



„GEMO-Prinzip“ - Wann ist genug genug?

Kennen Sie diese Situation in Meetings?

„Eigentlich wäre das Wichtigste schon längst gesagt. Leider diskutieren wir jetzt schon seit 20 Minuten über unnötige Details.“

Perfektionismus kostet Zeit, Geld und Nerven!

Mut zur Lücke! Gemäß Pareto-Prinzip entstehen aus 20 % des Inputs oft 80 % des Outputs.

GEMO ?

Good Enough, Move On!

„Ist es gut genug, können wir weitermachen?“

Stellen Sie die **GEMO-Frage**, wenn sich lange ausschweifende Diskussionen anbahnen.

Dadurch kann die Runde kurz reflektieren und zum nächsten Thema gehen.



MEIN PERSÖNLICHER TIPP:

Integrieren Sie dieses „TOOL“ offiziell in Ihre Sitzungskultur!

NB: In Meetings mit Kunden und Partnern wird dies als effektiv und effizient gewertet.