

eNews



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



БРОШУРА ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОДБОР

Упражнение за анализ – Решаване
на проблем – Офисно парти



УПРАЖНЕНИЕ ЗА АНАЛИЗ – РЕШАВАНЕ НА ПРОБЛЕМ –

ОФИСНО ПАРТИ

Всяка година фирмата ви подготвя годишна среща, на която представя бъдещите си планове пред главните клиенти и партньори (доставчици, сертифициращи компании, местни организации).

Като се има предвид, че компанията наскоро е променила местоположението си и че тази среща винаги се провежда в първите дни на юли, е взето решение срещата да бъде последвана от коктейл на открито в градината на новия офис.

Тъй като това събитие ще има някои нови елементи в сравнение с предишните срещи (нова сграда, събитие в градината, служителите също са поканени, представяне на новите пазари, където ще се разраства бизнеса), то е обявено достатъчно рано, като са подчертани новостите. Дори са разпространени снимки на това как срещата ще се проведе в градината.

Сутринта преди събитието, когато тече финалната подготовка, времето е нестабилно и не е ясно дали ще вали или не по време на срещата и коктейла.

Представете си, че сте част от екипа, който организира това събитие, което е толкова важно за имиджа на компанията. Предвид ситуацията и без да знаете какво да правите, се допитват до вашето мнение за това какво да се направи.

Q1. Моля, посочете проблема (-ите), пред които сте изправени.

Q2. Моля, посочете дали ще трябва да съберете допълнителна информация и ако да, какво ще направите.

Q3. Моля, предоставете няколко възможности за решаване на проблема и посочете техните плюсове и минуси.

Q4. От възможностите, представени в предишната точка, изберете тази, която считате за най-подходяща, като посочите какви действия ще предприемете, за да приложите идеята си.

Q5. Предвид ситуацията, какво бихте приели за добър резултат? Какви уроци сте научили от тази ситуация?



ОРИЕНТАЦИЯ ЗА КЛАСИФИКАЦИЯ

	1. Идентификация на проблема	2. Събиране на информация	3. Генериране на идеи и оценка на идеи	4. Планиране на изпълнението	5. Оценка на решението
1. НЕСЪЩЕСТВУВАЩ	Изобщо не идентифицира проблема.	Не се насочва към събиране на повече информация или информацията не е уместна.	Няма идеи или не са подходящи	Не представя отговор; или представя нещо различно от представеното по-рано; или представя нещо, което не е логично, като се има предвид целият контекст.	Няма ясна идея или идеята е представена по много объркващ начин.
2. НИСКО НИВО	Акцентът е върху нерелевантните въпроси, признава проблема, но като детайл, а не съществен въпрос.	Събира непълна информация, включително нерелевантни въпроси и / или не посочва източниците.	Представяне само на едно решение без плюсове или минуси.	а) Не избира решението, което изглежда най-очевидно / просто, като се имат предвид представените плюсове и минуси; и / или б) не обяснява дейностите, които трябва да се изпълнят.	Акцентът е върху нерелевантните въпроси, признава проблема, но като детайл, а не съществен въпрос.
3. СРЕДНО	Идентифицира проблема, но включва други подробности, които не са от значение.	Събира непълна информация и / или не посочва източниците.	Една идея с плюсовете и минусите (или две идеи без плюсове и минуси).	а) Избира решението, което в рамките на представените решения, е най-подходящо и като се има предвид предимствата и недостатъците, посочени в предишния въпрос, б) накратко обяснява дейностите, които трябва да се изпълнят, без много подробности.	Представя основна, даже първоначалната идея (без гъвкавост). Идентифицира частично уроците, които трябва да бъдат взети, по обобщаващ начин.
4. ВИСОКО НИВО	Ясно идентифицира проблема.	Насочва се към събиране на достатъчно информация, като посочва източниците.	Две идеи с плюсове и минуси.	а) Избира решението, което е най-подходящо в рамките на представените алтернативи и като се има предвид предимствата и недостатъците, посочени в предишния въпрос; б) обяснява подробно действията, които трябва да бъдат направени, за да се изпълни избраното решение и представя решения за ситуации, които може да не се развият съгласно най-добрите прогнози.	Гледа през перспективата на клиента, а не непременно през перспективата на фирмата. Идентифицира най-важните уроци.

1. Идентификация на проблема

Q1. Моля, посочете проблема (-ите), пред които сте изправени.

1. Несъществуващ: Изобщо не идентифицира проблема.

Примери:

Проблемът е да се постави под въпрос надеждността и имиджа на организацията, тъй като има публикувани снимки на събитие, което не може да се случи, ако вали. Съвръзани с тази ситуация има и проблеми, свързани с липсата на доверие на клиентите и възможността да загубят интереса си към тази фирма.

2. Ниско ниво: Акцентът е върху нерелевантните въпроси, признава проблема, но като детайл, а не съществен въпрос.

Примери:

Проблемът е в преместването в новата сграда, решението да се проведе годишната среща наоткрито в градината, което зависи от метеорологичните условия и може да попречи на събитието.

Промяната на местоположението на фирмата може да доведе до проблеми с тази локация. Вторият проблем е, че те приемат, че след като срещата ще е през юли, това означава автоматично, че времето ще бъде хубаво.

3. Средно ниво: Идентифицира проблема, но включва други подробности, които не са от значение.

Примери:

Нестабилността на времето и фактът, че срещата вече е обявена в градината.

4. Високо ниво: Ясно идентифицира проблема.

Примери:

Нестабилността на времето.

Нестабилността на времето и не е планирано алтернативно решение.

2. Събиране на информация

Q2. Моля, посочете дали ще трябва да съберете допълнителна информация и ако да, какво ще направите.

1. Несъществуващ: Не се насочва към събиране на повече информация или информацията не е уместна.

Примери:

Ще докладва ситуацията на генералния директор на фирмата, за да може той / тя да предприеме необходимите мерки за решаване на ситуацията.

2. Ниско ниво: Събира непълна информация, включително нерелевантни въпроси и / или не посочва източниците.

Примери:

Дебатира с хората, които отговарят за срещата, за да намери други алтернативи.

Говори със служителите на фирмата и с останалата част от екипа, за да разбере точно какво се случва и събере техните идеи.

3. Средно ниво: Събира непълна информация и / или не посочва източниците.

Един пример от ниво 4:

Ще има нужда от информация за други подходящи места, където срещата може да се проведе, тъй като времето не е стабилно.

Трябва да има допълнителни данни за точното местоположение, броя на гостите и начина, по който ще се осъществи смяната.

4. Високо ниво: Насочва се към събиране на достатъчно информация, като посочва източниците.

Примери:

Първоначално ще се опита да разбере как климатичните условия могат да повлияят на срещата, да посети мястото, да поговори с хората, които организират всяка част от събитието (среща + коктейл). Ще провери метеорологичната прогноза в надежден уебсайт. По време на среща с всички участници ще се опита да измисли няколко алтернативи, дори ако това означава да промени местоположението и някои други първоначални планове за събитието, за да запази удобството за гостите.

3. Генериране на идеи и оценка на идеи

Q3. Моля, предоставете няколко възможности за решаване на проблема и посочете техните плюсове и минуси.

Примери за адекватни идеи:

Промяна на местоположението вътре в офис сградата. Плюсове: представянето на новата офис сграда, метеорологичните условия не са важни, по-голям комфорт. Минуси: участниците са очаквали да е в градината, може да предизвика у някои, разочарование

Да закупите / наемете градинска палатка (или някакъв вид облекло). Плюсове: придържа се към първоначалния план, повече място и свеж въздух. Минуси: по-трудно е да се организира, по-скъпо и няма информация дали има налични палатки.

Промяна на датата на събитието. Плюсове: да се изпълни събитието както е планирано навън; Минуси: невъзможност за гостите да дойдат; няма гаранция за добро време.

Да направим събитието като другите преди, това е без служителите. Плюсове: останалата част от гостите ще се поберат в офисната сграда. Минуси: невъзможността на партньорите / клиентите и персонала да участват в същата среща, след като вече са поканени

1. Несъществуващ: Няма идеи или не са подходящи

2. Ниско ниво: Представяне само на едно решение без плюсове или минуси.

3. Средно ниво: Една идея с плюсовете и минусите (или две идеи без плюсове и минуси).

4. Високо ниво: Две идеи с плюсове и минуси.

4. Планиране на изпълнението

Q4. От възможностите, представени в предишната точка (Q3), изберете тази, която считате за най-подходяща, като посочите какви действия ще предприемете, за да приложите идеята си.

1. Несъществуващ: Не представя отговор; или представя нещо различно от представеното по-рано; или представя нещо, което не е логично, като се има предвид целият контекст.

2. Ниско ниво: а) Не избира решението, което изглежда най-очевидно / просто, като се имат предвид представените плюсове и минуси; и / или б) не обяснява дейностите, които трябва да се изпълнят.

Пример:

Недостатъците при закупуването на палатка или дреха, за да се предпазим от дъжда, е, че може да не е достатъчно в зависимост от интензивността на дъжда. Това беше избраната опция. Дейностите са закупуване на палатка / облекло и сглобяване на място, защото това беше най-лесният начин.

3. Средно ниво: а) Избира решението, което в рамките на представените решения, е най-подходящо и като се има предвид предимствата и недостатъците, посочени в предишния въпрос, б) накратко обяснява дейностите, които трябва да се изпълнят, без много подробности.

Пример:

Минусите при промяната на мястото на събитието вътре в сградата е, че не отговаря на очакванията на гостите. Предложените дейности са: да се направи събитието на закрито; да намерим голяма и комфортна зала; да говорим с правилния човек и да го уведомим за тази промяна.

4. Високо ниво: а) Избира решението, което е най-подходящо в рамките на представените алтернативи и като се има предвид предимствата и недостатъците, посочени в предишния въпрос; б) обяснява подробно действията, които трябва да бъдат направени, за да се изпълни избраното решение и представя решения за ситуации, които може да не се развият съгласно най-добрите прогнози.

Пример:

Минусите при избора на палатка за градината са допълнителните разходи. Предложените дейности са: проверка на бюджетните опции за наемане на палатката; да се предложи на хората, отговорни за събитието (както за презентацията, така и от коктейла); да се избере доставчика и да се организира и контролира сглобяването на палатката в съоръженията, заедно с всички лица, отговарящи за събитието (както за презентацията, така и за коктейла), за да има всичко според изискванията.

5. Оценка на решението

Q5. Предвид ситуацията, какво бихте приели за добър резултат? Какви уроци сте научили от тази ситуация?

1. Несъществуващ: Няма ясна идея или идеята е представена по много объркващ начин.

Пример:

Добър резултат би бил успехът на тази среща и посланието да се предаде по ясен начин. Поуката е, че когато трябва да помолим за помощ, трябва да бъдем възможно най-ясни и не бива да планираме нещо на открито, без да имаме план Б. Добър резултат би бил, ако в деня на срещата е хубаво времето, така че всеки да се наслади на срещата и коктейла.

2. Ниско ниво: Акцентът е върху нерелевантните въпроси, признава проблема, но като детайл, а не съществен въпрос..

Пример:

Добър резултат би бил ако са доволни гостите от събитието и ако събитието премине както е планирано, без проблеми. Тази ситуация е важна, за да се види как хората се справят със стреса и качеството на решенията, които взимат.

3 .Средно ниво: Представя основна, даже първоначалната идея (без гъвкавост). Идентифицира частично уроците, които трябва да бъдат взети, по обобщаващ начин.

Пример:

Добър резултат би бил присъствието на гостите, които се очакват и срещата да премине, както се очаква. Урокът, който трябва да се вземе, винаги да има план Б.

4. Високо ниво: Гледа през перспективата на клиента, а не непременно през перспективата на фирмата. Идентифицира най-важните уроци.

Пример:

Добър резултат би бил удовлетворението на гостите на срещата, и че те ще останат с добро впечатление за фирмата. При тази ситуация човек трябва да научи, че винаги трябва да има алтернативен план, който не трябва да включва нещо, което е извън нашия контрол.



ИНТЕРПРЕТИРАНЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ

БЪЛГАРИЯ

Като вземем предвид, че оценката на отговорите на въпросите към упражнението е по четиристепенна скала и че към упражнението има 5 въпроса, резултатите могат да бъдат между 5 и 20 точки.

За да интерпретираме резултатите, дефинирахме 3 степени на представяне по отношение на компетентността „Анализ и разрешаване на проблеми“, адаптирани към българския контекст:

Под средното - 5 до 7 точки

Средно - 8 до 9 точки

Над средното - 10 и повече точки

Средна (аритметична) – 8,4

Медиана – 8,0

Мода (Mo) – 8,0

Стандартно отклонение – 2,7

Минимум – 5,0

Максимум – 18,0



ПАРТНЬОРИ

Координатор

Frauen im Brennpunkt – Австрия

www.fib.at



INOVA+ - Португалия

www.inova.business

INOVA+

Instituto Politécnico do Porto – Португалия

www.ipp.pt



Бимек – България

www.bimes-bg.eu



Centro per lo Sviluppo Creativo “Danilo Dolci” (CSC) – Италия

en.danilodolci.org



Servicio regional de empleo y formación – Испания

www.sefcarm.es





geneus-project.eu

 *facebook.com/geneus.project*

 *twitter.com/GeNeus_project*