

Übung: Kopfkino – seien Sie Regisseur Ihres eigenen Films

Wie Sie im Buch bereits erkannt haben, entstehen unsere Gefühle nicht durch die Situation als solche, sondern durch unsere Gedanken über die Situation. Je bildhafter unsere Vorstellungen und Gedanken sind, umso stärker das Gefühl. So gilt für Stress vor Verhandlungen: Er entsteht dadurch, dass wir uns ausmalen, was alles passieren könnte. Das gilt für unser Wohlbefinden umgekehrt genauso: Sie können Ihren inneren Zustand, wie Sie sich in Hinblick auf eine anstehende Verhandlung fühlen, selbst aktiv beeinflussen.

Dafür ist die folgende Übung gedacht. Führen Sie die folgende einfache und wirkungsvolle Übung regelmäßig durch, wann immer es Ihnen gut tut:

Wählen Sie dafür einen Ort, an dem Sie für ein paar entspannte Minuten ungestört sind:

- Denken Sie an die anstehende Verhandlung.
- Malen Sie sich aus, was Sie sich wünschen! Nehmen Sie Ihr gewünschtes Verhandlungsergebnis gedanklich vorweg – sehen, hören und spüren Sie alles Wünschenswerte, was passieren soll. Machen Sie das in Ruhe und genießen Sie alles, was in Ihrem Innern dazu auftaucht.
- Gehen Sie tief in diese Bilder, in Ihr Wunschscenario hinein: Visualisieren sie sich Ihren Erfolg: Was sehen Sie, wenn Sie daran denken, wie der optimale Verlauf oder Ausgang der Verhandlung aussehen kann? Was passiert in diesem großartigen Moment genau?
Machen Sie Ihr inneres Bild oder Ihren inneren Film dann noch eine Spur heller, die Farben bunter!
- Was hören Sie? Vielleicht Stimmen, Geräusche – oder Stille? Machen Sie auch diese Eindrücke intensiver – genau so, wie Sie es sich wünschen. Und lassen Sie all dies auf sich wirken – genießen Sie es. Bleiben Sie für einen Moment dabei.
- Und spüren Sie dann, wie es sich anfühlt, wenn die Verhandlung genau so läuft, wie Sie sich das wünschen. Spüren Sie dieses gute Gefühl...
Und jetzt: Drehen Sie dieses schöne Gefühl auf doppelt so stark hoch. Ja, baden Sie darin...!
Und dann gleich nochmal: Drehen Sie es jetzt nochmal hoch – doppelt so stark. Jawoll!

Download zum Buch „Die perfekte Preisverhandlung“

Übung: Kopfkino – seien Sie Regisseur Ihres eigenen Films



Und, wie geht es Ihnen jetzt? ☺

Machen Sie diese kleine, wirkungsvolle Übung vor jeder wichtigen Verhandlung! Das ist professionelle mentale Vorbereitung – und sie macht auch noch Spaß.

Es gibt immer beides – Erfolg oder Misserfolg. Worauf wir aber unseren Fokus legen und wie wir uns dann fühlen, das können wir in vielen Fällen selbst entscheiden. Treffen Sie diese Entscheidung, vor jeder Verhandlung, ganz bewusst – und nehmen Sie sich die Zeit dafür.