

Kompetenz ist nicht genug. Gehen Sie darüber hinaus.

Jon Gornstein - Bringen Sie Ihre Kompetenz auf den nächsten Level, indem Sie Ihre Transferfähigkeit trainieren und zwischenmenschliche Beziehungen aktiv gestalten.

Im beruflichen Kontext sind Kompetenz und Transferfähigkeit alles andere als gleichbedeutend. Kompetenz ist der Besitz von Kenntnis zu einer bestimmten Aufgabe oder einem bestimmten Thema. Transferfähigkeit beschreibt den stetigen praktischen Einsatz der Sachkenntnis, egal wie viel Zeit vergangen ist, seit diese Kompetenz erworben wurde.



Viele Unternehmen verbinden mit der Kompetenz eines Individuums auch dessen Fähigkeit, eine technische Tätigkeit oder Aufgabe erfolgreich zu erledigen. In den meisten Fällen reicht dies jedoch nicht aus - Kompetenz allein macht noch nicht transferfähig.

Betrachten wir ein Beispiel. In Bezug auf Fremdsprachen besitzen viele Menschen eine grundlegende Kompetenz - sie verstehen, was gesagt wird oder können sich sogar grundlegend verständigen. Darüber hinaus fällt es ihnen jedoch schwer, ihre Sprachkenntnis derart zum Tragen zu bringen, dass sie ein ausführliches Gespräch führen könnten.

Das Gleiche gilt im beruflichen Umfeld. Sagen wir, eine Person bewegt sich außerhalb ihrer Fachkompetenz und ihres Fachwissens und soll mit einer anderen Person eine belastbare zwischenmenschliche Beziehung aufzubauen. Eine Schwäche in diesem Bereich beschreibt die mangelnde Transferfähigkeit der kommunikativen Fähigkeiten und bedeutet ein großes Hindernis für den Erfolg.

Der Unterschied zwischen Kompetenz und Transferfähigkeit kann im Kontext zwischenmenschlicher Beziehungen besonders deutlich werden. Menschen mit einer Expertise im technischen Bereich gehen in der Regel sehr analytisch vor und neigen dazu, den Feinheiten des zwischenmenschlichen Umgangs weniger Beachtung zu schenken.

Oft spiegelt ihr zwischenmenschliches Verhalten eine Unternehmenskultur wider, die den Themen Sozialkompetenz und Kommunikationsfähigkeit eine geringe Bedeutung zukommen lässt - ein bedeutendes Versehen, welches sich messbar im Unternehmensergebnis niederschlägt.

Woran liegt das? Zunächst sei festgehalten, dass zwischenmenschliche Beziehungen Einfluss auf das Geschäftsergebnis haben. Wer nun in Bezug auf zwischenmenschliche Beziehungen höher qualifiziert ist, geht während Diskussionen und Verhandlungen bewusster und einfühlsamer mit seiner Kommunikation um. Dieses Können ist ein klassisches Beispiel für den Unterschied zwischen Transferfähigkeit und Kompetenz.

Transferfähigkeit und Technologie

Software Werkzeuge, wie z. B. die „Wirksam Kommunizieren Spielplan-App“ von Persona® Global sind entstanden, um die Transferfähigkeit im beruflichen Alltag zu erleichtern. Der Reifegrad dieser Werkzeuge erlaubt es, die Variablen zwischenmenschlicher Beziehungen zu berücksichtigen und zu visualisieren.

Das Ziel der Spielplan-App liegt beispielsweise darin, ihre Benutzer zu befähigen, ihr Verhalten gegenüber denjenigen, die sie überzeugen wollen, anzupassen - ein Thema, abseits der technologischen Kompetenz, welches seit mehr als zwei Jahrzehnten nahezu unverändert geblieben ist.

Durch die Verwendung von mobilen Endgeräten können Anwender den Kommunikationsstil und die Bedürfnisse ihres Gegenübers rasch ermitteln und so angemessen darauf reagieren. Das Werkzeug bietet die Möglichkeit, die Sprache des Gegenübers zu erkennen und zu sprechen - auf Basis der eigenen Beobachtungen und innerhalb von Sekunden. Diese Fähigkeit ist vor allem für diejenigen von Vorteil, die das Thema zwischenmenschliche Beziehungen für ihren Beruf nie als relevant angesehen haben.

Transferfähigkeit in der Personalabteilung

Es gibt einen weiteren wichtigen Wert der Transferfähigkeit kommunikativer Fähigkeiten: Ihre mögliche Bedeutung für die Personalabteilung. Wird diese Transferfähigkeit der Mitarbeiter in die Verantwortung der Personalabteilung gegeben und somit unternehmensweit sichergestellt, kann dies zu einer größeren Mitsprache der Abteilungen auf Unternehmensebene führen - vor allem, wenn die finanziellen Auswirkungen der kommunikativen Transferfähigkeit ersichtlich werden.

Der ROI des Kapitals Transferfähigkeit bietet jeder Abteilung die Möglichkeit zum Übergang von der Kostenstelle zum Profit-Center. Eine Tatsache, die dazu angetan ist, die Aufmerksamkeit der kaufmännischen Unternehmensleitung zu gewinnen.

Organisationen, die den Weg über die traditionelle Kompetenz hinaus, hin zur kommunikativen Transferfähigkeit gehen, werden einen Wettbewerbsvorteil in den Punkten Vertrauensaufbau und Überzeugungsfähigkeit entdecken.

Erkennen und nutzen Sie die wachsende Bedeutung des Themas Transferfähigkeit und bringen Sie in Ihrem Unternehmen Workshopmethoden und Werkzeuge zum Einsatz, welche diese Fähigkeit Ihrer Mitarbeiter sicherstellen.

Jon Gornstein ist der Gründer und Präsident von Persona® Global, einem internationalen Unternehmen für Führungskräfteberatung und Mitarbeiterentwicklung.