

REDLINE | VERLAG

CORNELIA TOPF

DURCHSETZUNGS- FÄHIGKEIT FÜR FRAUEN

Charmant, souverän und
vor allem überzeugend



WOMEN @ BUSINESS



REDLINE | VERLAG

C O R N E L I A T O P F

DURCHSETZUNGS- FÄHIGKEIT FÜR FRAUEN

Charmant, souverän und
vor allem überzeugend



WOMEN @ BUSINESS

Cornelia Topf

Durchsetzungsfähigkeit für Frauen

Cornelia Topf

Durchsetzungsfähigkeit für Frauen

*Charmant, souverän und vor allem
überzeugend*

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:
info@redline-verlag.de

5. Auflage 2018

© 2010 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Bärbel Knill, Landsberg am Lech
Lektorat: Monika Schuch, Rosenheim
Umschlaggestaltung: Weiss Werkstatt München
Umschlagabbildung: © plainpicture/beyond
Satz: Jürgen Echter, Landsberg am Lech

ISBN Print 978-3-86881-048-6
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-206-2
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-488-2

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter
www.redline-verlag.de
Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter
www.m-vg.de

Anmerkung

Um das Arbeiten mit diesem Buch für Sie möglichst einfach und effizient zu gestalten, haben wir wichtige Textpassagen mit folgenden Icons gekennzeichnet:



Achtung, wichtig



Aufgabe, Übung



Das sollten Sie auf jeden Fall vermeiden.



Beispiel



Tipp

Vorwort vom schwachen Geschlecht

Einige meiner Freundinnen warten noch darauf, dass ihre Wünsche wahr werden. Ich wollte nicht länger warten. Ich habe das dann selber in die Hand genommen.
Verena, 34, Büroangestellte

Gibt Ihnen das Leben, was Sie sich wünschen?
Was wünschen Sie sich denn? Mehr Gehalt, eine bessere Figur, einen anderen Job? Mehr Anerkennung von Chef und Kollegen? Etwas mehr Verständnis vom Liebsten? Folgsamere Kinder oder Kunden? Besseres Aussehen, bessere Aufstiegschancen, mehr Verantwortung im Job? Oder am liebsten mehr Zeit für sich selber, für Ihre Wünsche und Träume? Wenn Sie möchten, kritzeln Sie Ihre aktuellen Wünsche hier einfach mal an den Seitenrand.
Schon allein der Gedanke an Ihre Wünsche löst ein seltsames Gefühl aus, nicht wahr? Freuen Sie sich bei diesem Gedanken? Oder fühlen Sie sich eher traurig - nach dem Motto: »Ach ja, schön wär's. Aber das kriege ich ja doch nicht.«
Kinder freuen sich noch über ihre Wünsche und Träume. Sie fiebern deren Erfüllung entgegen. Erwachsene sind dagegen meist desillusioniert. Sie werden beim Gedanken an ihre sehnlichsten Wünsche oft traurig, frustriert, hilflos oder wütend. Oder nostalgischmelancholisch: »Weißt du noch, damals? Als die Kinder noch klein waren?«


So viele unerfüllte Wünsche!

Insbesondere Frauen sind davon betroffen. Wenn ich mit Freundinnen, Verwandten, aber auch Kundinnen, Coaching-Klientinnen oder Managerinnen über ihre Wünsche und Träume rede, bin ich manchmal schockiert: Viele fühlen sich zu kurz gekommen bei den drei großen Bs: Beruf, Business, Beziehung. Eine leitende Angestellte, immerhin Akademikerin und im Rang einer Abteilungsleiterin, zitierte einmal Rimbaud: »La vraie vie est absente.« Das wahre Leben läuft woanders ab. Enttäuschend, nicht?

Manchmal sind die Enttäuschungen des Lebens subtil: Der Partner gibt schon wieder ungefragt Tipps, anstatt einfach nur mal zuzuhören oder (mann denke!) Sie in den Arm zu nehmen. Und trotz wiederholter Winke mit dem Zaunpfahl hat er immer noch nicht ... (jede Wette, dass Ihnen eine Menge Versäumnisse einfallen). Die Kinder machen einfach nicht ... (dito). Die lieben Kollegen sollten doch endlich mal kapieren, dass sie ... Ach, wenn ich doch nur mehr Zeit für ... hätte. Die Mitarbeiter machen mal wieder ... nicht.

Manchmal sind die Enttäuschungen drei Nummern größer: Wieder bei Beförderung und/oder Gehaltserhöhung übergangen worden, wieder das Loser-Projekt gezogen, wieder die typische »Fraufaufgabe« aufgedrückt bekommen, wieder im Meeting oder in der Verhandlung nicht gebührend wahrgenommen worden, wieder bei einem Vorhaben an sich selbst gescheitert, wieder gegen den inneren Schweinehund verloren, wieder zu früh aufgegeben, wieder sich selbst runtergeredet oder in Selbstzweifeln verirrt, wieder keine Anerkennung oder nur den sprichwörtlichen Schulterklaps für herausragende Leistung in Beruf oder Haushalt bekommen, wieder von irgendeinem Macho untergebuttert, wieder die Verbalattacke des Kollegen »gelassen und souverän« (das heißt innerlich kochend) ertragen – und dazu auch noch freundlich gelächelt. Frauen sind ja soo dämlich!

Tatsächlich? Alle? Denken Sie einmal nach. Sicher haben auch Sie eine Freundin, die ihre Klamotten im Laden immer ein wenig billiger bekommt als Sie. Oder eine gute Bekannte, deren Arbeitsteam einfach traumhaft produktiv arbeitet. Sie wünschen sich das auch – aber Sie bekommen das irgendwie nicht so oft? Warum nicht? Sie ahnen es bereits:

 Was Sie vom Leben und anderen Menschen bekommen, hängt nicht vom Glück oder von den Genen ab. Natürlich gibt es auch mal Glücksfälle. Genießen Sie sie! Doch im Normalfall geben Ihnen das Leben und die Menschen nur und exakt das, was Sie sich holen.

Oder wie es in einem Popsong heißt: »If you really want it, come and get it.« Wenn du was willst, komm und hol's dir. Klingt vernünftig. Und irgendwie auch gerecht, oder? Jede Wette: Die Freundin, die im Klamottenladen alles immer billiger bekommt, kann einfach besser reden, verhandeln, feilschen als Sie. Stimmt's? Und was auf diese Freundin zutrifft, trifft auf die meisten Frauen zu: Nur wenige holen sich das, was ihnen zusteht, wovon sie träumen.

Frauen setzen sich zu wenig durch. Vielleicht spricht man(n) deshalb vom »schwachen Geschlecht«.

Jedes Jahr erscheinen Hunderte von Studien, die diese geschlechtsspezifische Durchsetzungsschwäche wissenschaftlich untersuchen. Die Schwäche trifft sogar (oder gerade) die bestausgebildeten und intelligentesten Frauen.

z.B. So zeigte eine Studie der Universität Bochum, dass selbst in der relativ harmlosen Sprechstunde beim

Professor die Studentinnen sich deutlich schlechter verkaufen als ihre männlichen Kommilitonen. Danach

- treten Frauen vor ihrem Professor sichtbar und irritierend unsicher auf,
- putzen sich die Studentinnen vor dem Professor regelmäßig selbst herunter und schmälern ihre Leistungen.

Die Studenten dagegen pochen auch und gerade gegenüber dem Professor auf ihre Interessen und erreichen auf diese Weise einfach mehr für ihre Sache. Einen positiven Aspekt enthüllte die Studie jedoch auch: Eben weil Studentinnen als hilflose und verwirrte Frauen mit null Selbstwertgefühl erscheinen und damit an den Übervater appellieren, nimmt sie der gute Prof wie eine Tochter an die Hand und hilft ihr – manchmal. Wenn er gut drauf ist und unter Tochterdefizit leidet. Wie finden Sie das?

Erfreulicherweise fanden die meisten Studentinnen dieses Studienergebnis »zum Kotzen«, wie eine sagte: »Ich will doch kein Dummchen sein, das man an die Hand nehmen muss, weil es sonst nicht über die Straße kommt!«

Wer sich durchsetzt, hat mehr vom Leben

Schön und gut – aber warum gab sie sich in der Studie dann so? Weil sie – jede Wette – auch beim Notebook-Kauf ihr Notebook nicht so billig kriegt wie Ihre gute Freundin, die super verhandeln und ihre Wünsche einfach besser durchsetzen kann. Bitte machen Sie sich jetzt keine Vorwürfe: Kaum eine Frau bekommt ihr Notebook billiger. Die meisten setzen ihre Wünsche schlicht nicht durch.

- Sie setzen sich gegenüber anderen Menschen (Chefs, Kollegen, Kunden, Mitarbeitern, Kindern, Partnern,

Eltern, Brüdern, Verkäufern, Geschäftspartnern, Verwandten ...) zu wenig und zu selten durch.

- Sie setzen, unabhängig von anderen Beteiligten, ihre eigenen Interessen und Wünsche in vielen Situationen nicht durch.

Was machen sie denn? Sie stecken zurück. Und ärgern sich danach meist furchtbar über sich selber: »Warum lass ich das immer mit mir machen? Warum stehe ich nicht zu meinen Wünschen?« Das haben Sie sich auch schon gefragt? Dann haben Sie sicher schon eine passende Antwort gefunden. Die häufigsten sind:

- »Weil ich nicht auf den Tisch hauen will.«
- »Weil ich nicht rumzicken will.«
- »Was soll ... denn von mir denken, wenn ich auf stur stelle?«
- »Meine Ansprüche sind vielleicht zu hoch.«
- »Ich will keine Scherereien machen.«

Interessant, nicht?

STOP Frauen, die sich zu wenig durchsetzen, befürchten, dass frau sich nur mit Auf-den-Tisch-Hauen, Rumzicken, Anspruchsmentalität oder Scherereien durchsetzen kann.

Und nun mal ehrlich: Stimmt das? Natürlich kennen Sie jede Menge Zicken, die so lange rumquengeln, bis sie kriegen, was sie wollen. Denken Sie tiefer nach: Sie kennen daneben auch ein, zwei Frauen, die *nicht* rumzicken oder wie ein Kerl auf den Tisch hauen – und trotzdem bekommen, was sie wollen. Oder gerade deshalb? Genau darum geht es in diesem Buch:



Es gibt genügend weibliche Durchsetzungs-Strategien, die einfach sind, wirksam und praxisgetestet – und mit

denen Sie nicht nur Frau bleiben, sondern daneben auch sympathisch und charmant rüberkommen! Frau muss diese Strategien allerdings kennen (und anwenden).

Im Klartext: Sie brauchen nicht so brutal aufzutreten wie ein Mann, über Leichen zu gehen und zerbrochene Beziehungen zu hinterlassen, wenn Sie sich durchsetzen möchten. Männer machen sowas gerne und oft. Aber warum sollten Sie das machen? Wer hat das gefordert? Sie können sich gegenüber jeder Person und in jeder eigenen Sache durchsetzen und trotzdem oder gerade deshalb charmant, freundlich, beziehungsorientiert, weiblich, beliebt, sympathisch dabei bleiben. Um nichts anderes geht es in diesem Buch: um *weibliche* Durchsetzungs-Strategien. Wenn Sie diese einsetzen, werden Sie recht schnell erfreut bemerken, dass

Was es Ihnen bringt

- lange gehegte Wünsche und Träume endlich wahr werden;
- es in Beruf und Privatleben vorwärts geht;
- die lieben Kollegen immer weniger ungeliebte Aufgaben bei Ihnen abladen;
- Sie plötzlich auch ganz schön tough sein können – wenn es hart auf hart kommt –, ohne zum Rambo oder zur Megäre zu werden;
- Sie jetzt charmant und sympathisch Nein sagen können, wo Sie früher die Kröte widerwillig geschluckt haben;
- Sie die Ziele, die Sie sich oder andere Ihnen setzen, auch erreichen;
- Ihre privaten Beziehungen besser werden (ja, durchsetzungsstarke und charmante Frauen haben bessere, nicht schlechtere Beziehungen);

- allenthalben Ihr Ansehen steigt – wer sich durchsetzen kann, wird auch ernst genommen;
- sich Ihr Selbstwertgefühl in ungeahnte Höhen aufschwingt;
- Sie zufriedener mit sich, der Welt und Ihrem Leben werden;
- Sie an Ausstrahlung, Attraktivität und Wirkung auf andere gewinnen. Schwache Frauen wirken niedlich, starke Frauen wirken attraktiv.

Hört und fühlt sich gut für Sie an? Dann lassen Sie uns beginnen.

1 Was Frauen schwach macht

It matters not how straight the gate, how charged with punishment the scroll, I am the master of my fate; I am the captain of my soul.

William Earnest Henley, aus: »Invictus«

Was wünschen Sie?

Sind Sie wunschlos glücklich? Ich kenne keine, die das wirklich wäre. Also, Hand aufs Herz: Welche geheimen und nicht so geheimen Wünsche und Träume hegen Sie? Stellen Sie Ihre persönliche Top-Ten-Liste auf.

To do

Bevor Sie beginnen, noch eine Bitte: Schreiben Sie *alle* Herzenswünsche auf. Lassen Sie a priori keinen weg. Wenn Ihnen das schwerfällt, stellen Sie sich einfach vor, die gute Märchenfee stellt Ihnen nicht drei, sondern gleich zehn Wünsche frei. Also: Alles ist möglich. Und los geht's:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.

9.
10.

Was wollen Sie wirklich?

Diese auf den ersten Blick einfache und angenehme Übung fällt vielen Frauen schwer. Sie beklagen sich über so vieles. Doch wenn ich sie frage, was sie sich stattdessen wünschen, herrscht oft betretenes Schweigen. Das Negative in Privat- und Berufsleben ist uns immer präsent. Das Positive, unsere Wünsche und Träume, ist dagegen oft unter einem Berg von Negativem vergraben. Sie wieder auszugraben macht Mühe. Diese Mühe haben Sie eben gespürt.

To do

Und nun gehen Sie bitte nochmals zurück zu Ihren Top Ten und nehmen eine ABC-Kategorisierung vor.

Schätzen Sie die Realisierbarkeit Ihrer Wünsche ganz subjektiv ein und schreiben Sie jeweils eine von drei Einschätzungen dahinter. Schreiben Sie nicht dahinter, was Ihr Kopf Ihnen sagt, sondern was Ihr Bauch – Ihr Gefühl – Ihnen sagt. Kategorisieren Sie Ihre Wünsche nach

- »erreichbar« oder »traue ich mir zu«,
- »unwahrscheinlich« oder »schwierig«,
- »unmöglich« oder »unrealistisch«.

Eine Übung, die bei allen, die sich die kleine Mühe machen, einen Aha-Effekt auslöst. Denn wir reden hier über Durchsetzungskraft. Jede, die diese Übung macht, kommt dabei zwangsläufig auf den Gedanken: »Wenn ich hinter diesen Wunsch ›unwahrscheinlich‹ oder ›unmöglich‹ schreibe – liegt das dann daran, dass der Wunsch unmöglich

ist oder dass dafür meine Durchsetzungskraft noch zu schwach ist?«



Wenn ein Traum unwahrscheinlich oder unmöglich erscheint, liegt es meist nicht am Traum, sondern an der mangelnden Willensstärke und Durchsetzungskraft der Träumenden.

Wir erleben das jeden Tag. Da gibt es alleinerziehende Berufstätige, die zwischen Beruf und Familie zerrissen werden. Und dann gibt es alleinerziehende Berufstätige, die Familie und Beruf und Selbstverwirklichung und Erfolg und Attraktivität und Ausgeglichenheit und modisches Aussehen – und, und, und – scheinbar mühelos und mit beneidenswerter Leichtigkeit auf die Reihe bekommen. Wie machen diese Genies das bloß?

Vielleicht ahnen Sie es: Das hat weder mit Glück noch etwas mit den Genen zu tun. Das hat viel mit Durchsetzungs- und Willenskraft zu tun. Und nun die gute Nachricht: Durchsetzungsstärke, Hartnäckigkeit und Überzeugungskraft sind nicht angeboren. Sie sind erworben. Das heißt: Auch Sie können sie erwerben. Genau zu diesem Zweck sind wir hier.

Und kommen Sie mir nicht damit, dass Sie ein hoffnungsloser Fall sind. Ich coache und trainiere seit Jahrzehnten Frauen in allen möglichen Berufen und Positionen und kann aus Erfahrung und Überzeugung sagen: Es gibt keine hoffnungslosen Fälle. Jede kann ihre Durchsetzungskraft verbessern. Gehen wir in medias res, in Ihren Alltag, in dem Sie sich durchsetzen müssen.

Wo werden Sie schwach?

Machen wir die nächsten Top Ten auf.

Notieren Sie bitte jene zehn wiederkehrenden

To do

Situationen, in denen Sie sich oder Ihre Interessen eigentlich stärker durchsetzen müssten, als Sie das bislang tun. Wählen Sie so breit wie möglich: also sowohl Wünsche, die nur Sie allein betreffen, als auch Wünsche, für die Sie das Mitwirken anderer Personen benötigen. Wenn Sie zum Beispiel auf Ihre Linie achten müssten, sich dann aber doch wieder beim Naschen erwischen, ist das ebenso eine Situation mangelnder Durchsetzungskraft wie die wöchentlichen Streitereien mit Kollegen, Kunden oder dem Liebsten, der mal wieder total im Unrecht ist, es aber immer wieder schafft, Sie umzubiegen. Wählen Sie nach Belieben Situationen aus Beruf und Privatem:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Sie sind völlig in Ordnung!

Schlimm, nicht? Ja, so eine Horrorliste der eigenen Unzulänglichkeiten kann einen ganz schön runterziehen. Das glauben Sie jetzt aber nicht wirklich, oder? Wer spricht denn hier von Unzulänglichkeiten? Sie sind nicht unzulänglich. Dass wir manchmal einknicken, wo wir uns besser durchsetzen sollten, ist weder krank noch abnormal noch schwach. Es ist ganz einfach menschlich. Wenig hilfreich ist es daher, sich deswegen Vorwürfe zu machen.

Machen Sie das lieber nicht. Sie sind auch nur ein Mensch. Behandeln Sie sich so, wie Sie einen lieben Menschen behandeln würden. Das ist nicht egoistisch. Das ist vernünftig und steht schon in der Bibel. Liebe deinen Nächsten (so) wie dich selbst.

Warum knicken Sie in den obigen Situationen eigentlich ein? Interessante Frage, nicht?

Warum Frauen klein begeben: die Zicken-Angst

Die bösen Männer sind nicht schuld

Warum setzen sich Frauen so viel seltener durch, als sie wollen, als ihnen gut tut und als Männer das tun? Weil die bösen Männer sie nicht lassen? Das ist die unschöne Ausnahme. Die unschöne Regel lautet dagegen: Weil sie es gleich gar nicht oder nur halbherzig versuchen oder viel zu schnell aufgeben. Warum? Weil eine ganze Reihe von Durchsetzungsängsten sie davon abhält.



Männer haben Angst davor, den Kürzeren zu ziehen. Frauen haben Angst davor, sich durchzusetzen.

Eine dieser Durchsetzungsängste ist die Angst, für eine Zicke gehalten zu werden. Wahrscheinlich hat jede von uns schon einmal in einer Situation, in der wir eigentlich hätten unsere Interessen schützen müssen, besorgt gedacht oder vielmehr gefühlt: »Wenn ich jetzt hart bleibe, dann hält der/die mich womöglich für eine Zicke! Was ist, wenn er/sie sich einfach umdreht und den Kontakt abbricht?« Diese Angst ist nicht ganz unbegründet, weil vor allem Männer dafür bekannt sind, aus Diskussionen, die ihnen nicht passen, einfach davonzulaufen – oder sich am Kaffeetisch

vorwurfsvoll schweigend hinter ihrer Morgenzeitung zu verstecken. Diese Angst im Unterbewussten kennen Sie? Dann haben Sie bereits den ersten Schritt getan, sie abzuschütteln:



Ängste wirken aus dem Unterbewussten heraus. Wenn Sie sich eine Angst bewusst machen, verliert sie bereits die Hälfte ihrer hemmenden Wirkung.

Warum? Weil sich Ihr gesunder Menschenverstand wieder einschaltet. Eine Coaching-Klientin drückte es so aus: »Vor lauter Angst, als Zicke dazustehen, rutsche ich in bestimmten Situationen unbewusst ins andere Extrem und sage dann lieber gar nichts mehr. Das kann es auch nicht sein!« Richtig.

Checkliste: Mit der Zicken-Angst umgehen

- Haben Sie keine Angst davor, zu viel zu fordern. Wenn der Gesprächspartner oder die -partnerin Zeichen eines Gesprächsabbruchs zeigt, können Sie immer noch maßvoll zurückstecken, bevor der Partner überkocht.
- Haben Sie sich vor dem Gespräch eine Rückzugs-Strategie zurechtgelegt? Tun Sie das. Bereiten Sie sich immer dreifach vor: Bestimmen Sie *vor* einem Gespräch Ihre Wünsche, Ihre Optionen *und* Ihren Rückzugspfad. Ich nenne das auch die Kunst des Einlenkens: so zurückzurudern, dass keiner der Beteiligten sein Gesicht verliert. Auch Sie nicht.
- Rechnen Sie damit, dass es in seltenen Fällen tatsächlich zum Abbruch kommt. Diese geringe Misserfolgsquote kann eine starke Frau ertragen, wenn sie weiß: Im Durchschnitt liegt

sie mit diesen Misserfolgen immer noch besser, als wenn sie von vornherein aus lauter Zicken-Angst immer nur Minimalwünsche vorbringt.

- Denken Sie auch daran: Wenn Sie Ihrer Zicken-Angst immer nur nachgeben, lassen Sie Ihr Selbstwertgefühl verhungern. Wer immer nur zurücksteckt, steht bald mit dem Rücken zur Wand – und fühlt sich auch so: klein, unbedeutend, erfolglos.
- Entwickeln Sie Mut zu den eigenen Wünschen! Weil Sie es sich wert sind.
- Erinnern Sie sich daran: Alle Frauen leiden hin und wieder unter Zicken-Angst. Das ist nicht ungewöhnlich. Wichtig ist allein, wie Sie mit dieser Angst umgehen. Wie die Spanier sagen: Ein Leben in Angst ist nur ein halbes Leben. Wenn wir unseren Ängsten erlauben, unser Leben zu diktieren, werden unsere Wünsche nie wahr!

Checkliste: Die Angst vor Ablehnung überwinden

Frauen wollen sich nicht in erster Linie durchsetzen. Sie wollen gemocht werden. Harmonie geht ihnen vor Wunscherfüllung. Trotzdem ärgern sich viele Frauen, nachdem sie nachgegeben haben: »Warum habe ich jetzt nicht auf meinem Wunsch bestanden?« Weil die Harmonie ihnen wichtiger war als ihr Wunsch. Das ist edel und uneigennützig. Außerdem: Wer möchte schon nicht gemocht werden? Aber von jedem?

- Rufen Sie sich den alten Spruch ins Gedächtnis: »Everybody's Darling ist Everybody's Depp.« Bevor Sie reflexhaft und unbewusst gefallen möchten, fragen Sie sich, wem Sie da gerade gefallen möchten.
- Wägen Sie ab, was schwerer wiegt: die eventuelle Ablehnung durch den Gesprächs- oder Verhandlungspartner oder der Verzicht auf Ihren Wunsch? Sie werden feststellen: In vielen Fällen ist Ihnen Ihr eigener Wunsch deutlich wichtiger als die etwaige Ablehnung durch den Partner. Selbst wenn Ihr Wunsch Ihnen nicht so wichtig ist wie die drohende Ablehnung, ist auch das in Ordnung: Dann können Sie den Wunsch ruhigen Gewissens aufgeben – anstatt die Schuld dafür, dass Sie nicht bekommen, was Sie wollen, auf den Partner zu schieben. Stehen Sie zu Ihren Präferenzen!
- Selbst wenn Sie der Partner total ablehnt und sich das ausgesprochen mies anfühlt, heißt das noch lange nicht, dass Sie auf Ihren Wunsch verzichten müssen, nur um das Gefühl der Ablehnung nicht ertragen zu müssen. Sie können sich auch fragen: Wie gehe ich sinnvoll mit der zu erwartenden Ablehnung um? Es ist nämlich noch keine erwachsene Frau an diesem Gefühl gestorben.
- Machen Sie sich vor allem selbst auf einen großen Irrtum aufmerksam: Viele Frauen fürchten, dass starke Frauen auf Ablehnung stoßen. Das gilt jedoch nur für die starke Zicke. Die starke Diplomatin dagegen erntet nicht nur keine Ablehnung, sie bekommt sogar mehr Akzeptanz und Anerkennung!

- Warum? Weil ihr Gegenüber sagt oder denkt:
»Sie macht wenigstens eine klare Ansage. Ich weiß, woran ich bei ihr bin. Und freundlich ist sie obendrein.«
- Trauen Sie sich einfach mal, mutig, freundlich, aber bestimmt Ihre Wünsche vorzutragen, und beobachten Sie ganz bewusst, ob Sie auf persönliche Ablehnung stoßen. Das Risiko der Ablehnung ist nämlich sehr viel geringer als die Angst davor. Die Angst vor Ablehnung ist meist nur das: eine Angst. Das heißt, sie kommt viel häufiger nur im Kopf vor als in der Realität.
- Erinnern Sie sich daran, dass es gesund und vernünftig ist, Angst vor Ablehnung zu haben. Es ist jedoch ungesund und unvernünftig, immer und überall und bei jedem Angst vor Ablehnung zu haben. Diese Angst ist ein unbewusster Reflex. Lassen Sie nicht zu, dass sie Ihnen unbewusst und reflexhaft die Suppe versalzt.

Die Dornröschen-Illusion

Wenn ich in Coaching oder Training mit Frauen Situationen diskutiere, in denen sie nicht (entschieden genug) ihre Wünsche vorgebracht haben, höre ich als Begründung immer wieder:

- »Ich hoffe immer noch, dass er von alleine vernünftig wird!«
- »Warum sieht sie denn nicht ein, dass es so nicht geht?«
- »Ich verstehe das nicht. Warum kommt er mir nicht diesen einen Schritt entgegen?«

Wäre es nicht schön, wenn alle Menschen vernünftig, einsichtig und entgegenkommend wären? Aber sicher. Und? Sind sie's? Schön wär's ja. Wenn sie's wären, wären wir nicht hier. Dann gäbe es keinen Bedarf für Durchsetzungskraft. Anders gefragt:

Wie oft passiert es Ihnen, dass Menschen vernünftig, einsichtig und entgegenkommend mit Ihren Wünschen umgehen? In wie vielen von zehn Wunschfällen? Und: Reicht Ihnen diese Quote?

Hope has never changed tomorrow's weather

Den meisten reicht sie nicht. Weil die Quote weit unter 50 Prozent liegt. Man könnte auch sagen: »Hope has never changed tomorrow's weather.« (Amerikanisches Sprichwort) Wer hofft, dass Menschen vernünftig und entgegenkommend sind, verhält sich wie Dornröschen, das sich einfach niederlegt und auf den Märchenprinzen wartet. Das klappt nur im Märchen. Denken Sie auch daran: Warum ist Dornröschen wohl ein Märchen? Eben weil die Menschen schon immer davon geträumt haben, dass andere die Arbeit für sie machen, sie wachküssen, erlösen, aus dem Schlummer reißen. Und weil es das im wirklichen Leben nicht gibt, wurde es zum Märchen.

Wenn ich Frauen danach frage, wie weit sie mit bestimmten privaten oder beruflichen Projekten oder Wünschen schon gediehen sind, höre ich immer wieder: »In dieser Sache warte ich noch auf den richtigen Zeitpunkt/die richtige Gelegenheit/den richtigen Partner/die zündende Idee ...« Meist fällt es den Frauen in dem Moment, in dem die Worte ihre Lippen verlassen, wie Schuppen von den Augen, was

sie da tun: Sie tun nichts und warten auf den Prinzen. Das ist gut:



Passen Sie auf sich auf. (Wer sollte es sonst für Sie tun?) Ertappen Sie sich beim Dornröschen-Spielen. Das reicht meist schon, um wieder aufzuwachen. Wie Martin Luther King sagte: »Wünsche werden nicht durch Warten wahr.«

Die Doof-Falle

Auch mir passiert es hin und wieder, dass ich mich dabei ertappe, nicht die beste Fürsprecherin meiner Wünsche zu sein. Als ich mir unlängst ein neues Paar Ski kaufte und sie nach der Montage abholen wollte, stellte ich verblüfft fest, dass die Marke inzwischen per Sonderaktion billiger angeboten wurde, als ich sie gekauft hatte. Ich meinte noch zu meinem Verkäufer: »Das ist jetzt aber dumm, dass der Schi jetzt billiger ist.« - »Tja, kann man nix machen«, meinte der Gute daraufhin, »ist halt eine Sonderaktion.« Dafür hätte ich ihn am liebsten spontan gewatscht. Hinterher ärgerte ich mich über mich selbst: Anstatt die Sonderaktion doof zu finden - hätte ich nicht exakt das aussprechen sollen, was ich mir gewünscht habe? Nämlich einen Preisnachlass von 50 Euro? Manchmal ist Durchsetzungskunst verblüffend einfach.



Laufen Sie nicht frustriert durchs Leben (Fachausdruck: mit Opferhaltung). Sprechen Sie offen an, was Sie vom Leben und anderen Menschen wollen.

Machen Sie ein kleines Gedankenexperiment. Wen oder was finden Sie aktuell richtig doof? Was wünschen Sie sich von dem Betreffenden oder der Situation? Haben Sie diesen

Wunsch schon einmal offen und freundlich angesprochen?
Warum nicht? Versuchen Sie's doch einfach!

Reden Sie nicht hintenrum!

Die Vorgesetzte spricht über Lieferrisiken und ist davon überzeugt: »Der muss doch merken, was ich damit meine! Muss ich ihm das denn erst buchstabieren, dass er eine Risikoanalyse vornehmen soll?« Was die Vorgesetzte ironisch meint, ist keine schlechte Idee. Denn: Männer verstehen keine indirekte Kommunikation. Etliche Frauen übrigens auch nicht.

z.B. Eine Seminarteilnehmerin klagte einmal: »Seit Wochen sage ich einem bestimmten Mitarbeiter, dass er sein Risk Management auf Vordermann bringen soll. Da passiert einfach nichts!« Auf meine Rückfrage, mit welchem Wortlaut sie denn ihren Mitarbeiter auffordert, meinte diese: »Ich sage ihm mindestens einmal die Woche, dass ich mir Sorgen um unsere Lieferrisiken mache.« Aha. Klarer Fall von indirekter Kommunikation.

Was machen viele Frauen, wenn ihre indirekte Kommunikation auch nach der zehnten Wiederholung nichts fruchtet? Sie ziehen die dicke Verbalkeule aus dem Sack: »Nie machst du ...!« In unserem Fall platzte die Vorgesetzte heraus: »Sie denken nie auch nur für 50 Cent an unsere Lieferrisiken!« Was war der Mitarbeiter daraufhin? Stinksauer. Redete zwei Wochen kein Wort mehr mit der Chefin.

Checkliste: Weg von der Kuschelkommunikation!

- Wenn Ihre indirekte Kommunikation wiederholt keine Wirkung zeigt, fallen Sie nicht gleich ins andere Extrem! Lassen Sie die Verbalkeule der

Übergeneralisierung (»Nie!«, »Immer!«) stecken.

- Werden Sie stattdessen *ein wenig* direkter. Bitten sind hervorragend dafür geeignet, zum Beispiel: »Herr Meier, bitte nehmen Sie sich unsere Lieferrisiken vor!«
- Fällt beim Gegenüber immer noch nicht der Groschen, werden Sie von Mal zu Mal ein wenig direkter. Irgendwann ist es dem Partner direkt genug, damit er es verstehen kann. Jeder Partner hat einen Schwellenwert. Erreichen Sie ihn, fällt bei ihm der Groschen.
- Erinnern Sie sich immer wieder daran, dass Sprache ein Werkzeug ist. Wenn es nicht wirkt, liegt das nicht am Empfänger, sondern prinzipiell am Sender. Der Experte sagt dazu: »Kommunikation entsteht beim Empfänger.«

Den dicken Hammer schwingen

Bei der schrittweisen Eskalation von der »typisch weiblichen«, indirekten Kommunikation zur geschlechtsübergreifend verständlichen, direkteren Kommunikation geht es nicht darum, dass Sie den dicken Hammer benutzen. Es geht um Wirkung. Und es geht darum zu zeigen, dass Sie auch anders können als lieb, nett und indirekt – eben »typisch Frau«.

Es geht um Ihre Toolbox: Da muss auch ein Hammer drin sein. Diesen müssen Sie nicht bei jeder Gelegenheit herausholen. Doch Sie müssen anderen zeigen: Ich habe nicht nur Wattebäusche in meinem Werkzeugkasten!

Als Unternehmerin muss ich mich jeden Tag mit mindestens einem Lieferanten, Geschäftspartner,