

GROW MODEL

Hoe wordt het GROW model gebruikt?

Het GROW model gaat er vanuit dat de adviseur/coach geen expert is in de situatie van zijn opdrachtgever. Hij is een objectieve facilitator, die de opdrachtgever helpt bij het selecteren van de beste opties, zonder advies of richting te geven.

Binnen een adviesgesprek gebruik je de vier stappen van het model om de juiste open vragen te stellen en eigenaarschap zoveel mogelijk bij de opdrachtgever te laten. Je doet een appèl op het eigen leervermogen van de opdrachtgever en vergroot dat ook met het GROW model.

Wat zijn de verschillende stappen in het GROW model?

Het GROW model is een vier-stappenplan. GROW is een afkorting voor Goal – Reality – Options – Will. Een nuttige metafoor voor het GROW model is het plan dat je maakt om een reis te ondernemen. Je begint met de kaart: waar gaan we naartoe (Goal), en waar zijn we nu (Reality)? Dan bekijk je de verschillende routes om op de bestemming te raken (Options). Tenslotte kies je er één uit, en zorg je ervoor dat je motivatie om de reis te ondernemen in orde is, en dat je voorbereid bent op alle condities en obstakels.

Stap 1: Goal (doelstelling)

Stap één van het GROW model is het vaststellen van het doel, zowel voor de langere termijn (het thema of meerdere thema's) als voor de bijeenkomst op zich (wat moet het gesprek concreet opleveren?).

Het doel dient te voldoen aan de SMART-vereisten: Specifiek, Meetbaar, Acceptabel, Realistisch en Tijdsgebonden.

Voorbeeldvragen om de doelstelling te achterhalen:

- 'Wat is belangrijk voor jou op het vlak van [thema]?'
- 'Wat is daar belangrijk aan voor jou?'
- 'Wat wil je bereiken op het vlak van [thema]?'
- 'Hoe weet je of je dat doel bereikt hebt?'
- 'Hoe weet je dat het probleem is opgelost?'

Stap 2: Reality (actuele situatie)

Stap twee van het GROW model is het verkennen van de actuele situatie. Het gaat in deze fase om het gespreksthema te doorgronden en aan te scherpen. De rol van de adviseur is om de gesprekspartner te stimuleren tot zelfevaluatie en analyse van concrete voorbeelden.

Belangrijk is de rode draad vast te houden en irrelevante zijpaden tijdig af te sluiten. De adviseur kan met specifieke feedback een bijdrage leveren aan het verhelderen van het kernprobleem.

Voorbeeldvragen om de actuele situatie te onderzoeken:

- 'Wat gebeurt er nu?'
- 'Wat, wanneer, wie, hoe vaak?'
- 'Wat is het resultaat daarvan?'
- 'Waarom is het ingebrachte onderwerp een probleem?'
- 'Wat zijn concrete voorbeelden?'
- 'Wat ging er tot nu toe mis?'
- 'Wat doe je nu waardoor je je doel nog niet bereikt?'
- 'Wat ging er goed?'
- 'Is het altijd een probleem of zijn er situaties waarin het goed of beter ging?'

- 'Wat zijn belangrijke factoren?'
- 'Wat heb je al ondernomen om het probleem op te lossen?'

Stap 3: Options (opties verkennen)

Doel van stap drie bij het GROW model is het genereren van ideeën die een bijdrage kunnen leveren aan de oplossing van het probleem. De kunst is een creatief denkproces op gang te brengen en - niet gehinderd door censuur of voorwaarden voor uitvoerbaarheid - vrijuit te brainstormen. De adviseur bevordert het creatieve denkproces bij de gesprekspartner, structureert de output (bijvoorbeeld door dingen op te schrijven) en draagt eventueel ook zelf ideeën aan.

Voorbeeldvragen om opties te bedenken:

- 'Wat kun je nog doen?'
- 'Wat zou je doen indien niets je tegenhield?'
- 'Wat als deze belemmering er niet meer zou zijn?'
- 'Wat zijn de voor- en nadelen van deze optie?'
- 'Welke factoren zal je gebruiken om de opties af te wegen?'

Stap 4: Will (motivatie, actieplan, conclusie)

De vierde en laatste stap bij het GROW model is het komen tot een afrondende conclusie. Voor welke optie zal de gesprekspartner zich volledig willen inzetten? Deze stap wordt afgesloten met een duidelijk actieplan over wie, wat binnen welk tijdsbestek gaat doen.

Voorbeeldvragen om een actieplan op te stellen:

- 'Wat doe je om je doel te bereiken en wanneer?'
- 'Welke van de genoemde ideeën voer je uit?'
- 'Wat is de eerste concrete stap die je NU kan zetten?'
- 'Wat zijn de vervolgstappen?'
- 'Wat zijn eventuele belemmeringen?'
- 'Hoe overwin je deze?'
- 'Hoe gemotiveerd ben je om deze optie uit te voeren?'
- 'Wat heb je nodig om nog gemotiveerder te zijn?'
- 'Wat heb je nodig om je ideeën in de praktijk te brengen?'
- 'Hoe kan ik of je omgeving je daarbij helpen?'
- 'Bereik je jouw doel met dit actieplan?'

Tip: op internet vind je veel meer voorbeeldvragen als je GROW googlet.