

Cornelia Topf zu ihrem aktuellen Buch „Erfolgreich verhandeln für Frauen. Souverän, kompetent, überzeugend“

1. Was verstehen Sie unter typisch weiblichen Verhandlungsstrategien?

Ich halte Frauen für flexibler als Männer, auch in Bezug auf die Verhandlungsstrategien und -Taktiken, sofern sie sich mit ihren Zielen, Strategien und Taktiken wirklich auseinandergesetzt haben. Frauen sind ja bekanntlich multi-tasking-fähig und multi-view-begabt. Außerdem können sie die Gesprächsatmosphäre und das Verhandlungsklima angenehmer gestalten als Männer und haben damit bessere Karten, was langfristige Verhandlungserfolge betrifft. Allerdings ist ja ein prima Klima nicht alles, was oft letztlich zählt, ist das Ergebnis. Da sind Frauen richtig gut, wenn sie gemeinsam mit einer Verhandlungspartnerin, die sie gut kennen, auftreten.

2. Wie bereitet man sich optimal auf eine wichtige Verhandlung vor?

Die erste Frage, die ich mir stellen sollte ist: Will ich überhaupt verhandeln? Oder kann ich meine Ziele auch ohne Verhandlung durchsetzen, weil der andere keine Alternative hat bzw. ist mir der Aufwand der Vorbereitung und der eigentlichen Verhandlung zu groß, so dass ich besser die Forderungen der Gegenseite einfach so akzeptiere. Wenn ich mich für das Verhandeln entschieden habe: Möglichst intensiv. Je besser ich vorbereitet bin, desto stärker ist meine Machtposition. Also zuerst mein Ziel ganz klar definieren: Was will ich erreichen? Und zwar als Maximal-, Minimal- und O.K.-Ziel. Dann möglichst viele Informationen beschaffen über meine eigenen Fakten, Alternativen und Argumente. Und nicht vergessen: Das gleiche gilt für die Ziele, Positionen und Interessen meines oder meiner Verhandlungspartner.

3. Wie lockere ich festgefahrene Gesprächssituationen auf?

Meistes geht es weniger ums Auflockern als darum, Auswege aus Sackgassen zu finden, wenn sich zwei Standpunkte unversöhnlich gegenüber stehen. Wichtig ist, dass keine der beteiligten Parteien ihr Gesicht verliert, eine gute „Verhandlerin“ kann immer goldene Brücken bauen, damit sich keiner als Loser fühlt. Niemand ist gerne in dieser Position, Männer gegenüber Frauen ganz besonders nicht. Deshalb kämpfen sie verbissen um ihre Position. Wenn ich Wege aufzeigen kann, wie auch der vermeintlich Unterlegene das Verhandlungsergebnis als Erfolg verbuchen kann, z.B. mit Verweis auf zukünftig zu erwartende Ergebnisse, erzielte Teilerfolge, gemeinsame Synergien etc., bin ich auf einem guten Weg.

Cornelia Topf: Erfolgreich verhandeln für Frauen. Souverän, kompetent, überzeugend. Redline Verlag, 19,90 €

29.05.2009, 17:06 Uhr

Topf, Cornelia



Dr. Cornelia Topf ist Erfolgstrainerin und Coach sowie Geschäftsführerin der Unternehmensberatung metatalk in Augsburg. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.metatalk-training.de. In der Reihe »women@business« sind von ihr bereits erschienen: »Das Führungsbuch«, »Gehaltsverhandlungen«, »Körpersprache«, »Rhetorik«, »Delegieren« und »Emotionale Intelligenz«.