

**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