

## **Poszerzamy nasze horyzonty – transfer szkockich doświadczeń**

**2019-1-PL01-KA104-064580**

### **Model GROW**

GROW to prosta, ale skuteczna struktura, która pomaga klientom właściwie zrozumieć stojące przed nimi wyzwania i określić, jakie powinny być następne działania, aby osiągnąć sukces. Model może być wykorzystany przez doradców w pracy z klientem.

Jak to działa?

#### **„G” – GOAL czyli CEL**

Pierwsze kilka pytań pomoże Twojemu klientowi ustalić odpowiedni cel. Na przykład: Co chcesz osiągnąć? Co oznacza dla Ciebie Twój cel? Kiedy osiągniesz swój cel?

#### **„R” – REALITY czyli rzeczywistość**

Następnie powinieneś poprosić swojego klienta, aby zastanowił się nad swoimi celami i tym, jak wyglądałyby w rzeczywistości, używając pytań takich jak: Co wspiera osiągnięcie celu? Jakie wyzwania spodziewasz się napotkać? Jak możesz sobie z nimi poradzić?

#### **„O” – OPTIONS czyli opcje**

Poproś swojego klienta, aby pomyślał o trzech lub czterech rzeczach, które może zrobić i które pomogą osiągnąć cel. Następnie oceń razem z nim te opcje, zadając pytania typu: Jakie są zalety i wady każdej opcji? Jakich czynników użyjesz do rozważenia tych opcji?

#### **„W” – WILL/WAY FORWARD czyli wola/droga naprzód**

Wreszcie ustal, jak klient jest zaangażowany do działania, które uzgodnił. Aby to zrobić poproś go, aby ocenił swoje zaangażowanie w skali od 1 do 10. Zbadajcie razem co

musiałoby się zmienić lub stać, aby dostać się do 9 do 10. Zidentyfikuj kilka praktycznych działań, takich jak np. zarezerwowanie godziny w tygodniu na pracę wyłącznie nad osiągnięciem założonego celu. Zachęć swojego klienta, aby wyobraził sobie jak się poczuje, kiedy spełni swój cel. Wizualizacja osiągnięcia celu jeszcze bardziej zmotywuje Twojego klienta!

### **Typowe pytania na etapie G:**

Co chcesz osiągnąć?

Jaki problem chcesz rozwiązać?

Co chciałbyś zmienić?

Dlaczego jest to dla ciebie ważne?

Czy osiągnięcie celu jest realne?

Kiedy uznasz, że osiągnąłeś swój cel?

Skąd będziesz wiedzieć, że przybliżasz się do celu?

Kiedy chcesz tego dokonać?

Co by się stało gdybyś tego dokonał?

Jak osiągnięcie celu wpłynie na twoich bliskich i znajomych?

Jak się będziesz czuć, gdy osiągniesz swoje zamierzenie?

Co osiągnąłbyś gdybyś zrealizował zakładany rezultat?

Czy potrafisz zidentyfikować niezbędne działania?

### **Typowe pytania na etapie R:**

Co udało się osiągnąć?

Jakie podjąłeś działania?

Jakie są główne problemy?

Czego nie udało się zrobić?

Jakie zasoby posiada klient?

Co sprzyja w realizacji celu ?

Czy masz odpowiedni poziom wiedzy?

Jak się czujesz na tym etapie procesu?

Jakie są fakty?

Jaka jest twoja obecna sytuacja?

Co mogłeś zrobić lepiej?

Jakie istnieją przeszkody w realizacji celów?

Dlaczego nie znalazłeś czasu na realizację?

Co musisz zmienić?

Co dla ciebie oznacza pozostawanie w obecnej sytuacji?

### **Typowe pytania na etapie O:**

Co możesz zrobić na początku?

Jakie możesz podjąć działania?

Jakie mam opcje działania?

Jakie rozwiązanie wybierasz?

Kto może tobie pomóc?

W czym ktoś mógłby cię wesprzeć?

Co można dodatkowo rozważyć?

Jakie narzędzia możesz zastosować?

Czy rozważyłeś zasadność wszystkich opcji?

w jakim zakresie możesz zrobić samodzielnie elementy planu?

Jak możesz podejść do rozwiązania problemu?

Co możesz zrobić w kolejnym kroku?

Którą z alternatywnych dróg wybierasz?

Na jakie etapy możesz podzielić realizację zamierzenia?

Kto może pomóc w ustaleniu pomysłów?

### **Typowe pytania na etapie W:**

Czy jesteś zdecydowany podjąć działania?

Na jakie etapy można podzielić realizację swojego celu?

Jakie działania należy wykonać w poszczególnych etapach?

Jakie zasoby będą potrzebne, aby zrealizować plan?

Kiedy mogę zacząć?

Jak obsłużyć ryzyka?

Co zrobię w przypadku napotkania określonych problemów?

Czego ci brakuje żeby osiągnąć cel?

Czego potrzebujesz?

Kiedy uznasz, że cel został osiągnięty?

Co zrobisz gdy spadnie twoja motywacja?

Co mógłbyś zrobić, aby nabrać chęci do działań?

Jakie rezultaty możesz osiągnąć najszybciej?

Jakie dzięki temu osiągniesz korzyści?