

Inhalt

Vorwort	11
Einleitung	15
1. Was eigentlich ist ein Meeting?	19
Teil I Ineffektive Meetings und erste Ansätze zu deren Überwindung	25
2. Frustveranstaltung Meeting – eine Ist-Beschreibung	26
Das Meeting als Profilierungsplattform?	27
Effizienz von Meetings, oder: Controlling innerbetrieblicher Kommunikationsprozesse	29
3. Meeting-Mythen	35
Mythos 1: Rationalität und Sachlichkeit herrschen im Meeting vor	36
Mythos 2: Anwesenheit im Meeting signalisiert Interesse	42
Mythos 3: Kooperation herrscht vor	51
Mythos 4: Regeln müssen her	84
Mythos 5: Teilnehmer haben nach dem Meeting den gleichen Wissensstand	118
Teil II Eine Skizze erfolgreicher Meetings	131
4. Ein veränderter Blick auf die Menschen im Meeting	132
Das Meeting ist ein soziales System	133
Die (noch unpopuläre) dialektisch-kritisch-integrierende Vorstellung vom Menschen	146
Vorstellungen vom Menschen und deren Wirkungen auf Meetings	157
5. Konstruktive Haltungen der Teilnehmer im Meeting	167
Haltung: Ich oder Du	169
Exkurs zur Unterscheidung von Introversion und Extraversion	172
Haltung: Meeting-Team oder Meeting-Gruppe	173

Haltung: Kameradschaft oder Freundschaft oder Feindschaft	184
Zentrale Haltung: Achtsamkeit und Aufmerksamkeit	189

Teil III Ergebnisorientierte Moderation – das A und O im Meeting 207

6. Der Moderator – fit und hellwach	208
Was meint Moderation?	208
Optimale Moderation	209
Exkurs zum Thema Vertrauen	214
Einige Begabungen – ein Muss für jeden Moderator!	219

Teil IV Unterstützendes Handwerkszeug 237

7. Das lästige Drumherum – Planung und Organisation	238
Vier Meeting-Typen auseinanderhalten	239
Welchen Zweck verfolgt das Meeting?	242
Rollenverteilung im Meeting	243
Die Agenda	249

Teil V Die Qual der Wahl – Entscheidendes zum Thema Entscheiden 253

8. Formales zum Thema Entscheiden	254
Typisches Vorgehen bei Entscheidungen	255
Entscheidungen sind Teil unserer Handlungen	256
Neurobiologisch und neuropsychologische Betrachtung von Entscheidungen	258
Der Entscheidungsprozess	261
Rückblickende Entscheidungsbewertung	263

9. Angst, Einschüchterung und Drohung führen zu schlechten Entscheidungen in Meetings 265

Menschen mit einer grundsätzlichen Angst, zu entscheiden	265
Menschen, die sich bei ihren Entscheidungen von Drohungen beeinflussen lassen	267

Menschen, die sich bei ihren Entscheidungen von Autorität einschüchtern lassen	268
10. Arten der Entscheidungsfindung im Meeting - welche wollen wir?	271
Die hierarchische Entscheidung	271
Die demokratische Entscheidung	271
Die kooperative Entscheidung	273
Die delegierte Entscheidung	273
Die konsensuelle Entscheidung	274
11. Debatte, Diskurs, Diskussion oder Disput?	277
Das geht tatsächlich: Wie kommen wir trotz kontroverser Meinungen zu einem Konsens?	279
Exkurs zum Bedingungsdenken	283
12. Euer Ja sei ein Ja und euer Nein sei ein Nein - alles andere ist von Übel	291
Anmerkungen	295
Anhang	307
Agenda	308
Geladene Teilnehmer	309
Checkliste für den Einladenden	310
Checkliste für den Moderator	311
Checkliste für den Protokollführer	312
Checkliste für den Zeitmanager	313
Literaturverzeichnis	314
Stichwortverzeichnis	318

