**Das GROW (Wachstum)-Modell**

**Zweck: Einen Rahmen für effektives Coaching bieten**

**Leitung:** **Stellen Sie die folgenden Fragen**

|  |
| --- |
| **Legen Sie das ZIEL fest** |
| 1. **Definieren und bestätigen Sie das zu erreichende Ziel oder Ergebnis**   Was soll passieren?  Wie hätten Sie es denn gerne?  In einer idealen Welt, welche Dinge würden Sie hier gerne sehen?  Wie würde es in drei Monaten aussehen?  Können Sie in einem Satz sagen, was Sie wollen?  Wie würden Sie es in einer idealen Welt gerne haben?  Wie fühlen Sie sich, wenn Sie dieses Ziel laut aussprechen?  Wie anspruchsvoll ist es?  Was ist Ihre Einsicht dazu?  Stellen Sie sich vor, Sie haben in 12 Wochen erreicht, was Sie wollen:   * Welche Elemente sind vorhanden? * Was können Sie sehen/denken/fühlen? * Welche konkreten Veränderungen gibt es in Ihrem Leben, wenn Sie dies erreichen? |
|  |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| **Untersuchen Sie die REALITÄT** |
| 1. **Untersuchen Sie die aktuelle Realität**   Wie wichtig ist das für Sie?  Was hältst du davon?  Welche Auswirkungen hat das auf Sie?  Was lastet auf Ihren Schultern?  Wie nervös sind Sie, auf einer Skala von 10?  Wenn eine ideale Situation 10 ist, bei welcher Zahl sind Sie jetzt?  Bei welcher Zahl möchten Sie sein?  Was sagt das über Sie selbst aus?  Was weißt du jetzt, wo du es vorher nicht wusstest?  Was ist Ihre Einsicht dazu?  Was sind Ihre drei größten Erkenntnisse darüber?  Was können Sie jetzt tun, was Sie vorher nicht tun konnten?  Was haben Sie während der Coaching-Serie über sich selbst gelernt?  Was waren die wichtigsten Durchbrüche oder Wendepunkte?  Was werden Sie jetzt anders machen?  Was wissen Sie jetzt, was Sie vorher nicht wussten? |
| **Erforschen Sie die OPTIONEN** |
| 1. **Untersuchen Sie alle möglichen Optionen zur Lösung des Problems**   Was hat in der Vergangenheit funktioniert?  Welche Schritte könnten Sie unternehmen?  Möchten Sie mit mir ein Brainstorming zu den Elementen machen, die Sie gerne sehen würden?  Was könnten Sie noch tun?  Wenn es etwas gäbe, was Sie noch tun könnten, was wäre das?  Gibt es sonst noch etwas? |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| **Festlegen des WILLENS** |
| 1. **Engagement für bestimmte Maßnahmen gewinnen**   Was werden Sie dagegen tun?  Können Sie sich dazu verpflichten?  Wie wollen Sie das erreichen?  Wann werden Sie es tun?  Wen werden Sie ansprechen?  Wo werden Sie das finden? |
| **Schließung** |
| 1. **Schließung erhalten**   Was habe ich als Ihr Coach gut gemacht?  Wovon würden Sie gerne mehr sehen?  Was würden Sie gerne weniger sehen?  Was hätte ich Ihrer Meinung nach anders machen sollen?  Welche greifbaren Vorteile haben Sie durch das Coaching in Bezug auf Geld, Position, Beziehungen usw. erhalten? |