

# Vertrauensbildung im Geschäftsleben

## Das bildet Vertrauen

Sei mutig

Sei ehrlich und klar

Sei aufgeschlossen

Sei selbstlos

Verständige dich wirksam

Tue mehr, als erforderlich

Achte Bemühungen

Sei korrekt

Sei beständig

Differenziere

Beseitige Angst

Übernimm die volle Verantwortung für deine Handlungen

Verschaffe anderen Erleichterung

Verbreite keinen Klatsch

Respektiere andere, unabhängig von ihrer Funktion oder Position

Entwickle Partnerschaft mit Lieferanten und Kunden

## Einige praktische Empfehlungen dazu

Überwinde deine Angst, fürchte dich nicht vor Risiken. Zögere nicht, zu tun, wovon du weißt, dass es richtig ist. Sei aufrecht gegenüber dem Unrecht.

Weiche schwierigen Angelegenheiten nicht aus. Sei unerschrocken gegenüber Erwartungen.

Verheimliche keine Probleme; teile Informationen und Kenntnisse.

Achte auf alle anderen. Sei bereit, deine eigenen Interessen aufzugeben.

Höre aufmerksam und vollständig zu, sprich, wenn es angebracht ist und lerne ohne Unterlass.

Versuche, die Erwartungen der anderen zu übertreffen. Gib mehr, als du musst. Achte auf das kleinste Detail.

Lobe und danke, wo immer es gebührt.

Bevorzuge die Lösung, die für alle annehmbar ist.

Befolge konsequent die Prinzipien von Gedanken, Sprache und Handlung.

Erkenne die Wahrheit in einer Situation und handle entsprechend. Um das zu tun, musst du im gegenwärtigen Augenblick sein und Vorbehalte ignorieren.

Vermeide Kritik und eine Kultur des Bloßstellens.

Lerne aus deinen Fehlern.

Erlaube ihnen, sie selbst zu sein.

Klatsch basiert immer auf Kritik. Bewahre Geheimnisse.

Das beginnt mit dem Respekt dir selbst gegenüber.

Im Unterschied zu gegnerischen Beziehungen.

Stand: 22. Oktober 2010