



Mitmachen & gewinnen
Tolle Preise zu gewinnen!
WETTBEWERBE

Job + Geld - Wie Sie lernen Erwartungen aktiv und offen auszusprechen

Weitere Artikel



Street Art erobert die Schweiz
Street Art ist Kunst im öffentlichen Kontext. Gute gemacht, ist sie keine Schmiererei, sondern stellt gesellschaftliche Probleme klug zur Diskussion.
weiterlesen



It's BBQ Time! Originelle Rezepte zum Grillieren
Sie suchen etwas Besonderes zum Grillieren? Mit den BBQ-Rezepten der grossen Fernsehköche werden Sie zum Grill-Star!
weiterlesen



Lohas: Mit Shopping die Welt retten
Der Umwelt zu liebe müssen unsere Produkte heute möglichst Bio, Fair Trade und nachhaltig sein. Denn ich kaufe, also bestimme ich. Wirklich?
weiterlesen

Klartext: Warum weibliche Bescheidenheit nichts bringt

Häufig haben Frauen Erwartungen im Kopf, sprechen sie aber nicht aus. Erwartungen aktiv und offen in den Raum zu stellen, fällt vielen Frauen schwer. Das gilt im Berufs- wie im Privatleben.

Empfehlen Senden +1 0



Wieso fällt es Frauen oft schwerer als Männern Wünsche und Bedürfnisse aktiv einzufordern? Coach Elisabeth Mlasko verrät, wie man diese Nuss endlich knackt.

Frauen gehen mit ihren Erwartungen schwanger und wünschen sich, dass diese vom Partner erahnt werden. Frauen finden es weniger wert, wenn der Partner ihren Wunsch erfüllt, nachdem sie ihn ausgesprochen haben. Frauen möchten Wünsche gerne von den Augen abgelesen bekommen. Ob Gehaltserhöhung oder Beförderung, auch im Berufsleben scheuen sich Frauen Forderungen zu stellen. Wieso fällt es Frauen oft schwerer als Männern Bedürfnisse aktiv einzufordern? Liegt es an einem schwächeren Selbstwertgefühl, falscher Bescheidenheit oder der Angst, man könnte sie als unverschämmt oder gar zickig beurteilen? Frauen können sich mit dem zweiten Teil von «Tue Gutes und sprich darüber» schwer anfreunden und denken, ihre Leistungen müssten doch gesehen werden.

Eigenlob stinkt nicht!

Sind Sie der Meinung, eine Beförderung verdient zu haben, sollten Sie über Ihren Schatten springen. Betreiben Sie Selbstlob, das gar nicht stinkt, sofern es sachlich vorgebracht wird. Denn die realistische Sichtweise auf sich selbst beinhaltet auch die positiven Seiten. In meinen Beratungssitzungen begegne ich häufig Frauen, die sich mit ihrer Selbstkritik am meisten schwächen. **Wünsche, Erwartungen und Vorstellungen klar auszusprechen, ist aber ein Merkmal einer reifen Persönlichkeit, ob das nun Karriere, Küche oder Bett betrifft.**



Und keineswegs ist diese Problematik nur hausgemacht, also ein Defizit der Frauen. Einerseits sind wir von einer jahrhundertelangen Tradition beeinflusst, die Frauen zu Bescheidenheit und Demut ermuntert. Andererseits ist uns bewusst, dass gleiches Verhalten bei Männern und Frauen unterschiedliche Attribuierungen hervorruft. **Der Mann kann sich gut durchsetzen, die Frau hat Haare auf den Zähnen.** «Ups, DIE ist aber tough» wird man vermutlich häufiger hören als «Ups, DER ist aber tough». Viele Frauen legen grossen Wert darauf, gemocht, geliebt oder geschätzt zu werden. Auch dieser Wunsch brems sie. Konrad Adenauer sagte einmal zu einem Politikneuling: «Machen Sie sich erst einmal ungeliebt, dann werden Sie auch ernst genommen.» Zugegeben, es ist sinnvoll eine gute Dosierung zu finden, aber wer es den anderen zu einfach macht, wird leichter übersehen und übergangen.

Wünsche, Erwartungen und Forderungen aussprechen: Was Sie berücksichtigen sollten

Sind Sie wirklich selber überzeugt?

Was auch immer und bei wem auch immer Sie etwas erreichen wollen, prüfen Sie eingehend, ob Sie selber wirklich davon überzeugt sind. Wenn Sie beispielsweise mit Zweifeln, ob Sie den Lohn wirklich verdient haben, eine Gehaltsverhandlung führen, beeinflussen Sie damit Ihr Gegenüber auf der non-verbalen Ebene ungünstig. Der grösste Erfolgsfaktor bei Verhandlungen ist die eigene innere Haltung.

Haben Sie zu lange gewartet?

Gehören Sie zu dem Typus, der meint, die gute Arbeit müsse doch gesehen und freiwillig honoriert werden und darauf wartet und wartet? Prüfen Sie vorher, ob sie nicht bereits ziemlich sauer darüber sind, dass Ihre Vorgesetzte noch nicht mit einer Beförderung auf Sie zugekommen ist. Wenn Sie Verhandlungen führen und in Bezug auf Ihr Gegenüber bereits einen gewissen Grad an negativen Emotionen aufgebaut haben, wird man das an winzigen Zeichen in der Mimik, Gestik und Tonlage erkennen und spüren. Damit sinken die Chancen, dass das Gegenüber wohlwollend reagiert.

Bloss nicht jammern!

Eine wirkliche Todsünde ist die Opfer-Täterkonstellation anzuheizen, indem man sich als Opfer anbietet. Dies zeigt sich unter anderem durch unsachliche Argumente, Vergleiche mit anderen oder die Vermittlung des Eindrucks, man fühle sich ständig ungerecht behandelt. Mit diesem Verhalten drängt man das Gegenüber in eine Täterrolle und erreicht das Gegenteil von dem, was man möchte.

Auf Augenhöhe kommunizieren!

Weder Unterwerfungsrituale noch Arroganz führen in Verhandlungen zum Ziel. Führen Sie das Gespräch mit Respekt, aber auf Augenhöhe. Sachlich aber mit Überzeugungskraft. Charmant, aber nicht anbiedernd.

Körperhaltung, Gestik, Mimik

70 bis 80 Prozent der Kommunikation sind non-verbal. Sie können also noch so viel trainieren, **WAS** Sie sagen werden – wenn Sie das **WIE** vergessen, kann das im schlimmsten Fall zu Dissonanzen führen. Nur wenn die Körpersprache nicht dem Gesagten widerspricht, senden sie Ihrem Gegenüber eine eindeutige Botschaft.

Wie kann ich lernen Forderungen aktiv und erfolgreich auszusprechen?

Ich empfehle, Verhandlungen in Form von Rollenspielen zu üben. Sicher lohnt es sich, dafür ein professionelles Coaching zu wählen, man kann das aber auch mit zwei Freundinnen üben. Dabei spielt eine Freundin die Verhandlungspartnerin und eine Freundin beobachtet. Besonders wichtig sind dabei Körperhaltung, Mimik, Gestik und Sprechweise. Feedback dazu kann der Beobachter in direkter Form geben oder in Form von Spiegeln. Beim Spiegeln versucht die beobachtende Person die lebende Person in wichtigen Gesprächssequenzen zu imitieren. So kann sie in der Selbstbeobachtung erkennen, welche Signale sie sendet. Auch der Rollentausch mit dem Gegenüber ist eine nützliche Technik.

Das A und O ist und bleibt aber die innere Einstellung: Nur wenn ich selber ehrlich überzeugt bin, dass ich das angestrebte Ergebnis einer Verhandlung wirklich verdient habe, werde ich auch mein Gegenüber davon überzeugen können. Wenn Sie merken, dass Sie eigentlich schon zu viele negative Emotionen aufgebaut haben, um mit neutraler Stimmung in die Verhandlungen zu gehen, besinnen Sie sich darauf, dass es alleine Ihre Verantwortung war, so lange gewartet zu haben. Nur wenn Sie in der Haltung der alleinigen Verantwortung für Ihr Tun oder Lassen sind, haben Sie auch die ganze Einflussmöglichkeit auf die Situation.

Zur Person: Elisabeth Mlasko



Elisabeth Mlasko berät Einzelpersonen, Paare, Teams und Organisationen. Einer ihrer Schwerpunkte ist die Persönlichkeitsentwicklung, um beruflich wie privat das Spektrum von Handlungsoptionen zu erweitern. Sie hat jahrelang in grossen Konzernen gearbeitet und diese in Folge als Marketing- und Kommunikationsberaterin beraten. Als analytische Psychologin reicht ihr Beratungskompetenz von der äusseren zur inneren Bühne. Weitere Infos zu Elisabeth Mlasko finden Sie unter colanuss.com.



Text: Elisabeth Mlasko, colanuss.com

Empfehlen Senden +1 0 Twittern 0

Newsletter

Wenn Ihnen dieser Artikel gefallen hat, dann abonnieren Sie doch unseren **femininleben-Newsletter**. Jede Woche weitere nützliche Artikel, Tipps und Veranstaltungshinweise

Kommentare

Einen Kommentar schreiben

Name:

E-Mail:

Kommentar:

Sicherheitscode:



Bild neu laden

Geben Sie die sichtbaren Zeichen ein

[nach oben](#)

PARSHIP ADVERTORIAL



Jeder zweite Single sucht den passenden Partner im Internet

Finden auch Sie den Menschen, der Sie optimal ergänzt. ...»

femininleben auf Facebook
Gefällt mir
81 Personen gefällt femininleben.
Justyna Sandra Myriam
Soziales Plug-in von Facebook

Test: Welcher Job passt zu mir?



Beruf kommt von Berufung. Jedenfalls dann, wenn man eine Tätigkeit gefunden hat, die wirklich zu einem passt. Finden auch Sie Ihren Traumjob! Er liegt nur ein paar Fragen entfernt. ...»

Ihr Tageshoroskop



Was bringt der Tag?...»

Poll

Gleichstellung: Brauchen wir einen Männerbeauftragten?

Ist doch egal. Weder von Frauen- noch von Männerbeauftragten ist irgendein positiver Effekt auf die Geschlechterverhältnisse zu erwarten.

Nein. Solange Frauen offensichtlich noch nicht vollkommen gleichgestellt sind, brauchen wir bestimmt keine stärkere Männerlobby.

Ja. Gleichstellung heisst eben genau das. Beide Geschlechter müssen zu ihrem Recht kommen.

PARSHIP ADVERTORIAL



Liebe ist, wenn's stimmt

Finden Sie mit PARSHIP.ch den Menschen, der Sie optimal ergänzt. Einfach, sicher und mit einer Erfolgsquote von 38 Prozent. Jetzt kostenlos testen!...»