Neben dieser hauptsächlichsten Grundlage gilt es, die Gesundheit und Körperkräfte zu stählen. Zum Erfolge im Geschäftsleben gehört Kraft und Stärke. Nur wenn sie in ausreichender Masse vorhanden sind, wird aus dem Wissenden und ernstlich Wollenden ein Könner, ein Vollbringer werden. Man sagt, wer früher aufsteht als der andere, wer eher am Platze ist, wird den anderen überflügeln. Das ist aber doch nur so zu verstehen, daß man beim Einkauf die günstigste Gelegenheit zu erspähen sucht, ebenso beim Verkauf, daß man die Bedürfnisse seines Kundenkreises rasch übersieht und sie im Eigeninteresse zu beeinflussen versteht (eine schwierige Aufgabe, der nur der gerecht wird, der mit seinem Gefühl seinen Kunden beurteilen kann). In den entscheidenden Augenblicken muß man eben rechtzeitig zur Stelle sein. Nicht nur früher aufstehen, sondern auch nach Umständen länger aufbleiben. Das Sprichwort: Morgenstunde hat Gold im Munde hat, nur sehr bedingt Geltung für bestimmte Menschen, für bestimmte Handlungen und Verhältnisse. Für andere ist es gut, ordentlich auszuschlafen, auch bis in den lichthellen Tag hinein. Wer wohl ausgeruht und neugestärkt an sein Tageswerk herangeht, der vollbringt in 2 Stunden mehr als ein anderer in 4 Stunden. Ja, wenn wir einen Tag vor uns haben, an dem wir angestrengt denken müssen, gibt es keine bessere Losung als die: Setze dich in Vollkraft durch sorgsame Pflege und Ruhe, hetze dich nicht vorher ab. Zur höchsten Kraftanspannung bedarf es der Sammlung der Kräfte. Wer mit Reservekräften, seelischen und körperlichen, ausgerüstet ist, der hält länger und erfolgreicher Stand.

So sehr Fleiß und Emsigkeit auch zum Erfolge nötig ist, ebenso wichtig ist es, das richtige Maß zu finden. Uebermäßiges Arbeiten ist der beste Weg zum Abstieg. Wer sich überarbeitet, bei dem stellen sich allerlei unliebsame Folgen ein. Im allgemeinen läßt die Arbeitskraft nach, die Veranlagung zum Krankwerden vermehrt sich und die Fähigkeit, die Geschäftslage mit klarem und sicherem Blick zu überschauen, vermindert sich. Wer aufsteigen will, der tut daher gut daran, haushälterisch mit seinen Kräften umzugehen, damit sie ihn im Falle der Notwendigkeit nicht im Stiche lassen, damit er gegebenenfalls Reserven aufbieten kann. Geistige Regsamkeit und Frische ist die erste Forderung für ein erfolgreiches Geschäftsleben. Sie zu erhalten und zu vermehren ist für den Vorwärtsstrebenden unumgänglich nötig.

Wo der Geist geschult und die Kraft gestählt ist, da eröffnen sich dem Wollenden gute Ausblicke, da ist die Möglichkeit vorhanden, daß aus dem Wissenden und Wollenden ein Könner und Vollbringer wird. Dies ist um so eher möglich, wenn man das Volkswort beherzigt: Schuster, bleib bei deinem Leisten. Was sinngemäß und modern ausgedrückt etwa besagen will: Suche da etwas zu erreichen, wo du dich auskennst, in deinem Beruf oder in verwandten Fächern. Stürze dich nicht in solche Geschäfte, wofür Kenntnisse nötig sind, die du heute noch nicht hast; fange nichts an, was deine Kräfte übersteigt und wozu deine Kapitalien nicht ausreichen. Mit unzureichenden Mitteln sein Geschäft zu erweitern oder ein neues Unternehmen anzufangen, bedeutet in den allermeisten Fällen einen Verlust an Zeit, Kraft und Geld. Natürlich soll ein befähigter und energischer Kopf auch wagen und riskieren. Dies soll er aber nicht blindlings, einfach auf gut Glück tun, sondern nach reiflicher Ueberlegung des Für und Wider. Mißlingt das reiflich durchdachte Unternehmen dennoch, dann werfe man nicht etwa so ohne weiteres die Flinte ins Korn, sondern man prüfe, ob die neue Idee an sich verfehlt war, oder ob man selbst oder eine andere Person an dem Mißlingen schuld war. Sind Fehler gemacht worden, dann gehe man mit neuem Mute und Eifer an die Sache heran; man baue auf, indem man die erkannten Fehler und Mängel beseitigt.

Man könnte vielleicht in diesem Sinne von dem Geheimnis des Mißerfolges reden, das darin besteht, daß manchmal gerade der Mißerfolg zu gründlicherem Nachdenken veranlaßt und zu erhöhter Leistung anspornt. Spaßhaft hört man hin und wieder sagen, Fehler seien dazu da, daß sie gemacht würden. Womit man darauf hinweisen will, daß Fehler auch ihr Gutes haben, und zwar dann, wenn man aus ihnen die richtigen Lehren zieht, wenn sie zu neuen Erkenntnissen führen, und diese neuen Erkenntnisse in der Praxis Nutzen bringen.

Im Berufsleben gilt in erhöhtem Maße, was für die Wissenschaft längst anerkannt ist: Der Zweifel ist der Vater der Forschung. Wer glaubt, seine Herstellungsweise sei die allein richtige; wer meint, seine Geschäftsführung sei die beste; wer der Ansicht ist, seine Behandlungsweise der Kunden stehe einzig da, der wird eines schönen Tages finden, daß es Menschen gibt, die noch bessere Herstellungsformen kennen, die ihre Geschäfte noch besser führen und die ihm in der Behandlung der Kunden weit voraus sind. Wie aus dem Sinn dieser Ausführungen hervorgeht, soll der Erwerbsmann auf alles achten, was um ihn herum vor sich geht. Allen Neuerungen sein Augenmerk schenken und immer darüber wachen, ob seine Geschäftsführung auf der Höhe steht, ob nicht da und dort, trotz aller Sorgfalt, nicht doch noch etwas zu verbessern wäre.

Auf Kleinigkeiten soll man achten, weil viele Kleinigkeiten ein Ganzes ausmachen und den Erfolg im Berufs- und Geschäftsleben wesentlich begünstigen. Man soll darauf halten, daß scheinbare Kleinigkeiten beachtet werden, aber man soll nicht kleinlich sein: An allem nörgeln und etwas auszusetzen haben. Das mindert die Berufsfreudigkeit seiner Mitarbeiter, und so schadet man sich selbst. Wo etwas zu bemängeln ist, da weise man mit richtigem Takt darauf hin, damit die Mitarbeiter dasselbe tun, wenn sie bei uns Fehler sehen, die für den Geschäftserfolg hinderlich sind.

Besondere Leistungen (Leistungen, die den Durchschnitt überragen), sollte man auch besonders bezahlen. So selbstverständlich dies ist, so oft wird dagegen gehandelt, und zwar immer zum Schaden des Unternehmers. Das blinkende Gold reizt, treibt an und öffnet den Mund. Keine Idee wird fix und fertig geboren. Immer noch war es so, daß Erfindungen und Neuerungen zuerst recht einfache Produkte zuwege brachten. Erst im Laufe der Zeit wurden Verbesserungen vorgenommen. Man achte deshalb darauf, daß kein Gedanke verlorengeht, der die Geschäftsführung in irgendeinem Punkte fördern könnte. Stets sollte der Erwerbsmann auf dem Posten sein, wenn es gilt, einen nur flüchtig oder gelegentlich hingeworfenen Gedanken, der geeignet sein könnte, Verbesserungen hervorzubringen oder Kosten zu sparen, aufzugreifen, ihn durchzudenken und zu versuchen, ob sich nicht damit etwas im eigenen Geschäft oder Betriebe vervollkommnen ließe.

Der erfolgreiche Multimillionär Carnegie berichtet in seinem Buche: „Des Kaufmanns Herrschgewalt", daß die zum Vorwärtskommen nötigen Eigenschaften darin beständen: Augen und Ohren offenzuhalten und die Geschäfte seines Herren zu seinen eignen zu machen. Die erste Bedingung aber zum Vorwärtskommen sei: Die Aufmerksamkeit auf sich zu lenken. Der Vorwärtsstrebende müsse etwas Außergewöhnliches tun. Zu dem Mißlingen mancher Geschäfte trüge die Tatsache viel dazu bei, daß die Mittel zersplittert würden. „Tu' alles in einen Topf", ruft der Autor aus. „Kein Mensch, keine Mehrheit von Männern und keine Gesellschaft vermag eines Geschäftsmannes Geld so richtig anzuwenden, wie er selbst." Dieser Satz leuchtet ohne weiteres ein. Wer tüchtig ist und Fähigkeiten besitzt, der übt, indem er seine Mittel in seiner Hand behält, die wirksamste Kontrolle aus.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19230100/814