

Lohnt es sich, vertrauenswürdig zu sein?

Nein!

- Macht bringt mehr und verursacht sowieso Amnesie
 - „Leute machen mit jemanden, dem sie nicht vertrauen, weiterhin Geschäfte, wenn es ihnen gelegen kommt.“
- Wunschdenken ist stärker
 - „Wenn Leute durch Habgier getrieben werden, ignorieren sie den schlechten Ruf ihrer Geschäftspartner.“
- Ambiguität und Komplexität verschleiern das Bild
 - „Was hat den Anderen dazu gebracht, sein Wort zu brechen: Unehrlichkeit, Inkompetenz oder unvermeidliche Sachzwänge? Niemand weiss es.“
 - „Parteien, deren Vertrauen missbraucht wurde, sind aus Verlegenheit versucht, den Vorfall zu bagatellisieren.“
- Unehrlichkeit ist kein grosses Problem
 - „Die meisten Leute sind eigentlich sowieso ehrlich.“
 - „Leuten zu misstrauen, kann sie unehrlich machen.“
- Unehrlichkeit wird selten bestraft
 - „Lieber vergessen und vorwärts marschieren“
 - „Zuerst verliert man Geld und dann verliert man Zeit.“
 - „Wer sich rächt, wird als rachsüchtig betrachtet.“

Lohnt es sich, vertrauenswürdig zu sein?

Ja!

- Ein guter Ruf schützt gegen Machtverlust
 - „Sie haben uns reingelegt, aber damals hatten wir keine Wahl. Bei der ersten Gelegenheit, haben wir sie im Stich gelassen.“
 - „Da man Vertrauen in uns hatte, hat man uns unterstützt, obwohl wir uns in einem Tief befanden.“
- Vertrauenswürdigkeit schützt gegen Stibitzen
 - „Wenn ein Kunde versucht, mich an der Nase herumzuführen, runde ich meine Stundenzahl auf.“
- Vertrauenswürdigkeit stellt gegenüber unehrlichen Konkurrenten einen Wettbewerbsvorteil dar
 - „Wir sind ein Discountgeschäft. Hersteller haben üblicherweise nicht gern, Leuten wie uns ihre Ware zu tiefen Preisen zu verkaufen. Wir hatten aber Erfolg, weil Warenhäuser ihre Lieferanten systematisch ausgenützt haben. Wir sind mit ihnen immer korrekt gewesen. Wir zahlen rechtzeitig unsere Rechnungen. Wenn sie uns bitten, einen Artikel in einem bestimmten Regal zu platzieren, tun wir es. Wir halten peinlich genau unsere Versprechen.“

Lohnt es sich, vertrauenswürdig zu sein?

Finanziell vielleicht nicht, aber...!

Ob es sich lohnt, vertrauenswürdig zu sein oder nicht, hat nichts mit finanziellen Überlegungen sondern mit sozialen und moralischen Prinzipien zu tun.

- Leute sorgen sich nicht aus nebligen finanziellen Gründen um ihren Ruf. Sie tun es, weil sie stolz sind, als anständig betrachtet zu werden.
- Wir halten unsere Versprechen nicht, um reicher zu werden, sondern weil es halt anständig ist.
- Gerade weil sie nicht mit Sicherheit finanziell belohnt wird, ist Ehrlichkeit eine moralische Qualität, die wir hoch halten.
- Denken Sie über die Alternative nach: Eine Welt, in der unehrliche Leute mit Sicherheit bestraft würden, würde bedeuten, dass jeder ein wachsames Auge auf jeden haben müsste!
 - * Weder Schatten noch Ambiguität...
 - * Kein Verzeihen ⇒ keine Risikobereitschaft...
 - * Keine Veränderungen, keine neue Ideen, keine Innovation...

Gemäss: Bhidé A. and Stevenson H., *Why be honest if honesty doesn't pay?* Harvard Business Review, September-October 1990