

Werfen Sie Ihre Prinzipien und Werte über Bord, adoptieren Sie Verhaltensweisen

Frédéric Le Pennec · 3. Februar 2025



Die gezeigten Werte beruhigen, aber es sind die beobachtbaren Verhaltensweisen, die wirklich Vertrauen schaffen. Um kohärent zu managen, ist es besser, konkrete Handlungen zu verkörpern, als mit Prinzipien zu prahlen.

Werte und Prinzipien zu haben, wird oft als eine Qualität wahrgenommen. Man sucht sie bei anderen, sei es bei einem Kandidaten, einem Mitarbeiter, einem Kunden oder einem Partner. Es beruhigt.

Jemand, der klare Werte zeigt, inspiriert Vertrauen. Man sagt sich, dass er zuverlässig ist, dass er seine Verpflichtungen einhalten wird. Und wenn man diese Werte zudem noch teilt, entsteht eine Verbindung, eine gemeinsame Basis.

Aber sobald diese Person sagt: **"Ich mache daraus eine Prinzipienfrage"** oder **"Das entspricht nicht meinen Werten"**, wird der Dialog komplizierter. Man spürt ein Hindernis aufkeimen. Was uns noch vor wenigen Augenblicken beruhigend erschien, wird plötzlich zu einer Bremse.

Warum dieser Umschwung?

Vielleicht, weil wir eines Wesentlichen vergessen: Hinter Werten und Prinzipien stehen vor allem **konkrete Verhaltensweisen**. Und darauf kommt es an.

Elastische und variabel gestaltbare Prinzipien

Werte und Prinzipien neigen dazu, je nach Umständen anpassbar zu sein. Fügen Sie eine Prise (bewusste oder unbewusste) Unaufrichtigkeit hinzu, und Sie können so ziemlich alles und sein Gegenteil rechtfertigen, solange es sich auf schöne universelle Werte stützt.

Wie viele Führungskräfte und Manager stellen **Ehrlichkeit**, **Transparenz** oder **Verpflichtung** an die Spitze ihrer Unternehmenscharta? Aber wie viele wenden diese Werte tatsächlich auf sich selbst an, in jeder Entscheidung, jeder Handlung, jedem Austausch?

Letztendlich sind unsere Werte und Prinzipien oft das, was wir von... **anderen** erwarten.

Ein Wert ist unsichtbar, ein Verhalten ist beobachtbar

Hier liegt der fundamentale Unterschied. Ein Wert ist eine Idee, ein Konzept. Ein Verhalten jedoch ist greifbar. Es ist sichtbar, es ist bewertbar, es hat eine reale Auswirkung.

Wenn jemand behauptet, das Zuhören zu fördern, aber seine Gesprächspartner ständig unterbricht, macht sein verkündeter Wert keinen Sinn. Wenn er vorgibt, Vertrauen zu schätzen, aber jedes Detail der Arbeit seines Teams kontrolliert, sendet er ein klares Signal: Sein Verhalten widerspricht seinen Prinzipien.

Indem man sich an starre Prinzipien klammert, vergisst man, dass ein Wert nur durch seine **konkrete Anwendung** Gewicht hat. Ohne kohärente Verhaltensweisen wird er hohl und sinnlos.

Vergessen Sie Werte, adoptieren Sie Verhaltensweisen

Anstatt "trendige" Werte auszuwählen, die auf einer Webseite oder in einer Unternehmensrede zur Schau gestellt werden, stellen Sie sich eine einfache Frage: **Welches Verhalten muss ich täglich an den Tag legen, um das zu verkörpern, was ich zu verteidigen behaupte?**

Durch Ihre Taten werden andere wirklich verstehen, wer Sie sind. Es sind Ihre Verhaltensweisen, die Vertrauen inspirieren, weit mehr als Prinzipien, die auf einer Unternehmensbroschüre eingraviert sind.

Führungskräfte, Manager, wählen Sie nicht die "richtigen" Werte. **Adoptieren Sie die richtigen Verhaltensweisen.**