

Ergebnisse der Studie „Interaktion im Beruf“

Was wurde untersucht?

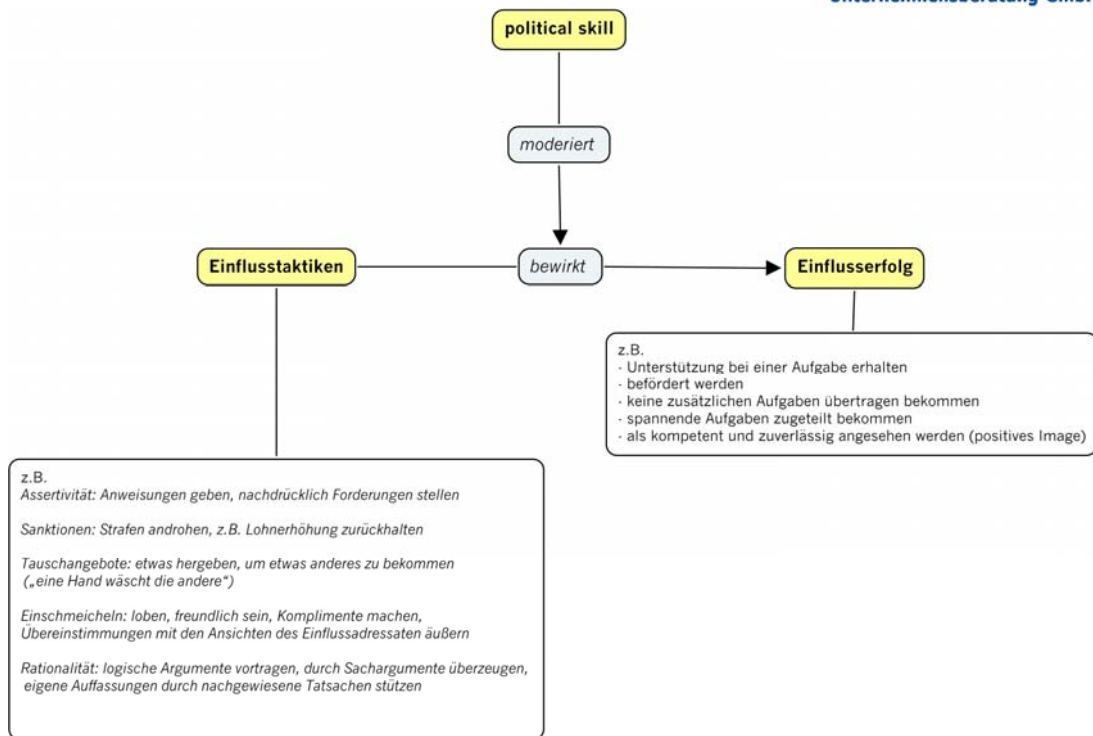
Im Arbeitsleben sind Menschen tagtäglich Subjekte und Objekte **sozialer Einflussprozesse**. Die Ziele dieser Prozesse können dabei sehr unterschiedlich sein – z.B. Vermeidung von Aufgaben oder Erlangung von Unterstützung.

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit sozialen Einflussprozessen findet im Rahmen der organisationspsychologischen Forschung unter dem Überbegriff **Mikropolitik** statt. Hierbei geht es um die alltägliche Einflussnahme auf das Verhalten oder Empfinden anderer Personen. Diese Verhaltensweisen können beispielsweise in der aktiven Pflege von strategisch wichtigen Beziehungen oder dem kleinen Lob oder Kompliment bestehen. Das Dehnen von Vorschriften oder das Akzeptieren von Notlügen fallen jedoch aus darunter. Und nur in Extremfällen ist dieses Verhalten als ausschließlich manipulativ bzw. als uneingeschränkt altruistisch anzusehen.

Beobachtet man nun mikropolitisch Verhalten, dann fällt auf, dass einige Personen im beruflichen Kontext erfolgreicher auf Andere Einfluss nehmen können als andere. Zwar wurde in der Forschung bisher viel über die Taktiken und Strategien herausgefunden, die Menschen einsetzen, um Einfluss zu üben und politisch zu agieren, jedoch weiß man nach wie vor wenig über die Mechanismen, die eine Person dazu befähigen, Einflussverhalten *erfolgreich auszuüben* (**WIE des sozialen Einflusses**). Genau an dieser Stelle setzte die Diplomarbeit an. Es ging um die Untersuchung des psychologischen Konstruktes *political skill*, von dem angenommen wird, dass es die Beziehung zwischen Einflusstaktiken und Einflussenerfolg beeinflusst.

Political skill bezeichnet die Fähigkeit und Bereitschaft

- sich in andere Personen einzufühlen und
- das eigene Verhalten in Beziehungsnetzwerken flexibel und situationsangemessen so zu steuern,
- dass es aufrichtig und vertrauenswürdig erscheint und
- das Verhalten anderer Personen im Sinne der eigenen Ziele beeinflusst.



Wer nahm an der Studie teil?

Insgesamt erklärten sich 131 Personen mit Führungsverantwortung bereit, gemeinsam mit einem oder zwei ihrer MitarbeiterInnen an der Studie teilzunehmen. Es beteiligten sich so über 300 Personen an der Befragung!

Was zeigen die Ergebnisse?

Die Ergebnisse zeigen u.a., dass

- political skill ein **wichtiges Konzept** ist, um die Bedingungen des Erfolges sozialer Einflussprozesse näher zu beschreiben.
- die eigene Einschätzung und die Einschätzung durch MitarbeiterInnen nur moderat miteinander zusammenhängen. **Selbst- und Fremdbild stimmen also nur teilweise miteinander überein.**
- politisch geschickte Personen in der Regel sehr **gesellig**, gesprächig, **freundlich**, **unternehmensfreudig** und aktiv sind.
- politisch geschickte Personen in der Regel **entspannt**, **ausgeglichen**, hoffnungsvoll, selbstsicher, **selbstbeherrscht** und stabil sind
- political skill ein wichtiger **Prädiktor beruflicher Leistung** ist.

Wie kann ich mein political skill verbessern?

Pflegen Sie Ihre sozialen Netzwerke.

- Netzwerke sind von entscheidender Bedeutung für den beruflichen Erfolg, ihre aktive Pflege und das Knüpfen neuer Kontakte sind daher sinnvoll.
- Merken Sie sich drei wichtige Dinge über die Personen, mit den Sie zusammen arbeiten. So fällt der Einstieg in Gespräche, die nicht ein berufliches Thema haben, leichter und Ihr Interesse an der Person wird deutlicher.

Für das Erreichen Ihrer Ziele ist es notwendig, Einfluss zu nehmen und ggf. auch zu handeln.

- Fragen Sie nicht einfach nur nach etwas. Bieten Sie gleichzeitig auch etwas an.
- Überlegen Sie, ob Sie wirklich wissen, wie das Gegenüber das gemeinsame Ziel sieht.

Elementar für soziale Interaktion ist das Bemühen, einander zu verstehen, einander zuzuhören und die Situation richtig einzuschätzen.

- Jeder kennt die Techniken des guten Zuhörens: unterbrechen Sie nicht, paraphrasieren Sie das Gehörte, versuchen Sie zwischen den Zeilen zu lesen, akzeptieren Sie andere Sichtweisen.
- Denken Sie auch an diese Techniken in Momenten, wenn Sie eigentlich gar nicht zuhören wollen.
- Bedanken Sie sich bei anderen, wenn diese etwas für Sie getan haben.

Zeigen Sie anderen gegenüber ehrliches und aufrichtiges Interesse.

- Unterbrechen Sie andere nicht in der Mitte des Satzes. Beenden Sie nicht die Sätze anderer. Hören Sie (länger) zu.
- Achten Sie auch auf Ihre nonverbale Kommunikation. Schauen Sie nebenbei immer wieder auf Ihre Uhr oder kramen Sie in Ihren Unterlagen?
- Versuchen Sie auch ehrlich und aufrichtig bei Personen zu sein, die Sie nicht mögen.

Wenn Sie ausführlichere Informationen zu der Studie „Interaktion im Beruf“ haben möchten, dann stehe ich Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung (jutta.maschler@personal-point.de).