

## Kommunikationstipps für Frauen im Business: klar und deutlich, positiv und wertschätzend.

Wer sich klar und deutlich auszudrückt, wird besser gehört, verstanden und ernst genommen. Und wer positiv und wertschätzend gegenüber seinen Gesprächspartnern auftritt, wird eher angenommen, bestätigt und unterstützt. Doch wirkt dies bei Frauen und Männern noch längst nicht gleich. Oft werden die männlichen Stärken wie Durchsetzungsfähigkeit, Entscheidungswille und starkes Auftreten, höher bewertet als die weiblichen Stärken, wie größere Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit, besseres Zuhörvermögen und Vermittlungsgeschick. Was können Frauen tun, um kraftvoll und souverän aufzutreten?



Caroline Fey  
Trainerin für Kommunikation und  
Persönlichkeitsentwicklung bei  
der Haufe Akademie.

### Achten Sie in Gesprächen und Präsentationen auf folgende Punkte:

- Nehmen Sie eine gerade Körperhaltung ein und verwenden Sie eine zugewandte Gestik. So zeigen Sie, dass Sie für die Argumente Ihres Gesprächspartners empfänglich sind.
- Halten Sie einen offenen und geraden Blick. Flüchtiger Blickkontakt signalisiert Unsicherheit und Unterlegenheit. Übrigens: zu viel Lächeln auch.
- Auf stimmliche Präsenz: Ihre Stimme verrät viel über Ihre Befindlichkeit. Die Stimme soll kraft- und klangvoll sein. Sprechen Sie dabei in Ihrer natürlichen Tonlage, nicht zu hoch, nicht zurückgenommen, nicht zögerlich. Denn was Sie über die Stimme transportieren, macht Stimmung!
- Vermeiden Sie „Weichmacher“ wie „äh“, „eigentlich“ und „vielleicht“
- Sparen Sie sich Rechtfertigungen. Wenn nötig, erklären Sie!
- Lassen Sie sich nicht unterbrechen, holen Sie sich ihr Rede-recht zurück. Ideal ist, wenn Sie sich gegenseitig unterstützen.
- Nicken Sie nicht zuviel mit dem Kopf. Für Sie ist es ein Zeichen, dass Sie interessiert zuhören. Andere könnten es als Zustimmung zu den vorgestellten Ideen missverstehen.
- Nehmen Sie nichts persönlich! Selbst wenn es so gemeint ist. Bleiben Sie sachlich und emotional gelassen. Männer kämpfen (und testen) manchmal gern, man nennt dies „kompetitives Verhalten“ im Gegensatz zum „kooperativen Verhalten“ von Frauen. Lassen Sie sich davon nicht in die Ecke drängen.
- Bleiben Sie flexibel. Wer sich in die Argumente der anderen hineinversetzen und sie in die eigene Darstellung integrieren kann, überzeugt mehr.

Kommunikation ist mehr als nur reden, denn ausschließlich ein Siebteil unserer Botschaften – so Studienergebnisse von Kommunikationswissenschaftlern – drücken wir über Sprache aus.

Alles andere übermitteln wir über:

- Unsere Körpersprache, also über unsere Haltung, die Gestik, die Mimik und Blickkontakt und unser Erscheinungsbild.
- Die Stimme und Sprechweise, also Klang der Stimme, Tempo und Lautstärke, Betonung, Stimmelmelodie und Deutlichkeit der Sprechweise.
- Den Kontext: welche Erfahrungen haben wir schon miteinander gemacht? Welchen Status und welchen Ruf haben wir im Unternehmen? Wie ist die Beziehung zueinander, habe ich bisher auch getan, was ich gesagt habe usw.

Die unterschiedlichen Gesprächskulturen der Geschlechter führen häufig zu Missverständnissen. Unterschiedliche Kulturen und damit einhergehende Missverständnisse finden Sie aber auch zwischen Jung und Alt, Stadt und Land sowie Osten und Westen.

Besonders wichtig ist hier, das direkte und indirekte Kommunikationsverhalten unterscheiden zu können. „Mir ist kalt“ ist indirekt, wenn implizit die Bitte darin steckt, was dagegen zu tun. „Bitte mache das Fenster zu!“ ist direkt. Wir erwarten überwiegend direkte und klare Rede. Doch in Kontinenten wie Asien und Afrika und auch in einigen europäischen Staaten, wie unsere Nachbarländer Schweiz oder Frankreich, ist ein indirekter und höflicher Gesprächsstil Usus. Wenn Sie in Asien gleich zur Sache kommen wollen, gilt dies als unhöflich, ungehobelt oder sogar ungebildet.



## 6 Tipps für die gelungene Kommunikation

### 1. Beobachten Sie genau, welche Kommunikationskultur in ihrem Umfeld vorherrscht!

Werden Probleme bei Ihnen im Betrieb offen angesprochen? Gewinnt der / die Lauteste? Laufen Konkurrenzspiele ab? Wer ten sich manche auf Kosten anderer auf? Gibt es eine Kultur, in der es möglich ist, Fehler und Missverständnisse offen anzusprechen?

### 2. Wer hat das Sagen? Offiziell und inoffiziell?

Wem wird zugehört? Wessen Ideen werden am ehesten angenommen? Was sind die Gründe dafür? Können Sie hier was für sich lernen?

### 3. Nutzen Sie PSAGA, die Voraussetzungen für einen konstruktiven Gesprächsverlauf!

Dabei steht PSAGA für

**Positive Grundhaltung:** Wenn Sie schon wissen, dass alles schief laufen wird, brauchen Sie nicht miteinander reden. Gehen Sie mit einer positiven, gleichzeitig realistischen Grundhaltung in das Gespräch.

**Selbstachtung:** Sie lassen sich nicht anschreien oder sonst wie herabsetzen.

**Achtung vor den anderen:** Behandeln Sie alle nach dem Prinzip „Ich bin ok, Du bist ok.“

**Gefühle akzeptieren,** und zwar sowohl die eigenen als auch die der anderen.

**Aktives Zuhören,** dazu gehören Blickkontakt, eine offene zugewandte Körperhaltung, stimmliche und sprachliche Bestätigungen und Fragen.

### 4. Überlegen Sie, wie Sie etwas sagen!

Laden Sie nicht zum Kritikgespräch, denn Kritik ist überwiegend negativ besetzt. Sagen Sie statt dessen „Ich möchte mit Ihnen etwas klären“, denn klären ist positiv besetzt.

„Ich mache Ihnen das Angebot irgendwann fertig.“ ist zu unspezifisch. Besser: „Ich stelle Ihnen das Angebot bis morgen nachmittag zusammen. Sie haben es spätestens übermorgen früh vorliegen.“ „Ich muss Deine Idee leider abschmettern“. „Abschmettern“ ist ein zu harter Begriff. Besser: Wir können deine Idee gerade nicht berücksichtigen. Wir denken in einem halben Jahr noch mal darüber nach.

### 5. Zeigen Sie Profil!

Machen Sie auch mal den Mund auf, wenn es nicht den üblichen Meinungen entspricht oder Sie Gegenwind zu erwarten haben. Wer Farbe bekennt, auch nonkonformistische Ideen gut argumentiert vertritt, verschafft sich langfristig mehr Anerkennung. Seien Sie ruhig auch parteiisch, wenn es darum geht, andere vor Aggressionen, übler Nachrede und anderen Ungerechtigkeiten zu schützen.

### 6. Äußern Sie Ihre Kritik konstruktiv! Nehmen Sie berechnete Kritik an!

Sie dürfen andere kritisieren. Doch nur in einem wertschätzenden Ton und ausschließlich in Ich-Botschaften. Also nicht schuldzuweisend, sondern aus Ihrer Perspektive heraus.

Nicht: „Du legst die Papiere ja gar nicht richtig ab.“, sondern „Ich ärgere mich, wenn ich die abgelegten Papiere nicht wiederfinde.“ Indem Sie berechnete Kritik annehmen, zeigen Sie, dass Sie bereit sind, dazuzulernen und mit anderen zu kooperieren.

In diesem Training erfahren Frauen, wie sie ihre Kommunikation im Business optimieren können:

■ **Kommunikationstraining für Frauen**  
Durchsetzungsstark – sicher – überzeugend

[www.haufe-akademie.de/9123](http://www.haufe-akademie.de/9123)

## Kontakt

**Haufe Akademie GmbH & Co. KG**  
Lörracher Straße 9 · 79115 Freiburg  
E-Mail: [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)  
Telefon: 0761 4708-811

[www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de)