• MODELO GROW •

Estructura práctica para guiar conversaciones de mejora, claridad y desarrollo.

GOAL (META)

Qué significa:
Definir la meta específica de la conversación o el comportamiento que se quiere mejorar.
Debe ser clara, medible y entendible por ambas partes.

Preguntas guía:

- Qué queremos lograr con esta conversación?
- Cómo se verá el éxito?
- Por qué es importante esta meta?

Ejemplo aplicado:
“Queremos mejorar la puntualidad en la entrega de reportes semanales.”

REALITY (REALIDAD)

Qué significa:
Explorar la situación actual basada en hechos observables, no en percepciones.
Sirve para entender causas, barreras y contexto.

Preguntas guía:

- Qué está ocurriendo actualmente?
- Qué ejemplos concretos tenemos?
- Qué dificultades han surgido hasta ahora?

Ejemplo aplicado:
“En las últimas 3 semanas los reportes se entregaron con 1 o 2 días de retraso.”

OPTIONS (OPCIONES)

Qué significa:
Identificar alternativas para mejorar, ajustar o avanzar.
Es una etapa colaborativa donde se generan ideas y soluciones posibles.

Preguntas guía:

- Qué opciones existen para resolver esto?
- Qué podría intentar la próxima vez?
- Qué apoyos o recursos facilitarían el avance?

Ejemplo aplicado:
“Podríamos crear un checklist previo o ajustar la carga de trabajo del jueves.”

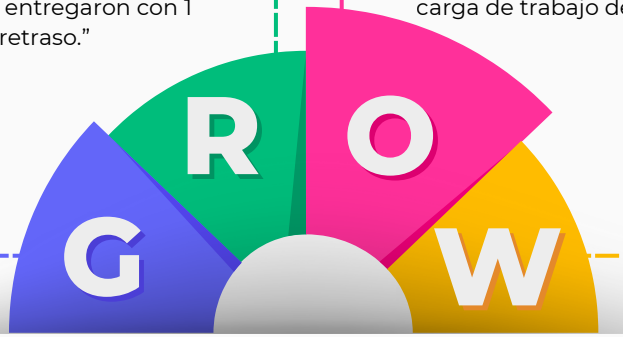
WILL (ACCIÓN / COMPROMISO)

Qué significa:
Acordar un plan de acción específico y concreto, con tiempos y responsabilidad clara.

Preguntas guía:

- Qué acción se llevará a cabo?
- Cuándo se realizará?
- Cómo daremos seguimiento?

Ejemplo aplicado:
“El reporte de esta semana se entregará el viernes a las 10 a. m., con un borrador previo el jueves.”



GROW es una guía práctica para conversaciones de liderazgo basadas en claridad, desarrollo y responsabilidad compartida.