

Wie identifizierst Du diese Strategie?

- » Nach dem Warum fragen.
- » Auf das Weil hören.
- » Nennt Probleme, Fehler, zu Vermeidendes.
- » Kann schwer sagen, was er wirklich will.

- » Nach dem Warum fragen.
- » Auf das Weil hören.
- » Nennt Ziele, Vorteile, Erstrebenswertes.
- » Sieht Schwierigkeiten und Hindernisse nicht.

Was sind die besonderen Herausforderungen auf Distanz?

- » Findet oft wenig Orientierung.
- » Braucht häufiger Anstöße von außen.

- » Ziele müssen klar und eindeutig vereinbart sein.

Was sind die richtigen Aufgaben?

- » Fehler finden und vermeiden.
- » Probleme identifizieren und vermeiden.
- » Rechnungswesen, Controlling, QM.
- » Verkaufssinnendienst, Auftragsvorbereitung.
- » Produkt- und Dienstleistungstests.

- » (Problem-)Lösungen suchen und entwickeln.
- » Kreativ-Aufgaben.
- » Führungsaufgaben und Projektleitung.
- » Verkäufer, Personalentwickler, Produktentwickler.

Wie führst Du richtig und wirksam?

- » Probleme, Schwierigkeiten nennen und deren negative Konsequenzen beschreiben.
- » Auf Genauigkeit und Fehlerfreiheit hinweisen.

- » Ziele und Anstrebenswertes nennen.
- » Auf Vorteile hinweisen.