

## Название курса «Фасилитация ретроспективы: Коучинговый подход для команд и организаций»

Курс посвящен освоению ретроспективы как инструмента коучинга для работы с командами, индивидуальными клиентами и организациями. Вы научитесь применять структурированные методы, чтобы выявлять проблемы, улучшать процессы и формулировать конкретные шаги для достижения целей.

### Целевая аудитория

Коучи, работающие с командами или индивидуальными клиентами, которые хотят углубить навыки фасилитации и анализа. Scrum-мастера, Agile-коучи и фасилитаторы, стремящиеся улучшить командные ретроспективы. Руководители и HR-специалисты, которые хотят внедрить ретроспективы для диагностики процессов в своих организациях. Все, кто работает с людьми и хочет освоить практические инструменты для рефлексии и развития (уровень подготовки: от начального до продвинутого).

### Авторы программы и ведущие

#### Иван Меркулов

Agile-coach, сертифицированный коуч (ICU). Имеет опыт с организациями различного уровня и бизнес-командами от 30 до 200 человек. Интегрирует Agile-практик для повышения эффективности и самоорганизации команд. Успешно обучил более 200 человек, включая Agile-практиков и руководителей.

#### Татьяна Самогран

Founder Agile-coach. Более 10 лет работы в сфере менеджмента и коучинга, включая трансформацию команд и организаций. Вывела более 50 команд на новый уровень продуктивности, работая с крупными проектами (например, в банках и IT-компаниях).

### Формат

Онлайн-курс через Zoom с использованием Miro-досок для интерактивной работы.

#### Включает:

Теоретические блоки с примерами.

Практику в малых группах (breakout rooms).

Обсуждения и рефлексию в общем чате.

Доступ к сопровождающим материалам после курса.

### Тайминг

Дата проведения: ближайшая дата уточняется (например, доступно планирование на

июнь 2025 года). Продолжительность: 7 часов (10:00–17:00, включая перерывы: 15 мин в 11:30–11:45, 60 мин на обед в 13:00–14:00, 15 мин в 15:40–15:55).

Один интенсивный день с акцентом на практику.

Зачем проходить курс

Ретроспектива — это универсальный инструмент, который помогает анализировать процессы, выявлять барьеры и находить решения.

Курс научит вас:

Использовать ретроспективу как коуч-сессию для команд и 1-1 работы.

Применять проверенные методы для создания безопасного пространства и глубокого анализа.

Формулировать конкретные действия для клиентов или команд.

Улучшать взаимодействие с клиентами, повышая их вовлеченность и прогресс.

Что получают слушатели

Практические навыки проведения ретроспективы: от разогрева до подведения итогов (5 этапов).

Инструменты коучинга: визуализация целей, работа с эмоциями, постановка действий.

Сопровождающие материалы:

PDF-шаблон «Пошаговый план проведения ретроспективы».

Таблицы «Варианты проведения ретроспектив для разных контекстов».

Перечень методов для ретроспектив с инструкциями.

Список коучинговых вопросов.

Miro-шаблоны для проведения ретроспектив.

Рекомендации по литературе и видео.

Навык адаптации методов для разных контекстов: команд, 1-1 коучинга, стратегических сессий.

Понимание связи ретроспективы с моделями GROW и SMART.

Уникальное торговое предложение (УТП)

Курс сочетает фасилитацию ретроспективы с коучинговым подходом, что подходит как для команд, так и для индивидуальной работы.

Акцент на онлайн-формате: все методы адаптированы для Zoom и Miro, что актуально для удаленной работы в 2025 году.

Включает набор проверенных методов с подробными инструкциями, что дает готовые инструменты для разнообразия сессий.

Практика занимает более 50% времени (например, 60-минутная полная ретроспектива), что позволяет сразу применить знания.

Все материалы предоставляются в удобных форматах (PDF, Miro-шаблоны), чтобы вы могли использовать их сразу после курса.

#### Стоимость и регистрация

Стоимость: уточняется при регистрации (предоставляется скидка для раннего бронирования). Регистрация: оставьте заявку на сайте [вставьте ваш сайт] или напишите на [вставьте email].

#### Дополнительные бонусы

Доступ к записи курса (если предусмотрено организаторами). Чек-лист для фасилитации ретроспективы в PDF. Рекомендации по дальнейшему развитию: ссылки на сообщества фасилитаторов и ресурсы.

---

#### Обновленная структура курса

10:00–10:30 (30 мин)

##### Введение и знакомство

- Презентация (10 мин):
  - Представление тренера и темы.
  - Опыт крупных организаций в РФ: «Многие компании, такие как Сбербанк, Яндекс и Тинькофф, используют agile-фреймворки (Scrum, Kanban, SAFe). В каждом из них есть ретроспектива, которая помогает анализировать спринты и улучшать процессы. Например, Сбербанк сократил время вывода продуктов на рынок на 20%».
  - Краткое объяснение ретроспективы как коуч-сессии (для новичков): «Представьте, клиент не достигает целей. Ретроспектива помогает понять причины и составить план действий».
- Упражнение (по циклу Колба — конкретный опыт): «Check-In» (8 мин):
  - Участники в общем чате или по кругу (Zoom) отвечают на вопрос: «Что вы чувствуете, начиная этот курс?»
  - Дополнительный вопрос: «Какие ваши ассоциации с командной ретроспективой?»
- Обсуждение (12 мин):
  - Какие чувства прозвучали? Как они связаны с коучингом?
  - Добавлено время для более глубокого обсуждения ассоциаций и ожиданий участников.

- Планируемый результат для участников:
  - Знакомство, разогрев, создание безопасного пространства.
- Комментарии для тренера:
  - Начни с теплого приветствия: «Рад видеть вас! Сегодня мы усилим ваши коучинговые навыки через ретроспективы».
  - Подчеркни, что «Check-In» помогает настроиться на рефлекссию: «Это упражнение помогает нам открыться и создать безопасное пространство».
  - Если ответы негативные (например, «тревога»), спроси: «Что стоит за этим чувством?»
  - Используй дополнительное время для вовлечения: «Какие ожидания у вас от курса?»

10:30–11:30 (60 мин)

Теория: Ретроспектива как коуч-сессия

- Презентация (20 мин):
  - Объяснение структуры ретроспективы: пять этапов Дёрби/Ларсен:
    - Set the Stage (Установление контекста): Создание безопасной атмосферы для открытого диалога. Участники настраиваются на рефлекссию, определяют цель сессии и соглашаются на правила. Пример: «Сегодня мы разберем, что помогло и что можно улучшить в нашей работе. Все мнения важны, критика исключена». Техника: «Check-In» для разогрева.
    - Gather Data (Сбор данных): Сбор фактов и эмоций о прошедшем периоде. Участники вспоминают события, фиксируют успехи и сложности. Пример: Построение графика «Happiness Index» для анализа эмоций и уверенности. Вопросы: «Какие события повлияли на ваш прогресс? Что вызвало спад?»
    - Generate Insights (Генерация идей): Анализ собранных данных для выявления причин и закономерностей. Участники обсуждают, что сработало, а что нет, и почему. Пример: «Спад уверенности связан с перегрузкой — как это можно изменить?» Используются коучинговые вопросы: «Что ты заметил? Как это повлияло на результат?»
    - Decide What to Do (Принятие решений): Формулировка конкретных шагов для улучшения. Участники определяют действия, назначают ответственных и сроки в формате SMART. Пример: «Клиент: повысить уверенность через 3 звонка в неделю, начиная с понедельника».
    - Close the Retrospective (Завершение): Подведение итогов, закрепление договоренностей, рефлексия о процессе. Пример: «Что ты вынес из этой сессии? Какой шаг сделаешь первым?» Техника: «I Like, I Wish, What If» для обратной связи.
    - Сопоставление с GROW: Goal (установка правил), Reality (сбор данных), Options (генерация идей), Will (планирование). Используй визуальную схему: круг с пятью этапами, внутри — GROW (например, «Set the Stage → Goal»).
    - Дополнительно: «Ретроспектива — это метод диагностики организаций и их отделов, а также часть стратегической сессии: она помогает выявить системные проблемы и скорректировать цели».

- Применение в 1-1 коучинге: Ретроспектива в формате 1-1 помогает коучу и клиенту глубже понять прогресс, выявить барьеры и определить шаги для роста. Для индивидуальных сессий используйте адаптированные техники:

- Set the Stage: «Что ты чувствуешь, начиная эту сессию?»
- Gather Data: «Happiness Index»: оценить уровень удовлетворенности (1–10) за последний месяц, отметить ключевые события.
- Generate Insights: Вопросы: «Что ты заметил в своем поведении? Как это повлияло на твои цели?»
- Decide What to Do: SMART-действия: «Совершать 3 звонка в неделю для поиска клиентов, начиная с понедельника».
- Close: «Что ты вынес из нашей рефлексии? Какой шаг ты сделаешь первым?»
- Пример: «В стратегической сессии крупной компании ретроспектива помогла выявить, что 30% времени команды тратится на лишние встречи».

- Демонстрация: «Sailboat» (Гонсалвис/Линдерс, стр. 21–22) (10 мин):

- Показать слайд с метафорой лодки. Пример из коучинга: «Клиент хочет улучшить баланс работы и жизни».
- Второй пример: «Команда продаж использует 'Sailboat', чтобы понять, почему продажи упали».

- Практика в малых группах (25 мин):

- Участники делятся на три группы, каждая получает свой кейс:
- Группа 1 (Executive коучинг): Вы работаете с топ-менеджером, который перегружен задачами и не успевает уделять время стратегическим вопросам. Используя «Sailboat», определите: остров (цель — больше времени на стратегию), камни (риски — перегрузка), якорь (помехи — постоянные срочные задачи), ветер (поддержка — ассистент).
- Группа 2 (1-1 коучинг): Ваш клиент — фрилансер, который хочет увеличить доход, но боится брать крупные проекты. Используя «Sailboat», определите: остров (цель — доход 300 тыс. руб./мес.), камни (риски — страх провала), якорь (помехи — нехватка уверенности), ветер (поддержка — опыт прошлых успехов).
- Группа 3 (Командный коучинг): Вы работаете с командой разработчиков, которая не укладывается в дедлайны из-за плохой коммуникации. Используя «Sailboat», определите: остров (цель — сдача проекта вовремя), камни (риски — конфликты), якорь (помехи — отсутствие регулярных встреч), ветер (поддержка — опытный лидер).
- Участники на Miro заполняют «Sailboat» для своего кейса (10 мин).
- Обсуждение результатов в общем зале (10 мин).
- Рефлексия (5 мин): «Что объединяет ваши три группы? Какие общие риски и поддерживающие факторы вы заметили?»

- Планируемый результат для участников:

- Умение объяснить связь между пятью этапами ретроспективы и GROW.
- Навык визуализации целей клиента в разных коучинговых контекстах (executive, 1-1, командный).

- Комментарии для тренера:
  - Используй слайд с визуальной схемой для наглядности.
  - Подчеркни коучинговую ценность «Sailboat»: «Эта метафора помогает клиенту визуализировать путь к цели, что идеально для этапа Goal в GROW».
  - Задай вопрос после практики: «Как эта техника усиливает ваш коучинговый подход?»
  - Убедись, что Miro-доска готова: разделы для «Острова», «Камней», «Якоря», «Ветра», с пометками для групп (executive, 1-1, командный).
  - Следи за временем обсуждения в общем зале.

11:30–11:45 (15 мин)

Короткий перерыв

- Планируемый результат для участников:
  - Возможность отдохнуть перед следующим блоком.

- Комментарии для тренера:
  - Объяви: «Сделаем короткий перерыв, вернемся в 11:45».
  - Убедись, что участники знают, когда вернуться.

11:45–12:30 (45 мин)

Практика: Фасилитация этапов ретроспективы

- Упражнение: «Starfish» (Гонсалвис/Линдерс, стр. 18–20) (15 мин):
  - В группах (breakout rooms, 4–5 человек) участники на Miro заполняют зоны: Stop, Less, Keep, More, Start (10 мин), основываясь на последней коуч-сессии. Пример: «Клиент не выполняет договоренности. Stop — принимать оправдания, Start — четкие напоминания».
  - Затем выбирают 1–2 приоритета через голосование (5 мин).
- Рефлексия (15 мин):
  - Что помогло в фасилитации? Какие коучинговые вопросы были эффективны? Как бы вы адаптировали «Starfish» для индивидуального клиента? Обсуждение в общем чате.
- Обратная связь тренера (15 мин):
  - Комментарии по фасилитации групп (например, «Группа 1 хорошо вовлекла участников, но можно добавить больше открытых вопросов»).
- Планируемый результат для участников:
  - Практика фасилитации этапов ретроспективы.
  - Генерация идей для улучшений.
  - Навык задавания коучинговых вопросов.
- Комментарии для тренера:
  - Объясни, что «Starfish» помогает сбалансировать позитив и улучшения: «Эта техника дает клиенту возможность увидеть, что работает, и что можно изменить».

- Следи за временем в breakout rooms: 10 мин на заполнение, 5 мин на голосование.
- Задай глубокие вопросы для рефлексии: «Как эта техника помогает вам как коучу создавать безопасное пространство?»
- Дай конкретную обратную связь: «Группа 2 отлично использовала вопрос ‘Что нам стоит начать делать?’ — это помогло вовлечь участников».

12:30–13:00 (30 мин)

Теория: Ретроспектива и модель SMART

- Презентация (15 мин):
  - Объяснение SMART для действий (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound).
  - Техника «Circles of Influence»: Участники учатся фокусироваться на том, что находится в их зоне контроля. Пример: вместо «менеджмент не дает ресурсы» — «запросить встречу с менеджером для обсуждения ресурсов».
  - Обсуждение (3 мин): «Что делать, если клиент сопротивляется рефлексии?» Пример ответа: «Если клиент не хочет обсуждать эмоции, начните с нейтральных вопросов: ‘Какие события повлияли на ваш прогресс?’ или предложите визуализировать успех через ‘Sailboat’».
- Упражнение: «What/So What/Now What» (12 мин):
  - В парах участники берут проблему (например, «Клиент не выполнил договоренность»).
  - What: Что произошло? So What: Почему это важно? Now What: Что делать дальше? (8 мин). Пример: «Клиент не сделал задание → Это снижает прогресс → Составить план с напоминаниями».
  - Формулируют SMART-действие (4 мин): «Отправить напоминание за день до сессии».
- Обсуждение в чате (8 мин):
  - Какие выводы вы сделали из упражнения?
  - Как техника «What/So What/Now What» помогает вам лучше понять ситуацию клиента?
- Планируемый результат для участников:
  - Умение формулировать SMART-действия.
  - Навык анализа ситуации через «What/So What/Now What».
  - Подготовка к работе с сопротивлением клиентов.
- Комментарии для тренера:
  - Используй слайд с примером SMART и визуализацией «Circles of Influence» (три круга: Control, Influence, Concern).
  - Подчеркни: «Эта техника помогает клиентам сосредоточиться на том, что они могут изменить, что идеально для SMART-действий».
  - Приведи пример для «What/So What/Now What»: «Клиент опоздал → Что: Не знал время → So What: Это нарушает структуру сессии → Now What: Отправить напоминание за день».

- Следи за вовлеченностью в чате.

13:00–14:00 (60 мин)

Перерыв на обед

- Планируемый результат для участников:
  - Возможность отдохнуть и перезагрузиться.
- Комментарии для тренера:
  - Объяви: «Сделаем перерыв на обед, вернемся в 14:00».
  - Убедись, что участники знают, когда вернуться.

14:00–15:40 (100 мин)

Практика: Полная ретроспектива

- Упражнение (60 мин):
  - Участники в группах (breakout rooms) проводят полную ретроспективу на тему: «Как мы можем улучшить взаимодействие с клиентами для достижения их целей?»
    - Set the Stage (7 мин): «Check-In»: «Что вы чувствуете, начиная эту ретроспективу?»  
Обсуждение: «Как это чувство отражает ваши ожидания от работы с клиентами?»
    - Gather Data (25 мин): Техника «Starfish»: участники заполняют зоны (Stop, Less, Keep, More, Start) относительно работы с клиентами (15 мин). Пример: «Stop — откладывать обратную связь, Start — регулярные чек-ины». Альтернатива: техника «Рисуем вместе» (Liberating Structures) — участники рисуют символы (круг, треугольник, спираль, дом, звезда), чтобы выразить опыт взаимодействия с клиентами, затем объясняют рисунки (10 мин).  
Обсуждение: «Как визуализация помогла выявить новые аспекты?»
    - Generate Insights (15 мин):  
Обсуждение: «Что мешает эффективному взаимодействию? Какие коучинговые вопросы помогли бы глубже понять клиента?»  
Анализ: «Какие закономерности вы заметили?»
    - Decide What to Do (13 мин): Формулировка SMART-действий. Пример: «Проводить еженедельные 15-минутные чек-ины с клиентом, начиная с понедельника, чтобы повысить вовлеченность».
- Рефлексия (20 мин):
  - Какие коучинговые техники помогли глубже понять клиента?
  - Как улучшить взаимодействие с клиентами в вашей практике?
  - Какие сложности возникли и как их преодолеть?
  - Как вы будете внедрять эти изменения?
- Обратная связь тренера (20 мин):
  - Комментарии по фасилитации: «Группа 2 хорошо использовала открытые вопросы, это помогло выявить скрытые барьеры».
  - Индивидуальные рекомендации: «Группа 1, попробуйте добавить визуальные элементы в работу с клиентами».



- Планируемый результат для участников:
  - Опыт проведения полной ретроспективы с акцентом на улучшение взаимодействия с клиентами.
  - Навык применения коучинговых техник для анализа и постановки целей.
  - Умение адаптировать ретроспективу для разных контекстов.
- Комментарии для тренера:
  - Подготовь Miro-доску с разделами для каждого этапа: «Check-In» (стикеры), «Starfish» (5 зон), «Идеи» (стикеры), «Действия» (таблица: действие, ответственный, срок).
  - Для «Рисуем вместе» предоставь инструкцию: «Используйте 5 символов (круг, треугольник, спираль, дом, звезда), чтобы выразить опыт».
  - Задай глубокие вопросы для рефлексии: «Как работа с клиентами может стать более эффективной? Какие вопросы помогут вам лучше понять их потребности?»

15:40–15:55 (15 мин)

Короткий перерыв

- Планируемый результат для участников:
  - Возможность отдохнуть перед завершением.
- Комментарии для тренера:
  - Объяви: «Сделаем короткий перерыв, вернемся в 15:55».
  - Убедись, что участники знают, когда вернуться.

15:55–16:35 (40 мин)

Подведение итогов и обратная связь

- Презентация (8 мин):
  - Суммировать выводы: связь пяти этапов с GROW, SMART, коучинговые навыки (мощные вопросы, работа с эмоциями).
  - Пример: «Команда после ретроспективы сократила время на лишние встречи на 30%».
- Упражнение: «I Like, I Wish, What If» (14 мин):
  - Участники на Miro записывают, что им понравилось, что они хотели бы изменить, и предлагают идеи по курсу, затем обсуждение.
  - Вопрос: «Как ваши пожелания помогут улучшить вашу практику?»
- Заключение (18 мин):
  - Ответы на вопросы, рекомендации по ресурсам:
    - Книга Гонсалвиса/Линдерса: «Getting Value out of Agile Retrospectives» (<http://leanpub.com/gettingvalueoutofagileretrospectives>).
    - Постер FunRetrospectives: «Retrospective Cheat Sheet» (<https://www.funretrospectives.com/retrospective-cheat-sheet/>).

- Видео: «Как проводить ретроспективу: 5 этапов Дёрби/Ларсен» (<https://www.youtube.com/watch?v=example-retrospective-guide>, 10 минут).
- Перечень «Освобождающие структуры для ретроспективы» с дополнительными техниками и ссылками (включает Check-In, I Like, I Wish, What If, Рисуем вместе, 1-2-4-All, What, So What, Now What, Mad Sad Glad, Conversation Café).
- Обсуждение: «Какие ресурсы вы будете использовать в первую очередь?»
- Планируемый результат для участников:
  - Закрепление знаний через рефлекссию.
  - Получение конструктивной обратной связи.
  - Мотивация к применению техник.
- Комментарии для тренера:
  - Начни с благодарности: «Спасибо за вашу вовлеченность, вы были потрясающими!»
  - Подчеркни важность конструктивной обратной связи: «Как коучи, вы знаете, как важно переформулировать пожелания в идеи».
  - Дай ссылки на ресурсы: «Эти материалы помогут вам углубить знания и разнообразить практику».
  - Оставь время для вопросов: «Есть ли у вас вопросы перед завершением?»

16:35–17:00 (25 мин)

#### Завершение

- Упражнение (4 мин):
  - Участники пишут в чат одну идею применения ретроспективы в практике. Пример: «Использую 'Sailboat' для клиента с перегрузкой».
  - Обсуждение: «Как эта идея поможет вашим клиентам?»
- Заключительное слово (21 мин):
  - Тренер благодарит, делится:
    - PDF-шаблоном: «Пошаговый план проведения ретроспективы».
    - Таблицами: «Варианты проведения ретроспектив для разных контекстов».
    - Перечнем: «Освобождающие структуры для ретроспективы» (включает 7 техник с инструкциями и ссылками на [www.liberatingstructures.com](http://www.liberatingstructures.com)).
    - Списком коучинговых вопросов для ретроспектив.
    - Miro-шаблоном для проведения ретроспектив (<https://miro.com/templates/retrospective>).
    - Рекомендациями для участников (практика, рефлексия, развитие).
  - Рассказ о миссии: «Наша миссия — помогать людям и организациям расти, раскрывая их потенциал через эффективные инструменты, такие как ретроспектива. Я рад, что сегодня мы с вами движемся вместе, и благодарен за вашу вовлеченность. Давайте продолжим этот путь, развивая людей и команды!»
  - Вдохновляющее завершение: «Поделитесь, как вы будете применять ретроспективы в ближайшую неделю».

- Планируемый результат для участников:
  - Формулировка плана применения знаний.
  - Позитивное завершение с вдохновением.
- Комментарии для тренера:
  - Создай теплую атмосферу: «Спасибо за вашу энергию, я уверен, что эти техники усилят вашу практику».
  - Подчеркни ценность перечня «Освобождающих структур»: «Используйте эти техники для разнообразия ваших сессий, ссылки на сайте помогут углубить знания».
  - Заверши вдохновляющей фразой: «Ретроспектива — это ваш инструмент для роста клиентов и команд! Успехов вам!»

---

Обновленные общие комментарии для тренера

- Создание безопасного пространства:
  - С самого начала (блок «Введение») используй коучинговые принципы: активное слушание, принятие всех ответов, отсутствие критики.
  - Напоминай о «Prime Directive» (Гонсалвис/Линдерс, стр. 8): «Каждый делал лучшее, что мог, в тех условиях». Это особенно важно в «Happiness Index» и «Starfish», где обсуждаются эмоции.
- Связь с коучингом:
  - Подчеркивай, как упражнения усиливают коучинговые навыки: визуализация целей («Sailboat»), анализ ситуации («What/So What/Now What»), работа с эмоциями («Happiness Index»), ответственность («Назначение ответственных»).
  - Пример: в «Sailboat» скажи: «Эта метафора помогает клиенту визуализировать путь к цели, что идеально для этапа Goal в GROW».
- Управление временем:
  - Используй таймер в Zoom для breakout rooms (например, 10 мин на «Starfish»).
  - Если группа увлечется обсуждением, мягко перенаправляй: «Давайте зафиксируем эту мысль и перейдем к следующему этапу».
- Интерактивность:
  - Используй чат для быстрого сбора ответов (например, в «Check-In» и «I Like, I Wish, What If»).
  - После «Happiness Index» проведи опрос: «Какой эмоциональный момент был для вас ключевым: спад или подъем?» — это усилит вовлеченность.
- Работа с Miro:
  - Убедись, что доски готовы заранее: раздели их на зоны для каждого упражнения («Starfish» — 5 зон, «Happiness Index» — график).
  - Дай инструкции: «Пишите на стикерах, затем перетаскивайте их в нужные зоны».

- Связь с циклом Колба:
  - Напоминай участникам, как упражнения соответствуют циклу: «Check-In» (конкретный опыт), «Happiness Index» (рефлексия), «What/So What/Now What» (осмысление), «Starfish» и «Назначение ответственных» (активное экспериментирование).
- Адаптация для разных уровней опыта:
  - Для новичков: объясни базовые понятия (например, что такое ретроспектива) с примерами из коучинга.
  - Для опытных коучей: предложи вариации (например, шкала уверенности в «Happiness Index»).

---

Обновление раздела «Почему выбраны именно эти элементы»

- Оптимизированное количество техник: Упражнения («Check-In», «Starfish», «Sailboat», «What/So What/Now What», «Happiness Index», «I Like, I Wish, What If», «Рисуем вместе») дают участникам сбалансированный набор инструментов, не перегружая их.
- Углубленная практика: Продолжительность 7 часов позволяет глубже проработать ключевые этапы, особенно в «Полной ретроспективе» (60 минут на упражнение).
- Фокус на развитии: Элементы усиливают навыки участников в работе с людьми и организациями: создание безопасного пространства, работа с эмоциями, задавание структурированных вопросов, фокус на ответственности.
- Практическая ценность: Техники адаптированы для онлайн-формата и применимы как для команд, так и для индивидуальных клиентов.
- Интеграция моделей: GROW и SMART встроены в упражнения, что делает их естественной частью процесса.
- Цикл Колба: Структура сбалансирована между рефлексией, осмыслением и действием, что соответствует обучающему подходу.

---

Обновленные сопровождающие материалы

- Ссылки на книги:
  - Гонсалвис/Линдерс: «Getting Value out of Agile Retrospectives» (<http://leanpub.com/gettingvalueoutofagileretrospectives>). Техники для ценных ретроспектив, включая «Starfish» и «Sailboat».
- Постер:
  - «Retrospective Cheat Sheet by FunRetrospectives» (<https://www.funretrospectives.com/retrospective-cheat-sheet/>). Краткий обзор техник ретроспектив для быстрого применения.

- PDF-шаблон: «Пошаговый план проведения ретроспективы»
  - 5 страниц: введение, шаблон для каждого этапа (с вопросами и примерами), советы по фасилитации, чек-лист.
- Таблицы: «Варианты проведения ретроспектив для разных контекстов»
  - 3 страницы: таблицы для команд, 1-1 коучинга и стратегических сессий с техниками, таймингом и примерами.
- Перечень: «Освобождающие структуры для ретроспективы»
  - Формат: PDF-документ (3 страницы).
  - Содержание: Описание 7 структур (Check-In, I Like, I Wish, What If, Рисуем вместе, 1-2-4-All, What, So What, Now What, Mad Sad Glad, Conversation Café) с пользой, инструкциями и ссылками:
    - Check-In: <http://www.liberatingstructures.com/9-impromptu-networking/>
    - I Like, I Wish, What If: <http://www.liberatingstructures.com/5-1-2-4-all/>
    - Рисуем вместе: <http://www.liberatingstructures.com/20-drawing-together/>
    - 1-2-4-All: <http://www.liberatingstructures.com/1-1-2-4-all/>
    - What, So What, Now What: <http://www.liberatingstructures.com/9-what-so-what-now-what-w/>
    - Mad Sad Glad: <http://www.liberatingstructures.com/31-mad-sad-glad/>
    - Conversation Café: <http://www.liberatingstructures.com/12-conversation-cafe/>
    - Дополнительно: Ссылка на главную страницу Liberating Structures ([www.liberatingstructures.com](http://www.liberatingstructures.com)) для изучения других техник.
- Рекомендации для участников:
  - Практика техник: Проведите мини-ретроспективу с «Starfish» или «Happiness Index», попробуйте «Sailboat» на коуч-сессии. Добавьте одну из освобождающих структур, например, «Mad Sad Glad», чтобы понять эмоции клиента.
  - Рефлексия и рост: Ведите дневник эмоций с «Happiness Index» (2 недели), анализируйте коучинговые вопросы после сессий.
  - Долгосрочное развитие: Прочитайте книгу Гонсалвиса/Линдерса, присоединяйтесь к сообществам фасилитаторов, изучите сайт Liberating Structures ([www.liberatingstructures.com](http://www.liberatingstructures.com)) для новых техник.
- Список коучинговых вопросов для ретроспектив:
  - PDF (1 страница) с вопросами для каждого этапа ретроспективы.
- Видео-ресурсы:
  - Видео: «Как проводить ретроспективу: 5 этапов Дёрби/Ларсен» (<https://www.youtube.com/watch?v=example-retrospective-guide>, 10 минут).
- Miro-шаблон:
  - Готовый шаблон в Miro для проведения ретроспектив (<https://miro.com/templates/retrospective>).

---

## **Темы, которые будут раскрыты на курсе «Ретроспектива для роста»**

### **Блок 1: Введение**

- **Что такое ретроспектива и зачем она нужна:**
  - Определение ретроспективы как инструмента рефлексии для команд и индивидуальной работы.
  - Примеры кейсы из практики: как компании используют ретроспективы для оптимизации процессов.
- **Создание безопасного пространства:**

- Принципы коучинга для начала сессии.
- Как настроить участников на открытый диалог.

## **Блок 2: Теория**

- **Основы структуры ретроспективы:**
  - Обзор пяти этапов ретроспективы.
  - Связь с коучинговой моделью GROW (цели, реальность, варианты, действия).
- **Интеграция с SMART-целями:**
  - Как формулировать конкретные, измеримые и достижимые шаги.
  - Пример: преобразование идеи в действие с четкими сроками.
- **Адаптация для разных контекстов:**
  - Ретроспектива для команд, 1-1 коучинга и стратегических сессий.
  -

## **Блок 3: Практика**

### **Разогрев и сбор данных:**

- Техники для начала сессии и выявления ключевых событий или эмоций.
- Как собирать обратную связь от участников.
- **Анализ и генерация идей:**
  - Методы для выявления причин проблем и поиска решений.
  - Роль коучинговых вопросов в углублении понимания.
- **Планирование действий:**
  - Как превратить инсайты в практические шаги с назначением ответственных.
  - Применение SMART-подхода в реальном времени.
- **Проведение полной ретроспективы:**
  - Практика на примере взаимодействия с клиентами или командной работы.
  - Рефлексия над процессом и обратная связь.

## **Блок 4: Итоги и обратная связь**

### **Суммирование ключевых выводов:**

- Как ретроспектива связана с ростом команд и клиентов.
- Примеры эффективности (например, сокращение времени на задачи).
- **Обратная связь и рефлексия:**
  - Что участники узнали и как применяют на практике.
  - Пожелания для улучшения собственных сессий.
- **Ресурсы для развития:**
  - Рекомендации по книгам, сайтам и материалам для самостоятельной работы.

## **Блок 5: Завершение**

## План применения знаний:

- Как интегрировать ретроспективы в свою работу в ближайшие недели.
  - **Предоставление материалов:**
    - Обзор шаблонов, чек-листов и рекомендаций для дальнейшего использования.
  - **Мотивация и финальный акцент:**
    - Роль ретроспективы в долгосрочном развитии участников и их клиентов.
- 

## Темы, которые будут раскрыты на курсе «Ретроспектива для роста»

### Блок 1: Введение

- **Что такое ретроспектива и для чего она нужна команде:** Определение как инструмента рефлексии, примеры из практики (оптимизация процессов в компаниях).
- **Создание безопасного пространства:** Коучинговые принципы для старта, настройка на диалог.

### Блок 2: Теория

- **Основы структуры ретроспективы:** Пять этапов, связь с моделью GROW.
- **Интеграция с SMART-целями:** Формулировка конкретных шагов, пример с сроками.
- **Адаптация для контекстов:** Команды, 1-1 коучинг, стратегические сессии.

### Блок 3: Практика

- **Разогрев и сбор данных:** Техники для старта, сбор обратной связи.
- **Анализ и генерация идей:** Методы выявления причин, роль коуч-вопросов.
- **Планирование действий:** Преобразование идей в шаги, применение SMART.
- **Полная ретроспектива:** Практика с примерами, рефлексия.

### Блок 4: Итоги и обратная связь

- **Ключевые выводы:** Связь с ростом, примеры эффективности (сокращение времени).
- **Обратная связь и рефлексия:** Уроки и планы применения, пожелания.
- **Ресурсы для развития:** Рекомендации (книги, сайты).

### Блок 5: Завершение

- **План применения:** Интеграция в работу.



- **Материалы:** Шаблоны, чек-листы, рекомендации.
- **Мотивация:** Роль ретроспективы в развитии.