

Buchbesprechungen

Objekttyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau für die Schweiz : Monatsschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **36 (1944)**

Heft 1

PDF erstellt am: **14.09.2024**

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>

der von Laien vertretenen Ansicht, sind die Hilfsmittel der ärztlichen Wissenschaft auf dem Gebiete der Diagnose, d. h. der Feststellung der Krankheit, nicht unerschöpflich. Selbst die sorgfältigste Untersuchung gestattet nicht immer einwandfrei Bestimmung der Art und der Ursache einer gegebenen pathologischen Störung. Die gleichzeitige Wirkung mehrerer Stoffe oder das Zusammenwirken eines Stoffes mit bestimmten Begleitumständen kann einen Symptomenkomplex schaffen, dessen Ursprung und Pathogenese nur schwer erforscht werden können. So kann der Arzt die Formen der Dermatis, Ekzems und Erythems sehr wohl auseinanderhalten, aber bisweilen nicht wissen, dass diese Krankheiten durch bestimmte exotische Hölzer oder durch im Gewerbe verwendete Stoffe verursacht werden können.

Der Arzt hat die Symptome aufzuzählen, die seiner Ansicht nach auf die Berufskrankheit zurückgehen. Endlich hat er den vermutlichen Verlauf der festgestellten Krankheit oder Verletzung zu vermerken. Die Diagnose der Krankheitsursache ist schwer, manchmal unmöglich. In manchen Fällen mag der Arzt sich die Frage stellen, ob er die Diagnose der zeitweiligen Arbeitsunfähigkeit auf Grund der akuten Erscheinung oder die viel ernstere Diagnose der chronischen Vergiftung stellen soll. Der Arzt muss nicht nur ein guter Kliniker sein, sondern vor allem auch genau wissen, unter welchen Voraussetzungen die Arbeit im Gewerbe im allgemeinen und in den gesundheitsschädigenden Zweigen der wirtschaftlichen Tätigkeit im besondern vor sich geht. Endlich werden die gewöhnlichen Schwierigkeiten noch dadurch verschärft, dass der Arzt in Fällen entscheiden muss, über welche die Ansichten der Sachverständigen in keiner Weise übereinstimmen.

Buchbesprechungen.

Dr. A. Carrard. Der Mensch in der beruflichen Gemeinschaft.

Es ist hier viel von Gottvertrauen, Vorsehung, Chef und Untergebenen die Rede, und alles sozusagen im Dienste der Firma. Soll diese ein gutgehendes Unternehmen werden, so müssen sich ihre verantwortlichen Angestellten darauf besinnen, dass es nicht allein auf das Geschäft, sondern auch auf den Menschen ankommt. — Wie aber, wenn sie in ihrer Einkehr — eine derartige, erfahren wir, wurde schon in Frankreich irgendwo organisiert — darauf kämen, dass es nur auf den Menschen ankommt und dass die Firma eben nur ein Geschäft darstellt, das diesem nicht gerade das Wichtigste zu sein hat? Innerhalb einer Ordnung, die das ihr zugrundeliegende Chaos verheimlichen soll, werden auch psychotechnisch ausgewählte Kader nur zu Direktoren, die ihr Vertrauen ebenso sehr auf das Kapital als auf Gott stellen, und wenn sie sich auf das Heil besinnen, damit das Einkommen meinen.

Damit aber der Mensch und nicht nur sein Arbeitgeber zu seiner geistigen Bestimmung gelange, müsste dieser zuerst darauf verzichten, ein solcher zu sein, ebenso auch auf die Hilfe des psychotechnischen Fachmanns — der Autor ist einer —, der die Arbeitnehmer über ihre Aufgabe, ihm zu dienen, unter Berufung auf Gott, Loyalität und Persönlichkeit, zu belehren hat. Sr.

Paul Ferdinand Portmann. Pflicht des Wortes. Morgarten-Verlag, Zürich.

Ein Versuch, über Dichter, Werk und Leser, dem es aber nur manchmal gelingt, jenseits des Banalen das Wesentliche zu treffen. Schon gar nicht da, wo von der Sprache als «einer hinterlistigen Versucherin» die Rede ist, «die den Dichter verfolgt». Ach, würde er ihr doch nicht entfliehen und lieber ihr Opfer werden, anstatt sie zu seinem zu machen; dann hätten wir auch andere Dichter und bessere Leser. Sr.

Dale Carnegie. Wie man Freunde gewinnt.

Eine Million Exemplare dieses Buches wären schon verkauft worden, dessen Autor heute einen Dollar pro Minute verdient — mit diesen Angaben weist der Umschlag auf die Bedeutung der uns in dem Buche gegebenen Ratschläge hin, die sozusagen eine Lebensweisheit innerhalb der Sphäre des Dollars darstellen und daher auch von dessen Perspektive aus bewertet werden. Was weder den Evangelien noch dem kategorischen Imperativ gelungen ist, scheint Herr Carnegie, der sich wohl auf den «ausgezeichneten alten Knaben», der Sokrates war, beruft, es selbst aber noch besser versteht, zu erreichen. Von Tausenden, die seinen Worten gelauscht — und es waren nicht arme Fischer, Zöllner und Frauen, sondern leibhaftige Versicherungsagenten, Finanzexperten und Bankdirektoren, wird Zeugnis abgelegt für die wundertätige Wirkung seiner Lehre, die unter anderem auf die besondere Bedeutung des Lächelns verweist und die von einem Schüler an der Hand von Dollars bestätigt wird: «Lachen bringt Dollars, kann ich Ihnen sagen, Dollars jeden Tag von neuem.» Propheten und Philosophen haben ihre Sache eben schlecht angefasst. Beweist man erst den Menschen, dass sich Höflichkeit und Güte rentieren, dass man ein «hochwertiger Mensch sein muss, um ein guter Kaufmann, Händler oder Industrieller zu sein», dann leuchtet ihnen die Tugend als eine zum Geschäft gehörende Reklame ein, auf die es halt im Leben ankommt.

Der Geist, der aus diesen Blättern spricht, kennzeichnet so eine Zeit, die ihn in allen ihren Aeusserungen verraten und er gar nicht merkt, wieviel es geschlagen, wenn man ihr die «Liebe zum Nächsten» durch das «Sich-Beliebt-machen» bei diesem als das einträgliche Geschäft vorschlagen darf. Die Freunde, die man so gewinnt — den Namen verdienen sie nicht, mag man an ihnen auch so viele Dollar verdienen als man Exemplare von diesem Buche verkauft. Denn währt wahre Liebe bis über das Grab, so steht ja auch echte Freundschaft jenseits jeglicher Beziehung zu Profit oder Devisen. Sr.

Ph. Schmid-Ruedin. Exportaufrüstung. Ein Mahnruf mit alten und neuen Vorschlägen. Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich. 60 Seiten. Fr. 2.50.

Die unter diesem Titel zusammengefassten Anregungen und kritischen Bemerkungen bilden einen Beitrag zur Klärung eines der wichtigsten Nachkriegsprobleme. Der Verfasser beschränkt sich zwar auf die Besprechung von Einrichtungen, die unmittelbar mit dem Handel zu tun haben wie der Clearingverkehr, die Handelskammern, eine allfällig zu gründende Exportbank, die spezielle Ausbildung der Kaufleute im Hinblick auf den Exporthandel. Auf allgemeinere Fragen, zum Beispiel die der Qualitätsarbeit überhaupt oder der Möglichkeit einer neuen internationalen Ordnung, weist er nur hin, ohne darauf einzugehen. Da jedoch auch eine Weltplanwirtschaft voraussichtlich der Konkurrenz zwischen den Ländern einen Spielraum lassen muss, werden die von grosser Sachkenntnis zeugenden Ausführungen des Generalsekretärs des Kaufmännischen Vereins in jedem Fall Bedeutung behalten. J. R.