**Informatie GROEI model**

Het GROEI model (eigenlijk GROW model) is een manier om mensen te coachen. Er zijn verschillende methoden die je kunt gebruiken als coach. Voorbeelden hiervan zijn:

* Rationele Effectiviteits Training (RET)
* Acceptance and Commitment Therapy (ACT)
* Theorie U
* Neuro Linguistisch Programmeren (NLP)
* Mindfullness Based Cognitive Therapy (MBCT)
* Het vork model

De lijst is eigenlijk eindeloos en het is niet ongewoon dat een verschillende methoden gebruikt en daar uiteindelijk zijn eigen manier van maakt. Dat laatste is het geval wanneer iemand al een langere tijd gesprekken gevoerd heeft met verschillende mensen. Maar bij de opleiding Wellness & Lifestyle is er gekozen voor het GROW model.

De reden daarvoor is dat het een makkelijk model is om toe te passen en het is mogelijk om in een paar sessies, met je cliënt of coachee, al vooruitgang te boeken.

In het kort houdt de methode het volgende in:

De kracht van het GROW model is dat het in een aantal overzichtelijke stappen leidt tot een duidelijk eindresultaat. De gecoachte verheldert actief zijn probleem, bedenkt zelf oplossingen en verandert daardoor met plezier. Je kunt het model vergelijken met het plannen van een reis. Je begint allereerst met de kaart: waar gaan we naartoe (Goal)? Vervolgens bekijk je de huidige situatie: waar zijn we nu (Reality)? Dan bekijk je de verschillende routes die naar de bestemming leiden (Options). Tenslotte kies je er één uit en zorg je ervoor dat de motivatie (Will) om de reis te ondernemen in orde is en dat je voorbereid bent op alle obstakels die je onderweg kunt tegenkomen.

* De **G** staat voor **Goal** of anders gezegd voor het doel wat de cliënt wil bereiken. Doelen die je wilt behalen worden positief neergezet omdat dit de motivatie om het doel te behalen vergroot.
* De **R** staat voor **Realities** of anders gezegd wat is het verhaal/probleem van de cliënt.
* De **O** staat voor **Options** of anders gezegd wat zijn de mogelijkheden die je hebt om het probleem te benaderen.
* De **W** staat voor **Will** of anders gezegd het plan van aanpak wat bij jou past om het door jou gestelde doel te behalen.

**Verbinden**

De belangrijkste stap van de cliënt/coachee is gemaakt. Hij staat op de drempel van een eerste gesprek en in dat eerste gesprek komt hij een coach tegen. Wees je er van bewust dat jij als coach op verschillende manieren gezien kan worden:

* De deskundige die informatie of diensten levert
* De arts die een diagnose stelt en voorschrijft
* De procesadviseur die zich richt op het opbouwen van een gelijkwaardige relatie en opheldert wat voor soort hulp er nodig is

Er wordt dus nogal wat van je verwacht wanneer je gaat coachen. De drie bovenstaande rollen lopen door elkaar heen en soms is de ene rol wat meer aanwezig dan de andere, maar belangrijk om te weten dat er dus wat van je verwacht wordt wanneer je gaat coachen. De persoon die binnenkomt stelt zich, in de meeste gevallen, kwetsbaar op; omdat die persoon hulp nodig heeft bij een bepaald probleem.

Het begint echter bij het eerste moment dat de cliënt/coachee op de drempel staat van het eerste gesprek. In dat gesprek staat het aangaan van een ‘verbinding’ tussen twee personen centraal. Daarbij besteed je aandacht aan de volgende zaken:

* Je komt niet meteen ter zake en gaat ook niet meteen vragen wat er aan de hand is; dat moet ingeleid worden
* Ga niet direct tegenover de cliënt/coachee zitten om direct oogcontact te vermijden
* Je begint met een luchtig praatje, want de druk moet weggenomen worden
* Vraag of ze het makkelijk hebben kunnen vinden/met welk
* Begin over het weer
* Vraag naar werk/hobby’s/gezinssamenstelling
* Stel jezelf voor
* Vertel wat over je achtergrond
* Vertel wat je doet/je werkwijze

Bovenstaande puntjes zijn suggesties. Het eerste gesprek is hoofdzakelijk bedoeld om kennis te maken en de cliënt/coachee te laten weten wat hij kan verwachten in de komende gesprekken. Daarnaast om een start te maken wat de reden van de afspraak of eerste gesprek eigenlijk is: je gaat dus al beginnen met het verkennen van het probleem en het vastleggen van een doel.

Terwijl je met de Goal fase van het GROEI model aan de slag bent ga je dus niet meteen beginnen. Je bent ook bezig met de cliënt/coachee jou te laten leren kennen en andersom. Als je dit overslaat gaat het hele traject niet lukken in wat voor vorm van coaching dan ook.

**Goal**



Zonder doel kun je niet coachen, het gesprek heeft dan geen zin omdat je niet weet waar je naar toe wil. Het doel ligt ook in de toekomst

Vragen die je als coach kan stellen als je met je cliënt/coachee een doel gaat bepalen zijn:

* Wat wil je bereiken?
* Wat is er op dit moment belangrijk voor je?
* Welke gebieden/onderwerpen wil je aan werken?
* Beschrijf je perfecte wereld
* *Wat wil je bereiken als gevolg van dit gesprek?*
* *Wat moet er gebeuren om je het gevoel te geven dat deze tijd zinvol is doorgebracht?*

*De onderste twee vragen horen in een gesprek plaats.*

Wanneer je met bovenstaande vragen een begin hebt gemaakt met het bespreken van de reden van het in gesprek gaan met een coach te bezoeken ga je verder met het formuleren en helder krijgen van het doel

SMART

Het doel dat je uiteindelijk met je cliënt/coachee gaat formuleren wordt opgesteld via de SMART methode. Per onderdeel loop je vragen door om het doel van de cliënt/coachee helder te krijgen.

*Specifiek*

Om een doel specifiek te maken stellen we de W-vragen

* Wat willen we bereiken?
* Wie is er bij betrokken?
* Waar gaat het gebeuren?
* Wanneer gebeurt het?
* Waarom willen we het bereiken?

*Meetbaar*

De meetbaarheid wordt meestal aangegeven in getallen. Meetbaarheid kan ook zichtbaar gemaakt worden door het doel te vergelijken met bestaande procedures, kwaliteitseisen, normen, handleidingen of systemen.

*Acceptabel*

Vragen die je hierbij kunnen helpen zijn de volgende:

* Is het voor jezelf haalbaar?
* Is er voldoende draagvlak om het doel te behalen?

Draagvlak betekent in deze context ‘of de mensen en omstandigheden om je heen zo zijn dat je er aan kan werken’.

* Is het actiegericht en leidend tot resultaat? LET OP: het gaat niet om de acties zelf maar om het resultaat!

*Realistisch*

Is het doel haalbaar, geeft het voldoende uitdaging. Een doel moet niet te makkelijk zijn maar ook niet te moeilijk. Vragen zijn:

* Zijn de inspanningen niet te hoog of te laag?
* Staan de inspanningen in relatie met het resultaat

*Tijdgebonden*

Er moet een datum zijn waar naartoe gewerkt wordt. Anders is het te vrijblijvend.

Elk onderdeel van de SMART methode is belangrijk. Let op dat het bereiken van een gevoel zoals (bijvoorbeeld: geluk, blijdschap, overwinning, groei) is niet vast te leggen is in een SMART doel. Wanneer het wel deze kant op lijkt te gaan is het aan jouw als coach om vragen te gaan stellen wanneer het om een gevoel gaat.

Voorbeelden van vragen die hier bij horen zijn:

* Wat voor beeld heb je bij dat gevoel? (je vraag de cliënt/coachee het gevoel concreter te maken)
* Wat betekent dat beeld voor je? (hier check je of het beeld klopt bij het gevoel)
* Wat moet je er voor doen om dat beeld te bereiken n(hier ga je weer terug naar het zetten van doelstellingen
* Kan je dat hier bereiken? (hier vraag je of de cliënt/coachee in staat is om het überhaupt te doen)
* Kan je dat bereiken zoals je nu leeft? (hier vraag je weer of het haalbaar is)
* Wat moet je aan jezelf veranderen om dat te kunnen bereiken? (weer opnieuw concretiseren)

Zie bijlage 1 voor een aantal voorbeelden van een SMART doelstelling

**Opdracht:**

**Kies een onderwerp waarin jij jezelf wil verbeteren. Wat wil jij leren/veranderen/ontwikkelen bij jezelf. Het kan iets van school zijn (bv plannen) maar ook een persoonlijk punt. (stoppen met roken, gezonder gaan eten, minder geld uitgeven etc.).**

**Aan het einde van het project lever je alle deeltaken in de afgesproken verslagvorm in.**

**Realiteit**

Hiermee maak je een verkenning van de huidige werkelijkheid. Hier vind vooral bewustwording plaats. Als coach ga je vragen stellen die proberen zo concreet mogelijk te beschrijven wat de werkelijkheid is.

In de eerste sessie ben je bezig geweest met het formuleren van een doel en dat doel is uitgewerkt volgens de SMART methode. Het doel ligt in de toekomst

Aandachtspunten wanneer het om het verkennen van de werkelijkheid/realiteit gaat:

* Je gaat op onderzoek naar de situatie waar de cliënt/coachee nu in zit
* Wanneer je dat onderzoek start besteed je als coach aandacht aan de letterlijke waarheid en let je erop dat jouw vragen de cliënt/coachee laten beschrijven hij doet en geen waardeoordeel laat vormen over zichzelf. In bijlage 2 vind je een voorbeeld van een coachgesprek die in de fase van de Realiteit plaatsvindt.

Het instrument wat we hiervoor gebruiken is dat van de 9-ingangen. Je bent ongeveer 75% van het gesprek bezig met de 9-ingangen (zie de volgende pagina). Pas als de cliënt bewust is dan kan er op lange termijn een gedragsverandering plaatsvinden. Het doel van de 9-ingangen is dat het probleem van alle kanten belicht wordt. Het gaat ook om de feiten en objectiviteit en om de krachten de spelen.

Let op dat je niet direct naar mogelijkheden en oplossingen gaat zoeken, wat in deze fase een valkuil is. Je gaat als coach op zoek naar de situatie waar de cliënt/coachee op dit moment in zit, besteed aandacht aan de pogingen die hij tot dan toe heeft ondernomen om van het probleem af te komen en hoe het komt dat dit niet gelukt is.

**Opdracht:**

**Je gaat verder met het onderwerp waarin jij jezelf wil verbeteren, wat jij wil leren/veranderen/ontwikkelen bij jezelf. Je hebt vorige les een SMART doel geformuleerd. Dit ga je deze les uitwerken door zo uitgebreid mogelijk de vragen van de 9-ingangen te beantwoorden.**

**Aan het einde van het project lever je alle deeltaken in de afgesproken verslagvorm in.**

INHOUD VAN DE NEGEN INGANGEN.

PROBLEEMINVENTARISATIE: cirkels maken om het probleem heen.

* Wie heeft ermee te maken?
* Waar heeft het invloed op?
* Wat speelt er mee?
* Wat heeft er nog meer mee te maken?
* Wiens probleem is het?
* Wat is jouw belang?
* Wat is het belang van de anderen?

HEDEN-VERLEDEN-TOEKOMST met betrekking tot het probleem

* Hoe is het nu?
* Hoe was het hiervoor?
* Wat zijn de belangrijkste verschillen?
* Hoe sluit heden aan op verleden en toekomst?
* Welke prioriteiten zijn er nu?
* En welke straks?

CONTRASTEN (WEL/NIET GEGEVENS)

* Wat is het probleem?
* Waar treedt het op?
* Waar juist niet?
* Wanneer treedt het op?
* Wanneer juist niet?
* Zijn er speciale momenten dat je er last van hebt?
* Hoe erg is het?
* Hoe groot is het?
* Hoe vaak komt het voor?
* Hoe vaak juist niet?
* Wat had je ook kunnen verwachten maar is niet gebeurd?

OORZAAK EN GEVOLG

* Waardoor komt het?
* Hoe is te verklaren dat dit gebeurt?
* Wat kan de oorzaak zijn?
* Zijn er nog meer oorzaken?
* Wat zijn de gevolgen?
* Zijn er nog meer gevolgen?

STERKTE, ZWAKTE, KANSEN EN BELEMMERINGEN.

* + Wat zijn de (je) sterke kanten?
	+ Wat zijn de (je) zwakke kanten?
	+ Wat belemmert jou om dit te doen?
	+ Wat zijn de belemmeringen voor dit proces?
	+ Wat weerhield je tot nu toe om dit te doen?
	+ Hoe liggen de kansen (wanneer het gaat om slagen)?
	+ Waar kan het mis gaan?
	+ Waar kan het goed gaan?

INZOOMEN

* Wat gebeurde er toen? (toen je er echter kwam dat je aan dit ‘ding’ moet werken)
* Wat daarna?
* Wat dacht je precies?
* Wat was jouw reactie?
* Wat is dat reden dat het zo gebeurde?

GEBEURTENIS, GEDACHTEN, GEVOEL

* Wat dacht je toen eigenlijk? (toen je er echter kwam dat je aan dit ‘ding’ moet werken)
* Wat voelde je daarbij?
* Wordt je dan boos/blij/opgelucht?
* Vind je het spannend/makkelijk

METAFOOR

* Waarmee kun je vergelijken?
* Waar lijkt dit op?
* Kun je het ook koppelen aan een beeld?
* Ik zelf krijg het beeld van …… hoe zie jij dat?

PERSOON, WIL, WENS

* Wat zegt dit over jou?
* Wat wil jijzelf?
* Wat zegt dit over het doel?

Deze vragen zijn hulpmiddelen en meteen de belangrijkste instrumenten die een coach heeft.

**Opties**

Hiermee gaat de cliënt/coachee oplossingen verzinnen en “creativiteit” op gang brengen. Het is erg belangrijk dat de cliënt zijn eigen oplossingen verzint, die van jou werken per definitie niet. De kunst is een creatief denkproces op gang te brengen en - niet gehinderd door censuur of voorwaarden voor uitvoerbaarheid - vrijuit te brainstormen. De coach bevordert het creatieve denkproces bij de gecoachte en brengt structuur aan in de gegeven opties (bijvoorbeeld door dingen op te schrijven) en draagt eventueel ook zelf ideeën aan die voortborduren op wat er al aan opties is aangedragen.

Wanneer er genoeg werkbare opties zijn gegeven kan jij als coach, die een expertise heeft zoals kennis van voeding of bewegen, zeggen wat er mogelijk is of niet.

Vragen die hier bij horen zijn:

* Welke alternatieven heb je? Hoe zou een lijstje eruit zien met je mogelijke acties?
* Wat zijn de voor- en nadelen van de diverse acties?
* Hoe makkelijk of moeilijk zijn die acties voor jou?
* Zijn er voor de verschillende acties ongewenste nevenverschijnselen?
* Welke actie zal je het meeste voldoening geven?
* 'Wat zou je doen indien niets je tegenhield?'

Bijvoorbeeld:

* *‘ik ga elke week 4 x 20 kilometer hardlopen om af te vallen’*

Dit kan een optie zijn die vanuit het brainstormen voort is gekomen, maar jij als expert kan zeggen dat het goed is om te gaan hardlopen en dat het handig is om de frequentie op de bouwen in plaats van in een week 80 kilometer hard te gaan lopen. Zodoende werk je samen om te opties beter bij de cliënt/coachee te laten passen. De doelen moeten namelijk wel gehaald worden.

**Opdracht:**

**Ga door op het onderwerp waarin jij jezelf wil verbeteren. Wat wil jij leren/veranderen/ontwikkelen bij jezelf.**

**Beantwoord de vragen uitgebreid. Bedenk tenminste twee aanvullende vragen**

**Aan het einde van het project lever je alle deeltaken in de afgesproken verslagvorm in.**

**Ecologie**

Hiermee kijk je of de oplossingen ook passen in het leven van de cliënt/coachee, de ander en zijn omgeving. Of het klopt en of de oplossingen geen schade doen aan het leven van jezelf of van de ander. Is de cliënt/coachee er dan blij mee? Wat levert het op? Wat gaat er gebeuren als je de oplossing(en) doorvoert?

Hier is het belangrijk te weten dat wanneer het gaat om gedragsverandering; wat je als coach hier in gang aan het zetten bent met je cliënt/coachee, er meer factoren meespelen dan alleen de cliënt/coachee. Bij verandering komt er meer kijken dan de wens van de cliënt/coachee om ‘het te gaan doen’.

Er zijn omgevingsfactoren om de cliënt/coachee heen die een belangrijke rol spelen. Stel je nu even voor hoe moeilijk het is om te stoppen met roken wanneer je in een thuissituatie zit waarin met je familie of alleen je partner (in het geval van samenwonen) nog steeds rookt en in het eerste geval alle familieleden. Op die manier wordt je nog dagelijks geconfronteerd met hetgeen waar jij mee wil stoppen. Daarbij zien de mensen in je directe omgeving niet eens de relevantie, het belangrijke, om te stoppen met roken. Dat verkleint je kans van slagen.

Als coach ga je met je cliënt/coachee op zoek naar draagvlak. En ‘draagvlak’ kan uitgelegd worden als het zoeken van steun door anderen, in de ogen van anderen is het ook belangrijk dat dit doorgevoerd gaat worden of gaat werken.

Ga op zoek naar wat directe familie, partner, collega’s er van vinden. Zodoende weet de cliënt/coachee ook dat hij het niet alleen hoeft te doen. En dat hij er in het geval van een soort van terugval er niet alleen voor staat.

Vragen die hier bij horen:

* Gaan de mensen om je heen hier mee akkoord?
* Past dit in jouw leven?
* Past dit in het leven van je naasten?
* Zo nee, wat moet je doen om ze mee te krijgen?
* Op wat voor manier gaan ze er last van krijgen?
* Hoe ga je die last minimaliseren?

**Opdracht:**

**Ga door op het onderwerp waarin jij jezelf wil verbeteren. Wat wil jij leren/veranderen/ontwikkelen bij jezelf.**

**Beantwoord de vragen uitgebreid . Bedenk tenminste twee aanvullende vragen**

**Aan het einde van het project lever je alle deeltaken in de afgesproken verslagvorm in.**

**Inzet**

Als laatste maak je afspraken wat de cliënt nu precies gaat doen en wanneer. Hoe laat, met wie? Waar? Hoe groot is de kans op een schaal van 1 tot 100 dat hij/zij het ook daadwerkelijk gaat doen.

**Opdracht:**

**Ga door op het onderwerp waarin jij jezelf wil verbeteren. Wat wil jij leren/veranderen/ontwikkelen bij jezelf.**

**Hoe zit het met je inzet? Is die niet 100%, dan moet eigenlijk weer helemaal op nieuw beginnen.**

**Aan het einde van het project lever je alle deeltaken in de afgesproken verslagvorm in.**

**Reflectie**

* Wat heb je geleerd van het werken met het GROEI model?
* Wat vond je moeilijk aan het schrijven van het verslag?
* Wat vond je makkelijk aan het schrijven van het verslag?
* Wat ga je de volgende keer anders doen wanneer het gaat om het schrijven van een verslag?
* Je bent inmiddels bekend met de competenties waar je aan moet werken. Bij welke competentie passen de volgende dingen en leg uit waarom
* Verslag schrijven
* Het onderwerp van het verslag
* Welke vaardigheden heb je de afgelopen weken geleerd en waar en hoe ga je ze toepassen?
* Waarom vind je jezelf een coach?
* Wat kan je op dit moment bal en waar merk je dat aan?
* Waarom vind je jezelf geen coach?
* Wat moet je nog leren en waarom?

**Bijlagen**

Bijlage 1

Voorbeelden van SMART-doelen in het bedrijfsleven

* Over exact 2 jaar wil ik een nieuwe vestiging hebben geopend in Zwolle.
* Ik wil dat mijn omzet eind volgend jaar 20% gestegen is t.o.v. De omzet van dit jaar.
* Eind dit jaar wil ik dat het aantal orders met 10% is toegenomen t.o.v. Vorig jaar.

Voorbeelden van SMART-doelen voor studie

* Ik wil aan het eind van mijn eerste studiejaar mijn propedeuse hebben behaald.
* Ik wil aan het eind van de tentamenweken minstens 12 punten hebben behaald voor deze periode.
* Ik wil minstens een 5.5 halen voor het tentamen Engels volgende week.
* Ik wil volgende periode voor minstens 90 % aanwezig zijn bij het vak Marketing.
* Ik wil mijn taken van het MVO project minstens 1 week voor inleverdatum af hebben gerond.
* Ik wil voor het eind van dit jaar een stageplaats bij een technische groothandel hebben bemachtigd.

Voorbeelden van persoonlijke SMART-doelen

* Ik wil over 1 jaar 5 kilo zijn afgevallen door middel van NewFysic.
* Ik wil voor het eind van dit jaar ingeschreven staan bij een sportschool.
* Ik wil voor het eind van deze maand naar een attractiepark zijn geweest met mijn zoontje.

Bijlage 2

(de dikgedrukte regels zijn de reacties van de coach)

**Je doelen hebben we nu wel gehad. Laten we nu eens kijken hoe de zaak ervoor staat. Hoeveel weeg je?**

102,5 kg met kleren aan

**Wanneer heb je je voor het laatst gewogen**

Vorige week ergens

**Hiernaast in de badkamer staat een weegschaal. Wil je daar even op gaan staan**

Jeetje! Ik weeg 106 kg

**Eet je heel erg veel?**

Ja, ik houd nogal van chocolade en ik houd van vet eten.

**Heb je de laatste tijd veel gegeten?**

Meer dan gewoonlijk. Dat is meestal wanneer ik me zorgen maak.

**Waar maak je je nu zorgen om?**

Mijn gezondheid, mijn leeftijd en ik voel me tegenwoordig een beetje onzeker over mijn werk

**Wat zit je het meest dwars?**

Mijn gezondheid, denk ik, want ik ben ervan overtuigd dat ik er psychisch en dus ook in mijn werk op vooruit ga als ik daar meer grip op krijg

**Goed, laten we het daarbij laten voor vandaag, maar de volgende keer kunnen we concreet kijken hoe je er psychisch bij zit en hoe het met je werk gaat. Wat eet je teveel?**

Aardappelen en toetjes.

**Bij iedere maaltijd?**

Allebei minstens een keer per dag meestal.

**Thuis of als je uit eten bent? Bij de lunch of ’s avonds?**

’s Avonds thuis, en als we uit eten gaan, minstens twee avonden in de week

**Met vrienden of met je vrouw?**

Meestal alleen wij tweeën.

**Houd je vrouw ook van veel eten?**

Niet echt, maar ze weet dat ik er van geniet, dus doet zij mee.

**Dus je houdt van zoetigheid en aardappelen, je eet meer wanneer je je zorgen maakt, en dat gebeurt over het algemeen ’s avonds en met je gezin. Hoe staat het met drinken?**

Soms neem ik een biertje bij de lunch en meestal drink ik ’s avonds een flesje wijn.

**Hoeveel glazen bier heb je afgelopen week precies gedronken?**

’s Kijken….een stuk of twintig.

**En de week daarvoor?**

Ongeveer hetzelfde, als ik eerlijk ben.

**Zullen we nu eens kijken naar het trimmen?**

Oké. Ik ben in ieder geval begonnen met hardlopen.

**Hoe vaak ga je lopen en hoe lang?**

Ik loop ongeveer een kwartier, als het kan twee keer per week.

**Wanneer heb je deze week gelopen?**

Ik ben niet geweest, ik voelde me gewoon te ellendig.

**De week daarvoor?**

Maar één keer, op zondagmorgen. Ik wilde wel meer, maar mijn kuiten deden nog zeer.

**Heb je door die ongemakken minder zin om te gaan hardlopen?**

Ja. Mijn enkels, kuiten, dijen, moeite met ademen – ik vind het vreselijk.

**Doe je verder nog iets aan lichaamsbeweging – wandelen, fietsen, al is het maar de trap nemen in plaats van de lift?**

Nee, maar ik ga af en toe wel naar de sauna.

**Vind je dat fijn en denk je dat het helpt?**

Het helpt me van mijn schuldgevoel af en het is niet zo inspannend.