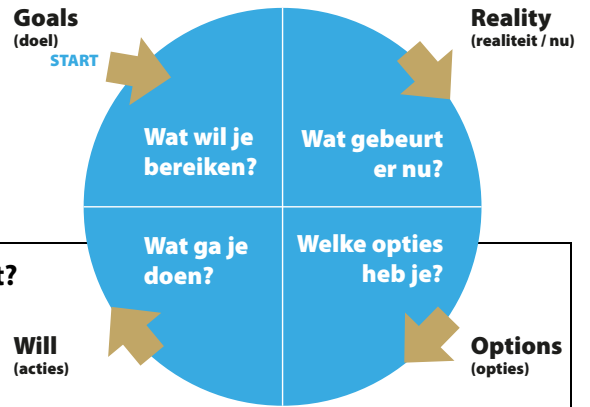


Hulpformulier: GROW-model

Vragen die je helpen tijdens het coachgesprek, afgestemd op elk onderdeel in het GROW-model.



<p>Goals DOEL</p>	<p>Wat is het doel van dit gesprek? Hoe de deur uit?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wat wil je bereiken? (op korte en lange termijn) • Is het een einddoel of een streefdoel? • Als het een einddoel is, wat is dan het streefdoel dat daarmee verband houdt? • Wanneer wil je dat bereikt hebben? • Hoe groot is je persoonlijke controle op bereiken van het doel? • In hoeverre is het positief, een uitdaging, meetbaar, bereikbaar? <p>Will (acties)</p>
<p>Reality REALITEIT</p>	<p>Wat gebeurt er nu? Onderzoek de huidige situatie. (wat, wanneer, waar, hoeveel):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Laat ze het verhaal vertellen. Wat zijn successen die je al geboekt hebt? Wat ging minder? Wat is de relatie met je richtlijnen en in hoeverre heb je deze toegepast? • Maak het concreet. Wat is er precies gebeurd? Wat heb je daar tot dusver aan gedaan? Welke resultaten heeft dat opgeleverd? Wat zijn consequenties als je niets doet? • Helpt ze reflecteren, dit kan op de niveaus: fysiek, mentaal, emotioneel, gedrag en bewustzijn. • Zijn er problemen? Help ze de essentie benoemen en focus op bewustwording. Wat zijn de belangrijkste belemmeringen persoonlijk en –extern om verder te komen? • Als ze generaliseren? Start dn met de problemdiagnose en herformulering van de vraag. Wat is de kern van het probleem, wat is de uitdaging en wat is jouw belangrijkste les?
<p>Options OPTIES</p>	<p>Onderzoek wat de verschillende mogelijkheden en oplossingen kunnen zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welke opties/mogelijkheden heb je om je doel te bereiken? • Wat zou je verder kunnen doen, wat zijn alternatieven? • En als je nou eens... meer tijd, meer geld, meer hulp, meer vaardigheden had? • Wat zijn in elk geval de voordelen en de nadelen van de opties/alternatieven? • Wat zou je doen als je helemaal opnieuw kunt beginnen? (dit kan elke dag!) • Welke optie/alternatief levert het beste resultaat op? En welke het beste gevoel? • Welke optie/alternatief kies je?
<p>Will / Wrap-up WIL ACTIES</p>	<p>Actieplan: concretiseren naar de praktijk:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wat ga je doen, wat is je actieplan om met de gekozen optie je doel te bereiken? • Wanneer ga je dat doen? • Beantwoordt dat aan je doel? En wanneer is doel bereikt? • Met welke hindernissen kun je geconfronteerd worden? • Hoe ga je die overwinnen? • Wie moet het weten? • Wat voor hulp heb je nodig? Hoe krijg je die hulp? Wat kan ik (coach) doen om jou te helpen? • Geef op een schaal van 1 tot 10 aan hoe groot de kans is dat je deze actie uitvoert? (Het inschalen v/d motivatie, wat maakt dat de motivatie geen 10 is? Wat kan je daar aan doen?) <p>Tip voor de coach: bij een cijfer minder dan een 7 haalt de gecoachte het meestal niet!</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>Geen waarom gebruiken! Die vraag leidt namelijk tot een verdedigende houding met rationaliseren en vooronderstellingen.</p> </div>
<p>Check</p>	<p>Evalueer het gesprek. Is de vraag 'hoe wil je de deur uit' beantwoord?</p>