

0

사전 디브리핑 ?

옵션: 디브리핑 준비를 위해 고객에게 리포트의 특정 부분을 검토해 보라고 요청합니다.

(섹션: 리더십 서클 프로필, 작성된 코멘트, 그래프 결과)

1

관계 구축 ?

연결감과 라포를 형성하고, 비밀보장을 확인시켜 줍니다.

2

아젠다 ?

디브리핑의 흐름을 설명해 줍니다.

3

맥락 ?

참석자의 비즈니스 맥락에 대한 간략한 개요를 요청합니다.

4

리더십 여정 ?

다음 사항을 고려합니다.

- 현재까지 최근 몇 년간: 중요한 순간/사건, 사람, 교훈.
- 커리어 구축 단계: 리더, 사람, 주요 패턴 형성에 영향을 준 경험, 교훈.
- 초기 형성 단계: 영향, 사람, 결정적인 사건, 문화적 영향.



5

LCP 모델에 대한 간략한 오리엔테이션 ?

상호작용형 리포트 설명 페이지를 활용하여 리더십 서클 프로필 모델 구조를 살펴봅니다.

(섹션: 프로필 설명)

6

코멘트 ?

코멘트에 대한 의견과 소감을 알려달라고 요청합니다.

7

그래프 및 요약 결과 ?

고객 그래프 및 요약 척도 오리엔테이션이 계속됩니다. 내부 원 결과에 이어 외부 원 그래프 결과를 탐구합니다. 고객에게 요약 리포트 척도를 소개합니다.

- 내부/외부/전체 원 - 소개 및 성찰 질문 - 눈에 띄는 점이 무엇인가요?
- 요약 결과 - 요약 척도 통합 및 안내
- 반응성과 창의성의 역동성 - 그래프 전체와 세부 사항 탐색

(섹션: 주관식 코멘트, 그래프 결과, 리포트 요약)

8

공동 탐구 ?

전체 리포트를 활용하여 이해, 통찰 및 호기심을 높이는 데 집중합니다.

성찰

- 지금 그들이 궁금해하는 것은 무엇인가요?
- 어렵거나 방해가 되는 점은 무엇인가요?
- 그들은 리더십과 삶을 위해 무엇을 원하나요?

경청

- 가능성이 떠오르면, 질문을 통해 명료성과 이해를 도모합니다.
- 세션에서 떠오르는 내용을 명확히 말합니다.

탐색

- 본인과 평가자들 인식 간의 간극.
- 반응성-창의성 역학관계.
- 가정과 영향- 어떻게 당신이 원하는 결과를 얻게 해주나요? 그것이 어떻게 당신을 방해하고 있나요?
- 리더십 브랜드.(자신 평가자들)
- 어떤 리스크가 있나요?
- 새롭게 가능한 것은 무엇인가요?

공유

- 당신의 관점과 직관.
- 당신은 탐색 파트너이지, 그들에 대한 전문가가 아닙니다.

(섹션: 전체 리포트, 범주별 데이터 및 그래프, 정렬)



디브리핑 단계

9

인식 심화 ?

인식 과제로 마무리합니다.