

0

Pre-Debriefing ?

Facoltativo: invita il/la cliente a rivedere alcune sezioni del report in vista del debriefing.

(Sezioni: Leadership Circle Profile, Commenti scritti, Grafico dei risultati)

1

Creazione di un rapporto di fiducia ?

Crea un legame con lui/lei e riafferma la riservatezza.

2

Programma ?

Spiega come si svolge il debriefing.

3

Contesto ?

Chiedi una breve panoramica del contesto aziendale in cui si svolge l'LCP.

4

Percorso di leadership ?

Tieni in considerazione:

- **Anni recenti fino a oggi:** momenti ed eventi chiave, persone, lezioni apprese.
- **Sviluppo della carriera:** leader, persone, esperienze cruciali e determinanti, lezioni.
- **Anni formativi:** influenze, persone, eventi determinanti, influenze culturali.



5

Orientamento al modello LCP ?

Utilizza le pagine di descrizione del report interattivo per analizzare il modello del Leadership Circle Profile.

(Sezione: Descrizione del profilo)

6

Commenti ?

Invita a esaminare e riflettere sui commenti.

7

Risultati del grafico e del report ?

La sessione continua con l'analisi dei grafici e del report del cliente: esplora i risultati del cerchio interno e poi del cerchio esterno del grafico. Spiega al cliente le scale del report.

- Cerchio interno/esterno/pieno - Guida e ricerca di informazioni - Cosa percepisci?
- Sintesi dei risultati - Guida e introduzione dell'efficacia della leadership (LE) e delle scale
- Dinamica reattiva/creativa: Inizia l'esplorazione del grafico completo/ grafici divisi per categoria

(Sezioni: Commenti scritti, Grafico dei risultati, Risultati di riepilogo)

8

Co-esplorazione ?

Permetti la comprensione, l'approfondimento e la curiosità utilizzando il report completo.

Chiedi

- Cosa ti genera curiosità ora?
- Cosa è impegnativo o frustrante?
- Cosa desideri per la tua leadership e per la tua vita?

Ascolta

- Quando emergono delle possibilità, poni delle domande per ottenere chiarezza e comprensione.

- Comunica ciò che sta venendo fuori durante la sessione.

Esplora

- Divari tra la percezione di sé e quella degli altri.
- Dinamiche reattive e creative
- Ipotesi e impatto: In che modo ti fa ottenere ciò che vuoi? In che modo ti sta ostacolando?
- Leadership Brand (sé/ altri)

- Cosa è a rischio?
- Quali opportunità si aprono?

Condividi

- La tua prospettiva fidandoti del tuo intuito.
- Sei un co-esploratore, non un esperto su di lui/ lei.

(Sezioni: Report completo, Dati e grafici per categoria, Elenchi ordinati)



LEADERSHIP CIRCLE
PROFILE™

PROCESSO DI
DEBRIEFING

9

Approfondimento della consapevolezza ?

Termina con l'esercizio sulla consapevolezza.