

März 2010



o schaffen Sie Glaubwürdigkeit



Liebe Leserin, lieber Leser,

wie glaubwürdig sind Sie und wem vertrauen Sie im Unternehmen?

Durch die Wirtschaftskrise haben Kunden die Glaubwürdigkeit in Finanzunternehmen und deren Manager verloren. Mitarbeiter verlieren bei unprofessionellen Veränderungsprojekten das Vertrauen in die Führungskräfte. Wer im Unternehmen „trickst und täuscht“ kann sich vielleicht kurzfristig Vorteile verschaffen, verliert jedoch langfristig jeglichen tragfähigen Kontakt und isoliert sich.

Charakter und Kompetenz schaffen Glaubwürdigkeit. Diese sind wichtige Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit mit Kunden und in den Unternehmen. Misstrauen vertreibt Kunden und verlangt erheblich mehr Zeit für Mitarbeiterkontrolle.

Nutzen Sie die folgenden Anregungen in Anlehnung an das Buch von Stephen Covey „Schnelligkeit durch Vertrauen“ und erhöhen Sie damit Ihre Glaubwürdigkeit

Ich wünsche Ihnen damit viel Erfolg!

Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "Alois Summerer". The signature is written in a cursive style with a large, sweeping flourish at the end.

Alois Summerer

Inhalt

- [So schaffen Sie Glaubwürdigkeit](#)
- [Seien Sie integer!](#)
- [Was zählt sind Ihre wahren Absichten!](#)
- [Machen Sie das Beste aus ihren Fähigkeiten](#)
- [Achten Sie auf gute Ergebnisse!](#)
- [Impressum](#)



Seien Sie integer!

„Menschen, die bei kleinen Dingen achtlos mit der Wahrheit umgehen, kann man bei wichtigen Dingen nicht vertrauen“.

Albert Einstein

Integrität ist der Begriff, den viele Menschen mit Vertrauen verbinden. Integer sind Sie, wenn Sie den Mut haben im Einklang mit Ihren Werten und Überzeugungen zu handeln. Seien Sie im Arbeitsleben authentisch und achten Sie darauf, dass zwischen Ihren Worten und dem Verhalten ein Einklang besteht.

Glaube ich, dass es Prinzipien gibt, die ich noch nicht entdeckt habe? Bin ich entschlossen, im Einklang mit ihnen zu leben, auch wenn das bedeutet, dass ich mein Denken und meine Gewohnheiten ändern muss?



Was zählt sind Ihre wahren Absichten!

„Ich finde, dass wir unseren Beschäftigten bei allen Schwierigkeiten beistehen müssen, dass wir uns persönlich für sie interessieren müssen. Sie sollen wissen, dass Southwest immer für sie da ist“.

Herb Kelleher, Vorstandsvorsitzender, Southwest Airlines

Welche „Vertrauenssteuern“ zahlt ihr Unternehmen, weil die Beschäftigten kein Vertrauen in die Absichten des Managements haben? Wie wirkt sich das auf Schnelligkeit, Motivation und Kosten aus?

Bei den Absichten geht es um Ihre Motive, Ihre Agenden und das daraus resultierende Verhalten. Vertrauen entsteht, wenn Ihre Absichten ehrlich sind und offen kommuniziert werden. Versteckte Absichten schaffen Misstrauen.

Teile ich meine Absichten klar mit und schaffe damit eine offene Kommunikationskultur?

Akzeptiere ich, dass andere die Dinge anders sehen als ich und sogar recht haben können?



Machen Sie das Beste aus ihren Fähigkeiten

„Selbstzufriedene Unternehmen sind tot. Heute erfordert Erfolg die Beweglichkeit und das Bestreben, immer wieder neue Denkweisen zu entdecken“.

Bill Gates, Vorstandsvorsitzender Microsoft

Fähige Menschen sind glaubwürdig. Mit Ihren Einstellungen, Fähigkeiten und Wissen wecken Sie Vertrauen. Die fachliche Kompetenz ist neben den charakterlichen Eigenschaften eine wichtige Fähigkeit um Glaubwürdigkeit zu erzeugen. Ihre fachliche Kompetenz stärkt auch das Selbstvertrauen. Mit einem hohen Selbstvertrauen in Ihre Fähigkeiten werden Sie neue Aufgaben und Herausforderungen schneller und besser lösen.

Wie sehen meine Einstellungen zu Vertrauen aus?

Habe ich Fähigkeiten, die dem Aufbau von Vertrauen dienlich sind?



Achten Sie auf gute Ergebnisse!

„Wenn man Ergebnisse vorweisen kann, ist das, als würde man ein Guthaben ansammeln.“

Jack Welch, ehemaliger CEO General Electric

Was zählt, sind Ergebnisse, für unsere Glaubwürdigkeit und für unsere Fähigkeit, bei anderen Menschen Vertrauen aufzubauen und aufrechtzuerhalten.

Wer über die drei anderen Glaubwürdigkeitsgrundlagen verfügt, aber keine Ergebnisse vorweisen kann, ist wie ein dürrer Baum.

Wer jedoch gute Ergebnisse erzielt und dabei die Unternehmenswerte stark verletzt, ist auf Dauer nicht haltbar. Er schadet damit langfristig

dem Unternehmen.

Was für Ergebnisse liefere ich momentan?
Steigern sie meine persönliche Glaubwürdigkeit oder schaden sie ihr?
Rufen meine Leistungen bei anderen Menschen Vertrauen hervor?



Wir unterstützen Sie professionell

*Wir entwickeln zusammen mit Ihnen eine Vertrauens- und
Leistungskultur.*

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

*Rufen Sie an **0 80 36 - 30 83 33** oder senden Sie ein
Mail **alois.summerer@as-team.net**.*



Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:

AS-Team

Alois Summerer

Angerfeldstr. 1

83134 Prutting

Telefon: 08036-308333

Erreichbar unter: news@as-team.net

Website: www.as-team.net

Möchten Sie unseren Newsletter abbestellen? Dann klicken Sie bitte auf
"Abmelden".

Möchten Sie uns an einen Freund weiterempfehlen? Dann klicken Sie
bitte auf "Empfehlen".

