

WIE FRAU ERFOLGREICH VERHANDLUNGEN FÜHRT

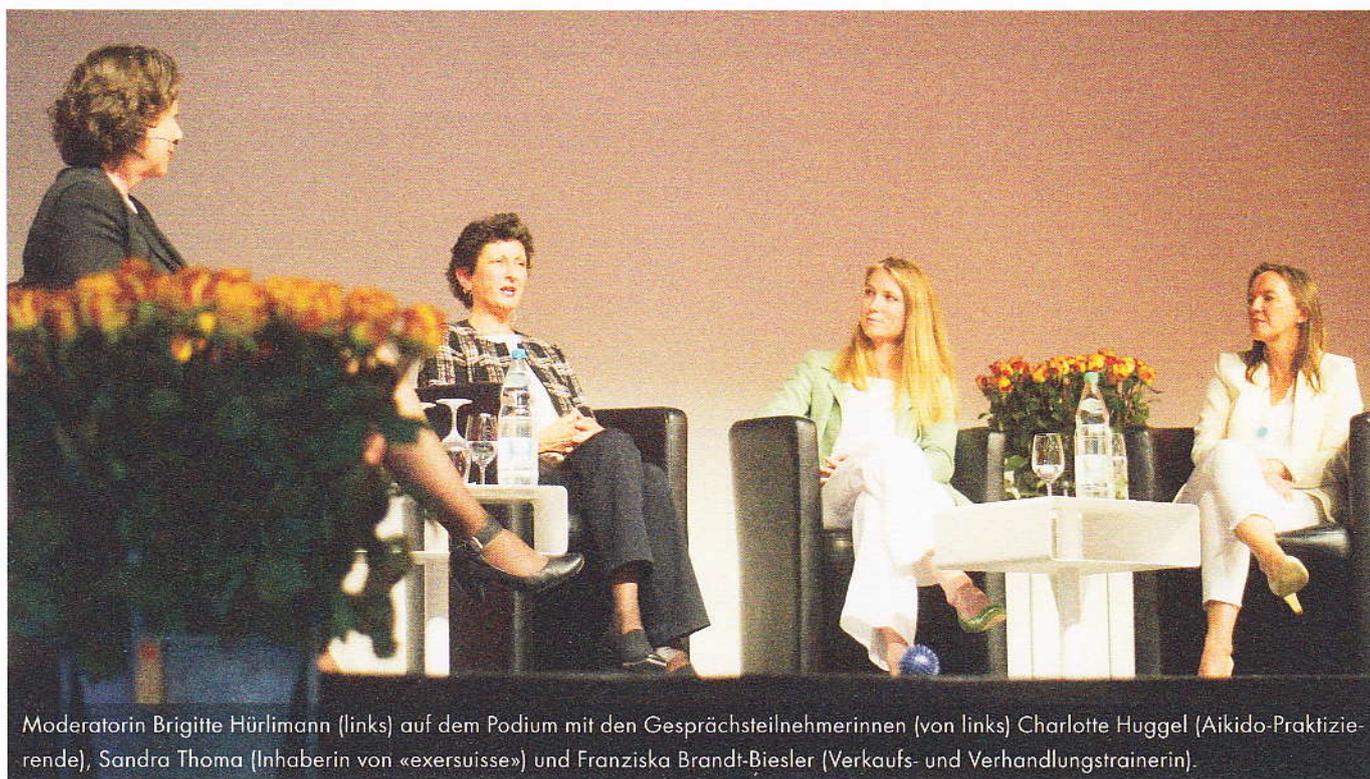
CLAUDIA PETER IOZF
FOTOS: ROLAND EGGSPÜHLER DKA

«Frau trifft sich» im Verkehrshaus, 11. Juni 2013. «Wie oft verhandeln eigentlich Sie täglich?» – Fachreferentin Franziska Brandt-Biesler stellte diese Frage den 370 Frauen gleich zu Beginn. In der Folge legte sie sehr pointiert und mit originellen Rollenspielen dar, wie man mit gut verhandeln mehr erreichen kann. Bei der Podiumsdiskussion beleuchteten Aikido-Kämpferin Charlotte Huggel und «exersuisse»-Inhaberin Sandra Thoma weitere Facetten der Kommunikation.

Einmal mehr war CEO Bernard Kobler bei «Frau trifft sich», dem wohl bedeutendsten reinen Frauenanlass der Region, der einzige «offizielle» Mann des Abends (vom im Hintergrund tätigen «Staff» sei hier abgesehen): Er begrüßte die 370 Frauen mit viel Charme und einer Herzlichkeit, die im Publikum sehr gut ankam. Wie überall wird auch in der LUKB täglich verhandelt und kommuniziert. Und Bernard Kobler meinte: «Kommunizieren ist nicht angeboren, man kann es lernen und muss es lernen und auch trainieren.»

Ausgewogen verhandeln

Fachreferentin Franziska Brandt-Biesler, zeigte, wie man das Modell der «Verhandlungswaage» nutzen und somit auch seine Verhandlungsfähigkeiten optimieren kann. Wichtig sei, dass man die Ausgewogenheit zwischen der Wertschätzung und der Selbstbehauptung finde. In einem weiteren Beispiel stellte die professionelle Verkaufstrainerin das «DISG-Modell» vor, das für die vier Grundverhaltenstendenzen (dominant,



Moderatorin Brigitte Hürlimann (links) auf dem Podium mit den Gesprächsteilnehmerinnen (von links) Charlotte Huggel (Aikido-Praktizierende), Sandra Thoma (Inhaberin von «exersuisse») und Franziska Brandt-Biesler (Verkaufs- und Verhandlungstrainerin).

initiativ, stetig, gewissenhaft) steht und auf Farben aufbaut.

Nun überraschte Franziska Brandt-Biesler das Publikum mit ihrem Schauspielertalent. Sie spielte verschiedene Rollen und verwandelte sich von der dominanten «roten» Person (welche kaum Schwächen kennt) zur initiativen, «gelben» Chaotin mit der Tasche (in der sie nichts findet). Weiter ging das Rollenspiel mit der «grünen» Stetigen, und zuletzt verwandelte sie sich in die «blaue» Gewissenhafte. Et voilà – Frau Brandt-Biesler war wieder unter uns, und meinte: «Man kann besser verhandeln, wenn man weiss, was sein Gegenüber für ein Typ ist.»

Kommunizieren geht auch nonverbal

Wie wichtig ist das Kommunizieren? Diese Frage stellte Moderatorin Brigitte Hürli-

«Man kann besser verhandeln, wenn man weiss, was sein Gegenüber für ein Typ ist.»

Franziska Brandt-Biesler

mann den Podiumsgästen Sandra Thoma (Ärztin und Inhaberin der Fitnesskette «exersuisse») und Charlotte Huggel (Shiatsu-Therapeutin, Pflegefachfrau, praktiziert Aikido). Zwei verschiedene Persönlichkeiten, welche aber zueinander einige Parallelen aufweisen (im medizinischen Bereich sowie auch im Sport). Sehr nahe ging die Geschichte von Charlotte Huggel, die sie als Pflegefachfrau erlebt hatte. Sie erzählte über einen im Koma liegenden Patienten, welcher völlig unerwartet ihre Fragen beantwortete – mittels «Ja» bedeutendem Augenaufschlag. Diese Erfahrung in einer nonverbalen Form der Kommunikation sei für sie neu und sehr wertvoll gewesen. «Ein klarer Erfolg des Zuhörens» und «nur wenn ich zuhören kann, erfahre ich etwas Neues!» Im Shiatsu und im Aikido wird nicht gesprochen – das findet Charlotte Huggel sehr spannend. Es ist eine Form von Kampftraining, wo man nur beobachtet, «bis zur Unendlichkeit». Eine spannende, andere Art von Kommunikation.



Franziska Brandt-Biesler während einem ihrer Rollenspiele im Fachreferat.

Von der Ärztin zur Fitnesskette

2001 verunglückte der Vater von Sandra Thoma, der zusammen mit der Mutter ab 1981 die Kieser-Fitnessbetriebe in der Schweiz aufgebaut und 1989 von Werner Kieser das Master-Franchising für die Schweiz erworben hatte. Der nach dem Tod von Jost Thoma eingesetzte Geschäftsführer starb nur elf Monate später an einer Hirnblutung. Sandra Thoma, zu diesem Zeitpunkt noch Ärztin, entschied über Nacht, den Sprung ins Unternehmertum zu wagen. Mit diesem grossen Schritt hat sie erneut gelernt, mit sich selber zu verhandeln – eine Entscheidung zu treffen und Mut zur Lücke zu haben. «Das Wasser war manchmal schon sehr kalt», stellte sie im Rückblick mit einem Augenzwinkern fest. Das Familienunternehmen weiterleben zu lassen, war ihr sehr wichtig. Auch 2011, als sie es verselbstständigte und in «exersuisse» umbenannte, nachdem die Firma Kieser Training den Franchisingvertrag nach 30 Jahren nicht verlängerte. Sandra Thoma, die als Teenager gemäss eigenen Angaben eher ein Sportmuffel und ein «Turnlehrer-Schreck» war, zeigte Kieser unerwartet ihre Muskeln. Auf die Frage der Moderatorin, ob sie denn eigentlich auch Krafttraining betreibt, kommt ein klares «Ja» – denn man könne ja nur verkaufen oder über etwas verhandeln, das man selber verstehe. Alle waren sich auch im Punkt «Strategie» einig. Man braucht zum Verhandeln eine Strategie, jeder soll sein Ziel kennen und auf die Bedürfnisse seines Gegenübers eingehen.

Als Korrespondentin inmitten von Frauen



Mit der Schreibmappe in der Hand mischte ich mich unter die vielen Frauen. Für mich

war es der erste Anlass dieser Art und ich war erstaunt, wie harmonisch sich die Frauen miteinander unterhielten oder gar kommunizierten. Alle waren guten Mutes und warteten voller Neugier auf den spannenden Abend. Nicht zu vergessen, dass dieser Anlass für viele schon fast wie ein «Frauenabend» ist – man geniesst ihn unter Gleichgesinnten! Und wenn man oder «Mann» denkt, dass so viele Frauen nicht auszuhalten seien –der täuscht sich gewaltig. Es hat extrem Spass gemacht!

CLAUDIA PETER 107F

Als Redaktor unter Frauen



Neben CEO Bernard Kobler, dem einzigen «offiziellen» Mann des Abends, bin ich bei «Frau trifft

sich» jeweils Kraft meiner Funktion als INFORM-Redaktor dabei. Ich erlebe diesen Anlass hinter der Linse der Kamera und ganz bewusst aus einer gewissen Distanz. Ich schaue dem Geschehen zu und sehe, wie es die Frauen geniessen, unter sich zu sein. Darum halte ich mich bei meiner Arbeit noch mehr im Hintergrund als sonst. Und so war es fast ein Kompliment, als mich Lisa Roos DX am Ausgang mit den Worten begrüßte: «Hoi Roli?!? Warst du auch da?! Ich hab dich gar nie gesehen.» ROLAND EGGPÜHLER DKA