



Planowanie „JEST – CHCIAŁ(A)BYM”



1-1,5h



2 osoby

Formuła spotkania „jeden na jeden”, w którym coach, mentor, lider 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.

PRZED SPOTKANIEM:



- ustalcie zakres i cel tzn. nad którą kategorią (kategorie kart oznaczone kolorami: uwaga, heurystyki, emocje, dysonans, ja, interpretacje, grupa, wpływ) chcecie się skupić w czasie dane spotkania. Omawiać będziecie karty tylko z wybranego zbioru. Jeśli dobrze znasz problemy/wyzwania tej osoby, możesz zarekomendować wybranie określonego temat. Upewnij się, że osoba rozumie czym jest dana kategoria.
- Weź 2 kartki A4. Jednej nadaj tytuł „JEST”, drugiej „CHCIAŁBYM/CHCIAŁABYM” (zależnie od tego z kim rozmawiasz).
- Przeczytaj **10. dobrych praktyk na początek**.

NA SPOTKANIU:



1. Rozłóż wszystkie karty z danej kategorii przed uczestnikiem/czką Twojego spotkania (kolorową stroną do góry, karty dla ułatwienia mają liczbę w lewym dolnym rogu). Daj czas, aby zapoznał/a się z ich treściami.
2. Najpierw karta po karcie przedyskutujcie czy Twój rozmówca zauważa te efekty u innych ludzi (jako że łatwiej nam oceniać innych niż siebie, tym bardziej jeśli mówimy o błędach). Po to, aby oswoić z treścią i nauczyć rozpoznawać działanie danego zjawiska.

3. Następnie karta po karcie przedyskutujcie czy dany efekt występuje u tej osoby i jakimi zachowaniami się objawia. Staraj się pogłębić dyskusję. Przykładowe pytania pomocnicze:
 - a. W jakich sytuacjach pojawia się ten mechanizm?
 - b. Od czego zależy? Co może mieć na niego wpływ?
 - c. Co dobrego z tego wynika? Co złego?
 - d. Jakie są konsekwencje występowania tego mechanizmu?
 - e. Jak działa to na Ciebie, a jak Twoją grupę/zespół/rodzinę/najbliższych?
4. Zapisuj, główne wnioski na kartce „JEST”.
5. Podsumuj zapisane wnioski i potwierdź, czy są zgodne z tym co miał/a na myśli.
6. Zapytaj, które z wniosków zapisanych na karcie JEST mają największy wpływ na podejmowane decyzje. Wybierzcie 3 najważniejsze obszary.
7. Skupiając się już tylko na trzech wybranych obszarach zapytaj jak Twój rozmówca chciałby to zmienić. Co ma być efektem końcowym? Zapiszcie to na karcie „CHCIAŁBYM/CHCIAŁABYM”. Podpowiedzi możecie znaleźć na czarnobiałej części kart, ale ważniejsze od tego jest to, aby Twój rozmówca wypracował te pomysły.
8. Stwórzcie plan działań z trzema kamieniami milowymi: 2 tygodnie, miesiąc, kwartał.
 - a. Co zostanie zrealizowane w perspektywie 2 tygodni?
 - b. Co zostanie zrealizowane w perspektywie miesiąca?
 - c. Co zostanie zrealizowane w perspektywie kwartału?

WAŻNE: zapisujcie punkty planu w czasie dokonanym.
9. Jakie przeszkody mogą pojawić się na drodze realizacji tych działań? Jeśli wystąpią to jakie działania zostaną podjęte
10. Podsumuj spotkanie i ustalcie termin kolejnego.

PO SPOTKANIU:



- Pamiętaj, aby sprawdzić postępy po omówionym terminie – czy kamień milowy został osiągnięty w zakładanym terminie?
- Na następnym spotkaniu wybierzcie inną kategorię do przepracowania.

PS Masz pomysł na nowy scenariusz użycia? Lub na dopisanie własnej rekomendacji „jak podejmować lepsze decyzje”? Albo na nową kartę w talii? Napisz do nas na <http://thinkahead.space/kontakt/> Będzie nam bardzo miło. A na decisionthinking.pl będą pojawiać się kolejne narzędzia i inspiracje.