

Wissensdrang ist eine weitere Spielart dieses machtvollen Beweggrundes: sich hervortun zu wollen, kann ernsthaftes Verlangen nach Bildung oder auch nur billige Befriedigung gewöhnlicher Neugierde sein. Ausdrucksformen auf dem Gebiete der Literatur sind: die ernsthafte Zeitschrift — das Boulevard-Blatt, das wissenschaftliche Werk — der Kolportage-Roman. Das „Hervortun“ besteht — dementsprechend — in Leistungen und Erfolgen oder in dem Unterrichtetsein über die kleinsten Einzelheiten des letzten Raubmordes usw.

Besitz ist ein Begriff, der schon viele Sinne verwirrt. Besitz um des Besitzes willen, um dem Wunsch nach Eigentum zu genügen, ist ein den meisten Menschen gemeinsamer Zug, der in unangenehmer Weise an die Freßgier mancher Tiere erinnert. Der Wiederverkäufer, der einen möglichst großen Alleinverkaufsbezirk haben möchte, der weit über seine Kräfte reicht, läßt sich von ihm beherrschen; desgleichen der Interessent, der ein elektrisches Bügeleisen 8 Tage zur Probe hatte und es nun wieder hergeben soll; da drängt der Wunsch nach Besitz mit Macht an die Oberfläche und besteht darauf, daß der Gegenstand endgültig gekauft wird! Warum erlaubt der Automobilverkäufer dem Interessenten, einen neuen Wagen auf der Probefahrt selbst zu steuern? Er weiß, daß, wer einmal am Steuer saß, sich schon Eigentümer des Wagens glaubt und den Gedanken bekämpft, ihn wieder hergeben zu müssen.

Gesundheit der eigenen Person und der Familie zu erhalten, ist eine natürliche Forderung, eine neuere Ausdrucksform für den primitiven Selbsterhaltungstrieb, für den Kampf ums Dasein. Nicht wilde Tiere und Menschenfresser bedrohen uns, aber Armeen mordender Bakterien! Und so ist für viele der Wunsch, sich gesund zu erhalten, das ausschlaggebende Moment, Medizin zu kaufen, Badeorte aufzusuchen, Sportvereinigungen beizutreten oder nach dem Kommando und der Begleitmusik des Lautsprechers zu „mensendiecken“.

Vorsicht — auch Angst — kann zunächst kaufverhindernd wirken. Dann ist es eben Aufgabe des Verkäufers, darzutun, daß die gekaufte Ware rasch mit Gewinn abgesetzt sein, daß die Maschine gut laufen wird, daß die Papiere im Kurse steigen werden. Mit zunehmendem Alter tritt dieser Wunsch, vorsichtig zu handeln, immer stärker in den Vordergrund. Andererseits kann aber ein solches

Verlangen auch positiv den Verkaufserfolg fördern, was namentlich beim Abschluß von Versicherungen und Sicherungen aller Art ganz deutlich in die Erscheinung tritt.

Körperliches Wohlbefinden steht namentlich bei solchen Menschen im Vordergrund des Interesses, die stark von animalischen Gefühlen beherrscht werden. Positiv tritt dieser Wunsch in die Erscheinung in dem Verlangen nach Bequemlichkeit, gutem Essen, komfortablem Reiseauto, kurz nach jeder modernen Annehmlichkeit, wobei nicht gesagt ist, daß dieser Typus physische oder geistige Anstrengungen vermeidet oder verabscheut; aber er liebt seine Bequemlichkeit über alles und hält darauf! Negativ äußert sich der Wunsch in der Vermeidung jeglicher Anstrengung und Mühe; solche Leute sind der Arbeit abhold und verzichten schon lieber auf Komfort und Verfeinerung der Lebenshaltung, als daß sie mehr täten, als gefordert werden kann.

Nächstenliebe ist endlich einmal ein Kaufmotiv von uneigennütziger Natur. Viele Menschen lassen sich durch Liebe zum Nächsten, Liebe zur Familie, durch Pflichtgefühl der Allgemeinheit gegenüber oder ihren Wunsch, den Mitmenschen zu dienen, zur Kaufhandlung bewegen. Liebe zu ihren Kindern hat schon manche Eltern ihr ganzes Vermögen opfern lassen! Bei vielen Menschen ist solches Pflichtgefühl und das Verlangen, dienlich zu sein, mehr oder weniger stark mit dem Wunsche vermischt, im öffentlichen Leben eine hervorragende Rolle zu spielen, eine Eigenschaft, die der Verkäufer gleichfalls häufig mit bestem Erfolg ausnutzen kann.

Liebe zum Spiel ist eine vererbte menschliche Eigenart, die in uns allen wach ist. Geräte für den Fischfang, für Fußball, Tennis und Golf, für Karten- und Glücksspiele, Reiseangebote nach Zoppot und Monte Carlo finden ihre Abnehmer durch Anreizen dieses Motivs, das den Ruin schon vieler Existenzen herbeigeführt hat.

Diese kleine Auslese von Kaufmotiven, die man wohl in triebhafte, gefühlsmäßige und vernunftgemäße einteilen kann, dürfte gezeigt haben, wie außerordentlich wichtig das Studium menschlicher Eigenschaften für jeden ist, der Mitmenschen dazu bewegen will, einen Teil ihres Geldes dafür herzugeben, daß er ihnen andere Vorteile verschafft oder Waren gibt.

(Aus der Zeitschrift „Verkaufspraxis“, Stuttgart.)

Berechnung der Spannkraft und des Kraftmomentes einer Zugfeder

Von Oberingenieur Gustav Adolf Krumm (Freiburg i. Schl.)

(Fortsetzung)

Wird durch die vorstehenden Formeln die Berechnung der Ausdehnung und der sie hervorrufenden Kraft gezeigt, so ist durch ihre Umkehrung die Möglichkeit geboten, die nach der Entlastung der Körper von diesem freigegebene Kraft, die sogenannte Spannung, zu berechnen.

Zunächst ist aber die Feststellung wichtig, daß mit der Belastung des Stabes seine Spannkraft wächst, und die Ausdehnung dadurch zur Ruhe kommt, daß die elastische Gegenkraft des Stabes der Belastungskraft das Gleichgewicht hält. Eine Schlußfolgerung ist die, daß bei Entlastung des Stabes dieser beim Zurückgehen in seine ursprüngliche Form die gleiche Kraft freigibt, die er der Belastung entgegengesetzt hat. Ob nun die Formänderung durch Ausdehnung infolge von Zugwirkung oder durch Zusammenpressung zufolge von Druckwirkung geschah, ist gleichgültig. Den gleichen Vorgang kann man auch an dem Stahlstreifen unseres Beispiels (Abb. 3, S. 530) beobachten. Bezüglich der äußersten Schicht ist festgestellt worden, daß sie sich aus-

dehnte, bezüglich der innersten Schicht, daß sie sich zusammendrückte. Bei Entlastung des Stahlbandes werden daher die Kräfte frei, die zu seiner Abbiegung bzw. zur Ausdehnung und Zusammenpressung der Schichten geführt haben.

Wenn man bei der das Verständnis erleichternden Vorstellung bleibt, daß das Stahlband in seiner Stärke aus übereinandergelagerten Streifen von der gleichen Breite des Stahlbandes besteht, so ist begrifflich festzulegen, daß jeder dieser Streifen, der auf ein und derselben Seite des Mittelstreifens gelegen ist, eine andere Entfernung gegen diesen besitzt. Beim Abbiegen des Bandes wird demzufolge der Biegungsradius jedes Streifens ein anderer sein und demnach auch die Längenänderung der Schicht selbst. Je näher die Schicht der Mittelschicht liegt, um so kleiner wird die Längenänderung, je weiter sie aber von der Mittelschicht entfernt ist, um so größer muß zufolge des im größeren Maße veränderten Biegungshalbmessers die Ausdehnung oder Zusammenpressung sein. Da die freiwerdende Spann-