

# *eNews*

*[geneus-project.eu](http://geneus-project.eu)*



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



БРОШУРА ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПОДБОР  
Упражнение за анализ – Решаване на проблем – Офисно парти

Agreement Number: 2017-1-AT01\_KA202-035051)

# 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.

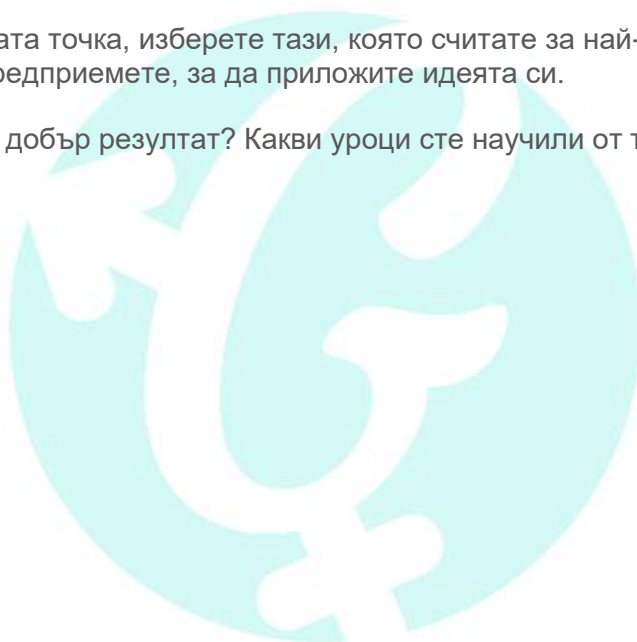
Q1. Моля, посочете проблема (-ите), пред които сте изправени.

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
<b>1. НЕСЪЩЕСТВУВАЩ</b>	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.
<b>2. НИСКО НИВО</b>	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.
<b>3. СРЕДНО</b>	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.
<b>4. ВИСОКО НИВО</b>	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:

*Фирмата не трябва да наема повече хора, защото няма условия за работа.*

*Клиентите нямат нужда от лично пространство.*

*Управителят е привилегирован.*

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

Примери:

*Фактът, че има конфликти между служителите, защото пространството е ограничено, влияе върху атмосферата във фирмата и ще бъде влошено с постъпването на новия служител.*

*Наемане на нови служителите без място за тях е глупаво решение на мениджмънта.*

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

Примери:

*Трудности при побиране на служителите в наличното пространство.*

*Малко пространство за служителите и мениджърът в изолорано пространство.*

**4. Високо ниво:** Ясно идентифицира проблема.

Примери:

*Недостатъчно място за побиране на служителите.*



## 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:

*Когато е възможно да се разшири компанията.*

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

Примери:

*Да, да разбера дали мениджърският екип може да напусне отделния офис и да работи с останалата част от екипа в открито пространство.*

**3. Intermediate level:** Gathers an incomplete set of information and/or does not specify the sources.

One example of the level 4.

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

Примери (поне 2 броя):

*Да проверя дали е възможно някои служители да работят от дома си*

*Да се допитам до мениджмънта за наличния бюджет*

*Да, необходимо е да се проучат алтернативи за организиране на пространството*

*Да, трябва да се знае с каква площ разполагаме.*



### 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:

- Да се промени формата на бюрата
- Отворено пространство за служителите и промяна на помещението за съвместна работа.
- Да се направят финансови съкращения, където можете, за да се закупи ново помещение.
- Да се наеме друг офис близо до основния на достъпна цена.
- Да се организира пространството, като се изхвърли това, което не е необходимо, и се ограничим да запазване на същественото.
- Мениджърският офис може да се използва за повече хора..

**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.

Пример:

*Първият, тъй като би създал по-добра среда в компанията, тъй като всички ще бъдат в еднакви условия.*

**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.

**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.

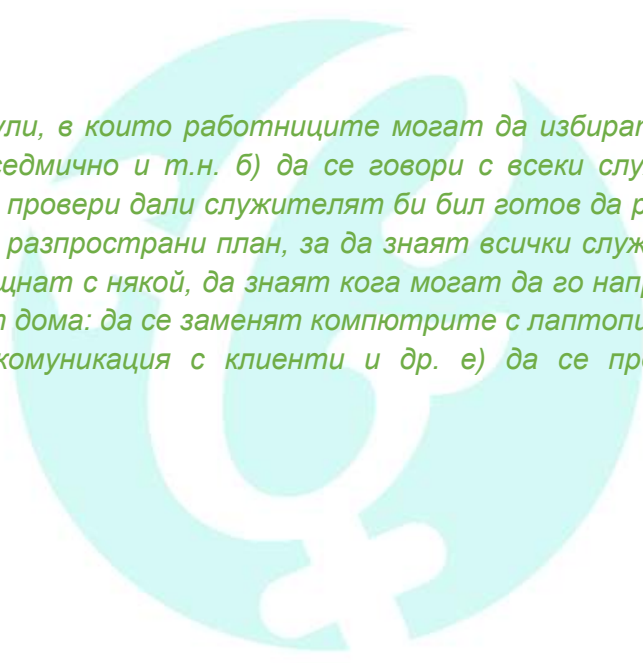
Пример:

*Мениджърският екип ще споделя общото пространство. Ще направим проучване, което ще позволи да се рационализира наличното пространство, като се внимава максимално за функционалността и възможността за наличие на лично пространство.*

**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:

*Първото решение. а) да се проектират модули, в които работниците могат да избират: 50% вкъщи - половин ден / 1 ден / 2 или 3 дни седмично и т.н. б) да се говори с всеки служител поотделно, да им се обясня проблемът, да се провери дали служителят би бил готов да работи от дома си и ако е така, в какъв модул. в) да разпространи план, за да знаят всички служители кога кой ще е в офиса и ако трябва да се срещнат с някой, да знаят кога могат да го направят; г) да се осигурят всички условия за работа от дома: да се заменят компютрите с лаптопи, да се осигурят фирмени мобилни телефони за комуникация с клиенти и др. е) да се предвиди минимално тримесечно тестово време.*





## 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:

*Да се настани новия колега, като всеки да сътрудничи в това.*

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

Пример:

*Новият служител да бъде настанен, без положението да се влоши.*

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

Пример:

*Да имаме повече място, без да увеличаваме месечните разходи твърде много.*

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

Пример:

*Да се осигури достатъчно място за всички служители, включително и новите, и да се намери време те да бъдат мотивирани. Да се адаптираме към ситуацията и да извлечем максимума от нея.*



# 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

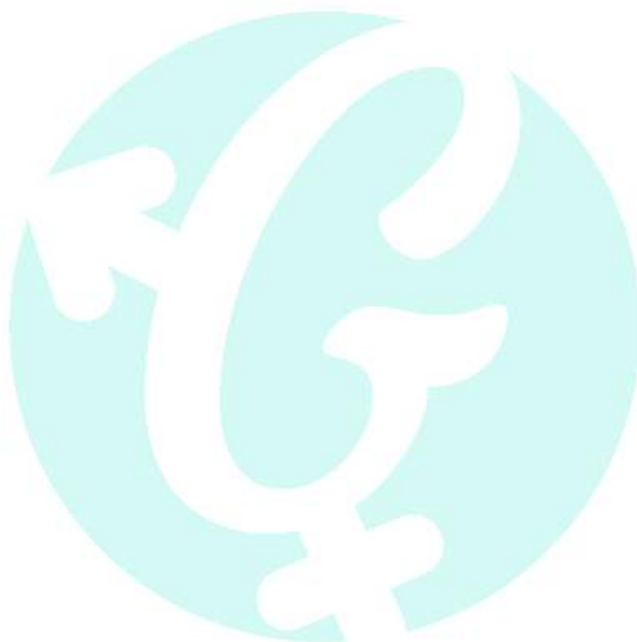
Медиана – 8,0

Мода (Mo) – 8,0

Стандартно отклонение – 2,7

Минимум – 5,0

Максимум – 18,0



## ПАРТНЬОРИ

### Координатор

Frauen im Brennpunkt – Австрия

[www.fib.at](http://www.fib.at)



INOVA+ - Португалия

[www.inova.business](http://www.inova.business)

INOVA+

Instituto Politécnico do Porto – Португалия

[www.ipp.pt](http://www.ipp.pt)



Бимек – България

[www.bimes-bg.eu](http://www.bimes-bg.eu)



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

[en.danilodolci.org](http://en.danilodolci.org)



Servicio regional de empleo y formación – Испания

[www.sefcarm.es](http://www.sefcarm.es)





*geneus-project.eu*

 *facebook.com/geneus.project*

 *twitter.com/GeNeus\_project*



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.