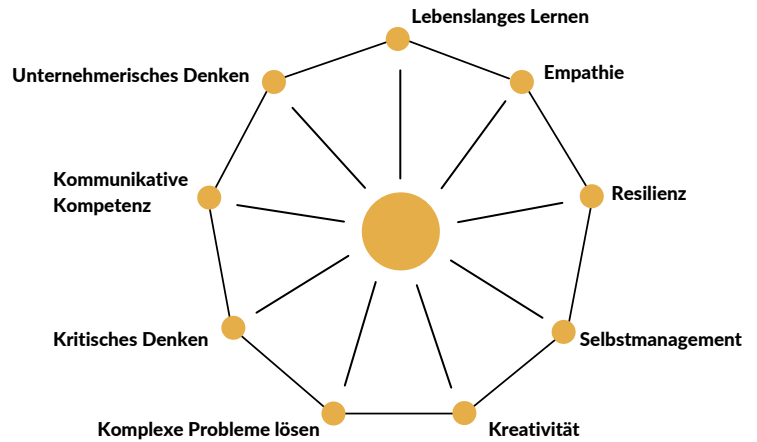
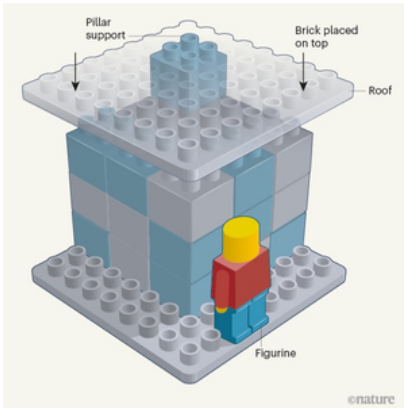


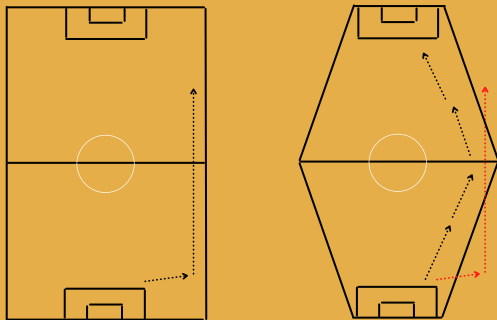


"VERLERNEN LERNEN"

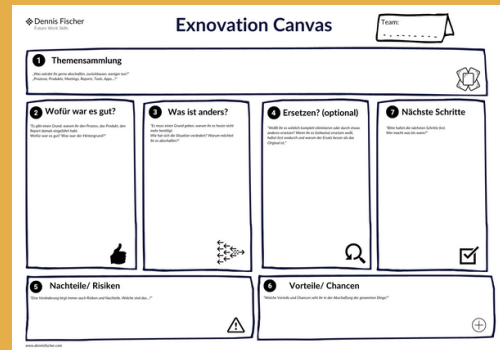
DENNIS FISCHER & MAYFLOWER



<https://hbr.org/2022/02/when-subtraction-adds-value>



<https://www.youtube.com/watch?v=yt8UOkC8nVc>

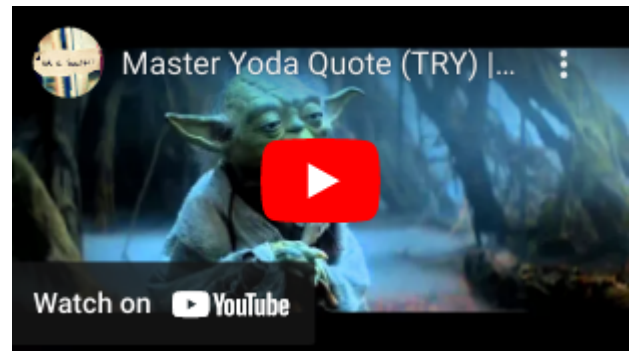


Zwei-Achsen-Modell des Fragens

In welcher Situation hilft einem Team welche Art von Frage? Und auf welche Weise ist die Frage zu äußern, damit ihr Ziel und ihre Wirkung zusammenpassen? Eine Orientierungshilfe für zielwirksames Fragen im Arbeits- und Führungskontext gibt ein von Andreas Patztek entwickeltes Frage-Modell.

Das „Question-Zwei-Achsen-Modell“ basiert auf der Beobachtung, dass jede Frage durch zwei Achsen definiert wird: die Frage-Intention und die Frage-Intensität. Die beiden Achsen beschreiben in ihrer Kombination die vier Kernfelder der Gesprächsführung: 1. Interview, 2. Verhör, 3. Coaching, 4. Inspirationsgespräch. Je nachdem, was mit einer Frage erreicht werden soll – 1. allgemeine Infosammlung, 2. schnelle Antworten zu gezielten Punkten, 3. Zustands- und Hintergrundanalysen, 4. Ideengenerierung – ist über die Formulierung und die Art des Anbringens der Frage deren Intensität und Intention jeweils entweder hochzupegeln oder herunterzufahren, indem länger oder kürzer, mit intensiverer oder weniger intensiver Körpersprache gefragt wird. Pauschal gilt: Im agilen Kontext finden Gespräche und Fragen verstärkt in den oberen beiden Quadranten statt.

Quelle: www.managerseminare.de; Andreas Patztek



<https://www.youtube.com/watch?v=yt8UOkC8nVc>

MEDIEN

"Future Work Skills - Die 9 wichtigsten Kompetenzen für deine berufliche Zukunft"

Überall erhältlich ...

