

Vertrauen als Grundlage einer guten Zusammenarbeit

Vertrauen ist Ausdruck einer intakten Beziehung.

Zunächst begegnen wir Menschen immer mit einem Vertrauensvorschuss. Je mehr positive Erfahrungen wir mit der Person machen, desto größer wird unser Vertrauen.

Für das "Vertrauskonto" gilt genau wie für ein Bankkonto: Wer einen hohen Kontostand anstrebt, muss dafür Sorge tragen, dass er deutlich mehr einzahlt als er entnimmt. Und wer will, dass sein Konto im Plus ist, der sollte zweckmäßigerweise mit dem Einzahlen beginnen und nicht mit dem Abheben.

Vertrauen vs. Vertrautheit

Vertrauen ist die sichere Erwartung, sich in kritischen Situationen auf den anderen verlassen zu können. Ein lockerer und freundlicher Umgang miteinander führt zu Vertrautheit, aber erst in kritischen Situationen zeigt sich, ob der Andere auch hinter mir steht.

Vertrauen kann man nicht verordnen, es muss entstehen und wachsen. Jedoch gibt es bestimmte Faktoren, die die Entstehung befördern:

1. Ich brauche zu jeder Zeit das Gefühl, dass mein Gegenüber auch in schwierigen Situationen zu mir und hinter mir steht. Dieses Vertrauen entsteht mit der Zeit über positive Erfahrungen.
2. Es braucht die Gewissheit, dass der Andere zu jeder Zeit sein Wort hält und Versprochenes einhält (Integrität).
3. Ich brauche das Gefühl, dass der Andere berechenbar ist, das heißt, dass sein Verhalten über einen längeren Zeitraum stabil ist. Erst dann kann er eingeschätzt und Vertrauen aufgebaut werden.
4. Schenken Sie Ihren Mitmenschen Vertrauen, so kommt es in aller Regel zurück.
5. Seien Sie präsent im Team und zeigen Sie offenes und ehrliches Interesse an Ihren Mitmenschen.
6. Menschen vertrauen eher den Menschen, die ihnen ähnlich sind (Sprache, Werte, soziale Schicht, etc.).

Grundregeln des Vertrauens

- Kommunizieren Sie. Nichts schafft und erhält Vertrauen so sehr, wie regelmäßig und offen miteinander zu reden.
- Sagen Sie, was Sie meinen, glauben, fühlen und tun Sie, was Sie sagen.
- Seien Sie ehrlich.
- Seien sie ehrlich mit eigenen Fehlern.
- Lassen Sie sich Zeit und haben Sie Geduld.
- Offenheit gegenüber Vorschlägen und abweichenden Meinungen.
- Ehrlichkeit in Bezug auf eigene Intentionen.
- Interesse an den Kollegen und ihren beruflichen wie persönlichen Problemen.
- Konstantes positives Vorbild – auch in Sachen eigener hervorragender Leistung.
- Großzügigkeit bei der Weitergabe von Wissen und Kontakten.
- Versprechen geben – und diese halten.