**Model GROW w dziedzinie przywództwa**

GROW jest tylko jednym z wielu modeli coachingu i mentoringu, które można włączyć do praktyk przywódczych i menedżerskich. Można go wykorzystać jako podstawę do ustanowienia metodycznego i systematycznego procesu, dzięki któremu można poprawić wydajność i efektywność wewnętrznych praktyk coachingowych w celu zapewnienia większego zwrotu z inwestycji. Ponadto, jeśli liderzy zespołów lub menedżerowie są wyposażeni w narzędzia coachingowe, takie jak GROW, można je wykorzystać wraz z metodami motywacyjnymi i innymi, aby znacznie poprawić wyniki w miejscu pracy, zarówno na poziomie zespołu, jak i poszczególnych osób. Skuteczny coaching zapewnia również zwrot, wyposażając poszczególnych podopiecznych w narzędzia i świadomość, aby ci wzięli większą odpowiedzialność za przeszkody i wyznaczanie celów.

Model GROW jest prawdopodobnie najczęściej stosowanym modelem wyznaczania celów i rozwiązywania problemów. Zapewnia proste i metodyczne, a jednocześnie silne ramy czterech głównych etapów.

 Akronim **GROW** oznacza:

* **Goal (cel)**
* **Reality (rzeczywistość)**
* **Opportunity (okazję)**
* **Will (chęć)**