

# The Macho Factor

Shelle Rose Charvet  
Burlington, Canada  
www.successtrategies.com

Mit einem der irritierendsten Aspekte von Arbeitsplatzpolitik wird man konfrontiert, wenn man versucht, jemanden zu überzeugen, der/die eine psychologische Machohaltung einnimmt. Jeder weiss, wie schwierig es sein kann, mit jemandem Ideen zu entwickeln oder auszutauschen, der/die alles bereits kennt und weiss oder der/die dauernd im Fokus der Aufmerksamkeit stehen muss.

Wenn eine Person (männlich oder weiblich) das am Laufen hat, was wir ein Machomuster nennen, funktioniert sie, als ob sie das folgende glauben würde:

- Ich weiss bereits, alles was zu wissen ist.
- Ich habe keine Probleme; ich und alles was mit mir in Verbindung gebracht wird ist vollkommen.
- Falls es Probleme gibt, sind sie von jemand anderem verursacht
- Ich bin besser, höher, wichtiger und weiss mehr als alle anderen.

Wie oft schon wurden wichtige Entscheidungen getroffen um jemandes Ego nicht zu verletzen? Oder um jemanden davor zu bewahren sein «Gesicht zu verlieren»? Beachten Sie die nächsten TV-/Radio-Interviews. Wenn der Interviewer fragt, ob die Entwicklung der Ereignisse überraschend war,

ist es sehr selten, dass die interviewte Person die Überraschung zugibt. Dies würde ja bedeuten, dass sie nicht bereits alles wusste, was zu wissen war und die Situation nicht im Griff hatte.

Einmal verkaufte ich ein Verkaufstraining mit optionalem follow-up Coaching. Niemand buchte Coachings. Dies würde ja bedeuten, dass man Hilfe nötig habe! In meinen heutigen Schulungsangeboten ist Coaching ein integrierter Teil des Trainingsprogramms.

Wir alle werden ab und zu Macho. Beachten Sie nur mal Ihre Reaktion, wenn Ihnen ein Elternteil etwas erklären möchte!?

Während ich für mich den Machotest formalisiert habe, haben Sie vermutlich bereits Ähnliches unternommen, um Ihre wichtigen Mitteilungen an den Macho zu bringen.

Hier mein Vorgehen: Schreiben Sie einen Entwurf von dem, was Sie sagen möchten. Prüfen Sie sodann Ihren Entwurf, ob irgendwo impliziert oder angedeutet wird:

- Es gibt etwas, was Sie noch nicht wissen
- Ich erkläre Ihnen was zu tun ist.
- Sie haben ein Problem und ich habe die Lösung,
- Sie sind in einem gewissen Sinne nicht vollkommen und/oder
- Ich bin in einem gewissen Sinne besser als Sie.



Falls eines vom oben Genannten gesagt oder angedeutet wird, ist der Machotest nicht bestanden! Eventuell möchten Sie dann wie folgt umformulieren:

- «Wie Sie vermutlich bereits wissen...» (nun nennen Sie das Thema von dem Sie vermuten, dass es der andere nicht weiss.)
- Verwenden Sie die Sprache des Vorschlags: «Vielleicht möchten Sie in Erwägung ziehen, ...»
- «Ich habe gehört, dass andere Organisationen dieses Thema hatten. Was einige gemacht haben ist... Wie sind Sie damit umgegangen?» (Impliziert, dass das Problem bereits erkannt und damit umgegangen wurde.)
- «Mit Ihrer Erfahrung und Wissen in diesem Bereich...»
- «Ihre Rolle ist... Meine Rolle ist...» (Unterschiedliche jedoch gleichwertige Rollen/Funktionen etablieren.)

Beim nächsten Mal wenn Sie davon ausgehen müssen, dass eine ihrer «neuen Ideen» nicht als neu anerkannt werden wird, versuchen Sie diese so einzuführen, «dass es wohl etwas sei, was bereits überlegt wurde...»

Vermutlich wissen Sie bereits recht genau, wer die Machos in Ihrem Leben sind. Ich kann immer wieder beobachten, wie die Neu-Formulierung meiner Ideen gemäss dem Machotest meine ZuhörerInnen dazu (ver-)führt weniger Macho zu sein und sie dadurch leichter bereit sind am freien Fluss des Ideenaustauschs teilzunehmen.

Vor einer Weile veröffentlichte ich einen Artikel mit dem Titel: «10 Tipps zum Überleben im Gesundheitssystem». Da «Tipps» nur Vorschläge sind, erfüllt dieser Titel den Machotest. Mit dem Titel «10 Regeln zum Überleben im Gesundheitssystem» hätte der Artikel sicher nur halb soviel Aufmerksamkeit erhalten.

In meiner jahrelangen Beratungspraxis habe ich gelernt, dass die Hauptaufgabe oft darin besteht, Menschen in einen offenen, rezeptiven und kreativen mentalen Zustand zu führen. Damit sie in der Lage sind Inputs aufzunehmen und in neuen Bahnen zu denken. Wenn es uns also (dank dem Machotest) gelingt, Menschen in einen kreativeren mentalen Zustand zu führen, dann ist oft bereits die halbe Arbeit getan. Sie glauben mir nicht? Testen Sie es aus!



## Steigern Sie Ihre Gesprächsfitness mit der **Gewaltfreien Kommunikation**

nach Marshall B. Rosenberg

- GFK Seminare mit zert. GFK-Trainerin
- Teamentwicklung
- Coaching

The Coaching Company  
+ 41 (0)44 500 99 00  
vera.heim@tcco.ch

- Einführungsseminare
- Vertiefungslehrgänge

Die Lehrgänge sind modular aufgebaut. Einstieg jederzeit möglich. Nächstmals 30.-31. Oktober 2010 Modul A

**Jetzt anmelden: [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)** oder Tel. 044 500 99 00

Bei **Anmeldung** bis zum **15. Nov. 2010**, erhalten Sie mit diesem Inserat einen **Rabatt von 100 CHF** auf ein Einführungs- oder Vertiefungsseminar. Nicht kumulierbar.