# GROW模式 - 研究生导师沟通的合理办法

**缘起：**首先从一个导师与研究生沟通的真实故事讲起，这个“沟通36计“的例子可能有些夸张，但是在研导沟通当中也确实存在这样的问题。导师和研究生交流如何避免这样的状况发生呢？解决方案就是“具体具体再具体”， 老师要善于引导，要使用正确的方式和方法，首先每周都要见一次面，然后沟通的时候要拿事实说话，这就是我们提出的GoalRealityOptionsWill Model的含义，汇报沟通交流时拿数据说话，就可以避免浑水摸鱼。从某种程度上说这不是学生的问题，是老师的问题，是老师还没有学会做导师。

**故事：**巧用三十六计-向导师委婉表达“这周科研没什么进展”

**第一周：**三十六计之无中生有

导师，我这周已经把模型的框架构想好了（其实没想），代码也写的差不多了（其实一个字也没写），只是程序还没来得及跑，估计下周应该可以了。

（应对：①老师要求看到数据，要看到具体内容；②这个时候老师就要提出要求，下次汇报的时候必须要有具体内容，成功了要看具体结果，失败了要看解决方案和思路）

**第二周：**三十六计之空城计

导师，Python已经开始跑了，可是遇到了几处报错卡住了，这部分Debug没完全解决，再用一周时间应该可以解决。

（应对：叫学生带着电脑当场演示一下，看一看这个bug）

**第三周：**三十六计之借尸还魂

导师，上周的Debug已经解决，但模型结果没有达到预期效果，所以证明此法不通。不过，我已经从文献中又找到了新的想法。

第四周：三十六计之金蝉脱壳

导师，很不幸，python跑的结果又把我的新想法推翻了。

第五周：三十六计之围魏救赵

导师，上周六晚上12点，python代码终于编写完成了，可由于太兴奋，把咖啡杯碰倒了，咖啡把电脑弄短路了，已送维修店修理，不知数据还能不能找回来！

**第六周：**三十六计之欲擒故纵

导师，这个模型的难度实在太大，我也说不准还要多久才能得出理想的结果。

（这几周的应对基本对策都是：要具体，要采用GROW模型P109F113F

 故事到了这儿应该就是终结了，交不了差下面怎么办呢？有这么几个对策：

三十六计之反客为主：（最好的防守就是进攻，还没等导师开口询问，就主动出击）

导师，关于这个课题的AA教授、BB教授和CC教授的文献，相信您一定看过，我有几处不懂的地方，还在请教您一下！

导师，关于这个课题，我有几点新的想法……

三十六计之声东击西：聊生活、聊新闻、聊天气，无所不聊，聊得导师心花怒放，十分钟后就忘记主题，直接走人。

老师，听说学校下学期分房，您排第几位，有希望吗？

老师，上周六的CBA半决赛，广东省vs北京，您看了没？易建联还是那么牛B！

老师，…

（老师的对策：不忘初心）

三十六计之浑水摸鱼：导师：你课题这周搞成这个样子了?

学生：马马虎虎，还也就那个样子。

导师：那到底是什么样子？

学生：上周什么样子，这周还是什么样子。

导师：那你这周什么都没干的样子！

学生：这课题对我来说，不是很容易的样子。

导师：你好歹也做出个样子。

学生：我也不想这样子。

导师：那下周你打算搞成什么样子。

学生：下周我一定搞出个样子。

导师：那我就等你做出个样子。

学生：我保证下周一定不是这个样子。

？？？

 以上“计谋”供大家乐呵，开心一笑就好！

**体会：**上面讲的虽然像是一个笑话，不过这个笑话在研究生与导师沟通当中确实存在，研导沟通目的在于论文的顺利进行，研究生能够顺利毕业，达到一个双赢的目的，照上面这个不具体的、没有实际细节的沟通过程，最后会一事无成，一定要close loop，有头有尾，对过程有记录才行，否则最后的大论文会产生“没得写“的”囧态“！先做好加法，否则没法做减法，没有数据，就谈不上处理数据，研究生与导师的沟通必须要沿着一个正确的途径进行，这就是下边的Grow沟通模型的意义所在。

 **GROW模型：**即goal+reality+options+will，为每周研导交流的方式

*   G目标，也就是初心。常见的问题往往是：1）这个目标并不清晰，要有具体的时间点、具体的指标；2）做着做着初心可能会偏失，要找回来；*

*   R现状，发展到哪一步了？有什么问题，要足够“格物致知”；*

*   O选项，计划是什么？有哪些方案？*

*   W意愿，行胜于言，从我开始，从现在开始。这个礼拜计划？你今天回去以后要做什么？*

**举例：**以前和学生沟通具体的例子

 