

Zeitschrift: Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift
Herausgeber: Pestalozzigesellschaft Zürich
Band: 57 (1953-1954)
Heft: 9

Artikel: Sensation im Warenhaus
Autor: Rösler, Jo Hanns
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-664204>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Werkzeuge studierten und sie dadurch erleichtern und verbessern konnten. Es ist hochinteressant für euch, gute Handwerker bei der Arbeit zu beobachten und zu sehen, wie jeder Griff mit Vorbedacht und Berechnung durchgeführt wird.

Wer freudlos, gleichgültig und gedankenlos seine Arbeit verrichtet, lernt nichts und kommt nicht vorwärts.

Gebt euch jeden Abend Rechenschaft, was ihr geleistet habt, was ihr morgen schaffen wollt. Macht ein Programm.

Ich ärgere mich immer über Lehrlinge, die ständig Sprüche auf den Lippen haben, wie:

Das kann ich nicht.
Das ist zu schwer für mich.
Das lerne ich nie.
Das braucht man doch nie.
Das ist langweilig. — Usw.

Die Erfahrung zeigt, dass ihr durch immerwährendes Ueben und Probieren viel mehr lernen könnt, als ihr glaubt.

Lernen heisst üben, immer wieder üben, nochmals und nochmals probieren.

Was man durch Ueben und immer wieder Probieren erreichen kann, zeigt euch folgende Geschichte. Einer unserer Bürolehrlinge, nennen wir ihn Robert, verlor in der Jugend durch einen Unfall an einer Maschine seinen rechten Arm. Durch grosse Willenskraft und stete Uebung hat er seinen linken Arm so trainiert, dass er in der Lehre einhändig sozusagen jede an ihn herantretende Arbeit verrichten konnte.

Mit Robert spielte ich einst folgendes Theater:

Kommt da von auswärts ein Knabe und fragt «für aufs Büro». Er erzählt, er sei in einer Mechanikerlehre; nun habe er an einer Maschine ein «Fingergleich abgemacht», jetzt könne er halt den Beruf nicht mehr ausüben.

Ich sah mir die Hand an und erklärte dem Jungen: «Das macht nichts.» In kürzester Zeit habe er sich so an seine strupierte Hand gewöhnt, dass er sein Minus gar nicht merken werde. Der Knabe versteifte sich darauf, er könne nicht mehr «mechanikern», der Doktor, der Vater, die Mutter, die Tante, der Onkel, der Vetter und der Nachbar sagten es auch.

Am Ende meiner Kunst angelangt, rief ich meinen jungen Freund Robert und befahl ihm, der Reihe nach, seine Kleider bis auf die Hosen abzu-

nehmen (mit der linken Hand!). Robert machte ein langes Gesicht, als er, nur noch mit der Hand seine Hose haltend, vor mir stand. «Nun, Robert, kleide dich wieder der Reihe nach an! Schuhe binden, Krawatte knüpfen!» Als dies geschehen war, entliess ich Robert dankend.

Der andere Junge sperrte Maul und Augen auf, worauf ich ihn, begleitet mit einem Zürbieter Schimpfwort, zum Tempel hinausjagte.

Junge Leute machen oft den Fehler, dass sie zu sich kein Vertrauen haben und sich nichts oder sehr wenig zutrauen. Es fehlt der nötige «Schwung», zu sagen:

Das ist einfach.
Das kann ich auch.
Das kann ich besser.
Nichts leichter als das.

Seid keine Zweifler. Traut euch etwas zu. Habt Geduld. Studiert die Arbeit, lernt sie einteilen, probiert sie besser und schneller zu machen. Achtet auf die Belehrungen eures Meisters und die Kniffe eurer Mitarbeiter. Nur so werdet ihr selbständig. Interessiert euch, für was das Zeug, an dem ihr arbeitet, gebraucht wird.

(Aus: «Charlie, der Lehrbub», von Ch. Schaer, Verlag Pro Juventute.)

Sensation im Warenhaus

Von Jo Hanns Rösler

«Erstaunlich!»

«Kaum zu glauben!»

«Nicht zu fassen!»

«In einem Monat abermals den Umsatz verdreifacht!»

«Ein toller Kerl!»

«Eine Verkaufskanone!»

«Man müsste sich den Mann einmal ansehen!»

«Topp! Sehen wir ihn uns an!»

Und so fuhren die beiden Generaldirektoren des Mammutkaufhauses «Old fashioned lady» von Chicago nach Kennedy hinüber, um sich den neu-engagierten Leiter ihrer dortigen Filiale anzusehen, der den Umsatz jeden Monat ins Märchen-

hafte steigerte. Sie fanden ihn gerade im Gespräch mit einem Kunden, der im Begriff schien, sich eine Angelrute zu kaufen, als die beiden Direktoren eintraten.

«Diese Angel, mein Herr?» fragte der Filialleiter freundlich.

«Sie ist unverschämt teuer.»

«Aber vorzüglich, mein Herr! Das Beste vom Besten! Das Exquisite vom Exquisiten! Eine echte Huchengerte! Das Ausgesuchteste was hergestellt wird! Dafür sind dreissig Dollars nicht zuviel!»

«Es gibt doch auch Gerten für drei Dollars!»

«Gibt es, mein Herr! Aber die nehmen Sie nicht! Das ist die richtige Gerte für Sie!»

«Also gut — einverstanden — ich nehme diese Rute.»

«Eine?» fragte der Filialleiter scheinheilig.

«Natürlich eine! Ich will doch damit nicht handeln, sondern angeln!»

«Mit einer Gerte, mein Herr?»

«Man angelt immer nur mit einer Gerte.»

«Sie belieben zu scherzen. Wieviel Hechte, Lachse, Forellen können mit einer Rute zugleich anbeissen? Immer nur einer! Wenn sie aber sechs, acht oder gar zehn Angeln zugleich im Wasser haben — welche Freude für einen echten Weidmann, zehn schwere Forellen mit einem Anhieb herauszuziehen!»

«Sie raten mir also —?»

Der Filialleiter schaute treuherzig.

«Ich wäre Ihr Feind, wenn ich es nicht täte. Nehmen Sie zehn Angeln — welche Chance für einen Jünger Petris!»

Der Kunde sah dies ein.

«Also gut», sagte er, ein wenig kleinlaut, «ich nehme die zehn Angelgerten.»

«Macht dreihundert Dollars», nickte der eifrige Verkäufer, und beugte sich wie im Vertrauen nach vorn, «wohin fahren Sie angeln, mein Herr, wenn die Frage gestattet ist?»

Der Kunde zögerte.

«Ich dachte an den Yellowstoneese», sagte er langsam.

Der Filialleiter schwang mit Bedauern seinen schönen Kopf.

«Dieses ausgefischte Wasser! Wo zehn Angler auf einen Saibling sitzen! Ich wüsste ein Fischwasser — Forellen und Lachse, keiner unter zwanzig Pfund! — ein kleiner Gebirgsee, ganz ver-

steckt in den Rockies — ein herrliches, einmaliges Fischwasser, mein Herr — nur —»

«Nur?»

«Der See ist völlig abgelegen, ich sagte es schon. Keine Bahnlinie führt in seine Nähe, keine Autobusverbindung — der Herr haben einen Wagen?»

«Leider nein», gestand der Kunde.

«Macht nichts!» rief der Verkäufer schnell, «wir haben herrliche Kleinwagen auf Lager — billig im Verbrauch, hoch in der Leistung — wenn sich der Herr einmal in unsere Autoabteilung bemühen würden?» Der Herr bemühte sich.

Eine Stunde später hatte der Kunde ausser den zehn Angelruten nicht nur ein funkelneues Automobil gekauft, er hatte sich auch noch in die Abteilung für Touristenausrüstung bemüht, die im achten Stockwerk lag, und hatte ein komfortables Zelt erstanden, ein transportables Radiogerät, ein Luftbett, einen Vierflammenpetroleumofen und was sonst noch alles zum Zelten unentbehrlich schien; denn an dem gepriesenen Fischwasser gab es keine Hotels, wie man ihm so nach und nach schonend beigebracht hatte. Aber der Kunde war durch die Beredsamkeit des Verkäufers schon so in der Vorfriede auf das rauhe Lagerleben eingesponnen, das ihn erwartete, dass er ohne Wimperzucken einen Scheck über fünftausend Dollar ausschrieb und wie ein guter Freund zurückwinkend den Laden verliess.

Die beiden Generaldirektoren standen erschüttert. Kaum hatte der Kunde die Tür hinter sich geschlossen, stürzten sie auf den Filialleiter zu, schüttelten ihm die Hand, gaben sich zu erkennen und schlugen ihm abwechselnd in nicht zu dämpfender Begeisterung auf die Schulter.

«Grossartig, wie Sie das gemacht haben!»

«Eine geniale Verkaufsleistung!»

«Einem Mann, der eine Angel für drei Dollar kaufen will, für fünftausend Dollar Ware anzuhängen!»

Der Filialleiter fragte:

«Der w a s kaufen wollte?»

«Eine Angel für drei Dollar!»

Der Filialleiter sagte bescheiden:

«Wer spricht von einer Angel? Der Mann kam in den Laden und verlangte ein Paket Tempotaschentücher zu zehn Cents für seine Frau. Da habe ich zu ihm gesagt: „Ihre verehrte Frau Gemahlin hat Schnupfen? Da haben Sie fünf Tage lang nur Unannehmlichkeiten und Verdruss daheim — gehen Sie in der Zeit lieber angeln!“»