Мастерство публичных выступлений

ИБМ4-82Б

Семинар

Вопрос

Приведите свои примеры психологических уловок в споре. Тип уловки укажите в скобках всамом начале ответа.

Кейс 1. Конфликт между ключевым сотрудником и его начальником. В отеле снабжения и комплектации строительной фирмы имеется 9 штатных единиц. В связи с увеличением строительных объемов принимают на работу нового специалиста, работавшего ранее в коммерческих структурах. В процессе трудовой деятельности он привносит инновации, резко повысив показатели эффективности. Через некоторое время между новым снабженцем и начальником отдела возникают конфликты в связи с нежеланием последнего ввести кое-какие изменения в организационную схему работы. Во время проведения новогоднего корпоратива представилась возможность поговорить с президентом компании в неформальной обстановке. В ходе беседы руководитель фирмы ознакомился с проблемными вопросами и способами их устранения.

Разногласия касались следующих моментов:

«Виталий Васильевич дает указание заняться теми материалами, потребность в которых будет лишь спустя некоторое время, тем самым возникают проволочки по самым горячим позициям».

«Не принимает во внимание мое мнение по вопросам оптимизации работы транспорта».

 «Есть острая необходимость в постоянном пребывании представителя нашего отдела непосредственно на объекте, а он не осознает этого».

Президент фирмы понял проблемные моменты и способы их разрешения. Однако решил не устраивать разнос руководителю подразделения, так как это лишь еще более усугубит и без того конфликтную обстановку в коллективе.

Что необходимо предложить для устранения возникших недоразумений ?

Ответ предложите развернутым