

Wichtige Gesprächssituationen mit Stakeholdern erfolgreich meistern

1. Strategisch günstige Ausgangspositionen vorbereiten:

Was bewegt und motiviert Stakeholder?

- Einführung in das HDI-Modell: Unterschiedliche Interessen und Beurteilungssysteme besser verstehen und einordnen können
- Rationale Ursachen von Widerstand
- Persönlich-emotionale Ursachen von Widerstand
- Klassische Beurteilungsfehler
- Netzwerkanalyse von Entscheidern
- Machtverhältnisse identifizieren mit dem Tool „Anspruchsgruppenraster“

2. Venndiagramm zur optimierten Stakeholderinteraktion

- Analyse und Gewichtung eigener Positionen
- Antizipation von wahrscheinlichen Stakeholderpositionen
- Identifizierung möglicher gemeinsamer Ziele und Interessen
- Analyse von Handlungsoptionen und Spielräumen
- Argumente und Strategien entwickeln

3. Günstige Gesprächsergebnisse bewirken

- Die vier Widerstandstypen
- Wirksame Strategien zum Abbau von Widerstand
- Kohärenzanalyse
- Kommunikationsleitfaden für den Interessenausgleich
- Die eigene Souveränität steigern

4. Entscheidungsfindung in Situationen der Unsicherheit

- Die Erkenntnisse der „Prospect Theory“ von Kahnemann/Tversky in die eigenen Überlegungen einbeziehen
- Umgang mit kognitiven Verzerrungen (Bias-Problematik)

5. Top vorbereitet: Mit der Brille des Stakeholders sehen

- Einführung in das Tool „Empathy Map“
- Einführung in das Tool „Pain-Gain Canvas“
- Einführung in das Tool „Reframing-Matrix“