

PETER NÄF

karrierecoaching

ÜBERTRAGBARE FÄHIGKEITEN

Unterscheidung von Hard Skills und Soft Skills

Ein bekanntes Kompetenzmodell unterscheidet zwischen Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen. Dabei können wir vereinfacht die Fach- und teilweise auch die Methodenkompetenz den sogenannten Hard Skills zurechnen. Die Sozial- und Selbstkompetenzen sowie teilweise die Methodenkompetenzen bezeichnen wir als Soft Skills. Je mehr wir uns bei dieser Aufzählung von links nach rechts bewegen, umso übertragbarer werden die Kompetenzen. Übertragbar bedeutet, dass Fähigkeiten sich in unterschiedlichen Funktionen und/oder Branchen gleichermassen anwenden lassen. Die Fachkenntnisse sind dabei am stärksten an bestimmte Funktionen gebunden. Programmierkenntnisse zum Beispiel lassen sich nur in der Informatik anwenden. Demgegenüber kommen die Sozialkompetenzen Empathie und Kommunikationsfähigkeit sowohl bei einem IT-Projektleiter als auch bei einem Immobilienverkäufer zur Anwendung. Noch breiter sind die Selbstkompetenzen einsetzbar. Disziplin, Durchhaltevermögen oder Belastbarkeit erbringen in praktisch allen Tätigkeiten Nutzen. Aus diesem Grund sind gleichen Stärken – wir können diese zusammenfassend als Soft Skills bezeichnen - in den Inseraten zu unterschiedlichsten Stellen zu finden.

Übertragbare Fähigkeiten und Querverschiebung

Menschen wechseln viel öfter die Stellen als früher. Damit sind die übertragbaren Fähigkeiten wichtiger geworden. Sie sind weniger bedeutend bei einem Wechsel im angestammten Tätigkeitsgebiet, als bei einer Querverschiebung. Meistens sind dabei die übertragbaren Soft Skills als Argument für eine Rekrutierung nicht ausreichend. Vor allem bei höher qualifizierten Stellen sollte der Gap bei den Fach- und Methodenkompetenzen nicht zu gross sein. Meist bringen aber Bewerbende mehr mit, als sie wissen. Nehmen wir als Beispiel einen IT-Projektleiter, welcher in den Verkauf von technischen Einrichtungen wechseln möchte. Auf den ersten Blick sind das unterschiedliche Stellen und eine Übereinstimmung ist nicht sichtbar. Bei genauerer Analyse zeigt sich aber, dass Kandidat auch im Verkauf von IT-Projekten involviert war. Die Verkaufsprozesse ähneln sich (Methodenkompetenz). Auch verfügt er neben der IT über gutes technisches Verständnis (Fachkompetenz) sowie über Verkaufsgeschick (Sozialkompetenz). Eine Anstellung ist also realistisch. Oft gelingen aber Querverschiebungen nicht, da Bewerbende ihre übertragbaren Fähigkeiten nicht kennen.