

KETEG online 10. hírlevél

A BIZALOM KÖRE

FERENC PÁPA GONDOLATAIVAL

Egyre nagyobb népszerűségnek örvend a bizalom. Olyan helyeken bukkan fel, ahol nem is várnánk. Mi történik a világban? Abban a világban, amelynek – bár repedezve, de még mindig - uralkodó eszmeáramlata szerint a gazdasági szereplők csak a haszonszerzéssel törődnek, emellett végletekig racionálisak. Hogyan fér ide be egy olyan lágy, léleksimogató fogalom, mint a bizalom?

Lássuk a példákat!

Louis Ferrante könyvének címe Maffialeckék (eddig kevés köze van a közgazdasághoz), alcíme viszont így hangzik: Amit az alvilágtól tanulhatunk az üzleti életben. Nemzetközi bestseller, jelölték „a legjobb üzleti könyv” (The 800-CEO-READ Business Book Awards) díjra. Ferrante valóban maffiózó volt, majd 8 év börtön után becsületes életbe kezdett, és felfedezte a hasonlóságot korábbi élete és a tisztességes üzletelés között. Erről szól a könyv. Ferrante szerint „Ha már kiérdemeltük a bizalmat, ne feledjük: attól igencsak kapós áru leszünk.”, valamint „Ha olyasmit teszünk, amivel felkelhetjük a másik fél bizalmatlanságát, valószínűleg abban a percben leírnak bennünket.” Vagyis a bizalom kiépítése és megtartása eredményes üzleti stratégia.

Ki ne ismerné Stephen R. Covey nevét; a legnagyobb példányszámban eladott, menedzsereknek, vezetőknek, vállalkozóknak szóló könyvnek, „A kiemelkedően sikeres emberek 7 szokása” című bestsellernek az írója. A néhai papa nyomdokain haladva nemrég jelent meg fia, S.M.R. Covey ugyancsak sikeres könyve, az „Okos bizalom”. Ennek lényege számos példával igazoltan az, hogy mennyivel jobb, ha bizalom uralkodik a munkahelyen, az üzletben, mintha állandóan fűrünk, és csak a saját, aprópénzre váltható érdekeinket nézzük. Hiszen minél bizonytalanabb a helyzet, annál tetemesebb versenyelőnyhöz jutunk a bizalom képessége által, és annál jobban tudjuk kezelni a bizalomhiány okozta bizonytalanságot. Mennyit lehetne spórolni, nem kellenének minden apró részletre kiterjedő, minden eshetőséggel számoló szerződések! Gyakran elég lenne az adott szó, a kinyilvánított szándék.

S most jöjjön egy könyv az emberközpontú, a keresztény társadalmi elveket a gazdaságba integráló módszerről. L. Bruni és S. Zamagni „Civil gazdaság – Hatékonyság, méltányosság, köz-jóllét” című könyvében olvasható gazdasági gondolatmenet új és régi egyszerre; hagyományait a középkorban, sőt megerősödve a XVIII. században is megtaláljuk, gyakorlati igazolásuk mindazonáltal friss és ropogós. A civil vállalatok jelszavai, mint kölcsönösség, bizalom, ingyenesség, ajándékozás képesek felhizlalni a tisztán árucserére korlátozódás következtében lesóványodott piacokat. Gyakorlati példák mutatják a koncepció életképességét és terjeszkedését. Az önérdekét követő individuumból önértékkel bíró aktív személy lesz.

Hogyan is van ez akkor? A piac kezdi felismerni azt, amit a keresztény közgazdaságtan régóta hirdet? Hmm... és ki lesz az a bátor, aki először mer bízni a másokban?

KÉRME-KETEG együttműködés keretében

Sominé Nagy Ditta

Keteg Műhely– Keresztény Társadalmi Elvek a Gazdaságban

<http://www.keteg.hu/>

forrás: <http://www.magyarkurir.hu/hirek/ferenc-papa-titokzatos-modon-de-minden-josagmag-kikel-es-felnovekszik-majd>

Az üzleti vezető hivatása – gondolatok, 17. oldal 1. és 5. pontok

Bruni, Zamagni: Civil gazdaság – Hatékonyság, méltányosság, köz-jóllét, L'Harmattan Kiadó, Budapest 2013

Louis Ferrante: Maffialeckék – amit az alvilágtól tanulhatunk az üzleti életben, HVG Kiadó, Budapest 2013

Stephen M. R. Covey és Greg Link: Okos bizalom, Édesvíz Kiadó, Budapest 2013