



איך להכשל בפגישת יעוץ?

למה פגישה בכלל?
הפגישה מהווה לא פחות מאשר שער הכניסה לכל מצב תעסוקתי.
כל משימה כגון הקמת צוות, שיווק רעיון, הנחית קבוצה במפעל, מוסד או ארגון, מתחילה בפגישה בסדרה של פגישות.
לעתים הפגישה משמשת גם כשער יציאה.
נראה שלעתים חשוב לצאת מתהליך, לא פחות מאשר להכנס אליו.
ישנם מצבים רבים בהם לדעת לצאת בזמן תוך מאזן חיובי הנו מסובך הרבה יותר מאשר להיכנס ולהתחיל את העבודה.
במהלך עבודתנו "צץ" רעיון זה – לכתוב אודות כשלונות.
צריך לדעת ללמוד מן ההצלחות, אך הלמידה מן הקושי זהו חלק בלתי נפרד מן ההתפתחות המקצועית.
בנוסף נשמח להתחלק בטעויות טכניות, תפיסתיות ורעיוניות שהיו לנו, שיש לנו וכאלה שיהיו לנו בעתיד.
צורה נוספת להתייחס לרעיון זה הוא לראות בכך נסיון לערער את הקשר האסוציאטיבי שנוצר בין טעות לכשלון.
קשר זה מונע, הרבה פעמים, לחקור את העובדות ומוביל להשקעת אנרגיה רבה בבריחה במה שנחשב כ"כשלון" במקום ללמוד את העובדות.

במובן זה הפנטזיה של בעל המקצוע המושלם אשר אינו טועה מהווה מכשול אמיתי להתפתחות מקצועית של הרבה יועצים מעולים וכמובן מהווה מכשול משמעותי ללקוחות. השיפוט הערכי מעקר את ההבנה ובד"כ מסתיר פחדים רבים לא מפוענחים.

בכפיפה אחת עם הפנטזיה של כשלון קיימת פנטזיה אודות קיומו של "ספר ההדרכה האולטימטיבי" – אליו אפשר לגשת שיאיר לנו הדרך מול הבלתי צפוי, המאמר המקצועי שישחרר אותנו מן הספק והאי ודאות מול הבלתי ידוע.
על אף הנסיון הרב שצברנו איננו יכולים לקחת על עצמנו את "ספר ההדרכה האולטימטיבי", ואנו לא מצטערים על כך.
נעדיף לעסוק באחר – מדריך הכשלון – שיהפוך בשיתוף הקורא לטקסט פדגוגי, אך רק במידה שנהיה מסוגלים לעבוד רק על פי ההנחיות.....

כיצד להתייחס לקריאת המדריך?

בד"כ אנו מתעלמים מן הכשלון.
אף חוקר עדיין לא חידד טכניקות להכשל בצורה מושלמת.



הדבר מביא לכך שהכשלונות לא מסודרים, לא מקוטלגים ונעשים כשלונות פתטים, איטיים שלא ממצים עד הסוף את הפוטנציאל הטמון בכשלון. לעתים הכשלונות מהירים כ"כ עד שלעיתים לא נחווים ככאלה.

זהו מדריך להגיע לכשלון מלא, ממצה. כשלון בעיתוי ובצורה, לא איטי ולא מהיר מדי, כשלון ללא מסווה של הצלחה – כשלון טוטאלי – כזה שמעורר אמירות מהסוג "לא תמיד אפשר להצליח".

מדריך הכשלון המלא

- תגיע לפגישה ב"ראש נקי" לא צריך לנסות להבין דבר לפני שנכיר את המצב. אל תתן לכל מידע להשפיע עליך. חוץ מזה...למה להשקיע זמן בחיפוש מידע לפני הפגישה? מגיעים וזהו...
- אל תגיע מוקדם עדיף שיחכו לך קצת... המופע מתחיל כשאתה מגיע... אם תצליח להגיע מעט לחוץ, בעודך חושב על מה שעשית לפני שהגעת לפגישה, יותר טוב. מיד ירגישו שאתה אדם עסוק מאד.
- אל תבזבז זמן בלהציג עצמך. אם לא נותרה לך ברירה, תן את שמך ותוסיף "– אני יועץ". אך ברור שעדיף לא לומר כלום. אל תסביר מי אתה ומה אתה עושה. ברור שאם הזמנת, כולם יודעים מי אתה, מה אתה עושה, איך אתה עושה זאת, מה צריך לעשות השני וכו'. אם האדם שיושב מולך אינו מבין כל אלה ולא שמע עליך לפני כן, נראה שמהו מזור מתבשל שם... כנס ישר לבעיה, תשאל עבור המכשולים ואתה בדרך להבטיח לך כשלון מרשים.
- תפרש ותנתח מן ההתחלה אין הדבר מונע ממך לפרש גם בהמשך ובסוף פגישה. העיקר הוא שתוכיח לאדם השני שאתה מסוגל לראות ולהבין הכל במהירות.



- אל תאבד ריכוז - תנתח כל דבר באופן מילולי
תתעלם ממובנים נוספים. אל תתיחס לסביבה, לשפת הגוף ולגישת המרואיין. אל תסתכל עליו ישירות, תתרכז בנאמר ולא בסובב.
- שב ברגליים מוצלבות ותחזיק את הסנטר בין האצבע לבוהן.
רצוי לעשן מקטרת. אל תקום, אל תתהלך, אל תעשה דבר שיציג אותך כאנושי (לגרד בראש, למשל).
כדי להגיע לכשלון המלא עליך להראות כמיתוס, כדבר על-טבעי.
ככל שתצליח לשמור על עצמך בלי תזוזה, כך תרשים יותר את האדם השני וכך תבנה טוב יותר את כשלונך.
- תראה למרואיין היכן הוא טועה
אין דבר טוב ביותר מאשר ליצור אווירה פרנואידיית כדי להכשל בפגישה.
עליך להשיג שהאדם השני יבין מה הוא עושה לא נכון, איפה הוא עושה את זה ומתי.
הדרך הטובה ביותר היא שהמרואיין יקבל על עצמו האחריות לטעותו ויתנצל.
אנו מאמינים שזוהי התובנה המרכזית שצריך להשיג בפגישה.
אם מופיעות התנגדויות, פשוט תלחץ יותר, תתעקש יותר לגבי המשמעות האמיתית של מה שהוא חושב שידע.
לא קל להכשל באיומים, אך עם אימון מספיק, תצליח גם בכך.
- תפגין יכולת אינטלקטואלית
חשוב שכולם ירגישו שלמדת הרבה שנים.
אם מישהו מבולבל תראה לו שמצבו הוא תוצאה של הופעת חרדות דכאוניות ופרנואידיות לסירוגין.
אם בניגוד לכך, מגיע אליך מישהו עם דברים ברורים, תצביע על התנגדותו לקבל מצבים בלתי מוגדרים.
- תלמד כמה מילים לועזיות
הדבר יוסיף לך הנופך האמריקאי הנחוץ כ"כ כדי כדי שיראו בך יועץ מקצועי.
- צור קשר של פלרטוט מרומז עם הנשים בארגון
תן להן להבין שאילולא תפקידך, אולי הדבר יכול היה להתפתח למשהו אחר. אם מישהי בכל זאת מראה עניין, פגוש אותה מחוץ לעבודה, באווירה רומנטית כדי להסביר לה הגבולות של תפקידך.

