

## Die Verbündeten Strategie (Stakeholder gewinnen)

### Wie Sie Menschen durch die Verbündeten Strategie gewinnen

#### Kennen Sie das?

Sie brauchen Unterstützung und das Engagement **Ihrer Mitarbeiter, Ihres Teams, Kollegen oder Ihres Chefs** für ein neues Projekt, eine Idee, Erreichung eines vorgegebenen Ziels, und so weiter.

Das heißt, Sie möchten Menschen „**Verbündete**“ für sich gewinnen, die Sie bei der Erreichung Ihres **Zieles unterstützen**.

Aus Erfahrung wissen Sie, dass dies eine große Herausforderung sein kann. Und Sie stellen sich die Frage:

**"Wie erreiche ich das?"** Ganz einfach, benutzen Sie „die Verbündeten-Strategie“.

Setzen Sie die nachfolgenden 7 Schritte um und Sie werden erstaunt sein, was Sie erreichen werden.

1. Um Ihre Vision zu erreichen, müssen Sie ca. **10 %** der Menschen für Ihr Vorhaben gewinnen. Nehmen wir einmal an, Sie arbeiten in einer **Abteilung mit 40 Kollegen**. Dann sind das ca. **4 Kollegen**, die Sie von Ihrem Projekt zu überzeugen haben.
2. Wählen Sie **4 Personen** Ihres Vertrauens aus. Menschen mit denen Sie auf gleicher Wellenlänge sind und mit denen Sie Gemeinsamkeiten haben z. B. gleiches Hobby, Interessen, usw.
3. Überlegen Sie sich bei jeder dieser Personen, welchen Mehrwert/Vorteil er durch Ihren Vorschlag hat, und warum gerade er Sie bei diesem Vorhaben unterstützen sollte.
4. Erstellen Sie sich dazu eine Tabelle handschriftlich oder eine Excel-Tabelle. Schreiben Sie genau auf, was Sie zu jeder Person sagen wollen. Die genaue Vorbereitung auf diese Gespräche bringt den gewünschten Erfolg.
5. Planen Sie strategisch Ihre Vorgehensweise wie und wann Sie mit der betreffenden Person sprechen wollen. Die Dauer des Gesprächs und den Ort, wo das Gespräch stattfinden soll.
6. Bereiten Sie eine kurze schriftliche Zusammenfassung (Argumentationskette) mit den wichtigsten Punkten vor (höchstens 7 Punkte). Dieses Dokument können Sie je nach Bedarf an den betreffenden Gesprächspartner geben.

7. Das Allerwichtigste jedoch ist, dass Sie von Ihrem Vorhaben **100 % überzeugt** sind und dabei authentisch bleiben. Spüren Sie nur einen leisen Hauch eines Zweifels in sich, dann überlegen Sie sich gut, warum Sie sich so fühlen. Ihr Gegenüber nimmt unbewusst alles wahr.

**TIPP:** Setzen Sie Ihre Stimme **bewusst ein** und achten Sie genau darauf, wie Ihr **Gesprächspartner auf Ihr Vorhaben reagiert**. Bleiben Sie entspannt (**einfach zwischendurch tief ein- und ausatmen**) und **lächeln Sie**.

**Vertrauen Sie darauf, wenn Sie diese 7 Punkte genauso umsetzen, führt Sie dies systematisch zum Erfolg.**

Gerne beantworte ich Ihre Fragen unter [sblake@klare-kommunikation.com](mailto:sblake@klare-kommunikation.com).

Ich wünsche Ihnen ganz viel Erfolg.

Herzliche Grüße aus Hamburg-Rissen,

*Susanne Blake*

Ihre Susanne Blake

Kommunikations-Expertin KISS Methode  
„Sofort bessere Ergebnisse“

**Web:** [www.klare-kommunikation.com](http://www.klare-kommunikation.com)

**Blog:** [www.klare-kommunikation.com/blog](http://www.klare-kommunikation.com/blog)

**Folgen Sie mir:**

