

CFK

Mediative Kompetenz

In der Unternehmensberatung

## **Erfolgreich verhandeln** **Verhandlungsstrategien für Frauen**

Warum sollen wir speziell über Verhandlungsstrategien für Frauen sprechen?

Beispiel Standard vom 24. September:

- Eine Frau, die keine Macht anstrebt ist passiv, eine Frau die Macht anstrebt ist verkrampft und bissig.
- Eine Frau, die weiß was sie will, ist bossy.
- Eine Frau, die sich einfach nur treiben läßt ist verantwortungslos.
- Eine Frau, die sich laut äußert ist, ist frustriert und hysterisch.
- Eine Frau, die sich nicht laut äußert ist frustriert und feige.
- Eine Frau, die unter schwierigen Bedingungen eine leitende Funktion antritt ist eine Notlösung.
- Ein Mann in einer ähnlichen Situation ist erfrischend charismatisch.
- Eine Frau, die ein Risiko eingeht ist naiv, ein Mann ist wagemutig.

Es gibt Unterschiede, wie Männer und Frauen wahrgenommen werden und es gibt auch Unterschiede in den Sprachen!

Frauen wollen wie Frauen sein, manche Frauen wollen wie Männer sein.

Überlegungen zum oben genannten, wie lege ich es an und wie will ich wahrgenommen werden und eine gründliche Vorbereitung sind der Schlüssel zum Erfolg.

Das **Ziel** ist es **agieren zu können** und **nicht reagieren zu müssen!**

### Vorbereitung

- Was wollen wir?
- Was will ich?
- Müssen wir verhandeln oder wollen wir?
- Kulturelle Unterschiede?
- Männer-Frauen?
- Erfahrungen mit diesem Gesprächspartner?
- Gesprächsführung?
- Aktives Zuhören

Fragetechniken (helfen aus schwierigen Situationen und sind hilfreich bei Stillstand)

- Was muss aus ihrer Sicht besprochen werden?
- Welche Themen sollen wir zuerst klären?
- Was brauchen Sie, dass mein Angebot annehmbar ist?
- Ich habe noch nicht verstanden, was Ihnen daran so wichtig ist, können Sie es mir erklären?

- Welche Sicherheiten können Sie mir geben?
- Was genau meinen Sie damit, wenn Sie sagen das ist unklar?
- Was ist aus Ihrer Sicht das größte Hindernis, das uns von einer Einigung abhält?
- Was müssen wir tun um unsere Verhandlungen fortsetzen zu können?
- Was müsste wer machen, damit wir weiterkommen?
- Was machen wir jetzt damit?
- Was brauchen wir, um im Gespräch bleiben zu können?

### Das Gespräch

- Ziel definieren
- Ort
- Alle Unterlagen
- Setting
- Keine Störungen
- Zeitlicher Rahmen

### Wann ist es eine Verhandlung?

- Gegenseitige Abhängigkeit
- Es bestehen ausgewogene Machtverhältnisse, sonst kann eine Partei machen, was sie will

### Was ist vor den Verhandlungen zu tun?

- Bedingungen prüfen und optimieren
- Sind weitere Verhandlungspartner möglich, strategische, finanzielle,..
- Einbeziehen von anderen Verhandlungszielen

### Mein(e) Verhandlungspartner

- Ist mir bekannt
- Ist mir bisher unbekannt
- Was weiß ich über ihn/sie?
- Welche Interessen und Bedürfnisse hat/haben Verhandlungspartner?
- Gibt's es eine Gesprächsbasis?
- Wie ist die Gesprächsbasis?

### Das Blickfeld erweitern

- Wer ist außer den Verhandlungspartner noch vom Ergebnis betroffen?
- Welche außenstehende Person kann Einfluss nehmen, weil sie neutral ist?
- Wie können andere Parteien und Themen so integriert werden, dass die Chancen auf Erfolg steigen?
- Gibt es andere Bereiche für zukünftige Zusammenarbeit?
- Verhandlungsthemen mit neuen Möglichkeiten vernetzen und einbringen

- **Fairness bekunden und einfordern**

### Allgemeine Vorbereitungen

- Probleme von den Akteuren trennen
- Positive und negative Folgenabschätzung
- Leistung und Gegenleistung
- Vertrauensaufbau, wenn das noch nicht passiert ist

### Interventionsmöglichkeiten

- Ich biete als erste etwas als vertrauensbildende Maßnahme an.
- Aktives Zuhören und Paraphrasieren auch als Möglichkeit des Zeitgewinns
- Quid pro quo
- Neue Verhandlungsziele finden und definieren
- Gemeinsames herausstreichen, Trennendes feststellen und eventuell verschieben.

### Selbstüberprüfung

- Bin wirklich ich der einzig mögliche Verhandler?
- Habe ich mich zeitgerecht und gebührend vorbereitet?
- Bin ich optimal auf das Gespräch eingestellt?
- Habe ich alle Argumente und Einwände durchdacht (auch schriftlich)?
- Was tue ich, wenn meine Argumente und Vorschläge abgelehnt werden?
- Was tue ich, wenn sich Ziele und Verhalten ändern?
- Weiß ich, wie ich einen positiven Abschluss herbeiführen kann?
- Gibt es weitere Optionen?