

SM 180201

Trust Code Authentizität (TCA)

--- und die NoHO`s



Karl Schlecht
Stiftung

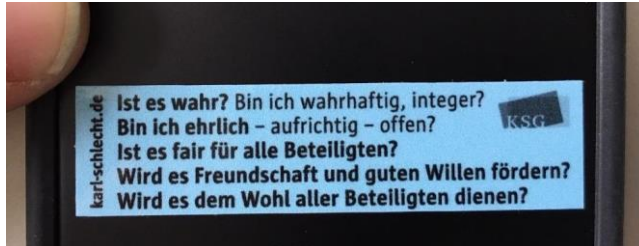
... Suchen und Fördern des GUTEN schlechthin

qualitativ ? – innovativ ? – leistungsbereit ? – flexibel ? – kompetent ? – wertebewusst ?

Q:\SM\SM-180201 Trust Code Authentizität\SM 180201 Trust Code Authentizität-180213stk.docx

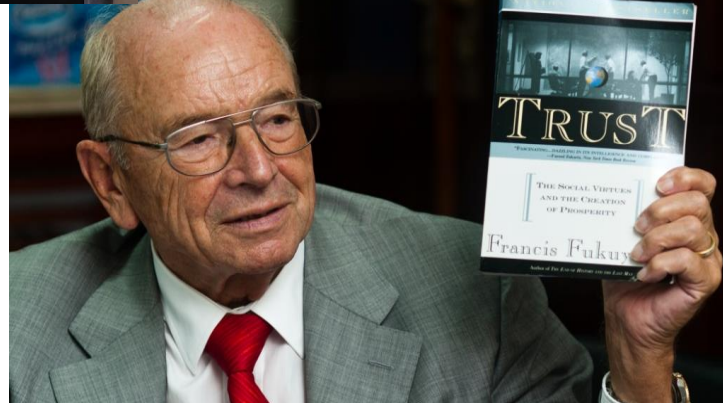
Stand 180201bdk>180212stk>180212cyn>180213stk

NoHO = **Not Honest and Openminded**



<<<< die 5 Question Probe auf dem Smartphone geklebt

Der enorme Wert des **Vertrauens im beruflichen Miteinander** und bei Geschäftsbeziehungen ist unbestritten. Es mindert Transaktionskosten und "Vertrauen" ist auch Inbegriff von LIEBE. (1) (2). Das beste und einfachste Werkzeug, um das im Alltag zu verwirklichen, ist sich immer, die 5 Fragen zu stellen, bevor man entscheidet – etwas zu sagen, zu tun



oder zu erleben. Bei Putzmeister und bei KSG gilt diese 5QP (Fife Question Probe) als Vertrauenskodex; ist auch Bestandteil der Präambel jedes Vertrages (was die Rechtsanwälte nicht lieben, weil sie vom Misstrauen anderer leben).

Dass die 5QP in meinem Geburtsjahr 1932 in Chicagos Business geboren wurden, ist hier beschreiben: <http://www.karl-schlecht.de/werte/die-5-fragen-probe/>.

Auch unser KSG - Motto "Suchen und Fördern des GUTEN schlechthin" ruht auf Vertrauensbildung. Höchst lehrreich dazu ist auch das Buch TRUST von Fukuyama

<http://www.karl-schlecht.de/fileadmin/daten/Buch/F. Fukuyama Konfuz u Marktw 150205.pdf>

Diesen 5QP gemäß in der Praxis zu leben, hat sich jeder von uns bei KSG verpflichtet und zwar universell persönlich, auch im beruflichen Innen-und Aussen-Verhältnis bei geförderten Instituten. Oft als banal gesehen hat sie doch enorme Bedeutung – bei VW geachtet hätte sie viele Milliarden gespart.

Weil uns Unmoral zu teuer und auch menschlich, gesellschaftlich und ökologisch zu verheerend ist, müssen wir uns alle dazu bekennen und auch auf dem iPhone den 5QP als Aufkleber vorzeigen (siehe Photo oben). Oft müssen wir einzelne Zeilen fallweise erklären, um ihren Bedeutung und Werthaltigkeit zu verdeutlichen – manchmal auch diesen Vertrauenskodex an aktuellen Vorgängen verständlich machen, weil er sonst missverstanden wird.

Dies alles schließt ein, dass wir Menschen sind und gelegentlich auch dabei Fehler machen. Daher gilt es, uns gegenseitig dann darauf aufmerksam machen, sich dazu verpflichtet fühlen, d.h. ggf. dem anderen darauf auch ganz offen bei Vertößen aufmerksam machen. Gut gesinnte sind dankbar dafür. Dazu ermutigt die erste Frage die meistens jeder bejaht: Ist es wahr (...nur: ds ist eben subjektiv und nicht immer die Realität—bitte dazu lesen FD 170909 Konstruktivismus.. "Über die Liebe zum Leben".

Ein wichtiges Element der 5QP ist die **Fairness**. Deshalb pflegen wir eine besonders enge Zusammenarbeit mit der Fairness-Stiftung. Sie wird geleitet von Herrn Dr. Norbert Copray, der auch die jüngsten auf unserer Website zu findenden Schriften von Herrn Professor Rupert LAY herausgegeben hat.

In dieses SM wollen wir Praxis Beispiele aufzählen, um Erkenntnis zu üben für die 5QP . Bekanntlich lernt man aus Beispielen viel besser als durch Plakate oder die blauen Aufkleber der 5QP, welche man auf seinem Smartphone "zücken" kann, um sie weiter zu geben. **Vorräte** zum Verschenken der Aufkleber haben wir im KSG -Sekretariat (Email an info@ksfn.de mit Text: Bitte senden Sie mir x Exemplare der 5QP in DT /Engl/ Chin....)

Aktueller Fall: Tonaufnahme bei Telefongesprächen oder -Konferenzen. Für diesen **ersten Fall** der NoHO's = **Not Honest and Openminded**-Personen, die unser 5QP falsch, zumindest nicht angemessen verstehen, definiere ich die Bezeichnung "V5V". Die steht für "Vertrauen 5QP Verdrehen". Das mag hart klingen. Doch was ist gemeint – was lernen wir daraus?

Was geschah? Mir als Vertreter und Repräsentant der 5QP wird vorgehalten, ich würde diese verletzen, wenn ich Telefongespäche – auch wenn angekündigt – mitschneide, um sie für mich und die direkt Beteiligten zu sichern; auch um wichtige Gesprächsinhalte zur Klarheit und zum tieferen Verständnis nochmal abzuhören.

Den Wunsch eines Menschen und seine Persönlichkeit achtend, auch das vorher angesagte "Mitschneiden" bei Telefonieren situativ **nicht** zu tun, folgte ich in Achtung vor dem Persönlichkeits Recht Dritter – auch wenn ich die nicht teile.

Nur: Dies erinnert an CANDOR = Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit wie beschrieben in SM 06054 Candor. Die 30-40 % NoHo, welche aus persönlichen Gründen im genannten Sinne doch nicht ganz aufrichtig und offen sein können, müssten sich jedoch wenigstens des guten Einvernehmens wegen mühen, die eigene Skepsis zu mindern auf etwa 10% der menschlich verständlichen individuellen Abwehr.

Das im Sinne von Harmonie und Konstruktivismus anzustreben scheint mir unsere eigentliche KSG-Aufgabe, um in einer fundierten Vertrauensbildung im Business- Miteinander voranzukommen. Denn die Aufzeichnung wird ja nicht vorgenommen, um Kontrolle und Konfrontation mit Gesagtem ausüben, sondern zum eigenen vertieften Verstehen des Gesagten. Vor allem wenn wir aufrichtig die 5QP im Sinne unseres Mottos **zum Wohlbefinden und zur Vertrauensförderung** erstreben und daran aktiv und produktiv arbeiten. So kann man bestehendes emotional geprägtes intrinsisches Misstrauen mindern als Voraussetzung für Vertrauenswachstum. Bei KSG Beziehungen ist das eigentlich zwingend. Sonst leidet die Authentizität, das heisst dafür auch einzustehen und erkannt zu werden für was man wirbt und andere anregt.

Wie? Vorbild sein und offen für konstruktive Kritik. So will ich selbst beispielgebend vorgehen und erhoffe mir das auch von allen anderen. Dafür dann Dank und Freude bezeugen dafür, selbst wieder mehr und Neues gelernt zu haben, auch über wachsendes Verständnis für den anderen, sich besser kennen und Wege gefunden zu haben, ihn zu mehr Selbstvertrauen, Mut, Offenheit und Aufrichtigkeit zu bewegen.

Weiteres Beispiel:

- (1) Liebe – zu SM 160101 iLove - die dritte Dimension der Liebe
- (2) SM 180202..... the Sexy Six of Love