



Kurzbeschreibung & Zweck

Das GROW-Modell ist ein Coaching- und Problemmanagement-Tool, das darauf abzielt, individuelle Ziele zu erreichen und Leistungen zu verbessern. Es bietet eine strukturierte Herangehensweise, um das Bewusstsein für Ziele zu schärfen, Hindernisse zu identifizieren und Pläne zur Überwindung dieser Hindernisse zu entwickeln.

Ereignisse

Einsichten gewinnen

Dimensionen

Selbstmanagement

Aufwand

2 - gering

Kompetenz

3 - Anwender

Dauer

bis 4h

Rahmenbedingungen & Vorbereitung

Du brauchst dafür: Um GROW anzuwenden, benötigst du Coaching-Kenntnisse oder Moderationsfähigkeiten, eine offene Kommunikation mit deinem Klienten und geeignete Coaching-Tools oder Unterlagen.

Vorbereitung: Vorbereitung beinhaltet das Verstehen der Hintergrundinformationen deines Klienten sowie das Bereitstellen einer ruhigen und vertraulichen Umgebung für das Coaching-Gespräch.

Wofür gut geeignet?



Das GROW-Modell ist besonders gut geeignet, um Coaching-Sitzungen oder Leistungsbeurteilungen strukturierter zu gestalten. Es kann auch verwendet werden, um Probleme im Team zu lösen oder um allgemeinere Probleme anzugehen, bei denen die Klarheit der Ziele und die Umsetzung der Pläne im Vordergrund stehen. Es eignet sich auch gut für individuelles Coaching in verschiedenen Bereichen, wie berufliche Entwicklung, persönliches Wachstum und Karriereplanung.

Fragen und Antworten

Frage 1: Was bedeutet das Akronym GROW?

GROW steht für "Goal" (Ziel), "Reality" (Realität), "Options" (Optionen) und "Way Forward" (Weg nach vorne) und beschreibt die Phasen z.B. in einem Coaching-Gespräch.

Frage 2: Warum ist der "Weg nach vorne" ein entscheidender Schritt in GROW?

Der "Weg nach vorne" hilft dabei, einen klaren Aktionsplan zu erstellen und sicherzustellen, dass die gesetzten Ziele erreicht werden können. Nur eine aktive Umsetzung von kleinen Schritten bringt den erhofften Fortschritt.

Frage 3: Wie werden Optionen in GROW entwickelt?

Das GROW Modell fördert das Brainstorming von verschiedenen Handlungsoptionen, um herauszufinden, wie das Ziel erreicht werden kann. Es ist also ein aktiver Nachdenkprozess, der uns dabei hilft neue Lösungen zu finden.

Frage 4: Was sind die Vorteile des GROW-Modells?

Das GROW-Modell bietet eine klare Struktur, um individuelle oder Teamziele zu erreichen. Es fördert auch die Selbstreflexion und unterstützt bei der Identifizierung von Hindernissen und Lösungsmöglichkeiten.



Kurzbeschreibung & Zweck

Das GROW-Modell ist ein Coaching- und Problemmanagement-Tool, das darauf abzielt, individuelle Ziele zu erreichen und Leistungen zu verbessern. Es bietet eine strukturierte Herangehensweise, um das Bewusstsein für Ziele zu schärfen, Hindernisse zu identifizieren und Pläne zur Überwindung dieser Hindernisse zu entwickeln.

Ereignisse

Einsichten gewinnen

Dimensionen

Selbstmanagement

Aufwand

2 - gering

Kompetenz

3 - Anwender

Dauer

bis 4h

Wie kannst Du es nutzen?

Schritt 1:

Zielsetzung

In diesem Schritt hilfst du deinem Klienten dabei, seine langfristigen und kurzfristigen Ziele zu identifizieren und sie so zu formulieren, dass sie klar und präzise sind. Du könntest beispielsweise Fragen stellen wie: "Was möchten Sie erreichen?" oder "Welche Veränderungen möchten Sie sehen?" Zielsetzung ist der Ausgangspunkt für den gesamten Coaching-Prozess und bietet eine klare Vision für die gewünschten Ergebnisse.

Schritt 2:

Realitätsprüfung

Nachdem klare Ziele definiert wurden, ist es an der Zeit, die aktuelle Realität deines Klienten zu bewerten. Du könntest Fragen stellen wie: "Wo stehen Sie derzeit in Bezug auf Ihr Ziel?" oder "Welche Faktoren könnten den Fortschritt beeinflussen?" Ziel dieser Realitätsprüfung ist es, eine realistische Basis für den Coaching-Prozess zu schaffen und Herausforderungen anzuerkennen, die bewältigt werden müssen.

Schritt 3:

Optionen erkunden

Mit einem klaren Ziel vor Augen und einem Verständnis für die aktuelle Realität ist es an der Zeit, verschiedene Optionen zu erkunden, um das Ziel zu erreichen. Gemeinsam könnt ihr Brainstorming-Sitzungen durchführen, um eine breite Palette von Ideen zu generieren. Du könntest deinen Klienten fragen: "Welche verschiedenen Ansätze könnten Sie verfolgen, um Ihr Ziel zu erreichen?" oder "Gibt es alternative Lösungen, die Sie noch nicht in Betracht gezogen haben?"

Schritt 4:

Aktionsplan erstellen (Way Forward)

Nachdem du und dein Klient die verschiedenen Optionen erkundet habt, ist es an der Zeit, konkrete Maßnahmen zu planen. Du könntest deinen Klienten fragen: "Was werden Sie als Nächstes tun, um Ihr Ziel zu erreichen?" oder "Welche Schritte sind erforderlich, um die gewählte Option umzusetzen?" Ziel dieses Schrittes ist es, die Zielerreichung in praktische, handhabbare Schritte zu unterteilen.

Schritt 5:

Überwachung

Nachdem die Maßnahmen festgelegt wurden und dein Klient den Aktionsplan umsetzt, ist es wichtig, regelmäßig den Fortschritt zu überprüfen und anzupassen. In diesem Schritt evaluierst du gemeinsam, wie gut die Maßnahmen funktionieren und ob sie zum gewünschten Ziel führen.



Deine Notizen