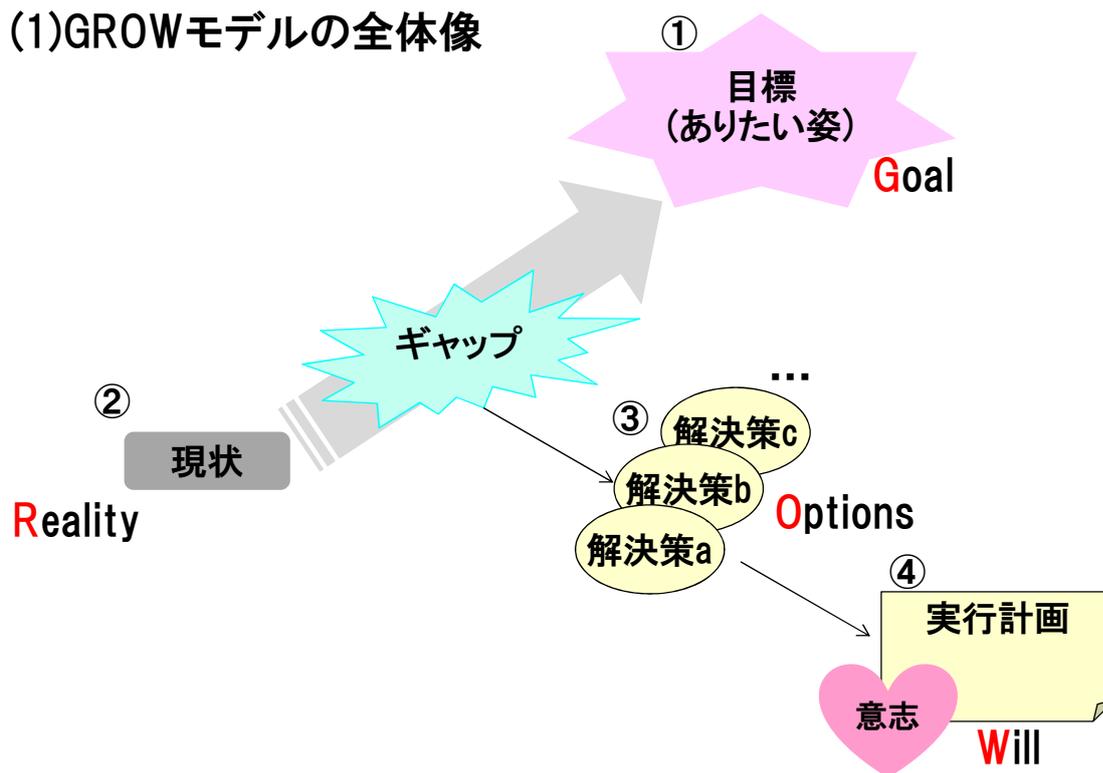


(1)GROWモデルの全体像



(2)G(Goal:目標設定)

願望や要望を明らかにする

目標が出てこないことが多いが、未来に目を向けるために、まずは目標を明確にする

<質問例>

【コーチングのゴール設定】

- ・「このミーティングで明確にしたいことはなんですか？」
- ・「ミーティングで何を得たいですか？」

【テーマのゴール設定】

- ・「どうなると理想なのですか？具体的な姿やイメージを教えてください」
- ・「何を達成したいのですか、本当はどうしたいですか？」
- ・「それは、いつまでに達成したいのですか？」

<参考> SMART

効果的な目標の特性として、SMARTモデルがある

Specific(具体的に)

誰が読んでもわかる、明確で具体的なもの

Measurable(測定可能な)

目標の達成度合いが判断できるもの

Agreed to(合意納得できる)

合意、納得してチャレンジできるもの

Realistic(現実的な)

希望や願望ではなく、達成可能かつ現実的であるもの

Time-bound(時間制約がある)

いつまでにと期限をつけ、スケジュール化できるもの

(3)R(Reality:現状)

現状や現在取り組んでいること、または現在できていないことを明らかにする

<質問例>

【現状の確認】

- ・「今の状況を教えてください。」
- ・「具体的に何をしていますか？」
- ・「今何が起きていますか？」
- ・「うまくいっていないとしたら、何が原因ですか？」
- ・「他に原因として考えられるものはありますか？」
- ・「うまくいっていることは何ですか？」

【自己評価】

- ・「今の状況を自分でどう評価しますか？」
- ・「これまで、それについて何をしてきましたか？」
- ・「それについて、どのように感じていますか？」

(4)O(Options:選択肢)

目標と現状のギャップを埋めるためのアイデアを出す

- ・たくさんのアイデアを出す
- ・協力してもらえる人・部署、使える道具(システム)・時間などを明らかにする

<質問例>

- ・「あなたの得意な方法は何ですか？」
- ・「他にはどのようなやり方が考えられますか？」
- ・「もし何の制約もないとしたら、どんな方法が考えられますか？」
- ・「他の人がやっている方法で、取り入れられるものはありますか？」
- ・「今まで試してなかったことで、有効だと思っていることはありますか？」
- ・「そのことについては誰が一番詳しいですか？」／「一緒に取り組んだ方が良い部署はどこですか？」
- ・「どんな道具を使うと作業がはかどりますか？」
- ・「他に使える時間はありますか？」

(5)W(Will:意思の確認)

選択肢から最適なものを選び実行計画とする

- ・成功のイメージを明確にする
- ・いつから始め、いつまでに終わるかを明確にする
- ・実行の意志を確認する

<質問例>

- ・「先ほどあげた方法の中でもっとも有効なものはどれですか？」
- ・「優先順位を付けるとしたら、どれから取り組みますか？」
- ・「うまくいきそうですか？」/「やれそうですか？」
- ・「うまくいったら、どんな気持ちになりそうですか？」
- ・「すぐにでも始められることはなんですか？」
- ・「いつから始めますか？」/「いつ終了できますか？」
- ・「いつ報告してもらえますか？」/「どのタイミングでフォローしたら良いですか？」

デモ

(1)デモを見て感じたこと

(2)コーチのマインドとテクニック