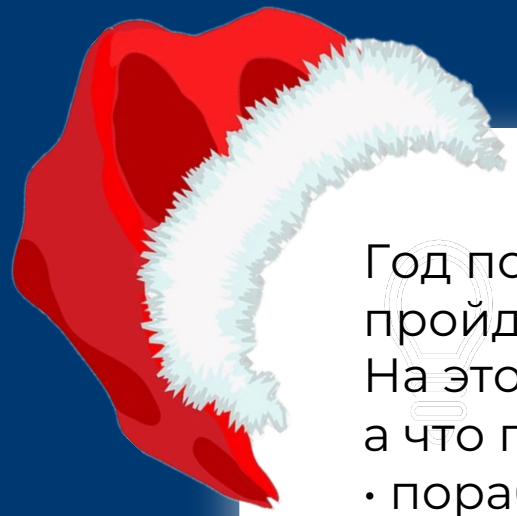


РЕТРОСПЕКТИВА КАК НАВЫК

сессия подведения итогов

РЕТРОСПЕКТИВА КАК НАВЫК
сессия подведения итогов



Год подходит к концу — отличное время, чтобы остановиться, осмыслить пройденный путь и извлечь ценные уроки.
На этой сессии мы не просто подведем итоги - что получилось, а что пошло альтернативным путем, но и:

- поработаем с проверенными инструментами ретроспективы опыта
- сформулируем важные выводы и честные договорённости с собой

Ретроспектива - это не отчёт! Это не презентация!
Это не спектакль, который мы или наша команда играет для заказчика.
Это внутреннее мероприятие, возможность встать на паузу,
Побыть честным с самим с собой!

В ЧЕМ ПОЛЬЗА ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ?

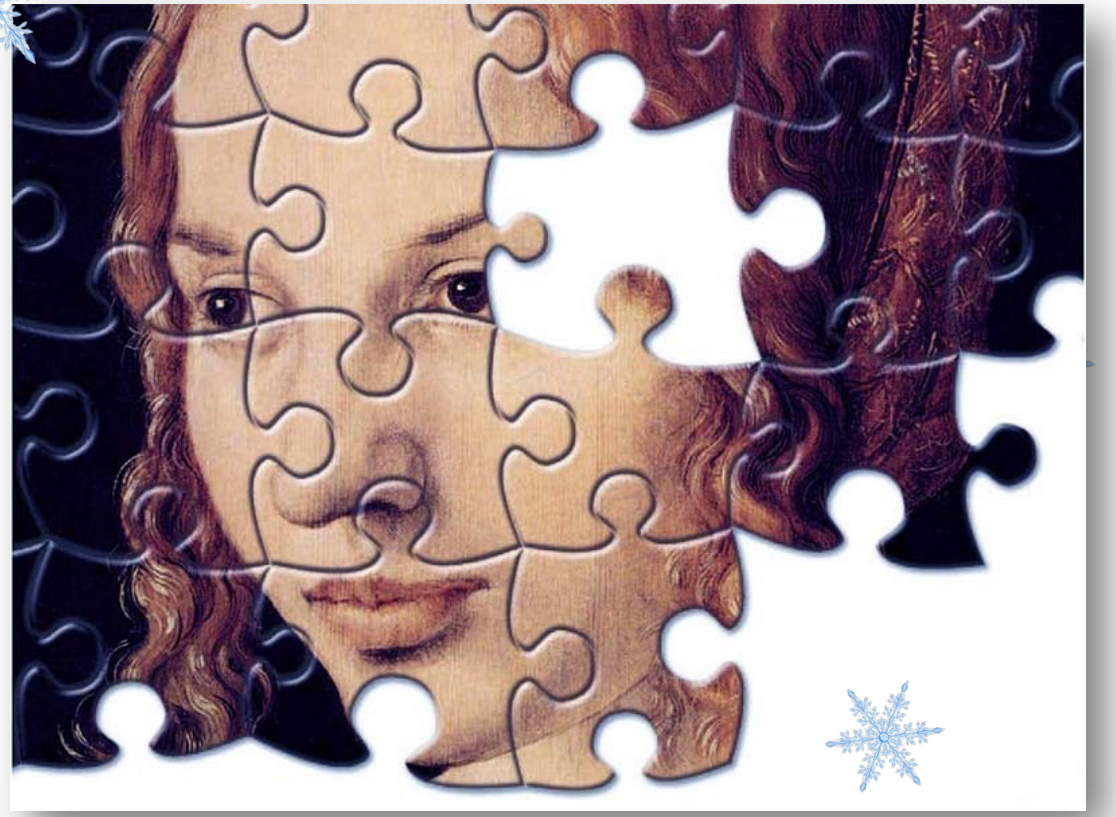
Ритуалы завершения: почему мозг требует подвести итоги

Декабрь — месяц, когда мы одновременно хотим «успеть всё до 31-го» и чувствуем странную тревогу от незакрытых дел. Это не случайность и не слабость характера.
Это работа одного из самых мощных психологических механизмов — ***эффекта Зейгарник.***

Что происходит в мозге с незавершенными задачами:

1. Психологическое напряжение
Прерванная задача приводит к возникновению психологического напряжения у человека, и для разрядки субъект стремится к завершению задачи. Мозг создает своего рода «квази-потребность» — незавершенное дело занимает оперативную память и требует ресурсов.

2. Нейробиологическая «награда»
Дофамин выделяется в момент достижения целей, вызывая чувства удовлетворения, радости и стремление повторить приятное действие в будущем. Напряжение исчезает, только когда задача завершена и мозг получает «награду» в виде дофамина.



Эффект Зейгарник — психологический феномен, при котором человек лучше запоминает прерванные действия, чем завершённые. Советский психолог Блюма Зейгарник в 1927 году доказала: незавершенные задания запоминались почти в два раза лучше, чем те, которые люди завершили

В ЧЕМ ПОЛЬЗА ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ?

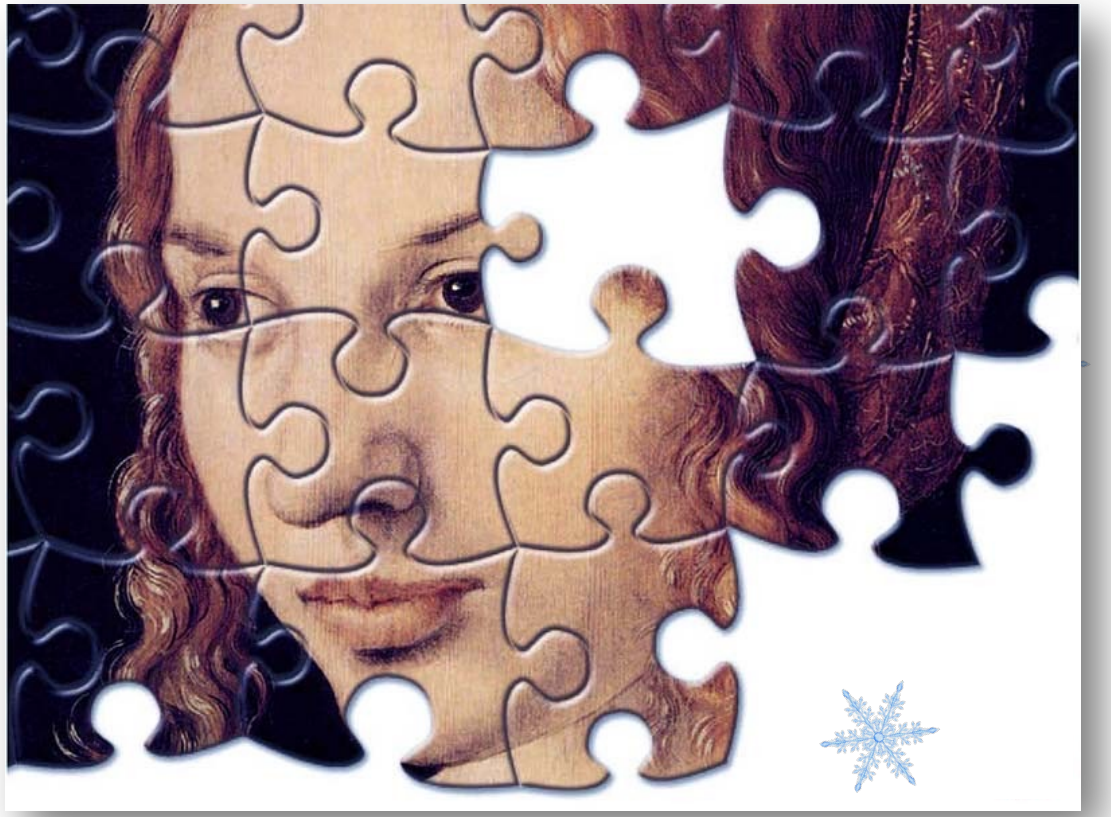
Ритуалы завершения: почему мозг требует подвести итоги

Что происходит в мозге с незавершенными задачами:

3. Цена незавершенности
Исследования показывают, что незавершенные задачи, а точнее мысли о незавершенных делах приводят к нарушению сна, что истощает эмоциональные ресурсы.

Почему именно в конце года это особенно важно
Декабрь создает идеальный шторм для эффекта Зейгарник:

- Символический рубеж: год как цикл требует психологического завершения.
- Накопленное напряжение: 12 месяцев незакрытых задач давят одновременно.
- Социальное давление: культурный императив «подвести итоги»
- Мозг буквально не может расслабиться, пока не получит сигнал о завершении. Отсюда тревога, бессонница и ощущение, что «я ничего не успел»



Эффект Зейгарник — психологический феномен, при котором человек лучше запоминает прерванные действия, чем завершённые. Советский психолог Блюма Зейгарник в 1927 году доказала: незавершенные задания запоминались почти в два раза лучше, чем те, которые люди завершили

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

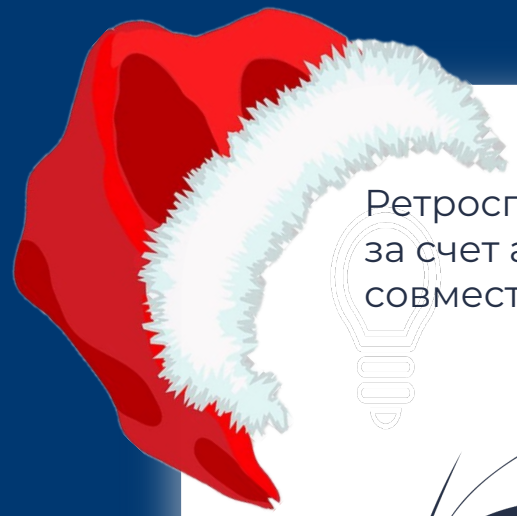


Бизнес

Окружение

Я сам

РЕТРОСПЕКТИВА
бизнес-подход



Ретроспектива значительно улучшает командное взаимодействие в будущем, за счет анализа предыдущего опыта, выявляя положительные и отрицательные аспекты совместной работы.

Анализ прошлого опыта

Прошлое | Настоящее | Будущее

Планирование и внедрение в практическую деятельность в будущем идей по улучшениям и изменениях, основанных на анализе прошлого опыта

РЕТРОСПЕКТИВА
бизнес-подход



Проводя ретроспективу вы сможете:

Выявить улучшения и идеи оптимизации

Внедрить их через планирование



Системно получать результаты улучшений

Сохранить успешно наработанные практики

Определить зоны роста и развития в командной работе

РЕТРОСПЕКТИВА
бизнес-подход



Суть инструмента - команда сама инспектирует свой прошедший опыт: прошедший год, последний проект или месяц, неделю работы **по элементам:**

- Люди
- Взаимодействие
- Процессы
- Инструменты
- Критерии готовности

Цель - определить успешные практики, найти сильные и слабые стороны, точки роста по отношению к выбранным элементам.

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕТРОСПЕКТИВЫ



ЭТАП СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Точки опоры

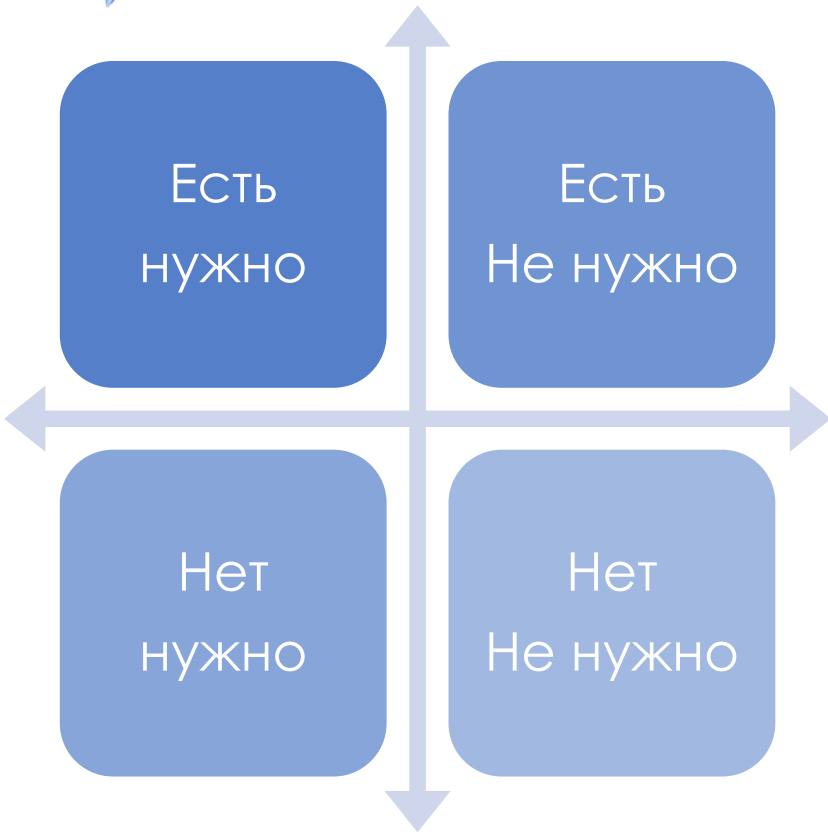
Объединитесь в группы по дате трудоустройства в Компании

Что взяли от команды предыдущего года? На что опирались?

Какой вклад внесли в развитие? Что усовершенствовали?

ЭТАП СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Матрица реальности



ЧЕТЫРЕ ВИДА ЭНЕРГИИ = ЧЕТЫРЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ

ФИЗИЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ





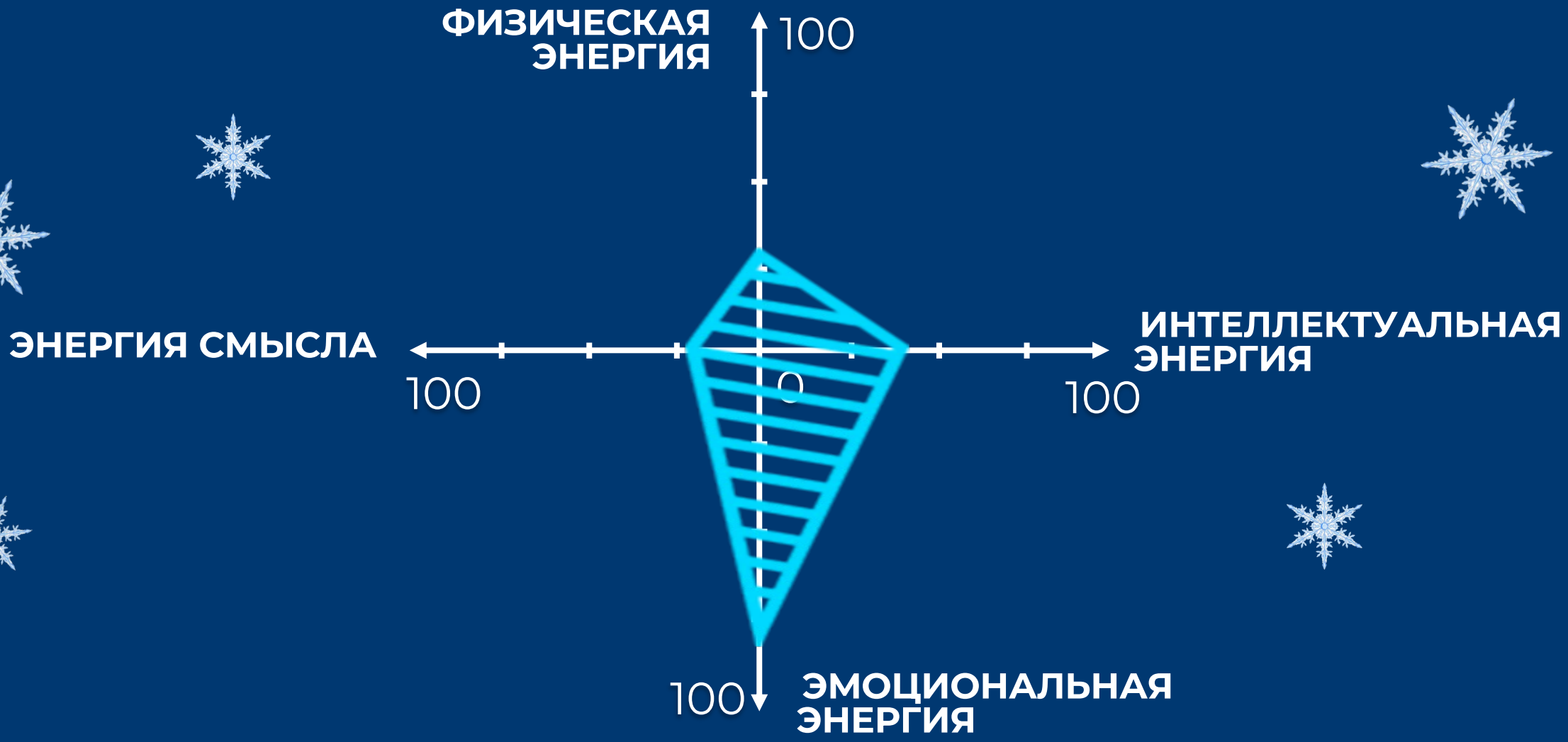
ЭНЕРГИЯ СМЫСЛА



ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ

МОДЕЛЬ БАЛАНСА

100 % ЖИЗНЕННОЙ ЭНЕРГИИ РАСПРЕДЕЛИТЕ
ПО СТЕПЕНИ ВНИМАНИЯ



«МОРСКАЯ ЗВЕЗДА»

инструмент генерации и фильтрации идей в ретроспективе

позволяет распределить все полезные идеи на 5 ключевых категорий, эти категории фокусируют внимание на обсуждение происходящих в команде процессов



«Что нужно продолжить делать?»
обычно это эффективные практики, которые уже используются и поэтому члены команды готовы сохранить их.

«Что нужно делать меньше?»
действия или процессы, которые требуют много усилий и не приносят достаточной пользы.

«Что нужно делать больше?»
это успешные, но мало применяемые практики или действия, на которых команда должна больше сосредоточиться и выполнять их чаще.

«Что нужно прекратить делать?»
дела или процессы, которые не приносят пользы команде и от них нужно избавиться.

«Что нужно начать делать?»
это идеи, которые команда готова интегрировать в будущую деятельность.

«Икигай» можно перевести на русский язык как **смысл жизни**. Оно состоит из двух слов — «ики» (жить) и «гай» (причина), **ради чего хочется вставать по утрам**



ПОДГОТОВЬТЕ ЛИСТ БУМАГИ И РУЧКУ

ЛЮБЛЮ ДЕЛАТЬ

УМЕЮ ДЕЛАТЬ

НУЖНО ЛЮДЯМ

ЗА ЭТО ПЛАТЯТ

МОЙ СМЫСЛ

АЛГОРИТМ

люблю делать



ШАГ 1 Вспомните, что за прошедший год,
что вы сделали для себя из позиции «я хочу»,
а не из «я должен»

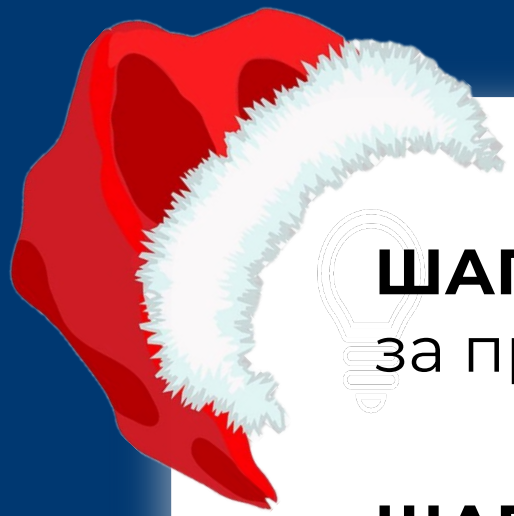
ШАГ 2 Подумайте, что еще вам хотелось сделать,
чего нет в этом списке

ШАГ 3 О каких ваших личных ценностях это говорит

*Например: «Я часто гулял в парке, потому что хотел побыть один.
Мне важна возможность находиться наедине с собой»*

АЛГОРИТМ

умею делать



ШАГ 1 Вспомните свои достижения за прошедший год

ШАГ 2 Подумайте, о каких ваших сильных навыках/сторонах говорят эти результаты

ШАГ 3 Соберите обратную связь: какие ваши сильные навыки увидели ваши коллеги

АЛГОРИТМ

нужно людям

С какими вопросами чаще всего к вами обращаются окружающие?

Возможно, в вашей жизни появились новые задачи или сложности?

Подумайте, о чем о это может говорить?

Какие цели ставит перед вами жизнь?

АЛГОРИТМ

за что мне **платят**



За какие задачи/результаты
вы получаете вознаграждение?

ШАГ 1 Найдите похожие по смыслу слова из всех блоков – выделите их

ШАГ 2 Подумайте, в чем могут заключаться ваши ключевые смыслы по итогу года.

Ответьте на вопрос:

«Про что я?»

«Что сейчас для меня важно?»

«В чем мой смысл сейчас?»

ЛЮБЛЮ ДЕЛАТЬ

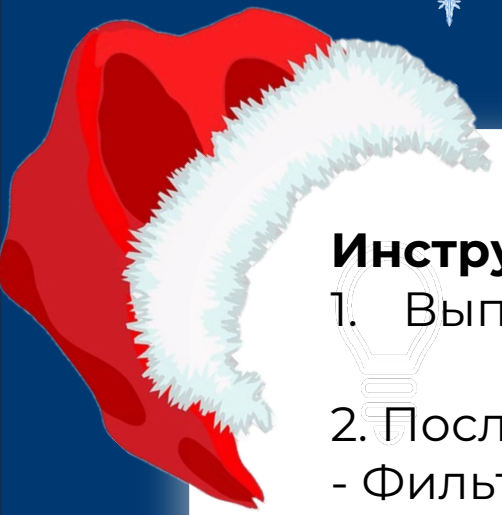
УМЕЮ ДЕЛАТЬ

НУЖНО ЛЮДЯМ

ЗА ЭТО ПЛАТЯТ

МОЙ СМЫСЛ

МЕТОДИКА «ФИЛЬТРЫ ГОДА»



Инструкция:

1. Выпишите 5-7 значимых личных или профессиональных событий года

2. Последовательно задайте к каждому три вопроса:
- Фильтр **«Ценности»:** Что это событие добавило в мой опыт? (знания, связи, репутация, деньги, навык).
- Фильтр **«Наследие»**: Что оно изменило в моем подходе или принципах? Как я теперь буду действовать иначе?
- Фильтр **«Энергии»:** Чем это событие стало для меня - инвестицией (и придало мне сил) или издержками (и забрало энергию)?

3. Итоговый вопрос: Какие перечисленные события будут влиять на следующий год и как?

АССОЦИАТИВНАЯ МЕТОДИКА ЮНГА

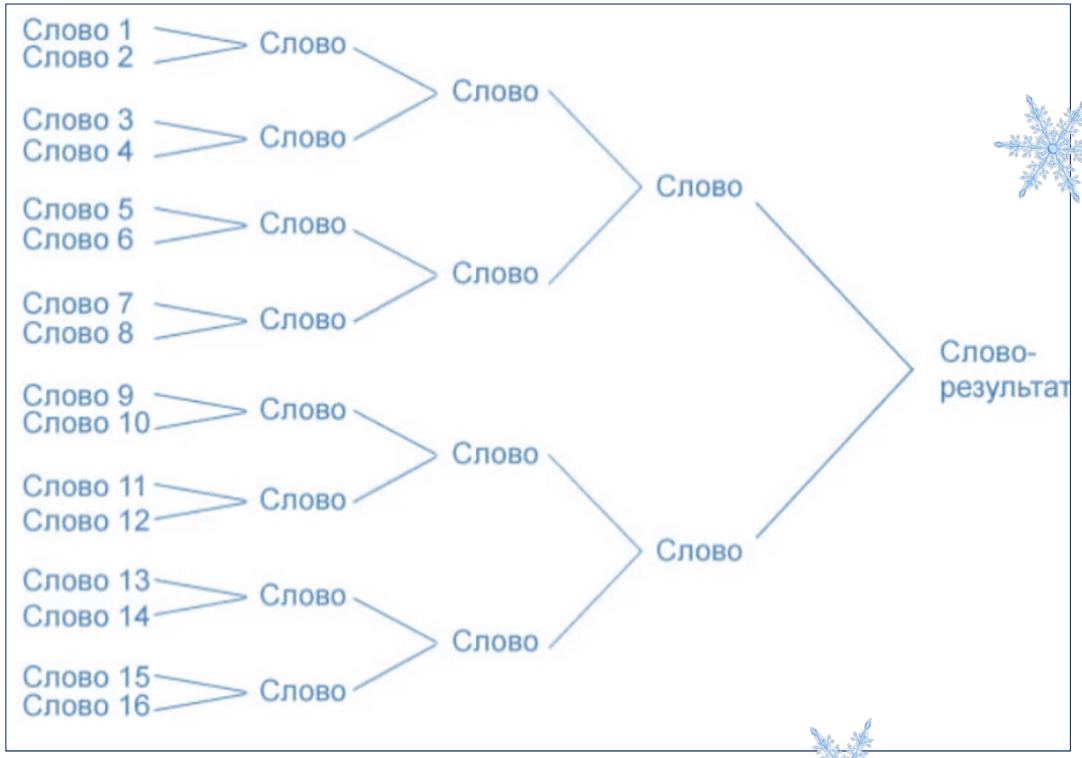
Техника 16 ассоциаций Юнга полезна для понимания своих эмоций и мыслей, для работы со своими состояниями.
А еще, когда вы не понимаете, что с вами происходит, берите ручку и лист бумаги и пишите

1. Выберите символа/слово - то, что вызывает у вас интерес, тревогу, очень волнует в данный момент

2. В столбик напишите все ассоциации, которые приходят вам в голову при мысли об этом символе.
Всего 16 слов- ассоциаций: когда вы смотрите на это слово записывайте первое, что приходит на ум. Не ограничивайте себя, пишите все, даже если это кажется странным или нелогичным. Слова не должны повторяться.
Это могут быть и существительные и глаголы

3. Далее важно соединить первое слово со вторым и вписать во второй столбик ассоциацию, выведенную из этой пары слов. Тоже самое сделать с остальными парами слов.
Ассоциация — это не умозаключение, а первое, что приходит на ум, когда вы читаете пару слов.
Во втором столбце должно быть 8 слов

4. Тоже самое проделать для заполнения третьего и всех остальных столбиков. И при объединении двух последних слов у вас получится итоговая ассоциация



АССОЦИАТИВНАЯ МЕТОДИКА ЮНГА

Теперь проанализируем:

Первый столбец - уровень реальности, то, что на поверхности. Это переложенные, навязанные нам страхи и убеждения. Иногда их еще называют вирусами сознания. Это то, что мы почему-то взяли на вооружение, но если как следует подумать, то это может не иметь к нам никакого отношения. Рассмотрите каждое слово, почему оно здесь оказалось и что для вас означает, где вы его услышали и для чего оно вам, что оно с вами делает, чье оно.

Второй столбец — это уровень разума. Здесь расположились уже лично ваши ограничивающие установки, убеждения. Если из слов получится их найти, то обдумайте их, задав вопрос: Для чего мне это? Какую пользу я получаю, имея это убеждение? От чего оно меня защищает?

Третий столбец — это уровень чувств. На нем видны наши эмоциональные крючки, наши страхи, причины эмоциональных конфликтов. Здесь можно поиграть словами и составить словосочетание или предложение. Иногда это призыв к действию или бездействию.

Четвертый столбец — корень конфликта и значимые вопросы.

Пятый столбец — это ключ к себе, ключ бессознательного.
Что для вас эти последние, ключевые слова? Какие чувства вызывают? Подумайте об этом.

Стандартной расшифровки последних трех слов не существует. Обычно это инструмент для анализа или подсказка для дальнейшей проработки. Там могут проявиться ваши ключевые страхи, истинные, а не надуманные, подлинные причины проблем.

АССОЦИАТИВНАЯ МЕТОДИКА ЮНГА

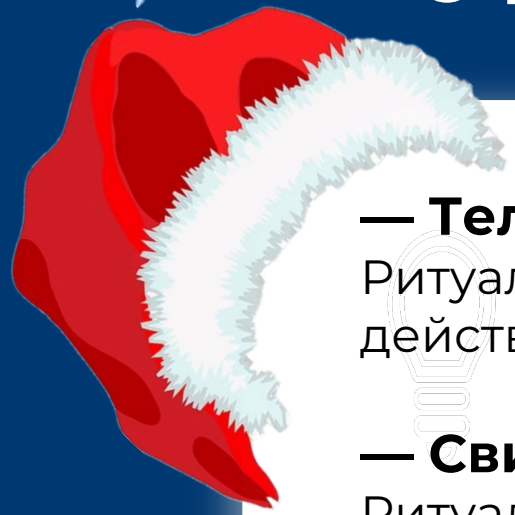


Нарисуйте последнее ключевое слово

Какие чувства вызывает рисунок?
Если приятные, то держите его дня три перед глазами. Это ваш энергетический ресурс.

Если неприятные, назовите эти чувства,
при необходимости используйте дыхательные практики для восстановления, и можете порвать его.

КРИТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РИТУАЛОВ



— Телесность
Ритуалы помогают регулировать нервную систему — используйте физические действия (сжигание, движение, прикосновение к объектам)

— Свидетельство
Ритуалы сильнее работают в присутствии других. Даже один человек-свидетель усиливает эффект завершения.

— Символизм
Мозг реагирует на символические действия как на реальные. Метафоры работают.

— Добровольность
Подведение итогов — это больше, чем анализ прошлого: это восстановление ресурса, планирование будущего и возвращение к собственной человечности.



ВЕДУЩАЯ СЕССИИ

Елена Розит

бизнес-тренер, коуч ICF
архитектор развития личности
лидер экспертного сообщества бизнес-тренеров ЕВМ

ЭНЕРГИЯ. СМЫСЛЫ. СЕЙЧАС

ФАНАТ НЕСТАНДРАТНЫХ ФОРМАТОВ ОБУЧЕНИЯ

ЛАНДШАФТНАЯ АНАЛИТИКА, СТРУННЫЙ ОРКЕСТР, КАРТЫ, ТРАНСФОРМАЦИОННОЕ ЧАЕПИТИЕ, ФОРУМ-ТЕАТР/ФОРУМ-ГРУППЫ, КОМАНДНЫЙ ИКИГАЙ, БИЗНЕС ДОВЕРИЕ

КРУТО ПЕРЕВОЖУ ПСИХОЛОГИЮ НА ЯЗЫК БИЗНЕСА