

0

解读前准备 ?

可选：邀请客户查看报告的各个部分，为报告解读做好准备。

(章节：Leadership Circle Profile、书面评语、图形结果)

1

增进亲和度 ?

建立联结、增进亲和度，并申明保密原则。

2

议程 ?

介绍报告解读的流程。

3

背景 ?

请客户针对LCP概述其业务背景。

4

领导力旅程 ?

考虑：

- 近年来至今：关键时刻/事件、人物、经验教训。
- 职业发展期：领导者、人物、关键/塑造性经历、经验教训。
- 人格形成期：影响因素、人物、决定性事件、文化影响。

5

简要回顾LCP模型 ?

检查对LCP的了解程度并简要回顾。

(章节：测评描述)

6

评语 ?

查看评论、邀请相关人员进行反思，并且整合评估者的评语。

7

图表和报告总结 ?

- 展示并比较之前和当前的LCP测评报告
- 有什么吸引了您的注意力？
- 环境有何变化？
- 在领导力发展方面做出了哪些努力？

(章节：书面评价、图形结果、报告总结)

8

共同探索 ?

使用完整报告帮助客户加深理解、提升洞察力和激发好奇心。

询问

- 客户感兴趣的点在哪？
- 哪些方面具有挑战性或让客户感到沮丧？
- 客户对自己的领导能力和生活有哪些期待？

倾听

- 随着各种可能性的涌现，发问以更清楚地了解情况。
- 明确会话中出现的议题。

探索

- 自我认知与他人认知之间的差距。
- 反应性与创造性之间的动态变化。
- 假设和影响：它对您达成目标有何帮助？可能会在哪些方面阻碍您？
- 领导力品牌（自己/他人）
- 存在哪些风险？
- 哪些方面正在以新的方式

展开？

分享

- 分享您的观点，并相信您的直觉。
- 您并不是无所不知的专家，而是与他们一起共同探索的伙伴。

(章节：完整报告、按类别划分的数据和图表、排序)

9

加深觉察 ?

以觉察练习作为作业，结束报告解读。



再次测评
报告解读步骤