



## ANTWORTEN ZU LEADERSHIP IMPULS Nr. 20 im Oktober 2010

### „Vertrauen schenken und ernten“

**Was denken Sie? Wie naiv ist es, im Geschäftsalltag vom Guten im Anderen auszugehen?** Vertrauen zu schenken und Kontrollen zu reduzieren?

---

Danke für Ihren Rundbrief. Nur ein ganz, ganz kleiner Kommentar. Wir zogen vor 6 Jahren aus einem der reichsten Gebiete in Deutschland (Rhein-Neckar) in eines der ärmsten um. Damit von einem Gebiet, in dem es sehr, sehr viele Bauern gibt, die nach dem von Ihnen beschriebenen Verfahren arbeiten, in eine Region, wo dies praktisch unbekannt ist. Wir haben das gleich bemerkt. Und seither bewegen mich Fragen:

Können sich ärmere Menschen Vertrauen nicht leisten?

Hat die DDR das Vertrauen zerstört?

Könnte im fehlenden Vertrauen in dieser Region ein Grund für die (relative) Armut sein?

Oder mögen die Menschen hier einfach keine Blumen (wobei es viele Blumenländern gibt!)

Vielleicht liegt es einfach nur daran, dass die meisten landwirtschaftlichen Betriebe sehr groß sind und damit sich kaum mit Blumen und Kürbissen abgeben?

*Prof. Dr. Steffen Fleßa, Universität Greifswald*

---

Klar zahlt sich "VERTRAUEN" aus, wir müssen nur genau buchführen: meist ignorieren wir die Gewinne und reden uns den Mund fransig über die "VERLUSTE", d.h. Missbrauch von Vertrauen. Wenn Sie aber Ihre Konten klar im Auge haben - was Sie einzahlen und was Sie später abbuchen können - dann

werden Sie überrascht sein, welche Gewinne Sie heimfahren. Es gibt natürlich auch so Führungsgenie – wahrscheinlich versuchen die, von Bankern zu lernen - die riesige Renditen erhoffen, ohne vorher zu investieren. Das geht nicht – nicht mit Geld und nicht mit Vertrauen!

*Dr. Herbert Hoffmann, professional DREAM Management Services*