

achtete Wort, das solche positiven Wirkungen, Umstellungen weiter Kreise auslöst. Es ist ein ganz fataler Irrtum, wenn Geschäftsleute glauben, das Wort wirke in geschickt abgefaßten Inseraten, Prospekten usw. nur insoweit, als es an schon mindestens keimartig vorhandene Kaufwünsche appelliert. *Haben wir schon je eine Kollektivpropaganda erlebt, die ganz allgemein die Kauflust, das Vertrauen zur Wirtschaftslage hebt, das Miesmachen unterdrückt (das Miesmachen den Menschen mies macht!)?* »Eßt mehr Früchte!«, »Trinkt mehr Milch!«, »Bananen sind gesund!«, »Laßt Blumen sprechen!« und ähnliche Schlagworte werden fast in der ganzen Welt propagiert. Aber »Keep smiling!« (Lächle stets) und »Safety first!« (Die Sicherheit zuerst) und ähnliche Mahnrufe hört und sieht man fast nur in Amerika! Das Volk der Dichter und Denker scheint sich vor solchen Appellen an Geist und Seele zu scheuen! Darum sei der Ruf wiederholt: »Laßt den Frühling herein!« Stellt euch um, liebe Geschäftsleute, scheut euch nicht, eure Verkaufsbotschaften auch mit weniger geschäftlich, sondern mehr menschlich, psychologisch klingenden Aufmunterungszurufen zu schmücken, die aber nicht nur Schmuck, sondern aufrichtig gemeint, lebens- und geschäftspraktisch zugleich sind und umgestaltend wirken können!«

Kürzlich ging die Nachricht durch die Presse, daß die Spareinlagen in Deutschland um einige Milliarden gewachsen sind. Sparen ist eine schöne nützliche Sache und Tugend. Wenn aber weite Schichten des Volkes nur oder hauptsächlich aus Angst vor der allernächsten Zukunft in übertriebener Weise sparen und sich alles versagen, dann erreichen sie gerade das Gegenteil von dem, was sie anstreben, namentlich wenn die bemittelten Kreise zur gleichen Zeit ihre Vermögen oder große Teile derselben nach dem Ausland überweisen. Die an sich geringe Kaufkraft der zahlreichen Festbesoldeten wird da gewaltsam noch mehr geschmälert. Das Schlagwort: »Spart weniger!« oder ähnliche Fassungen könnten leicht unheilsam, demoralisierend wirken. Aber die Worte »Spart monatlich zehn Mark weniger, habt Vertrauen, hebt eure Lebensansprüche, bessere Geschäfte bringen euch bessere Löhne und größere Existenzsicherheit!« würden gewiß die Wirkung haben, daß monatlich viele Millionen mehr in die Wirtschaft fließen und die allgemeine Lage sich zusehends bessert.

Angstvolle Bescheidenheit und Anspruchlosigkeit ist keine Tugend mehr. Wer will ermessen, inwieweit die ganze jetzige Weltlage durch Angst – und inwieweit sie auf eigentliche Wirtschaftsfaktoren zurückzuführen ist! In einer, ich glaube arabischen Erzählung wird berichtet, daß die Pest in einer Gegend 5000, aber die Angst vor der Pest

100000 Menschen erschlagen habe! Irgendwann, wo und wie müssen wir endlich von der negativen zur positiven Grundeinstellung umschalten, die Tore unserer verängstigten Seelen und Geister wieder »hoch« machen, sie weit öffnen, damit der Frühling wieder einziehen kann.

Ein anderes Schlagwort, das fast alle Branchen gemeinschaftlich verbreiten sollten, wäre »Laßt reparieren!« Das gehört doch auch zum großen Frühlings-Reinemachen. Fangen wir doch zunächst mit kleinen Dingen an, um Arbeit zu schaffen! Haben Sie, geschätzter Leser, schon viele Wohnungen gesehen, in denen alle Jalousien, Wohnungs- und Möbelschlösser in Ordnung sind? Ich nicht! Und noch vieles andere gibt es zu reparieren, im und am Hause sowie an und in den Läden, Werkstätten, Fabriken und Büros (z. B. Auffrischen des Firmenschildes!), – wenn es wirklich frühlingsmäßig aussehen soll. Schöne Kleider zum Spaziergehen, Feste besuchen haben ihre Berechtigung, aber auch im Heim und an der Arbeitsstätte (laßt z. B. selbst am Arbeitsort »Blumen sprechen!«) sollen Ordnung und Schönheitssinn zu ihrem Recht kommen. Laßt auch da den Frühling herein!

Millionen kleiner Reparaturaufträge im Werte von je 1 bis 10 Mark und mehr könnten unsere Volks- und Weltwirtschaft schon in Gang bringen. Aber wir suchen erst die richtige Formel, das große Allheilmittel, das von heute auf morgen Wunder schaffen soll! Im alten Testament wird von einem syrischen Hauptmann berichtet, der zum Propheten Elias kam und um Heilung vom Aussatz bat. Der Prophet verordnete ihm, er solle sich siebenmal im Jordan untertauchen. Aber auf dem Heimweg war er im Begriff, am Jordan vorüberzugehen, ohne den erhaltenen Rat zu befolgen. Da sagte sein Diener zu ihm: »Warum tauchst du nicht unter, wie der Prophet dir gesagt hat? Wenn der Prophet dir etwas Großes gesagt hätte, dann hättest du es gewiß getan!« So sind die Menschen auch heute! Sie erwarten täglich das große Wunder, aber es kommt nicht!

Gewinnen wir wieder Glauben an das kleine, samenkornartige Wort, benutzen wir es, um erst die Geister und Seelen wach zu machen und zu öffnen, dann werden sich auch bald die Geldbörsen öffnen. Dem eigentlichen Waren-Reklamefeldzug muß die »Neubelebungs-Propaganda« vorausgehen, – oder sie müssen beide eng miteinander verbunden werden. Solche Massenpsychose ist notwendig und ethisch auch zulässig, um die Vertrauenskrise zu überwinden. Darum laßt wie die Amerikaner ihr »Keep smiling!« nun überall und in allen Tonarten mit technisch-geschäftlich-volkswirtschaftlichem Kommentar die Parole erscheinen:

»Laßt den Frühling herein!«