

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 ?

Verifique o conhecimento do cliente sobre LCP e repasse.

(Seção: Descrição do perfil)

6

### Comentários ?

Revise, convide a refletir e integre os comentários dos avaliadores.

7

### Resultados do gráfico e do relatório: Orientação e exploração ?

- Apresente o LCP anterior e compare com o atual
- O que chama sua atenção?
- Mudanças de contexto?
- Esforços de desenvolvimento?

(Seções: Comentários por escrito, 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.

