

# T-GROW w mentoringu

Źródło: <https://mentaway.com/techniki-mentoringowe-i-managerskie/?t=t-grow>

---

Technika zadawania pytań poszerzająca perspektywę, dyrektywna, pozwalająca się skupić na znalezieniu realizacji danego celu. T-GROW nadaje strukturę oraz systematyzuje podejście do danego zagadnienia.

#poszerzenie perspektywy #nowe rozwiązania #systematyzacja #działanie  
#motywacja do działania #priorytety #priorytetyzacja #cel #realizacja celu #mentoring  
#programy mentoringowe

## GROW i jego odmiany

Model GROW skupia się na konkretnych działaniach.

Najlepiej sprawdza się w przypadku wymiernych celów takich jak:

- ▶ Realizacja danego projektu
- ▶ Przystwojenie nowego nawyku
- ▶ Zwiększenie wydajności

### G – Generalny Cel (Goal)

*Co chcesz osiągnąć?*

- ▶ Zapytaj, czym mentee chce się zająć podczas sesji.
- ▶ Sprawdź, co powoduje, że jest to ważne.
- ▶ Zapytaj się o to, jak chciałby/chciałyby, żeby było.
- ▶ Sprawdź, czy ten cel jest realny i ambitny.
- ▶ Sprawdź, po czym poznać, że cel został osiągnięty.

## R – Rzeczywistość (Reality)

*Jak jest teraz?*

- › Pomóż przyjrzeć się temu, jak jest teraz.
- › Zapytaj się, co funkcjonuje dobrze, a co nie działa.
- › Sprawdź, jakie korzyści i starty są z obecnej sytuacji.
- › Zapytaj co myślą / jak reagują inni.
- › Sprawdź, jakie działania były już podejmowane i jakie były ich efekty.
- › Zapytaj, co może być pomocne w osiągnięciu celu.

## O – Opcje (Options)

*Co można zrobić?*

- › Zapytaj się, jakie działania można podjąć w tej sytuacji.
- › Zapytaj się, jakie działania w tej sytuacji podjąłby ktoś inny – szef, współpracownik, ktoś bliski – gdyby ta była na jego miejscu.
- › Przeanalizujcie korzyści i starty różnych opcji działania.

## W – Wola (Will)

*Co zrobisz?*

- › Zapytaj o decyzję – jaki będzie pierwszy krok.
- › Określ termin i sprawdź, czy jest możliwy.
- › Sprawdź, czy to działanie jest w tej sytuacji atrakcyjne, jeśli nie, zapytaj o inne.

Model GROW **nie zawsze jest modelem liniowym**. W trakcie trwania spotkania w zależności od sytuacji i potrzeb Mentee można wracać do jego poszczególnych etapów.

Model GROW należy do dyrektywnych form prowadzenia rozmów mentoringowych. W obszarach / problemach o charakterze wewnętrznym, dotyczących odkrywania

siebie lepsze zastosowanie będą miały mniej schematyczne podejścia (niedyrektywne).

Przy generowaniu O – Opcje (Options) włączaj pytania w trybie przypuszczającym, np.: Co by było gdyby...? Taki rodzaj pytania pozwala wyeliminować ograniczenie związane z poruszaniem się w obrębie aktualnie dostępnych zasobów. Dzięki tej metodzie zwiększasz liczbę potencjalnych rozwiązań.

## Więcej dostępnych pytań do modelu GROW:

### G – Generalny Cel (Goal)

- › Jaki jest Twój cel na sesję?
- › Co chcesz osiągnąć?
- › Co chciałabyś/chciałbyś osiągnąć na dzisiejszym spotkaniu?
- › Na jakim efekcie Ci zależy?
- › Dlaczego chcesz zrealizować właśnie ten cel?
- › Dlaczego ten cel jest dla Ciebie ważny?
- › Jeżeli nie ten cel, to jaki inny?
- › Jakie korzyści przyniesie Ci realizacja tego celu?
- › Jakie korzyści przyniesie innym realizacja tego celu?
- › Czy możesz coś stracić realizując ten cel?

### R – Rzeczywistość (Reality)

- › Co się dzieje w tym momencie?
- › Jak się w związku z tym czujesz?
- › Jaki ma to na Ciebie wpływ?
- › Co Cię wspiera?
- › Co Cię blokuje?

- › Co Cię powstrzymuje?
- › Jak to wpływa na inne osoby?
- › Na ile masz pewność, że sytuacja którą opisujesz jest taka jak ją opisujesz?
- › Co o tej sytuacji powiedzieliby inni?
- › Czy masz nad tym kontrolę?
- › Jakie działania zostały przez Ciebie podjęte do tej pory?
- › Jakie przeszkody trzeba jeszcze pokonać?
- › Czy jakaś opcja nie została jeszcze wypróbowana?
- › Czym w chwili obecnej dysponujesz? Jakie masz zasoby?
- › Co i ile masz?

Czas

Pieniądze

Urządzenia

Materiały

Harmonogramy

- › Co musisz jeszcze zdobyć?
- › Jakie czujesz emocje?
- › Jak potrzebujesz się czuć żeby osiągnąć cel?
- › Jaką masz energię?
- › Jaką potrzebujesz mieć energię / nastawienie żeby osiągnąć cel?
- › Jaką masz wiedzę? Co już umiesz?
- › Co będzie dla Ciebie wspierające?
- › Czego potrzebujesz się jeszcze nauczyć / dowiedzieć?
- › Kto może Ci pomóc?
- › Kto Cię wspiera?
- › Kto Ci przeszkadza?
- › Czy potrzebujesz pozyskać nowe kontakty

## **O – Opcje (Options)**

- › Co jest możliwe do zrobienia, aby osiągnąć cel?
- › Co jeszcze można zrobić?

- › Jakie jeszcze kroki można podjąć?
- › Jakie inne kierunki działań przychodzą Ci do głowy?
- › W jaki sposób możesz to zrobić?
- › Kto Ci może pomóc?
- › Czego jeszcze nie spróbowałeś/spróbowałaś?
- › Co zrobiłby Twój przyjaciel?
- › Co zrobiłaby Twoja przyjaciółka?
- › Co byłoby możliwe, gdybyś nie miał żadnych ograniczeń?
- › Gdybyś miał/miała nieograniczone możliwości jakiego rozwiązania byś spróbował/spróbowała?
- › A co by było gdyby usunąć tę przeszkodę? Co byłoby wtedy możliwe?
- › Jakie masz dostępne możliwości?
- › Jakie są zalety i wady danego rozwiązania?
- › Co zapewni najlepsze rezultaty?
- › Co zapewni najszybsze rezultaty?
- › Które rozwiązanie da Ci najwięcej satysfakcji?
- › Co decydujesz się wybrać?

## **W – Wola (Will)**

- › Co decydujesz się zrobić?
- › Czy to działania zbliża Cię do osiągnięcia celu?
- › Czy to rozwiązanie / działanie jest w tej chwili możliwe?
- › Kiedy zamierzasz to zrobić?
- › Jakie przeszkody możesz napotkać?
- › Jak możesz sobie poradzić z napotkanymi przeszkodami?
- › Czy potrzebujesz jakiegoś wsparcia?  
Jakiego?  
Od kogo?
- › Na ile masz motywację, żeby to zrobić?
- › W skali od 1 do 10 na ile jesteś zmotywowana/zmotywowany żeby to zrobić?
- › Co sprawia, że to nie jest 10?

- › Co możesz zrobić, żeby zbliżyć się do 10?

## **MODEL RE – GROW**

Model RE – GROW jest rozszerzeniem modelu GROW.

Model ten może być zastosowany do powiązania danej sesji (obecnej) z sesją poprzednią.

### **R – Przegląd (Review)**

- › Co zrobiłeś / zrobiłaś do tej pory?
- › Co się wydarzyło?
- › Co udało się zrobić?
- › Czego nie udało się zrobić / dokonać?
- › Jaki był efekt?
- › Jakie były konsekwencje?

### **E – Ocena (Evaluation)**

- › Co sobie uświadomiłaś / uświadomiłeś?
- › Czego nauczyłaś / nauczyłaś się o sobie?
- › Co Cię napędza?
- › Co się spowalnia?
- › Co Cię blokuje?
- › Z czego jesteś dumna / dumny?
- › Czy coś się zaskoczyło?
- › Jakie masz wnioski?
- › Co z tego bierzesz do dalszych działań?

## **MODEL T – GROW**

Model T – GROW jest kolejnym rozszerzeniem modelu GROW.

“T” daje szerszy kontekst i pozwala na zastanowienie się w jakim obszarze będzie poruszać się Mentee.

### **T – Temat (Topic)**

- › O czym będziemy dziś rozmawiać?
- › Jakim tematem chcesz się zająć?
- › Wokół jakiego tematu będziemy się dziś poruszać?

*Źródło: Opracowane na bazie materiałów własnych*



Mentiway - platforma mentoringowa