

**Чем можно делиться  
или Все врут\*,  
но пора завязывать с этой  
херней**

**\*мб просто  
недоговаривают**

# Предпосылки к возникновению вопроса

- Для выполнения задачи мало сухого технического описания
- Заказчики значительно лучше формулируют свои потребности если понимают наши возможности
- Разработчики значительно продуктивнее выполняют задачи, если видят смысл в том, что они делают, видят всю концепцию, проект или ситуацию в целом

Решение — делиться большим количеством информации.

Но насколько честно вообще можно разговаривать с заказчиками, сотрудниками и людьми в целом?

# Какие задачи должна решать честность и открытость

1. Синхронизировать контекст между вами и собеседником
2. Разруливать проблемы на этапе возникновения — Убрать эффект «снежного кома»
3. Показывать, что все мы здесь люди
4. Укреплять отношения на уровне человек—человек

# Нюансы

- Можно сказать лишнего — информация будет использована против вас
- Информация дискредитирует вас
- Можно поставить человека в неловкую ситуацию — он не знает, что делать с информацией или поймет все не правильно

# Формальные критерии

## Что можно:

- Полезное
- Связанное
- Теоретически, верно понятое
- Мама отревьюила
- Мы уверены в своей позиции

## Кому можно:

- Открытому и интересующемуся
- Готовому познавать ситуацию/БП
- Доверяет нам
- Понимает, что мы сотрудничаем
  
- Довел уже

# Маленькие примеры

- Заказчик немного мудило, но не критично. Стоит ли прямо так (что он мудило) обосновывать его решения для сотрудников?
- Мы срываем сроки вдвое, причина — неправильно оценили свои способности рефакторить определенную функциональность. Что скажем заказчику?
- Сделали проект вдвое быстрее календарного плана, будем сразу демонстрировать или подождем?

# Большой пример, позитивный

Вводные:

- Лид, фирма «Herr meister»
- Идет согласование условий проекта
- Постоянно «В нашем лице вы найдете не только заказчика, но и долгосрочного партнера, поэтому давайте еще вот это добавим в релиз»
- Никак не можем договориться, но вроде адекватные

Варианты:

1. Попытаться играть от того же
2. Попытаться обосновать «почему нет» через логику
3. Высказать напрямую, что нам кажется, что это манипуляция

# Большой пример, негативный

Вводные:

- Клиент, фирма «Ad Acta»
- Развиваем и поддерживаем продукт 7 лет
- Один из директоров отошел от дел, но все еще у власти:  
«я умышленно не хочу разбираться с этим»,  
неоплачиваемая работа в выходные и ночью,  
срывы на сотрудниках => кадровые проблемы,  
«генеральный говорит с генеральным»
- Благодаря второму директору пример становится позитивным

Варианты:

1. Уменьшить количество инициатив
2. Искусство маленьких шагов
3. Ультиматум



# Резюме

Однозначно рекомендуем, но нужно понимать, что не для каждого клиента, сотрудника или ситуации это подходит.

Хорошо работает совместно с другими техниками, основанными на доверии, плохо работает с мудаками.

# Формальные критерии

## Что можно:

- Полезное
- Связанное
- Теоретически, верно понятое
- Мама отревьюила
- Мы уверены в своей позиции

## Кому можно:

- Открытому и интересующемуся
- Готовому познавать ситуацию/БП
- Доверяет нам
- Понимает, что мы сотрудничаем
  
- Довел уже