

# ProЛидер

Газета Всероссийской смены «Студенческий лидер – 2010»



Рабочий момент жюри

## Сегодня первокурсник, завтра - пенсионер

**Нововведения в этом году коснулись не только конкурса «Правовое ориентирование». 23 сентября конкурсанты с достоинством выдержали испытание «Переговорами». Теперь они проводят их не с ректором N-кого вуза, а с так называемыми контрагентами. В их роли выступали Андрей Карпунин, Дмитрий Букланов, Игорь Темный, Эдуард Темнов, Вячеслав Гильгенберг и Ольга Полякова.**

По условиям конкурса контрагент заручается поддержкой ректора. Ректор согласен с предложениями контрагента, но отправляет его к председателю профсоюзной организации. Обсуждаемый вопрос для профсоюзной организации представляет некоторый интерес, но разногласия вызывают отдельные детали предложения.

Конкурс начинается с переговоров Антона Ходунова и председателя негосударственного фонда. С первых минут Антон попросил его предоставить лицензию и устав, огласить уставной фонд, а также заметил, что никогда не слышал о

таком фонде. В завершение Антон предложил ввести номинацию «Самая красивая будущая пенсионерка» в рамках конкурса «Мисс ВГАСУ» и с ходу придумал лозунг для фонда: «Сегодня первокурсник, завтра – пенсионер».

Единый пункт выдачи просроченных продуктов для студентов, проживающих в общежитии, собиралась открыть с помощью профкома директор оптовой базы. На переговорах с Надеждой Клецко директор попыталась переложить все работы по обеспечению продуктами студентов на профком, но Надежда напомнила ей, что студенты вуза не имеют

санитарных книжек, поэтому не могут комплектовать наборы продуктов. Затем она предложила целый ряд вариантов по взаимодействию с Prostochka Inc., выгодные для организации.

Авто-предприятие предлагает «первичке» N-кого вуза собирать средства со студентов на проездные билеты. Алексею Степанову предложение в целом понравилось, но он отказался заключать договор. В итоге, стороны договорились, что работа будет проведена, только с условием того, что бухгалтер будет получать 1,5 % от сделки.

**продолжение на стр.2**

24 сентября 2010 г.



Алексей Некоз и Наталья Помозова

## Сегодня первокурсник, завтра - пенсионер

окончание. начало на стр.1

Проректор по административно-хозяйственной части рекомендовала Наталье Помозовой провести субботник силами студентов. Для этого профком предлагает создать группы студентов, провести конкурс на наиболее отличившегося студента. В ответ Наташа предложила организовать во время субботника полевую кухню, а сам субботник проводить только во внеучебное время. Далее участники переговоров перешли к обсуждению деталей.

О введении тарифного плана «Профсоюзный» шла речь на переговорах Юлии Виноградовой с представителем местной сотовой компании. Речь вновь зашла о трудоустройстве студентов, как и в большинстве других переговоров. А Марии Басхаевой и вовсе пришлось решать вопросы студенческого волонтерства.

Татьяна Мальшева столкнулась лицом к лицу с менеджером страховой компании «Застрахуй братуху». Данный господин хотел застраховать пятьсот студентов всего за один месяц. И это были всего лишь начальные его требования. Далее последовало еще множество не самых выгодных для профкома предложений со стороны контрагента. Но Татьяна не растерялась и буквально засыпала его вопросами и требованиями. Она попросила сделать стоматологический кабинет в общежитии и потребовала переименовать страховую компанию.

С управляющим клуба «Марго»

встретилась Екатерина Моржакова. Он сделал конкурсантке заманчивое предложение, проводить все культурно-массовые мероприятия университета в его заведении. Однако, условия, которые предлагал контрагент, содержали в себе много «подводных камней». Катя незамедлительно начала делать ответные, более выгодные предложения управляющему. Диалог завязался. От напряжения управляющий даже попросил ведущего принести стаканчик воды. Екатерина никак не хотела проводить мероприятия в вечернее время и распространять билеты за деньги. Счетная комиссия огласила, что до конца осталась минута, и вскоре переговоры завершились. Напоследок Вячеслав Гильгенберг попросил оплатить счет за доставленную воду.

К председателю профкома Александру Фролову пришел начальник отдела кадров фирмы SPAM&ANTISPAM. Контрагент выдвинул ряд предложений конкурсанту, например, проведение мероприятий, навязывающих лучшим выпускникам вуза работу именно в этой фирме. Беседа оппонентов велась очень спокойно и дипломатично. Каждая сторона сдержанно выслушивала аргументы друг друга и, в зависимости от ситуации, гибко меняла их. Диалог завершился еще до окончания отведенного времени, тем, что стороны в итоге пришли к общему решению.

Интересно прошли переговоры между Татьяной Курьшевой и бывшим мэром города Кружков, который балло-

тируется в депутаты регионального законодательного собрания. Как выяснилось, в своем темном прошлом он, заступив на должность мэра, не выполнил множество ранее данных им обещаний. Сейчас он обратился за безвозмездной помощью в профком, обещая в дальнейшем оказать серьезную поддержку. Контрагент дал слово сделать 20 именных стипендий, отстаивать права студентов круглые сутки и публично расцеловать Татьяну, в случае его поддержки в предвыборной кампании. Однако, у участницы возник ряд вопросов и встречных предложений к горе-депутату. Она не побоялась явных намеков об «отличных» связях экс-мэра и продолжала отстаивать свою позицию на протяжении десяти минут.

Зарема Султалиевой посчастливилось встретиться с самым ведущим, исполняющим роль менеджера туристической фирмы. Зарема незамедлительно взяла инициативу в свои руки и попросила его подробно рассказать о предложении и о самой фирме. Позиция контрагента заключалась в предложении проводить оздоровительные мероприятия во взаимодействии с фирмой «Халабуда-тур». При этом, естественно, затраты необходимо увеличивать. Такое положение дел не очень понравилось конкурсантке, и она начала выстраивать свою схему взаимодействия с фирмой. Переговоры прервались сигналом об окончании времени.

Последнее выступление началось с небольшого недопонимания сторон. Контрагент был уверен, что переговоры ведутся в его отделении банка, а Алексей Некоз утверждал, что принимает оппонента в своем профкоме. После непродолжительных споров, Вячеслав Гильгенберг разрешил данную ситуацию и представитель банка, все же, «навестил» конкурсанта в профкоме. Диалог шел очень напряженно. У каждой из сторон была своя четкая позиция. Никто не хотел уступать. Конкурсант и контрагент засыпали друг друга четкими и логичными аргументами и предложениями.

Этим интереснейшим противостоянием была поставлена точка в конкурсе «Переговоры». Все конкурсанты и контрагенты показали высочайший уровень в ведении переговоров.

Дмитрий Бенеманский и  
Андрей Мосин



# Комментарии к конкурсу «Переговоры»



**Ольга Полякова**  
Председатель первичной профсоюзной организации студентов БГУ им. академика Петровского (г. Брянск)

Очень хорошо, что у конкурсантов были разные ситуации. Когда ты отыгрываешь контрагента, то изначально находишься не в выгодном положении. Из ситуации тебе нужно извлечь максимум пользы для себя, так как ты бизнесмен и тебе нужно продать свой товар. И, соответственно, ты находишься ниже по ситуации, чем председатель профкома. Мне кажется, что конкурсанту немного легче оперировать какими-то аргументами в случае с контрагентом, чем с ректором. Вообще переговоры показывают не столько знания в определенной области, сколько личностные качества человека, его психологию, умение общаться с людьми, насколько он умеет быть лидером, понимать и координировать ситуацию, которая происходит, быстро изменять свое мнение, решение, иногда даже цель переговоров. Я считаю, что контрагенту надо делать так, чтобы конкурсанту было легче с тобой общаться, работать и добиться определенных результатов в переговорах.

Я считаю, что сегодня у конкурсантов ситуация была заведомо выигрышная. К ним пришел человек, чтобы предложить свои услуги, и задача участника состояла в том, чтобы извлечь для себя максимум плюсов из этого сотрудничества. С такими ситуациями председатель или заместитель председателя профкома сталкиваются очень часто. На мой взгляд, идея интересная. Я открывал конкурсный день, и сначала немного не понял ситуации, но в процессе дискуссии мне удалось и конкурсанту уступить, и извлечь выгоду для себя. Некоторые участники совсем не поняли ситуацию, заняли такую позицию, что каких-либо изменений в изначальной задаче не предусматривали вообще. Надо все-таки уметь уступать. Наверное, не шли на уступки из-за отсутствия опыта в общении с такими контрагентами. Считаю, что со своей задачей я справился.



**Дмитрий Букланов**  
Председатель профсоюзной организации студентов ДГТУ (г. Ростов-на-Дону)



*Как давно ты ведешь конкурс «Студенческий лидер»?*

В 2007 году я участвовал в этом конкурсе, в 2008 вел открытие и закрытие, а в 2009 уже приехал как полноправный ведущий.

*Ты сюда приезжаешь как на работу?*

В первую очередь я приезжаю сюда для встречи с любимыми друзьями. Так как, в силу разных обстоятельств, мы видимся не очень часто.

*Как оцениваешь конкурс этого года в целом?*

Любой конкурс противоречивый. Кулуарно все обсуждают решение членов жюри, выступление каких-либо экспертов, тех же самых оппонентов в переговорах, но итоговая таблица результатов расставит все на свои места. В этом году

## Удобная гора

*Обаятельный блондин, Председатель СКС УрФО, бессменный ведущий конкурса «Студенческий лидер» – Вячеслав Гильгенберг.*

все участники идут достаточно ровно, но, несомненно, есть определенная группа лидеров. Я очень понимаю ребят, так как сам прошел через все это. И, наверное, сегодня я бы уже побоялся участвовать в «Студенческом лидере», потому что уровень конкурса и конкурсантов очень высок, и с каждым годом растет еще больше.

*Какой стиль руководства предпочитаешь?*

Я «проповедую» демократично-авторитарный стиль. В моей организации полная демократия. Конечно, приятно, когда тебя называют Вячеслав Александрович, но я достаточно спокоен, когда ко мне обращаются на «ты». Я открытый человек и очень спокойно ко всему отношусь.

*Были ли когда-нибудь случаи, когда ты симпатизировал или помогал конкурсантам?*

Да. Было дело. Каюсь, грешен... Но

ничего не мог с собой поделаться. Я, как ведущий конкурса, стараюсь поддерживать ребят, будь то улыбкой или добрым словом. Что касается донесения до конкурсантов какой-либо информации, которую они не должны знать раньше времени, то я, конечно же, закрыт для них.

*Были ли какие-то смешные случаи, связанные с твоей интересной фамилией?*

Постоянно. Началось все с детства. Как то мы с дедом пришли в сберкасса, и сотрудники неправильно назвали нашу фамилию. Я, конечно, обиделся, расстроился, а дед сказал мне: «Не переживай. Такое часто будет». А вообще интересных историй много. Очень долго я не мог перевести свою фамилию, и вот студенты факультета лингвистики на конкурсе «Лучшая академическая группа» в своей визитке преподнесли грамотный перевод моей фамилии – «Удобная гора».

Беседовала Наталия Ржищева

## На троих

Случайным образом редакция газеты «ПРОЛидер» выбрала трех финалистов Всероссийского конкурса «Студенческий лидер – 2010» и задала им три вопроса.



**Татьяна  
МАЛЫШЕВА**

**Как ты сама оцениваешь свое выступление?**

Свое выступление я считаю успешным. Мне очень повезло со своим контрагентом. Мы с ним достаточно спокойно и конструктивно поговорили и пришли к соглашению по основным пунктам.

**Ваши впечатления от прошедшего конкурсного дня.**

Сегодня был очень яркий и запоминающийся конкурсный день. Одна ситуация отличалась от другой. Большое спасибо хочется сказать тем, кто выступал в роли контрагентов. Мне особенно запомнились Андрей Карпунин, Ольга Полякова, Игорь Темный.

**Ваши основные плюсы и минусы.**

Мне присущи все те качества, которыми должен обладать лидер, а именно: решительность, целеустремленность, умение слушать и слышать собеседника. И это, безусловно, плюсы. Я считаю себя слишком доброй и доверчивой, что нередко оборачивается против меня.



**Наталья  
ПОМОЗОВА**

**Как ты сама оцениваешь свое выступление?**

В сегодняшнем конкурсе «Переговоры» поставленных заранее целей я достигла. Однако, считаю выступление не совсем успешным, так как поспешила и не отфиксировала достигнутые договоренности в конце переговоров.

**Ваши впечатления от прошедшего конкурсного дня.**

С самого утра хорошее настроение – порадовали контрагенты своими «перлами». Хорошо, что после обеда появилось свободное время на подготовку к последнему конкурсному дню. Жаль, что некоторые ребята разъезжаются по родным городам – за время смены успели подружиться.

**Ваши основные плюсы и минусы.**

Себя очень сложно оценивать, но, как говорят мои коллеги, моими плюсами являются внимательность и умение анализировать, а главный минус – излишняя скупулесность.



**Екатерина  
МОРЖАКОВА**

**Как ты сама оцениваешь свое выступление?**

Конкурс «Переговоры» я считаю очень жизненным, так как изо дня в день нам приходится сталкиваться с разными людьми и беседовать с ними по различным вопросам. Умение находить подход к каждому и добиваться компромиссов очень важно для любого лидера.

**Ваши впечатления от прошедшего конкурсного дня.**

Я достаточно самокритично отношусь к своим выступлениям, но тем, как прошел сегодняшний конкурс, я довольна.

**Ваши основные плюсы и минусы.**

Огромным плюсами считаю свою напористость, целеустремленность и неординарность. Минус – порой излишнее любопытство.

беседовала

Наталья Денисова

### Итоги первого конкурсного дня

№	ФИО конкурсанта	Автопортрет	PR-стратегии	Правовое ориентирование	Итоги
1	Надежда Клецко	1	3	3	7
2	Зарема Султалиева	6	1	1	8
3	Антон Ходунов	4	2	5	11
4	Александр Фролов	2	8	3	13
5	Наталья Помозова	7	5	3	15
6	Юлия Виноградова	5	4	10	19
7	Алексей Некоз	3	7	11	21
8	Мария Басхаева	10	9	5	24
9	Алексей Степанов	8	10	9	27
10	Екатерина Моржакова	9	6	12	27
11	Татьяна Малышева	11	11	7	29
12	Татьяна Курышева	12	11	8	31

### Рейтинг

Редакция газеты «ПРОЛидер» решила провести опрос на тему, которая волнует многих. Кто победит? Результаты опроса таковы:

1	Антон Ходунов	28,7%
2	Александр Фролов	15,4%
3	Надежда Клецко	13,8%
4	Зарема Султалиева	11,8%
5	Алексей Некоз	8,2%
6	Татьяна Курышева	5,6%
7	Наталья Помозова	3%
7	Юлия Виноградова	3%
7	Мария Басхаева	3%
7	Екатерина Моржакова	3%
7	Татьяна Малышева	3%
8	Алексей Степанов	1,5%