

Meetingfalle oder ein Fall für ein Meeting?

19.11.2013, 16:50 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Rhetores GmbH*



Lästern, schwafeln, jammern – Meetings sind oft reine Zeitverschwendung. Manche wähnen sich in einer Falle gefangen. Wie werden Meetings wieder zu einem wirkungsvollen Kommunikationsinstrument, das Mitarbeiter und Unternehmen voranbringt? Ein neues Seminar von Rhetores stoppt die Arbeitszeitvernichtung.

Meetings sind wichtig und unerlässlich für den Unternehmenserfolg? Aber klar doch. Meetings kosten Nerven und machen sogar krank? Häufiger als uns lieb ist. Werden Besprechungen nicht gut gestaltet und die Teilnehmer kommunizieren schlecht, so dass viel Zeit verloren geht, dann können sie die Mitarbeiter sogar psychisch krank machen. Das fanden die Arbeitspsychologinnen Eva-Maria Schulte, Tatjana Fenner und Simone Kauffeld heraus. Damit setzen sie der Debatte über die zunehmende Ueffizienz von Meetings einen vorläufigen Höhepunkt.

Bereits 2011 recherchierte das Marktforschungsunternehmen uSamp, welchen ablenkenden Aktivitäten Mitarbeiter während eines Meetings nachgehen. 48 Prozent beantworten Mails, 35 Prozent nehmen ein Telefongespräch an, 28 Prozent chatten, 12 Prozent aktualisieren ihren Status in Social Networks und 9 Prozent twittern.

Das Problem der uneffizienten Meetings wird auch in den Führungsetagen erkannt. Und regt das Experimentieren mit unterschiedlichen Lösungsansätzen an – Meetings im Stehen zum Beispiel, eine Methode, die in den 90er-Jahren aufkam. Die Erfahrung lehrte, dass dies nur eine begrenzt taugliche Alternative ist. Denn Ermüdung und Bewegungsunruhe setzen dieser Meeting-Methode eine Grenze bei etwa 20 Minuten. Außerdem verändert sich damit der Meeting-Stil nicht – das heißt Dominanz-Verhalten, Machtdemonstrationen, Selbstdarstellung, reden um des Redens willen lässt sich so nicht unterbinden. Der Meeting-Stil lässt sich nicht durch Äußerlichkeiten ändern, denn zu tiefgreifend sind die Verhaltensmuster im Individuum verankert. Ob ein Meeting zur Falle wird oder ob es ein Problem löst und zufriedene Teilnehmer hinterlässt – dies hat nur der Meetingleiter in der Hand. "Ein Meetingleiter muss immer ein aufrechtes Interesse an den einzelnen Menschen mitbringen", sagt Johannes Weber, Lehrbeauftragter für das Lehrgebiet "Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung" an der Universität Regensburg. "Die meisten Sitzungsleiter bereiten sich, wenn überhaupt, nur inhaltlich vor. Ein Schlüssel zum Erfolg ist jedoch, dass ich mich darüberhinaus auf die einzelnen Sitzungsteilnehmer mit ihren unterschiedlichen Charakteren vorbereite."

Wer mit den Methoden von Johannes Weber lernen will konstruktive Besprechungen zu leiten, kann sich zum Seminar "Das erfolgreiche Meeting" am 17. und 18. Dezember 2013 in München anmelden unter www.rhetores.de

Portrait

Die Rhetores GmbH mit Sitz in München bietet bundesweit Trainings und Coachings für Rhetorik, Präsentation, freie Rede sowie spezielle Medientrainings und seit neuestem das Seminar "Das erfolgreiche Meeting".

Eine immer stärker medialisierte Öffentlichkeit bringt es mit sich, dass rhetorische Kompetenz im beruflichen Alltag eine immer wichtigere Rolle spielt: Vor Kunden ein Produkt präsentieren, Kollegen oder Mitarbeitern eine neue Strategie vermitteln oder den nächsten Karriereschritt mit einem gelungenen Vortrag einleiten. Doch nur wer mit seinem kommunikativen Auftritt überzeugt, stellt sicher, dass auch die gewünschte Botschaft beim Publikum ankommt. Rhetores hat deshalb ein praxistaugliches Angebot für Unternehmen und deren Mitarbeiter entwickelt, die für sich den Erfolgserfolg einer überzeugenden Kommunikation erkannt haben. Rhetores bringt Sie mit Know-how, Erfahrung und erprobten Methoden schnell zum gewünschten Ziel.

News-ID: 761846 • Views: 622 (Stand: 02.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/761846/Meetingfalle-oder-ein-Fall-fuer-ein-Meeting.html>