

0

Pré-debrief ?

Opção: Convide o cliente a revisar as seções do relatório para se preparar para o debrief.

(Seções: Leadership Circle Profile, comentários por escrito, gráfico dos resultados)

1

Construção de vínculos ?

Crie uma conexão, construa um vínculo e confirme a confidencialidade.

2

Programação ?

Explique o fluxo do debrief.

3

Contexto ?

Peça ao cliente que resuma brevemente seu contexto de negócios para o LCP.

4

Caminho de desenvolvimento ?

Considere:

- **Nos últimos anos:** Principais momentos e eventos, pessoas, lições.
- **No desenvolvimento da carreira:** Líderes, pessoas, experiências essenciais ou formativas, lições.
- **Nos anos de formação:** Influências, pessoas, eventos determinantes, influências culturais.



5

Breve orientação para o modelo LCP ?

Utilize as páginas de descrição do relatório interativo para explicar a construção do modelo Leadership Circle Profile.

(Seção: Descrição do perfil)

6

Comentários ?

Convide o cliente a criar uma perspectiva e refletir sobre os comentários.

7

Resultados do gráfico e do relatório ?

A sessão continua com os gráficos e o relatório do cliente. Explore os resultados do círculo interior, e, em seguida, do gráfico do círculo exterior. Explique ao cliente as escalas do relatório.

- Círculo interior/exterior/completo: Oriente e pergunte: o que você percebe?
- Resumo dos resultados: Oriente e integre a Eficácia de Liderança (LE) e as escalas.
- Dinâmica reativa/criativa: Comece a exploração do gráfico completos/desmembrados.

(Seções: Comentários por escrito, gráfico de resultados, resumo do relatório)

8

Exploração cooperativa ?

Concentre-se em facilitar a compreensão, o entendimento e a curiosidade utilizando todo o relatório.

Pergunte

- O que lhe chama a atenção, no momento?
- O que é desafiador ou frustrante?
- O que ele quer para sua liderança e sua vida?

Escute

- À medida que surgirem possibilidades, faça perguntas para obter clareza e compreensão.

- Mencione o que ele verá na sessão.

Explore

- Diferenças entre a percepção própria e a dos outros.
- A dinâmica reativa-criativa.
- Suposições e impacto: como isso lhe dá o que você deseja? Como isso pode lhe impedir a ação?
- Marca de liderança (própria/dos outros).

- O que está em risco?
- Que oportunidade está surgindo de uma nova maneira?

Compartilhe

- Sua perspectiva e confie na sua intuição.
- Você é um explorador em cooperação com o cliente, não o especialista sobre ele.

(Seções: Relatório completo, dados e gráficos por categoria, classificações)



9

Conscientização ?

Encerre com a tarefa de conscientização.