

Stark überkommen und wirkungsvoll sprechen

Zehn Fakten über Alpha-Kommunikation

In Gruppen stellt man immer wieder fest: Manche Personen haben in ihnen das Sagen – selbst wenn sie selten das Wort ergreifen. Das liegt vor allem an der Art, wie diese „Alpha-Menschen“ kommunizieren und wie sie sich präsentieren.

In Meetings und Verhandlungen sowie in der Zusammenarbeit von Teams registriert man oft: Gewisse Frauen oder Männer haben in ihnen das Sagen. Das sind nicht immer die ranghöchsten Personen. Häufig prägen auch informelle Leader durch ihr Auftreten und Verhalten nicht nur den Verlauf von Diskussionen, sondern auch die Entscheidungen stark. Diese „Alpha-Menschen“ haben folgende gemeinsamen Merkmale.

Alpha-Menschen sind „selbstbewusst“ und strahlen dies aus. Für fast alle offiziellen und informellen Leader gilt: Sie wissen, was sie können, und zu welchen Leistungen sie bereit und fähig sind; des Weiteren, was sie in der Vergangenheit bereits geleistet haben. Und hierauf sind sie stolz. Entsprechend selbstbewusst agieren sie. Das artikuliert sich auch in ihrer Körpersprache – zum Beispiel ihrer aufrechten Körperhaltung. Und ihrem zupackenden Händedruck. Und dann, dass sie Gesprächspartnern selbstsicher in die Augen schauen. Dem entspricht ihre gesprochene Sprache. Sie ist nicht unsicher, sondern selbstsicher.

Alpha-Menschen sprechen eine klare und kraftvolle Sprache. Alpha-Menschen sind extrem leistungs- und ergebnisorientiert. Sie reden deshalb nicht in langen Schachtelsätzen, um den heißen Brei herum. 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 gespickt mit solch relativierenden Adverbien wie „eigentlich“ und „vielleicht“.

Alpha-Menschen können sich selbst motivieren. Alpha-Menschen



können und 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, innerlich 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.

Alpha-Menschen beziehen Position und verstecken sich nicht. Alpha-Menschen gehen, wenn es brenzlich wird, nicht auf Tauchstation. Sie analysieren dann vielmehr für sich die Situation, um zum passenden Zeitpunkt Position zu beziehen. Denn sie wissen: Gerade wenn die meisten Menschen, bildhaft gesprochen, dazu neigen, den Kopf einzuziehen, ist Führung gefragt. Gerade dann ist es nötig, den Mitarbeitern oder Kollegen Orientierung und Haltung zu geben. Entsprechend klar und pointiert ist gerade 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, dass sie auf Widerspruch stoßen – was jedoch selten geschieht. Denn meist sind die anderen froh, dass endlich jemand die Führung übernimmt und die Entscheidung vorantreibt.

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 benennen jedoch zugleich Bedingungen, die hierfür erfüllt sein müssen. „Dafür benötige ich ...“ Oder: „Im Gegenzug erwarte ich ...“

Alpha-Menschen sind fokussiert (und gut präpariert). Alpha-Men-

schen sind keine Hasardeure. Im Gegenteil! Bevor sie das Wort ergreifen, analysieren sie die Situation und wägen zum Beispiel 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 beispielsweise 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 stets einen besseren Eindruck als Kollegen, die unvorbereitet in Meetings schlurfen – gemäß der Maxime: „Schauen wir mal, was da kommt.“

Alpha-Menschen können und wollen andere Personen (ver-)führen. Echte Leader haben, wenn sie mit anderen Menschen beruflich 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 würden dieses innovative Produkt auf den Markt bringen. Dann ...“

Alpha-Menschen nutzen (Körper-)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 oder der Gesprächssituation – sei es bewusst oder intuitiv. 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.

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 irgendwann die Initiative und sagen beispielsweise: „Also, ich habe unsere 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: ...“

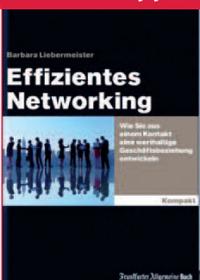
Alpha-Menschen markieren ihr Revier. Alpha-Menschen wissen, was sie wollen – und was sie nicht wollen. Entsprechend klar bringen sie es auch zum Ausdruck, wenn (potenzielle) Entscheidungen, ihnen „gegen den Strich gehen“. Und da sie in der Regel gut vorbereitet sind, ist ihre Argumentation meist schwer 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 meist ein sehr starkes Standing.

Zur Person



Barbara Liebermeister ist Expertin für Business Relationship Management. Als Autorin des im FAZ-Verlag erschienenen Buchs „Effizientes Networking: Wie Sie aus einem Kontakt eine werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln“, ist Barbara Liebermeister seit über 15 Jahren in Marketing und Vertrieb zu Hause. Sie unterstützt (Dienstleistungs-)Unternehmen beim Auf- und Ausbau eines professionellen Beziehungsmanagements und vermittelt ihren Mitarbeitern die hierfür erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse. Sie ist zertifizierte Trainerin, Coach und Vortragsrednerin der German Speakers Association e. V.
www.barbara-liebermeister.de

Buchtipps



Effizientes Networking: Wie Sie aus einem Kontakt eine werthaltige Geschäftsbeziehung entwickeln
Verlag: Frankfurter Allgemeine
ISBN-10: 3899812786
ISBN-13: 978-3899812787

