

Cornelia Topf

Erfolgreich verhandeln für Frauen

Souverän, kompetent, überzeugend

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Erfolgreich verhandeln für Frauen« (ISBN 978-3-86881-019-6)
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Anmerkung

Um das Arbeiten mit diesem Buch für Sie möglichst einfach und effizient zu gestalten, haben wir wichtige Textpassagen mit folgenden Icons gekennzeichnet:



Achtung, wichtig



Aufgabe, Übung



Das sollten Sie auf jeden Fall vermeiden.



Beispiel



Tipp



Vorwort vom Verhandeln

Wer verhandeln kann, hat mehr vom Leben!
Marlies, Laborleiterin

Hand aufs Herz: Was möchten Sie in nächster Zeit erreichen? Auf die Frage hin erzählen mir Frauen von Vorhaben wie:

- »Bei der Arbeit nicht mehr das Mädchen für alles sein!«
- »Dass mein Partner endlich den verstopften Abfluss sauber macht!«
- »Meine Kunden sollen nicht den ganzen Müll bei mir abladen!«
- »Kann der Kleine nicht mal von sich aus sein Zimmer aufräumen?«
- »Beruf und Familie besser zusammenbringen.«
- »Ich möchte auch mal an die attraktiven Aufträge und Projekte ran!«
- »Ich will, dass meine Arbeit interessanter wird!«
- »Mehr Geld für diesen Knochenjob.«
- »Der Chef könnte mich wenigstens einmal am Tag loben!«

Bunte, wilde, brave, vernünftige und verträumte Vorhaben. Was haben Sie vor? Ich bin mir sicher, dass Sie schon einiges versucht haben, sich diese Wünsche zu erfüllen.

Was Frauen wollen



Ja, auch mit dem eigenen Mann kann, nein, muss frau verhandeln

Warum verhandeln Frauen weder gern noch wirksam?

Z.B.

Nehmen wir Meike. Meike möchte, dass Volker endlich seinen Kram selber macht. Bei ihr läßt er nämlich jede Auftragsabrechnung ab, die ihm zu »kompliziert« ist (Männersprache für »bin zu bequem dafür«). Sie hat ihm schon hundertmal gesagt, dass das so nicht geht. Er kommt halt immer wieder angeschlichen. Immer wieder regt sie sich auf – und wird dann doch wieder weich. Nicht nur Meike.

Was tun wir, wenn wir mit unseren Vorhaben auf Widerstände stoßen? Wir wiederholen unser Anliegen »hundertmal«, werden böse, jammern, klagen, eskalieren und/oder resignieren. Hilft uns das weiter? Allein der Umstand, dass Sie hier sind, spricht dafür, dass Sie das bezweifeln. So geht es vielen (Frauen). Was einigermaßen tragisch ist. Weil wir im trüben Tal der unerfüllten Träume ausgerechnet jenes Mittel übersehen, das Vorhaben und Ziele am schnellsten wahr macht (übrigens zuverlässiger als Bestellungen beim Universum, obwohl die auch nicht schlecht sind): Verhandeln. »Wie bitte?«, entfährt es an dieser Stelle der einen oder anderen im Seminar. »Ich soll mit meinem Mann *verhandeln*, damit er den *Abfluss* sauber macht? Zwecklos. Ich habe ihn schon so oft darum *gebeten!*« Und schon entdecken wir einen Grund, warum Frauen so viel seltener, kürzer, weniger erfolgreich und gern verhandeln als Männer: Sie wissen oft nicht, was Verhandeln ist. Sie wissen zum Beispiel nicht, dass Bitten nicht Verhandeln ist. Verhandeln beginnt erst, nachdem Bitten versagt haben.

Frauen zicken, meckern, klagen, jammern, bitten, beschwichtigen, trösten, ermuntern, verstehen, kooperieren, besänftigen, deeskalieren und klatschen gern und gut. Nebenher leisten sie in der Regel deutlich mehr als ihre männlichen Kollegen auf gleicher Position (die zum Ausgleich mehr Gehalt dafür bekommen). Frauen können so ungeheuer viel ungeheuer gut. Verhandeln gehört nicht dazu.

Diese seltsame weibliche Verhandlungsschwäche zieht sich hinauf bis ins Topmanagement. Immer wieder treffe (und coache) ich Managerinnen, die mir Dinge klagen wie:



»Unser Finanzvorstand genehmigt mir einfach nicht mein Weiterbildungsprogramm.«

»Haben Sie schon mit ihm zu verhandeln versucht?«

»Er sagt, wir hätten im Moment kein Geld dafür.«

»Ja, natürlich, aber haben Sie schon mit ihm darüber *verhandelt*?«

Warum verhandeln selbst Managerinnen oft so rätselhaft zaghaft, ungeru und zahm? Weil viele meinen, man müsse nur »vernünftig miteinander reden«, um alle Probleme zu lösen. Wir Frauen glauben oft, dass »Verhandeln« die Gesprächsharmonie stört und uns unsympathisch erscheinen lässt. Wenn Männer diese frauenfeindliche Fehlinformation in die Welt gesetzt hätten, um Frauen davon abzuhalten, sich das zu holen, was ihnen zusteht, könnte ich das noch verstehen. Und in gewisser Weise haben Männer das tatsächlich – wie so oft unabsichtlich: Die meisten Bücher und Seminare über Verhandlungskunst werden von Männern geschrieben und gehalten. Leider sind sie nicht nur *von* Männern, sondern in der Regel auch ausschließlich *für* Männer geschrieben:



Es ist wie in der Medizin: Fast alle Probanden bei Pharma-Tests sind Männer. Dass selbst Aspirin bei Frauen anders wirkt als bei Männern, darauf kommt die Medizin erst jetzt (auch ein Nachteil der geringen Frauenquote in der Medizinforschung). Dass Frauen so ungeru und ungut verhandeln, ist größtenteils diesem verleugneten Geschlechterunterschied geschuldet. Was Männer noch als »Verhandeln« bezeichnen, ist für Frauen meist schon vorsätzliche verbale Körperverletzung. Deshalb brauchen Frauen ihren eigenen, persönlichen, weiblichen, sanften, harmonieverträglichen, wirkungsvollen, beziehungsfreundlichen, interessenausgleichenden, kulanten, effektiven, unkomplizierten, selbstwertstärkenden Verhandlungsstil.

Verhandeln –
verbale Körper-
verletzung?



**Feminin ermög-
licht erst echte
Harmonie**

Dieser Stil ist nicht schwächer als der männliche Hau-drauf-Verhandlungsstil. Im Gegenteil. Er ist stärker. Der weibliche Verhandlungsstil ist ein Sesam-öffne-dich, ein Tor zur Welt, ein Traum-Verwirklicher, ein Universalschlüssel für die Herausforderungen des täglichen Berufs- und Privatlebens und im Übrigen nicht das Ende der Harmonie, sondern die Tür zu einer echten Harmonie, die nicht davon geprägt wird, dass einer der Partner resigniert den Mund hält.

Sich diesen erfolgreichen und sympathischen weiblichen Verhandlungsstil anzueignen, darum und um nichts anderes geht es auf den nächsten Seiten.



1 Ich traue mich!

*Du bist viel zu weich.
Woher nimmst du die Geduld?
Wenn du ausgenutzt wirst,
ist es deine Schuld.*

Veronika Fischer, »Du bist viel zu weich«

Ich bin unzufrieden? Ich verhandle!

Dass Frauen schlecht verhandeln, stimmt nicht ganz. Sie verhandeln sehr erfolgreich und weitaus erfolgreicher als Männer, was die Qualität der Beziehung zum Verhandlungspartner, die Nachhaltigkeit der Verhandlungsergebnisse oder die Harmonie der Gesprächsatmosphäre betrifft. Sie verhandeln emotionaler, empathischer und stärker auf Interessenwahrung (ihres Gegenübers!) bedacht. Der Haken daran: Sie verhandeln viel weniger oft als Männer und sind weniger erfolgreich dabei, ihre Ziele zu erreichen, ihre ureigensten Interessen zu wahren. Betrachten wir ein typisches Beispiel.

z.B.

Ein mittelständischer Fertigungsbetrieb. Seit Wochen kündigt sich ein neues, attraktives Prozessoptimierungsprojekt an. Interner Auftraggeber ist ein Vorstandsmitglied (also ein »hohes Tier«). Die vier projektkompetenten Lower Manager des Betriebs (Gruppenleiter u.Ä.) sprechen in dieser Zeit den Vorstand im Schnitt fünfmal auf das Projekt an. Die zwei infrage kommenden Managerinnen ein- bis zweimal. Dieselben Manager verhandeln einmal pro Jahr über eine Gehaltserhöhung. Die Ma-



Verhandlungssituationen erkennen

nagerinnen nur alle zwei Jahre. Es ist klar, wer sich im Endeffekt auch dieses attraktive neue Projekt »schnappt« und wer auf gleicher Position ungefähr 30 Prozent mehr verdient. Warum? Warum verhandeln die betroffenen Managerinnen nicht öfter?

Warum verhandeln Sie nicht öfter? Wenn Sie darauf keine Antwort wissen, ist mit Ihnen alles in Ordnung. Die wenigsten Frauen wissen wirklich, warum sie vor und bei Verhandlungen so seltsam und selbstschädigend zurückhaltend sind. Während frau Männern diese Frage nicht zu stellen braucht, weil sie ständig am Aufmucken, Nachkarten, Streiten und Verhandeln sind. Es gibt viele Gründe, warum Frauen seltener (erfolgreich) verhandeln als Männer. Einer der trivialsten ist: Frauen merken oft nicht, dass sie verhandeln sollten.

Als Sandra sich im Coaching darüber beklagt, dass ein Kollege in gleicher Position gut ein Viertel mehr verdient, werfe ich spontan ein, dass sie dann aber schleunigst ein Gehaltsgespräch suchen solle. Ihre erstaunte Antwort: »Wie? Ein Gehaltsgespräch? (Nachdenken) Ach so.« Ich mache große Augen. Sandra war bis zu diesem Zeitpunkt offensichtlich noch nicht auf die Idee gekommen, zu verhandeln. Sie hatte ein Problem. Aber sie hatte buchstäblich nicht im Traum daran gedacht, es mit Verhandeln zu lösen. Wie können wir Verhandlungssituationen (besser) erkennen? Relativ einfach:



Immer wenn Sie sich unzufrieden fühlen oder etwas wünschen, das Sie nicht auf Anhieb kriegen, sagen Sie sich: Ich befinde mich jetzt in einer Verhandlungssituation.

Herrje! Allein beim Lesen dieser Zeilen spürten Sie eben, wie ein Unbehagen in Ihnen aufsteigt? Woher kommt dieses Unbehagen?



Trau dich, Mädel!

z.B.

Der kleine Supermarkt um die Ecke hat montags immer heruntergesetzte Ware. Neulich griff ich zu einem 1-Kilo-Bündel Bananen für 1,50 Euro. Mein Hausfrauenverband freute sich über das Schnäppchen. Gleichzeitig sagte mein Managerinnenverband: »Frag doch mal, ob du die auch für einen Euro kriegst. Die sind doch froh, wenn sie die alte Ware los werden und nicht in die Tonne werfen müssen.« Ganz vernünftige Idee eigentlich. Was tat ich? Ich stand da mit meinen Bananen und einem unschlüssigen Ausdruck im Gesicht. Ich zögerte. Ich hätte mir deshalb in den Hintern treten können. Was ich Ihnen nicht empfehlen möchte.

Sich in solchen Situationen in den Allerwertesten zu treten ist eine Lösung, die nur sehr kurzfristig funktioniert, wie Sie schon bemerkt haben werden. Wer sich selbst tritt, trifft sich selbst. Das tut weh, hilft nicht wirklich und nicht lange. Besser als Treten ist Denken:

Tipp

Was hält Sie davon ab, mehr, öfter und besser zu verhandeln? Erforschen Sie diese Gefühle, Gedanken und (Horror-)Visionen achtsam, bewusst und vor allem urteilsfrei und wertschätzend. Also bitte nicht: »Nun hab dich nicht so, dumme Kuh!«

Ich stand also vor der Obst-Theke und hatte Gefühle. Ich hatte zum Beispiel das Gefühl, dass die netten Leute vom kleinen Supermarkt mir mit ihrem Sonderangebot doch sowieso schon entgegenkamen, dass sie als Einzelhändler wohl jeden Cent in der Hand umdrehen mussten, dass die mich bloß nicht für unverschämt halten sollten, dass man »so was einfach nicht macht«. Diese Gefühle und Gedanken halten uns normalerweise davon ab, zu verhandeln. Nicht weil sie so überaus logisch wären, sondern weil sie psychologisch

