

Stephen M. R. Covey

mit Rebecca R. Merrill

Schnelligkeit
durch
Vertrauen

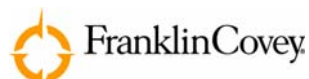
Die unterschätzte
ökonomische Macht

US-Bestseller

New York Times,
The Wall Street Journal
und USA Today



Kontakt:



FranklinCovey Leadership Institut GmbH
Bavariafilmplatz 3
82031 Grünwald bei München
Telefon +49 (0)89 45 21 48-0
Telefax +49 (0)89 45 21 48-28
E-Mail: info@franklincovey.de
URL: www.franklincovey.de

Überblick

Überblick.....	2
Warum Vertrauen wichtig ist.....	3
Buchzusammenfassung	4
Über die Autoren	8
Website und Tools zum Buch	9
Relevanz im deutschsprachigen Raum: Leserstimmen zum Buch	11
Über FranklinCovey	13
Über FranklinCovey im deutschsprachigen Raum.....	13
FranklinCovey Angebote rund um das Thema Vertrauen.....	14
Kontaktmöglichkeiten	16

Warum Vertrauen wichtig ist

Die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen, ist die Kernkompetenz der Führungskräfte unserer globalen Wissensgesellschaft.

Vertrauensvolle Menschen steigen öfter auf, verdienen mehr Geld, erhalten die besseren Möglichkeiten und führen die erfüllenderen Beziehungen.

Leadership ist die Fähigkeit, „Ergebnisse auf eine vertrauensfördernde Art und Weise zu erzielen“. Gemeint ist damit, dass die Art und Weise, wie wir Ergebnisse erzielen genauso wichtig ist, wie die Ergebnisse selbst, denn wenn wir Vertrauen fördern erhöhen wir die Möglichkeit eines Folgeauftrages. Leadership impliziert so das Streben nach nachhaltigen Ergebnissen.

Vertrauensaufbau ist das Verhalten, das einen Leader von einem Manager unterscheidet.

Vertrauen ist die Währung der neuen Weltwirtschaft.

Vertrauen ist:

- ... wichtiger als Ihre Vision, denn: Egal wie großartig Ihre Vision ist, die hohen Kosten des Misstrauens werden Sie davon abhalten, Ihre Vision wirklich zu erreichen.
- ... wichtiger als Ihre Strategie, denn: Bei geringem Vertrauen in der Organisation wird auch eine hervorragende Strategie nicht zum Erfolg führen.
- ... wichtiger als Ihre Systeme und Prozesse, denn: Weder das beste Compliance System noch die bewährtesten Arbeitsverfahren können bei verletztem Vertrauen der Mitarbeiter wirken.
- ... wichtiger als Ihre Management-Fähigkeiten, denn: Egal wie kompetent Ihr Management-Team ist, führt tiefes Misstrauen zu hohen Kosten und verlangsamten Fortschritten.

Es gibt kein Leadership ohne Vertrauen! Es mag Management und Administration ohne Vertrauen geben, aber wie es Warren Buffet sagte: „Leadership ohne gegenseitiges Vertrauen ist ein Widerspruch an sich.“ Deshalb ist es die Aufgabe einer jeden Führungskraft, Vertrauen zu entwickeln.

„Schnelligkeit durch Vertrauen“ ist die Landkarte für Vertrauensaufbau auf jeder Ebene. Einmal etabliert, beschleunigt Vertrauen die Unternehmensprozesse und reduziert die Kosten in unseren Beziehungen und Transaktionen.

Das Buch räumt mit veralteten Sales-Mythen auf: „Der erste Aufgabe eines Verkäufers ist es, einen Wert zu schaffen.“ Dem stimmen wir nicht zu. Die Wahrheit ist: Die erste Aufgabe eines Verkäufer ist es, Vertrauen aufzubauen und die zweite, Werte zu schaffen. Wenn Sie die erste Aufgabe nicht erreichen, werden Sie es schwer haben, die zweite zu erreichen, denn Sie werden immer durch die Vertrauensbrille betrachtet werden.

Buchzusammenfassung

- Schnelligkeit durch Vertrauen –

Die unterschätzte ökonomische Macht

Stephen M. R. Covey mit Rebecca Merrill

Vertrauen bildet die Grundlage für alle Beziehungen und jede Form der Kommunikation, für alle Individuen, Teams, Unternehmen, Organisationen und Zivilisationen rund um den Globus. Mangelndes Vertrauen zerstört auch die erfolgreichsten Unternehmen, die mächtigste Regierung und die stärkste Wirtschaft, das einflussreichste Leadership und die beste Freundschaft. Wenn Vertrauen jedoch entwickelt und gepflegt wird, hat es das Potenzial, unvergleichlichen Erfolg und Wachstum in jedem Bereich des öffentlichen und privaten Lebens zu entwickeln. Vertrauen beschleunigt Prozesse und wird so zum ultimativen Erfolgsgaranten im Wettbewerb.

Mythen über Vertrauen

Das Thema „Vertrauen“ ist mit vielen Mythen behaftet: Vertrauen ist weich, langsam, man hat es oder nicht, man kann es nicht lernen, etc. Das Gegenteil ist jedoch der Fall. Vertrauen ist ein „harter“ und beschleunigender Faktor. Es hat immer Einfluss auf Schnelligkeit und Kosten und ist damit klar definier- und messbar. Wenn man den Vertrauensgrad in einer Beziehung, einem Team oder einem Unternehmen verändert, wirkt sich das gravierend auf den erforderlichen Zeit- und Geldaufwand, aber auch auf die Qualität und den Wert aus.

Mythos	Wahrheit
■ Vertrauen ist weich.	■ Vertrauen ist hart und messbar. Es hat klar nachweisbare Auswirkungen auf Schnelligkeit und Kosten.
■ Vertrauen ist langsam.	■ Nichts ist schneller als Vertrauen.
■ Vertrauen beruht allein auf Integrität.	■ Vertrauen ist eine Frage von Charakter, der Integrität einschließt, und Kompetenz.
■ Vertrauen hat man oder man hat es nicht.	■ Vertrauen kann man aufbauen und zerstören.
■ Verlorenes Vertrauen kann man nicht wiederherstellen.	■ Meist kann man verlorenes Vertrauen wiederherstellen, auch wenn das nicht immer einfach ist.
■ Vertrauen kann man weder lehren noch lernen.	■ Man kann Vertrauen effektiv lehren und lernen – und das kann ein großer strategischer Vorteil werden.
■ Es ist zu riskant, anderen zu vertrauen.	■ Anderen Menschen nicht zu vertrauen, ist wesentlich riskanter.
■ Vertrauen kann man immer nur zu einer Person aufbauen.	■ Wenn man das Vertrauen einer Person gewinnt, baut man gleichzeitig Vertrauen bei vielen anderen auf.

Quelle: „Schnelligkeit durch Vertrauen“, S. 39

Die Ökonomie des Vertrauens

Vertrauen wirkt sich immer auf Schnelligkeit und Kosten aus. Es ist ein eindeutig messbarer Erfolgsfaktor, der sich auf die folgende einfache Formel bringen lässt: Wenn das Vertrauen abnimmt, sinkt auch die Schnelligkeit, und gleichzeitig steigen die Kosten. Wir zahlen eine Steuer für geringes Vertrauen – meist, ohne dies zu wissen. Genauso hoch wie diese Steuer können aber auch die Dividenden für großes Vertrauen ausfallen. Denn: Wenn das Vertrauen wächst, steigt auch die Schnelligkeit, wohingegen die Kosten sinken. Ob das Vertrauen nun groß oder

gering ist – es ist die „versteckte Variable“ in der Formel für den Unternehmenserfolg. Vertrauen ist die Steuer, die bei zu geringem Vertrauen zu einem Rückgang der Ergebnisse führt, oder die Dividende, die bei großem Vertrauen die Ergebnisse vervielfacht:

$$\text{(Strategie x Umsetzung) x Vertrauen = Ergebnisse}$$

Sie können etwas tun - Vertrauen kann jeder lernen und beeinflussen

Vertrauen ist nicht nur eine Frage des Charakters, sondern hängt auch von der Kompetenz eines Menschen ab. Der Charakter umfasst die Integrität und die Motive gegenüber anderen. Die Kompetenz beinhaltet die Fähigkeiten, Fertigkeiten, Ergebnisse und Erfolge. Erst wenn uns klar ist, dass es ohne Charakter und Kompetenz kein Vertrauen geben kann, erkennen wir die Kombination dieser beiden Komponenten bei allen erfolgreichen Führungspersönlichkeiten. Jeder kann etwas tun, um das Vertrauen in seinen beruflichen und privaten Beziehungen zu stärken. Der Schlüssel liegt im Verstehen und Umsetzen der „5 Wellen von Vertrauen“.

Die 5 Wellen von Vertrauen



Quelle: „Schnelligkeit durch Vertrauen“, S. 293

1. Welle: Selbstvertrauen

Die erste Welle beschäftigt sich mit dem Selbstvertrauen, der eigenen Fähigkeit, sich Ziele zu setzen und diese zu erreichen, Versprechen zu halten und Worten Taten folgen zu lassen. Aber es geht auch darum, Vertrauen bei anderen zu wecken. Der entscheidende Punkt ist, dass wir für uns selbst und für andere jemand sind, der Vertrauen verdient. Das Schlüsselprinzip liegt in den „4 Grundlagen der Glaubwürdigkeit“: „Integrität: Sind Sie kongruent?“, „Absichten: Welche Agenda verfolgen Sie?“, „Fähigkeiten: Machen Sie das Beste aus Ihren Möglichkeiten?“ und „Ergebnisse: Was können Sie vorweisen?“.

2. Welle: Beziehungsvertrauen

In der zweiten Welle geht es um Beziehungsvertrauen. Also darum, bei anderen „Vertrauensknoten“ einzurichten und dort möglichst viele Einzahlungen vorzunehmen. Das Schlüsselprinzip ist ein konsistentes, stimmiges Verhalten. Die 13 Vertrauensregeln lauten „Ehrlich sein“, „Respekt zeigen“, „Transparenz schaffen“, „Fehler wiedergutmachen“, „Loyal sein“, „Ergebnisse liefern“, „Sich verbessern“, „Sich der Realität stellen“, „Erwartungen klären“, „Verantwortung übernehmen“, „Erst zuhören“, „Versprechen halten“ und „Anderen Vertrauen schenken“. Sie zeigen auf, dass jeder erfolgreich Vertrauen aufbauen kann: auf allen Ebenen und in allen Organisationen – auch in der Familie! Wenn wir die Regeln beherzigen, sind wir in der Lage, Vertrauen zu stärken, sodass unsere Beziehungen intensiver werden und wir in allen Lebensbereichen deutlich bessere Ergebnisse erzielen.

3. Welle: Organisations-Vertrauen

In der dritten Welle liegt der Schwerpunkt darauf, wie Führungskräfte in Organisationen aller Art – in Unternehmen, Non-Profit-Organisationen, Behörden, Bildungseinrichtungen, Teams oder auch Familien – Vertrauen schaffen können. Das Schlüsselprinzip der dritten Welle ist die Ausrichtung. Sie hilft, Systeme, Strukturen und Symbole aufzubauen, die zur Verringerung oder Tilgung von sieben besonders hohen Vertrauenssteuern führen und zugleich sieben riesige Vertrauensdividenden schaffen.

4. Welle: Markt-Vertrauen

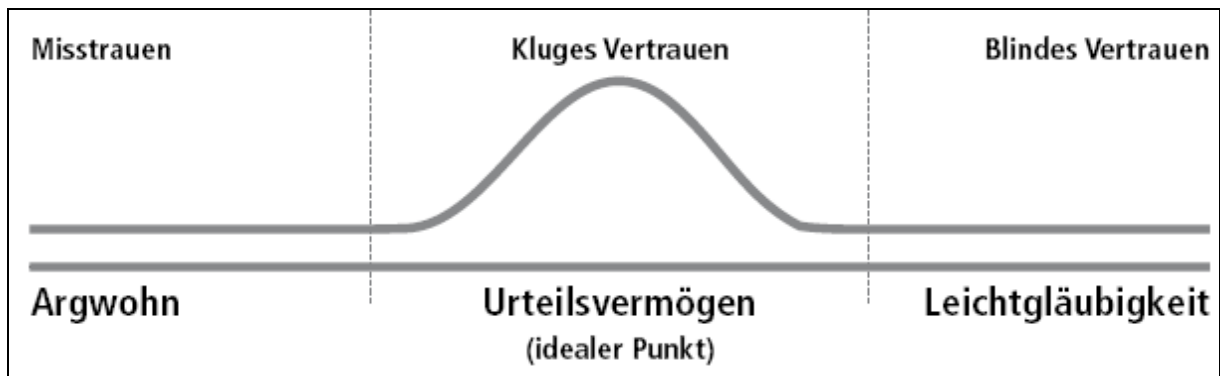
Anhand des Markt-Vertrauens werden die Auswirkungen des Vertrauens besonders deutlich. Das Prinzip, das dieser Welle zugrundeliegt, ist der Ruf, die Reputation. Der Wert einer Marke repräsentiert das Vertrauen von Kunden, Investoren und anderen Partnern im Markt in ein Unternehmen. Jeder weiß, dass Marken enormen Einfluss auf das Verhalten und die Loyalität der Kunden haben. Wenn die Kunden einer Marke großes Vertrauen entgegenbringen, kaufen sie mehr, geben häufiger Weiterempfehlungen ab und bleiben ihr länger treu.

5. Welle: Gesellschafts-Vertrauen

Bei der fünften Welle geht es um das Schaffen von Nutzen für andere. Das Schlüsselprinzip, auf dem sie basiert, besteht in sinnvollen Beiträgen. Wenn wir zum Wohl der anderen beitragen, tun wir etwas gegen die Erbschaftssteuern für Argwohn, Misstrauen und Zynismus. Außerdem inspirieren wir so auch andere, einen Nutzen zu schaffen und Beiträge für die Allgemeinheit zu leisten.

„Kluges Vertrauen“ aufbauen

Im Zusammenhang mit Vertrauen gibt es zwei Extreme: Einerseits gibt es ein weit verbreitetes Misstrauen, sodass viele Menschen anderen gar nicht oder nicht genug vertrauen. Andererseits sind viele zu vertrauensselig, leichtgläubig und vertrauen jedem blind. Der richtige Weg ist der des „klugen Vertrauens“. Gemeint ist die Kombination aus der Bereitschaft, anderen zu vertrauen, und der Analyse der jeweiligen Situation, die für einen klugen Umgang mit Risiken erforderlich ist. Daraus resultiert ein gutes Urteilsvermögen – sowohl im Hinblick auf Geschäfte als auch auf Menschen.



Quelle: „Schnelligkeit durch Vertrauen“, S. 297

Wiederherstellung von verlorenem Vertrauen

Verlorengegangenes Vertrauen kann auf allen Ebenen – in der Gesellschaft, im Markt, in den Organisationen und in unseren persönlichen Beziehungen – zumindest in gewissem Maße wiederhergestellt werden. Die Voraussetzung ist allerdings, dass wir uns wirklich bemühen, das Vertrauen zurückzugewinnen. Wer das Ganze nicht ernst nimmt oder das Vertrauen nach seiner Wiederherstellung immer wieder missbraucht, wird diese Chance ziemlich sicher verspielen. Der Weg zur Wiederherstellung ist dabei immer der gleiche: Sie müssen Ihre persönliche Glaubwürdigkeit vergrößern und sich so verhalten, dass Sie bei anderen Vertrauen wecken.

Vertrauen darf man nicht einfach als selbstverständlich voraussetzen: Man muss es aufbauen, schätzen, schützen, pflegen und mit großer Sorgfalt erhalten. Es hängt nicht nur von unserem Verhalten ab, sondern auch davon, wie andere Menschen unser Tun interpretieren und welche Schlussfolgerungen sie daraus ziehen.

Stephen M. R. Covey zeigt in diesem Buch nicht nur, dass es möglich ist, Vertrauen aufzubauen und wiederherzustellen, sondern auch *wie*. Er hilft dabei, so zu sehen, zu sprechen und zu handeln, dass Vertrauen entsteht.

Über die Autoren

Stephen M. R. Covey leitet den globalen Beratungsbereich „Speed of Trust“ bei FranklinCovey. Er ist ein brillanter, gefragter Keynote-Speaker und Berater für die Bereiche Vertrauen, Führung, Ethik und High-Performance.

Mit seinem Buch „Schnelligkeit durch Vertrauen“ hat er es auf die Bestsellerliste der New York Times geschafft und Platz 1 der Wall Street Journal Bestsellerliste erreicht. Dieses wegweisende Buch stellt unsere jahrhunderte alte Annahme in Frage, dass Vertrauen nur eine sanfte, gesellschaftliche Tugend sei. Statt dessen demonstriert Stephen M. R. Covey, dass Vertrauen eine harte, ökonomische Größe ist – eine lern- und messbare Fähigkeit, die Organisationen profitabler, Beziehungen energetischer gestaltet und dazu beiträgt, dass Menschen schneller ihr volles Potenzial entfalten. Bei seinen Vorträgen auf der ganzen Welt beweist Stephen M. R. Covey, dass nichts schneller ist als Vertrauen und dass die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen, auszuweiten oder wiederherzustellen *die* entscheidende Führungskompetenz in der neuen globalen Wirtschaft ist. Er vermittelt seine Botschaft sehr leidenschaftlich und widmet sich mit großem Engagement der Aufgabe, es Menschen und Organisationen zu ermöglichen, in den Genuss der Dividenden für großes Vertrauen zu kommen.

Nachdem Stephen M. R. Covey seinen MBA in Harvard gemacht hatte, ging er als Kundenbetreuer zum Covey Leadership Center; später wurde er Leiter des nationalen Vertriebs, dann Präsident und CEO.

Unter seiner Leitung wuchs das Unternehmen schnell und profitabel, erwarb sich den Inc.-500-Status und wurde zum weltweit größten Unternehmen für Führungskräfteentwicklung. Er selbst leitete die Strategie, die das Buch seines Vaters Dr. Stephen R. Covey, „Die 7 Wege zur Effektivität“, laut CEO Magazine zu einem der zwei einflussreichsten Businessbücher des 20. Jahrhunderts machte. Als Präsident und CEO verdoppelte er den Umsatz auf über 110 Millionen Dollar; zudem steigerte er den Gewinn um den Faktor 12. In jener Zeit erreichte das Vertrauen sowohl bei den Kunden als auch bei den Mitarbeitern neue Höchststände und das Unternehmen expandierte weltweit in über 40 Länder. Dadurch stiegen der Unternehmenswert und der Wert seiner Marke enorm an: Als Covey zum CEO ernannt wurde, lag der Wert des Covey Leadership Center nur bei etwa 2,4 Millionen Dollar. Innerhalb von drei Jahren stieg der Shareholder-Value auf rund 160 Millionen Dollar zum Zeitpunkt der Fusion mit FranklinQuest. Daraus entstand das neue Unternehmen FranklinCovey.

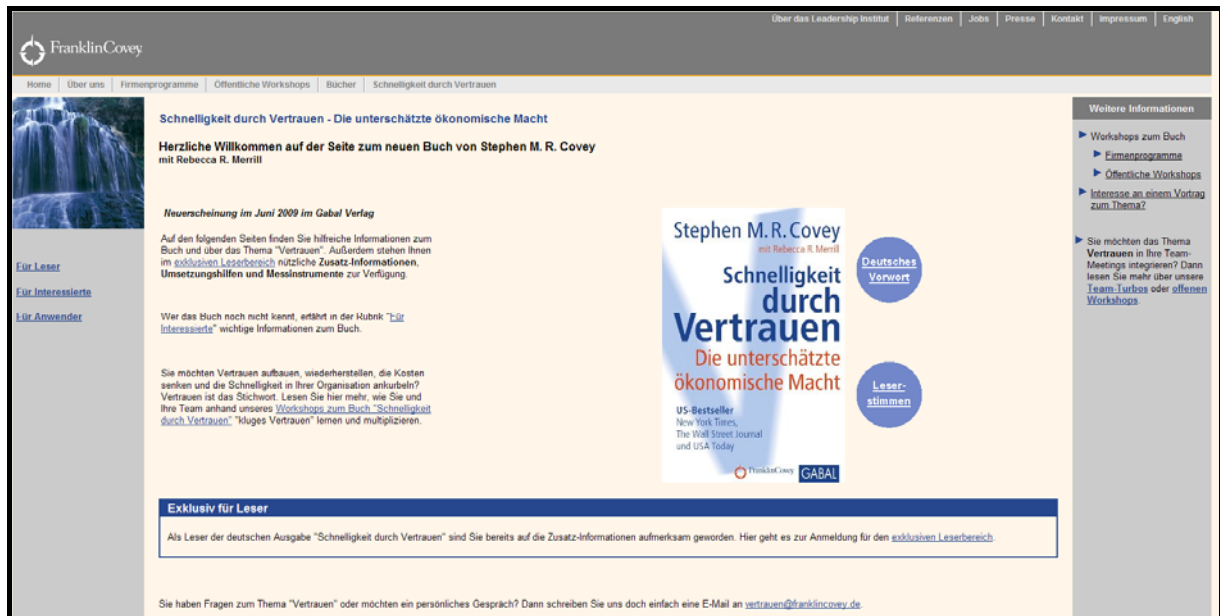
Im Laufe der Jahre hat Stephen M. R. Covey sich bei Führungskräften auf der ganzen Welt erheblichen Respekt erworben. Die Klienten schätzen seine treffende Einschätzung von Fragen und Problemen, die auf seiner praktischen Erfahrung als CEO beruht.

Covey hält mehrere Aufsichtsratsmandate, unter anderem ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats des Human Performance Institute. Covey lebt mit seiner Frau Jeri und seinen Kindern am Fuße der Rocky Mountains.

Rebecca R. Merrill ist eine sehr gefragte Autorin. Gemeinsam mit Dr. Stephen R. Covey und Roger Merrill hat sie den *New York Times*-Bestseller *Der Weg zum Wesentlichen* verfasst. In Zusammenarbeit mit Roger Merrill entstanden *Life Matters* und *Connections*. Zudem hat sie Dr. Covey bei seinen Büchern *Die 7 Wege zur Effektivität* und *Die 7 Wege zur Effektivität für Familien* redaktionell unterstützt.

Website und Tools zum Buch

Die Website www.schnelligkeit-durch-vertrauen.org bietet Lesern weiterführende Informationen zum Thema Vertrauen und zahlreiche kostenlose Tools zum Buch.



Wer vertraut Ihnen?

Finden Sie heraus, wie sehr andere Ihnen vertrauen. Starten Sie mit einer Selbsteinschätzung. Und laden Sie dann Ihre Familie, Kollegen oder Bekannten zu diesem Test ein – Sie entscheiden, von wem Sie eine Rückmeldung haben wollen. (in englischer Sprache)

Für Leser: Im Buch sprechen die Autoren auf Seite 45 über diesen Test.

WHO TRUSTS YOU?

- I have a clear understanding of my values.
- I behave consistently with my values.
- I sincerely desire the best for others.
- Others know I desire the best for them.

Auszug aus dem Fragebogen



Auszug aus der Auswertung

Sind Sie glaubwürdig?

Ganz ehrlich: Vertrauen Sie sich selbst? Mit der folgenden Selbstanalyse kommen Sie der Antwort ein großes Stück näher. (in englischer Sprache)

Für Leser: Im Buch sprechen die Autoren auf Seite 64 bis 68 über diese Selbstanalyse.

Auszug aus dem Fragebogen

Auszug aus der Auswertung

Wie schätzen Sie Ihr Verhalten ein?

Wenn Sie herausfinden wollen, ob Sie die 13 Vertrauensregeln tatsächlich einhalten, können Sie es mit diesem Test herausfinden. (in englischer Sprache)

Für Leser: Im Buch sprechen die Autoren auf Seite 240 bis 242 über diesen Test.

Auszug aus dem Fragebogen

Auszug aus der Auswertung

Wie steht's um das Vertrauen in Ihrer Organisation?

Die Integrität, Absichten, Fähigkeiten und Ergebnisse Ihrer Organisation sind die Grundlagen der Glaubwürdigkeit in Ihrem Unternehmen. Und wie schneidet Ihre Organisation hinsichtlich der 13 Vertrauensregeln ab? (in englischer Sprache)

Für Leser: Im Buch sprechen die Autoren auf Seite 253 bis 257 über diesen Test.

Auszug aus dem Fragebogen

Auszug aus der Auswertung

Relevanz im deutschsprachigen Raum: Leserstimmen zum Buch

Das sagen Managerinnen und Manager aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zum Buch

»Die Kosten zerstörten Vertrauens zeigt die aktuelle Wirtschaftskrise mehr als deutlich. Spekulation, Missmanagement, Unkenntnis, gepaart mit Risikobereitschaft, kurzfristiges Denken – all das schädigt nachhaltig Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit. Umso wichtiger ist gerade jetzt Coveys Buch, das an den Wurzeln zu nachhaltigem Vertrauen arbeitet. Egal, ob es um langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehungen geht oder um persönliche Beziehungen – wesentliches Merkmal ist immer eine wertige, echte und vertrauensbasierte Grundhaltung. Selten wurde so eingängig und praxisnah gezeigt, wie man Vertrauen aufbaut und erhält: Zu seinen Kunden, zu der Marke, zu den Mitarbeitern und zu sich selbst. Ein Buch zum Lesen und Leben!«

MARIA REINISCH, VP Marketing,
Siemens IT Solutions and Services

»Vertrauen zu schaffen und auszubauen ist mehr denn je relevant – und es gibt einen Business Case für ›Vertrauen‹. Ein neues begeisterndes und hochrelevantes Covey-Werk: In seiner Klarheit und Augenscheinlichkeit ist dieses Buch die ideale Lektüre für alle, die ihre (Geschäfts-)Beziehungen ausbauen und vertiefen möchten. Es ist uneingeschränkt für Trainings, Selbststudium und Coaching geeignet – speziell für beratungsintensive Tätigkeiten.«

DR. TOBIAS KIEFER, Head of Global Learning & Development
Booz & Company

»Gerade in der heutigen Zeit ist es wichtig, eine solide Vertrauensbasis zu haben. Deshalb ist es gut, dass in diesem Buch von Stephen M.R. Covey aufgezeigt wird, wie wichtig Vertrauen im Geschäftsleben ist. Vertrauen aufzubauen kann eine lange Zeit in Anspruch nehmen, während man es in viel kürzerer Zeit wieder zerstören kann. Am besten gefällt mir an diesem Buch die strukturierte Vorgehensweise, Vertrauen aufzubauen, da dies für die meisten Menschen die größte Herausforderung darstellt. Dabei sind viele Entscheidungen – insbesondere in großen Unternehmen – ohne eine solide Vertrauensbeziehung gar nicht möglich.«

MATTIAS ULBRICH, Leiter IT Integration und Services,
Volkswagen Group

»Vertrauen ist die Basis jedes positiven und erfolgreichen menschlichen Zusammenwirkens. Fehlt das Vertrauen, bedeutet dies: Dinge gestalten sich schwieriger, als sie sind, Zusammenarbeit wird durch Reibungsverluste geprägt, nichts geht wirklich voran, und es macht keinen Spaß. Vertrauen ist die Determinante des Erfolgs! Gut erkannt! Das Buch verdeutlicht in hervorragender Weise, was Vertrauen bewirken kann. Lesenswert!«

SIEGFRIED RICHTER,
VP Human Resources Region EMEA,
adidas Group

»Eine Marke muss halten, was sie verspricht, um Vertrauen zu gewinnen. In schwierigen Zeiten sind klare Zielorientierung und absolutes Vertrauen in allen Teams der Organisation entscheidend für den Erfolg. Wenn alle unsere Mitarbeitenden am gleichen Strang ziehen und einander vertrauen, so setzt das unerreichte Energien frei und ermöglicht ein beispielloses Engagement für Gäste und Partner. So einfach lässt sich Gastfreundschaft definieren.«

JEAN GABRIEL PÉRÈS, President und CEO
Mövenpick Hotels & Resorts

»Stephen M.R. Covey hält ›den Finger in die Wunde‹. Die aktuelle Finanzkrise hat eine Vertrauenskrise ausgelöst. Wir müssen uns wieder Zeit nehmen, Vertrauen aufzubauen. Vor allem, aber nicht nur, im Geschäftsleben. Die Zeit ist wohl investiert. Covey zeigt sehr gut auf, wie sich der Faktor Vertrauen direkt auf die Kosten und die Umsetzungsgeschwindigkeit auswirkt – positiv oder negativ. Die gute Nachricht ist: Verlorenes Vertrauen kann zurückgewonnen werden. Coveys Buch leistet einen wertvollen Beitrag dazu, uns allen die Augen zu öffnen.«

FRANZ BERGMÜLLER,
Mitglied des Vorstands,
Ostdeutsche Versicherung Aktiengesellschaft

»Vertrauen ist unverzichtbar für den Erfolg – gerade auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Die Unternehmenskultur von Roche baut auf Vertrauen und gibt ihren Mitarbeitenden Raum für eigenverantwortliches Handeln. Regeln und Kontrollen sind nicht Selbstzweck, sondern müssen das Vertrauen und das Prinzip der Verantwortung aller stärken.«

DR. STEPHAN SCHNEIDER,
Head of Global Systems Support,
Roche Diagnostics

Über FranklinCovey

FranklinCovey ist das global führende Beratungs- und Trainingsunternehmen für die Themen Strategieumsetzung, Kundenloyalität, Führung, Vertrauen und individuelle Effektivität. FranklinCovey ist in über 140 Ländern vertreten und berät Unternehmen und Organisationen aller Größen und Branchen.

Der globale Beratungsbereich „Speed of Trust“ konzentriert sich darauf, den Erfolg von Menschen und Organisationen auf der ganzen Welt messbar zu steigern. Dabei steht im Mittelpunkt, andere so zu führen, dass Vertrauen entsteht, die Schnelligkeit steigt und die Kosten sinken.

Der Beratungsbereich „Speed of Trust“ betrachtet den Zusammenhang zwischen Führung und Vertrauen unter sehr pragmatischen Gesichtspunkten und konzentriert sich auf Fertigkeiten und Verhaltensweisen, die in der Praxis einfach umsetzbar sind. Man schafft von großem Vertrauen geprägte Organisationen mit hoher Leistungsfähigkeit, indem man Führungspersonen zu hoher Leistungsfähigkeit und Vertrauenswürdigkeit befähigt und diese dadurch wiederum andere beeinflussen. Dieser Welleneffekt ist ein messbares, nachhaltiges Modell für das Wachstum und Dynamik von Organisationen.

Wenn Sie Ihre Fähigkeit verbessern, Vertrauen aufzubauen, auszuweiten oder wiederherzustellen, wird Ihr Einfluss – sei es als Führungskraft, Mitarbeiter, Geschäftspartner, Kunde, Ehepartner, Vater oder Mutter - erheblich zunehmen. FranklinCovey bietet Einzelpersonen und Organisationen eine Vielzahl von Möglichkeiten, neue Wege für die Steigerung des Vertrauens zu erschließen: Offene Workshops zu »Schnelligkeit durch Vertrauen«, Trainings in Unternehmen, Zertifizierung firmeninterner Trainer, Webinars, 360° Befragungen, Tools und unternehmensspezifische Beratung. Unter www.SpeedofTrust.com erfahren Sie mehr über das umfangreiche Angebot von FranklinCovey.

Über FranklinCovey im deutschsprachigen Raum

Im deutschsprachigen Raum wird FranklinCovey durch die Leadership Institut GmbH mit Büros in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten. Das Leadership Institut bietet das Beratungs- und Trainingsspektrum von FranklinCovey in deutscher Sprache und angepasst auf unsere kulturellen Anforderungen an.

Zum Thema „Schnelligkeit durch Vertrauen“ bieten wir maßgeschneiderte Beratung, firmeninterne Workshops, öffentliche Workshops, Tools, Vorträge und Trainerausbildungen. Unter www.Schnelligkeit-durch-Vertrauen.org erfahren Sie mehr über das Angebot von FranklinCovey im deutschsprachigen Raum rund um das Thema „Vertrauen“.

FranklinCovey Angebote rund um das Thema Vertrauen

Die Vortragsreihe zum Thema „Vertrauen“:

In Form von Vorträgen, Diskussionsrunden, Impuls-Beiträgen, Round Tables etc. kann das Thema Vertrauen je nach Bedarf und Zielgruppe vertieft werden. Der Autor des Buches, Stephen M. R. Covey selbst sowie weitere FranklinCovey Experten können zu folgenden Themen (englisch und deutsch) gebucht werden:

- Vertrauen - die unterschätzte ökonomische Macht
- Wirtschaftskrise = Vertrauenskrise: Wie bauen wir Vertrauen wieder auf?
- Das Marktvertrauen zurückgewinnen: Was können wir als Organisation tun?
- Vertrauen verankern: Ansätze für eine vertrauensvolle Organisation, auf allen Ebenen
- Vertrauensvolle Wirtschaftsbeziehungen aufbauen, wie geht das?

Der maßgeschneiderte Workshop „Führen mit Vertrauen“ für Organisationen, Führungskräfte und Teams:

In ein bis zwei Tagen im Team erarbeiten, wie man Vertrauen strategisch und unternehmerisch nutzen kann. Es geht darum, das Thema „Vertrauen“ besser zu verstehen, „kluges Vertrauen“ zu lernen und eine Vertrauenskultur zu etablieren, die Produktivität, Kreativität und Innovation fördert. Dadurch können die wirtschaftlichen Auswirkungen von Vertrauen erkannt und beeinflusst werden.

Der Workshop wird meist in ein umfassendes **Nachhaltigkeitsprogramm** eingebettet, damit das Gelernte auch wirklich dauerhaft umgesetzt wird. Dabei nehmen die individuelle Messung des Vertrauensverhaltens und die Analyse auf Abteilungs- und Unternehmensebene einen wichtigen Stellenwert ein. Darüber hinaus sichern Vertiefungs-Tage zur Auffrischung und regelmäßige Impuls-eMails den Lerntransfer.

Die umfassende Analyse des Vertrauens: der Trust Quotient (tQ)

Der Trust Quotient (tQ) ist ein Indikator für Vertrauen. Die Messung mittels Online-Fragebogen gibt Aufschluss über Status und Entwicklung von Vertrauen: für einzelne Mitarbeiter, Teams, Bereiche und ganze Unternehmen. Dabei profitiert der Einzelne vom Vergleich seiner Selbsteinschätzung mit den (anonymen) Rückmeldungen der Kollegen. Die Auswertung liefert klare Anhaltspunkte für die Erhöhung der Vertrauenswürdigkeit.

Die Praxistage zum Thema „Vertrauen“:

Die 1-tägige Veranstaltung für jeden, der den Nutzen des Themas für sich entdecken möchte.

- „Schneller und profitabler durch Vertrauen“

Termine:

16. Juli 2009, München (deutsch)

04. September, Wien (deutsch)

11. September 2009, München (deutsch)

Die öffentlichen Workshops zum Thema „Vertrauen“:

Öffentliche Workshops bieten jedem die Möglichkeit, den Workshop hautnah mitzuerleben. Folgende Varianten des Workshops stehen derzeit zur Verfügung:

- „The Speed of Trust – Führen mit Vertrauen“
Der 2-tägige Workshop zum Buch.

Termine:

22. - 23. Oktober 2009, Köln (deutsch)

19. - 20. November, München (englisch)

Team-Turbos zum Thema Vertrauen:

Das Thema „Vertrauen“ in Eigenregie in die vorhandenen Team-Meetings integrieren. Durch diese neuartigen Meeting-Tools können Führungskräfte das Thema mit ihren Teams diskutieren.

Kontaktmöglichkeiten

FranklinCovey

Leadership Institut GmbH

Deutschland | Schweiz | Österreich

Deutschland

Bavariafilmplatz 3

82031 Grünwald

Telefon: +49 (0)89 45 21 48-0

Telefax: +49 (0)89 45 21 48-48

Internet: www.franklincovey.de

E-Mail: info@franklincovey.de

Schweiz

General-Guisan-Strasse 6/8

6303 Zug

Telefon: +41 (0)41 711 37 30

Telefax: +41 (0)41 711 37 31

Internet: www.franklincovey.ch

E-Mail: info@franklincovey.ch

Österreich

Parkring 10

1010 Wien

Telefon: +43 (0)1 320 16 22

Telefax: +43 (0)1 320 16 23

Internet: www.franklincovey.at

E-Mail: info@franklincovey.at

Pressekontakt:

E-Mail: info@franklincovey.de

Telefon: +49 (0) 89 45 21 48-0