

Die Besprechung mußte sich hier auf die Fragen beschränken, die für das Urheberrecht von grundsätzlicher Bedeutung sind. Sie verzichtet auf die reizvolle Aufgabe, die Durchführung des Wettbewerbgedankens in dem Gesamtgebiete des gewerblichen Rechtsschutzes näher zu verfolgen. Hervorzuheben ist aber, daß Ester überall eine fein abgestimmte Darstellung bietet, die den Leser über den Stand der Wissenschaft wie der Praxis zuverlässig aufklärt. Die Probleme werden scharf durchdacht und mit wohl-erwogenen Gründen einer zutreffenden Lösung zugeführt. Keiner, der sich mit dem gewerblichen Rechtsschutz ernsthaft beschäftigen will, darf an dem vorliegenden Werke vorübergehen. Das beruht letztlich darauf, daß der Verfasser wie wenige auf eine lange praktische Erfahrung zurückblicken kann, die ihn, was am deutlichsten beim Verlagsrechte hervortritt, in den Stand setzt, die wirtschaftlichen Bedürfnisse und Ziele klar zu erschauen und damit alle rechtswissenschaftlichen Erörterungen auf einen sicheren Boden zu stellen.

Geheimer Rat Prof. Dr. E n d e m a n n, Heidelberg.

## Wie werden aus Festtagskäufern Alltagskunden?

Von F r i e d a M a g n u s - U n z e r.

Es gibt viele Menschen, die glauben und wohl auch die Erfahrung gemacht haben, daß nur vor Festzeiten in den Buchhandlungen reges Leben herrscht, daß nur dann durch vielseitige Auslagen und interessante Schaufenster das zur Anschauung gebracht wird, was im Laufe des Jahres an neuen Büchern erschienen ist und was sich eignet, als Geschenk Freude zu machen. Sie kommen nur in solchen Zeiten in die Buchhandlungen, haben sich an irgendeinem Katalog oder einem Zeitungsausschnitt eine Stütze für ihre Forderung gesucht und glauben sich nun auch an das von der Kritik Empfohlene halten zu müssen, trotzdem sie in keinem Verhältnis des Wissens weder zu dem Autor noch zu dem Inhalt des Buches stehen. Dieses sind die wichtigsten Besucher in Festzeiten. Von der Art, wie sie empfangen, bedient und zufriedengestellt werden, wie sie allmählich zu der Buchgruppe geleitet werden, die ihrem Geschmack und ihrem Aufnahmevermögen entspricht, hängt es ab, ob eine Anhänglichkeit an die Buchhandlung, ein Vertrauen zum Buchhändler und eine Liebe zum Buche daraus entsteht. Für sie ist der Besuch der Buchhandlung etwas Ungewohntes, ein Erlebnis. Sie sprechen darüber, sie nützen durch Lob und schaden durch einen Tadel, der ohne Verständnis für irgendwelche Zusammenhänge meistens summarisch und tief empfunden ist. Der »Buchhändler um des Buches willen« läßt lieber einen bekannten Kunden einen Augenblick warten, oder legt ihm schnell irgendein Buch zum Besehen vor, als daß er diesen Festtagskäufer verstimmt.

Zu Festtagskäufern gehört jetzt auch die kapitalistisch führende Schicht jüngerer Menschen. Sie kommen im Auto vorgefahren, haben das diesem Beförderungsmittel entsprechende Tempo und wollen beim Anblick gleich über den Inhalt des Buches orientiert sein. Sie haben wenig Muße und Neigung, geistige Nahrung im Buche zu suchen oder die Lösung psychologischer Zweifel zu erhoffen, sondern sie wollen vom pulsierenden Leben wissen, etwas lachen, etwas weinen, stellen also bis zu einem gewissen Grade ganz primitive Anforderungen. Kommt ein ungeschickter Verkäufer solchen Menschen mit unscheinbaren Bänden, schwierigen Titeln, längeren Auseinandersetzungen entgegen, so werden sie ungeduldig. Der schöne Seideneinband, das flott hingeworfene Bild, die eilende Handlung in klarem breiten Druck erfreut ihr Auge, und wenn es gelingt, dem Verkauf die Worte zuzufügen »Im nächsten Monat wird wohl ein ähnliches Buch dieses Verlags erscheinen«, oder »Es ist noch ein zweiter Teil zu erwarten«, so hat man die Hoffnung, daß die Buchhandlung nicht ganz aus der Erinnerung verschwindet. Dieser gewissen Primitivität und Augenfreude trägt heute eine ganze Reihe von Büchern Rechnung, und wenn sie auch den Tod des Begriffes »Buch« bedeuten, so sind sie vielleicht doch eine Überleitung zu seiner neuen Vertiefung. In diesem Glauben gilt es gerade hier zu arbeiten, denn diese jungen Eltern haben Kinder, in denen sich neue Wünsche formen. Mit den Augen dieser Kinder kommen sie dann in Festzeiten und suchen nach Bildern und Geschichten. Sie verstehen besser mit Kinder-  
augen zu sehen als der pädagogisch Voreingenommene, und wenn sie selbst an einem Kinderbuch mit dem Kinde zusammen Freude gehabt haben, so sind sie dem Buche gewonnen und sehen im Buchhändler den wohlmeinenden Freund. —

Eine ganze Gruppe von Menschen lebt in dem Glauben, daß es in Festzeiten nur teure Bücher gibt und daß man, wenn man ein Buch kaufen will, immer tief in den Beutel greifen muß. Den Wunsch des Kunden zu unterbieten ist gefährlich für das Ansehen des Buches, und doch kann der Verkäufer, der Menschenkenner ist, manchmal einen Herzenswunsch erfüllen, wenn er ein Buch in billigerer Ausgabe anbietet, sodaß der Erwerb möglich wird, und der Buchhandlung einen dauernden Freund gewinnen. Zu solchen Erfolgen gehört Zeit, und im Festgetriebe ist für den einzelnen das Hauptgebot, möglichst viel Kaufhandlungen in möglichst kurzer Zeit abzuwickeln. Der einzige Ausweg ist das Bedienen mehrerer Kunden. Dazu gehört volle Konzentration auf die Arbeit und ein gewisses Talent. Während man ein Buch vorlegt, mit der Bitte es zu prüfen, kann man einen zweiten Kunden begrüßen, einem dritten einige beratende Worte sagen, einen vierten anregen, selbst auf der Auslage zu prüfen, und manchmal findet man den Ersten dann so vertieft in das Buch, daß man fast fürchtet, ihn zu stören, wenn man mit neuen Vorschlägen kommt.

Das Geheimnis ist es ja, daß man als Buchhändler vom Kunden aus denkt. Das geht bei vielen ganz leicht, schwer aber ist es bei den Voreingenommenen. Da muß man nicht nur die eigene Einstellung ausschalten, sondern man muß, über die Voreingenommenheit des Kunden hinweg, an den Menschen heranzukommen versuchen. Der einzige Weg ist dann, daß man ihn durch die Fülle der verschiedenen Richtungen verwirrt, sodaß er sich seiner Einseitigkeit bewußt wird. Manchmal ist er dann wie erlöst, und verspricht der Buchhändler, ihm nach dem Fest noch viel eingehender alle Seiten der Frage durch Bücher zu beleuchten, so ist man sicher, daß in einer stillen Stunde der Kunde austauschen wird.

Alles Bücherwesen ruht auf der Tradition geistigen Erlebens, und so ist es die Aufgabe, den Festbesuchern der Buchhandlung ein geistiges Erleben zu vermitteln, damit Anhänglichkeit, Heimatgefühl, die Sehnsucht, dieses Erleben zu vertiefen, den Menschen auch am Alltag zur Buchhandlung zieht. Diese Gefühle sind viel wichtiger als der Wissensdurst, die Neugierde, der Wunsch nach Anregung und Erregung. Die Buchhandlung muß zum lieben Alltag gehören, das Gespräch über das Buch zum feinen Austausch von Meinungen und Gedanken über die Brücke eines Dritten.

Jeder Festtagskäufer, der ein Alltagskunde wird, ist ein Gewinn für den Geist des Buches, für das Gedeihen der Buchhandlung und für die Arbeitsbefriedigung des Verkäufers, der an diesem Erfolg weitaus den größten Anteil hat.

## Die praktische Anwendung der psychotechnischen Forschung.

Von Siegfried Bergengruen.

Sparbarkeit ist das Gebot unserer Zeit! Aus diesem Gebot heraus gelangte auch die Psychotechnik zu ihrer wachsenden Bedeutung. Es ist einer der größten Fehler der Vorkriegszeit gewesen, daß man nicht bereits damals bei uns die Bedeutung der Psychotechnik erkannte, obgleich schon seit dem Jahre 1908 aus amerikanischen psychotechnischen Laboratorien derartig günstige Resultate gemeldet wurden, daß für Fachleute eigentlich kaum mehr ein Zweifel bestehen konnte, es hier mit einer ganz neuen, das ganze bisherige Arbeitssystem umwälzenden Wissenschaft zu tun zu haben. Trotzdem waren die maßgebenden Institutionen der Deutschen Regierung, die Gesellschaft, ja selbst die werktätigen Klassen in einem falschen Konservatismus absolut gegen die Einführung der psychotechnischen Errungenschaften und erst die eiserne, keine Sentiments mehr duldende Faust des Weltkrieges zwang Arbeitgeber und Arbeitnehmer in jenes auf psychotechnischer Grundlage beruhende Arbeitssystem hinein, das heute von fast allen fortschrittlichen Betrieben angewandt wird.

Wie schon betont wurde, ist das Hauptziel der psychotechnischen Wissenschaft darauf gerichtet, eine jede Arbeitsleistung so sparsam zu gestalten als möglich, wobei der Begriff »sparsam« nicht nur rein finanztechnisch, sondern auch psychisch aufzufassen ist. Das Augenmerk der Psychotechnik ist somit darauf gerichtet, einen jeden Arbeiter nur auf den Platz zu stellen, der seinen Fähigkeiten und Neigungen entspricht, damit möglichst wenig Energiemengen vergeudet oder in Bahnen geleitet werden, in denen sie keine produktiven Leistungen hervorbringen können. Es braucht somit kaum betont zu werden, daß eine möglichst umfangreiche Anwendung der psychotechnischen Forschungsergebnisse in der Praxis, abgesehen von den Vorteilen für die Volkswirtschaft im allgemeinen, sowohl im Interesse der Arbeitgeber als Arbeitnehmer liegt, da sie sowohl die wirtschaftlichen als persönlichen Belange beider Parteien fördert.