

ist, mag er durch Zweifel an der Nichtigkeit der Wage und durch deren Verbesserung — obwohl dergleichen in der Pflicht des Mechanikers liegt — seiner Firma Ersparungen machen. Ja, sogar ein Botenjunge kann Veranlassung zu seinem Vorwärtkommen dadurch geben, daß er über seinen buchstäblichen Auftrag hinaus die gewünschte Antwort sichert. Jede Dienststellung, sie sei noch so niedrig oder noch so hoch, ist für einen geschickten und willigen jungen Mann geeignet, beinahe täglich zu zeigen, daß er größeren Vertrauens und größerer Leistungen fähig ist, und daß er, was von gleicher Wichtigkeit, den unbezwinglichen Willen hat, höher zu steigen. Den einen oder anderen Tag werden Sie sich verpflichtet fühlen, in Ihrem besonderen Kreise etwas zu sagen oder zu tun, was — dessen sind Sie sich dabei selbst bewußt — dem Interesse der Firma scheinbar nachteilig ist. Dann ist der rechte Augenblick gekommen: Sei fest wie ein Mann und sag' es dreist, gib Deine Gründe an und beweise Deinem Prinzipal, daß Du selbst, während seine eigenen Gedanken nach einer anderen Richtung beschäftigt waren und er Dich vielleicht schlafend glaubte, stundenlang über die Förderung seiner Interessen nachgedacht hast.

Du magst recht oder unrecht haben, in jedem Falle hast Du die erste Bedingung größeren Erfolges erfüllt: Du hast Aufmerksamkeit erregt. Dadurch mußte sich Dein Prinzipal in jedem Falle davon überzeugen, daß er Besseres als einen bezahlten Angestellten, daß er einen Mann in Dir besitzt, nicht bloß jemand, der für so und so viel Lohn so und so viel Stunden Arbeit leistet, sondern jemand, der seine Ruhestunden und seine Gedanken beständig dem Geschäft widmet. Solch ein Angestellter bleibt dem Prinzipal in Erinnerung, und zwar in guter und freundlicher Erinnerung. Es wird nicht lange dauern, so fragt man den jungen Mann um seine Ansicht in dem ihm besonders zugeteilten Arbeitsgebiete, und ist diese Ansicht gesund, dann wird man ihn gar bald bei Dingen von umfassender Bedeutung zu Rate ziehen.

Dergleichen bedeutet bereits Teilhaberschaft, wenn nicht mit seinem gegenwärtigen Geschäftsherrn, doch sicher mit andern. In solchem Falle sind Sie bereits mit dem Fuße im Steigbügel. Wie hoch Sie dann weiter steigen, das hängt ganz von Ihnen ab.

(Andrew Carnegie, Kaufmanns Berufsgewalt.)

215. Geschäft und Reklame.

Ungezählte Millionen werden alljährlich für Reklame ausgegeben. Fast jede Woche bringt eine Notiz in unseren Tageszeitungen, welche die Ungeheuerlichkeit amerikanischer Reklamen illustriert. Bekannt sind uns die stets in wechselnder Form wiederkehrenden, außerordentlich kostspieligen Reklamen bekannter deutscher Firmen, die Wein, Schokolade, Kaffeegewürz, Toilettenmittel und vielerlei andre Dinge anbieten, welche das große Publikum braucht und verbraucht. Daß die Summen, welche für diese Reklamen ausgegeben werden, nicht verloren sind, beweist schon der geschäftliche Erfolg dieser Unternehmungen. Da selbst der Staatsmann und der Künstler, der Arzt und der Sprachlehrer bedienen sich heute der Reklame in mehr oder weniger verhüllter Form zur Verbreitung ihres Rufes und zur Befestigung ihrer wirtschaftlichen oder sozialen Stellung. Selbst Vereine, Wohlfahrtseinrichtungen und wohltätige Anstalten suchen ihr Wirkungsgebiet durch die Reklame zu erweitern. Längst hat die Reklame ihren ursprünglichen Formen der Bekanntgabe durch Anzeige oder