

Allgemeine
Handelslehre,

oder

System des Handels,

das

Gesamtwissen des Kaufmanns

im Zusammenhange und in natürlicher Stufenfolge allgemein faßlich darstellend.

Erstes Lehrbuch
für den Handlungslehrling.

Von

E. F. B. Lorenz.

Ernst Friedrich Vertraugott Lorenz

Vielfach vermehrte und verbesserte
Vierte Auflage.

Bildet auch den 1. Band der „*Neuen Handelsschule*“ desselben Verfassers.

Kaufmann und Lotteriellecteur

✪

Leipzig,

Verlag von Jm. Cr. Wölkner.

1855.

Einleitung.

A.

Andeutungen über den Beruf des Kaufmanns im Allgemeinen und in den verschiedenen Abstufungen seines Standes, so wie über die Anforderungen der Zeit an seine Bildung.

Fern liegen in der Regel dem harmlosen Knaben, der im Begriff ist, sich irgend einem Berufe zu widmen, die Fragen: in welche Beziehung komme ich jetzt zu dem großen Ganzen, zu dem Verkehr der einzelnen Menschen und ganzer Völker und Erdtheile mit einander? Was ist wohl das Höchste, was ich in meinem Stande erreichen kann, und auf welchem Wege, durch welche Mittel vermag ich dahin zu gelangen? — Er hält sich gewöhnlich an das, was ihm zunächst liegt, was ihm ohne sein Zutun ins Auge fällt, und so darf es nicht befremden, wenn auch die meisten der jungen Leute, welche sich dem Handelsstande widmen, diesen Beruf wählen, oder dazu bestimmt werden, ohne besondere Prüfung ihrer Fähigkeiten und ohne Rücksicht auf ihre natürlichen Anlagen und anderweiten Verhältnisse, welche vielleicht eine ganz andere Bestimmung andeuten und ihnen nun auf jedem Schritte und Tritte hemmend und förrend entgegenwirken.

Ich unterlasse es als unnütz, die einzelnen, oft sehr tadelnswerthen Gründe aufzuzählen, welche eine große Anzahl junger Leute dem Handelsstande zuführen, die mandern andern bürgerlichen Gewerbe Ehre gemacht haben würden, statt dessen sie nun die größte Unwahrscheinlichkeit, wo nicht die Unmöglichkeit vor sich sehen, sich je nur einigermaßen über die Mittelmäßigkeit in dem von ihnen erwählten Berufe erheben zu können. Meine Aufgabe soll ja nicht sein, dergleichen Mißgeleitete noch mehr niederzudrücken, sondern aufzurichten und zu ermutigen; ihnen zu zeigen, welches Ziel, gleich den mit Recht Berufenen, auch ihnen gesteckt ist, und wie sie doch wohl im Stande sind, daselbe durch verdoppelte Anstrengung zu erreichen.

Ich thue dieß, indem ich ihnen ein getreues Bild entwerfe von der großartigen Bedeutung ihres Standes in Bezug auf den Gesamtverkehr der Menschen; indem ich ihnen zeige, wie auch sie darin eine ehrenvolle Stellung einnehmen können, wenn sie sich geschickt machen, den Anforderungen der Zeit an sie zu entsprechen, und auf welchem Wege sie sich diese Fähigkeit anzueignen im Stande sind. — Die dagegen, welche sich dem Kaufmannsstande aus wahren inneren Verufe widmeten, werden sich durch dieses Gemälde nur um so lebhafter angeregt finden, die ihnen von der Natur verliehenen Talente und sonst günstigen Verhältnisse zu benutzen, um das Höchste zu erstreben, was ihnen in Aussicht gestellt ist. —

Wie manchen Tag verlebten wir schon glücklich im Genuß einer Menge von Annehmlichkeiten, welche unser Leben auf jedem Schritte verschönern und erheitern, ohne dabei einen andern Gedanken, als den der Behaglichkeit in uns aufsteigen zu sehen! — Wir erwachten am Morgen aus dem nächtlichen Schlummer, und unsere erste Beschäftigung war, eine Tasse Kaffee, vielleicht

aus Mocca oder Java, versüßt mit Zucker aus Brasilien oder Westindien, zu uns zu nehmen, während die Lectüre irgend einer Beschreibung ferner Länder unserm Geiste zur angenehmen Unterhaltung diene. In den Kleidern, die wir hierauf anlegten, deren Stoff und Farbe unser Auge ergötzte, unserm Gefühlsinn schmeichelte, sahen wir vielleicht die Produkte der verschiedensten Himmelsstriche auf unserm Körper vereinigt: die Wolle des deutschen Vaterlandes, gefärbt mit dem Indigo Amerika's oder Ostens; die Seide Italiens oder Ostindiens; die Baumwolle Macedoniens oder Aegyptens; das Pelzwerk Sibiriens u. s. w. Wir genossen Mittags das einfache aber köstlich schmeckende Gericht von Carolina's Reis, gewürzt mit dem Zimmt von Ceylon, oder — doch wozu noch mehr aufzählen! — Dachten wir doch bei dem Genuß aller der genannten Annehmlichkeiten nicht einen Augenblick daran, wie viele Hände dazu gehörten, diese im Grunde doch wohl nur sehr bescheidenen Genüsse der Mutter Erde abzugewinnen, und wie viele andere wieder, sie aus den fernem Gegenden ihres Vaterlandes, Tausende von Meilen weit, über Land und Meer, so in unsere Nähe zu bringen, daß wir nur zu einem unserer Nachbarn gehen dürften, um alles Dieses bequem bei einander vereinigt zu finden! —

Doch wenn uns auch irgend woher bereits der Gedanke gekommen wäre: „der Handel ist es, welcher die Völker der Erde mit einander verbindet, die Produkte der Länder aller Himmelsstriche gegen einander austauscht u. s. w.“, so hätten wir damit doch nur erst die namentliche Bezeichnung einer ungeheueren Kette gefunden, deren einzelne Glieder kennen zu lernen so interessant als nöthig ist, deren Kenntniß uns aber auch mit freudigem Staunen und mit Bewunderung vor dem schaffenden Menschengeiße erfüllen wird, und mit Achtung zugleich vor uns selbst; denn wir Alle gehören zu dieser großen und bewunderungswürdigen Kette, bilden irgend ein mehr oder minder wichtiges Glied derselben, und können uns zu einem der wichtigsten erheben, wenn uns Talent und Willenskraft auf unserm Berufswege zu treuen Begleitern verliehen sind.

Ich nannte den Begriff „Handel“ die Bezeichnung einer ungeheueren Kette, deren einzelne Glieder wir bilden, die wir dem Stande der Kaufleute in irgend einer seiner verschiedenen Branchen angehören, und dieser Vergleich dürfte wohl in jeder Hinsicht ein recht passender sein; denn ist es nicht eben der achtbare Kaufmannsstand, welcher das ganze Menschengeschlecht, eine Familie mit der andern, eine Provinz, ein Land, eine Nation, einen Erdtheil mit den übrigen auf das engste verbindet und um das Ganze wiederum ein Band schlingt, welches allein die auseinanderstrebenden Bestandtheile durch die friedliche Ausgleichung der sich gegenseitig bekämpfenden Interessen zusammenhält?

Daß der Landmann ruhig seinen Acker bauen, der Handwerker und Fabrikant alle seine Kraft und Zeit der Betreibung des erlernten Gewerbes widmen, der Gelehrte, unbekümmert um die materiellen Interessen des Lebens, die Wissenschaften pflegen, der Fürst und seine Räthe, mit Hilfe der untergeordneten Behörden und der zum Wohle des Landes begründeten Institute über die Sicherheit und das Wohl jedes Einzelnen unter uns wachen können, ohne sich kümmern zu dürfen, woher ihnen die Bedürfnisse des Lebens kommen werden; daß ganze Provinzen und Länder und Erdtheile die Schätze ihres Bodens, die Erzeugnisse ihres Gewerbleißes gegen die verschiedenartigen Schätze anderer Länder auszutauschen vermögen; — daß endlich wir Alle uns des Besitzes unzähliger Annehmlichkeiten des Lebens erfreuen, welche unsre nächste Umgebung uns nicht immer und stets nur theilweise zu bieten im Stande sein

würde, — das Alles verdanken wir dem Handel, ohne welchen keine Industrie, keine Wissenschaft, kein Staatsverband denkbar ist, ohne den wir den Thieren des Waldes gleich zu leben gezwungen wären, jeder Einzelne nur auf die Befriedigung seiner ersten unabweislichen Bedürfnisse von den Früchten des nächsten Ackers und von der uns umgebenden Thierwelt angewiesen.

Der Schattenseiten in dem Gemälde des Handels gibt es zwar nicht minder wie in jedem anderen — namentlich sind es: die Hervorrufung des Sclavenhandels, blutiger Kriege, die Unterjochung harmloser Völker, und was Alles im Gefolge dieser Gräuelszenen gedacht werden muß. — Ich gedenke derselben hier aber nur als krankhafter Zustände der menschlichen Gesellschaft, welche durch das unschätzbare Gute, was der Handel wirkt, tausendfach aufgehoben werden und die mit den Fortschritten der allgemeinen Aufklärung immer mehr in den Hintergrund treten müssen, wenn sie auch nie ganz verschwinden können.

An den wohlthätigen Wirkungen des Handels aber haben wir Alle, die wir dem Kaufmannsstande angehören, mehr oder minder Antheil. Der Krämer, der sein Dorf mit den Bedürfnissen des Lebens und des Luxus versorgt, die er aus der nächsten Stadt bezog — der Kleinhändler in der Stadt, der sich aus ferner Gegend mit Waaren aller Art versorgt, oder die Produkte und Gewerbszeugnisse der Umgebung und seines Wohnorts aufkauft, um sie an die Verbraucher nah und fern wieder abzusetzen; — der Großhändler, der nur wenige Artikel, aber in großen Massen, von den Märkten des Welt Handels, aus den großen Seeplätzen des In- und Auslandes, oder von den Erzeugungsorten selbst bezieht, um sie wiederum nach allen Seiten hin zu verbreiten, wo der Bedarf darnach sich fund gibt; — der Bankier, der uns nach Bedürfnis mit Geld, Wechseln, Staatspapieren versorgt, dieses unentbehrliche Mittelglied des Verkehrs, ohne welches der Handel in der jetzigen Form nicht bestehen könnte; — der Commissionär, der Expéditeur, welche gleichfalls als Vermittler der verschiedenen Handelsgeschäfte zwischen entferntern Geschäftskleuten auftreten, — sie Alle, so wie ihre Gehilfen, bis zu den Lehrlingen herab — mögen sie in wenigen Thalern oder in Millionen verkehren, tragen, ein Jeder in seinem Wirkungskreise, zu dem Resultate des großen Ganzen bei; und wie der gemeinste Soldat die Möglichkeit vor sich sieht, zum allgebietenden Feldherrn sich emporzuschwingen, so hast auch Du junger Mann, der Du heute vielleicht mit der Ladenschürze über dem schmutzigen Rocke die niedrigsten Arbeiten des Detailhändlers verrichtest — und zwar mit größerer Wahrscheinlichkeit, als der Soldat in seiner Stellung — die Aussicht vor Dir, durch Fleiß und Thätigkeit und kluge Benutzung günstiger Verhältnisse, Dich zum Besitzer von Hunderttausenden, ja von Millionen zu machen, dessen Wirken ganzen Provinzen, ganzen Ländern zum Heil gereichen kann, oder dessen reichbeladene Schiffe das Weltmeer in allen Richtungen durchkreuzen.

Daß dies aber auch wirklich möglich, und wie es möglich zu machen, davon zeugen die Lebensgeschichten eines Rathsius (gestorben zu Neuhaldensleben bei Magdeburg), eines Lafitte (gestorben in Paris 1843), eines Salomon Heine (gestorben in Hamburg 1844), der Familien Frege in Leipzig, Rothschild in Frankfurt, Paris, London &c. und noch vieler Anderer, welche sich allein durch ihren Fleiß und ihre Kenntnisse an der Hand des Glücks von der Stufe der tiefsten Armut auf die Staffel des höchsten irdischen Glücks emporgeschwungen haben. — Ihnen nachzustreben, bleibt fortan die Aufgabe Aller, welche die kaufmännische Laufbahn zu ihrem Berufswege erkohren.

Wenn ich oben mehrere Branchen des Handelsstandes namentlich auführte, so gedachte ich damit nur einiger Hauptabtheilungen desselben, und es bleibt mir später noch eine große Anzahl von Geschäftszweigen unter andern Benennungen zu gedenken, die sich vorzugsweise von den Waarengattungen herleiten, mit welchen sie Handel treiben. Sie Alle haben aber einen und denselben Hauptzweck, den, durch ihre Handelsoperationen (Kauf und Verkauf zc.) zu gewinnen; sie Alle folgen in dieser Beziehung denselben allgemeinen Grundsätzen, Jeder aber hat wiederum besondere Kenntnisse nöthig, um jene allgemeinen Grundsätze auf seine Branche anzuwenden und so in seiner Weise das gemeinschaftliche Ziel zu erreichen.

Wenn der **Großhändler**, der zunächst auf dem Weltmarkte verkehrt, die Handelsverhältnisse aller 5 Theile der Erde im Auge haben muß, die Bedürfnisse und Zustände aller Nationen zu studiren genöthigt ist, um auf diese seine Speculationen zu begründen, wenn er sich nicht verrechnen will; — während der **Großhändler** im Binnenverkehr, auf den großen Handelsplätzen im Innern der Staaten, neben diesen Rücksichten auch noch die Bedürfnisse der einzelnen Provinzen und Städte seines Wirkungskreises kennen und beachten muß, um sich dauernden Absatz seiner Handelsartikel zu schaffen und zu bewahren; — während der **Kleinändler** jeder Geschäftsbranche vorzüglich ein gründlicher Waarenkennner sein muß, um sich namentlich vor Betrug und Nachtheil zu verwahren und die Bedürfnisse seiner Abnehmer stets nach Wunsch befriedigen zu können, daneben aber auch eben sowohl wie der **Großhändler** die Waarenpreisveränderungen an den Bezugsorten, so wie die politischen, wie die Naturereignisse der Zeit im Auge behalten soll, um von ihnen auf zu erwartende *Conjuncturen* (d. h. plötzliche Veränderungen der Preise gewisser Artikel) schließen und Vortheil davon ziehen zu können, — während endlich der **Bankier** dieselben Rücksichten, dieselbe Aufmerksamkeit auf den Geld-, Wechsel-, Staatspapier- und Actienhandel aller Länder zu verwenden hat und fortwährend vergleichende Berechnungen (Arbitragen) anstellen muß, um nach ihnen seine Verfügungen im Ein- oder Verkaufe (Dispositionen) zu treffen; während dem müssen Alle ohne Ausnahme gute Correspondenten, tüchtige Rechner und accurate Buchhalter sein; diese letzteren Kenntnisse bilden die Grundlage von aller Thätigkeit des Kaufmanns, das, was Keinem fehlen darf, welcher besonderen Branche er sich auch widmen mag. — Dabei setze ich noch voraus, daß Dem, der für einen ausgezeichneten Kaufmann gelten will, vor Allem ein richtiger Blick, ein gesundes Urtheil eigen sein muß, um Menschen und Dinge unter jedem Verhältnisse so benutzen zu können, daß sie, wenn irgend möglich, zur Erreichung seiner Zwecke dienen müssen, wodurch sich der gewandte, glückliche Geschäftsmann vorzugsweise befundet.

Nun ist aber auch wiederum keiner von den verschiedenen Zweigen des Handels so eng in sich abgegrenzt, daß er, über die obgedachten allgemein erforderlichen Kenntnisse hinaus, nur in einem gewissen Kreise des Wissens, wie er ihm gerade zunächst liegt, sich bewege; so daß z. B. der **Colonialwaarenhändler** ganz und gar nicht nöthig hätte, sich um die Waarenkenntniß des Droguisten, oder des Eisen-, Glas-, Holz-, Wollenhändlers zc. zu bekümmern, wenn ihm auch Gelegenheit, sich das Eine oder das Andre davon anzueignen, geboten würde — oder aber, daß dem **Kleinändler** die Geschäftskennnisse des **Bankiers**, des **Spediteurs**, des **Großhändlers** gleichgiltig und entbehrlich sein dürften, wenn er sonst zu deren Kenntniß gelangen könnte, so wie im umgekehrten Verhältnisse. — Im Gegentheil, es läßt sich behaupten, gerade der **Kleinändler** bedarf heut zu Tage, will er anders sich

über den gleichfalls vorgeschrittenen Dorfkrämer oder Höcker erheben, der vielseitigsten Bildung; und kann er auch nicht allenthalben und nicht zu jeder Zeit Gebrauch davon machen, so gewährt sie ihm doch die sicherste Bürgschaft seiner bürgerlichen Existenz für den Fall, daß er durch Unglück aus der gewohnten Bahn hinausgedrängt werden sollte; denn leichter wird es ihm dann immer sein, sich eine neue zu eröffnen, um auf dieser das zuerst verfehlte Ziel vielleicht glücklicher zu verfolgen.

Gilt nun das so eben Gesagte vorzüglich von Denjenigen, welche sich bereits eine feste Stellung in der Welt erworben haben, wie vielmehr muß es noch in dem Interesse des jungen Mannes liegen, der erst nach einer solchen strebt, wo es noch ganz von der Zukunft abhängt, welcher Branche des Geschäftslbens ihn diese zuführen wird! wie wichtig, sage ich, muß es ihm erst sein, sich eine so umfassende, so vielseitige Bildung anzueignen, als ihm nur irgend Zeit und Gelegenheit dazu geboten werden! Nur wenn ihm auf dem großen Felde des kaufmännischen Wissens so wenig als möglich fremd geblieben ist, vermag er in jeder Lage des Lebens, bei jedem vorkommenden Ereignisse, mit größerer Wahrscheinlichkeit eines glücklichen Erfolgs das Rechte zu ergreifen, den möglichsten Vortheil für sich finden und zu erlangen; nur dann darf er es wagen, den großen Männern nachzuströben, welche ihm als Muster auf seiner Lebensbahn voranleuchten. Ja er bedarf dessen sogar schon, um auch nur eine ganz gewöhnliche Carriere so zu durchlaufen, daß ihm die Achtung seiner Vorgesetzten, Collegen und Untergebenen allenthalben zur Seite geht und nicht jeder schwache Windstoß ihn aus der betretenen Bahn zu verdrängen im Stande ist.

Haben wir nun so die Nothwendigkeit einer recht vielseitigen Bildung des Kaufmanns erkannt, so wird es gut sein, wenn wir auch noch einen richtigen Begriff von dem Umfange der Kenntnisse zu erlangen suchen, welche die jetzigen Zeitverhältnisse von ihm fordern.

Hier werden wir nun vor Allem unterscheiden müssen:

- a) allgemeine Bildung und
- b) specielle kaufmännische Bildung.

Zu jener ad a), die man bei jedem jungen Manne voraussetzen muß, der sich dem Handel widmen will, gehören, außer den gewöhnlichen Schulkenntnissen (Lesen, Schreiben, deutsche Sprache, Arithmetik), auch Naturkenntnisse, Geographie, Länder- und Völkerkunde. Ohne diese Kenntnisse kann Niemand, welchem Stande er auch angehöre, Anspruch auf den Ruf eines Gebildeten machen; und wenn auch in mehreren dieser Studien nicht von Jedem ein ganz gründliches Wissen gefordert werden kann, so greifen dieselben doch sämmtlich zu tief in das Geschäftsleben ein, als daß nicht ihre Vernachlässigung sich aller Augenblicke mehr oder minder fühlbar machen sollte.

Die speciell-kaufmännische Bildung macht aber noch ganz andere Anforderungen an uns. Hier gilt es, neben einer gründlichen Kenntniß der deutschen Sprache, für viele Geschäftszweige auch noch das Studium der französischen, englischen und italienischen, mindestens der zwei ersten Sprachen; neben dem gemeinen Rechnen auch das Studium der Mathematik (Geometrie, Lehre von den Gleichungen, oder der Algebra zc.) Die Studien des Kaufmanns in den Naturwissenschaften und der Gewerbslehre müssen möglichst gründlich sein; denn ohne diese wird er kein guter Waarenkennner werden, durch falsche Behandlung der Artikel, in welchen er verkehrt, oder durch bloße Vernachlässigung von nöthigen Vorichtsmaßregeln aller Augenblicke Schaden erleiden. — Also Physik oder Natur-

Lehre, Botanik, Mineralogie, technische Zoologie, Chemie und Technologie sind die Wissenschaften, in denen der Kaufmann nicht fremd bleiben darf, will er nicht für einen Stümper in seinem Fache gelten.

Daß er hiernächst einer recht klaren Kenntniß bedarf von dem Wesen des Handels im Allgemeinen, und von allen den Formen und Einrichtungen, welche dessen zweckmäßige Betreibung hervorgerufen hat, und welche theils in der Handelslehre, theils in der Handelskunde besprochen werden, versteht sich von selbst. — Wir werden dieselben kennen lernen in der nächstfolgenden „Allgemeinen Handelslehre“, und in der „Münz-, Maas-, Gewicht-, Staatspapier-, Wechsel- und Usancenkunde.“

Weiter ist das Studium der Waarenkunde für den Kaufmann von der höchsten Wichtigkeit; denn Grundbedingung jedes Handels ist ja eben erst das Vorhandensein von Waaren; zweckmäßige Beschaffenheit derselben ist wiederum Grundbedingung jedes rechtlichen, soliden Handels, folglich ohne Waarenkenntniß, d. h. ohne Kenntniß der rechten Qualität, des Mehr- oder Minderwerths einer Waare, kein auf die Dauer bestehendes Handelsgeschäft denkbar. — Da aber andererseits jedes Natur- und Kunstprodukt, welches für irgend Jemand einen Werth hat und doch nicht Gemeingut ist, wie Tageslicht und atmosphärische Luft, eben durch den Handel zur Waare, d. h. zu einem Gegenstande des Lausches gemacht werden kann, so ergibt sich hieraus von selbst die Umfänglichkeit dieses Studiums. Ja man darf wohl annehmen, daß ein Menschenalter nicht ausreichen würde, sich die vollkommenste Kenntniß aller nur möglichen Handelsartikel zu verschaffen; es wird daher jeder Einzelne vollauf zu thun haben, sich nur in den ihn vorzüglich interessirenden und den denselben zunächst verwandten Artikeln genügende Sachkenntniß zu verschaffen.

Rechnen wir hierzu noch, daß der Kaufmann auch in der Handelsgeographie, Handelsgeschichte, Länder- und Völkerkunde heimisch sein soll, d. h. in der Kenntniß von den verschiedenen Ländern, Völkern, Städten u. der Erde, von den gewerblichen Leistungen, Thaten und Schicksalen der Nationen und Reiche, von ihrem Handel, wie er begonnen, sich von seiner ursprünglichen Unbedeutendheit durch die und die Veranstaltungen und Einrichtungen, in Folge der und der Zeitereignisse u. allgemah gehoben hat, wie er dann wieder aus den und den Gründen herabgesunken ist; woraus sich dann von selbst durch Vergleich ein Maßstab gewinnen läßt zur Beurtheilung unserer Zeitereignisse und deren muthmaßlichen Folgen. Namentlich aber ist diese Kenntniß den größeren und kleineren Speculanten unentbehrlich, welche bei ihren Handelsunternehmungen weniger die Gegenwart, als die Zukunft im Auge haben; unter ihnen wird in der Regel Der die sicherste Rechnung finden, der in allen Branchen des Wissens die umfassendsten Kenntnisse besitzt.

Endlich ist dem kleinsten, wie dem größten Geschäftsmann auch die Kenntniß des Handelsrechts ein höchst wichtiges Bedürfniß; d. h. die möglichst genaue Bekanntschaft mit den gesetzlichen Bestimmungen über Alles, was den Handelsverkehr und die dabei theilhabenden Personen betrifft, wenigstens die Kenntnisse der Gesetze des Landes, in welchem er selbst wohnt. Eine einzige ungesetzliche Handlung, eine einzige Vernachlässigung vorgeschriebener gesetzlicher Formen, kann oft die ganze bürgerliche Existenz eines Mannes gefährden, und kleinere Verluste und Unannehmlichkeiten strafen fast täglich die Vernachlässigung dieses wichtigen Zweiges des kaufmännischen Wissens.

Der vollständige Besitz aller vorstehend gedachten Kenntnisse reicht aber noch lange nicht aus, den Inhaber zu einem praktischen Kaufmann zu

machen; sie bilden in ihrer Gesamtheit erst das geistige Capital, durch dessen Anwendung auf das Geschäftsleben er allein seinen eigentlichen Zweck, durch den Handel zu gewinnen, zu erreichen vermag. Wie er es anwenden müsse, erlernt derselbe durch persönliche Theilnahme an den Handelsgeschäften, wo er zunächst mit den verschiedenen Formen und technischen Arbeiten des Handels, so wie mit den vom Staate begründeten Beförderungsmitteln desselben nähere Bekanntschaft macht und durch fortgesetzte Uebung des theoretisch Erlernten zu einem praktischen Geschäftsmanne ausgebildet wird. Zu diesem praktischen Theile der kaufmännischen Studien gehören die Anschauung und Handhabung der Münzen, Maße, Gewichte, das Wägen, Messen, Packen, Kaufen und Verkaufen, Empfangen und Versenden der Waaren, das Ordnen des Waarenlagers; ferner die Arbeiten des Contors: Correspondenz, Buchführung, Berechnung der Waarenpreise, Geld-, Wechsel- und Effectencourse, und was dem sonst noch anhängig ist.

Auch dieser praktische Theil der kaufmännischen Bildung bietet ein ungeheures Feld der Belehrung; denn fast jede der verschiedenen Branchen des Handels erfordert eigenthümliche praktische Kenntnisse und Fertigkeiten, welche in Schriften nur allgemeine Andeutung finden können. Immer aber werden es nur verschiedene Formen der Anwendung jener durch theoretische Bildung angeeigneten allgemeinen Handelsgrundsätze sein, die wir um so leichter finden, je vielseitiger und gründlicher unsere Vorbildung gewesen ist.

Es handelt sich also vorzugsweise darum, den Weg ausfindig zu machen, auf welchem man das gesteckte Ziel nach gegebenen Verhältnissen möglichst schnell und sicher erreichen kann; und dazu möge der folgende Abschnitt die erforderliche Anleitung geben.

B.

Wie gelangt der Handelslehrling am leichtesten und sichersten in den Besitz der ihm nöthigen Kenntnisse und Fertigkeiten?

Stark, viel umfassend sind nach dem Obigen die Anforderungen, welche die Wissenschaft an die Bildung des vollendeten Kaufmanns macht, und denselben nach ihrem ganzen Umfange entsprechen zu können, dürfte wohl nur einer kleinen Anzahl von den Umständen Begünstigter vergönnt sein. Ihnen wurde jedenfalls von frühester Jugend an eine auf ihre Zukunft wohlberechnete Erziehung zu Theil; sie hatten dann später vielleicht das Glück, entweder durch ausgezeichneten Privatunterricht, oder in einer der öffentlichen Handelslehranstalten, gewöhnlich Handelsschulen genannt, oder in einem ähnlichen Institute, ihre wissenschaftliche merkantilsche Bildung zu erhalten; sie erlernten dann später in irgend einem namhaften Handelshause das Praktische ihres Berufs, und vollendeten ihre Bildung durch Reisen in verschiedenen Ländern, sowie durch persönliche Theilnahme an Geschäften aller Art.

Ihnen nachzuahmen, muß eines Jeden Ziel sein, dem die Mittel dazu gegeben sind; ihnen möglichst gleich zu kommen, auch bei schwachen Kräften und unter schwierigen Umständen, ist ehrenvoller noch und daher eines ernstlichen Strebens um so würdiger. Und es bleibt eine unumstößliche Wahrheit: „der Mensch vermag sehr viel (wo nicht Alles), wenn er nur ernstlich will;“ aber er muß sich das höchste Ziel setzen, schiene es ihm auch anfangs unerreichbar; während des Weiterstrebens wächst ihm die Kraft, ebnet sich ihm der

Weg vor ihm immer mehr; Manches, was ihm bis dahin als ein Stein des Anstoßes erschien, schwindet weiterhin immer mehr zum unbedeutenden Sandkorn zusammen; immer größere Schritte werden ihm möglich, und unvermerkt rückt ihm das früher so fern geglaubte Ziel näher und immer näher, bis er es endlich wirklich erreicht und neben den unmittelbaren praktischen Vortheilen, die ihm dabei zu Theil wurden, auch das schöne Bewußtsein wohlbenutzter Zeit als Belohnung davonträgt.

Unter meinen jungen Lesern wird es nun allerdings manche geben, denen es absolut unmöglich erscheint, sich die angedeuteten Kenntnisse eines vollendeten Kaufmanns auch nur zum kleineren Theile anzueignen; aber ihnen gebührt es entweder wirklich an Kraft, oder auch an Willen, und in beiden Fällen würde es vergebliche Mühe sein, sie belehren zu wollen. Ein anderer Theil dagegen, und hoffentlich die große Mehrzahl, wird sich sagen: Alles zu lernen, was hier gefordert wird, darf ich wohl nicht mehr hoffen, denn ich beginne zu spät, oder es fehlt mir an hinlänglicher Zeit, auch wohl an Mitteln zur Anschaffung der nöthigen Bücher *z.*, aber ich will meine ganze Kraft aufbieten und jede Minute benützen, um wenigstens so weit als möglich vorwärts zu bringen; und dieß sind gerade Diejenigen, denen ich vorzugsweise nützlich zu werden hoffen darf; ihnen wird zunächst an sich selbst klar werden, was ich oben dem Eustlich-Strebenden in erfreuliche Aussicht stellte.

Also an Dich, mein junger Freund, der Du den ersten Willen hast, jede Schwierigkeit zu überwinden, um in dem erwählten Berufe die höchstmögliche Ausbildung zu erlangen, an Dich ist das Nachstehende vorzugsweise gerichtet; prüfe Dir es tief ein; es soll Dich bei jedem Schritte leiten, den Du zur Erreichung des gesteckten Ziels thun wirst.

Vor allen Dingen bedarf es der Zeit, um Etwas zu lernen. Du wirst vielleicht glauben, sie sei Dir zu karg zugemessen; und doch wird es in vielen Fällen nur auf Deinen Willen ankommen, sie Dir zu schaffen; aber es muß ein fester, ernster Wille sein. Müdestest Du auch täglich eine oder zwei Stunden Deinem Schlafe entziehen: mache es Dir zur unverbrüchlichen Pflicht, sie für Deine Ausbildung zu gewinnen — es ist ja doch nur ein Werk der Gewohnheit. — Nimm des Sonntags mindestens 6 Stunden dazu, und Du hast wöchentlich 18 Stunden Deinen Studien zu widmen. Zähle diese Stunden zusammen; sie betragen in einem Jahre mehr als 100 Arbeitstage zu 8 — 9 Stunden, in 12 Jahren also (vom 14. bis 26. Lebensjahre) beinahe 4 volle Arbeitsjahre; und was läßt sich in dieser Zeit lernen, wenn jede Minute davon nach einer weisen Eintheilung wohl benutzt wird!

Also nur Lust und Liebe zur Sache, und festen Willen; an der Zeit zum Lernen kann und wird es nicht fehlen!

Deine nächste Sorge sei, Dich zu prüfen, wie es mit den unerläßlichen Vorkenntnissen: Schön schreiben, Rechtschreiben, Ausarbeitung schriftlicher Aufsätze oder deutscher Sprachkenntniß überhaupt, sowie im Rechnen im Allgemeinen bei Dir steht; fühlst Du hier Lücken, so trachte um des Himmels willen, sie schleunigst auszufüllen; schäme Dich nicht, nachzuholen, was Du bis dahin versäumttest, mit oder ohne Deine Schuld versäumttest; nur das ist entehrend, wenn man nichts lernen will. Unbedingt schädlich wäre es dagegen, über diese Lücken hinweg weiter schreiten zu wollen; Dein Wissen würde Stück- und Flickwerk bleiben und die darauf verwandte Zeit zum großen Theil verloren sein. — Nimm Privatunterricht, und zwar so viel Stunden, als möglich, und arbeite so fleißig Du nur immer kannst, ohne vor der Hand an etwas Andres zu denken, als diesen nothwendigen Grund zu legen.

Doch wenn Du auch findest, oder es dahin gebracht hast, der deutschen Sprache und der Grundregeln der Rechenkunst mächtig zu sein, so mußt Du dennoch unausgesetzt Dich fortüben; denn wer nicht vorwärts schreitet, schreitet rückwärts. Namentlich vervollkomme Dich in der Handhabung eines guten Stils, d. h. einer guten Schreibart, der Art und Weise, Deine Gedanken schriftlich auszudrücken. Mangelhafte Bildung in dieser Beziehung vergibt man heut zu Tage um keinen Preis, da die Gelegenheit, unsre Muttersprache richtig zu erlernen, in jeder nur einigermaßen guten Dorfschule geboten ist.

Dich hierauf vor Allem mit dem System des Handels bekannt und vertraut zu machen, sei Dein ferneres Bestreben; Du erhältst darin den Ueberblick über das Ganze der Wissenschaft, weist dich sogleich zurecht zu finden, wenn in irgend einer besondern Abtheilung desselben etwas nicht dahin Gehöriges erwähnt ist u. c., mit einem Worte, Du hast darin einen Grundriß des Gebäudes, in welchem Du künftig leben und wirken wirst.

Darum beginnt auch das vorliegende Werk mit diesem Theile der Wissenschaft, und es wird ein gewiß unverkennbarer Vorzug desselben vor vielen ähnlichen kaufmännischen Schriften sein, daß der Leser hier Alles in der bestgeordneten, natürlichen Stufenfolge der Materialien, und so klar entwickelt findet, daß er sich den wesentlichen Inhalt des Ganzen ohne besondere geistige Anstrengung sehr schnell aneignen und so fest einprägen wird, als wäre er selbst der Erfinder dieses Systems, der Schöpfer seiner Darstellung gewesen.

Unmittelbar daran knüpft sich das Studium der Münz-, Maß-, Gewicht-, Wechsel-, Staatspapier- und Urfanzenkunde; denn ohne Münzen, Maße, und Gewichte ist so wenig ein geregelter Handel denkbar, als er es ohne Waaren sein würde, und die letztgenannten Lehrgegenstände bilden, neben ihrer Bedeutsamkeit für den Handel überhaupt, die Grundlage der höhern kaufmännischen Rechenkunst, ohne deren genaue Kenntniß die letztere gar nicht mit Nutzen gelehrt werden kann.

Der zweite Theil meiner „Handelschule“ wird in seiner ersten Abtheilung die genannten Materialien bringen, und zwar wiederum ganz für das Bedürfniß des Handelslehrlings und für die praktische Anwendung im Geschäftsleben berechnet, zugleich mit den nöthigen Anleitungen, wie das Studium selbst am zweckmäßigsten zu betreiben ist.

So hinlänglich mit Vorkenntnissen ausgerüstet, können wir dann mit um so größerem Nutzen zur Anwendung der Grundlehren der Arithmetik auf praktische Handelsgegenstände, oder zur höheren, kaufmännischen Rechenkunst fortschreiten, welche den zweiten Hauptabschnitt des 2. Theils der Handelschule bilden soll. Auch hier verweise ich wegen der einzuschlagenden Lernmethode auf das Werk selbst.

Da es mit der Verwirklichung der uns gestellten Aufgabe in keinem Falle so schnell gehen wird, als wir hier die Bahn im Geiste durchlaufen haben, so steht zu erwarten, daß mindestens ein Paar Jahre unter diesen Studien verfließen sein werden. Diese Zeit war aber zugleich, und zwar zum größeren Theile, den praktischen Geschäften gewidmet, welche für die technischen Arbeiten des Handels die allein mögliche Schule sind, daneben aber auch das beste Mittel, die aus Büchern erlernte Theorie zu prüfen und im Geiste so zu verarbeiten, daß sie dessen volles, bleibendes Eigenthum werden.

Dazu gehört indeß wiederum ein redlicher Wille, feste Aufmerksamkeit auf Alles, was vorkommt, und fortwährender Vergleich der praktischen Arbeiten mit dem, was die Lehrbücher darüber enthalten.

Jeder Augenblick wird hierzu eine Gelegenheit an die Hand geben, jede

noch nicht gesehene Münze, jede neu anlangende Waare, jeder eingehende Geschäftsbrief, Frachtbrief, Waarenpreiscourant, Wechselcourszettel, wird ein Gegenstand der Beobachtung, des Nachdenkens, der Nachfrage bei den Vor- gesetzten oder des Nachschlagens in den vorhandenen Unterrichtsbüchern sein müssen. Namentlich sind für diesen Zweck (für das augenblickliche Nachschlagen) die allgemein verbreiteten lexicallischen Schriften: Schieb's Universallexicon der Handelswissenschaften, — Allgemeine Encyclopädie für Kaufleute und Fabrikanten, — Leuchs Handelslexicon und mehrere ähnliche Werke, recht brauchbar, — während dieselben als wirkliche Lehr- und Unterrichtsbücher durchaus nicht benutzt werden können. Wenn nun der Handelslehrling keine der angeedeuteten neuen, ihm noch unbekanntem Erscheinungen des praktischen Geschäftslebens an sich vorüber gehen läßt, ohne sich sofort über alles darauf Bezügliche genau zu unterrichten, so wird er auf diese Weise mit dem möglichst geringen Zeitaufwande nach und nach in den Besitz eines Wissensschatzes gelangen, der durch bloßes Lesen von Büchern in gleichem Umfange gar niemals sein Eigenthum werden kann.

So gibt jede vorkommende unbekanntete Münze Gelegenheit, sich über ihre Herkunft, ihren innern und ihren Handelswerth zu unterrichten; jede Waare einen Stoff der Belehrung über Ursprung, Eigenschaften und Bestimmung derselben, über den Handelsweg, auf dem sie zu uns gelangt, über Verpackung, Preis u., — jeder eingehende Brief erinnert zunächst an den Ort, woher er kommt und an das in der Geographie Erlernete; gibt Veranlassung zur näheren Kenntnissnahme seiner Entfernung, seiner Lage zu andern bekannten Orten, seiner Bedeutung als Handels- oder Fabrikplatz u.; der Inhalt des Briefes wird interessant durch die Schreibart desselben, den Stil, und durch das, was er bespricht; jeder Preiscourant, Wechselcourszettel, Markt-, Auktionsbericht u. bietet Aehnliches der Belehrung dar. — Legen wir nun nie einen solchen Gegenstand eher aus der Hand, bis wir ihn von allen Seiten genau untersucht, sein eigenstes Wesen vollständig begriffen haben, seine Silbe, keine Zahl mehr uns unverständlich ist, so ist sicher erreicht, was ich oben als Zielpunkt unseres Strebens genannt habe, und unmittelbarer Gewinn an Kenntniß und verstärkte Kraft für weiteres Studium ist unser wohlverdienter Lohn.

Nach Vollendung dieser Vorstudien wird es dann Jedem ein Leichtes sein, die Formen der kaufmännischen Correspondenz und Buchführung, sammt Allem, was man unter dem Titel: „Controkunde“ begreift, zu verstehen und selbst praktisch in Ausführung zu bringen. Vieles wird der Lehrling schon im Geschäfte seines Principals durch eigne Anschauung und Mitwirkung sich aneignen, das Fremdartige aber und den geordneten Ueberblick werden der 3. und 4. Theil des gegenwärtigen Lehrbuchs zu seiner vollkommenen Befriedigung enthalten.

Und hiermit wäre dann auch der Cyclus der unentbehrlichen Grundwissenschaften des Kaufmanns geschlossen; das vorstehend Angeedeutete bildet gleichsam einen ersten Curfus, welchen Jeder durchmachen, sich vollständig aneignen muß, der nur den Namen eines wirklichen Kaufmanns verdienen will, obgleich sehr Viele zu ihrem und des Geschäfts großem Nachtheil nicht einmal so weit gelangen. Erreichbar dagegen ist dieses Ziel Jedem, oder Ihm geht von Haus aus alle Befähigung zu dem erwähnten Berufe ab, und es wäre jedenfalls besser für ihn, hätte er sich einen andern Wirkungskreis erkoren, welcher ein geringeres Maas von geistiger Kraft und Talent fordert und darum doch ein nicht minder nützliches Glied in der menschlichen Gesellschaft bildet.

Aus eben diesem Grunde aber, nämlich weil ich die Erwerbung der ange- deuteten kaufmännischen Grundwissenschaften von jedem der Handlung befähigten jungen Manne als unerläßliche Bedingung seines Fortkommens vor allem Andern fordere, gedachte ich bisher der merkantilschen Hilfswissen- schaften: fremde Sprachen, höhere Mathematik, Naturwissenschaften, Techno- logie, Handelsgeschichte, Handelsgeographie, Handelsrecht, Handelspolitik, Na- tionalökonomie zc., mit keiner Silbe. — Das Studium des Unentbehrlichen erfordert schon Zeit und Anstrengung genug, als daß man die edle Zeit durch Dinge zersplittern dürfte, welche, an sich höchst angenehm und nützlich zu er- lernen, doch erst dann einen wirklichen Werth für uns haben, wenn wir das Hauptgebäude in allen seinen Theilen fest begründet und aufgeführt wissen. Denn was hülfen uns, um diesen Vergleich beizubehalten, die schönsten Meubles und äußerlichen Verzierungen eines zu erbauenden Hauses, wäre dessen Mauerwerk auf einem schlechten Grunde und so nachlässig aufgeführt, daß wir jeden Augenblick dessen Einsturz befürchten müßten? Oder wie thöricht würde der Bauherr erscheinen, der nur ein gewisses Capital zu seiner Verfügung hätte, gerade ausreichend, um ein solides, zweckmäßiges, mit dem Nothwendigsten versehenes Gebäude aufzuführen — wenn derselbe vor allen Dingen kostbare Meubles, theure Verzierungen ankauft und dann zu Holz und Steinen und Arbeitslohn nicht hinlängliche Mittel übrig behielt?

Gerade so erscheint mir der junge Mann, dessen Kraft und Zeit kaum ausreicht, die unentbehrlichen Grundwissenschaften seines Berufs sich einzu- prägen, wenn derselbe statt dessen fremde Sprachen und allerhand Nebenstu- dien treibt, jene damit vernachlässigt, und in den letzteren um so weniger etwas Rechtes erlernt, als ihm eben die unentbehrlichen Grundkenntnisse abgehen. Halbwisserei und darum Unbrauchbarkeit zu allen praktischen Ge- schäften ist das traurige Resultat einer solchen Lernmethode.

Die oben genannten Hilfswissenschaften des Kaufmanns müssen also nothwendig nur den zweiten Cours seiner Studien bilden, so was man bei einem Hause den Ausbau und die Meublirung nennt. Auch gibt die Erfahrung an die Hand, daß wir fremde Sprachen, welche jederzeit nur durch anhaltendes ernstes Studium erlernt werden können, in späteren Jahren und nach vorhergegangener gründlicher Ausbildung in der Muttersprache, in der Hälfte der Zeit und oft noch schneller auffassen und uns aneignen, als in der frühen Jugend, wo es uns noch an der Kenntniß von tausend Dingen fehlt, welche eben erst durch die Sprache bezeichnet werden. Wenn es dann aber die Erlernung einer fremden Sprache gilt, dann ist der beste, wenn auch theure, Lehrer der wohlfeilste; er führt bei sonst vorhandenem Talent und dem unbedingt erforderlichen unermüdlchen Privatfleiß am schnellsten zum Ziele. Selbststudium aus Unterrichtsbüchern ist nur dem außerordent- lichen Sprachgenie möglich, jedem Andern als zwecklose Zeitverschwendung ernstlich abzurathen.

Die Naturwissenschaften, Chemie und Technologie in ihrer Anwendung auf den Wirkungskreis des Kaufmanns betrachtet, hoffe ich noch in einem besonderen Bande nachzuliefern und es sollen dieselben dem Bedürf- niß des Handelslehrlings nicht minder entsprechend behandelt werden, als alles Vorhergehende. Für die sodann noch übrigen Theile des Studiums gibt es verschiedne mehr oder minder gute Schriften, deren Wahl ich, da sich ihre Zahl fortwährend vermehrt, den Einzelnen unter Berathung mit erfahrenen Männern ihrer Umgebung selbst überlassen muß.

Ich schließe demnach gegenwärtigen Abschnitt mit dem Wunsche, daß er

eben so aufmerksam und wohlwollend beachtet werden möge, als er von mir aus vollkommenster Ueberzeugung und mit der besten Absicht niedergeschrieben worden ist.

C.

Die unentbehrlichsten Regeln zur Führung eines glücklichen Lebens mit und unter den Menschen.

Bis jetzt haben wir nur kennen gelernt, was der Kaufmann als solcher wissen muß, um seinem Stande Ehre zu machen; aber es bleibt uns noch ein nicht minder wichtiger Gegenstand zu besprechen übrig: das, was das Leben selbst, das Verhältniß zu Vorgesetzten und Nebenmenschen, sowie den Umgang mit denselben betrifft. Denn hätten wir auch alle Quellen des Wissens erschöpft, geht uns daneben die praktische Lebensklugheit ab, verstehen wir es nicht, uns die Achtung und Liebe unserer Umgebung zu gewinnen und zu erhalten, so sind wir dennoch arme und bedauernswürdige Geschöpfe, und auch unsern Geschäftsunternehmungen wird schwerlich ein gesegneter Erfolg zu Theil werden.

Es ist hier der Ort, der Pflichten zu gedenken, welche dem Handelslehrling zu erfüllen obliegen; ich enthalte mich jedoch einer weitläufigen Abhandlung über dieselben, in der festen Ueberzeugung, daß ich damit nur sehr wenig nützen würde. Könnte ich doch nur wiederholen, was Lehrer und Aeltern und Vorgesetzte dem jungen Manne fast täglich und bei jeder Gelegenheit an's Herz legen. Es genüge daher, eine kurze Andeutung dieser Pflichten hier folgen zu lassen, eine Art von Erinnerungstafel für die wichtigsten Verhältnisse des Lebens.

Hoch oben an der Spitze aller Pflichten, ein leuchtender Leitstern in jedem Dunkel des Daseins, steht ächte, wahre Gottesfurcht, und die strenge Beachtung dessen, was uns die Stimme des inneren Richters gebietet. Rechtlichkeit, unverbrüchliches Halten auf Treue und Glauben gegen Freund und Feind ist die unverstegbare Quelle wahren Seelenfriedens, die festeste Stütze in allen Stürmen des Lebens. -- Aus ihr folgt dann von selbst und mit Leichtigkeit die Erfüllung aller übrigen Obliegenheiten: der freudige Gehorsam, die dienstfertige Zuverlässigkeit gegen Vorgesetzte; Freundlichkeit, Höflichkeit und Bescheidenheit im Verkehr mit Gleichgestellten und Untergebenen; Fleiß und Arbeitsamkeit im Geschäft, wie in Erwerbung von Kenntnissen; Treue und Verschwiegenheit in allen Angelegenheiten des Lehrherrn und seiner Familie; Ordnungsliebe, Reinlichkeit und Sorgfalt in allen möglichen Beziehungen; weise Mäßigkeit in jedem Genuß; kluge Besonnenheit und Festigkeit im Sprechen und Handeln.

Bei alle Dem aber, mein junger Freund, bist Du noch sehr wenig, wenn Du nichts bist, als ein guter Mensch; fehlt es Dir neben Deiner Herzengüte und Unbescholtenheit an der unentbehrlichen Lebensklugheit, so wirst Du ein Spielball eines jeden Schurken, und willenlos kannst Du dann leicht mehr Unheil verschulden, als Du selbst zu stiften Dich je für fähig gehalten hättest.

Schwer ist es, dem ins Leben tretenden jungen Manne in dieser Beziehung Regeln an die Hand zu geben — sie passen nur selten auf die jedem Einzelnen sich anders gestaltenden Verhältnisse, und dann mag auch selten ein Mensch anders klug werden, als durch eigene Erfahrung. Dennoch will ich es versuchen, meinen jungen Freunden aus meiner eignen Lebenserfahrung

einen Spiegel vorzuhalten, der ihnen so manchen noch nicht gekannten Stein des Anstoßes zeigen wird, und ihrem innern Rathgeber muß es anheimgestellt bleiben, davon den bestmöglichen Nutzen zu ziehen.

Wenn ich heute noch einmal zurückkehren könnte zu dem glücklichen Knabenalter, an den Scheidepunkt für die Wahl des künftigen Berufs, ich würde mich nicht ohne die ernstlichste Prüfung meiner Fähigkeiten dem Kaufmannsstande widmen; denn es gehört in der That nicht wenig dazu, sich auf der merkantillischen Laufbahn einen der höhern Preise zu erkämpfen. Müßte ich aber auch in Folge dieser Prüfung auf die Hoffnung verzichten, dereinst unter meinen Genossen als Stern erster Größe zu glänzen — müßte ich mir auch sagen: du wirst es vielleicht nie dazu bringen, Hammer zu sein, sondern dich mit der bescheidenen Rolle des Amboses zu begnügen haben — fände ich nur die Kraft und den Willen in mir, mindestens ein guter Ambos zu werden: dann muthig vorwärts! Lust und Liebe zur Sache vermag viel, und ein tüchtiger Mann kann auch in niederen Verhältnissen seinem Stande Ehre machen.

Wenn ich mich nun aber fest entschieden hätte für den ehrbaren Kaufmannsstand, dann würde ich vor allen Dingen meinen Pflegern an's Herz legen, nur mit dem Lehrherrn für mich zu contrahiren, welcher, sollte er selbst auch nicht mein Lehrer sein können, mir doch hinlängliche Zeit gönnte, den unerläßlichen Studien obzuliegen. Meine zweite Bitte würde sein, zu vermitteln, daß ich nicht ganz und gar abgesperrt würde von der Gesellschaft der Menschen und nicht ohne alle Verfügung über baares Geld bliebe. —

Nicht ganz abgesperrt zu werden von den Menschen, d. h. von dem geselligen Leben unter ihnen, ist gewiß ein billiger Wunsch Dessen, der einen großen Theil seiner Zukunft von der unentbehrlichen Fähigkeit abhängig sieht, unter Menschen jedes Alters, Standes und Bildungsgrades sich allezeit so klug als wohlgefällig zu bewegen, Verstand und Herz derselben schnell zu gewinnen und seinem Interesse geneigt zu machen. Denn nur im steten Umgange mit den Menschen, namentlich aber in den Jahren der bildsamen Jugend, ist es möglich, sich diese Fähigkeit anzueignen, und schmerzlich wird Jeder es lebenslang empfinden, wenn ihm zur günstigen Zeit die Gelegenheit hierzu entzogen wurde, da spätere Jahre das einmal Versäumte nie ganz wieder nachzuholen gestatten.

Der junge Mann dagegen, der bis zum zwanzigsten Lebensjahre über keinen Groschen Geld frei verfügen darf, wird nach dieser Zeit um so viel eher dumme Streiche begehen, als ihm dann größere Summen leichter zugänglich sind. Der schnelle Uebergang von einem Neupfersten zu dem Andern ist in allen Fällen des Lebens gefährlich, hier aber gewöhnlich die unselbige Quelle der traurigsten Folgen für die ganze Zukunft des Menschen. Eine der wichtigsten Pflichten für den Lehrherrn, dem das wahre Wohl seines Zögling's am Herzen liegt, ist darum, den jungen Mann recht frühzeitig bekannt zu machen mit dem wahren Werthe des Geldes und mit der Schwierigkeit, es unter allen Umständen klug zu verwenden, ihm aber auch die Gelegenheit zu lassen, sich selbst und dem väterlichen Führer den Beweis zu liefern, daß dessen Lehren nicht auf einen unfruchtbaren Boden gefallen sind.

Wäre es ferner irgend möglich, so müßten mich meine Pfleger (ich setze voraus, ich lerne nicht in meiner Vaterstadt) irgend einer achtbaren Familie des Orts zur berathenden und behütenden Obacht überweisen. Es ist ein drückendes Gefühl für den Knaben von 14 Jahren, so plötzlich ein Fremder unter Fremden zu stehen, drückend selbst dann, wenn er einem freundlichen,

braven Lehrherrn zugefallen ist, noch weit drückender aber, wenn der Letztere Ursache zu gerechter Klage über sich geben sollte. Freundliche Vermittelung in mündlichem Verkehr ist dann allezeit sicherer und erfolgreicher, als die schriftliche Behandlung solcher Angelegenheiten, auch besonders in dem Falle, wenn der Lehrling selbst Tadel auf sich laden sollte. Namentlich aber wird ein solches Erfahrmittel für das verlassene Familienleben den heilsamsten Einfluß auf die gesellige Fortbildung und auf die allmähliche Vorbereitung für das spätere praktische Leben des jungen Mannes üben, besonders dann, wenn bei der Wahl einer solchen beaufsichtigenden Familie die obgedachten Zwecke vorzugsweise berücksichtigt worden sind.

Eingetreten im Geschäft, würde ich mir sodann vor allen Dingen die nöthigen Localitäten anweisen lassen, um meine Kleider, Wäsche, Bücher und anderen Effecten in strengster Ordnung darin vertheilen zu können.

Ordnung regiert die Welt, Unordnung führt ins Verderben. Der Ordnungsliebende nimmt augenblicklich alle Herzen für sich ein, erwirbt gerechtes Vertrauen in seine Zuverlässigkeit und genießt außerdem unzählige andere Vortheile.

Wer aber nicht gleich anfangs auf die Gewährung des nöthigen Raums dringt, wird später schwerer dazu gelangen. Und Raum allein macht es möglich, in Allem gehörige Ordnung zu halten. Fürchte übrigens nicht, junger Mann, der Du vielleicht ein Gleiches thun möchtest, durch Anforderungen dieser Art bei den Betheiligten anzustoßen; ist Deine Absicht nur ehrlich, stammt sie wirklich aus Deinem inneren Bedürfnisse, nicht etwa aus gehaltloser Affectation, und, was die Hauptsache ist, verstehst Du eben so bescheiden zu bitten, als von Deinem Bedürfnisse durch Gründe zu überzeugen, so kannst Du nur bei allen Deinen Umgebungen an Achtung gewinnen: und wenn die Erfüllung Deines Wunsches selbst augenblicklich nicht möglich wäre, man wird sie gewiß in kürzester Frist zu ermöglichen suchen.

Hätte ich nun so mein kleines Hauswesen so gut als möglich geregelt, so würde ich mein nächstes Augenmerk sein lassen, mich über alle mir zu fallenden Obliegenheiten recht ausführlich zu unterrichten.

In einem wohlgeordneten Geschäft wird der Principal allezeit auf eine gewisse Hausordnung halten, durch welche jedem Mitgliede des Hauses bis zum untersten Arbeiter herab sein Wirkungskreis angewiesen ist. Wo diese Ordnung besteht, da bedarf es keiner besonderen Bitte. Wo sie nicht eingeführt ist, da kann des Lehrlings Wunsch nach einer recht ausführlichen Instruction dem Principal nur willkommen sein. Dem Lehrlinge selbst aber ist sie unentbehrlich; denn nur wenn ich meine Pflichten nach ihrem ganzen Umfange kenne, vermag ich, sie auch getreulich zu erfüllen, bin ich zugleich im Stande, mir ihre Erfüllung möglichst zu erleichtern, durch kluge Eintheilung und Benützung meiner Kräfte und meiner Zeit, worauf im Leben so viel ankommt.

Und wiederum hängt ja so vieles Andere ab von der getreuen Erfüllung unserer Pflichten: vor Allem die innere Freudigkeit, die Mutter eines frohen, heitern Sinnes, und die Zufriedenheit unserer sämtlichen Umgebungen, deren wir zu unserm wahren Wohlbestehen eben so wenig entbehren können.

Also Kenntnißnahme aller meiner Pflichten und kluge Verwendung meiner Zeit und Kräfte auf die getreuliche Erfüllung derselben, dieß würde mein erstes Streben im nunmehr beginnenden praktischen Wirken mit und unter Menschen sein.

Doch nicht Pflichten allein hat der freie Mensch im Leben mit

Andern und für Andere, auch Rechte stehen ihm zu, besonders dann, wenn er sich das Zeugniß geben darf, seinen Pflichten nach bestem Wissen und Vermögen nachgekommen zu sein; und auch diese Rechte muß der Mensch kennen und für sich in Anspruch nehmen, damit er sich frühzeitig gewöhne, ein Mann zu sein, im vollen Sinne des Wortes, ein Mann, der da Jedem gern gewährt, was er von ihm zu fordern berechtigt ist, der aber auch seinerseits von Andern ein Gleiches verlangt und, wenn nöthig, zu erzwingen weiß.

Es ist eine wichtige Regel wahrer Lebensweisheit, und Du darfst sie nie aus den Augen sehen, mein junger Freund:

„Du bist in den Augen Deiner Mitmenschen gerade so wenig oder so viel, als Du selbst aus Dir machst.“

Thue, wenn Du es anders vermagst, allen Menschen Recht, sei die Güte, die Nachsicht, die Gefälligkeit, die Bescheidenheit selbst, und Du wirst zur schuldigen Dankbarkeit dafür gemißbraucht, gemißhandelt, hintergangen und bestohlen werden, gerade von denen, die Du Dir am meisten verpflichtet glaubtest; und warum? weil man Deine Güte, Deine Bescheidenheit für Schwäche hält, der man ungestraft Alles bieten zu können meint.

Je höher Du dagegen, Deines eigenen Wertes, Deiner strengen Pflichterfüllung gegen Andre Dir wohl bewußt, Deine Ansprüche an die Achtung Deiner Umgebungen stellst, je strenger Du auf ihre Gewährung dringst, und je fester Du selbst Dich in allen Deinen Handlungen zeigst, desto höher wird Dich die Welt achten — höher oft, als Deine Bescheidenheit es zu verdienen glaubt; denn nur in Extremen, in den entschiedensten Gegensätzen, gefällt sich in der Regel, was den Namen Mensch trägt.

Als Handlungslehrling würde ich nun freilich meine Ansprüche nicht sehr hoch spannen dürfen; sie würden sich wohl meist beschränken müssen auf eine humane Behandlung von Seiten meiner Vorgesetzten, auf die Beobachtung der gebräuchlichen Formen eines gebildeten Umgangs von Seiten mir gleichstehender oder untergebener Personen, so wie auf die Gewährung alles Dessen, was mir zur Erreichung des Zweckes meiner Lehrjahre nöthig und vertragsmäßig zugesichert ist: Zeit und Gelegenheit und Unterstützung zur Aneignung der mir unentbehrlichen Kenntnisse. In alle Dem aber würde ich auch streng auf meinem Rechte bestehen, mir vorzüglich auch nicht entfernt zu nahe treten, böswillig mich nicht im geringsten beleidigen, nicht die kleinste absichtliche Verkürzung mir gefallen lassen, wäre es auch nur, um damit jedem Versuch einer Wiederholung im voraus die Hoffnung auf Erfolg zu rauben. Allein nur der vorzüglichen Beeinträchtigung meiner Rechte würde ich entgegengetreten, eingedenk dessen, daß auch meinen Handlungen zuweilen eine Absicht untergelegt werden kann, deren ich selbst mir durchaus nicht bewußt bin.

Doch noch einmal erwähne ich: nur Der, welcher selbst getreulich alle seine Pflichten erfüllt, darf auch streng auf allen seinen Rechten beharren; der Pflichtvergessene dagegen muß geduldig Alles hinnehmen, was ihm geboten wird; er hat sich selbst aller seiner Rechte begeben.

Meine nächste Sorge würde aber nun sein, alle Diejenigen möglichst genau kennen zu lernen, mit denen zu leben das Schicksal mir zugetheilt hätte. Nur diese Kenntniß vermag mich ja zu befähigen, jedem Einzelnen möglichst zu Gefallen zu handeln, oder zu vermeiden, was mir selbst irgend einen Nachtheil, irgend etwas Unangenehmes bereiten könnte. Der Zweck des Zusammenlebens der Menschen ist doch gewiß kein anderer, als daß Jeder dazu bei-

trage, dem Andern das Dasein so angenehm als möglich zu machen; und dazu gehört in den meisten Fällen gar nicht viel; nur ein wenig Aufmerksamkeit auf der Andern gerechte Wünsche, und das Bestreben, ihnen darin entgegen zu kommen. Die unmittelbare Folge davon ist gewöhnlich eine freundliche Wiedervergeltung von ihrer Seite, während der Egoist, d. h. Derjenige, der nur immer sein Ich voranstellt, immer nur Ansprüche geltend macht, ohne selbst etwas für Andere zu thun, ganz naturgemäß auf Theilnahmslosigkeit treffen muß und sich jeden Augenblick über Vernachlässigung und vermeintliche Lieblosigkeit zu beklagen haben wird.

Umgekehrt wird wiederum Derjenige, der es unterläßt, seine Nebenmenschen mit ihren Eigenheiten und Bestrebungen zu studiren, sehr bald erfahren, daß man seine Unkenntniß und Gleichgiltigkeit auf die verschiedenartigste Weise mißbraucht, ihn ganz unwillkürlich fremden Zwecken dienstbar macht und in Dinge verwickelt, denen er später sich gar nicht mehr zu entziehen im Stande ist, sände er sich dabei auch noch so sehr in seinem Willen oder Wohlbefinden benachtheiligt.

Das Studium des Menschen ist aber gar nicht etwa eine leichte Sache; es erfordert die größte Aufmerksamkeit auf Alles, was denselben zu charakterisiren im Stande ist, so wie die größte Vorsicht gegen absichtliche oder unwillkürliche Täuschung. Die wenigsten Menschen zeigen sich nämlich zu jeder Zeit und unter allen Umständen in ihrer wahren Gestalt. Wie wir die Kleider wechseln für die verschiedenen Formen des geselligen Lebens, so ist auch unsre geistige Erscheinung gewöhnlich eine andre im einsamen Kämmerlein, eine andre im Familienkreise, eine andre unter Freunden, unter Fremden, eine andre in der Freude, wie im Schmerz. Wie wir aber wiederum den physischen Menschen am wahrsten finden in der einfachsten Hauskleidung, im Negligée der ersten Morgenstunden, so auch lernen wir den geistigen Menschen nur da am besten kennen, wo er sich die wenigste Mühe gibt, Eindruck zu machen, oder zu gefallen, oder wo er sich von aller Welt unbemerkt glaubt, oder wo er in einem Zustande ist, welcher ihn jeder berechneten Handlungsweise unfähig macht. Freude, Zorn, Raufsch sind solche Zustände, in denen man den Menschen in seinen geheimsten Tiefen zu erforschen im Stande ist.

Haben wir nun aber durch fortgesetztes Aufmerken, durch wiederholtes Vergleichen des Beobachteten herausgefunden, was unsern Umgebungen lieb und angenehm, oder was ihnen zuwider ist, so werden wir auch leicht unsre Handlungsweise darnach einrichten können, uns deren Wohlwollen zu erwerben, ihr Mißfallen zu vermeiden, sie unseren eigenen Wünschen geneigt zu machen, oder uns vor Beleidigungen, Mißhandlungen oder Verwicklung in Unannehmlichkeiten zu bewahren im Stande sein.

Viel sehen und hören, Viel fragen, ohne lästig oder unbescheiden zu werden, aber Wenig und besonders nicht unnütze reden, führt am sichersten zu der gewünschten Kenntniß Anderer.

So wenig als möglich von sich selbst, von seinen eigenen Familienangelegenheiten sprechen, ist nicht minder eine wichtige Klugheitsregel für jeden jungen Mann.

Je weniger wir unser eignes Ich ins Licht stellen, je mehr wir Andern Gelegenheit geben, sich selbst geltend zu machen, desto angenehmer machen wir uns, desto weniger haben wir von ihrem Neid, ihrer Mißgunst zu fürchten, oder auch von ihrer Schadenfreude, ihrem Uebermuth, wenn wir über Mißgeschick zu klagen hätten.

Nur so lange die Menschen noch Etwas an uns zu erforschen haben, sind wir ihnen interessant — Gleichgiltigkeit und Nichtbeachtung erndtet jederzeit

Der, welcher schwachhaft alle Welt von seinen geheimsten Angelegenheiten in Kenntniß setzt.

Ich möchte gern noch so Manches hier mittheilen über den Umgang mit Menschen nach ihren verschiedenen Charakteren und Bildungsgraden, denn es ist ein ungeheures Feld, auf welchem man reiche Erndte halten kann. Aber eben diese Umfänglichkeit des Stoffes, neben der Beschränktheit des mir gestatteten Raumes, hindert mich, meinem Wunsche Genüge zu leisten. — Wer sich in dieser Beziehung recht ausführlich unterrichten, recht vielseitig belehren will, dem empfehle ich aus voller Ueberzeugung die aufmerksame Lectüre des Werkes: „Ueber den Umgang mit Menschen. Von Adolph Freiherrn von Knigge. Hannover in der Hahn'schen Hofbuchhandlung“, in welchem ein wahrer Schatz des Wissens enthalten ist, wenn auch nicht Alles für Alle darin von gleichem Werthe sein kann.

Nur Eines will ich noch zum Schluß dieser Einleitung besprechen: die Art und Weise, wie der junge Mann im Umgange mit Menschen am zweckmäßigsten seine Kenntnisse zu erweitern im Stande ist. Und ich glaube dieß nicht besser thun zu können, als mit denselben Worten, deren ich mich bereits in der ersten und zweiten Auflage meiner Handelschule, in No. 19 des ersten Coursus bedient habe.

„Auch ich“, ließ ich dort belehrend einen erfahrenen Mann zu einem jungen Freunde sprechen, „auch ich war mir in meiner Jugend selbst überlassen, hatte mich, unter sonst schon mißlichen äußeren Verhältnissen, nur selten eines wohlmeinenden Winkes zu erfreuen; aber gerade dieß war für mich ein rechtes Glück. Von der Natur mit einem ziemlich festen Willen begabt, und dabei offenen Kopfes und bildsamen Geistes, beseelte mich stets nur ein Gedanke: Alles zu erlernen, was sich mir irgend darbieten würde, und da ich es nicht blos bei dem Entschlusse bewenden ließ, sondern stets rasch zur That schritt, so wurde auch jeder Mensch, jedes lebende Wesen, jede Pflanze, jeder Stein u., ein Mittel zur Ausbildung für mich.“

„Nichts blieb unbemerkt und unbeobachtet von mir, und wer mir irgend nur einigermaßen zugänglich war, mußte mir zum Lehrer dienen, denn ich war nicht blöde, doch auch eben so wenig unbescheiden, und bald gewahrte ich, daß wir den meisten Menschen keine größere Freude machen können, als wenn wir ihnen Gelegenheit geben, uns von dem, was sie können und wissen, belehrend zu unterhalten.*) Der Wortkargste wird nicht selten in solchen Augenblicken zum Redner, und wenn uns die Gabe verliehen ist, aus den freilich oft ziemlich unklaren Darstellungen das Gute, gleichsam die Quintessenz, heraus zu finden, so profitieren wir leicht mehr davon, als aus mancher gelehrten Abhandlung über denselben Gegenstand; denn jene Schilderungen sind sämmtlich aus dem praktischen Leben gegriffen und enthalten oft Winke und Lehren, von denen der Theoretiker, der blos wissenschaftlich Gebildete, vielleicht keine Ahnung hat.“

„Daher rathe ich auch Ihnen, mein junger Freund, vergraben Sie sich nicht formwährend in Ihre Bücher, wollen Sie nicht einseitig werden; mischen Sie sich vielmehr unter die Menschen, und zwar unter Menschen aller Stände.

*) Am meisten wird man in der Regel von ihnen erfahren, wenn man es versteht, ihnen geistlich zu widerprechen, mit scheinbaren Gründen das Gegentheil zu behaupten. Doch ist gerade hierbei die Grenze des Schicklichen sehr leicht zu überschreiten, und oft würde sich der Vorwitzige, Unbescheidene, durch ein gänzlich Verfehlen seines Zweckes und selbst durch eine wohlverdiente Zurechtweisung bestraft sehen.

(Anmerkung dritter Auflage.)

Niemand ist so unbedeutend, daß Sie nicht Etwas von ihm lernen könnten, wäre es auch nur ein Wink, Dies oder Jenes zu thun oder zu unterlassen, um irgend einen Erfolg zu erlangen, oder einen Fehlgriß zu vermeiden. Ein Hauptgewinn für Sie wird aber die dadurch gewonnene Menschenkenntniß sein, welche dem Kaufmann unentbehrlich ist, will er bei seinen Geschäften unter den verschiedenartigsten Verhältnissen immer den möglich vortheilhaftesten Erfolg erzielen."

"Nur wenn der Kaufmann die verschiedenen Stände und Volksklassen in der Nähe beobachtet, ihre Gewohnheiten, Eigentümlichkeiten, Lebensweise genau kennen lernt, wird er erfahren, welche Gegenstände ihnen vorzüglich Bedürfniß sind, oder Bedürfniß werden können; nur wenn er ihre Ansichten, ihre Vorurtheile zc. eifrig studirt, wird er im Verkehr mit ihnen Vertrauen erwecken, sie seinen Vorschlägen geneigt machen lernen, und so auf jede Weise den eignen Vortheil fördern, ohne deshalb zu unredlichen Mitteln seine Zuflucht nehmen zu dürfen."

"Am auffallendsten werden Sie diese Ansicht bestätigt finden, wenn Sie ein aufmerksames Auge auf die verschiedenen Handlungsreisenden haben, welche von Zeit zu Zeit in Ihres Principals Hause Offerten machen. Wird nicht stets Derjenige von ihnen die besten Geschäfte machen, der es versteht, sich ohne viele Umstände als einen Bekannten des Hauses einzuführen, den man gern bei sich sieht, dem man allenfalls etwas zu Gefallen thut? — Und wie vermöchte dieß ein ganz fremder Mensch, ohne die Gabe, Jedem bald abzumerken, wie er behandelt sein will, damit man gern von ihm gesehen ist?"

Aber noch immer kann ich nicht scheiden von Dir, mein junger Freund. Immer noch fällt mir etwas ein, was ich nicht ganz unberührt lassen möchte, als zum Schluß, zum völligen Schluß dieser gutgemeinten Winke nur noch Eins. Mit wahren, innigem Vergnügen, mit dem seeligsten Gefühle, für welches der Schöpfer in seiner unendlichen Liebe die Menschenbrust befähigt hat, blick ich noch heute zurück auf einige Bande ächter, ungeschälter Freundschaft, die ich theils aus den Schuljahren mit hinüber führen durfte in' ernstere Leben, theils während dieses Uebergangs selbst knüpfen zu können so glücklich gewesen bin.

Möchte jeder meiner Leser sich doch ebenfalls bewußt sein, mindestens Einen wahren Freund zu besitzen! ist mein aufrichtiger, herzlicher Wunsch. Ist er es aber nicht, o so trachte er ja darnach, die Freundschaft eines guten, redlichen jungen Mannes zu verdienen, zu gewinnen, und, wenn er sie gefunden, sie dieselbe zu bewahren für alle Lebenszeit. Es ist ein unschätzbares Gut, ein Herz zu besitzen, welches Freud' und Leid mit uns theilt, einen treuen Gefährten auf der Lebensreise, in dessen Geleit uns alle Mühen des Weges nur halb so beschwerlich erscheinen, der uns ermunthigt, unterstützt, wenn wir ermüden oder wanken, der uns aufhilft, wenn wir straucheln — dem wir wiederum Alles sind, weil er das Gleiche von uns hofft, glaubt, überzeugt ist.

Doch nicht Jeder ist so glücklich, einen solchen Freund zu finden, gewöhnlich darum nicht, weil den Meisten selbst die Eigenschaften eines wahren Freundes abgehen. Und Viele wieder müssen sich leider das traurige Zeugniß geben, wie manche hoffnungsvolle Blüthe an ihrem Lebenswege sie mit ungeschickter Hand abgestreift, mit rauhem Fuße zertreten haben.

Mögen alle Diejenigen, welche sich ähnlicher Schwächen bewußt sind, sich mindestens retten, was zu retten ist. Wie in Allen, gibt es auch in der Freundschaft eine lange Stufenfolge, mit dem lockersten Bande gefelligen Um-

gangs beginnend, bis hinauf zur völligen Verschmelzung gleichgesinnter Seelen. Mitten inne aber liegt noch so manches schöne, freundliche Verhältniß, welches auch des Mindervollkommenen Leben zu versüßen vermag, wenn er nur flug genug ist, seine Ansprüche nicht zu hoch zu spannen, dafür aber desto mehr selbst zu gewähren und jedes Blümchen der Freundschaft, welches seinem Pfade entsproßt, mit der zartesten Sorgfalt zu pflegen.

Mit der zartesten Sorgfalt, wiederhole ich so dringend als möglich; denn gerade darin fehlen die meisten Menschen am häufigsten, indem sie glauben, dem Freunde gegenüber müsse aller Zwang, jede Rücksicht des geselligen Umgangs aufhören. Im Gegentheil, ihm, der mir lieb und werth ist, dessen Besitz einen Theil meines Glückes ausmacht, gerade ihm bin ich die zartesten Rücksichten, die schonendste Begegnung, das geflüstertlichste Entgegenkommen schuldig, damit er sich immer nur angenehm berührt fühlt durch meine Nähe, niemals zurückgestoßen oder wohl gar verletzt. — Und warum sollte ich nicht so handeln? — Werde ich nicht durch mein Bestreben, dem Freunde nur Liebes und Gutes zu erweisen, das gleiche Bestreben von seiner Seite hervorrufen und fortwährend rege erhalten? — Wird sich nicht so erst der schönste Wettkampf erzeugen, welchen Menschen unternehmen können: der Wettkampf in Liebes- und Freundschaftsdiensten? — O ihr Thoren, die ihr nur einen Augenblick anders handeln könnt! Ihr wisset gar nicht, wie viel des Glückes und der Freude ihr schon mit Füßen von euch gestoßen habt und noch ferner im Reine zu erstickn im Stande seid!

Welche Stufe der Freundschaft Du aber auch immer mit Einzelnen Deiner Jugendgenossen theilen magst, mein junger Leser, halte sie lieb und werth, und suche sie zu steigern nach Möglichkeit. Doch nicht dem Gefühl allein wird sich der lebenskräftige Jüngling hingeben — er wird auch Nutzen zu ziehen suchen für das praktische Leben aus dem Umgange des Freundes, und ihm dafür gewähren, was in seinen Kräften steht.

Dieser Austausch des Wissens, der Erfahrungen des Lebens unter Freunden war es namentlich, den ich meinen Lesern noch recht dringend an's Herz legen wollte, als eines der besten Bildungsmittel für ihre Zukunft.

Schriftlicher und mündlicher Austausch der Ideen mit Andern hat allezeit einen doppelten Nutzen für uns und sie: einmal werden wir uns dessen, was wir gesehen, gedacht, erlernt haben, erst dadurch wahrhaft bewußt, wenn wir Andern eine geordnete Darstellung davon entwerfen, und wir befestigen es so zugleich in unserm Geiste für alle kommenden Zeiten; und dann wieder erfahren wir von dem Andern Dinge, welche uns außerdem vielleicht für immer fremd geblieben sein würden, während dieser wieder von uns dieselben Vortheile genießt.

Ich selbst habe die schönsten Früchte geerntet von dem fortgesetzten Briefwechsel mit einigen Freunden meiner frühesten Jugend, namentlich aber von dem unmittelbaren Austausch des Erlernten und Gelesenen oder Beobachteten im Umgange mit dem Genossen meiner späteren Jahre. Regeln über die Art und Weise, wie solches zu geschehen habe, lassen sich nicht wohl aufstellen, es muß die bloße Andeutung genügen, und jedes Einzelnen Bedürfniß und geistige Fähigkeit, sowie Zeit und Gelegenheit zur Ausführung, werden von selbst den Maßstab liefern für die glückliche Benützung der gegebenen Idee.

Wenn aber auch nur einige Wenige meiner Leser diese Winke nicht unbeachtet lassen, so will ich mich dennoch dessen freuen, und meine Bemühung ist mindestens nicht ohne allen gehofften Erfolg gewesen.