

eine reichliche halbe Million in unsere Kasse kam, bin ebenda mit einem selbstgebauten Anfängerstück unverkennbar durchgefallen und habe dann zur besseren Selbsterziehung ein System der Dramaturgie geschrieben, die »Schule des Lustspiels«, auch meinen dionysischen Schwank »Jahrmarkt in Pulsnitz«, der seit nun 17 Jahren fast immerfort irgendwo auf dem Spielplan ist und mich gottlob ganz sicher überleben wird.

Aber das theoretisch-dramaturgische Studium war im Hinblick auf mein Durchdringen zunächst ein Quertreiber, es hatte mich auf Eduard von Hartmanns zweibändige »Aesthetik« geführt, ich erstaunte nun auch vor den lieblichen Wundern des sittlichen Bewußtseins in der Menschheit, studierte mit entzückter Hochachtung Dorners »Grundriß der Religionsphilosophie«, und statt nunmehr auf meinen leidlich eingeschlagenen »Jahrmarkt« als vernünftiger Bühnenschriftsteller schleunigst etwas Aehnliches, irgendwie Verbessertes folgen zu lassen, schrieb ich vier Jahre lang an einem religiösen Roman »Die Sünde an den Kindern«.

Im Kriegsjahr 1917 erhielt ich aus Mannheim eine ungewöhnlich große Sandtorte von einer unbekanntenen Dame nebst einem Brief, daß ihre 22jährige Tochter durch das Lesen meiner »Sünde an den Kindern« leidlich getrost in das Jenseits gegangen wäre, und sie hätte bestimmt, daß dieser Kuchen für mich gebacken werden sollte. Von diesem Kuchen habe ich Weib und Kindern nichts abgegeben.

Um 1910 habe ich mir gesagt, daß auch im Lustspiel eine sittliche letzte und erhabenste Größe nur durch eine wirkliche und vollkommene Selbstaufopferung des Helden für seinen — eben überpersönlichen — Zweck Erscheinung werden könne. Und ich habe das Stück von dem Feinmechaniker und glückseligen jungen Ehemann Peter Henlein geschrieben, der vor einer immerhin lebensgefähr-

lichen Operation steht, dem aber just in diesen Tagen beim Anblick der Spiralfeder in einem Türschloß die Idee einer Uhr ohne Pendel und Gewichte in den Geist flattert. Dies wäre die ersehnte Schiffsuhr, die nicht seekrank würde! Die — aus nautischen Gründen — den Menschen zum Herrn der Meere machen würde! Um seines gottgewollten Werkes willen wagt Peter Henlein nicht mehr das Risiko jener Operation, schafft, was er schaffen soll, das »Nürnbergisch Ei«, und geht hinüber. In schweren Qualen des Leibes und der Seele, doch in der Tiefe vollkommen selig.

Konnte dieses mit einem leiblichen Tode endende Stück nicht von der ersten Szene an in einer überirdischen Heiterkeit der Situationen und des Tons geschrieben werden? Mußte es nicht ein Lustspiel werden bis in den Himmel?

An den Anschlagssäulen durfte ich diese comoedia transcendens natürlich nicht etwa »Lustspiel« nennen, denn da würden ja ganz ungeeignete Leute mir ins Theater kommen. Das Stück heißt jetzt »ein Schauspiel«, und einem Schauspiel ist es ja nicht verboten, auch einigen Humor zu haben, sogar den fröhlichen deutschen und christlichen Humor über den Tod.

»Das Nürnbergisch Ei« ist 1913 in Templin uraufgeführt worden, in der fast tempelartigen Aula des Joachimsthalschen Gymnasiums. Auch die weiblichen Rollen wurden von Primanern und Obersekundanern überraschend illusionsmöglich verkörpert. Schon während des zweiten Aktes sahen wir nicht mehr die hilflos angeklebten Schnurrbärte, im ganzen Saale hoben sich die Herzen. Seit diesem Tage bilde ich mir nun ein, daß ich das gotterfüllte Lustspiel geschrieben, den Zweck, um dessentwillen Dionysos mich offenbar erschaffen hat, schlecht und recht, annähernd und ungefähr erfüllt habe. Also der schönste Tag meines Lebens war der 14. Dezember 1913.“

Lüge, Irrtum, Erkenntnis und Handlung im Wirtschaftsleben

[Alle Rechte vom Verfasser vorbehalten]

„Irren ist menschlich.“ So häufig aber auch die Menschen irren: es gibt nicht einmal eine rechte Erklärung für den Begriff Irrtum. Vielleicht kommt man der Sache näher, wenn man den Irrtum mit der Lüge vergleicht. Wer lügt, weiß, daß er die Unwahrheit sagt; wer sich aber irrt, weiß dies nicht sofort. Es kann auch sein, daß der Irrende seinen Irrtum niemals kennenlernt. Der Irrende hält etwas für wahr oder richtig, was sich anders verhält als er glaubt. Das ist für das Geschäftsleben sehr wichtig: dem Lügner braucht man nicht nachzuweisen, daß er gelogen hat; denn er weiß dies ja selber. Es wird meistens genügen, ihm merken zu lassen, daß man auf den Spuren seiner Lüge ist. Entweder verstrickt er sich dann immer mehr in das Lügengewebe, indem er eine Lüge mit einer anderen zu verdecken sucht, oder er gibt durch irgendwelche Ausreden klein bei.

Es wäre aber geschäftlich sehr unklug, wenn man den, den man bei einer Lüge ertappt hat, regelrecht überführen würde. Beim Geschäftsabschluß hat man nicht nachzuweisen, ob und inwiefern der andere die Wahrheit gesagt oder gelogen hat, sondern man hat darauf zu achten, daß man nicht betrogen oder übervorteilt wird. Etwas anders ist die Sache bei einer etwaigen Klage. Da ist es wichtig, wenn man nachweisen kann, daß der Beklagte gelogen oder betrogen hat. Da aber das Klagen Zeit und Geld kostet, und da man im voraus nicht genau weiß, ob man auch wirklich Recht erhält oder seinen Schaden ersetzt bekommt, ist es zweckmäßiger, sich selber nach bestem Wissen und Können zu schützen. Sich vorzusehen ist also wichtiger, als sich hinterher herumzustreiten.

Der Lügner ist nicht geschäftsklug. Ist er einmal erkannt, dann mag er viel reden, man glaubt ihm nicht; man

glaubt ihm auch dann nicht, wenn er die Wahrheit spricht, denn man ist mißtrauisch gegen ihn. Wer einmal mißtrauisch ist, der wittert stets eine Ueberrumpelung, eine Uebervorteilung oder einen Betrug. Mit solchen Leuten sind schlecht Geschäfte machen. Sie müssen sich mit der Frage beschäftigen, wie hältst du eine Uebervorteilung oder einen Schaden von dir ab, und das hemmt sie beim Kauf oder Geschäftsabschluß. Sie laufen von einem Geschäft zum anderen, sie warten zu, sie kommen wieder. Das Kennzeichen dieses Mißtrauens ist Unschlüssigkeit. Darunter haben zunächst auch die zu leiden, die nicht lügen. Haben die Mißtrauenden aber erkannt, daß ihr Mißtrauen unberechtigt ist (daß man ihnen die Wahrheit sagt), dann wird leicht mit ihnen umzugehen sein. Das Geschäft wird sich flott abwickeln, und die Geschäftsleute, die sich zum leitenden Grundsatz gemacht haben, wahrheitsgetreu zu handeln, werden gerade daraus beträchtliche Vorteile ziehen. Denn es ist nicht wahr, daß die Welt betrogen sein will. Viele Menschen hören zwar im täglichen Umgang gern einmal eine Schmeichelei, aber niemand will geschäftlich übervorteilt oder betrogen werden. Die Entdeckung eines Hereinfalls oder eines Betrugs bedeutet meistens eine kleinere oder größere Erschütterung. Weil sie der Lügner nicht selber sieht und ihre Wirkungen nicht ermessen kann, glaubt er nicht an ihre zerstörenden und für ihn schädlichen Folgen. Jeder Geschäftsmann gehe nur einmal mit sich selber ins Gewissen und frage sich: Was tust du, wenn dich jemand belogen hat? „Ich hüte mich vor dem Lügner; ich mißtraue ihm, ich meide ihn“, wird die Antwort darauf sein. Hier gilt dann buchstäblich: „Wer den Schaden hat, braucht für den Spott nicht zu sorgen.“