

# Zeitschrift

für

das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen.

Organ des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen und des Verbandes deutscher Handelsschulmänner

sowie

des Vereins zur Förderung des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens in Rheinland und Westfalen.

---

---

Erscheint am 15. jeden Monats.

Jahrespreis für Verbandsmitglieder 5 *M.*, für Nichtmitglieder 7,50 *M.*,  
für das Ausland 10 *M.*

---

---

Nr. 7.

Oktober 1913.

XVI. Jahrgang.

---

---

---

## Zur Frage der Verkäuferinnenschulen.

Vortrag,

gehalten in Berlin und Breslau im Juni 1913 von Elly v. Rössing, Lehrerin an der Victoria-Fortbildungs- und Fachschule, Berlin.

Sehr geehrte Anwesende!

Wenn ich heute zu Ihnen über die Frage der Verkäuferinnenschulen sprechen darf, so führe ich Sie damit auf ein Gebiet, das vor vielen anderen Betätigungsgebieten einen unleugbaren Vorzug hat: Es gibt darin noch keine ausgefahrenen Geleise.

Es handelt sich folglich bei dem was ich Ihnen zu bieten habe und ganz besonders bei den Beispielen aus meiner eigenen immerhin noch bescheidenen Unterrichtspraxis auf diesem Gebiete lediglich um Berichte über Versuche.

Die Anregung, sich mit der Frage eines gesonderten Verkäuferinnen-Unterrichts zu beschäftigen, gaben auf seiten der Pädagogen zwei Beobachtungen, die man in den kaufmännischen Fortbildungsschulen machte:

Es zeigte sich, daß die Wahlschulen in der Regel von Verkäuferinnen gar nicht besucht wurden, weil sie eben dort nicht das fanden, was sie für ihren besonderen Beruf gebrauchen konnten. In den Pflichtschulen dagegen, zu deren Besuch die Verkäuferinnen unter 17 Jahren ja ebenso verpflichtet sind wie die Kontoristinnen, ergab sich die Tatsache, daß der überwiegende Teil der Schülerinnen dem Verkäuferinnenstande angehörte, an einzelnen Orten 75 bis 95 Prozent.

Diese hohen Ziffern erklären sich einmal durch die Tatsache, daß die Zahl der Verkäuferinnen an sich sehr viel höher ist, als die der vorhandenen Kontoristinnen; und zum zweiten hat sich die Sachlage so gestaltet, daß die angehenden Kontoristinnen mehr und mehr die dispensierenden Handelsvorschulen aufsuchen und somit nur ein kleiner Teil der pekuniär schlechter gestellten für den sofortigen Eintritt in das Kontor und damit in die Pflichtschule übrig bleibt. Für die Verkäuferinnen aber sind Vorschulen heute nur ganz vereinzelt vorhanden.

In den Pflichtschulen nun genossen und genießen vielfach heute noch die Verkäuferinnen genau dieselbe Ausbildung wie die Kontoristinnen.

Es ist menschlich begreiflich, daß solcher Unterricht von den Verkäuferinnen oft als weitabliegend und von den Chefs als unzweckmäßig kritisiert wird. Letztere klagen auch wohl darüber, daß die kontoristische Ausbildung in der Schule häufig gerade den besseren Elementen unter den Verkäuferinnen Veranlassung gebe, ihrem Berufe untreu zu werden und in die Kontore überzugehen.

Endlich besagen die ministeriellen Bestimmungen Preußens von 1911: »Der Unterricht hat auf die besondere Art der Tätigkeit, die die überwiegende Zahl der Mädchen im Laden oder Kontor ausübt, nach Möglichkeit Rücksicht zu nehmen.«

So wirken drei Faktoren, die Erfahrungen der Schulen, die Klagen der Geschäftsleute und wenigstens bei uns in Preußen die ministeriellen Bestimmungen vereinigt dahin, daß heute immer mehr besondere Schulen oder Klassen für Verkäuferinnen entstehen.

Es sind das mit ganz wenigen Ausnahmen Fortbildungsschulen und zwar teils Wahl- und teils Pflichtschulen. Die Wahlschule hat, wie mir scheint, wohl nur da einigermaßen Aussicht auf Erfolge, wo ein Detaillistenverband dahinter steht, der seinen Lehrlingen den Schulbesuch zur Pflicht macht. Im wesentlichen aber sind die Verkäuferinnenklassen ein Problem der städtischen Pflichtschulen.

Ihre Gründung geht, wie erwähnt, von der Erwägung aus: Wir müssen den Mädchen etwas anderes, besser für sie geeignetes geben.

Aber was? Und wie? Und wieviel? Und ferner: Wieviel von den Stoffen der Kontoristinnenklassen ist beizubehalten?

Auf die letzte dieser Fragen gehe ich heute nicht ein, weil mich das zu weit führen würde. Es handelt sich für uns heute hauptsächlich darum:

Was für Unterrichtsstoffe kommen für Verkäuferinnenklassen besonders in Betracht?

Diese Frage läßt sich am besten beantworten, wenn man die Klagen — einerseits der Geschäftsleute, andererseits des Publikums als Richtschnur nimmt.

Da sind es vor allem drei Punkte, über die beide Parteien gemeinsam zu klagen haben:

Die mangelnde Warenkenntnis, der zufolge die Verkäuferin vielfach nicht fähig ist, Preisunterschiede richtig zu begründen und das für bestimmte Fälle gerade Zweckmäßige herauszufinden,

der Mangel an Geschmack, der die Verkäuferin unfähig erscheinen läßt, die Kunden in der richtigen Weise zu beraten,

der Mangel an guten Formen, an Sprachgewandtheit, an Menschenkenntnis, an Allgemeinbildung, der den Verkehr der Kunden mit der Verkäuferin oft bedenklich erschwert.

Dazu kommen von der einen oder der anderen Seite Klagen über mangelhafte Wahrheitsliebe, über fehlendes Geschäftsinteresse, über schlechtes Schreiben und Rechnen, und endlich darf ich nicht unerwähnt lassen, daß von der Allgemeinheit dem Verkäuferinnenstande des öfteren mangelnde sittliche Festigkeit vorgeworfen wird. Der kaufmännische Verband weiblicher Angestellter weist freilich diesen Vorwurf, sofern er dem ganzen Stande gemacht wird, als unbegründet zurück.

Alle diese Klagen nahm man als Richtschnur bei der Auswahl der für die Verkäuferinnen in Betracht kommenden Unterrichtsstoffe.

Ich übergehe den Schreib-Unterricht, der ja stofflich wenig Neues zu bieten hat. Dasselbe gilt von dem mir an sich sehr wichtig erscheinenden deutschen Unterrichte.

Für den Rechen-Unterricht ist als etwas besonderes Charakteristisches der Kassenblock zu nennen, dessen Handhabung behandelt und geübt wird. In der Hauptsache bildet er ja nur eine die Schülerinnen interessierende Einkleidung der Rechenaufgaben; aber es kommt neben dem schnellen und richtigen Rechnen da auch vor allem auf das schnelle und leserliche Durchschreiben an, das für den Geschäftsbetrieb so wichtig ist. In Freiburg sah ich, daß das Blockrechnen im Stehen geübt wurde und die Schülerinnen ohne Tisch-Unterlage schreiben mußten, wie es in der Praxis ja auch oft vorkommt. Auch empfiehlt es sich, daß die

Lehrerin nicht den Original- sondern den Kopie-Zettel korrigiert, um so die schlecht durchschreibenden Sünder sicher zu fassen.

Daß ferner beim Abreißen der Blockblätter die Finger nicht in unliebsame Berührung mit dem Graphitpapier kommen, muß beachtet und die richtigen Handgriffe dafür (die nach den einzelnen Blockarten verschieden sind), müssen gezeigt und geübt werden. Indessen soll man aus diesen Mücken auch nicht gerade Elefanten machen.

Ferner ist selbstverständlich Zweck, Verwendbarkeit und Bedeutung des Kassenblocks für den inneren Betrieb des Geschäfts eingehend zu behandeln. Ob das nun aber in der Rechenstunde oder in der sogenannten Berufskunde geschieht, ist schließlich weniger wesentlich.

Inhaltlich kommt es beim Rechnen der Verkäuferinnen vor allem auf Schnellrechnen an. auf die gebräuchlichsten Rechenvorteile, auf das Umrechnen von Münzen, Maßen, Gewichten usw. immer mit nicht zu großen Zahlen. Auch sind die Schülerinnen daran zu gewöhnen, daß sie durch jedesmaliges Schätzen des möglichen Resultats sich in ihrer Ausrechnung kontrollieren.

Schwierigere Rechnungsarten, wie z. B. Kontokorrent, wurden auf der Eisenacher Beratung über Verkäuferinnenschulen (Mai 1912) als ungeeignet abgelehnt. Doch hat man immerhin neben der Prozentrechnung auch Diskont- und einfache Effektenrechnung beibehalten.

Als wichtigstes Fach tritt in der Verkäuferinnenklasse nun aber ein ganz neuer Unterricht auf, bei dessen Stoff man sich noch nicht immer völlig einig ist, inwieweit er überhaupt schulmäßig zu erfassen ist: Das ist die sogenannte Berufskunde. Sie setzt sich in der Hauptsache aus fünf Elementen zusammen. Das sind:

1. die Geschäftskunde,
2. die einschlägigen Rechtsbelehrungen,
3. die Warenkunde,
4. die Geschmacksbildung und
5. die sogenannte Anstandslehre oder was sympathischer klingt, die Lehre von den kaufmännischen Umgangsformen, auch wohl umfassender bezeichnet als Verkaufskunde.

Ob diese fünf Elemente nun vereinigt als ein Unterrichtsfach auftreten oder als einzelne gesonderte Stunden im Lehrplan erscheinen, ist für unsre heutige Besprechung meines Erachtens unerheblich.

Daß es sich bei dem ersten Punkte, bei der Geschäftskunde, um die innere Organisation der Detailgeschäfte handelt, liegt auf der Hand, und ich gehe nicht auf Einzelheiten ein. Nur auf eins möchte ich hinweisen:

Die Mädchen bringen aus ihrer Praxis schon allerlei für die Besprechung mit. Das ist einerseits erfreulich und belebend, andererseits aber auch gefährlich.

Ich erinnere mich einer Besprechung über sogenannte verdeckte Preise, die nicht durch Ziffern, sondern durch die Buchstaben irgend eines Schlüsselwortes bezeichnet werden. Da nannte eine Schülerin plötzlich ganz harmlos das betreffende Geheimwort ihrer Firma.

Wir müssen da folglich sehr sorgfältig abwägen, was wir von den Mädchen erfragen können, und was wir besser selbst bringen. Denn von der Pflicht der Amtsverschwiegenheit dürfen wir die Mädchen weder der Klasse noch uns persönlich gegenüber dispensieren, müssen sie im Gegenteil lehren, daß diese Pflicht ganz besonders streng und genau zu nehmen ist. Die Gefahren sind ja hier besonders groß, wo so viele verschiedene Firmen vertreten sind und gerade der Beruf im Mittelpunkt des Interesses stehen soll.

Die gleiche Vorsicht ist z. B. auch zu beobachten bei Besprechung der Geschäftsordnung, die inhaltlich wohl am besten ihren Ausgang nimmt von den darauf bezüglichen Paragraphen der Reichs-Gewerbe-Ordnung.

Wie nötig solche Besprechungen sind, beweist mir u. a. die Äußerung einer Verkäuferin: »Ach, mit den Strafgeldern will sich der Chef ja nur bereichern.« Sie hatte keine Ahnung von der darauf bezüglichen Bestimmung der RGO.

Ich halte es für sehr wichtig, daß sich die Lehrerin tunlichst die Geschäftsordnungen all der Firmen beschafft, von denen sie Schülerinnen in der Klasse hat. Manche Firmen sind freilich sehr zurückhaltend damit; aber ich habe doch schon eine ganze Anzahl solcher Geschäftsordnungen gesammelt und viel daraus lernen können; denn sie sind nach Form und Inhalt recht verschieden.

Für die Besprechung in der Klasse gilt mir als Regel, keinerlei Kritik zu üben, sondern nur die einzelnen Punkte zum Verständnis zu bringen mit Hilfe der wichtigsten Unterrichtsfrage in der Fortbildungsschule, nämlich der Frage »warum?«.

Und dabei entdecken wir dann z. B. daß die Straf gelder sogar für die Betroffenen eine Lichtseite haben. Abgesehen von ihrem erzieherischen Werte sorgen sie für einen ruhigen guten Ton im Geschäft und verhindern, daß — etwa gar in Gegenwart des Publikums — die Verkäuferin gescholten wird, daß es Rede und Gegenrede, mit anderen Worten eine sogenannte Szene gibt. Ich gebe zu, daß das auch ohne Straf gelder vermieden werden kann; aber für die Allgemeinheit ist es so doch wohl leichter.

Was nun weiter die als Punkt 2 vorhin erwähnten Rechtsbelehrungen angeht, so kommen da neben dem Recht der Handlungsgehilfen und -Lehrlinge besonders in Betracht: Das wichtigste über den Handelskauf und vor allem das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Wie gefährlich es ist, über die Waren des eigenen Geschäfts und ebenso über die der Konkurrenz Angaben zu machen, die nicht ganz streng der Wahrheit entsprechen, ist den jungen Mädchen an Hand dieses Gesetzes aufs eindringlichste klar zu machen. Das gleiche gilt bezüglich der Annahme von

Geschenken, der Mitteilung von Geschäftsgeheimnissen (die ich schon erwähnte) usw.

Je nach der Branche kommen dann ferner in Betracht die gewerblichen Schutzrechte und die einschlägigen Warengesetze, ferner im Zusammenhange hiermit auch behördliche Anordnungen wie z. B. die am 1. April d. J. in Kraft getretene Regelung des Ausverkaufswesens für Groß-Berlin und dergl.

Daß man all diese notwendigen, aber an sich trocknen Dinge in möglichst einfacher Form und an Hand praktischer Beispiele zu geben hat, erscheint selbstverständlich und einfach. Aber bekanntlich liegt gerade darin die Hauptgefahr aller juristischen Belehrungen durch Nichtjuristen. In den Gesetzesparagraphen liegen so manche Fußangeln, und wenn wir ein Beispiel der Praxis nur ein wenig verändern, so paßt oft der Paragraph gar nicht mehr, den wir damit erläutern wollten.

Aber das sind ja Schwierigkeiten, die auch in den Kontoristinnenklassen vorliegen.

Wir kommen zur Warenkunde, bei deren Behandlung sich, soweit ich übersehe, etwa vier Wege unterscheiden lassen.

Den ersten ging bis jetzt Hamburg, das sich auf den Standpunkte stellte, Warenkenntnis zu übermitteln gehöre überhaupt nicht in die Schule, sondern sei eine Aufgabe der Praxis. Dieselbe Ansicht vertritt u. a. auch der Halberstädter Praktiker Willy Cohn.

Man kann dieser Auffassung nun freilich entgegenhalten, daß die Praxis doch gerade darin bisher so vielfach versagt habe. Woher kämen sonst alle Klagen des Publikums darüber?!

Seit dem 1. April d. J. ist Hamburg übrigens dazu übergegangen, in zwei Wochenstunden des letzten Semesters eine Einführung in die Textilwarenkunde zu geben, um damit eine Grundlage für die nur durch die Praxis zu erwerbende eigentliche Warenkenntnis zu bieten.

Ein anderer Weg ist der, eine allgemeine Warenkunde zu geben, wie sie etwa der Plan von Professor Kohlhepp — dort allerdings nur für das erste Jahr — vorschreibt:

Die wichtigsten Stoffe der drei Naturreiche, ihre Herkunft, Gewinnung und Verarbeitung.

Den dritten Weg geht man z. B. in einer Erfurter Warenhauerschule und seit dem 1. April d. J. auch in der Schule des Berliner Warenhauses Tietz, wo alle Schülerinnen nach einander die einzelnen »Branchen« des betreffenden Hauses kennen lernen.

Ähnlich ist es auch in der Nürnberger Pflichtschule. Dort werden die warenkundlichen Belehrungen im Zusammenhange mit dem Rechenunterricht gegeben.

Auch der Plan von Dr. Balg (Düsseldorf) gibt für das dritte Schuljahr die Besprechung der wichtigsten Waren an, und zwar nach einander Kurzwaren, Papier, Metall, Glas, Keramik, Lederwaren, Textilwaren, Konfektionsartikel.

Der vierte Weg endlich ist der der Einteilung in Brancheklassen. Er ist wohl an sich der aussichtsreichste, ist aber freilich nur in großen Städten gangbar und hat vielleicht den weiteren Nachteil, daß dadurch die jungen Verkäuferinnen einseitig auf eine bestimmte Branche eingeschworen werden. Indessen werden sie das wohl mehr oder weniger doch schon durch ihre praktische Lehrzeit, und dem erwähnten Nachteil steht andererseits in den Brancheklassen ein großer Vorteil gegenüber: Wie schwer ist es für eine Lehrkraft, alle die Warenkunde-Gebiete wirklich zu beherrschen, die ich z. B. oben nach dem Düsseldorfer Plan erwähnte.

Man könnte einwenden, daß die Mädchen ja nur das wichtigste aus diesen Gebieten zu erfahren brauchen. Ja, aber die Lehrerin muß z. B. doch auch für Fragen der Schülerinnen gerüstet sein — umso mehr, als das Lehrverfahren der Fortbildungsschule kein eigentlich schulmäßiges mehr sein, sondern mehr oder weniger den Charakter der gebildeten Unterhaltung tragen soll, bei der beide Parteien fragen und beide Parteien antworten! (Immer natürlich unter Wahrung der nötigen Disziplin!) Und ob da eine dilettantisch oberflächliche Warenkunde in der Schule einen Fortschritt bedeutet gegen die bisherige Möglichkeit, nur in der Praxis zu lernen, erscheint mir freilich zweifelhaft.

Nun kann man aber, wie gesagt, nicht überall Brancheklassen einrichten. Man kann auch zumeist nicht für alle Branchen nacheinander Fachkräfte heranziehen. So muß man versuchen, solche Fachautoritäten wenigstens indirekt in den Dienst der Fortbildungsschule zu stellen. Das ist der Weg, den die Victoria-Fortbildungs- und Fachschule zu Berlin im letzten Winter in ihrem Seminar für Lehrerinnen an Verkäuferinnenklassen eingeschlagen hat. Unsere Seminaristinnen erhielten der Reihe nach von den ersten Fach-Autoritäten Unterricht in den verschiedenen wichtigsten Zweigen der Warenkunde. Es konnte das bei der kurzen Zeit freilich nur eine Grundlage sein; aber es ist immerhin eine einwandfreie Grundlage, auf der die Damen dann mit Hilfe der ihnen angegebenen Fachliteratur und tunlichst praktischen Studien in Betrieben weiterbauen können.

Auch haben sich unsere Dozenten freundlichst für spätere Auskünfte zur Verfügung gestellt.

Bei der Frage, wie der Unterricht in Warenkunde zu erteilen sein wird, ist in Betracht zu ziehen, daß die Verkäuferinnen ja nicht wie die Schüler der gewerblichen Klassen alle die Dinge einmal selbst herstellen sollen. Sie sollen vielmehr imstande sein, an der fertigen Ware Verschiedenheiten der Qualität, der Herstellungsweise usw. zu erkennen und mit einfachen Mitteln zu prüfen. Darum wurde in der Eisenacher Beratung über Verkäuferinnenschulen die Forderung aufgestellt: »Von der fertigen Ware ausgehen, nicht vom Rohstoff!«



Dies an sich richtige Prinzip darf man freilich nicht auf die Spitze treiben. Denn man kann ja schließlich keinen konsequenten Krebsgang gehen, der bei der fertigen Ware anfängt und beim Rohstoffe aufhört.

Gemeint ist vielmehr wohl nur, daß man anfangs fertige Ware zeigt und feststellen läßt, was die Mädchen schon davon wissen und daran erkennen können. Sodann aber muß man bei den meisten Warengattungen doch wohl den Gang der Herstellung chronologisch darstellen, freilich mit möglichster Beschränkung alles Maschinentechnischen und mit möglichster Betonung alles dessen, was an der fertigen Ware irgendwie wahrzunehmen ist.

Und noch eins, was meines Erachtens in der Warenkunde nicht fehlen dürfte: Man muß möglichst die Preise der Dinge nennen, Preisunterschiede begründen, Preise schätzen lassen!

Zu alle dem gehört natürlich Anschauungsmaterial und nochmal Anschauungsmaterial!

(Fortsetzung folgt.)

# Zeitschrift

für

das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen.

Organ des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen und des Verbandes deutscher Handelsschulmänner

sowie

des Vereins zur Förderung des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens in Rheinland und Westfalen.

---

Erscheint am 15. jeden Monats.

Jahrespreis für Verbandsmitglieder 5 M, für Nichtmitglieder 7,50 M,  
für das Ausland 10 M.

---

Nr. 8.

November 1913. XVI. Jahrgang.

---

---

## Zur Frage der Verkäuferinnenschulen.

Vortrag,

gehalten in Berlin und Breslau im Juni 1913 von Elly v. Rössing, Lehrerin an  
der Victoria-Fortbildungs- und Fachschule, Berlin.

(Fortsetzung.)

In Verbindung mit der Warenkunde noch ein Wort über die Lagerkenntnis, die eine der wesentlichsten Anforderungen des Geschäftes und des Publikums an die Verkäuferin darstellt. In einem großen Berliner Wäschegeschäft gibt es z. B. allein

600 verschiedene Arten von Damenhemden; und das ist nur ein kleiner Teil des Lagers, das die Verkäuferin bei den Fragen des Publikums im Kopf haben soll.

Ein Chef bezeichnete mir einmal eine an sich sehr gewandte Verkäuferin als ungeeignet mit der Begründung: »Sie kennt ihr Lager nicht, bietet immer wieder dieselben Sachen an.«

Es ist selbstverständlich Sache der Praxis, in solchen Fällen Abhilfe zu schaffen. Immerhin kann die Schule auch ihrerseits die Verkäuferin dazu anregen, daß sie sich in ihrer Freizeit um ihr Lager kümmert. Man kann gelegentlich Fragen stellen, etwa: Wieviel Arten von Toilette-Seifen führt Ihre Firma?

Von welchen Fabriken bezieht Ihr Geschäft die Tassen? (Im Porzellanhandel ist das ja kein Geschäftsgeheimnis!) Wieviel Muster von Meißen haben Sie augenblicklich? und dergl.

Man muß auch, wenn möglich, mal bei seinen Schülerinnen kaufen, wie überhaupt die stete Verbindung von Schule und Geschäft mir im beiderseitigem Interesse sehr wertvoll erscheint.

Diejenigen, die in der Praxis am meisten Einfluß auf unsere Schülerinnen haben, sind außer den Chefs die Direktorinnen, ersten Verkäuferinnen, Aufsichtsdamen oder wie sie heißen mögen; ihnen sind die jungen Lehrlinge ja direkt unterstellt. Wenn wir daher unseren jungen Mädchen wirklich helfen wollen, so müssen wir uns vor allem die Mitarbeit und das Verständnis dieser Instanzen sichern und auch von ihnen zu lernen suchen.

Wir hatten — vor allem auch im Interesse unseres Seminars — im letzten Winter einen Diskussionsabend veranstaltet, zu dem eine Reihe erster Verkäuferinnen aus den mit uns in Verbindung stehenden Geschäften eingeladen waren. Der Abend verlief — wie wir hoffen, für alle Teilnehmer — so nutzbringend, daß wir ihn demnächst wiederholen wollen.

Als viertes der vorhin erwähnten fünf Elemente der Berufskunde ist nun weiter die sogenannte Geschmacksbildung zu nennen, und damit kommen wir zu einem der schwierigsten Probleme der Verkäuferinnenschulen.

Unsere Zeit hat es, wie mir scheint, in Geschmacksfragen besonders schwer, schwerer wohl als frühere Zeiten. Die moderne Technik hat eine so verwirrende Fülle der Dinge geschaffen und namentlich auch eine solche Unmenge irreführender Nachahmungen und Surrogate, daß an die Wahlfähigkeit des modernen Menschen wohl weit höhere Ansprüche gestellt werden als früher.

Dazu kommt, daß Industrie und Handel, teils durch die Konkurrenz, teils durch den Tatendurst der modernen teuren Maschinen getrieben, in unaufhörlicher Folge Neues und immer wieder Neues auf den Markt werfen, Gutes und Schlechtes, Billiges und Teures, ohne und mit Verzierungen in allen Arten und Grad.

Hilflos und ratlos steht ein Teil des Publikums vor diesem Wirrwar, und das sind nicht die schlechtesten Leute! Viel schlimmer noch sind diejenigen, die mit fröhlicher Sicherheit ganz

genau wissen: Das ist hübsch; denn — das ist streng modern und sieht nach viel aus!

Nach diesen beiden Gesichtspunkten pflegen denn auch manche Verkäuferinnen ihren Rat an das hilflose Publikum zu geben. Zuweilen kommt noch eine dritte Begründung hinzu: »Das trage ich nämlich selbst.«

Damit will ich natürlich nicht sagen, daß es nicht auch Verkäuferinnen mit einfach angeborenem treffsicherem Geschmacke gäbe; aber solche Menschen sind wohl in allen Kreisen in der Minderzahl.

Ein bekannter Kunstgewerbler hat mir neulich einmal gesagt: »Es gibt nur einen guten Geschmack!« Ich wage das im Gefühl meines gänzlichen Laientums natürlich nicht zu bezweifeln; aber mir will denn doch scheinen, als ob wenigstens die Ansichten darüber sehr auseinander gingen — auch unter Kennern — welches denn dieser eine gute Geschmack sei, und vor allem, ob er in diesem oder jenem Falle auch wirklich bewiesen wurde. »Über Geschmack, Religion und Politik soll man nicht streiten«, sagt ein Sprichwort, und kaum über irgend etwas anderes wird tatsächlich mehr gestritten.

Angesichts all dieser Schwierigkeiten könnte man wohl fragen: Wie soll es da möglich sein, den Geschmack der Verkäuferinnen nach richtigen Zielen hin und in richtiger Weise zu beeinflussen?! Sollte man da nicht lieber von vornherein verzichten? »Wenn Ihr's nicht fühlt, Ihr werdet's nicht erjagen!«

Aber — wenn man niemals den Versuch macht, die Dinge zu bessern, können sie ja nie besser werden.

Ich bekenne, daß ich früher viel skeptischer über die Erfolgsmöglichkeiten solcher Versuche dachte, aber durch den sogenannten kunstgewerblichen Anschauungsunterricht in unserm Seminare allmählich eines Besseren belehrt worden bin. Etwas muß immerhin zu erreichen sein — das zeigt u. a. auch die moderne Ausbildung der Handarbeitslehrerinnen.

Auch den geschmacklich Unbegabten läßt sich ein gewisser negativ guter Geschmack vermitteln, der wenigstens das ganz Schlimme zu vermeiden weiß, wenn er auch die reizvollsten Zusammenstellungen, die wohlthuendsten Maße und Harmonien nicht zu empfinden und noch viel weniger zu finden vermag.

Wenn wenigstens die Verkäuferinnen und durch sie dann allmählich auch die Käufer und Käuferinnen dahin kommen könnten, daß sie das Sinnvolle vom Sinnwidrigen und Gedankenlosen unterscheiden könnten, dass ein Sinnwidriges in der Wahl des Materials, der Proportionen, des Schmucks sie störte, so wäre damit schon viel erreicht. Freilich wäre es eine Art Verstandesgeschmack, der sich auf Gründe stützt und nicht auf richtige Empfindung, der folglich da leicht versagen kann, wo den Dingen eben nicht mit Gründen beizukommen ist, wie z. B. in mancher Beziehung bei Farbenzusammenstellungen.

Gerade in Bezug auf diese letzteren gefühlsmäßig zu erfassenden Dinge sollte man — nach meiner Laienansicht — vielleicht besonders vorsichtig sein; denn sonst treibt der heilige Eifer der Begeisterung da leicht zu Ungeheuerlichkeiten. Im Jahrbuche des deutschen Werkbundes erwähnt P. Jessen z. B. gelegentlich, daß die Delegierten des Werkbundes den Übereifer der kaufmännischen Lehrkräfte bändigen mußten.

Das bringt mich zu der Frage: Wer soll denn den sogenannten geschmackbildenden Unterricht geben? Wirklich künstlerisch durchgebildete Persönlichkeiten mit sicherem Geschmack und Lehrbegabung dazu wird man wohl nicht allzuhäufig dafür ausfindig machen können. Wo es aber gelingt, da sollte man meines Erachtens einer solchen Lehrkraft ganz entschieden den Vorzug geben unter ruhiger Hintansetzung der Berufspädagogen. Der Sache wäre damit sicherlich am besten gedient.

In der Mehrzahl der Fälle aber wird man doch wohl diese Unterweisungen in die Hand derselben Lehrkräfte legen müssen, die auch den Unterricht in der Verkaufskunde und der Warenkunde geben. Man muß daher solchen Lehrkräften erst einmal ihrerseits eine entsprechende Geschmacksbildung zuteil werden lassen. So erkennt man doch wenigstens in der Ausbildungszeit schon die geschmacklich ganz Unbegabten und Unbelehrbaren, und kann verhindern, daß sie gerade mit solchem Unterricht auf die Verkäuferinnenwelt »losgelassen werden«.

Ich erwähnte schon den geschmackbildenden Unterricht in unserm Seminare, der unter der sympathischer klingenden Bezeichnung »kunstgewerblicher Anschauungsunterricht« erteilt wird. In systematischem Aufbau und äußerst anregender Weise greifen dabei theoretische Erörterungen, kritische Besprechungen und — was sehr wichtig ist — die eigene Betätigung der Schülerinnen ineinander, und was mir dabei das Fördernde zu sein scheint, ist neben dem Erfassen bestimmter allgemeiner Grundregeln das Sehenlernen, das Sichhineinfühlen und hineinleben in die Welt der Proportionen und Farbenstimmungen, auch wo sie sich nicht mathematisch beweisen lassen.

In den Verkäuferinnenschulen selbst wird das Problem der Geschmacksbildung nach meinen Beobachtungen sehr verschieden angefaßt; aber vielfach begnügt man sich noch mit einigen gelegentlichen Anregungen.

In Freiburg läßt man regelmäßig Schaufensterdekorationen machen, und dabei werden Geschmacksfragen erörtert. Den Unterricht gibt dort ein Schaufensterdekorateur. Der Plan von Professor Kohlhepp wiederum will die Geschmacksfragen an die Lackschrift und Plakatmalerei anschließen.

In einer Verkäuferinnenschule hörte ich einmal eine Geschmacks-erörterung im Anschluß an vorgelegte Konfektionswaren; aber der dort eingeschlagene Weg schien mir bedenklich und außerdem nicht aussichtsvoll: Eine der vorgelegten Jacken wurde der Reihe

nach von drei jungen Mädchen angezogen, die dazu von ihren Mitschülerinnen ausgesucht worden waren. Zufälligerweise stand sie der Hübschesten am besten!

Noch viel schwerere Bedenken aber habe ich gegen eine andere Unterrichtsweise, von der mir berichtet wurde: Der Lehrer kritisierte die Kleider der Schülerinnen, und die Schülerinnen mußten sich auch untereinander kritisieren.

Wenn ich von solchen Beobachtungen erzähle, so weiß ich sehr wohl, daß Kritisieren sehr viel leichter ist, als es selber richtig machen. Ich will damit nur zeigen, wie schwierig es ist, einen richtigen Weg für derartige Belehrungen zu finden.

In einer anderen Schule wurde, als ich dort einer übrigens ausgezeichneten Stunde zuhörte, gerade über die Kleidung der Verkäuferin gesprochen: »Nicht auffallend! Keine Schmucküberladung! Einfach, aber echt! Eine kleine silberne Brosche ist besser als eine goldene, die nicht echt ist!« Gut und schön, aber — vor der Lehrerin saßen so viele Mädchen mit augenscheinlich unechten Broschen, und diese unechten Schmuckstücke waren sicherlich zumeist Konfirmations- oder Weihnachtsgeschenke von Eltern und Anverwandten. Hätte man da nicht noch manches hinzufügen und in Gesprächsform feststellen müssen? Etwa, daß der größte Wert, der in einem geschenkten Schmuckstücke stecken kann, doch immer die Liebe des Gebers ist! Was uns liebe Menschen gaben, steht meines Erachtens ganz einfach über der Frage »echt oder unecht«.

Daraus folgt, daß wir niemals andere Menschen, die etwas Unechtes oder auch Unschönes tragen, ohne weiteres geschmacklos nennen können. Es ist — scheint mir — der feinste vornehmste Geschmack doch allemal der, der zu würdigen weiß, was in einem Dinge steckt an Sinn und Gefühlswerten — ganz abgesehen davon, daß die Frage, ob echt oder unecht, allein noch nicht über die Schönheit eines Dinges entscheidet, sondern daß Form und Farbe usw. auch dabei zu bedenken sind.

Ich will damit natürlich nicht sagen, daß ich nun in jedem geschmacklos gekleideten oder geschmacklos wohnenden Menschen notwendig einen Märtyrer der Rücksicht und Pietät sehen muß, und ich kann auch verstehen, daß den Kunstgewerblern z. B. eine derartige Auffassung ganz gegen ihr künstlerisches Gewissen geht. Aber wir Schulmeister setzen unser pädagogisches Gewissen dagegen; denn wir haben es ja nicht mit reifen, innerlich gefestigten Menschen zu tun, und ich wollte mit dieser kleinen Erörterung nur auf eine Gefahr hinweisen, die der geschmackbildende Unterricht meines Erachtens haben kann, gerade in unserer Zeit zunehmender Pietätlosigkeit und zunehmender Begehrlichkeit. Ich meine — wenn ich es so ausdrücken darf — die Überschätzung des Objekts.

Der Mensch soll doch am Ende über den Dingen stehen, und die jungen Mädchen werden ohnehin leicht zu Sklaven ihres Verlangens nach einer neuen Bluse, einem Schmuckstück oder dergl.

Stellen wir es uns doch nur einmal vor: Den ganzen Tag über müssen ihnen von Berufs wegen alle die herrlichen Dinge eines modernen Ladens ungemein wichtig erscheinen. Nun kommt auch noch die Schule und zeigt ihnen neben den Fehlern der minderwertigen auch noch besonders die Schönheiten und den Wert der besseren Waren. Und dann kehren sie des Abends heim — zu meist doch in die übliche billige Geschmackslosigkeit des modernen kleinbürgerlichen Haushalts.

Ich meine, für das große Ganze ist es gut und notwendig, daß solch Unterricht erteilt wird. Für die einzelne Schülerin aber und gerade für die geschmacklich feiner empfindende kann es eine Gefahr für ihren Charakter sein. Müssen wir ihr in diesem Dilemma nicht zu Hilfe kommen?

Mir leistet in solchen Fragen immer gute Dienste eine kleine Geschichte aus dem Leben des großen englischen Ästhetikers John Ruskin.

Zu ihm kam eines Tages einer seiner Schüler und Verehrer und äußerte seine Verwunderung darüber, daß Ruskins eigene Wohnungseinrichtung so gar nicht seinen Lehren entspreche. »Meine Möbel,« fragte Ruskin höflich erstaunt, »meine Möbel? Ja, die habe ich doch von meinen Eltern geerbt. Das ist doch ganz etwas anderes!!«

Es liegt, finde ich, etwas Beruhigendes in dieser Auffassung eines großen Mannes.

Im Zusammenhange hiermit war es mir neulich interessant, von sachverständiger Seite die Ansicht zu hören, es sei gar nicht Aufgabe des geschmackbildenden Unterrichts, die Verkäuferinnen zur Kritik an ihrer Ware zu erziehen. Die allmähliche Verbesserung und Verschönerung der Ware sei Sache des Kunstgewerbes und seines Einflusses auch auf die Massenfabrikation. Sache der Verkäuferin sei es dagegen, alle in ihre Obhut gegebenen Waren zu verkaufen und sie darum alle möglichst vorteilhaft zur Geltung zu bringen, sei es im Schaufenster, sei's in der Ladentisch-Dekoration. Es läßt sich manches dafür, manches dagegen sagen, vor allem auch das, daß da die Grenze sehr schwer zu ziehen sein würde.

(Schluß folgt.)



# Zeitschrift

für

das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen.

Organ des Deutschen Verbandes für das Kaufmännische Unterrichtswesen und des Verbandes deutscher Handelsschulmänner

des Vereins zur Förderung des kaufmännischen Fortbildungsschulwesens  
sowie  
in Rheinland und Westfalen.

---

Erscheint am 15. jeden Monats.

Jahrespreis für Verbandsmitglieder 5 *M.*, für Nichtmitglieder 7,50 *M.*,  
für das Ausland 10 *M.*

---

Nr. 9.

Dezember 1913. XVI. Jahrgang.

---

## Zur Frage der Verkäuferinnenschulen.

Vortrag,

gehalten in Berlin und Breslau im Juni 1913 von Elly v. Rössing, Lehrerin an der Victoria-Fortbildungs- und Fachschule, Berlin.

(Schluß.)

Und nun endlich zum letzten der eingangs erwähnten fünf Punkte: zur Verkaufskunde, zur Lehre von den kaufmännischen Umgangsformen! Man muß im Grunde sehr viel mehr geben, als der Name sagt. Alles, was den jungen Menschenkindern zum mindesten an ihrer äußeren Allgemeinbildung noch fehlt, möchte man ihnen in diesem Unterricht geben. So berührt er sich eng mit der sogenannten Lebenskunde, die in manchen Anstalten auch etliches von dem übernimmt, was ich hier kurz erörtern möchte.

Die ersten und mir fast am wichtigsten erscheinenden Kapitel behandeln die Persönlichkeit der Verkäuferin und im Zusammenhange damit die äußeren Kennzeichen des gebildeten Menschen: Sprechweise, Kleidung, Körperpflege, allgemeine Umgangsformen. (Der Aufbau ist natürlich in den einzelnen Lehrplänen sehr verschieden.)

Zwei Klippen sind hier wohl zu fürchten: Einmal, daß man nicht ins Predigen verfällt, wogegen gerade dies jugendliche Alter sehr empfindlich ist.

Die zweite Klippe sind die mehr oder minder leisen Taktlosigkeiten, zu denen gerade solch Stoff seiner vielen — wenn ich so sagen darf — persönlichen Beziehungen wegen leicht verleitet. Wir verfeinern die Gefühle unsrer jungen Mädchen nicht, wenn wir das bei ihnen vorhandene Feingefühl in solchen Besprechungen verletzen. Und Feingefühl gerade ist eine der notwendigsten Eigenschaften für eine Verkäuferin. Andererseits darf aber auch die Klarheit und Eindringlichkeit der Darstellung nicht zu kurz kommen.

Ferner habe ich auch hier wieder die Besorgnis: Wie wirkt das, was wir in der Schule besprechen, auf die Harmonie und den Respekt im Elternhause?

Um Eindruck zu machen, verurteilen wir vielleicht einen Verstoß, der gerade zur Besprechung steht, besonders scharf, und da wird ein Mädchen feuerrot in dem Gedanken: »Ja, so machts Vater oder Mutter aber auch immer!«

Gerade in solchem Kreise einfacher Mädchen muß man die Schülerinnen bei solchen Besprechungen besonders scharf im Auge haben.

Wenn es not tut, helfe ich mir zuweilen mit der nebenbei hingeworfenen Bemerkung, daß etwas, das bei der Jugend ein Verstoß, ein wirklicher Fehler ist, bei der aus anderer Zeit stammenden älteren Generation eine durchaus berechnigte Eigentümlichkeit sein kann. Das ist wenigstens meine ehrliche Überzeugung.

Auf solche allgemeinen Besprechungen folgen dann Erörterungen über das Verhalten der Verkäuferin gegen ihren Chef, gegen die Mitangestellten und gegen die Kundschaft.

Es folgt in mannigfachen Wiederholungen die vollständige Durchnahme eines Verkaufs in allen seinen Phasen: Empfang, Begrüßung, Frage nach den Wünschen, Vorlegen und Empfehlen der Ware, die Führung durch die Verkaufsräume, Verabschiedung usw. — von einfachen zu schwierigeren Fällen fortschreitend.

Wesentlich ist hierbei, daß das alles nicht nur besprochen, sondern praktisch in der Klasse geübt wird.

Sie finden heute keinen Lehrplan für Verkäuferinnenschulen, der nicht die Forderung der praktischen Übungen enthielte.

Ich habe solchen sozusagen dramatischen Unterricht wiederholt in anderen Schulen mit angesehen und auch in unserer eignen kleinen Verkäuferinnenschule schon allerhand derartige Übungen vorgenommen.

Ehe wir zum ersten Male eine solche Vorführung hatten — es sei gestattet, zur Illustration von meinen eignen Versuchen zu berichten —, wies ich darauf hin, daß die Klasse nachher zu kritisieren haben würde, und wir erörterten, was man bei solcher Diskussion lernen könne, nämlich erstens sachliche Kritik üben ohne Rücksicht auf Freundschaften, aber mit Berücksichtigung der Tatsache, daß Kritisieren nicht nur mit Tadeln zu übersetzen sei (was manche modernen Kritiker zu verwechseln scheinen). Das zweite zu Lernende sei, sachliche Kritik zu vertragen.

Sachlichkeit, diese für das Berufsleben so notwendige Eigenschaft, wird nach meinen Erfahrungen in der Praxis den jungen Mädchen besonders schwer. Sie neigen sehr dazu, jede Äußerung und namentlich auch jede gelegentliche Nichtbeachtung persönlich zu nehmen, und wir müssen es ihnen immer wieder klar machen: Je mehr der Mensch zu einer wirklichen Persönlichkeit wird, desto weniger nimmt er die Dinge persönlich, desto mehr tritt seine Person zurück hinter der Sache, der er dient. Als Motto für ihr Berufsleben geben wir unsern Schülerinnen wohl das Wort mit: »Wie man wohl richtig sich selber ehrt? Nimm Dich nicht wichtig, aber halte Dich wert!«

Doch um auf unser erstes kleines Drama zurückzukommen, so hatten wir eine Käuferin und eine Verkäuferin. Die Käuferin kam zur Tür herein; die Verkäuferin begrüßte sie, fragte nach ihren Wünschen, geleitete sie an den improvisierten Ladentisch und bot ihr einen Stuhl an. — Das war für diesmal genug und bot in der Kritik schon überraschend viel Stoff.

Zunächst wurde erwähnt, daß die Käuferin ungeschickt in die Tür hereingekommen sei. (Wir erlauben uns nämlich, beide Parteien zu erziehen.) »Schön! Wer kann's richtig vormachen?« Das wurde dann etliche Male geübt, auch mit Paketen in der Hand, was die Sache bekanntlich wesentlich erschwert! Auch wurde gefunden, daß die Tür geklappt habe, daß Verkäuferin und Käuferin zu fest aufgetreten seien, daß die Verkäuferin zu dicht an die Käuferin herangetreten sei und sich schief verbeugt habe.

Den Stuhl aber hatte sie der Dame ganz richtig hingestellt, nämlich so, daß das Licht auf die Ware fiel.

Etwa acht Tage nach diesem ersten Drama — ich war noch nicht wieder darauf zurückgekommen — schickte ich zu Beginn der Stunde gerade die ungeschickteste Schülerin ins Amtszimmer, um mir ein Buch zu holen. Als sie die Klasse verlassen hatte, sagte ich zu den übrigen: »So, nun wollen wir mal sehen, ob unsere Grete jetzt, ohne daran zu denken, richtig in die Tür hereinkommen wird!«

Zu meiner eignen höchsten Verblüffung machte sie es wirklich richtig, und es paßte mir eigentlich gar nicht »in den Kram«. Als negatives Beispiel hätte ich sie viel besser gebrauchen können, um daran zu zeigen, daß alle guten Formen erst dann unser wirkliches Eigentum sind, wenn wir sie beobachten, ohne daran zu denken. Übrigens sagte Grete auf meine Frage dann strahlend, sie habe wirklich zu Hause manchmal geübt! Daran knüpfte sich dann das wunderhübsche Beispiel vom Kapitän auf der Brücke aus Försters Jugendlehre, das mir in solchen Fällen immer eine wertvolle Hilfe ist.

Anknüpfend an solche Darstellungen ist dann über Anredeformen zu sprechen, über Titelfragen und dergl., immer mit Berücksichtigung des Umstandes, daß die einzelnen Gegenden und die einzelnen Kreise sehr verschieden darüber denken. Das sind alles Dinge, deren Erörterung neben wirklich richtiger Sachkenntnis sehr viel Takt verlangt.

Alle Geschäftsordnungen, alle Lehrpläne bringen in diesem Kapitel die Forderung der Höflichkeit, und wenn wir daher Höflichkeitsformen besprechen und üben, so gibt es für uns Lehrerinnen da keine bessere Richtschnur, als das Wort aus den Wahlverwandtschaften: »Es gibt kein äußeres Zeichen der Höflichkeit, das nicht einen tiefen sittlichen Grund hätte. Die rechte Erziehung wäre, welche dieses Zeichen und den Grund zugleich überlieferte.«

Mir will scheinen, als ob bei unsern heutigen Verkäuferinnen oft nur das äußere Zeichen der Höflichkeit, also nur eine Phrase übrig geblieben sei. Dafür ein Beispiel:

Eine unsrer Seminaristinnen hatte mir von einem Herrn berichtet, der auf die Frage: »Womit kann ich dienen?« geantwortet hatte: »Ach was, Sie sollen mir gar nicht dienen! Sie sollen mir nur etwas verkaufen!«

Diese Geschichte erzählte ich meinen Mädeln und knüpfte die Frage daran: »Hat der Herr recht?«

Die Ansichten waren ziemlich geteilt, im ganzen mehr zum Ja neigend. Eine meinte recht charakteristisch: »Ja, recht hat er ja eigentlich; aber man sagt doch so!«

Eine andere indessen meinte: »Nein, denn wir haben doch einen dienenden Beruf!« Darauf bat ich, mir andere dienende Berufe zu nennen und weiter solche, die nicht dienende Berufe

wären. Bei all denen, die mir da genannt wurden, fanden wir aber, daß das schließlich doch nicht stimmte. Beim Lehrberuf sagte ich ihnen — impulsiv, wie das denn so kommt —, daß ich jedesmal mit keinem größeren Wunsche in die Klasse hereinkäme, als mit dem, ihnen mit der Stunde einen wirklichen Dienst zu erweisen.

Wir erwähnten, daß der Beamte, der Soldat bis zum General hinauf, von seinem Dienst spricht, und einige Beamtentöchter bestätigten: »Ja, Vater sagt das auch immer.«

Wir versuchten dann zu verstehen, daß gerade die Ehre jeder Arbeit nicht in ihrer Entlohnungshöhe liege, sondern in dem Maße ihrer Dienstleistung für andere, seien es einzelne, sei es die Gesamtheit.

Wir fragten auch große Männer um ihre Ansicht, und die Mädchen brachten mir Goethes »Dienen lerne beizeiten«, dann mit etwas Hilfe Friedrich den Großen, den ersten Diener seines Staates, ferner die Worte der Heiligen Schrift über das Dienen, und als wir dann zu unserm Ausgangspunkt zurückkehrten, schienen wir einig zu sein.

Man kann diese Anknüpfung gesucht finden. Ich gebe das zu; aber was ich mit der Besprechung wollte, war zweierlei: Erstlich der üblichen Phrase, wenn irgend möglich, Inhalt geben und sodann auf ein gesundes Standesbewußtsein hinwirken, was ich bei jeder Gelegenheit zu tun suche. Jeder Stand und Beruf, der ein gesundes Standesbewußtsein hat, hält auf sich, erzieht seine Mitglieder und bekommt allmählich die Macht, ungeeignete Elemente auszuschneiden. Und das ist es, was meines Erachtens dem Verkäuferinnenstande not tut.

Wie man sieht, lassen sich an solche praktischen Übungen als Grundlage eine solche Menge von Besprechungen anschließen, daß man nur immer Mühe hat, sich zu beschränken.

Schwieriger aber, als solche ersten Übungen, ist, finde ich, eine wirklich richtige Vorführung und Durchführung eines eigentlichen Verkaufs.

Beim Begrüßen, beim Stuhlanbieten usw. können wir beurteilen, ob das gut oder schlecht gemacht wird; denn das bleibt sich überall gleich.

Bei der eigentlichen Verkaufshandlung aber fehlt das Moment der wirklichen Zweckverfolgung von seiten der Käuferin und damit auch für die Verkäuferin. Der Käuferin ist's im Grunde gleich, was sie kauft; denn sie braucht es ja nicht zu behalten und vor allem nicht zu bezahlen. Die Verkäuferin dagegen weiß genau, daß irgend etwas schon gekauft werden wird.

Man muß sich daher sehr genau überlegen: Was will ich eigentlich mit solchen Übungen? Will ich durch sie bestimmte Regeln veranschaulichen, um deren Zweckmäßigkeit dann erörtern zu können? Oder will ich die Mädchen zu der Gewandtheit und Sicherheit erziehen, die für tausend unvorhergesehene Einzelfälle

dann eine schnelle und passende Antwort findet? Wenn es mir in der Hauptsache auf Sicherheit und Gewandtheit ankommt, so muß ich solche Übungen sehr oft und in tausend Abwandlungen bringen. Ich will das beides nicht unterschätzen; denn die Sprachgewandtheit und Sprachrichtigkeit müssen wir mit allen Kräften zu fördern suchen. Aber ich glaube, die sehr Schüchternen und Temperamentlosen bringen es auch trotz solcher Übungen nicht dazu, brauchbare Verkäuferinnen zu werden, und für die übrigen bietet das Geschäft selbst in dieser Beziehung Übung genug. Die kleinen Schuldramen haben darum mehr die Aufgabe, die Richtigkeit des Verständnisses und der Ausführung zu kontrollieren und Anlaß zu Erklärungen zu bieten.

So schreiben z. B. die meisten Geschäftsordnungen den Verkäuferinnen ein höfliches sicheres Auftreten vor, und wir müssen unsern Mädchen daher zum Verständnis bringen, daß es eine falsche und eine richtige Sicherheit gibt. Die falsche, zumeist sehr zungenfertige Sicherheit beruht auf der Überzeugung von der eignen Wichtigkeit und Unfehlbarkeit, während die rechte schlichte Sicherheit sich ganz einfach in sachlichem Können — in unserm Falle also in Warenkenntnis, Lagerkenntnis, Menschenkenntnis usw. — zeigt und sich sehr gut mit Bescheidenheit verträgt.

Wenn wir daher durch die praktischen Übungen unsern jungen Mädchen keine falsche oberflächliche Sicherheit anziehen wollen, so müssen wir dafür sorgen, daß sie auch in den kleinen Schuldramen eine gewisse sachliche Sicherheit beweisen können. Wir müssen jede einzelne derartige Übung sehr sorgfältig überlegen und vorbereiten. Was für Waren sollen verkauft werden? Wieviel Sorten? Wieviel Qualitäten? Wie mache ich die Verkäuferin vorher damit bekannt? Was für einen Auftrag gebe ich der Käuferin? (am besten vorher heimlich!) und dergl.

Die Beschaffung der für die einzelne Übung gerade zweckmäßigen Waren ist nicht ganz einfach. Darum sah ich z. B. gelegentlich, daß die Hüte und Mäntel der Schülerinnen als Waren benutzt wurden. Als Aushilfsverfahren ist das verständlich; eine regelmäßige Benutzung derartiger »Waren« würde mir freilich bedenklich erscheinen. Am besten lassen sich solche Übungen im Zusammenhange mit der Warenkunde machen, die für die Verkäuferin nicht nur die nötige Sachkenntnis vorbereiten, sondern mit ihrem Anschauungsmaterial auch die Waren selbst liefern kann.

Es kommt mir bei den Übungen im allgemeinen darauf an, daß besonders für die Verkäuferin eine Wahlmöglichkeit vorliegt. Wonach wird sie auf die bestimmte Frage der Käuferin zunächst greifen? Was hat sie sachlich über die Waren auszusagen? usw.

Man muß, finde ich, die Übungen einfach gestalten, sie mit nicht zuviel Beiwerk bringen und nicht zu oft, nur etwa als Ausgangspunkt für eine Gruppe von Besprechungen und als zusammenfassenden Abschluß. Alle Zeitverschwendung ist zu vermeiden,

auch in der Kritik, die sich nicht in praktisch belanglose Einzelheiten verlieren darf.

Soll man nun auch, wie manche Fachmethodiker vorschlagen, zur Förderung der Menschenkenntnis Käufertypen und ihre Behandlung dramatisch vorführen lassen?

Ich tue es nicht; denn ich habe da große Bedenken. Die Sache wird zum Theaterspielen seitens der Käuferin, und für die Verkäuferin kann leicht Dressur und Phrase dabei herauskommen. Wir wollen unsere jungen Mädchen aber unterrichten und nicht abrichten.

Im ganzen müssen wir uns bei der Behandlung der kaufmännischen Umgangsformen — ob dramatisch oder nicht dramatisch gehandhabt — davor hüten, den Mädchen etwas sozusagen von außen anzukleben.

Es gibt doch zu denken, daß die Bestrebungen der einsichtigen Kaufleute nach zwei Richtungen gehen: einmal im Verein mit den Pädagogen an der zweckmäßigen Ausgestaltung der Verkäuferinnenschulen zu arbeiten und andererseits junge Mädchen aus höheren Bildungsschichten als Verkäuferinnen zu gewinnen.

Keine Tatsache weist wohl deutlicher als diese die Richtung, die unsere Verkäuferinnenschulen einschlagen sollten. Die Übungen und Stoffe aus der Verkaufspraxis sind doch im Grunde nur ein die Mädchen interessierendes Mittel zum Zweck. Die Praxis können unsre Schulen niemals ersetzen, sondern nur ergänzen, und zwar — abgesehen etwa von der Warenkunde — am besten ergänzen in der Richtung der Erziehung, d. h. der Vermittlung von äußerer und innerer Bildung.

Auf diese Weise setzen wir uns auch am besten mit den Schwierigkeiten auseinander, die gerade Laien häufig zu allererst betonen, wenn sie von unsern Bestrebungen hören: Wie soll man die Wahrheitsforderung der Ethik mit dem Geschäftsleben in Einklang bringen?

Curt Büsch weist in seinem Buche »Vom Verkaufen« sehr richtig darauf hin, daß im Grunde die Interessen des Geschäftes und die der Kunden immer parallel laufen. Ein Verkauf, der auf die Länge den Käufer unbefriedigt läßt, ist immer auch zum Nachteil des Geschäftes abgeschlossen worden.

Darum heißt es auch in der Klasse immer wieder betonen: Es kommt zwar im Geschäftsinteresse sehr darauf an, daß Ihr möglichst viel verkauft; aber ganz wesentlich ist dabei doch auch, daß Ihr wirklich den Kunden zu dem verhelft, was in jedem Falle gerade das richtige und gute für sie ist — (nach Eurem besten Wissen und Gewissen, aber ohne dabei eigensinnig und rechtshaberisch zu sein!)

Damit helft Ihr auch Eurem Chef am besten, und darin liegt der ganze ethische Wert Eurer Tätigkeit, die Ihr immer unter das Licht des Schillerwortes stellen müßt: »Greif an mit Gott! Dem Nächsten muß man helfen!«

Wenn unsre ganzen Bestrebungen nur den Zweck und Erfolg haben sollten, daß die jungen Mädchen lernten, im einseitigen und darum kurzsichtigen Interesse ihrer Chefs mit möglichster Gewandtheit den Kunden möglichst viel Geld aus der Tasche zu locken — wer von uns wollte sich dazu hergeben!!

Unterricht in — wenn ich so sagen darf — Gerissenheit können und wollen wir nicht geben, und einsichtige Kaufleute würden — wie ich aus so manchen Gesprächen weiß — das auch niemals wünschen.

Was wir mit unserm Unterricht in den kaufmännischen Umgangsformen vor allem geben wollen, ist — das darf ich zum Schluß noch einmal zusammenfassen — die tunlichste Beherrschung der Umgangsformen des gebildeten Menschen in ihrer besonderen Anwendung auf die Verkaufspraxis, nicht als äußere Tünche angeklebt, sondern von innen heraus gewonnen auf dem Wege ethischer Beeinflussung einerseits und möglichster Horizont-erweiterung andererseits. Und dabei ist noch eins zu bedenken: Emil Frommel hat einmal gesagt: »Wahre Bildung wird ja schließlich nicht gelernt, sondern eingeatmet aus der Atmosphäre des Hauses.« Wo aber das Haus versagt, (wie wohl so manches Mal bei unsern Schülerinnen) da muß umsomerm die Schule dafür eintreten.

Ich bin mir bewußt, daß ich in den vorstehenden Ausführungen das Ziel unserer Verkäuferinnenschulen sehr hoch gesteckt habe. Aber ich denke dabei an das Wort: »Nie zu dem Hohen gelangt, wer nach dem Höchsten nicht strebt!«

---