

GROW-Fragen für Coachinggespräche

Ein kompakter Fragenfächer für Goal, Reality, Options und Will

Grundidee: GROW ist kein Fragenkatalog zum Abarbeiten. Wähle wenige Fragen, bleibe dort, wo Denken entsteht, und wechsle erst weiter, wenn die Phase wirklich geklärt ist.

1 Die vier Phasen - mit starken Fragen

● GOAL - Ziel klären

- Was soll nach diesem Gespräch anders oder klarer sein?
- Woran würdest du merken, dass sich das Gespräch gelohnt hat?
- Was davon kannst du selbst beeinflussen?
- Was ist heute das wichtigste Ziel?

● REALITY - Realität prüfen

- Was passiert momentan konkret?
- Was hast du bereits versucht?
- Was funktioniert zumindest teilweise?
- Welche Annahme behandelst du gerade wie eine Tatsache?

● OPTIONS - Möglichkeiten öffnen

- Was könntest du tun?
- Was noch?
- Welche Möglichkeit gäbe es, wenn die offensichtlichste Lösung wegfiele?
- Was würdest du jemand anderem in deiner Situation vorschlagen?

● WILL - Entscheidung treffen

- Welche Möglichkeit wählst du?
- Was genau wirst du als Erstes tun?
- Wann wirst du beginnen?
- Wie verbindlich ist die Entscheidung auf einer Skala von 0 bis 10?

2 Wenn das Gespräch feststeckt

- 1 Sind wir wirklich noch beim Ziel - oder schon bei einer Lösung?
- 2 Fehlt noch eine entscheidende Information über die aktuelle Situation?
- 3 Haben wir mehrere echte Optionen entwickelt - oder nur Varianten derselben Idee?
- 4 Ist der nächste Schritt klein und konkret genug, um wirklich begonnen zu werden?

Fragen, die öffnen - und Fragen, die steuern

Der Unterschied entscheidet darüber, ob GROW Coaching bleibt oder zum versteckten Ratschlag wird

3 Öffnend statt suggestiv fragen

Öffnende Frage	Suggestiv oder zu früh lösungsorientiert
Welche Möglichkeiten siehst du?	Wäre es nicht besser, zuerst mit deiner Kollegin zu sprechen?
Was ist dir an diesem Ziel wichtig?	Du willst doch vor allem schneller fertig werden, oder?
Was hast du bisher beobachtet?	Warum klappt das bei dir eigentlich nie?
Welche Option möchtest du genauer prüfen?	Dann nehmen wir am besten Variante B, richtig?

4 Drei schnelle Qualitätschecks

1 Bleibt die Antwort offen?

- 1 Wenn die Frage bereits eine bevorzugte Lösung enthält, ist sie keine echte Coachingfrage.

2 Passt die Frage zur Phase?

- 2 Options-Fragen helfen wenig, wenn Goal noch unscharf oder Reality noch ungeklärt ist.

3 Entsteht ein eigener nächster Schritt?

- 3 Will ist erst erreicht, wenn die Person selbst entscheidet, was sie konkret tun wird.

Merksatz

GROW gibt Struktur - aber die Qualität entsteht durch Zuhören, passende Rückfragen und die Bereitschaft, zwischen den Phasen zurückzuspringen.