



Frauen in Führung!

Dr. Gudrun Fey, M.A.
Expertin für wertschätzende Rhetorik
www.gudrunfey.de

Warum führen Männer?





Hierarchische Ordnung





Großer Schreibtisch

Teure Ausstattung

Großes Eckzimmer

Leerer Schreibtisch

Teures Auto

Attraktive Sekretärin



Männer führen vertikal

1. Betonen gern Ihren Status
2. Hierarchie herstellen
 - Erklären
 - Belehren: „Mansplaining“
 - Kritisieren und loben
1. Wettbewerbsorientierte Sprache
2. Faktenbasierte Sprache
3. Empathie manchmal gering ausgeprägt

Dr. Gudrun Fey M.A.

- Expertin für wertschätzende Rhetorik
- Studium: Philosophie, Linguistik und BWL
- Über 50.000 Teilnehmer
- Geschäftsführerin von study & train GmbH 1997- 12.2017
- Verw., 3 Töchter, 2 Enkelsöhne, 1 Urenkel
- Viele Veröffentlichungen





Redeverbot für Frauen

Frauen können führen!

1. Sie sind empathischer
2. Sie sind meist freundlicher und höflicher
3. Sie kommunizieren gern „auf Augenhöhe“
4. Sie wollen verstanden werden, statt zu imponieren
5. Sie wollen in Harmonie mit anderen leben

Was ist zu tun?

- 1. Sich mehr zutrauen, mutiger werden**
- 2. Sicheres Auftreten**
- 3. Stimme und Sprechweise verbessern: Mehr auf Wirkung sprechen**
- 4. Klar sagen, was „frau“ will und was nicht.
Sprachliche „Weichmacher“ reduzieren**

*Es ist egal, ob ich sage: „Ich kann’s“
oder
ob ich sage: „Ich kann’s nicht“;
ich habe immer recht.*

Henry Ford

„Sprachliche Weichmacher“ vermeiden!

- 
- „eigentlich“
 - „ich denke“
 - „einfach“
 - „halt“
 - „ein bisschen“
 - „nur“

Frauen führen horizontal

1. Kommunizieren gern „auf Augenhöhe“
2. Äußern leicht Ihre Gefühle
3. Lachen und lächeln mehr
4. Höflicher Sprachstil: Entschuldigen, um Erlaubnis bitten
5. Signalisieren Unsicherheit durch
 - Verwendung von sprachlichen „Weichmachern“
 - Indirekte/einschränkende Äußerungen
6. Achtung: „Tut mir leid“ nur sagen, wenn es einem wirklich leid tut.

Horizontale Führung



Fazit

Männer führen (gern) vertikal

Frauen führen (gern) horizontal

Motto für horizontale Führung

Sie sind okay, Ich bin okay.

Zusammen sind wir phantastisch!

Die Körperhaltung bestimmt Ihr Lebensgefühl



joyce & girls

08. Tunika

€ 79,99 € 119,00*

for all kind

09. Jeans

€ 159,99 € 199,00*

red

Gilt für alle Artikel dieser Doppelseite:



BEWEGEN ONLINE BESTELLEN
WWW.BREUNINGER.COM



SUZANNA :



„Ich sage mal so: Wenn man Barfrau ist, kann ein hübsches Äußeres natürlich nicht schaden. Aber auch privat kleide ich mich gerne auffällig. Farbe und Muster – immer her damit! Dabei bin ich ein typisches Mädchen: Ich trage sehr gerne Kleider. Das rote Kleid mit den schwarz-weißen Streifen ist deshalb mein Lieblingsdress für diesen Sommer.“

01

- 01 SUZANNA KLEID € 69,99
card/vorteil 20% RABATT AUCH
IN ROT.
MIT GÜRTEL. AUCH IN ROT MIT
WEISSEN PUNKTEN.
- 02 SUZANNA KLEID € 69,99
card/vorteil 20% RABATT AUCH
IN SCHWARZ-WEISS-GESTREIFT.
- 03 SUZANNA KLEID € 79,99
card/vorteil 20% RABATT AUCH
IN ROT.

ALLE ARTIKEL DIESER DOPPELSEITE SIND
ERHÄLTICH IN DER ABT. DAMEN KLEIDER.

B breuninger



The Best New Restaurants in America • Our First Annual Worldwide Gift Guide

Billy Bob Thornton

The Angina Monologues

Esquire

DECEMBER 2009

MAN AT HIS BEST

My Story

The Most
Revealing
Portrait Ever

BY MICHAEL
PATERNITI

Plus: The
Exclusive Exit
Interview

\$3.00
esquire.com



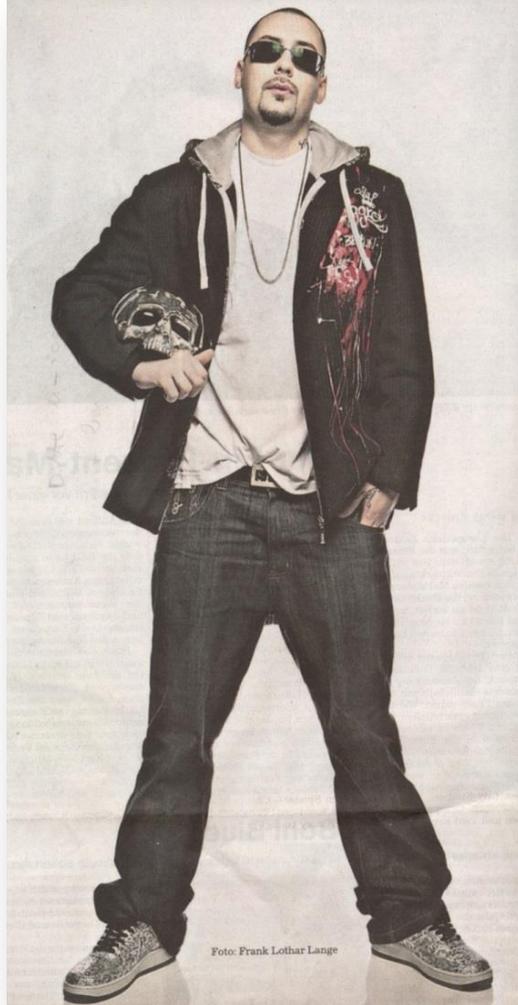


Foto: Frank Lothar Lange



red

CINQUE

01. Anzug
€ 229,99 € 329,95*

ger

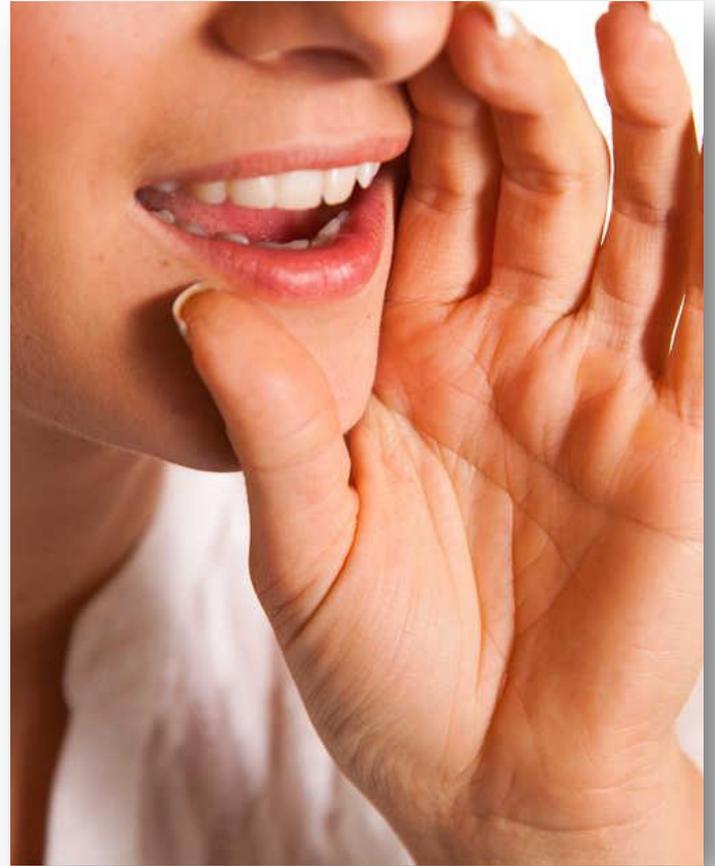


„Auf Wirkung“ sprechen

Pausen!

Mit Betonung!

Langsam!





Focus, 18.5.00 **DOCH CHEFSACHE** Kanzlerin Angela Merkel hat Wirtschaftsminister zu Guttenberg

„Auf Wirkung sprechen!“

- Ich bin stolz auf meine Leistung und mich!
- Ich weiß, was ich kann und was ich will!
- Eigenlob stimmt!
- Wer nicht wagt, der nicht gewinnt!
- Wer nicht kämpft, hat schon verloren!
- Ich bin eine Powerfrau!

Verhaltensänderung erreichen

- **Freundlicher Einstiegssatz**
- **Sachverhalt konkret und ohne Wertung darstellen**
- **Eigenes Gefühl äußern, z. B.: „Das ärgert mich.“**
- **Wunsch/Erwartung klar äußern**
- **Zustimmung bestätigen lassen: „Ist das okay für Sie?“**
- **Positiven Abschluss finden**



Achtung: Wer zu viel argumentiert, verliert!

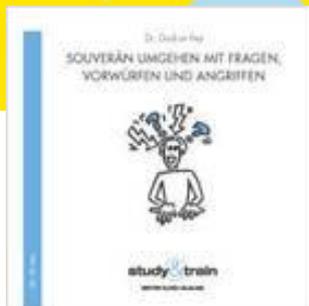
Viel Erfolg und alles Gute
wünscht Ihnen
Dr. Gudrun Fey

www.gudrunfey.de

Zum Vertiefen

DR. GUDRUN FEY
**ÜBERZEUGEN?
SO GEHT'S!**

ALLES, WAS SIE
ÜBER KLUGES
ARGUMENTIEREN
WISSEN MÜSSEN



DR. GUDRUN FEY

REDEN? DAS KANN ICH!

So werden Sie zum Vortragsprofi

