**Zweck:**

Um die Klarheit der Ziele zu gewährleisten und die Ursache der Verwirrung zu erkennen, Lösungen zu identifizieren und Maßnahmen zu gewährleisten, um die gewünschten und am besten geeigneten Ziele zu erreichen.

 **Leitung:**

1. Dieses Werkzeug kann als Rahmen für eine Coaching-Sitzung verwendet werden, um Ziele zu erkunden und Aktionen zur Erreichung der Ziele zu vereinbaren. Das Akronym "WINBIG" buchstabiert ein sechsstufiges Modell: Das Modell beinhaltet eine effektive Fragestrategie.
2. Der Coach stellt seinem Klienten verschiedene Fragen, die mit jeder Stufe des WINBIG-Modells verbunden sind, um die Entwicklung und Klärung der individuellen Ziele zu unterstützen:
* **W**onder about the root cause
* **I**nvestigate wants
* **N**ame possible solutions
* **B**uild a plan
* **E**nsure action

- Nach der Ursache fragen

- Untersuchen Sie die Wünsche

- Mögliche Lösungen benennen

- Einen Plan erstellen

- Sicherstellen des Handelns

1. Das WINBIG-Modell kann für den Einsatz in vielen verschiedenen Situationen angepasst werden, z. B. für Visionsarbeit, Leistungsmanagement, Vertriebscoaching, persönliche Effektivität, Projektplanung usw.: Das folgende Beispiel konzentriert sich auf die Zielsetzung.

|  |
| --- |
| **Fragen Sie sich nach der Grundursache** |
| 1. Wo benötigen Sie mehr Klarheit?
 |
| 1. Wie wirkt sich diese Situation auf Sie aus?
 |
| 1. Was sind die Konflikt-/Verwirrungsbereiche??
 |
| 1. Was ist die größte Hürde, vor der Sie in dieser Situation stehen?
 |
| 1. *Affirmation geben: Worauf sollte diese Person gerade jetzt stolz sein?*
 |
| 1. Was Sie daran hindert, sich über die Situation klar zu werden?
 |
| 1. Was steckt hinter dieser Verwirrung?
 |
| 1. Was ist Ihr Beitrag zu diesem Problem?
 |
| 1. Was sind die möglichen Auswirkungen, wenn die Situation nicht geklärt wird?
 |
| 1. Was frustriert Sie in dieser Situation am meisten?
 |

|  |
| --- |
| **Ermitteln von Wünschen** |
| 1. Was ist Ihr wichtigstes Ziel im Leben?
2. - Welche Dinge, die wir besprochen haben, werden Ihr Ziel Nr. 1 unterstützen?
 |
| 1. Wie würde echter Erfolg in dieser Situation aussehen?
2. - Was sagt Ihnen das über das Ziel?
 |
| 1. Wenn Sie 100 Jahre alt sind, was möchten Sie, dass die Leute über Sie sagen?
2. - Wie wirkt sich das darauf aus, wie Sie diese Situation auflösen wollen?
 |
| 1. *Geben Sie Affirmation: Wie entwickelt diese Person gerade jetzt neue Denkweisen?*
 |
| 1. Wie stehen Sie zu Ihren aktuellen Zielen?
2. - Wovon wollen Sie mehr und wovon weniger mit diesen Zielen?
 |
| 1. Was würde Ihnen mehr Klarheit geben?
2. - Wie wollen Sie auf dem Weg zu Ihrer Klarheit handeln?
 |
| 1. Auf welche Weise könnten Sie sich selbst zurückhalten, wenn Sie sich diese Ziele setzen?
 |
| 1. Welche Art von Spuren wollen Sie auf dieser Erde hinterlassen?
2. - Wie wirkt sich das darauf aus, wie Sie das Ziel sehen wollen?
 |
| 1. Was wäre die Dehnung, die Sie hier wirklich machen wollen?
2. - Wie wirkt sich das auf das Ziel aus?
 |
| 1. Was ist Ihre Vision für sich selbst in den nächsten fünf Jahren?
2. - Wie wirkt sich das darauf aus, wie Sie diese Situation lösen wollen?
 |

|  |
| --- |
| **Nennen Sie mögliche Lösungen** |
| 1. *Geben Sie eine Affirmation: Was an dieser Person gerade herausragend ist?*
 |
| 1. Was ist der schwierigste Weg, dieses Problem zu lösen?- Was ist der einfachste Weg, um Klarheit zu gewinnen?
 |
| 1. Was sagt Ihnen Ihr Bauchgefühl, was Sie tun sollen?
 |
| 1. Wie würde sich das in dem Buch "Mein perfektes Leben" abspielen?
 |
| 1. Was würde eine kluge Großmutter/ein weiser Vater Ihnen hier raten?
 |
| 1. Was würden Sie hier tun, wenn Ihr Leben davon abhinge?
 |
| 1. Wie passt Ihre Entscheidung zu dem, was für Sie wichtig ist?
 |
| 1. Was würde Ihr Lieblingssportler in dieser Situation tun?
 |
| 1. Was würde diese Situation noch unklarer machen?
2. - Was ist das Gegenteil davon?
 |
| 1. Was müssten Sie tun, um Klarheit zu gewinnen?
2. - Wie müssten Sie handeln, damit das geschieht?
 |

|  |
| --- |
| **Einen Plan erstellen*** Welche der möglichen Lösungen bringt Sie am nächsten an Ihr Ziel?
* Welche sollten Sie Ihrer Meinung nach verfolgen?
 |
| 1. Welche Informationen benötigen Sie, um die Lösung erfolgreich auszuführen?
 |
| 1. Wie sehr wird sich diese Entscheidung auf Sie als Person auswirken?
 |
| 1. Wie werden Sie sicherstellen, dass diese Entscheidung in Ihr Gesamtbild passt?
 |
| 1. Was ist ein überschaubarer Zeitrahmen, um dies zu erreichen?
2. - Was wäre ein dehnbarer Zeitrahmen?
 |
| 1. Was ist das größte Hindernis für Ihre Entscheidung?
2. - Welche Sicherheitsvorkehrungen wollen Sie einbauen, um den Erfolg zu gewährleisten?
 |
| 1. *Bestätigen Sie: Wie motiviert diese Person andere?*
 |
| 1. Welche Unterstützung brauchen Sie, damit dies ein Erfolg wird?
2. - Wie könnten Sie sicherstellen, dass Sie diese Unterstützung bekommen?
 |
| 1. Was müssen Sie berücksichtigen, um sicherzustellen, dass Sie in zwölf Monaten mit der Entscheidung zufrieden sind?
 |
| 1. Was ist der Bewertungsmechanismus für diesen Plan?
 |
| 1. Was ist der furchterregendste Teil bei der Ausführung dieses Plans?
 |

|  |
| --- |
| **Aktion sicherstellen** |
| 1. Wie werden Sie mich wissen lassen, dass Sie vorankommen?
 |
| 1. Was passiert, wenn es nicht so klappt, wie Sie es geplant haben?
 |
| 1. Was ist die wahrscheinlichste Art, wie Sie Ihren Erfolg sabotieren?
2. - Wie soll ich mit Ihnen umgehen, wenn ich sehe, dass das passiert?
 |
| 1. *Geben Sie Affirmation: Was bewundern Sie gerade jetzt an dieser Person?*
 |
| 1. Was würde Sie davon abhalten, auf mich zuzugehen, wenn Sie nicht weiterkommen?
2. - Was brauchen Sie von mir, damit Sie mich leichter ansprechen können?
 |
| 1. Wenn Sie sich keine Haftnotiz auf die Stirn kleben können, was könnten Sie sonst tun, um sich daran zu erinnern, Ihre Verpflichtung einzuhalten?
 |
| 1. Wie soll ich Ihnen helfen, weiterzukommen?
 |
| 1. Was müssten Sie aufhören zu tun, um diesen Plan erfolgreich auszuführen?
 |
| 1. Was ist das Wichtigste, an das Sie sich erinnern müssen, wenn Sie vorankommen?
 |
| 1. Was wichtig ist, um diese Verpflichtung einzuhalten?
 |

**Abschlussfrage(n):**

Was werden Sie also bis wann tun, und woher soll ich das wissen?

|  |
| --- |
| **Affirmation geben (Wird vom Coach beantwortet: Wählen Sie eine).** |
| 1. Welche Fähigkeiten hat diese Person, die sie an ihr Ziel bringen werden?
 |
| 1. Welche neuen Disziplinen lernt diese Person erfolgreich?
 |
| 1. Welche Haltungen nimmt diese Person erfolgreich ein?
 |