

„Ich weiß, ich spreche äußerlich nicht mehr an, und der Chef nahm mich nur, weil grade keine andere Bewerberin da war. Zufällig war meine erste Kundin eine Ausländerin. Daß ich ein bißchen mit ihr sprechen konnte und mich nicht genierte, gefiel dem Chef so, daß er mich für fest behielt. Man darf nur nicht schüchtern sein. Wenn man erst einmal Gelegenheit hat zu zeigen, daß man gewandt ist und gute Umgangsformen besitzt, wird man auch engagiert.“

Bei den Probierdamen

Sauber, appetitlich, gewandt und sicher im Auftreten

Der Chef eines Modosalons
erklärt:

„Ich will vor allem keine Probiermamsell, sondern eine Vorführdame. Figur und Größe sind dabei gar nicht so entscheidend, wie der Laie denkt. Es werden Größen von 1,55 bis 1,80 Meter gefragt und figürlich beinahe alle Typen benötigt. Das kommt daher, daß es in der Provinz fast gar keine Probierdamen gibt. Die großen Provinz-Warenhäuser nehmen gegebenenfalls ihre Verkäuferinnen zugleich als Probierdamen, weil sie bodenständig sind und in der Figur den Ortsverhältnissen besser angepaßt. Firmen zum Beispiel, die im wesentlichen Pommern und Ostpreußen beliefern, brauchen stärkere, kleinere Damen mit ziemlich starken Hüftweiten, Lieferfirmen nach dem Rheinland bevorzugen wiederum große, schmale, dem französischen Geschmack ähnelnde Figuren. Die Berliner Salons sind überhaupt nur auf Wirkung eingestellt und lieben am meisten die übertrieben schlanken Gestalten. Auch mit der Haarfarbe richtet es sich ganz nach den Salons. Firmen, die sich auf Grün spezialisiert haben, nehmen nur brünette Probierdamen, Firmen, die auf Lila eingestellt sind, wollen ausschließlich blonde, es gibt aber auch viele Firmen, die ausschließlich Hellblond anfordern. Das A und O des Berufes ist und bleibt die äußerliche Gepflegtheit und ein gutes Benehmen.“

Was dem Publikum gefällt:

„Ich will, daß das Kleid, wenn ich es anziehe, genau so nett und schick aussieht wie auf dem Mannequin. Die Firmen sollten daher nicht immer Vorführdamen mit Idealfiguren nehmen. Wenn sie eine Figur hat, die der meinen ähnelt, werde ich viel eher verlockt, ein Stück zu kaufen, das mir bei ihr gefallen hat.“

Beiden Telefonbeamtinnen und Telefonistinnen

Gewandtheit und Seelenruhe sind die Hauptsache.

Ratschläge eines
Hotelbesizers:

„Ohne Intelligenz ist nichts zu machen! Es kommt doch nicht auf das einfache Stöpseln an, sondern auf die Fähigkeit, in jedem Falle gute und richtige Auskünfte zu geben, aufgeregte Gemüter so geschickt wie möglich zu besänftigen und gegebenenfalls auch in fremden Sprachen verhandeln zu können. Aus allen diesen Anforderungen ergibt sich von selbst, daß auch gute Umgangsformen durchaus zu den Grundbedingungen gehören. Gutes Gehör und eine nette und höfliche Stimme sind gewissermaßen das Handwerkszeug des Berufs, ebenso eine rasche Reaktionsfähigkeit, Geduld, Aus-

dauer und Geistesgegenwart. Ich persönlich engagiere nur Damen, deren Manieren so tadellos sind, daß Beschwerden von seiten der Gäste gar nicht vorkommen können.“

Die Behörden stellen wieder
andere Forderungen:

„Vor allen Dingen seriös und ausgestattet mit einem strengen Pflichtgefühl. Wegen der Schrauhöhe nicht unter 1,56 Meter groß. Sitzriesen und Frauen mit einer großen Armspannung können darum eventuell eine Ausnahme machen. Unmöglich ist ein geschminktes und sehr zurechtgemachtes Wesen, denn im Vordergrund steht vor allem und immer wieder das Ansehen des Staates. Darum ist wesentlich auch das Privatleben, das absolut einwandfrei nach der soliden und gesetzten Seite hin sein muß. Körperpflege ist zu wünschen, aber jede Ueberbetonung ist unerwünscht. Der Pflichtenkreis der Beamtin verlangt vor allem ein strenges Sicheingliedern und absolute Genauigkeit. Das Alter spielt theoretisch keine Rolle, man kann auch 65 Jahre alt sein, d. h., die Altershöchstgrenze für Beamte haben. Daß trotzdem Neuannahmen meist nur bis zum Alter von 25 Jahren erfolgen, liegt daran, daß die Stellung mit einer lebenslänglichen Versorgung verknüpft und der Staat aus rationalen Erwägungen daran interessiert ist, sich seine Kräfte möglichst lange dienstbar zu machen.“

Bei den Verkäuferinnen

Wichtig ist, daß sie nett und dezent aussehen!

Der Personalchef in einem
Warenhause sagt:

„Für unser Berliner Haus nehmen wir nach Möglichkeit Berlinerinnen, in der Provinz hingegen durchweg Bodenständige. Sie haben viel mehr Erfahrungen in der Behandlung der dortigen Kundschaft, kennen den örtlichen Geschmack und können gegebenenfalls auch mit den Kunden Dialekt sprechen. Nett sollen sie aussehen, dabei aber ordentlich und solide, nur nicht so entseßlich hergerichtet. Schminke und Parfüm gehören höchstens in die Parfümerie-Abteilung, aber auch da ist natürliches Rot immer noch besser.“

Was man immer wieder von jedem
Geschäftsmann hören kann:

„Sie sah so adrett und angenehm aus, dabei war sie eigentlich gar nicht hübsch, nur auf eine sehr dezente Weise gepflegt. Sie hatte flinke, geschickte Bewegungen und eine freundlich bescheidene, doch nicht nüchterne Art zu sprechen, so daß ich sofort wußte, ich habe einen guten Griff getan.“

„Das Wichtigste ist der Kunde. Wenn ich sehe, ein Fräulein kann mit meinen Kunden gut fertig werden, so ist mir alles andere bei ihr egal.“

„Ich habe immer gefunden, daß es niemals eine Ersparnis ist, die Verkaufskräfte nach ihrer Billigkeit anzufuchen. Im Gegenteil, es ist kostspieliger. Ich möchte fast sagen, ich bin zu sparsam, um billige Löhne zu zahlen. Eine erfahrene, hochentwickelte Verkaufskraft, die von Ware und Kundschaft wirklich etwas versteht, die schon durch ihr dezentes und gepflegtes Aussehen die Kunden für sich einnimmt, bringt mir das Zehnfache an Umsatz und Gewinn. Wenn sich eine Frau aber gut anziehen soll, so muß sie auch gut bezahlt werden. Ich muß sagen, es nimmt mich von vornherein für eine Bewerberin ein, wenn sie sich selbst nicht zu billig einschätzt.“