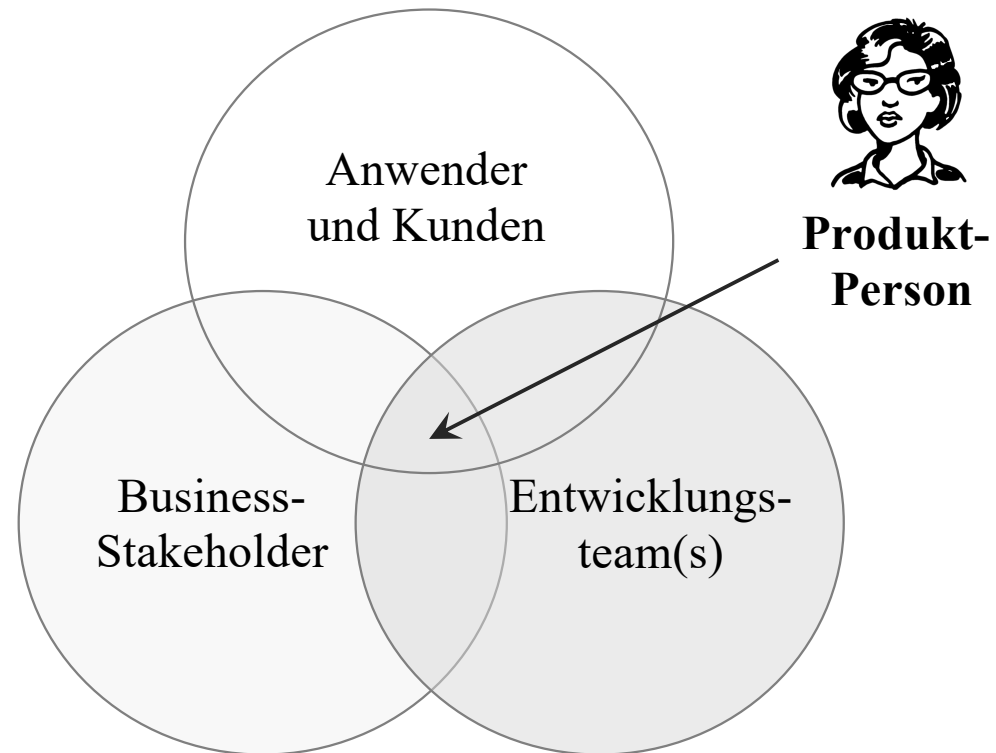

TIPPS FÜR DEN RICHTIGEN UMGANG MIT SCHWIERIGEN STAKEHOLDERN

Roman Pichler
romanpichler.com



Dieses Diagramm beruht auf der
Produktmanagementdefinition von Martin Eriksson.

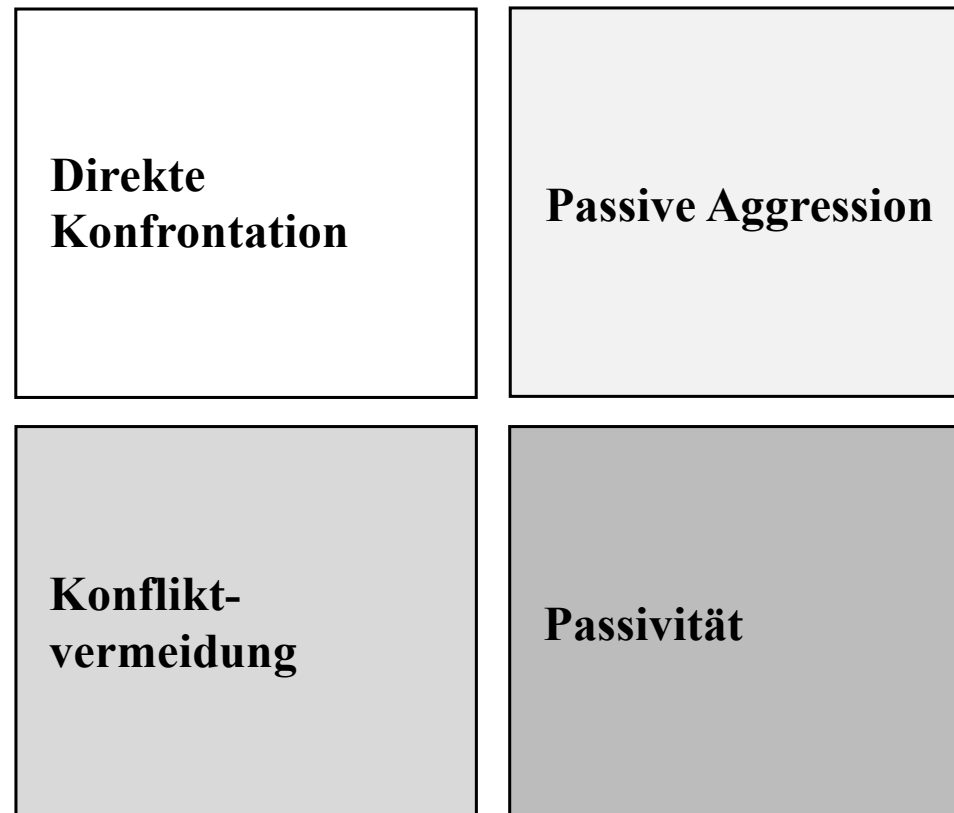
“Dieses Feature muss definitiv ins neue Release, da lasse ich nicht mit mir reden,” fordert Sophie, die Vertriebschefin, in einem Videotelefonat.

Du fühlst, wie sich deine Schultern verspannen und wie dein Bauch sich verknotet. Das Feature aufzunehmen ist schier unmöglich: Auch so steht das Entwicklungsteam schon völlig unter Wasser.

Aber Sophie ist einflussreich und durchsetzungsstark: Sie wird nicht davor zurückschrecken, die Situation eskalieren zu lassen.

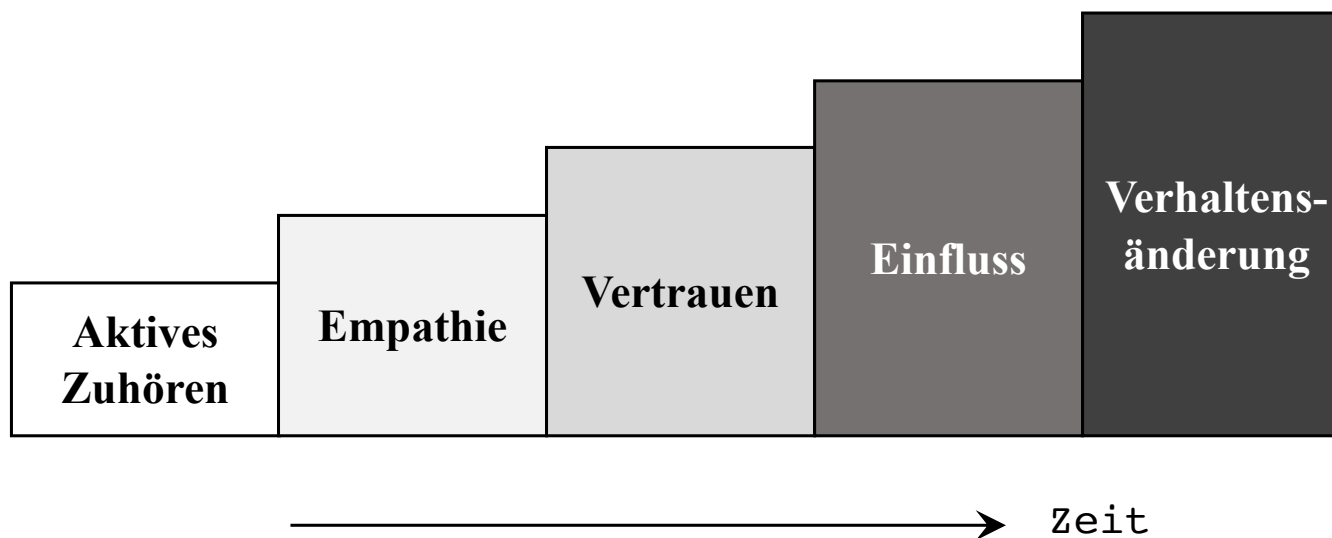
Was kannst du tun?

Übliche, aber Nicht Hilfreiche Konfliktstrategien



Basierend auf Oren Jay Sofer, *Say What You Mean*.

Behavioural Change Stairway Model



Basierend auf Chris Voss, *Never Split the Difference*.

Drei Tipps für Effektives Zuhören



Sei achtsam und höre aufmerksam zu.



Sei interessiert und offen für andere Ansichten.



Beachte Fakten, Gefühle und Bedürfnisse.

Zusammenfassung

Mit schwierigen Leuten umzugehen ist fester Bestandteil unserer Produktmanagementarbeit. Es ist mindestens so wichtig wie etwa das Anpassen der Produkt-Roadmap oder die Priorisierung des Product Backlog.

Ungelöste Konflikte verschwinden nicht einfach, sondern beschädigen Arbeitsbeziehungen, reduzieren Produktivität und beeinträchtigen unser Wohlbefinden.

Mit Konflikten konstruktiv umzugehen, ist daher eine Fähigkeit, die wir als Produktmanager/Product Owner erwerben und kultivieren sollten.

Danke für dein Interesse!

Mehr Infos zu Produktmanagement
und Leadership Skills findest du unter:
romanpichler.com

Bitte schicke Feedback und Fragen an:
info@romanpichler.com

