

# Inhaltsverzeichnis

<b>1 Die Macht der Verhandlung und die Verhandlungsmacht der Geschlechter</b>	1
Macht vs. Status	8
Absolute vs. relative Verhandlungsmacht	10
Das Gender-Negotiation-Paradox	16
Literatur	26
<b>2 Sind Frauen wirklich die schlechteren Verhandler*innen?</b>	29
Was lernen wir aus dem Gender-Paradox beim Verhandeln und dem Gender-related Backlash?	29
Wege aus dem Dilemma: Wann Gender-Unterschiede in Verhandlungen abnehmen	34
Literatur	41
<b>3 Mit ungleichen Waffen? Wenn Frauen mit Männern verhandeln</b>	45
Geschlecht prägt Vertrauen	48
Soziales Kapital – die Geheimwaffe der Frauen	49
Wie sich Frauen in Verhandlungen vor Tricks schützen können	51
Literatur	54

XIII

## XIV Inhaltsverzeichnis

<b>4 Vor der Verhandlung</b>	57
Stereotype & Gender Trigger	59
Recherche, Planung und Aktivierung von Ressourcen	61
It's all about the mindset, Baby!	63
Literatur	67
<b>5 Während der Verhandlung: wie frau ihre Frau steht</b>	69
Balance is key!	71
Wut frisst Chancen auf: Der Umgang mit Gefühlen	75
Neue Blickwinkel	78
Literatur	81
<b>6 Nach der Verhandlung: Aufstehen, durchatmen, weiterverhandeln</b>	83
No means no! Aber: Persistence pays!	85
Schritt zurück, um Anlauf zu nehmen	86
Resilienz als Immunsystem der Psyche	87
Literatur	96
<b>7 Verhandlungen in Partnerschaften</b>	97
Häusliche vs. berufliche Verhandlungen	100
Überzeugung und Rationalisierung	105
Literatur	107
<b>8 Wie passt Diversity in die Verhandlungsmasse?</b>	109
Härtefall Intersektionalität	112
Damit alle zum Zug kommen – inklusive Verhandlungskultur im Unternehmen schaffen	118
Literatur	121
<b>9 Executive Summary – Sechs Wege zur souveräneren Verhandlerin</b>	123
Schritt 1: Machen Sie sich Geschlechterstereotype bewusst!	125

Schritt 2: Setzen Sie sich klare Ziele und planen für alle Eventualitäten	125
Schritt 3: Arbeiten Sie an sich selbst	126
Schritt 4: Finden Sie den Sweet Spot zwischen „ <i>agentic</i> “ und „ <i>communal</i> “	126
Schritt 5: Managen Sie Ihre Emotionen	126
Schritt 6: Bleiben Sie am Ball – kein Wenn und Aber! Literatur	127
<b>10 Gibt es eine „Frauenmasche“ beim Verhandeln?</b>	129
<b>11 Unsere letzten Worte: Yes she can! Yes you can!</b>	135
<b>12 Mögliche Auflösung zu den Übungen</b>	137