

---

# Mit den Waffen einer Frau ...

---

*Auf den Tisch hauen oder doch lieber mit den Wimpern klimpern? Am besten keins von beiden, sagt Business Coach Cornelia Topf. Mit welcher Taktik wir uns stattdessen erfolgreich durchsetzen, welche Strategien zum Ziel führen, ohne dass wir dabei unsere Weiblichkeit verlieren – sie zeigt uns, wie es geht.*



**I**ch weiß ja nicht, ob Sie gerade Zeit hätten. Aber könnte ich Sie vielleicht ein paar Minütchen sprechen?“ Die Stimme leise, das Lächeln unsicher, die Wangen blass, der Standort: zwischen Tür und Angel. Komm schon, sag’s!, klingt der innere Monolog. Luft holen, ein zaghafter Ruck geht durch den Körper: „Was Finanzielles, Sie wissen schon!“ Das Gegenüber schüttelt grimmig den Kopf: „Frau Schmidt, Sie sehen doch, was ich zu tun habe. Dafür ist nun wirklich keine Zeit...“ Zurück am Schreibtisch könnte sich Frau Schmidt sprichwörtlich in den Allerwertesten beißen. Warum verlangt sie nicht einfach ein Gehaltsgespräch? Frauen haben ein Durchsetzungsproblem, meist Männern gegenüber. Die Statistik zeigt: Wir ziehen in Verhandlungen regelmäßig den Kürzeren, sei es beim Gehalt, bei der Vergabe von Projekten oder wenn es darum geht, wer den Kaffee für das Meeting kocht. Letzteres ist ja mal echt Frauensache, oder?

#### EVERYBODY'S DARLING IST EVERYBODY'S DEPP

Unsere Schwäche: Wir wollen everybody's darling sein. „Everybody's darling ist everybody's Depp!“, sagt Dr. Cornelia Topf, Business Coach und Buchautorin von Ratgebern für Frauen im Beruf. Frau Schmidt ist die nette, nicht die respektierte Kollegin aus der Vertriebsabteilung. Ihre Arbeit macht sie hervorragend, und oft auch die ihrer Kollegen, denen sie nie eine Bitte abschlagen kann. Wenn sie es selbst schaffen könnten, würden sie die Arbeiten ja nicht Frau Schmidt übertragen. Oder doch? Ach wie gern würde sie Nein sagen ohne schlechtes Gewissen, wie gern mal auf den Tisch hauen? Eine Extremstrategie, die zwar optisch und akustisch was hermake, aber für Frauen nicht die erste Wahl sei, so Cornelia Topf. In großen Abständen könne man schon einmal zu diesem Mittel greifen. „Aber Frauen sind in ihren Strategien eigentlich viel sensibler, witziger, klüger.“ Doch die berühmten Waffen einer Frau müssen viele erst kennen und damit umgehen lernen...

#### SALAMI & CO.: TAKTIKTIPPS

Zur Vorsicht mahnt Cornelia Topf bei der typisch weiblichen Wimperklimpertour. Zwar haben es schöne Menschen Forschungen

zufolge leichter im Beruf, deshalb solle man immer auf das Äußere achten. Ein Gegenargument: Hübsche blonde Mitarbeiterinnen werden oft weniger ernst genommen, auch wenn sie dasselbe leisten. Ebenfalls belegt ist, dass, wenn man sich öfter gezielt im „Dunstkreis“ des Chefs bewegt, eher befördert wird. Denn dieser zieht den (mitunter falschen) Schluss: Die seh ich ständig, also muss sie viel leisten. Nun aber zu empfehlenswerteren Taktiken, die Sie geschickt ausgewählt je nach Situation einsetzen: Wie wär's zum Beispiel mit dem Salamiprinzip? Große Ssalamis alias Wünsche zerlegen Sie in mundgerechte Häppchen alias Teilziele. Bitten Sie Ihr Söhnchen erst darum, seine Spielsachen in die Kiste zu packen – erledigt, Mama! Dann die Klamotten in den Schrank zu packen – geschafft! So, und jetzt darf er in der Küche helfen. Das klingt doch besser als: Zuerst räumst du dein ganzes Zimmer auf und dann spülst du ab und deckst den Tisch! Wer sich traut, stellt seinen Verhandlungspartner vor vollendete Tatsachen, vor den so genannten *Fait accompli*. Als Frau Schultze aus der Grafik sich das Layout für die neue Broschüre einfach schnappt und modern gestaltet, guckt ihr Vorgesetzter zwar erst verdattert aus der Wäsche, willigt aber dann doch beeindruckt ein. Eine weitere Taktik: Einfach mal „Nein“ sagen! Klingt einfach, ist gerade für Frauen aber unwahrscheinlich schwierig. Üben Sie doch mal zu Hause, wenn ihre kleine Tochter schon wieder eine neue Barbie haben möchte, und steigern Sie sich bis zu ihrem Kollegen, der Ihnen schon wieder die ungeliebten Controllingzahlen aufs Auge drücken will. Eine andere, häufig sehr wirkungsvolle Taktik, fällt Frauen dagegen leichter: das Sybillinische Schweigen. Wenn Sie in Verhandlungen souverän den Mund halten, beginnt Ihr Gegenüber sich meist automatisch um Kopf und Kragen zu reden und rudert am Ende zurück. Wenn sich der Chef besonders stur stellt: Holen Sie sich Verstärkung! Das alte Prinzip „zwei gegen einen“ oder noch besser „ein Netzwerk für die Sache“ raubt selbst dem größten Widersacher die Argumente. Apropos Argumente: Wenn Sie etwas durchsetzen wollen, fragen Sie sich immer: „Was hat mein Verhandlungspartner davon?“ Strukturieren Sie Ihre Argumente nach Schlagkraft und haben Sie dabei immer den Nutzen des potentiellen Wunscherfüllers im Blick.

**„Das muss er doch merken!“, denken viele Frauen, und plötzlich bricht der Wunsch lautstark aus ihnen heraus. Männer sind meist überrascht, denn oft fehlen ihnen die Antennen für stumme weibliche Andeutungen.**

#### S.O.S.! ZIEL VERSINKT IM NEBEL

Nun die schlechte Nachricht: Die richtige Strategie allein reicht nicht. Wer zwar mit grandioser Fechttechnik, doch mit zitterndem Degen „in den Krieg“ zieht und gar nicht genau weiß, was er erobern will, hat üble Erfolgsaussichten. „Was wollen wir wirklich?“, fragt Cornelia Topf. Darüber fehlt uns Frauen oft die Klarheit. Männer sind zielstrebig, schauen nicht rechts, schauen nicht links, drängen nach vorn. Frauen haben Multiview und das große Ganze im Blick, fragen sich: Was macht das mit mir, meinem Hobby, meiner Familie? So verliert sich ein Ziel schon mal im Nebel. Das Sprichwort sagt zwar, dass alle Wege nach Rom führen, nur wenn Frau Schmidt über Grönland auf die sieben Hügel wandert, ist wahrscheinlich Kollege Maier schneller am Ziel. „Vielfach sind Frauen zu müde zu kämpfen, auch um des lieben Friedens willen“, erklärt Cornelia Topf. „Sie sagen: Immer durchsetzen? Damit mach ich mir doch nur Feinde! Falsch! Denken Sie daran: Mit wenigen Ausnahmen geht es beim Durchsetzen immer um die Sache, nicht um Sie persönlich!“ Wer stets einlenkt, nie Nein sagt, verdient sich keinen Respekt. Was viele Frauen falsch einschätzen: Wenn Sie sich charmant und gut begründet durchsetzen, steigen Sie im Ansehen von Vorgesetzten und Kollegen, sie sinken nicht.

#### „DAS MUSS ER DOCH MERKEN...!“

An dieser Stelle sollte Frau Schmidt aber auch einmal gelobt werden. Immerhin hat sie ihrem Chef gegenüber den Mund aufgemacht. Kollegin Hinterberger hofft seit Jahren auf ein Lob ihres Personalchefs, Frau Schultze aus der Grafik auf die Zuteilung eines kreativeren Projektes als Etikettendruck und Frau Kronewetter auf die Beförderung, schließlich hat sie ihr Abitur mühsam in der Abendschule nachgeholt. Das Motto von Frau Hinterberger, Frau Schultze und Frau Kronewetter: „Das muss der Chef doch selber merken...!“ Tja, warum tun

### Buchtipp

Durchsetzungsfähigkeit für (freche) Frauen, von Dr. Cornelia Topf. In diesem charmant-witzigem Ratgeber lernen Sie, wie Sie Ihre Wünsche erfolgreich durchsetzen, ohne dabei jemandem auf die Füße zu steigen. 19,90 Euro. [www.redline-verlag.de](http://www.redline-verlag.de)





**Nett lächeln und mit den Wimpern klimpern oder doch lieber charmant-tough verhandeln?**

die Männer nicht, was wir stillschweigend von ihnen erwarten? Cornelia Topf lacht: „Viele können nicht anders, es gibt wenige so weit entwickelte und ausgereifte Exemplare.“ Männer haben eben diesen Links- und Rechtsblick oft nicht. Für große, stille Erwartungen fehlen ihnen schlicht und ergreifend die Antennen. Böse Absicht sei das meist nicht. Männer sind in der Regel völlig überrascht, wenn unser Wunsch plötzlich lautstark aus uns herausplatzt. Das Dilemma: Männer und Frauen kommunizieren grundverschieden. Wenn wir uns mit einem Anliegen durchsetzen wollen, müssen wir Klartext reden. „Was Finanzielles“ will Frau Schmidt mit ihrem Chef besprechen. Letzterer dachte bei ihrem Nachsatz, den er so unwirsch beiseite schob, in der Tat an die monatliche Leerung der Kaffeekasse, nicht an eine Lohnerhöhung. Sehen Sie, auch Frauen fehlen manchmal die Antennen!

#### **VORBEREITUNG EINES DURCHSETZUNGSERFOLGS**

Cornelia Topf rät: „Machen Sie Ihr Anliegen zu einem Herzenswunsch und arbeiten Sie an Ihrem Selbstbewusstsein!“ Dann lassen Sie sich weniger gern auf Kompromisse ein und Sie vertreten Ihren Wunsch mit Nachdruck und einem Strahlen. Leichter gesagt als getan: Denn in der Realität schrumpft unser Ego umso stärker, je größer der Herzenswunsch ist. Wie bauen wir es gezielt wieder auf? Beginnen wir mit der leichtesten Übung: Psychologen haben herausgefunden, dass das Selbstwertgefühl stark von der Körperhaltung beeinflusst wird. Stehen Sie aufrecht, belasten Sie beide Beine

gleich, heben Sie den Kopf und nehmen Sie das Kinn ein wenig zurück. Und nun: Lächeln und atmen! Na, fühlen Sie sich schon selbstbewusster? Die zweite Übung: Zappen Sie den Katastrophenfilm weg und gestalten Sie vor dem inneren Auge Ihren Erfolgsfilm in bunten Bildern. Wie könnte das Gespräch im (realistischen) Idealfall ablaufen? Sie werden staunen, dass es oft Ihrem Trailer im Kopf gespenstisch nahe kommt. Die Psychologen nennen dieses Phänomen Selffulfilling Prophecy. Ebenso einfach: Trainieren Sie bei trivialen Anlässen, solchen, die „eigentlich nicht wichtig“ sind. Denn je öfter sie sich – egal bei welcher Gelegenheit – durchsetzen, desto selbstbewusster werden sie.

Starke Motivatoren sind ihre ureigenen Interessen. Was steckt dahinter, wenn Frau Kronewetter befördert werden will? Tatsächlich lockt sie weniger die Gehaltserhöhung. Sie möchte, dass ihr Engagement, ihr Durchhaltevermögen, am Abend fürs Abi zu büffeln, gewertschätzt wird. Finden Sie heraus, warum genau Sie einen Herzenswunsch hegen, und Sie werden ihn eher erfüllt bekommen.

Also noch einmal von vorn, Frau Schmidt, mit Selbstbewusstsein und Strategie: „Ich möchte mit Ihnen über mein Gehalt sprechen. Morgen nachmittag, wie wäre es mit 15 Uhr? Passt es Ihnen da?“ Am nächsten Tag um 16 Uhr verlässt sie mit einem Strahlen das Büro des Chefs. Er hat erkannt, dass sie durch ihr Engagement wesentlich dazu beigetragen hat, dass seine Firma den Großauftrag bekommen hat, und dass auch für die Zukunft noch tolle Ideen und viel Ehrgeiz in ihr stecken...

## Interview

**Haben Frauen bei Frauen tatsächlich weniger Durchsetzungsprobleme?** „Ach wir sind doch alle Schwestern!“ ist sicher nicht richtig, aber Frauen sind als Verhandlungspartnerinnen eben in der Regel nicht so tough wie Männer. Frauen fällt es dagegen eher schwer, zum Punkt zu kommen, eine gültige Vereinbarung zu treffen. Die Verhandlungspartner wissen oft nicht: War das jetzt ein konkreter Arbeitsauftrag?

**Konkret gefragt: Wie führe ich ein Gehaltsgespräch?** Zunächst ist es einmal ganz wichtig davon überzeugt zu sein, dass einem mehr Geld zusteht. Frauen glauben, sie müssten erst mehr leisten um mehr Geld zu kriegen. Männer meinen es steht ihnen per se mehr Geld zu und sind überrascht, dass sie dafür mehr leisten sollen. Überlegen Sie sich vorab klare Argumente, warum Sie für Ihre Leistung mehr Geld haben wollen. Üben Sie das Gespräch, tanken Sie vorher Selbstbewusstsein! Bringen Sie Schritt für Schritt Ihre Erfolge zur Sprache, lassen Sie den Chef reagieren und kehren Sie, wenn möglich, Ihre Misserfolge unter den Teppich! Achtung: Nicht jammern, nicht zicken, und drohen Sie bitte nie mit Kündigung!

**Und wenn man supernervös ist?** Übung macht die Meisterin! Führen Sie häufiger Gehaltsgespräche, dann ist es irgendwann ganz selbstverständlich. Sagen Sie sich: Ich habe schon Kinder geboren, ein Auto gekauft – warum sollte mir also so etwas Selbstverständliches wie ein Gehaltsgespräch Angst einjagen? Noch ein Vorteil, wenn Sie deshalb öfter an die Tür Ihres Chefs klopfen: Wenn er Nein sagt, fragen Sie „Wann dann?“ oder „Was können Sie mir stattdessen anbieten?“ Eine Fortbildung etwa, oder den neuen Rechner...

#### **Wie geht frau am besten mit einem Nein um?**

Ein erstes Nein ist nie ein endgültiges Nein, sondern immer ein Angebot in Verhandlungen zu treten. Jeder verteidigt erst einmal seine Interessen. Wenn das Nein tatsächlich endgültig ist, sorgen geschickte Verhandlungspartner dafür, dass niemand sein Gesicht verliert. Und erinnern Sie sich: Es geht in der Regel immer um die Sache, nicht um Sie persönlich!

### Die Expertin

Dr. Cornelia Topf ist Trainerin und Coach sowie Geschäftsführerin der Unternehmensberatung metatalk in Augsburg. Sie berät und coacht seit mehr als 20 Jahren bevorzugt Frauen in Führungspositionen, aber auch männliche Führungskräfte und Vorstandsvorsitzende. [www.metatalk.de](http://www.metatalk.de)



