

Кейс: «Правління чи амбіції»

Фабула

Компанія «УкрМашБуд» — велике виробничо-будівельне підприємство у країні.
У компанії є **Правління** та **Наглядова Рада**.

Конфлікт виник між:

- **Сергієм** (54 роки, член Правління, директор з виробництва)
- **Андрієм** (41 рік, директор департаменту логістики та постачання, підлеглий Сергія).

Суть конфлікту:

Андрій відкрито амбіційний. Він заявляє, що компанії потрібне «оновлене правління» з молодими лідерами, і натякає, що Сергій «затримався у минулому».

Андрій розпочав **неформальну кампанію дискредитації** керівника:

- у приватних розмовах із колегами наголошує на його «консервативності»;
- переконує, що саме він привів нові контракти, оптимізував логістику та зменшив витрати;
- натякає на свою «готовність» зайняти місце в правлінні.

Андрій (директор департаменту логістики та постачання)

- Ви працюєте у компанії 7 років, прийшли з міжнародного бізнесу.
- Ваші результати очевидні:
 - оптимізація витрат на логістику на 15%;
 - нові контракти з міжнародними постачальниками;
 - впровадження сучасних IT-рішень у постачанні.
- Ви вважаєте, що Правління потребує **оновлення** — більше молодих, динамічних людей.
- Ви переконані, що Сергій «тягне компанію назад» і блокує ваші ініціативи.
- Ваша амбіція — увійти до Правління, і ви готові боротися за це.
- Ви почали працювати із «союзниками» серед інших директорів, щоб підкреслити ваші досягнення і показати слабкі сторони Сергія.



mediator.in.ua

- Ви прийшли на медіацію тому, що так вирішила Наглядова Рада. Насправді ви скептичні: вважаєте, що майбутнє — за вами, і лише час відділяє вас від крісла у Правлінні.