

**W**ir sind genauso tough wie unsere männlichen Kollegen und ziehen mindestens so viele Projekte an Land wie sie, aber manchmal fragen wir uns schon: Spricht der Typ eigentlich meine Sprache? Wir müssen reden, um gemeinsam erfolgreich zu sein. Coach Barbara Jansen (barbarajansen.de) bietet Kurse an, in denen man lernt, mit Alphas zu verhandeln. Hier stellt sie neun Thesen auf, wie das funktioniert:

### MÄNNER BRAUCHEN ANERKENNUNG

Und zwar mehr als alles andere! Sie wollen gebraucht und gemocht werden für das, was sie leisten, dafür tun sie alles. Deswegen: Immer wenn Ihnen gefällt, was ein Mann getan oder gesagt hat, zeigen Sie ihm das – und sei es noch so eine Kleinigkeit. Für ihn ist es wichtig und spornt ihn an.

### MÄNNER LIEBEN SPIELE

Hart spielen bringt Spaß – im Gegensatz zu hart arbeiten. Im Spiel sind Kollegen intrinsisch motiviert, sie wollen also Dinge um ihrer selbst Willen tun (z.B. weil sie Spaß machen oder eine Herausforderung darstellen). Bestimmen Sie vorab Aufgaben und Ziel, Zeitrahmen, Regeln, Mitspieler sowie die Belohnung. Je höher das Ziel ist, desto intensiver wird das Spiel und desto mehr Geschwindigkeit kommt rein. Jansen: „Je nach Branche können Sie im Büro eine Punkttafel für den Spielstand aufhängen. Dort ist für alle sichtbar, was funktioniert und was nicht.“ Klingt nach Spielplatz für Grundschüler, klappt aber! Weiterer Motivationstipp: Meilensteine und Zwischenergebnisse werden gefeiert, Fehler korrigiert.

### MÄNNER HASSEN KRITIK

Kritisieren Sie nie, auch nicht konstruktiv. Der Kollege hört nur: „Etwas müsste anders sein, du bist falsch.“ Das demotiviert ihn, denn der Fokus liegt auf dem Mangel. Wenn er nicht kritisiert wird, ist er offen für Ihre Bedürfnisse und Wünsche. So wird es Ihnen viel eher gelingen, gemeinsam den Kunden zu gewinnen oder den Chef zu überzeugen. „Betonen Sie lieber, was funktioniert hat, worin er gut ist und worauf Sie Wert legen“, sagt Jansen. Er wahrt dabei sein Gesicht, rechnet Ihnen das hoch an und kann so selbst aktiv werden.

### MÄNNER WOLLEN ES SIMPEL

Drumherum reden ist bei der männlichen Spezies kontraproduktiv. Sie braucht kurze, knappe Sätze mit Infos, die zielführend sind: Was findet wie, wann, wo und mit wem statt, damit das Projekt erfolgreich weitergeht. Formulieren Sie klare Instruktionen und konkrete Aufgaben. Wenn Sie sich erklären oder gar rechtfertigen, machen Sie sich klein und angreifbar. Sie wirken damit auf den Mann weder kompetent noch vertrauenswürdig.

### MÄNNER SIND TEAMPLAYER

Entweder ist man in derselben Mannschaft oder in der gegnerischen. Dazwischen gibt es nichts. Innerhalb des Teams tun Männer alles – auch für Frauen – wenn es um die Sache geht. Dazu braucht es Ihrerseits Loyalität, Kooperation, Einhaltung der Spielregeln und die Verpflichtung, dass Sie alles liefern, was nötig ist, damit das Team funktionieren kann. Das heißt, persönliche Belange hinten anzustellen. Barbara Jansen kennt das Problem: „Die meisten Frauen spielen in der gegnerischen Mannschaft und bemerken es nicht mal. Männer dagegen pflegen Seilschaften und verbünden sich.“

### MÄNNER TESTEN OFT

Frauen fühlen sich durch einen Spruch schnell provoziert. Männer wollen nur testen, ob Sie gespannt und stark sind. „Wenn Sie gereizt auf einen Angriff reagieren, wirken Sie kompliziert, angestrengt und nicht belastbar“, so Jansen. Reagieren Sie dagegen gelassen, charmant und humorvoll, qualifizieren Sie sich als ebenbürtige Gegnerin.

### MÄNNER WOLLEN DIE HELDEN SEIN

Männer wollen helfen. Wenn Frauen Männern zeigen, dass sie alles allein können und unabhängig sind, dürfen sie nicht erwarten, dass ihnen geholfen wird.

### MÄNNER SCHÄTZEN DIE DISKRETION

Da Frauen durch Kommunikation Beziehungen knüpfen und vertiefen, teilen sie viel mit ihren Kolleginnen. Allerdings tratschen

sie auch schnell über „inkompetente“ Kollegen und machen andere so zu ihren Verbündeten. Früher oder später wird man erkennen, ob Sie offen sind für Meinungsmache oder ob Sie sich generell davon distanzieren und im Einzelgespräch die Klärung suchen. Jansen rät: „Denken Sie auch hier daran: Innerhalb eines Teams hält man zusammen. So zeigen Sie, dass man Ihnen vertrauen und Sie in Dinge einweihen kann.“

### MÄNNER VEREHREN IHREN COACH

Ein Coach thematisiert keine Probleme, er schafft Herausforderungen, die zu neuen Denk- und Handlungsweisen inspirieren. Das lieben Männer: So werden sie aktiv und wachsen über sich hinaus. Jansens Rat: „Seien Sie der Coach im Büro – ohne es zu sagen. Was braucht Ihr Boss oder der Kollege, damit er brillieren kann? Wenn er jammert, gehen Sie nicht darauf ein. Erinnern Sie ihn besser an seine Qualitäten.“ Sie werden staunen, wie viel Respekt Sie mit dieser Strategie ernten. So werden die Männer in anderen Bereichen auf Sie hören. //

MANN,  
VERSTEHST  
DU MICH?

Wenn man erst mal kapiert hat, wie Männer ticken, ist die Arbeit mit ihnen ganz einfach, sagt unsere Expertin