WORKBOOK · METHODEN & WERKZEUGE

Vertrauens-Gleichung

Begleitmaterial zum Buch **„Zeitlos Handeln“**

KAVANARA
CONSULTING · TECHNICALS · SOLUTIONS

Version 1.0 · 2026

© Matthias Leo Wegner · kavanara.de

Vertrauens-Gleichung

Überblick

Vertrauen ist kein Gefühl – es lässt sich in Faktoren zerlegen. Die Vertrauens-Gleichung von David Maister zeigt, woraus Vertrauen besteht und warum ein einziger Faktor alles andere zunichtemachen kann: der Eigennutz.

Aspekt	Details
Ziel	Vertrauen verstehen und gezielt aufbauen
Weg	Analyse und Stärkung der vier Vertrauensfaktoren
Alternative Methoden	Project Aristotle, Vertrauensmodus, Psychologische Sicherheit
Dauer	10–15 Minuten (Selbst-Check) / 30 Min. (Team-Dialog)
Teilnehmer	1 Person oder Team

Grundprinzip

Die Formel

$$\text{Vertrauen} = \frac{\text{Glaubwürdigkeit} + \text{Zuverlässigkeit} + \text{Vertrautheit}}{\text{Eigennutz}}$$

Die vier Faktoren

Faktor	Kernfrage	Beispiel
Glaubwürdigkeit (Credibility)	Glaube ich, was du sagst?	Fachkompetenz, Ehrlichkeit, Konsistenz
Zuverlässigkeit (Reliability)	Tust du, was du sagst?	Versprechen halten, Pünktlichkeit, Berechenbarkeit
Vertrautheit (Intimacy)	Fühle ich mich sicher bei dir?	Vertraulichkeit, emotionale Sicherheit, Empathie
Eigennutz (Self-Orientation)	Geht es dir um dich oder um mich?	Echtes Interesse, Zuhören, Dienst am anderen

Warum Eigennutz alles dominiert

Der Eigennutz steht im Nenner – er kann den gesamten Zähler aufwiegen. Jemand kann kompetent, zuverlässig und sympathisch sein. Aber wenn ich spüre, dass es ihm letztlich nur um sich selbst geht, vertraue ich nicht. Umgekehrt: Wer echtes Interesse am anderen zeigt, dem verzeiht man gelegentliche Schwächen in den anderen Faktoren.

Vorteile und Grenzen

Vorteile	Grenzen
Macht ein abstraktes Konzept greifbar	Vereinfacht die Komplexität von Vertrauen
Zeigt klare Handlungsfelder	Eigennutz ist schwer objektiv zu messen
Gut für Selbstreflexion und Teamgespräche	Kulturelle Unterschiede nicht berücksichtigt
Betont die zentrale Rolle des Eigennutzes	Formel suggeriert Exaktheit, die es nicht gibt

Vorgehensweise

Selbst-Check (10 Min.)

Sich selbst auf einer Skala von 1–10 bewerten: Wie glaubwürdig bin ich? Wie zuverlässig? Wie vertraut fühlen sich andere bei mir? Wie stark ist mein Eigennutz wahrnehmbar? Wo bin ich stark? Wo habe ich Entwicklungspotenzial?

Fremd-Check

An eine Person denken, der man vertraut oder misstraut. Die vier Faktoren für diese Person bewerten. Oft zeigt sich: Das Misstrauen liegt an einem einzigen Faktor – und der ist fast immer Eigennutz.

Vertrauen aufbauen

Faktor	Stärkung
Glaubwürdigkeit	Expertise zeigen, aber auch Grenzen benennen
Zuverlässigkeit	Weniger versprechen, mehr halten
Vertrautheit	Zuhören, Vertrauliches schützen
Eigennutz senken	Echte Fragen stellen, Interessen des anderen priorisieren

Übungen

Team-Vertrauens-Dialog (30 Min.)

Jeder bewertet das Team-Vertrauen auf den vier Dimensionen. Anonyme Sammlung. Gemeinsam besprechen: Wo sind wir stark? Wo nicht? Eine konkrete Sache identifizieren, die wir verbessern können.

Ein Versprechen halten (diese Woche)

Ein kleines, konkretes Versprechen an jemanden machen. Etwas, das zu 100% haltbar ist. Und dann: exakt halten. Nicht ungefähr. Vertrauen baut sich durch viele kleine gehaltene Versprechen auf.

Illustration

- LEONARDO.AI PROMPT WATERCOLOR AND INK ILLUSTRATION, HAND-DRAWN AESTHETIC WITH ORGANIC FLOWING LINES, WARM EARTH TONES PALETTE (BEIGE #EEE6D5, BROWN #6F5B45, TERRACOTTA #D48A5A, OLIVE #5D6B52, TÜRKIS #7EA0A1), A BALANCED SCALE OR MOBILE STRUCTURE WITH THREE GENTLE SHAPES ON THE UPPER ARM REPRESENTING CREDIBILITY, RELIABILITY, AND INTIMACY, AND A SINGLE COUNTERWEIGHT BELOW REPRESENTING SELF-ORIENTATION, THE BALANCE TIPPING SLIGHTLY TO SHOW THE POWER OF THE DENOMINATOR, MINIMALIST COMPOSITION WITH 40% BREATHING SPACE, CONTEMPLATIVE PHILOSOPHICAL ATMOSPHERE, NOTEBOOK QUALITY NEGATIV-PROMPT: CORPORATE STOCK PHOTO, PERFECT GEOMETRIC SHAPES, COLD BLUE TONES, TECHNICAL ILLUSTRATION STYLE, BUSY COMPOSITION, PHOTOREALISTIC RENDERING, 3D EFFECTS

Quellen

Literatur

- Maister, David; Green, Charles & Galford, Robert: The Trusted Advisor, 2000 # Illustration

Funktionales Diagramm

Menschen sind zum Geliebtwerden geschaffen, nicht zum Funktionieren.
Und wenn wir Organisationen als Gewächshäuser gestalten
– Räume, die schützen, nähren, ermöglichen –
dann kann etwas wachsen, das größer ist als wir selbst.

KAVANARA
CONSULTING · TECHNICALS · SOLUTIONS

Mehr erfahren: **kavanara.de**