

„People Skills“ – erlernbar oder in die Wiege gelegt?



Diese Frage wird immer wieder kontrovers diskutiert. Manche meinen, „People Skills“, oft auch „Soft Skills“ oder soziale Kompetenzen genannt, ließen sich nicht oder nur sehr eingeschränkt erlernen. Einigkeit herrscht darüber, dass sie den beruflichen und privaten Erfolg maßgeblich bestimmen. Zweifellos hat jeder Mensch gewisse Eigenschaften und Stärken mit in die Wiege gelegt bekommen und auch die Prägung während der Kindheit ist von großer Bedeutung.

BEITRAINING[®] ist jedoch davon überzeugt, dass jeder Mensch in der Lage ist, sich weiterzuentwickeln. Wenn wir „People Skills“ als die Summe von Fähigkeiten und Fertigkeiten definieren, wird deutlich, welche Grenzen und Möglichkeiten sich für jeden einzelnen ergeben.

Als **Fähigkeiten** bezeichnet man angeborene oder durch Prägung erworbene Eigenschaften. Viele Fähigkeiten, zum Beispiel analytisches Denken, Kreativität und Einfühlungsvermögen, müssen nicht erst explizit erworben werden. Sie sind in jedem Menschen mehr oder weniger ausgeprägt vorhanden, lassen sich jedoch im Laufe des Lebens noch verbessern und verfeinern.

Fertigkeiten hingegen werden erst durch Üben und Trainieren erworben. Dazu gehören beispielsweise Präsentationstechniken, Verkaufsfertigkeiten und auch Führungstechniken. Wenn eine gewisse Grundfähigkeit vorhanden ist, wird der Erwerb einer Fertigkeiten leichter gelingen.

Ein Beispiel: Wer musikalisches Talent besitzt, wird leichter Klavierspielen lernen als jemand, der unmusikalisch ist. Die Musikalität ist die Fähigkeit, Klavierspielen die Fertigkeit. Prinzipiell kann jeder Mensch Klavierspielen lernen, doch für eine Karriere als Konzertpianist ist Musikalität notwendig.

Genauso ist Verkaufen eine erlernbare Fertigkeit. Verkaufen kann jeder lernen, wenn er die einzelnen Schritte eines Verkaufsprozesses erkennt und sich in deren Umsetzung immer wieder übt. Wer jedoch viel Einfühlungsvermögen als Fähigkeit mitbringt, wird sich leichter tun, denn er kann sich schneller in die Lage des Kunden versetzen und seine Bedürfnisse und Beweggründe erkennen. Verkaufskompetenz ist jedoch zu einem hohen Anteil erlernbar.

Wie erwirbt man „People Skills“?

• Erlernen von Techniken und Methoden

Z.B. die Stufen eines Verkaufsprozesses, Kommunikationsmodelle, Präsentationstechniken, Methoden der Eigenorganisation

• Denkprozesse verändern

Durch positives Denken und die Visualisierung von Zielen ist es möglich, die eigenen Fähigkeiten auszubauen. Auf diese Weise können auch Ängste, z.B. die Angst, vor großen Gruppen zu sprechen, überwunden werden.

• Üben, üben, üben!

Denken Sie daran zurück, welche für Sie heute selbstverständlichen Fertigkeiten Sie im Laufe Ihres Lebens bereits durch Übung erworben haben: Lesen, Schreiben, Autofahren, etc. Genauso lassen sich auch in anderen Bereichen immer wieder persönliche Grenzen überwinden.

Fazit: Bestimmte Fähigkeiten erleichtern also den Erwerb von bestimmten Fertigkeiten. Fähigkeiten lassen sich jedoch durch Training verfeinern und Fertigkeiten kann man erlernen. Es lohnt sich also, in die eigene Weiterentwicklung und die der Mitarbeiter zu investieren.

Wenn Sie die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die Sie und Ihre Mitarbeiter haben, analysieren und ausbauen wollen, laden wir Sie zu unseren „**Unternehmerworkshop Standortbestimmung**“ ein.

Zitat des Monats:

„Wer seine Talente als Gaben betrachtet und nicht als Aufgaben, ist ihrer nicht wert.“

Curt Goetz (1888-1960)

(Seminarplan 01/2009)

BYB (Building Your Business[©]) Strategische Unternehmensplanung

Teil I 08./09.06.2009
Teil II 22./23.06.2009
Teil III 06./07.07.2009

BYB (Building Your Business[©]) Strategische Unternehmensplanung

Teil I 09./10.07.2009
Teil II 23./24.07.2009
Teil III 06./07.08.2009

BYB (Building Your Business[©]) Strategische Unternehmensplanung

Teil I 10./11.08.2009
Teil II 24./25.08.2009
Teil III 07./08.09.2009

POP (Priorities Organisation Planning[©]) Effektive Eigenorganisation

Teil I 29./30.06.2009
Teil II 13.07.2009

ESS (Effective Selling Skills[©]) Professionelle Verkaufstechniken

Teil I 15.06.2009
Teil II 24.06.2009



Rolf Hempel

Zimmerstraße 26/27
10969 Berlin

Mobil +49-(0)-152-2980-4250
Fax +49-(0)-180 50 60 33 40 99 92

mailto: r.hempel@bei-training.de
www.bei-training.de/berlin-mitte