

GEEL SUCCES-BOEKJE No. 13

# Zó verdient een meisje meer geld in zaken

DOOR  
HERBERT N. CASSON

Wie slagen wil, kan leren uit de  
ervaringen van succesvolle mensen.



N.V. MAANDBLAD „SUCCES” - DEN HAAG

# DE BESTE MANIER

om zelf op goede denkbeelden te komen: „Voortdurend lezen over goede denkbeelden die anderen gevonden hebben”.

U kunt u abonneren op een stroom van goede zaken-denkebeelden: het EFFICIENCY-MAANDBLAD „SUCCES”.

Sir Henry Deterding schrijft: „Ik kan niet nalaten u mijn compliment te maken over de buitengewoon eminente wijze, waarop u Succes hebt opgezet. Voor iedereen, die in zaken is, heeft het waarde”.

50 cent op postrekening 13.63.00 van

„Succes” - Den Haag

brengt u omgaand het nieuwste nummer, terwijl u voor een PROEFabonnement gedurende een kwartaal slechts f1.- behoeft te gireren.

ZÓ VERDIENT EEN MEISJE  
MEER GELD IN ZAKEN

*Honnubach*  
15/3'41

*GEEL SUCCES-BOEKJE No. 13*

**ZÓ VERDIENT  
EEN MEISJE MEER  
GELD IN ZAKEN**

DOOR

**HERBERT N. CASSON**



**N.V. MAANDBLAD SUCCES - DEN HAAG**

### Het gewone geval.

**D**it boekje is geschreven voor meisjes, die na afloop van hun schooljaren een eenvoudige betrekking moeten zoeken. Het behandelt dus geen bijzondere gevallen, die studie en geld vereisen. Evenmin gevallen, waar een bijzondere aanleg voor nodig is.

Het gaat om de verbetering van de positie van meisjes op kantoor, of op de fabriek, en in een winkel of een magazijn.

Het heeft maar heel weinig waarde voor meisjes, die zich „van standing” voelen en een luxe-baantje zoeken. Het is ook niet geschreven voor rijke meisjes, die

iets om handen willen hebben, of die een nuttige of aangename tijdpassering zoeken.

Het wil de meisjes helpen, die gedwongen zijn een betrekking aan te nemen om in hun levensonderhoud, althans gedeeltelijk, te voorzien.

Die meisjes helpt het op weg naar de betrekkingen, waar hogere salarissen betaald worden. Het geeft geen programma van wat een meisje moet *leren*, maar van hetgeen zij moet *doen*. Het is geschreven voor de practijk.

Het is zo begrijpelijk geschreven, dat ieder meisje het zonder hoofdbreken in zich op kan nemen. Tevens kan zij het gemakkelijk in haar tasje meenemen — voor verloren ogenblikken.

---

### Meer geld verdienen is mogelijk.

Om te beginnen *verlangt* ieder meisje meer geld. Ik heb nog nooit een meisje gekend, dat zei: „Ik heb niet meer geld nodig. Ik heb alles, wat ik verlang.”

Meisjes potten niet. Ze geven uit. Ze willen de mooie dingen hebben, die ze voor geld kunnen kopen.

Er zijn zo'n hoop aardige dingen in de winkels. Er zijn zoveel goede bioscopen en alle clubs kosten geld. Er zijn zoveel dingen voor gemak en plezier en luxe voorwerpen, die men kan kopen. Geen wonder, dat een meisje meer geld wil hebben.

Tien gulden meer in de week — wat zou dat veel betekenen voor de meeste meisjes, die zichzelf moeten bedruipen!

Nadat ze hun kamer en pension betaald hebben, of hun aandeel in het huishouden van moeder; nadat de nodige kleding, schoenen, kousen en hoeden gekocht zijn, blijft er zo weinig over. Er blijft niet veel over voor luxe of plezier — er kan niet veel op zij gelegd worden voor de zomervacantie. Aan het eind van het jaar is er niets overgebleven voor de spaarbank.

Bijna alle meisjes in zaken werken alleen voor hun onderhoud — dat is de simpele waarheid. Zelfs als een meisje iets bij elkaar spaart, moet zij vaak door extra uitgaven buiten haar schuld, zoals bijv. een doktersrekening, hiervan weer een deel interen.

Gewoonlijk is haar salaris te klein, om

te kopen, wat ze nodig heeft, laat staan, wat ze graag zou willen hebben. Ze moet het zonder de dingen stellen, waar ieder meisje naar haakt.

Dikwijls moet ze meehelpen haar moeder te onderhouden, of een ander lid van de familie. Ze kan niet eens haar kleine salaris voor zichzelf houden.

Ja. Ze wil meer geld hebben. Natuurlijk. En ze weet niet, hoe ze er in 's hemelsnaam aan moet komen.

Ze denkt niet aan rijk zijn. Ze kan alleen rijk worden, door een rijken man te trouwen. Slechts weinig vrouwen in het zakenleven maken fortuin. Het komt wel voor, maar het blijft een uitzondering.

Dit boekje kan ook niet de weg naar fortuin wijzen. Maar wat het zeer zeker kan, is een meisje op weg helpen om *f* 100.— in plaats van *f* 60.— per maand

te verdienen, of *f* 200.— in plaats van *f* 100.—.

Ik wil niet beweren, dat dit makkelijk is. Dat is het zeker niet. Het is moeilijk. Maar het is mogelijk. Er is kennis voor nodig en de moed om te proberen. Hier volgt de kennis.

Als u nu de moed hebt om te beginnen en door te zetten, kunt u er komen.

Hier volgen tien dingen, die ieder meisje in zaken minstens moet kunnen, als ze besloten heeft, een poging te wagen om een hoger salaris te krijgen.

---

1.                      **Leer, wat Zakendoen betekent.**

Het uiteindelijke doel van alle zaken is, dingen of diensten te leveren aan mensen, die deze graag willen hebben, of goed kunnen gebruiken.

Dit kan betrekking hebben op *goederen*, zoals koffie, meubelen, spoorwegwagens, spelden, enz.

Het kan ook slaan op *diensten*, zoals verhuizen, plisseren, een telefoondienst onderhouden, levensmiddelen in een koelhuis opslaan, een schip dokken, of een brief vermenigvuldigen.

Om goederen te kunnen leveren, moet men ze eerst inkopen, vaak verwerken,

combineren, in ieder geval voor de verbruikers „pasklaar” maken. Om diensten te kunnen leveren, moet men die eerst organiseren.

De inkoop en het gereedmaken voor de verkoop, eisen dus arbeid.

De verkoop eist niet minder arbeid. Men moet de mensen zoeken, die het te verkopen voorwerp graag willen hebben, of goed zouden kunnen gebruiken.

Aangezien tegenwoordig de meeste dingen, die de mensen kopen, niet meer tot de eerste levensbehoeften behoren, is het nodig, den mensen aan het verstand te brengen, waarom en op welke manier zij iets goed zouden kunnen gebruiken. Uit zich zelf komen zij daar niet gemakkelijk toe.

Wanneer die arbeid niet eeuwenlang verricht geworden was, zouden de mensen nu nog in holen wonen, de primitief-

ste spijzen nuttigen om hun honger te stillen en zich in dierenhuiden kleden.

In landen, waar het zakendoen zich niet ontwikkeld heeft, leven de mensen vandaag nog net zo als zij tien duizend jaar geleden leefden. In Tibet, in de woestijnstreken van Noord-Afrika, op Groenland, enz. enz. schijnt de tijd, voor onze Westerse begrippen, stilgestaan te hebben sedert vele eeuwen. Daar worden geen zaken gedaan en alles blijft er, zoals het was.

Zaken doen is dus Arbeid.

En de beloning van die arbeid heet Winst.

*Winst!* Dat is de bron, waaruit alle kosten en beloningen voor de zakenarbeid betaald moeten worden.

De gasfabriek moet u gas verkopen tegen een hogere prijs, dan waarvoor zij het kan maken en leveren. Het verschil



tussen inkoop- en verkoop-prijs is de *bruto-winst*.

Daaruit moet het salaris betaald worden van den man, die bij u de stand van de meter komt opnemen, van de mannen, die de leiding in orde houden, uw quitantie uitschrijven, enz.

Wat van die bruto-winst overblijft, nadat alle kosten en salarissen betaald zijn, is de *netto-winst*.

Daaruit moeten tantièmes betaald worden en dividenden aan degenen, die hun geld gegeven hebben voor de oprichting van het bedrijf. Het blijft hetzelfde, of dit bedrijfskapitaal verstrekt is door particulieren of door de overheid — het moet in ieder geval rente opbrengen. En er moet liefst nog wat overblijven om tantièmes uit te keren aan het personeel.

Ten slotte moet uit die *netto-winst* nog

een Reserve worden gespaard. Want in elke zaak en in elk bedrijf moeten voortdurend vernieuwingen en verbeteringen aangebracht worden. Een grote fabriek heeft vaak een aparte, kleine fabriek er bij, waarin niets anders gedaan wordt dan proeven nemen, om verbeteringen in te voeren. Zulk een proef-fabriekje bestaat in de een of andere vorm in elke goed beheerde zaak. Zonder dit zou geen vooruitgang mogelijk zijn.

En elke proef en elke vernieuwing en uitbreiding moet betaald worden uit de reserve, die bijeengespaard werd uit de *netto-winst*.

Winst is dus de ruggegraat van alle zaken, groot of klein.

Lonen en salarissen kunnen alleen omhooggaan, als de winst groot is.

Als de winst klein is, valt er minder geld

te verdelen aan lonen en salarissen. Dan bestaat de kans, dat die verlaagd moeten worden.

En als er in het geheel geen winst komt, moet de zaak ten slotte gesloten worden.

Winst is het levensbloed van de zaak.

Als het bloed wegvloeit, doordat er verlies ontstaat, wordt de zaak ziek en ten slotte sterft zij. Dan gaat zij failliet en wordt opgeheven.

Alle salarissen worden betaald uit de bruto-winst. Hoe meer winst, hoe meer kans op hoge salarissen.

Als er genoeg winst gemaakt wordt om de lonen te betalen, maar niet genoeg om dividend uit te keren aan de aandeelhouders en reserve te kweken voor vooruitgang, bestaat er geen hoop, dat de salarissen verhoogd kunnen worden.

Dit is altijd het geval, onafhankelijk van de vorm van de zaak. Of het een

zaak is van één eigenaar, of een naamloze vennootschap, of een overheidsbedrijf — als de zaak gezond beheerd wordt, kan er niet meer geld uitgegeven worden, dan er aan bruto-winst binnenkomt.

En de salarissen kunnen niet verhoogd worden, vóór de netto-winst verhoogd is. Het is dus in het belang van ieder meisje in zaken, om te trachten de winst van de zaak te vergroten.

Wie daar kans toe ziet, helpt zichzelf. Hoe kan zij dat doen?

Hoe wordt winst gemaakt?

Hier volgen enige aanwijzingen:

a. *Door de onkosten te verminderen.* Als een typiste haar machine schoonhoudt en zuinig met het papier en de schrijfbodigheden omgaat, vermindert zij de onkosten.

Als een winkeljuffrouw het vies en stof-  
fig worden van haar artikelen voor-  
komt, vermindert zij de onkosten.

Er is veel *verkwisting* in ieder bedrijf.

Gewoonlijk geven werknemers er niet  
veel om. „De zaak is rijk genoeg,” zeg-  
gen ze. „Het komt er niet op aan.”

Het is eigenaardig, dat slechts weinig  
meisjes zo zorgzaam zijn in hun werk,  
als thuis.

Ze zien niet in, dat de onkosten hun  
eigen loon benadelen. Daarom stapelen  
de onkosten zich in iedere grote onder-  
neming op. Heel weinig mensen trach-  
ten de firma geld te besparen. Ze laten  
dit alles aan de Chefs over.

b. *Door de Klanten aangenaam te stem-  
men.* Het succes van een zaak is afhan-  
kelijk van het vinden en vasthouden  
van klanten.

Een klant verliezen — dat is een van de  
ergste dingen in een zaak.

Toch jaagt menig zakenmeisje vijftig of  
zestig klanten per jaar weg, alleen door  
gebrek aan een beetje beleefdheid en  
persoonlijke attentie.

Klanten *moeten* aangenaam gestemd  
worden. In een winkel moeten ze als  
gasten behandeld worden. En in een fa-  
briek moeten ze behandeld worden als  
de mensen, waar het op aan komt. Het  
succes van iedere onderneming hangt af  
van wat de klanten over haar denken  
en hoe ze jegens haar gestemd zijn.

Menig meisje heeft in haar vrije tijd  
charme en aantrekkingskracht, maar in  
de zaak is ze stug. Ze handelt als een  
machine. Ze neemt een air aan tegen-  
over de klanten. Ze spreekt niet vrien-  
delijk. Ze doet alleen, wat ze gedwongen  
is te doen. En dat is een grove fout.

Het belangrijkste bezit, dat een meisje kan hebben, is een aangename persoonlijkheid. Hoe vriendelijker ze is, des te beter voor haar en voor de firma.

Ieder verstandig meisje weet, waar de grens is. Ze weet, hoe ze onbescheiden familiariteit moet voorkomen. Ze hoeft niet waardig, stijf of hooghartig te doen. Ze kan gerust vriendelijk en gezellig in haar werk zijn.

Als de manieren van een meisje den klanten tegenstaan, hoeft ze nooit op een hoger salaris te hopen. Dan verdient ze niet eens haar tegenwoordige salaris. Ze verknoeit een deel van de winst van haar firma.

In zaken bestaat een ding, dat *Goodwill* genoemd wordt. Dat betekent, dat een firma goed bekend staat. Zij behandelt haar klanten goed en deze blijven

met haar zaken doen. En ieder meisje in de firma kan er toe bijdragen om deze goodwill te verhogen.

Eerlijk gezegd kunnen meisjes er meer toe bijdragen om een firma, die direct met het publiek in aanraking komt, populair te maken, dan mannen. Vrouwen staan over het algemeen boven mannen, wat prettige omgangsvormen aangaat.

Iedereen kan dit opmerken, in huis of op een feestje. Een man is geneigd om aan zijn eigen gemak te denken, maar een vrouw denkt aan het gemak van haar gasten. Ze doet haar best, een omgeving te scheppen, waarin de mensen zich thuis voelen en zich amuseren.

Het zijn juist deze omgangsvormen, welke bijna iedere firma nodig heeft. Alles gaat er nog te formeel, te ruw, te onbedachtzaam.

In het zakenleven zijn we, wat we noe-

men „zakelijk” — stug, achterdochtig, onvriendelijk.

Dit soort zakelijkheid is belachelijk. Geen enkele zaak komt er verder mee. Het jaagt de klanten weg en maakt de onplezierige dingen in ons werk veel onaangener dan nodig is.

Gewoonlijk zijn mannen veel prettiger en aangenamer in een winkel dan thuis. Zij hebben geleerd, dat ze vriendelijk en onderhoudend *moeten* zijn om iets te verkopen.

Maar meisjes zijn bijna altijd veel prettiger en aangenamer thuis dan in hun werk. Ze denken, dat ze een „zakengezicht” moeten trekken. En op die manier gooien ze de aangename eigenschappen weg, die hen zouden helpen meer geld te verdienen.

*c. Door het aantal Verkopen te verho-*

*gen.* Een onderneming heeft een bepaalde omvang van zaken en als die omvang met 10 % verhoogd zou kunnen worden, zou er een grote stijging in de winst zijn.

Veel firma's verkopen net zowat genoeg om de salarissen en onkosten te dekken, maar niet genoeg om een goede winst te maken.

Als een winkelier bijvoorbeeld een dozijn overhemden koopt en er tien verkoopt, heeft hij geen winst gemaakt. Hij heeft alleen genoeg geld ontvangen om de hemden te betalen en de salarissen en onkosten. Alleen, wanneer hij de twee laatste overhemden verkoopt, maakt hij een winst voor zichzelf.

Het komt voor, dat een winkel voor f 100.000.— artikelen verkoopt in een jaar en toch in het geheel geen winst maakt. Hij zou een goede winst maken,

als zijn verkopen stegen tot *f* 125.000.—  
per jaar.

Daarom moet een winkelbediende zich afvragen: „Verkoop ik ieder jaar genoeg artikelen om de firma een behoorlijke winst op te leveren en mij in staat te stellen salarisverhoging te vragen?” Misschien doet ze het wel. Misschien niet.

Het komt hierop neer, dat ieder meisje zichzelf als een winst-maakster moet beschouwen. Het doet er niet toe, wat haar werk is, ze kan de winst van haar firma een weinig vergroten of verkleinen. En als ze die vermeerdert, heeft ze de kans er een salarisverhoging uit te krijgen.

Ik geloof, dat de meeste meisjes het zakendoen niet ernstig opvatten. Ze zijn er niet met hun hele hoofd bij. Ze beschouwen hun werk als tijdelijk. Over een paar jaar zullen ze getrouwd zijn, den-

ken ze, en dan zullen ze met plezier de zaak voor altijd de rug toedraaien. Zelfs tijdens het werk zijn hun gedachten bij andere dingen. Ze doen hun werk mechanisch. Het is elke dag zo'n beetje hetzelfde. Het is niet langer interessant. Dus denken zij aan andere dingen. Dit is misschien wel de hoofdoorzaak, waardoor hun salaris zo laag is.

Dit lijkt mij verkeerd. De meeste meisjes werken minstens zes jaar, voor ze gaan trouwen. Ze konden in deze tijd minstens *f* 300.— per jaar meer verdienen. Dat zou best de moeite waard zijn. *f* 1800.—!

En wat meer zegt, is, dat een meisje, dat levendig belangstelt in haar baantje en zichzelf omhoog werkt, een goede steun voor haar echtgenoot zal blijken te zijn. Zijn succes in zaken zal voor een groot deel van haar afhangen. Als ze zijn za-

ken begrijpt en hem aanspoort, heeft hij een groter kans om veel geld te verdienen.

U zult bemerken, dat er achter bijna iedereen succesvollen man een vrouw staat, die hem begrijpt en zijn zaken begrijpt en hem veel uitstekende raad geeft.

Daarom: of een meisje trouwt of niet, het zal voor haar altijd een groot voordeel zijn om te weten, wat zaken doen betekent en er belang in te stellen.

---

2.

### **Blijf niet in de ongeschoolde klass.**

Het komt maar zelden voor, dat een meisje aan het werk gaat in een beroep, dat zij geleerd heeft. Ze heeft geen vier jaar besteed om dat vak te leren.

Zelfs meisjes, die voor practijk-examens opgeleid zijn, bemerken, wanneer ze aan het werk gaan, dat ze nog veel te leren hebben. Kennis in een zaak verschilt veel van schoolkennis.

Een zaak adverteert dikwijls met: „Meisjes gevraagd.” Alleen maar meisjes. Ze hoeven absoluut geen opleiding gehad te hebben. Ze worden aan het werk gezet, krijgen heel eenvoudige

baantjes tegen lage lonen, en daar blijven ze jaren hangen. Ze zijn alleen maar werkkraft. Ze krijgen een kleine handigheid om iets heel makkelijk te doen. Ze dragen niet veel bij tot de winst van de firma, en hun salaris is niet noemenswaard.

Er zijn zoveel meisjes, die thuis wonen en geen huur of pension hoeven te betalen—„speldengeldwerksters”, wier salaris zielig laag is, veel minder dan wat een man krijgt voor hetzelfde soort werk.

Er zijn fabrieken, waar oude vrouwen en speldengeld-meisjes voor een hongerloontje werken. Ze behoren tot de ongeschoolde klasse. En ieder vooruitstrevend meisje moet proberen zich hieruit op te werken.

Geen enkel meisje, dat niets kan, mag hopen veel geld te verdienen. Dit ligt

gedeeltelijk hieraan, dat haar werk weinig waarde heeft en gedeeltelijk daaraan, dat er zoveel ongeschoolde meisjes zijn, die een baantje willen hebben, zelfs tegen de laagste lonen.

Een ongetraind meisje heeft toezicht nodig. Ze is geen vertrouwd werkster. Ze maakt fouten. En iedere fout in een zaak kost meestal geld.

Een groot magazijn telde eens het aantal vergissingen, dat door 2000 winkelbedienden gemaakt werd. Het ontdekte, dat er meer dan 6000 fouten per week gemaakt werden.

Een meisje schreef elfmaal een verkeerd adres op. Ze maakte veertienmaal een fout bij het optellen van rekeningen. Ze schreef twee en veertig keer een bon verkeerd uit — alles in één week.

Een ander meisje gebruikte twintig keer het verkeerde boek. Een derde meisje



mat achttien keer verkeerd lint af. En een vierde spelde op een vijfde van haar bons de naam van den klant verkeerd.

Deze fouten stemmen de klanten onaangenaam, verhogen de onkosten en houden de lonen laag. En de oorzaak van dit alles was zorgeloosheid en onbekwaamheid van de verkopers.

Als een zaak te veel bedienden heeft — als er een stuk of zes ontslagen moeten worden, staat het vast, dat degenen, die de meeste vergissingen maken, weggestuurd worden. De zaak houdt de bekwaamen en ontslaat de onbekwaamen.

Doe het werk *goed* — dat is het begin van succes voor iedereen. Chefs hebben meer dan genoeg van fouten en geknoei.

Als een meisje driemaal op dezelfde fout gewezen moet worden, stelt de chef vast, dat ze niet voor haar werk deugt.

Als aan de andere kant een meisje een

half jaar of een jaar lang haar werk goed doet, besluit hij, dat hij kan proberen haar beter betaald werk te laten doen.

---

3.                   **Specialiseer uw be-  
kwaamheid.**

Zodra een meisje haar eigen werk goed kent, moet ze het werk van de hele afdeling bestuderen. Ze moet een bepaald werk uitzoeken en nagaan hoe dat gedaan moet worden. In iedere zaak worden de specialisten het best betaald.

Als een meisje typiste is, kan ze zich tot secretaresse ontwikkelen. Ze neemt niet alleen de brieven in steno op en typt die. Ze probeert op alle mogelijke manieren nuttig te zijn voor den man, die haar dicteert. Ze bespaart hem tijd en moeite. Ze herinnert hem aan zijn afspraken. Ze

zoekt inlichtingen voor hem op. Ze verlicht zijn werk.

Als een meisje in een fabriek werkt, kan ze haar werk zó goed doen, dat ze uitgekozen wordt om het anderen meisjes te leren.

Als een meisje op een magazijn werkt, kan ze het systeem van voorraad houden leren en opklimmen tot assistente van den magazijn-chef. Enzovoort.

Een meisje kan elke betrekking tot een beroep maken. Ze kan er meer van weten, dan enig ander lid van de firma. Ze kan een specialiste worden.

Ik was eens op het kantoor van een directeur, die juist bezig was met het kiezen van nieuwe kasten om brieven in op te bergen. Hij keek de catalogi door. Hij kon er op verschillende punten niet uitkomen en zei daarom tegen zijn secretaresse: „Laat Juffrouw Bont even hier

komen. Zij weet hier alles van af." Juf-  
vrouw Bont kwam. Ze gaf den directeur  
raad. Ze was specialiste in het brieven  
opbergen bij die firma geworden.

Hoe meer specialisten er in een zaak  
zijn, des te beter. Specialisten zijn  
meestal mannen, maar er is geen reden,  
waarom vrouwen het niet zouden zijn.  
Degene, die het eerst het meest van een  
bepaald werk af weet, wordt een spe-  
cialist.

## 4.

**Doe voorstellen**

Hersens hebben geen sekse. In litera-  
tuur, kunst, vliegen, sport, schieten en  
op het toneel, is de vrouw gelijk aan  
den man.

Maar vrouwen denken zelden over hun  
werk. Het is in iedere zaak opmerkelijk  
zo weinig voorstellen als er van de kant  
van meisjes en vrouwen komen.

Ongeveer de hele zaken-structuur is  
opgebouwd door *Mannen*. En hier is  
geen reden voor. Vrouwen denken heel  
wat meer over het huis en de kinderen,  
dan de mannen. Ze passen altijd verbe-  
teringen toe in hun kamers en huizen.

maar ze brengen zelden een verbetering in hun manier van werken bij een zaak. Meisjes doen hun werk zoals het altijd gedaan is. Ze schijnen te denken, dat alles af is — dat alles op de best mogelijke manier gedaan wordt. Het is heel waarschijnlijk, dat dit niet het geval is.

Menig meisje zal jarenlang een werkje op een moeilijke en verkwistende manier doen en nooit opperen, dat het beter gedaan kan worden.

Er zijn wel chefs, (niet veel gelukkig), die niet gesteld zijn op voorstellen. De meeste bazen zijn aangenaam verrast als ze ze krijgen.

De beste chefs zullen dadelijk gunstige aandacht schenken aan een meisje, dat met een voorstel komt, dat in het belang van de afdeling is.

Ze komt in aanmerking voor promotie.

*Ze denkt na* en denken is in iedere zaak van grote waarde. Iedere onderneming wordt opgebouwd door nieuwe ideeën en nieuwe methoden.

Waarom verdienen sommige leiders zulke hoge salarissen? Niet, omdat ze langer dan andere mensen werken. Ze worden goed betaald, omdat ze de meeste voorstellen doen om de winst te vermeerderen.

Een meisje kan haar denkbeeld opschrijven en aan haar chef geven. Iedere bediende heeft hiertoe het recht.

Het persoonlijke vraagstuk van ieder meisje in het zakenleven is, vooral wanneer ze voor een grote zaak werkt, — hoe de gunstige aandacht van haar chef op zich te vestigen. Als zij met vijftig andere meisjes op een zaal werkt, is dit moeilijk. Hoe kan ze opvallen? Hoe kan ze zich van de anderen onderscheiden?

Het antwoord is: de beste manier om de aandacht gunstig op zich te vestigen, is, voorstellen te doen. Ze zal niet veel concurrentie hebben, omdat weinig meisjes dit doen. Ze kan haar positie in korte tijd verbeteren door te *Denken*.

---

5.

**Begin leiding te geven.**

Dit is een stap verder. Om te beginnen betekent het andere meisjes te helpen om hun werk goed te doen.

Het betekent anderen te leren en toezicht te houden. Het betekent belangstelling in het werk van anderen.

Er is altijd gebrek aan goede Leiders, vooral aan goede Leidsters.

Leiding betekent grote verantwoordelijkheid op zich nemen en de meeste meisjes deinzen daarvoor terug. Ze willen een hoog salaris, maar ze willen er niet de prijs voor betalen.

Een verkoopster in een magazijn kan

omhoogklimmen tot inkoopster. Ze kan een aardig salaris verdienen. Ze zal tientallen verkoopsters onder zich hebben en ze zal de verantwoording dragen voor het succes van een bepaalde afdeling.

Veel vrouwen zijn nu Bureau-chefs. Sommigen zijn Verkoopleidsters. En er zijn heel wat meer Directrices dan u zoudt denken.

De proef of iemand een goed leider is, bestaat uit het constateren van zijn geschiktheid om een werkplan te maken — kennis van het werk van de afdeling en de macht om anderen te leiden.

Een goed leider hoeft niet stug of geweldig te zijn. Jaren geleden waren de meeste leiders tyrannen, maar de nieuwe opvatting van leiding is, de goedgezindheid van de bedienden te winnen en hen op te wekken hun best te doen.

De beste manier voor ieder meisje is, te beginnen wat werk van haar eigen chef over te nemen.

Ze moet zoveel mogelijk de plaatsvervangster van haar chef zien te worden. Na een poos kan de chef voor een middag het toezicht aan haar overlaten. Of hij kan haar kleine werkjes te doen geven.

Maak het werk makkelijker voor uw chef. Dat is de manier om te beginnen. Een meisje kan tegen haar chef zeggen: „Ik denk, dat ik dat wel even voor u kan doen. Dat spaart u tijd.”

Met andere woorden, een meisje kan beginnen de leiding op zich te nemen, door meer te doen dan waarvoor ze betaald wordt. Slechts weinig meisjes denken hieraan. Zij zitten vast in de sleur van hun dagelijks werk en bieden nooit eens aan, iets meer te doen.

Van het standpunt van het meisje zelf gezien, is dit een fout. Ze moet proberen te bewijzen, dat ze meer presteert, dan voor haar tegenwoordige baan nodig is. Het spijt mij, dat ik het zeggen moet, maar het is een feit, dat de meeste meisjes niet eens hun eigen werk kunnen doen. De meeste mannen ook niet. Dit wordt bewezen door het grote aantal fouten, dat ze maken.

Maar wanneer een meisje niet alleen haar eigen werk goed doet, maar ook ijver toont om met al het werk van de afdeling te helpen, kan ze er zo goed als zeker van zijn, dat ze spoedig promotie zal maken. Haar voet staat op de ladder en hoe hoog ze zal klimmen, zal van haarzelf afhangen.

---

6.

### Studeer verkoopkude.

Welk vak een meisje ook beoefent, ze moet verkoopkude bestuderen. Waarom? Omdat ze moet weten, hoe haar eigen diensten te verkopen.

Verkoopkude betekent: geld te krijgen voor goederen of diensten. Een tandarts of een architect moet er evengoed iets van weten als een verkoopster.

Verkoopkude leert, dat we moeten denken van het standpunt van de klanten uit. We moeten weten, hoe we onze goederen uit moeten stallen en hoe we hun goede eigenschappen moeten aan-

tonen. We moeten weten, hoe we voor hetgeen we te verkopen hebben, het meest kunnen krijgen.

Als een meisje een nieuwe betrekking zoekt, denkt ze bijna altijd aan zichzelf en hoeveel geld ze zal verdienen. Ze zou een veel betere betrekking krijgen, als ze over het werk van de firma sprak.

Als ze volgens de waarheid zeggen kan: „Ik stel sinds lang in het werk van uw firma belang en ik geloof, dat ik nuttig voor u kan werken,” zal ze dadelijk speciale aandacht vragen. Dat zou goed verkopen zijn.

Iedere firma verkoopt iets. Zij heeft afnemers of opdrachtgevers. En ieder meisje heeft op de een of andere manier met de klanten te maken. Als een kantoormeisje een order spoedig behandelt, stemt dit den klant aangenaam. Als ze een fout maakt en het verkeerde stuurt,

of een verkeerde nota uitschrijft, is de klant ontstemd.

Ieder meisje bouwt mee aan de reputatie van haar firma. Als ze de mensen goed over haar zaak laat denken, is dat goed koopmanschap, omdat het de klanten aan de zaak bindt.

Een geoefend verkoopster weet, hoe ze een klant naar iets kan laten *verlangen*. Ze vertelt niet alleen de prijs. Dat is het laatste, wat ze doen moet, niet het eerste. Als ze dit kan, zal ze ook weten, hoe ze werkgevers haar diensten aanlokkelijk moet voorstellen. En dat is heel belangrijk in de strijd om het bestaan in zaken.



---

## 7. Bestudeer reclame.

Dit mag een vreemde raad lijken, maar het is een feit, dat reclame het *Nieuws* van de zakenwereld is.

Reclame vestigt de namen van de nieuwe artikelen, die op de markt gebracht worden. Het brengt de nieuwe mode en de nieuwe prijzen. Het vertelt, wat de grote magazijnen doen.

Een zakenmeisje moet de advertenties in haar dagblad lezen. Waarom? Omdat ze een meisje in *Zaken* is. En het zal haar de moeite lonen om belang te stellen in zakelijke dingen.

Een meisje, dat een rijken vader heeft en nooit haar eigen brood zal moeten

verdienen, hoeft geen aandacht aan de advertenties te besteden, tenzij ze iets kopen wil. Maar een meisje, dat in haar eigen levensonderhoud voorziet, moet zoveel mogelijk van zaken af weten. Het zal haar op menige wijze van dienst zijn. Feitelijk zijn er duizenden loontrekken-de meisjes, die een bittere hekel hebben aan zaken doen. Velen zeggen, dat ze het „haten”. Ze houden niet van hun zaak en niet van hun werk. Ze werken alleen, omdat ze gedwongen zijn zichzelf te onderhouden.

Deze meisjes worden natuurlijk niet goed betaald. Ze zijn voor geen enkele firma iets waard. Het is onmogelijk voor hen om meer geld te verdienen, totdat ze deze afkeer van het zaken doen overwonnen hebben en er de aangename kant van gaan zien.

Het bestuderen van reclame zal hen hel-

pen. Verschillende advertenties zijn heel interessant en pakkend. Vele zijn artistiek. Reclame moet meisjes interesseren, omdat zij zich hoofdzakelijk tot vrouwen wendt. Vrouwen kopen drie kwart van alle artikelen in de winkels.

De meeste reclame-tekstschrijvers leggen er zich op toe belangstelling te wekken bij vrouwen en meisjes. Daarom zou ik zeggen, dat de beste manier om een werkelijke belangstelling in zaken te ontwikkelen, is: advertenties te bestuderen.

---

## 8. **Werk samen met uw medewerkers.**

Veel meisjes zijn verlegen, terughoudend, niet op hun gemak in de zakenwereld. Ze maken weinig vriendinnen. Ze leiden in één woord een eenzaam en ongelukkig leven. Ze werken mechanisch en hopen. Ze hopen, dat er gauw een tijd zal komen, dat ze niet voor een maandelijks envelopje behoeven te werken.

Eens zal „hij” komen. Dan zullen ze hun eigen huishouden hebben en niet meer behoeven te zwoegen in een winkel of op kantoor.

Soms duurt het lang voor „hij” komt.

Soms komt „hij” nooit. Wat dan?

Of „hij” komt of niet, het is verstandig voor een meisje in zaken om haar verlegenheid en trots te overwinnen, of welk ander gevoel ook, dat haar een air doet aannemen. Het is verstandig voor haar eigen succes en geluk, om vriendschap te sluiten met de andere meisjes in de zaak en met hen samen te werken in hun bezigheden buiten de zaak.

Geen enkel meisje moet als Robinson Crusoe leven — heel alleen op een verlaten eiland. Een man kan soms in eenzaamheid leven en toch betrekkelijk gelukkig zijn, maar een meisje niet.

Ze heeft behoefte aan gezelschap. Als ze niemand heeft, waar ze vrij mee praten kan, wordt ze stuurs, prikkelbaar — misschien wel verbitterd.

De natuur van een meisje vraagt wat vriendschap en een beetje pret en vro-

lijkheid. Het meisje, dat zich achteraf houdt, betaalt zelf de boete. Ze moet zich wat laten gaan, acht slaan op haar gevoelens en zich actief, niet passief, onder de andere meisjes bewegen.

Veel meisjes hebben humeurtjes. Ze laten zich door hun temperament meeslepen. Dat zijn geen aardige vriendinnen. In het zakenleven kosten humeurtjes geld. Voor veel meisjes houden ze een promotie tegen.

Een meisje moet zich niet beklagen. Als ze dat doet, zal ze niet veel medegevoel ontvangen van anderen. Ze kan makkelijk iemand vinden, die het minder heeft dan zij. En zodra ze geleerd heeft, anderen behulpzaam te zijn, zal ze haar eigen moeilijkheden niet zo zwaar nemen.

---

9.                   **Lees zakenboeken.**

Deze raad is alleen voor vooruitstrevende zakenmeisjes — die op de hoogste sport van de zakenladder willen komen te staan.

De meeste mannen, die spoedig geslaagd zijn in zaken in de laatste tien jaar, hebben veel zakenboeken gelezen. *Ze hebben geleerd van anderen.* Ze zijn niet afhankelijk gebleven van hun eigen geringe zaken-ervaring.

Bijna alle zaken-kennis staat nu in boeken beschreven en veel van die boeken zijn goed geschreven en interessant.

Ieder ambitieus meisje vraagt zich af:

„Hoe kan ik een voordeel behalen? Ik heb mededingsters in mijn zaak. Hoe kan ik me van een goed betaalde betrekking verzekeren?”

Een van de antwoorden is: door zakenboeken en tijdschriften te bestuderen. Heel weinig meisjes doen dit — niet één op de honderd. En het zou ze toch een heel eind op weg helpen bij hun poging om aan het eind van de maand meer geld thuis te brengen.

Vraag daarom aan Succes, Den Haag, het gratis tijdschrift „Succes-Nieuws”. Dat zal u op weg helpen.

---

10. **Bestudeer de persoonlijkheid en methodes van succesvolle vrouwen.**

In zaken leren we altijd van hen, die geslaagd zijn. Iedere flinke fabrikant heeft veel geleerd van Henry Ford.

Waarom zou dus een meisje niet de vrouwen bestuderen, die een vooraanstaande plaats in het zakenleven veroverd hebben?

Bestudeer eerst de vrouwen in uw eigen firma, die hoger staan dan u. Verzekeer u van hun vriendschap, indien dit mogelijk is. Volg hun methoden.

Dwaze mensen schimpen op degenen,

die succes hebben. Verstandige mensen leren van hen. Er is altijd de een of andere reden, waarom een man of vrouw een vooraanstaande positie bereikt.

Succes is niet afhankelijk van een gelukje. En het is niet afhankelijk van trucs en slimheid, zoals veel romanschrijvers ons willen laten geloven.

Op de lange duur is het afhankelijk van efficiency. Daarom moeten we diegenen bestuderen, die efficient zijn. Wat anderen gedaan hebben, kunt u waarschijnlijk ook doen.

Deze tien voorstellen kosten niet veel geld, zoals u ziet. Ieder meisje, in iedere zaak, kan ze goed gebruiken, als ze een klein beetje moed en veel doorzettingsvermogen heeft.

Het komt hierop neer — dat, als een meisje meer geld wil verdienen, ze er de prijs voor betalen moet. Ze moet het

waard zijn. Ze moet de kunst van het geld verdienen bestuderen.

Ik heb de weg aangegeven. Het is geen gemakkelijke weg. Maar hij leidt naar meer geld en meer geluk.

En ieder meisje, dat flink genoeg is om dit boekje uit te lezen, heeft ook genoeg flinkheid om deze weg tot het einde toe te bewandelen. Ze zal afwisselend teleurstellende en hoopgevende ervaringen opdoen, maar het eindresultaat zal zijn: veel voldoening en meer geld.

---

### Moeilijkheden van de tijd.

In deze tijd is het denkbeeld opgekomen om de ingekrompen werkgelegenheid zoveel mogelijk te reserveren voor mannelijke werkkrachten. Er is veel voor en veel tegen dit denkbeeld te zeggen, maar dat is alles voor u van minder belang, dan wat u er in de practijk van zult ondervinden. En dat is, in de particuliere bedrijven, zeer weinig.

Er hebben zich in de zakenwereld in de laatste vijftig jaar vele werkzaamheden ontwikkeld, die door meisjes even goed verricht kunnen worden als door man-

nen, of zelfs beter dan door mannen. En er is niet veel kans, dat juist in kritieke tijden de zakenwereld bereid gevonden zal worden op personeelgebied het roer om te gooien en zich aan nieuwe experimenten te wagen. Zelfs de voorstanders van het denkbeeld erkennen, dat het een wanhoopsmaatregel is. Slechts enkele mensen, wier inzicht zó beperkt is, dat ze geen idee kunnen aanvaarden, zonder er direct een idee fixe van te maken, zijn door dik en dun tegen vrouwen in zaken. Maar in ons bezadigd land vormen ze een onbelangrijke minderheid.

Het vervangen van meisjes door mannen, behoeft u dus niet als een veront- rustend teken voor de toekomst te beschouwen. Ongetwijfeld zal dit hier en daar ook in het particuliere bedrijf plaats vinden; er zullen een aantal meis-

jes als slachtoffers vallen. Maar . . . niet de goede werkkrachten!

Vorm uzelf tot een eerste klas kracht en u zult niets te vrezen hebben, noch van de tegenzin in vrouwelijke krachten, noch van machines, die meisjes vervangen.

Inderdaad komen er al hoe langer hoe meer machines, die het allereenvoudigste werk van meisjeshanden overnemen en het beter en aanzienlijk vlugger doen. Dit bewijst alleen, dat u voor uw inkomen niet kunt vertrouwen op het allereenvoudigste, vrijwel hersenloze werk. Menselijke automaten worden hoe langer hoe meer vervangen door automaten van staal en ijzer. Maar waarom zoudt u een menselijke automaat zijn?

Op de vorige bladzijden is duidelijk getoond, dat er tal van gelegenheden in zaken zijn om uw hersens te gebruiken.

En dat zal een machine nooit van u kunnen overnemen. En wanneer u goed voor uw werk bent, zal geen werkgever ter wereld het in zijn hoofd halen, u om overwegingen van sentimentele aard te vervangen door een mannelijke kracht. Beschouw deze bijzonderheden, die de tijdsomstandigheden meebrengen, dus niet in het algemeen en theoretisch, maar beschouw ze van de praktische kant, in verband met uzelf.

*De bibliotheek van uw Vooruitgang:*

## **DE GELE SUCCES-BOEKJES**

Zeven boekjes naar vrije keus voor slechts één gulden (14 boekjes *f* 2.—; 21 boekjes *f* 3.— enz.), mits besteld per postrekening of postwissel.

Wilt U op het strookje uitsluitend de bestel-  
NUMMERS opgeven?

Bestelnr.

- No. 1. Opleiding en Beroepskeuze.
- No. 2. Met succes solliciteren.
- No. 3. Een boodschap aan Garcia.
- No. 4. Organiseer U zelf.
- No. 5. Lezen om vooruit te komen.
- No. 6. Examen doen.
- No. 7. Wat een kantoorbediende moet weten.
- No. 8. Het sollicitatie-gesprek.
- No. 9. Meer orders voor den vertegenwoordiger.



- No. 10. Zaken doen per telefoon.
- No. 11. Verkopen per brief.
- No. 12. Verkopen per advertentie.
- No. 13. Zó verdient een meisje meer geld in zaken.
- No. 14. Verkopen over de toonbank.
- No. 15. Verkopen door de etalage.
- No. 16. Prettig in de omgang.
- No. 17. Het woord voeren.
- No. 18. Een vergadering leiden.
- No. 19. Verdienen met een kleine winkel.
- No. 20. Zó wordt uw kantoor efficient.
- No. 21. Winstwoordenboek.
- No. 22. Inkopen is een kunst.
- No. 23. Zó slaagt een meisje op kantoor.
- No. 24. Zó schrijft u teksten en brochures.
- No. 25. Zó verdient u met exporteren.
- No. 26. Zo slaagt een jong verkoper.
- No. 27. Zó wordt uw bedrijf efficient.
- No. 28. Zó verlicht u efficient.
- No. 29. Zó is een eenvoudige winkelboekhouding.
- No. 30. Zó bezuinigt u in zaken.

- No. 31. Zó krijgen vertegenwoordigers contact.
- No. 32. Zó krijgt u moed en zelfvertrouwen.
- No. 33. Zó vergroot een winkelier zijn omzet.
- No. 34. Zó slaagt een MAN.
- No. 35. Zó houdt een winkelier zijn klanten vast.
- No. 36. Zó kunt u karakters doorgronden.
- No. 37. Zó slaagt een winkelbediende.
- No. 38. Geld verdienen met het schrijven van persartikelen.
- No. 39. Zó koopt en bouw u een winkelzaak.
- No. 40. Geld verdienen met verkoop-automaten.
- No. 41. Haal méér uit uw leven!
- No. 42. Goede manieren.
- No. 43. Geld verdienen met een schrijfmachine.



**Postrekening 13.63.00 Succes - Den Haag**  
**N.V. MAANDBLAD SUCCES - DEN HAAG**  
 Koninginnegracht 14b, Tel. 11.56.28, 11.56.29



- *Waar is Jansen?*
- *Hij haalt FIT.*

FIT geeft fut. Haal daarom ook FIT, het nationale, sportieve maandblad, bij een kiosk of door 35 cent over te schrijven op postrekening 13.63.00 van Succes, Den Haag

# WILT U IETS MEER IN UW MARS HEBBEN, DAN WAAR IEDEREEN MEE AANKOMT?

Vraag inlichtingen over de Schriftelijke Cursussen:

WINKELVERKOOP  
VERKOPEN OP HET PAD  
ZAKENBRIEVEN  
SPREKEN IN HET OPENBAAR  
JOURNALISTIEK  
BETREKKINGEN VEROVEREN  
ZAKEN- EN BEDRIJFSLEIDING

Een diploma van een dezer cursussen brengt u in een gunstige uitzonderings-positie.

Een „bij-werk“ cursus, die voor velen nuttig is: **NEDERLANDS** of de cursus **NEDERLANDSCH**



Stel u op de hoogte. Nieuwsgierigheid is het begin geweest van elke grote ontdekking!

Alle inlichtingen vindt u in het prachtwerk „GOUDEN TOEKOMST“, dat u wordt gezonden tegen een bijdrage van 30 cent in de onkosten (postrekening 13.63.00 van Succes, Den Haag). Zet u even op het giro-strookje voor welke cursus u belangstelling hebt?

*Succes-Instituut*  
KONINGINNEGRACHT 14<sup>B</sup> - DEN HAAG