Title: Θετική Ανατροφοδότηση

Exercise Code: SLECC010

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Modules: | Group size: | Duration: |
| 1. Social Learning2. Professional Ethics5. Conflict Solving Strategies6. Problem Solving Strategies11. Reflection & Evaluation  | Small group | 30 min |

# Purpose:

Αυτή η άσκηση δείχνει πώς μια συνομιλία μπορεί να κατευθύνεται προς ένα νέο θέμα χρησιμοποιώντας τη θετική ανατροφοδότηση.

# Description:

Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια.

Ζητήστε από κάθε ζευγάρι να ορίσει ένα άτομο ως ομιλητή και ένα ως ακροατής.

Εξηγήστε ότι σε αυτήν την άσκηση οι ομιλητές πρέπει να μιλήσουν για ένα συγκεκριμένο θέμα και ο ακροατής θα τους ακούσει και θα τους δώσει ανατροφοδότηση.

Ζητήστε από τους ομιλητές να φύγουν από το δωμάτιο ώστε να μπορείτε να ενημερώσετε τους ακροατές. Ενώ βρίσκεται έξω, κάθε ομιλητής μπορεί να σκεφτεί ένα θέμα για το οποίο θέλει να μιλήσει όταν επιστρέψει.

Εξηγήστε στους ακροατές ότι θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν τη θετική ανατροφοδότηση για να καθοδηγήσουν τη συζήτηση των ομιλητών προς την κατεύθυνση της επιλογής τους. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν τη γλώσσα του σώματος, χειρονομίες, νεύματα, επιβεβαιωτικές λέξεις όπως "ναι" για να καθοδηγήσουν τους ομιλητές. Άλλα είδη ανατροφοδότησης, συμπεριλαμβανομένης και της αρνητικής ανατροφοδότησης, δεν επιτρέπονται

Για την καθοδήγηση της συζήτησης, οι ακροατές πρέπει να έχουν έναν στόχο. Ζητήστε από τους ακροατές να σκεφτούν μια «Δήλωση Στόχο», την οποία που θα χρησιμοποιήσουν καθ’ όλη τη συνομιλία για να καθοδηγήσουν τον ομιλητή προς την κατεύθυνση της επιλογής τους.

Ζητήστε από τους ακροατές να γράψουν τις Δηλώσεις Στόχους τους σε ένα κομμάτι χαρτιού. Θα πρέπει στη συνέχεια να διπλώσουν τα χαρτιά τους και να τα τοποθετήσουν μπροστά τους. Τα θέματα δεν πρέπει να είναι προφανή, αλλά μπορεί να είναι αντιπροσωπευτικά όπως:

Μου αρέσει να δουλεύω με το μαλλί και πλέκω δώρα.

Πληρώνουμε πάρα πολλούς φόρους αυτές τις μέρες.

Αγαπώ την ορεινή ποδηλασία.

Ζητήστε από τους ομιλητές να επιστρέψουν στην αίθουσα του σεμιναρίου. Ζητήστε από τους ομιλητές να αρχίσουν να μιλούν για το θέμα της επιλογής τους. Ενώ μιλούν, οι ακροατές θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν τη θετική ανατροφοδότηση για να καθοδηγήσουν τη συζήτηση προς τις δηλώσεις στόχους τους.

Μετά τον προβλεπόμενο χρόνο, οι συμμετέχοντες συνέρχονται σε ολομέλεια και οι ακροατές καλούνται να δηλώσουν εάν προσέγγισαν τις Δηλώσεις στόχους τους ή πόσο κοντά ήταν στο να το πράξουν. Οι ακροατές μπορούν τώρα να αποκαλύψουν τις Δηλώσεις Στόχους τους προς το άλλο άτομο και να αποκαλύψουν τις προθέσεις τους κατά τις συνομιλίες.

# Methods:

Εμπειρική μάθηση

# Advice for Trainer:

Παρακολουθήστε τις συνομιλίες για να δείτε αν χρειάζεται να δώσετε λίγο περισσότερο χρόνο ώστε περισσότεροι ακροατές να επιτύχουν τους στόχους τους. Για το σκοπό αυτό μπορεί να χρειαστεί να γνωρίζετε τους στόχους τους εκ των προτέρων.

Αναμείνετε η πλειοψηφία των ζευγαριών να επιτύχουν τους στόχους τους. Παραδόξως, δίνοντας μόνο θετική ανατροφοδότηση, είναι εύκολο να καθοδηγήσει κανείς τη συζήτηση προς ένα συγκεκριμένο θέμα. Στόχος σας σε αυτό το εγχείρημα είναι να αναδείξετε αυτό το σημαντικό σημείο.

Συνεχίστε μια συζήτηση με έμφαση στο σημείο αυτό.

* Αν ήσασταν ακροατής, όταν ακούσατε για πρώτη φορά τι έπρεπε να κάνε σε αυτή τη δραστηριότητα δεν νομίζατε ότι ήταν σχεδόν αδύνατο; Ποιο ήταν το αποτέλεσμα όταν δίνατε ανατροφοδότηση; Μήπως επιτύχατε περισσότερα από όσα περιμένατε;
* Αν ήσασταν ομιλητής, τι γνώμη έχετε για την ανατροφοδότηση που λάβατε από το άλλο άτομο; Είχατε επίγνωση ότι σας καθοδηγούσαν συστηματικά προς μια συγκεκριμένη κατεύθυνση ενώ μιλούσατε; Βρήκατε τη συνομιλία ευχάριστη;
* Τι πιστεύετε για τη θετική ανατροφοδότηση; Έχετε χρησιμοποιήσει τη θετική ανατροφοδότηση συχνά στον χώρο εργασίας σας; Γνωρίζετε κάποιον διευθυντή ή υπάλληλο με καλές δεξιότητες επικοινωνίας που χρησιμοποιεί αυτή την τεχνική; Πώς σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε τη θετική ανατροφοδότηση στο μέλλον;

# Source/Literature:

Προσαρμογή από: Skillsconverged

<http://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/FreeDownloads.aspx>