

Klarheit schaffen

Vom unklaren Briefing zum klaren Auftrag

Wer um Rat gefragt wird oder Veränderungen anstößt, muss wirksam klären können: Situation, Betroffene, Prozesse, Chancen und Risiken, Möglichkeiten und Grenzen. Nur so kann später geschehen, was wirklich nützt und nicht nur kostet.

In diesem Seminar erlernen und trainieren Sie die Anwendung erprobter Tools, mit denen Sie Einzelnen oder Teams in kurzer Zeit die nötigen Klarheiten verschaffen können. An Ihren eigenen Fällen erarbeiten Sie Vorgehensweisen zur Klärung von Anfragen oder Aufträgen, die sowohl Ihnen als auch Ihrem Partner Sicherheit geben, sich für die richtigen Maßnahmen zu entscheiden.

Inhalte

- ▶ **Stakeholder Map:** Wer und was alles bei einem Veränderungsvorhaben eine Rolle spielt, und wie man sinnvoll auf die Reihe bringt, was zu tun ist
- ▶ **Systemanalyse und SystemModell:** Systemische Analysetools zum Beleuchten des Auftragsumfeldes
- ▶ **Timeline:** Klärungsfragen zu Geschichte, Motiven und Absichten einer Anfrage
- ▶ **Phasen:** Eine gute, erprobte Struktur für Klärungsgespräche
- ▶ **Hypothesen:** Professionelle Nutzung und Funktionen von Annahmen
- ▶ **Gesprächstechniken:** Wie ein Gespräch im Fluss bleibt, wie die Absichten des Auftraggebers gewürdigt und wie beide Seiten einer problematischen Verhaltensweise wahrgenommen und verbalisiert werden können
- ▶ **Klientenrollen:** Wo der Ratsuchende steht und wie man ihn „abholt“
- ▶ **Nein!:** Zu welchen Aufträgen man (zum Nutzen des Klienten) mit guten Gründen „Nein“ sagen soll
- ▶ **Kontrakt:** Das gemeinsame Commitment für die weiteren Schritte