



Essays

Nonfiction

1924-08-10

Der Friedensfreund Filene

Helene Scheu-Riesz

Follow this and additional works at: https://scholarsarchive.byu.edu/sophnf_essay

 Part of the [German Literature Commons](#)

Digital Archive Source:

<http://anno.onb.ac.at/cgi-content/anno?aid=nfp&datum=19240810&seite=5&zoom=33>

BYU ScholarsArchive Citation

Scheu-Riesz, Helene, "Der Friedensfreund Filene" (1924). *Essays*. 950.

https://scholarsarchive.byu.edu/sophnf_essay/950

This Article is brought to you for free and open access by the Nonfiction at BYU ScholarsArchive. It has been accepted for inclusion in Essays by an authorized administrator of BYU ScholarsArchive. For more information, please contact scholarsarchive@byu.edu, ellen_amatangelo@byu.edu.

Der Friedensfreund Filene

Von **Helene Scheu-Riesz**.

Wien, 10. August.

In Amerika gilt in noch höherem Maße als bei uns der Satz, daß man die Leute erst dann richtig kennt, wenn man in ihrem Hause zu Gast war. Das Wirbeltempo des Alltags läßt wenig Zeit zur Selbstbesinnung. Wenn man aber nach dem Abendessen beieinander bleiben kann bis über die traditionelle Geisterstunde hinaus, in ruhigem, unbegrenztem Gespräch, dann fangen die Menschen an, von den Dingen zu reden, die ihr eigentliches Leben sind. Man erfährt dann manches von ihnen, was sie selber nicht gewußt haben; jedenfalls viel mehr, als oft jahrelanger konventioneller Verkehr offenbart. Deshalb nahmen wir doppelt gern die Einladung Edward A. Filenes an, während unseres Aufenthaltes in Boston bei ihm zu wohnen. Wir hatten ihn nie vorher gesehen, aber genug von ihm gehört, um auf seine Bekanntschaft neugierig zu sein. In Europa ist er durch die Spende von fünfzigtausend Dollar für den Friedenspreis, der in England, Frankreich, Deutschland und Italien für die drei besten praktischen Vorschläge zur Herbeiführung eines echten und dauerhaften Friedens verteilt werden soll, neuerdings sehr bekannt geworden; drüben nennt man seinen Namen mit Respekt und Anerkennung für die vorbildlichen sozialen Experimente, die er in seinem Kaufhaus – einem der größten und schönsten Konfektionshäuser der Vereinigten Staaten – durchführt, und für die kluge und großzügige Art, in der er alle seine Kraft und seine Mittel volksbildnerischen und völkerverbindenden Bestrebungen widmet. Wir hören in Europa viel von der Geldgier und dem Materialismus der Amerikaner und fühlen uns ihnen gegenüber gern als die protokollierten Idealisten; da ist es nun besonders lehrreich, sich einen solchen Großkaufmann und Dollarmillionär der Neuen Welt ganz genau zu betrachten.

Zunächst erwarten wir, daß er in einem Palast wohnen und von einem Heer von Dienern umgeben sein wird. Weit gefehlt! Klein und einfach ist sein Haus in dem stillen Backbay-Viertel am Charles River. Ein chinesischer Diener, der zugleich Koch, Portier, Stubenmädchen und Aufwartefrau ist, besorgt es ganz allein. Im klassischen Lande des Automobilismus besitzt dieser Milliardenspender kein Auto; wenn er seine Gäste spazieren fahren will, borgt er sich den Wagen seiner neunzigjährigen Mutter aus. Er selber geht zu Fuß und klaubt auf allen seinen Wegen schmierige kleine Gassenjungen auf, um sie höflich zu bitten: „Willst du mir einen Gefallen tun? Geh’ da hinüber zum Konditor und kauf’ mir Schokolade. Dann mußt du mir aber noch einen Gefallen tun und sie auch für mich essen.“ Oder er trifft eine Schulklasse, die unter der Führung der Lehrerin in den Zirkus marschiert. „Darf ich mit?“ fragt er

einen der lustigen Jungen, und der ruft: „Immer los, komm' mit!“ Und dann kämpft Mr. Filene einen schweren Seelenkampf aus, denn er möchte gar zu gern mit; wenn er aber findet, daß er doch eigentlich ins Bureau muß, um von seinen Angestellten keine Schelte zu bekommen, dann läßt er sich durch eine Fünfdollarnote vertreten, die den kleinen Zirkusbesuchern während der Zwischenakte Nüsse und Limonade sichert. Solche und ähnliche Abenteuer hat man eben nicht, wenn man im Auto fährt, und gerade auf sie legt Filene Wert. Wenn er fahren muß, benützt er lieber Tram oder Untergrundbahn, wo man mit Herrn Jedermann Gespräche anknüpfen kann. Er behauptet, daß man aus solchen Gesprächen oft mehr lernt als aus dicken Büchern.

Als wir ihn am ersten Morgen in sein Bureau begleiteten, fiel mir auf dem Wege durch das Kaufhaus an den Verkäuferinnen[,] vor allem der heitere, freundliche Gesichtsausdruck auf, mit dem sie den Besucher grüßen. *Die zweitausend Angestellten sind zu einer Genossenschaft vereinigt, die das Unternehmen streng demokratisch führt.* Hier hat die Erkenntnis, daß in der Privatwirtschaft wie in der Politik das dynastische Prinzip ausgespielt hat, ihre praktische Anwendung gefunden. In dem Betragen der Angestellten eines Geschäftes spiegelt sich so gut die Behandlung, die ihnen der Chef angedeihen läßt, wie in den Gesichtern der Diener der Charakter ihrer Herren. Das ist eine alte Wahrheit, von der man noch viel zu wenig erziehlischen Gebrauch macht. Man würde sonst einen Laden, in dem ein verdrießliches, unfreundliches und unsympathisches Personal Dienst macht, prinzipiell meiden.

Bei „Filenes“ merkt man, daß man willkommen ist. In acht Stockwerken, die durch fünfundzwanzig Aufzüge bedient werden, herrscht die helle Atmosphäre freudiger Arbeit; überall strömt jener Geist rascher Dienstbereitschaft, der jedes Menschen Kräfte vervielfacht und ihn erst zu seiner vollen Leistungsfähigkeit entwickelt. So wie die Menschen singend leichter und besser arbeiten, so wird jede Tätigkeit durch einen freundlichen Blick gefördert, durch eine finstere Miene gehemmt. Und ob man nun Kleider oder Wäsche kauft, ob man sich die Haare waschen oder Fahrkarten besorgen läßt – man empfindet es immer wieder, daß hier nicht einfach auf Profit gearbeitet wird, sondern daß hier Menschen, während sie ihr täglich Brot erwerben zugleich einer Idee dienen, für die sich selber und andere stetig ausbilden und die ihnen über die Gegenwart hinaus eine immer bessere Zukunft zeigt, die ihr eigener Wille und ihre eigene Arbeit herbeiführen hilft. *Dieses Kaufhaus erzieht aber nicht etwa nur seine eigenen Angestellten, sondern auch das kaufende Publikum.* Es hat ein eigenes Bureau für „persönlichen Dienst“ (Erziehung ist die hingebendste Art Dienst – besonders, wenn der Erzogene nichts davon merken soll). Man kann sich dort nicht nur einen zerrissenen Strumpf ausbessern und eine abgerissene Borte annähen, einen fremdsprachigen Brief übersetzen und ein Postpaket herstellen lassen

(oh, Heimat, warum kennst du das nicht?), sondern man bekommt dort auch fachmännischen Rat über alle Angelegenheiten, die mit Kleidung zusammenhängen. Man kann sich zum Einkauf eine Beraterin mitnehmen; man kann sich ein Kleiderbudget entwerfen lassen, das die für eine zweckmäßige und ausreichende Bekleidung notwendigen Dinge in Einklang mit den Einkommensziffern der betreffenden Käufer bringt. Wie viel darf ich für Kleider, Wäsche und Schuhe ausgeben und auf welche Art wende ich diese Summe am wirtschaftlichsten an? Planwirtschaft in dieser Hinsicht ist noch sehr wenig ausgebildet und die Kleiderbudgets, von denen gewisse Gruppen fertig gedruckt vorliegen, stellen eine Form der volkswirtschaftlichen Unterweisung dar, deren Tragweite nicht unterschätzt werden darf. Vorträge über Moden, Trachten, wissenschaftliche und künstlerische Vorführungen, eine Farbenskala, die der individuellen Auswahl der zu gewissen Haut- und Haarfarben am besten passenden Stoffe dient – und zu solchen Vorträgen holen sich viele Frauenhochschulen die beiden Spezialistinnen aus dem Fileneschen Kaufhause – sind ein weiteres Mittel der ästhetischen Ausbildung des kaufenden Publikums.

Die Angestellten haben ihren eigenen Lunch-Room, wo man sich der Reihe nach am Büfett mit einem Servierbrett anstellt, aus einer Unmenge von lockenden Gerichten sich ein Mittagessen zusammenstellt und es an ungedeckten Eichenholztischen verzehrt. Es gibt im Kaufhaus außerdem noch ein sehr elegantes Restaurant mit Tafelmusik und einem Heer von zierlich uniformierten Kellnerinnen, und wenn eines von den Ladenmädchen besonders smart sein und viel Geld ausgeben will, speist sie eben dort; Filene selber aber nimmt sein Mittagessen immer im Lunch-Room der Angestellten, wo Tafelmusik überflüssig und zwecklos ist, weil das fröhliche Gezwitscher der Ladenmädchen sogar eine Militärkapelle überdröhnen würde. Als wir dort mit ihm aßen, erklärte er: „Ich muß hier essen, weil es billig ist. Wenn ich nicht spare, dann habe ich kein Geld für Friedenspreise und ähnliche Liebhabereien.“ Im Hinausgehen gab er dann am Büfett eine Menge Geld für Bonbons aus (sogar österreichische Zuckerln waren da!) und verschenkte sie. Diese Form der [Ökonomie] bestärkte meinen Verdacht, daß er nicht so sehr aus Sparsamkeit mit seinen Angestellten zu Mittag ißt, als um sich von der Qualität der Nahrung, die sie bekommen, täglich neu zu überzeugen.

Wenn der Europäer von Geschäften spricht, dann tut er es gern in der Form von Wendungen, die dem Wörterbuch des Idealismus entlehnt sind. In Amerika ist die Sache umgekehrt. Die Menschen kleiden ihr Ideal in die nüchterne Sprache des praktischen Geschäftes. Wollte man zum Beispiel Edward A. Filene fragen, warum er den europäischen Friedenspreis gestiftet hat, dann würde er ungefähr folgendes sagen: „Der Krieg ist ein schlechtes Geschäft. Ich lasse mir nicht gern die Kunden, die meine Kleider kaufen sollen, umbringen oder zahlungsunfähig machen. Niemand weiß so gut wie der

Kaufmann, welche wüste Verschwendung der Krieg ist; und alle seine Nebenformen, wie Haß und Chauvinismus und Absperrungen der Völker gegeneinander: Schutzzölle, Ausbeutung der Schwachen, Verfolgungen und Unterdrückungen aller Art – sie sind fressendes Gift in den Adern des Weltverkehrs. Muß ich nicht das Meinige dagegen tun, so gut ich eben kann?“ Wenn er von dem neuen Geist spricht, der die Güterversorgung der Welt leiten muß – „*service*“ als leitendes Prinzip an Stelle des alten alleinherrschenden Profits – dann erklärt er ihn etwa so: „Es rentiert sich immer, anständig zu sein. Was immer ich in meinem Leben Rechtes getan habe, hat sich in Dollars und Cents bezahlt gemacht. Zum Beispiel verlange ich von meinen Ladenmädchen, daß sie jede Kunde so behandeln sollen wie ihre eigenen Eltern. Eurer Mutter, sage ich, werdet ihr keinen schlechtsitzenden Mantel anhängen; euren Vater werdet ihr vor Hemden aus schlechtem Stoff warnen. Nun, das gleiche sollt ihr jeder Kunde tun, die von der Straße hereinkommt. Dann bleiben die Ladenhüter liegen und meine Einkäufer werden sich künftig vor ihnen in acht nehmen. Wird der Schund verkauft, dann schaffen sie ihn nach und der Schaden nimmt kein Ende.“

Abend für Abend saßen wir in Filenes Wohnzimmer mit dem Ausblick auf den mächtigen Strom, dessen Ufer, von den Wunderwerken der amerikanischen Baukunst eingesäumt, dennoch an eine venezianische Landschaft erinnert, wenn die sinkende Sonne Himmel und Wasser in Märchenfarben taucht. Diese Aussicht ist der einzige Luxus des Hauses und sie erfüllt den Hausherrn mit täglich neuem Entzücken. Dieses Bild vor Augen, träumten wir von den Wundern einer Welt, die aus Arbeit und Eintracht entstehen könnte, wenn die Menschen wollten. *Der Wiederaufbau Österreichs* spielte in diesen Träumen eine um so größere Rolle, als Edward A. Filene ein warmer Freund und herzlicher Bewunderer unseres Vaterlandes ist. Er glaubt an unsere Zukunft mit einer Festigkeit, die sich auch durch die betrübendsten Gegenwartsaspekte nicht erschüttern läßt. Und während er uns seine Ideen von unserer eigenen Zukunft und von der Zukunft einer vereinigten Menschheit entwickelte, wuchs der kleine, lebhaft, sanfte Mann in meinen Augen zu etwas ganz Großen – zu einem Symbol für eine neue Diplomatie. Die alten Diplomaten sahen ihr Geschäft in den Konflikten zwischen Nationen; wir brauchen neue, praktische Diplomaten, die Nahrung, Kleidung, Maschinen und alles, was die Menschen sonst nötig haben, von einem Ende der Welt zum andern tragen und an Stelle der alten Kriegsflaggen eine neue internationale Flagge hissen, auf der in leuchtenden Farben geschrieben steht: *Menschheitsdienst*.

Der Friedensfreund Filene.

Von Helene Scheu-Niesz.

Wien, 10. August.

In Amerika gilt in noch höherem Maße als bei uns der Satz, daß man die Leute erst dann richtig kennt, wenn man in ihrem Hause zu Gast war. Das Wirbeltempo des Alltags läßt wenig Zeit zur Selbstbesinnung. Wenn man aber nach dem Abendessen beieinander bleiben kann bis über die traditionelle Geisterstunde hinaus, in ruhigem, unbegrenztem Gespräch, dann fangen die Menschen an, von den Dingen zu reden, die ihr eigentliches Leben sind. Man erfährt dann manches von ihnen, was sie selber nicht gewußt haben; jedenfalls viel mehr, als oft jahrelanger konventioneller Verkehr offenbart. Deshalb nahmen wir doppelt gern die Einladung Edward M. Filenes an, während unseres Aufenthaltes in Boston bei ihm zu wohnen. Wir hatten ihn nie vorher gesehen, aber genug von ihm gehört, um auf seine Bekanntschaft neugierig zu sein. In Europa ist er durch die Spende von fünfzigtausend Dollar für den Friedenspreis, der in England, Frankreich, Deutschland und Italien für die drei besten praktischen Vorschläge zur Herbeiführung eines echten und dauerhaften Friedens verteilt werden soll, neuerdings sehr bekannt geworden; drüben nennt man seinen Namen mit Respekt und Anerkennung für die vorbildlichen sozialen Experimente, die er in seinem Kaufhaus — einem der größten und schönsten Konfektionshäuser der Vereinigten Staaten — durchführt, und für die kluge und großzügige Art, in der er alle seine Kraft und seine Mittel volksbildnerischen und völkerverbindenden Bestrebungen widmet. Wir hören in Europa viel von der Geldgier und dem Materialismus der Amerikaner und fühlen uns ihnen gegenüber gern als die protokollierten Idealisten; da ist es nun besonders lehrreich, sich einen solchen Großkaufmann und Dollarmillionär der Neuen Welt ganz genau zu betrachten.

Zunächst erwarten wir, daß er in einem Palast wohnen und von einem Heer von Dienern umgeben sein wird. Weit gefehlt! Klein und einfach ist sein Haus in dem stillen Backbay-Viertel am Charles River. Ein chinesischer Diener, der zugleich Koch, Portier, Stubenmädchen und Aufwarterin ist, besorgt es ganz allein. Im klassischen Lande des Automobilität besitzt dieser Milliardenspender kein Auto; wenn er seine Gäste spazieren fahren will, holt er sich den Wagen seiner neunzigjährigen Mutter aus. Er selber geht zu Fuß und klappt auf allen seinen Wegen schmierige kleine Gassenjungen auf, um sie höflich zu bitten: „Willst du mir einen Gefallen tun? Geh' da hinüber zum Konditor und kauf' mir Schokolade. Dann mußt du mir aber noch einen Gefallen tun und sie auch für mich essen.“ Oder er trifft eine Schulklasse, die unter der Führung der Lehrerin in den Zirkus marschiert. „Darf ich mit?“ fragt er einen der lustigen Jungen, und der ruft: „Immer los, komm' mit!“ Und dann kämpft Mr. Filene einen schweren Seelenkampf aus, denn er möchte gar zu gern mit; wenn er aber findet, daß er doch eigentlich ins Bureau muß, um von seinen Angestellten keine Schelte zu bekommen, dann läßt er sich durch

eine Fünfdollarnote vertreten, die den kleinen Zirkusbesuchern während der Zwischenakte Rüsse und Limonade sichert. Solche und ähnliche Abenteuer hat man eben nicht, wenn man im Auto fährt, und gerade auf sie legt Filene Wert. Wenn er fahren muß, benützt er lieber Tram oder Untergrundbahn, wo man mit Herrn Jedermann Gespräche anknüpfen kann. Er behauptet, daß man aus solchen Gesprächen oft mehr lernt als aus dicken Büchern.

Als wir ihn am ersten Morgen in sein Bureau begleiteten, fiel mir auf dem Wege durch das Kaufhaus an den Verkäuferinnen vor allem der heitere, freundliche Gesichtsausdruck auf, mit dem sie den Besucher grüßen. Die zweitausend Angestellten sind zu einer Genossenschaft vereinigt, die das Unternehmen streng demokratisch führt. Hier hat die Erkenntnis, daß in der Privatwirtschaft wie in der Politik das dynastische Prinzip ausgespielt hat, ihre praktische Anwendung gefunden. In dem Betragen der Angestellten eines Geschäftes spiegelt sich so gut die Behandlung, die ihnen der Chef angedeihen läßt, wie in den Gesichtern der Diener der Charakter ihrer Herren. Das ist eine alte Wahrheit, von der man noch viel zu wenig erzieherischen Gebrauch macht. Man würde sonst einen Laden, in dem ein verdrießliches, unfreundliches und unsympathisches Personal Dienst macht, prinzipiell meiden.

Bei „Filenes“ merkt man, daß man willkommen ist. In acht Stockwerken, die durch fünfundzwanzig Aufzüge bedient werden, herrscht die helle Atmosphäre freudiger Arbeit; überall strömt jener Geist rascher Dienstbereitschaft, der jedes Menschen Kräfte vervielfacht und ihn erst zu seiner vollen Leistungsfähigkeit entwickelt. So wie die Menschen singend leichter und besser arbeiten, so wird jede Tätigkeit durch einen freundlichen Blick gefördert, durch eine finstere Miene gehemmt. Und ob man nun Kleider oder Wäsche kauft, ob man sich die Haare waschen oder Fahrkarten besorgen läßt — man empfindet es immer wieder, daß hier nicht einfach auf Profit gearbeitet wird, sondern daß hier Menschen, während sie ihr täglich Brot erwerben, zugleich einer Idee dienen, für die sie sich selber und andere stetig ausbilden und die ihnen über die Gegenwart hinaus eine immer bessere Zukunft zeigt, die ihr eigener Wille und ihre eigene Arbeit herbeiführen hilft. Dieses Kaufhaus erzieht aber nicht etwa nur seine eigenen Angestellten, sondern auch das kaufende Publikum. Es hat ein eigenes Bureau für „persönlichen Dienst“ (Erziehung ist die hingebendste Art Dienst — besonders, wenn der Erzogene nichts davon merken soll). Man kann sich dort nicht nur einen zerrissenen Strumpf ausbessern und eine abgerissene Borte amähen, einen fremdsprachigen Brief übersetzen und ein Postpaket herstellen lassen (oh, Heimat, warum kennst du das nicht?), sondern man bekommt dort auch fachmännischen Rat über alle Angelegenheiten, die mit Kleidung zusammenhängen. Man kann sich zum Einkauf eine Beraterin mitnehmen; man kann sich ein Kleiderbudget entwerfen lassen, das die für eine zweckmäßige und ausreichende Bekleidung notwendigen Dinge in Einklang mit den Einkommensziffern der betreffenden Käufer bringt. Wie viel darf ich für Kleider, Wäsche und Schuhe ausgeben und auf welche Art wende ich diese Summe am wirtschaftlichsten an? Planwirtschaft in dieser Hinsicht ist noch sehr wenig ausgebildet und die Kleiderbudgets, von denen gewisse Gruppen fertlich gedruckt vorliegen, stellen eine Form der volkswirtschaftlichen Unterweisung dar, deren Tragweite nicht unterschätzt werden darf. Vorträge über Moden, Trachten, wissenschaftliche und künstlerische Vorführungen, eine Farbenskala, die der individuellen Auswahl der zu gewissen Haut- und Haarfarben am besten passenden Stoffe dient — und zu solchen Vorträgen holen sich viele Frauenhochschulen die beiden Spezialistinnen aus dem Fileneischen Kaufhause — sind ein weiteres Mittel der ästhetischen Ausbildung des kaufenden Publikums.

Die Angestellten haben ihren eigenen Lunch-Room, wo man sich der Reihe nach am Büfett mit einem Servierbrett anstellt, aus einer Unmenge von lockenden Gerichten sich ein Mittagessen zusammensetzt und es an ungedeckten Eichenholztischen verzehrt. Es gibt im Kaufhaus außerdem noch ein sehr elegantes Restaurant mit Tafelmusik und einem Heer von zierlich uniformierten Kellnerinnen, und wenn eines von den Ladenmädchen besonders smart sein und viel Geld ausgeben will, speißt sie eben dort; Filene selber aber nimmt sein Mittagessen immer im Lunch-Room der Angestellten, wo Tafelmusik überflüssig und zwecklos ist, weil das fröhliche Gezwitscher der Ladenmädchen sogar eine Militärkapelle überdröhnen würde. Als wir dort mit ihm aßen, erklärte er: „Ich muß hier essen, weil es billig ist. Wenn ich nicht spare, dann habe ich kein Geld für Friedenspreise und ähnliche Liebhabereien.“ Im Hinangehen gab er dann am Büfett eine Menge Geld für Boubons aus (sogar österreichische Zuckerknollen waren da!) und verschenkte sie. Diese Form der Dekonomie bestärkte meinen Verdacht, daß er nicht so sehr aus Sparsamkeit mit seinen Angestellten zu Mittag isst, als um sich von der Qualität der Nahrung, die sie bekommen, täglich neu zu überzeugen.

Wenn der Europäer von Geschäften spricht, dann tut er es gern in der Form von Wendungen, die dem Wörterbuch des Idealismus entlehnt sind. In Amerika ist die Sache umgekehrt. Die Menschen kleiden ihr Ideal in die nüchterne Sprache des praktischen Geschäftes. Wollte man zum Beispiel Edward M. Filene fragen, warum er den europäischen Friedenspreis gestiftet hat, dann würde er ungefähr folgendes sagen: „Der Krieg ist ein schlechtes Geschäft. Ich lasse mir nicht gern die Kunden, die meine Kleider kaufen sollen, umbringen oder zahlungsunfähig machen. Niemand weiß so gut wie der Kaufmann, welche Mißverständnisse der Krieg ist; und alle seine Nebenformen, wie Haß und Chauvinismus und Absperrungen der Völker gegeneinander: Schutzzölle, Ausbeutung der Schwachen, Verfolgungen und Unterdrückungen aller Art — sie sind fressendes Gift in den Adern des Weltverkehrs. Muß ich nicht das Meinige dagegen tun, so gut ich eben kann?“ Wenn er von dem neuen Geist spricht, der die Güterversorgung der Welt leiten muß — „service“ als leitendes Prinzip an Stelle des alten alleinherrschenden

Profits — dann erklärt er ihn etwa so: „Es rentiert sich immer, anständig zu sein. Was immer ich in meinem Leben Rechtes getan habe, hat sich in Dollars und Cents bezahlt gemacht. Zum Beispiel verlange ich von meinen Ladenmädchen, daß sie jede Kunde so behandeln sollen wie ihre eigenen Eltern. Guter Mutter, sage ich, werdet ihr keinen schlechtziehenden Mantel anhängen; euren Vater werdet ihr vor Hemden aus schlechtem Stoff warnen. Nun, das gleiche sollt ihr jeder Kunde tun, die von der Straße hereinkommen. Dann bleiben die Ladenhüter liegen und meine Einkäufer werden sich künftig vor ihnen in acht nehmen. Wird der Schund verkauft, dann schaffen sie ihn nach und der Schaden nimmt kein Ende.“

Abend für Abend saßen wir in Filenes Wohnzimmer mit dem Ausblick auf den mächtigen Strom, dessen Ufer, von den Wunderwerken der amerikanischen Baukunst eingesäumt, dennoch an eine venezianische Landschaft erinnert, wenn die sinkende Sonne Himmel und Wasser in Märchenfarben taucht. Diese Aussicht ist der einzige Luxus des Hauses und sie erfüllt den Hausherrn mit täglich neuem Entzücken. Dieses Bild vor Augen, träumten wir von den Wundern einer Welt, die aus Arbeit und Eintracht entstehen könnte, wenn die Menschen wollten. Der Wieder aufbau Deutschlands spielte in diesen Träumen eine um so größere Rolle, als Edward M. Filene ein warmer Freund und herzlicher Bewunderer unseres Vaterlandes ist. Er glaubt an unsere Zukunft mit einer Festigkeit, die sich auch durch die betrübendsten Gegenwartsaspekte nicht erschüttern läßt. Und während er uns seine Ideen von unserer eigenen Zukunft und von der Zukunft einer vereinigten Menschheit entwickelte, wuchs der kleine, lebhaft, sanfte Mann in meinen Augen zu etwas ganz Großen — zu einem Symbol für eine neue Diplomatie. Die alten Diplomaten sahen ihr Geschäft in den Konflikten zwischen Nationen; wir brauchen neue, praktische Diplomaten, die Nahrung, Kleidung, Maschinen und alles, was die Menschen sonst nötig haben, von einem Ende der Welt zum andern tragen und an Stelle der alten Kriegsflaggen eine neue internationale Flagge hissen, auf der in leuchtenden Farben geschrieben steht: Menschheitssdienst.