MODULBESCHREIBUNG

Besprechungen, die sich lohnen

Adaptives Modul | ~20 min

Wissensarbeiter verbringen mehr als zwanzig Stunden pro Woche in Besprechungen, und fast die Hälfte davon halten die Teilnehmenden selbst für unnötig. Dieses Modul setzt an der Wurzel an: Ein Test aus drei Fragen klärt, ob es die Besprechung überhaupt braucht; eingeladen wird nur, wer etwas beiträgt, das Recht abzulehnen eingeschlossen; und der Rahmen bindet alle ein, bevor das erste Wort fällt.

LERNZIELE

01 Entscheiden, ob eine Besprechung stattfinden soll – mit dem Test aus drei Fragen und dem Satz „gelungen, wenn …“.

02 Das Ziel mit einem Handlungsverb (beschließen, lösen, entscheiden) formulieren statt mit einer vagen Formel wie „den Stand besprechen“.

03 Die Einladungsliste danach zusammenstellen, wer etwas beiträgt, sie klein halten und das eigene Recht nutzen, eine Einladung abzulehnen.

04 Den Rahmen für den Ablauf setzen: Tagesordnung 24 Stunden vorher verschicken, die Zeit bewusst knapp halten, Rollen verteilen, zugeschaltete Teilnehmende gleichberechtigt einbeziehen.

ZIELGRUPPE

Alle, die nützliche Besprechungen wollen, ob sie sie organisieren, daran mitwirken oder sie bewusst ablehnen.

- **Voraussetzungen:** keine

ABLAUF DES MODULS

Im Selbststudium, mit Übungen, die sich an die Lernenden anpassen.

1 **Selbsteinschätzung**: zu 9 Dimensionen, um die eigene Praxis einzuschätzen und gezielt zu üben.

2 **Expertenvideo**: von 10 Minuten, mit 3 Pausen zum Nachdenken.

3 **Praxissituationen**: 2 erste Situationen, ausgewählt nach der Selbsteinschätzung, dann 16 weitere zur freien Wahl. Zu jeder Antwort eine Rückmeldung zur Wirkung und eine Anregung, um weiterzukommen.

4 **Vorsatz mit Termin**: ein konkreter Schritt zum Ausprobieren, selbst formuliert oder aus den Vorschlägen gewählt.

5 **Merkblatt zum Herunterladen**: Kernpunkte, Fragen, Vorsatz, persönliche Notizen und Checklisten.

BEWERTUNG UND ABSCHLUSS

Bestehensgrenze: 80 %

In die Punktzahl fließen die Antworten auf die Praxissituationen, der formulierte Vorsatz und gegebenenfalls ergänzende Lernaktivitäten ein. Zum Bestehen sind ein Vorsatz und eine Punktzahl von mindestens 80 % erforderlich.

METHODEN & MODELLE

- Regel zur Besprechungsgröße (höchstens 8 Personen) – Google, „How Google Works“ (Eric Schmidt & Jonathan Rosenberg)
- 2-Pizza-Regel – Amazon (Jeff Bezos)
- 3-Fragen-Test (Braucht es die Besprechung überhaupt?) – Afthonios-Methode
- Parkinsonsches Gesetz – C. Northcote Parkinson (1955)

QUELLEN & REFERENZEN

- Harvard Business Review – „Stop the Meeting Madness“ (2017): Top-Führungskräfte verbringen fast 23 Stunden pro Woche in Besprechungen, in den 1960er-Jahren waren es weniger als 10 Stunden
- Google – „How Google Works“ (Eric Schmidt & Jonathan Rosenberg): Besprechungen mit höchstens 8 Personen, Tagesordnung 24 Stunden im Voraus verschickt
- Amazon (Jeff Bezos) – „2-Pizza-Regel“: Eine Besprechungsrunde darf nicht größer sein, als 2 Pizzas satt machen können
- C. Northcote Parkinson – Parkinsonsches Gesetz (The Economist, 1955): Die Arbeit dehnt sich so weit aus, wie Zeit für sie zur Verfügung steht

Ein Modul von Afthonios.com.

Inhalt geprüft am 13.10.2026