

freu in



11/2006
Mi, 10.5.2006
Deutschland €2,20
Österreich €2,40
Schweiz SFR 4,30

Straff! Schlank! Sonnenbraun!

Entdecken Sie das Beauty-
Geheimnis der California-Girls

Wie trage ich die neue Mode?

Der große Style-Guide mit
vielen Kombi-Tipps & Tricks

WIR ESSEN DRAUSSEN

Die besten Grills im Test –
für Anfänger und Profi-Brutzler

Filmreif verhandeln

Sechs Hollywood-Strategien,
die Sie im Beruf weiterbringen

MEDIZIN

15 Fragen, die
Sie Ihrer Mutter
stellen sollten

Das Sommer- Liebes-Horoskop

Prickelnde Flirts, leidenschaftliche Nächte und die
ganz große Liebe: Star-Astrologe Winfried Noé verrät,
was Ihnen die Sterne die nächsten Monate bringen



A star is born!
Hollywoods Gesetze
bringen Sie auch
im Job weiter



Verhandeln Sie filmreif!

Ein besseres Gehalt, weniger Stress, größeren Spielraum: Holen Sie in Job-Gesprächen mehr für sich heraus – und lassen Sie sich dabei von Hollywood inspirieren

Ob Sie zum Vorstellungsgespräch gehen oder der nächste Gehaltspoker ansteht, ob Sie einen Kredit für eine Geschäftsidee brauchen oder mit Kollegen im Clinch liegen – im Job ist Verhandlungsgeschick gefragt. Agnes Kunkel, Autorin des neuen Buches „Verhandeln nach Drehbuch“ (Redline, 24,90 Euro, www.verhandeln-nach-drehbuch.de), hat einen Rat für Sie: Gehen Sie bei den großen Hollywood-Regisseuren in die Schule und schauen Sie sich bei Blockbustern Ihre filmreifen Auftritte einfach ab!

Das Drehbuch

Kein guter Film ohne guten Plot – und entsprechende Recherche im Vorfeld. Der Drehbuchautor sammelt Fakten über Fakten, damit seine Story rund wird. Und genau das sollten Sie auch tun, bevor Sie in eine Verhandlung gehen. Versuchen Sie, so viel wie möglich über Ihr Gegenüber herauszufinden. Tragen

Sie z.B. vor einem Vorstellungsgespräch Daten über die Firma zusammen, bei der Sie sich bewerben – sie finden Infos auf der Firmenwebsite, in Branchendiensten, über Bekannte, die dort bereits arbeiten ... Geht's um eine Abfindung, kann Ihnen der Betriebsrat gute Tipps geben. **Bei einer anstehenden Gehaltsverhandlung wissen vielleicht Kolleginnen aus Erfahrung, welche Taktik Ihr Chef bei solchen Gesprächen bevorzugt.** Stellen Sie sich diese hilfreichen Hinweise wie Stimmen aus dem Off vor, die Sie leiten. Denken Sie in der Vorbereitungsphase stets daran: Was will ich, was will der andere? Und: Wo liegen gemeinsame Interessen? Vor dem Hintergrund aller Recherche-Ergebnisse entwickeln Sie nun Ihren Handlungsfaden. Formulieren Sie Ihre Strategie unbedingt schriftlich; das wirkt stärker! Falls Sie nicht allein in die Verhandlung gehen, ernennen Sie eine Person zum Wortführer. Besprechen Sie sämtliche Details. Wichtig: Strittige Punkte auf keinen Fall ausklammern, das

erspart Ihnen spätere Irritationen. Außerdem sollten Sie die Location in Ihre Planungen einbeziehen. Agnes Kunkel weiß: „Außerhalb ihrer gewohnten Umgebung sind Leute großzügiger mit Informationen und Zugeständnissen.“ Ihre Chefin werden Sie wohl kaum hinter ihrem Schreibtisch hervorlocken können, aber geht's um eine Aussprache zwischen Kollegen, dirigieren Sie den anderen ruhig auf neutrales Terrain, etwa in ein gemütliches Café in der Nähe.

Do: Einen festen Termin vereinbaren mit genug Vorlaufzeit.

Don't: Sich zu einem Spontan-Gespräch hinreißen lassen.

Der Vorspann

Sie kennen das: Bevor's losgeht, werden erst mal alle handelnden Personen vorgestellt. Im Film ist das eine Aneinanderreihung von Namen – häufig im Zusammenspiel mit den ersten Bildern, auf denen die wichtigsten Personen zu sehen sind. In der realen Situation übernehmen wir die Vorstellung selbst – und dieser Moment ist extrem wichtig! Denn der erste Eindruck entscheidet, wer in der weiteren Verhandlung welche Rolle spielt. **Menschen, die langsam sprechen, keine nervösen Bewegungen machen, ihr Gegenüber ansehen und mit Namen ansprechen, wirken entspannter** – und werden von anderen wie selbstverständlich sofort als Hauptdarsteller gesehen. Legen Sie also durch Mimik, Gestik und Ausdrucksweise fest, ob Sie im Rampenlicht stehen oder lieber die Komparsin geben wollen. Agnes Kunkel rät: „Geben Sie Ihrem Gegenüber die Hand, halten Sie Blickkontakt – und fallen Sie nicht gleich mit der Tür ins Haus.“ Aus Hollywood kennen wir das Ritual, dass einer dem anderen erst mal einen Drink anbietet. Im Gespräch mit Chef oder Kolleginnen wird's wahrscheinlich ein Kaffee sein – aber die Wirkung ist dieselbe: Man wird auf zwanglose Weise in die Handlung hineingezogen. Eine ähnliche Funktion hat übrigens der Smalltalk. Unverfängliche Themen, z.B. Sport, Kinder oder der letzte Kassenschlager im Kino sind ein guter Gesprächseinstieg.

Do: Freundlich auf den Verhandlungspartner zugehen, ohne sich anzubiedern.

Don't: Ihn mit Komplimenten überschütten.

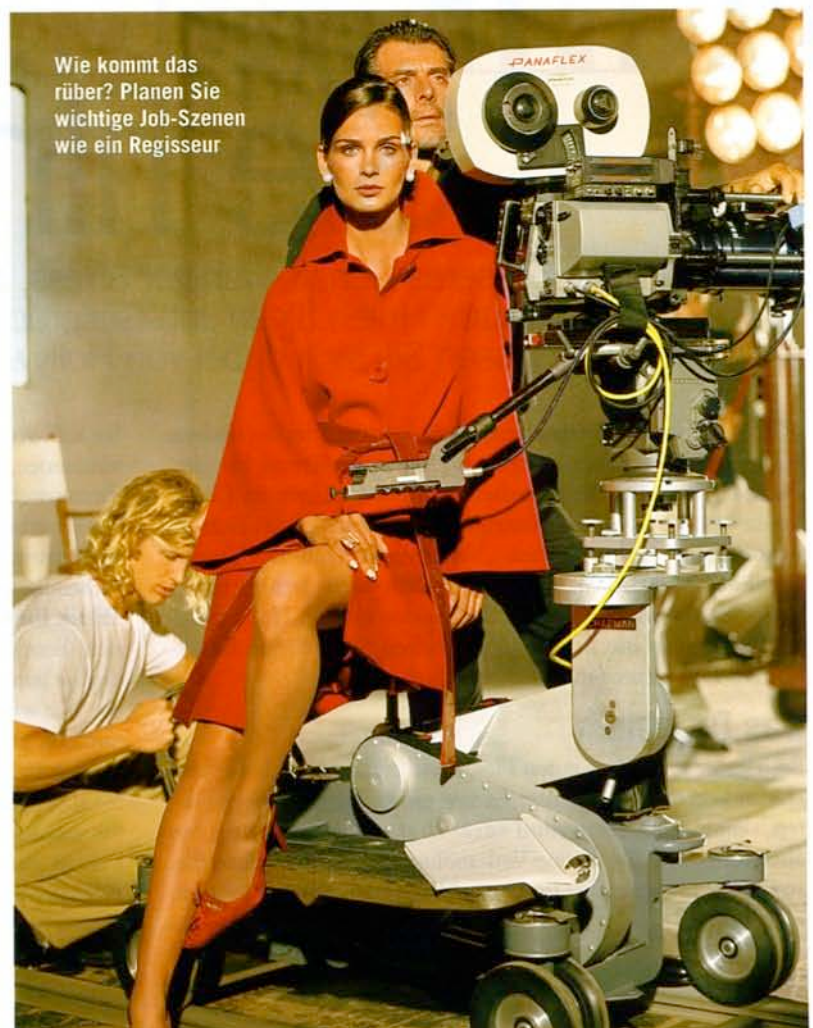
Die ersten Szenen

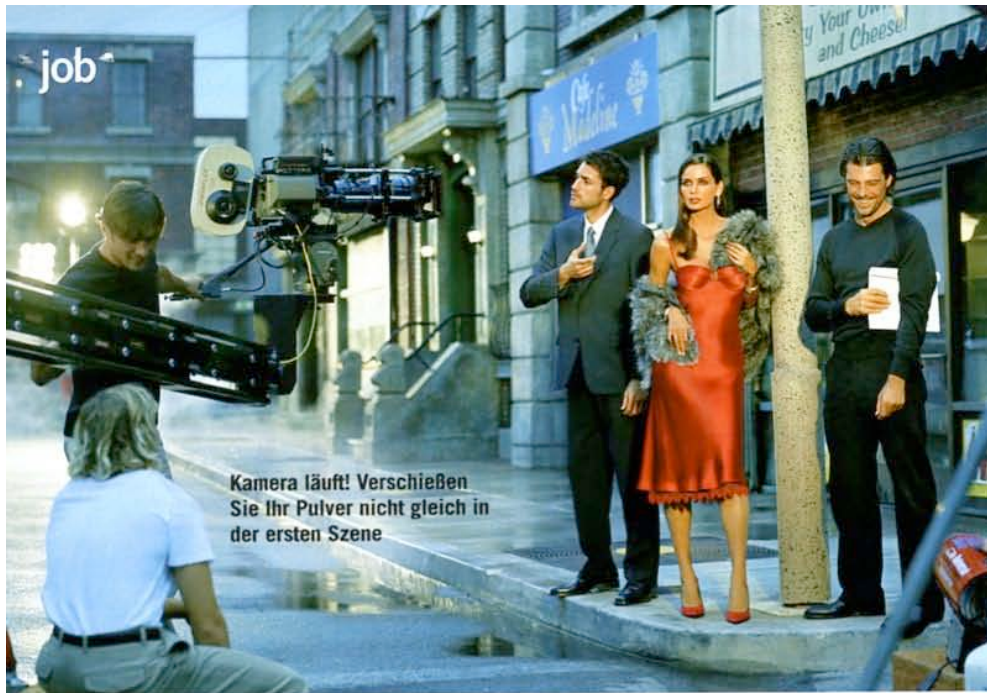
Um die handelnden Personen kennen zu lernen, setzen Regisseure zu Beginn des Films häufig auf schnelle Schnitte. Es geht darum, ins Geschehen hineinzukommen. Jede neue Szene steht für eine neue Information. Nach diesen Anfangssequenzen soll der Zuschauer einen ersten Überblick darüber haben, was das Thema ist und welche Personen beteiligt sind. Auch am Verhandlungstisch gilt es nun, die Lage auszuloten. Auch wenn Sie mit bekannten Leuten,

etwa Ihrem Chef oder Kolleginnen, zusammentreffen, überspringen Sie diese Phase auf keinen Fall, sondern sammeln Sie möglichst viel „Stoff“. Steht etwa eine Unterredung mit Kolleginnen an, um zu klären, wer in Zukunft welche Aufgaben übernimmt, checken Sie genau ab, was die Gegenseite will: **Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit auf die beteiligten Personen und machen Sie erst dann einen Schwenk, wenn Sie wirklich alles wissen – auch vermeintliche Banalitäten.** Stellen Sie gezielte Fragen, hören Sie gut zu, was Ihnen die andere Partei mitzuteilen hat, und fassen Sie bei Unklarheiten ruhig noch mal nach. Wer bei einem Film am Anfang nicht aufpasst, hat später größte Mühe, dem Plot zu folgen. Wenn Sie etwa in einem Vorstellungsgespräch nicht genügend über die Firma und Ihren neuen Arbeitsplatz in Erfahrung bringen, könnte das z.B. bei der Gehaltsfrage für Sie ein Nachteil sein.

Sie selbst sollten in dieser Phase noch so wenig wie möglich rauslassen. Nichts erhöht die Spannung mehr, als mit Unschärfen zu arbeiten und alles ein wenig im Vagen zu lassen. Legen Sie sich also nicht fest und verkneifen Sie es sich, zu viel vom eigenen Know-how preiszugeben. Wenn Sie bei einem poten-

Inszenieren Sie einen souveränen Auftritt





Beweisen Sie Ihren Sinn für Dramaturgie

ziellen Kreditgeber etwa sofort erzählen, was für eine geniale Geschäftsidee Sie haben, greifen Sie der Verhandlung vor. Sie sollten sich diese Highlights für spätere Schlüsselszenen aufheben. Viel effektvoller ist es, Ihre Forderungen häppchenweise anzubringen. „Auch hier können wir aus Filmen lernen“, so Agnes Kunkel. „Dort wird in einem Dialog pro Redebeitrag nur eine Kernbotschaft übermittelt. Der Zuschauer soll ja mitkriegen, um was es geht.“ Ihr Tipp: Sätze mit „Ich“ beginnen lassen („Ich bin hier, damit wir über mein Gehalt sprechen“). Falls das Gespräch abdriftet, machen Sie einen Schnitt und fassen Sie das Wesentliche noch mal zusammen.

Do: Erst wenn alles auf dem Tisch liegt, entscheiden, ob es sich lohnt weiterzumachen.

Don't: Vorschnell Zugeständnisse machen. In dieser Phase wird noch nichts entschieden!

Der Showdown

Jetzt erreicht die Spannung ihren Höhepunkt – und hier sind Regisseure von Thrillern und Gerichtsdramen die besten Lehrmeister, denn Nervenkitzel ist ihr Geschäft. Ob sich zwei Kontrahenten ein finales Duell liefern oder ein Mörder vom Staatsanwalt in die Zange genommen wird – es ist immer der Schlagabtausch, der uns in Atem hält. Und auf den die Handlung im Vorfeld unausweichlich zuläuft. **Natürlich geht es bei einem Gehaltsgespräch nicht um Leben und Tod, aber die Wahl der Waffen will ebenso überlegt sein.** Cleveres Argumentieren, gewieftes Kalkulieren und geschicktes Nachgeben sind angesagt. Und nur wenn Sie dabei genug Spielraum einplanen, gibt's keinen Flop. Lassen Sie am besten den anderen eröffnen, etwa indem Sie Ihren Chef fragen: „Was hatten Sie sich denn vorgestellt?“ Zielt der andere sich, übernehmen Sie – und nennen gleich Ihre Maximalforderung. „Gerade auf Harmonie bedachte

Menschen haben hier Probleme, weil sie meinen, sie vergiften damit die Situation“, weiß Agnes Kunkel. Fehlanzeige! „Durch den so genannten Ankereffekt steht eine Forderung im Raum und dient im Weiteren als Maßstab.“ Jetzt ist die andere Seite am Zug. Bewerten Sie deren Angebot nicht vorschnell und lassen Sie auf keinen Fall die Spannungskurve abfallen („Mit so viel Entgegenkommen hätte ich gar nicht gerechnet“). Signalisieren Sie, dass Sie eine Einigung wollen, aber nicht um jeden Preis. Und beweisen Sie bei allem Ihren untrüglichen Sinn für Dramaturgie. Vielleicht bringen Sie einen kleinen Cliffhanger an („Könnten wir vielleicht das Fenster aufmachen – es ist so stickig hier“), bevor Sie Ihr stärkstes Argument auffahren („Ich habe durch

die Sonderaufgaben, die ich im letzten Jahr übernommen habe, viel zum Erfolg der Abteilung beigetragen“). Machen Sie nur nicht den Fehler, Ihre beste Waffe durch eine weniger schlagkräftige zu ersetzen („Ich habe mehr geleistet als Kollegin X“). Dann laufen Sie Gefahr, auf Nebenschauplätze zu gelangen. Und denken Sie dran: Die Regel beim Verhandeln lautet: Zugeständnis gegen Zugeständnis – und zwar in gleicher Münze.

Ein weiterer Blick in Hollywoods Trickkiste zeigt Ihnen bekannte Spielchen, die auch im Joballtag gern gegeben werden. Den Gegner mürbe machen etwa – darauf zielt die beliebte „Good guy, bad guy“-Taktik, die Ihnen aus Verhörszenen vieler Krimis bekannt ist: **Der Böse setzt Sie unter Druck, der Gute macht sich zu Ihrem „Fürsprecher“ – doch letztlich wollen beide Sie weichkochen und zu einem Zugeständnis bringen.** Sobald Sie merken, dass z. B. Ihr Teamchef und sein Stellvertreter bei einem Personalgespräch mit Ihnen diese Nummer abziehen wollen, hilft nur eines: Die Strategie aufdecken („Ich habe den Eindruck, Sie wollen hier »good cop, bad cop« mit mir spielen“). Reagieren die zwei verlegen oder wechseln sie schnell das Thema, haben Sie ins Schwarze getroffen – und das Spiel damit in aller Regel beendet.

Nicht minder effektiv ist der „Walkout“. Eine Seite packt plötzlich ihre Sachen und tut, als sei die Zusammenkunft für sie beendet. Dadurch soll die Gegenseite in die Knie gezwungen werden. Die meisten geraten wirklich in Panik und machen vorschnell Zugeständnisse. Vorsicht! Bewahren Sie auf jeden Fall Ruhe. „Vielleicht können Sie der Situation mit einem versöhnlichen Argument oder einer Entschuldigung die Spitze nehmen“, rät Agnes Kunkel. Auch gut: die andere Seite, z. B. eine aufgebrachte Kollegin, die mit Ihnen über die Aufteilung der Arbeit verhandelt, daran erinnern, dass doch beiden an einer Einigung gelegen ist. Im Unterschied zum Film, bei dem meist

ein Verlierer auf der Strecke bleibt, sollten Sie nach dem Duell beide auf dem Siegereck stehen. Das Ziel einer erfolgreichen Verhandlung ist der Kompromiss – und der liegt meist in der Mitte, sprich: Beide Seiten sind von ihrer Ausgangsforderung abgerückt und sich näher gekommen. Idealerweise musste jede Seite die gleiche Wegstrecke zurücklegen.

Do: Nach schrittweiser Annäherung Zugeständnisse zum Schluss kleiner werden lassen.

Don't: Am Ende mit einer Totschlag-Forderung herausrücken.

Das Happy End

Sie haben Ihren großen Auftritt gehabt und sich im besten Fall mit der Gegenpartei verständigt. Agnes Kunkel ergänzt: „Nur wenn jede Seite das Gefühl hat, um das Ergebnis gerungen zu haben, sprechen wir von einer Win-win-Situation.“ Damit das Happy End nicht doch noch einen schalen Beigeschmack bekommt, ist es wichtig, dass Sie – egal ob Sie nun mit Ihrem Chef über Ihr Gehalt oder mit Kolleginnen über Kompetenzen gesprochen haben – jetzt nicht mehr mit irgendwelchen Forderungen hinterherkommen, sondern die letzte Szene so, wie sie ist, im Kasten lassen.

Um die Verbindlichkeit des Kompromisses zu unterstreichen, sollten Sie die Ergebnisse schriftlich fixieren bzw. einen Termin ausmachen, zu dem Sie z. B. einen Einstellungsvertrag bekommen.

Läuft der Filmabspann, lässt die Anspannung nach. Genau so ergeht es Ihren Verhandlungspartnern und Ihnen. Oft herrscht beim Aufbruch eine fast freundschaftliche Atmosphäre. Man bedankt sich und plaudert noch ein wenig. Selbst wenn Sie mit dem Ausgang der Story nicht ganz zufrieden sind: Melodramatische Einlagen wie abruptes Aufstehen oder gekränktes Schweigen outen Sie als schlechte Verliererin. Senden Sie versöhnliche Signale aus; insbesondere bei Chef oder Kollegen ist dies unerlässlich – das zeigt, dass Sie ein Profi sind.

Do: Dem Gegenüber zum Erfolg gratulieren.

Don't: Sich übertrieben freuen oder erklären, man hätte noch Spielraum gehabt.

Die Rückblende

Solange die Erinnerung noch frisch ist, sollten Sie die ganze Verhandlung noch einmal Revue passieren lassen: Was habe ich erreicht? Was würde ich das nächste Mal genauso, was besser machen? Analysieren Sie im Detail, wie was gelaufen ist. Vielleicht sind Sie bei der Gehaltsverhandlung übers Ziel hinausgeschossen, vielleicht haben Sie sich auf das Bewerbungsgespräch nicht ausreichend vorbereitet, vielleicht fühlt sich eine Kollegin von Ihnen völlig vor den Kopf gestoßen? Nur wenn Sie Ihre Fehler und Schwächen erkennen, können Sie in Zukunft gegensteuern. Denken Sie daran: Die Oscars werden alle Jahre neu vergeben. Vielleicht halten Sie beim nächsten Mal auch einen in den Händen...

Do: Die Wut über einen verpatzten Deal akzeptieren.

Don't: „Was wäre wenn“-Spielchen anstellen.

Annette Hoberg

So geht's! Berühmte Vorbilder

Worauf kommt es an, wenn man mit einem Bankräuber oder einem Großkonzern verhandeln muss? In Hollywood-Filmen lässt sich studieren, wie Verhandlungen glücken. Vier bekannte Beispiele:



INSIDE MAN Ein Bankräuber plant den perfekten Coup – Keith Frazier (Denzel Washington) und Privatagentin

Madeline White (Jodie Foster) wollen ihn zum Aufgeben bewegen, jeder aus einem anderen Grund. White geht kühl und kalkuliert vor und hat Erfolg damit. Doch weil sie um jeden Preis gewinnen will, verliert sie moralisch.



ERIN BROCKOVICH Als Sekretärin heuert Erin Brockovich (Julia Roberts) in einer Anwaltskanzlei an.

Zufällig entdeckt sie einen Umweltskandal und setzt mit ihrem Chef alles dran, den Geschädigten zu helfen. Weil sie hartnäckig ist und ihr die Betroffenen vertrauen, gelingt ihr der große Coup – ein wahres Lehrstück für Verhandlungen aller Art.



EIN CHEF ZUM VERLIEBEN

Ohne seine Anwältin Lucy Kelson (Sandra Bullock) wäre Millionär George Wade (Hugh

Grant) aufgeschmissen: Sie sucht seine Anzüge aus, regelt seine Scheidung. Erst als sie weggeht, merkt er, was ihm fehlt, und will sie um jeden Preis zurückhaben. Ihr „Walkout“ bringt ihn dazu, Zugeständnisse zu machen.



DIE WAFFEN DER FRAUEN

Die smarte Assistentin Tess McGill (Melanie Griffith, li.) hofft, unter ihrer neuen Chefin

Katharine Parker (Sigourney Weaver) Karriere zu machen. Doch die klagt ungeniert ihre Ideen. Aber Tess kann sich letztlich durchsetzen, weil sie in den Verhandlungen stets bestens vorbereitet ist, und beweist: Wissen ist Macht!