Lupe

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Preface**

Zeitschrift: **Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa**

Band (Jahr): **93 (1986)**

Heft 3

PDF erstellt am: **25.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Lupe

Vertrauen

Haben Sie einen Menschen, dem Sie völlig vertrauen? Gibt es einen Menschen, der Ihnen vorbehaltlos vertraut? Sind Sie vertrauenswürdig? Oder geniessen Sie Vertrauen, das Sie gar nicht verdienen?

Der amerikanische Essayist Henry Louis Mencken umschreibt Vertrauen als «das Gefühl, einem Menschen sogar dann glauben zu können, wenn man weiss, dass man an seiner Stelle lügen würde». Vertrauen, jenes, das ich andern entgegenbringe, und das Vertrauen, das mir andere schenken, ist ein wertvolles Gut. Es ist nicht machbar, es kann nicht erkauft und nicht erzwungen werden. Ja, es lässt sich nicht einmal mit Sicherheit aufbauen, obschon es für das Wachsen von Vertrauen günstige Voraussetzungen gibt. Dazu gehören Offenheit, Ehrlichkeit, Glaubwürdigkeit, Übereinstimmung von Reden und Tun.

Vertrauen gründet auf Erfahrungen, aber es lässt sich nie hundertprozentig begründen. Einem Menschen Vertrauen schenken, ist immer ein Wagnis und somit eine Willenshandlung. Es bedeutet, bewusst Zweifel fallenzulassen, auf Misstrauen zu verzichten, dem andern einen Vertrauensvorschuss zu geben. Denn es gibt kein halbes Vertrauen. Auch hier gilt das arabische Sprichwort, wonach man einen Bach nicht in zwei Sprüngen überqueren kann. Entweder vertraue ich einem Menschen, oder ich verhalte mich ihm gegenüber vorsichtig-abwartend-skeptisch.

Vertrauen wirkt Wunder. Wenn mir Vertrauen entgegengebracht wird, stärkt dies meinen Willen, es zu rechtfertigen, mich seiner würdig zu zeigen. Es verpflichtet mich. Und es ermutigt, wenn ich sehe, wie andere Menschen, trotz meiner Unvollkommenheiten, Vertrauen in mich setzen. Mein Vertrauen in einen andern Menschen stärkt auch sein Selbstvertrauen. Er leidet weniger unter seinen Schwächen und kann seine starken Seiten besser entfalten. Darum ist Vertrauen schenken ein ausgezeichnetes Führungsmittel, das mehr motiviert als manche raffinierte Management-Methode.

Observator