

## Model GROW

Model ten jest najczęściej używanym wzorcem rozmowy coachingowej ( skrót od *goal* – cel, *reality check* – ocena rzeczywistości, *options* – opcje – *will* – wola). Te cztery etapy rozmowy prowadzą klienta od wyznaczenia celu poprzez jasne określenie punktu wyjścia (analiza rzeczywistości) i opracowanie kilku możliwych planów działań (opcje) do wyznaczenia konkretnych kroków (wola), które zmobilizują klienta i pozwolą mu przybliżyć się do osiągnięcia celu.

### ETAP 1

Na początku rozmowy należy ustalić **jasny i konkretny cel**. Przykładowe pytania, które można zadać klientowi na tym etapie rozmowy to:

- 1. O czym najbardziej chciałbyś porozmawiać?**
- 2. Co ma wynikać z naszego spotkania?**
- 3. Jak mógłbyś przeformułować cel, żeby realizowanie go zależało w całości od Ciebie, a nie od innych?**
- 4. Jakich zmian spodziewasz się po wykonaniu pracy nad tą kwestią ?**
- 5. Jak możemy zmierzyć realizację tego celu, abyśmy wiedzieli, czy już go osiągnąłeś?**
- 6. W jakim terminie chcesz tego dokonać?**

### ETAP 2

Drugi etap modelu GROW dotyczy oceny rzeczywistości. **Ocena rzeczywistości umożliwia określenie obiektywnego stanu wyjściowego**, od którego rozpoczyna się wprowadzenie zamierzonych zmian. Należy ustalić konkretne fakty, aby klient nie opierał się tylko na swoich subiektywnych wrażeniach dotyczących rzeczywistości. Przykładowe pytania o ocenę rzeczywistości zaprezentowano poniżej:

- 1. Co się teraz dzieje (co, kto, kiedy i jak często)? Jaki jest efekt lub rezultat tego?**
- 2. Czego już próbowałeś? Jakie były rezultaty?**
- 3. Co jest najważniejsze w tej kwestii?**
- 4. Jakie wydarzenia albo decyzje doprowadziły Cię do tego miejsca?**
- 5. Gdzie jesteś teraz w stosunku do swojego celu?**

6. W skali od jednego do dziesięciu, gdzie jesteś?

7. Jakie postępy poczyniłeś do tej pory?

8. Co teraz działa dobrze?

9. Co sprawia, że nie osiągnąłeś jeszcze tego celu?

10. Jak myślisz, co cię powstrzymuje?

11. Czy znasz innych ludzi, którzy osiągnęli ten cel?

12. Czego nauczyłeś się z \_\_\_\_?

13. Czego już próbowałeś?

14. Co mogłeś zrobić lepiej?

15. Jeśli zapytałbyś \_\_\_\_, co by powiedzieli o tobie?

### ETAP 3

Kolejnym etapem modelu GROW są opcje. Jest to **etap kreatywnego myślenia w celu opracowania kilku wariantów rozwiązań**. W coachingu kariery etap ten może odnosić się do wyboru alternatywnych ścieżek rozwoju kariery zawodowej. Przykładowe pytania o opcje są następujące:

1. Jakie są twoje opcje?

2. Jak myślisz, co musisz zrobić dalej?

3. Jak sądzisz, co musisz zrobić, aby uzyskać lepszy wynik (lub zbliżyć się do celu)?

4. Kto jeszcze może ci pomóc?

5. Co by się stało, gdybyś nic nie zrobił?

6. Co już Ci się udało?

7. Co by się stało, gdybyś to zrobił?

8. Co zyskałbyś / straciłbyś robiąc / mówiąc to?

9. Jaka jest najlepsza/najgorsza rzecz w "tej opcji"?

10. Którą opcję uważasz za gotową do wdrożenia?

11. Kogo znasz, kto rozwiązał podobną sytuację?

12. Co jeszcze?

### ETAP 4

Ostatnim etapem procesu coachingowego jest etap woli bądź woli i zamierzeń. Na ten etap składają się dwa elementy: **plan działania i wola**. Innymi słowy, ten krok pozwala przełożyć preferowane rozwiązania na konkretne działania gwarantujące zaangażowanie klienta.



Przykładowe pytania o wolę to:

- 1. Która opcję chcesz realizować?**
- 2. Jaki krok, który przybliży Cię do realizacji celu mógłbyś wykonać w tym tygodniu?**
- 3. W skali od 1 do 10, jakie jest prawdopodobieństwo, że wykonasz ten krok w podanym przez siebie czasie?**
- 4. Czy istnieją jakieś przeszkody, które należy pokonać, aby zrealizować ten krok?**