

## CHECKLISTE: VISION

1. Schließen Sie die Augen und malen Sie ein Bild, wie Sie sich mit Ihrem Verhandlungspartner gemeinsam über das Ergebnis freuen! Fühlen und sehen Sie diese **Vision** in aller Deutlichkeit.  
Zeit: 1 Minute
2. Formulieren Sie Ihr **Ziel** eindeutig und auch, welche Veränderung Sie dadurch in Ihrem Leben erwarten. Beschreiben Sie in Stichpunkten, welchen Nutzen der jetzige Zustand hat und wie Sie diesen in Ihr Ziel integrieren.  
Zeit: 2 Minuten
3. Gehen Sie Ihre **Verhandlungspartner** durch: Welche Ziele wollen diese in der Verhandlung erreichen, welche Interessen liegen den Zielen zugrunde?  
Zeit: 2 Minuten
4. Überdenken Sie **Beginn und Ablauf**: Wie wollen Sie beginnen? Was ist Ihr stärkstes Argument? Was ist Ihr zweitstärkstes Argument? Wie wird die Verhandlung ablaufen?  
Zeit: 2 Minuten
5. Überlegen Sie, was die schlimmste **Folge** dieser Verhandlung, das negativste Ergebnis ist. Gehen Sie dann noch einmal zurück zu Ihrer Vision und spüren Sie diese in aller Lebendigkeit.  
Zeit: 2 Minuten
6. **Entspannen** Sie sich, indem Sie dreimal tief durchatmen. Stellen Sie sich dazu aufrecht hin, drehen Sie Ihren Kopf dabei langsam nach rechts soweit es geht, dann langsam soweit nach links wie möglich. Senken Sie ihn bis auf die Brust und legen Sie ihn anschließend weit in den Nacken. Jetzt ist Ihre Muskulatur locker und Ihr Kopf gut durchblutet. Wünschen Sie sich selbst „Viel Erfolg!“.  
Zeit: 1 Minute