

Фидбэк

Цель: Познакомить участников с инструментом Фидбек и как мы применяем его в работе, практика формулирования фидбека.

Фидбек - это важный инструмент во всех сферах жизни, особенно в общественной деятельности и в работе с людьми

Цели Фидбека:

Помощь: Предоставление руководства/советов для улучшения.

Улучшение: Содействие в развитии навыков и качества работы.

Поддержка: Подкрепление уверенности и мотивации.

Направление: Указание пути для дальнейшего развития.

Важно отметить про цель - проверяю с собой зачем я это говорю, чтобы что? Мотивация Личная (например, чтобы знал, что он так себе мадрих\рош цвет или же похвалить свою бэсти в цветете/чтобы быть "своим") или Профессиональная (отразить, что сохранить, а что изменить для более качественного процесса/ подсветить неучтенные опасности)

Окно Джохари было создано двумя американскими психологами Джозефом Лифтом и Харрингтоном Инхамом в 1955 году.

В нашей работе мы стараемся применять фидбек направленный на улучшение процессов через "Слепую зону".

В Слепой зоне могут быть не только негативные аспекты, но и потенциальные возможности и нераскрытые ресурсы, которые можно использовать.

*пример качественного фидбека в презентации о более эффективном процессе при делении группы на несколько маленьких.

Как давать эффективный фидбек

1. Выбор правильных слов и формулировок крайне важен в процессе фидбека - помни, что перед тобой сидит человек, который тебе важен, и ты хочешь, чтобы он усовершенствовал свою работу.
2. Приводи конкретные примеры и факты, а не абстрактные и эмоциональные высказывания. *(Мне понравилось! Было весело! VS Меня вовлекло твое занятие, очень откликнулась тема, особенно удачно подобраны смешные картинки)*
3. Желательно не использовать слово "но" в фидбеке. *(Всё мне понравилось, но...)*. Оно отменяет и перечеркивает то, что было сказано до него.
4. Никто не обязан соглашаться с твоим фидбеком и его принимать, ведь фидбек всегда субъективен.

5. Эффективная обратная связь дается в форме описания, но не оценки. *(Плохое занятие, я бы так не сделал = Мне показалось, что данная форма не подходит под эту аудиторию...)*
6. Не обобщай! *(Нам всем было скучно, все знают итд. = Мне было скучно, потому что я был знаком с темой)*. Фидбек - отражение ТОЛЬКО твоих мыслей и ощущений в конкретной ситуации. Эффективная обратная связь будет таковой, если будет даваться уверенно, смотря в глаза получающему обратную связь, с ответственностью за сказанное, используя слова «я», «мне», «у меня сложилось впечатление» и т.д.
7. Отрицательного фидбека не существует. Любой фидбек - это возможность для развития. Фидбек – это не высказывание претензий и поиск ошибок. Не забывайте отнестись к темам, которые работают для вас!
8. Фидбек концентрируется на настоящем времени, здесь и сейчас, а не там и тогда. *(Ты кричишь, и это напоминает мне, что с момента нашего знакомства, ты всегда такой)*.

Исходя из всего сказанного, вот пример неудачного фидбека:

"Что за дурацкое занятие ты провел? Просто бред какой-то!"

и ещё один:

"Ну просто прелестное занятие, чудесненькое!!!"

Человеку, получившему такой фидбек, неясно, что с ним делать. Непонятно, что нужно сохранить, что изменить и как.

А вот пример хорошего, конструктивного фидбека:

"Это очень интересное занятие, тема мне очень актуальна, оригинальная форма определенно помогла тебе ее раскрыть. Мне хотелось столько всего сказать, в группе явно было множество мнений по этому вопросу, поэтому я думаю, лучше будет его сделать в маленьких группах, а не в большой, как предложено, чтобы у всех была возможность высказаться и быть услышанным"

Здесь человеку ясно, на что обратить внимание, где слабая сторона занятия, а где более сильная. С этим фидбеком можно и нужно работать.

Правила получения фидбека

1. Не защищайся словесно или душевно. Постарайся понять, что тебе говорят.
2. Постарайся выяснить, что дающий фидбек хочет сказать, проверь с ним его примеры.
3. Повтори то, что ты воспринял из слов дающего, и проверь с ним, правильно ли понял.
4. Не забудь поблагодарить дающего фидбек, ведь обратная связь – это ценный подарок!
5. Возьми себе время подумать о всем, что ты услышал. Иногда полезно записать моменты, которые показались важными.
6. Помни о контексте и перспективе.

Примеры для разбора и анализа с участниками:

1. Это очень классная игра. Просто потрясающая. Мне было так смешно и весело, всем остальным тоже! Когда я был маленьким, мне не хватало именно таких игр! Мы лазали по сараям, а могли играть в твою игру! Ты большой(ая) молодец! Я обязательно возьму это себе на группу!
2. Я знаю, что вы старались и приложили много усилий, но это провал. Я как ведущий потерялся в самом начале и не знал, куда идти. Никто из вас даже не подумал, что меня надо подготовить. Какое пренебрежение! Я уже не говорю про динамику... мне пришлось откачивать мою группу.
3. Мы давно знакомы и всем известно, что на тебя нельзя положиться. Я все время забираю материалы из мадриховки, распечатаваю картинки, и у меня нет возможности опоздать на группу, потому что ты, возможно, спишь. Сколько можно повторять? Сделай с собой что-то или не работай!
4. Сколько можно делать одно и то же? Это даже странно, что вы не замечаете... третий день мероприятия по формату не меняются. Я уже не могу молчать. На прошлой смене, когда я был вечерщиком, мы следили за динамикой и всегда приносили правильные мероприятия.
5. Отличное мероприятие, участникам понравилось, мадрихи молодцы, но я бы кое-что исправил.
6. Это был мой первый лагерь, и мне не с чем сравнить, но я все-таки скажу. Очень хорошие качественные мероприятия. Приятно работать с профи. Напарник просто невероятный. Я сам себе завидую. Жаль, что я как неопытный мадрих, не смог помочь ему вести нашу группу... но он молодец, справился!
7. Занятие про Шабат в этом году было супер успешным, плакали почти все, даже мальчишки! Всех тронул эта тема.
8. Я не буду повторяться, но, как все уже сказали, хочу отметить, что ведущий мероприятия был на высоте. Настоящий талант. Присоединяюсь к Маше – дети были в восторге. Хотя у меня, конечно, остался осадочек. Почему пошел дождь? Это же невыносимо! Как-то так ...