



// Unternehmensinformation

Nudging  
Bessere Besprechungen durch gezieltes Nudging

## Bessere Besprechungen durch gezieltes Nudging<sup>1</sup>

Das Buch „Meet up!“ wurde auf der Buchmesse 2018 vom Rezensionsdienst „Getabstract“ mit dem „International Book Award“ für das beste deutschsprachige Wirtschaftsbuch ausgezeichnet. Die Autoren Martin J. Eppler und Sebastian Kernbach liefern eine Anleitung für eine neue Meeting-Kultur. Sie setzen auf „Nudges“. In diesem Fachartikel stellen sie Maßnahmen vor, die für mehr Teilnehmeraktivitäten sorgen.

Einen echten Austausch hatte er sich erhofft, nicht schon wieder das Durchwinken von endlosen PowerPoint-Präsentationen, eine echte Auseinandersetzung mit den Inhalten, sodass es in den regelmäßig stattfindenden Treffen zu einer cleveren Beteiligung kommen könnte.

Er ließ die wichtigsten sechs Folien seiner Präsentation im Großformat ausdrucken und im Meeting-Raum aufstellen. Dadurch wollte er den üblichen Modus durchbrechen, bei dem alle in bequemen Sesseln saßen und sich eher passiv eine Folie nach der anderen anschauten. Er hatte das Ziel, sich und seine Kollegen nicht nur körperlich, sondern auch geistig zu aktivieren, denn zu oft war es vorgekommen, dass Diskussionen entweder gar nicht oder nur oberflächlich stattfanden. Als sich alle Meeting-Teilnehmer tatsächlich aus ihren Sesseln erhoben und damit begannen, eine Folie im Großformat nach der anderen im Meeting-Raum abzugehen, geschah etwas Erstaunliches: Ohne eine projizierte Folie an der Wand und ohne das Surren des Projektors war mit einem Mal eine Ruhe und Konzentration im Raum, die sich nicht vergleichen ließ mit dem vorherigen Durchwinken der Folien. Die Teilnehmer begannen, sich wirklich mit den Inhalten der übergroßen Folien auseinanderzusetzen und starteten intensive Diskussionen.

Ein Teilnehmer nahm sogar einen Stift und zeichnete zwischen zwei bestehende Entscheidungsoptionen einen Kreis mit einem Fragezeichen und sagte: „Und was, wenn wir noch eine dritte Option haben?“ Worauf ein anderer Teilnehmer einstieg und konterte: „Meinst du mit der dritten Option eine Kombination aus Option 1 und 2 oder etwas ganz Neues?“ Genau diese Art von Diskussion hatte er sich erhofft. Interessanterweise hatte sich an den Inhalten nichts verändert, die Folien entsprachen nach wie vor dem üblichen Foliensatz für das Meeting. Es war die Veränderung der Infrastruktur und die damit verbundene körperliche Aktivität und Nähe zu den Folien, die ganz andere Gespräche auf Augenhöhe ermöglichten und inhaltlich tiefgehende Diskussionen auslösten. Anhand dieses sogenannten „Gallery-Walk-Nudges“ sehen Sie, wie Sie bereits durch die Veränderung der Infrastruktur neue, produktivere Verhaltensweisen auslösen können.

Es braucht lediglich ein wenig Platz im Meeting-Raum und die Möglichkeit, die Folien groß auszudrucken, bei kleinen Gruppen bis vier Personen reicht bereits das Format A3.

Foto: iStock

<sup>1</sup> Quelle: Martin J. Eppler, Sebastian Kernbach; Besser Besprechungen durch gezieltes Nudging; wirtschaft+weiterbildung; 11/12\_2018; S. 38-41