

G.R.O.W. model

WAT & WANNEER

Het GROW model kan gebruikt worden zowel door coach als coachee. Het helpt om een coaching gesprek op een efficiënte en gestructureerde manier te laten verlopen. Dit heeft uiteraard enkel zin, als de inhoud waarop gecoacht wordt ook relevant is, gelinkt aan business doelen en start vanuit ervaren en geobserveerde problemen in de werk context. Gestructureerde en professionele coaching maken irrelevante gespreksonderwerpen niet relevant !!!

- Coach en Coachee gebruiken het om de coaching voor te bereiden
- Het is ook een 'check list' om structuur te brengen in het gesprek zelf

WAAROM

- Het helpt de energie en sturing voor de coaching bij de coachee te leggen. Hij/zij kan, gebaseerd op het GROW model, het coaching gesprek goed voorbereiden.
- Het creëert rust en vertrouwen in het gesprek omdat er geen onverwachte vragen naar de coachee worden afgevuurd.
- Het helpt om het gesprek 'gericht' te houden en niet af te glijden in 'koffie klets'

MODEL

GOAL (Doel)

- Wat wil je bereiken? Wat is het verwachte resultaat van je 'mogelijke acties'?
- Wat is dan de 'focus' van dit gesprek en hoe zal dat je doel beïnvloeden?
- Hoe zou de situatie moeten zijn voor jou om 'tevreden te zijn'?
- Hoe ga je kunnen nagaan of meten dat je jouw doel hebt bereikt?

REALITY (Stand van Zaken)

- Hoe ziet de situatie er nu uit? Waarom is dat problematisch?
- Hoeveel impact en controle heb jij momenteel op die situatie ?
- Wat heb je tot nu toe ondernomen? Was dat succesvol? Waarom of waarom niet? Wat heeft je tegengehouden om meer of andere dingen te proberen ?
- Wat zouden de consequenties zijn als het je niet lukt?
- Wie is er nog zoal bij betrokken? Wat doen zij? Hoe belangrijk zijn zij om een goede oplossing te hebben?

OPTIONS (Diverse mogelijkheden)

- Welke alternatieven heb je? Maak een lijstje van mogelijke acties.
- Hoe goed of hoe volledig lossen zij het probleem op?
- Wat zijn de voor en nadelen van de diverse opties?
- Zijn er voor de verschillende opties ongewenste 'nevenverschijnselen'?
- Hoe makkelijk of moeilijk zijn die opties voor jou?
- Welke optie zou je de meeste voldoening geven?
- Doe een 'Impact/Inspanning' analyse' op de verschillende opties

WILL (acties)

- Welke optie ga je effectief uit proberen?
- Hoe ga je weten of het effectief werkt?
- Wie zijn belangrijke spelers die het eindresultaat mee gaan bepalen? Hoe 'betrek' je die bij je plan? Wie moet je informeren en waarover ?
- Wat zouden mogelijke hinderpalen kunnen zijn om dit te laten slagen?
- Hoe voel je jezelf? (zelfverzekerd, bang, twijfel, enthousiast, ...)
- Hoe kan ik je als coach verder ondersteunen bij dit initiatief

