Zeitschrift: Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift

Herausgeber: Pestalozzigesellschaft Zürich

Band: 46 (1942-1943)

Heft: 19

Artikel: Wie Kinder sich selbst ihr Taschengeld verdienen : amerikanische Auffassung

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-672110

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

standard der Welt aufrecht. Das Schaf bezahlt alles, die Schulen, die sozialen Einrichtungen, das eigene Haus und das eigene Auto, ohne die auch der Arbeiter nicht leben will. Das Schaf finanziert die Sportleidenschaft und das Kino, für die sonst nirgends in der Welt so viel Geld ausgegeben wird. In Sydney, der Anderthalb-Millionen-Stadt, leben 70 000 Menschen vom Rennsport.

Die soziale Frage kennt Australien nicht. Durch Aussperrung der Einwanderung seit vielen Jahrzehnten sind die Australier fast reinrassige Engländer geblieben, für die England immer noch das „Zuhause" ist. Asiaten, sogar Südeuropäer, die bereit wären, die Löhne und damit den Lebensstandard der Arbeiter zu gefährden, ist der Zuzug unmöglich gemacht. Das ist die Stärke, aber auch die Schwäche Australiens.

Seine Schwäche deshalb, weil nicht genug Menschen vorhanden sind, um sie dem japanischen Angriff auf die australische Lebensform entgegenzuwerfen und zugleich die Munitionsfabriken in Gang zu halten. Denn der Inselkontinent ist menschenleer. Die 7 000 000 Einwohner ergeben eine Bevölkerungsdichte von noch nicht 1 Menschen auf den Quadratkilometer, gegenüber 161 in Japan und beinahe 300 auf Java. Man begreift so die Bedeutung des leeren Raumes für den japanischen Menschenüberschuß und den Kampf auf Leben und Tod, vor den die weiße Bevölkerung Australiens sich gestellt sieht.

E. Schroth.

Wie Kinder sich selbst ihr Taschengeld verdienen

Amerikanische Auffassung

Ob es richtig ist, daß Kinder in die Lage versetzt werden, sich selbst ihr Taschengeld zu verdienen, darüber sind sich Sachverständige in Erziehungsfragen nie ganz einig gewesen. Aber in Amerika gilt es zweifellos als etwas Gutes und Förderliches, und Kinder, die es fertig bringen, selbst sich etwas Geld zu verdienen, werden überall mit bewundernden Augen betrachtet. Wenn sie dabei ungewöhnliche Wege und große Erfolge haben, so dürfen sie sogar im Radio auftreten und von ihren Erfahrungen berichten.

Es handelt sich hier nicht darum, daß Kinder von ihren Eltern Bezahlung bekommen, wenn sie abspülen oder andere kleine Dienste im Haushalt verrichten. Kinder sind außerordentlich empfindsam in diesen Dingen, und in der Regel betrachten sie selbst solches Geld nicht als echten Verdienst — aus der Erkenntnis heraus, daß es letzten Endes doch von der eigenen Familie herstammt. Die meisten Kinder haben wirkliche Freude nur mit dem Geld, das sie von Fremden durch Arbeit gewinnen. Sie haben bei der eigenen Familie immer ein wenig das Gefühl, es sei schließlich doch eine Art Geschenk — kein wirklicher Arbeitsverdienst. Sie haben diese Empfindung selbst dann, wenn man ihnen beweist, ohne ihre Hilfe hätte man fremde Arbeitskräfte verwenden müssen, denen der ausbezahlte Betrag dann zugute gekommen wäre...

Zeitungsjunge in Amerika — das ist bekanntlich eine der frühesten Arten für amerikanische Kinder, um Geld zu verdienen; man sagt einer ganzen Reihe reichgewordener Männer nach, daß sie so begonnen hätten. Die Kinder vertreiben Zeitungen oder Zeitschriften zunächst in ihrem Bekanntenkreis, dann in weiteren Feldern; von den Verlagen werden sie zum Teil dazu ermuntert, bekommen Preise und Anerkennungsschreiben je nach ihrer Leistung.

Ein 15jähriger Junge in Brooklyn hatte eine wirklich originelle Idee. Er machte, wie das viele Jungen tun, Flugzeugmodelle in seiner freien Zeit, nur zum Spaß. Als er eines Tages die Auslagefenster eines Geschäftes betrachtete, kam ihm die Idee: wenn man eines seiner Flugzeugmodelle in die Auslage stellen würde, dann würden vermutlich zahlreiche Vorbeigehende stehenbleiben, um das Modell anzusehen, und bei dieser Gelegenheit würden sie auch den übrigen Inhalt des Ladenfensters betrachten. Er machte dem Ladenbesitzer den Vorschlag, und in der Tat erwies er sich als erfolgreich. Der Ladenbesitzer ge-

wann neue Kunden — und der Junge bekam dadurch neue Interessenten für seine Flugzeugmodelle. Er begann nunmehr, sich Schlagworte zu den ausgestellten Flugzeugmodellen auszudenken, die im Zusammenhang mit dem Laden standen; so stand neben seinem Flugzeugmodell im Fenster eines Kuchengeschäftes: „Diese Kuchen sind leichter als Luft." Inzwischen hat er mehr als 1100 Flugzeugmodelle hergestellt und verkauft. Das Material dazu kostet ihn 20 Cents pro Stück, die Arbeit pro Modell 1 ist rund drei Stunden, sein Verkaufspreis pro Flugzeugmodell ist 1 Dollar. Er schafft sich natürlich alles Material, das er braucht, selbst an, ebenso seine Werkzeuge, und hat noch einen hübschen Gewinn.

Das Puppentheater ist auf der ganzen Welt die Freude von Kindern, auch heute noch im Zeitalter der großen Filme. Manche Kinder gastieren mit ihren Puppentheatern in anderen Familien und bekommen dafür ein kleines Entgelt, das der ganzen Truppe Bewegungsfreiheit mit ihrem Taschengeld verschafft.

Zahlreiche Eltern finden es für notwendig, bei ihren Kindern frühzeitig das Verständnis für Geld und Geldeswert zu wecken, und sie glauben, die Kinder könnten das nicht besser verstehen als wenn sie selbst erkennen, wie schwer es ist, Geld zu verdienen. Sie glauben auch, daß diese Kinder keineswegs — wie man annehmen könnte — Geld leichter ausgeben als andere, sondern sie wissen auch mit dem Geld ihrer Eltern sparsamer umzugehen, als wenn ihnen Geld von den Eltern selbst ohne Bedenken und ohne viel Überlegung zur Verfügung gestellt wird. Andere Eltern sind umgekehrt der Ansicht, es würde auf diese Weise allzu früh der Erwerbsinn geweckt, und das sollte von den Kindern ferngehalten werden. Es scheint aber jedenfalls, daß Kinder, die aus eigenem Antrieb Geld verdienen wollen, sich besonders befriedigt und glücklich fühlen, wenn sie auf diese Weise sich selbst sozusagen ihren Wert bewiesen haben. — Hier ist nur von solchen Kindern die Rede, die aus eigenem Antrieb oder auf Anregung von Freunden Geld verdienen wollen — nicht an solche, die aus Familiennotwendigkeit Geld zu verdienen gezwungen sind.

In Amerika spielen die Geburtstags-„parties" eine große Rolle bei Kindern. Jedes Kind wünscht sich eine Einladung mit Kuchen und Eiscreme und möglichst vielen Freunden und Freundinnen. Diese Liebhaberei hat sich ein kleines Mädchen in Philadelphia zunutze gemacht, das offenbar ein natürliches Organisationstalent besitzt. Sie führt ein Buch, in dem die Geburtstage aller ihrer Schulfreundinnen und der Kinder der Nachbarschaft eingetragen werden. Die Gebühr für die Eintragung in dieses Geburtstagsbuch schwankt zwischen 75 Cents und 1½ Dollar. Jedes Kind, das in dem Buch eingetragen wird, bekommt an seinem Geburtstag eine „party" gestellt, mit Besuch zahlreicher Kinder, die lustige Vorträge halten und Spiele und Tänze arrangieren. Auch Eiscreme usw. wird geliefert. Diese Organisation hat nicht nur bei den Kindern, sondern auch bei deren Müttern große Begeisterung erregt — und das Mädchen wurde verschiedentlich angeregt, seine parties auch auf andere Festtage auszudehnen.

Ein Junge von 16 Jahren bildete sich ein, einen schwarzen Gesellschaftsanzug („tuxedo") haben zu müssen, den ihm die Eltern nicht liefern konnten. Er entdeckte, daß gewisse Geschäfte für leere Flaschen, die sonst nur weggeworfen werden, etwas bezahlen; in dieser Hinsicht besteht ja in Amerika ein unglaublicher Luxus, weil die schönsten und größten Flaschen keinerlei Wert haben und einfach weggeworfen werden müssen. Aber Malergeschäfte (für Farben), Gemischtwarenhandlungen usw. können doch solche Flaschen brauchen, und ihnen verkaufte der Junge Flaschen, die er sich überall zusammensuchte, und so hatte er bald das Geld für seinen Tuxedo beisammen.

Hilfe im Garten bei Nachbarn, Waschen von Autos, Verkauf von Limonade auf der Straße vor dem eigenen Haus, Reparaturen von elektrischen Dingen — das sind Dinge, die auch anderwärts als in Amerika von Kindern zum Erwerb von Taschengeld benützt werden. In einem kleinen Ort im mittleren Westen waren die Jungen mit ihrem Dorfladen unzufrieden, der die Materialien, die sie zum Bau ihrer Flugzeugmodelle brauchten, immer nur spärlich und zu langsam kommen ließ. Ein Junge fuhr nach New York, direkt zu den großen Fabrikanten dieser Materialien, und sagte, er wolle für die ganze Gesellschaft einkaufen. Die Fabrikanten übertrugen die-

sem Jungen die Vertretung für seinen Bezirk, er verkauft die Materialien zum regulären Preis, bekommt sie aber mit Händlerrabatt geliefert. Das ist eben eine originelle Idee, und sie bringt immer noch Geld ein.

Ein Mädchen in Chicago wollte Geld verdienen. Sie wollte Botengänge für die Nachbarn machen, Hunde spazieren führen, Blumen gießen, Kinder hüten usw. Sie sah aber, daß die Nachbarn ungeduldig waren, wenn sie zu ihnen kam und ihre Dienste anbot. Deshalb schrieb sie Karten mit den Worten: „Rufen Sie Elisabeth. Gute Dienste jederzeit und überall, niedrige Preise", — und warf sie in die Briefkästen. Das gefiel den Nachbarn, und sie hat mehr zu tun, als sie bewältigen kann. Sie macht Besorgungen aller Art, natürlich muß sie auch zuverlässig und pünktlich sein. Eine ihrer Haupttätigkeiten ist es, bei einem plötzlichen Regenguß einen Regenschirm dem Familienvater an die Bahn zu bringen, der bei schönstem Wetter und mit bestem Anzug morgens zur Arbeit in die Stadt fuhr.

AUS DER WUNDERWELT DER NATUR

Ultraviolett-Strahlen steigern die Leistungsfähigkeit

Man sitzt an einem trüben, regnerischen Tage bei der Arbeit. Plötzlich bricht die Sonne durch die Wolken: ein Strahlen von Licht, Farbe, Wärme dringt ins Zimmer, eine Welle von Wohlbehagen durchflutet den ganzen Körper, die graue Unluststimmung des trüben Tages ist vergessen, die Laune verbessert sich, die Arbeitsfreude ist gehoben, man erwacht gewissermaßen mit einem neuen Kraftgefühl, mit neuer Lebensfreude.

Gewiß, man darf in einem solchen Augenblick nicht glauben, daß der erste helle, warme Sonnenstrahl, der die dunstige Wolkenschicht durchdrungen hat, wirklich Kraft und Energie mit sich gebracht hat und sie dem Glücklichen einimpft, den er trifft. Die Wirkung des ersten warmen Sonnenstrahles ist zweifellos mehr eine seelische als eine körperliche, schon allein, weil die eigentlich wirksamen Strahlen des Sonnenlichtes, die unsichtbaren, kühlen Ultraviolettstrahlen gar nicht durch die Glasfenster des Arbeitszimmers hindurchkönnen. Aber der Mensch hat ein unbewußtes Empfinden für das, was seinem Körper nützt, und er begrüßt das Sonnenlicht als seinen Wohltäter. Etwas anderes ist es schon bei den Menschen, die im Freien arbeiten. Bei ihnen kommt der ultraviolette Anteil der Sonnenlichtstrahlung voll zur Geltung, die chemische Wirkung des Lichtes, zumindest soweit es den unbekleideten Körper trifft, kann voll ausgenutzt werden, die Vitaminbildung in der Haut und die Erzeugung von Widerstandsstoffen gegen Krankheiten werden angeregt, und der Körper des im Freien Arbeitenden ist deshalb auch im Durchschnitt gesünder und widerstandsfähiger als der desjenigen, dessen Arbeit ihn dazu verurteilt, acht Stunden täglich im halbdunklen Zimmer am Schreibtisch zu sitzen.

„Anheliose", Sonnenmangel, nennt der Arzt diese Krankheit, die eigentlich gar keine Krankheit, sondern eben nur eine Mangelerscheinung, eine Schwäche des Körpers ist. Eigentlich erlauben die wenigsten Berufe in allen Kulturländern eine wirksame Vorbeugung der Anheliose; denn Schreib- oder Ladentisch oder Drehbank können meist nicht im Freien stehen. Ersatz für den dauernden Mangel an Sonnenlicht kann nur geschaffen werden durch Ultraviolettbestrahlung mit Hilfe der „künstlichen Höhensonne", eine Medizin, die sich bei vielen Berufen, z. B. bei den Bergleuten, in manchen Ländern immer mehr einbürgert. Die Wirkung der künstlichen Höhensonne ist nicht viel anders als die des Lebertrans, des Wohltäters zahlloser Millionen von Kindern in den letzten fünfzig Jahren. Was der Lebertran von innen bewirkt, das schafft die Ultraviolettbestrahlung der Sonne oder der künstlichen Höhensonne von außen, nämlich eine „Aktivierung", eine Anregung zur Bildung von Vitaminen und Widerstandskörpern, Vorgänge, deren Einzelheiten bis heute erst in ihren Grundzügen bekannt sind.

Arbeitsphysiologische Institute und Laboratorien in Deutschland, England und Amerika haben nachgewiesen, daß durch eine künstliche Ultraviolettbestrahlung die Arbeitskraft beträchtlich gesteigert werden kann, daß also das Gefühl des Wohlbehagens — unter der Höhensonne nicht anders als unter dem ersten warmen Sonnenstrahl an einem trüben Tage — nicht auf