

Coaching op werk gerelateerde vragen

Afspraken tussen coach en jou (klant):

- Wederzijds respect en vertrouwelijkheid
- Jij bepaalt je eigen traject en bent daar ook zelf verantwoordelijk voor
- De coach is neutraal: luisteren zonder oordeel

**T-
GROW**

THEMA

Fasering coachtraject:

Fase I: vraagverheldering, hoe kijk jij aan tegen jouw vraag/situatie. De coach stelt (open) vragen zonder interpretatie of oplossingen en luistert naar jouw verhaal.

Fase II: herdefiniëring van de vraag door jou 'van een afstand' naar de situatie te laten kijken (reflectie), te kijken naar jouw en anderomans aandeel, welke onderdelen spelen een rol?

Fase III: Wat wil je veranderen/verbeteren, waar wil je antwoord op?

GOAL

- Wat is concreet je (sub-)doel?
- Hoe denk je dat te gaan bereiken?
- Wie/wat heb je daarvoor nodig?
- In welke tijd kom je tot gewenst resultaat?

REALITEIT

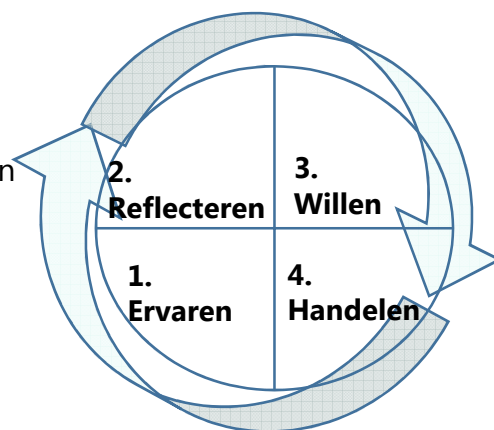
- Situatie, Taak, Actie, Resultaat, Belemmeringen

OPTIES

- Welke opties heb je?
- Wat zou je verder kunnen doen?
- En als nou eens...
- Wat zijn de voordelen en de nadelen?

WIL

- Wat wil en ga je doen?
- Wanneer ga je dat doen?
- Beantwoordt dat aan jouw doel?
- Wat ga je zelf anders doen?
- Wat en/of heb je daarvoor nodig?
- Hoe krijg je die hulp?
- Geef op een schaal van één tot tien hoe groot de kans is dat je deze actie uitvoert.



Leercyclus in coachingsgesprekken

T-GROW coachingsmodel is ontwikkeld door John Whitmore

Coachingsprogramma (globaal)

