

## Checkliste zum Mind-Set

# 6

1. Die andere Seite ist immer **Partner**, niemals Feind: „Never create an enemy“ (Kohlrieser).
2. Reagieren Sie niemals auf Provokationen, stellen Sie Distanz zum Verhandlungsgeschehen her: „**Don't react: Go to the balcony**“ (Ury).  
Beachten Sie: „If you can't control yourself, you can't control the situation“ (Goergen).  
Taktiken: **Time-Out** oder Schweigen.
3. Befassen Sie sich mit der Wirkweise der Waffen der Beeinflussung (vgl. Abschn. 4.6).
4. Regen Sie immer wieder ein Time-Out an und identifizieren Sie die Waffen der Beeinflussung, die gegen Sie eingesetzt werden.
5. **Nehmen** Sie sich ausreichend **Zeit**: „Slow everything down“ (Greenstone).
6. Sie haben immer ein Informationsdefizit, deshalb gilt: „Verzichten Sie auf die Einschätzung der Macht“ (Schraner).