

# Коммуникация в команде

И как ее эффективно построить

# КТО Я

- 17 лет в айти
- Работал в Mail, Vadoo
- Был разработчиком, тимлидом, Head of Frontend
- Люблю кошек и философию

# План доклада

- Коммуникация и ее ценность
- Коммуникация в отделе
- Как выстраивать и контролировать

# Коммуникация

- Communico -> communicatio
- Способ и процесс передачи информации
- Труд без коммуникации невозможен

# Коммуникация в отделе

- Процесс разработки
- Личное общение сотрудников
- Может ли быть одно без другого?

# Примеры проблем

- Product: я же вообще не про это в задаче писал!
- TL: я ему миллион раз говорил, что CR надо делать быстрее!!!
- Dev: господи, когда же мы уже на vue.js перейдем?
- Designer: макеты были готовы в среду, почему ты мне не сказал в среду, что они не подошли?
- Dev: почему во имя аллаха он сразу не понимает мои комментарии по CR?
- QA: ВЫ ИЗДЕВАЕТЕСЬ?
- Product: когда выложите фичу-то?
- TL: где же Вася, почему не на стендапе?
- Dev: люблю ретроспективу, сидим часа три болтаем, все такие няшечки

# Причины проблем

- Система коммуникации не подходит бизнесу
- Не обнаруживаем проблемы
- Не чиним их

# Не подходит

- Регламент или живое общение?
- Среда
- Инструменты коммуникации



# Не знаем — не ЧИНИМ

- «Работает — не трожь»
- Нет квалификаций
- Нет управленческих инструментов

# Тактика или стратегия?

- Тактические задачи решать проще
- Максимум «выхлопа» за минимум времени

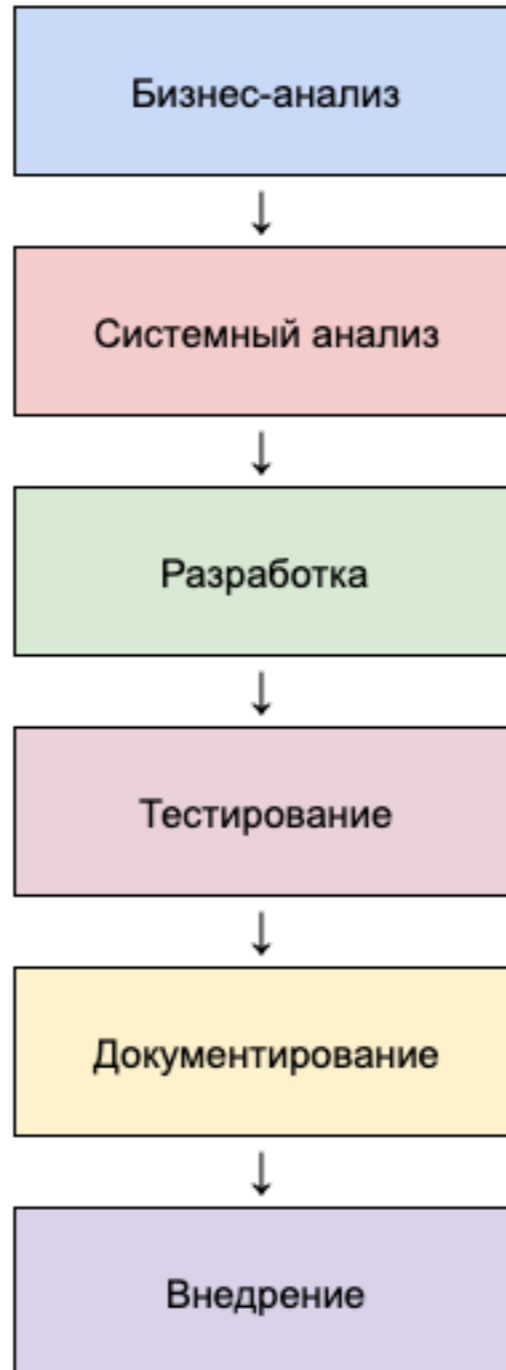
# Обнаружение

- По шагам
- Процесс разработки
- Процесс поддержки
- Еще процессы?

# Обнаружение — процесс

- Описываем процесс
- Добавляем RACI
- Идем по шагам и верифицируем эффективность

# Пример — процесс



# Процесс + RACI

Процедура \ Роль	Product Mgr	Teamlead	Developer	QA	Devops
Бизнес-анализ	AR	I			
Системный анализ		AR	I	I	I
Разработка		AR	AR2		
Тестирование		I	IC	AR	
Документирование			AR	C	I
Внедрение	I	I	IC	I	AR

# Пример — ВА

- Берём стадию «Бизнес-анализ»
- Product — AR, Teamlead — I
- Что с информированием, как работает?

# Пример — ВА, TL=I

## Процесс, инструменты:

- Продакт производит анализ
- «Продаёт» тимлиду задачу
- Лично, раз в неделю
- Jira



# Пример — ВА, TL=I

## Проблемы?

- Статистика и типы проблем
- Цена проблем в разных разрезах

Проблема	Цена (суммарная)	Частота	Задачи
бизнес-анализ не понят тимлидом	7d	2	PR-123, PR-176
бизнес-анализ неполон	1h	4	PR-140, PR-143, PR-152, PR-161

# Пример — ВА, TL=I

## Анализ + предложения!

- Берём проблему «БА Не понят»
- Решаем:
  - Инвертируем ответственность: тимлид «продает»
  - Добавляем в Jira комментарий «approved»
  - **Объясняем / «продаём» грамотно!**

# Резюме

- Проходим весь цикл производства
- Смотрим вовлеченных и их роли
- Собираем статистику по сделанным / наблюдаем за процессом
- Выискиваем самые проблемные места в коммуникации
- Анализируем, предлагаем решения
- Внедряем решения

# Проблемы внедрения

Внедрение — это «продажа»

- Нет доверия
- Нет авторитета
- Нет навыков общения

# Доверие / авторитет

Как добиваться?

- 1-1!!!
- Помощник, а не «самодур»
- **РАСКРЫВАЕМ КАРТЫ**
- Отчитываемся о результатах
- Групповые сессии, презентации

# Навыки коммуникации

Учимся:

- Ораторское мастерство
- Структурное мышление
- Объясняем и проверяем, поняли ли нас
- Радуемся общению

# Православно ли?

- Соответствует культурному коду компании
- Подходит под бизнес-требования
- Постоянно отслеживается и чинится

# Спасибо!

- Задавайте ваши ответы!
- Контакты:
  - телеграм — @vitalysharovatov
  - сайт — [sharovatov.github.io](https://sharovatov.github.io)