



Soziale Kompetenzen für den Beruf

Julian Hördemann, Tobias Isaak





Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
3. Selbstbewusstsein
4. Einfühlungsvermögen
5. Kritikfähigkeit
6. Vertrauenswürdigkeit
7. Neugierde





Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
3. Selbstbewusstsein
4. Einfühlungsvermögen
5. Kritikfähigkeit
6. Vertrauenswürdigkeit
7. Neugierde



Was sind Soft Skills?



Merke:

- **Soft Skills** („weiche Fähigkeiten“) beschreiben das eigene Potential, gut mit Menschen und sich selbst umzugehen.
- Soft Skills sind heute eine **maßgebende Grundvoraussetzung**, um einen Job zu bekommen und zu behalten.

Was sind Soft Skills?

Sie können sich selbst
gut beobachten und
wahrnehmen.



Sie besitzen gute
kommunikative
Fähigkeiten.

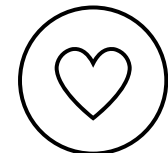


Soft Skills
sind Zeichen
emotionaler Intelligenz

Sie besitzen
hohe Motivation.



Sie verfügen über
Einfühlungsvermögen.



Was bringen Soft Skills?

Führungskräfte erwarten, dass Sie

- sich mit Ihren Stärken und Schwächen beschäftigt haben
- wissen, wo Ihre Potentiale liegen
- wissen, wo noch Entwicklungsbedarf besteht.

Fragen aus Vorstellungsgesprächen

Wie bauen Sie eine Vertrauensbasis zu Ihren Kollegen und Vorgesetzten auf?

Wie gehen Sie mit Konflikten um?

*Was sind Ihre drei größten Stärken?
Was sind Ihre drei größten Schwächen?*

Wie wichtig ist Ihnen Kritik? Wie kritikfähig schätzen Sie sich ein?



Agenda

1. Einführung
- 2. Kommunikative Kompetenz**
3. Selbstbewusstsein
4. Einfühlungsvermögen
5. Kritikfähigkeit
6. Vertrauenswürdigkeit
7. Neugierde



Das Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun

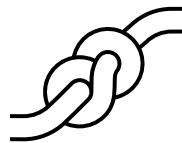
Vier Ohren und vier Schnäbel



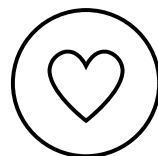
Sachebene: Zahlen, Daten, Fakten



Appellebene: Aufforderungen



Beziehungsebene: Empfindungen für den anderen, Einschätzung der gegenseitigen Beziehung



Selbstkundgabeebene: Wie geht es mir, persönliche Gefühle

Das Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun

Beispiel



aus: F. Schulz v. Thun: Miteinander reden 1

Das Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun

Beispiel



Die Ampel
ist grün.

Gib Gas!



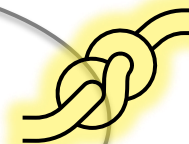
aus: F. Schulz v. Thun: Miteinanderreden I

Da vorne ist
grün.

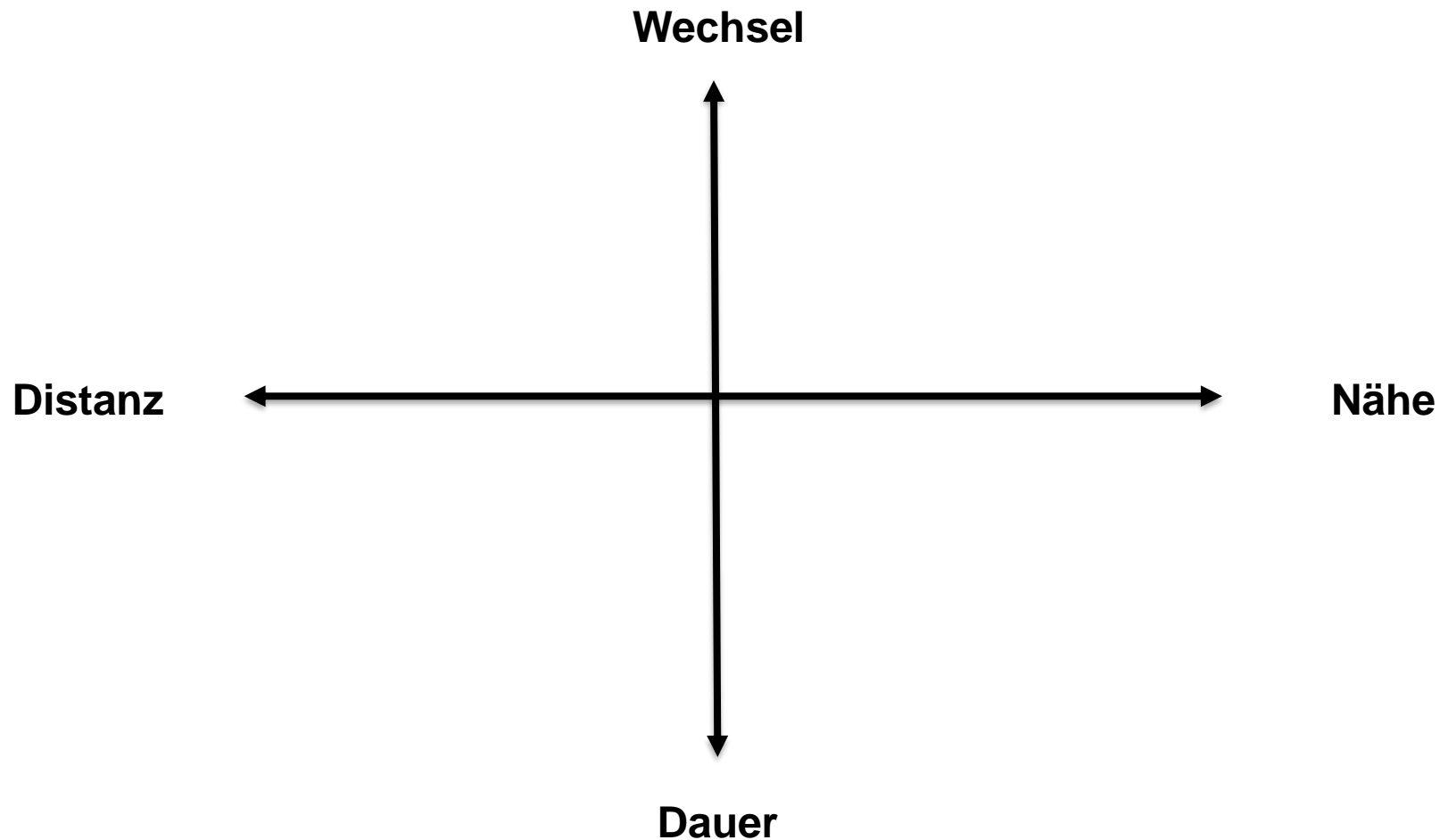


Ich habe
es eilig.

Du brauchst
meine
Hilfestellung!



Das Verhaltensmodell nach Riemann



Das Verhaltensmodell nach Riemann



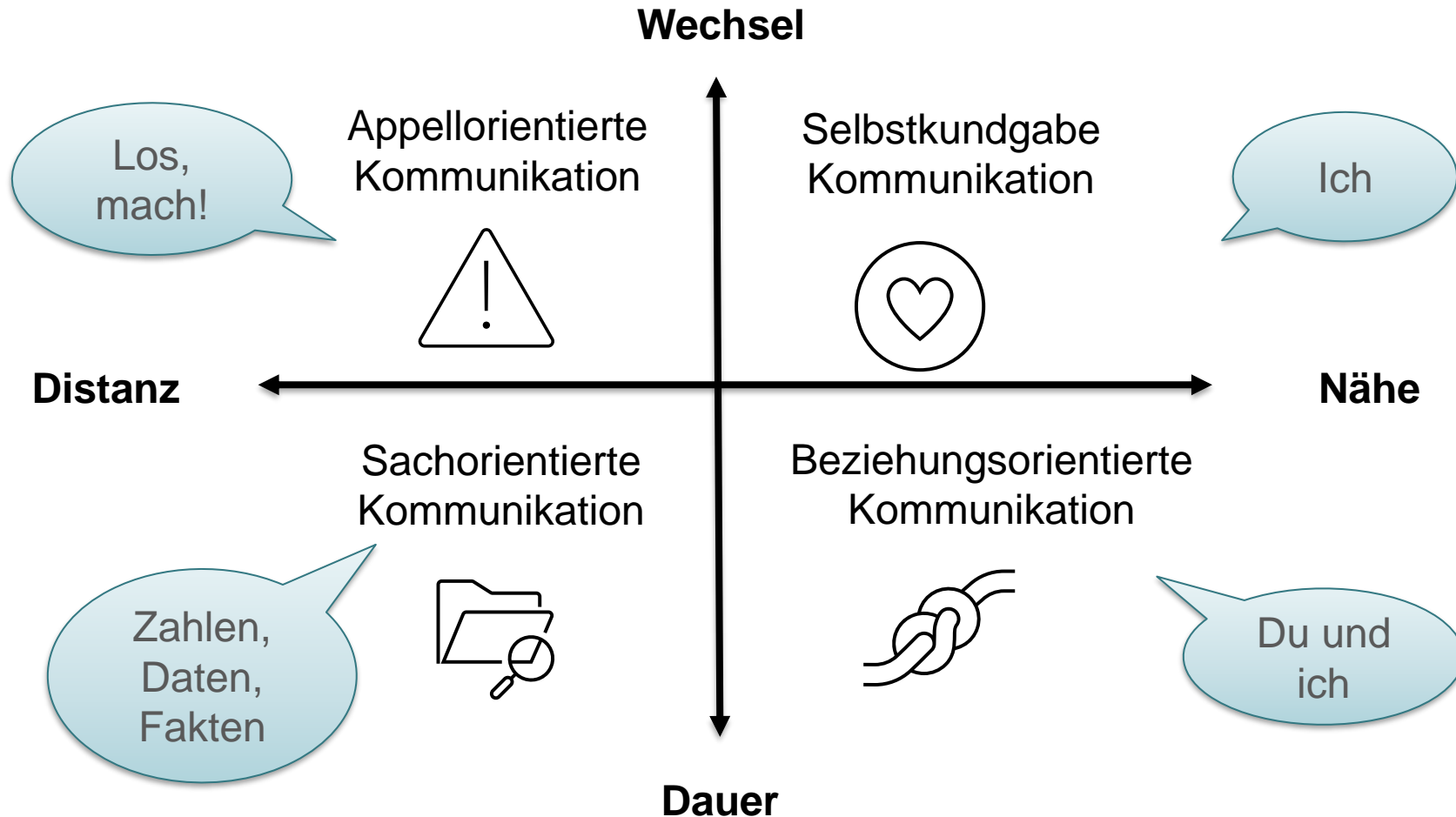
Merke:

- Beim **Riemann-Modell** geht es nicht darum, Menschen auf ein bestimmtes Verhalten festzulegen und Schubladendenken zu fördern, sondern darum, **Orientierungshilfe in menschlichen Beziehungen** zu erhalten.
- Das Modell soll **Verständnis füreinander** wecken und den Umgang miteinander erleichtern.

Das Verhaltensmodell nach Riemann

	Lichtseiten	Schattenseiten
Nähe	kontaktfreudig, verständnisvoll, ausgleichend, anpassungsfähig, Teamplayer, vermeidet Spannungen	abhängig, kann nicht allein sein, nicht abgrenzungsfähig, konfliktscheu, aggressionsgehemmt
Distanz	eigenständig, entscheidungs- und konfliktfähig, kann sich abgrenzen, intellektuell	abweisend, distanziert, rivalisierend, aggressiv, rationalisierend, unpersönlich, arrogant
Dauer	pflichtbewusst, zuverlässig, systematisch, ordentlich, Organisationstalent	kontrollierend, unflexibel, starr, langweilig, zwanghaft, pedantisch
Wechsel	spontan, charmant, kreativ, temperamentvoll, unterhaltsam, Improvisationstalent	unzuverlässig, unsystematisch, sprunghaft, theatralisch, leichtsinnig

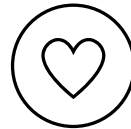
Kombination der Modelle



Kommunikative Kompetenz

Was wird verstanden?

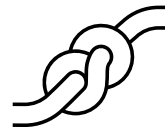
Ich hätte gerne noch eine Tasse Kaffee.



Koch doch bitte neuen Kaffee!



Du hast vergessen, Kaffee zu kaufen!



Der Kaffee ist alle!



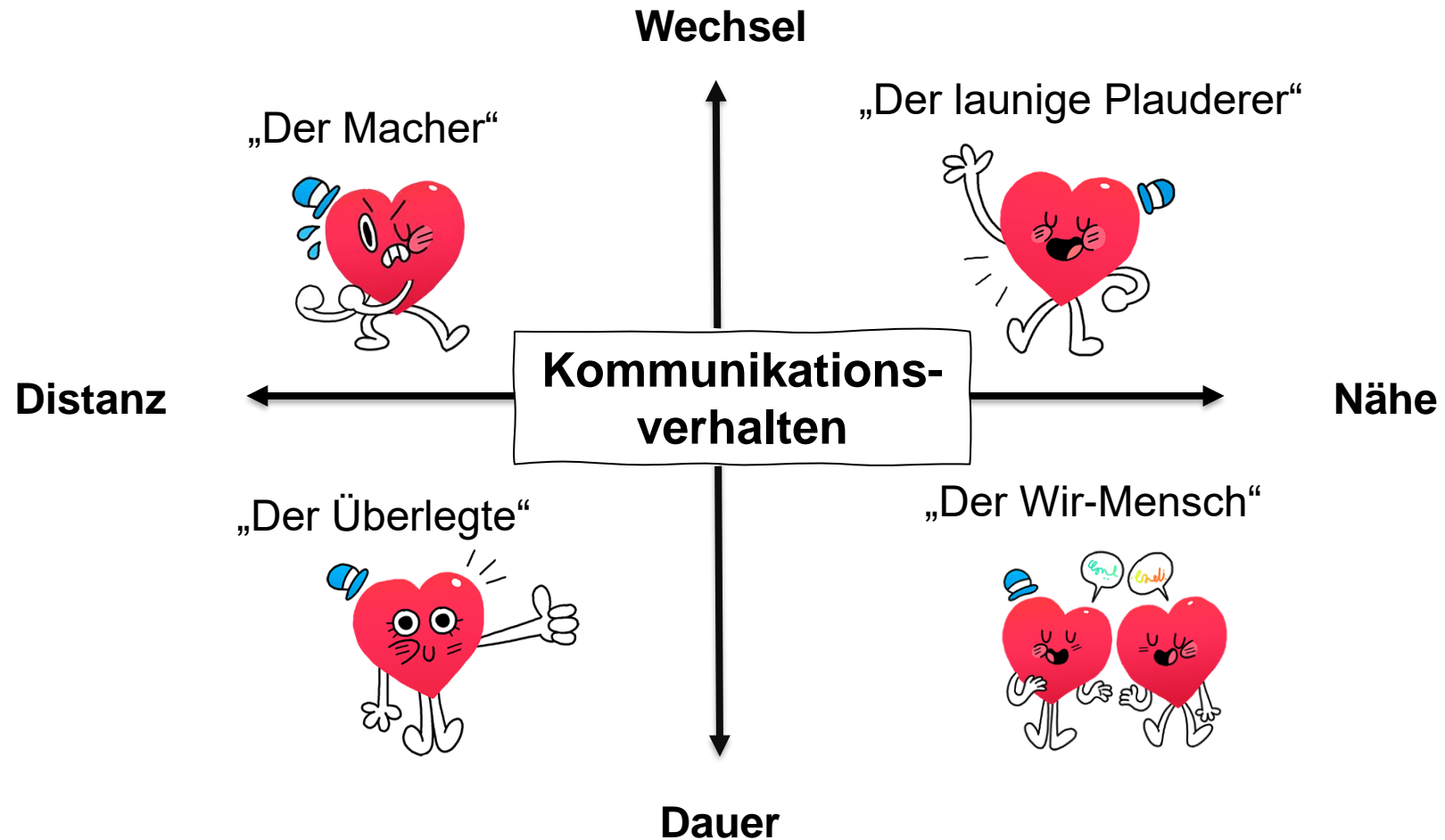
Kommunikative Kompetenz



Merke:

Kommunikative Störungen entstehen oft dadurch, dass **der Sender etwas anderes meint** als er sagt und **der Empfänger auf seinem „Lieblingsohr“ hört** und deshalb etwas hört, **was der Sender gar nicht gemeint hat.**

Kommunikative Kompetenz



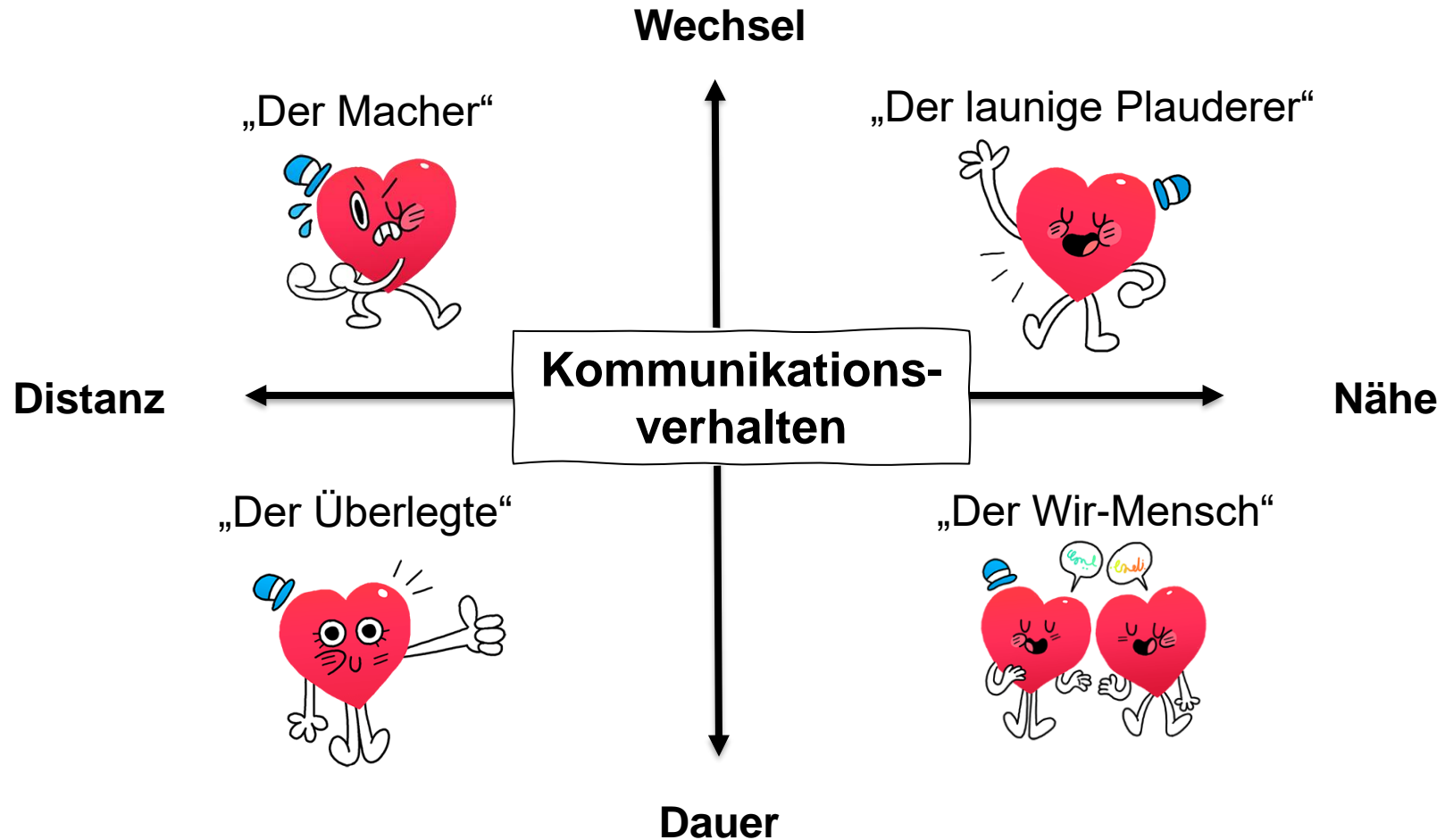
Kommunikative Kompetenz



Merke:

Sie kommunizieren **am erfolgreichsten**, wenn Sie **alle positiven kommunikativen Verhaltensweisen** aus den Riemann-Quadranten situativ richtig einsetzen.

Kommunikative Kompetenz





Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
- 3. Selbstbewusstsein**
4. Einfühlungsvermögen
5. Kritikfähigkeit
6. Vertrauenswürdigkeit
7. Neugierde



Was ist Selbstbewusstsein?

- sich selbst bewusst wahrnehmen
- eigene Stärken und Schwächen kennen
- seiner Grenzen und Ressourcen bewusst sein
- sich als eigenständige und ganzheitliche Person erkennen



Selbstbewusstsein



**Woran zeigt sich
fehlendes Selbstbewusstsein?**



Wie entwickle ich mehr Selbstbewusstsein?

- Probieren Sie sich aus.
- Akzeptieren Sie auch Ihre Schattenseiten.
- Ziehen Sie Bilanz und setzen Sie sich Ziele.
- Besinnen Sie sich auf Ihre Stärken.



Wie entwickle ich mehr Selbstbewusstsein?



Merke:

Wenn Sie selbstbewusst sind, können Sie **zu Ihren Stärken und Schwächen stehen** und auch **andere mit ihren Eigenarten annehmen**.



Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
3. Selbstbewusstsein
- 4. Einfühlungsvermögen**
5. Kritikfähigkeit
6. Vertrauenswürdigkeit
7. Neugierde



Einfühlungsvermögen



Merke:

Einfühlungsvermögen (Empathie) ist die **Fähigkeit** und **Bereitschaft**, Menschen zu **verstehen**, ihr Verhalten, ihre **Handlungen**, **Absichten**, **Bedürfnisse**, **Gefühle** und Gedanken sowie die **Zusammenhänge** zwischen diesen zu **begreifen**.

Einfühlungsvermögen



Grounding: Nennen Sie ...

- | | | |
|-----------|---|--------------------------|
| 5 Sachen, |  | die Sie sehen können |
| 4 Sachen, |  | die Sie berühren können |
| 3 Sachen, |  | die Sie hören können |
| 2 Sachen, |  | die Sie riechen können |
| 1 Sache, |  | die Sie schmecken können |



Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
3. Selbstbewusstsein
4. Einfühlungsvermögen
- 5. Kritikfähigkeit**
6. Vertrauenswürdigkeit
7. Neugierde

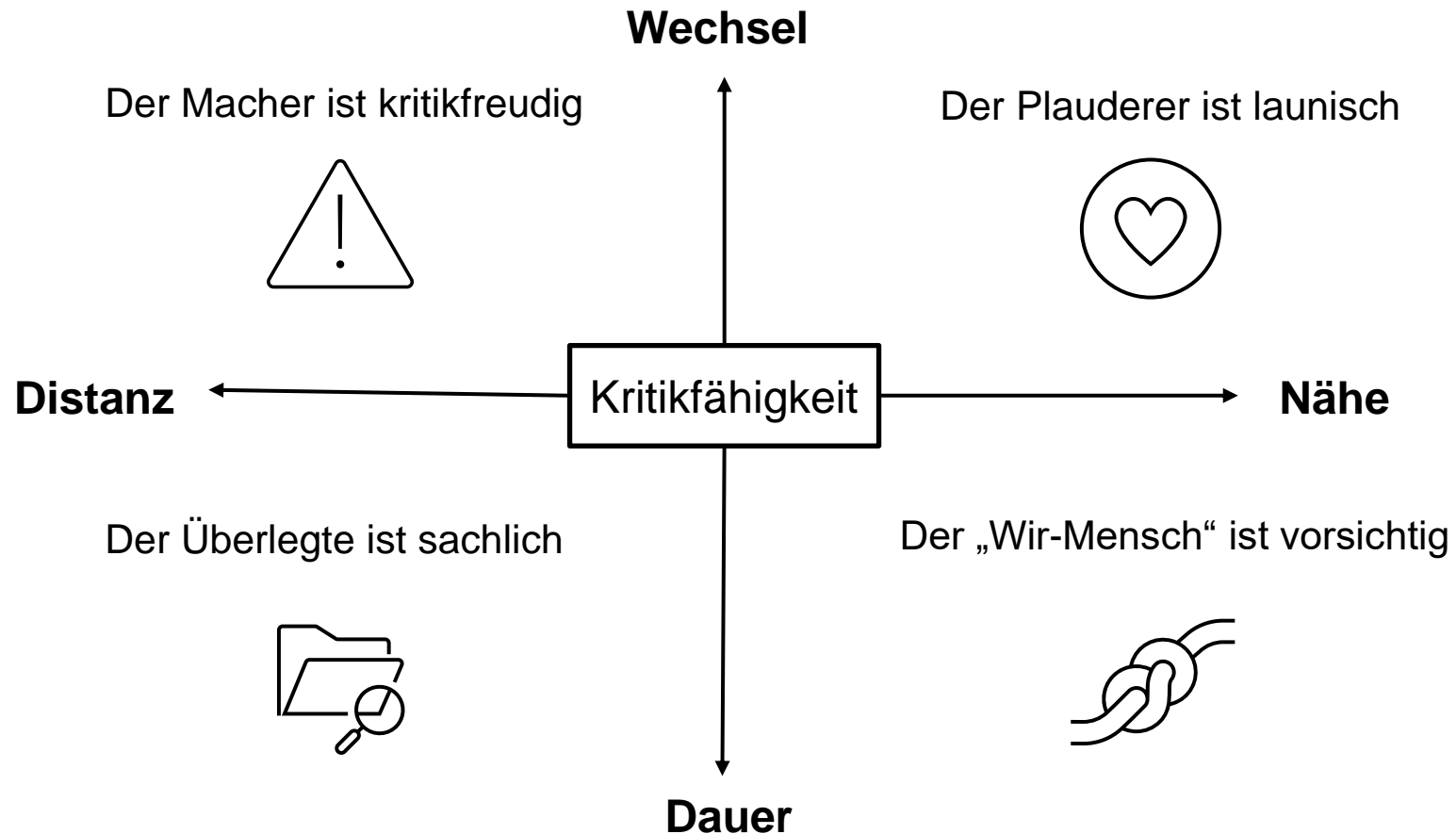


Kritikfähigkeit

- Unliebsames Thema
- Richtigen Ton treffen
- Nichts persönlich nehmen
- nicht widersprechen
- Sich nicht rechtfertigen
- Sympathie hinterfragen
- Kostenlose Beratung



Kritikfähigkeit der 4 Persönlichkeitstypen



Kritik äußern



Negatives Beispiel

„Herr Felsenschmied, wie oft habe ich Ihnen schon erklärt, wie die Listen zu bearbeiten sind. Sie können sich ja gar nichts merken!“

1. Was ist schlecht an dieser Kritik?
2. Wie könnte Herr Felsenschmied darauf reagieren?



Kritik äußern

Lösung

Negatives Beispiel






„Herr Felsenschmied, wie oft habe ich Ihnen schon erklärt, wie die Listen zu bearbeiten sind. Sie können sich ja gar nichts merken!“

Herr Felsenschmied...




- wird zum Dummkopf erklärt, der nichts kann
- fühlt sich gedemütigt
- wird nicht kooperativ reagieren



Tipps zum Äußern von Kritik

1. Definieren Sie vor dem Gespräch ein Ziel 
2. Sprechen Sie Ihr Gegenüber direkt an 
3. Nennen Sie das Thema beim Namen 
4. Beschreiben Sie die konkrete Situation 
5. Beziehen Sie sich auf das Verhalten 

Tipps zum Äußern von Kritik

6. Trennen Sie persönliche Wahrnehmung und Behauptungen 
7. Betonen Sie positives 
8. Erwähnen Sie Alternativen, Wünsche oder Ihre Vorstellungen 



Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
3. Selbstbewusstsein
4. Einfühlungsvermögen
5. Kritikfähigkeit
6. **Vertrauenswürdigkeit**
7. Neugierde



Vertrauenswürdigkeit

- Voraussetzung für die meisten Soft Skills
- Notwendig um zu überzeugen
- Schwer zu definieren
- Jeder erkennt Mangel und Bedarf an Vertrauen
- Nur wer vertraut ist vertrauenswürdig



Vertrauenswürdigkeit

- Die meisten Menschen sind bereit anderen zu Vertrauen
- beruht auf Empathie
- Bedarf Grundwerte
 - Sicherheit
 - Ehrlichkeit
 - Offenheit
 - Toleranz
 - Würde

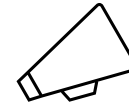


Drei Phasen der Vertrauensbildung

1. Kommunizieren Sie klar und verständlich



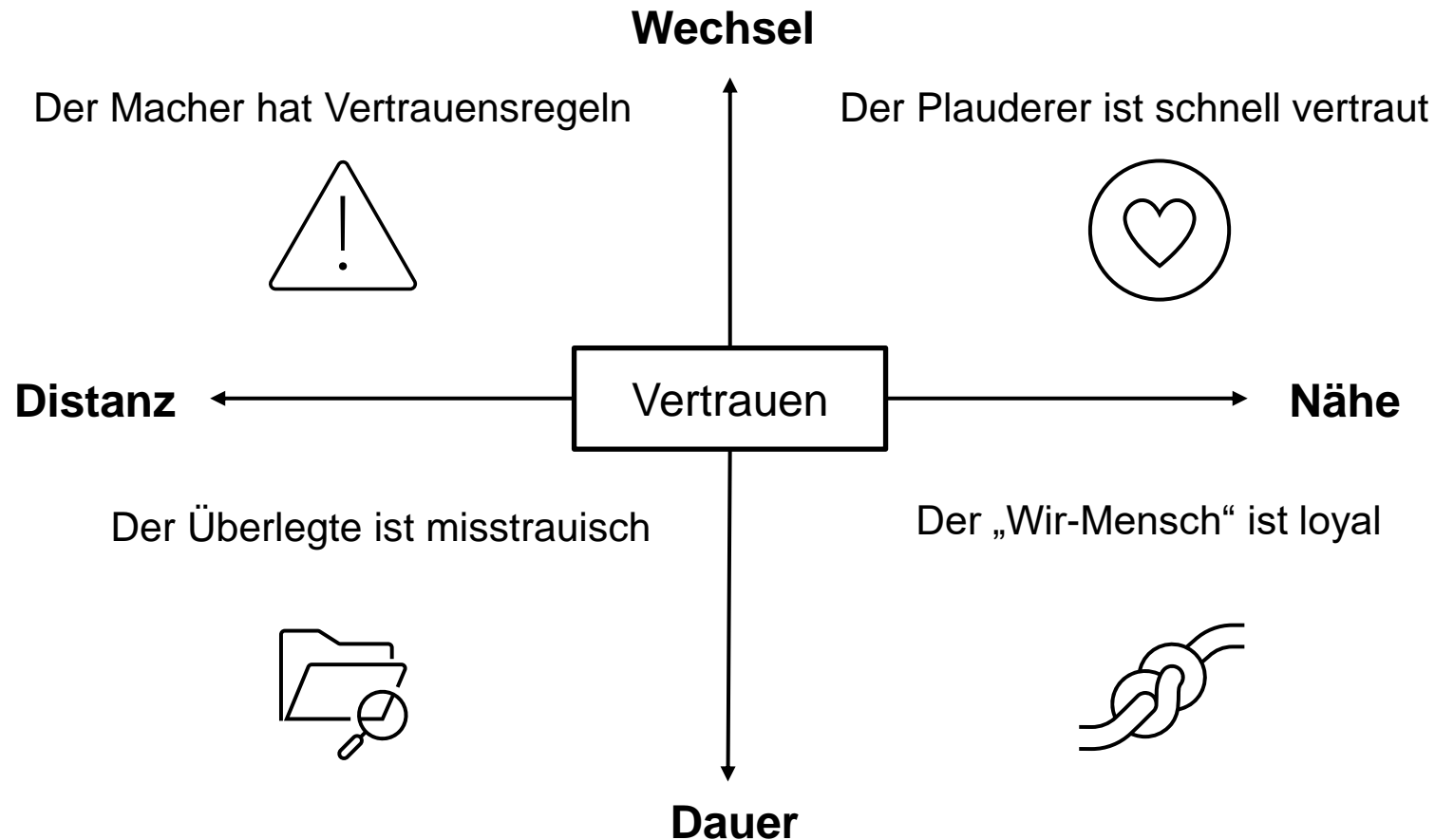
2. Kommunizieren Sie offen und transparent



3. Geben Sie mehr Vertrauen als Sie erwarten



Vertrauen der 4 Persönlichkeitstypen



Vertrauenswürdigkeit



Merke

- **Vertrauen** ist die Erwartung, sich in kritischen Situationen auf den anderen verlassen zu können.
- **Tiefer gehendes Vertrauen** ist nicht plötzlich da, sondern **muss aufgebaut, verstärkt, gefestigt und abgesichert** werden.

Vertrauenswürdigkeit



Merke

- Mit der ausgeprägten Fähigkeit, Vertrauen zu schenken und sich dessen würdig zu erweisen, sorgen Sie dafür, dass Sie mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen **harmonischer zusammenarbeiten**, **Konflikte** bereits im Vorfeld **vermeiden** und sich selbst ein **positiveres Lebensgefühl verschaffen**.



Agenda

1. Einführung
2. Kommunikative Kompetenz
3. Selbstbewusstsein
4. Einfühlungsvermögen
5. Kritikfähigkeit
6. Vertrauenswürdigkeit
7. **Neugierde**

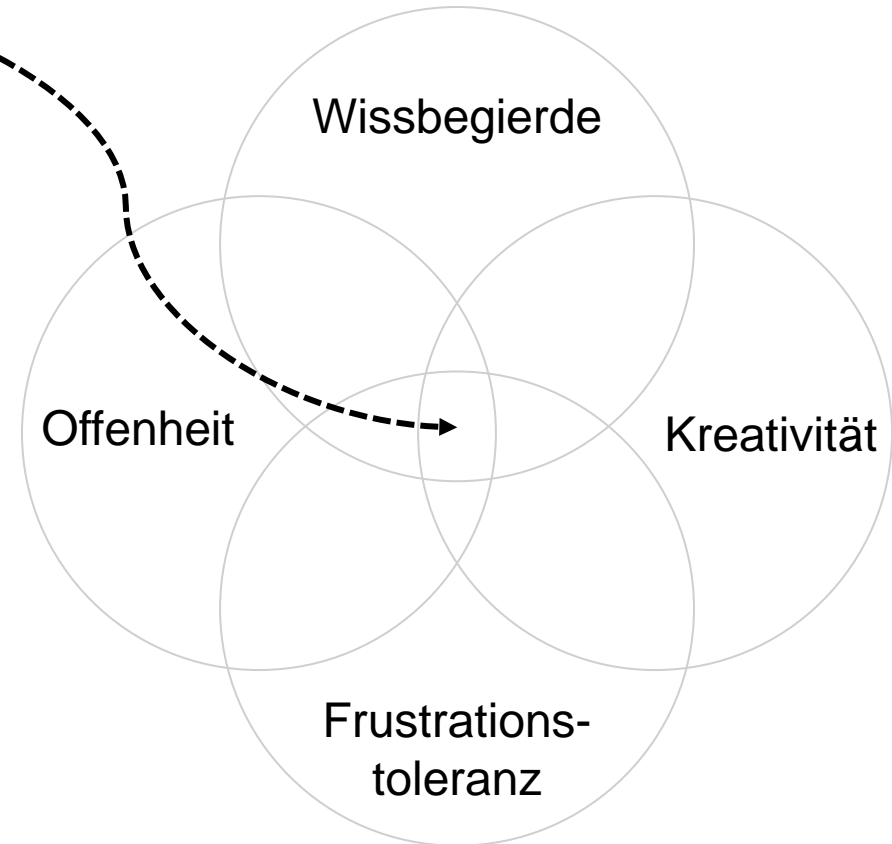


Neugierde

- Sich für Unbekanntes interessieren
- Informationen sammeln
- Drang nach Innovation
- Lust am Neuen
- Motor des Fortschritts
- Aufbau von Erkenntnis und Wissen
- Offenheit für die Umgebung



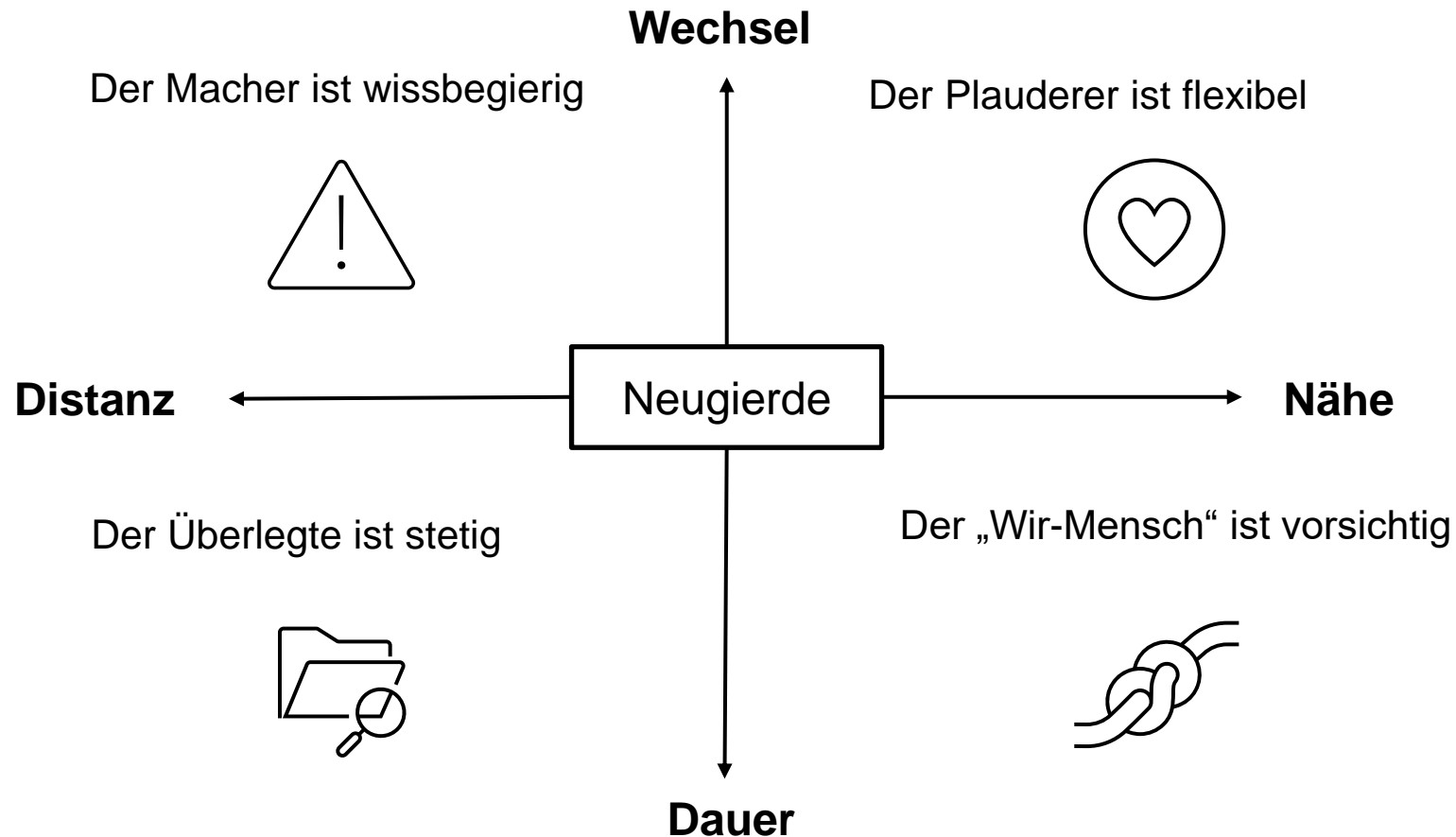
Wo Neugierde wohnt



Wir haben alle den gleichen
Himmel.

Aber nicht alle den gleichen
Horizont.

Neugierde der 4 Persönlichkeitstypen



Neugierde



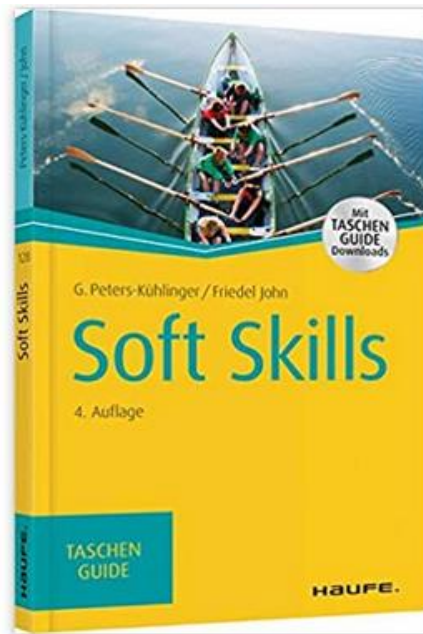
Merke

1. „Die **Neugier** steht immer an erster Stelle eines Problems, das gelöst werden will.“ Galileo Galilei
2. Neugierde ist die **Voraussetzung für Kreativität.**
3. Die **Lust am Neuen** ermöglicht es Ihnen, mit der sich verändernden Welt Schritt zu halten und sich **leichter zurechtzufinden.**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Buchtipp



- Taschenbuch
- 124 Seiten
- Preis: 7,95 € (Print), 4,99 € (digital)
- Weitere Informationen [hier](#)

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds gefördert.

In Kooperation mit:

Kontakt



Julian Hördemann

Tel. 0 52 31 / 64 03 – 506

j.hoerdemann@netzwerk-lippe.de



Tobias Isaak

Tel. 0 52 31 / 64 03 – 78

t.isaak@netzwerk-lippe.de