Wie identifizierst Du diese Strategie?

- » Formuliert kurze, klar strukturierte Sätze.
- » Redet hastig.
- » Wirkt ungeduldig.
- » Spricht von aktiven Tätigkeiten.
- » Ist ständig in Bewegung, ausladende Gestik.

- » Eher lange, komplizierte Sätze.
- » Spricht in Substantiven - Nominalstil.
- » Macht zunächst Pläne.
- » Eher schicksalsergeben/Opfer der Umgebung.
- » Unbewegliche Sitzposition.

Was sind die besonderen Herausforderungen auf Distanz?

- » Wird ohne Notwendigkeit aktiv.
- » Greift Themen auf, die nicht aktuell oder relevant sind.
- » Überrollt Kolleginnen und Kollegen.
- » Hat kein Verständnis für Reaktive.

- » Wirkt demotiviert.
- » Braucht immer wieder einen Anstoß.
- » Fühlt sich schnell zurückgesetzt.

Was sind die richtigen Aufgaben?

- » Führungsaufgaben.
- » Troubleshooting.
- » Verkauf.

- » Geplantes, wohlüberlegtes Vorgehen.
- » Verkaufsdienst, Entgeltabrechnung.
- » Planungsaufgaben, Arbeitsvorbereitung.
- » Die meisten Aufgaben auf Expertenebene.

Wie führst Du richtig und wirksam?

- » Ziele unbedingt als Ergebnis formulieren.
- » Klar Regeln und Grenzen setzen.
- » Regelmäßige Kontrolle.

- » Prozessschritte, Vorgehensweise klären.
- » Je nach Reifegrad Milestones festlegen.
- » Start-Impulse setzen oder setzen lassen.