

Erfolgreiche Führung mit dem magischen Dreieck des Vertrauens

Vertrauen ist die stärkste Währung der Welt – ohne sie geht nichts, weder geschäftlich noch sonst im Leben. Damit Vertrauen in der Führung erfolgreich gelebt werden kann, habe ich aus meiner Coaching-Praxis das magische Dreieck des Vertrauens entwickelt. Ich zeige Ihnen, welche drei Punkte das Dreieck formen und wie Sie diese für Ihren Führungserfolg nutzen können.

Die Welt ist verrückt, unsicher, unstet. Das ist nicht vertrauensfördernd, sondern macht das Ganze noch schwieriger. Vertrauen steht im Spannungsfeld von Emotionen Zuversicht und Angst. Vertrauen ist keine naive Gutgläubigkeit, sondern eine überlegte Entscheidung. Vertrauen ist eine bewusste innere Haltung. Niemand kann Privat- und Berufsleben komplett voneinander trennen. Und so werden die Herausforderungen bezüglich einer vertrauensvollen Führung immer noch grösser.

Vertrauen ist die wichtigste Führungsfähigkeit. Für viele ist das Thema aber schlicht zu wenig greifbar. Um Klarheit zu schaffen und «Vertrauen» anschaulich zu machen, entwickelte ich vor Jahren das «magische Dreieck des Vertrauens» – abgeleitet aus tausenden Coachings und inspiriert von Stephen R. Covey. Über die Jahre habe ich das Dreieck weiterentwickelt und verfeinert.

Jegliches Vertrauen basiert auf Glaubwürdigkeit

Das magische Dreieck des Vertrauens

Das magische Dreieck des Vertrauens besteht aus den drei entscheidenden Komponenten Selbstvertrauen, Verhalten und das Ansprechen.

1. Selbstvertrauen

Vertrauen muss im Innern aufgebaut werden, bevor es von aussen wahrgenommen wird. Denn es gibt kein echtes Vertrauen ohne Selbstvertrauen. Nur wer sich selbst vertraut, kann anderen vertrauen. Jegliches Vertrauen basiert auf Glaubwürdigkeit: die Glaubwürdigkeit für sich selbst (innere Glaubwürdigkeit) und für andere (äussere Glaubwürdigkeit). Selbstvertrauen und Glaubwürdigkeit bestehen aus drei Faktoren: 1. ehrlich sein (wollen und können), 2. Ergebnisse liefern (können) und 3. Persönlichkeit weiterentwickeln (wollen).

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, gehen Sie in sich und fragen Sie sich: Wie sehr vertraue ich mir selbst? Was geht in mir vor, wenn ich Versprechen, die ich mir selbst gegeben habe, nicht einhalte? Was geht in mir vor, wenn ich immer wieder meine eigenen Versprechen nicht

einhalte? Wie ehrlich bin ich mit mir selbst? Tue ich, was ich wirklich sollte? Wie systematisch arbeite ich an meiner Persönlichkeit?

2. Verhalten

Basierend auf Ihrem Selbstvertrauen bauen Sie mit Ihrem Verhalten Vertrauen auf. Meine Coaching-Praxis zeigt, dass diese zehn Verhaltensweisen in der Führung erfolgskritisch sind:

1. Sich selbst reflektieren
2. Vertrauen schenken
3. Eigenverantwortung zeigen
4. Ehrlich sein
5. Respekt zeigen
6. Transparenz schaffen
7. Fehler wiedergutmachen
8. Aktiv zuhören
9. Versprechen einhalten
10. Ergebnisse liefern

3. Ansprechen

Wenn Sie Ihr Verhalten ändern, wird sich automatisch Ihre Sicht der Dinge entsprechend verändern. Ihre Erlebnisse und Ergebnisse werden sich verändern. Doch das ist noch nicht alles: Das Ansprechen ist ebenso entscheidend und deshalb die dritte Komponente im magischen Dreieck des Vertrauens. Denn ob und wie Sie Dinge ansprechen, hat eine grosse Wirkung. Wichtig ist, dass Sie lernen, auch unangenehme, schwierige Dinge aktiv und gezielt anzusprechen und dabei dazuzulernen. Beim Ansprechen sind diese drei Faktoren erfolgskritisch: 1. Offenheit zeigen, 2. Ehrlichkeit leben und 3. die Macht der Worte gezielt einsetzen.

Umsetzung im Führungsalltag: überlegt Vertrauen schenken

Vertrauen ist keine Massnahme, sondern eine bewusste innere Haltung, die Sie leben. Nur so entsteht Glaubwürdigkeit – die stärkste Währung jeder Führungskraft. Wer glaubwürdig ist, kann erfolgreich sein. Wer nicht glaubwürdig ist, wird immer wieder daran scheitern. Wie halten Sie und Ihre Führungskräfte es mit dem Vertrauen? Wie erleben Sie das? Was sind Ihre grössten Herausforderungen und die Ihres Führungsteams?

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