрасли для выведения предприятия на прибыль. Он тут же начал устанавливать жёсткие правила, в частности, потребовал от менеджеров по продажам предоставлять ежедневные отчёты по звонкам. **Опытный менеджер** не предоставил отчёт. А на претензию Директора, повернувшись к коллегам, со смехом заявил:

— **Ой, не пугайте! Ещё и не таких мы тут видали!**

13. Доброта не знает границ

Антоновна – активная пенсионерка, в курсе всех дел и событий в доме. Созвонилась с Горгазом и сотрудники пришли для заключения Договора. По своей доброте она предложила зайти и к соседке **Людмиле**, той тоже Договор заключать надо. Зашли, заключили. На вопрос Антоновны про Договор, Людмила поняла, что не взяла свой экземпляр у сотрудника. На добрый упрёк Антоновны – что ж ты так, Людмила, та с раздражением ответила:

— **А ты что, не могла предупредить, что нужно забрать договор?!!**

14. Отвечать или нет?

Активный участник мастер-класса по переговорам высказал свою точку зрения по обсуждаемому вопросу, а потом вдруг задал вопрос **Преподавателю** о том, знает ли он, чем умный человек отличается мудрого. Преподаватель вернулся к обсуждаемой до вопроса теме и продолжил говорить, но Активный участник его перебил:

— **Простите, так ответ будет или нет?!**

15. Зачарованные

Руководитель отдела продаж отправляет **Новую сотрудницу** на первую самостоятельную встречу с важным клиентом. Напутствуя её, Руководитель выражает уверенность в том, что Сотрудница очарует клиента. Сотрудница с внезапным гневом восклицает:

— **Даже не надейтесь, что я буду торговать собой!**

16. Сомнительные планы

Людмила делится с **Приятеlem** своими планами по работе, приятелю они кажутся сомнительными, он активно ее отговаривает от реализации намеченного. Такая его реакция удивляет Людмилу, никаких бездумных шагов Людмила не планирует. На вопрос о причинах его сомнений приятель отвечает:

— **Зря ты все это затеяла... Дураки всегда во что-то вляпаются!**

17. Сложности маневрирования

Машины во дворе ставятся на определенные места. Так повелось. Есть место и для машины **Анатолия**. С него удобно выезжать, никто и ничего не мешает маневрировать. Уже третий день **Сосед** ставит машину не в свой гараж, а, «подпирая» машину Анатолия. На просьбу Анатолия переставить машину, сосед с «кривой» усмешкой сказал:

— Если тебе не хватает столько места для манёвра, может, лучше пересесть в трамвай?!

18. Тишина требует жертв

В кинотеатре, как всегда, **Мама** купила себе и детям попкорн и колу. Разместились и захрустели, наслаждаясь мультиками. Минут через пятьдесят **Молодая девушка**, сидевшая впереди, громко раздражённо сказала:

— Хватит свинничать? Вы ж не дома?!

19. Задержка оплаты

Предприниматель обратился к **Юристу**, чтобы тот составил ему исковое заявление по сложному вопросу. Юрист вник в тонкости дела, разработал документ и назначил Предпринимателю встречу, на которой планировал передать распечатанный текст заявления и получить оплату. На встрече Предприниматель поздоровался и тут же заявил:

— Давай свои бумажки, а оплату завезу через несколько дней!

20. Лишняя ответственность

В ходе выполнения уникальной работы возникли различные сложности, ставящие под сомнение саму возможность эту работу выполнить. **Руководитель**, ответственный за выполнение работ, поручил **Сотруднику** подготовить варианты исправления ситуации и взять на себя исполнение того решения, которое будет утверждено. Сотрудник возразил:

— Я еще на старте говорил, что эти сложности будут, меня проигнорировали, а теперь я должен за всех отдуваться?!

21. Не понравились

Коммерческий директор компании ведёт переговоры по оказанию услуги для крупного холдинга. Программу и стоимость согласовали, как будто всё устраивает. После недельных размышлений Представитель холдинга сообщает, что выбрали другую компанию. На вопрос Коммерческого директора — чего не хватило в их предложении, Представитель холдинга раздраженно ответил:

— Да ничего! Просто Вы мне не понравились!

22. 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 Сотрудник планирует появиться 16 января. Руководитель высказывает претензию Сотруднику, но в ответ слышит:

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

23. Решаю сам

Руководитель (он же собственник) небольшой компании постоянно использовал одного из инженеров в качестве водителя. **Инженер** обычно соглашался, но всегда ворчал, мол, работа не по профилю. Но вот настал день, когда Руководитель, обратившись к Инженеру с очередной просьбой поработать водителем, встретил мотивированный отказ. На что Руководитель ответил:

— В своей компании я сам решаю, кто и чем занимается!

24. Не ждали

Менеджер по продажам провел ряд продолжительных сложных переговоров и заключил контракт. **Клиент** внёс предоплату в размере 50% и получил продукцию. Однако, по остатку суммы возникла проблема — оплата не поступила в срок, а Клиент перестал отвечать на звонки и письма Менеджера. Когда просрочка дебиторской задолженности достигла 30 дней, менеджер приехал в офис Клиента без договорённости о встрече. Клиент, увидев Менеджера на пороге своего кабинета, с раздражением заявил:

— Вас никто не ждал и не приглашал. Что Вы себе позволяете?!

25. Всё схвачено

Новый директор филиала федеральной компании по протекции столичного руководства принял на работу **Директора по продажам** «со связями и большой перспективой». В течение месяца Директор по продажам появлялся в офисе от случая к случаю на час-два и снова куда-то исчезал. Наконец, Новый директор филиала попросил его предоставить отчёт по встречам и потенциальным клиентам, на что Директор по продажам ответил в присутствии сотрудников:

— Ну что ты придираешься?! У меня всё согласовано с Москвой!

26. Оргтехника в аренду

При открытии компании, в самом начале её работы, один из новых сотрудников принес по своей инициативе в офис принадлежащие ему цветной лазерный принтер и сервер, которые ему достались с предыдущего места работы в качестве компенсации невыплаченной зарплаты. В течение трёх лет работы **Сотрудник** несколько раз напоминал **Собственнику компании**, что необходимо выкупить используемое оборудование или хотя бы компенсировать его амортизацию. В ходе последней беседы Собственник компании ответил:

— Можешь забирать свой принтер и сервер, я как раз планирую новую оргтехнику приобрести!

27. Ремонт печатной машины

В небольшой типографии неожиданно вышла из строя большая печатная машина, обеспечивающая 30% выручки. Прибывшие в типографию сотрудники отдела обслуживания фирмы-производителя обозначили стоимость ремонта в 200 тыс. рублей. **Штатный Техник** типографии, поколдовав над машиной пару дней, смог запустить ее в работу. На следующий день Техник подошел к **Директору**, проинформировал его о починке машины и попросил премию, на что Директор ответил:

— Так это твоя работа, о какой премии вообще речь?!

28. 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!