

# Inkompetenz- Kompensationskompetenz

## Tricks, mit denen Sie kompetenter wirken

Wer möchte es nicht: Im Job möglichst kompetent wirken, einen professionellen Eindruck machen, Chef und Kollegen überzeugen. Gute Leistungen sind der beste Weg, soll nachgeholfen werden, gibt es einige psychologische Tricks und Kniffe.

Diese sind wissenschaftlich belegt, sollten trotzdem mit einem kleinen Augenzwinkern betrachtet werden.

### 1. Mittlere Initiale verwenden

Eine kleine Formalie mit großer Wirkung: Lassen Sie Ihre mittlere Initiale – sofern Sie eine haben – stehen. Beispiele aus Film und Fernsehen: Johannes B. Kerner oder Hans W. Geißendörfer. Laut den Psychologen Wijnand van Tilburg und Eric Igou von der Universität Southampton lässt sich ein positiver Effekt gleich mehrfach nachweisen. Demnach gibt der edle Mittelbuchstabe Außenstehenden das Gefühl, man sei intellektuell potent und könne sich auch schriftlich gut ausdrücken. Auch verleihe er seinem Träger gleich eine ganz andere Statur, einen höheren Status gewissermaßen. Zusammengefasst: Wer sich mit einer mittleren Initiale schmückt, wirkt auf andere cleverer und leistungsfähiger. „Die Ergebnisse haben wichtige Implikationen für das alltägliche Leben“, schreiben die Autoren. Was sie damit konkret meinen könnten: Auf dem Bewerbungsbogen, im Brief- und E-Mail-Verkehr, auf der Visitenkarte, in der Uni-Klausur oder im Assessment-Center könnte die Verwendung der mittleren Initiale indirekt Pluspunkte bringen. Sollte sich ein solches Juwel also in Ihrem Besitz befinden – steht in Ihrem Pass also ein Zweitname – dann machen Sie gerne davon Gebrauch.

### 2. Make-up auftragen

Merke: Mit Sneakers und Hoodie wirkt man nur im Silicon Valley smart. Im Rest der Welt – ob das Schanghai, München oder Abu Dhabi ist – (noch) nicht. Hier gilt das gepflegte Äußere als Statussymbol – und als Kompetenzmerkmal. Daher der einfachste Weg, um kompetenter zu wirken: Overdressed. Kompetenzpunkte bringen zum Beispiel: ein schicker Anzug. Die teure Brille auf der Nase. Eine seriös zementierte Frisur und polierte Schuhe. Und natürlich ein vorzeigbarer Firmenwagen der Premiumklasse. Vertrauen Sie darauf: Diese Mischung wirkt. Speziell für Frauen gilt: Make-up auftragen! Harvard-Psychologin Nancy Etcoff untersuchte das vor einigen Jahren, legte Bilder von Frauen mit ganz wenig Make-up, etwas mehr Make-up und ganz viel Make-up vor. Ergebnis: Die Frauen, denen man das meiste Make-up verpasst hatte, wirkten auf die Betrachter am kompetentesten. Die nur leicht geschminkten Frauen machten dagegen den inkompetentesten Eindruck.

### 3. Schnell sprechen

Im Meeting ganz langsam und deutlich sprechen – das ist zwar gut gemeint, lässt Sie aber nicht sonderlich intelligent wirken. Clevere sprechen schnell. Wissenschaftler der Brigham Young University in Utah ließen für ihr Experiment sechs Stimmen einsprechen und bearbeiteten sie hinterher am Computer. Insgesamt kreierten sie 54 synthetische Stimmen am Rechner, mal drosselten sie das Sprechtempo, mal erhöhten sie es. Nun sollten die Hörer die Wirkung dieser Stimmen beurteilen: Wie kompetent und wie gutmütig klingen die jeweiligen Redner? Die Antworten waren unmissverständlich: Je schneller die Stimme, desto kompetenter wirkte sie auf die Hörer. Je langsamer der Redner, desto inkompetenter. Das Merkmal der Gutmütigkeit ließ sich weniger eindeutig zuordnen, folgte eher einer U-Kurve. Gutmütig wirkt am ehesten, wer normal schnell spricht.

### 4. Um Rat fragen

Wieso, weshalb, warum – wer nicht fragt, wirkt dumm. Tatsächlich gilt: Wer andere um Rat fragt, erscheint gleich in einem helleren Licht. Besser gesagt: Er erscheint als ein helleres Licht. Zu diesem Schluss kommen drei Wissenschaftler von der Harvard Business School und der Uni Pennsylvania. Entscheidende Faktoren seien dabei der Schwierigkeitsgrad der Frage, die Egozentrik des Gefragten und dessen Expertise. Konkret bedeutet das: Wenn Sie schlau wirken wollen, dann stellen Sie einem Experten eine komplexe Frage aus seinem Fachgebiet, und zwar persönlich. Im Umkehrschluss sollte man auf allzu leichten Fragen verzichten, nicht in die Runde fragen und nur fragen, wenn man es mit einem Köhner zu tun hat. Es gibt aber Ausnahmen – speziell für Männer in Führungspositionen. Ein Experiment der Duke University kam 2015 zu dem Ergebnis, dass männliche Leader, die häufig um Hilfe bitten, inkompetent wirken.

### 5. Augenkontakt halten

Wenn Sie Konversation führen, können Sie mit den Armen fuchteln, mit den Füßen wippen, mit dem Kopf nicken oder ihn schütteln. Nonverbale Kommunikation wirkt sich zweifelsfrei darauf aus, wie intelligent jemand wahrgenommen wird. Der wichtigste Faktor aber ist: In die Augen des Gesprächspartners gucken, während man spricht. Das hat die Psychologin Nora A. Murphy von der Loyola University in einer Untersuchung mit fast 200 Studenten herausgefunden. Augenkontakt korreliert demnach am stärksten mit der Beurteilung der Intelligenz eines Gesprächspartners. Noch ein Pluspunkt: Eine freundliche, ausdrucksstarke Stimme im Gegensatz zu einer zaghaften, zurückhaltenden.