

Der Meeting IQ

Berechnung: Basis = 100 Punkte

- + 1 Punkt für jede Erwähnung des Wortes 'Kunde'
 - + Zahl der gelesenen Romane aller Teilnehmer in den letzten 6 Monaten
 - + Zahl der Abwesenheitsminuten miserabler Führungskräfte
 - + Zahl der Anwesenheitsminuten einer erstklassigen Führungskraft
 - + Zahl der Anerkennungen für positive Arbeitsleistungen der letzten 30 Tage
 - + Altersdifferenz zwischen dem jüngsten und ältesten Teilnehmer
 - + Summe unterschiedlicher Marktsegmente in denen die Teilnehmer tätig waren
 - + Zahl der von den Teilnehmern selbst besuchten Kunden der letzten 90 Tagen
 - + 3 Punkte für jedes natürliche Lachen
 - + 3x die Anzahl der Notizen die sich der ranghöchste Manager im Raum macht
 - + 10x die Zahl neuer Ansätze und Ideen innerhalb der letzten 6 Monate
 - + 25 Bonuspunkte für jedes ernst gemeinte 'Da können wir etwas verbessern!'
 - + 50 Bonuspunkte für jeden spontanen Beifall für neue Ideen
 - + 75 Bonuspunkte für jeden nicht gerügten Fehler bei der Ideenumsetzung
 - + 100 Bonuspunkte für ein ehrliches 'Wir sollten etwas Einzigartiges machen!'
-
- Zahl klingelnder Handys
 - Die größte Distanz zwischen den Teilnehmern in Metern
 - Die Häufigkeit des Wortes 'Budget'
 - Die Häufigkeit der Phrasen 'warten' und 'bitte wiederholen'
 - 1 Punkt für jedes PowerPoint Slide mit mehr als 5 Wörtern
 - 3 Punkte für jedes PowerPoint Slide mit Statistiken mit mehr als 5 Zahlen
 - 2x die Zahl der Leuchtstoffröhren im Besprechungsraum
 - 2x die Zahl süffisanten Lachens oder Lächelns
 - 5x die Zahl gefallener Schuldzuweisungen außerhalb des Einflussbereichs
 - 10x die Anzahl der Blackberries, Handhelds, PDAs im Raum
 - 10x die Zahl der Unterbrechungen für 'ganz Wichtiges'
 - 10x die Zahl vertagter Entscheidungen
 - 10x die Zahl ausgesprochener Distraktoren ('Das hat noch nie funktioniert')
 - 50 Punkte Abzug für diktierte oder informelle Sitzordnungen

Unser Meeting IQ: _____