

Насоки за обратна връзка



Безплатно изображение от Pixabay

За даващите обратна връзка:

1. Бъдете ясни и конкретни:

- Фокусирайте се върху конкретни примери за поведение и действия.
- Избягвайте неясни или общи твърдения (напр. "Справяш се страхотно", по-подходящо е "Твоите подробни актуализации на проекта помогнаха на екипа да се придържа към плана").

2. Фокусирайте се върху поведението, а не върху личността:

- Придавайте значение на видимите действия, а не на личните черти на характера.
- Пример: Вместо "Невнимателен си" кажете: "Докладът съдържаше някои неточности/грешки; нека видим какво може да се направи за подобряване на точността."

3. Дайте контекст:

- Обяснете как поведението влияе на екипа, проекта или организацията.

- Пример: "Пропускането на крайния срок забави презентацията на клиента с един ден, което повлия на проектния им график."

4. Предложете решения и подкрепа:

- Дайте практически предложения или попитайте как може да помогнете.
- Пример: "Поставянето на междинни цели и проверки би ли намалило работното натоварване?"

5. Използвайте твърдения с „Аз“:

- Представете обратната връзка като Ваша гледна точка, за да намалите оправдателното поведение.
- Пример: "Забелязах..." или "Чувствам, че..."

6. Балансирайте положителната и конструктивната обратна връзка:

- Признавайте силните страни, като същевременно гледате какво може да се подобри.
- Пример: " Презентацията ти за клиента беше ангажираща, но нека работим върху това да я представим в рамките на определеното време."

За получаващите обратна връзка:

1. Слушайте внимателно:

- Съсредоточете се върху това да разберете обратната връзка, без да прекъсвате.
- Водете си бележки в случай че има нужда от разяснения по-късно.

2. Задавайте уточняващи въпроси:

- Уверете се, че напълно разбирате обратната връзка и нейния контекст.
- Пример: "Можете ли да дадете пример кога се е случило това?"

3. Приемане и размисли:

- Покажете признателност за обратната връзка и отделете време, за да я осмислите.
- Пример: "Благодаря, че ми каза това. Ще обмисля как да стана по-добър."

4. Избягвайте оправданията:

- Фокусирайте се върху съдържанието на обратната връзка, а не върху емоциите си.
- Пример: Вместо "Това не е вярно," питайте, "Можем ли да обсъдим това по-подробно? Бих искал да разбера Вашата гледна точка."

5. **Ангажирайте се с действие:**

- Споделете какво ще направите по отношение на обратната връзка.
- Пример: "Ще ми бъде приоритет да комуникирам по-добре крайните срокове и ще Ви информирам предварително, ако възникнат проблеми."

Обратна връзка в хибридна среда



Безплатно изображение от Pixabay

Когато давате обратна връзка:

- **Виртуални настройки:**
 - Използвайте видео разговори за важните обратни връзки, за да предадете ясно тона и намеренията си.
 - Подсигурете си среда, в която нищо не ви разсейва, за да запазите фокуса си.

Когато получавате обратна връзка:

- **Виртуални настройки:**

- Поддържайте зрителен контакт, като гледате камерата по време на видео разговори.
- Поискайте допълнителни писмени бележки, ако е необходимо, с цел по-голяма яснота.