

Вправа «Айсберг конфлікту»

Інструкція

- Кожна група отримує ситуацію та ролі.
 - Завдання: розкласти позиції – інтереси – потреби – страхи для свого персонажа.
 - Потім групи презентують свої «айсберги» та обговорюють можливу «зону спільності».
-

Варіант 1. Айсберг «Внутрішня конкуренція у компанії»

Ситуація:

У великій FMCG-компанії два керівники департаментів (Маркетинг і Продажі) конфліктують через бюджет на наступний рік.

- Керівник маркетингу Олена вимагає більшу частину коштів на рекламні кампанії.
- Керівник продажів Дмитро наполягає, що гроші потрібні на розширення торгової мережі.
- Фінансовий директор намагається знайти баланс і не допустити перевищення бюджету.

Групи:

1. Олена – маркетинг
 2. Дмитро – продажі
 3. Фінансовий директор
-

Варіант 2. Айсберг «Мобінг у команді»

Ситуація:

У відділі банку молодий аналітик Артем постійно отримує пасивно-агресивні коментарі від старшої колеги Світлани. Керівник відділу Антон бачить конфлікт, але не втручається.

- Артем хоче справедливого ставлення й розвитку кар'єри.
- Світлана вважає, що молодь «без досвіду забирає ресурси» і «не заслужила» підвищення.
- Антон переживає за результативність відділу, але боїться втратити авторитет, якщо стане на чийсь бік.

Групи:

1. Артем – молодий аналітик
 2. Світлана – старша колега
 3. Антон – керівник відділу
-

Варіант 3. Айсберг «Конфлікт у сімейному бізнесі»

Ситуація:

У невеликій компанії, яку заснувала сім'я, двоє братів-партнерів – Ігор і Максим – сперечаються про стратегічний розвиток.

- Ігор хоче розширювати бізнес через кредит і ризикові інвестиції.
- Максим прагне консервативної політики та збереження стабільності.
- Дружина Максима (співвласниця) хвилюється за безпеку сімейного капіталу та вплив конфлікту на сімейні стосунки.

Групи:

1. Ігор – брат-новатор
2. Максим – брат-консерватор
3. Дружина – співвласниця



Варіант 4. Айсберг «Партнерство у юрфірмі»

Ситуація:

У юридичній фірмі два партнери – Андрій та Оксана – розходяться у баченні розвитку.

- Андрій хоче відкривати нові практики (IT law, compliance), інвестувати у маркетинг.
- Оксана наполягає на збереженні традиційних напрямів (судові спори, корпоративне право) і стриманих витратах.
- Молодший партнер Катерина опинилась посередині: вона хоче кар'єрного зростання і боїться втратити довіру обох.

Групи:

1. Андрій – партнер-новатор
2. Оксана – партнер-консерватор
3. Катерина – молодший партнер

Варіант 5. Айсберг «Складний клієнт»

Ситуація:

Великий корпоративний клієнт, ІТ-компанія, уклала договір з юрфірмою на абонентське обслуговування. Через кілька місяців SEO клієнта вважає, що гонорари завищені, а команда юристів працює повільно.

- SEO клієнта вимагає знижку та зміну юриста, який веде його справи.
- Партнер юрфірми відстоює гонорари та команду, бо боїться створити небезпечний прецедент для інших клієнтів.
- Асоційований юрист (той самий, що веде справи) переживає за свою репутацію та місце у фірмі.

Групи:

1. SEO клієнта
2. Партнер юрфірми
3. Асоційований юрист

Варіант 6. Айсберг «Вихід з партнерства»

Ситуація:

Один із партнерів ІТ-компанії – Сергій – вирішив вийти та створити власний бізнес.

- Сергій хоче справедливого розрахунку та права забрати кількох клієнтів.
- Інші партнери вважають, що це зрада і бояться втрати ключових контрактів.
- Клієнт (великий холдинг), дізнавшись про конфлікт, вагається: залишитись у компанії чи піти за Сергієм.

Групи:

1. Сергій – партнер, що виходить
2. Інші партнери фірми
3. Клієнт-холдинг

Дебрифінг

Після презентацій кожної групи:

- Які рівні «айсберга» було найважче розкрити?
- Які приховані інтереси, потреби та страхи виявились ключовими?
- Чи вдалося знайти «спільну зону»?
- Як змінилось розуміння конфлікту після занурення під поверхню?