

Der Code der ALPHA- Persönlichkeiten

In Meetings und Besprechungen merken wir immer wieder: Gewisse Personen haben das Sagen - selbst wenn sie selten das Wort ergreifen. Das liegt vor allem an der Art, wie diese „Alpha-Persönlichkeiten“ kommunizieren und sich präsentieren.

Denn es sind nicht immer die ranghöchsten Personen. Häufig prägen auch informelle Leader durch ihr Auftreten und Verhalten den Verlauf von Diskussionen und die Entscheidungen stark. Diese „Alpha-Persönlichkeiten“ haben folgende Merkmale:

1. Sie strahlen Selbstbewusstsein aus

Für fast alle offiziellen und informellen Leader gilt: Sie wissen, was sie können, und zu welchen Leistungen sie bereit und fähig sind. Sie sind sich außerdem darüber bewusst, was sie in der Vergangenheit bereits geleistet und gemeistert haben. Hierauf sind sie stolz. Entsprechend selbstbewusst agieren sie. Das zeigt sich auch in ihrer Körpersprache. Zum Beispiel ihrer aufrechten Körperhaltung und ihrem zupackenden Händedruck. Und darin, dass sie Gesprächspartnern selbstsicher in die Augen schauen. Dem entspricht ihre gesprochene Sprache. Sie ist nicht unsicher, sondern selbstsicher.

2. Sie sprechen eine klare Sprache

Alpha-Persönlichkeiten sind extrem leistungs- und ergebnisorientiert. Sie reden deshalb nicht in langen Schachtelsätzen und um den heißen Brei. Sie bevorzugen kurze, knackige Sätze mit einer klaren Botschaft. Sie sagen nicht „Man könnte...“, sondern „Wir sollten“ oder: „Ich werde ...“ Und ihre Aussagen sind nicht, wie bei einem Zauderer mit relativierenden Adverbien wie „eigentlich“, „vielleicht“, „eventuell“ gespickt.

3. Sie können sich selbst motivieren

Alpha-Persönlichkeiten wollen etwas bewegen. Und sie haben Ziele. Entsprechend viel Energie haben sie und strahlen sie aus. Und wenn sie wie jeder Mensch mal einen schlechten Tag haben? Dann geben sie sich, wenn es darauf ankommt, einen Ruck und motivieren sich selbst für die anstehenden Aufgaben - zum Beispiel indem sie an etwas Schönes wie ihren letzten Urlaub denken. So beeinflussen sie ihre Laune und damit Ausstrahlung positiv.

4. Sie verstecken sich nicht

Alpha-Persönlichkeiten gehen, wenn es brenzlich wird, nicht auf Tauchstation. Sie analysieren dann vielmehr die Situation, um zum passenden Zeitpunkt Position zu beziehen. Denn sie wissen: Gerade wenn die meisten Menschen dazu neigen, den Kopf einzuziehen, ist Führung gefragt. Dann ist es besonders nötig, den Mitarbeitern oder Kollegen Orientierung und Haltung zu geben. Entsprechend klar und pointiert ist in solchen Situationen ihre Sprache. Das heißt, sie flüchten sich nicht in vage Konjunktiv-Aussagen wie „Wir könnten erwägen...“. Stattdessen sagen sie beispielsweise: „Aus meiner Warte haben wir zwei Möglichkeiten: Entweder wir ... oder wir ... Ich plädiere dafür, dass wir ..., weil ...“ Dabei nehmen sie in Kauf, auf Widerspruch zu stoßen - was jedoch selten geschieht. Denn meist sind die anderen froh, dass endlich jemand die Führung übernimmt und die Entscheidung vorantreibt.

5. Sie übernehmen Verantwortung

Alpha-Persönlichkeiten sind Tat-Menschen. Sie scheuen sich nicht, Verantwortung auch dann zu übernehmen,

Die Autorin:
Barbara Liebermeister leitet das Institut für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ), Frankfurt



Echte Leader scheuen sich nicht, Verantwortung zu übernehmen - auch wenn eine Entscheidung oder Aufgabe risikobehaftet ist.

wenn eine Entscheidung oder Aufgabe risikobehaftet ist. Dann sagen sie zum Beispiel: „Ich kümmere mich darum, dass ...“ Sie nennen jedoch zugleich Bedingungen, die hierfür erfüllt sein müssen. „Dafür benötige ich, Oder: „Im Gegenzug erwarte ich,“.

6. Sie sind fokussiert und vorbereitet

Alpha-Persönlichkeiten sind keine Hasardeure. Im Gegenteil: Sie analysieren, bevor sie zum Beispiel das Wort ergreifen, die Situation und wägen das Pro und Kontra ab. Erst dann beziehen sie Position. Entsprechend fundiert und begründet sind in der Regel ihre Aussagen, weshalb die anderen ihnen gerne folgen. Alpha-Persönlichkeiten gehen auch nur in absoluten Notfällen unvorbereitet in Meetings oder gar Verhandlungen. Sie fragen sich vielmehr im Vorfeld: Was ist das Thema? Welche

Möglichkeiten gibt es? Was spricht dafür und was dagegen? Und was ist folglich meine Position? Deshalb hinterlassen sie einen besseren Eindruck als die Kollegen, die unvorbereitet in Meetings schlurfen - gemäß der Maxime „Schauen wir mal, was da kommt“.

7. Sie können und wollen führen

Echte Leader haben, wenn sie beruflich mit anderen Menschen

kommunizieren, stets das übergeordnete Ziel vor Augen. Und weil sie gut vorbereitet sind, können sie ihre Aufmerksamkeit darauf konzentrieren: Was sagt mein Gegenüber? Welche Bedürfnisse artikuliert er? Welche Signale sendet er aus? Entsprechend sensibel nehmen sie Stimmungen wahr und können ihre Aussagen deshalb so formulieren, dass andere ihnen vertrauen und sich von ihnen gerne führen lassen. Sie können zudem bei Bedarf andere Menschen motivieren - zum Beispiel indem sie diese davon träumen lassen, wie schön es wäre, wenn das übergeordnete Ziel erreicht würde. „Stellen Sie sich einmal vor, unser Gewinn würde sich verdoppeln. Dann...“. Oder: „..., wir bräuchten dieses innovative Produkt auf den Markt. Dann.“

8. Sie nutzen die Sprache als Instrument

Alpha-Persönlichkeiten wissen: Es hängt oft davon ab, wie man etwas sagt, ob man sein Ziel erreicht. Entsprechend gezielt wählen sie ihre Worte abhängig vom Gegenüber und der Gesprächssituation. Auch ihre Körpersprache setzen sie gezielt ein. Sei es, um Aufmerksamkeit oder Zustimmung zu signalisieren oder um beispielsweise zu zeigen: Jetzt reicht es, jetzt müssen wir endlich zu Potte kommen.

9. Sie bringen die Dinge auf den Punkt

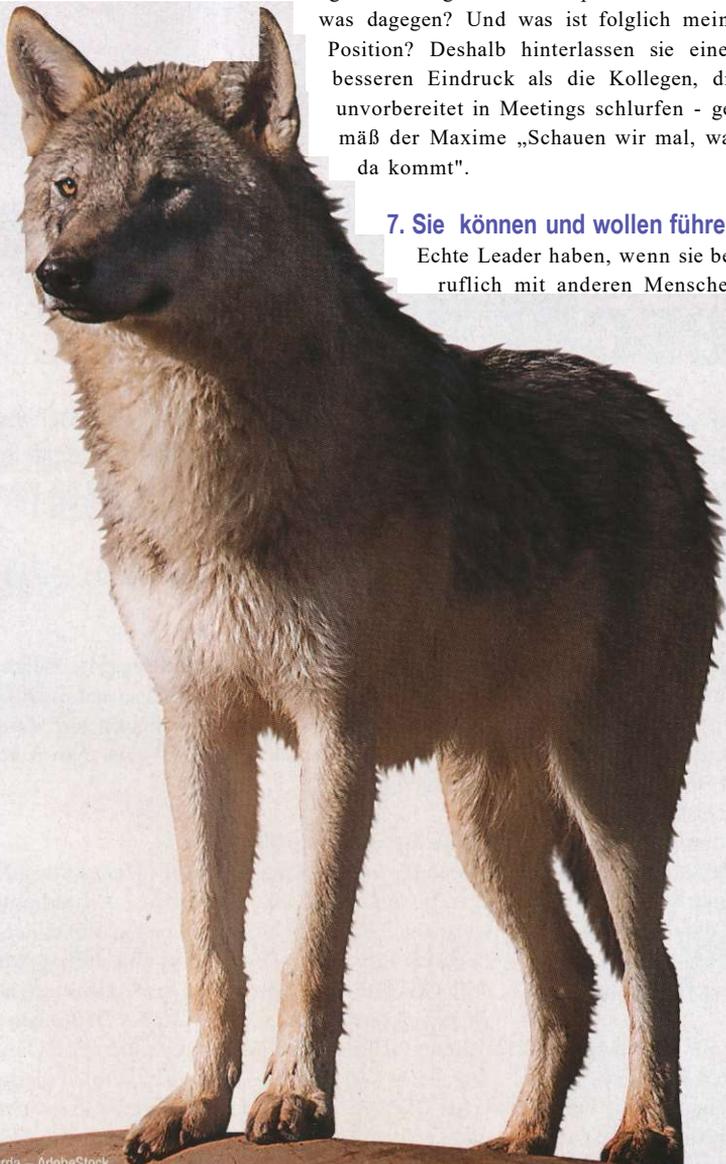
Alpha-Persönlichkeiten wollen etwas bewegen. Deshalb werden sie innerlich unruhig, wenn sie das Gefühl haben: Hier werden die Dinge zerredet. Dann ergreifen sie die Initiative und sagen beispielsweise: „Also, ich habe die Diskussion verfolgt. Aus meiner Warte haben wir drei Möglichkeiten: 1..., 2..., 3... . Für 1 spricht ..., dagegen spricht ...; für 2 spricht ..., dagegen spricht ...; deshalb schlage ich vor: Realisieren wir Möglichkeit 3. Denn sie hat folgende Vorzüge: ...“

10. Sie markieren ihr Revier

Alpha-Persönlichkeiten wissen, was sie wollen - und was sie nicht wollen. Entsprechend klar bringen sie es zum Ausdruck, wenn (potenzielle) Entscheidungen, ihnen „gegen den Strich gehen“. Und da sie in der Regel gut vorbereitet sind, ist ihre Argumentation meist schwer zu widerlegen. Das wissen auch die Menschen, die mit ihnen regelmäßig zu tun haben. Deshalb fragen sie sich in Entscheidungssituationen oft schon vorab: „Was sagt wohl der Mayer...“ oder „...die Müller dazu?“ Sie beziehen also die Position der Alpha-Persönlichkeiten schon in ihre Planungen ein. Auch deshalb haben diese Menschen in ihren Unternehmen ein sehr starkes Standing. •



Weitere Management-Beiträge - auch für Alpha-Persönlichkeiten - unter [www.chemietechnik.de/1901 ct620](http://www.chemietechnik.de/1901_ct620).



id: casfotoard - AdobeStock