

Domenik und Domenika – die dominanten Powerpakete

Kennen Sie Madonna, eine der erfolgreichsten Sängerinnen auf diesem Erdball? Sie sagt: „Ich bin tough, ich bin ehrgeizig und ich weiß genau, was ich will. Wenn mich das zur Hexe macht, o. k.“

Madonnas Erfolgsplan:

- ▶ eine langjährige Mission und Vision leben
- ▶ die Kunden verstehen
- ▶ eigene Stärken nutzen, Schwächen erkennen
- ▶ Neuerungen durchgängig umsetzen
- ▶ sich beständig erneuern

Dieses genaue Wissen darüber, was sie wollen, ist den dominanten Powerpaketen gemeinsam. Den Weg dahin gehen sie im Zweifel auch über Leichen und legen dabei eine unglaubliche Energie an den Tag. Diese Menschen wollen Gegner, keine Opfer, und sie lieben Macht. Das strahlen sie aus jeder Pore aus!

Karin, 26, Logopädin

Karin kam ins Coaching und schimpfte erst einmal eine Viertelstunde über ihren Chef, den HNO-Arzt. Dieser brumme ihr ständig Zusatzaufgaben auf und rücke kein Geld für dringend notwendige Arbeitsmaterialien heraus. Ich fragte sie, ob sie es schon mal mit Neinsagen probiert habe. Völlig erstaunt sah sie mich an. Diese Möglichkeit schien gänzlich jenseits ihres Vorstellungsvermögens.



Wir übten nun im Rollenspiel Folgendes: Ich übernahm die Rolle des Chefs und sie sagte zu mir: „Nein“. Ich brachte sie weiter in Bedrängnis, indem ich fragte „Wie, nein?“ Das beantwortete sie mit: „NEIN, welchen Teil davon haben Sie nicht verstanden?“ Nach unzähligen Wiederholungen begann ihr das Neinsagen Spaß zu machen und sie konnte sich vorstellen, es am nächsten Tag bei ihrem Chef auszuprobieren. Und was, glauben Sie, ist passiert? Ihr Chef hat das Nein sogar ohne Nachfragen akzeptiert. Das Erstaunen meiner Klientin war grenzenlos. Die Idee, ihrem Chef zu widersprechen, war ihr so fern gewesen wie der Mount Everest. Dieses positive Erlebnis gab ihr viel Mut und Kraft, auch zukünftig Grenzen zu setzen.

Was lernen wir aus diesem Beispiel? Domenik und Domenika übersehen uns so lange, bis wir uns ganz bewusst sichtbar machen. Der dominante Teil der Powerpakete ist der gefährlichere; sie sind Machtmenschen und genießen diese Macht in vollen Zügen. Dabei bügeln sie im Zweifel jeden nieder, der ihnen im Weg steht.

Das Gemeine daran ist, dass sie einen unglaublichen Sensor für Schwachstellen eines Gegenübers haben. Sie finden die Achillesferse und pieksen treffsicher genau da hinein. Killerphrasen und Angriffe wie: „Na, mal wieder Schlaftabletten vor der Präsentation genommen?“, oder: „Meine Erfahrung sagt, das funktioniert so nicht“, oder: „Sie kommen doch frisch von der Uni, Sie können das gar nicht wissen“ setzen sie ohne Skrupel ein.

Die negative Extremform von Domenik und Domenika ist der fiese Diktator, der alles in Grund und Boden rammt und dem es völlig egal ist, wer oder was dabei auf der



Strecke bleibt, damit er sein persönliches Ziel erreicht. Die positivste Variante ist der Visionär, der mit seiner Power alle mit sich zieht, zu unglaublichen Leistungen antreibt und sein Team auf der Welle des Erfolgs ganz nach oben trägt. Dazwischen liegen kleine und große Narzissten, Fieslinge, Macher und charismatische Führungspersönlichkeiten.

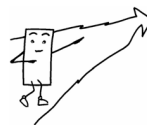
Sylvia, 28, IT-Trainerin

Sylvia hatte sehr gutes Feedback bekommen und der Institutsleiter sagte zu ihren fast ausschließlich männlichen Kollegen: „Unsere Sylvia hat 1,2 und der Nächste liegt bei 2,1, da könnt ihr euch eine Scheibe abschneiden.“ Ein Kollege brummelte in seinen Bart: „Wirst schon wieder einen tiefen Ausschnitt und einen kurzen Rock angehabt haben!“ Ihre Antwort kam mit einem strahlendem Lächeln: „Du, probier’s doch beim nächsten Kurs auch mal damit.“ Dieser Kollege behält seine Sprüche seitdem für sich. Ziel erreicht!

Zeigen Sie Präsenz, halten Sie dagegen und trauen Sie sich, schlagfertig zu sein.

Woran Sie die Domenik und Domenika erkennen

Domenik und Domenika sind voller Energie auf dem Weg zu ihren enorm hoch gesteckten Zielen. Delegieren gehört definitiv nicht zu ihren Lieblingsbeschäftigungen, sie machen etwas im Zweifel lieber selbst, als es einem Dilettanten zu überlassen. Teamarbeit halten sie oft für überbewertet und hängen andere schon mal mit ihrem rasanten Tempo ab.



Büro

Das Büro ist schon an seiner Bestlage zu erkennen: oberster Stock, Eckbüro und gerne sehr großzügig. Statussymbole zieren extra angefertigte Designerregale. Die neueste Hightech-Ausstattung mit dem Trend zum Dritthandy und dem flachsten Flachbildschirm finden Sie dort genauso wie den dicken Chefsessel und den goldenen Familienbilderahmen. Eine großzügige Besprechungsecke, edle Zigarrenkisten, Auszeichnungen an den Wänden und edle Accessoires runden die Einrichtung ab.

Person und Äußerlichkeiten

Das Designerlogo wird gern nach außen getragen, Statussymbole wie die Rolex-Uhr, goldene Manschettenknöpfe und teure Markenware sind Standard. Die Dominanz in Form von Macht strahlen die Powerpakte nicht nur durch ihre Markenkleidung aus. Sie lassen durch ihr Auftreten keinen Zweifel an ihrer Wichtigkeit aufkommen. Die Menschheit hat zu springen, wenn sie pfeifen. Häufig ist ein leicht abschätziger Blick oder die Ich-schau-durch-dich-durch-Variante die Verdeutlichung der Aussage: „Was willst du Wicht von mir? Wie kannst du es überhaupt wagen, die gleiche Luft zu atmen wie ich?“

Kommunikation

Klar und deutlich vertreten Domenik und Domenika ihre Meinung und setzen sie mit allen möglichen und unmöglichen Mitteln – gern auch in Befehlsform – durch. Dabei schrammen sie manchmal am Rande der Legalität entlang



und sehen die Grenzen nicht so eng. Provokationen sind ihr Lieblingsstilmittel. Sie erkennen, testen und treffen jeden an seiner persönlichsten, verwundbarsten Stelle, und das meist noch kalt lächelnd. Jemanden in Grund und Boden zu diskutieren ist eine ihrer leichtesten Übungen. Unscheinbare, vorsichtige Opfer versenken sie mit einem lockeren Tritt komplett im Boden.

Sie zollen einem würdigen Gegner allerdings durchaus Respekt. Wenn Sie sich diesen Respekt erkämpft haben, gleicht das schon fast einem Ritterschlag und Sie sind in der Gemeinschaft der Oberen dabei. Der Vorteil ist: Sie wissen immer, woran Sie sind. Der Nachteil ist: Wenn Sie zur falschen Zeit am falschen Ort sind, werden Sie niedergebügelt, ob absichtlich oder versehentlich, werden Sie kaum herausfinden.

Entscheidungen finden und treffen

Entscheidungen sind für Domenik und Domenika eine klare und schnelle Sache. Sie erfassen Sachlage, Nutzen und Risiken mit einem Blick und sehen es im Zweifel sportlich. Hauptsache, sie sind der Entscheidungsträger. Fremdentscheidungen können dazu führen, dass in Grundsatzdiskussionen die Rangfolge erneut klargestellt wird. Getroffene Entscheidungen werden durchgezogen, koste es, was es wolle, und ohne Rücksicht auf Verluste. Bauernopfer sind da normal. Wenn doch einmal eine Entscheidung revidiert oder durch eine andere ersetzt wird, dann geht's mit Volldampf in die neue Richtung, ohne jegliche Reue oder einen Schulterblick.



Der Powerpakete-Verhandlungstipp

Domenik und Domenika fordern volle Leistung, und zwar zu jeder Tages- und Nachtzeit. Stellen Sie sich darauf ein. Gehen Sie ausschließlich mit vollen Batterien in diese Verhandlung! Sie brauchen jede mögliche Energiereserve. Wenn Sie angeschlagen sind – körperlich, emotional oder seelisch –, dann verschieben Sie diesen Termin. Und das meine ich bitterernst, vor allem wenn Sie den Respekt Ihres Gegenübers noch nicht gewonnen haben. Sie werden bereits respektiert? Sehr gut. Dennoch: Vorsicht! Die Powerpakete überprüfen immer wieder, ob Sie diesen Respekt verdient haben. Also bleiben Sie auf der Hut und leistungsfähig.

Wie Sie die Domenik und Domenika in der Verhandlung für sich gewinnen

Domenik und Domenika sind harte Verhandlungspartner, die nicht immer fair bleiben. Schwächlinge widern sie an und sie behandeln sie entsprechend. Deswegen tun Sie sich einen großen Gefallen und gehen Sie wirklich nur im Vollbesitz Ihrer Kräfte in eine solche Verhandlung! Generell ist es bei Powerpaketen besser, Sie nehmen sich frei, wenn Sie ein Problem haben, lösen es und treten dann wieder mit voller Kraft an. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Leistungen klar sichtbar und vor allem durchgängig sehr gut sind. Von Domenik und Domenika akzeptiert, respektiert und damit überhaupt erst wahrgenommen zu werden, das ist das Erfolgsgeheimnis für die erfolgreiche Verhandlung.



Die folgende Tabelle zeigt Ihnen, wie Sie Domenik und Domenika am besten begegnen:

Das hilft Ihnen	Das sollten Sie vermeiden
<ul style="list-style-type: none">▶ Zeigen Sie, dass Sie den hohen Ansprüchen der Powerpakete ganz locker genügen▶ Geben Sie mit Witz und Eleganz schlagfertige Antworten▶ Wenn Ihnen keine gute Antwort einfällt, ignorieren Sie die Spitzen und Killerphrasen▶ Lächeln Sie, das entschärft den Druck der Gegenseite▶ Üben Sie vorher ausgiebig Ihre Reaktionen auf mögliche Vernichtungsschläge▶ Stellen Sie Fragen und bringen Sie die Powerpakete damit in Bewegung▶ Argumentieren Sie auf der Sachebene▶ Setzen und verteidigen Sie Ihre Grenzen klar und deutlich▶ Stehen Sie zu sich und Ihren Aussagen▶ Antworten Sie in kurzen Sätzen	<ul style="list-style-type: none">▶ Kopf einziehen – weder direkt noch im übertragenen Sinn▶ In die Rechtfertigungs- oder Erklärungsfalle tapen▶ Die Powerpakete unterschätzen▶ Im Gespräch nachlassen, Müdigkeit zeigen oder unaufmerksam sein▶ Jammern oder lamentieren, das wird sofort zu Ihrem Nachteil ausgenutzt▶ Wankelmütige Entscheidungen und vorsichtiges Vorgehen



Auf den Punkt gebracht

Wenn Sie bei den dominanten Powerpaketen das Gefühl haben, bei denen klappt immer alles: Einatmen – Ausatmen – Einatmen – Ausatmen – das ist absolut lebensverlängernd. Auch diese Menschen kochen nur mit Wasser! Seien Sie zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Argument am richtigen Ort. Haben Sie Ihr Ziel klar vor Augen und präsentieren Sie es so, dass Domenik und Domenika den eigenen Nutzen erkennen. Trauen Sie sich!

Star und Stella – die mitreißenden Entertainer

Star und Stella sind schillernde Paradiesvögel, die mal hierhin und mal dahin flattern. Verbindlichkeit können sie nicht mal buchstabieren und ihr Leitspruch könnte sein: „Was geht mich der Mist an, den ich gestern oder gar letzte Woche verzapft habe?“ Sie sind ein sprudelnder Ideenquell, der nie zu versiegen scheint. Sie sind super als Kundenmagnet geeignet. Sie können gar nicht anders, als Veränderungen anzustoßen. Wenn es darum geht, innovativ und visionär zu sein, sind sie unschlagbar.

Leider hapert es dann meist bei der Durchführung. Für Star und Stella gibt es nichts Langweiligeres als Ausarbeitung, Excel-Sheets oder To-Do-Listen. Sie sind die geborenen Unterhalter und kommunizieren ist ihre Lieblingsbeschäftigung. Deswegen sind Entertainer und Gewinnmaximierer ein ideales Erfolgsteam: Der Entertainer schafft ran, moti-

