



Управленческие поединки

“Технология Владимира Тарасова”

Автор технологии - **Владимир Константинович Тарасов**, основатель и руководитель [Таллиннской школы менеджеров](#) (Эстония).



[Технология проведения управленческих поединков](#)

“Управленческий поединок”

Управленческий поединок – это публичное интеллектуальное состязание двух участников по заданному сценарию (кейсу).

Основная цель управленческих поединков - отработка участниками личной тактики поведения в сложных жизненных и деловых ситуациях.

[Технология проведения управленческих поединков](#)

Войдя безоружным, вы уйдете вооруженным!

Методика обучает не только подготовке к конкретному поединку и эффективным приемам его ведения, но и помогает становлению состояния внутренней готовности к неожиданному поединку, отсутствию страха перед ним, поскольку то, чего знаешь, того не боишься.

Ход поединка

- В поединке принимают участие 2 соперника.
- Каждому сопернику помогает один секундант.
- Контролирует проведение поединка арбитр.
- Соперник с секундантом располагаются за игровым столом напротив противников.
- Для проведения поединка задается некоторая ситуация, в которой описывается предмет конфликта, положение, роли и интересы участников
- В процессе поединка может происходить уточнение и развитие ситуации.
- Цель поединка – в процессе диалога добиться поставленных целей, реализовать свои интересы.

ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА

остаться “положительным героем”
и сохранить отношения

Как проходит игра?

- Ситуация выдаётся заранее, игроки подробно разбирают её вместе с секундантами, подбирают аргументы и вводные;
- Первый по жребию игрок может принять на себя любую роль и назначить роль партнёру (например, я - учитель, ты - Женя Сидоров);
- В следующем раунде инициатива переходит к другой паре участников;
- Вводные (новые обстоятельства и подробности, введённые участниками) действуют на протяжении всего поединка;
- Судьи в конце поединка выносят решение из роли родителей, педагогов либо учеников.

Задача игрока

Находясь в любой роли, максимально реализовать интересы этой роли.

При этом ситуацию можно творчески развивать, дополняя ее новыми вводными, которых не было в условиях, которые не противоречат первоначальным условиям.

Роль секунданта

- 1) помогает игроку подготовиться;
- 2) может один раз взять паузу на 1 минуту во время своего раунда;
- 3) может заявить протест на неправомерные вводные другого игрока, если они противоречат тексту ситуации, сказанному своим игроком или являются “роялем в кустах”.

Наши поединки - “педагогические”

- На основе технологии В. Тарасова разработаны ситуации, описывающие типичные педагогические проблемы.
- Участники конфликтов (ролевые позиции) - педагоги, руководители, учащиеся и родители.
- Ситуации также разыгрываются в формате поединков. Основные правила сохраняются.
- Судьи делятся на три группы - УЧЕНИКИ, ПЕДАГОГИ и РОДИТЕЛИ.

Судейство

- Группа “ПЕДАГОГИ” прежде всего оценивает качество (гибкость) ведения переговоров. Каждый судья из этой группы начинает своё выступление с фразы: “Я как педагог отдаю свой голос игроку 1 или 2, потому что он корректней вёл переговоры... и т.п.;
- “УЧЕНИКИ” оценивают лидерские качества. Каждый судья из этой группы начинает своё выступление словами: “Я как ученик пошёл бы в команду к игроку 1 (или 2), потому что он проявил в этом поединке такие-то качества лидера”.
- “РОДИТЕЛИ” оценивают надёжность и последовательность позиции. Каждый судья из этой группы начинает своё выступление словами: “Я как родитель буду спокоен и уверен, если мой ребёнок будет общаться с игроком 1 (или 2), потому что...”.

Этапы подготовки

- Что я имею в начале пути? История отношений, информация об оппонентах.
- Что усиливает мои позиции (права и самый сильный аргумент)?
- Что может ослабить мои позиции? В чём права и аргументы оппонента?

СЛОИ

- Экономический
- Этический
- Юридический

Этапы подготовки

Чего я хочу? Мои цели в каждой ролевой позиции

- Что я хочу получить в результате конкретных переговоров? Куда хочу прийти?

Как я пойду?

- Как я начну переговоры? Моя первая фраза.
- Как я обеспечу себе преимущество (какие вводные предложу)?
- Как мне стать хозяином ситуации?
- Как я буду выяснять позицию оппонента?

Что меня устроит в результате?

- Круг возможных приемлемых вариантов. Зона компромисса

Подготовка реквизита

1. Шахматные часы: каждому игроку даётся 5 минут на “ход”
2. Распечатанные кейсы (все 3 ситуации) для арбитра и судей
3. Таблички для игроков (крупные цифры I и II) - всего 2
4. Карточки для голосования судей (с цифрами I и II) - по 9 штук каждой
5. Таблички для судей
 - a. УЧЕНИКИ
 - b. ПЕДАГОГИ
 - c. РОДИТЕЛИ

Ситуация для разбора

Трудный случай

К психологу на прием записывается мать восьмиклассника Жени Сидорова. Она жалуется на предвзятое отношение к сыну молодого учителя русского языка Веры Тимофеевны. Мать считает, что учительница третировает ее сына, навешивает на него «ярлыки» (типа «оратор-самоучка») и занижает ему оценки. Более того, она активно распространяет свое мнение о Жене среди коллег, влияя на его учебные успехи и самооценку. А ведь сын литературно одарен, грамотен, много читает и даже пишет рассказы. Поэтому мать просит перевести сына в параллельный класс, где работает другой филолог.

Психолог выслушивает мнение Веры Тимофеевны. По ее словам, Евгений постоянно не готов к уроку, невнимателен, болтает с одноклассниками или выкрикивает с места не относящиеся к уроку комментарии. Все контрольные работы пишет кое-как, на «тройку». Где же тут предвзятость?

Наконец, состоится беседа с Женей. Ученик объясняет свое поведение так: «Она все равно меня считает лузером, зачем я буду учить?», «Если я оратор-самоучка, то мое дело – разговаривать, так ведь?».

Психолог принимает решение собрать всех участников конфликта на открытый разговор.

Роли и интересы

- **Мать:** защитить своего ребенка, обвинить учителя в предвзятости, т.е. непрофессионализме, добиться перевода в другой класс.
- **Учитель:** доказать свою непредвзятость, ведь такой ученик для любого педагога – «трудный случай». Показать, что субъективна как раз мать, потакающая разболтанному сыну. Избежать последствий для себя (огласки, оргвыводов и пр.) и сохранить отношения.
- **Ученик:** снять с себя ответственность, «перевести стрелки» на взрослых, понаблюдать за конфликтом со стороны.
- **Психолог:** разрешить ситуацию ко всеобщей пользе, не уронить авторитет учителя, помочь ребенку и его матери принять верное (в интересах ученика) решение.