

18.08.2021 г.

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

➡ **СИТУАЦИИ КЛАССИЧЕСКИЕ:**

1. Личная антипатия

Коммерческий директор компании по продажам электроники, недавно назначенный на свою должность, начал резко увеличивать объёмы продаж. Его не устраивает **менеджер по рекламе** из-за личной антипатии, но последний долго и плодотворно работает в компании. Возникла конфликтная ситуация, когда возбуждённый мелочными придирками менеджер по рекламе в грубой форме отказался выполнять прямое указание коммерческого директора во время проведения выставки и в присутствии других сотрудников. Уязвлённый коммерческий директор требует от **директора компании** немедленного увольнения менеджера по рекламе.

РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:

Директор компании — доволен работой и коммерческого директора, и менеджера по рекламе. Хочет урегулировать конфликт мирным путём.

Коммерческий директор — из-за уязвлённого самолюбия требует немедленного увольнения менеджера по рекламе, шантажируя директора компании своим уходом.

Менеджер по рекламе — хочет спокойно работать.

2. Шантажист

В конце сложного и нервного проекта увольняется один из ключевых участников, руководитель одного из отделов. Проект требовал «сверхусилий» от целой команды исполнителей из разных подразделений. Приходилось и задерживаться, и работать в выходные. Как часто бывает, переработки не фиксировались документально, а учитывались на уровне «сотрудник - руководитель», частично в переписке по почте.

В день увольнения при ознакомлении с приказом **Увольняющийся** подает официальное письмо **Директору по персоналу** с просьбой выполнить перерасчет заработной платы и оплатить время переработок, с очевидной угрозой обращения в проверяющие органы. Сумма в расчете, приложенном к письму, составляет больше двух заработных плат Увольняющегося. К письму приложены распечатки переписки в электронной почте.

Непосредственный **Начальник Увольняющегося** понимает, что Увольняющийся и его некачественная работа и являются одной из причин «сверхусилий» всей команды. Да и вообще, идти на поводу шантажа – путь в пропасть. Бюджет на дополнительную оплату не был предусмотрен.

РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:

Увольняющийся — получить дополнительную оплату.

Начальник — не платить дополнительные деньги, не создавать прецедент в команде.

Директор по персоналу — не допустить обращения в трудовую инспекцию, решить вопрос мирным путем.

3. Доля

При создании акционерной компании трое друзей предложили **Инвестору** 51% акций. Трое друзей получили 24% акций созданной компании, а также должности директора и двух заместителей директора. По договоренности с Инвестором, оставшиеся 25% акций друзья смогут оформить на себя через два года при условии, что в результате их работы будут достигнуты конкретные результаты: компания займет определенную долю рынка, будут привлечены дополнительные средства в виде кредитов.

В течение двух лет компания стабильно развивалась. Однако результаты, о которых договаривались с Инвестором, достигнуты не были. Итог: занятая доля рынка в два раза меньше, чем планировалось, дополнительных кредитов не привлечено. Фактическое развитие идет только на деньги инвестора.

Поскольку подошло время оформления оставшихся 25% акций, **Директор** и его друзья решают попросить Инвестора оформить на них эти 25% акций. Инвестор, аргументируя свою позицию тем, что запланированные результаты не достигнуты, хочет продать 25% акций сторонней фирме для привлечения оборотных средств. Один из друзей, **Заместитель директора**, поддерживает Инвестора, поскольку считает его позицию обоснованной.

РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:

Инвестор – заинтересован в развитии компании и привлечении дополнительных оборотных средств, хочет продать акции на сторону. В то же время, хочет сохранить отношения с Директором, пока не видит ему альтернативы.

Директор – хочет оформить на себя и друзей 25% акций, сохранить хорошие отношения с Инвестором.

Заместитель директора – хочет найти выход из создавшегося положения, не хочет ссоры с Инвестором.

4. Кредитор или друг?

Предприниматель дал займы своему доброму **Другу** крупную сумму под небольшой процент на развитие проекта в области онлайн образования. Из-за внезапно объявленного ограничительного режима на фоне пандемии вируса практически все предприятия в городе прекратили работу или перешли на режим удалённой деятельности. Друг не успел закончить этап разработки, т.к. **Программист**, работавший на проекте, был уволен с работы и уехал к себе в маленький городок, где не имел нужных ресурсов для продолжения проекта. Полученный аванс он вернуть не смог, так как деньги уже все потратил. Всё зависло на уровне идеи. После снятия карантинных мер у Предпринимателя наступили тяжёлые времена: нужно возвращать кредиты, платить налоги, реанимировать бизнес после простоя, за время которого все «финансовые подушки» были израсходованы. **Жена предпринимателя**, узнав о безрассудном поступке мужа – кредитовать всяких неудачников, требует немедленно вернуть деньги в семью!

РОЛИ И ИНТЕРЕСЫ:

Предприниматель — хочет вернуть деньги, но понимает, что это маловероятно. Неудобно выступать в роли «коллектора» перед другом, ведь тот тоже в сложной ситуации.

Друг - очень расстроен всем происходящим. В действующем бизнесе - катастрофа, а с новым он не успел... Стыдно перед товарищем, но денег нет.

Программист — был бы очень рад работать и дальше над проектом, но для этого нужна дорогая техника.

Жена предпринимателя – возмущена таким поведением супруга. Требует вернуть деньги, ведь это совместно нажитое имущество, половина которого принадлежит ей!

5. Забирайте всё!

Менеджер компании-производителя заключил сделку с новым **Дистрибьютором**. Был совместно разработан и утвержден план развития. Но из-за кризиса пришлось действовать по ситуации. Производитель во многом пошёл навстречу дистрибьютору. Но когда ситуация нормализовалась и пришло время вернуться к восстановлению стратегии, Дистрибьютор вдруг решил расторгнуть контракт:

— ***Всё! Забирайте остатки и возвращайте деньги!***

6. Обратная связь

Начальника отдела, недавно назначенного на эту должность, пригласил к себе в кабинет **Директор**. После нескольких вопросов-ответов ни о чём **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:

— ***Поспешили мы с твоим назначением!***

7. Потанцуем?

Молодая семья обсуждает варианты семейного отдыха и досуга. **Супруга** предлагает один вариант, мужу не нравится. Другой – так же. При этом просит предложить ещё что-нибудь. На предложение Супруги вместе пойти на занятия танго **Муж** снова отвечает категорическим отказом. В ответ на это Супруга заявляет:

— ***Тогда я пойду одна и там найду себе пару!***

8. Ищу спонсора

Небольшое, но социально-значимое предприятие в региональной «глубинке» в период пандемии коронавируса столкнулось с финансовыми трудностями. До одного из **Топ-менеджеров крупного банка** дошел слух об этих трудностях, и он самостоятельно вышел на **Директора предприятия** с предложением моментально выделить кредитную линию предприятию на льготных условиях, чтобы решить трудности с деньгами. Директор отвечает:

— ***Я ищу не кредитора, а спонсора!***

9. Затишье внутри урагана

Рабочая обстановка внутри «ореп спасе» компании обычным образом нарушена – в помещение вошла группа сотрудниц, **Одна из которых** очень шумно выражает свои эмоции, оповещая всех о своем появлении. В ответ на это **Один из сотрудников** подходит к шумной коллеге и спрашивает громко, в самое ухо:

— ***Где у тебя кнопка выключения?***