

Beispiele: Was sind wichtige soziale Kompetenzen?

Pauschal lässt sich die Frage nach den wichtigsten sozialen Kompetenzen nicht beantworten. Das hängt nicht zuletzt von der jeweiligen Situation oder den Anforderungen des Jobs ab. Es gibt aber ein paar übergeordnete Kompetenzen, die einem nahezu überall im sozialen Miteinander weiterhelfen. Sie zählen zu den sogenannten Top-Skills (oder „Business Skills“):

Eigeninitiative

Eigeninitiative rangiert in vielen Umfragen bei Personalern an erster Stelle. Wer diese Kompetenz besitzt, handelt selbstständig, aus eigenem Antrieb heraus. Oder salopp gesagt: Diese Menschen muss man nicht zum Jagen tragen. Solche Menschen treffen zudem zügige Entscheidungen und übernehmen für ihr Handeln Verantwortung.

Kommunikationsfähigkeit

Kommunikationsfähigkeit ist leider oft ein Buzzword, das in vielen Stellenanzeigen steht und irgendwie alles beinhaltet. Gemeint ist aber meist die Stärke, Botschaften klar und deutlich zu formulieren, die Signale anderer zu interpretieren oder im Meeting zu überzeugen.

Teamfähigkeit

Teamfähigkeit zählt zu den absoluten Top-Skills im Berufsleben. Niemand arbeitet alleine. Wo immer Menschen zusammenarbeiten, müssen sie konkurrieren wie kooperieren, debattieren und Kompromisse schließen. Teamfähig ist, wer konstruktiv und rücksichtsvoll mit anderen umgeht, bei Meinungsunterschieden respektvoll bleibt oder sich in der Gruppe engagiert und mithilft, wo es nötig ist.

Begeisterungsfähigkeit

Wer mit Freude seiner Arbeit nachgeht, hat mehr Erfolg. So ein jemand widmet sich voller Elan seinen Aufgaben und geht darin auf. Begeisterungsfähigkeit ist die positive Grundeinstellung, die Herausforderungen willkommen heißt und dynamisch anpackt. Sie ist eine Form der intrinsischen Motivation – und die kann Berge versetzen.

Kritikfähigkeit

Kritikfähigkeit zahlt sich im Leben immer aus. Das bedeutet nicht, dass Sie sich alles gefallen lassen müssen. Aber Sie sind in der Lage, damit konstruktiv umzugehen – und umgekehrt konstruktiv zu kritisieren. Menschen mit dieser Kompetenz nehmen Kritik nicht persönlich, sondern sehen darin eine Chance zu persönlichem Wachstum.

Anpassungsfähigkeit

Als Anpassungsfähigkeit wird das Vermögen verstanden, sich schnell auf neue Situationen und Herausforderungen einzustellen. Im Beruf bedeutet das, sein Verhalten bei Bedarf zügig und flexibel zu verändern.

Verhandlungsgeschick

Wer diese soziale Kompetenz besitzt, schafft es, durch geschicktes Agieren seine Vorstellungen durchzusetzen. Dabei setzt Verhandlungsgeschick gute Vorbereitung, clevere Argumente und Kompromissfähigkeit voraus. Idealerweise haben am Ende beide Parteien das Gefühl, als Gewinner aus der Verhandlung herauszugehen.

Empathie

Hinter Empathie steckt die Fähigkeit, Gedanken, Emotionen oder Motive seines Gegenübers zu erkennen, zu verstehen und nachzuvollziehen, sich darauf einzulassen und angemessen zu reagieren. Es ist eine Art vorausschauende Emotionsreaktion. Damit zählt Empathie zu den wichtigsten sozialen Kompetenzen.

Charisma

Diese Stärke verleiht Menschen eine nahezu magische Ausstrahlung, Aura und Anziehungskraft. Vor allem im Management und in der Außenwirkung gilt Charisma als Motor, der andere inspiriert, motiviert und überzeugt. Sie macht manche sogar zur Marke.

Interkulturelle Kompetenz

Die meisten Unternehmen agieren heute international und haben Standorte im Ausland. Oder eine bunt gemischte Belegschaft aus unterschiedlichen Kulturen und Nationen. Entsprechend wichtig ist es, sich auf die jeweiligen kulturellen Hintergründe und Mentalitäten einzustellen. Interkulturelle Kompetenz kann Unterschiede respektieren, Besonderheiten beachten und Rücksicht nehmen.

Durchsetzungsvermögen

Gemeint ist nicht, jede Diskussion zu gewinnen. Die soziale Kompetenz meint echte Überzeugungskraft und Umsetzungsstärke. Man könnte auch von Zielorientierung sprechen. Durchsetzungsvermögen ist die Fähigkeit, eigene Interessen, Ziele und Absichten wahrzunehmen, zu verfolgen und für sie einzustehen – auch gegen Widerstände.

Überzeugungsfähigkeit

Sie schaffen es, Ihre Ideen überzeugend darzustellen und Ihre Ansichten so zu erläutern, dass andere Ihnen zustimmen. Das erfordert Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten und rhetorische Fähigkeiten. Manchmal reichen Bedeutungsnuancen aus, um Menschen auf die eigene Seite zu ziehen.

Problemlösungskompetenz

Tauchen Probleme auf, stellen Sie sich Ihnen und überlegen, welche Schritte notwendig sind, um diese Probleme zu lösen. Problemlösungskompetenz erfordert einerseits die Analyse des Ist-Zustands („Wie konnte das Problem entstehen?“), andererseits eine kreative Herangehensweise, um die Situation zu verbessern **und** die erfolgreiche Umsetzung.

Offenheit

Wer offen für andere Menschen, Ideen und Aufgaben ist, kann sich unvoreingenommen damit auseinandersetzen. Solche Personen sind neugierig und interessiert an vielen Dingen. Gleichzeitig sind sie weniger angepasst und hinterfragen bestehende Normen. Diese flexible Einstellung ist wichtig für Branchen, in denen Innovationen gefragt sind.

Ausdrucksvermögen

Wer sich gut ausdrücken kann, transportiert seine Aussagen für andere verständlich. Besonders in Jobs mit viel Kundenkontakt oder in Führungspositionen ist diese soziale Kompetenz wichtig, um Missverständnisse oder Ärger zu vermeiden.

Hilfsbereitschaft

Hilfsbereite Menschen erkennen einen Mangel in einer Situation. Ihr Handeln zielt darauf ab, diesen Zustand zu verbessern - und das ohne eigennützige Hintergedanken. Diese Sozialkompetenz ist im Miteinander wichtig, gleichzeitig kann übermäßige Hilfsbereitschaft dazu führen, dass Menschen ihre Bedürfnisse vernachlässigen.

Menschenkenntnis

Wer eine gesunde Menschenkenntnis besitzt, kann in gewissen Situationen abschätzen, wie Menschen auf etwas reagieren. Schon ein erster Eindruck kann reichen, um die Absichten anderer vorausahnen zu können. Diese Sozialkompetenz ist wichtig, denn das lässt Sie Blender und wirkliche Leistungsträger zuverlässig erkennen.

Konfliktfähigkeit

Wo unterschiedliche Meinungen aufeinander treffen, ist es wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren. Konfliktfähigkeit heißt, dass Sie sich inhaltlich sachlich und äußerlich ruhig mit anderen auseinandersetzen können.

Wertschätzung

Gegenüber anderen zeigt sich Wertschätzung in vielen Situationen. Das fängt mit freundlicher Begrüßung an, spiegelt sich in interessiertem Zuhören bis hin zu (kleinen) Aufmerksamkeiten: Etwa einem Anruf zum Geburtstag oder Ähnlichem.

Zuverlässigkeit

Zuverlässige Menschen liefern wie erwartet: Ob einzuhaltende Termine, getroffene Absprachen oder anderweitige Zusagen - auf solche Menschen ist Verlass. Zuverlässigkeit ist eine Mischung aus Loyalität und Pflichtbewusstsein. Deshalb zeigen sie auch in Zeiten mit hohem Arbeitsaufkommen entsprechenden Einsatz, um Zusagen einhalten zu können.