

## PERCAKAPAN GROW

<b>PREPARATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coach mempersiapkan diri dan data serta informasi yang telah didapatkan dari sesi coaching sebelumnya dan informasi awal. Fokus pada sesi yang akan dijalankan</li> <li>• Memastikan tidak ada gangguan selama sesi coaching</li> </ul>
<b>BUILDING RAPPORT</b>	<p>Mulailah percakapan dengan pertanyaan pembuka untuk mencairkan suasana dan membangun hubungan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bagaimana kabarnya? ( Jelaskan perbedaan Coaching, Mentoring, jika coachee belum memahami )</li> <li>- Confidentiality agreement : menjelaskan bahwa sesi coaching ini sifatnya rahasia, dan aman untuk membicarakan apapun.</li> <li>- Jelaskan durasi : Sesi coaching akan berlangsung selama 15 - 30. Menit</li> <li>- Tanyakan apakah ada pertanyaan dalam proses sesi coaching atau hal lainnya?</li> </ul> <p>(Apabila memasuki sesi berikutnya : Review perkembangan dari sesi sebelumnya, apakah ada hal yang ingin dibicarakan sebelum memulai sesi ?)</p>
<b>GOAL</b>	<p>Coach dan Coachee menyepakati tujuan khusus. Coach mengajukan pertanyaan-pertanyaan tertentu untuk memastikan tujuannya demi kepentingan terbaik dari coachee dan hal-hal terdekat mereka.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Apa tujuan yang ingin Anda capai? ( Pastikan Tujuan SMART yaitu specific, terukur, berorientasi aksi, realitas, ada batasan waktu )</b></li> <li>• <i>Apa Agenda coaching yang akan kita bahas hari ini?" ( Performa/kinerja/KPI)</i></li> <li>• <i>" Apa Fokus sasaran individu coachee yang akan dicapai?</i></li> <li>• <b>"Apa yang membuat tujuan tersebut penting bagi Anda?"</b></li> <li>• <b>"Apa harapan Anda setelah sesi ini?"</b></li> <li>• Apa definisi.....( tujuan yang ingin dicapai? )</li> <li>• <b>Pada Skala dari 1 sampai 10 seberapa besar komitmen Anda untuk mencapai tujuan ini?</b></li> <li>• Apa dampak yang Anda rasakan bila tujuan tercapai tercapai?</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>REALITY</b></p> <p>Coach dan coachee mendiskusikan Gap / kesenjangan yang datang dari Coachee.</p>	<p>Coachee perlu memiliki pemahaman yang realistis akan situasi mereka sekarang dan kesenjangan antara situasi sekarang dan goal yang ingin dicapainya.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><i>“Pada skala 1 – 10, di mana 1 jauh dari sasaran dan 10 goal sudah dicapai. Di mana Anda sekarang?”</i></b></li> <li>• <b><i>“Situasi apa yang terjadi di angka tersebut?”</i></b></li> <li>• <b><i>“Apa kesenjangan yang Anda rasakan saat ini untuk mencapai tujuan?”</i></b></li> <li>• <b><i>Apa kesenjangan yang Anda sadari/ketahui/pahami sat ini, yang membuat Anda belum mencapai tujuan Anda?</i></b></li> <li>• Ceritakan lagi tentang itu....</li> <li>• Apa Anda tahu siapa saja yang telah mencapai tujuan itu?</li> <li>• Apa yang dapat Anda pelajari dari mereka?</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPTION</b></p> <p>Menggali kemungkinan yang datang dari Coachee:</p>	<p>Coach membantu coachee memikirkan berbagai cara untuk mencapai tujuan. Coach membantu coachee mengeksplorasi kemungkinan sehingga coachee dapat memutuskan. Termasuk memikirkan hambatan yang bisa saja terjadi nantinya.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><i>“Hal apa yang dapat anda pikirkan untuk dapat membawa bisnis anda ke Angka 10?”</i></b></li> <li>• <b><i>“Apa saja strategi yang ada di diri anda yang mungkin memenuhi tantangan tersebut?”</i></b></li> <li>• <b><i>“Apa peluang/kemungkinan yang dimiliki sekarang untuk mencapai tujuan tersebut?”</i></b></li> <li>• Apa saja ide / pemikiran kemungkinan / peluang yang ada saat ini untuk mendukung Anda mencapai tujuan tersebut?</li> <li>• <b>Apa pro kontra / dampak / konsekuensi dari masing-masing peluang di atas?</b></li> <li>• Apa saja hambatan / ancaman yang mungkin terjadi dalam proses Anda mencapai tujuan?</li> <li>• Dari beberapa peluang yang ada tadi, apa solusi terbaik yang paling memungkinkan pada situasi Anda saat ini yang Anda pilih?</li> <li>• Apa yang Anda pikir akan lakukan berbeda?</li> <li>• Jika Anda tidak memiliki hambatan apa yang akan anda lakukan?</li> </ul>

<p><b>Way Forward</b></p> <p>Coach dan coachee mendiskusikan rencana aksi yang akan dilakukan oleh coachee, berdasarkan hasil percakapan pada sesinya.</p>	<p>Coach membantu Coachee memutuskan apa yang akan dilakukan selanjutnya, berdasarkan opsi-opsi yang telah didiskusikan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dari sekian kemungkinan yang anda jelaskan tadi, mana yang jadi prioritas dan benar2 akan anda laksanakan dalam waktu 1 bulan ke depan? “</b></li> <li>• <b>“Kalau semua komitmen tersebut anda laksanakan angka reality bergerak ke angka berapa menuju angka 10?”</b></li> <li>• <b>“Seberapa yakin Anda menjalankannya skala 1-10?”</b></li> <li>• <b>Bagaimana perencanaan waktu (Time Frame) dari rencana aksi Anda?</b></li> <li>• Apa ukuran sukses dari rencana aksi yang Anda pilih?</li> <li>• <b>“Apa sumber daya/dukungan yang Anda butuhkan untuk mencapai sasaran?”</b></li> <li>• <b>“Apa kesimpulan dari sesi coaching ini?”</b></li> </ul>
--	--

## Facilitating Progress

(Follow up coaching terdahulu):

- Apa yang sudah dilakukan sejak sesi terdahulu?
- Apa yang dirasakan?
- Apa kendala dihadapi?
- Apa yang telah dan mungkin dilakukan untuk mengatasi kendala?
- Apa yang anda pelajari tentang diri anda sendiri?
- 1-10 di mana kepuasan saat ini?
- Apa yang membuat angka diatas bergerak menuju 10?

Dilanjutkan dengan sesi coaching seperti sesi 1

