



Scenariusze jeden-na-jeden

Planowanie „JEST – CHCIAŁ(A)BYM”



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.

PRZED SPOTKANIEM:



1. Ustalcie zakres i cel tzn. nad którą kategorią (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.

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.
2. Weź 2 kartki A4. Jednej nadaj tytuł „JEST”, drugiej „CHCIAŁBYM/CHCIAŁABYM” (zależnie od tego z kim rozmawiasz).

3. Pozwól klientowi przeczytać **10. dobrych praktyk na początek.**

NA SPOTKANIU:



1. Rozłóż wszystkie karty z danej kategorii przed uczestnikiem/czką Twojego spotkania (kolorową stroną do góry). Daj czas, aby zapoznał/a się z ich treściami.
2. Najpierw karta po karcie przedyskutujcie czy Twój rozmówca zauważył 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:



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

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/>