

Inhalt

Vorwort zur deutschen Ausgabe 9

VORWORT von Dr. Stephen R. Covey 11

DIE KRAFT, DIE ALLES VERÄNDERT

Wie Vertrauen sich positiv auf unser berufliches und
privates Leben auswirkt und was wir dafür tun können 15

Nichts ist schneller als Vertrauen 17

Sie können etwas tun! 42

DIE 5 WELLEN VON VERTRAUEN

1. WELLE: SELBSTVERTRAUEN

Das Prinzip der Glaubwürdigkeit

Über die »Ethik« hinaus: Warum Glaubwürdigkeit die
Grundlage von Vertrauen ist und wie man sie gewinnt 57

Die 4 Grundlagen der Glaubwürdigkeit 59

1. Grundlage: Integrität

Sind Sie kongruent? 74

2. Grundlage: Absichten

Welche Agenda verfolgen Sie? 87

3. Grundlage: Fähigkeiten

Machen Sie das Beste aus Ihren Möglichkeiten? 104

4. Grundlage: Ergebnisse

Was können Sie vorweisen? 117

2. WELLE: BEZIEHUNGS-VERTRAUEN

Das Prinzip des Verhaltens

**Wie wir durch unser Verhalten Probleme lösen können,
die wir selbst heraufbeschworen haben 133**

Die 13 Vertrauensregeln **135**

1. Vertrauensregel: Ehrlich sein **144**
 2. Vertrauensregel: Respekt zeigen **152**
 3. Vertrauensregel: Transparenz schaffen **160**
 4. Vertrauensregel: Fehler wiedergutmachen **167**
 5. Vertrauensregel: Loyal sein **174**
 6. Vertrauensregel: Ergebnisse liefern **181**
 7. Vertrauensregel: Sich verbessern **186**
 8. Vertrauensregel: Sich der Realität stellen **193**
 9. Vertrauensregel: Erwartungen klären **200**
 10. Vertrauensregel: Verantwortung übernehmen **208**
 11. Vertrauensregel: Erst zuhören **216**
 12. Vertrauensregel: Versprechen halten **224**
 13. Vertrauensregel: Anderen Vertrauen schenken **231**
- So erstellen Sie einen Aktionsplan **239**

3., 4. UND 5. WELLE: VERTRAUEN BEI DEN INTERESSEGRUPPEN

**Wie Sie die Schnelligkeit steigern, die Kosten
senken und Ihren Einfluss maximieren 243**

3. Welle: Organisations-Vertrauen
Das Prinzip der Ausrichtung **245**

4. Welle: Markt-Vertrauen
Das Prinzip des guten Rufs **270**

5. Welle: Gesellschafts-Vertrauen
Das Prinzip des Beitrags **281**

VERTRAUEN SCHAFFEN

Wie man »kluges Vertrauen« aufbaut und Vertrauen wiederherstellt ... und warum es das größte Risiko überhaupt ist, anderen nicht zu vertrauen **295**

»Kluges Vertrauen« aufbauen **297**

Die Wiederherstellung von verlorenem Vertrauen **312**

Die Bereitschaft, anderen zu vertrauen **330**

ANHANG

Anmerkungen **337**

Dank **345**

Leserstimmen zum Buch **347**

Über die Autoren **359**

Über FranklinCovey **361**

Stichwortverzeichnis **364**