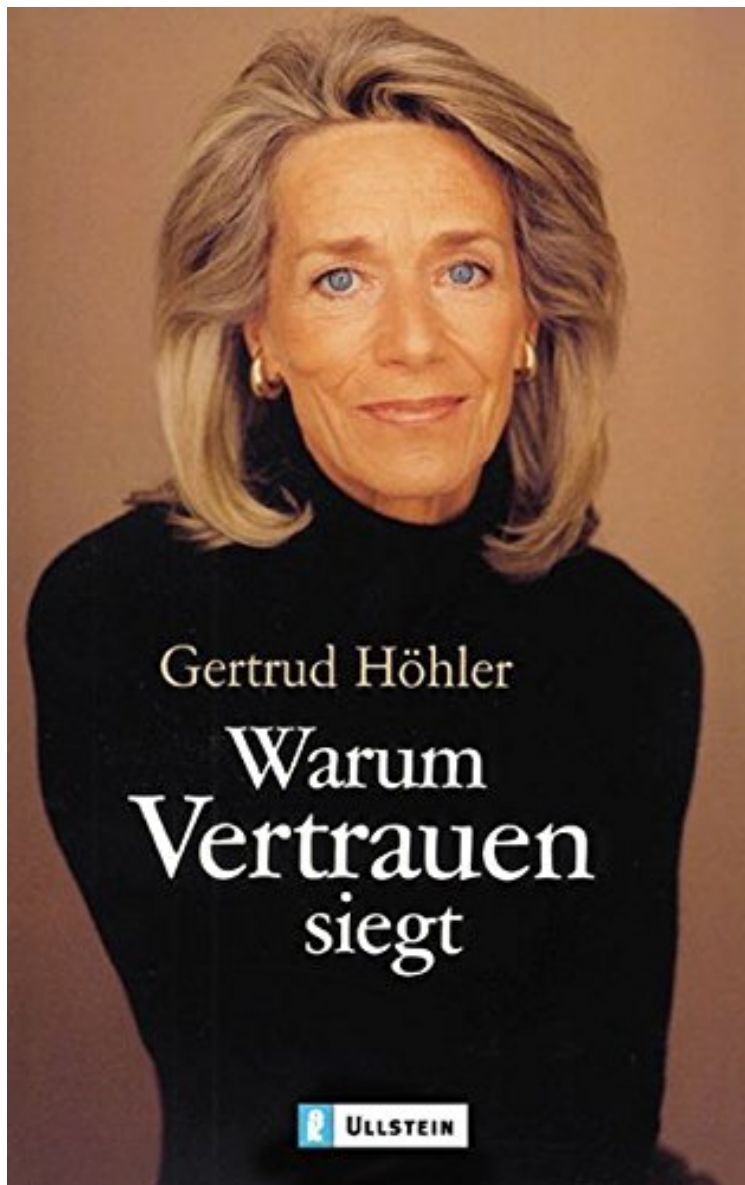


(Free read ebook) Warum Vertrauen siegt

Warum Vertrauen siegt

Von Gertrud Höhler

ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook



Produktinformation - Verkaufsrank: #999135 in BcherVerffentlicht am: 2005-01-01Einband:
Taschenbuch285 Seiten | File size: 73.Mb

Von Gertrud Höhler : Warum Vertrauen siegt before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Warum Vertrauen siegt:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Was wir wirklich brauchen... Von M. Faassbeschreibt Gertrud Höhler in ihrem Buch. Und nicht nur, dass wir Vertrauen brauchen, sondern sie beschreibt auch, warum und wie wir dahin kommen. Denn das Gegenargument, das ich am

hufigsten hre ist, dass das ja schon stimmt, aber ... in meiner Firma, in unserem Milieu, in unserer Stadt, in der heutigen Zeit... kann man doch niemand mehr trauen, man ist ja sonst der Dumme. Nein - die Dummen sind die Misstrauenden - danke Frau Hhler, dass Sie ein so schlssiges Buch darber geschrieben haben!! 20 von 22 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Viele Worte um beinahe nichts Von Jochen Die gute Nachricht vorneweg: Man braucht nicht lange, bis man das Buch durch hat. Auch wenn es fast 300 Seiten umfasst, ist man spstestens nach einer Stunde fertig - was nicht nur an dem mehr als bersichtlichen Satzspiegel, an den immer wieder eingestreuten, eine ganze Seite in Anspruch nehmenden Sinnsprchen und den grozzig verteilten Leerseiten liegt, sondern auch an der mittlerweile zu Frau Hhlers Markenzeichen gewordenen Redundanz: diesem bemerkenswerten berreichtum an Worten, der sich ergtzt an immer neuen Bildern, immer neuen Metaphern, immer neuen Vergleichen, immer neuen Beispielen - fr immer wieder das Gleiche. Denn die Quintessenz dieses Konvoluts ist schnell formuliert: Vertrauen ist gut, Vertrauen wrmt, Vertrauen macht das Leben schner, Vertrauen macht alles einfacher und ist unsere Probleme. Das Misstrauen ist der Feind, ist hsslich, negativ, zerstrerisch. Bei so viel rhetorischer Wucht bleibt allerdings einiges auf der Strecke: Begriffliche Klarheit etwa, Differenzierungsvermgen und logische Kohrenz. Die Vernunft kommt nur im engen Verbund mit dem Attribut "kalt" vor, und die Ratio (es gab einmal Zeiten, in denen sie hoch im Kurs stand!) ist nur noch "rechnend". Wie sollten Vernunft und Ratio da noch bestehen gegen das "Lcheln der Sieger" (so der Titel des Schlusskapitels), das sich eins wei mit dem zum metaphysischen Grundprinzip erhobenen Vertrauen - dem alles wrmenden, alles beglckenden, alles heilenden Vertrauen? Was aber macht der Leser, der gerade von Sachbchern in erster Linie Vernunft erwartet und nachvollziehbare Begrndungen? Fr den Vernunft nicht kalt und Ratio nicht rechnend sind, sondern die Gewhr fr jede Art von sinnvoller Kommunikation, ja fr die Konstruktion von Sinn behauptet? Ein Leser also, der nicht nur immer wieder aufs Neue beschrieben haben mchte, wie schn doch alles wre, wenn wir nun endlich wieder vertrauten, sondern der (ach wie "kalt" und "rechnend"!) gerne auch einmal erfahren htte, was die Autorin denn nun genau unter Vertrauen versteht und wie sie sich dessen Abhandenkommen erklrt. Doch damit wird er nicht fndig. Auch wenn der Klappentext mchtig auf die Pauke haut mit der Versicherung, die "Beweiskette" sei verblffend schlssig, die die Autorin uns vorlegt: "dass Misstrauen und Kontrollrituale immer zu schlechteren Ergebnissen fhren als der mutige Sprung ins Vertrauen." Doch leider beweist Frau Hhler gar nichts, sondern sie behauptet nur, sie analysiert nichts, sondern sie malt sentimentale Bilder von lchelnden Babys und treusorgenden Mttern, sie klrt nichts, sondern sie verschleiert. Und am Ende ist alles ein dnner begrifflicher Brei, dessen Wrze auf einen Teelffel gepasst htte. Der Leser, der sich nahrhaftere intellektuelle Kost versprochen hat, steht vor der unangenehmen Alternative, sich entweder von Hhlerschen Sirenengesngen so grndlich einlullen zu lassen, dass er schlielich selbst beseligt lchelnd auf die Strae stolpert und den nichts ahnenden Mitmenschen zu umarmen droht wie Friedrich Nietzsche weiland das geschundene Pferd. Oder er schttelt sich frei von dem Strom der immer gleichen Bilder von einer am Vertrauen genesenden Welt und legt das Buch zur Seite mit einem Geschmack auf der Zunge wie nach zu viel Zuckersirup; und sehnt sich nach den zwar deutlich trockeneren, aber lngerfristig erheblich nahrhafteren Betrachtungen eines Niklas Luhmann zum gleichen Thema, der mit deutlich weniger Worten ein Vielfaches an Inhalt entwickelt, an Inhalt, der das Gehirn nicht vernebelt, sondern das Verstdnis erhht. Oder von mir aus auch eines Reinhard Sprenger, der zwar auch immer wieder sehr feuilletonistisch schreibt, der aber wenigstens die Dinge einigermaen strukturiert zu Ende denken kann. Fazit: Das Thema Vertrauen ist ein Modethema, und das Buch wirkt, als wollte der Verlag mit einem weiteren Fliebandprodukt seiner Bestsellerautorin am Markt teilhaben, bevor er wieder verlaufen ist und dem nchsten Modethema Platz macht. Schade, denkt der Leser und rgert sich ber den Aufwand an Zeit und Geld, den ihn dieses Buch gekostet hat. 18 von 25 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ich hatte Mehr erwartet Von Horatio King In gutem Vertrauen und mit eben solchem einem Gefhl erlag ich den Verlockungen des Covers. Tatschlich ist "Vertrauen" ein Begriff, der seit einigen Jahren in der Management-Literatur en Vogue ist. Nun wolle ich doch erfahren, was die bekannte Top-Beraterinnen zu diesem Thema Neues beizutragen wei. Beeindruckt von dem geschmeidigen opulenten Sprachstil begab ich mich auf die Suche. Gelegentlich merkte ich zwischen den Zeilen einen Geistesblitz, konzentrierte mich seinen Inhalt zu erfassen, zu verstehen. Immer wieder zuckte es, ein Wissen ber etwas... Unbegreifliches? Das Buch ist ein erneuter Versuch, etwas dingfest zu machen, was einen Groteil seiner Faszination aus der Irrationalitt zieht. Hin und wieder erinnert mich das Anliegen der Autorin auch an eine Art Sprach-Meditation, in der dann Widersprche sich aufheben oder in bester Zen-Manier als nicht "wirklich" existent gelten. Meine Suche nach Vertrauen, einer Art Verstdnis, die als erster Schritt einer Lehre und Umsetzung dienen knnte, blieb erfolglos. Ich wei jetzt, das Vertrauen wichtig ist. Ich wei nicht, was es ist und bin verwundert, dass man damit so viele Buchseiten fllen kann. Ein zweites Mal wrde ich mich nicht auf diesen Trip begeben. Es ist genau hilfreich, sein Tagebuch in die Hand zu nehmen und einfach frei zu assoziieren. Wofr 3 Sterne? Fr den Mut der Autorin und einfach so, weil es wohl besser ist, viel "nichts" zu sagen als etwas Falsches. Irgendwo hat sie halt doch Recht ;-)

Produktbeschreibung Misstrauen regiert - auf den Mrkten, an den Brsen, in der Politik. Diese Abwrtsspirale beschdigt unser Selbstvertrauen. Wir mssen die Richtung ndern - mit einem Wagnis, fr das wir reichlich belohnt werden. Vertrauen. Vertrauen macht mchtig, weil es Grenzen verschiebt in den Kpfen und auf den Mrkten. Wir haben keine

Wahl - wir müssen uns aufeinander verlassen.

Kurzbeschreibung Eine nie gekannte Vertrauenskrise lüftet uns. Erfolg aber hat nur, wer die Zukunft nicht als Bedrohung erlebt, sondern sie mutig formt. Denn Vertrauen ist Wagnis. Es ist zugleich die einzige Chance, neue Gestaltungsfreude zu wecken und unsere Sehnsucht nach Geborgenheit zu stillen. Gertrud Hhler liefert 50 gute Gründe, sich aufeinander zu verlassen. Wagen wir es, den anderen zu geben, was wir uns von ihnen wünschen: Vertrauen! Wenn Sie Frau Prof. Hhler als Rednerin buchen möchten, kontaktieren Sie bitte die Econ Referenten-Agentur. über den Autor und weitere Mitwirkende Prof. Dr. Gertrud Hhler zählt zu den renommiertesten Beraterpersönlichkeiten im deutschsprachigen Raum. Nach langjähriger Tätigkeit als Universitätsprofessorin für Literaturwissenschaft entschloss sie sich, ihre Begabung für scharfe Analysen und problemorientiertes Denken in andere Bahnen zu lenken und als freie Beraterin von Wirtschaft und Politik zu arbeiten. Die Autorin zahlreicher Managementbücher ist Mitglied in Verwaltungsräten internationaler Konzerne und eine vielgefragte Rednerin. In ihren Vorträgen behandelt sie das Thema Führung unter den veränderten Bedingungen der heutigen Unternehmenswelt. Sogenannte weiche Faktoren wie die Emotionale Intelligenz wurden in den Manageretagen viel zu lange vernachlässigt - die Zukunft liegt im Mixed Leadership: Männer und Frauen als unschlagbares Team, nicht als Konkurrenten, sondern als konstruktive Ergänzung. Untermuert durch viele praktische Beispiele und die Visualisierung der Kernaussagen werden diese Vorträge zu einem unvergesslichen Erlebnis. Wenn Sie Frau Prof. Hhler als Rednerin buchen möchten, kontaktieren Sie bitte die Econ Referenten-Agentur.