



Zofia Jakubczyńska

## Feedback!

Zwiększ pewność siebie w bezpośrednim rozmawianiu w zespole o tym co działa, a co nie działa w waszej współpracy.

styczeń 2025

To, co  
najważniejsze

# Odwaga do dawania feedbacku

Feedback to rozmowa ze współpracownikiem o tym, co Wam działa, a co nie działa we współpracy.

Kiedy dajesz feedback gdy coś wam nie działa we współpracy, nie potępiasz, ani nie oceniasz drugiej osoby. Uświadamiasz jej, jak jej działania wpływają na Ciebie, Twoją pracę, Twoje rezultaty.

Feedback jest o Tobie, a nie o drugiej osobie (co się z tobą dzieje pod wpływem jej zachowań, a nie kim jest).

Feedback pomaga zauważyć, że wszyscy jesteśmy połączeni, pokazuje wzajemny wpływ i wskazuje na lepsze rozwiązania, które mogą lepiej działać dla wszystkich, a nie dla jednej strony.

Sposób, w który przekażesz feedback może wzbudzić defensywność drugiej strony lub otworzyć ją na to, co mówisz.

Nie chodzi więc o to, czy się feedbackujemy i ile o tym rozmawiamy, ale JAK rozmawiamy i jak feedbackujemy. Rozmowy mogą prowadzić do wojen, jak i do pokoju. Ich jakość i styl mają znaczenie.

Najważniejsze jest unikanie ocen, które prowokują do obrony lub ataku i zamykają na dialog.

## Jak to zrobić?

### • Mów językiem faktów

Mów o zachowaniach, zdarzeniach. Mów rzeczownikami i czasownikami (Co jest?) Unikaj przymiotników i przysłówków (Jakie to jest?). Unikaj wnioskowania i etykietowania - nazywania czym dane zachowanie jest - dziel się obserwacjami, spostrzeżeniami.

Przykład:

Unikaj: "Stosujesz przemoc" (ocena, etykieta).

To stwierdzenie może powodować sprzeciw i oddalać twojego rozmówcę od chęci porozumienia. Zamiast rozwiązania rozmowa zaczyna się toczyć wokół intencji, usprawiedliwień, braku zrozumienia.

Zamiast tego, przywołaj obserwację: "Rozmawialiśmy, że nie mamy eksperta z dziedziny X, ani przestrzeni na nowy projekt przez najbliższe 2 tygodnie. Po naszym spotkaniu ustaliłeś z klientem warsztaty na następny tydzień."

Pokazuj konsekwencje działania

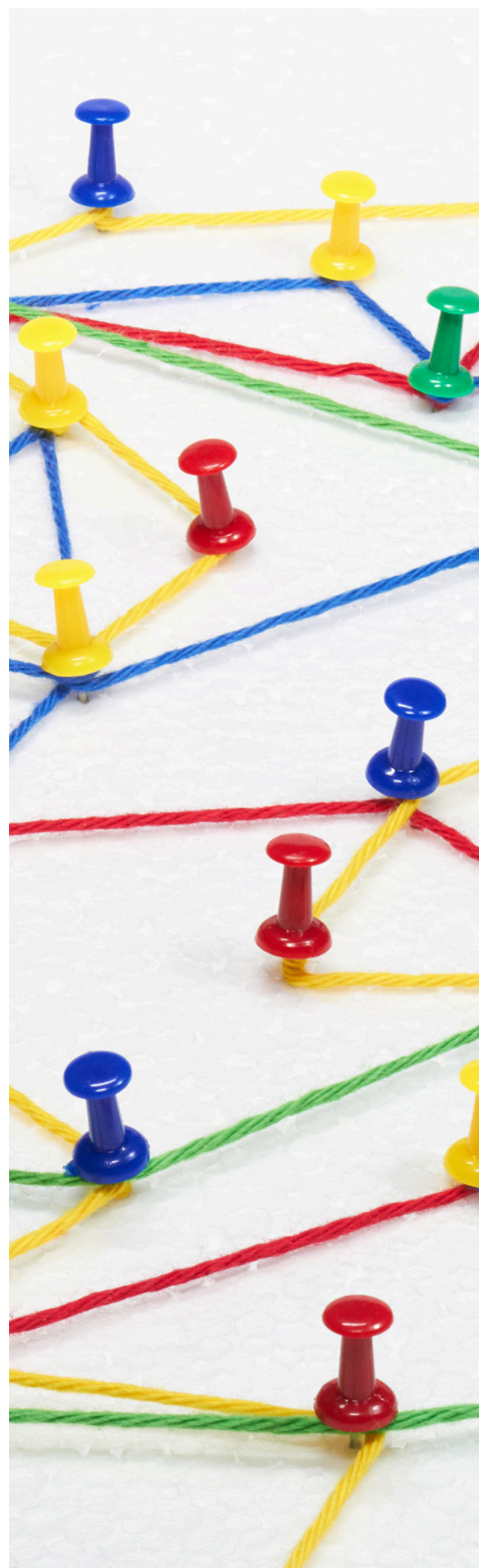
w konsekwencji spędziłam 4 godziny na przebukowanie pracy zespołu. Nie dostarczyliśmy firmie X rozwiązania, którego wysyłkę przekładaliśmy już dwa razy...

### • Mów o swoich uczuciach

Uczucia wskazują na potrzeby; To inaczej potrzebowski. Gdy czujesz przyjemne uczucia, to oznacza, że ważne potrzeby masz zaspokojone. Gdy czujesz nieprzyjemne uczucia, to znak, że jakaś ważna potrzeba (lub kilka) nie jest zaspokojona.

Powiedz rozmówcy, jak jego/jej zachowanie na Ciebie wpłynęło. Mów w Języku JA. Unikaj pseudo komunikatu JA czyli interpretowania i nazywania jak druga strona Cię traktuje.

Np. "czułam się oszukana" to interpretacja intencji drugiej osoby (oszukiłaś mnie). To nic innego jak etykieta zachowania ubranego w formie odczucia. Taka fraza zrywa porozumienie, budzi sprzeciw rozmówcy i tym samym oddala cię od celu.



---

## **Dodatek**

**Lista uczuć**

**Lista pozornych uczuć**

**Lista potrzeb**

**Fałszywa dychotomia (o przekonaniach - pułapkach na temat  
wykluczania się potrzeb)**

## Potrzeby fizyczne

powietrza, pożywienia, wody, schronienia, ruchu, odpoczynku, snu, bezpieczeństwa fizycznego

## Autonomii

wolności, niezależności, wybierania własnych celów, marzeń, wartości

## Związku z samym sobą

samoakceptacji, autentyczności, świadomości, otwartości, szacunku do siebie, zaufania do siebie, spójności, pewności, poczucia sprawczości, wpływu na własne życie, spełnienia, równowagi, integralności, świętowania spełnionych marzeń i celów i opłakiwania niezaspokojonych, ochrony, prywatności, spokoju wewnętrznego, samookreślenia, wyrażania siebie, mocy, spontaniczności.

## Jakości i znaczenia

wyższego celu, rezultatów, postępów, jasności, wyzwania, efektywności, sensu, celu, kompetencji, rozwoju osobistego, lepszego świata, stabilności, przewidywalności i trwałych rozwiązań, uczciwości, kreatywności, jakości.

## Związku z innymi ludźmi

akceptacji, bezpieczeństwa, uznania, szacunku, szczerości, empatii, bycia widzianym, bycia słyszonym, bycia branym pod uwagę, zrozumienia i bycia zrozumianym, sprawiania radości, przynależności, kontaktu, wsparcia, wymiany, wzajemności, dotrzymywania umów (słowa), wspólnoty, odpowiedzialności, bliskości, ciepła, miłości, intymności, dzielenia się, porozumienia, bycia zauważonym, hojności, opieki, troski o innych siły grupowej, relacji, przywiązania, trwałości, zaufania, współtworzenia, połączenia.

## Radości życia

zabawy, humoru, radości, frajdy, szczęścia, łatwości, przygody, różnorodności, inspiracji, prostoty, komfortu/ wygody, dobrostanu fizycznego i emocjonalnego.

## Związku ze światem

Piękna, kontaktu z przyrodą, harmonii, pokoju, porządku, równowagi.

# Fałszywa dychotomia

Czy wydaje Ci się, że potrzeba...	Może być zaspokojona tylko kosztem potrzeb...?
Kontakt	bycia sobą, autentyczności, niezależności i przestrzeni?
Pewności (przewidywalności i trwałych rozwiązań)	przygód, wyzwań, różnorodności, wolności i przestrzeni?
Przynależności	niezależności, wyrażania siebie spontanicznie i uczciwie?
Zaufania	Bezpieczeństwa i pewności?
Akceptacji	bycia sobą, autentyczności, wyrażania siebie spontanicznie i uczciwie?
Bycia sobą	akceptacji uznania, przynależności i kontaktu?
Niezależność	przynależności i kontaktu, akceptacji i uznania
Odpoczynku	rezultatów, postępów
Rezultaty i postępy	łatwości, lekkości, odpoczynku, zabawy, frajdy, dobrego humoru, spontaniczności, bycia sobą, autentyczności?
Wyższy cel	lekkości, łatwości, relaksu, radości, frajdy, dobrego humoru
Jasności	Bezpieczeństwa (chronienia siebie), wolej woli, wolności wyboru, przestrzeni, lekkości, łatwości, zabawy?