

ÜBUNG 4: FRAUENPOWER DURCH MÄNNERMUSTER

WIE FRAUEN DIE ERFOLGREICHEN
KOMMUNIKATIONSMUSTER IHRER KOLLEGEN
NUTZEN, UM ERFOLG UND SPASS ZU HABEN

ZEIT: 5 bis 10 Minuten

LEVEL: Einfach

ZIEL: Mit Humor in Meetings punkten

DOWNLOAD PDF: http://bit.ly/Power_Frau

Business Bullshit und markiger Tonfall - und schon ist der Deal im Kasten? Kann funktionieren. Muss aber nicht! Ricardo Santoni ist bei den Janssens eiskalt abgeblitzt. Hätte Franka nicht die Kohlen aus dem Feuer geholt, sähe es schlecht aus für YNN. Das scheint noch einmal gut gegangen zu sein.

Oft fühlen sich Frauen von männlichen Kollegen in Meetings brüskiert. Diese führen sich als Platzhirsche auf oder behandeln sie von oben herab. Und jetzt? Wir meinen: Meckern allein nützt nichts. Natürlich sollen Frauen erfolgreiche Männer nicht eins zu eins zu kopieren. Doch wenn Frauen mal ein männliches Rüpelklischee nutzen, um in die richtige Richtung voranzukommen...? Deshalb: Schauen Sie genau hin, was passiert und vor allem, wie es wirkt, wenn die Kollegen punkten. Experimentieren Sie humorvoll und füllen Sie den eigenen Werkzeugkasten mit den Taktiken Ihrer Kollegen. Nutzen Sie zusätzlich zu eigenen Strategien clever all das, was Wirkung zeigt.

Wenn Sie zum Start ein paar Inspirationen gebrauchen könnten, dann gibt es nun ein paar satte Klischees. Diese sind nützlich, um uns weibliche (SIE) und männliche (ER) Kommunikationsmuster zu zeigen - nutzen Sie sie zu Übungszwecken!

KLISCHEE NR. 1

SIE spricht beziehungs- und konsensorientiert. ER macht klare Aussagen und setzt Entscheidungen im Alleingang durch.

SIE will alle ins Boot holen. Deshalb versucht SIE es allen recht zu machen. Stets bemüht, alle Positionen zu vereinen, zieht SIE Harmonie einer ernsthaften Auseinandersetzung vor. Streit ist blöd. SIE sagt: „Ich würde mich freuen, wenn wir jetzt das Meeting beginnen könnten - dann haben wir genügend Zeit, damit jeder seine Punkte vorbringen kann.“

ER kann gut und gern auf Konsens verzichten und prima damit leben, auch mal jemanden vor den Kopf zu stoßen. Wenn es hart auf hart kommt ist ER einem verbalen Nahkampf nicht abgeneigt. ER sagt: „Ich habe dieses Treffen bis 12 Uhr angesetzt. Genügend Zeit, die notwendigen Entscheidungen zu treffen. Starten wir mit Punkt 3.“

DAS EXPERIMENT: Stellen Sie sich vor, im Büro sei ein Feuer ausgebrochen. Jetzt helfen nur klare Ansagen, sonst ist das Haus abgebrannt, bevor alle einverstanden sind, mit Ihnen zu löschen. Reduzieren Sie Ihren Text auf wesentliche Aussagen. Erklären Sie nicht. Legen Sie fest.

Die Gefahr: Man könnte Sie eine Zicke nennen. Ja und? Solange Sie selbst wissen, dass Ihre Ansage nur ein kluger Kunstgriff war und der Sache dient... Richtig clever wird es, wenn Sie den Blick auf die Beziehung behalten und das mit einer knappen Sachaussage kombinieren. Franka macht's vor: „Ich bin Frau Kruse und diejenige, die Ihnen erst einmal ein paar Stühle bringt, Herr Dr. Janssen.“

KLISCHEE NR. 2

SIE ist sicherheitsbewusst und risikoscheu. ER liebt das Risiko und kann alles (selbst das, was er nicht kann).

Während Franka noch grübelt, alle Pro und Kontra abwägt und die Katastrophe schon kommen sieht, hat Ricardo bei Manfred längst das Ruder übernommen. Denn er ist selbstverständlich sofort zur Stelle als es darum geht, das Business Development zu übernehmen. Franka ahnt, dass hier nicht alles mit rechten Dingen zugeht. Doch von sich aus den Job übernehmen? Lieber nicht.

Ja, wohlüberlegtes Abwägen spricht für ein gutes Risiko-Management. Doch ausdauerndes Zögern führt dazu, dass SIE die karriere-

entscheidenden Aufgaben immer knapp verpasst. Also - was soll's. Mit Mut zum Risiko gewinnt SIE das Spiel.

DAS EXPERIMENT: Ja, prüfen Sie. Doch nicht zu lange. Wenn Sie ein Job wirklich reizt und Sie ihn ausprobieren wollen, dann greifen Sie zu. Streichen Sie Zweifel wie: „Man könnte, ich würde, vielleicht wäre es gut...“ Ihr Satz heißt: „Ja, ich übernehme das.“

Die Gefahr: Ja, wenn Sie etwas zum allerersten Mal machen können Sie scheitern. Doch wenn Sie es nicht einmal probiert haben und ein anderer heimst die Lorbeeren ein, ärgern Sie sich definitiv.

KLISCHEE NR. 3

ER klaut Ideen und gibt sie als seine eigenen aus. SIE kocht zwar innerlich vor Zorn, unternimmt aber nichts.

SIE will ja nicht als ‚Petze‘ oder ‚Besen‘ dastehen. Spricht ER Klartext im Brustton dröhnender Überzeugung und lässt auch keine andere Meinung gelten, nennt man ihn kompetent und durchsetzungsstark. Tut SIE dasselbe bekommt SIE ruckzuck das Etikett ‚Zicke‘ aufgeklebt. Und überhaupt, denkt SIE, muss man denn so angeben und jede Selbstverständlichkeit wie das achte Weltwunder verkünden?

Bescheidenheit oder Fremdschämen - die Ursache ist egal. Wenn Sie Ihre Leistung nicht ins Schaufenster stellen bleiben Sie ein Ladenhüter. Klar können Sie warten bis Sie entdeckt werden. Besorgen Sie sich vielleicht ein paar Pillen, die Ihre Magenschleimhäute schützen. Denn dieses Spiel wird sich wiederholen, wenn Sie die Regeln nicht ändern.

DAS EXPERIMENT: Setzen Sie Ihr strahlendstes Lächeln auf und sagen Sie: „Wunderbar Herr Kollege! Ich sehe, Sie haben meine Idee, die ich ihnen gestern erläutert habe, fast vollständig durchdrungen. Dem blie-

be nur noch hinzuzufügen....“ Hier machen Sie Ihren Punkt, wenden sich an die Gruppe und stellen Ihren Weg zur Umsetzung vor.

Die Gefahr: Der Kollege wird Sie eine Weile nicht mehr leiden können oder Stimmung gegen Sie machen. Ja und? Überzeugen Sie mit Ihrer Leistung und holen sich charmant die Unterstützer, die es ehrlich meinen, auf Ihre Seite.

JETZT SIND SIE DRAN...

Ihnen fallen mit Sicherheit weitere Klischees ein - listen Sie alle auf. Versetzen Sie sich dann in die Rolle einer neutralen Beobachterin, so als gingen Sie die Inhalte des Meetings für einen Moment nichts an.

- » Beobachten Sie in der nächsten Woche in jedem Meeting, was passiert. Wer sagt was, wann und wie? Analysieren Sie die Wirkung.
- » Experimentieren Sie mit genau dem Verhalten, das Sie auf den ersten Blick am meisten erschreckt oder verärgert. Bleiben Sie locker, keiner zwingt Sie, das Verhalten für immer und ewig beizubehalten.
- » Nutzen Sie nur, was in Ihrem Sinne wirkt und üben Sie das.

Machen Sie sich bewusst, zu welchen Kommunikationsmustern Sie im Meeting automatisch greifen, weil Sie sie sicher und wie im Schlaf beherrschen. Und dann erobern Sie Neuland und gönnen sich mehr Handlungsfreiheit.



BELLA-TIPP

Es ist immer aufregend seinen eigenen Weg zu suchen. Je mehr sich angeblich typisch männliche und weibliche Eigenschaften mischen, desto spannender wird der Mensch doch. Er ist dann kein Schubladenbewohner mehr, sondern ein echtes Individuum.