**Задание 2.**

Практика показывает, что наибольший успех в бизнесе достигается за счет объединения усилий группы людей или коллективов при решении проблем. Если такая кооперация обеспечивает эффект мультипликации, то возникают дополнительные выгоды, которые невозможно получить поодиночке. Для этого необходимо выполнять определенные требования по вопросам кооперации:

1.Цель совместной работы должна быть ясна и понятна всем участникам.

2.Партнерам по возможности должны быть знакомы задачи друг друга.

3.При работе должны царить хорошее взаимопонимание и свободный обмен информацией.

4.Никто не должен настаивать на своем варианте решения. Надо быть, готовым пойти на компромисс и изменить свое решение в пользу другого, обещающего успех для всех.

5.Необходимы правила игры, которых все должны придерживаться.

6.Сильные стороны партнеров важнее для совместного дела, чем их слабые стороны. Первые необходимо скомбинировать, вторые - нейтрализовать.

7.Вся информация должна поступать к координатору, чтобы можно было сразу передать ее всем тем, кого от непосредственно касается.

8.Мешает кооперации тот, кто хочет добиться для себя выгоды за счет других участников.

9.Каждый отвечает за свой участок работы, за надежность и соблюдение сроков.

10.В случае той или иной удачи следует поощрять всех, имеющих отношение к данной работе.

11.Все должны быть ознакомлены с типовыми условиями совместной работы (бюджет, предписания, сроки и т. п.).

12.Если решения принимаются не совместно, они должны быть всем понятны и соответственно обоснованы.

**Вопросы**

1.Со всеми ли требованиями, обозначенными выше, вы согласны? Если с чем-то не согласны - аргументируйте.

2.Какие еще требования, предпосылки необходимы, чтобы конечный результат совместного труда был бы максимальным?

3.Какую менеджер должен провести организационную подготовку для совместной работы сотрудников, чтобы гарантировать успех?