**SLR – ćwiczenia**

**WPŁYW TWOJEGO WŁASNEGO STYLU**

**Zaznacz w pierwszej kolumnie swoje własne wyniki Facet5.**

**Jakie są Twoje silne strony jako facylitatora oceny SLR?**

**Jakie mogą być Twoje potencjalnie słabsze strony w tej roli?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Jeśli masz** | **Wtedy naturalnie potrafisz** | **Ale jednocześnie możesz być postrzegany/a jako osoba** |
| W+ |  |  |
| W- |  |  |
| E+ |  |  |
| E- |  |  |
| U+ |  |  |
| U- |  |  |
| K+ |  |  |
| K- |  |  |
| Em+ |  |  |
| Em- |  |  |

Twój profil osobowości Facet5 należy do rodziny:

Twoim największym wyzwaniem w rozmowie SLR może być ktoś z rodziny:

Na czym będziesz koncentrować rozmowę SLR z osobą z tej rodziny?

Czego należy unikać podczas rozmowy SLR z osobą z tej rodziny?

**WPŁYW EMOCJONALNOŚCI NA PRZEBIEG ROZMOWY SLR**

Jaki może być najbardziej prawdopodobny wpływ Twojej emocjonalności na styl prowadzenia rozmowy na temat wyników SLR?

Jakie mogą być najbardziej prawdopodobne zachowania osób o niskiej emocjonalności podczas przyjmowania negatywnych informacji zwrotnych:

Jakie mogą być najbardziej prawdopodobne zachowania osób o niskiej emocjonalności podczas przyjmowania pozytywnych informacji zwrotnych:

Jakie mogą być najbardziej prawdopodobne zachowania osób o wysokiej emocjonalności podczas przyjmowania negatywnych informacji zwrotnych:

Jakie mogą być najbardziej prawdopodobne zachowania osób o wysokiej emocjonalności podczas przyjmowania pozytywnych informacji zwrotnych:

**ANONIMOWOŚĆ ODPOWIEDZI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Punkt widzenia** | **Poziom anonimowości** | **Jeśli mniej niż 3 osoby udzieliły odpowiedzi – wyniki prezentowane są w grupie** |
| **Samoocena** | Nie ma anonimowości |  |
| **Przełożeni** | Nie ma anonimowości |  |
| **Koledzy** | 3 | Inni |
| **Podwładni** | 3 | Inni |
| **Klienci** | 3 | Inni |

Jak cechy przywódcze opisane w modelu Bernarda Bassa są Twoim zdaniem powiązane z cechami osobowości w modelu Facet5?