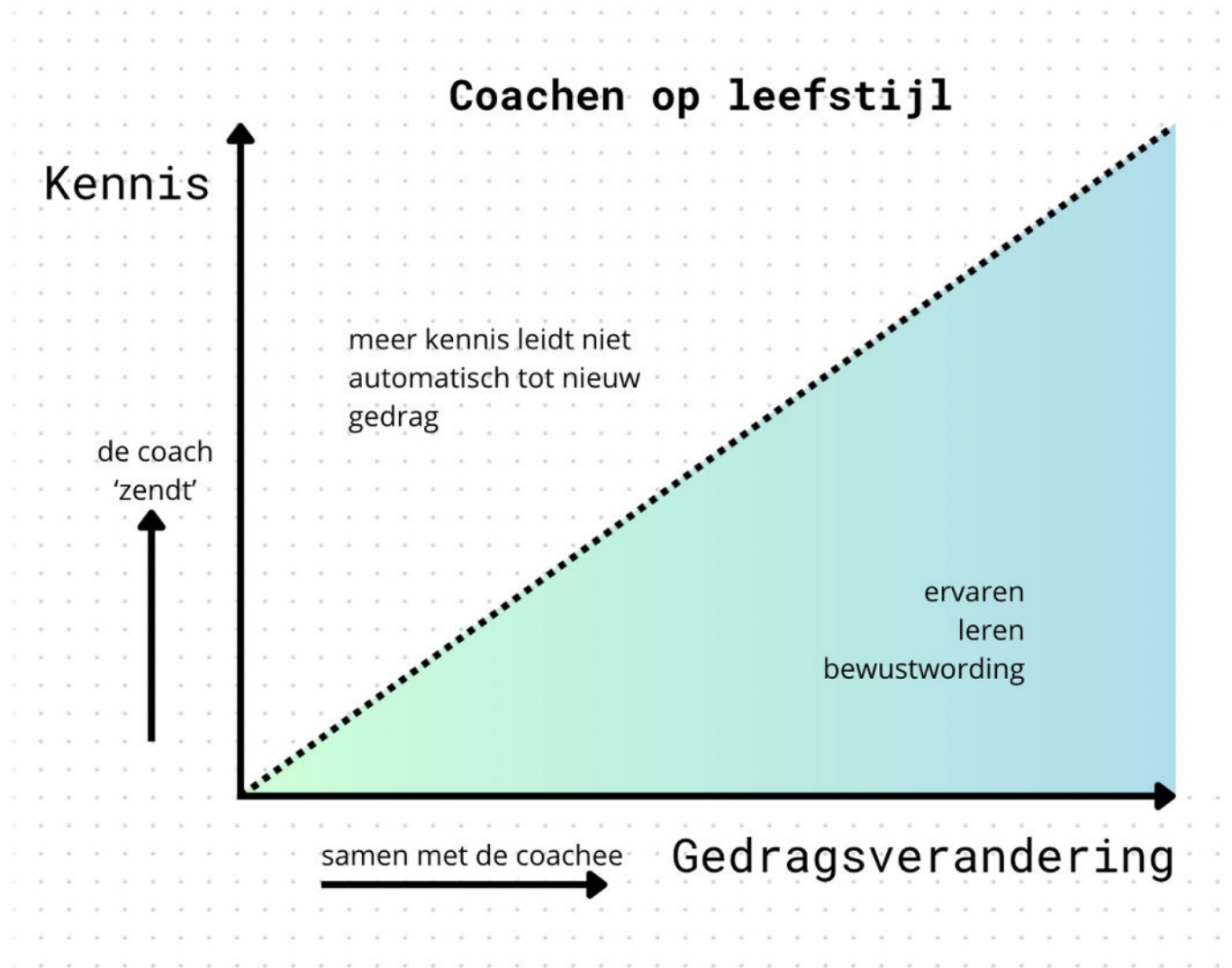
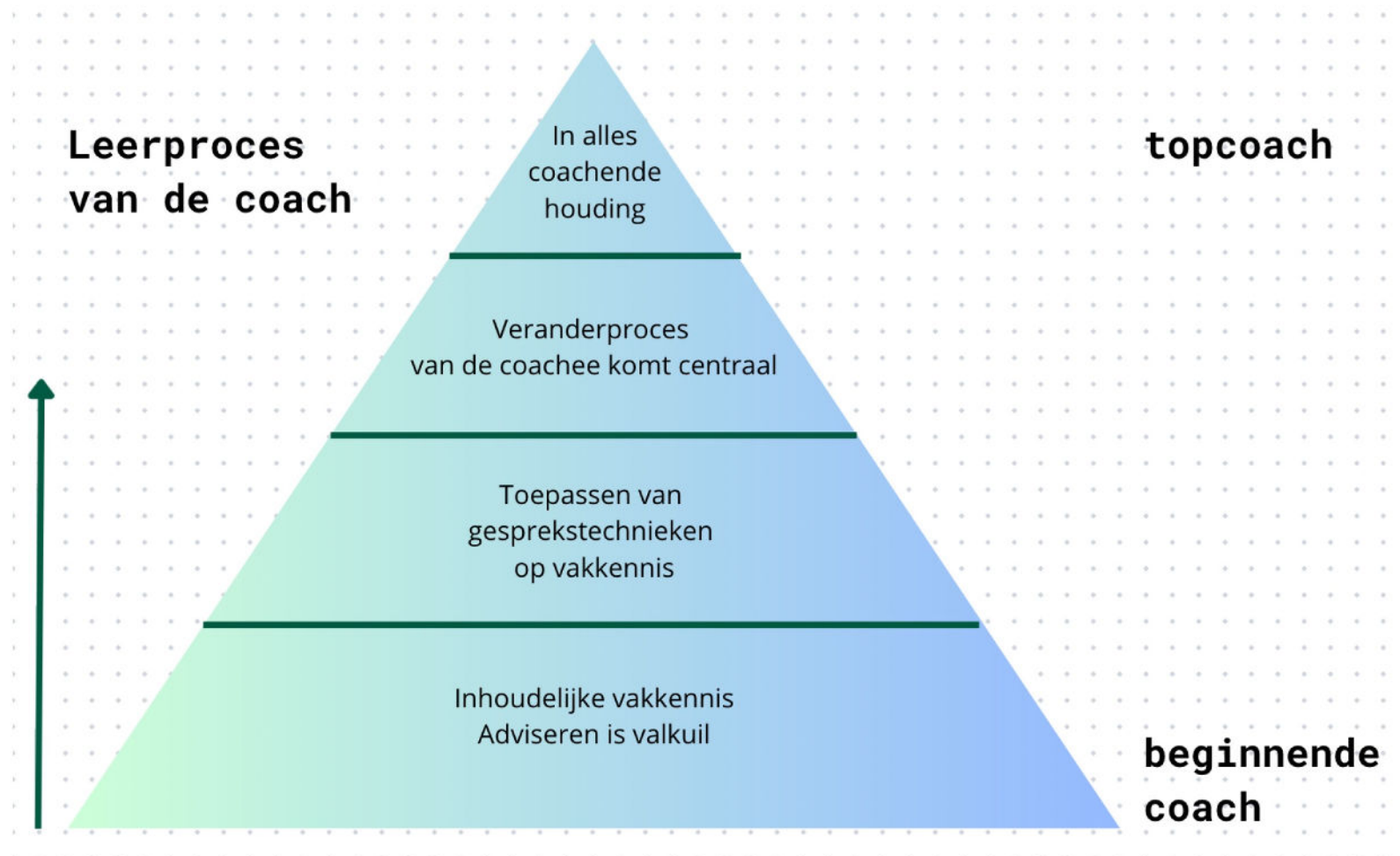




Les 1







GROW 4 FASEN

Goal	doel van dit gesprek wat wil je bespreken? wat wil je bereiken met dit gesprek?
Reality	huidige situatie evalueren waar sta je nu?
Options	opties wat zou je kunnen doen?
Will	acties wat ga je doen?

Stilstaan bij de ervaring van je coachee

- Waar zou je samen met mij naar willen kijken? G-fase
- Waar zou je vandaag in ons gesprek mee willen beginnen? G-fase
- Wat wil je in dit gesprek bereiken?
- Welke uitkomst wil je aan het eind van dit gesprek? G-fase

Het doel van coachen

- Het vergroten van het bewustzijn en de verantwoordelijkheid van de deelnemer voor zijn leefstijl
- Het achterliggende doel van elk coachcontact is het vergroten zelfvertrouwen van de coachee waardoor hij zelf de regie houdt
- Niet is zo succesvol als succes!
Zit de ander op de huid tot hij succes heeft

WIE BEPAALT DE COACH OF DE COACHEE?

- de inhoud van het gesprek?
- het doel van het gesprek?
- wanneer is dit een goed gesprek?
-
- wie wordt aan het denken gezet?
- wie bepaalt de analyse van het probleem?
- wie bepaalt wat het probleem is?
- wie bepaalt wat het zwaarste weegt voor de deelnemer?
-
- wie is verantwoordelijk voor de mogelijkheden?
- van wie komen de verschillende oplossingen?
- wie is verantwoordelijk voor de keuze en de uitvoering van de actie

Reflectieverslag

Maak een reflectieverslag van het begeleiden van je coachee met de volgende onderdelen:

Maak een verslag met het STARR(T)-model (ken je dit niet, zoek het op of bespreek met je studiegenoten)

wat heb je gemerkt aan ambivalent gedrag?

Hoe ben je omgegaan met het ambivalente gedrag?

Hoe ben je omgegaan met de Reddersdriehoek? Is het je gelukt om er uit te blijven? En als je er in getrapt bent wat heb je gedaan om er weer uit te komen?

Hoe ben je omgegaan met coaching versus advies geven? Heb je een voorbeeld?

Maak een verslag in WORD van minimaal 1 pagina en maximaal 2 pagina's.