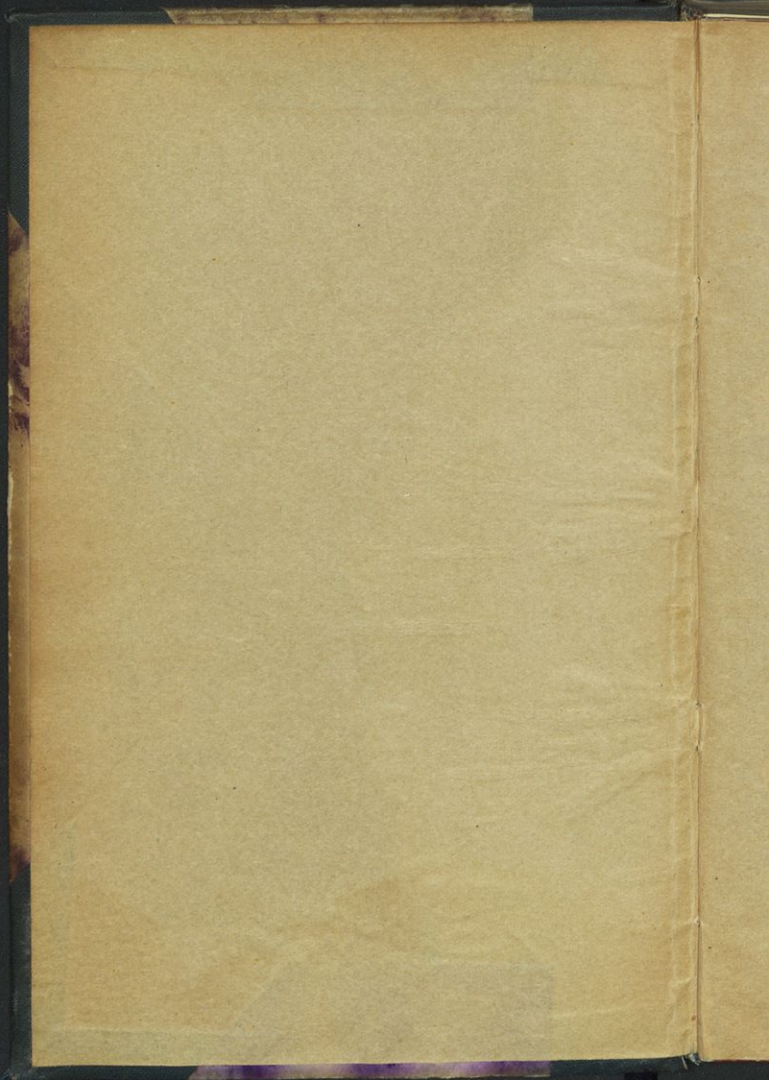


51510







HERBERT  
N. CASSON



13

sreča  
je v  
tebi



HERBERT N. CASSON

# Sreča je v tebi!

Trinajst migljajev in nasvetov.

„Nekateri ljudje“, pravimo,  
„imajo vedno srečo.“

Zakaj? Tu Vam je **13** vzrokov!

~~49515~~

51510

1N = 030000556

Avtoriziran prevod iz angleščine.





# Zakaj sem napisal to knjigo

## VSEBINA:

	Stran
Uvod: Zakaj sem napisal to knjigo . . . . .	5
1. Preudari poprečno verjetnost in odstotne šanse na dobiček! . . . . .	13
2. Doženi povsod vzrok! . . . . .	25
3. Podvizaj se! . . . . .	37
4. Sreča sedi na razpotju, poišči jo! . . . . .	49
5. Vzbučaj ugodno pozornost! . . . . .	59
6. Poizkusi srečo! . . . . .	71
7. Zanimaj se za vsako reč! . . . . .	83
8. Vsakdo naj poje svojo! . . . . .	95
9. Vztrajati je tređal! . . . . .	105
10. Pridobi si prijateljev! . . . . .	117
11. Deli srečo z drugimi! . . . . .	129
12. Bodi poštenjak! . . . . .	139
13. Žena ti bodi tovarišica! . . . . .	149

# VSEBINA:

1	Uvod: Kakaj sem napisal to knjigo
15	1. Preradba pospešena razjemanje in odčitavanje
23	na dobički
27	2. Doženi povod vraki
40	3. Podvzati deli in delovne metode
50	4. Steža seči na razpore
57	5. Vzbujač ugodno povz
63	6. Polkusi arbori
69	7. Nainat se za vsako delo
103	8. Vsakdo naj poje svoje
117	9. Vrtajati se tregal
129	10. Fihobi in pitajtelci
139	11. Dobi stežo a dragini
149	12. Hodi posteniki
169	13. Nema ti boli tovarnici



---

# *Zakaj sem napisal to knjigo*

22.

---



Res je — verujem v srečo. Ampak sreča se naredi, ustvari, ona se ne rodi. Noben človek se ne rodi srečen. Srečnih zvezd ni. Ni talismanov. Želim pa, da bi bili.

Človek, ki ima srečo, je zase spoznal skrivnost sreče. Tudi jaz sem jo spoznal. Dognal sem celo trinajst skrivnosti sreče, ki jih podajam v pričujoči knjigi.

V tej knjigi razlagam, kaj pomeni sreča. Večina ljudi ima napačen pojem o tem. Eden največjih angleških slovarjev podaja tole definicijo o sreči:

«Sreča je tisto, kar se človeku prigodi k dobremu ali slabemu — dogodek, ki mislimo, da je slučajen, in ki vpliva ali hoče vplivati na interese ali srečnost človeka, ali vrsta takih dogodkov.»

Ako torej človek uspeva v kupčiji ali svojem poslu ali ako mu gre v življenju vse po volji, pravimo, da je srečen. Vsi mislimo, da ima njegova sreča kakšen tajinstven vzrok.

V pričujoči knjigi nudim čitateljem pogled za kulise in mu razodevam prave vzroke sreče.

Na stotine srečnih ljudi sem spoznal v življenju. Da, vse svoje življenje sem preživel med ljudmi, ki jim pravijo, da so srečni — med ljudmi, ki so se povzpeli do vrha ali pa so bili na poti navzgor.

Iskal in proučeval sem vzroke njih sreče in vselej sem zasledil različne vzroke.

Nikdar se nisem še nameril na človeka, čigar uspeh bi izviral od čarodejstva, od zajčje noge ali podkve ali od črne mačke. Nič ni tako preprostega kakor to. Nič tako lahkega.

Nikoli nisem slišal, da bi bile sanje odkrile zakopan zaklad ali pa vedeževalka takšne ali drugačne vrste ali astrolog. Ako bi ti ljudje mogli najti srečo za druge, bi jo gotovo najprej poiskali zase. Tako pa so vseprek siromaki.

Leta 1927. je bil najsrečnejši človek «srečni» Lindbergh — mladenič, ki je sam preletel Atlantski ocean. To njegovo dejanje je najznamenitejše izza Kolumbovega potovanja.

Njegova sreča pa izvira iz več prav tehtnih razlogov. Sin je vikingskega očeta in kanadske matere. Strokovnjak je v letalstvu. Strahu ne pozna. V nevarnosti ima hladno glavo. Njegov um je usmerjen na eno stran. Misli samo na letanje po zraku. Za vsak polet naredi načrt. Ničesar ne prepušča slučaju ali

ugodni možnosti. Ne opira se na nič drugega kakor na samega sebe. V tem je vzrok, zakaj je «srečni» Lindbergh.

Kar ljudje imenujejo slučaj ali ugodna možnost (šansa), je navadno vse kaj drugega. To sploh ni slučaj ali ugodna možnost, ker je slučaj ali ugodna možnost najbolj nezanesljiva reč na svetu. Človek, ki se na to zanaša, je bedak.

Med divjaki je splošno razširjena vera v duhove, dobre in zle duhove, ki se s svojimi pošastnimi dejanji znašajo nad ljudmi.

Temu človeku pripravijo kaj slabega, onemu kaj dobrega. Zato mislijo divjaki, da je edini mogoči način, da so srečni, če darujejo tem duhovom, ki se vedno kažejo lakomne in samogoltne.

Ako moreš kateremu izmed teh duhov ustreči, ti polje uspeva in lahko odganjaš divje zveri in živiš dolgo in zadovoljno. Če se ti pa ne posreči pridobiti naklonjenosti duhov, ti suša uniči polje, te levi napadajo in vse mogoče nadloge pridejo nadte.

Takih neumnosti je še dosti v glavah ljudi, tudi v civiliziranih deželah. Na tisoče belopoltih ljudi, ki imajo obleko na sebi, ki znajo pisati in čitati, ki bivajo po hišah, električno razsvetljenih, in ki se vozijo v avtomobilih,

še vedno veruje, da se tajnostne sile vmešavajo v človeške zadeve in pomagajo nekaterim do sreče, druge pa pahnejo v nesrečo.

Silno brezumna je ta vera, ki je uničila že tisoče življenj. Odvračala je ljudi, da niso storili vsega tistega, kar bi bili lahko, in da se niso opirali na svoje možgane in svojo energijo.

Gotovo se spominjate na otroško pripovedko o bistrournem kralju, ki ni mogel trpeti nekega čarovnika.

Dal ga je zgrabiti in zapreti v utrjen grad. In mu je rekel: «Zdaj si ujetnik. Uporabiti moraš svojo modrost, če je res kaj imaš, da se rešiš in pobegneš odtod. En način je, samo ako ga pogodiš.» Nato je odšel in pustil čarovnika samega.

Čarovnik je poizkušal vse, kar je vedel in znal. Izrekel je vse svoje zagovore. Izpregovoril je vse svoje čarovne besede. Ampak pota ni mogel najti, da bi se rešil.

Tretji dan ga je kralj zopet obiskal in vprašal: «Ali si našel pot, da bi se rešil?» «Ne, nisem je», je odvrnil potrti čarovnik.

Tedaj je kralj pokazal na vrata in dejal: «Kaj nisi opazil, da vrata nimajo ključavnice? Saj bi jih bil lahko odprl in šel. Ti in tvoja čarovnija nista vredna piškavega oreha!»



Prav tako je dandanes na tisoče ljudi, ki so zaprti v majhno delo, kakor menijo, in nimajo nobene prilike in možnosti, da bi se rešili.

Poizkušajo tisto, čemur pravijo sreča, a jih ne osvobodi. Ne razumejo, kaj je sreča. In ves ta čas vrata niso zaklenjena. Ako prečitate naslednje strani, boste videli, da res niso zaklenjena.



---

*Preudari poprečno  
verjetnost in  
odstotne šanse na  
dobiček!*

1

Přehled popřechto  
věřetnost in  
obstome žanse na  
dobické!

Denimo, da bi bilo v listih razglašeno, da bo drugi dan ob štirih popoldne priletel nad Hyde Park (največji londonski park) aeroplan, ki bo vrgel vrečo zlata na zemljo. Koliko ljudi bi se tam nabralo! Najmanj 300.000 bi jih bilo.

Koliko upanja bi imel posamezen človek, da bi dobil tisto vrečo zlatov? To upanje je kakor 300.000 proti 1. Samo bedaki mislijo v takšnem primeru še na uspeh.

Ta misel ni domišljija. V Veliki Britaniji uganjamo takšne reči vsak teden. Zdaj je pri nas najbolj priljubljena zabava ta, da se udeležujemo tekem za nagrade, ki jih razpisujejo časniki. Izkušamo ugeniti, kdo bo pri nogometni tekmi zmagal. Nagrada je vedno velika. Radi bi dobili nagrado, ne pomislimo pa na število tistih, ki se pehajo zanjo. Za isto nagrado se kaj pogosto poteguje več ko milijon ljudi. Verjetnost je potemtakem kakor 1,000.000 proti 1 v Vašo škodo.

Nedavno sem videl moža, ki je od prodajalca časopisov kupil 25 izvodov nekega lista.

Njegov namen je bil, da pošlje 25 odgovorov za eno takšno tekmovanje. Tisti list je gotovo prejel še 500.000 odgovorov. Potemtakem je ta mož imel izmed 20.000 le eno možnost, da dobi. Veliko je ljudi, ki že dvajset let pošiljajo odgovore na takšne razpise, dobili pa niso še nikdar nič.

Iz vsega tega lahko spoznate, kaj hočem reči, ako pravim: preudarite poprečno verjetnost in odstotne šanse na dobiček.

Če igrate igro «cifra=mož», imate eno možnost izmed dveh, da dobite. Ako stavite na konja pri dirki, ki se je udeležuje trideset konj, imate eno možnost izmed tridesetih.

Ako pa se potegujete s 500.000 drugimi ljudmi za nagrado in nimate že prej nobene posebne informacije, je možnost 1 proti 500.000 proti Vam.

Pri konjskih dirkah zapre dekile oči in meže prebode z buciko zaznamek za konjsko dirko. Nato stavi na konja, čigar ime je prebodla. Kaj more biti bolj abotnega, kakor je takšno početje?

Poudariti namreč hočem, da sreča ne pomeni ravnati na slepo. Ne pomeni želeti, upati, sanjati. Gotovo tudi ne, da bi se spuščali v tekmovanja, kjer imate samo eno možnost izmed pol milijona, da dobite nagrado.

Udeleževanje pri takih tekmovanjih je za-  
pravljanje denarja. «Bolje, drži ga ko lovi ga»  
je že star pregovor. Bankovec za 100 dinarjev  
v žepu je boljši ko upanje na 100.000 (dinarjev,  
kjer imate kolikor mogoče malo možnosti, da  
se Vam upanje izpolni.

Kolikokrat pravimo: ta človek ima pa res  
srečo! Nekaterim uspe skoraj vse, česar se  
lotijo. Za to mora biti nekakšen vzrok. Po  
navadi je vzrok ta, da ti ljudje dobro pre-  
mislijo poprečne verjetnosti in odstotne šanse  
na dobiček.

Sreča ni slepa kakor boginja Pravica. Ona  
izbira svoje miljence. Nagrade deli tistim, ki  
vedo, kaj je sreča.

Sreča je včasih golo naključje. Takšen pri-  
mer je delavec, ki je v pijanosti padel na kepo  
zlata. Ampak takšne reči se redkokdaj pri-  
godijo. Sreča deli nagrade tistim, ki vedo,  
kako se nagrada dobi.

Polovica sreče je znanje. Vprašajte oprezne  
gospode na borzi. Oni dobro vedo, kaj je sreča.  
Oni hazardirajo, to je res, ampak oni hazar-  
dirajo po pameti. Oni gredo po poti znanja,  
kakor daleč morejo, potem šele zaupajo sreči.  
Dobro vedo, da sreča ni nadomestilo za zna-  
nje, in premislijo vse možnosti, preden in-  
vestirajo denar v kakšno spekulacijo.

Tako pri sportu kakor pri kupčiji sploh je treba riskirati. Ni pa dovolj, če samo preudarimo, koliko lahko riskiramo, ampak moramo gledati, da riziko tudi zmanjšamo. Čim manjši je riziko, tem večja je možnost, da nam bo sreča mila.

Če ste dosegli pri tej ali oni stvari 49krat uspeh, ste si skoraj lahko v svesti, da Vam tudi petdesetič uspe. Ako pa delate kaj, česar niste prej še nikdar delali, seveda ne morete vedeti, kakšen bo konec. Kar je novega, je vse riskirano. Gospodje pri borzi vedo to.

Preden vtaknete denar na pr. v kakšno družbo, morate proučiti njena poročila. Izvedeti morate, kakšne dividende je zadnja tri leta izplačevala. Vedeti morate, kakšen je znesek njenih zadolžnic. Vedeti morate, ali je v resnici družba ali samo na zunaj, po naslovu. Vedeti morate nekaj o ljudeh, ki so za njo. Ali so to ljudje, ki znajo delati denar, ali so zgolj slamnate osebe z lepimi naslovi.

Ako vložite denar v podjetje, ki dobro uspeva, recimo v Cunardovo družbo ali v Hudson's Bay Company ali v družbo Canadian Pacific Railway, ne riskirate tako rekoč sploh nič. Ako pa vtaknete denar v družbo, ki nima preteklosti in govori samo o bodočnosti, je seveda vse precej riskirano. Zakaj



utegne se zgoditi, da ne dobite za svoj denar nič drugega kakor nekoliko razburjenja. V takšna podjetja torej ne investirajte denarja, razen ako Vam je vseeno, ali ga izgubite ali ne.

Ako stavite pri konjski dirki, je na splošno varneje, če stavite na jezdeca (jockeya) kakor na konja. Več je znanega o jezdecu kakor o konju. Jezdec utegne biti že dolgo znan, konj pa bržkone le prav malo.

Dejstva in številke — to so elementi, iz katerih se dela sreča... Koliko razočaranja in izgub bi bilo prihranjenih, ako bi ljudje to vedeli.

Kar se je doslej godilo, se bo bržkone zopet in zopet zgodilo. Res je sicer, da ne moremo nobene reči prav dodobra poznati, lahko pa veliko pripomoremo k temu, da jo kolikor mogoče dobro poznamo s tem, da uporabljamo znanstvena načela tudi pri sportu in higieni, pri trgovini in industriji.

V trgovskem življenju ni nobene popolnoma zanesljive reči. Malo sreče je pri vsaki reči. Vera v možnosti nas drži pokonci. Ampak mi lahko zvišamo stopnjo zanesljivosti — in to je tisto, kar mislim.

V trgovini kakor v sportu je najvažnejša reč preračun odstotkov. Kolika je verjetnost proti Vam? Kako morete to verjetnost zmanjš

šati? Kako dosežete večjo možnost do dobička?

Poglejmo na pr. zavarovanje. Vse zavarovanje se opira na verjetnostni račun. Pri vsaki zavarovalni družbi imajo uradnika, za katerega pa malokdo ve. Ta uradnik proučuje dejstva in številke. On zna skoraj natanko izračunati, koliko ljudi bo letos umrlo vsled nezgod, koliko za rakom, koliko za jetiko in tako dalje. Ta uradnik ve o nas veliko več kakor vemo mi sami o sebi. Na osnovi teh njegovih ugotovitev stavi, bi rekli, zavarovalnica z nami, kako dolgo bomo živeli. Nazadnje pa po navadi skoraj vselej družba dobi. Ona je poučena, mi pa ne. To je vsa skrivnost o sreči. Ona se oprijema dejstev, potem pa stavi na to, kar ve.

Le poglejmo Lloydovo družbo — tisto odlično, staro družbo, ki že 240 let stavi, da se ladje na morju ne bodo potopile. Že več ko dve stoletji ima neprestano srečo. Zakaj? Ker zna natanko izračunati poprečno verjetnost in odstotne šanse. Gospodje, ki vodijo Lloyd, niso hazardisti, ampak so, bi rekli, premagali naključje. Dognali so, da je na svetu najbolj varno to, če natanko poznaš dejstva in številke, in da to tudi največ nese.

Ali pa pogledjte Monte Carlo. Ljudje, ki ondi igrajo, riskirajo, lastniki igralnice pa ne. Pravila so tako prikrojena, da ima podjetje tri odstotke dobička. Sempatam se pač primeri, da igralec banko razbije, ampak dostikrat ne. Prej ali slej banka njega razbije.

Nekoč je nekdo vprašal Andreja Carnegieja: «Ali ste imeli kdaj izgubo pri svojih podjetjih?» Carnegie mu je odgovoril: «Sem, ampak procentualno sem dobil.»

Andrej Carnegie je bil mož, ki ga je sreča zasledovala. Nabral si je šestdeset milijonov funtov šterlingov (po Din 275—). To je dosegel samo na ta način, ker si je znal vedno pravilno izračunati poprečne verjetnosti in procentualne šanse. Bil je prvi, ki je pri izdelovanju jekla uporabljal kemijo. Vse, kar je delal, je delal na znanstveni osnovi. Bil je milijenec sreče.

A tudi če dobivate samo plačo za svoje delo, lahko uporabljate ta načela pri svojem delu. Ako dobivate plačo — koliko odstotkov Vaše vrednosti za družbo tvori Vaša plača? Lahko deset, lahko pa tudi štirideset odstotkov. Ako štirideset odstotkov, boste skoraj gotovo delo izgubili. Ako deset odstotkov, utegnete dobiti večjo plačo. Vsa Vaša bodočnost v družbi je

odvisna od tega, koliko odstotkov Vaše vrednosti za družbo tvori Vaša plača.

Še eno je, kar se lahko vzame v misel: čim več veste in znate, tem manj boste imeli tekmecev. Ako ste navaden delavec, ostanete pač to, kar ste. Če se na nobeno stran ne morete izkazati, je kaj malo upanja, da se kam više prerinete.

Ako hočete doseči uspeh in srečo, morate gledati, da se od drugih ljudi kakorkoli razlikujete. Množica kot takšna pa nima nikdar sreče.

Kadar investirate denar, kupujte, kadar drugi prodajajo, in prodajajte, kadar drugi kupujejo. Množica nima pravih informacij, ona se zaleti, posluša tiste, ki kričijo, ti ji pa po navadi slabo svetujejo.

Sreča se začne svitati vsakomur, ki se začne kakorkoli izkazovati. To je takrat, kadar začne razvijati nove sposobnosti ali pa kadar se začne razen tistega, kar že zna, kaj novega učiti.

Mlad človek, ki bi rad kaj več dosegel, naj bi si potemtakem poizkušal izbrati najtežje delo v svoji stroki. Zakaj čim težje je delo, tem manj bo tistih, ki se bodo za tisto delo poganjali.

Ako je delo lahko in prijetno, jih bo vedno na stotine, ki se bodo pehali zanje, zakaj skoraj nihče ne mara težko delati. Ti hodijo rajši po široki cesti, ki vodi do neuspeha, kakor po strmi in ozki stezi, ki drži do uspeha.

Iz tega se vidi, da sreča ni tisto, kar večina ljudi misli, da je. Sreča ni gol slučaj. Sreča ne slepomiši — zato jo je treba vedno in povsod zalezovati.

Kratkomalo: življenje je zelo zapletena umetnost, najsi se že ukvarjamo s trgovino ali s sportom. Življenje ni pustolovstvo. Ono je v tesni zvezi z izobrazbo, s spretnostjo in dobro pripravo, če že potem človek doseže v njem kaj uspeha ali ne. Prej ali slej se sreča zasmeje vsakomur, kdor je je vreden. Nihče naj ne misli, da ni tako.



---

*Doženi povsod  
vzrok!*

12





Nekateri ljudje kar naprej tožijo, češ da jim vsaka reč, ki se je lotijo, izpodleti. Nikdar pa jim ne pride na misel, da bi razglabljali, kje tiči vzrok temu.

Divjaki si razlagajo vse reči enako. Vse pripisujejo dobrim ali zlim duhovom. Zle izkušajo ostrašiti in prepoditi z divjim vpitjem in zagovori, naklonjenost dobrih duhov pa si poizkušajo pridobiti z daritvami.

Zdaj pa že poznate glavni vzrok, zakaj ostane divjak vedno divjak: še zmisli se ne, da bi poiskal pravi vzrok.

Pri mnogih narodih verujejo ljudje v usodo. Pravijo: Kaj hočemo, je bilo pač namenjeno tako! Naj se jim karkoli zgodi, oni ostanejo ravnodušni. Zde se samim sebi kakor šahovske figure, ki jih premika neviden igralec.

Ta vera v usodo ni, da povemo po pravici, nič drugega ko lenoba in neumnost. Ona je samo izgovor, za katerim se ljudje skrivajo, samo da jim ni treba napeti vseh svojih moči. Vso krivdo zvrčajo na velikega Stvarnika vseh stvari. Takšno početje se mi je od nekda

zdelo podlo. To ni vera, kajti vera vodi do dejanja. Pač pa jih je veliko, ki se hočejo na ta način otresti odgovornosti za svoja dejanja.

Tudi v modernem trgovskem življenju je preveč fatalistov. Sicer ne zvrčajo krivde zaradi svojih neuspehov na Stvarnika, zvrčajo pa jo na vlado ali na upravo podjetja ali na društvo delodajalcev ali na svobodno trgovino. Ali pa jo zvrčajo na nekaj, česar ne morejo izpremeniti.

Je pa še druga vrsta ljudi, ki tudi nikoli ne spoznajo pravih vzrokov, in sicer zato ne, ker se ne dajo od nikogar poučiti. Oni znajo sami vse. Prejkone imajo majhne možgane, ki pa so do vrha natrpani.

Resnica pa je, da sreča sploh ni nič drugega kakor spoznanje nečesa, česar doslej nismo vedeli.

Življenje je kratko, polje tistega, kar se da priučiti, pa velikansko. Angleški jezik ima do 300.000 besed, in celo Shakespeare jih je poznal samo 30.000. Poprečen Anglež jih morda pozna samo 3000, divjak samo nekaj sto. Kar pogledate v velik slovar in videli boste, da poznate na vsaki strani samo malo besed.

Človek, ki vprašuje po vzrokih, utegne najti skrite zaklade. Ko jih najde, mu poreče vsakdo, da mu sreča streže.

Če se pa kdo naredi neumnega in dene roke navzkriž, je izgubljen. Ta je obtičal sredi pota, če še tako premišlja o svoji nerodnosti in če še tako godrnja. On morda še misli, da pride sreča k njemu in ga poišče. Nikdar mu pa ne pride na misel, da bi sam moral iti sreče iskat.

Poznamo veliko čednost, ki po cerkvah redkokdaj pridigujejo o njej. To je r a d o v e d n o s t. Marsikomu je že pokazala pot do skritega zaklada. Če je človek zelo radoveden, bo gotovo zasledil marsikaj, kar mu bo v prid. Morda postane celo velik izumitelj ali raziskovalec ali ugleden trgovec.

Življenje je kakor križanka. Večina ljudi jo mrko pogleda, potem nekaj časa malo ugibajo kar jim pride slučajno na misel, in jo nazadnje odrinejo od sebe. Ti ljudje ne vedo, da je ena izmed največjih življenjskih radosti ta, če zasledimo nekaj, česar nismo vedeli.

Zakaj nas detektivske zgodbe tako mikajo? Ali ne zato, ker mislimo, kadar jih čitamo, kar naprej na to, kdo bi utegnil biti zločinec? Vsak človek, ki se mu v življenju kolikaj dobro godi, je kolikor toliko detektiva, to je človeka, ki začne takoj iztikati po vzrokih, če mu kaj izpodleti. Ako mu gre kaj narobe, postane Sherlock Holmes in poišče hitro pravi vzrok.

Tako se dajo razlagati tudi velikanski uspehi različnih «strokovnjakov za uspešno poslovanje» (efficiency). Pri njih ne odločuje to, da več znajo in da so bolj razumni od drugih ljudi, ampak to, ker je njih poklic, da poiščejo napake in jih odpravijo.

Vsaka reč ima svoj vzrok. Proizvajalni stroški rasejo. Zakaj? Prodaja pada. Zakaj? Dobitka je vedno manj. Zakaj?

Glavna dolžnost obratnega vodje je, da poišče vzroke izgubam, napakam, težavam itd. Ampak tega po navadi ne stori. O težavah misli, da se jim ni mogoče ogniti. O izgubah tudi meni, da so neogibne. Ni prav nič detektiva, kakor bi prav za prav vendarle moral biti. V obratu se izgubi in postane ravnodušen.

Zdaj pa zdaj ugotovi ta ali ona večja tvrdka, da gre njena izguba v milijone. Zakaj? Nihče ne ve. Poklicati morajo druge ljudi, ki nimajo s tvrdko nič opraviti, in šele zdaj se prvikrat temeljito preiščejo vzroki izgub, ki jih ima tvrdka. Zdi se, da poslovanja večje tvrdke ne more korenito preiskati drug kakor ljudje, ki nimajo nič opraviti z njo.

Dandanes se toliko sliši, koliko je vredno natančno preiskovanje. In mi ga vendar še vedno ne znamo dovolj ceniti. Kaj se pravi preiskovati? Preiskovanje je dognanje. S po-

močjo kemije sedaj lahko doženemo naravo sirovin. Lahko doženemo celo, kako se ustvarjajo nove snovi, ki naravi niti na misel niso prišle, da bi jih bila ustvarila.

Največja tvrdka na svetu je dandanes The Bell Telephon Company v Združenih državah. Ta družba izda 2,800.000 funtov šterlingov (po Din 275.—) na leto samo za preiskovanja. To je tvrdka, ki najvišje ceni vrednost preiskovanja. Mož, ki ji dandanes načeluje, je tisti, ki je organiziral njen preiskovalni oddelek.

Dognanje pa je več kakor preiskovanje. Več ko kemija in tehnični poizkusi. Dognanje pomeni popolno uporabljanje možganov drugih ljudi. Dva načina sta, po katerih se učimo — z lastnimi izkustvi in z izkustvi drugih. Drugi način je najboljši, najhitrejši in najcenejši.

V tem tiči tudi vzrok, da je skoraj vsak dober trgovec vnet čitatelj. On dobro pozna vrednost knjig. Uči se iz napak in uspehov drugih ljudi. Dobro se zaveda, da je njegovo lastno izkustvo le majhno. Zaradi tega si kupi izkustvo drugih ljudi.

Henry Ford, ki ga imajo splošno za enega najsrečnejših ljudi na svetu, je spisal knjigo, v kateri pripoveduje, kako si je pridobil tri sto milijonov funtov šterlingov premoženja. Ta knjiga je za vsakega tvorničarja neprecenljiva.

Za nekoliko dinarjev lahko izve reči, ki so Forda veljale milijone, preden jih je dognal.

Če hočemo kakšno reč dobro proučiti, moramo uporabljati tudi oko. Učiti se moramo, kako je treba gledati. Učiti se moramo, da bomo znali opaziti različne reči. Večina izmed nas ima prav slabo razvit vid. Mi nimamo tiste sposobnosti, ki jo imajo Indijanci. Oni gredo lahko za človeško sledjo skoz gozd. Mi ne vidimo, kaj se godi okoli nas.

Svoje oko lahko preizkusite na kaj preprost način. Denite dvajset majhnih predmetov na mizo, potem si jih pa eno minuto dobro ogledujte. Potlej se obrnite v stran pa premislite, na koliko izmed teh predmetov se lahko spomnite. Če se ne morete spomniti na več ko polovico teh predmetov, imate slabe oči. Če se lahko spomnite na sedemnajst predmetov, si lahko čestitate, da imate oči kakor Indijanec.

Sreča nas lahko pogostem doleti, če le znamo izkoristiti ugodno priliko. Takšne ugodne prilike se skoraj slednjemu človeku nudijo, samo da jih on rad prezre. Malo jih je med nami, ki bi takoj opazili takšno priliko.

Včasih slišimo mlado delavko v tvornici: «S tem strojem pa res nimam sreče. Štirikrat se mi je že pokvaril.» Zakaj? Zaradi tega, ker ni nikdar prav vedela, kako se z njim ravna.

Ali pa pravi trgovski potnik: «Lani nisem imel sreče. Za 30 % manj kupčije sem naredil.» Zakaj? Ker se je bržkone bolj zanimal za rokoborbe kakor za svoje stranke, pa ni utegnil dognati, kaj potrebujejo.

Ako zasledujemo življenje mož, ki so se povzpeli kam više, spoznamo, da se jim je pokazal uspeh po navadi šele tedaj, ko so vsako reč, ki so se je lotili, dognali do kraja.

Poglejmo Izaka Newtona. Splošno se priznava, da je bil to eden največjih mož, kar jih je rodila Angleška. Na milijone ljudi je že videlo, kako padajo jabolka z drevesa. Ampak nikomur ni prišlo na misel, da bi poiskal vzrok.

Newton pa se je več let bavil s tem problemom. Vedel je, da se to ne godi brez razloga. Čudil se je svoji nevednosti, ko je vendar ta reč tako zelo preprosta. Naposled je razkril veliki zakon o zemeljski privlačnosti. Dognal je, zakaj pade jabolko na tla. Našel je tudi zakon, ki ustvarja harmonijo v vsemirju in uravnava gibanja zvezd.

Ali pa pogledajmo Faradaya. Izpočetka mu sreča ni bila mila. Rodil se je v Bermondseyu v preprostem hlevu. Ampak on ni nehal prej, dokler ni dognal stvari do kraja.

Ko mu je bilo 29 let, je neki dan opazil, da se magnet neprestano vrtil okoli električnega

toka. Tako je nastal električni motor. To je eno največjih razkritij človeškega rodu.

Kaj pa James Watt? Tudi on ni imel kot deček posebnih ugodnosti. Bil je sin mehanika, ki si je s težavo prihranil nekaj denarja, ga pa kmalu izgubil. Deček je bil zelo bistroumen. Sama radovednost ga je bila. Neko jutro je celo uro presedel v kuhinji in opazoval kotliček, v katerem se je kuhal čaj. Zamašil je dulec pri kotlu, da bi preizkusil moč pare. Ko je teta videla, kaj dela, ga je oštela, češ da trati čas. Kako se je zmotila! Tako se je rodil parni stroj. To je bil začetek obratne sile, ki je preobrazila zemeljsko obličje. In vse to se je zgodilo, ker si je majhen deček vtepel v glavo, da mora dognati nekaj, kar ni vedel.

Ali pa Andrej Carnegie. Izpočetka se mu je prav slabo godilo. Ko je imel 13 let, je delal v predilnici za pet šilingov (po 13·5 Din) na teden. Nato je bil raznašalec brzojavk. S tem pa ni bil zadovoljen. Sam od sebe se je učil brzojavljanja. Ko se je naučil, je bil povišan v telegrafista. Služboval je na železniškem uradu. Tam se je izobrazil tudi v železniški službi in je sčasoma postal pomočnik železniškega ravnatelja. Odtlej ga sreča ni več zapustila.



In Edison. On sploh ni hodil nič v šolo. Učitelj ga je poslal domov, češ da je preveč zabit in da ni za šolo. Toda kmalu se je pokazal njegov izumiteljski duh. Prvo, kar je izumil, je bil brzojavni aparat, ki ga je prodal za 8000 funtov šterlingov. Polagoma je prijavil patentnemu uradu več ko 1000 izumov. Vse svoje življenje je mozgovrtal in iskal razloge. Ljudje so rekli, da je pod srečno zvezdo rojen. Ampak njegova sreča je bila v tem, da je s takšno vnemo in strastjo zasledoval stvari.

Omenimo naj še Taylorja, moža, ki je ustanovil racionalno obratno vodstvo. Ko mu je bilo 19 let, je moral za delavca v tvornico. Neki dan se je zamašil glavni kanal pod tvornico. Nihče ni vedel vzroka. Več delavcev se je z drogi lotilo dela, pa niso nič opravili. Rekli so, da ne bo drugače, kakor da se kanal odpre. To bi pa bilo za več dni ustavilo delo v tvornici. Tedaj se je mladi Taylor ponudil, da sam očisti kanal. Privezal si je na komolce in kolena čevlje in zlezel v kanal. Splazil se je skozi kanal in ga otrepil. To je bil začetek njegove sreče. Povišali so ga v prvega delavca, nakar se je vzpenjal od stopnje do stopnje, dokler ni postal prvi obratni vodja na svetu. Njegova sreča je bila, kakor je sam večkrat dejal, v njegovi odločnosti, s katero je izkušal vselej

dognati, kaj kje ni v redu, in napako potem popraviti.

Življenje je torej, kakor vidite, eno samo dolgo raziskovalno potovanje — in to je vedno bilo in bo vedno. Veliki možje kažejo pot. Oni so pionirji. Oni so detektivi, ki odkrivajo in odpravljajo kriminalne izgube. Zato si mora vsakdo luč prižgati v glavi. Z njo pa mora iti v temo, ki obdaja nas vse.

Ukvarjati se mora z vprašanji «zakaj?» in «kako?» in «kdaj?» Ne sme se igrati «slepe miši» v življenju. Ne sme biti fatalist. Postati mora izumitelj. Potem se bo ves svet čudil večni sreči, ki ga bo spremljala pri vsem, česarkoli se bo lotil.

*Podvizaj se!*

13



Vsakomur je znano, da je pri sportu po navadi glavna reč hitrost. Če hočeš zmagati, moraš biti najmanj za pol sekunde hitrejši od svojega najhitrejšega tekmeca. Pri največji angleški konjski dirki, pri derbyju, prehiti zmagovalec tekmeca komaj za eno nosno dolžino.

Pri vsaki konjski dirki zmaga hitrost. Pogosto se dobi dirka s hitrim startom. Prav tako je tudi pri tekmovanju v poslovnem svetu. Zato ni prav, kadar pravimo: «Ta in ta je imel srečo.» Če si je kaj pridobil, si ni pridobil po naključju, ampak zato, ker je bil spreten.

Dandanašnji svet je svet velike hitrosti. V eni uri prideš po železnici lahko tako daleč, kakor za kraljice Elizabete v desetih.

Danes ta dan lahko govorimo po telefonu z ljudmi, ki so 500 milj daleč, z brezžičnim telefonom pa lahko govorimo čez Atlantski ocean. Novejši izumi, ki upoštevajo tudi porabo časa, so premagali prostor.

Čas je, saj sami veste, Vaša prava glavnica. Imate ga toliko kakor vsak drug človek. Čas je sirovina, s katero si gradite življenje.

Ej, opolzla je ta reč, ki ji pravimo čas! Njegovo vrednost spoznamo po navadi šele potem, ko ga ni več. Čas, ki smo ga potratili, je izgubljen za vedno. Ne ostane nič drugega za njim kakor spomin in — prepozno kesanje.

Kolikor mi je znano, ni nobene šole, tudi ne univerze, kjer bi učili, kako je treba ceniti čas. Tudi nobene učne knjige nimamo za to, dasi bi jo morali imeti. Čas je edina neprecenljiva reč na svetu.

Opazil sem, da človeka najbolje naučimo pravilno ceniti čas s tem, da ga vprašamo, kako dolgo zadržuje sapo. Malo jih je, ki bi lahko držali sapo več ko dve minuti. Ko človek zadržuje sapo, se mu dozdeva, da čas silno počasi mineva. In takrat prvič spozna, koliko se v dveh minutah lahko stori.

Vsak mlad človek bi si moral kupiti uro «štoparico». Štel bi potem lahko sekunde in polovice sekund in se tako učil ceniti vrednost sekunde. Pri sportu se to že upošteva, pri kupčiji pa nič kaj preveč.

S strojno puško lahko ustrelimo desetkrat v sekundi. Ekspresni vlak prevozi v sekundi 85 čevljev, kadar vozi eno miljo na minuto. V

eni minuti dihnete lahko 16krat. Srce udari 72krat v minuti. Zemlja, na kateri živimo, se suče s hitrostjo 17 milj na minuto.

Enajst minut je treba, da se izdela par čevljev. Brzovjavka, ki jo pošljemo po kablu, potrebuje za pot okrog zemlje 12 minut. Okoli sveta lahko pridemo dandanes v manj ko 40 urah.

Osemurni delovni dan ima 28.800 sekund. Dnevno svetlobo imamo na leto 12 milijonov sekund. In vsako sekundo imamo priliko, da kaj novega začnemo.

Ej, ta dobra, stara vladarica ura! Nad nami vsemi vlada. Srečo prinese tistemu, ki se ji pokorava. Marsikdo se je že visoko povzpel s tisto malo vrlino, ki ji pravimo točnost. Včasih ima že to velik pomen za nas, če ne zamudimo vlaka in pridemo o pravem času na dogovorjen sestanek. Točnost ni tako lahka. Marsikatera tvornica je že izgubila svoje kupce, ker ni za časa dobavila blaga.

Tisto, čemur bi pri uspehu rekli časovni element, je vse bolj važno, kakor si večina nas misli. Pravilo živnosti je: čim manjša je časovna edinica, tolikanj bolje.

To se pravi, da podjetja ne moremo voditi na osnovi letnih poročil. Tudi z mesečnimi poročili ne dosežemo posebnega uspeha. Vsak

teden bi morali dobiti poročilo, še bolje bi pa bilo, ko bi ga dobili vsak dan. Prej ko izvemo za izgubo, prej jo lahko popravimo.

Poklic, ki zahteva največjo hitrost, utegne biti časnikarstvo. Vsak časnik mora biti v enem dnevu popolnoma nanovo ustvarjen. Vse mora iti kakor po nekakšnem voznem redu, po katerem se je treba ravnati na minuto natančno kakor pri ekspresnem vlaku. Pošte ne uporablja. Prepočasna je. Uporablja pa brzozjav in telefon in brezžični brzozjav. Uporablja organizacijo, ki deluje z največjo hitrostjo, kakršne ni nikjer drugje v industrijskem svetu.

Izguba časa v tvornicah in prodajalnicah je velikanska. Pravijo, da imamo osemurni delovni dan. Redkokdaj pa sem se nameril na industrijsko ali trgovsko podjetje, kjer bi imeli poprečno več ko po šest ur resničnega dela na dan.

Pri vsaki tvornici je največjega pomena dejanski delovni čas strojev. Večkrat pa stroji ne dela več ko po tri in pol ure na dan. Krive so temu po navadi zakesnitve, poškodbe in napačni ustroj dela. Vrednost časa se ne ceni.

Čas ima vse izmed nas bolj ali manj za osla. Prav za prav ne poznamo drugega časa kakor sedanjega. Čas sam po sebi ni nič. Čas je samo



tisto, kar počnemo z njim. Kdor čaka in se ohmeva, zanj je čas izgubljen.

Prekletstvo vseh španskih dežela je, kakor vemo, to, da odrivajo ondi vse na drugi dan. Najbolj priljubljena beseda španskega jezika je «maraña» — jutri.

Na Angleškem in drugje na svetu imajo ljudje velike predsodke proti hitremu opravljanju stvari. Jako veliko vedo povedati zoper to, kar imenujemo mi naglico. Ampak boljše je, če je človek preuren kakor če je prepočasen. Boljše je, če je človek prenagel kakor če obtiči v močvari neodločnosti. Življenje deli nagrade tistim, ki jih najprvi dosežejo.

Mi mislimo, da je počasnost modrost. V nadzorstvene svete naših delniških družb vozimo ravnatelje, ki imajo po več ko 60 let, menda zato, ker ravnajo počasi in zanesljivo. Mi mislimo, da ne bodo delali napak. To utegne biti res. Ampak to je tudi vse, kar bodo naredili.

Vse polno izgovorov slišimo za počasnost. Mi kaj radi rečemo: «Naglica nikjer ni dobra.» To ni res. Zakaj bi imeli takšne predsodke zoper naglico? Zakaj bi le imeli okornega, počasnega in neodločnega človeka za boljšega od tistega, ki je okreten.

Radi si pripovedujemo staro basen o zajcu in želvi. Ampak to je neumna, zastarela zgodba. Basen je, nič drugega. Tudi se ni to nikdar zgodilo. Vsakdo ve, da lahko zajec vsak čas prehiti želvo. Ampak med nami je vse preveč človeških želv. V vsakem mestu, v vsaki vasi jih mrgoli. Mirno sedijo in čakajo. Življenje gre mimo njih, oni si pa pripovedujejo zgodbo o zajcu in želvi.

Na raznih oblastvih ne poznajo hitrosti. Ampak zato še ni, da jih moramo tudi mi drugi posnemati.

Naredite hitro — naredite takoj! — to je edino, kar se v kupčiji izplača. Marsikateri trgovec dosega uspehe ponajveč zato, ker se založi s sezijskimi predmeti nekaj prej kakor njegovi konkurenti.

Večina ljudi ravna, kakor bi pričakovali, da bodo živeli tisoč let. Premišljujejo in preudarjajo, kakor bi bili ustvarjeni za stoletja. Pozabljajo pa, da živi človek poprečno samo 57 let. Zemlja se zavrti 57krat okoli solnca, in ni jih več. Nobena tolažba jim ne ostane.

Edino upanje, ki ga večina ljudi goji, je pravilnik o službenih letih. Postavijo se v dolgo vrsto in čakajo. Čakajo na smrt drugih. Gotovo pa je še kakšna druga, pametnejša pot!

Ako pogledate v duhu vse srečne ljudi, ki ste jih poznali, boste videli, da so vsi bili ljudje, ki so se znali hitro odločiti. Oni niso dolgo premišljali, ali bi ali ne bi. Oni niso stali kakor osel med dvema otepoma sena, pa čakali, da jih kdo dregne.

Vsak mlad človek bi se moral najprej učiti, kako se je treba hitro odločiti. To se lahko doseže na ta način, da zapišemo vse činitelje kakšnega problema, vsakega na poseben kos papirja. Potem jih po vrsti izločujemo po vrednosti. Najjačji činitelj obveljaj. Zapišimo si vse, kar je stvari v prilog, in vse zapreke pa primerjajmo drugo z drugim. Po navadi se bo pokazalo, da je ta ali ona zapreka ali pa eno izmed tistega, kar je stvari v prilog, močnejše od vsega drugega. Potem se lahko odločite in porečete: «To bomo», ali pa: «Tega ne bomo».

Koliko jih je, ki se plašijo dejstva, da ima vsako dejanje tudi svoje slabe strani. Nič ni desetodstotni dobiček. Pri vsaki reči so neprilike, povsod takšne ali drugačne težave. Ampak močan človek si zna vselej pomagati.

Po naših večjih podjetjih je vse preveč konferenc. Preveč se razpravlja, vse preveč govori. Imajo odbore in odseke, ki poročajo o napredku. Zadovoljen vzdihljaj se izvije vsem

iz prsi, kakor hitro glasovanje odloči, da ni treba nič ukreniti.

Preveč je tudi skupnega posloводства. Preveč je strahu pred odgovornostjo. Vse to pospešuje počasnost. S tem samo tratimo čas. Medtem ko debatiramo, nas prehiti konkurenčno podjetje. To se godi od tedna v teden vse leto.

Spoznal sem, da je navadno tisto podjetje najbolj uspešno, ki ga vodi en sam človek. Če je sam, ne bo gledal, kako bi odvalil krivdo od sebe. On si bo prizadeval, da bo vse v redu. Zato bo takšno podjetje tudi vedno bolj uspevalo kakor velika združba, kjer je treba več ljudi vprašati za svet in mnenje, preden se kaj ukrene.

Delo! — to je eden glavnih elementov sreče, dasi se le jako malo ljudi tega zaveda. Kaj je toliko vredno kakor delo? Vsa poželenja Vas ne naredo za eno paro bogatejših.

Delo je samo po sebi ena največjih vzgojnih sil. S tem, da delamo, se učimo.

Bolje je zavreči eno paro in delati, kakor čakati in odlašati. Razglablјati in delati — to je tisto, kar je edino pravo. Potem ne boste v svoji malodušnosti jadikovali: «Jaz bi že, ko bi . . ., jaz bi lahko, ampak . . .»

Ali morda ni res, da je življenje večine ljudi razdeljeno na dva dela: prva polovica ni druga kakor obotavljanje in obupavanje, druga pa obžalovanje in kes? Vzrok temu je ta, ker niso nikdar imeli poguma, da bi preizkusili svoje mnenje. Plavali so na morju življenja kakor ostanki razbite ladje. Nikdar niso prijadrali v pristan uspeha. Kako bi neki tudi? Nikdar niso jadrali proti določenemu cilju, nikar da bi vozili proti njemu z vso brzino.

Kdor živi z veliko brzino in brez postanka — tisti postane miljenec sreče. Življenje, polno gonilne sile, — ki ga živimo kakor bi bilo ekspresni vlak, in ne kakor konjski tramvaj! Življenje, polno krepke volje in trdnih sklepov, v katerem težave niso nič drugega ko majhne grbine na cesti — takšno življenje prinaša uspeh in hkrati tudi srečo.



---

Sreča sedi na  
razpotju, poišči  
jo!

4

---





Nekoč sem slišal starega zamorca, ko je rekel: «Ako hočeš denar dobiti, moraš iti tja, kjer ga dobiš.»

Nekateri ljudje so kakor bi živelii skriti v kakšnem kotu, da jih sreča ne more najti. Marsikateri sposoben človek životari v kakšnem mrtvem mestu. Bolje bi storil, da bi šel kam drugam. Sicer ga bo navsezadnje mesto ubilo.

Laže je človeku iti v svet, kakor pripraviti svet do tega, da bi on prišel k njemu. Saj nismo nepremičnine. Gibljiva bitja smo. Še nikoli ni bilo tako lahko priti na pravo mesto kakor dandanes.

Vztrajnost je do neke meje lepa krepost. Prav tako tudi potrpežljivost. Ampak v obeh gremo lahko predaleč.

Človek ni kakor kamen. Ni mu treba ostati na enem kraju. Vlaki in ladje ga lahko poneso kamorkoli. Ves širni svet mu je odprt.

Ako bi bil jaz pevec, bi šel v Draždane. Ako bi bil umetnik, bi šel v Pariz. Ako bi bil zdravnik, bi se naselil v ulici Harley Street. Ako bi

trgoval z dragulji na debelo, bi šel v ulico Hatton Garden. Ako bi bil mesar, bi šel v Smithfield Market. Ako bi bil finančnik, bi šel v City (osrednje mesto). Ako bi bil hmeljar, bi se nastanil v Kentu.

Prav tako bi šel v Glasgow ali Belfast ali Newcastle, ako bi bil delavec v ladjedelnici. Ako bi pa bil tkalec, bi šel v Bradford.

Naj bi že bil moj posel ali poklic ta ali ta, vedno bi si prizadeval, da pridem v dotično središče. Ob periferiji bi ne hotel ostati. Šel bi tja, kjer bi najprej našel srečo.

Marsikateri stari trgovec tiči vse svoje življenje v kakšni zakotni ulici. Lahko je drugače čisto sposoben, ampak ambicije nima. Preveč je vztrajen. Nazadnje ga pa po navadi vendarle ulica premaga, on pa stori takšen konec kakor vse okoli njega.

Nekaj najsposobnejših mož, kar sem jih poznal, je živelo po manjših mestih in vaseh. Ti še samega sebe niso poznali. Bili so pametni kakor kakšen minister, morda še bolj. Ampak gibčnosti ni bilo v njih.

Povsod dobite ljudi, ki niso tam, kjer bi morali biti. Veliko jih je, ki rajši žive lepo mirno življenje, kakor da bi napravili veliko kariero. Morda delajo prav. Kdo ve? Vse kakor pa je škoda, da človek, ki je sposoben

in nadarjen, ne da svojim sposobnostim prilike, da bi se razvile. Dolžan pa je narodu kakor tudi sebi, da dá svetu najboljše, kar je v njem.

Golo naključje je, kje človek v življenju prične. To je nekaj, kar ni v njegovi oblasti. Odrasel človek pa ne sme obtičati v razmerah, ki ga ovirajo v razvoju. Iti mora tja, kamor pritiče. Iti mora iskat ljudi, med katere sodi, in dela, ki je primerno zanj.

Večina slavnih mož je imela v življenju slab začetek. Clive ni uspel kot pomočnik. Newton se ni obnesel kot mlad kmetiški hlapec. Fred Selous, znameniti lovec na leve, ni imel uspeha kot zdravnik. Ford ni bil za šolo. Edison tudi ne. Tako se je godilo še mnogim drugim v mladih letih, pozneje pa so postali veliki voditelji in misleci.

Vsak človek je za nekaj. Poznal sem mladega človeka, ki ni bil na videz za nobeno rabo. Različna podjetja so ga že odslovila. Šel je za konjskega hlapca in je postal velik trener konj. Za kupčijo je bil preneumen, pri konjih pa je bil genij. Nazadnje je torej le našel svojo srečo.

Vsakdo se mora seveda prej prepričati, ali je ustvarjen za tisto, kar je, ali ne. Od daleč

se nam vidijo vsa polja zelena. Krivda je lahko tudi na njem, in ne na okolici.

Če pa vidi, da tisto delo ni zanj in da se ne bo mogel uveljaviti, naj gre drugam. Ali naj ostane tam, kjer je, pa si izbere drugo delo, ali naj gre k drugi tvrdki ali k drugi stroki ali pa v drug kraj.

Rastline in drugo drevje morajo imeti zemljo, ki jim godi. Vrtnice uspevajo v glinasti zemlji, nageljni ne. Imel sem vrtnarja, ki je vsadil nageljne v ilovnato zemljo. Zrasle so slabotne, zanikarne rastline, ki so komaj naredile cvet. «Z nageljni pa nisem imel sreče», je rekel. Drugo leto jih je vsadil v pravo zemljo in so dobro uspevali. Nageljni niso bili krivi, ampak zemlja.

Vsaka rastlina, vsako drevo potrebuje svoje, če hoče uspevati. Z njimi je treba ravnati, kakršna je pač njih narava. Pred kakimi 15 leti je več ameriških tvorničarjev poizkušalo v Floridi gojiti rastlino sisal. Vzgojili so visoke rastline z velikimi listi. Spoznali pa so, da so vlakna bila brez vrednosti. Zemlja je bila pre-dobra. Rastline niso uspevale in ves poizkus se je ponesrečil.

To dejstvo velja prav tako za ljudi kakor za rastline. Vse križem po svetu imamo tvornice, prodajalnice in ljudi, ki niso na svojem mestu.

Ostanejo tam, kamor so pač slučajno zašli. Posledica tega je, da zaslužijo samo pare, ko bi lahko zaslužili dinarje. Toliko da životarijo. Trdo se borijo, samo da se vzdrže.

Noben človek ni popoln sam v sebi. Kaj bi bil Hertschel brez teleskopa? Kaj Paderewski brez klavirja? Kaj Paganini brez gosli?

Velik socialen zakon je, ki mu pravimo «milieu» — okolje. To je vpliv, ki ga ima naša okolica na nas. So zunanji vplivi, ki so nujno potrebni za razvoj notranjih sposobnosti.

Najboljši prodajalec na svetu bi na pr. na samotnem otoku nič ne opravil. Najboljši modni risar na svetu bi ne mogel nikamor, ako bi živel v oddaljenem gorovju.

Marsikateri človek živi nekako tako, kakor je živel Robinzon. Živi med ljudmi, ki ga ne razumejo. Kar se tiče simpatij in pobude, bi prav tako lahko živel na samotnem otoku. Nima tovarišev. Nima družbe. Ljudje okrog njega ga imajo za čudaka. Zakaj ne gre drugam?

Mar ni resnica, da je življenje v prvi vrsti iskanje prijateljev? Blagor njemu, ki je dobil sebi primerno delo, trikrat blagor njemu, ki je našel pravega prijatelja.

Ako hočete v svojem poslovnem življenju uspevati, se morate družiti z ljudmi, ki imajo

kaj pokazati. Ljudi, ki sami nikamor ne morejo, vetrenjakov in črnogledov se ogibajmo. V slednji krčmi dobite omizje, ki zasmehuje tiste, ki so kaj dosegli. To je modrost, ki jo stresajo po krčmah vesoljnega sveta, ki pa nikomur nič ne koristi.

Ako hočete imeti srečo, se morate družiti z ljudmi, ki vedo več ko Vi. Vsaj v prvi polovici svojega življenja se morate učiti od tistih, ki so modrejši in pametnejši. Najabotnejši ljudje na Angleškem so tisti, ki kupujejo nasvete in migljaje za stave pri konjskih dirkah od voglarjev konjskih dirk. Ko bi ti voglarji vedeli, kateri konj bo zmagal, bi sami stavili in zabogateli.

Ako hočete izvedeti, kaj je sreča, ne smete iskati pouka pri nesrečnikih. Ako se hočete učiti prodaje, se je ne smete učiti pri ljudeh, ki vse svoje življenje niso prodali nobenega blaga. Poiskati si morate pravega učitelja. Učiti se morate od ljudi, ki kaj vedo.

V tem tiči vrednost dobrih življenjepisov. Oni nam pripovedujejo, kako so možje, ki so kaj dosegli, začeli svojo kariero. Pripovedujejo nam, kaj so ti možje storili, da so se povzpeli do vrha.

Vsak mlad človek, ki si izbira poklic, naj bi si najprej poiskal dobrega učitelja. Bolje je,

da dela za manjšo plačo pri podjetju, ki je v pravih rokah, kakor za večjo pri podjetju, ki ga ne znajo voditi.

Ako torej hočete biti srečni, morate pač iti tja, kjer je sreča. Dati morate sreči priložnost, da se Vam približa. Pregledati morate vse širno polje človeškega dejanja in nehanja in poiskati najboljši prostor, ki se Vam zdi primeren.

Prvo, kar mora vsak ambiciozen mlad človek, ki nič nima, storiti, je to, da si prihrani nekaj denarja. Ta vsota naj mu bo pogonsko kolo. Naredila ga bo samostojnega. Dala mu bo priliko, da poizkusi svojo srečo. Pomagala mu bo, da si jo popravi.

Nekje na tem širnem svetu je prav gotovo mesto, ki čaka nanj, in ako si ga bo znal poiskati, bo srečen in zadovoljen.





---

*Vzbujaj ugodno  
pozornost!*

5

---



Najhujše, kar se more človeku zgoditi, je, če ga drugi nimajo za mar. Če hodi skozi življenje od zibelke do groba, ne da bi vzbujal izven doma kolikor toliko ugodne pozornosti, je res hudo.

Kakor pravi pesnik Gray v svoji znameniti elegiji:

«V zakotju mora mnoga roža cvesti  
in sladki vonj razsipati v praznoto naokrog...»

Pravi namen rože in sploh vsake druge cvetlice je, da vzbuja ugodno pozornost. Narava si je izmislila cvetlice kot nekako vabo za čebele. Obstanek rastlin je odvisen od tega, če se lahko vidijo, in na to stran so si cvetlice in človeška bitja precej podobna.

Občutek človeka, da se hoče skriti, želja, da bi ga drugi ne opazili, nikakor nista čednosti na tem prizadevnem svetu. Bolesten znak je to, ali da praktično povemo, defekt.

Ako hočemo imeti res kaj uspeha v svojem življenju, moramo vzbujati ugodno pozornost. Najhitreje in najceneje dosežemo to, če na-

jamemo časniškega agenta, ki jih je v Londonu vse polno. So pa še boljši pomočki. Vsak človek si mora poiskati svojo metodo, ki najbolje ustreza njegovim potrebam in njegovim sposobnostim.

V Londonu na pr. živi osem milijonov ljudi. Večina si zasluži komaj toliko, da se za silo preživi, nič več. Problem pa je ta: kaj naj človek naredi, da bi se izkopal iz te množice.

V ta namen pa ni treba napraviti nič posebnega. Originalnost je le do neke mere dobra. Podpirati jo mora vedno zdrav razum. Kako se pa človek lahko izkaže s kakšno nenavadno sposobnostjo — je drugo vprašanje.

Na to stran je za umetnike kaj lahka reč. Mahoma lahko vzbudijo splošno pozornost s tem, da naslikajo sliko, ki jo sprejme angleška Kraljevska akademija umetnosti. Umetnik lahko zaslovi v enem samem tednu.

Arhitekti, zdravniki in drugi niso tako srečni. Oni nimajo nobene Kraljevske akademije. Marsikateri arhitekt mora po dvajset let pozabljen čakati, preden priznajo njegove sposobnosti.

Tudi v trgovskem življenju nimamo nobene Kraljevske akademije. Vsak posameznik si

mora sam poiskati pot, če se hoče izkazati. Ako nam to ne uspe, smo izgubljeni.

Nekoč sem slučajno stopil v majhen restavrant, kjer sem prav dobro jedel. Jedi so bile okusne, in vendar nenavadne; človek je dobil tam različne tuje jedi. Prav poseben restavrant je to bil na vsako stran.

Vprašal sem lastnika: «Imeniten restavrant imate. Zakaj pa ne delate zanj večje reklame?»

«Ej!» je odvrnil nekam mogočno, «moji vsakdanji gosti že vedo, kje sem.»

To je bil tako neumen odgovor kakor le kaj. Šest mesecev pozneje je restavrant že propadel. Lastnik je izgubil ves svoj denar — prihranke dolgih let. On je mislil, da ni imel sreče. Ni pa vedel, da ni dovolj, če znaš pripraviti najboljšo jed na svetu, ampak da se mora celo za to delati reklama.

In tako lahko vidite v vsaki ulici po več takšnih pohlevnih trgovcev, ki tako delajo. Kakor bi imeli strah pred reklamo. Tujcev se bojijo. Ti ljudje bi sploh nikdar ne smeli biti trgovci. Morali bi biti državni uradniki ali pa čuvaji na svetilnikih. Kot trgovci pa ne morejo uspeti.

Vsak trgovec bi se moral vprašati: «Ali je moja prodajalnica dovolj vidna?» Morda je prepleskana medlorjavo ali pa se po barvi čisto

nič ne razlikuje od prodajalnic ob obeh straneh. Morda bi bilo bolje, ako bi jo dal prepleškati belo, rumeno ali pa rdeče. Pomagati bi moral ljudem, da bi jo lažje dobili. Večina ljudi, ki gredo mimo, je sploh ne opazi.

Nekaj posebnega — to sta besedi, ki bi nanji moral trgovec neprestano misliti. Ali je v njegovih oglasih kaj posebnega ali so čisto navadni, nezanimivi, da jih nihče nima za mar? Ali so njegovi vozički, ki z njimi razvažajo blago, drugačni, posebni, ali prav takšni, kakršne imajo njegovi konkurenti? Ali so ljudje, ki jih ima v trgovini, prijazni in ljubezni ali so pusti in dolgočasni, da se jim komaj ljubi usta odpirati? Ali je blago v njegovih izložbah izloženo na poseben način ali je kar tako nakopičeno v njih in so na njem samo cene zapisane?

Te dve besedi «nekaj posebnega» lahko pomoreta vsakomur do imetja, kdor si ji dobro zapomni. Geslo znamenitega trgovca Johna Wanamakerja je bilo: «Prodajaj pravo blago po pravi ceni in daj, da bodo ljudje vedeli, da ga imaš.»

Daj, da bodo ljudje vedeli — to je tisto, kar je najvažnejše. Ni dovolj, da imaš blago. Kako dobiš kupce — to je bistvo prodajne umetnosti.

Prav neumne so besede: «Saj tisti, ki kupi, drugim pove.» Manjši trgovci, ki nikamor ne morejo, se tolažijo s tem. S tem opravičujejo svojo nezadostno reklamo in svoj na nobeno stran originalni način poslovanja.

Kupovalci se ne bodo nikdar zavzemali za trgovino, če tega gospodar sam ne stori. Samo tisto bodo povedali drugim, kar jim on sam pove. To priča, kako velikansko moč ima reklama za razmah trgovine. Tega ne sme nihče omalovaževati, najsi je trgovec ali arhitekt ali umetnik. Celo škofje so že upoštevali vrednost reklame.

Reklamo delati se pravi razglašati, kaj prodajamo ali kaj sploh znamo. Reklama nas otme iz pozabljenja. Ona nas dvigne iznad drugih. Eden izmed najbolj nadarjenih trgovcev, kar jih je kdaj bilo, je bil Woolworth. Najprej je odprl 1600 majhnih prodajalnic, potem pa je zgradil najvišje poslopje na svetu, da bi obrnil pozornost občinstva na svoje male prodajalnice. Vedel je, da mora na posebno očiten način ljudi opozoriti nanje. Zato je zgradil poslovno poslopje, ki je dvakrat višje od cerkve sv. Pavla v Londonu.

Velike trgovske hiše Whiteley's, Harrod's in Selfridge's so dokazale vsem trgovcem Angleške, kakšno privlačno moč ima mogočno

poslojpe na občinstvo. Minili so časi, ko so ljudje radi hodili v majhne, enonadstropne prodajalnice. Sedaj vro v velike prodajalnice kakor čebele na velik vrt.

«Pozornost je treba vzbujati!» To pravilo pa ne velja samo za kapitaliste. Tudi kot nameščeneec lahko vzbujáš pozornost, namreč s tem, da poveš kakšno dobro misel za izboljšanje poslovanja, kratkomalo, da storiš več kakor samo svojo dolžnost.

Ako opravljaš navadne reči na navaden način, si s tem nikamor ne pomagaš. To je morda žalostno, ampak resnično. Navadne plače niso posebno visoke. Tudi ni nobenega vzroka, zakaj naj bi bile.

Res je namreč, da je večina ljudi napačnega naziranja glede vprašanja, kako naj se človek uveljavi. Doma in v šoli jim večkrat vtepajo v glavo, naj ne silijo v ospredje. Zato pa imajo tistega, ki si prizadeva, da bi se kakorkoli uveljavil, za prevzetnega, napihnjeneega človeka. To pa ni prav. Zakaj on hoče samo pokazati tisto, kar misli, da zna, ali kar za gotovo ve.

S tem pa ne maramo reči, da naj bo človek predrzen in oblasten. Tudi ne, da naj sili tja, kjer ga ni treba. Ampak da naj zavzema svoje mesto kot človek med ljudmi in naj se ne skriva kakor bojazljiv zajec.



Ne gre samo za posebno redke sposobnosti, ampak za to, kako zna kdo svojo sposobnost prav uporabiti.

Ljudje, ki so tako srečni, da zapovedujejo, po navadi niso za bogve koliko bolj nadarjeni kakor ljudje srednjih slojev. Ampak oni so se znali uveljaviti. Niso strpeli, da bi se nihče ne zmenil zanje.

Ako se zna človek uveljaviti, se prerine veliko laže naprej. Ali niste še nikdar opazili, da se ljudje, kadar je velika gneča, umikajo, če se hoče kdo po vsej sili preriti skozi nje? On je dinamičen, oni pa statični. Izmed desetih ljudi je devet statičnih. Zato je vedno tako lahko voditi množice.

Koliko je na primer ljudi, ki bi bili sposobni, da bi javno govorili, ko bi bili malo bolj energični in častilakomni. Trema na odru je nekaj otročjega. Prav nobenega vzroka ni, zakaj bi se človek bal tako naivne in dobrodušne stvari, kakor je občinstvo. Na javnih shodih ali na zborovanjih delničarjev je vedno najlepša priložnost, da se izreče prava beseda o pravem času. Skoraj na vsakem zborovanju dobi lahko en sam človek vse zborovalce čisto na svojo stran, če mu le šine v pravem trenutku prava misel v glavo. Večina ljudi ve čisto dobro, kaj

je bilo treba reči, pa rajši mirno obsede. Nič ne zinejo. In tako zamude najlepše prilike.

Kakor hitro ima človek dobro misel, bi moral vstati in jo povedati. Ako ne ve drugega storiti, lahko pošlje pismo temu ali onemu dnevniku. V naši deželi (na Angleškem) ima vsak človek pravico do svojega mnenja in pravico, da to mnenje tudi svobodno izreče. V resnici pa izkoristimo mi vsi le prav malo tistih pravic, ki nam gredo.

Največ ljudi je, ki so kakor neme živali. Ko bi imeli repe, bi najbrže niti ne mahali z njimi. Ostali bi tihi in pasivni.

S tem, da povemo naravnost, kar mislimo, si tudi lahko hitreje zaslužimo denar. Tudi je to dolžnost, ki smo jo dolžni samemu sebi in svojim someščanom. Kjerkoli so ljudje nemi, pasivni, tam so vedno tudi diktatorji. Ves princip samovlade se naslanja na to, da vsak državljani svobodno pove, kar misli. Nad narod zajcev pa se nazadnje vedno spravi volk.

Uspeh ni torej, kakor vidite, nič drugega kakor stališče, ki ga drugi proti nam zavzemajo. Tega ne smete nikoli pozabiti. «Uspeha» ne morete imeti skritega v možganih, kakor skriva školjka svoje bisere. Najprej si ga morate zaslužiti, potem pa morate ljudem pokazati, da ga zaslužite. Sposobnosti same Vas

ne otmo nikdar iz pozabljenja in Vam ne bodo dale prilike, da bi bili svetu v korist.

Še nikdar ni nihče dosegel trajnega uspeha brez borbe. Ni dovolj, da pohlevno vztrajamo. Zasluga sama ne zadostuje.

Na stotine je načrtov, kako vzbudite ugodno pozornost, in najmanj enega izmed njih morate najti.

Ako Vam to ne uspe, pojde dolgi sprevod mož in žensk mimo Vas, ki Vas bodo prehiteli — ne glede na to, kakšne vrline in sposobnosti imate.

Nobenemu parlamentarnemu odseku ne bo naročeno, da Vas poišče. Noben generalni ravnatelj ne pride k Vam, da povabi prav Vas iz dolge vrste svojih uslužbencev k sodelovanju. Zakaj skoraj ne verjamem, da se bo spomnil na Vas, ako se tiščite v kotu.

Sreči morate dati priliko, da Vas poišče in nagradi. Najprej morate gledati, da Vas bo svet opazil — potem pa morate znati na kakršenkoli način vzbuditi prijetno pozornost.

To ni moje naziranje niti pravni zakon, ampak čisto navadno pravilo, po katerem se uravnava krožni tok človeške sposobnosti. Učite se tega pravila takoj, ko začnete svojo kariero, in če se boste ravnali po njem, Vam bo marsikateri neuspeh prihranjen.



---

*Poizkusi srečo!*

6

---



Marsikdo izmed nas misli, da mu bodo pečeni golobi kar v usta leteli, in zapravlja tako svoje življenje. To je izgubljen čas. Ni je reči, ki bi bila popolnoma gotova. Ni ga načrta, ki bi bil kdaj za sto odstotkov gotov. Povsod je riziko. Vselej, kadar me povabijo, da bi sodeloval pri kakšnem podjetju, vprašam najpoprej: «Kakšne so nevarnosti?» Če reče tisti, ki me vabi: «Nobene nevarnosti ni», se ne pridružim. Rajši vidim, da že prej poznam nevarnosti, kakor da bi jih pozneje izvedel.

Če Vam je za varnost, pustite svoj denar v banki in se zadovoljite s 3 %. Ako pa hočete 10 %, morate malo riskirati.

Trgovina in obrt sta, bi rekel, nekakšna hazardna igra. S spretnostjo in preudarkom lahko zmanjšamo riziko na minimum, ogniti se mu pa nikoli ne moremo.

Varnost — kaj takšnega sploh ni. Še v postelji nismo varni. Človek je kakor otok, ki ga od vseh strani obdajajo nevarnosti. Nevarnost in življenje gresta vštric. Nič razen smrti ni gotovo.

Še nikoli nikjer si ni noben človek naredil premoženja, ki ni pričel z rizikom. Nihče se ne more resno lotiti problemov življenja, kdor ne upošteva rizika kot nekaj samo po sebi umevnega.

Poizkusi srečo! To je zakon življenja. Prav tako težko ji uideмо kakor vremenskim muham. Ima tudi nekaj dobrega na sebi. Ona dela življenje vredno življenja. Pomnožuje senzacijo. Življenje brez rizika bi ne bilo toliko vredno, da bi se človek vzdignil iz postelje.

To je tudi vzrok, zakaj toliko velikih podjetij propade. Ona se poizkušajo ogniti vsakemu riziku. Tesno se oklepajo starih navad in se boje vsega, kar je novega.

Preveč je trgovcev in tvorničarjev, ki so kakor leseni možici. Krčevito se oklepajo starega sistema, ker mislijo, da je varnejši. Ampak se motijo. In potem se čudijo, če njih podjetje propade in pridejo novi ljudje, ki prično z novimi metodami, prepričani, da ni nič tako nevarnega, kakor če se vse žrtvuje dozdevni varnosti.

Varnost! To geslo je sicer čisto dobro, pa samo tedaj, kadar gremo čez cesto ali kadar imamo nevarno orodje v rokah. Kadar je pa treba povzdigniti trgovino, ne bomo veliko



opravili z njim. Tudi značaja si ne bomo izobrazili z njim.

Zdaj si ni težko razložiti, zakaj ima majhno podjetje lahko večje odstotke dobička kakor veliko. Ker se ne boji riskirati. Navadno tudi vodi takšno podjetje en sam človek; en človek pa ima vedno več poguma kakor cel odbor ali upravni svet.

Ena največjih napak oblasti je ta, da jim je natančnost več ko vse drugo. Napake se boje kakor hudič križa. Natančnost jim je več ko sposobnost, napredek in dobiček.

Brž ko postane kupčija varna, začne giniti dobiček. Ako delamo samo tisto, kar zna vsakdo, se ne da veliko zaslužiti. Če hočete prehiteti konkurenco, morate poiskati nevarnost.

Dve poti sta v trgovini: široka cesta, ki vodi v bankrot, pa ravna, ozka cesta, ki vodi do uspeha. To velja v trgovini kakor v morali. Ako hodite z množico, boste morali deliti z množico, in ta delež bo kaj majhen.

Ali niste že večkrat opazili, da imajo tisti ljudje srečo, ki se ne ustrašijo posebno, če jim kaj izpodleti? Prej ali slej bo tisti, ki je že večkrat izgubil, na vsak način dobil.

Noben človek se ne more v nobeni stroki kam više povzpeti, če ne more prenašati izgub.

Ako hoče imeti uspeh, ga mora plačati. Če si ves dan dela skrbi in prečuje polovico noči, je s tem dokazal, da ni kos delu, ki se ga je lotil. Ne more upati, da bo kdaj kaj več dosegel.

Marsikaterega prodajalca časopisov tare silna skrb, da ga bo tista mala odgovornost, ki jo ima pri razvajanju časnikov, časopisov, revij itd., spravila v bolnico ali pa celo v grob. Na drugi strani pa imamo ljudi, ki načelujejo več družbam in podjetjem in imajo veliko odgovornost, a vendar živijo dolgo in srečno in dobro spijo vsako noč.

Ena izmed pglavitnih prednosti sporta je, da nas uči, kako se opažajo šanse. Uči nas pošteno igrati in da nismo kakor deteta, ki venomer vekajo. On nas uči, kako prenesemo udarce, ne da bi se zgenili. Njegova zasluga je, če nismo prerahločutni in nespodobni.

Življenje je za vsakogar izmed nas bolj ali manj sportna igra. Enkrat dobimo, drugič izgubimo. Bolj ko se bojimo, da izgubimo, večkrat bomo bržkone izgubili.

Zato bi jaz rekel vsakemu mlademu moškemu in vsaki mladi ženski, ki stopata v življenje: «Le pogumno naprej! Poizkusite sami! Ne bojte se izkušnjav! Pridobivajte si iz»

kustev! Zbirajte denar, pa igrajte! Ampak igrajte dobro in vztrajno in vse do konca!»

Ali more večja sramota doleteti kakšno deželo kakor je ta, da mora gledati mlade, čvrste, sposobne ljudi, ki iščejo samo lahkega dela?

Kaj more biti hujšega za ljudstvo, kakor če vidi, da delavske zveze strahujejo mezdne delavce? Kaj more biti bolj pomilovanja vredno, kakor če jih vidimo združene v skupine pa pregnane od dela samo zato, da pomagajo delati kariero tolpi političnih pustolovcev?

Strah, da človeku ne poreko lopov, ga pogosto pripravi tako daleč, da postane izdajalec — izdajalec samega sebe, izdajalec svoje družine ter izdajalec svojega podjetja in naroda, katerega član je.

Kjerkoli je kakšen bojazljivec, tam je vedno tudi kakšen lopov, ki ga izkorišča. Dokler bo kaj strahopetcev na svetu, tako dolgo bo vedno dovolj izsiljevalcev, izkoriščevalcev in diktatorjev.

Tisti, ki jim je edini življenjski namen ta, da se ogibajo nevarnosti, bodo zmeraj prišli iz blata v lužo. Tisti, ki se strašijo neuspehov, gotovo ne bodo dosegali uspehov.

Je pač tako, da se delajo napake povsod. Povsod so nevarnosti, povsod tudi neuspehi. Britska vladavina ni zgrajena samo na uspe-

hih, ampak tudi na neuspehih. Skoraj vsak človek, ki je dosegel uspeh, je doživel izpocetka tudi neuspehe. Glavna stvar je, da človek vztraja.

Vsak pameten trgovec bi moral vedeti, da tudi iz rizika lahko izvira dobiček. Moral bi deset odstotkov svojega premoženja dati na stran za poizkuse — za preizkuse novih idej. To ga bo odvracalo, da ne bo boječ in nemoderen.

Boj za obstanek lahko pričnemo prav za prav šele tedaj, kadar spoznamo, da najhujših težav nikdar ni. Ves strah je po navadi prazen in je samo izrodek naše strahopetne domišljije.

Noben človek se ne sme dati prestrašiti niti tedaj ne, ko bi mu zdravnik rekel, da ne bo živel več ko samo še dve leti. Zdravniki se večkrat zmotijo. Neki zdravnik je dejal Cecilu Rhodesu, da ne bo živel več ko samo še šest mesecev. Rhodes se je odpravil v Afriko in je živel še 28 let. Bržkone je živel dalje ko njegov zdravnik.

Koliko mož je, ki jih spremljajo nevarnosti vse življenje, pa dočakajo visoko starost. Tako je na pr. slavni lovec na leve, Fred Selous, ki je vse svoje življenje prebil v nevarnosti, doživel 63 let, ko ga je zabodel neki Nmec. Ustrelil je 31 levov, 100 bivolov in prav toliko

slonov. Ljubil je nevarnost in je živel dalje časa kakor večina plahih ljudi.

Clive je, ko mu je bilo 25 let, organiziral majhno armado iz 900 mož in pognal Francoze iz Indije. Pozneje je s samo 3000 možmi napadel indsko vojsko, ki je štela 58.000 mož. Bil je v hudi nevarnosti. Verjetnost zoper njega je bila 19 proti 1, ampak zmagal je in spravil Indijo pod britansko vladavino.

Tudi Warren Hastings se ni zmenil za nevarnosti. S 50 angleškimi vojaki je osvojil mesto Benares v Indiji. Naredil je mir v deželi. Živel je sredi nevarnosti in doživel 76 let.

Pogumni Škot Murdo Mackenzie ima sedaj 80 let. Vse svoje življenje je preživel med divjaki v Mehiki in Braziliji. Dandanes je najimovitejši govedorejec na vsem svetu. Nikdar ni nosil revolverja pri sebi. Zakaj ne? Ker nikdar ni poznal strahu. Njegov pogum ga varuje. Tega se je živo zavedal, in sreča mu je ostala mila.

Spoštovanje pred človekom, ki ne pozna strahu! Pionir je. Nevarnosti mu gredo same s poti. On ustvarja nove mogočnosti, nove metode, nova bogastva. Vsak trgovec, ki je dosegel kaj uspeha, ve, da je pogum sicer najredkejša krepost, da pa prinaša največ dobička.

«Bojim se» — te dve zoprni besedi lahko slišiš po večkrat vsak teden. Na tisoče jih je, ki jih strah odvrča od marsičesa. In ta strahopetnost jih dosti stane. Na tisoče jih je, ki bi izlahka podvojili svoje dohodke in povečali

Najhujša vseh ovir je strah. Bojazljiv človek spoštovanje samega sebe — ko bi se le upali. ne doseže nikoli svojega namena. Vse ga odriiva. Na njegovi zadnji oplati se zmeraj poznajo brce.

Pogum je ključ, ki odpira zakladnice. To velja za današnje čase prav tako kakor za nekdanje. In tako bo tudi ostalo.

Eden mojih idealnih Angležev je ta čas Sir Alan Cobham. Nevarnost mu je drugi poklic. Drugi mojih idealnih Angležev je major Segrave. Z avtomobilom je letel kakor krogla z brzino 207 milj na uro.

Da povem vso resnico: še eden mojih junakov je mali, rdečelasi Teddy Baldock iz Poplarja. Kadar dobi v rokoborbi udarec, se bori še huje.

Vsak teh možakov je postal v svoji stroki champion s tem, da je zrl nevarnostim brez strahu v oči in se preril skozi nje.

Ta duh srčnosti in smelosti — ako ta izumre v Veliki Britaniji, potem zdrknemo nazaj na

drugo stopnjo in drug mlajši narod pride na našo stopnjo.

Poizkusite srečo! Riskirajte! Storite, kar se bojite storiti. Kljubujte zaprekam! Pogum za-  
leže toliko kakor tretja roka.

Sreča streže vselej in povsod samo tistim,  
ki so si jo znali sami poiskati.





*Zanimaj se za  
vsako reč!*

7



Več ko človek ve, tolikanj laže se dokoplje do sreče. To je vendar čisto razumljivo, dasi spozna večina ljudi to šele tedaj, kadar je prepozno.

Po navadi spoznajo ljudje šele, kadar dosežejo 60. leto in so že davno člani «Društva omahljivcev», kaj so vse zamudili s tem, da niso pravega o pravem času vedeli.

Brž ko zapusti človek šolo, pa najsi je bogat ali siromak, bi se moral najpoprej vprašati: «Kako si razširim obzorje?»

Neki učenjak pravi, da so človeški možgani samo do 10 % svoje razvojne možnosti razviti. To je prav tako, kakor ako bi imel človek stanovanje z desetimi sobami, pa bi uporabljal samo eno. V šoli uče samo abecedo. Človek pa se mora izobražati, dokler živi.

Nedavno je umrl v ubožnici mož, čigar možgani so tehtali nič manj ko štiri funte. Narava mu je dala priliko, da bi lahko postal eden največjih mož svojega časa. Ampak on ni izkoristil te prilike.

Danes ta dan, ko je toliko javnih knjižnic, ne sme nihče opravičevati svoje nevednosti z uboštvom. Nihče ni prisiljen, da bi o svetu, v katerem živi, nič ne vedel. Vse lahko ve, če le hoče. To znanje stane malo ali pa nič. Ni mu treba drugega kakor iztegniti roko po njem.

Vse preveč je ljudi, ki žive kakor puščavniki skromno in poceni in se sploh ne zanimajo za svojo okolico.

Pravijo, da morajo napraviti mlade račke, kadar se izvale, kratko tridnevno vzgojno dobo. Tri dni tavajo radovedne okoli in izkušajo dognati, na kašen svet so prišle. Ko ti trije dnevi minejo, je uka konec. Vsega, česar se v tem času niso naučile, se pa boje vse svoje žive dni. Nič novega se več ne nauče.

Zdi se mi, da je veliko ljudi, ki so čisto takšni kakor te račke. Kakor hitro dobe službo, se nič novega več ne uče. Priznati moram, da naš tvorniški ustroj zelo olajšuje delavcu, da ostane neveden. Nič manj ko 70 delavcev je treba, preden je en čevelj narejen. V večji tvornici ne zna večkrat nihče razen delovodje narediti celega čevlja. Vsi drugi so zadovoljni, če znajo napraviti samo del čevlja.

Zaradi tega so nekatere tvornice ustanovile tako imenovane «deteče moštvo», t. j. nekaj spretnih ljudi, ki jih lahko uporabljajo pri raz-

ličnih delih. Ti so tudi bolje plačani, kar je tudi prav in pravično. Oni so se učili več kakor jim je bilo nujno potrebno. Posledica tega je bila, da so se povzpeli malo više.

Večkrat pravi delodajalec: «Ne, tega delavca ne morem povišati. Ne zna dovolj. Samo eno reč zna.» Potem se pa gospod Slabe čudi, zakaj nima sreče.

Ako hočete vedeti, za kako malo reči se navaden človek zanima, pojdite samo v krčmo in poslušajte, o čem se tam ljudje razgovarjajo. Govor se po navadi plete o vinskih cenah, o sportu, o plačah in o vremenu, drugo so čenče. Pametnega se sliši prav malo. Največkrat dobite tam tudi še nekaj črnogledov, ki dajejo duška svojemu naziranju, da gredo na tem svetu vse bolj navzdol in da se ne da nič narediti zoper to.

Celo na Angleškem je na milijone takšnih črnogledov — ljudi, ki nič nečitajo, ki niso bili nikoli po svetu. Njih zanimanje je krajeno tako omejeno kakor pri konju. Zanje ni upanja, da bi se kam više povzpeli. Kako se more takšnim ljudem sploh približati sreča?

Po naših tvornicah in podjetjih je na tisoče ljudi, ki so samo za eno reč, kakor dresirane živali v cirkusu. Naučili so se tega ali onega preprostega dela in s tem si služijo kruh.

So tako imenovani mehaniki, ki poznajo samo ene vrste stroj. To je mimo drugega krivo, da je med njimi toliko brezposelnih. Takšen delavec mora potem čakati, dokler ne najde podjetja, ki ga potrebuje prav za tisto delo, ki se ga je on izučil. Večkrat mu še na misel ne pride, da bi lahko še kaj drugega znal.

Ustroja v tvornicah pa ne smemo delati odgovornega za to, da je človeški um okrnel. Nihče ne brani nikomur, če se hoče česa naučiti, razen morda delavske zveze. Vsakdo ima lahko svoje oči odprte, vsakdo si lahko kupi učnih knjig, vsakdo lahko obiskuje večerne tečaje. Vsakdo se lahko nauči vsega fabrikacijskega poslovanja prav tako natanko kakor svojega specialnega dela.

Poznam podjetje v Londonu, pri katerem pravijo ravnatelji vselej, kadar gre za nov problem: «Vprašajte Williamsa.» On je edini človek, ki bi ga podjetje ne moglo pogrešati. Ta Williams je konverzacijski leksikon podjetja. Plačo ima lepo. Sčasoma utegne biti še ravnatelj. Zakaj? Ker veliko ve. Glavo ima polno raznih osnov.

Nedolgo tega je prišel k meni mladenič naravnost s cambridgeske univerze, da me vpraša za svet glede svoje bodoče kariere. Imel je sicer imovitega očeta, pa ni maral, da bi ga on

redil. Svetoval sem mu tole: «Delajte eno leto v banki, eno leto v reklamni agenciji, eno leto pa v tvornici. Potem si šele izberite trajen poklic. Ko boste to troje preizkusili, boste o treh glavnih stebrih: o finančnih rečeh, o prodaji in produkciji, ki na njih sloni trgovina, toliko vedeli, da Vam bo zadostovalo za vsako kariero.»

Pri nas se večkrat slišijo nespametne besede: «Vsega se je učil, pa ne zna nič.» Jaz pa mislim, da je čisto dobro, ako človek, ki se hoče na enem področju povzpeti do vrha, pozna vsaj kolikor toliko tudi vse drugo.

Poglejmo na pr. glavnega ravnatelja tvornice. Ta mora znati od vsakega nekaj. On mora znati voditi ne samo pisarno, ampak tudi ves obrat in prodajni oddelek. On mora dosti vedeti in znati. In več ko ve, tem bolje za podjetje, ki ga vodi.

«Za koga pravimo,» je rekel Lord Fisher, «da ima pasjo srečo? Po navadi za tistega, ki ne zanemari nobene podrobnosti.» Tako je, in čim več podrobnosti ve človek o različnih rečeh, tolikanj prej mu bo ostala sreča zvesta.

Na Angleškem pravijo: «Na kotalečih se kamnih se mah ne nabira.» Tudi to je neumen pregovor. Za vsakega človeka je dobro, če se malo kotali po življenju, to mu odbije ogle in

obrusi robove. Vsak mlad človek bi si moral nabrati, vsaj prej, preden se oženi, kolikor mogoče veliko izkustev.

Potem pravijo tudi: «Denite vsa jajca kar lepo v eno košaro.» Tudi Andrej Carnegie je rad tako rekel, ampak on sam ni na ta način pričel svoje kariere. Ko je izpolnil 28 let, je bil delničar desetih različnih družb. Študiral je najrazličnejše trgovinske panoge. On je dokazal, da koncentracija kapitala ne pomeni omejitve interesov pri človeku.

Pokojni lord Cowdray, doslej največji stavbni inženjer na svetu, je bil človek, ki se je zanimal za sto reči. On se je učil do konca svojih dni.

Ko je Pensylvanska železniška družba hotela izkopati predor pod reko Hudson, je morala poklicati Cowdraya. Noben inženjer v Združenih državah ni znal zgraditi takšnega predora. Cowdray ga pa je. Predor so zgradili in je še danes ta dan eno izmed inženjerskih čudes Amerike.

Vemo, da začne človeško telo s 40 leti postajati okorno. Kostni so vedno bolj krhke. Krvne žile poapnevajo. To je pričetek starosti. Nobenega vzroka pa ni, zakaj bi se ta proces prenesel tudi na možgane. Možgani 70 let sta



rega človeka bi morali biti prav tako prožni kakor možgani dvajsetletnega človeka.

Če je duh človeka veder, je že nekaj. Če ima človek dobro glavo, v tem tiči skrivnost vsega znanja. Če se zanima za kolikor mogoče dosti reči, se mu s tem odpirajo šanse.

Ribič, ki lovi ribe z mrežo, ima več upanja na dobro lov kakor tisti, ki lovi na trnek. Tisti z mrežo utegne naloviti cel cent rib, oni s trnkom pa le dve, tri. Prav tako bo človek, ki ima veder um in bistro glavo, sprejemal vase ideje od vseh strani. On se bo učil iz vsega, kar se godi okoli njega.

Marsikdo si je že iz reči, ki se je z njo ukvarjal za kratek čas, ustvaril veliko podjetje. Eastman, ki je ustanovil znamenito družbo Kodak, je bil bančni uradnik, ki se je rad ukvarjal s fotografiranjem. Gillette, izumitelj splošno znanega brivnega aparata, je bil potnik, ki se je rad bavil s tehničnimi rečmi. Izumitelj telefona Bell je bil profesor govornišтва, ki se je rad ukvarjal z električnimi poskusi.

Znanstvene stroke podpirajo druga drugo. Vsi poklici prehajajo drug v drugega. Noben ni celota zase. Livarna in tvornica za milo sta si precej podobni. Henry Ford je prenesel ideje iz neke papirnice na izdelovanje stekla

s takšnim uspehom, da izdeluje sedaj steklo v nepretrganih pločah. Vsi steklarnarji so izjavili, da kaj takšnega ni mogoče. Kakor bi bili nehali razmišljati o svoji lastni stroki.

Koliko reči lahko človek ve! Le primerjajte velikanski obseg znanja s kratkostjo svojega življenja in spoznali boste, da ne smete zapravljati časa.

Koliko veste na pr. o tujih deželah? Ali ni žalostno, da je veliko ljudi, ki od vseh petnajst sto milijonov ljudi, kar jih živi na svetu, poznajo komaj 40 soprebivalcev svojega rodnega kraja? Le pomislite, koliko človek lahko ve o jezikih, šegah in krajepisu tujih dežel! In pomislite, kako bi lahko to znanje praktično izkoristili. Vsaka tuja dežela je trg. Vsi tuji ljudje bi bili morda lahko Vaši kupci. Kupujejo, kar izvažamo. Ako bi ne, bi mi niti za hrano ne imeli.

Kaj veste o zvezdoslovju? Navsezadnje je ta naša zemlja zgolj pičica v prostranem vesemirju. Na stotine in tisoče je drugih svetov. Z velikimi daljnogledi lahko vidimo, kako dobivajo ti svetovi obliko. Vidimo, kako nastajajo svetovi, in vidimo svetove, ki se porirajo. Ves proces stvarjanja sveta se godi pred našimi očmi. Pa tudi če nimate daljno-

gleda, se naučite lahko vsega tega iz knjige, ki jo dobite za majhen denar.

Kaj veste o znanosti sploh? Znanost je danes danes najbolj praktična reč na svetu. Ni več omejena samo na nekaj malo učenjakov in vseučiliških profesorjev. Milijonom in milijonom ljudi daje delo. Marsikatero industrijo popolnoma preobrazi. Živa duša ne ve, kaj bo kemija novega prinesla, ko ne bo dolgo. In vse to silno znanje je v sto in sto knjigah poljudno popisano in vsakomur dostopno.

Koliko knjig poznate? V Britskem muzeju je štiri milijone knjig. Poprečen človek jih je morda prečital deset. Tam so, vsakdo jih lahko dobi, in vendar jih je na tisoče in tisoče, ki nič ne vedo o tem in gredo lepo mimo njega. Ni ga znanja, ki bi se ga človek ne mogel naučiti iz knjig.

Kaj veste o vrtnarstvu? Vrtnarstvo še ni, če izkoplješ jamico in natreseš vanjo semen. Tudi ne, če obrežeš živo mejo. Vrtnarstvo je dandanašnji veda. Danes ta dan znamo vzgajati nove rastline, nove sadeže, nove cvetlice. Vrt je velik svet zase, seveda samo za tistega, ki se potrudi, da ga razume.

Koliko veste o mehaniki? Tudi tukaj ni meje. Imamo na stotine različnega orodja in priprav. Imamo nove kovine, nove zlitine.

Imamo radio, to novo čudo brezžičnega prenosa, ki se z njim lahko ukvarja vsak otrok. Imamo stroje, ki opravljajo delo za 40 mož. Tehnika je dandanes tako obsežna, da noben človek ne more živeti toliko časa, da bi jo izčrpal.

Kaj veste o trgovini? Trgovina obsega dandanes sto in sto panog. Še nikdar ni bila tako zanimiva kakor je dandanes. Ona obsega denarstvo, prodajno umetnost, organizacijo pisarne, reklamo, psihologijo, moralo in ljudoznanstvo. Ona je najzanimivejši in najvažnejši faktor našega življenja. Nihče je ne more doumeti do kraja.

Kaj veste o ljudeh? Nič ne more človeku bolj razširiti obzorja in mu poglobiti življenja kakor razumno in prijazno zanimanje za ljudi, med katerimi živi. V čim tesnejši zvezi je z drugimi ljudmi, čim laže razume njih nagibe, tem laže razume njih nazore, tem bolj bo zrel njegov značaj, tem večji njegov uspeh.

Cela vrsta različnih reči je torej, ki se jih je treba nam vsem naučiti. Interesi, ki jih lahko dobimo na življenju, so neomejeni. In dobrin tega sveta bo vedno deležen tisti, ki si je razširil obzorje in čuvstvovanje, tako da je v tesnih stikih s svojimi bližnjimi in z vsem svetom, v katerem živi.

---

*Vsakdo naj poje  
svojo!*



Naj poje svojo! Kaj se to pravi? Tega ni v nobeni knjigi. Vsakdo naj sam pogodi, kaj to zanj pomeni.

Po navadi pomeni to, da naj vsakdo najprej gleda, da si ustanovi svoje domače ognjišče. Potem pomeni to, da naj si vsakdo prizadeva, da mu bo delo, ki se ga je lotil, uspevalo. Potem pomeni to, da živite tako, da bo to življenje vredno Vašega in Vaše družine življenja.

To je preprosta pesem življenja, ki jo moramo mi vsi peti. Ta pesem je na vesoljnem svetu enaka. To je osnovni glas za vse drugo. Če nimate prijetnega doma in primerne opravila, tudi vse drugo ni nič vredno.

Kaj pa pomeni to še razen tega, naj vsak sam pogodi. Vi morate samega sebe študirati in dognati, kakšne talente imate. Kje ste se v svojem življenju doslej še najbolj izkazali? Če je v Vas le iskrica izvirnosti, morate gledati, da se ta iskrica razgori v svetel plamen.

Vse to pa ne pomeni še, da morate takoj pričeti lastno trgovino. Enako častno je, če ste delojemalec ali če ste delodajalec. Pomeni pa,

da imejte svoje nazore in da ne ponavljate kar na slepo besed za drugimi. Ne dajte, da bi Vam kdo drug oblikoval življenja.

Če mlad človek spozna, da nima dovolj iniciative, se mora oprijeti koga, ki jo ima zanj. Igrati mora pač drugo vijolino. Postati mora zvest privrženec katerega koli drugega človeka. Ob vsem tem lahko živi prav plodno življenje. Boswell je igral pri Johnsonu drugo vijolino in je postal slaven. V armadi se je že marsikdo izkazal kot kapitan, ki bi se ne bil obnesel kot general.

Če ste uslužbenec, mora biti Vaš smoter ta, da postanete najboljši uslužbenec pri tisti tvrdki. Izkoristite svoje šanse vselej, kolikor morete, pa postanete čez 20 let lahko šef podjetja.

Nikdar ne bodite igrača ali orodje nikogar. Glejte v prvi vrsti na svoje interese. Ne pustite nikomur, da bi Vam vtisnil žig neznačajnosti na čelo. Bodite samosvoj mož, to je tisto, kar je kaj vredno.

Samostojen mislec bržčas ne bo imel posebnega uspeha v začetku kariere, toda prej ali slej se prav gotovo povzpne do lepe stopnje.

Žrtvovanje samega sebe pa na svetu, v katerem živim, ni posebna čednost. Skromnost tudi ne. O obeh teh dveh lastnostih se je že



več ko preveč govorilo, ampak to se je zgodilo največkrat s posebnim namenom. Moj uk pa se naslanja na razvoj lastnega značaja in na zaupanje v samega sebe. Na svetu so plemenitejše kreposti kakor je zatajevanje samega sebe.

Ako se ne lotite sami energično svojega življenja, ste izročeni vsakomur, ki Vas hoče izkoriščati, na milost in nemilost. Samo begali boste sem in tja in ne boste vedeli, kako bi opravili vsa naročila, ki jih morate opraviti za druge ljudi.

Kadar Vam predlože kakršenkoli načrt, vprašajte najprej: «Koliko lahko pridobim pri tem?» Ljudje poreko morda, da ste sebični. Nič ne de. Vas vsaj ne bodo imeli za osla.

Skrbite za svoje zadeve — to je eden najmodrejših rekov. Ako tega ne storite, kmalu ne boste imeli nič svojega, za kar bi mogli skrbeti.

Če ne znate plavati, ne hodite v krnico. Če ne znate plezati po lestvi, nikarte popravljati dimnikov. Tisto morate delati, kar znate.

Nekdaj, pred stoletji je bilo razširjeno naziranje, da se večina ljudi rodi osedlana in z uzdo v zobeh, da jih nekateri lahko jahajo. Splošno so mislili, da se rodi človek za viteza ali pa za norca. Dandanes mislimo drugače.

Vemo, da ni treba, da bi bil človek vitez niti gospod, pa se vendar lahko dobro in srečno prerine skozi življenje. Ni mu treba niti jahati niti se dati jahati. Ni mu treba ne krasti niti se dati okrasti.

Če pogledate v zgodovino, boste spoznali, da večina ljudi ni bila drugega kakor figure, s katerimi so se igrali kralji in cesarji. Bili so samo čisto navadna krma za topove. Množice so bile samo igrače peščice voditeljev, ki so vladali svet.

Berite strašni roman «Žid Süss». Pripoveduje o človeku, ki je druge moške izkoriščal v svoje lakomne, grabežljive namene, ženske pa za kratek čas, in je tako upropastil ves narod in sebe povrhu.

Tako je bilo v srednjem veku. Ampak prav isto, samo na manj brutalen način, se godi še dandanes. To je večna žaloigra človeškega rodu.

Vedno je dosti ljudi, ki se dajo pehati sem in tja. To so samo šahovske figure. Prganjajo se okrog, drugi jih pa suvajo. Kako morejo potem imeti srečo?

So prilike, ko mora vsakdo podati izjavo o svoji neodvisnosti. Do neke točke mora delati vzajemno z drugimi ljudmi. Hoditi mora z

množico, dokler hodi množica njegovo pot. Ampak podrediti se ji ne sme.

Najboljša vseh iger je kupčija, in človek bi moral igrati tisto poslovno igro, ki jo zna. Ako ste trgovec s kolonialnim blagom, nalagajte denar v podjetja za živila. Ako ste železničar, kupujte železniške akcije. Naš denar pa naj vedno vodi naše znanje.

Z drugimi besedami: imejte določne namene. Odločite se enkrat za vselej. Naredite si načrt in si ga podrobno izdelajte. Najsrečnejši človek na svetu je tisti, ki vidi, da so se mu sanje uresničile.

Ako bi bil dekle, bi se ogledal povsod po spodobnem možu. Vsakega bi ne hotel vzeti, pa tudi ne kar prvega, ki bi me zasnil.

Ako bi bil tvorničar, bi ne bil zadovoljen, dokler bi ne imel tvornice, ki bi bila najbolje opremljena in ki bi mi največ nesla. Poprečen tvorničar bi ne hotel biti!

Ako bi bil poljedelec, bi ne odnehal prej, dokler bi ne imel 50 oralov lastne zemlje.

Ako bi bil mornar, bi ne bil zadovoljen, dokler bi ne bil kapitan na lastni ladji.

Velika nevarnost birokratizma je v tem, da vzame človeku vsako osebno ambicijo. On izpreminja ljudi v zobe na kolesih. Povišuje jih samo po službenih letih. Iz ljudi dela pomilo-

vanja vredne malenkostne stvore s tem, da jim obeta za zadnje dni njih življenja pokojnino.

Ako vzamete človeku upanje, čemu naj bi on potem zjutraj sploh še vstal iz postelje? Odvzemite mu pobudo in iz človeka bo tlačan.

Slepa pokorščina, ki je pri vojakihi vrlina, je v kupčijskem in družabnem življenju napaka. Do neke stopnje je sicer čisto dobra. Ampak verjemite, da možje in ženske, ki so na čelu, niso s pokorščino zlezli tja gori.

Hrbtenica, ta je prav tako potrebna kakor pokorščina. Ta varuje človeka, da ga ne potiskajo sem in tja. Ljudi, ki imajo hrbtenice iz kavčuka, povezujejo navadno po dvanajst in dvanajst v pakete in jih prodajajo pod nabavno ceno.

Človek ne sme imeti samo zaupanja, imeti mora tudi nezaupanje. Najprej mora vse preizkusiti, nato pa izbrati tisto, kar je najboljše. Pri tem pa ne sme odpirati ust na stežaj in zapirati oči.

Zdaj pa še nekaj o lahkovernosti. Nekoč sem spisal knjigo o tem. Na tisoče jih je, ki si s tem uničijo življenje. Veliko jih je, ki verujejo v astrologijo, na vedeževanje iz kvart, z roke itd. Takšne ljudi imajo vedno drugi za norca.

V trgovskem življenju moramo vedno vprašati po dokazih. Pomniti je treba, da večino prospektov pišejo ljudje s prav bujno domišljijo. Zato moramo gledati na njih aktiva, in ne na njih obljube. Izvedeti moramo, ali so ravnatelji praktični ljudje, ki vedo, kaj in kako, ali so to samo ljudje z naslovi, ki so za plačilo posodili svoje ime.

Dandanes, ko je nadprodukcija dobrih trgovskih potnikov tolika, je tudi prav težko dobro kupiti. Večkrat moramo kaj kupiti, češar ne potrebujemo. Kadar se Vam zdi, da Vas utegnejo pregovoriti, je prav, če odložite odgovor na drugi dan. Dober govornik Vam lahko na videz dokaže, da je črno belo, če ne utegneta stvari mirno premisliti.

Celo na Angleškem je na tisoče ljudi, ki živijo s tem, da pripravljajo druge ob denar. Vsak dan gredo drugam norcev iskat. Žive od norcev kakor volkovi od ovac. Njih geslo je: «Vsako minuto se rodi nov norec.» In norci plešejo tako, kakor jim oni žvižgajo.

Vsako leto prihajajo iz Amerike lopovi in prodajajo po Angleškem akcije brez vrednosti. Milijone in milijone smo že izgubili s tem. Nedavno je bil sprejet zakon, ki to zabranjuje. Ugotovilo se je, da na stotine ljudi

res kupuje delnice zlatih rudnikov, katerih sploh ni, in to od tujcev, ki trkajo na vrata.

Ako torej hočete biti srečni, morate, kakor vidite, zapeti svojo pesem. Živeti morate svoje posebno življenje v kljub vsemu govoričenju, prigovarjanju in sili, v kljub siromaštvu in nasprotovanju. Lotiti se morate nečesa, ki je vredno dela, in vztrajati — jaz sem spoznal, da je ta pot najbolj prava, če se hočete dokopati do sreče in blaginje.

---

*Vztrajati je  
treba!*

9

---





Ali je človek trden ali ne, pokaže takrat, kadar doživi neuspeh. To je ena najboljših preizkušenj za človeka. Kako vpliva nanj ta neuspeh? Ali ga okrepi ali ga oslabi?

Večina ljudi so slabiči. Malo hujši udarec jih že podere. Živeti bi morali vse kje drugje, ne pa na svetu, kakršen je ta, kjer je treba prenesti marsikakšen hud udarec.

Kolikor sem jaz spoznal, je bolje, če je človek žilav kakor če je prebrisan. Trda koža je več vredna kakor dobri možgani. Vztrajnost — ta velja največ v vsaki trdi borbi, tako v sportnem kakor v trgovskem življenju.

Malodušnost je že pogubila več ljudi kakor pijača, o tem sem trdno prepričan. Največ ljudi je pri sportu in trgovini zato tepenih, ker ne znajo prenesti neuspeha. Udarce zadajati znajo, sami jih pa ne znajo prenašati.

Noben rokoborec bi se ne smel vdati samo zato, ker se čuti preveč upehan. Marsikateri je bil že po tretjem kolu izmučen, v desetem pa je zmagal. To ve vsak rokoborec.

Po prvem neuspehu bi ne smel nihče obupati. Ako ste se na pr. odločili, da pustite službo, se najprej kakorkoli izkažite, potem šele pojdite. Tako storite že zaradi samega sebe. Ako bi odšli ponižani od koderkoli, bi Vam bilo to v škodo, ki bi se ne dala popraviti. Menjajte službo, če jo že res morate, ampak šele potem, ko ste storili v dosedanji službi v polni meri svojo dolžnost.

Močnemu človeku je udarec, ki ga dobi, samo pobuda za prihodnjič. On bo poslej še odpornejši, kakor je bil doslej.

Včasih je nogometno moštvo v premoru za dva gola na slabšem, v drugi polovici pa se postavi na noge in zmaga z enim golom. Takšno moštvo bo veliko doseglo. Poraz mu daje pobudo.

Napoleon je nekoč dejal o angleških vojakih: «Oni nikdar ne vedo, kdaj so premagani.» Ali jih je mogel bolj pohvaliti?

«Držite se!» je zaklical welški vojak v strelskem jarku, tik preden ga je bomba raznesla. Poslednja njegova misel je bila, da naj vztrajajo. To je duh, ki dela narod nepremagljiv.

Moč, energija! To je nemara edino, kar imajo Angleži v večji meri kakor katerikoli drug narod. Oni niso bahači. V snovanju načrtov so precej slabi. Glede organizacije jih

prekaša več narodov. Ampak kadar pride do težkega dela v prid sveta, stopijo drugi narodi na stran pa jih puste, da sami delajo.

Trpežnost — to ni samo dobra lastnost pri blagu, ampak tudi pri ljudeh. Tisti, ki zna premagati težave življenja, tisti bo srečen.

Zato se ljudje, ki imajo sicer prav bistro glavo, večkrat ne obnesejo. Oni živijo od ploskanja. Neuspeha ne morejo prenesti. Takoj jim pade srce v hlače. V začetku so dobri, toda ne vztrajajo do konca.

V trgovskem življenju se primeri vse polno neprijetnih slučajev. Pravijo, da ne uspe več ko 20 % ljudi. To utegne biti resnično. Uspeh je redek, ker je vztrajnost redka. Izmed tisoč ljudi, ki začno trgovino, jih je komaj dve sto, ki nekaj dosežejo.

V Združenih državah je nekoč družba, ki je iskala zlato rudo, že izkopala 300 čevljev globok rov, pa je vse skupaj popustila, ker ni zadelo na žilo. Rudorov je kupil drug človek skoraj zastonj. Kopal je samo tri čevlje globlje ter naletel na velike zaklade. Kaj podobnega se v trgovskem življenju prav pogosto primeri.

Razlika med navadnim in polnokrvnim konjem je tale: navaden konj gre do zadnjih moči, potem se ustavi; polnokrven gre do zadnjih moči, potem pa še vztraja. Človek in konj

imata nekaj, kar je več ko fizična moč. Duh odločnosti je to. To je trden sklep, da se ne sme odnehati prej, dokler ni smoter dosežen.

Za to lastnost ni pravega imena. Tudi je ni lahko pridobiti. Vzgojiti, vcepiti se mora v človeka. To je končni uspeh dolgotrajne vaje.

Brž ko so se Carnegieju odprle oči in je spoznal velikanski pomen jeklarstva, si je ustvaril geslo, po katerem se je ravnal vse življenje: «Drži se jekla!» In oklepal se ga je v dobrih in slabih letih. V dobrih letih je najel silo potnikov in prodajal svojo robo po vseh tržiščih. V slabih letih pa je izboljševal svoje jeklarne in nakupoval jeklarne tekmecev. Bil je edini jeklarski podjetnik v Združenih državah, ki mu v časih gospodarske depresije ni nikdar upadel pogum.

Vedno je dobro kupovati od pesimistov, ker se da kupiti po najnižjih cenah. Če pogledamo malo okrog sebe in poizvedujemo, kako se je ta ali oni dokopal do svojega velikanskega bogastva, bomo videli, da ga je večkrat pridobil človek, ki je imel pogum, da je kupoval, kadar so drugi prodajali. Ako kupujete, kadar je tečaj visok, plačate najvišjo ceno in ne zaslužite nič.

Frederick Taylor, ustanovitelj znanstvenega obratnega vodstva, je nekoč dejal, da je skriv

nost njegovega uspeha v tem, da se zna z zobmi prijeti kakšne reči. Značaj, je rekel, je dar, ki dela človeka sposobnega, da naredi tudi kaj neprijetnega.

Ali niste še nikdar opazili čudne resnice, da so izumitelji izvečine siromaki? Ustvarjati znajo, nimajo pa vztrajnosti. Vsak izum si mora šele utreti pot. Redkokdaj takoj povprašujejo po novem proizvodu. Izumitelj mora povpraševanje prav tako nanovo ustvariti kakor predmet sam. Tega pa po navadi ne zna.

Ko je Westinghouse izumil zračno zavoro, so ga zasmehovali na vseh koncih in krajih. Iz njegove zračne zavore so železničarji dolga leta šale zbijali. Ravnatelji železnic so se mužali: «Z vetrom da bi ustavil vlak?» Ali si morete misliti kaj bolj nesmiselnega?

Ko je Howe izumil šivalni stroj, ga noben človek še pogledati ni hotel. Ljudje so se delali norca: «Ta bedak je naredil v konici šivanke uho!»

Precej časa je stradal s svojo družino sredi Londona. Ampak vztrajal je. Čez dvanajst let je bil milijonar. Odlikovan je bil tudi s križem Častne legije. Ampak svojega uspeha ni dosegel toliko s svojim izumom kakor z vztrajnostjo.

Ko je Mc Cormick leta 1831. izumil kosilni stroj, so se mu kmetje smejali. V desetih letih ni mogel niti enega prodati. Kmetje si ga še ogledati niso marali. Rekli so: «Da bi s konji želi in kosili? Kaj pa še?» Nazadnje se mu je le posrečilo, da je prodal dva stroja po dvajset funtov šterlingov. Dandanes so njegovi kmetijski stroji znani po vsem svetu. Uspeha pa ni pripisovati toliko njegovemu izumu, ampak temu, da je znal vztrajati.

Naj omenim še Bristolčana Plimsolla. Ta mož, ki je prvemu prišlo na misel, da bi bilo dobro, ako bi na ladjah zaznamenovali njih nosilnost, ni bil posebno zmožen človek. Ampak bil je silno vztrajen. Oglasil se je celo v zbornici poslancev in tam razgrajal. Nazadnje je le prisilil Angleže, da so mornarjem zavarovali ladje. Nekaj časa so ga zasmehovali, on pa je vztrajal, in dandanes ima vsaka ladja, zlasti na odprtem morju, Plimsollov znak (rdečo črto ob ladijskem trupu nad morsko gladino).

Vztrajnost je tudi Kolumbu zapisala njegovo ime v svetovno zgodovino. On ni bil poseben mornar. Učil se je gradašanja volne. Ampak imel je veliko misel, ki se je je trdno oklepal. Ni se hotel vdati niti tedaj, ko so se mu mornarji uprli. Prisilil jih je, da so jadrali

dalje. In tako se je zgodilo, da je dosegel največji uspeh, ki ga je imela kdaj kakšna morska vožnja, in sicer samo s tem, da je vztrajal, ko so se vsi drugi hoteli obrniti.

Zgodovina znanstvenih strok nas uči, da tiči skrivnost skoraj vseh čudovitih znanstvenih uspehov v presenetljivi vztrajnosti učenjakov. Oni vedo, da jih čaka brez števila neuspehov, preden dosežejo uspeh. Edison je uresničeval dve leti eno samo misel. Če mu kdaj kaj ni uspelo, mu je bilo to toliko kakor ako bi ga bil komar oklal.

Ko sem nekoč obiskal velik laboratorij, sem zagledal dolg zaznamek števil, ki je visel na steni. Vprašal sem, kaj je tisto. «Ej, to je samo zaznamek neuspešnih poizkusov pri nekem delu, ki ga poizkušamo», se je veselo namuznil kemik. Zdaj si pa lahko razlagate silno moč, ki tiči v velikanih učenosti. Oni so nepremagljivi. Koliko je le trgovcev, ki bi obesili zaznamek svojih neuspehov na zid in bi dalje delali? Jaz bi rekel, da jih ni posebno veliko.

Poprečni trgovec pravi: «Nima pomena, sem že enkrat poizkusil.» Ali more človek v katerikoli stroki uspeti, ako mu že en sam neuspeh vzame pogum? Po navadi ni mogoče, da bi kakšno stvar že takoj prvokrat dobro pogodili. Slaven inženjer in znan izumitelj mi je nekoč

pripovedoval, kako navadno nastane nov stroj. «Najprej», je rekel, «zasnujemo načrt, potem naredimo kalupe. Nato napravimo stroj, ga preizkušamo in pogledamo, zakaj spak ne gre, kakor bi bilo treba. Potlej ga popravljamo in prenavljamo tako dolgo, dokler nazadnje le gre.»

Mi vemo, da se dá doseči vsaka sportna spretnost samo z vajo. Naredite kaj tisočkrat, pa boste prekosili vsakogar, ki je tisto napravil samo stokrat. Ampak v trgovskem življenju zanemarjamo vajo. Hočemo se ji celo ogniti, ker se bojimo, da nas preveč stane. Rajši gledamo, kako bi poiskali lažji, cenejši izhod.

Ni dolgo tega, ko je prišel k meni mlad človek in rekel, da misli pustiti službo. «Ni pravega soglasja», je rekel. Ta človek je gotovo mislil, da v življenju ni prav nobenega nesoglasja! Kaj naj bi človek naredil s takšnim dečkom? Zanj ni nobenega upanja, ne na tem ne na onem svetu. Najbolje bi bilo zanj, ako bi bil ostal kar lepo v zibeli.

Pri vsakem velikem podjetju, ki se ga hočete lotiti z uspehom, boste naleteli na zapreke. Ako bi ne bilo zaprek, bi tudi ne bilo dobička, bodite prepričani.



Če v listih oglasite, da oddajate to ali ono lahko delo, boste dobili na stotine ponudb. Ako pa oglasite težko delo, se lahko zgodi, da se Vam sploh nihče ne ponudi.

Zato je zmeraj najbolje, da pričakujemo najhujše in dlesknemo s prsti. To prepreči večkrat, da se najhujše potem ne zgodi. Ako se le preveč bojimo nevarnosti, se nam zdi nevarnost vedno večja. Če se pa znamo otresti te bojazni, se nam ne vidi nevarnost več tako velika.

Vsako življenje, če hoče biti vredno življenje, se mora graditi kakor železnica: naravnost vkljub vsem oviram. Ako naletite na hrib, greste lahko okoli njega ali pa pridete po predoru skozenj. Ampak naprej je treba. Če pridete do reke, ne smete sesti in čakati, da bo strugo premenila. Čeznjo morate. Drugega pota ni, če si hočemo zgraditi življenje ali železnico.

Čast in bogastvo si je treba priboriti, ni dovolj, če samo hrepenimo po njem. Danes ni več dobrih rojenic, ki bi ljudem kumovale ob rojstvu. Svetinje za hrabrost si ne morete kupiti za nekaj dinarjev.

Za majhne denarje se malo dobi — to je poglavitno pravilo življenja. Plačati morate

pošteno, in vsaka dobra stvar je vredna svoje cene.

Naj Vam razodenem neko skrivnost: na tem svetu je prav malo resničnih nevarnosti in resnih težav. Po večini so to samo zbudljaji z buciko. Druge zopet niso nič drugega kakor prazne grožnje. Veliko pa jih je, ki so gola domišljija. Le prav malo je zaprek, ki bi se upirale naporom energičnega človeka, ki je odločen, da gre preko njih.

Kadarkoli doživite neuspeh, poskočite in se zasmejte pa recite: «Bo pa drugič več sreče.» In vztrajajte!

---

*Pridobi si  
prijateljev!*

10

---

10

Čeprav si morate prizadevati, da boste žvižgali svojo pesemco, Vam vendar zato še ni treba, da bi živeli osamljeni. Imeti morate tovariše. Samotno življenje nudi le malo.

Še nikdar ni bilo človeka, ki bi bil mogel o sebi reči, da je popoln. Mi vsi smo drug od drugega odvisni. Vse velike reči na svetu so ustvarili ljudje z vzajemnim delom.

So, kakor veste, ljudje, ki spominjajo na ježa. Vedno so oboroženi. To so večkrat prav pametni ljudje, včasih kar imenitni ljudje, ampak njih sposobnosti niso za nikamor. Kakor seme, ki ga streseš na kamenita tla.

Gotovo ste že večkrat slišali o kakšnem človeku: «To je čuden svat. Nihče ne mara zanj.» To je huda obsodba. Takšen človek hodi sam po svetu, vse se ga ogiba. Nihče mu nikdar nič ne svetuje. Redkokdaj se počuti srečen.

So ljudje, ki so že po svoji naravi samotarji. Oni kar zavidajo Robinzona. Njih največja želja bi bil oddaljen otok, kjer bi lahko sami zase živeli. Na svoj način so lahko srečni, am-

pak ta način ni posebno dober. Konec je naj-  
večkrat ta, da takšni ljudje duševno zbole.

Potlej so še drugi, in teh je precej veliko, ki se ne vedejo korektno, kadar je treba dajati in jemati. Najrajši jemljejo, dajejo pa nič. Ljudje jih sčasoma spoznajo in se jih ogibajo. Boje se jih kakor oderuhov.

Resnica je, da noben človek ni tako močan ali pa tako bogat, da bi nikdar ne potreboval drugih ljudi. Javno mnenje ga bo odneslo, kakor odnese povodenj vse. Noben človek ne more groziti vsem ljudem, med katerimi živi.

Celo Henry Ford je to spoznal. Nihče na vsem svetu si ni v tako kratkem času pridobil takšnega bogastva kakor on. In svet je dobil od njega polno protivrednost za to. Ampak on je zanemarjal ta lepi deseti nasvet: On si ni znal pridobiti prijateljev. On je delal proti prodajalcem avtomobilov. V svojem lastnem mestu je začel boj zoper male trgovce. Zapel je himno sovraštva. Posledica tega je bila, da je začel njegov velikanski uspeh ginevati. Nihče ne ve, kakšen bo konec.

Nedavno je uredništvo znane ameriške trgovske revije «Forbes Magazine» pisalo predsedniku neke železniške družbe: «Ali imate med svojimi uradniki koga, ki bi lahko napisal Vaš življenjepis?» Odgovoril je: «V vsem mo-

jem podjetju ni nikogar, ki bi me toliko poznal, da bi mogel pisati o meni.»

Kakšna situacija je to? Ta mož je pri svoji lastni družbi tujec! Nobenih prijateljev nima, nihče ga ne pozna. Jaz bi nikomur ne svetoval, da bi kupil delnice njegovega podjetja.

V Londonu poznam človeka, ki je že dvajset let v istem uradu, pa nima tam niti enega prijatelja. Skopuh je in ni oženjen, kar je sreča za tisto, ki bi ga bila morda vzela. Hodi sam na izprehod, spi sam. Kakšno življenje je to? Kako more takšen človek imeti srečo ali uspeh, kako more pričakovati pomoči od drugih ljudi?

Spoznal sem, da je v trgovskem in v družabnem življenju vse največ odvisno od tega, kako je kdo priljubljen. Če je človek priljubljen, je deležen tudi sreče drugih. Skoraj v vsakem mestu je kakšna majhna skupina takšnih ljudi, ki so si vzajemno pomagali kvišku. Ljudje jih blagorujejo. In to tudi za služijo. Oni so spoznali vrednost vzajemnega dela.

Prijatelj je več vreden kakor bančni kredit, zakaj prijatelju ni treba šteti obresti. Prijatelj Vam lahko pove, kako mislijo drugi o Vas in Vaših zadevah. Prijatelj Vam lahko odkritosrčno svetuje. To je nekaj, česar ne morete kupiti. In to je veliko vredno. Prihrani Vam

lahko marsikatero zmoto in še veliko drugih koristi imate lahko od tega.

Ena glava ni dovolj. Vsak človek potrebuje pomoči drugih. Imeti mora nekaj tihih kompanjonov. Potrebuje tovarišev. Če se ozrete po svojem dosedanem življenju, boste videli, koliko ste dolžni svojim prijateljem. Prejkone so Vam oni veliko bolj pomagali naprej kakor Vi sami sebi.

Človek je socialno živo bitje. On ni kakor jazbec, ki ždi sam v svoji jazbini. Ljudje vro v velika mesta. Nobeni človeški možgani se ne dajo do kraja izkoristiti, če jih pamet drugih ne vzpodbuja in ne podpira.

In kar se tiče sreče, je veliko bolje, če je človek priljubljen kakor če je genialen. Genialen človek je po navadi egocentričen. Zato živi toliko veleumov v podstrešnih sobicah, zato umirajo v bedi. Oni živijo sami s svojimi velikimi mislimi in jih ne razodevajo nikomur. Posledica tega je, da s tem nič ne dosežejo.

Na splošno lahko presojate uspeh človeka po velikosti njegovega pogreba. Ako je zapustil dosti prijateljev, lahko verjamete, da mu je bilo življenje vredno, da ga je živel. Morda ni bil bogat, ampak imel je vse tisto, kar je več vredno kakor denar. Srečen je bil v najboljšem pomenu besede.



Poglejte čudoviti uspeh «rotarcev»! Zdaj so organizirani že v več ko tridesetih deželah. Ustanovljena je že cela majhna rotarska liga narodov. V teh rotarskih klubih tiči nova ideja. Nihče natančno ne ve, kaj prav za prav pomeni beseda rotary. Vsakdo, ki govori o tem, ima svoje mnenje. Toda osnovna misel teh rotarskih klubov je, da bi si trgovci, ki si niso konkurenti, morali biti prijatelji.

Španci so bili vedno teh misli, da se mora vsaka kupčija naslanjati na prijateljstvo. Vi ne morete z nobeno špansko tvrdko skleniti nobene kupčije, dokler Vas ona dobro ne pozna. Po navadi je treba dva dni, če hočemo Špancu kaj prodati. Prvi dan se dobro seznanita, drugi dan pa šele kupujeta in prodajata. To ni slaba navada. To smo gotovo že večkrat spoznali, če smo prehitro sklenili kupčijo z neznanimi ljudmi.

Prijateljstvo je najmočnejša gonilna sila v trgovskem življenju. Tvrdba, ki stori vse, kar je v njeni moči, da si pridobi naklonjenost kupca in da varuje njegove koristi, bo prej ali slej gotovo dosegla največje uspehe.

Najboljši primer, kar jih poznam za to, je čudoviti uspeh zavarovalnice Metropolitan v Združenih državah. V desetih letih je postala ta družba največje zavarovalno podjetje na

svetu. Izdala je doslej 37,239.579 zavarovalnih polic. Ona ščiti življenje 24 milijonov ljudi, skoraj ene petine vsega prebivalstva Združenih držav.

Ta zavarovalnica se je pred nekaj leti izpremenila v nekakšno ministrstvo za zdravje. Začela je poučevati ljudi, kako naj žive, da si ohranijo zdravje. Najela si je zdravnike, strožajke in specialiste. Lotila se je naloge, da bo zatirala bolezni, kolikor se bo dalo.

Podaljšala je poprečno dolgot življenja svojih zavarovancev za štiri leta. Zmanjšala je umrljivost med njimi. Znižala je število nezgod. Dognala je vzroke različnih nezgod in bolezni.

V nekem mestu v Ameriki je jetika strahovito pobirala ljudi. Zavarovalnica je poslala tja svoje strokovnjake, ki so ugotovili, da prebivalci tega mesta ne znajo dovolj ceniti vrednosti svežega zraka. Družba je ukrenila takoj vse, kar je bilo treba. In posledica je bila ta, da se je zmanjšala umrljivost za jetiko od 120 na 38 pro 100.000.

Nekje drugje, v Quebecu, so znižali umrljivost otrok od 300 na 79 pro 1000.

Predsednik te zavarovalnice je razumni Angloameričan Haley Fiske. Mož šteje danes 78 let in je še vedno silno delaven. Glavni

namen njegovega življenja je, da omogoči vsem zavarovancem svoje družbe, da bi živeli tako dolgo kakor on.

Njegovo prizadevanje, da bi podaljšal življenje svojim zavarovancem, je močno povečalo čisti dobiček zavarovalnice. Čim dalje žive, tem dalje plačujejo. To je prav srečna kombinacija kupčije in prijateljstva. Podoben uspeh lahko doseže vsaka družba, ki misli najprej na blaginjo svojih strank.

Edino prava pot, kako se ognemo konkurenci, je, če si pridobimo prijateljev med svojimi strankami. Ljudje gredo rajši v prodajalnico, kjer so prijazno sprejeti. Poznal sem lastnika zastavljalnice, ki je bil najbolj priljubljen človek v tistem mestu. Znal je svojim strankam vselej pravo svetovati. Prigovarjal jim je, naj varčujejo, ne pa da nosijo v zastavljalnico. Bil je res pravi prijatelj v stiski.

Zdaj pa vidimo, da je prijateljstvo eno izmed najvažnejših načel prodajne umetnosti. Stranka ima rada, da jo prijazno pozdravijo. Najboljši način, s katerim naj bi se v mali trgovini kupčija pričela, je, da nagovori trgovec kupca po imenu in mu razkaže blago, o katerem ve, da je kupcu najbolj po volji. Formalnost in rezerviranost sta uničili že marsikatero trgovino. Nihče nima rad, da ravnajo

z njim kakor s tujcem. Z reklamo in brez nje si bo pridobila največ stalnih strank tista trgovina, ki zna pravilno ravnati s strankami. Prodajalnica stoji in pade z vtiskom, ki ga pusti v spominu svojih kupcev.

Če hoče človek živeti srečno in uspešno življenje, mora imeti dosti prijateljev na splošno in nekaj prijateljev še posebej. Izbrati si mora nekoliko ožjih prijateljev. Najboljši prijatelji človeka so navadno tisti, ki so z njim enakih let, potem pa tisti, ki so mu enaki po imetju. Enakost mora biti, da je prijateljstvo trajno in iskreno.

Prijatelji, ki ste si jih pridobili v šoli, prijatelji, ki ste si jih pridobili v vojski, to so prijatelji, ki so navadno vse življenje tesno povezani z Vami.

Člani istega podjetja bi morali biti prijatelji. Podjetje, ki je, bi rekel, organizirano prijateljstvo, mora uspevati.

Uspeh zadrug je po mojih mislih v veliki meri pripisovati prijateljstvu, ki si ga ustvarijo člani med seboj. Zadruga ne sloni samo na dividendah ali skupnem dobičku. Zadrugarji so družabniki v skupnem podjetju. Vsi so enaki. Delijo si odgovornost in dobiček. Ta skupna naloga jih zvari vse skupaj, da dozore v prijatelje.

Čudoviti razmah in uspeh prostozidarskih lož sloni tudi na prijateljstvu. Vsak prostozidar je brat vsakega drugega prostozidarja.

Čim dalje živim, tem bolj cenim prijateljsko zvestobo in lojalnost. Človek, ki ne zna biti lojalen do drugih ljudi, ni vreden denarja, ki ga je stala njegova vzgoja. Izdajalca zaničuje ves svet. Človek pa, ki zna biti zvest, se prav gotovo povzpne kvišku v vsakem poklicu ali poslu in v vsaki deželi.

Prijateljstvo je nekakšna zakonska zveza — na marsikatero stran višja kakor zakon  $\nabla$  je zveza tovarišev, ki so si vdani in zvesti vse do groba.

Prizadevajte si, da si pridobite prijateljev — to je pot do sreče. Najboljši dokaz za značaj človeka je število in kakovost njegovih prijateljev.



---

*Deli srečo z  
drugimi!*

11

---





To poglavje je nadaljevanje prejšnjega. Človek si mora pridobiti prijateljev in mora svoje prijateljstvo postaviti do gotove mere na ekonomično osnovo.

Navsezadnje je prijateljstvo nekaj več kakor lepa fraza in medsebojno razvedrilo. Pomeni tudi nekaj v denarju, gostoljubju in dobri volji.

Kaj pa, ako zajde Vaš prijatelj v stisko? Kaj, ako potrebuje v krizi nekaj denarja? Tedaj čaka Vaše prijateljstvo velika preizkušnja.

Ne govorim o prijateljih vetrenjakih. To so samo paraziti. To ni pravo blago. Govorim o resničnih prijateljih.

Nagon k pomoči je ena najplemenitejših človeških lastnosti. Svoj višek dosega v materinski ljubezni. Večkrat pa se vzpne tudi v prijateljstvu zelo visoko.

Koliko lahko odleže stotak človeku, ki je v stiski! Vsakemu človeku se je gotovo že kdaj primerilo, da ni imel denarja, ko bi ga bil nujno potreboval. Kakor hitro ima človek nekaj de-

narja prihranjenega, bo kaj hitro stal pred preizkušnjo: kaj naj naredi z njim? Ali naj ga stiska ali bi ga bil pripravljen malo deliti z drugimi? Ali bo prijatelj, ki pomaga v sili, ali bo stiskač?

Pred nekaj leti je nekdo dobil pri nekem finančnem podjetju veliko vsoto denarja. Takoj nato je pustil vse svoje prijatelje. Umeknil se je v majhno vas in živel ondi kakor skopuh. Strašno se je bal, da bi ga kdo ne navrtal. Tako mu je prinesla sreča več slabega kakor dobrega. Nikar da bi bil sočutnejši, še bolj trdega srca je bil. To je tisto, čemur se moramo izkušati ogniti.

Najbolj neumen med vsemi norci je skopuh. Človek, ki ima denar, se odtrga od drugih ljudi. Dela se večjega reveža od vseh drugih. Lahko bi pomagal, pa se rajši odmika.

Lakomnost ne daje obresti. Sčasoma prinese celo izgubo. Kaj rado se zgodi, da napravi človek, ki mu je denar bog, iz same lakomnosti veliko neumnost in izgubi vse.

Staro življensko pravilo je, da bi moral človek, ki ima moč, bodisi da izvira ta moč iz denarja ali pa iz njegove razumnosti, uporabljati to moč sebi in drugim v prid. Če tega ne stori, mu utegne biti ta moč prej ali slej vzeta.

Resnico teh besedi je moral že marsikateri mogotec na sebi občutiti. Sebično je uporabljal svojo moč, in odvzeta mu je bila. Vsak človek, ki ima moč in bogastvo, mora misliti, da je njun zaupnik. Večja ko je moč, večja je odgovornost. Naposled je narod več kakor posameznik, najsi bo kralj ali milijonar ali karkoli.

Poglejmo na pr. silno moč Angleške banke. A nihče se tega ne boji. Niti v Hyde Parku ne boste nikdar slišali zabavljanja zoper njo. Zakaj ne? Zato ne, ker uporablja Angleška banka svojo moč v prid vseh ostalih bank. Ko bi kdaj prenehala tako delati, bi propadla. Ona je tako mogočna, ker je dokazala, da se ji moč lahko zaupa. Ona deli svoj dobiček z drugimi.

Med vojno bi bila lahko nagrahila milijone in milijone. Ali ona ni hotela delati večjega dobička kakor v normalnih časih. In zato je ostala najodličnejša banka na svetu.

Po navadi delijo siromaki prej svojo srečo z drugimi kakor bogatini. Če ujame revna družina kje vrečo premoga, ga nesejo en čebliček sosedu. Reveži so zmeraj darežljivejši od bogatinov. Kakor bi denar posušil studence sočutja in dobrote. Več ko ima človek moči,

bolj jo hoče izkoriščati zase. To je velika napaka.

Kolikor jaz vem, so najradodarnější ljudje na svetu vojaki na bojišču. Vsako reč si dele med seboj. Če ima vojak dve cigareti, da eno prav gotovo tovarišu. To je čisto naravno. Če dele ljudje vse nevarnosti med seboj, dele tudi srečo.

Če pa že o tem govorim, ne mislim še, da bi morali stisniti v roko denar vsakomur, ki iztegne roko. Ko bi kdo tako delal, bi svoj denar samo po nepotrebnem razsipal in bi bil kaj hitro revež.

Tudi o dobrotnosti moram izpregovoriti nekoliko besed. S tem mislimo večkrat navado, če kdo rad pomaga ljudem, ki si sami ne znajo pomagati. To je toliko kakor metati denar v posodo brez dna. Prav za prav še hujše. To je toliko kakor podpirati beraštvo in prevaro.

Na stotine je dobrodelnih ustanov, ki naredo več slabega kakor dobrega. One izpodkopujejo samopomoč. One ubijajo iniciativnost.

Če kdo rad prime za vsako delo, pa dela ne more dobiti, je gotovo, da se mu mora pomagati. Sedaj pa mešamo vse skupaj. Vrednih ne ločimo od nevrednih. Posledica tega je, da smo ustanovili veliko armado ljudi, ki nečejo

delati. Premagali je ne bomo s tem, da jim bomo dajali več denarja, ampak s tem, da jim bomo dajali manj.

Revežu ni prav nič pomagano s tem, če ga vzgajamo k beračenju. Ljudje pa, ki nepremišljeno dajejo, delajo to. Kaj pomaga, če daš komu opoldne jesti, pa mu s tem vzameš spoštovanje do samega sebe.

Vsak človek ima nekaj sorodnikov in prijateljev, ki z njimi deli žalost in veselje. Vežejo ga nanje krvne in prijateljske vezi. In teh vezi ne sme pretrgati. Gleda naj, da jih okrepi. Noben človek ne more živeti sam zase.

Pred nekaj leti je umrl v Ameriki milijonar, ki je zapustil 50 milijonov dolarjev. Imel je tri ravnatelje, katerim se je imel zahvaliti za ves svoj uspeh. Vzlic njegovi samovoljnosti so mu bili vdani in zvesti, sposobni in potrpežljivi. Bil je neoženjen. Dedičev ni imel. In vendar je vsakemu izmed njih zapustil samo 50.000 dolarjev. Vse ostalo veliko imetje je zapustil nekemu muzeju. Ta človek ni delil svoje sreče. Najmanj, kar bi bil moral storiti, bi bilo, da je vsakemu izmed svojih zvestih ravnateljev zapustil pet milijonov.

Bil pa je še drug milijonar, mož, ki je vedno delil svojo srečo z drugimi. Zaradi nenadne panike na denarnem trgu bi bil nekoč kmalu

izgubil vse svoje imetje. Prijatelji pa so se združili in mu dali, kar je potreboval — bilo je več milijonov. Hitro si je zopet opomogel. Takšnega moža niso mogli pustiti na cedilu. Delil je svojo srečo z drugimi, zato so se ti zavzeli zanj, ko je prišel v stisko.

Slednjega delodajalca vežejo čast in lastni interesi, da pomaga tistim, ki pošteno delajo zanj. To je del nove umetnosti delodajalstva.

Kot delodajalec morate ravnati z ljudmi, ki delajo za Vas, kakor z ljudmi, in ne kakor s stroji. Vzpodbujajte jih, dajte jim priložnost, da se izkažejo. Če Vam kdo zasluži kakšen desetak posebej, mu dajte en dinar od tega.

Dve vrsti delodajalcev sta: ta izžme možgane svojih ljudi do kraja, potem pa vrže ljudi na cesto, drugi jim pomaga, da se razvijajo in jih obdrži. S stališča delodajalca je drugi način boljši.

To je tudi tisto, kar je toliko vredno pri večjih podjetjih, kjer dobe uslužbenci svoj delež od čistega dobička. Tako postanejo delojemalci sodružabniki. S tem se odpravlja potrata in povečuje čisti dobiček. Stroški nadzorovanja so manjši, vodstvo olajšano. To kaže, da je šef podjetja razumen, ker deli svojo srečo z drugimi.

Umen poljedelec ravna z zemljo, kakor je treba. Vrača ji, kar vzame iz nje. Oploja jo. Gnoji jo. Potem mu zemlja vrača 10 za 1.

Vse to velja za človeka in njegove prijatelje ali pa za delodajalca in njegove delavce. Več sreče ko razdelimo, več bomo lahko razdelili. Bolj ko je tesno in prisrčno razmerje v kakšnem podjetju, bolje je za gospodarja. Tako je in nič drugače: srečo je treba deliti ali pa usahne.





---

*Bodi poštenjak!*

12



Nepoštena igra je spravila že marsikateri sport na slab glas. Tako je na pr. boksanje veliko izgubilo na ugledu zaradi nedovoljenih prijemov, ki jih nekateri še vedno uporabljajo. Šest sodnikov mora paziti, da se pri rokoborbi upoštevajo borilna pravila.

«Samo da dobim, če ne tako, pa tako!» je geslo, ki uničuje ne samo sport, ampak tudi trgovino. Človeka, ki neče pošteno igrati, prej ali slej odstranijo od igre. Zato so pri sportu sodniki, v trgovskem življenju pa zbornica.

V rudarskih taboriščih najbolj zaničujejo tistega, ki slepari pri igri. Naženo ga iz družbe ali pa ustrele. Tam nimajo drugega razvedrila kakor kvarte. Ako igra kdo nepošteno, pokvari vsem drugim edino zabavo, ki jo imajo rudarji.

Človek, ki slepari, je kakor podgana. Vsakdo ga sovraži. Kvari zabavo in trgovino.

V vsaki stroki dobite ljudi, katerih pota so tako skrivljena kakor zadnji pasji nogi. Dobite ljudi, ki se ne ravnaajo po dogovoru, ljudi, ki imajo druge za osla.

V naših bankah ni veliko takšnih ljudi. Zelo malo jih je tudi pri naših zavarovalnicah. Vse preveč pa jih je pri naših sportih in obrtih.

Hudodelstvo, ki ga je moči kazenskopravno zasledovati, ima širok obmejek, v katerem se na tisoče ljudi stalno mudi. Večina teh ljudi se potika tesno ob mejah kazenskega zakona. Oni čisto dobro vedo, kako daleč smejo, da jih ne primejo. To so ljudje, ki so se vsi do zadnjega izločili iz človeške družbe. Premeteni so, pametni pa ne, zakaj prej ali slej jih vse izženo ali pa pozapro.

So sleparske trgovine, ki prodajajo ničvredno blago s pomočjo lažnive reklame. So sleparske tvornice, ki izdelujejo zanikarno blago, ki ni za nobeno rabo.

Ne maram poudarjati, da je takšno početje nespodobno. To tako vsakdo ve. Ampak reči hočem samo, da je tudi nespametno. Prej ali slej pride tako vse na dan. Bottomley je 21 let varal angleško občinstvo, nazadnje so ga pa le vteknili v ječo v Maidstoneu.

Whitacker Wright je imel izprva srečo. Izvabil je angleškemu ljudstvu milijone in milijone. Potem so ga prijeli. Obsojen je bil v dolgoletno ječo in se je zastrupil, ko je slišal obsodbo.

Marsikateri slepar ima nekaj časa srečo. On že dobi dovolj neumnih ljudi, ki mu verjamejo. Nazadnje ga pa le razgalijo in dobi za služeno plačilo.

Značaj je temelj kredita in najboljše za varovanje. Če vemo o kom, da se ne da podkupiti ali ustrahovati, stoji med svojimi so meščani trdno kakor gibraltarska skala.

Ako komu lahko zaupamo v kupčijskih poslih, mu po navadi lahko tudi v vsem drugem. Človeka lahko sodimo po tem, kakšne nazore ima glede denarja. Če ste človek, ki bi ne mogel spraviti umazanega dobička, potem ste značajan mož.

Prva zapoved v kupčijskem življenju je: «Plačuj dolgove!» Kdor ne plača svojih dolgov, kadar dospejo v plačilo, ne pride daleč. Če ga njegov bankir ne spravi ob kredit, pa ga kdo drug.

Poznal sem veliko dobro vzgojenih in izobraženih mož, ki so bili v salonu celi gentlemani, ki pa niso imeli v kupčijskem življenju nič več vesti kakor je ima volk.

Besedo «črna lista» gotovo vsakdo pozna. Vsak trgovec jo ima. V Londonu je na takšni listi 60.000 ljudi, ki so prišli nanjo zato, ker ne plačujejo svojih dolgov. Med njimi so peeri, gospe z visokimi naslovi in tako imenovani

gentleman, v resnici pa najslabši ljudje, ki ne znajo delati drugega ko dolgove, ljudje, ki kradejo poštenim trgovcem denar iz žepa.

Razen «črne liste» poznamo še «belo listo». Tudi to ima vsak trgovec. Na tej listi so ljudje, ki redno plačujejo svoje dolgove. Ti ljudje so sol sveta. Brez njih bi ne bilo stabilnosti v trgovini. Brez njih bi ne bilo zaupanja, bi ne bilo napredka. Vse, kar smo v dolgi zgodovini človeškega rodu dosegli, dolgujemo takšnim ljudem.

Je nekaj, po čemer mora stremeti vsak trgovec, posebno pa vsaka tvrdka, to so kupovalci. Ti so za trgovca in za tvrdko zaklad, ki se ne da izraziti s številkami! Od njih je odvisen dober sloves trgovine.

Pameten človek nikdar ne žrtvuje svoje bodočnosti za dobiček od enega dne. Boljše je, če izgubite trgovino kakor pa kupca. Ako požgete svojo hišo, lahko prodate pepel. Kaj pa imate od tega?

Kdor stavi spoštovanje do samega sebe, svojo dušno uravnovešenost, brzdanje samega sebe v nevarnost, prav gotovo ne bo imel sreče.

Edgar Wallace našteva dve jako zanimivi pravili o sreči v igri. On pravi:

1.) da človek, ki je slabe volje, ne more dobiti;

2.) da ni mogoče dobiti pri dirki ali katerikoli hazardni igri, ako igralec znesek, ki bi ga imel dobiti, nujno potrebuje.

Pravi tudi: «Ne igrajte nikdar na takšen dan, ko ste izvedeli kakšne slabe novice in se je že zaradi tega dan slabo začel za Vas, in ne igrajte nikoli zato, da bi dobili!»

Ako to premislite, boste spoznali, da se naslanjajo ti nasveti na dobro premišljene razloge.

Če je človek slabe volje, bržkone ne bo imel sreče, ne zato, ker so zvezde zoper njega, ampak zato, ker takrat ne more nič prav misliti. Kako more dobro premisliti, če je slabe volje?

Tudi če je obupan ali pa je izvedel slabe novice, se bo lahko zmotil.

Bodisi torej, da kdo igra ali kupuje ali prodaja ali naj dela, kar hoče, bržkone ne bo imel sreče, če njegovo duševno stanje ni takšno, kakršno bi moralo biti.

Ako hoče človek kjerkoli doseči uspeh, mora imeti samega sebe popolnoma v oblasti. Ne sme biti jezen ali obupan in po slabih novicah vznemirjen.

Zato je tudi toliko različnih majhnih sleparčkov, ki jim slaba prede. Vsak je kolikor

toliko plah, ker ve, da ima slabe namene. Ker mu živci niso dovolj trdni, mu tudi vsaka reč izpodleti.

Ko bi ljudje le hoteli izpregledati in spoznati, kako neumno in nepotrebno je laganje; kadar lažejo, da bi se ognili očitkom, da bi dosegli kakšen umazan dobiček ali da bi dobili igro! Kako neumno je to!

V Južni Ameriki pravijo: «Beseda Angleža.» Južni Američani so v svojih dolgih izkustvih z Angleži spoznali, da se Anglež ne bo zlagal, tudi ako bi si z lažjo prihranil izgubo.

To, kar pripovedujem, ni nobena pridiga. Kar sem povedal, so praktična izkustva, ki jih pripovedujem kot trgovec drugim trgovcem. Ne obetam Vam nebes in ne grozim s peklom. Ampak jaz Vam obetam uspeh in zadovoljstvo in Vam grozim z neuspehom in siromaštvom. Jaz pravim, da se na tem in na vsakem drugem svetu izplača, če je človek spodoben. Če pravijo ljudje o Vas: «To je čisto spodoben človek», potem se Vam ni treba bati, da Vam bo kaj izpodletelo. Prej ali slej prav gotovo dosežete, kar zaslužite.

Sploh pa živimo, kakor vidim, na takšnem svetu, kjer vlada pravičnost. Tukaj ne vlada



hudič. Sleparjem se nekaj časa dobro godi, ampak po navadi ne dolgo.

Nedavno je spisal neki zločinec knjigo z naslovom: «Se ne izplača.» Zločin, pravi, ne daje obresti. Edini dobiček, ki ga prinese, je po navadi maščevanje tistega, katerega je osleparil.

Žalostno je samo to, da časniki zločine tako zanimivo popisujejo in da dela cerkev moralo tako dolgočasno. Oboje ni prav. Nič ni zanimivejšega od poštenega življenja in nič ni utrudljivejšega in brezpomembnejšega od pregrešnega življenja. Le vprašajte ljudi po ječah in kaznilnicah. Vprašajte tiste, ki so jih zasačili. Povedali Vam bodo, da je najboljši svet, ki Vam ga morejo dati: «Bodite pošteni!»

Človek mora najprej misliti na samega sebe, potem šele na svoj žep. Spoštovanje samega sebe mu mora biti veliko več kakor vse izkušnje. Moški, ki proda to spoštovanje, ni nič boljši od dekleta, ki proda svojo čednost. Vse, kar res lahko dobimo iz življenja, je naše notranje življenje, naše notranje žitje in bitje.

Iskrenega, poštenega moža bo življenje nagradilo z najvišjimi nagradami, in kar je poglavitno, on jih bo zaslužil in jih bo lahko od srca vesel.



---

*Žena Ti bodi  
tovarišica!*

13

---



Nihče naj nikar ne misli, da je zakon lahka reč. On je bolj ali manj glavni činitelj našega življenja. Žena Vam je lahko najboljši prijatelj ali pa najhujši sovražnik. To je odvisno prav tako od nje kakor od Vas.

Med zakonci bi ne smelo biti nobenih skrivnosti. Dostikrat je žena svojemu možu najboljša svetovalka.

Tudi ne sme imeti nihče žene za igračo, za breme ali za družabno potrebo. Vsak mož, ki ravna s svojo ženo kakor s kosom pohišтва, bo kmalu spoznal svojo zmoto.

Dve glavi sta več vredni kakor ena. Kaj bi bil Sir Jesse Boot brez svoje žene? Ali pa Lord Cowdray? Poslednji govor, ki si ga je Lord Cowdray pripravil, a ne govoril, ker ni več dočakal tistega dne, je bilo lojalno in iskreno priznanje njegovi ženi.

Cyrus H. K. Curtis, eden najuspešnejših založnikov in izdajateljev na svetu, se ima zahvaliti prav za prav svoji ženi za začetni uspeh. Izdajal je majhen list z naslovom «The Tribune». Neki dan pa ga je žena opozorila

na razpredelek «Women's Page» (Stran za ženske) v tem listu.

«Kdo je to napisal?» je vprašala. «Jaz», je odvrnil Curtis. «To ni za nič!» je vzkliknila.

«Misliš?» je rekel razumni Curtis, «morda je res. Ali hočeš ti napisati zame to stran?»

«Bom», je odgovorila in je res začela pisati. Ta stran je bila takoj najboljši del lista. Ni bilo dolgo, ko je nastal iz te strani poseben list z naslovom «The Ladies Home Journal» (Ženski list). Danes izhaja list v več ko dva milijona izvodih na mesec in je eden najboljših in najbogatejših ženskih revij.

Marsikateri mož ima navado, da se vse pogovori s svojo materjo. Na primer Andrew Carnegie. Tudi Northcliffe in še veliko, veliko drugih. To je bil eden glavnih vzrokov njih uspeha.

Večina mož ne ceni dovolj razumnosti svojih žena. Vsaj prvih deset let zakonskega življenja ne. Prvih deset let govorijo k svojim ženam. Potem šele tudi poslušajo, kadar one govore. In nazadnje se nauče, da tudi store, kakor one rečejo.

Poznal sem imenitnega, prav ljubeznivega moža, ki je bil pravi paša v svoji hiši. Imel je lepo, drobno ženo, ki jo je ljubil, a ne dovolj cenil.

Trgovina pa mu je začela pešati in prišel je na boben. Njegova žena je odprla majhno trgovino in začela prodajati neko novo vrsto živil. Poprijela se je nove metode o kemični sestavi jedil. Njen mož se je oprijel te misli in ji je pomagal. Kmalu je postal eden najznamenitejših strokovnjakov v tej stroki v Združenih državah. Zabogatel je. Nazadnje je bil on tisti, ki je slovel daleč naokrog, medtem ko se je žena ukvarjala z novimi izumi. On se je imel njej zahvaliti za ves svoj uspeh, in jaz mislim, da se kaj podobnega precej pogosto zgodi.

Marsikateri mož bi bil rad nekakšen cesar v svoji hiši. On vlada. Postavlja zakone. Mož ima močan glas in ga rad sliši. On ve vse. Nasvete bi dajal na vse strani. Ampak to je samo prazna bahavost. Noben možki ni tako pameten, kakor se večina moških kaže.

Moški ima lahko druge za norca, svoje žene ne. Ona ga pozna ododznotraj in ododzunaj. Ona lahko marsikaj zaradi njega stori, ona se mu lahko celo pokorava. Ampak ona ga pozna.

«Jaz ne govorim doma nikoli o svojih kupčijah», se je širokoustil nekoč neki trgovec proti meni. Ogle dal sem si njegovo bilanco. Delal je s 3% dobička. Morda lahko pogodite vzrok in učinek.

Marsikomu utegne biti še v spominu strašna žaloigra, ki se je odigrala v neki angleški hiši. Razumna in dobro misleča žena, katere mož je vse poslovne stvari vedno zase ohranil, je šla v več uredništev, da tam poizve, kako je z njenim možem. Nehote ga je s tem pehnila v težave. Ustrelil je njo in sebe. Oba sta bila dobra značaja, blaga in plemenita, toda tovariša si nista bila. Več ko trideset let sta živela skupaj kakor tujca.

Pogovorite se torej s svojo ženo vselej, kadar Vas kaj skrbi. Ne belite si glave sami, to ni zdravo. Ne oklepajte se preveč svojega stališča.

Trgovina je prav tako malo moška zadeva kakor sport. V trgovskem življenju ni spolnih razlik. Trgovina in obrt sta v prvi vrsti za to, da dasta ženskam, kar potrebujejo. Pametni možje vedo to, neumni ne.

Nikar ne pozabite, da so na vsem svetu ženske kupci, ne moški. One so trg, kjer prodajamo svoje blago. V njih rokah je vsa kupna moč vseh dežel, ali vsaj 80 % te kupne moči. Vsak trgovec bi moral žensko vprašati za svet, preden spravi nov predmet na trg. Katero žensko? Če mogoče, svojo ženo, zakaj z njo se lahko pogovori čisto po domače o stroških in konkurenci.



Razodenite se ženam in obogatile Vas bodo. Če ste jim po volji, Vas bodo obsipale z denarjem. Skoraj vsaka trgovina je kakor otok, obdan okrog in okrog z ženskami. Bodite si tega v svesti.

Čitajte zgodovino, ako hočete spoznati vso žensko moč. In ta moč je še veliko večja, kakor pa priznavajo zgodovinarji, zakaj vso zgodovino so pisali moški. Oni niso povedali vse resnice. Za vsakim kraljem, za vsakim predsednikom, za vsakim ministrom je po navadi ženska, ki ima vajeti v rokah. Vsak človek, ki je kdaj pogledal za kulise, ve to.

Med možem in ženo so osnovne razlike. Nobeden ne prekaša drugega. Nobeden ni sam na sebi popoln. Moški in ženska skupaj sta šele popolno človeško bitje. To je resnica, na katero se stari samci večkrat ne zmislijo.

Človeška narava je dualistična tvarina — napol moška, napol ženska. Snovanje misli je pri moškem velepoteneznejše, pri ženski jasnejše. Za ženske je vse osebno. Ona ne vidi projekta, ampak človeka, ki stoji za njim.

Ženska se zna bolj brzdati kakor moški. To priča dejstvo, da je med moškimi štirikrat toliko samomorilcev, petkrat toliko zločincev in tisočkrat toliko potepuhov kakor med ženskami.

Ženske so tudi bolj zrele od moških. Moški ostanejo v svojem srcu po večini vedno otroci. Oni ne smatrajo življenja za tako resno kakor ženske. Svoj spol smatrajo za aktivno postavko, kar pa ni vselej res.

Šestdeset let stara ženska je navadno modrejša kakor vsi drugi v družini. Pri Indijancih gospodujejo stare ženske. V vsaki važni zadevi jo vprašajo za svet.

Moški znajo bolje delati, ženske bolje pretehtati. Razmišljajo več kakor moški. Kar naprej tuhtajo in snujejo načrte.

Posledica tega je, da ima vsak oženjen človek ženskega kompanjona. Ona deli z njim njegovo kariero in mu lahko pomaga do uspeha. Vzela ga je in si mislila: «Kakor bo, tako bo!» Ampak ona ne bo, če vidi, da lahko nesrečo odvrne, samo gledala in rok križem držala.

Njo zanima veliko bolj kakor kogarkoli drugega na svetu, da se njemu dobro godi. In ona tudi najlaže sodeluje, samo če hoče mož.

In to je torej zadnji migljaj, kar se tiče sreče v življenju: izberite si ženo za tovariša! In če se boste natanko ravnali po tem migljaju, potem zastran mene lahko pozabite na vseh ostalih dvanajst.

S knjigo «Sreča je v tebi», ki ste jo pravkar prečitali, ste gotovo zadovoljni. Ta prva knjiga je pa samo uvod za nadaljnje knjige. Vsak drugi mesec Vam pošljemo po eno knjigo, in sicer:

- «Kako premagam poslovne težave»,
- «Več čistega dobička»,
- «Business — kupčija» in
- «Prodajaj z uspehom».

V osmih mesecih boste torej prejeli pet knjig. List «Uspeh» pa Vam bomo pošiljali do konca leta 1932.

\*

Herbert N. Casson piše o svojih nadaljnjih knjigah tole:

### «Kako premagamo težave?»

Pričujoča knjiga je knjiga dinamita, vsaj njen namen je tak. Njena svrha je, da premaga nedelavnost, ki mrtvi velik del trgovcev in tvorničarjev, in škoda je le, da je ne bodo kupili tisti, ki jo najbolj potrebujejo.

Knjiga je pobuda, ki kaže pota in sredstva. Ako se dobi trgovec, ki jo prebere, potem pa sede in nič ne stori, takemu človeku ni mogoče pomagati. Eden je izmed ne-pokopanih mrtvih.

Največja potreba sedanjega časa je volja človeka, da se bori zoper težave in malodušnost. Še nikdar ni bilo toliko tega na svetu kakor dandanes.

Na splošno imamo deset vrst težav:

- |                             |                         |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1. Pomanjkanje denarja.     | 6. Konkurenca.          |
| 2. Pomanjkanje znanja.      | 7. Osebna nesposobnost. |
| 3. Pomanjkanje priložnosti. | 8. Družinske sitnosti.  |
| 4. Ovirajoči ljudje.        | 9. Slabo zdravje.       |
| 5. Trgovske prilike.        | 10. Pozabljenost.       |

Vse te težave se dajo bolj ali manj premagati. Pričujoča knjiga pa se ne bavi s težavami, kakršne so n. pr. neznošno obdavčenje, tuja carina in oboroževanje, ker posameznik nima moči, da bi jih premagal.

Peča se samo s tistimi osebnimi težavami, za katere ni treba zakonodaje in mednarodnega sodelovanja.

Po mojih mislih to ni knjiga vsakdanjosti. Ne pravim samo: «Volja premaga vse težave», potem pa pustim vse skupaj na miru.

Pot kažem. Kažem, kaj naj se ukrene. Knjiga je kaži-pot, ne molitvenik. Pisana je za ljudi, ki ne znajo pre-magati svojih trgovskih težav.

Vsebina te knjige, mimo tega pa poštena količina po-guma, delavnosti in vztrajnosti bo pomagala vsakomur skozi težave, ki ga tarejo.

Veliko obetanje je to za nekoliko dinarjev, pa — evo je.

### Vsebina knjige «Kako premagamo težave» je:

- |                                    |                                     |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Potrata s skrbmi in jezo ...    | 6. Vztrajnost nad vse! ...          |
| 2. Vrednost težkoč ...             | 7. Kaj je treba najprvo storiti ... |
| 3. Kadar imaš težkoče pred seboj — | 8. Kako najboljše uporabljamo ban-  |
| se uči.                            | ko ...                              |
| 4. Odločitev, ne odlašanje ...     | 9. Uredi — priredi — izboljšaj ...  |
| 5. Praktična vrednost poguma ...   |                                     |

## «Več čistega dobička.»

Ta knjiga je za sedanje čase.

Knjiga kaže, kako se da povečati čisti dobiček, in do-seže, kar nobena druga ne: vso pozornost osredotoči na čisti dobiček.

Dejstvo je, da mora moderni trgovec misliti o toliko drugih stvareh, da kaj kmalu zanemari prav tisto, kar je najvažnejše.

Zapleten je v mešanico vsakdanjih dolžnosti, ki se mu vse zdijo važne. Ako je glavni vodja podjetja, prevzame vsakdanje delo navadno vse njegove moči.

Polovico dneva mu lahko vzame korespondenca, drugo polovico pa zadeve posameznih oddelkov njegovega pod-jetja. Ves dan mora imeti opravka s pismi, brzojavi, raz-govori in vprašanji, in vendar se lahko zgodi, da ni genil z mezincem, da bi povečal čisti dobiček podjetja.

Mnoga naša podjetja se v resnici upravljajo in vodijo, kakor bi bila državni uradi.

Marsikatero podjetje dela leto za letom z veliko iz-gubo, kakor da bi bila leta nekaj primernega in navad-nega. Podjetja so delala s takimi izgubami, da so jim banke zaklicale: «Stoj!» in jih prisilile, da so se preuredila.

Izgube začenjamo smatrati za normalne. Upravni svet, ki zaključuje leto z občutno izgubo, se izvoli iznova.

Nič resnega se ne stori. «Bo pa drugo leto boljše!» pra-vimo. In uprava mečka zopet dalje in vztraja pri načinu vodstva in upravljanja, ki mora zopet prinesti izgubo.

Prišel je torej čas, ko moramo vso pozornost osredo-točiti na čisti dobiček.

Sedaj, ko so razmere tako neugodne, ta problem ovira in otežuje vse druge.

Ves naš prospeh in napredek, dà, naša bodočnost je odvisna od čistega dobička.

Razmere moramo preurediti in jih spraviti v pravi tir.

Pričujoča knjiga je po mojih mislih prva, ki je kdaj osredotočila vso pozornost samo na ta predmet, in upam, da bo marsikateremu trgovcu, obrtniku in podjetniku sploh pomagala, da zmanjša izdatke in izgube ter poviša dohodke.

Samo iz večjega dobička pridejo lahko boljše razmere, boljše plače in višji življenjski standard.

### Vsebina knjige je tale:

1. Več čistega dobička.
2. Malo podjetij ima velik dobiček.
3. Zakaj je čisti dobiček tako majhen.
4. Kako zvišati čisti dobiček.

## «Business.»

Najpoprej naj omenim, da se to, kar po navadi imenujemo «trgovino», razvija polagoma v znanost. S tem pa seveda ne trdim, da je ta veda že popoln nauk. Še vedno nima določnih smernic, obče priznanih osnov in zakonov. Še je zmedena, neurejena in nejasna. Vendar pa so že nastopili posamezni trgovci, pionirji, ki so določili nekatera načela in dokazali njih pravilnost tudi z uspehi.

Poedine industrije, ki so ustanovljene na znanstveni podlagi, kažejo presenetljive uspehe. Statistično je ugotovljeno, da dela danes v Zedinjenih državah pod «znanstvenim vodstvom» 200.000 delavcev. Na žalost nimamo podobnih podatkov iz drugih držav, kjer je industrija tudi visoko razvita.

V splošnem je pa zamisel «trgovinske znanosti» čisto nova. Komaj dvanajst dobrih del razpravlja o tem predmetu. Le v nekaterih šolah se poučuje tisto bore malo, kar je doslej znanega. Največ tega pa se na tihem koristno uporablja.

Vendar mislim, da je že napočil čas, ko morajo nastopiti glasniki trgovske znanosti in predati javnosti uspehe svojega proučavanja. Nobena znanost se ne more v temi razvijati in živeti. Seveda se bo s tem vzbudila tudi kritika. Toda nič ne more tako silnega pokreta zadržati na njegovi zmagovalni poti.

Trgovina se naslanja — kakor matematika — na nezupremenljiva pravila ali aksiome. Tudi njej so podlaga neovržne resnice. To so osnovni in glavni stebri vse

«trgovine» Za trgovca so, kar je za mornarja magnet-  
nica, kar je za tesarja sekira, kar je za inženjerja šestilo.

### Vsebina je:

1. nauk: Za kupčijo sta potrebni najmanj dve osebi ali več.
2. nauk: Vsaka kupčija sestoji iz treh prvin: iz kupeca, prodajalca in blaga.
3. nauk: Prodajna cena je vsota stroškov in dobička.
4. nauk: Preobilica blaga niža njegovo ceno, pomanjkanje pa jo dviga.
5. nauk: Kupec je tisti, ki mu je predmet sam važnejši od kupne cene.
6. nauk: Poraba časa povečuje stroške.
7. nauk: Promet blaga povečuje stroške.
8. nauk: Množinska proizvodnja zmanjšuje stroške.
9. nauk: Lastni stroški so vsota nabavnih in drugih izdatkov.
10. nauk: Najprej stroški, potem šele dobiček.
11. nauk: Čim večje tveganje, tem večji dobiček.
12. nauk: Vrednosti se izpreminjajo.
13. nauk: Imamo trenutne vrednosti in vrednote bodočnosti.
14. nauk: Le zlato je denar.
15. nauk: Po povprečnosti sodimo.
16. nauk: Trgovina stremi po zedinjenju.

### «Prodajaj z uspehom!»

Ta knjiga vsebuje popoln tečaj o umetnosti nadrob-  
nega prodajanja. V bistvu je določena za lastnike trgo-  
vin in njih pomočnike.

Ona nam daje navodila, kako si obdržimo stare od-  
jemalce in kako si pridobimo novih, kako vzdržimo ceno  
na isti višini in kako dosežemo hitrejšo prodajo, kako  
izobrazimo trgovske pomočnike in podobno.

To so praktični problemi, s katerimi se mora ukvarjati  
detajlist. Njih uspešno izvajanje mu prinese lepe do-  
hodke, mu morda ustvari celo premoženje. Če jih pa  
misli zanemarjati, naj rajši svojo trgovino takoj zapre.

V svojih zadnjih dveh poglavjih podaja knjiga živ-  
ljenjepise onih uspešnih trgovcev, ki so razvili nove  
metode za zvišanje prodaje, in 25 predlogov za izvajanje  
in uporabo.

Že zaradi teh dveh poglavij je vredno kupiti to knjigo.  
Za malo denarja dobite tu več kakor za stokratno vsoto,  
ki bi jo morali plačati za tečaj o umetnosti prodajanja.

Ta knjiga ne vsebuje ničesar, kar bi ne bilo brez-  
pogojno potrebno. Skoraj na sleherni strani do-  
bite kako idejo ali migljaj, kako lahko zvišate svoj promet.

### Vsebina knjige je:

1. Prodajati! Prodajati! Prodajati!
2. Napravite prodajni načrt.
3. Kako si obdržimo odjemalce.
4. Kako pridobimo novih odjemal-  
cev.
5. Pravilna politika s cenami.
6. O tehniki prodajanja.
7. Kaj razumemo pod besedami «slu-  
žiti odjemalcu».
8. Pospešite promet.
9. Kako izučimo prodajalca.
10. Kako zbudimo dremajočo trgovino.
11. Enajst uspešnih trgovcev.
12. Praktični nasveti.





NARODNA IN UNIVERZITETNA  
KNJIŽNICA

COBISS



00000072764



