

Goal – cel Reality – rzeczywistość Options – opcje Wrap up/Will – zobowiązania końcowe/wola

Cel - polega na określeniu tematu danej sesji coachingowej bądź długoterminowych celów, przy uwzględnieniu aspektu rozwojowego.

Przykładowe pytania:

Co chcecie osiągnąć, jaki stawiacie sobie cel na następny miesiąc/kwartał?

Czego się spodziewacie?

Nad czym chcecie pracować?

Rzeczywistość - ten punkt zawiera opis otoczenia, pozwalający precyzyjnie określić punkt startowy – obecną sytuację. Często dokładny obraz rzeczywistości pozwala zespołowi dostrzec posiadane zasoby, co skutkuje pojawieniem się pierwszych pomysłów i rozwiązań na tym etapie.

Przykładowe pytania:

Kiedy..? Jak często...? Jakie są skutki..?

Jakie działania podejmujecie, z jakim skutkiem? Co się sprawdza? Co się nie sprawdza?

Jakie czynniki występują?

Jak sprawdzacie, czy macie rację?

Jakie jest nastawienie?

Opcje – w tym miejscu należy sporządzić listę sposobów doskonalenia funkcjonowania oraz wstępnie ją zweryfikować. Warto się zastanowić nad wszystkimi dostępnymi możliwościami i rozwiązaniami, aby z dużej ich liczby wybrać te najwartościowsze.

Przykładowe pytania:

Co chcecie zrobić, aby zmienić sytuację?

Jakie widzicie możliwości/ sposoby działania?

Co jeszcze możecie zrobić, aby osiągnąć cel?

Który element chcecie zmienić?

W jaki sposób możecie to zrobić?

Jakie są zalety, a jakie wady zaproponowanych rozwiązań?

Które rozwiązanie najbardziej wam odpowiada?

Który ze sposobów wdrożycie w swojej pracy?

Zobowiązania końcowe – ten punkt dotyczy działania po zakończonej sesji coachingowej. Podczas sesji tworzony jest plan. Na koniec zespół podejmuje zobowiązania realizacji określonego planu.

Przykładowe pytania:

Ustalcie krok po kroku plan działania.

Po czym poznacie, kiedy można wprowadzić nowe rozwiązanie?

Po czym poznacie, że to się udało?

Co zrobicie jeśli się nie uda (Plan B)?

Jakiego wsparcia potrzebujecie? Od kogo? Jaka jest wasza motywacja do wdrożenia tego rozwiązania/ rozwiązań?