



The  
Negotiation  
Academy™



# FRAUENPOWER IM ANWALTSBERUF

Svitlana Kalitsun

# SVITLANA KALITSUN

- Verhandlungs- & Kommunikationstrainerin
- Juristin
- 4500+ weltweit trainiert
- In Europa, Indien, Brasilien, Australien, Äthiopien etc.



## DISCLAIMER ZUM TAG 😊

- Männer/Frauen als Stereotypen
- Spektrum femininer und maskuliner Eigenschaften



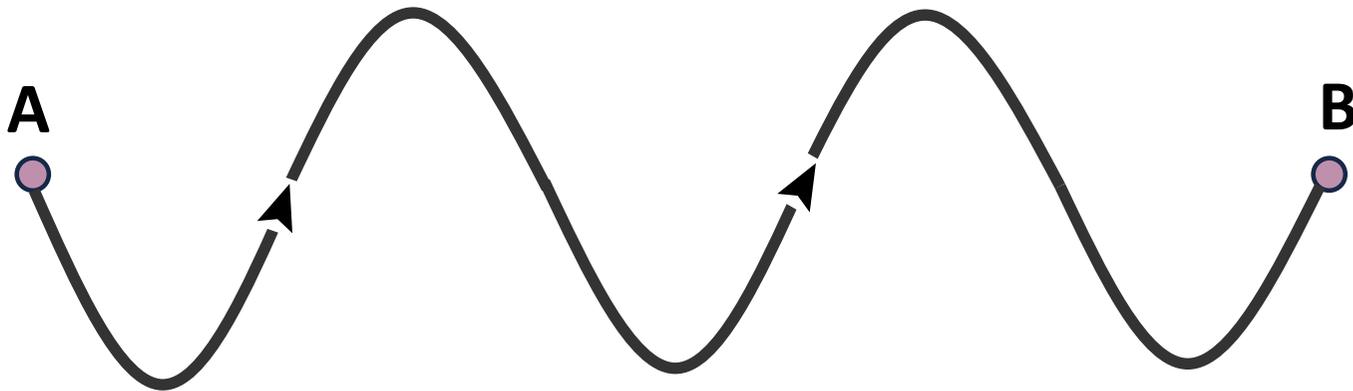
# DIREKTE VS. INDIREKTE SPRACHE



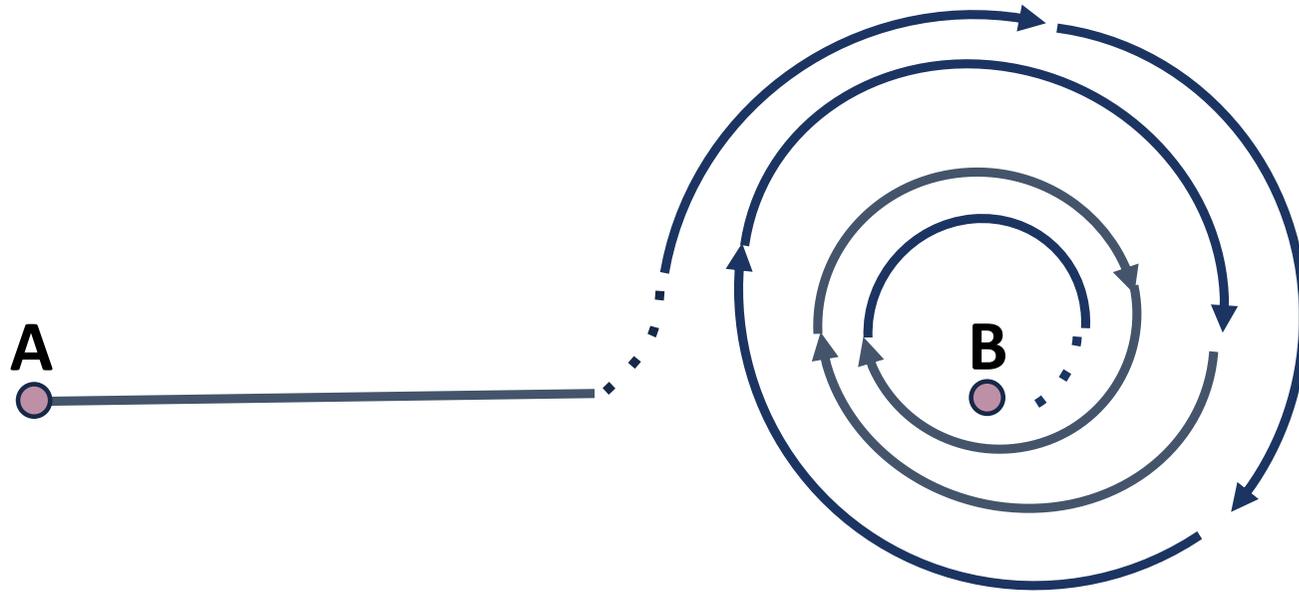
DIREKT



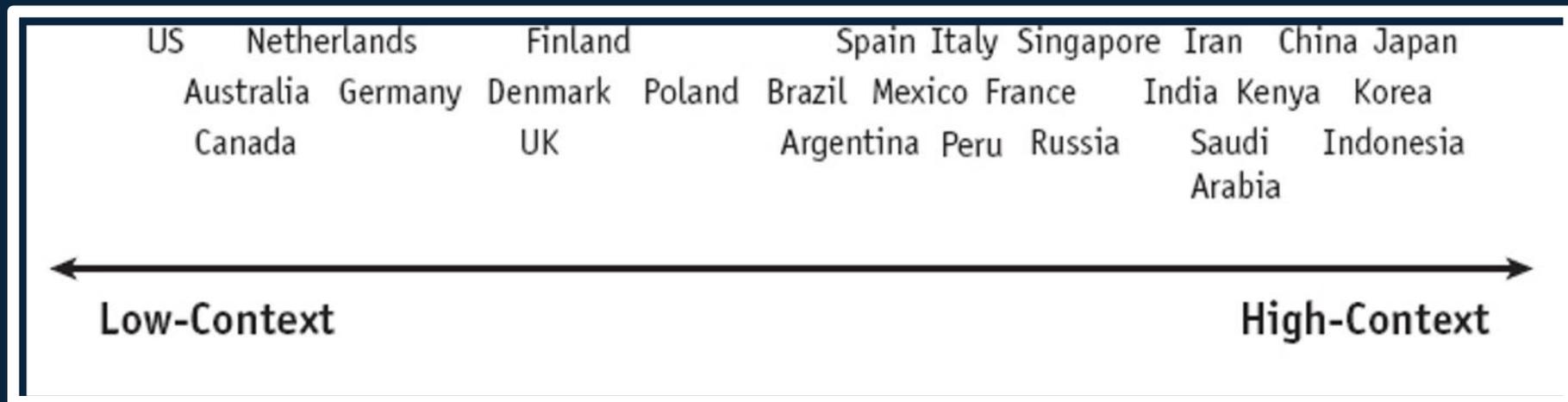
# GEMISCHT



# INDIREKT



# KULTURELLE UNTERSCHIEDE



## WHAT A BRIT SAYS

- Hm... interesting
- We must have a meeting about your idea
- We shall certainly consider it
- I'll call you
- You could say that
- Correct me if I'm wrong
- I agree up to a point..
- I don't want to make an issue out of this
- Let me play the devil's advocate
- I hear you

## WHAT A BRIT MEANS

- Forget it
- Forget it
- We will NOT do it
- I will NOT call you
- I wouldn't
- I'm right, so don't contradict
- I disagree
- It is an issue. You better fix it
- This is a stupid idea
- but I don't agree

# DIREKT VS. INDIREKT

- tendenziell Frauen indirekter als Männer
- keine Art ist besser als die andere
- bloße Sprechrituale

**Indirekte Sprecher:in** findet direkte Anweisungen/Aussagen schroff, unfreundlich, aggressiv.

**Direkte Sprecher:in** findet indirekte Ansagen verwirrend, unklar oder manipulativ (oder sogar unsicher).

# DIREKT VS. INDIREKT – WER PASST SICH AN?

Welchen Stil verwende ich?

- mit Junior:innen: Ich wähle oder versuche deren Präferenz zu verstehen.
- mit Senior:innen: Ich sollte deren Stil verstehen.
- mit Mandant:innen: Ich sollte deren Stil verstehen.



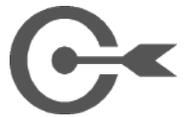
**1** YOU HAVE **2** EARS AND  
MOUTH - USE THEM  
PROPORTIONALLY



# UMGANG MIT KONFLIKTEN



# KONFLIKTSTILE



## **„Wettkampf“** *Competer*

setzt gerne ihren/seinen Kopf durch, Beziehungen sind zweitrangig  
(„Ich habe Recht.“)



## **„vermeiden“** *Avoider*

Konflikt ist unangenehm, versucht Situationen aus dem Weg zu gehen  
(„Es wird sich schon von alleine klären.“)

# KONFLIKTSTILE



## **„anpassen“** *Accommodator*

gibt leicht der anderen Meinung nach  
(„Das ist es nicht wert.“)



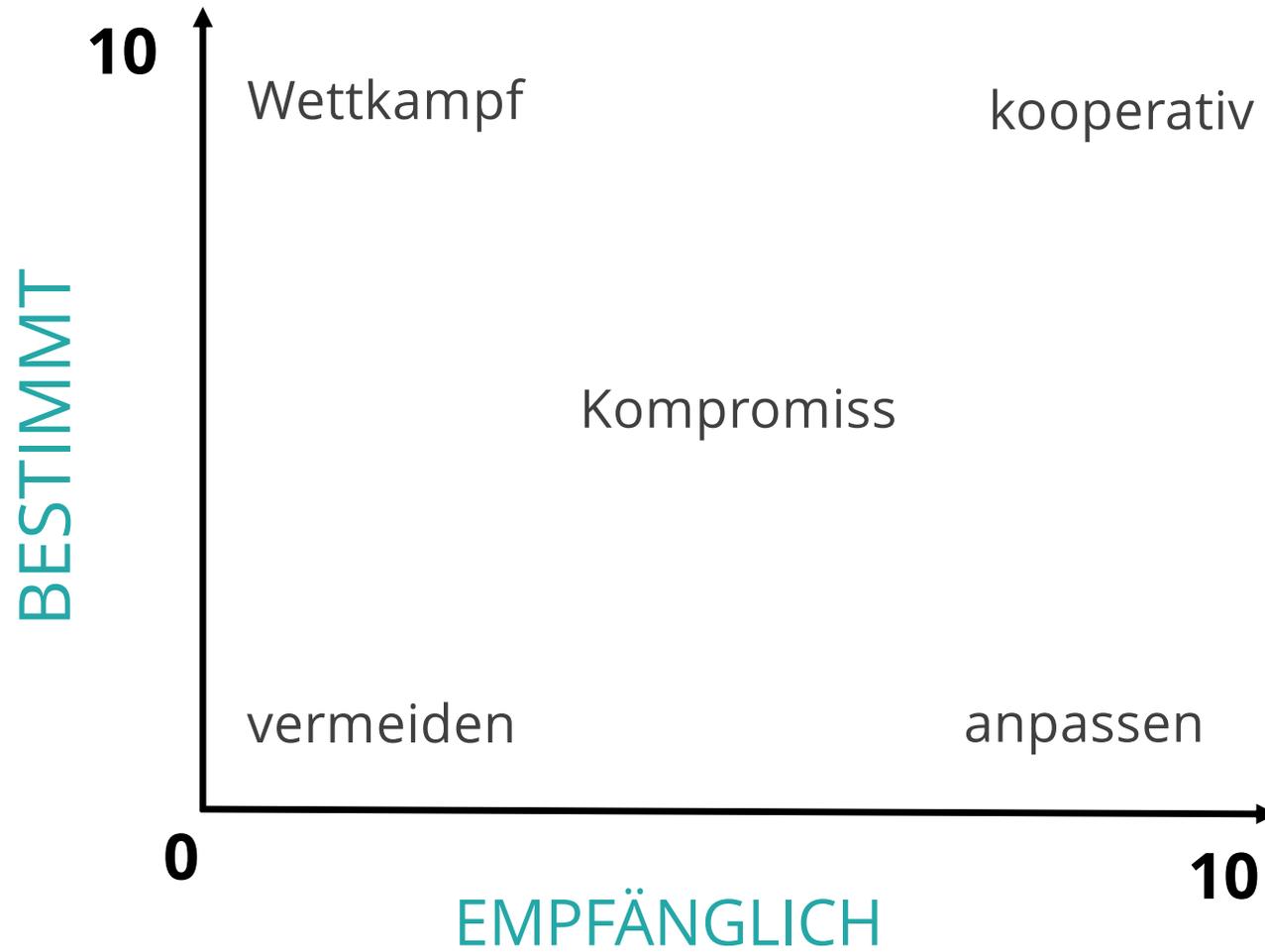
## **„kompromissbereit“** *Compromiser*

sieht Verhandlung als Geben und Nehmen  
(„Lass uns in der Mitte treffen.“)



## **„kooperativ“** *Problem Solver*

löst Herausforderungen gerne gemeinsam  
(„Was können wir da tun?“)



# KONFLIKTSTIL NACH GESCHLECHT

**TABLE 5. TKI MODE PERCENTILE MEDIANS  
BY GENDER**

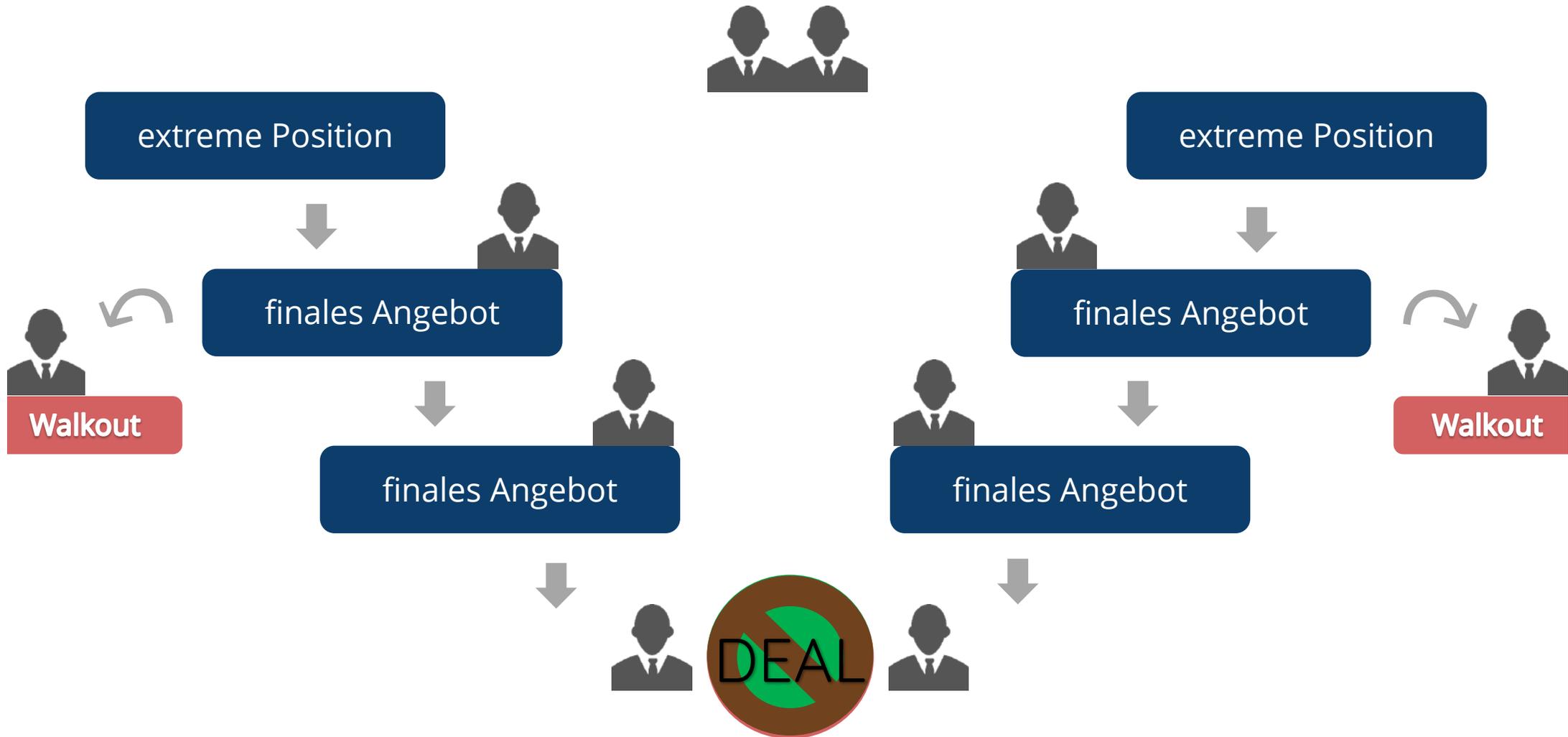
TKI Mode	Women	Men
Competing	44	57
Collaborating	58	58
Compromising	58	41
Avoiding	49	49
Accommodating	46	46

*Note:* Updated TKI norm sample,  $N = 8,000$  (50% women).

A close-up photograph of a chess king piece, which is dark brown wood with a gold crown on top. It is positioned on a chessboard, with other pieces visible in the background, slightly out of focus.

# INTERESSENBASIERTES VERHANDELN

# TRADITIONELES VERHANDELN („Feilschen“)



# ZWEI VERHANDLUNGSSTILE



Feilschen



Kollaboratives  
Verhandeln

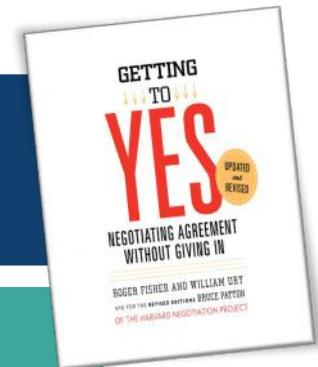
# INTERESSENBASIERTES VERHANDELN

Fokus auf  
Interessen

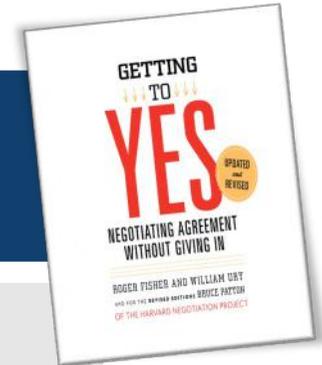
Menschen  
von  
Problemen  
trennen

Optionen  
generieren

objektive  
Kriterien  
verwenden



# INTERESSENBASIERTES VERHANDELN



Fokus auf  
Interessen

Menschen  
von  
Problemen  
trennen

Optionen  
generieren

objektive  
Kriterien  
verwenden

## FOKUS AUF INTERESSEN

- Wir fokussieren auf Positionen.
- Grundlage jeder Verhandlung sind Interessen.
- Interessen: Bedürfnisse, Ziele, Ängste, Motivationen, Befürchtungen





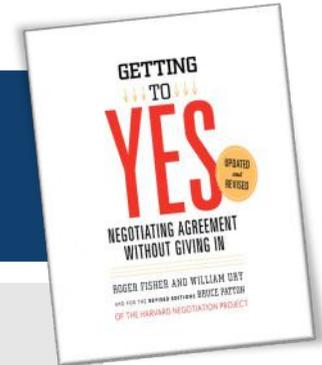
**Position**

**Was** will ich?

**Interesse**

**Warum** will ich es?

# INTERESSENBASIERTES VERHANDELN



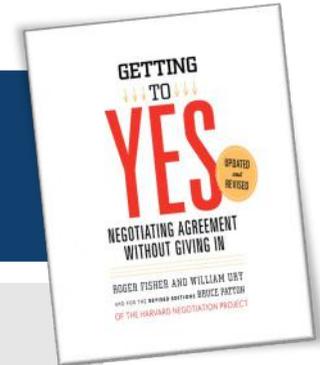
Fokus auf  
Interessen

Menschen  
von  
Problemen  
trennen

Optionen  
generieren

objektive  
Kriterien  
verwenden

# INTERESSENBASIERTES VERHANDELN



Fokus auf  
Interessen

Menschen  
von  
Problemen  
trennen

Optionen  
generieren

objektive  
Kriterien  
verwenden

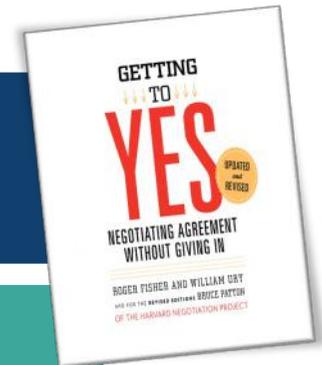
# INTERESSENBASIERTES VERHANDELN

Fokus auf  
Interessen

Menschen  
von  
Problemen  
trennen

Optionen  
generieren

objektive  
Kriterien  
verwenden





Bleiben wir in Kontakt  
[Svitlana@necademy.com](mailto:Svitlana@necademy.com)

