Der Unternehmergeist und das Vertrauen – Teil II

Der Unternehmergeist im Fokus

Der **Unternehmergeist** ist eine neue Kolumne von Karl Zimmermann, die in den kommenden Ausgaben des WIRinfo auf vergnügliche und dennoch nicht minder klare Art und Weise aufzeigt, wie er, der Unternehmergeist, «funktioniert» – und weshalb ihm in seinem Handeln scheinbar keine Grenzen gesetzt sind.

Karl Zimmermann (60), der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren.

Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebär der KMU-Stadt Bern.

www.kmu-nachfolgezentrum.ch
WIR-Annahmesatz: 10 Prozent

Wie lässt sich Vertrauen aufbauen? Braune Augen sind ein Anfang, aber noch lange nicht alles.

Kürzlich hat sich eine tschechische Studie mit der «Vertrauenswürdigkeit auf den ersten Blick» beschäftigt. Dabei wurden Probanden befragt, welcher der abgebildeten Personen sie im Falle eines Erstkontakts mehr Vertrauen schenken würden.

Gar nicht blauäugig: Vorhersehbar war, dass wir Vertrauenswürdigkeit an bestimmte Gesichtsmerkmale knüpfen. Skurrilerweise vertrauen wir braunäugigen Menschen eher als blauäugigen. Es sei denn, sie verfügen über eine breite Mundpartie und ein rundes Gesicht.

Die Augenfarbe bestimmt also darüber, wie vertrauenswürdig wir auf unsere Mitmenschen wirken – egal ob bei Frauen oder bei Männern. Allerdings sollte Vertrauen nicht an Gesichtsmerkmalen festgemacht, sondern gewonnen werden. In diesem Fall stellen sich die folgenden Fragen:

- Wie lässt sich eigentlich Vertrauen aufbauen?
- Wie kann man selbst Vertrauen aufbauen?
- Reicht es aus, einfach Vertrauen zu schenken und auf eine entsprechende Gegenleistung zu warten?

Das Motto «Ich vertraue dir, also kannst du mir auch vertrauen.» ist naiv, ja geradezu fahrlässig. Vertrauen hat mit einer intakten Beziehung der Parteien zu tun und kann weder gefordert noch geschenkt werden – es wird mit der Zeit aufgebaut.

Im letzten WIRinfo sind wir beim «Vertrauen» stehen geblieben. Heute befassen wir uns mit den Möglichkeiten, Vertrauen aufzubauen und klären den Zusammenhang zwischen Vertrauen, Risiken und Chancen.

Foto: Adobe Stock

Kommen wir zunächst einmal zu den 5 Grundregeln des Vertrauens:

1. Sei kommunikativ!
Offene, regelmässige Gespräche bringen uns einander näher und schaffen so eine solide Vertrauensbasis für die weitere Beziehung.

2. Sei authentisch!
Sei ehrlich und sage stets, was du denkst, glaubst, meinst und fühlst.

Natürlich sollte der gesunde Menschenverstand nicht ausser Acht gelassen werden – nicht alles ist für die Öffentlichkeit bestimmt. Wenn du jedoch auf den richtigen Ton und das passende Timing achtest, sollte Authentizität kein Problem für dich darstellen.

3. Sei ehrlich!
Es gibt Betriebsgeheimnisse, die nicht jeder wissen sollte und das ist jedem klar. Bevor du allerdings lügst – schweige lieber einfach. Dadurch zerstörst du keine bestehenden Vertrauensverhältnisse und behältst eine neutrale Basis für neue Beziehungen bei.

4. Stehe zu Fehlern!
Obwohl das Eingestehen von Fehlern eigentlich zum Thema «Ehrlichkeit» gehört, verdient er meiner Meinung nach einen Extra-Punkt.
Jeder macht mal Fehler und gerade, wenn du eine Vorbildfunktion innehast, solltest du deinen Kollegen die Möglichkeit geben, aus deinen Fehlern zu lernen. Wachst gemeinsam und lass deine Mitarbeiter an deinem Lernerfolg teilhaben!

5. Lass dir Zeit!
Rom wurde nicht an einem Tag erbaut und ebenso verhält es sich mit Vertrauen – es braucht einfach Zeit. Vertrauen baut sich auf und wird idealerweise irgendwann auf eine Bewährungsprobe gestellt und dadurch gefestigt.

Wichtig: Vertrauen ist zwar gut – ein Beweis zu gegebener Zeit aber besser.

«Das absolute Vertrauen bleibt meist ein romantisches Wunschbild.»

Das absolute Vertrauen bleibt in den meisten Fällen ohnehin ein romantisches Wunschbild und entspricht nicht der Realität. Gerade in beruflichen Beziehungen, die keinen «Bund fürs Leben» darstellen, ist ein so tiefgreifendes Vertrauen auch gar nicht notwendig.

Für unsere weltlichen Zwecke ist es sinnvoller, Vertrauen abzustufen. Das Motto «Alles oder nichts» bringt nämlich in den meisten Fällen keinen Erfolg.

Es gehört viel Selbstvertrauen dazu, anderen zu Vertrauen, besonders wenn wir ihre Ansichten teilweise oder gar nicht teilen. Dennoch können wir lernen, unserem Gegenüber zu vertrauen, das Risiko einer Enttäuschung zu akzeptieren und es als Chance zu sehen.

Vertrauen aufzubauen, ist eine echte Herausforderung. Gehen wir diese an!

Worum es in unserer nächsten Kampagne geht? Wir werden uns mit dem Thema «Veränderungen» beschäftigen und vertraue mir, es wird dir gefallen!

Bis bald!

● *Der Unternehmergeist*