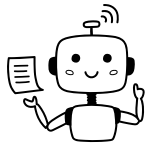


KI als Sparringspartner im Projektmanagement

Dein Prompt-Cheat-Sheet für den Schreibtisch



1. Deine Prompting-Formeln

R-A-F-T

(Für den Alltag: Statusupdates, Summaries, Quick Tasks)

- **R – Rolle:** „Du bist eine..“ (z. B. erfahrener Risikomanager)
- **A – Aufgabe:** Was genau soll passieren? (z. B. *Finde die fünf größten Risiken*)
- **F – Format:** Liste, Tabelle, in drei Sätzen, Action Items
- **T – Ton:** Sachlich, kritisch, locker, lösungsorientiert

CO-STAR

(Für Konzeptarbeit: Risikoanalysen, Stakeholder-Updates)

- **C – Context:** Hintergrund & Rahmenbedingungen
- **O – Objective:** Was ist das konkrete Ziel?
- **S – Style/Tone:** Wie soll es klingen? (z. B. *C-Level-tauglich*)
- **T – Tone:** Tonalität der Sprache
- **A – Audience:** Für wen ist das Ergebnis bestimmt?
- **R – Response Format:** Tabelle, Strukturierte Liste, E-Mail

2. Die 3 Sparringspartner-Rollen

Nutze diese Usecases, wenn du im Projektalltag feststeckst:

Advocatus Diaboli (Gegenwind & Lücken-Finder)

- **Pre-Mortem durchführen:** Simuliere das Scheitern deines Projekts in der Zukunft, um blinde Flecken und Risiken vorab aufzudecken.
- **Konzept-Stresstest:** Lass deine Pläne brutal hinterfragen und fordere die gemeinsten Fragen ein, die dir die IT oder der Vorstand stellen wird.

Ideen-Verdichter (Klarheit aus Chaos)

- **Meeting-Nachbereitung:** Verwandle ungefilterte Stichpunkte sofort in eine verbindliche Tabelle mit Action Items (Wer, Was, Bis wann).
- **Executive Briefing:** Destilliere aus langen Problembeschreibungen eine 3-Zeiler-Entscheidungsvorlage für die Geschäftsführung.

Perspektivwechsler (Stakeholder-Übersetzer)

- **Rollen-Simulation:** Lass die KI die Brille eines spezifischen Stakeholders aufsetzen (z. B. CFO, IT-Head, Endnutzer), um Bedenken, Prioritäten und die optimale Ansprache vorab zu analysieren.
- **Zielgruppengerechte Übersetzung:** Bereite dieselbe Projekt-Info für völlig unterschiedliche Zielgruppen auf (z. B. strategisch für das C-Level vs. motivierend für das Dev-Team).

3. Die Goldenen Sparring-Regeln

01

Widerspruch einfordern: KI neigt zum „Ja-Sagen“. Befehle ihr explizit, Fehler in deiner Logik zu suchen!

02

Iterieren statt Akzeptieren: Nimm nie den ersten Entwurf. Hak nach mit: „Das ist mir noch zu schwammig, werde in Punkt 2 konkreter und gib ein Praxisbeispiel!“

03

Den Kontext schärfen: Je mehr Details du über die Zielgruppe verrätst (z. B. „Der Vorstand ist extrem zahlenfokussiert“), desto besser wird das Ergebnis.