

„Der große Auftritt für ihr schlagendes Argument“ – die Jungen Juristinnen des djb beim Verhandlungstraining der Kanzlei Noerr

25. April 2017, Berlin

Eva Ritte und Louise Majetschak

djb-Mitglieder und Teil des Netzwerks der Jungen Juristinnen, Studentinnen der Rechtswissenschaften an der Freien Universität Berlin und der Humboldt-Universität zu Berlin

„Female Negotiation Strategies – Frauen verhandeln anders!“ ist der Titel eines Artikels von Rechtsanwältin *Dr. Julia Sophia Habbe*, veröffentlicht 2017 in der Zeitschrift für Konfliktmanagement.¹ In dem Artikel stellt sie vornehmlich US-amerikanische Forschung vor, die belegt, dass Frauen und Männer unterschiedlich verhandeln und in Verhandlungssituationen nach unterschiedlichen Maßstäben beurteilt werden. *Dr. Habbe* ist Partnerin bei der Sozietät Noerr LLP in Frankfurt am Main und unterrichtet an der Goethe-Universität seit dem Sommersemester 2016 einen Kurs zu diesem Thema, das in Deutschland bislang kaum Aufmerksamkeit in Lehre und Forschung fand.

Unter dem Motto „Noerr meets djb“ waren wir, die Jungen Juristinnen des djb, am 25. April 2017 im schönen Berliner Büro der Sozietät zu einem Vortrag von *Frau Dr. Habbe* und einem Verhandlungstraining eingeladen. Nach einer netten Begrüßung auf der spektakulären Dachterrasse mit Blick auf den Gendarmenmarkt folgten einige einführende Worte von *Dr. Tibor Fedke*, Partner bei Noerr, und der djb Präsidentin *Prof. Dr. Maria Wersig*. Beide sprachen sich für mehr Anwältinnen in Großkanzleien aus und *Herr Fedke* erklärte, dass Noerr sich um ein ausgeglicheneres Geschlechterverhältnis in der Kanzlei bemühe.

Anschließend wurde uns *Dr. Habbe* aus Frankfurt zugeschaltet. In ihrem Vortrag, dem zahlreiche interessierte Fragen von unserer Seite folgten, zeigte sie auf, wie signifikant die „Gender-Dimension“ in Sachen Verhandlungsstrategien ist. Studien zeigen, dass Frauen aufgrund von gesellschaftlichen Stereotypen und Erwartungen anders wahrgenommen werden als Männer, sodass dasselbe Verhalten unterschiedliche Reaktionen hervorruft. *Dr. Habbe* ist der Meinung, dass wir als Frauen dieses Wissen für uns nutzen sollten, um Verhandlungserfolge zu erzielen. So nahmen wir aus ihrem Vortrag einige Handlungsempfehlungen mit, zum Beispiel dass man stets sachbezogen argumentieren sollte, also die persönliche und sachliche Ebene klar trennen und sich auf die sich gegenüberstehenden Interessen fokussieren sollte. Auch der gezielte Einsatz von Emotionen und weiblichem Charme könne für Frauen in Verhandlungen hilfreich sein, wobei es hier stark auf den Kontext ankomme. Grundsätzlich neigen Frauen zudem häufiger dazu, ihre Erfolge und Qualifikationen kleinzureden beziehungsweise nicht zu erwähnen. Dieser Tendenz sollte man aktiv entgegenwirken.

Selbstbewusst aufzutreten und einen hohen sozialen Status zu signalisieren wirke sich tendenziell positiv auf Verhandlungserfolge aus. Das ist natürlich für viele von uns leichter gesagt als getan. Für die Vorbereitung auf eine Verhandlungssituation sei es eine erfolgversprechende Strategie, an ein bereits erlebtes Machtgefühl anzuknüpfen, sich in diese Situation zurückzusetzen und zu versuchen, das Gefühl nachzuempfinden. Für manche können hier sogar körperliche Übungen wie bestimmte Yoga-Posen helfen. So könne die richtige geistige Haltung für selbstbewusstes Auftreten in Verhandlungen geschaffen werden.

Im Anschluss an den Vortrag wurden die Erkenntnisse gleich in einem Planspiel in die Tat umgesetzt. Es sollte ein Joint Venture zwischen zwei Unternehmen entstehen. Die detaillierte Fallstudie sowie einige Grundinformationen zum Begriff des Joint Ventures wurden von den Anwältinnen *Ariane Neubauer* und *Katrin Andrä* vorgestellt. Die Teilnehmerinnen erhielten ein Dossier mit allen wichtigen Informationen, sodass Inhaltliches jederzeit nachgeschlagen werden konnte.

Wir wurden in sechs Gruppen aus jeweils drei bis vier Frauen aufgeteilt, wobei die Hälfte der Gruppen das eine Unternehmen und die andere das andere vertreten sollte. Dabei verhandelten die verschiedenen Gruppen drei Schwerpunktthemen. Allerdings kannte jede Seite jeweils nur die eigene Position und musste sich dementsprechend selbst überlegen, wie die Forderungen auf der anderen Seite aussehen könnten, und wie sich zu welcher möglichen Forderung positioniert werden sollte. Mit der Hilfe je einer der Noerr Anwältinnen hatte jede Gruppe eine knappe Stunde Zeit, um eine Strategie zu entwickeln. Im Anschluss ging es in die Verhandlungen. Und die hatten es ganz schön in sich. Auf allen Seiten wurden die zu vertretenen Interessen hart verteidigt, keine Gruppe ließ sich in die Karten gucken, und manche spielten sogar mit nicht ganz ehrlichen Mitteln – was im Nachhinein zu Überraschungen und viel Gelächter führte. Es wurde leidenschaftlich debattiert und abgewogen. Trotz gelegentlich emotionalen Momenten kamen am Ende alle Gruppen zu einem zufriedenstellenden Kompromiss.

Nach den lebendigen Verhandlungen ließen wir den Abend bei Fingerfood und Drinks entspannt ausklingen. Bei diesem geselligen Zusammenkommen konnten sich die Teilnehmerinnen und Anwältinnen über Berufschancen, Erfahrungen in der Arbeitswelt und die Tätigkeit in einer Großkanzlei austauschen.

¹ Habbe, Julia Sophia: „Female Negotiation Strategies“ – Frauen verhandeln anders!, Zeitschrift für Konfliktmanagement (2017), S. 58 ff.



▲ Teilnehmerinnen mit Frau Prof. Dr. Wersig, Präsidentin des djb, und Vertreter*innen der Sozietät Noerr (Foto: djb/TA).

Zusammenfassend stellte sich das Verhandlungstraining für uns als ein sehr lehrreicher Nachmittag dar, der viele neue Denkanstöße bot. Insbesondere gefiel uns, dass wir unmittelbar im Anschluss an den Vortrag von *Frau Dr. Habbe* die Möglichkeit hatten, die diskutierten Verhandlungsstrategien im Planspiel anzuwenden. *Dr. Habbe* betonte, dass die Strategien nie ein „Allzweckmittel“ seien, sondern dass sie erprobt und auf die individuelle Persönlichkeit und die konkrete Verhandlungssituation angepasst werden müssen.

Die Strategien regten bei uns Diskussion und Reflektion an. Wir fragten uns zum einen, inwieweit wir uns an die in den Studien aufgezeigten gesellschaftlichen Stereotype anpassen sollten, um bessere Verhandlungsergebnisse zu erreichen. Besonders plakativ in diesem Zusammenhang war das Beispiel des Einsetzens weiblichen Charmes in Verhandlungssituationen. Zum einen können die Verhandlungsstrategien dabei helfen, dass mehr Frauen in höhere gesellschaftliche Positionen gelangen, sodass sich durch diese Veränderung Stereotype auf lange Sicht ändern werden. Andererseits könnten derartige Stereotype auch gerade durch das Einsetzen der Strategien perpetuiert und verstärkt werden. Wir finden, dass es jedenfalls essentiell ist, die Anwendung der Strategien zu reflektieren und sich weiterhin entschlossen gegen die Verfestigung gewisser Frauenbilder in der Gesellschaft zu stellen.

Weitere Veranstaltungen in dieser Richtung wären daher für uns wünschenswert. Zum einen lässt sich über die von *Frau Dr. Habbe* genannten Studien noch viel diskutieren. Insbesondere stellte sich auch die Frage, wie sich die intersektionale Verschränkung verschiedener Diskriminierungsmerkmale auf Verhandlungsergebnisse auswirkt. Zudem könnten die Strategien auch für weitere Situationen nützlich sein und könnten dementsprechend angepasst werden. Denn derartige „soft skills“ sind für uns Juristinnen in Ausbildung von höchster Relevanz. Schulungen zu Teamfähigkeit, dem Verhalten in einer Bewerbungssituation oder auch zu Strategien für den Umgang mit Sexismus am Arbeitsplatz sind nur einige Vorschläge für spannende weitere Veranstaltungen derselben Art.

Wir bedanken uns ganz herzlich bei der Sozietät Noerr für ihre Gastfreundschaft und insbesondere für den lehrreichen und hochinteressanten Vortrag von *Dr. Habbe*, sowie für die Unterstützung durch die mit uns gemeinsam verhandelnden Anwältinnen. Außerdem bedanken wir uns bei *Prof. Dr. Wersig* für ihre Grußworte. Ganz besonders möchten wir uns bei den Organisatorinnen *Leonie Babst* und *Tanja Altunjan* für ihren Einsatz und die Organisation dieser überaus gelungenen Veranstaltung bedanken. Wir freuen uns schon auf die nächste dieser Art!