



# Right Path

## Selbst ist die Frau – verhandeln will gelernt sein

Trotz Gleichberechtigung und Gleichstellung, trotz Vormarsch der Zahnärztinnen bei den Studienabsolventen – ein Phänomen bleibt: Wenn der Zahnarzt eine Investition plant und mit Lieferanten und Bankern verhandelt, dann ist das nicht dasselbe, wenn eine Zahnärztin das macht. Ist Ihnen der Unterschied auch schon aufgefallen? Ich erzähle Ihnen zwei Geschichten, ob wahr oder nicht, entscheiden Sie.

### Geschlechterspezifische Vorgehensweise

Erste Geschichte «Zahnarzt» Teil 1: Ein Zahnarzt baut seine Praxis um und richtet diese neu ein. Er bespricht seine Ideen mit einem Planer und holt verschieden Offerten für Geräte ein. Er macht sich ein Bild über den konkreten Bedarf und stellt Vergleiche an. Er erkundigt sich bei der Bank nach einer Finanzierung und erhält von dieser ein Angebot.

Fortsetzung Geschichte «Zahnarzt» Teil 2: Sofern er verheiratet

ist, bespricht er die ganze Situation möglicherweise mit seiner Ehefrau – oder auch nicht. Er nimmt Kontakt mit den Lieferanten auf und verhandelt, bis er sicher ist, ein gutes Angebot erhalten zu haben. Er nimmt Kontakt mit der Bank auf und verhandelt zielstrebig die besten Konditionen. Er steigt mit einer hohen Forderung in die Verhandlung ein und ist auf einen «fairen Kampf» vorbereitet. Voller Selbstvertrauen trumpft er auf, auch wenn er sich nicht so gut auf die Materie vorbereitet hat. Er hat ein klares Ziel: Zu gewinnen. Für den Mann ist Verhandeln ein selbstverständliches Spiel.

Zweite Geschichte «Zahnärztin»: Teil 1 bleibt gleich wie bei der Geschichte Zahnarzt. Fortsetzung Teil 2 geht wie folgt: Die Zahnärztin bespricht die Offerten mit ihrem Partner. Sie vereinbart Termine mit Lieferanten und Bank und nimmt ihren Mann mit an die Gespräche. Dieser dominiert fortan den Verhandlungsverlauf, auch wenn er nicht von der

Branche ist. Die Zahnärztin hält sich derweil dezent zurück und ist eher die Beobachterin, Zwischenfragerin und Zuhörerin des Geschehens. Ihr Ehemann nimmt Fahrt auf und behauptet sich gerne, auch wenn er von der Materie deutlich weniger Verständnis mitbringt wie die Zahnärztin, was die Verhandlungen unnötig erschweren kann.

### Wo bleibt die Gleichstellung?

Selbstverständlich gibt es auch immer die berühmte Ausnahme der Regel. Stellen Sie sich nun aber vor, der Zahnarzt würde zu jeder Verhandlung seine branchenfremde Frau mitnehmen und ihr die Verhandlungen überlassen? Das erschiene doch eher irritierend. Umgekehrt ist es jedoch eine Selbstverständlichkeit, dass auch an Messeständen der Partner der Zahnärztin oftmals das Gespräch führt. Ich frage mich, wo hier die Gleichstellung geblieben ist?

Wie Forschungen beweisen, gibt es bei Verhandlungen durchaus geschlechterspezifische Unterschiede. In der Tat ist es so, dass Frauen nicht unverschämte wirken wollen, sie bevorzugen eine harmonische Kommunikation und wollen oftmals gemocht werden, weshalb sie nicht zu forsch auftreten wollen. Sie fühlen sich teilweise nicht ausreichend vorbereitet und stehen für sich selbst nicht so selbstbewusst ein wie der Mann. Frauen machen vernünftige erste Angebote und streben eine Win-win-Situation an. Für Männer ist Verhandeln ein Spiel, für Frauen oftmals so unangenehm wie für viele andere ein Zahnarztbesuch. Damit Sie, liebe Zahnärztin, eine selbständige und selbstbewusst-

te Unternehmerin sind, die auch für ihre Geschäftspartner ein gleichwertiger Verhandlungspartner auf Augenhöhe ist, sollten Sie sich mit den Verhandlungsregeln vertraut machen und sich durchaus ein paar Tricks von den Männern abschauen, ohne dabei ihre Weiblichkeit zu verlieren.

Zudem haben Sie einen wesentlichen Vorteil: Frauen werden als Verhandlungspartnerinnen generell unterschätzt. Nutzen Sie diesen Punkt, indem Sie sich mit Selbstbewusstsein und Verhandlungsgeschick wappnen und sich das nächste Mal mit viel Freude – und ohne Mann – allein in das Verhandlungsspiel stürzen. Viel Spass dabei!

Kontakt



**BB SELFMANAGEMENT**  
Barbara Brezovar

**BB SELFMANAGEMENT** Tel. +41 79 633 98 75  
Barbara Brezovar Capobianco info@bb-selfmanagement.ch  
CH-9512 Rossrüti (Wil SG) www.bb-selfmanagement.ch

Dentsply Sirona: DU folgt 1/2-q D - 05  
(id #8992400)  
259.0 mm x 186.0 mm