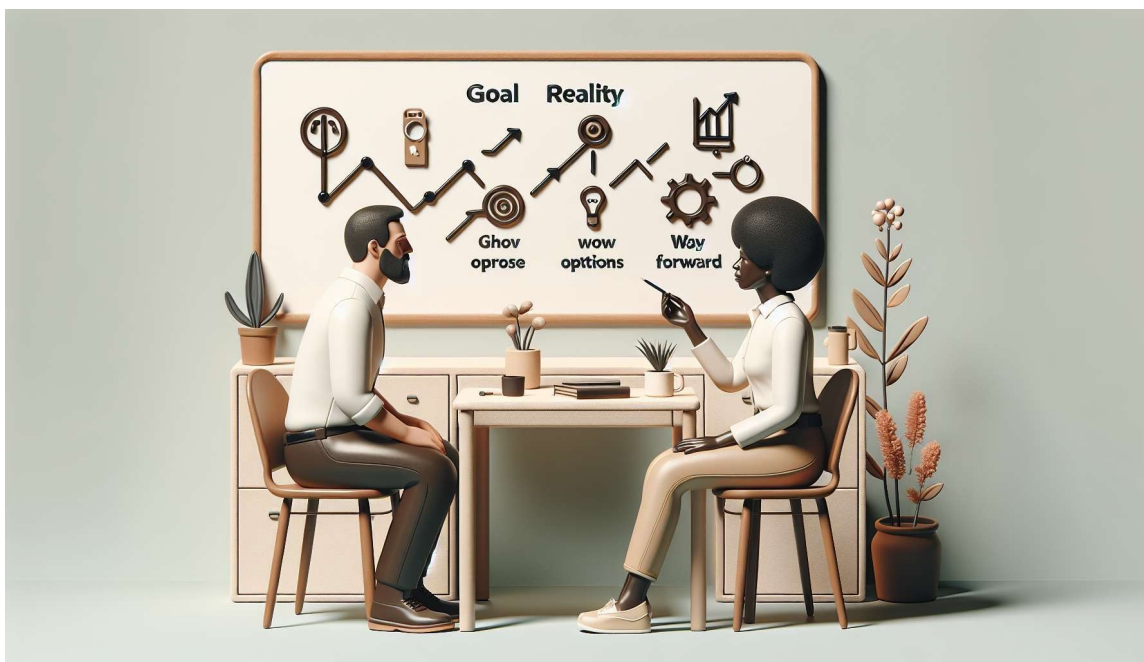




Il modello GROW è un quadro di domande strutturate che orienta la conversazione di coaching verso la definizione di un obiettivo (Goal), l'esplorazione della realtà attuale (Reality), la generazione di opzioni (Options) e la messa in atto (Way forward). Sviluppato da John Whitmore negli anni '80, questo modello è diventato uno degli strumenti più utilizzati ed efficaci nel coaching, grazie alla sua semplicità e flessibilità.

Il primo passo del modello GROW consiste nel chiarire l'obiettivo (Goal) del cliente per la sessione di coaching o per un determinato periodo. Si tratta di aiutare il cliente a definire un obiettivo SMART (Specifico, Misurabile, Raggiungibile, Realistico e Temporizzato), che sia allineato con i suoi valori e le sue aspirazioni profonde. Ad esempio, un cliente può formulare l'obiettivo seguente: "Voglio sviluppare la mia fiducia in me stesso per parlare in pubblico durante la conferenza annuale della mia azienda tra 3 mesi". Il coach può utilizzare domande potenti per aiutare il cliente a chiarire il suo obiettivo, come "Cosa è davvero importante per te in questa situazione?", "Come saprai che hai raggiunto il tuo obiettivo?", "Quali sarebbero le conseguenze positive del raggiungimento di questo obiettivo sulla tua vita?".

Una volta chiarito l'obiettivo, il modello GROW invita ad esplorare la realtà attuale (Reality) del cliente rispetto a tale obiettivo. Si tratta di fare un inventario fattuale e oggettivo della situazione, esaminando fatti, sentimenti, risorse e ostacoli. Il coach può porre domande come "Qual è la tua situazione attuale rispetto a questo obiettivo?", "Cosa hai già provato per raggiungere questo obiettivo?", "Quali sono i tuoi punti di forza e le tue risorse in questa situazione?", "Quali sono gli ostacoli o le difficoltà che incontri?". L'esplorazione della realtà permette di prendere consapevolezza degli scarti tra la situazione attuale e l'obiettivo proposto, e di iniziare a identificare i leve di cambiamento.

Il passo successivo consiste nel generare opzioni (Options) per raggiungere l'obiettivo. Si tratta di incoraggiare il cliente ad esplorare in modo creativo e senza pregiudizi tutte le possibili azioni da intraprendere, anche quelle più insolite o audaci. Il coach può stimolare il pensiero del cliente con domande come "Quali sono tutte le opzioni possibili per raggiungere il tuo obiettivo?", "Se avessi una bacchetta magica, cosa faresti?", "Cosa consiglieresti a un amico in questa situazione?", "Quali sono le opzioni più eccitanti o motivanti per te?". Questo passo mira ad ampliare il campo delle possibilità ed uscire dai schemi di pensiero abituali, al fine di trovare soluzioni innovative ed adatte alla situazione unica del cliente.

Infine, il modello GROW si conclude con la messa in atto (Way forward), vale a dire la scelta di un'opzione e l'elaborazione di un piano d'azione concreto. Il coach aiuta il cliente a valutare le varie opzioni generate, a scegliere quella che sembra più pertinente ed a definire i passi specifici per metterla in pratica. Le domande chiave di questa fase sono "Quale opzione scegli?", "Quali sono le prime azioni da intraprendere?", "Di quali risorse hai bisogno?", "Come supererai gli ostacoli eventuali?", "Come festeggerai i tuoi progressi?". L'obiettivo è di trasformare l'intenzione in azione e di rafforzare l'impegno e la responsabilità del cliente nel raggiungimento del suo obiettivo.

Il modello GROW offre numerosi vantaggi nel coaching del mindset. Prima di tutto, permette di strutturare la conversazione di coaching in modo efficace e orientato ai risultati. Seguendo i passi del modello, il coach può guidare il cliente verso una riflessione approfondita, una presa di coscienza delle sue risorse e una messa in atto concreta. Come sottolinea Timothy Gallwey nel suo libro "The Inner Game of Work", il ruolo del coach è di creare un ambiente favorevole all'apprendimento e allo sviluppo del potenziale del cliente, porgendogli le domande giuste al momento giusto.

Inoltre, il modello GROW favorisce l'autonomia e la responsabilizzazione del cliente. Esplorando la sua realtà, generando le sue opzioni e scegliendo il suo piano d'azione, il cliente rafforza la sua fiducia nelle sue capacità e il suo impegno nel suo sviluppo personale. Il coach non è lì per dare consigli o soluzioni preconfezionate, ma per accompagnare il cliente nel suo processo di riflessione e decisione.

Un altro vantaggio del modello GROW è che si adatta a una grande varietà di situazioni e obiettivi di coaching. Che il cliente voglia migliorare la sua comunicazione, gestire lo stress, sviluppare la sua leadership o trovare un nuovo equilibrio di vita, il modello GROW offre un quadro flessibile per esplorare la situazione specifica del cliente e trovare soluzioni su misura.

Nell'utilizzo del modello GROW, è importante rispettare il ritmo e lo stile di apprendimento del cliente. Alcuni clienti avranno bisogno di più tempo per chiarire il loro obiettivo, altri per esplorare la loro realtà o generare opzioni. Il coach deve mostrare flessibilità e adattabilità per rispondere alle esigenze uniche di ogni cliente.

È anche pertinente combinare il modello GROW con altri strumenti di coaching, come la ruota della vita, l'analisi SWOT personale o le tecniche di visualizzazione, al fine di approfondire la riflessione e rafforzare l'ancoraggio degli apprendimenti. Ad esempio, dopo aver chiarito il suo obiettivo, il cliente può utilizzare la ruota della vita per esplorare l'impatto di tale obiettivo sui vari ambiti della sua esistenza e identificare gli adattamenti necessari per mantenere un equilibrio globale.

In conclusione, il modello GROW è uno strumento potente e versatile di coaching del mindset, che permette di strutturare la conversazione di coaching verso la definizione di un obiettivo motivante, l'esplorazione della realtà attuale, la generazione di opzioni creative e la messa in atto concreta. Seguendo i passi del modello, il coach può accompagnare il cliente nello sviluppo della sua autonomia, della sua responsabilità e della sua fiducia nelle sue risorse per raggiungere i suoi obiettivi e coltivare un mindset di crescita. Il modello GROW offre un quadro flessibile ed adattabile a una grande varietà di situazioni di coaching, promuovendo una riflessione approfondita e un passaggio all'azione efficace.

Punti da ricordare:

1. Il modello GROW è un quadro di domande strutturate nel coaching, sviluppato da John Whitmore negli anni '80, che guida la conversazione verso la definizione di un obiettivo (Goal), l'esplorazione della realtà (Reality), la generazione di opzioni (Options) e la messa in atto (Way forward).
2. Il primo passo consiste nel chiarire un obiettivo SMART (Specifico, Misurabile, Raggiungibile, Realistico e Temporizzato), allineato ai valori e alle aspirazioni del cliente.
3. L'esplorazione della realtà è finalizzata a fare un inventario fattuale della situazione attuale, esaminando fatti, sentimenti, risorse e ostacoli.
4. La generazione di opzioni mira a esplorare in modo creativo tutte le possibili azioni da intraprendere per raggiungere l'obiettivo, ampliando il campo delle possibilità.
5. La messa in atto implica la scelta di un'opzione e l'elaborazione di un piano d'azione concreto, definendo i passi specifici e le risorse necessarie.
6. Il modello GROW consente di strutturare efficacemente la conversazione di coaching, favorire l'autonomia e la responsabilizzazione del cliente, e adeguarsi a una vasta gamma di situazioni e obiettivi.
7. Il coach deve rispettare il ritmo e lo stile di apprendimento del cliente, mostrare flessibilità, e può combinare il modello GROW con altri strumenti di coaching per approfondire la riflessione e rafforzare l'ancoraggio degli apprendimenti.