

Schemat rozmowy coachingowej IGOW

Źródło: opracowanie własne Active Strategy na podstawie modelu GROW, Sir. John Whitmore



ISSUE

Na czym polega problem?

- Na czym polega problem?
- Co jest najważniejsze w tej sytuacji?
- Jakie są skutki tej sytuacji?
- Jak jest teraz?
- Jak to działa?
- Jaki wpływ mają te zdarzenia na Ciebie / projekt / firmę?
- Kto jest w to zaangażowany?
- Co Cię powstrzymuje?



GOAL

Do czego dążysz?

- Do czego chcesz doprowadzić w tej sytuacji?
- Co byłoby najlepszym zakończeniem?
- Jaki zamierzasz osiągnąć cel?
- Po czym poznasz, że cel został osiągnięty?
- Jaka była by idealna sytuacja?
- Jakiego wsparcia oczekujesz ode mnie?



OPTIONS

Jakie masz możliwości?

- Jakie są 3 możliwe reakcje w tej sytuacji?
- Jak inaczej możesz to rozwiązać?
- Co jeszcze możesz zrobić?
- Co byś zrobił/a na moim miejscu?
- Co byś zrobił/a, gdyby tej przeszkody nie było?
- Wymień 5 potencjalnych rozwiązań.
- Kto może znać rozwiązanie?



WILL DO

Co zrobisz?

- Które z opcji są lepsze od innych?
- Co może Cię powstrzymać?
- Jak poradzisz sobie z tymi barierami?
- Kto może Cię wesprzeć?
- Jak i kiedy uzyskasz wsparcie?
- Kto powinien o tym wiedzieć?
- Od czego zaczniesz?
- Na ile, w skali 1-10, masz pewność, że to zrobisz?
- Co uniemożliwia 10?