

04.08.2021 г.

➡ **ТЕХНОЛОГИЯ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОЕДИНКИ» Владимира Тарасова**

➡ **СИТУАЦИИ КЛАССИЧЕСКИЕ:**

1. Ситуация 3. Передача работ

Передача работ Между Заказчиком и Генподрядчиком заключен договор на производство работ на сумму 18 млн. рублей, договор включает два этапа исполнения работ. Первый этап работ выполняет Генподрядчик, стоимость этапа составляет 8 млн. рублей, второй этап оценивается в 10 млн. рублей. Все материалы за счет Заказчика. В стоимость договора входит только оплата работ. Генподрядчик передает объемы второго этапа на субподряд. За выполнение работ второго этапа Субподрядчику предложено 6 млн. рублей. Вначале Субподрядчик соглашается с предложенной ценой сделки. Однако, узнав о стоимости второго этапа для Генподрядчика, Субподрядчик возмущается несправедливой, с его точки зрения, ценой для него. Его мнение таково: Субподрядчик делает 100% работ по второму этапу, а получает за нее только 60% от реальной стоимости работ, что, конечно, несправедливо.

РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:

Заказчик — заинтересован в точном и своевременном исполнении заказа.

Генподрядчик — хочет сохранить первоначальные условия договора с Субподрядчиком, при этом не снизить удовлетворенность Субподрядчика результатом переговоров, а также исключить влияние оценки ситуации на качество исполнения работ Субподрядчиком.

Субподрядчик — хочет увеличить стоимость договора субподряда, но не потерять объемы и не испортить отношения с Генподрядчиком.

2. Ситуация 17. Конфликт на предприятии

Генеральный директор и Исполнительный директор - оба представители собственников и работают на предприятии с момента его образования. **Генеральный директор** исполняет функции управляющего компанией, представляет **Первого собственника**. **Исполнительный директор** обладает одной функцией — контроль финансов, представляет **Второго собственника**. При этом исполнительный директор хочет перехватить управление и усилить свой авторитет на предприятии путем создания искусственных конфликтов, пользуясь поддержкой одного из собственников. Генеральный директор в этой ситуации работает хорошо, предприятие развивается. Но действия исполнительного директора все больше мешают развитию предприятия, и уже начинаются конфликты между собственниками.

РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:

Генеральный директор — сохранить управление, авторитет, привести в «адекват» исполнительного директора.

Исполнительный директор — перехватить управление, дискредитировать генерального директора.

Первый собственник — не допустить, чтобы личные конфликты мешали развитию предприятия, сохранить хорошие отношения с первым собственником.

Второй собственник — лоббирует интересы исполнительного директора, при этом хочет оставаться как бы нейтральным, поддерживая интригу.

➡ СИТУАЦИИ ЭКСПРЕСС

3. Ситуация 2. Докажи-ка

В ситуации коронавирусных «карантикул» Начальник отдела ставит Сотруднику задачу, которая находится за пределами его должностных обязанностей и которую точно придётся выполнять за рамками рабочего дня. Сотрудник задал вопрос о дополнительной оплате, на что Начальник отдела насмешливо ответил:

— А ты докажи-ка сначала, что ты компании сейчас вообще нужен!

4. 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...*

5. Ситуация 14. Не заметил. ¼ финала

На сессии вопросов и ответов после мастер-класса известного Тренера один из слушателей постоянно тянул руку, обозначая готовность задать вопрос, но его ни разу не спросили. После объявления Тренера о том, что сессия вопросов и ответов закончена, Слушатель в досаде выкрикнул:

— *Ну что за неуважение, я всю сессию тяну руку!*

6. Ситуация 15. Кто вежливее? ¼ финала

По уставу российской армии при встрече двух военнослужащих с равными званиями первым воинское приветствие выполняет более вежливый. Офицер А первым поприветствовал Офицера Б, имеющего равное с ним звание. На это Офицер Б заметил:

— *Вы считаете себя более вежливым?!*

7. Ситуация 17. Кто крайний? ½ финала

Мамочка с малышом пришла на прием к врачу, предварительно записавшись через сайт поликлиник. На месте распечатала талон, подошла к кабинету и увидела сидящих пациентов, показав талон на указанное время все одобрительно кивнули. Вот подходит ее время, к кабинету подходит мужчина и произносит:

— *Мне только спросить!*

8. Ситуация 18. Дружба или бизнес? ½ финала

В дружеской беседе руководитель компании поделился своему знакомому что ищет комьюнити-менеджера. Знакомый обрадовавшись сообщает, что как раз закончил курс по данному направлению и готов приступить к работе. На что получает ответ руководителя:

— *У тебя слишком сложный характер! Ты нам не подходишь!*

9. Ситуация 15.

Ты уволен! Владелец бизнеса (он же генеральный директор компании) постоянно получает нарекания в адрес одного из руководителей подразделений. Недовольство копится. И вот происходит новое ЧП: из-за халатности Руководителя подразделения компания должна выплачивать огромную неустойку клиенту. Владелец бизнеса врывается в кабинет Руководителя подразделения и в гневе кричит: «Ты уволен!» На что Руководитель подразделения, спокойно улыбаясь, отвечает:

— *А вот и нет!*