

LEITFADEN

Etablierung einer Feedbackkultur

Auch wenn Feedback letztendlich subjektiv aufgenommen wird, gibt es zahlreiche Methoden, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass unser Gegenüber weiterhin gewillt ist, uns zuzuhören und im besten Fall, unser Feedback anzunehmen. Mögliche Vorgehensweisen sind:

1) Die WWW-Methode

Die WWW-Methode hat zum Ziel, Verständnis für einen Wunsch zu schaffen, indem Hintergründe und Bedürfnisse kommuniziert werden. Wenn der oder die Feedbacknehmende, die Hintergründe und die Bedürfnisse für die Wünsche versteht, ist es wahrscheinlicher, dass er oder sie das Feedback annimmt.

W – Wahrnehmung

W – Wirkung

W – Wunsch

Beispielsituation:

Ein Teammitglied kommt wiederholt zu spät zu einem Meeting.

Wahrnehmung:

In den letzten Wochen ist es wiederholt vorgekommen, dass Du zu spät zum Meeting erschienen bist.

Wirkung:

Auf mich wirkt das, als ob das Meeting keine Relevanz für Dich hat und Dich die Inhalte nicht interessieren.

Wunsch:

Ich wünsche mir, dass Du künftig pünktlich zu den Meetings erscheinst, damit niemand warten muss. Was macht es für dich schwer, die Termine einzuhalten?

2) Die VW-Formel

Die VW-Formel hat zum Ziel, anhand von Leitfragen Vorwürfe in Wünsche umzuwandeln. Die Methode eignet sich vor allem zur Selbstreflexion und Vorbereitung auf kritische Gespräche.

Vorwürfe:

1. Denke an eine Situation, die unangenehm für Dich war und in der Du jemanden (z. B. deiner Führungskraft, deinem Mitarbeiter, deiner Kollegin) einen Vorwurf gemacht hast, zum Beispiel: „Du bist mir gegenüber unfair“
2. Notiere die Vorwürfe auf ein Blatt Papier

Wünsche:

Formulieren Sie nun aus den Vorwürfen Wünsche an die Person und teilen Sie der Person Ihre Wünsche in einem Gespräch mit. Zum Beispiel: Beim letzten Meeting hast du mich nicht ausreden lassen. Ich fühle mich dann nicht ernst genommen. Kannst du bitte das nächste Mal darauf achten, dass ich ausreden kann?