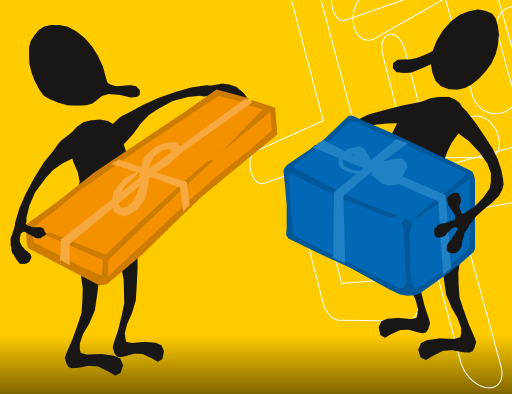


Sandwich-Modellen



Inden for NLP taler vi om at give feedback efter "sandwich-modellen". Målet er at få

bevidsthed på, hvad man kan gøre anderledes. Og specielt, at man har de ressourcer der skal til.

Tit starter en tilbagemelding til en anden person, ved, at man har observeret noget som skal være anderledes. Vi kalder det "**bøffen**". Bøffen skal ses som den del af "måltidet" som indeholder proteinerne, altså det vi vokser og udvikler os af.

Modellen går ud på, at du først nævner mindst 3 **specifikke** positive ting som personen gør, eller kan inden for den kontekst som man vil give sin "bøf".

Et eksempel: "Jeg synes, du er god til at være opmærksom på alle børnene, du har en god evne til empati, og du er god til at styre tiden." Alt sammen som har noget med pasning af børnene at gøre.

Derefter kommer bøffen hvor du fortæller, hvad du synes kunne blive endnu bedre = bøffen / gaven. Altså et forbedringsforslag. Og **ikke** en kritik.

F.eks. "Og noget du kunne blive endnu bedre til, er at lade gruppen selv udarbejde en detaljeret plan."

Og en meget vigtig detalje: HUSK! Brug altid ordet "og, ikke "men" imellem bøffen og brødet.

Derefter slutter du af med en generelt god ting som fortæller noget om personens personlighed.

F.eks. "Du er en meget ansvarlig person, som det er rigtig rart at samarbejde med.

Denne måde at give feedback på virker utrolig motiverende på modtageren, som vil have meget mere lyst til at blive bedre.

Det virker også meget overskueligt, da det, der kan blive bedre, er klart og tydeligt formuleret og pakket ind i positive formuleringer, der fortæller om de ressourcer der er

tilstede, og derfor gør det muligt at lave forbedringen.

Det er en meget vigtig detalje, at binde delene sammen med "OG", og ikke "men". Når man siger "men", siger man faktisk, at det man lige har sagt, ikke har så stor betydning, for nu kommer der noget der er vigtigere. Man sletter egentlig det der lige er sagt, og derfor husker folk, mest det der er sagt efter "men". Husk derfor altid at bruge ordet "og" i stedet for "men", hvor det kan lade sig gøre.

Specielt i "bøffen", som er gaven i den tilbagemelding du får, er det vigtigt, at din feedback er formuleret positivt og uden negationer, dvs. du skal sige hvad du gerne vil have, ikke hvad du **ikke** vil have.

Vores sind har meget svært ved at forstå negationer. Hvis du f.eks. lige nu

får at vide, at du ikke må tænke på en elefant, så er du jo nødt til at tænke på en elefant først, for derefter at skubbe tanken og billedet væk.

Hvis du står i en situation med en person, hvor du har lyst til at komme med 8 forslag til noget der kunne blive endnu bedre, så må du give personen "8 sandwiches". Vælg det vigtigste ud, og se hvor meget det forandrer, inden du går i gang med de næste 7.

Med visheden, om hvor vigtigt vores kropssprog er i al kommunikation betyder det meget **hvordan** den der skal give feedback tænker. Er det positive tanker der er i tankerne – giver det et imødekomende og positivt kropssprog. Hvorimod hvis alle de negative eksempler, det man vil have anderledes, er i tankerne – vil det udløse et negativt og måske "truende" kropssprog.

