



Scenariusze 1 na 1

Coach i mentor



1 – 1,5h



2 osoby



Formuła spotkania „1 na 1”, w którym coach, mentor lub menedżer prowadzi rozmowę z drugą osobą. Celem tego spotkania jest stworzenie osobistego planu rozwojowego. Punktem wyjścia jest „teraz” – obecne zachowania, aspiracje, mocne i słabe strony – na tym budowana jest wizja przyszłości. Plan wypracowywany jest we współpracy z rozmówcą.

UWAGA: To jest rozmowa rozwojowa, a nie oceniająca.



Główne pytanie rozgrywki:

Których nawyków twój klient doświadcza za dużo, co ma negatywne konsekwencje zawodowe, co prowadzi do dokonywania złych wyborów? Z których nawyków twój klient korzysta za mało, i jak może nad tym pracować, aby podejmować lepsze decyzje?

WPROWADZENIE:



1. Przed spotkaniem przeczytaj [10. Dobrych praktyk na początek](#).
2. Zadbaj o wolną przestrzeń na stole przed spotkaniem ze swoim klientem.
3. Znajdź czarne kary pracy: **ZA MAŁO...** (na odwrocie jasnoczerwonej karty kategorii JA) i **ZA DUŻO...** (na odwrocie ciemnoczerwonej karty kategorii DYSOSNANS). Połóż je na stole przodem do klienta, zadbaj o odpowiednią przestrzeń między nimi, tak aby było wystarczająco dużo miejsca, aby wokół nich układać karty z nawykami.
4. Uzgodnij z klientem nad jakim obszarem swoich działań/swoich kompetencji chce dziś pracować. Praca z całą talią 70 nawyków może się okazać zbyt dużym obciążeniem dla uwagi odbiorcy. Samo czytanie tyłu kart zajmie ponad godzinę. Mając to na uwadze warto zatem skupić się na wybranej kategorii nawyków na jednym spotkaniu. Dzięki temu jest szansa na głębszą refleksję, a przez to też bardziej istotne wnioski do zmian wyciąganych przez klienta. Jeżeli klient wymieni coś poza kategorią to warto to dodać. Poniżej lista kategorii:
 - UWAGA** – (karty niebieskie, nr 1-10) – nawyki związane z procesami uwagi, postrzeganiem i odbieraniem bodźców z zewnątrz.
 - HEURYSTYKI** – (karty fioletowe, nr 11-14) – uproszczone schematy myślenia i wnioskowania, bazując na automatyzmach prowadzą do szybkiego wydawania sądów.
 - EMOCJE** – (karty różowe, nr 15-21) – nawyki związane z uleganiem emocjom i z pobudzeniem emocjonalnym.
 - DYSONANS** – (karty ciemnoczerwone, nr 22-25) – nawyki związane z niezgodnością własnych przekonań i realnych zachowań.

- JA** – (karty jasnoczerwone, nr 27-34) – nawyki związane z percepcją siebie oraz ogólne indywidualne uwarunkowania człowieka.
- INTERPRETACJE** – (karty pomarańczowe i żółte, nr 35-48) – nawyki związane z ocenianiem: siebie, innych ludzi, zdarzeń, produktów, rzeczy, świata.
- GRUPA** – (karty jasnozielone, nr 49-60) – nawyki związane ze zmianą zachowania człowieka pod wpływem obecności innych i pracą w zespole.
- WPŁYW** – (karty ciemnozielone, nr 61-70) – nawyki związane z wpływem społecznym, perswazją jednych na drugich.

FAZA PRACY:



5. Rozłóż karty z wybranych kategorii w sposób nieuporządkowany przed klientem. Ważne tylko, aby karty leżały pokazując część kolorową.
6. Poproś, aby wybrał(a) te nawyki, które uważa, że zauważa u innych, a które mu/jej przeszkadzają. Zapytaj czy inni dostrzegają u niego/jej, któreś z tych nawyków? *(celem tego ćwiczenia jest oswojenie się z treścią nawyków myślenia, aby następnie zauważać te same mechanizmy u siebie. Z badań wiemy, że człowiek dużo łatwiej dostrzega nawyki u innych niż u siebie samego.)*
7. Następnie, poproś, aby wybrał(a) te nawyki, które zdarzają się jej/mu za często, pułapki myślenia, w które zbyt często wpada. Karty układa wokół czarnej karty pracy **ZA DUŻO...**
8. Następnie, poproś, aby klient poszukał wśród nawyków tych kart, z których uważa, że korzysta **ZA MAŁO...** - to znaczy, że potencjał tych nawyków jest jeszcze nie w pełni wykorzystany. Podobnie jak wyżej karty układane są w zbiór wokół karty pracy.

WNIOSKI/ACTION PLAN:



9. Spójrzcie teraz na zbiór nawyków powstałych wokół karty pracy **ZA DUŻO...**
 - Zastanówcie się razem, co można zrobić, aby ograniczyć wpływ tych nawyków. Jakie należy podjąć działania?
 - Ważne, aby to klient sam definiował te sposoby. Twoją rolą jest tylko naprowadzanie.
 - Pod koniec tych działań można jeszcze zajrzeć na czarno-białą stronę kart nawyków, żeby znaleźć kilka odpowiedzi „Jak podejmować lepsze decyzje”.
10. Następnie spójrzcie na zbiór nawyków powstałych wokół karty pracy **ZA MAŁO...**

- Zastanówcie się razem, co można zrobić, aby maksymalizować wpływ tych nawyków. Jakie działania można jeszcze podjąć, aby lepiej je wykorzystywać?
- Ważne, aby to klient sam definiował te sposoby. Twoją rolą jest naprowadzanie.
- Pod koniec tych działań można jeszcze zajrzeć na czarnobiałą stronę kart nawyków, żeby znaleźć kilka odpowiedzi „Jak podejmować lepsze decyzje”

PO ROZGRYWCE:



11. Patrząc na listę działań ustalcie plan wdrożenia zmian do kolejnego spotkania. Ważne, aby koncentrować się na małych krokach. Tylko tak dochodzi się do wielkich zmian
12. Ustalcie termin kolejnego spotkania.

PS Potrzebujesz indywidualnego scenariusza dostosowanego do własnych potrzeb? Albo masz pomysł na nowy scenariusz użycia? Może na dopisanie własnej rekomendacji „jak podejmować lepsze decyzje”? Albo na nową kartę w talii? Napisz do nas na <http://thinkahead.space/kontakt/>