



Mit Kompetenz überzeugen

So setzen Sie sich mit Zurückhaltung durch

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

Sie sind jemand, der auf Substanz setzt und dem jede Art von „Show-Business“ zuwider ist?
Und doch müssen Sie sich im beruflichen Wettbewerb mit Menschen auseinandersetzen, die
sich vor allem gut verkaufen können – auch wenn diese Personen gar nicht so kompetent
sind, wie sie zunächst scheinen.

Lesen Sie in unserem Whitepaper, wie Sie Ihre Kompetenz ausstrahlen, Ihr eigenes Wissen
zur Geltung bringen und dadurch überzeugen können – zurückhaltend und intelligent.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

Freundliche Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nina Greßhoff', written in a cursive style.

Nina Greßhoff
Konferenzmanagerin Führung & Assistenz
FORUM · Institut für Management GmbH

So strahlen Sie Kompetenz aus

Über den Autor



Dr. Matthias Nöllke ist Experte und Buchautor für die Themen Management und Kommunikation. Er ist ein gefragter Vortragsredner und gibt seit mehr als zehn Jahren Seminare und Workshops. Sein besonderes Interesse gilt den Themen Macht und Einflussnahme sowie Vertrauen im Beruf.

Tagtäglich machen wir die Erfahrung: Nicht immer setzt sich das bessere Argument durch. Und nicht immer finden diejenigen Gehör, die sich am Besten auskennen. Auch wenn wir das gerne so hätten: Kompetenz spricht leider nicht für sich. Man muss sie auch ausstrahlen, sonst geht sie unter. Dabei empfiehlt es sich keineswegs, dick aufzutragen und sich zum Großsprecher aufzuschwingen. Kurzfristig mag man damit Eindruck schinden. Doch auf längere Sicht kann es Ihnen enorm schaden, wenn Sie als jemand gelten, der den Mund gerne ein wenig zu voll nimmt. Umso mehr gilt der Grundsatz: Wer mit Kompetenz überzeugen will, kommt um intelligente Imagepflege nicht herum. Die ist aber geradezu das Gegenteil von großmäuliger Schaumschlägerei.

Viele wirken kalt und unsympathisch

Eine andere Gruppe sollte bei ihrem Gesprächspartner den Eindruck hinterlassen, besonders kompetent zu sein. Und da versagten die Teilnehmer dramatisch. Sie wurden steif, hölzern und drückten sich möglichst hochgestochen aus. Das Ergebnis: Sie wurden nicht nur als wenig kompetent bewertet, sondern auch als kalt und unsympathisch.

Freundliche Zurückhaltung kommt an

Auch die Stillen, Zurückhaltenden können Gehör finden, wenn sie als besonders kompetent gelten. Dazu müssen Sie allerdings Ihre Kompetenz immer wieder ins Spiel bringen. Das heißt, Sie müssen Ihre Kompetenz erst einmal aufbauen, „Punkte sammeln“, indem Sie die anderen unterstützen. Das ist nämlich das Geheimnis der Kompetenz: Nicht den Rechthaber halten wir für kompetent, sondern denjenigen, von dem wir profitieren. Setzen Sie Ihre Kompetenz also dort ein, wo Sie anderen helfen.

Entscheidend ist auch das Auftreten: Freundlichkeit, Sachlichkeit, Glaubwürdigkeit. Keine taktischen Spielchen. Die

verschaffen Ihnen vielleicht im Moment einen Vorteil, aber sie schaden Ihrem Ruf, verlässlich und kompetent zu sein. Das gilt ebenso für vollmundige Versprechungen und Ankündigungen, die Sie nicht einlösen. Sie stärken Ihre Position, wenn Sie Blender entlarven. Nicht aber, wenn Sie selber einer werden.

Konzentration auf das Wesentliche

Zwei Aspekte kommen noch hinzu: Sie konzentrieren sich auf die Dinge, die Ihnen wichtig sind. Sie müssen nicht überall mitreden, aber da, wo es für Sie wesentlich wird, lassen Sie nicht locker und melden sich zuverlässig zu Wort. Immer wieder. Damit einher geht die Fähigkeit, erst einmal abzuwarten. Bevor Sie sich äußern, müssen Sie sich ein möglichst vollständiges Bild machen, beide Seiten einer Sache kennenlernen und die Argumente abwägen. Auch wenn andere mit ihrer Meinung vorpreschen, nehmen Sie sich Zeit, das Thema zu durchdenken. Und dann geben Sie Ihr Statement ab. Das wirkt wesentlich kompetenter. Zumal Sie Gelegenheit haben, die Schnellschüsse der anderen zu kommentieren.

Selbstkritik und Einwand in eigener Sache

Wer bereit ist, die eigene Position zu hinterfragen, wirkt vertrauenswürdiger und kompetenter. Zumindest auf diejenigen, die selbst kompetent sind. Die reagieren ziemlich empfindlich auf jede Form der Selbstbeweihräucherung. Ihr Vertrauen findet eher derjenige, der sich selbst ein wenig kritisch sieht, der Einwände vorbringt oder sogar einen Konkurrenten lobt. Warum? Weil Sie damit zum Ausdruck bringen: Sie haben es nicht nötig, sich als Alleskönner zu inszenieren. Sie machen dem anderen nichts vor. Was Sie sagen, ist glaubwürdig. Dass Sie durch einen Einwand in eigener Sache Ihre Position nicht etwa schwächen, sondern stärken, hat der US-Psychologe Robert Cialdini herausgefunden.

Voraussetzung ist allerdings, dass auf den Einwand Ihr *stärkstes* Argument folgt. Dieses Argument wirkt überzeugender, wenn Sie eine kleine Einschränkung, einen Nachteil, eine Messerspitze Selbstkritik vorausschicken. Und noch einmal gesagt: Dieses Vorgehen empfiehlt sich nur bei Personen, die sich zumindest halbwegs auskennen. Wer keine Ahnung hat und auf Ihren Expertenrat hofft, den werden Sie mit Ihren Einwänden nur verwirren. Da lassen Sie die einfach weg.

Und immer bei der Sache bleiben

Auf persönliche Angriffe reagieren Sie souverän. Sie gehen gar nicht darauf ein, sondern lassen sie einfach an sich abperlen. „Solche persönlichen Angriffe bringen uns nicht weiter“, erklären Sie. „Lassen Sie uns lieber über das eigentliche Thema reden.“ Oder Sie fassen einen abfälligen Kommentar einfach zusammen, um zu einer sachlichen Diskussion überzuleiten: „Sie sind mit meiner Erklärung offenbar nicht einverstanden. Was haben Sie denn

genau daran zu bemängeln?“

Bleiben Sie hartnäckig bei der Sache, hören Sie dem andern zu und werden Sie niemals persönlich. Behandeln Sie den andern mit Respekt, fordern Sie den aber auch für sich selbst ein. Dann sind Sie nicht nur ein angenehmer Gesprächspartner, mit dem man sich gerne austauscht, sogar wenn man anderer Meinung ist. Dann sind Sie auch im Höchstmaß überzeugend.

Weitere Angebote finden Sie hier:

Kommunikation und Rhetorik als Geheimwaffe für Ihren beruflichen Erfolg!

Erfahren Sie in unseren Seminaren, wie Sie Ihren Führungsstil dank rhetorischer Hilfsmittel verbessern und somit Ihre Kommunikation präzise einsetzen können. [Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt gratis testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern](#).

