



BPW SWITZERLAND
Business & Professional Women
CLUB OLTEN

BPW Clubabend

10.01.2024 von Wiebke Steinfeldt

BPW-Clubabend - Erfolgreicher Verhandeln

Oder sollte man lieber sagen in die richtige Richtung manipulieren?

Was sind die Eckpfeiler des Verhandeln?

Verhandeln Frauen anders als Männer?

Wie können wir vorgehen, um uns in Sachen Verhandlungen zu verbessern?

Diesen und weiteren Fragen gingen die Business and Professional Women am 10. Januar 2024 mit der Inhaberin von GK Consulting, Gabriele Kaspar, in der Schlosserei in Olten nach.

Dabei gab die Zürcher Unternehmerin Gabriele Kaspar wertvolle Tipps zu Grundsätzlichem beim Verhandeln und frauenspezifischen Verhaltensmustern. Eine kleine interaktive Verhandlungsaufgabe machte den 21 anwesenden Frauen deutlich, dass man sich meist auf den Inhalt der Verhandlung konzentriert. Dabei sollte man sich in erster Linie auf das Verhandeln selbst konzentrieren.

Nach dem Harvard Konzept legt man zuerst die Strategie fest, mit der man vorgehen will. Ebenso steuert die richtige Einstellung den Erfolg. Frauen sollten zum Beispiel nicht als Bittsteller auftreten. Häufig haben sie das Gefühl, etwas nicht verdient zu haben, was wiederum von «alte Erziehungsmuster» hervorgerufen wird. Man sollte seinen eigenen Wert kennen und ihn selbstbewusst vertreten. Auch geht es im Verhandeln immer um das Thema Vertrauen. Eine bewusste Körpersprache ist ebenso wichtig wie der Zeitgeist beim Verhandeln. So sollten gerade Frauen in Verhandlungen nicht zu viel Lächeln, da dies laut Studien beim Gegenüber das Vertrauen mindert. Männer denken häufig sehr fokussiert, Frauen sehr vernetzt. Dem sollte man sich bewusst sein.

Verhandlungspartner sollten auch Zuschauer von aussen sein können. Erst dann reflektieren sie und haben mit der Betrachtung der Situation auf der sogenannten Metaebene mehr Überblick. Die Parteien sollten gemeinsame Problemlöser mit einem kühlen Kopf sein. Dabei sollen sie weich zum Menschen und hart in der Sache sein. Leider können die meisten Menschen das nicht unterscheiden. Hilfreich ist, wenn sie sich auf die gegenseitigen Interessen konzentrieren und nicht auf die unterschiedlichen Positionen. Sonst verhärtet sich die Verhandlung und man ist nicht offen.

Am Ende sollten alle Verhandlungspartner den Raum als «König*innen» verlassen. Erst dann stimmt die Verhandlung.

Mit diesen Worten wünschte Gabriele Kaspar uns viel Erfolg bei unseren zukünftigen Verhandlungen und die BPW-Frauen gingen zum gemeinsamen Abendessen über.



