

Capire i tuoi stakeholder

Ora è necessario conoscere meglio le parti interessate. Devi:

- capire come si sentono per quanto riguarda il tuo progetto
- cosa ne pensano
- come reagiscono ad esso

Quindi devi sapere come coinvolgerli correttamente nel tuo progetto e quale è il modo migliore per comunicare con loro.

Le migliori domande per capire meglio i vostri stakeholder sono:

- Qual è il loro interesse per i risultati del mio progetto / lavoro?
 - è finanziario, emotivo, legato alla propria posizione o carriera?
 - è positivo o negativo?
 - che cosa li motiva di più?
- Quali informazioni si aspettano da me?
 - come si aspettano che comunichi con loro?
 - qual è il modo migliore per consegnargli i miei messaggi?
- Qual è il loro attuale parere sul mio progetto / lavoro?
 - si basa sulle migliori informazioni?
- Chi può influenzare le loro opinioni in generale e in particolare riguardo a noi?
- Alcune di queste parti interessate possono diventare veramente importanti?
 - Ogni volta che avessero un parere negativo, cosa li può persuadere per cambiare opinione e sostenere il mio progetto / lavoro?
 - Qualora non riuscissi a convincerli, come gestiresti la loro opposizione?
- C'è qualcun altro che potrebbe essere influenzato dalla loro opinione?

Posiziona il tuo stakeholder all'interno della matrice secondo le istruzioni. Poi, per ognuno di loro, aggiungi una lettera che li identifichi come:

- **Supporter** (verde) E' vicino a te, si fida di te, sostiene te e il tuo progetto / lavoro
- **Neutrale** (giallo) Non è né sostenitore né avversario/a e non assume una posizione
- **Oppositore** (rosso) E' detrattore, critica te ed è contro il tuo progetto / lavoro

