

DÉBRIEFING

ÉTAPES

1

Etablissez un lien et des rapports personnels et réaffirmez la confidentialité.

2

Demandez aux clients une vue d'ensemble du contexte de leur activité : défis, objectifs, évaluateurs, etc.

3

Précisez le déroulement du débriefing

4

Revisitez le parcours du leader / schémas et habitudes de pensée (principaux facteurs d'influence et de construction) :

- Enfance/éducation : influences/valeurs familiales/influences culturelles, scolarité, lieu d'enfance, etc.
- Développement professionnel : enseignements tirés, personnes ayant joué le rôle de modèle, etc.
- Dernières années jusqu'à aujourd'hui : enseignements tirés, personnes clés, etc

5

Expliquez la structure du Leadership Circle Profile (La brochure du LCP est un bon support).

6

Invitez à lire les commentaires, puis montrez le profil et invitez le client à interpréter ce qu'il voit.

7

Accompagnez le client dans son exploration

- Cherchez des possibilités et posez des questions pour plus de clarté et une meilleure compréhension
- Explorez les écarts entre les perceptions de soi et des autres, la dynamique réactive-créative
- Partagez votre point de vue au fur et à mesure, en vous fiant à vos intuitions et en les vérifiant
- Soyez attentif aux différences entre le profil et ce qui se passe dans la session, et pointez-les lorsqu'elles surviennent.
- Explorez leurs style de leadership et les risques potentiels s'ils changent ou ne changent pas.
- N'oubliez pas que vous endossez le rôle de co-explorateur/compagnon de route compatissant
- dans un voyage de développement (et non celui d'expert).

8

Terminez par la consigne de prêter attention à un des éléments du profil.

