

Dem Übermaß des Schreibens

1. Gesprochene Worte richten nur selten Schaden an. Viel Unheil aber hat schon die absichtliche Zweideutigkeit des geschriebenen Wortes gestiftet.
2. Klares Manneswort reinigt die Atmosphäre und schafft letzte Mißverständnisse aus der Welt. Ein Schreiben von Deiner Hand läßt den Mißtrauischen oder Ungewandten noch zwischen den Zeilen lesen.
3. Ein böses Wort auf dem Papier ist weit schlimmer als ein zorniges in Deinem Munde. Geschriebene Bösartigkeiten sind nur schwer wieder gut zu machen. Du entwürdigst Dich keineswegs, wenn Du Verdruß zunächst stets durch ein gesprochenes, besonnenes Wort aus der Welt zu schaffen suchst.
4. Schreibe nicht, was zu sagen Du Dich scheuen oder schämen würdest. Mußt Du aber schreiben und bist dann im Zweifel, ob Du das rechte Wort gewählt hast, so lies es Dir selber laut vor. Nur wenn Du Dich getrauen würdest, dem Empfänger des Schreibens das gleiche Auge in Auge zu sagen, so sende es ab.
5. Verschanze Dich nicht hinter Deinem Schreibtisch und errichte keinen Wall von Briefen und Akten um Dich her. Du verlierst sonst die Sicht über die Menschen und bringst Dich um die Fühlung mit der Truppe. Sei kein Verwaltungsorgan, sondern der Hauptmann der Kompanie.

6. Mit Deinem Namenszug unter einem Schriftstück haftest Du mit Deiner Person für den Inhalt. Das Wort aber, welches Du zu Menschen sprichst, verbindet Dich darüber hinaus mit ihnen.
7. Bist Du gezwungen, Dich durch das geschriebene Wort verständlich zu machen, dann mußt Du den Mann, an welchen Du es richtest, stets im Geiste vor Dir sehen. Schreibe an ihn, als ob er im Gespräche bei Dir wäre. Aber wisse: Mit dem geschriebenen Wort bleibst Du stets ein **Absender**. Wenn Du immer und allein nur dies Wort anwendest, wirst Du zuletzt ein **Namenloser** werden.
8. Papierenen Anordnungen fehlt die Kraft der Persönlichkeit. Im Übermaß angewandt, stumpfen sie ab oder verärgern die Gefolgschaft. Hast Du Wichtiges oder gar Hartes zu befehlen, so trete persönlich vor Deine Männer und sage es ihnen Auge in Auge.
9. Schreibe so wenig wie irgend möglich. Dann aber wähle die Worte so knapp und klar, wie Du als Führer zu reden gelernt hast. Auch aus dem geschriebenen Wort sollte man Deine Persönlichkeit sprechen hören.

Hüte Dich vor dem Übermaß des Schreibens!

Von Prof. Dr.-Ing. e. h. Karl Arnhold.

(Verlag: Lehrmittelzentrale der Deutschen Arbeitsfront, Verlagsgesellschaft m. b. H., Berlin-Zehlendorf, Teltower Damm 87-91.) — Bestellnummer 890.

Wer dort war, kennt den Nutzen!

Von F. Ebeling

Zum Besuch der Beratungsstelle des RIV. in Leipzig

Jeder Berufskamerad muß als Geschäftsmann zu allen Fragen, die seine geschäftliche Lage betreffen, Stellung nehmen. Er fragt dabei: „Was nützt es meinem Geschäft?“ Macht er das mit der Auffassung des handwerklich gefestigten Uhrmachers, so wird er bald herausfinden, was geeignet ist, seiner handwerklichen Position zu dienen und was nicht.

Daß seine Berufsorganisation, der Reichsinnungsverband, bemüht ist, ihm dabei die richtigen Wege zu weisen, damit er zusammen mit den anderen Berufskameraden zu einem wirtschaftlich gesunden, handwerklich ausgerichteten Betrieb kommt, das wird jeder deutsche Uhrmacher wissen.

Wer zur Messe nach Leipzig kam, hat darum nicht versäumt, die Beratungsstelle des Reichsinnungsverbandes aufzusuchen, die auch diesmal Sammelpunkt vieler Uhrmacher wurde.

Selbstverständlich führte der Weg wieder zur Firma Georg Jacob, Leipzig C 1, Hainstraße 17/19, die es sich nicht nehmen ließ, ihre Räumlichkeiten in den Dienst der handwerklichen Betreuung zu stellen. Hier zeigte sich das große Verständnis eines fortschrittlichen Unternehmens, das in enger Verbindung mit vielen Mitgliedern des Uhrmacherhandwerks steht.

Was war denn eigentlich los in Leipzig?

Wissen Sie einen Berufskameraden, der die Messe besucht hat, der wird Ihnen außer einem Messebericht bestimmt sagen, daß er den Beratungsstand des Reichsinnungsverbandes besuchte und dort manches fand, was für ein Uhrmachergeschäft jetzt und in Zukunft von Nutzen ist.

Immer wird „der gelernte Uhrmacher“ derjenige sein, der das Vertrauen des kaufenden Publikums im Verkauf wie bei Reparaturen durch seine handwerkliche Betonung gewinnt. Aus diesem Grunde war auch die Werbung für den „gelernten Uhrmacher“ der Anfang der übersichtlichen Ausstellung. Ein geschickter Aufbau zeigte die Reihenfolge der Werbung, angefangen von der Kennzeichnung durch das rote Glasschild, durch den Stoffaufnäher bis zum Schaufensterdienst, der großzügigen Plakatserie, die zwar eine kriegsbedingte Unterbrechung erfahren hat, aber nach dem Kriege einen wesentlichen Bestandteil der Werbung für den gelernten Uhrmacher bildet.

Hierbei sei noch einmal vermerkt: Wer die zweite Hälfte des Schaufensterdienstes bezahlt, aber nicht bekommen hat, erhält später kostenlos die erste Sendung der neuen Plakatserie.

Anschließend sah man neben verschiedenen heute notwendigen Text- und Preisschildern das für den Uhrmacher so nützliche Dia-Leih-

abonnement des Reichsinnungsverbandes, das vor allem jetzt für die fehlende Verkaufswerbung den Ankauf von alten Edelmetallen hervorhebt. Lieber Leser, auch für Sie ein Grund zum Mitmachen.

Wir nähern uns den beiden Schaufenstern, finden vorher eine ganze Anzahl Dekorationsentwürfe, wie sie in einer Zeit des Warenmangels notwendig sind, sehen die Büchlein mit geschmackvollen, stoffartigen Dekorationspapieren und widmen uns mit besonderer Aufmerksamkeit nun den beiden Schaufenstern, die nach den Dekorations-skizzen gestaltet wurden, die der Reichsinnungsverband in seinem neuen Rundbrief IV/41 abgebildet hat. Dort steht auch eine ausführliche Beschreibung, wie man es machen soll. Und daß man diese Entwürfe wirklich verwenden kann, zeigen nun hier die beiden Fenster.

Das erste zeigt in vier Einzelmotiven die Ungezogenheiten, die unsere lieben Uhrenbesitzer an ihrer Uhr begehen. Man braucht nicht alle vier Motive zu verwenden. Bei kleineren Fenstern genügen schon zwei oder sogar nur ein Motiv.

Im zweiten Fenster wird der Raum durch drei Streifen verkleinert. Es ist ein Etagenfenster, in dem nun die entstandenen kleinen Nischen mit den verschiedensten Warengruppen belegt werden können, wobei jede Warengruppe gut von der anderen getrennt wird.

Wenn Uhren infolge der Knappheit nicht ausgestellt werden, soll wenigstens ein Blickfang darauf hinweisen, daß hier ein Uhrmachergeschäft ist. Dieses Fenster wurde in Höhe der Rückwand mit drei neuen Plakaten versehen, die auch in Ihrem Schaufenster einen guten Eindruck machen werden.

Beide Schaufenster zeigen Dekorationen, die von der Rückseite her genau so leicht dekoriert werden können wie von vorn.

Daneben finden wir Exemplare des amtlichen Organs des Reichsinnungsverbandes des Uhrmacherhandwerks, der „Uhrmacherkunst“. Hier liegt auch das kenntlich gemachte **Treffbuch**, in dem eine ganze Reihe Eintragungen stehen. Wer sucht wen? fragt das Büchlein.

Als Nächstes sehen wir auf einer großen Tafel die farbenfreudigen, handgefertigten Blickfänge, die auch Ihre Fenster zieren sollen, als Serie zu einem günstigen Preis lieferbar. Davor die großen und kleinen Plakate sowie Handzettel der Goldankaufswerbung, ebenso Anzeigen für die Tageszeitung und Dias. Etwas ganz Neues bildet die **Versicherungsberatung**, die mit einem Plakat aufmerksam macht, daß man vor dem Schaden überlegen soll, was und wie versichert werden soll. Die Auskünfte erfolgen kostenlos von Berlin aus.