

## Verdiene, was du selbst wert bist!

### Überzeugend verhandeln - Tabelle zur Aufgabe 3: „Wunde-Punkte-Liste oder Trigger-Tagebuch“

Erstelle eine „Wunde-Punkte-Liste“ oder auch ein Trigger-Tagebuch, indem du alle Situationen aufschreibst, in denen du dich in irgendeiner Form genervt fühlst. Du bist also gereizt, wirst emotional, beginnst damit, heftig zu argumentieren, oder würdest am liebsten davonlaufen. Auch wenn du dich innerlich zurückziehst oder körperlich in Erstarrung gehst, ist das eine Reaktion auf einen wunden Punkt. Bitte überlege jeweils nicht lange, ob das jetzt wirklich eine Triggersituation war oder nicht. Schreib einfach auf, was dir aufgefallen ist. Es geht um die wichtige Frage, auf welche Situationen dein Nervensystem reagiert.

Beschreibe kurz die Situation, die dich aus der Ruhe gebracht hat.

Wer oder was war der Auslöser - Personen, Gerüche, Geräusche, andere Rahmenbedingungen?

Beschreibe die Situation so detailliert wie möglich. Wer hat was getan, nicht getan, gesagt, nicht gesagt und so weiter. Versuche, kurz zu beschreiben, was genau dich triggert, also „nervt“. Was genau aktiviert dein Nervensystem, was löst dein ungewolltes automatisches Handeln aus?

Am besten schreibst du immer abends vor dem Zubettgehen alles auf. Es gilt zunächst, alles festzuhalten, ohne zu bewerten und ohne zu analysieren. Schreibe einfach nur die Situationen in die Spalten, und das über den Zeitraum von zwei Wochen.

#### Katjas Beispiel aus dem Buch

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation
<p>Ich habe Mitleid mit dem finanziellen Zustand des Kunden. Ich breche innerlich ein, will helfen. (Genau so stand es auf meiner Liste.)</p>	<p>Potenzieller Kunde, weiblich, zwei Kinder, Existenzgründerin.</p>	<p>Kundin braucht zu dem Logo und Flyer auch noch eine Webseite. Budget reicht dafür nicht aus. Sie braucht die Webseite, um leichter empfohlen werden zu können und schließlich mehr Aufträge zu generieren. Sie ist alleinerziehend mit zwei Kindern und braucht dringend das Geld. Ich verstumme, kann nicht mehr vernünftig argumentieren. Ich sehe den Zusammenhang, habe Mitleid, will helfen. Ich biete ihr für einen Bruchteil dessen, was es wirklich kostet, den Aufbau einer Webseite mit an. Ich fühle Güte in mir, nehme die Dankbarkeit der Kundin gern entgegen, fühle mich großartig. Fünf Minuten nach dem Gespräch bin ich sauer. Sauer auf die Kundin, weil sie mich mit ihrer Mitleidsschiene erwischt hat. Sie drückt auf die Tränendrüse und ich gebe wieder einmal „mein letztes Hemd“.</p>

## Verdiene, was du selbst wert bist!

Tabelle zur Aufgabe 3: „Wunde-Punkte-Liste oder Trigger-Tagebuch“

Datum

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation

Datum

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation

Datum

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation

## Verdiene, was du selbst wert bist!

Tabelle zur Aufgabe 3: „Wunde-Punkte-Liste oder Trigger-Tagebuch“

Datum

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation

Datum

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation

Datum

Situation	Auslöser	Detaillierte Situation