

Erfolgreich verhandeln - gerade auch als Frau

Zusammenbruch und das Ende alles Privaten ist vorprogrammiert. Natürlich wird es immer wieder Phasen in der Karriere einer Führungskraft geben, die außergewöhnlichen Einsatz verlangen. Langfristig aber muß auch bei Frauen dem intensiven Berufsleben ein privater Bereich gegenüber stehen, aus dem Kraft, Ruhe und Gelassenheit geschöpft werden können.

Bei Frau B. wurde in aller Sorgfalt der Leistungskanon durchforstet mit dem Ziel, weiterhin eine außergewöhnliche Karriere zu fördern, aber im Rahmen eines akzeptablen Arbeitseinsatzes. Wichtig sind hier ein stärkerer Schutz des Privaten und ein neuer Egoismus den eigenen Bedürfnissen gegenüber. Enorm hilft hier auch intensiveres Delegieren und der konsequente Einsatz von Zeitmanagement und anderen, erlernbaren Effizienztechniken. Der persönliche Einsatz muß so effektiv wie möglich gestaltet werden.

Am besten hilft Frau B. allerdings immer noch eine abendliche Verabredung mit dem Ehemann zum Tennis. Bisher hat sie alle Termine eingehalten.

Frau B. hat weiterhin eine außergewöhnliche Karriere vor sich, allerdings eine ohne Nervenzusammenbrüche und ohne Scheidung.

Dr. Corinna Hengsberger, Kriftel

Sich selbst und eine Sache erfolgreich darzustellen, wird vor allem von weiblichen Führungskräften als fast unüberwindliche Schwierigkeit angesehen. Was ist es, das Frauen so unsicher macht in der Angebotsunterbreitung, der Gehaltsverhandlung, im direkten Verkaufsgespräch?

Frau S. soll uns als Beispiel dienen:

Alter: 26 Jahre
Ausbildung: Dipl.Ing.
Maschinenbau
Position: Projektingenieurin
in großem Konzern
des Anlagenbaus

Das Problem von Frau S. liegt in der Schwierigkeit, Gegenargumenten des Kunden bei der Präsentation professionell und gelassen gegenüberzutreten. Bei einer für sie neuen, daher überraschenden Wendung des Gesprächs ist sie einfach nicht fähig, schnell genug zu reagieren.

Und damit sind wir im Grunde schon am Kernpunkt jeder erfolgreichen Präsentation und Verhandlung gelangt: Die Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg! Dies wird immer wieder unterschätzt. Verständlich: Wer von uns bereitet schon gerne eine Situation vor, in der wir schon x-mal dumm ausgesehen haben?

Hier gilt es, den Kreislauf zu unterbrechen:

1. Jede von uns kann sich selbst erfolgreicher darstellen und damit überzeugender argumentieren.
2. Die innere Einstellung ("jawohl, ich kann mich besser präsentieren - Schritchen für Schritchen") und die gründliche Vorbereitung auf die jeweilige Situation sind die Hauptkomponenten ihres Erfolges.

Wie sieht nun eine gründliche Vorbereitung aus? Neben der Festsetzung Ihres Zieles, eines eventuellen Kompromisses (ja, Sie lesen richtig: bereiten Sie sich gerade auf den Kompromiss vor - Sie müssen schließlich

Ihre eigenen "Grenzen" genau kennen) und Ihrer Hauptargumente gehört hier natürlich eine sorgfältige Analyse Ihrer Gesprächspartner dazu. Was will Ihr Partner erreichen, was werden seine/Ihre Argumente sein, welchen Zusatznutzen können Sie anbringen, usw., usw. In dieser Phase üben Sie schon aktiv das Agieren/Reagieren auf der Argumentationsebene. Schreiben Sie die für Sie kritischen Fragen und Ihre Antworten auf. Welche Argumente/Einwände - auch aberwitziger Natur - könnten noch kommen? Wie sieht Ihre Antwort aus? Wie werden Sie auf Störungen reagieren? Wie werden Sie präsentieren? Im Grunde ist es fast eine Art intellektuellen Spiels, auf das Sie sich hier vorbereiten. Irgendwann einmal fängt es an, Spaß zu machen.

Zu Anfang werden Sie ca. 10 min. Vorbereitung für jede Minute Ihrer Präsentation benötigen. Das erscheint viel, ist aber eine Ihrer besten Investitionen. Denn auf einmal werden Sie viel weniger "überraschbar" sein, viel weniger Black-outs erleben. Wenn Sie diese Ebene erreicht haben, können Sie sich mit Ihrer Ausstrahlung beschäftigen. Frauen empfinden oft die leisere Stimme und die höhere Stimmlage als Handicap. Stimmvolumen kann trainiert werden. Dadurch wird der Kehlkopf entlastet und das oft erwähnte Schillern in der Stimme bleibt aus. Eine leise Stimme kann durch besonders überzeugende Haltung und Mimik, gute Rhetorik zumindest ausgeglichen werden. Sie können sich vornehmen, aus Ihrer Sprache endlich die vielen weiblich-typischen Vielleichts, Man-könnte-doch-einmal und andere Mauselöcher zu eliminieren.

Jede von uns kann die persönliche Überzeugungskraft erheblich verbessern. Geschenkt wird dies nicht, wir müssen investieren und dürfen auch nicht gleich aufgeben, wenn der Erfolg nicht über Nacht kommt.

Dr. Corinna Hengsberger, Kriftel