

Wenn der Ehrliche für dumm gehalten wird, muß er einen starken Charakter haben, um nicht zu betrügen.

Gerissenheit ist kurzsichtiger als Klugheit und auch sonst der Unehrlichkeit verwandt. Unter ehrlichen und klugen Kaufleuten wird also eine Verwechslung nicht gut möglich sein.

Die Geschäfte gehen schlecht, seit der Kaufmann vom Schieber und Spekulanten lernte und dabei vergaß, daß dauernder Gewinn nur mit kleinem Nutzen und großem Umsatz zu erzielen ist.

Große Vorteile blenden, darum sind die Betrüger kurzsichtig.

Warum die Schieber und Betrüger idealisieren? Der Dummere ist immer der, der übervorteilt hat. Schon darum, weil er im Augenblick nicht an die Zukunft dachte.

Jemanden übervorteilen, ist nicht nur unehrlich, es ist unpraktisch. Aus jedem unverdienten Gewinn entsteht immer auf irgendeine Art ein größerer Verlust.

Unehrlichkeit ist auch insofern ein Zeichen von Minderwertigkeit, weil sie, selbst in der Begleitung von Schläue, ein Beweis von Kurzsichtigkeit und Beschränktheit ist.

Der Betrüger betrügt nicht nur die anderen, sondern zunächst sich selbst, weil er sich vorstellt, daß er auf diese Art wirklich etwas für sein Leben gewinnen kann.

Im Jargon heißt übervorteilen: »aufs Kreuz werfen«. Diese Art des Handels kann nicht trefflicher bezeichnet werden.

Auch im Handel ist es keine Kunst, den Ehrlichen hinterlistig »aufs Kreuz zu werfen«, und der Schadenfrohe dabei ist noch lange nicht der Überlegene, aber immer zuletzt der Dumme.

MISSTRAUEN ODER VERTRAUEN?

In der Wirtschaft, wie im Leben überhaupt, ist Vertrauen rentabler als Mißtrauen.

Vertrauen verpflichtet, Mißtrauen entpflichtet.

Eine Wirtschaft, die mehr vom Mißtrauen als vom Vertrauen geleitet wird, kann nicht gedeihen, um so weniger, je mehr das Mißtrauen durch unsoziale Tendenzen in der Wirtschaft berechtigt scheint.

DAS VERHÄNGNISVOLLE MISSTRAUEN

Es lohnt sich, darauf zu achten, wie teuer und schwerfällig die Kontrollen des Mißtrauens die Wirtschaft machen.

Auch das Mißtrauen ist produktiv, aber es bringt nur Unehrlichkeit hervor.

Im Mißtrauen liegt unwillkürlich eine Herausforderung. Oft ist die Herausforderung der Unehrlichkeit stärker als die niedrigen Hemmungen, die es geben kann.

Wer die Menschen schlecht macht, darf sich nicht wundern, wenn sie schlecht sind.

Mißtrauen demoralisiert, ohne vor Täuschung und Verlust zu schützen. Im Gegenteil, seine üble Suggestion macht schließlich Täuschung und Verlust gewiß.