



5 FRAGEN ZUR MENTALEN VORBEREITUNG EINER VERHANDLUNG

1. Stellen Sie sich gleich am Anfang das Ende vor: den Moment, in dem Sie die beendete Verhandlung verlassen. Angenommen es ist wunderbar gelaufen – die Verhandlung war ein Erfolg.
 - Was sagen und denken *Sie* sich in diesem Moment?
 - Was sagen oder denken sich *die Verhandlungspartner* – über die Verhandlung, über Sie?
 - Was machen Sie zum Ausklang und Abschluß dieser Verhandlung?(kann etwas ganz kleines sein, eine Geste, eine Kaffeepause bis hin zum feierlichen Essengehen usw.)

2. Gehen Sie Ihre Verhandlungspartner in Gedanken durch – was schätzen Sie an ihnen?

3. Wenn Sie an die bevorstehende Verhandlung denken: welche Ihrer Stärken werden Sie am meisten brauchen? Womit werden Sie am meisten gefordert sein?

4. Welche Hindernisse und Schwierigkeiten befürchten Sie? Welche persönliche Stärke und Fähigkeit wird Ihnen bei dieser Schwierigkeit helfen?

5. Und wenn jetzt 3 Jahren vergangen wären und Sie zurück blicken auf diese Verhandlung: was möchten Sie sich sagen können? ... daß ich damals