NATALIE STEINBACH

STARKE STIMME, KLARE WIRKUNG

Deine Worte.
Deine Wirkung.
Dein Erfolg.

Kommunikation für Frauen

Verschaff dir **Gehör**, ohne laut zu werden

Impressum

Copyright © 2026 Natalie Steinbach
vertreten durch Sandra Jockel
c/o IP-Management #7528
Ludwig-Erhard-Str. 18
20459 Hamburg

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Covergestaltung: Denise Gahn
ISBN: 978-9-403960-71-5
Verlagsportal: Bookmundo

Wichtiger Hinweis: Dieses Buch enthält sorgfältig recherchierte Informationen und ersetzt keine individuelle psychologische oder therapeutische Beratung. Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen und Gewissen, jedoch ohne Gewähr. Namen und Details in Fallbeispielen wurden verändert; Ähnlichkeiten mit realen Personen sind zufällig.

Widmung

Für jede Frau, die schon einmal in einem Raum saß, etwas zu sagen hatte – und schwieg.
Dieses Buch ist deine Einladung, das zu ändern.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung: Deine Stimme zählt 08

Warum ich dieses Buch geschrieben habe 09
Warum dieses Buch anders ist 10
Was dich erwartet 11
Bevor du weiterliest: drei Quick-Wins für heute 12
Ein Versprechen, bevor es losgeht 13

TEIL I – VERSTEHEN: Warum du nicht gehört wirst – & warum das nicht an dir liegt 15

Kapitel 1: Du bist nicht allein – das unsichtbare Muster 16
- Das Muster hat Zahlen 16
- Die drei Gesichter des Musters 18
- Wo stehst du? Ein ehrlicher Selbsttest 21
- Warum dieses Wissen alles verändert 22

Kapitel 2: Kleine Mädchen, große Erwartungen – wie wir sprechen gelernt haben 24
- Das unsichtbare Curriculum 24
- Wie das Training in der Sprache landet 26
- Das Entschuldigungs-Phänomen 27
- Warum dir niemand Bescheid gesagt hat 28
- Häufige Einwände ehrlich beantwortet 30

Kapitel 3: Die Lautstärke-Falle – warum „einfach dominanter auftreten" nach hinten losgeht 32
- Die Zwickmühle 32
- Warum „Kopier die Männer" trotzdem der häufigste Rat ist 34
- Der dritte Weg: Souveränität 35
- Häufige Einwände – ehrlich beantwortet 38

Kapitel 4: Leise Stärke – was Wirkung wirklich ausmacht 39
- Was Präsenz wirklich ist 39
- Introversion ist kein Baufehler 41
- Die vier Säulen der Wirkung 42

TEIL II – WERKZEUGE: Dein Wirkungs-Baukasten 47

Kapitel 5: Die innere Haltung – Selbstwert vor Selbstbewusstsein 48

Das Hochstapler-Gefühl – und warum es die Kompetenten trifft 48

Glaubenssätze: die Software hinter dem Zweifel 50

Selbstmitgefühl schlägt Selbstoptimierung 51

Haltung ist hörbar 54

Häufige Fragen aus der Praxis 55

Kapitel 6: Deine Stimme – dein unterschätztes Instrument 57

Die Basis: Atmung 57

Stimmlage: Deine Indifferenzlage finden 58

Tempo und Pausen: die Macht der Langsamkeit 60

Häufige Fragen aus der Praxis 63

Kapitel 7: Körpersprache und Präsenz –
Raum einnehmen, ohne dich zu verbiegen 65

Der Stand: Verwurzelung 65

Sitzen: Präsenz am Tisch 66

Blick, Mimik, Gestik: die Feinmechanik 67

Videocalls: Präsenz durch die Linse 68

Häufige Fragen aus der Praxis 72

Kapitel 8: Klartext – Sprache ohne Weichmacher 74

Die sieben Verkleinerer 75

Der Baukasten: starke Sätze in vier Bauformen 77

Überzeugen in drei Zügen 79

Schriftsprache: E-Mails und Chats 80

Häufige Fragen aus der Praxis 82

Kapitel 9: Souverän im Schlagabtausch –
unterbrechen lassen war gestern 84

Unterbrechungen: die drei Reaktionswege 84

Ideen-Klau: den eigenen Punkt zurückholen 87

Abwertungen und Sprüche: die vier Stufen 87

Zuhören als Machtinstrument 89

Häufige Fragen aus der Praxis 90

TEIL III – SITUATIONEN: Deine Drehbücher für den Alltag 95

Kapitel 10: Im Meeting – sichtbar von der ersten Minute 96

Vor dem Meeting: Der unfaire Vorteil der Vorbereitung 96
Szene 1 Früh sprechen – die Fünf-Minuten-Regel *97*
Szene 2 Den eigenen Punkt platzieren *97*
Szene 3 Früh sprechen – die Fünf-Minuten-Regel *98*
Szene 4 Den eigenen Punkt platzieren *98*
Szene 5 Den eigenen Punkt platzieren *99*
Wenn – dann: die Gegenzüge im Meeting 99
Nach dem Meeting: die zweite Halbzeit 100
Häufige Fragen aus der Praxis 103

Kapitel 11: Gehalt und Verhandlung – fordern, ohne zu kämpfen 105

Phase 1: Die Vorbereitung – Zahlen schlagen Gefühle 105
Phase 2: Das Framing – der legitime Anspruch 106
Phase 3: Das Gespräch – Prozessführung 107
Häufige Fragen aus der Praxis 111

Kapitel 12: Konflikte, Kritik und männerdominierte Räume 113

Szene 1 Kritik äußern – die Vier-Schritte-Formel *113*
Szene 2 Kritik annehmen – ohne einzuknicken und ohne Panzer *115*
Wenn – dann: die Gegenzüge im Konfliktgespräch 116
Szene 3 Die Einzige im Raum – Bestehen in Männerdomänen *117*
Häufige Fragen aus der Praxis 122

Kapitel 13: Auftritte – präsentieren, vorstellen, netzwerken 124

Szene 1 Dich vorstellen – der Elevator Pitch ohne Fahrstuhl-Pathos *124*
Szene 2 Präsentieren – Lampenfieber als Betriebszustand *125*
Szene 3 Netzwerken für Menschen, die Netzwerken furchtbar finden *127*
Häufige Fragen aus der Praxis 130

Kapitel 14: In Partnerschaft und Familie – Bedürfnisse aussprechen, Grenzen setzen 133

Warum ausgerechnet zuhause die Worte fehlen 133
Szene 1 Ein Bedürfnis aussprechen – ohne Anklage, ohne kleinlaut zu werden *134*
Szene 2 Nein sagen zu Familie und Freunden *135*
Wenn – dann: die Gegenzüge am Küchentisch 136
Szene 3 Die mentale Last ansprechen *137*
Häufige Fragen aus der Praxis 141

Kapitel 15: SOS-Drehbücher –
schnelle Hilfe für Momente, die jede kennt 143

*SOS 1: In der Werkstatt / beim Handwerker –
„Da versteht die Dame das falsch"* *143*
SOS 2: In der Arztpraxis –„Das ist bestimmt nur Stress" *144*
SOS 3: Die Reklamation –„Da kann man nichts machen" *144*
SOS 4: „Du bist aber empfindlich" – die Gefühls-Abwertung *145*
SOS 5: Der übergriffige Kommentar in der Familienrunde *145*
SOS 6: „Kannst du mal eben …?" – die Dauer-Anfrage *146*
SOS 7: Vordrängeln, Platz wegnehmen, Lautstärke im Zug *146*
SOS 8: Am Telefon abgewimmelt – Hotline, Behörde, Vermieter *147*
*SOS 9: Der Elternabend / das Ehrenamt –
„Das macht doch bestimmt wieder Frau …"* *147*
SOS 10: Komplimente annehmen – ohne Selbstsabotage *148*
SOS 11: Im Freundeskreis untergebuttert – die Dauer-Redner *148*
SOS 12: Der Moment danach – „Hätte ich doch was gesagt!" *149*
*SOS 13: Die Chat-Gruppe – „Kannst du wieder die
Sammelbestellung machen?"* *149*
*SOS 14: Bank, Versicherung, Autohaus –
das Beratungsgespräch von oben herab* *150*
SOS 15: Die Nachbarn – Lärm, Parkplatz, Gartenzaun *150*
*SOS 16: Das Vorstellungsgespräch –
„Warum sollten wir Sie nehmen?"* *151*
SOS 17: Neu in Führung – plötzlich Chefin der Ex-Kollegen *151*

TEIL IV – DRANBLEIBEN: Aus Wissen wird Wirkung 155

Kapitel 16: Dein 30-Tage-Stimm-Training 156

Woche 1: Wahrnehmen (Tag 1–7) 156
Woche 2: Stimme und Körper (Tag 8–14) 157
Woche 3: Sprache (Tag 15–21) 157
Woche 4: Situationen (Tag 22–30) 158
Nach Tag 30: Rückschläge einpreisen 160

Schlusswort: Deine Stimme wirkt – jetzt erst recht 162

Anhang 164

Übungsverzeichnis 164
Der Spickzettel: 40 starke Sätze für den Alltag 165
Quellenverzeichnis 167
Über die Autorin 170

Einleitung: Deine Stimme zählt

Dienstagvormittag, 9:47 Uhr, Konferenzraum 2. Anna sitzt mit acht Kolleginnen und Kollegen im Wochenmeeting. Seit Tagen trägt sie eine Idee mit sich herum, wie das Team das Problem mit den verspäteten Lieferantendaten lösen könnte. Sie hat nachgedacht, recherchiert, durchgerechnet. Als die Runde beim Thema ankommt, holt sie Luft: „Ich hätte da vielleicht einen Gedanken – man könnte eventuell versuchen, die Datenabfrage vorzuziehen, oder?"

Drei Sekunden Stille. Dann spricht ihr Kollege Markus einfach weiter, als hätte sie nichts gesagt. Zwanzig Minuten später, das Meeting ist fast vorbei, sagt derselbe Markus: „Leute, mir kommt gerade eine Idee – wir ziehen die Datenabfrage einfach vor." Zustimmendes Nicken am ganzen Tisch. „Super Gedanke, Markus."

Anna sagt nichts. Sie lächelt sogar. Aber in ihrem Kopf läuft ein Film ab, den sie auswendig kennt: *Warum habe ich nicht lauter gesprochen? Warum sage ich immer „vielleicht"? Warum passiert mir das ständig?*

Am selben Abend sitzt Anna mit ihrem Partner am Küchentisch. Sie möchte ansprechen, dass sie sich mehr Unterstützung im Haushalt wünscht – das Thema liegt ihr seit Wochen auf der Seele. Sie beginnt mit: „Du, es ist nicht so wichtig, aber …" Zehn Minuten später hat sie sich entschuldigt, dass sie „gerade so empfindlich" ist, und das Gespräch endet damit, dass sie am nächsten Tag wieder die Wäsche macht.

Kommt dir eine dieser Szenen bekannt vor? Vielleicht beide?

Dann halte kurz inne, denn das Folgende ist der wichtigste Satz dieses Buches: ***Es liegt nicht daran, dass mit dir etwas nicht stimmt.***

Du bist nicht zu leise, zu weich, zu emotional, zu nett oder „einfach nicht der Typ dafür". Du hast – wie Millionen andere Frauen – über Jahrzehnte ein Kommunikationsverhalten trainiert, das dir als Mädchen Anerkennung eingebracht hat und dir als Frau heute im Weg

steht. Sei bescheiden. Sei rücksichtsvoll. Dräng dich nicht auf. Warte, bis du gefragt wirst. Das waren die Spielregeln, und du hast sie hervorragend gelernt.

Die gute Nachricht: Was antrainiert wurde, kann umtrainiert werden – durch ein paar erstaunlich konkrete, erlernbare Techniken, die deine Wirkung verändern, ohne dass du eine andere werden musst.

Warum ich dieses Buch geschrieben habe

Bevor wir weitergehen, möchte ich dir zwei Momente aus meinem eigenen Berufsleben erzählen. Nicht, weil sie besonders dramatisch wären, sondern weil sie täglich abermals vorkommen. Es sind exakt die Momente, die du kennst.

Der erste: Ich sitze im Meetingraum und bringe eine Idee ein, an der ich lange gearbeitet habe. Der Vertriebschef winkt ab – nicht machbar, zu aufwendig, „haben wir alles schon durchdacht". Das Thema ist erledigt, das Meeting geht weiter. Einen Monat später liegt dieselbe Idee wieder auf dem Tisch. Vorgetragen von ihm. Diesmal ist sie machbar. Diesmal wird sie umgesetzt. Ich saß daneben, nickte höflich – und wusste in diesem Moment nicht, was mich mehr ärgerte: sein Verhalten oder mein Schweigen dazu.

Der zweite Moment ist eher eine ganze Phase. Ich war lange die Jüngste an einem Tisch voller Topmanager – verantwortlich für die Zahlen, Analysen und Empfehlungen, auf deren Grundlage dort entschieden wurde. Fachlich konnte ich mithalten, trotz deutlich weniger Berufsjahren; heute weiß ich, dass genau das für manche am Tisch das Problem war. Wer mithalten kann, könnte irgendwann einen Platz beanspruchen. Also wurde ich kleingehalten – übergangen, angezweifelt, nicht ernst genommen. Und dann passierte das, was ich rückblickend für meinen größten Fehler halte: Ich ließ mich einschüchtern und passte mich dem Bild an, das man von mir hatte. Meine Vorschläge begannen plötzlich so: „Vielleicht wäre es eine Idee, dass …?" – „Sollten wir vielleicht probieren, dass …?" – „Ich bin mir nicht sicher, ob es passend ist, aber ich dachte, es könnte vielleicht möglich sein, dass …" Drei Absicherungen, bevor überhaupt Inhalt kam. Ich ging

Konfrontationen aus dem Weg. Und ich verließ Raum um Raum, ohne das erreicht zu haben, wofür ich gekommen war.

Heute verstehe ich, was damals passiert ist: Die Muster haben Namen, sind erforscht – und sie sind durchbrechbar. Mir fehlte kein Talent und keine Kompetenz. Mir fehlte Werkzeug: eine Handvoll Techniken für Stimme, Haltung und Sprache, die mir nie jemand beigebracht hatte.

Genau deshalb gibt es dieses Buch. Es ist mein Herzensprojekt – für alle Frauen, in denen mehr steckt, als die Welt zu sehen bekommt. Die klüger sind, als ihr Redeanteil vermuten lässt. Die nicht wissen, wie sie das, was in ihnen steckt, zum Einsatz bringen. Ich kann dir die Räume nicht zurückgeben, die du schon wortlos verlassen hast – meine bekomme ich auch nicht zurück. Aber ich kann dafür sorgen, dass du die nächsten anders verlässt.

Warum dieses Buch anders ist

In vielen Rhetorik-Ratgebern steht sinngemäß: Tritt dominanter auf, sprich mehr, unterbrich ruhig auch mal, nimm dir den Raum. Dieser Rat ist für Frauen riskant: Wer schlicht das Verhalten dominanter Männer kopiert, wird dafür oft sozial abgestraft – gilt schnell als aggressiv, kalt oder „schwierig". Fachleute nennen das den Double Bind, die doppelte Zwickmühle. Zu leise? Wirst du übersehen. Zu laut? Wirst du abgelehnt.

Der Ausweg aus dieser Zwickmühle ist nicht mehr Lautstärke, sondern Souveränität: eine ruhige, klare, präsente Art zu kommunizieren – getragen von Haltung, Auftreten und Sprache. Alle drei sind trainierbar. Genau darum geht es auf den folgenden Seiten.

Dieses Buch nimmt dich ernst. Viele zentrale Muster in diesem Buch stützen sich auf Forschung: auf Studien zu Unterbrechungen in Meetings, zu Sprachmustern, zur Wirkung von Stimme und Körpersprache, zu Verhandlungen und Konflikten – ergänzt durch praxisnahe Beobachtungen, konkrete Übungen und Formulierungen für den Alltag. Du wirst an vielen Stellen denken: *Das kenne ich. Genau das ist mir letzte Woche passiert.* Der Unterschied ist: Ab jetzt weißt du, dass es doku-

mentiert ist – in Studien, mit Zahlen, bei Millionen anderer Frauen. Was so vielen gleichzeitig passiert, kann kein persönlicher Makel sein. Es ist ein Muster. Und Muster kann man ändern.

Was dich erwartet

Das Buch führt dich in vier Schritten von der Erkenntnis zur Veränderung:

Teil I – Verstehen.

Du erfährst, warum Frauen so oft überhört werden, was Erziehung und gesellschaftliche Erwartungen damit zu tun haben und warum „werd halt lauter" die falsche Antwort ist. Dieser Teil wird dich entlasten und vermutlich an einigen Stellen wütend machen. Beides ist Treibstoff.

Teil II – Werkzeuge.

Hier bekommst du deinen Wirkungs-Baukasten: innere Haltung, Stimme, Körpersprache, klare Sprache und souveräne Reaktionen auf Unterbrechungen. Mit Übungen, die zwischen zwei und zehn Minuten dauern und sich in einen normalen Alltag integrieren lassen – ohne Rollenspiele vor dem Spiegel um fünf Uhr morgens.

Teil III – Situationen.

Die Werkzeuge kommen auf die Straße: Meeting, Gehaltsgespräch, Konflikte, Präsentationen, Partnerschaft, Familie – plus ein SOS-Kapitel mit fertigen Formulierungen für die kleinen Alltagsmomente, die jede Frau kennt: die Werkstatt, die Arztpraxis, die Reklamation, den Spruch der Schwiegermutter.

Teil IV – Dranbleiben.

Ein 30-Tage-Trainingsplan mit einer Mini-Aufgabe pro Tag macht aus Wissen Gewohnheit.

In jedem Kapitel findest du wiederkehrende Elemente: eine Szene aus dem echten Leben, den Kasten „Die Wissenschaft dahinter", konkrete Vorher-nachher-Formulierungen unter „Sag stattdessen", Übungen

unter „Probier's aus", markante „Aha!"-Kästen mit den Erkenntnissen, die alles verändern und am Ende die Kernbotschaften unter „Merk dir das". Du kannst das Buch von vorn bis hinten lesen oder gezielt in die Situationskapitel springen. Beides funktioniert.

Bevor du weiterliest: drei Quick-Wins für heute

Du sollst nicht erst auf Seite 90 etwas in der Hand haben. Hier sind drei Werkzeuge, die du heute ausprobieren kannst – ohne Vorwissen, ohne Vorbereitung:

Quick-Win 1 – Die E-Mail-Diät

Streiche in deiner nächsten E-Mail vor dem Absenden jedes „nur", „vielleicht", „eigentlich" und jedes „sorry", das keine echte Entschuldigung ist. Lies den Text danach noch einmal. Er ist kürzer, klarer und immer noch freundlich.

Quick-Win 2 – Der Punkt

Sprich heute eine wichtige Aussage mit bewusst fallender Stimme am Satzende – als würdest du den Punkt mitsprechen. Kein angehängtes „oder?", kein fragender Tonfall. Nur der Satz. Punkt.

Quick-Win 3 – Die Zwei-Sekunden-Pause

Halte nach deinem nächsten wichtigen Satz zwei Sekunden Stille aus, bevor du weitersprichst oder relativierst. Zähl innerlich mit. Der Satz bleibt stehen und du wirst spüren, wie viel Gewicht er dadurch bekommt.

Wenn auch nur einer dieser drei Handgriffe heute etwas verändert, weißt du, was dich auf den folgenden Seiten erwartet: keine Theorien – Hebel.

Ein Versprechen, bevor es losgeht

Du wirst auf diesen Seiten kein einziges Mal lesen, dass du dich neu erfinden sollst. Wenn du leise bist, bleibst du leise und wirst ab sofort

trotzdem gehört. Wenn du empathisch bist, bleibst du empathisch und setzt nun trotzdem Grenzen. Deine Art ist nicht das Problem – sie war es nie. Was sich ändern wird, ist etwas anderes: wie viel von deiner Substanz draußen ankommt.

Denn darum geht es am Ende: Da ist so viel in dir. Es wird Zeit, dass die Welt davon erfährt.



TEIL I – VERSTEHEN

Warum du nicht gehört wirst & warum das nicht an dir liegt

„Ich habe aufgehört zu glauben,
dass ich das Problem bin.
Das war der Anfang von allem."

Kapitel 1:
Du bist nicht allein – das unsichtbare Muster

Freitagnachmittag, Teamrunde bei einem mittelständischen Maschinenbauer. Projektleiterin Selin, 34, stellt die Quartalszahlen vor. Nach neunzig Sekunden unterbricht sie der Vertriebsleiter: „Sorry, aber ganz kurz –" und redet vier Minuten. Selin wartet höflich, setzt neu an, wird nach einer Minute erneut unterbrochen, diesmal vom Geschäftsführer, der „nur eine Kleinigkeit ergänzen" will. Als Selin zum dritten Mal ansetzt, ist die Zeit um. Im Protokoll stehen später die Punkte der beiden Männer.

Auf der Heimfahrt grübelt Selin: *Ich muss besser vorbereitet sein. Ich muss schneller auf den Punkt kommen. Ich muss irgendwie … mehr sein*. Was Selin nicht bewusst ist: Sie war vorbereitet. Sie war auf den Punkt. Was ihr an diesem Nachmittag passiert ist, hat mit ihrer Leistung nichts zu tun und lässt sich in Studien weltweit mit erstaunlicher Präzision nachzeichnen.

Das Muster hat Zahlen

Fangen wir mit den Fakten an.

Frauen werden systematisch häufiger unterbrochen. In einer kleinen, vielzitierten Gesprächsstudie der George Washington University (Hancock & Rubin, 2015) unterbrachen Männer ihre Gesprächspartnerinnen im Schnitt 2,6-mal innerhalb von nur drei Minuten – deutlich öfter, als sie andere Männer unterbrachen. Die Stichprobe war klein; das Muster passt aber zu dem, was größere Untersuchungen berichten. Zu einem ähnlichen Muster kam eine vielzitierte, journalistisch veröffentlichte Datenerhebung der Linguistin Kieran Snyder (2014) aus der Tech-Branche: In fünfzehn Stunden Meetingzeit gingen zwei Drittel aller Unterbrechungen auf das Konto von Männern, und deren Unterbrechungen richteten sich fast dreimal so oft gegen Frauen wie gegen

Männer. Selbst am Obersten Gerichtshof der USA – man sollte meinen, der förmlichste Gesprächsort der Welt – fanden die Rechtswissenschaftler Tonja Jacobi und Dylan Schweers dasselbe Muster: Die Richterinnen wurden um ein Vielfaches häufiger unterbrochen als ihre männlichen Kollegen, sogar von rangniedrigeren Anwälten.



Aha! *Wenn selbst Richterinnen am höchsten Gericht der USA dreimal so oft unterbrochen werden wie ihre männlichen Kollegen, dann ist Unterbrochen-Werden kein Feedback über deine Kompetenz. Es war nie eines.*

Frauen bekommen seltener Anerkennung für ihre Beiträge. Der „Women in the Workplace"-Report von McKinsey und LeanIn.Org, eine der größten Untersuchungen zur Situation von Frauen im Beruf, zeigt seit Jahren wiederkehrende Muster rund um Unterbrechungen, Sichtbarkeit und Anerkennung – zum Beispiel: Etwa die Hälfte der befragten Frauen erlebt, in Meetings unterbrochen oder übergangen zu werden, und Frauen berichten deutlich häufiger als Männer, dass andere die Lorbeeren für ihre Ideen ernten. Das Phänomen aus der Einleitung – Anna spricht, niemand reagiert, Markus wiederholt, alle applaudieren – ist so verbreitet, dass es in den USA einen eigenen Namen bekommen hat: *Bropropriating*, die Aneignung einer Idee durch einen Mann. Du erinnerst dich an meine Geschichte aus der Einleitung – die Idee, die einen Monat später als die des Vertriebschefs umgesetzt wurde? Als ich Jahre danach zum ersten Mal die Forschung dazu las, empfand ich neben dem Ärger fast so etwas wie Erleichterung: Es hatte nie an meiner Idee gelegen. Nicht einmal an meinem Vortrag. Das Muster ist so alt und so verbreitet, dass es einen eigenen Namen trägt.

Der Redeanteil von Frauen wird verzerrt wahrgenommen. Vielleicht der verblüffendste Befund: Untersuchungen zur Wahrnehmung von Redezeit zeigen, dass Frauen bereits als „dominant" oder „redselig" empfunden werden, wenn sie nur rund 30 Prozent der Gesprächszeit bestreiten. Ein ausgewogenes 50:50-Gespräch fühlt sich für viele Beteiligte so an, als hätte die Frau das Gespräch an sich gerissen. Die Yale-Professorin Victoria Brescoll fand zudem heraus, dass mächtige Männer im US-Senat deutlich mehr Redezeit nutzen als weniger mäch-