

## Zwölf Tips zum Erfolg

Von Herbert N. Casson (London)

### Der zweite Tip

#### Verkaufen Sie niemals unter Druck

Dieser Tip gilt sowohl für das Geschäft wie für die Finanz. Wer Geld hat, sollte es zu einer unabänderlichen Regel machen, es niemals unter Druck auszugeben, zu verleihen oder anzulegen.

Es gibt so viele Schurken, Verwandte und Bettler in dieser Welt, daß ein Mann mit Geld sich als eine Festung betrachten muß.

Er darf nicht zulassen, daß er im Sturm genommen wird. Er muß unablässig auf der Hut sein. Er muß sich gegen die Geldwoller schützen, gegen die Parasiten, die davon leben, daß sie andere Leute überreden, ihr Geld herzugeben.

Wann immer man Sie um Geld ersucht: verschieben Sie die Antwort auf den nächsten Tag. Diese Regel wird Ihnen viele Verluste ersparen.

Es gibt so viele Menschen auf der Welt, die überzeugend zu reden wissen, daß es schwer ist, zu behalten, was man hat.

Die Kunst, das Geld der anderen zu bekommen, ist durch Parasiten, Schurken und Regierungen auf das höchste entwickelt worden.

Die Kunst des Angriffes ist aber viel weiter entwickelt als die der Verteidigung: Deswegen schreibe ich dieses Buch, um zum ersten Male ein System der Verteidigung auszubauen.

In der Welt der Finanz gibt es stets berühmte Hochstapler. Immer gibt es kluge Schurken, die ohne Gewaltanwendung das Geld anderer Leute an sich zu bringen wissen.

Unzweifelhaft hat z. B. Bottomley<sup>1)</sup> dem Publikum in England mehr Geld abgenommen als zehn Einbrecher zusammen.

Bottomley hat in den letzten 21 Jahren 45 „Gesellschaften“ in England gegründet. Diese Gesellschaften hatten auf dem Papier ein Kapital von 15 000 000 Pfd. Sterling. Die meisten sind zerplatzt wie Seifenblasen.

Sie waren gar keine Gesellschaften. Sie waren reiner Schwindel. Es ist ein sehr unbehagliches Gefühl, zu wissen, daß ein Mann das englische Publikum 21 Jahre lang zum Narren halten konnte, ohne gefaßt zu werden. Bottomley ist jetzt eingesperrt. Aber als er in das Gefängnis kam, war er gerade 21 Jahre überfällig.

Es gibt aber noch immer eine Fülle von kleineren Bottomleys. In jeder Stadt laufen sie frei herum und werden auch voraussichtlich niemals eingesperrt werden.

Sie verdienen kein Geld, sie übertragen es. Sie hecken wunderbare Pläne aus. In großer Erregung schießen sie herum und rufen: „Wunderbarer Plan! Millionen über Millionen! Wer will viel Geld? Schnell! Kommt und holt es Euch!“

Das packt die Menge. Wird sie immer packen.

Leute, die sonst ganz vernünftig sind, eilen herbei und geben diesen Rufern ihr Geld.

Nach einigen Monaten haben die Rufer das Geld und die Leute haben den Plan.

Es scheint, daß es kein wirksameres Mittel gibt, jemanden zu verhindern, sich naszuführen zu lassen.

<sup>1)</sup> Der Prozeß des Gründungsschwindlers Bottomley hat vor einiger Zeit in England ungeheures Aufsehen erregt. Besonders, weil er es trotz dauernder Mißerfolge verstanden hat, sich immer wieder neue Opfer zu verschaffen und sich dabei der Aufmerksamkeit der Behörden zu entziehen.

(Autorisierte Übertragung von Dr. Walter J. Briggs.  
Copyright by Verlag Ullstein, Berlin)

Es ist durchaus möglich, daß, wie wir es im Fall Bottomley gesehen haben, ein Mann sogar als Gauner bekannt ist, und daß sich dennoch ein Goldregen von 700 000 Pfd. Sterling aus dem Besiß armer Leute über ihn ergießt.

In der Finanz gibt es für die Leichtgläubigkeit und die Frechheit keine Grenzen.

Die eigenen Freunde — das eigene Fleisch und Blut geben sich mit dem größten Eifer der Aufgabe hin, Ihr Geld aus Ihrer Tasche zu ziehen und es in die eigene Tasche zu „übertragen“.

Wie die Bäume im Urwald vom giftigen Efeu geschwächt und schließlich umgerissen werden, so ranken sich am stärksten Geschäftsmann menschliche Schmarozerpflanzen empor, vergiften ihn und ziehen ihn schließlich zu Boden.

Selbst im ehrenhaften alten England gibt es Tausende von Männern und Frauen, deren einzige Beschäftigung darin besteht, andere Leute um ihr Geld zu bringen.

Es muß also in der Finanz eine Kunst der Selbstverteidigung geschaffen werden. Jedermann, der sein Geld behalten oder es nach eigenem Ermessen ausgeben will, muß lernen, sich zu schützen.

Er darf sich nie ergeben, wenn er angegriffen wird. Kühn und ruhig muß er selbst überlegen: „Was werde ich für mein Geld bekommen? Woraus schließe ich, daß ich es bekommen werde?“

Eigeninteresse ist durchaus nicht unvornehm. Nur unvornehme räuberische Parasiten, die von der Großmut anderer Leute leben, haben es dazu gemacht. Eigeninteresse ist eine aufbauende Tugend. Es ist einer der Pfeiler, die das Gebäude der Zivilisation tragen.

Die Philosophie der Leichtgläubigkeit und der Selbstlosigkeit ist von Bettlern erfunden worden und wird dauernd von Dieben ausgenutzt. Erwerben Sie Ihr Geld erst — dann schützen Sie es, und benutzen Sie es für Ihre eigenen Zwecke. Das ist die Regel der gemeinen Vernunft und in gewissem Sinne höchste Moral.

Je mehr Leichtgläubige, desto mehr Diebe. „Du sollst nicht stehlen!“, hat Moses gesagt. Er hätte dieses Gebot dahin ergänzen sollen: „Du sollst dich nicht bestehlen lassen!“

Sobald jemand etwas besitzt, soll er sich vor Aufregungen schützen. Er soll einen kühlen Kopf behalten. Er soll nach Hause gehen und die Sache mit seiner Frau besprechen.

In Geldsachen sind Frauen weniger leichtgläubig als Männer. Sie sind mißtrauischer. Ein Sperling in der Hand ist ihnen lieber als eine Taube auf dem Dach.

Für gewöhnlich sind Frauen mehr darauf bedacht, Geld zu bekommen, und besser geneigt, es zu behalten.

Der Mann erfreut sich am Glücksspiel des Lebens. Die Frau denkt meist an den Einsatz, mit dem es bezahlt werden muß. Daher sollte jedermann bei Vermögensanlagen seine Frau oder seine Mutter um Rat fragen.

Es liegt gar kein Grund vor, einem Manne Ihr Geld zu geben, weil Sie nicht in der Lage sind, seine Argumente zu widerlegen.

Auch sollen Sie es ihm nicht geben, weil Sie von der Macht seiner Persönlichkeit überwältigt sind.

Der einzige Beweggrund, jemals einen Scheck auszustellen, soll sein, daß Sie den vollen Gegenwert für Ihr Geld bekommen haben.