

Erfolgreiche Führung auf Vertrauensbasis

Vertrauen sei alles, sagt man. Nur wird in fast keiner Organisation von allen Führungskräften konsequent auf diese Weise geführt. Dabei ist die Vertrauensbasis der Schlüssel zum Erfolg. Ich zeige aus meiner Coachingpraxis, worauf es wirklich ankommt.

Wir sehen es spätestens, seitdem die Welt nun so richtig verrücktspielt: alles «VUKA» – alles volatil, unsicher, komplex und ambivalent. Vertrauen ist die stärkste Währung der Welt. Ohne Vertrauen geht letztlich gar nichts (mehr). Vertrauen ist einer der wichtigsten Motivationsfaktoren und damit unerlässlich für eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit. Das zeigen unsere regelmässigen, breit angelegten Befragungen der Mitarbeitenden unserer Kunden.

Doch die Redewendung lautet: «Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser.» Ist das wirklich so? Ist Kontrolle besser als Vertrauen? Kann das in unserer Welt heute noch wirklich funktionieren? Die Zeiten haben sich längst geändert. Schon seit etlichen Jahren funktioniert das nicht mehr. Nur viele wollten es bis jetzt nicht wahrhaben oder haben es schlicht unterschätzt.

Kontrolle ist gut – Vertrauen ist besser

Heute muss die Redewendung umgekehrt lauten, um erfolgreich Menschen führen zu können. In der Führung müssen wir auch kontrollieren. Das wird immer so bleiben. Und das ist gut so. Nur ist Vertrauen noch viel wichtiger. Es ist die Basis eines jeden Führungserfolgs.

Mit Macht und Kontrolle lassen sich Organisationen nicht mehr erfolgreich führen, sondern nur noch auf der Basis von echtem Vertrauen in die Menschen.

Echt vertrauen kann nur, wer sich selbst vertraut

Obschon wir es wissen, so einfach ist das eben nicht. Im

Gegenteil: Das mit dem Vertrauen ist für die allermeisten etwas vom Schwierigsten überhaupt. So wird in den allermeisten Organisationen noch immer nicht wirklich auf echter Vertrauensbasis geführt.

Selbstvertrauen bedeutet nicht, dass man sich einfach hinstellt und sich so gibt, also ob man stark wäre. An folgenden Verhaltensweisen erkennt man mangelndes Selbstvertrauen:

- nachdenken über vergangene Fehler und Misserfolge
- sich Gedanken über Dinge machen, die zum Scheitern führen könnten
- sich Gedanken und Sorgen machen bezüglich der Zukunft und der Aussichten
- Problembeladenheit
- nervliche Anspannung und Stressempfinden

Kein Selbstvertrauen ohne echtes Selbstbewusstsein

Vertrauen in andere bedingt zuerst Vertrauen in sich selbst, das wiederum bedingt, sich seiner selbst bewusst zu sein. Denn Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen beeinflussen einander stark. Man muss sich seiner selbst bewusst sein, sich wirklich kennen und spüren, um sich auch durch und durch vertrauen zu können. Fragen Sie sich, werden Sie sich bewusst: Was können Sie besonders gut? Worin sind Sie spitze? Worin sind Sie nicht gut? Was wollen Sie unbedingt? Was ist Ihnen besonders wichtig? Was wollen Sie nicht? Vertrauen ist letztlich immer in einer Wechselwirkung von Geben und Erhalten – alles ist Aktion und Reaktion. Das macht die Magie zwischen Menschen eben aus.

Vertrauensbasierte Führung bringt (viel) mehr Geschäftserfolg

Führen mit Vertrauen beflügelt Ihre Mitarbeitenden. Entgegengebrachtes Vertrauen motiviert Selbstverantwortung, Eigeninitiative und erhöht das Engagement und die Leistung immens. Zufriedene Mitarbeitende machen die Kunden noch zufriedener. Das steigert Umsätze, reduziert Kosten und bringt nachhaltige Gewinne, wie ich in meinen Führungscoachings täglich sehe.

Wie handhaben Sie es mit dem Vertrauen? Wie sehr vertrauen Sie sich selbst? Wie einfach fällt es Ihnen, anderen echtes Vertrauen zu schenken? Was sind die Herausforderungen von Ihnen und Ihren Führungskräften?

DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

www.ledergerber-partner.ch

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.



Den Beitrag finden Sie auch online www.it-markt.ch

