# Zeitschrift

für das

## gesamte Fortbildungsschulwesen

Herausgeber

H. Siercks

Revisor gewerblicher Fortbildungsschulen der Provinz Schleswig in Schleswig

IX. Jahrgang 1911/12
Oktober 1911 bis September 1912

Kiel und Leipzig Verlag von Lipsius & Tischer

### Über Lehrstoff und Lehrplan von Fortbildungschulen für weibliche Angestellte des Kleinhandels.

Von Dr. Balg-Düsseldorf.

Erweiterter Vortrag, gehalten in der 14. Hauptversammlung des Vereins zur Förderung des kaufm. Fortbildungschulwesens in Rheinland und Westfalen.

Da, wo kaufmännische Mädchen-Fortbildungschulen bestehen, hat es sich herausgestellt, daß meist zwischen 60-90 Prozent der Schülerinnen im Kleinhandel tätig sind. Daraus ergibt sich für jede Schule die zwingende Notwendigkeit, auf die Bildungsbedürfnisse dieser Berufsart besondere Rücksicht zu nehmen. In den ministeriellen Bestimmungen für Mädchen-Fortbildungschulen heißt es: "Der Unterricht hat auf die besondere Art der Tätigkeit, die die überwiegende Zahl der Mädchen im Laden oder Kontor ausübt, nach Möglichkeit Rücksicht zu nehmen. Insbesondere ist in Klassen für Verkäuferinnen eine eingehende Behandlung der Warenkunde und Pflege der Geschmacksbildung erforderlich." Mit diesen beiden Gegenständen allein ist es aber noch nicht getan. Die Bildung, die die Schule vermitteln soll, erstreckt sich auch noch auf manche anderen Gebiete. In der Praxis des Kleinhandels wird sich nur diejenige Schülerin bewähren, die neben gründlichen Kenntnissen in den Elementarfächern, Deutsch und Rechnen, sowie in Korrespondenz und Handelskunde, auch bestimmte praktische Eigenschaften, wie Umsicht, Ordnung, Ge-Wandtheit usw., ferner die Fähigkeit, sich klar und genau auszudrücken, endlich ein gewisses Maß sowie

Formen und Manieren besitzt. Alle diese Eigenschaften sind unabhängig von der geistigen Bildung, die sich jemand erworben haben mag. Es kann geistig durchaus gebildet sein, ohne daß er hierdurch zugleich auch Ordnungsliebe, praktische Gewandtheit und gute Lebensart zu besitzen braucht. Wenn diese Eigenschaften auch nicht den inneren Wert des Menschen bestimmen, so sind sie doch für seine berufliche Befähigung, und zwar besonders im Kleinhandel, von so ausschlaggebender Bedeutung, daß man sagen kann, wer diese Eigenschaften nicht besitzt, dem wird im praktischen Leben das Fortkommen in hohem Grade erschwert werden. Ebenso wie bei den einzelnen Völkern die Art und Weise, wie praktische Arbeit ausgeführt wird, durchaus verschieden ist, indem entweder der Geschmack oder der Ordnungsinn oder die Ausdauer oder irgend eine andere Eigenschaft als bezeichnendes Merkmal hervortritt, so ist auch bei den einzelnen Menschen die Veranlagung auf diesem Gebiete ganz verschieden. Bei vielen fehlt sie vollkommen, während sie wieder bei anderen bald nach dieser, bald nach jener Richtung hin in hohem Maße entwickelt ist. Beim weiblichen Geschlechte sind dagegen, sei es infolge von Begabung oder von Veranlagung, die eine oder andere, oder auch mehrere dieser praktischen Eigenschaften fast immer in gewissem Grade vorhanden. Nur bedürfen sie der Entwicklung und zu diesem Zwecke der Pflege und Förderung. Zweifellos ist die praktische Berufstätigkeit das beste Mittel, diese Eigenschaften in den jungen Mädchen zu entwickeln, Nun machen sich aber genau dieselben Gründe, die bei der Ausbildung der männilchen Lehrlinge zur Errichtung der Fortbildungschule geführt haben, auch auf dem Gebiete der weiblichen Arbeit im Kleinhandel geltend. Nur noch kleinere Geschäfte sind imstande, für diese praktische Ausbildung, insbesondere für die Entwicklung der oben erwähnten, für den Kleinhandels-Beruf außerordentlich wichtigen Eigenschaften des weiblichen Geschlechts Sorge zu tragen. Die größeren Geschäfte, namentlich die Warenhäuser, geben sich damit nicht ab und können das infolge der ganzen Gestaltung, die hier der Kleinhandel genommen hat, auch gar nicht. Da werden die jungen Mädchen, die sich nicht bewähren, oder von denen man annimmt, daß sie sich nicht bewähren werden, einfach abgeschoben. Fast ein Viertel der Gesamtzahl der Schülerinnen ist in beständiger Bewegung. Dieser unerträgliche Zustand ist in der Hauptsache dem Umstande zuzuschreiben, daß den Mädchen keine Gelegenheit gegeben wird, sich in geeigneter Weise für den Kleinhandels-Beruf auszubilden. Daß hier ein Bildungs-Notstand vorliegt, haben die großen Geschäfte auch schon längst eingesehen, sodaß einige von ihnen, nicht ohne Erfolg, versucht haben, durch eigene Schulen diese für den Kleinhandel sehr nachteiligen Mängel in der Ausbildung der jungen Mädchen zu ergänzen.

Es ist zweifellos die Aufgabe der Mädchen-Fortbildungschule, neben der allgemeinen Bildung auch die beruflichpraktische Ausbildung so viel wie möglich zu fördern. Ich glaube, daß heutzutage niemand mehr die Berechtigung dieser Forderung bezweifeln wird. Um aber die Aufgabe einer solchen Ausbildung in befriedigender Weise erfüllen zu können, bedarf die Schule vor allem solcher Lehrkräfte, die auch praktische Kenntnisse auf dem Gebiete des Kleinhandels besitzen. Von weichem Umfange diese Kenntnisse sein sollen, läßt sich angesichts der großen Mannigfaltigkeit der Geschäftsformen und -arten im Kleinhandel natürlich nicht bestimmen. Man kann nur im allgemeinen die Forderung aufstellen, daß die Lehrerin bestrebt sein soll, sich mit dem Kleinhandelsbetrieb im großen Ganzen vertraut zu machen, die Eigenart in Form und Tätigkeit von 2-3 der für die betreffende Schule am meisten in Betracht kommenden Geschäftszweige kennenzulernen und sich auch ein gewisses Maß von Warenkenntnis anzueignen, das zum Verständnis dieser Geschäftszweige notwendig ist. Eine Lehrerin, die keinerlei Kenntnisse der Kleinhandelspraxis besitzt, sehlt es an der sicheren Grundlage für einen verständnisvollen und nutzenbringenden Unterricht. Es fragt sich nun, auf welche Weise sich eine Lehrerin das zu einem ersprießlichen Unterricht notwendige Maß praktischer Geschäftskenntnisse aneignen kann. Denn wenn es auch vorkommt, daß in einigen Mädchen-Fortbildungschulen weibliche Lehrkräfte unterrichten, die mehr oder weniger kurze Zeit in kaufmännischen Bureaus tätig gewesen sind, so findet sich disch niemals eine Lehrkraft, die den Kleinhandel praktisch betrieben hat. Diese auf den ersten Blick sehr auffällige Tat-Sache erklärt sich aber dadurch, daß eine Tätigkeit im Kleinhandel hauptsächlich wohl infolge des direkten Verkehrs mit dem Publikum als sozial etwas tieferstehend als die weibliche 25\*

Arbeit im Großhandel angeschen wird. Die weiblichen Lehrkräfte in der kaufmännischen Fortbildungschule bestehen wohl in der Hauptsache aus 4 Kategorien: 1) aus Volkschullehrerinnen, die sich autodidaktisch oder durch Kurse einige wirtschaftliche Kenntnisse aus dem Gebiete des Großhandels angeeignet haben, 2) aus Lehrkräften, die in einer staatlichen Gewerbe- oder Handelschule oder in einer ähnlichen Anstalt privaten Charakters ausgebildet worden sind, 3) aus Lehrkräften mit Handelshochschulbildung, und 4) aus weiblichen kaufmännischen Angestellten aus dem Großhandel mit mehr oder weniger allgemeiner Bildung. Von all diesen Lehrkräften, und das ist doch zweifellos ein ganz erheblicher Mangel, besitzt kaum eine einzige eine durch systematische Ausbildung vermittelte praktische Kenntnis des Kleinhandels. Für den Großhandel ist in der eingehendsten Weise, für den Kleinhandel gar nicht gesorgt. Es gibt weder einen staatlichen Kursus noch eine staatliche Lehranstalt, die den Kleinhandel praktisch lehrt, wer sich durch eigenes Studium die nötigen Kenntnisse aneignen will, findet kein Lehrbuch Gegenstand, an Handelsschulen wohl gibt Musterkontore für ähnliche den Großhandel, aber Einrichtungen für den Kleinhandel fehlen gänzlich, kurz, in didaktischer Hinsicht ist der Kleinhandel und seine Praxis ein völlig unbehautes Gebiet. Es gibt m. E. nur 2 Wege, die an das Ziel einer geeigneten Ausbildung von Lehrerinnen für weibliche kaufmännische Fortbildungschulen heranführen. Der erste Weg ist der, daß eine Lehrerin auf eine gewisse Zeit in die Kleinhandels-Praxis entsandt wird. Ich halte nach den Ersahrungen, die ich bei einer Lehrerin gemacht habe, ½ Jahr zu diesem Zweck für ausreichend; in dieser Zeit kann sich die betreffende Lehrerin, wenn sie in 3 Geschäften verschiedener Branchen je 2 Monate zubringt, eine genügende Summe von Kenntnissen aneignen. Dieser Weg ist zweifellos der beste, er ist allerdings auch der kostspieligste. Der zweite Weg der Ausbildung ist der durch einen praktischen Kursus für Lehrerinnen, der von einer bewährten, tüchtigen und gewandten Lehrkraft erteilt wird, die aber inmitten des praktischen Berufes stehen muß. Der Lehrplan dieses Kursus dürfte natürlich weder im Umfange des Stoffs, noch in der Stoffverteilung. noch in seinem ganzen Aufbau von dem Lehrplan der Schule abweichen. Beide müßten übereinstimmen.

Nun bildet aber der Lehrplan der kaufmännischen Mädchen-Fortbildungschule hinsichtlich der Schülerinnen, die dem Kleinhandels-Berufe angehören, zur Zeit noch immer ein Problem, mit dem sich schon viele Praktiker und Schulmänner beschäftigt und abgemüht haben, ohne doch zu einem überzeugenden, durchschlagenden Erfolge gelangt zu sein. Als die ersten Schulen dieser Art gegründet wurden, legte man ihrem Unterricht in ziemlich mechanischer Weise den Lehrplan für Knaben-Fortbildungsschulen zu Grunde. Dieser Lehrplan ist fast durchweg auf den Großhandel, auf die Kontortätigkeit zugeschnitten. Wenn auch hier und da Zugeständnisse an die Eigenart des Kleinhandels gemacht wurden, so z. B. im Rechnen, im Deutschen, in der Korrespondenz, so blieb doch der Knaben-Lehrplan in seinen großen Zügen bestehen. Und da man eben nichts anderes an seine Stelle hat setzen können, so besteht er auch heute noch ruhig fort, trotzdem jeder Lehrer, jeder Leiter und jeder einsichtige Kaufmann schon längst die Überzeugung gewonnen haben, mit diesem Lehrplan hat man nicht das Richtige getroffen, auf diesem Wege gelangt man nicht ans Ziel. Allerdings hat es auch an Versuchen, etwas Neues zu schaffen, nicht gefehlt. Man hat das Problem dieses Lehrplans vom rein praktischen Standpunkt aus zu lösen versucht, dabei aber nicht bedacht, daß hierdurch die Schule notwendigerweise zu einer reinen Drillanstalt werden mußte. Man hat auch, um diese Gefahr zu umgehen, den rein praktischen Lehrplan mit einigen wirtschaftlichtheoretischen Lehrstoffen gleichsam ausgeschmückt. Daraus entsteht dann eine Art gehobener Fachschule, die an sich gewiß durchaus zweckentsprechend und für gereiftere junge Mädchen zweifellos sehr nützlich ist. Aber das Programm einer solchen Schule, wie es z. B. die gewerbliche und kaufmännische Bildungsanstalt für Mädchen und Frauen in Berlin in ihrer Abteilung für Verkäuferinnen in der Textilbranche aufgestellt hat, läßt sich als Lehrplan für eine kaufmännische Mädchen-Fortbildungschule nicht verwenden. Denn die Forthildungschule ist keine reine Fachschule, weil die Aufgaben der Erziehung und der geistigen Bildung von so großer Bedeutung für diese Schulen sind, daß sie allen anderen Aufgaben voranstehen. Aber für diese wichtigen und im Vordergrunde stehenden Aufgaben soll die berufliche Tätigkeit der Schülerinnen ebenso den Lehrstoff bieten, wie für die durch

die Schule zu vermittelnde Fachbildung. Daher muß der Kleinhandelsberuf in dem Lehrplan der weiblichen Fortbildungschule Anfang, Mitte und Ende bilden. Allerdings nur unter einer Voraussetzung. Wir haben festzustellen, ob denn dieser Lehrstoff überhaupt seinem Wesen nach geeignet ist, als Grundlage für den Aufbau eines ganzen Unterrichts zu dienen. Denn wenn der Betrieb des Kleinhandels nur einen toten und öden Mechanismus darstellt, so können wir doch nicht an einem solchen Stoff durch Erziehung und Unterricht Menschen bilden. Aber ebensowenig wie man einerseits leugnen kann, daß im praktischen Berufe des Kleinhandels viel, ja sehr viel Mechanisches vorkommt, so darf man doch auch andererseits die Tatsache nicht aus den Augen verlieren, daß der Kleinhandel eine notwendige wirtschaftliche Einrichtung von größter Bedeutung und Tragweite ist, in der viele tausende von Menschen die Mittel zu ihrer Existenz eine Einrichtung, die sich, was ein starrer, geistloser Mechanismus doch nicht vermag, in einer stetigen Fortentwicklung befindet und immerzu neue Arten und Formen hervorbringt.

Aber bevor ich auf den Bildungsgehalt dieser wirtschaftlichen Einrichtung eingehe, möchte ich zunächst versuchen festzustellen, woraus denn eigentlich dieser ganze Lehrstoff besteht. Es würde geringeni nur von dieser ganze Lehrstoii besteht. Es würde nur von geringem Nutzen sein, wollte ich zusammenhanglos eine lange Reihe von Tätigkeiten aufzählen, die alle im Kleinhandel vorkommen. Wir können den Stoff nur verwerten, wenn er sich als ein festgefügtes einheitliches Ganzes darstellen läßt, dessen einzelne Teile sich nach bestimmten, aus dem wirtschaftlichen Charakter sich ergebenden Grundsätzen natürlich und ungezwungen zusammenschließen. In dieser Darstellung des Lehrstoffes aber muß aus natürlichen Gründen den festen Mittelpunkt, um den sich alles gruppiert, und der für die gesamte Tätigkeit des Kleinhandels Zweck und Aufgabe bildet. einzig und allein der Verkauf sein. Demgemäß läßt sich die ganze berufliche Arbeit des Kleinhandels zeitlich geordnet als Lehrstoff in 3 große Gruppen teilen:

- 1. Die Tätigkeit vor dem Verkauf.
- 2. Der Verkauf selbst.
- 3. Die Tätigkeit nach dem Verkauf.

Welcher Lehrstoff gehört nun in diese einzelnen Gruppen hinein? Betrachten wir zunächst die erste Gruppe, die Tätigkeit vor dem Verkauf, so kommen wir durch sachliche Scheidung zu 3 Abteilungen:

- A. Das Geschäft und das Geschäftslokal.
- B. Die im Geschäft tätigen Personen, und
- C. Die Waren.

Eine jede dieser Abteilungen enthält einen umfangreichen Lehrstoff, der wiederum einer genauen systematischen Gruppierung bedarf und zwar würde hier folgende Stoffverteilung der Abteilung A. m. E. am zweckmäßigsten sein:

- 1. Gründung und Übernahme eines Geschäfts.
- 2. Erfordernisse zur Errichtung eines Geschäfts.
- 3. Lage des Geschäftslokals hinsichtlich des Stadtteils, der Straßen und des Geschäftsverkehrs.
- 4. Grösse des Lokals unter Berücksichtigung der lokalen Bedürfnisse einzelner wichtiger Kleinhandelszweige.
- 5. Umfang des Lokals hinsichtlich der einzelnen Stockwerke, Räume und Nebenräume.
- 6. Innere Einrichtung des Lokals, Erläuterung der verschiedenen Räume hinsichtlich ihres Zwecks, ihrer Ausstattung, des Verhältnisses ihrer Lage zueinander usw.
- 7. Ladenmobiliar.
- 8. Das Schaufenster und seine Ausschmückung.
- 9. Reklamen.

Bei der folgenden Abteilung B: "die im Geschäft tätigen Personen" würden sich folgende Unterabteilungen ergeben:

- 1. Stellung und Tätigkeit der Angestellten im Kleinhandel.
- 2. Pflichten und Rechte der einzelnen Personen vom Prinzipal bis zum Lehrmädchen und Laufburschen.
- 3. Bewerbung, Anstellung und ihre Bedingungen.
- 4. Geschäftszeit.
- 5. Beurlaubung, Erkrankung, Kranken-, Invaliden- und Altersversicherung.

Die folgende Abteilung C umfaßte die Waren. Hier ließen sich folgende Unterabteilungen bilden:

- 1. Agenten. Reisende, Muster, Proben usw.
- 2. Einkauf von Waren (Bedingungen der Lieferung, Zahlung usw.

- 3. Empfang der Waren.
- 4. Einstellung der Waren in Lager, Laden, Regale, Schränke, Fächer, Kasten usw., und die mit ihr verbundenen Arbeiten des Ordnens, Sortierens, Preisauszeichnens, Kalkulierens, Eintragens usw.
- 5. Die Erläuterung der Arbeiten der einzelnen Angestellten. Damit wäre die erste Hauptgruppe erledigt. Die zweite Hauptgruppe umfaßt den Verkauf in Kleinhandel. Sie zerfällt in folgende Abteilungen:
  - A. Benehmen und Verhalten der Angestellten.
  - B. Die Tätigkeit des Verkaufens, und
  - C. Die Arbeiten der Erledigung des Verkaufs.

Die erste dieser Abteilungen, Benehmen und Verhalten der Angestellten, behandelt gleichsam die inneren und äußeren persönlichen Bedingungen im allgemeinen; wir können hier drei Unterabteilungen unterscheiden:

- 1. Ordnungsinn (Reinlichkeit, Sauberkeit usw.).
- 2. Höilichkeit, Bescheidenheit, Taktgefühl.
- 3. Haltung, Auftreten, Bewegungen, Geberden, Sprache usw. Die Abteilung B bildet die Tätigkeit des Verkaufens und zerfällt in folgende Unteräbteilungen:
  - 1. Bedienen, Begrüßen, Fragen, Anbieten, Vorlegen, Ausbreiten usw.
  - 2. Empiehlen der Ware nach Eigenschaft, Güte, Preis, nach Vorzügen der Dauer, der Haltbarkeit, des Geschmacks usw.
  - 3. Vorschläge, Ratschläge, Skizzen, Entwürfe, Farbenzusammenstellungen.
  - 4. Annahme von Reparaturgegenständen, Umtausch von Waren usw.

Die Arbeiten der Abteilung C, der Erledigung des Verkaufs, lassen sich zu folgenden Unterabteilungen ordnen:

- 1. Wiegen, Messen, Abzählen usw.
- 2. Falten, Einschlagen, Einpacken.
- 3. Berechnen, Notenausstellen, Geschäftsunkosten.
- 4. Die Zahlung (hierher gehören die Kasseneinrichtungen, Kassabuch, Kontrolleinrichtungen usw.).

(Fortsetzung folgt.)

#### Über Lehrstoff und Lehrplan von Fortbildungschulen für weibliche Angestellte des Kleinhandels.

Von Dr. Balg-Düsseldorf.

Erweiterter Vortrag, gehalten in der 14. Hauptversammlung des Vereins zur Förderung des kaufm. Fortbildungschulwesens in Rheinland und Westfalen.

#### (Fortsetzung.)

Hiermit wäre die zweite Hauptgruppe erledigt und wir kommen nun zur dritten und letzten Gruppe, die die Tätigkeit nach dem Verkauf umfaßt. Wir unterscheiden hier, um zu einer besseren Übersicht zu gelangen, wiederum drei Abteilungen:

- A. Aufräumung-, Ordnung- und Kontrollarbeiten.
- B. Versendung und Zustellung verkaufter Waren, und

C. Die Buchführung.

Die erste dieser Abteilungen, die die AufräumungOrdnung-und Kontrollarbeiten umfaßt, läßt sich
in folgende Unterabteilungen zerlegen:

- 1. Wesen und Beschaffenheit dieser Arbeiten, Wert und Bedeutung derselben für die verschiedenen Geschäftszweige des Kleinhandels
- 2. Beiräumen fehlender Waren.
- 3. Vervollständigung und Ergänzung des Warenlagers und seiner Bestände, Korrespondenz.

Die Abteilung B: Versendung und Zusteliung verkaufter Waren zerfällt in folgende Unterabteilungen:

1. Verpacken verkaufter Waren, Anfertigung von Paketen. Begleitschreiben, Adressen usw.

2. Verschiedene Arten der Beförderung (Boten, Post, Bahn usw.), Frankierung usw.

Die Abteilung C: Die Buchführung ergibt folgende Unterabteilungen:

- 1. Bücher und Bücher-Schemata im Kleinhandel.
- 2. Führung der einzelnen Bücher und Nebenbücher.
- 3. Übertragungen.
- 4. Abschlußarbeiten, Warenaufnahme, Abschreibungen usw.

Ich glaube, daß in dieser Zusammenstellung die gesamte Tätigkeit des Kleinhandels im wesentlichen enthalten ist. Das schließt natürlich nicht aus, daß, wenn man vom Standpunkte einer bestimmten Branche des Kleinhandels aus prüfend an diese Lehrstoff-Zusammenstellung herantritt, man vielleicht bald hier etwas ergänzen, bald dort etwas erweitern oder vermindern kann. Denn je nach der verschiedenen Branche rückt bald dieses, bald jenes mehr in den Vordergrund, während dagegen wieder anderes mehr zurücktreten kann. Aber es handelt sich hier ja auch nicht um eine Spezialisierung, sondern es kommt darauf an, die Gesamtheit des Kleinhandels in ihren wesentlichen Zügen zu erfassen. Worauf ich aber ganz besonders die Aufmerksamkeit hinlenken möchte, das ist, daß sich in dieser Zusammenstellung das charakteristische Merkmal des Kleinhandels deutlich zeigt, nämlich die innige und unauflösliche Vereinigung von Theorie und Praxis. Und mehr als das, die Unmöglichkeit, das Eine vom Andern zu trennen, ohne das wirtschaftliche Verständnis dieser ganzen Berufsart zu gefährden. Mit den gewöhnlichen Lehrstoif-Formeln der Knaben-Fortbildungschule kommt man hier nicht durch, alle Versuche und Bestrebungen, den Stoff gleichsam in seine Teile aufgelöst, dem Unterricht zu Grunde zu legen, werden an dieser elastischen und doch festen Einheitlichkeit zu nichte werden. Nimmt man nicht das Ganze in dieser eigenartigen Verbindung der verschiedensten Bildungselemente an, sondern sucht aus diesem Stoffe die geeigneten Teile herauszunehmen und die ungeeigneten zu verwerfen, so zerrinnt einem der ganze Lehrstoff unter den Händen. Das Problematische eines Lehrplans für die Mädchen-Fortbildungsschule hat seinen Grund einzig und allein in dem Lehrstoff selbst, wie er sich aus der Eigenart des Kleinhandels ergibt. Man betrachte nur einmal den Unterschied, der sich gerade vom didaktischen Standpunkte aus ergibt, wenn man den dem

Kleinhandel entlehnten Lehrstoff der Mädchen-Fortbildungschule mit dem der Kontorarbeit des Großhandels entnommenen Lehrstoff der Knaben-Fortbildungschulen vergleicht. Wir sehen in diesem große umfangreiche Gebiete wirtschaftlicher Arbeit, wie z. B. die Buchführung, die Korrespondenz, die Lagerarbeit, die Expedition, die ganze rechnerische Tätigkeit. Alle diese Gebiete besitzen, was die in ihr geleistete Arbeit betrifft, eine gewisse Selbständigkeit. Sie unterhalten zwar infolge der Einheit eines Betriebes und der wirtschaftlichen Gleichartigkeit ihrer einzelnen Teile, einen, wenn ich mich so ausdrücken soll, dauernden Geschäftsverkehr miteinander, aber sie haben doch, und das ist ja ein Zeichen ihrer Selbständigkeit, deutlich erkennbare, feste Grenzen, die sich nicht verschieben und verrücken lassen. Der Buchführer kann nicht gleichzeitig Lagerhalter sein, der Korrespondent erledigt nicht gleichzeitig die Buchführung, wer die Lagerarbeit leistet, wird nicht gleichzeitig die rechnerischen Arbeiten erledigen. Die Arbeit in diesen einzelnen Gebieten ist so umfangreich, daß sie die Arbeitzeit eines einzelnen Menschen vollständig ausfüllt. Solche Arbeitgebiete, die als Folge der im Großhandel wirksamen Arbeitteilung entstanden sind, und zu denen immer wieder neue hinzutreten, sehlen im Kleinhandelsgeschäfte, wenn man von Ausnahmen absieht, fast völlig. Betrachtet man dagegen die Geschäftspraxis des Kleinhandels, so erscheint sie uns als ein umfangreiches, aber einheitliches und abgeschlossenes Ganzes. Blicken wir näher zu, so werden wir überrascht sein, zu bemerken, daß hier eine von Anfang bis zu Ende zweckbewußte, sicher und gut funktionierende Verbindung einer unzähligen Menge von Einzeltätigkeiten besteht. Diese Tätigkeiten sind fast durchweg so einfach, leicht, gleichförmig, selbstverständlich, infolge ihrer meist handlichen Art so leicht begreißlich, sie ersordern so wenig Nachdenken, so wenig geistige Arbeit, daß man, wenn man sie in den Gesichtswinkel einer geistigen Bildungsanstalt stellen wollte, nur sagen könnte, sie besitzen an sich wenig oder keinen Bildungsgehalt. Diese Tätigkeiten sind zudem so wenig umfangreich, daß sie infolge der Eigenart des Kleinhandels gar nicht als selbständige Arbeiten gelten und bestehen könnten. Wo aber in besonders großen Betrieben des Kleinhandels, z. B. in den Warenhäusern, das Prinzip der Arbeitteilung diese Vereinigung von Tätigkeiten aufgelöst und die einzelnen Arbeiten auf die Höhe wirtschaftlicher Selbständigkeit gebracht hat, da er-

kennen wir, daß das Einfache, Gleichmäßige, Leichte an ihnen, sowie der Mangel an jeglicher Überlegungsnotwendigkeit bei ihrer Ausübung, sie sofort in rein mechanische Arbeiten umgewandelt liat. Es kann gar keinem Zweifel unterliegen, daß in der geschäftlichen Praxis des Kleinhandels das rein Handgreifliche, das Geistlose, das so leicht zum Mechanischen Werdende, alles andere überwiegt. Und das ist auch der Grund, der die Lösung des Problems eines Lehrplans für in diesem Berufe tätige Personen außerordentlich erschwert hat. Ein jeder schreckt unwillkürlich vor diesem geistlosen Stoff zurück und kann sich der Befürchtung nicht erwehren, daß, wenn dieser Stoff, unverändert und unverkürzt, in seiner natürlichen Gestalt, mit der ganzen Summe der einzelnen Vorgänge in den Unterricht hineingebracht würde, dieser ganze Wust des Mechanischen doch zweifellos jeden geistigen Bildungsgehalt der Schule ersticken und diese rettungslos zu einer geistlosen Drillanstalt machen würde. Lenkt man nun aber seine Blicke in die entgegengesetzte Richtung und möchte unter Ausschaltung alles rein Praktischen und Handgreiflichen von dem Lehrstoff der Kleinhandelspraxis nur das behalten und verwerten, was einen geistigen Bildungsgehalt aufweist und zu seiner Erkenntnis wirkliche geistige Arbeit beansprucht, es bliebe uns kaum ein kleiner Bruchteil von dem Lehrstoff, den die Kontortätigkeit bietet. Denn umfangreiche große Gebiete, die eine wirkliche Denkarbeit erfordern, schlen im Kleinhandel fast völlig; es sind überall nur Andeutungen, nur Anfänge, nur Ansätze, aber darüber hinaus geht es nirgendwo. Das große Gebiet des kaufmännischen Rechnens mit der umfangreichen Kontokorrentlehre, der Diskontrechnung, mit der aufs innigste mit ihr verbundenen Reichsbank-Diskontpolitik, der Effektenrechnung mit dem Blick auf die Börse, der Terminrechnung, der Kalkulationsrechnung, in die der gesamte internationale Handelsverkehr seine Schatten wirft, die Wechselrechnung mit der Lehre von den fremden Wechselkursen, ja, alle diese großen, interessanten Gebiete des Rechnens, sie schrumpfen im Kleinhandel zusammen bis auf die 4 Grundrechnungsarten und die Bruchrechnung. Das wirtschaftlich so ungemein wichtige, wertvolle und unenthehrliche System der doppelten Buchführung mit seiner großen Anpassungsfähigkeit in Methoden und Formen wird im Kleinhandel ersetzt durch die kümmerliche und unzulängliche einfache Buchführung. Das

durch die unzähligen wirtschaftlichen Beziehungen und Verhältnisse des Großhandels fast unübersehbar gewordene Gebiet der Korrespondenz beschränkt sich im Kleinhandel auf ein paar Briefe mit Lieferanten und Kunden. Zu dem Gebiete der politischen Okonomie und Handelskunde hat der Kleinhandel, wenn man von einigen Kenntnissen aus dem Verkehrswesen und von wenigen rechtlichen Bestimmungen aus dem BGB. und dem HGB. über Kauf, Verkauf, Lieferung usw. absieht, fast gar keine Beziehungen. Es ist recht bezeichnend, daß, während die Literatur über den Lehrstoff des Großhandels von einem erstaunlichen Umfange ist, und noch immer zu wächst, es eine Literatur über den Lehrstoff des Kleinhandels überhaupt nicht gibt. Und der Grund dafür ist doch nur der, daß, abgesehen von Einzelfällen, wo sich die Grenzen dieses Lehrstoffs etwas weiter ausdehnen, der im Kleinhandelsberufe enthaltene Bildungstoff im großen Ganzen außerordentlich kümmerlich ist. Und das hat auch eine Folge, die, wenn sie auch nicht psychologisch erklärlich ist, doch eine darum weniger bedenkliche Erscheinung bildet. Menschen, die werden, andauernd in praktischen Berufen tätig sind, geistig wenn sie aus Mangel an Gelegenheit, sich Beziehunweiter fortzubilden, ihren Geist nicht in gen zu dem Gegenstande ihrer Arbeit zu setzen vermögen, allmählich rein mechanisch arbeiten. Abgesehen von einigen, die alle Kräfte ihres Willens und ihrer Energie ausschließlich auf ihre Arbeit zu richten wissen und dadurch einen hohen Grad von technischer Gewandtheit und Sicherheit erlangen können. werden die meisten, da ihr Denkvermögen und ihre geistige Auffassungsfähigkeit sowohl rezeptiv als auch produktiv untätig bleibt, allmählich mit dem Mangel an jeglicher Denkübung auch Lust und Liebe an geistiger Arbeit verlieren. Es stellt sich bei ihnen eine Unlust an solcher Tätigkeit ein, und ebenso wie jede höhere geistige Entwicklung hierdurch gehemmt wird, weist als Wechselwirkung auch die alltägliche Arbeit die Zeichen der Nachlässigkeit, Oberflächlichkeit und Flüchtigkeit auf. Diese psychologische Erscheinung wird jedem Schulmanne bekannt sein, der mit Mädchen-Fortbildungschulen zu tun hat; in ihr liegt auch die Erklärung für das Gefühl der Unbefriedigung, das so manche Lehrerin beim Unterricht in der Mädchen-Fortbildungschule überkommt, sie wenn nimmt, wie so manche Schülerin sich geistigen Anregungen ge-

genüber unzugänglich erweist, und teilnahmlos und erfolglos dem Unterrichte beiwohnt. Das ist nicht so sehr die Schuld der Schülerinnen, als vielmehr eine Folge der jede geistige Regung, Strebsamkeit und Entwicklung in hohem Maße benachteiligenden, oft sogar unterdrückenden mechanischen Tätigkeit. Das aber eine solche geistige Teilnahmlosigkeit überhaupt eintreten kann, das erklärt sich aus Eigenart des Kleinhandels, dem ungemein starken fluß, den er auf die Angestellten ausübt und der Empfänglichkeit, die sie für diesen Einfluß mitbringen. Man bedenke das jugendliche Alter der zum Kleinhandel übergehenden Mädchen. Sie kommen mit 13½ und 14 Jahren direkt aus der Volksschule; hier sind sie zwar in den Grenzen des Schullebens an Ordnung, Regelmäßigkeit, geistige Arbeit, strenge gute Zucht gewöhnt; aber das Milieu, aus dem sie und in dem sie aufgewachsen sind, geht aus Gründen unserer sozialen Entwicklung nicht immer Hand in Hand mit der Schule und trägt oft wenig zu einer Befestigung sittlicher und geistiger Werte bei. Und in keinem Stadium der Entwicklung weiblicher Jugend wird die Großstadtluft so begierig eingeatmet, wie in diesem. Sie treten in den Kleinhandel ein, der ihnen ein gelobtes Land erscheint. Sie sind hier mitten im Leben, der freie, zwanglose Ton, das Kommen und Gehen der Menschen, die beständige Unruhe. in der sie von früh morgens bis abends spät leben und atmen, die Beschäftigung mit den verschiedenartigsten Waren, die Wirkung der Beleuchtung, die Dekorationen und ihre Farbenwirkung, der Verkehr mit dem Publikum, das alles übt einen tiefgehenden Einfluß auf diese jugendlichen Gemüter aus, die Sinne werden aufs stärkste angeregt, die Spannung der Nerven hört eigentlich nie auf, der Beruf in seinem weitesten Sinne absorbiert alle Kräfte, alle Interessen. Das zeigt der Unterricht in der Mädehen-Fortbildungsschule auf Schrift und Tritt. Aber wenn dies auch die Aufgabe der Erziehung und des Unterrichts so außerordentlich schwer macht, so gibt doch die Erkenntnis der Gründe dieser Schwierigkeit die wichtige Lehre, daß allein der Lehrstoff imstande ist, das geistige Interesse der Schülerinnen zu erwecken, den die berufliche Praxis des Kleinhandels der Schule bietet. Je bewußter und erkennharer der Unterricht die Beziehungen zu diesem Lehrstoff der beruflichen Praxis darzustellen und aufrecht zu erhalten vermag, desto

lebhafter wird das Interesse der Schülerinnen werden und desto mehr wird der Unterricht dieses einmal erweckte Interesse erweitern, vertiefen und zu wirklich geistiger Arbeit hin- überlenken können. Geht dagegen der Unterricht achtlos an diesem Kreise der Berufsarbeit vorüber, läßt er, nur von dem Bestreben geleitet, geistige Bildung zu vermitteln, das praktische Element der beruflichen Arbeit ganz bei Seite, bietet er den Schülerinnen Lehrstoffe, denen die inneren Beziehungen zu der beruflichen Tätigkeit fehlen, so versagt das Interesse der Schülerinnen in den meisten Fällen völlig, oder es beschränkt sich auf eine mechanische geistige Aufmerksamkeit.

Bei den Schülerinnen, die auf dem Kontor angestellt sind, ist dieses ausgeprägte Gefühl für den Zusammenhang zwischen der beruflichen und der Schularbeit, dieses unbewußte Fragen nach dem cui bono jeder Arbeit der Schule, dieses instinktive Versagen, wo im Unterricht der Kreis des Berufes überschritten oder gar nicht berührt wird, überhaupt nicht vorhanden. Hier ist eben eine ganz andersartige Berufsarbeit, der das bunte, dekorative, die Sinne stetig beschäftigende Vielerlei des Kleinhandels, der beständige Verkehr mit dem Publikum, die Öffentlichkeit, die Unruhe der Umgebung, völlig sehlen. Das gibt sich in Fragen der Erziehung und der Bildung deutlich kund, das äußert sich merkbar in dem Maß und Grad der geistigen Interessen. Diese Schüler und Schülerinnen interessieren sich für viel mehr Dinge, weil die kaufmännische Tätigkeit des Großhandels auch zu viel mehr Dingen Beziehungen hat. Der Schüler, der in einem Warengeschäfte beschäftigt ist, braucht, streng genommen, keine Kenntnisse über Effekten. Aber er wird sich doch immer dafür interessieren, trotzdem er sich gar nicht klar darüber geworden ist, daß schließlich auch in einem Warengeschäfte einmal Effekten vorkommen oder daß er später vielleicht in einem Bankgeschäfte tätig sein könnte, wo er solche Kenntnisse nötig hätte. So regt die Kontorarbeit infolge ihrer Vielseitigkeit in den meisten Fällen den Schüler an, sich eine vielseitige kaufmännische Bildung zu verschaffen, während bei den im Kleinhandel angestellten Schülerinnen dieser Trieb, sich über das Niveau des speziellen Zweiges ihres Berufs hinaus fortzubilden, allzuoft völlig erlischt.

leh glaube nicht, daß man mir nach meinen Ausführungen über die geschäftliche Praxis des Kleinhandels den Vorwurf

wird machen können, daß ich sie für einen besonders geeigneten Gegenstand zur Förderung geistiger Bildung hielte. Ein diesem Gebiete entnommener Lehrstoff würde sich tatsächlich nur in sehr geringem Maße für diesen Zweck qualifizieren. Eine Verwendung dieses Stoffes zu rein geistigen Bildungszwecken könnte kaum durch diesen Stoff an sich, sondern hauptsächlich durch seine Beziehungen zu solchen Gebieten erfolgen, die außerhalb des Kleinhandelsberufs-Kreises liegen. Von weit größerer Bedeutung ist dagegen dieser Lehrstoff für die Zwecke wirtschaftlicher Bildung, wenngleich seine Verwertung durch den Unterricht eine viel schwierigere Aufgabe bildet als die Verwertung des Großhandel-Lehrstoffes. Diese Aufgabe ist überhaupt nur dadurch zu lösen, daß zu dem theoretischen Lehrstoff des Unterrichts die praktische Belehrung und Übung hinzutritt. Und faßt man das Bildungsideal der Mädchen-Fortbildungsschule richtig auf, so bleibt kaum ein anderer Weg, der ans Ziel führen könnte. Führt man rein geistige Lehrstoffe in den Unterricht ein, so steht man ganz außerhalb des Berufes, legt man den Knaben-Fortbildungschulplan der Schule zu Grunde, so krankt die Schule an einem dauernden Mangel an Interesse der Schülerinnen; berücksichtigt man nur den theoretischen Inhalt in dem Lehrstoff aus dem Kleinhandels-Berufe, so kann wegen seiner Kümmerlichkeit und Geringfügigkeit die geistige Bildung nur sehr unvollkommen gefördert werden; und verlegt man schließlich den Schwerpunkt auf die praktischen Betätigungen, so verfällt man einem mechanischen Drillsystem. Es bleibt uns nur ein einziger Weg und das ist der, im Unterricht diese beiden Gebiete, Theorie und Praxis, systematisch miteinander zu verbinden, so daß deutlich und greifbar der Angelpunkt des Kleinhandels, der Verkauf, hervortritt. Er ist Mittelpunkt, um den sich hier alles der ebenso wie die Schülerin das Ziel Und Strebens nur darin erblickt, einmal zur Stellung einer Verkäuferin zu gelangen, so hat auch Interesse für sie einzig und allein das, was sich auf den Verkauf bezieht. Soll der Unterterricht in der kaufmännischen Fortbildungsschule die Aufgabe erfüllen, zur heruflichen Ausbildung beizutragen, dann kann er diese Aufgabe nur dadurch erfüllen, daß er an das Interesse der Schülerinnen für die Verkaufstätigkeit anknüpft, da

nur sie allein und alles, was mit ihr unmittelbar oder mittelbar zusammenhängt, imstande ist, die Schülerinnen zum Denken und Überlegen und überhaupt zu geistiger Arbeit anzuregen. Treten aber in allen Teilen des Lehrstoffes, in den theoretischen sowolil als auch in den praktischen diese inneren Beziehungen zu der Verkaufstätigkeit hervor, so erhält dadurch jede, auch die kleinste und unbedeutendste Arbeit Leben und wirtschaftliche Bedeutung, sie gewinnt einen bestimmten Charakter, der sie aus dem Kreise des rein Mechanischen heraushebt, sie nimmt eine feste Stellung innerhalb eines großen wirtschaftlichen Organismus ein, bei dessen Betätigung sie eine wichtige unentbehrliche Rolle spielt. Gerade, weil so vieles in der geschäftlichen Praxis mechanisch und gedankenlos ausgeführt wird, soll der Unterricht die wichtigsten dieser praktischen Arbeiten bewußt ausführen lassen, und bei der Unterweisung die Aufmerksamkeit der Schülerinnen darauf lenken, daß die Bedeutung all dieser vielen Arbeiten nicht so sehr in ihnen selbst, als vielmehr in ihrem Endzweck, dem Verkaufe beruhe. Indem aber der Unterricht diese praktischen Arbeiten dadurch, daß er sie in dirckte Beziehungen zum Verkaufe setzt. gleichsam in neuer Beleuchtung erscheinen läßt, verleiht er ihnen einen Wert, der den Schülerinnen bis dahin ganz unbekannt war. Denn sie haben bisher die Arbeiten, die ihnen vom Prinzipal angewiesen wurden, ausgeführt, weil sie nun einmal zum Arbeiten angestellt waren; daß aber diese Tätigkeit auch noch cinen andern Zweck habe, als den, sie eben mit irgend etwas zu beschäftigen, damit sie doch nicht ganz müßig herumstehen. daß sie vielmehr einen sehr wichtigen und in jedem Teile wohlerwogenen wirtschaftlichen Zweck verfolge, darüber haben nur die allerwenigsten jemals nachgedacht. Und auch die Schülerin, die von dem Elternhause her an Ordnung und an die Arbeiten zur Erhaltung der Ordnung im Haushalte gewöhnt ist, wird den ihr aufgetragenen Arbeiten im geschäftlichen Leben keine höhere Bedeutung beilegen, als den Arbeiten im Haushalte, und hier war die Bedeutung oft gering genug. Wenn man von jemand verlangt, daß er sich wirtschaftlich betätigen, daß seine Arbeit einen wirtschaftlichen Zweck veriolgen soll, so muß er erst wirtschaftlich denken gelernt haben. Ebenso wie der Mangel an wirtschaftlichem Denken zu mechanischer, gedankenloser, oberflächlicher und nachlässiger Verrichtung von Arbeit führt, so ist das Ergebnis einer systema-

tischen wirtschaftlichen Unterweisung die Erkenntnis, daß jede, auch die unbedeutendste und einfachste Tätigkeit in einem wirtschaftlichen Beruse ihren bestimmten Zweck hat, daß von der Erreichung dieser Zwecke das Gedeihen des ganzen Unternehmens mehr oder weniger abhängt, so daß jede Angestellte durch eine gute, ordentliche und gewissenhafte Ausführung der ihr anvertrauten Arbeiten, gleichviel ob sie leicht und unscheinbar, oder schwierig und verwickelt sind, ehenso zum Erfolge des Geschäftes beiträgt, wie sie durch eine unordentliche, gedankenlose und nachlässige Arbeit das wirtschaftliche Ergebnis der Geschäftstätigkeit benachteiligen kann. Eine Fortbildungschule wird nur dann ihrer Aufgabe gerecht werden können, wenn sie ihre Schülerinnen zu dieser Erkenntnis geführt und dadurch in ihnen den geistigen Funken des Berufsinteresses zu erwecken verstanden hat. Um aber vermittels des Lehrstoffes, den die geschäftliche Praxis des Kleinhandels bietet, dieses Interesse zu erwecken, zu erhalten und zu stärken, kenne ich keinen besseren Weg als die Vereinigung von Theorie und Praxis im Unterricht. Unter dieser Vereinigung von Theorie und Praxis aber verstehe ich folgendes: es soll, sowcit die Grundsätze der Pädagogik und die schultechnischen Verhältnisse es zulassen, die theoretische Erläuterung durch praktische Beispiele veranschaulicht werden, an die sich wiederum praktische Uebungen der Schülerinnen anschließen.

Um in diesem für den Lehrplan so wichtigen Punkte nicht mißverstanden zu werden und, damit man mir nicht etwa die Absicht unterschiebt, ich wolle aus der Fortbildungschule eine reine Fachschule machen, möchte ich mich noch deutlicher audrücken. Ich will nicht, daß die Schule die einseitige Aufgabe übernehmen soll, Verkäuferinnen auszubilden. Eine solche Ausbildung ist ebensowenig das Ziel des Unterrichts in der Mädehen-Fortbildungsschule, wie es das Ziel des Unterrichts in der Knaben-Fortbildungsschule sein kann, die Schüler etwa zu Buchhaltern oder Korrespondenten auszubilden. Weder ist die Schule zu solcher Aufgabe berufen, noch hat sie die Möglichkeit, eine solche Aufgabe auszuführen, ohne aus den ihr gesetzten Grenzen herauszutreten. Eine solche Ausbildung ist Sache gründlicher und mehrjähriger praktischer Arbeit, aber nicht Sache der Schule. Wohl aber soll die Schule neben der Ernicht Sache der Schule.

füllung ihrer Aufgabe der Erziehung und der geistigen Förderung ihre Schülerinnen auch wirtschaftlich bilden, sie soll sie zu praktischen, gewandten, ordnungsliebenden, umsichtigen und sich sicher und gut benehmenden Menschen machen. Ist denn eine Erziehung, die sich solche praktischen Ziele setzt, die den Schülerinnen Eigenschaften wie z. B. Umsicht, Ordnung, Ueberlegung, Behutsamkeit, Sauberkeit, Gewandtheit, Bescheidenheit, Höflichkeit, Sparsamkeit, Taktgefühl, Lebensart, Geschmack und manche andere verleihen soll, ist denn, frage ich, eine solche Erziehung von so untergeordneter, so geringer Bedeutung, daß die Schule achtlos an ihr vorübergehen zu können meint? Ist nicht vielmehr eine solche praktische Bildung für jedermann in gleicher Weise wichtig, indem sie seinen Wert sowol!! in wirtschaftlicher als auch in sozialer Hinsicht erhöht? In diesem Alter der Jugend und in dieser beruflichen Tätigkeit kann aber eine solche wirtschaftliche Bildung durch nichts so wirksam gefördert werden, wie durch die praktische Uebung. Aber kann denn eine Schule durch die Einführung praktischer Uebungstoffe nicht innerlich benachteiligt werden und veröden? Zweifellos, aber diese Gefahr teilt die Fortbildungschule mit jeder Schule, auch mit der, die keine praktischen Uebungstoffe besitzt. Der Lehrstoff an sich schützt schließlich keinen Unterricht vor der Verödung. Dagegen kann nur die Persönlichkeit und der Bildungsgrad der Lehrkräfte einen wirksamen Schutz bilden. Je größer die Schwierigkeiten eines solchen Fortbildungschul-Unterrichts werden, desto höher steigen auch die Anforderungen an die Lehrkräfte. Nur eine Lehrkraft, die innerlich und äußerlich, die geistig, wirtschaftlich und gesellschaftlich durchaus gebildet ist, wird imstande sein, die Aufgaben eines solchen Unterrichts richtig aufzufassen und zu lösen.

Die Frage, welche Beschäftigungen aus der Kleinhandels-Praxis denn überhaupt als Gegenstand praktischer Uebungen in Betracht kommen könnten, ist nicht so schwierig zu lösen. Es ist dabei zu bedenken, daß für die praktische Geschäftskunde, wie ich das Fach genannt habe, in dem solche Uebungen vorgenommen werden sollen, nicht allzuviel Zeit zur Verfügung steht. Je eine Stunde in der Unter- und Mittelstufe und zwei Stunden in der Oberstufe würden m. E. das Aeusserste sein, das von 6 Stunden wöchentlichen Unterrichts diesem Fache eingeräumt werden könnte. Ein Ueberwuchern

dieses Lehrstoffes wäre dadurch schon gänzlich ausgeschlossen. Was die Art der Uebungen betrifft, so kann jede praktische Tätigkeit in den Unterricht hineingezogen werden, vorausgesetzt, daß sie drei Bedingungen erfüllt: sie soll derart sein, daß die Schülerin überhauptetwas an ihr zu erlernen hat, sie soll ferner fördernd und von Nutzen für die berufliche Ausbildung der Schülerin sein und sie soll endlich, gleichviel in welchem Maße, durch die Entwicklung irgend einer wirtschaftlichen oder Charaktereigenschaft zur Bildung und Erziehung der Schülerin beitragen. Trotz dieser einschränkenden Bedingungen bietet sich für die praktische Belehrung eine Fülle von Lehrstoff. Lassen Sie mich ein paar Beispiele herausgreifen. Schon jetzt werden in jeder Fortbildungschule in der Korrespondenzstunde Adressen, auch Paketadressen geschrieben. Da ist es doch eigentlich ganz natürlich, daß man auch einmal ein Paket selbst ansertigen läßt. Man wird sehr bald finden, daß das keineswegs eine so ganz einfache Sache ist. Es geht hiermit, wie mit so vielen anderen Arbeiten im Kleinhandelsberuf, man unterschätzt ihre Schwierigkeiten vielfach. Man wird ferner finden, daß die Anfertigung von Paketen bei einigen Gegenständen verhältnismäßig leicht, bei anderen weniger leicht und wieder bei anderen recht schwierig ist. Die praktische Uebung wird natürlich mit leichten Dingen beginnen. Die Lehrerin zeigt zunächst einem Beispiel, wie ein solches Paket anzufertigen ist, sie nimmt einen 4 eckigen Kasten, ein Stück Packpapier von entsprechender Größe und einen Bindfaden und führt nun Sache aus. Bei den sich nun anschließenden Uebungen wird man viele pädagogisch interessante Wahrnehmungen machen können. Man sieht, daß die Hände der Schülerinnen außer-Ordentlich ungewandt sind, der einen Schülerin entgleitet der Kasten aus den ungeübten Händen, die andere Schülerin faßt den kleinen Gegenstand mit so elementarer Gewalt, daß er sichtbaren Schaden nimmt; eine dritte legt den Gegenstand so ungeschickt, daß die ganze Prozedur hierdurch sehr erschwert wird. Die Schülerin hat das Papier abzuschneiden, in dem der Gegenstand verpackt werden soll; lier erkennt man, wie ungeübt das Auge im schnellen Maßnehmen ist: die eine Schülerin will einen Papierstreifen abschneiden, in dem

10 solcher Gegenstände einpacken könnte, eine zweite begnügt sich mit einem so kleinen Stücke, daß der Gegenstand kaum zur Hälfte bedeckt wird. Und ebenso verschieden ist es mit dem Abmessen des Bindfadens. Ausserordentlich mannigfaltig ist die Art des Verpackens selbst. Bei der einen geht es pedantisch genau und langsam, eine andere nimmt sich gar nicht die Mühe, ordentlich einzufalten, sie hat gar kein Auge für die schiefe Lage des Papiers, für die unordentlich übereinander geschlagenen Seiten; wenn die Lehrerin nicht immer mit Hinweisen eingriffe, würde das fertige Paket ein Bild vollkommenster Unordnung sein. Gewiss ist das ganze nur eine einfache, unbedeutende Manipulation, aber die Schülerinnen sind doch bei dieser Aufgabe auf Mängel hingewiesen worden, die sie zu ergänzen haben, und es sind durch diese einfachen praktischen Uebungen Eigenschaften der Ordnung, Ueberlegung, Gewandtheit angeregt und entwickelt worden und zwar in viel nachhaltigerer Weise, als dies eine theoretische Erörterung und die Lektüre auch des allerschönsten Lesestücks beispielsweise über die Ausbildung des Kleinkaufmanns jemals vermocht hätten. Das Wichtigste aber ist, daß die Schülerinnen zur sicheren Erkenntnis gelangt sind, daß man durch eine zweckmäßige und wohlerwogene Arbeit einem nur sehr geringen Aufwande an Kraft, Zeit und Material doch etwas Befriedigendes und Gutes leisten kann.

Ist nun das Paket fertiggestellt, so soll es auch mit der Adresse versehen werden. In ein Heft zu schreiben, ist die Schülerin gewohnt, auch Vordrucke hat sie schon einige ausgefüllt, aber auf ein Paket zu schreiben ist etwas Neues, Ungewohntes und anscheinend Schwieriges. Das zeigt die Ausführung. Aber sehr bald wächst die Sicherheit, die Schwierigkeiten verschwinden völlig und auch Ordnung und Zweckmässigkeit stellen sich ein. Die Adresse kann auch, und das ist eine etwas schwierigere Aufgabe, in Lackschrift geschrieben oder auf Stoifen angebracht werden. Gerade den Kleinhandelsberuf sind Uebungen in den verschiedenen Schriftarten von großem Nutzen. Es kann dabei der Geschmacksinn entwickelt und gefördert werden. An Abwechslung und immer neuen Aufgaben fehlt es bei diesen Arbeiten nicht. Auch eine allmähliche Steigerung von leichteren zu schwereren Arheiten kann dabei immer innegehalten werden. Den Geschmack zu fördern, ist überhaupt eine Forderung, die

häufig erhoben wird, ohne daß aber zugleich die Mittel angegeben werden, um diese Forderung im Rahmen der Fortbildungsschule zu erfüllen. Ein jeder flüchtet sich dann auf das Gebiet der Schaufensterdekoration. Gewiss, die Dekorationstätigkeit gehört ja auch dazu, aber sie bildet als ein Gebiet für sich gleichsam den Abschluß aller Bestrebungen, den Geschmack zu bilden. Die Schule hat nicht die Aufgabe und auch nicht die Möglichkeit, Dekorateure auszubilden, wohl aber soll sie den Geschmack bilden, weil der Geschmacksinn im Kleinhandel von sehr großer wirtschaftlicher Ledeutung ist. systematisch gut entwickelter Geschmack ist oft der einzige Weg, der ein junges Mädchen sicher an das Ziel einer wollbegründeten Existenz im Kleinhandelsberufe führt. Das Gebiet eines reinen und geläuterten Geschmacks verdient allein schon wegen seiner großen volkswirtschaftlichen Bedeutung, daß es in der Schule eine gründliche Pflege findet. Und dies umsomehr, als wir auf diesem Gebiete, und das zeigt sich trotz der prangenden Ausstattung mancher Verkaufslokale, ihrer grellen, die Blicke auf sich ziehenden Farben, der blendenden Wirkungen der Beleuchtung im Kleinhandel oft recht deutlich, doch noch immer etwas rückständig sind. Ein guter Geschmack kann sich nur da kräftig entwickeln und entfalten, wo er volle uneingeschränkte Freiheit genießt. Für die Entwicklung des deutschen Geschmacks fehlt es aber oft an der Erfüllung dieser notwendigen Bedingung. Es ist allbekannt, daß unter den wirtschaftlichen Eigenschaften des Deutschen Ordnungsliehe und Akkuratesse an erster Stelle stehen. Diese Eigenschaften ragen so hervor, daß sie im Auslande geradezu zu einem Begriff des Deutschen geworden sind. Dieser wertvollen Erziehung zur Ordnung, wie sie in Haus, Schule, Beruf und Staat ausgeübt wird, und die zur Folge hat, daß eigentlich jeder Deutsche in seinem ganzen Leben von früh bis spät un-Willkürlich und unbewußt alle seine Lebensäußerungen in Einklang mit der Ordnung zu bringen sucht, verdanken wir namentlich in wirtschaftlicher Hinsicht zweisellos außerordentlich viel. Es liegt im Wesen der kaumännischen Tätigkeit begründet, daß gerade in diesem Berufe der Ordnung von jeher eine ganz besonders große Bedeutung beigelegt worden ist. Ja, diese Bedeutung geht sogar so weit, daß man oft genug das Urteil aussprechen hört, daß, wenn einem Kaufmann der Ordnungsinn fehle, er sich zu diesem Beruf überhaupt nicht qualifiziere.

Wird der Ordnung zu viel Bedeutung beigelegt, Wert und ihre Unentbehrlichkeit zu stark betont, so geht sie leicht über die ihr gesetzten Grenzen hinaus und betätigt sich auch da, wo kein eigentlicher Zweck für sie vorhanden ist. Dann wird die Ordnung zur Pedanterie. Bei keinem Volk ist die Ordnung so entwickelt und verbreitet wie bei dem deutschen, kein Volk neigt aber auch so sehr zur Pedanterie, wie das deutsche. Vicle Völker kennen den Begriff der Pedanterie überhaupt nicht, kein Deutscher, der sich ihrer Bekanntschaft nicht von Kindheit an erfreut. Die Pendanterie ist immer lästig und störend, im wirtschaftlichen Leben kann sie aber auch direkt nachteilig wirken, weil sie in ihrer Anmaßung Herrschsucht überall einzudringen sucht und daher auch auf Gebieten, denen sie am besten ganz fern bliebe, jede Entwicklung verzögern und aufhalten kann. Ein solches Gebiet ist nun auch das des Geschmacks. Unzählige Menschen jede Acußerung des Geschmacks nur vom Gesichtspunkte der Ordnung aus. Ordnung und Geschmack bedeuten ihnen ein und dasselbe, während es doch ganz verschiedene Begriffe sind. Zweckbewußte Ordnung und guter Geschmack können sich allerdings bisweilen zu angenehmer, harmonischer Wirkung vereinen, Pedanterie aber und Geschmack sind ganz unvereinbare Gegensätze, die nie zusammen bestehen können. Wo sie zusammentreffen, wird bei dem überwiegenden Einfluß des pedantischen Ordnungsinnes ein guter Geschmack immer verdrängt werden. Wie oft tritt einem das nicht vor Augen, wenn man die Einrichtung, Ausstattung und Auslagen so mancher Kleinhandelsgeschäfte betrachtet. Immer wieder wird man das Walten des starren Gesetzes pedantischer Ordnung, wird man Symmetrie, Genauigkeit, Uebereinstimmung, Akkuratesse, sehr viel äußerliche Nachahmung, aber, blickt man näher zu, auch immer wieder einen großen Mangel an selbständiger, bewußter Auffassung. an Originalität, besonders aber an gutem Geschmack wahrnehmen können. All die jungen Mädchen aber, die in solchen Milieus der Pedanterie und gedanken- und geschmackloser Nachahmung jahrelang tätig sind, sie nehmen dieselben Anschauungen und Grundsätze in sich auf und vermitteln sie weiter. Hier bietet sich gerade der Fortbildungschule ein weites Feld fruchtbarer und nützlicher Arbeit, indem an der Hand praktischer Uebungen der Sinn zweckvoller Ordnung und

zugleich ein guter und reiner Geschmack entwickelt und gefördert werden können.

Wie sollen wir nun in der Fortbildungschule an der Hand des gegebenen Lehrstoffes den Geschmack bilden? Es gibt der Mittel und Wege genug. Nur darf man nicht aus dem Auge verlieren, daß die Schule keine Kunstgewerbeschule ist, daß sie nur mit kleinen Mitteln arbeitet, nur wenig Zeit dieser Aufgabe widmen kann, sich auch nicht in Spezialitäten ergehen und daher ihre Ziele den realen Verhältnissen entsprechend nicht zu weit stecken darf. Wenn es der Schule gelingt, die Schülerinnen so weit zu fördern, daß sie jede Arbeit, die sie zu verrichten haben, gefällig, geschickt, geschmackvoll und auch zugleich zweckmäßig ausführen, so hat die Schule ihre Aufgabe gelöst. Nach höheren Ziclen braucht sie nicht zu streben. Man muß bedenken, daß die Schülerinnen, die in den Kleinhandel eintreten, Arbeiten auszuführen haben, die ihnen sowohl der Art, als auch dem Gegenstande der Arbeit nach ganz fremd sind. Man kann nicht verlangen, daß sie ohne besondere Anleitung diese Arbeiten gut ausführen. Zu einer wirklich belehrenden Anleitung hat die berufliche Praxis aber keine Zeit, sie begnügt sich in den meisten Fällen mit einer bloßen An-Weisung der Arbeit. Daß sie allein aber nicht genügt, das zu erkennen, haben wir alle, wenn wir Einkäufe machen, sehr oft Gelegenheit. Was für Arbeiten sind das nun, die die Schülerin einmal praktisch auszuführen hätte? Wenn ich hier einige nenne, so weiß ich sehr wohl, daß sich der, der von der hohen Warte des geistbildenden Unterrichts auf solche Arbeiten hinabsieht, vielleicht eines Lächelns nicht erwehren kann bei dem Gedanken, daß derlei Arbeiten einer Schule, die doch keine reine Fachschule ist, zugemutet werden sollen. Aber über dieses Lächeln möge angesichts der großen Schwierigkeit, die dringende Forderung des Berufes mit den Aufgaben der Schule in Einklang zu bringen, das Wort Goethes hinweghelfen: "Der Verständige findet fast alles lächerlich, der Vernünftige fast nichts."

In vielen Geschäften des Kleinhandels sind die Waren in großen, meist recht unhandlichen Holz- oder Pappkasten, Schachteln u. dgl. enthalten. Die müssen zum Ladentisch gebracht werden. Vielfach stehen sie auch auf hohen Regalen und müssen von da herunter genommen werden. Das kann man plump, täppisch, ungeschickt, man kann es aber auch ge-

wandt, schicklich, leise, fast unvermerkt machen. Man braucht es nur einmal anzuzeigen, vorzumachen und nachmachen lassen. Dann geht es schon. Die ganze Hantierung mit diesen schwerfälligen Gegenständen will gelernt sein. Wer aber etwa meinen sollte, daß es mir ganz besonders darauf ankäme, diese Pappkasten und Schachteln in den Unterricht hineinzubringen, der hat mich mißverstanden. Auf diese Gegenstände selbst kommt es nicht so sehr an, obwohl sie sich infolge ihrer direkten Beziehungen zur Praxis als Mittel zur Anleitung besonders eignen. Worauf es ankommt, ist die Entwicklung jener oben genannten Eigenschaften und zu ihrer Förderung bietet sich während des Unterrichts vielfache Gelegenheit, ich erwähne nur das Austeilen von Lehrbüchern im deutschen Unterricht, von Heften, von Lernmitteln usw. Man braucht solche Gelegenheiten nur wahrzunehmen und auszunutzen.

Aus den vom Regal herabgenommenen Kasten sind nun auch die Waren herauszunehmen, auch das läßt sich auf ganz verschiedene Weise machen. Wir empfinden sehr genau den Unterschied, wenn wir solche Vorgänge in der Praxis des Kleinhandels sehen und beobachten; unser Urteil über die Tüchtigkeit und Untüchtigkeit der Verkäuferin und auch oft weitergehend über den Geist, der in dem ganzen Geschäfte herrscht, bildet sich sehr bald. So läßt man denn eine Schülerin die Waren herausnehmen, sie hat die Waren auszubreiten. Auch das ist nicht einfach, das kann mit einer Gleichgültigkeit geschehen, die den Käufer vom Kaufen geradezu abschreckt. Es kann aber auch mit warmem Interesse für die Wünsche des Käufers geschehen. Das Wiederzusammenlegen ist ebenso eine geeignete Übung, man darf einerseits nicht viel Zeit daraut verwenden und andererseits auch den Ordnungsinn nicht verletzen. Man gebe nur einmal einer Schülerin eine solche Aufgabe und lasse sie diese Verrichtung machen, man wird erstaunt sein, zu sehen, wieviel "Selbstverständliches" in diesen einfachen Dingen die Schülerin noch zu lernen hat.

Die Lehrerin hat einen Kasten von Bändern und Spitzen in großer Unordnung auf dem Tische entleert und läßt nun von einigen Schülerinnen alle diese Dinge wieder in ihre frühere Ordnung zurückbringen. Oder es legt die Lehrerin eine Schachtel mit einfarbigen Tüchern vor und stellt nun die Aufgahe, diese Tücher herauszunehmen und sie in solchen Falten auszubreiten, daß das eingewebte Muster deutlich in die

Augen fällt. Oder es sind Tücher von verschiedenen Farben, die bei der Ausbreitung der Tücher in schöner und gefälliger Zusammenstellung hervortreten sollen. Aber es brauchen gar nicht nur Waren dieser Art zu sein, es gibt hunderte anderer. mit denen sich durch ähnliche Übungen der Geschmack ebenso gut entwickeln läßt. Natürlich gibt es auch Waren, die sich weniger gut und solche, die sich gar nicht zu solchem Zwecke eignen. Solche Waren nimmt man dann eben nicht.

Auf eins möchte ich aber an dieser Stelle vor allem hinweisen, und das ist, die Schülerinnen sehen zu lehren. Das Auge der Schülerin ist fast gänzlich ungeübt; kaum eine Schülerin, die zu klarer innerer Erkenntnis dessen gelangt, was sie sieht. Das Bild, das das Auge ins Innere überträgt, ist meist ein Chaos, ohne Ordnung, ohne Klarheit, ohne Sinn und Zusammenhang, nur daß inmitten dieses Chaos möglichst grelle bunte Farben den Inbegriff des Schönen bilden. Da bietet sich gerade dem Unterricht die außerordentlich nutzbringende Aufgabe, an der Hand so mancher Waren, die Anspruch auf Schönheit machen können, die Schülerinnen auf schöne Linien und Formen, auf die Harmonie der Verhältnisse und der Farben erläuternd hinzuweisen und dadurch auf die Entwicklung des ästhetischen Sinnes einzuwirken. Die Schülerinnen aber gerade auf diesem Gebiete zu fördern, ist in erzieherischer und wirtschaftlicher Hinsicht um so wichtiger, weil diese Seite der Erziehung und Bildung bisher niemals eine Pflege gefunden hat. Während in den letzten Jahrzehnten auf gewerblichem und besondes kunstgewerblichem Gebiete so viel Schönes und Gutes geschaffen wird, fehlt es im Kleinhandel noch fast durchweg an einer kräftigen Unterstützung all dieser Bestrebungen. Aber dieser sich fast überall geltend machende Mangel an ästhetischem Verständnis der im Kleinhandel Angestellten ist nicht die Schuld des Berufes selbst, sondern nur eine Folge des Umstandes, daß die berufliche Praxis von sich selbst aus gar nicht imtande ist, hier einen Wandel zu schassen. Was sie im günstigsten Falle durch langjährige, gewohnheitmäßige Übung erreichen kann, ist nur das Eine, die Verkäuserin zur Erkenntnis einer Reihe von technisch-praktischen Vollkommenheiten und Unvollkommenheiten, Vorzügen und Mängeln, Vorteilen und Nachteilen von Waren zu führen. Darüber hinaus reicht die Macht der Praxis nicht. Das Gebiet ästhetischer Unterweisung fällt der Fortbildungschule anheim: dieses Neuland zu bearbeiten, so weit sie es vermag, gehört zu den ihr gestellten Aufgaben der Erziehung und der wirtschaftlichen Bildung.

Nach solchen Anfangsübungen, wie sie oben erwähnt sind. die die Schülerinnen auf das Wesen des Geschmacks hinweisen und das Auge üben sollen, kann man auch Zusammenstellungen von Waren gleicher oder verschiedener Art vornehmen. Es kommt hier durchaus nicht auf eine große Menge von Dingen an, das würde sogar sehr nachteilig für die Förderung des Geschmacksinnes sein, da man dann gar nicht die Wirkung des einzelnen Gegenstandes im Gesamtbilde so genau erkennen könnte. Man kann mit einer ganz geringen Zahl von Gegenständen schon viel ereichen, das Auge ist dann im Stande, auch alles zu überschen. Nach und nach erhöht man die Zahl der Gegenstände. Hat man auf diese Weise befriedigende Erfolge erzielt, so kann man auch die Übungen dadurch etwas schwieriger gestalten, daß man zu einer abgeschlossenen, gefälligen und geschmackvollen Zusammenstellung von Gegenständen aus irgend einem Geschäftszweige einen neuen Gegenstand hinzufügt. Da hat die Schülerin zu überlegen, auf welche Weise dieser neue Gegenstand unterzubringen ist, ohne daß der gefällige Gesamteindruck benachteiligt oder etwa aufgehoben wird. Ebenso können aus einer abgeschlossenen Gruppe von Gegenständen einige weggenommen werden, um alsdann die übrigen wieder zu einem geschmackvollen Gesamtbilde zusammenzustellen.

(Schluß folgt.)

#### Über Lehrstoff und Lehrplan von Fortbildungschulen für weibliche Angestellte des Kleinhandels.

Von Dr. Balg-Düsseldorf.

Erweiterter Vortrag, gehalten in der 14. Hauptversammlung des Vereins zur Förderung des kaufm. Fortbildungschulwesens in Rheinland und Westfalen.

(SchluB.)

Auf einen Gegenstand praktischer Übungen möchte ich an dieser Stelle noch besonders hinweisen, nämlich einfache Bleistift-Skizzen. Solche gelegentlichen Übungen im Skizzieren sollen kein Zeichenunterricht sein, weil sie einen ganz anderen Zweck verfolgen. Man wird im Kleinhandel oft die Wahrnehmung machen, daß Käufer und Verkäufer sich ratlos gegenüberstehen, da es ihnen an dem Mittel fehlt, sich so anschaulich auszudrücken, daß der Eine den Anderen richtig versteht. Ein solches Mittel der Veranschaulichung, wo Worte nicht genügen oder Zweisel erwecken oder unrichtig aufgefaßt werden können, soll die Bleistift-Skizze bilden. Je deutlicher, anschaulicher und gefälliger sie ist, desto besser erreicht sie ihren Zweck. Der Unterricht bedarf hier durchaus keiner großen Mittel, ein Blatt Papier und ein Bleistift, Wandtafel und Kreide genügen vollkommen; an Gegenständen fehlt es nicht, sie können allen möglichen Branchen entnommen werden. Daß der Unterricht auch hier mit dem Einfachsten beginnt und allmählich zu schwierigeren Aufgaben übergeht, brauche ich ja wohl nicht zu erwähnen.

Das wichtigste Gebiet von allen ist natürlich die Verkaufstätigkeit selbst, alle anderen Arbeiten sind nur Vorbereitungen hierzu, wenn sie auch an sich wirtschaftlich erzieherisch wirken sollen. Aber in der Verkaufstätigkeit verzieher

reinigen sich wie in einem Brennpunkt alle praktischen Arbeiten; daher soll sie auch erst im letzten Schuljahre den Gegenstand der Uebungen bilden, wenn die Schülerinnen gereifter und gesetzter sind und mit mehr Verständnis an diese Arbeit herantreten. Abgesehen von rein wirtschaftlichen Eigenschaften, wie Gewandtheit, Geschäftsinn, Sicherheit im Auftreten usw., die hier angeregt werden können, erkenne ich doch den eigentlichen Nutzen dieser praktischen Uebungen in der Verkaufstätigkeit darin, daß sie ein wirksames Mittel zur Förderung von Anstand, Takt, gesellschaftlichen Formen, kurz, von dem, was man zusammengefasst, äußere Bildung nennt, bieten.

Unsere Zeit steht bekanntlich im Zeichen des Verkehrs. Die äußere Bildung aber verfolgt den wirtschaftlich sehr wichtigen Zweck, den persönlichen Verkehr der Menschen untereinander zu ermöglichen, zu erleichtern und zu fördern. Daraus ergibt sich für jedes Volk die unabweisbare Pflicht die Entwicklung der Formen äußerer Bildung sowohl in seinem Verkehr mit anderen Völkern, als auch bei sich selbst gewissenhaft zu pflegen. Wird diese Pflicht zu leicht aufgefasst oder gar andauernd vernachlässigt, so werden sich hieraus auf wirtschaftlichen und auch auf anderen Gebieten immer höchst nachteilige Folgen ergeben. Denn die Empfindlichkeit der einzelnen Völker gegen Mängel äußerer Bildung hat mit der Ausdehnung des Verkehrs, der die Völker häufiger und längere Zeit miteinander in Berührung bringt, im Gegensatz zu früheren Zeiten, wo man in dieser Beziehung weit nachsichtiger und wohlwollender zu urteilen pflegte, erheblich zugenommen. Für keinen Stand und Beruf aber ist die Pflicht, seine äußere Bildung nach Kräften zu fördern, so zwingend und berührt sehr sein eigenstes Interesse, wie für den Kaufmann. sein Beruf läßt sich gar nicht anders ausüben, als im persönlichen Verkehr mit anderen. Die kaufmännische Jugend ihrer äußeren Bildung zu fördern, halte ich aber umsomehr für eine zwingende Notwendigkeit, als auf diesem Gebiete starke und fühlbare Mängel bestehen. Treten diese Mängel auch bei der männlichen Jugend bedeutend hervor, so fallen sie doch noch viel schärfer bei der weiblichen Jugend in die Augen und zwar besonders bei den im Kleinhandel tätigen jungen Mädchen, deren Rückständigkeit und Vernachlässigung in äußerer Bildung geradezu zu einem Notstand für den ganzen Berut

geworden ist. Wo aber solche Mängel vorhanden sind, da wird die Förderung und Hebung der äußeren Bildung zu einer erzieherischen Notwendigkeit. Erziehung umfaßt sittlichen Inhalt, äußere Bildung ihrem Begriffe nach nur Form; wie sich jene auf sittlichem, so vollzieht sich diese auf ästhetischem Gebiete. Aber dieses Gebiet spielt bei der Erziehung der weiblichen Jugend eine viel wichtigere Rolle als bei der der männlichen. Und zwar deswegen, weil beim weiblichen Geschlechte jede Förderung auf ästhetischem Gebiete auch erzieherisch kräftigend und veredelnd wirkt.

Durch mündliche Lehre, Erörterung und Besprechung guter Formen kann man keinen Menschen äußerlich Man muß ihm praktisch zeigen, wie er's machen soll, sonst ternt er's nicht. Nur Beispiel, Uebung und guter Wille vermitteln äußere Bildung. Und gerade aus diesem Grunde ist der Lehrstoff, den die Schule aus der Praxis schöpfen kann, so wichtig, denn der ganze Vorgang des Verkaufs ist doch nichts anderes, als ein zu einem bestimmten wirtschaftlichen Zwecke stattfindender persönlicher Verkehr zweier Menschen. Und die Erreichung dieses Zwecks kann vereitelt, erschwert oder erleichtert werden durch die Formen dieses Verkehrs. Beherrscht eine Verkäuferin diese Formen nicht, hat sie nie direkte Unterweisung auf diesem Gebiete erhalten, ist ihr Geschmacksinn nicht angeregt und auf diese praktische Anwendung hingewiesen worden durch Wort und Beispiel, so wird sie sich trotz sonstiger guter Eigenschaften und Vorzüge wirtschaftlich nicht bewähren. Sicher beherrschte, gute Formen sollte eigentlich jeder Mensch besitzen, aber für eine Verkäuferin bildet ihr Besitz geradezu eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Ja, mehr als das: gute gesellschaftliche Formen verleihen immer eine gewisse Reserviertheit und Vornehmheit, und sie sind der beste Schutz vor mancherlei Unbilden, denen eine Verkäuferin im Verkehr mit ungebildetem Publikum häufig ausgesetzt ist. Der Mehrzahl der jungen Mädchen ist weder Gelegenheit noch Möglichkeit geboten, sich äußere Bildung anzueignen. Da hat, wie überall, wo die berufliche Praxis infolge der veränderten Verhältnisse ihrer Bildungsaufgabe nicht mehr gerecht werden kann, die Schule einzugreifen.

Dem praktischen Unterricht sind seine Grenzen durch den wirtschaftlichen Zweck, den er verfolgt, ganz genau vor-

geschrieben. Es handelt sich daher nicht um einen Anstandskursus, sondern um die, nach den Regeln gesellschaftlichen Taktes, der Schicklichkeit und des Wohlbenehmens ausgeführte Tätigkeit des Verkaufens. Ich möchte hier nicht unerwähnt lassen, daß für solche praktischen Uebungen das Klassenzimmer kein sehr geeigneter Raum ist. Ich konnte meine praktischen Versuche in der Geschäftskunde erst machen, als mir durch das Entgegenkommen der Schulverwaltung die Mitbenutzung des physikalischen Kabinetts in einem Volkschulgebäude, wo einzelnen Klassen der Fortbildungsschule untergebracht waren, gestattet wurde. solcher Raum eignet sich in ganz vorzüglicher Weise zu solchen praktischen Uebungen. Von den amphitheatralisch aufgestellten Schulbänken haben alle Schülerinnen freien einen Blick auf den Lehrtisch, wo zuerst die Lehrerin Gegenstand des Unterrrichts demonstriert, um dann Schüledie rinnen nach einander vorzurufen, damit jede einzelne vor der ganzen Klasse die eine oder andere Uebung ausführt. muß erst selbst Versuche angestellt haben, um zu erkennen, daß solche praktischen Uebungen, wenn sie von pädagogisch gut geschulten und mit fachlichen Kenntnissen wohlversehenen Lehrkräften in methodischer Ordnung und nach genauer Vorbereitung geleitet werden, sehr nützlich sind. Die Uebungen sind so einfach, daß die Anforderungen, die an die Schülerinnen gestellt werden, nie das Maß ihres Könnens überschreiten. Daher sind die Schülerinnen auch immer mit Lust und Liebe bei der Sache. Die Verschiedenheit der einzelnen Uebungen hält das Interesse immer wach. Dazu kommt, daß die Schülerin den Wert solcher Übungen für ihre eigene berufliche Ausbildung sehr bald erkennt. Daher fehlt es nie an Eifer und Aufmerksamkeit. Die Schülerin hat zunächst zu lernen, wie man grüßt und sich verneigt. Das ist scheinbar eine sehr einfache Sache, aber in Wirklichkeit ist es so schwierig, daß es gelernt werden muß. Besonders die Verneigung und Verbeugung, denn die liegt dem Deutschen nicht; das haben wir mit den Engländern, den Amerikanern und den Skandinaviern gemein. Die Verbeugung ist romanische Sitte, sie ist dem Romanen etwas Angeborenes, der Deutsche hat sie zu erlernen. Daher fällt der Deutsche, der eine gute Verbeugung zu machen versteht, auch immer angenehm auf. Für den Kaufmann ist eine gute Verbeugung eine ebenso gute Empfehlung

wie eine schöne Handschrift. Nächstdem hat die Schülerin die Form der Anrede zu erlernen. Die Lehrerin hat hier zuerst nur negative Arbeit zu leisten, indem sie den Formelschatz, den die Schülerin aus ihrem Milieu mitbringt, als durchaus ungeeignet wegschafft und für immer verbannt. Dann erst kann die eigentliche praktische Arbeit beginnen. Sie ist sehr mannigfaltig; die deutsche Eigentümlichkeit, die Amtsbezeichnung auch als Titel zu benutzen und die Auslassung etwaiger Titel als Kränkung zu empfinden, macht die Sache sehr kompliziert. Auch die Eitelkeit und Empfindlichkeit der Menschen können dem jungen Mädchen im praktischen Berufe die Arbeit sehr erschweren. Die Unterweisung im Unterricht soll hier der Mit jeder Schülerin Klarlieit und Sicherheit verleihen. vortretenden Schülerin kann auch der Gegenstand wechseln, es kann ein gänzlich unbekannter Käufer sein oder einer, der oft im Geschäfte Einkäufe macht, es kann eine Dame oder ein Herr sein, es gibt so viele Fälle, die in der Praxis vorkommen und für den Unterricht geeignet sind. Die Lehrerin hat hier die Wahl zu treffen. Weiterhin hat die Schülerin die Aufgabe, nach den Wünschen des Käufers zu fragen, sie hat sich durch geeignete Frage zu vergewissern, welche besondere Art von Waren der Verkäufer wünscht, zu welchem Zweck sie dienen sollen usw. Auch die Preisfrage spielt eine große Rolle. Solche Fragen verlangen Ueberlegung, Takt und Gewandtheit, sowie Beobachtung und Kombinationsgabe. Denn der Käufer will nicht unterschätzt aber auch nicht überschätzt werden. Dann hat die Schülerin die Waren herbeizuholen, auszubreiten, vorzulegen, geschmackvoll zusammenzustellen. Sie hat die Eigenschaften und Vorzüge der Ware zu beschreiben und kann auch auf Fehler und Mängel derselben hinweisen, sie hat Vorschläge zu machen und Ratschläge zu geben. Sie kann, wenn die geeigneten Waren fehlen, auf bald eintreffende neue Sendungen hinweisen und nach Wünschen des Käufers hinsichtlich dieser tragen. Sie hat den Betrag der Waren zu berechnen, mündlich und auch schriftlich durch Ausstellung von Noten. Sie hat zu fragen, ob der Gegenstand zugesandt werden soll oder ob der Käufer ihn mitnehmen will. Im ersteren Falle hat sie nach Namen und Adresse des Käufers zu fragen und auch, wann er die Waren zu erhalten wünscht. Alles das und vieles mehr kann im Unterricht vorkommen und auf Art, Form, Ton dieser Verhandlungen wird bei den Uebungen hinzuweisen

sein. Auch Erläuterung und Aufklärung muß gegeben werden, damit die Schülerinnen erkennen, warum sie es so und nicht anders machen sollen. Denn die Schülerinnen sollen ja nicht dressiert, sondern erzogen werden.

Der der Geschäftspraxis des Kleinhandels entlehnte Lehrstoff läßt sich nach seinen wichtigen Gebieten folgenden 5 Fächern zuweisen: Rechnen, Handelskunde mit Korrespondenz und Deutsch, Wirtschaftsgeographie, Buchführung und Geschäftskunde.

Der Rechenunterricht, für den in der Unter- und Mittelstufe je 2, in der Oberstufe 1 Stunde vorgesehen sind, umfaßt, abgesehen von gründlichen Uebungen im Kopfrechnen einer eingehenden Wiederholung der 4 Grundarten und Bruchrechnung in der Hauptsache die Warenberechnung des Kleinhandels, also Wertberechnungen nach Menge, Maß und Preis, Warenrechnung, Prozentrechnung, namentlich Rabatt, Skonto und dgl., Warenkalkulationen, Frachtberechnung; gelegentlich auch Wechseldiskont-Aufgaben. Der Unterricht in Deutsch, Handelskunde und Korrespondenz, für die 2 Stunden in der Unter- und 1 Stunde in der Mittelstufe vorgesehen sind, umfaßt die wirtschaftliche und rechtliche Stellung des Kleinhandels; ich habe die Stoffe schon zu Beginn dieser Arbeit angegeben: also Gründung oder Uebernahme eines Geschäfts, Lage, Größe, Umfang, innere und äußere Einrichtung des Geschäftslokals, Arbeiten, Pflichten, Rechte, Stellung, Geschäftszeit, Beurlaubung usw. der Angestellten, alles nähere über Kauf, Verkauf, Absendung, Versicherung von Waren usw. Den Gegenstand für die Korrespondenz bildet, abgesehen von allgemeinen Thematen, in der Hauptsache das Warengeschäft. In der Wirtschaftsgeographie, die mit je 1 Stunde in allen 3 Stufen angesetzt ist, kann die Warenkunde den Mittelpunkt bilden, da sich auf sie das Interesse der Schülerinnen vor allem richtet. Aber an der Hand der Warenkunde, ausgehend von den für den Kleinhandel wichtigsten und in ihm am meisten vorkommenden Waren, soll der Unterricht das Erdkundliche so weit zum Gegenstande haben, wie es die Erläuterung der wirtschaftlichen Verhältnisse und Aufgaben erfordert.

In der Buchführung, die in der Mittelstufe mit 1, in der Oberstufe mit 2 Stunden angesetzt ist, ist zunächst zur Förderung des Ordnungsinnes auf diesem Gebiete die Führung einiger im Kleinhandel üblicher Nebenbücher einzuüben. Daran

sell sich an der Hand eines Geschäftsganges aus dem Kleinhandel die doppelte Buchführung anschließen, deren System in allmählicher Steigerung von Leichteren zum Schwereren an der Hand praktischer Uebungen nach der amerikanischen Methode erläutert wird. Man wird mir hier sicherlich die Einwendung machen, daß doch die doppelte Buchführung überhaupt nicht in den Lehrplan der Mädchen-Fortbildungsschule hineingehöre, da sie ja in der Praxis des Kleinhandels sast nie vorkomme. Das letztere ist richtig, leider. Aber das ist durchaus kein Grund, die doppelte Buchführung aus dem Lehrplan wegzulassen. Im Gegenteil, gerade aus diesem Grunde sollte in der Fortbildungschule nur die doppelte Buchführung gelehrt werden. Denn wenn sie im Kleinhandel so selten betrieben wird, so kommt das einzig und allein daher, weil die meisten Kleinkaufleute sie nicht verstehen. Das ist ein großer wirtschaftlicher Mangel. Für die Gestaltung eines Lehrplanes soilten aber doch niemals offenbare Mängel, sondern nur die Ergänzung vorhandener Mängel maßgebend sein. Daß die einfache Buchführung für den Kleinhandel ein notwendiges Bedürfnis und eine unentbehrliche Einrichtung bilde, ist eine Behauptung, die allerdings oft ausgesprochen, aber auch ebenso ost unbewiesen geblieben ist. Aber selbst wenn es richtig wäre, daß der Kleinhandel auf die einfache Buchführung nicht verzichten könnte, so sollte dennoch die doppelte Buchführung immer der Hauptgegenstand des Unterrichts bleiben. Denn wer die doppelte Buchführung versteht, dem fällt die Kenntnis der einfachen Buchführung gleichsam als reife Frucht von selbst in die Hand. Durch eine Uebung von 3-4 Stunden gelangt jeder der doppelten Buchführung Kundige zur praktischen Beherrschung der einfachen Methode. Daß überhaupt in fast allen Lehrplänen von Fortbildungschulen die einfache Buchführung einen so großen Raum einnimmt und fast allenthalben an den Anfang des Buchführungunterrichts gestellt wird, kommt nur daher, weil so viele der Meinung sind, die einfache Methode bilde die eigentliche Grundlage, auf der sich doppelte Buchführung aufgebaut alsdann die In Folge dessen sei die einfache Buchführung das Einfachere und Leichtere, mit dem man unbedingt beginnen müsse, um überhaupt zum Verständnis der doppelten Buchführung gelangen zu können. Das ist aber grundfalsch. Die doppelte Buchführung ist niemals eine höhere Entwicklungsstufe der

einfachen Buchführung gewesen, sondern diese ist aus der doppelten Buchführung entstanden und bildet nur ein Bruchstück aus ihr, dem das für den Kaufmann Wichtigste fehlt, nämlich der Begriff des Eigentums und Reinververmögens. Die einfache Buchführung ist etwas Unvollkommenes, Halbes, Unfertiges; ihre Kenntnis bildet nicht nur keine Voraussetzung zu einem erfolgreichen Studium der doppelten Buchführung, sondern die vorhergegangene Beschäftigung mit der einfachen Buchführung stört nur das leichte und klare Verständnis der doppelten Buchführung. Es würde außerordentlich nützlich sein, wenn in jeder Fortbildungsschule die doppelte Buchführung Anfang, Mitte und Ende des Buchführungsunterrichts bildete und höchstens gelegentlich in ein paar Stunden auf der Oberstufe den Schülern die einfache Buchführung an einem kurzen Beispiel erläutert würde.

In der Geschäftskunde endlich, für die in der Unter- und Mittelstufe je eine, und in der Oberstufe zwei Stunden vorgesehen sind, sollen praktische Übungen vorgenommen werden, und zwar in der Unter- und Mittelstufe hauptsächlich solche, die zur Entwicklung des Geschmack- und Ordnungsinnes beitragen, also Ordnen, Sortieren, Registrieren, Preisauszeichnen, Ausbreiten, Vorlegen, Zusammenstellen, Einschlagen, Einpacken, Anfertigen von Paketen, von Adressen, Noten, Skizzen, Entwürfen usw., in der Oberstufe alle mit dem Verkauf direkt zusammenhängenden Arbeiten.

Ich habe in meinen Ausführungen die Frage zu behandeln versucht, auf welchem Wege man an das Ziel, das sich die Mädchen-Fortbildungsschule gesteckt hat, gelangen kann. Aus meinen Ausführungen ergibt sich, daß überhaupt nur 3 Wege in Betracht kommen. Der erste, auf dem wir noch jetzt gehen, ist der mit geringen Abänderungen auch für die Mädchen-Fortbildungschule benutzte Lehrplan der Knaben-Fortbildungschule; dieser Weg führt in endlosen Serpentinen zwar immer näher ans Ziel heran, aber er erreicht es in Wirklichkeit nie. Der zweite Weg ist der Lehrplan der reinen Fachschule; bei dem Lehrstoif, den der Kleinhandelsberuf bietet, läuft eine solche Schule Gefahr, in kurzer Zeit zu einer bloßen Drill-Anstalt zu werden. Meine Ausführungen zeigen einen dritten Weg an, er ist zwar steil und mühsam und birgt mancherlei Hindernisse und Gefahren, aber ich glaube, daß er ans Ziel führt. Meine Vorschläge bilden eine Art Kompromiß. Ich habe ausge-

führt, daß die geschäftliche Praxis des Kleinhandels ein an fruchtbaren, für die Schule zu verwertenden Bildungsstoffen sehr armes Gebiet ist. Man könnte ja den ganzen Stoff ablehnen, dann setzte man sich aber in Widerspruch mit der Grundidee des Fortbildungschulwesens, nach der doch das Lehrgebiet der Schule dem Gebiete der wirtschaftlichen Arbeit der Schülerin entnommen werden soll. War somit die Schule auf Grund ihrer eigenen Zweckbestimmung auf das Gebiet der Kleinhandels-Berufspraxis beschränkt, so kam es darauf an, aus dem dürren, öden Boden so viel Frucht zu gewinnen, wie nur irgend möglich. Zu diesem Zweck aber bediente ich mich eines Mittels, dessen Wirkung auf die Jugend noch nie versagt hat, das immer frohe Anregung und neue Kraft verleiht, das in die schwere, schwüle Atmosphäre der Schulstube trische Luft hineinträgt, das jedes müde, matt und kraftlos gewordene Interesse wieder neubelebt, und dieses Mittel ist das Element praktischer Betätigung. Daß man bei einem Lehrplan, der Praxis und Theorie zu vereinigen sucht, auch ernste und gewiß berechtigte Bedenken haben kann, ist ganz erklärlich; ich selbst verschließe mich vor ihnen keineswegs. Wie leicht kann nicht das Maß der in den Unterricht eingeführten praktischen Arbeit die ihr von verständiger pädagogischer Erwägung gesetzten Grenzen überschreiten, so daß schließlich das Geistig-Bildende von dem Praktischen ganz überwuchert wird; wie nahe liegt nicht auch die Gefahr, daß ein mechanischer, gedankenloser Schematismus dem praktischen Element die erfrischende und belebende Kraft raubt, so daß die praktische Arbeit zu einem, statt des erhositen Nutzens nur Zeitverlust und Enttäuschung bringenden, unfruchtbaren Spiele wird, und dann schließlich die sehr wichtige Frage, ist denn der Lehrstoff, den die berufliche Praxis des Kleinhandels bietet, an sich so ganz einwandfrei? Ich bin an all diesen und manchen anderen Erwägungen, Fragen und Bedenken nicht achtlos vorübergegangen, ich habe sie gewissenhaft ermessen und erwogen und bin doch schließlich bei der Überzeugung geblieben, hier ist der einzige gangbare Weg, der durch Hindernisse, Zweifel und Gefahren hindurch doch sicher zum Ziele führen muß.