

Dieses Fräulein B. ist eine gescheite Frau, kommt aus gutem Hause und ist empfänglich für guten und schlechten Ton. Wenn sie auf der Reise ist, wird sie jede Ruppigkeit von Fremden oder Kunden tief verstören. Wenn aber, umgekehrt, jemand ihrem weiblichen Empfinden wohltut, so trudelt sie sozusagen vor Herzenerleichterung gleich ins Gesellschaftliche ab. Hier im Stadtgeschäft hat sie, was sie braucht. Sie ist es, die sich (unmerklich) die Kundschaft aussucht, sie kann immer eine andere einspringen lassen, wenn etwas nicht klappt; kurzum, sie bleibt im Besitz ihrer Persönlichkeit.“

Weibliche Rivalität hinterm Ladentisch

„Wenn eine Verkäuferin mit einem Kunden nicht fertig wird, so soll sie rasch eine Kollegin rufen, damit der Kunde fertig bedient wird, wie er es verlangt. Diese Ablösungen sind zwar vorher bestimmt und eingeteilt, aber in der Arbeit klappt das nie, und wer grade frei ist, muß aushelfen. Und dabei habe ich eins bemerkt: Die erste wird nie als Ablösung eine andere rufen, die entschieden hübscher, niedlicher in der Figur, appetitlicher ist. Im Gegenteil, die zweite hat stets äußerlich noch weniger Vorteile. Bei Männern ist es anders: der erfolglose Verkäufer versucht stets einen andern vorzuschicken, der schon durch Erscheinung und Auftreten mehr imponieren könnte.“

*

„Manchmal ist eine Kundin einer Verkäuferin so recht unsympathisch, oder umgekehrt. Das überträgt sich dann sofort wie ein geheimnisvoller Strom. Das ist die Stimmung: ‚Du kannst mir vorzeigen, bis du schwarz wirst‘ gegen: ‚Soviel wie du bin ich schon lange‘. Dann läßt die Verkäuferin mit Wonne den Kauf zerplatzen. Auch der vorwurfsvolle Blick der Aufsicht dringt nicht durch, das Hochgefühl: ‚Der hab’ ich’s mal gegeben!‘ überwiegt alles.“

Faulheit steckt an

Eine Schlechte macht alle verrückt. Dabei ist die primitiv Unfähige noch harmlos, weil sie bald ganz von allein unmöglich wird. Gefährlich ist die Untüchtige mit Ehrgeiz. Dieser schlägt zurück und zündet an der falschen Stelle. So ein Mädchen lähmt die andern fast unmerklich, weil die Kolleginnen fürchten, als Streber dazustehen. Damit sinkt das Leistungsniveau allgemein.

Ebenso schlimm ist die bewußte Eine, die feiner auftritt als die andern. Die hat womöglich einen Kavalier mit Auto, oder sie erzählt es wenigstens, sie zeigt unnötigen Krimskrams als Geschenke herum, und damit ist die Unruhe da, die bald die ganze Kolonne in Parteien spaltet.“

Gar zu klug ist untüchtig

„Durch eine Ueberkluge hätten wir beinahe einmal einen wichtigen Abnehmer verloren. Das war so: Wir haben eine Menge Damen unterwegs, sogenannte Reisepropagandistinnen, die aber nichts verkaufen sollen; sie klappern nur die Häuser ab und fragen jede Hausfrau, Stockwerk um Stockwerk, ob sie unser Putzmittel benutzt; wenn nicht, lassen sie eine Gratisprobe da. Diese Reisedamen werden kolonnenweise geschult und ‚auf das Wort dressiert‘, da ja ihre Rede an jeder Tür die gleiche sein soll. Das ist die Grundlage; die Tüchtigen schleifen sich später noch selbst ihre Ausdrucksweise schärfer.

Nun mußten wir infolge einer Empfehlung von hoher Stelle in eine solche Kolonne eine Frau D. nehmen. Schon bei der Schulung fiel sie auf, weil sie immer versuchte, sich durch Redensarten eigener Prägung hervorzutun.

Die Dame wurde auf die erste Tour geschickt. Nicht lange danach kam aus der Stadt F. die Reklamation eines großen Abnehmers, eine Kundin (höhere Beamte) hätte sich über unser Mittel bitter beschwert, es sei nichts wert!