selbst." Wie kann jemand sich einbilden, daß niemand wertvoller sei als er selbst.

Kleine Leute „sitzen fast immer auf dem Sitz der Spötter". Unzweifelhaft bleiben Sie deswegen klein. Wie kann ein Mann weise werden, wenn er den Wert der Weisheit nicht zu schätzen weiß? Wie kann er Erfolg haben, wenn er glaubt, daß Erfolg durch glücklichen Zufall und durch List statt durch Tüchtigkeit und Ausdauer errungen wird? Wie kann er die Anhänglichkeit anderer gewinnen, wenn er selbst nicht gegen die, die über ihm stehen, anhänglich ist? Und warum sollte jemand sich selbst zum Narren halten und behaupten, daß er größer sei als er selbst, indem er alle diejenigen, die über ihm stehen, verspottet? Niemand sollte liebedienerisch sein — gewiß nicht — aber es ist immer der Arbeiter mit dem Sklavensinn, der hinter den Rücken des Vorarbeiters Gesichter schneidet.

Jeder Mensch sollte die Stellung, die er in seinem Gewerbe oder Berufe einnimmt, fest ins Auge fassen. Er soll sich eine Liste der Leute anlegen, die über ihm stehen, er sollte trachten, herauszufinden, ob er der fünfte, der fünfundzwanzigste oder der fünfhundertste ist. Und dann sollte er die Gedanken und das Arbeiten derjenigen, die über ihm stehen, studieren.

Sie sehen, dies ist ein Wink, den jedermann brauchen kann, der jüngste Lehrling nicht weniger als der Prinz von Wales.

Je weiser ein Mensch ist, desto bescheidener werden Sie ihn finden. Einer kleinen Ameise erscheint die Welt nur einen Quadratfuß groß, aber für den Menschen, der drei Meilen, hoch im Flugzeug, über ihr schwebt, ist der Gesichtskreis unfaßbar groß und wunderbar.

Geschwollene Köpfe sind leer — das ist der Witz.

Und je größer Sie sind, desto höher müssen Sie die schätzen, die größer sind als Sie selbst.

(Fortsetzung folgt)

* * *

Wer ist Herbert N. Casson?

Es wird unsere Leser sicher interessieren, etwas über den Verfasser der in Nr. 13 beendeten, mit großem Beifall aufgenommenen Artikelserie „Geldverdienen und Glücklichsein" und der in Nr. 14 begonnenen neuen Serie „Erfolg und Lebensfreude" zu erfahren.

Herbert N. Casson wurde im Jahre 1879 in einem kleinen Dorfe Kanadas geboren. Von seinem Vater, der als anglikanischer Missionar in der kleinen Kolonie von Bucheron unter den Rothäuten wirkte, sorgfältig erzogen, entwickelte sich Casson zu einem klaren wissenschaftlichen Denker, dem es auch nicht an dem gesunden, typisch amerikanischen Humor mangelt. Am Victoriacollege der Universität Toronto vollendete er seine Studien, widmete sich hauptsächlich den Sozialwissenschaften und erlangte schon mit 24 Jahren einen Ruf durch Vorträge über originell gewählte Teile dieses Wissensbereichs.

Casson wurde einer der unermüdlichen Pioniere der Sache der Arbeiter in den Vereinigten Staaten. Nicht als Sozialist im politischen Sinne des Wortes, sondern als leidenschaftlicher Anwalt und überzeugter Verkünder sozialer Verbesserungen. Seine Ziele sind: Verminderung der Arbeitszeit für den einzelnen, Besserung der Lage der Arbeiter in den Fabriken durch eine systematische Verbesserung ihrer Organisation, Erhöhung der Löhe im Verhältnis zur gesteigerten Produktion, Verbesserung der physischen und moralischen Wohlfahrt der Arbeiter.

Casson geht den in Amerika üblichen Weg für Leute, die der Oeffentlichkeit etwas zu bieten haben. Mit 30 Jahren ist er Mitarbeiter der großen Tageszeitung „New York World", der genialen Schöpfung von Josef Pulitzer, die in vielen Richtungen auf dem Gebiete des hochentwickelten Zeitungswesens in Amerika bahnbrechend gewirkt und durch ihre Musterorganisation ihren Besitzer in wenigen Jahren zum Millionär gemacht hat. Aber es genügt Casson nicht lange, über seine Theorien zu schreiben. In den Vereinigten Staaten, in Kanada und in England zieht er von Fabrik zu Fabrik, um seine Theorien praktisch anzuwenden. Unermüdlich arbeitet er an der Ausgestaltung industrieller Organisationen.

Dabei schreibt er rastlos weiter. „Der Roman des Stahls", „Die Geschichte des Telephons", „Publizität und Verkauf", „Die Geschichte der Erfolgreichen", „Geschichte der Arbeiterorganisationen", „Fabrik und Wirksamkeit", „Die Menschennatur", das alles sind Titel von Büchern Herbert N. Cassons, deren Uebersetzungen ihm den Weg in die wissenschaftliche Weltliteratur bahnen.

Sein Ruf wird immer größer. Bedeutende Firmen versichern sich seiner zeitweisen Mitarbeit als „Sachverständiger in kommerzieller und industrieller Organisation". Seinem Rat danken die gewaltigsten amerikanischen Unternehmungen, die „Standard Oil Company", die „International Harvester Company", die „Bell Telephone Company" und viele andere ihre erfolgreiche innere Ausgestaltung.

Die Reorganisation der mächtigen „Association of Commerce" in New York wird ihm anvertraut. Er gründet gleichzeitig das Publizitätsbureau H. K. Mac Can Co., das schon im zweiten Jahre über 1000000 Dollar Nutzen abwirft. So wird er Präsident der „Philosophical Association" von Brooklyn, des Londoner „Publicity Club" und der „Royal Society of Arts" in London. Im Kriege wird seine geniale Begabung benutzt, um die Produktionsfähigkeit der Munitions- und sonstigen Kriegsmaterialfabriken auf das höchste zu steigern. Er führt die Aufgabe bei über 50 Fabriken durch.

Herbert N. Casson ist nicht nur ein eindrucksvoller Schriftsteller, sondern auch ein Redner von Geblüt. Der Vortrag, den er im Jahre 1914 in Queenshall vor 3000 Kaufleuten und Industriellen hielt, hat Berühmtheit erlangt. Ein kaufmännischer Kongreß in Amerika bot ihm vor kurzem 1000 Dollar für einen halbstündigen Vortrag. Man weiß drüben derartige einzigartige Begabung nach ihrem wahren Wert einzuschätzen.

Im Laufe von 12 Jahren hat Casson die „Wissenschaft des Geschäfts" — fast wäre man versucht zu sagen: die „Kunst des Geschäfts" — auf ihre heutige Höhe gebracht. 18000 eifrigen Lesern aus dem Kreise der denkenden Kaufleute und Industriellen leistet sein einzigartiges „Efficiency Magazine", dessen Chefredakteur er ist, fortwährend wertvolle Dienste. Die großen Verwaltungskörper, Waren- und Kaufhäuser senden ihre Angestellten zu ihm in die Schule. Mehr als zehntausend der tüchtigsten unter ihnen danken ihm ihre Ausbildung.

Seit Jahren lebt Herbert Casson nun in London, von wo aus er seine Bücher in die Welt sendet. Der Kreis seiner Leser und Anhänger erweitert sich immer mehr, seine Bücher werden in viele Sprachen übersetzt.

Unablässig bemüht, seine „Wissenschaft vom Geschäft" in allen Zweigen zu vertiefen und zu verstärken, ist er vielen ein unentbehrlicher Freund und Ratgeber geworden, an den sie sich wenden, damit in der Wirrnis des Tages sein abgeklärtes und scharfes Denken ihnen den Weg zum Erfolg weist, auf dem er schon so vielen in seiner engeren und weiteren Heimat ein erprobter Führer war.

Budapester Brief

Die Uhren- und die damit verbundene Juwelenbranche litt unter der Ungunst der Konjunktur während der vergangenen Wintermonate mehr als erträglich. Nun, da die krisenhafte Epoche und Nervosität vorüber ist und im Lande die längst herbeigesehnte Bautätigkeit, wenngleich noch nicht in ergiebigem Maße, begann, wird die Lage allgemein freundlicher beurteilt.

Vertreter bekannter Etablissements des Auslandes erscheinen bereits wieder auf dem ungarischen Markt, um die Verbindungen mit den einschlägigen Kreisen neuerdings aufzunehmen und sind bemüht, mit ihren stattlichen, wohlgeordneten Musterkollektionen Geschäfte zu tätigen. Sie begegnen angesichts der aufgestapelten Vorräte zwar nicht der richtigen Kauflust, es wirkt aber zutraulich, daß der ungarische Kunde bei Auftragserteilung sehr vorsichtig vorgeht und sich einstweilen auf die Versorgung der notwendigsten Artikel beschränkt.

Es ist gut angewandt, daß einzelne Häuser bzw. ihre Organe — wie bereits der Fall gewesen — zwecks rascherer Placierung Ware mit sich bringen, aber auch angezeigt, daß sie sich hierzu rechtzeitig die erforderliche Lizenz beschaffen, um nicht behördlichen Sekkaturen ausgesetzt zu werden.

Recht bedeutend ist der Import von losen Werken für Taschen- und Armbanduhren ohne Gehäuse, doch ist die Einfuhr von Pendeluhrschreinen nicht von Belang, weil die kräftig entwickelte ungarische Holzindustrie fremde Konkurrenz verdrängt.

Das Interesse in Juwelen wendet sich vornehmlich Halsketten, Ohrgehängen, Steinringen und Imitationen von Perlen zu; es wird hauptsächlich nach kleineren Gegenständen gefragt, wie auch nach Silber- und Brillanterzeugnissen solchen Kalibers. Feine, auserlesene, geschmackvoll ausgearbeitete Putzsachen, welche in den Augen Gefallen finden und wohlfeil sind, werden hier in der Hauptstadt, so auch sonst im Lande, überall gern aufgenommen, überhaupt, wenn durch Besserung der Verhältnisse eine muntere Stimmung in die Gemüter zieht.

Man rüstet sich schon zum Feiertagsgeschäft für die herannahenden Ostern; auch die Vorarbeiten zu der Ende April auf 10 Tage geplanten Budapester Frühjahrsmesse wurden inzwischen in Angriff genommen. Hoffentlich wird sich diese Ausstellung auch der ehrenden Aufmerksamkeit des Auslandes würdig erweisen.

Sigmund Lakos.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19270100/279