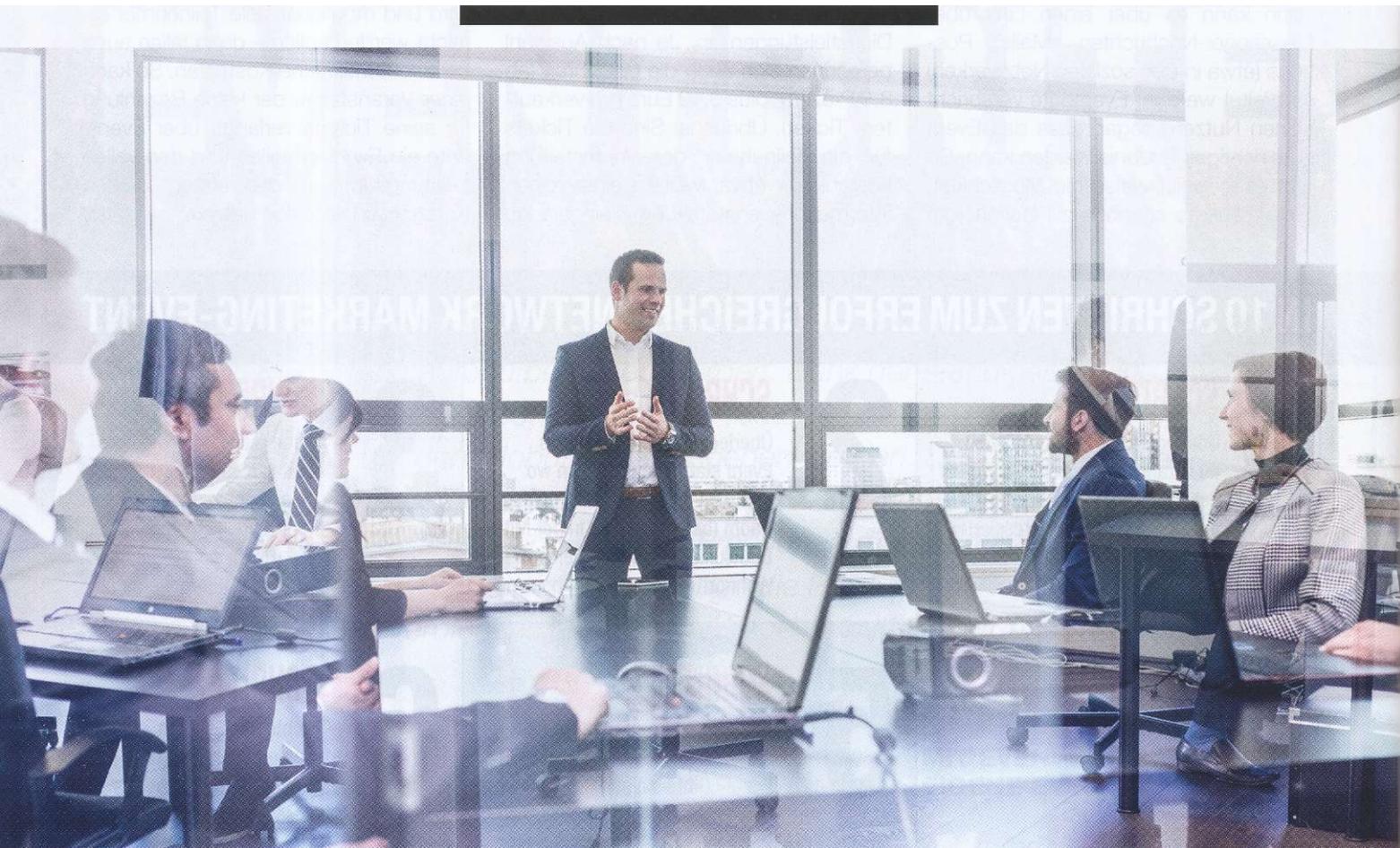


# WIE EINE ALPHA-PERSÖNLICHKEIT KOMMUNIZIEREN



*In Meetings und Besprechungen registriert man oft: Einzelne Personen haben in ihnen das Sagen - selbst wenn sie selten das Wort ergreifen. Das liegt auch an der Art, wie diese „Alpha-Menschen“ kommunizieren und sich präsentieren.*

## **1** Alpha-Menschen sind selbstbewusst und strahlen dies aus.

**F**ür fast alle offiziellen und informellen Leader gilt: Sie wissen, was sie können, und zu welchen Leistungen sie bereit und fähig sind; außerdem, 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** Alpha-Menschen sprechen eine klare und kraftvolle Sprache.

**A**lpha-Menschen 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 solch relativierenden Adverbien wie „eigentlich“, „vielleicht“ „eventuell“ gespickt.

### 3 Alpha-Menschen können sich selbst motivieren.

Alpha-Menschen 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 Alpha-Menschen beziehen Position und verstecken sich nicht.

Alpha-Menschen 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 Alpha-Menschen übernehmen Verantwortung.

Alpha-Menschen sind Tat-Menschen. Sie scheuen sich nicht, Verantwortung auch dann zu übernehmen, wenn eine Entscheidung oder Aufgabe risikobehaftet ist. Dann sagen sie zum Beispiel: „Ich kümmerge mich darum, dass ... Sie nennen jedoch zugleich Bedingungen, die hierfür erfüllt sein müssen. „Dafür benötige ich ...“ Oder: „Im Gegenzug erwarte ich ...“.

### 6 Alpha-Menschen sind fokussiert (und gut präpariert).

Alpha-Menschen sind keine Hasardeure. Im Gegenteil! Sie analysieren, bevor sie zum Beispiel das Wort ergreifen, die Situation und wägen die Pros und Contras ab. Erst dann beziehen sie Position. Entsprechend fundiert und begründet sind in der Regel ihre Aussagen, weshalb die anderen ihnen gerne folgen. Alpha-Menschen 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 Alpha-Menschen können und wollen andere Personen (ver-)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 brächten dieses innovative Produkt auf den Markt. Dann...“.

### 8 Alpha-Menschen nutzen die (Körpe-)Sprache als Instrument.

Alpha-Menschen 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. Aber auch um beispielsweise zu zeigen: Jetzt reicht es, jetzt müssen wir endlich zu Potte kommen.



Zur Autorin:

**Barbara Liebermeister** leitet das Institut für Führungskultur im digitalen Zeitalter (IFIDZ), Frankfurt ([www.ifidz.de](http://www.ifidz.de)). Die Managementberaterin und Vortragsrednerin ist u.a. Autorin des Buchs „Digital ist egal: Mensch bleibt Mensch - Führung entscheidet“.

### 9 Alpha-Menschen bringen die Dinge auf den Punkt.

Alpha-Menschen 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 Alpha-Menschen markieren ihr Revier.

Alpha-Menschen 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-Menschen schon in ihre Planungen ein. Auch deshalb haben Alpha-Menschen in ihren Unternehmen ein sehr starkes Standing.