**KOLEGIALNO PODPIRANJE**

**ZA STROKOVNI IN OSEBNOSTNI RAZVOJ UČITELJEV**



Pripravile:

Brigita Žarkovič Adlešič

Zora Rutar Ilc

Blanka Tacer

Šolsko leto 2012 / 2013

# Model GROW v oporo pri usmerjanju razvoja

## Predstavitev modela

Slika . Stopnje po GROW modelu.

Avtor tega modela je Timothy Gallwey (Gallwey, 1974). Služi nam kot zemljevid za vodenje coaching srečanja.

**TEMA (T = topic): o čem bo tekla beseda**

Minuto ali dve posvetimo temi coaching pogovora, da razumemo izziv, o katerem se želi klient pogovarjati. Ko klient opiše situacijo, preverimo naše razumevanje.

**CILJ (G = goal): dolgoročni, kratkoročni in cilj za današnji pogovor**

Cilj usmerja pogovor. Je naše vodilo, po katerem postavljamo nadaljnja vprašanja. Cilj razčlenimo na dve področji:

* Kaj želi klient doseči?
* Kaj želi klient doseči v naslednjih 30 minutah (ali kolikor bo trajal coaching pogovor)?

Ko klient določi cilj, preverimo naše razumevanje.

**REALNOST (R = reality): raziskovanje trenutne situacije**

Vsak ima nek svoj pogled na situacijo. Tukaj je priložnost, da raziščemo, kakšen je pogled klienta. Spodbujamo klienta, da s svojimi besedami opiše svojo vlogo, kaj se mu dogaja, kako vidi zadevo, načnemo različne vidike situacije.

Ko klient dobi možnost, da dobro razišče svoj pogled, ozavesti svoja prepričanja in občutke v zvezi z zadevo, se bo lahko premaknil k cilju. Ta stopnja je izredno pomembna, coach naj ne hiti čez to stopnjo, naj se posveti svojemu klientu in razišče zadevo do dna.

**MOŽNOSTI (O = options): raziskovanje alternativnih možnosti**

Ta stopnja coaching procesa je namenjena temu, da klient ozavesti različne možnosti in to, da ima izbiro. V življenju obstaja zelo malo stvari, pri katerih nimamo možnosti izbire. Zelo pomembna izbira je tudi to, da nekaj napravimo ali da ne napravimo nič.

**VOLJA (W = will): kaj je potrebno storiti, kdaj, s strani koga in volja za to**

To je zaključna faza coaching pogovora in pogosto jo je najtežje ustrezno zaključiti. Coach želi doseči, da klient napravi akcijski korak. Išče njegovo pripadnost in voljo za akcijo. Akcijske korake vedno znova preverjamo, ko se sestanemo s klientom.

## Vprašanja po GROW modelu

**T = topic = tema**

O čem bi rad govoril?

Povej mi več o tvoji temi.

**G = goal = cilj**

Kaj si želiš?

Kaj želiš doseči?

Kako izgleda dober rezultat?

Povej mi o svojem cilju.

Če se dobiva čez eno leto, kaj bi želel, da je takrat uresničeno?

Kaj bi želel pridobiti v naslednjih 20 minutah pogovora?

Kaj bi si želel pridobiti od današnjega srečanja?

Kaj bi želel, da je drugače na koncu današnjega srečanja?

Kaj bi želel, da se ti dogaja, kar se ti sedaj ne?

Kaj bi želel, da se ti **ne** dogaja, kar se ti sedaj dogaja?

**R = reality = realnost**

Kaj se dogaja v tem trenutku?

Kdaj se to dogaja?

Kako pogosto se to dogaja?

Kakšen učinek ima to zate?

Povej mi več o tvoji situaciji.

Kaj delaš, da bi spremenil situacijo?

Kaj si do sedaj poskusil?

Kaj o tem mislijo drugi ljudje?

Si že s kom govoril na to temo?

Kateri drugi dejavniki so še pomembni?

Kakšna je tvoja razlaga situacije?

Kako se počutiš ob tem?

**O = options = možnosti, alternative**

Kaj lahko narediš?

Kaj še lahko narediš?

Katere alternative imaš na voljo?

Kaj bi rekel, če bi bil v moji vlogi?

Pomisli na nekoga, ki mu zaupaš, da ti dobro svetuje. Kaj misliš, da bi ti rekel?

Kaj so posledice te možnosti? Kateri so plusi in minusi?

Kakšen bi bil vpliv na…

Povej mi, katere možnosti za rešitev vidiš. V tem trenutku se ne obremenjuj s tem, ali so te možnosti realistične ali ne.

Kakšne pristope k reševanju tega si že videl v podobnih okoliščinah?

Kdo bi lahko pomagal?

Bi želel slišati moj predlog?

Katere možnosti se ti zdijo najbolj zanimive?

Katere so koristi in pasti te možnosti?

Bi želel izbrati eno izmed možnosti, na kateri bi delal?

**W = will = volja**

Kaj boš naredil?

Kaj boš naredil do …(datum)?

Kateri je tvoj prvi korak?

Kateri je tvoj naslednji korak?

Kdaj boš naredil te korake?

Kaj ti lahko prepreči tvoj načrt?

Kakšno podporo potrebuješ? Od mene? Od drugih?

Kdaj in kako boš pridobil podporo, ki jo potrebuješ?

Kako močno si zavezan svojemu načrtu na lestvici 1-10?

Kaj ti preprečuje, da tvoja zavezanost ni 10?

Kaj bi lahko približalo tvojo zavezanost oceni 10?

Je še kaj drugega, o čemer bi želel govoriti danes?

Sedaj to zapišiva…

* **Vaja**

Vadili bomo coaching. Razdelite se v skupine po 3. Vsaka trojka bo izpeljala 3 coaching seanse, pri tem bo en član coach, en klient, en pa opazovalec. Vloge izmenjujemo, tako da je vsak član enkrat v vsaki vlogi. Vsaka coaching seansa traja 15 minut, sledi 5 minut za povratno informacijo (najprej povratno informacijo poda opazovalec, zatem klient in na koncu coach). Opazovalec nadzoruje čas.

V pomoč za povratno informacijo naj vam bo spodnje izhodišče.

|  |
| --- |
| Ime coacha: |
| Kaj sem naredil dobro? |  |
| Kaj bi naslednjič naredil drugače? |  |
| Ime klienta: |
| Kaj se mi je zdelo dragoceno? |  |
| Kaj bi si tekom coachinga želel:* več
* manj
* drugače
 |  |
| Ime opazovalca: |
| Za tole menim, da si dobro napravil: |  |
| Če bi jaz bil coach, bi tole naredil drugače: |  |