

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 64 (1938)
Heft: 13

Illustration: "Lueg Luisli"
Autor: [s.n.]

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: 12.01.2026

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



„Lueg Luisli — da händ zwei Vegetarier picknickt!“

Aus Welt und Presse

Wie man Sie herumkriegt?

Vertreter haben vier übliche Kniffe, Einwänden zu begegnen. Erstens das «Ja-aber»-Verfahren, das etwa wie folgt verläuft: «Dieser Kühlschrank kostet zuviel. Ich möchte etwas Billigeres.» Statt „dies nun schroff zu bestreiten, stimmt der Reisende taktvoll zu: «Jawohl, diese Kühlschränke sind etwas teurer als der altmodische Eisschrank, aber wenn Sie ihre größere Wirtschaftlichkeit in Betracht ziehen, — usw.»

Es fällt einem schwer, einem Manne, der einem zustimmt, zu widersprechen.

Dann ist da das Verfahren, in dem der Verkäufer sich in der Defensive befindet, das angewandt wird, wenn Ihre Einwendung sich auf irgendein Gerücht stützt, das Sie gehört haben, also etwa: «Ich habe gehört, daß dieser Radioapparat mehr Bedienung erfordert als irgendeine andere Marke». Worauf der Verkäufer erwidert: «Ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mir sagen würden, wo man Ihnen dies erzählt hat.» Ist so die Beweislast auf Ihre Schultern geworfen, so ist es an Ihnen, Ihre Einwendung zu rechtfertigen.

Zuweilen wird Ihr Einwand nach dem Bumeran-Verfahren beantwortet, das aus Ihrer Kritik einen Grund zum Kaufen macht. Ein gewandter Klavier-Vertreter wandte dies Verfahren bei einer Frau an, die den Ankauf mit den Worten ablehnte: «Nein, ich kann das Klavier jetzt nicht kaufen, wir sind gerade dabei, unser Wohnzimmer neu herzurichten.» Schon kam der Verkäufer mit seinem Bumerang: «Das trifft sich ja großartig. Ich glaube, dieses Klavier paßt vorzüglich in Ihre neuen Pläne hinein, denn es wird zur Modernisierung Ihres Wohnzimmers beitragen.»

Verfangen alle diese Kniffe nicht, so sagt der Vertreter vielleicht: «Sie zögern, weil

Sie meinen, der Preis dieses Apparates sei zu hoch, nicht wahr? Wenn ich Ihnen nun beweisen kann, daß dies in Wirklichkeit der sparsamste Apparat auf dem Markt ist, und daß der Besitz Sie am wenigsten kostet, so möchten Sie ihn sofort geliefert haben, nicht wahr?»

Das nächste Mal, wenn sich Ihnen ein Geschäftsreisender nähert, studieren Sie seine Taktik, hören Sie seine Antworten im Geiste vorweg und genießen Sie das Erlebnis, «herumgekriegt» zu werden. Machen Sie Ihr nächstes Zusammentreffen mit einem Vertreter zu einem Abenteuer statt zu einer Belästigung. Die Vertreter sind nicht so langweilig, wie Sie denken.

B. R. Canfield in «The American Legion Monthly», übersetzt in der «Auslese».

Sammlerleidenschaft

Die modernste Leidenschaft ist das Sammeln von Kriegsmaterial und den dazu gehörigen Rohstoffen...

Deutschland importierte:

	1936	1937
Eisenerz	18,463,452	20,610,736
Manganerz	228,297	553,369
Kupfer	189,174	252,828
Kupfererz	476,962	551,019
Blei	67,735	72,862
Bleierz	99,297	126,778
Zinn	8,475	10,241
Zinnerz	1,563	6,624
Chromerz	123,375	132,162
Nickelerz	17,651	19,990
Wolframerz	8,506	11,039
Andere Stahlveredler	34,512	41,882
Schwefelerze	1,015,938	1,425,456
Bauxit	981,130	1,313,152

(Die Zahlen bedeuten Tonnen à 1000 kg.)

Bei allem Verständnis für die Sammlerleidenschaft, kann ich meine Bedenken nicht verhehlen, denn der Preis ist horrent, wird doch eine komplette Kriegsmaterialsammmlung meistens mit dem Leben bezahlt.

Das Defizit der Bundeskasse

Um das Defizit der Bundeskasse in Frankenstücken abzuzählen, braucht man zirka 50 Jahre, wobei ununterbrochen pro Minute 100 Fränkle durch die Hand rinnen müssen. Im Vergleich zu andern Ländern ist das noch bescheiden, denn dort könnte man ganze Völkerstämme auf Generationen hinaus mit dem Schuldenzahlen beschäftigen.

Kurs der Wertpapiere vor und nach der Gleichschaltung Oesterreichs

	1. März	12. März
Österreich 1930 (Völkerbund)	96 %	51 %
Österreich 1934	91 %	51 %
Vorarlberg 1929	85 %	50 %
Tyrolische Landeshypothek	82 %	45 %
Stadt Wien 1931	84 %	44 %

WANGEN DUBENDORF Restaurant Zivilflugplatz

Der Besuch des Flugbahnhofs ist ein Erlebnis. Vom Restaurant aus sehen Sie die Verkehrsflugzeuge ankommen und abfliegen. — Gepflegte Küche. Selbstgekelterte Weine. Hürliemann- und Haldengutbiere.

Telefon 934 162
Inhaber K. Fürst

Konferenzen in **Bern**
im Nebensaal des **Büffet**

S. Scheidegger