

Великий секрет собраний

Этот секрет я усвоил, проводя собрания для различных организаций. Они пытались заставить меня соблюдать конфиденциальность, вот почему я твердо решил поделиться тайной. Вам это знать необходимо, чтобы озорство сработало. Запишите секрет на клочке рисовой бумаги (рисовая вкуснее) и проглотите по прочтении. Итак, секрет:

Собрания проходят плохо, потому что мы сами этого хотим.

Из любых «гадостей», какие случаются на собраниях, мы что-то извлекаем. Только поэтому мы продолжаем делать эти гадости. Иными словами, «плохие» собрания чем-то для нас хороши, иначе мы бы их не проводили.

Не верите – присмотритесь:

ЧТО МЫ ГОВОРИМ	ЧТО ДУМАЕМ НА САМОМ ДЕЛЕ
Собрания отнимают слишком много времени.	Отличный предлог, чтобы ничего больше не делать. Пусть я не продуктивен, в том нет моей вины. Говоря словами экономиста Гэлбрейта*, «собрания необходимы, когда не хочется делать что-то полезное».
Собрания скучны.	Зато я вижу, что гораздо умнее окружающих.
Собрания ничего не решают.	Тянем с решением — отсрочим риск неправильного решения.
Люди придерживают свое мнение.	И я избегаю откровенности: это порой бессмысленно, зато всегда безопасно.
Никто не готовится к собраниям.	И я не готовлюсь — то-то время сэкономил!
На собрании доминируют не те люди.	А я не высовываюсь.
Собрания вносят раскол, все кучкуются.	Как приятно стать частью сплоченной группки.
От собраний с ума можно сойти.	Гнев — мощное чувство. Я здорово злюсь. Здорово и по делу. И чувствую себя интересным, сильным, сексуально привлекательным. Герой, да и только!

* Джон Кеннет Гэлбрейт (1908–2006) — выдающийся американский экономист, социолог и политолог. — Прим. ред.

С учетом этой таблицы имеет смысл до начала реформы задать коллегам вопрос: *а что нам дают собрания в их нынешнем виде?* Этот вопрос не прибавит вам популярности, особенно поначалу. Людям почему-то нравится жаловаться, особенно на свою организацию, это удивительным образом всех сплачивает. И ваши собеседники будут рассчитывать на полное понимание с вашей стороны: *да, собрания — это ужас и кошмар, тут ничего не поделаешь, и мы, конечно, несколько в этом не виноваты.*

Когда же вы подкинете им такой сложный вопросец, вы подвергнете сомнению целое мировоззрение, сотрясете его, словно огромное толщенное желе. Еще одна озорная и эффективная проделка!

Ричард Бэндлер, родоначальник нейролингвистического программирования, сказал так: *«Можно изменить мир, а можно изменить модель мира. И это гораздо легче».* Вот пример из элементарного НЛП, чтобы пояснить, как меняется модель.

Подруга приходит к вам вся в слезах, она только что рассталась с парнем. «Я больше никогда никого не полюблю», — рыдает она. Перед вами альтернатива:

Вариант А: подставить дружеское плечо, пусть выплачется, а вы будете причитать: «Бедняжка», «как же ты страдаешь» и тому подобное. Прекрасно, вы выразили сочувствие, но основную идею не затронули. Более того, вы с ней как бы согласились, поддержали мрачную модель мира: «Бедная я, несчастная, никто меня не полюбит».

Вариант Б: задать вопрос с подковыркой. Например: «никогда никого» — это действительно никогда, до конца жизни? Или через пару лет новый претендент появится?

Вы задали вопрос — и модель зашаталась. Не то ожидала услышать от вас подруга. Вероятно, она и не хотела такое услышать. Ее модель мироздания подразумевала на данный момент полное и вечное отсутствие любви. По-другому и невозможно в горе: если человек понимает, что боль в разбитом сердце со временем пройдет, так он и не страдает по-настоящему. Быть может, от вашего нахального вопроса источники слез пересохнут, и полчаса спустя вы уже будете выпивать в пабе, приговаривая, что в «море еще полно рыбки». Ваш вопрос может облегчить страдание — может и усугубить.

Сокрушая модели мироздания

Так что наши «страдальцы собраний»? Когда на работе вы слышите от кого-то (или сами себе говорите) простую «истину» вроде: «наши собрания скучны, и это никогда не изменится», стоит подкинуть страдальцам несколько вопросов, которые встряхнут их модель мироздания, помогут по-новому взглянуть на проблему, а значит – и устранить ее.

1. *Все собрания таковы?* (Добивайтесь конкретности!)

2. *«Наши собрания» – те, на которые вы ходите, те, которые вы проводите, или и те и другие?* Заметьте: часто «хорошими» оказываются те собрания, которые человек проводит сам, но, как только он становится слушателем, все «плохо». В таком случае (как ни мало правдоподобны эти претензии) спросите: «Что ж вы не научите коллег, как лучше проводить собрания?»

3. *Чем они плохи?* (Снова настаивайте на конкретности.)

4. *Только вам так кажется или другим тоже?* (Имеем ли мы дело с мнением или фактами?)

5. *Нужно ли что-то менять?* («Было бы хорошо» повисить качество собраний или это необходимо, причем срочно?)

6. *Что и как изменить?* Какими они станут, если станут лучше?

И, наконец, наносим модели мира смертельный удар:

7. *Чем для вас сейчас хорошо, что они такие «плохие»?*

За такой вопрос вас не поблагодарят, во всяком случае поначалу. Но кем вы предпочитаете быть? Плечом для плакальщиков или коллегой, который преобразит жизнь всех? Выбирайте сами.

Ломаем привычку к плохим собраниям

Наши собрания плохи не потому, что все мы – плохие люди. Мы-то хорошие, а вот привычки у нас плохие. Слабая дисциплина, разнобой в общении, отсутствие подготовки, полное неуважение и глубокая скука – все это порождается соответствующей практикой. Собрания становятся ужасными не с первого дня.

Принимаясь за реформы и революцию, помните: *у каждой плохой привычки найдется «хорошая» причина.* И самая нелогичная привычка имеет под собой логическое обоснование. Чтобы изменить привычку, нужно понять эту причину и обоснование. Вернуться к тому моменту, когда причина была хорошей и осмысленной.

Например, курение. Многие борются с этой привычкой. Надписи на пачках сигарет убедительно напоминают о том, какое глупое занятие – курить. Но вернитесь к моменту, когда курильщик впервые щелкнул зажигалкой, и вы поймете, почему он это сделал. Выглядеть круто, попробовать что-то новое, войти в компанию, продемонстрировать всему миру, что родители тебе не указ и так далее. Психологическая работа при отказе от курения требует в том числе понимания, что: а) в какой-то момент у курения имелась своя логика и б) что теперь курильщик эту логику перерос.

Примените этот метод к собраниям. Процедура, которая теперь кажется бессмысленной, в свое время была очень даже осмысленной. Задайте себе вопрос: с какой целью была введена эта процедура? Сохраняется ли эта цель и сейчас, и если да, то как достичь ее более эффективным путем?

Большинство информационных встреч подпадает под эту категорию. Имелась ли в свое время *разумная причина* для таких встреч? Безусловно, в эпоху до электронной почты, факса и телекса основным способом передачи информации была встреча лицом к лицу. Как иначе люди могли узнать, чем заняты их коллеги или партнеры? *Имеет ли подобная встреча смысл и сегодня?* Да, конечно. *Однако появились лучшие способы проводить ее.* Благодаря развитию технологий можно делиться информацией *не только при личной встрече*, а значит, в таком количестве встреч необходимость отпала. Ваша антенна принимает CNN, так с какой стати слушать глашатая, который обегает город с колокольчиком, выкликая последние известия? Когда-то разносчик новостей был очень нужным человеком, но пора двигаться дальше. Когда-то в компании Skandia встречи руководства проводились главным образом для обмена информацией, теперь же все детали сообщаются заранее, а на встрече обсуждаются *вопросы, проистекающие из новой информации*. Привычка «делиться информацией» переросла в привычку «разбирать информацию» – то есть мы пошли дальше.

Все мы в определенном смысле наркоманы, и когда нам доказывают нелепость наших привычек, мы просто загибаем их под кровать и запираем в шкафчик в ванной. Гораздо полезнее признать логику старой привычки, предложить альтернативу и предоставить рабу привычки возможность сделать выбор.

ТФЗС (Тяжелая форма зависимости от собраний)

Взявшись ломать устоявшиеся привычки, вы рискуете столкнуться с чем-то пострашнее привычки заседать – *с зависимостью от собраний*, причем в тяжелой форме.

Доктор Уэйн Дуайэр, популярный в США врач и телеведущий, основным признаком зависимости называет: «Хочется все больше того, чего вовсе не хочется». К полувстречам это определение вполне подходит. Мы знаем, как они вредны, мы не хотим их посещать, а между тем ежедневники пухнут от этих встреч, как толстушка – от нездоровой пищи.

И тут опять же поможет – а заодно и позабавит – умение выявить логику, стоящую за пристрастием. Ричард Бэндлер, творец НЛП, однажды взялся лечить «безнадежного» больного, воображавшего себя Иисусом Христом. Врачи долго бились, пытаясь доказать бедняге, как нелогично претендовать на роль Спасителя мира. Бэндлер пошел другим путем. Он купил пилу, два здоровых бревна и пакет гвоздей. Установив козлы возле койки пациента, он принялся пилить бревна, весело при этом насвистывая.

– Что вы делаете? – всполошился больной.

– Готовлю тебе крест, Господи, – ответил Бэндлер.

Кто знаком с Ричардом Бэндлером, тот поймет, почему больной поверил ему на слово, призадумался, а четверть часа спустя уже доказывал Бэндлеру, что он вовсе не Иисус. Бэндлер не стал опровергать больную логику, он принял ее – вместе с проистекавшими из нее логическими следствиями. Пациенту оставалось только выбрать эту логику или другую, не столь для него опасную и болезненную.

Другой пример: мой отец возглавлял британскую медицинскую комиссию, определявшую, можно ли выпускать пациента из психиатрической лечебницы. Пациенты заваливали отца письмами, утверждая, что их принудительно лечат вопреки справедливости и здравому смыслу, приводили свои резоны. Зачастую эти письма отличались таким количеством подробностей, что с трудом влезали в конверт, пациенты охотно прибегали к ярким цветным чернилам. Отец называл это «почтой зеленых чернил». Эти письма он складывал в отдельную папку и всегда внимательно их читал. Я спросил, отчего же он не выбрасывает этот бред, и отец ответил: «*Эти люди дезориентированы, однако это еще не значит, что они не правы*». В интересах справедливости отец старался понять их логику, а не судить по своей.

Понять чужую логику, даже нелепую, досаждающую, – первый шаг к тому, чтобы избавиться свою компанию от привычки к недособраниям.

Другая интересная техника зародилась в горах Тибета.