

MILYEN LEGYEN A JÖVŐ ASSZONYA ?

A jövő asszonyának elsősorban és minden körülmények között meg kell tartania nőiességét és különös érzékenységét minden nemes, szép és jó iránt. De mert ez a mai átalakuló, azt mondhatnám: viharos és rohanó idő valósággal a férfi versenytársává tette az asszonyt, azért keményen és következetesen edzenie kell magát, hogy ahová az élet állította, ott legjobb tudása szerint megfeleljen. Ez éppen úgy áll a háziasszonyra, mint a szabadpályán dolgozó nőre. Most úgyszólván olyan áramlat jött, hogy minden téren vissza kell szorítani a nőt. Erre csak eggyel lehet válaszolni: kemény felkészültséggel nélkülözhetetlenné tenni magát. Vannak pályák, ahol olyan különleges adottsággal rendelkezik a nő, hogy magasan felülmúlja a férfit. Mindenütt, ahol ízlésről, divatról, ruházkodásról van szó, az asszonyok sokkal jobban megfelelnek, mint a férfiak. Ezért az üzleti pályára különös rátermettségük van. A vásárlók 90 százaléka nő, asszony az asszonyt jobban megérti. Erre Amerika sokkal hamarabb rájött, mint mi. Amikor pár évvel ezelőtt Franciaországban egy nőt választottak meg vámszakértőnek a szőnyeg és egyéb textilanyagok vámolására, akkor mindenki elcsodálkozott. Pedig az ilyen dolgokhoz igazán jobban értenek a nők és mégis nagy volt a megdöbbenés, hogy a férfiak kisajátított területére bekerült egy asszony. Bezzeg Amerikában már régen tudják, hogy a gazdasági és üzleti versenyben a nő is számottevő. A legutóbbi statisztika kimutatta, hogy Amerika vagyonának 41 százaléka női kézen van és ma is egyre gazdagodnak, de csak azért, mert jó üzletemberek.

Valójában milyen tulajdonságok kellenek ahhoz, hogy valaki a mai kor jó üzletembere legyen? Sokan azt felelik: elsősorban szerencse. Ez igaz, de erre a szerencsére készülni kell! Mégpedig felkészülni többirányú tudással. Amerikában sok helyen az elárúsító lányoktól érettségit követelnek, sőt még egyetemi végzettséget is. Ha egy évig megfelel mint árusító, akkor asszisztens lesz az osztályvezető mellett, majd osztályvezető, s ha ügyes, akkor utaztatják Európába vásárolni, tervért, ötletért.

Tehát a szerencsére készülni kell türelemmel és alkalmazkodási készséggel. Hogy a türelem milyen végső határáig kell elmennie az üzletembernek, akkor értettem meg, amikor néhány évvel ezelőtt, az idegenforgalom kellős közepén meglátogattam egy ismerős boltot, ahol magyaros kézimunkákat és apró festett faholmikát árultak. Egy angol hölgy volt a vevő. Az egész boltot végignézte töviről-hegyire, leszedette a fölakasztott kézimunkákat, behozatta a kirakatba tett tárgyakat, összetúrta a vitrin polcait s végül három darab kétfillérest tartott az elárúsítónő elé és azt kérte, hogy ezért adjanak valamit, amit emlékebe hazavihet. Az szemrebbenés nélkül belenyúlt a pult fiókjába és egy doboz gyufát tett az angol nő elé: — Azért a pénzért csak ezt lehet kapni — mondta. Az angol nő sértődötten húzta föl az orrát és vásárlás nélkül kisietett. Az elárúsítónő szemébe könnyek szöktek és azt mondta hangosan, mintegy saját magát leckéztetve: — Megint nem voltam elég türelmes.

Az alkalmazkodási készség: emberismeret. Első pillantással fölmérni, hogy milyen az ízlése, milyen finomságú dologra van szüksége. Kényszeríteni senkit sem lehet. Az egyik kisvárosban ma is mulatnak azon a fiatalasszonyon, akit az ura kitiltott saját üzletükből, mert, ha valaki silányabb,

olcsóbb minőségű dolgot akart megvenni, kihúzta a kezéből: — Csak nem fog megvenni ilyen vacakot?

A magyar nő előtt az üzleti téren még nagy lehetőségek állnak, a fő azonban, hogy ne várja a szerencsét, hanem készüljön rá. Most csak a legidősebb területről beszéltem, de ezenkívül még nagyon sok olyan hely van, ahol az asszonyi munkának érvényesülnie kell. Ma a legtöbb gondolkozó nő úgy érzi, hogy még nem tett eleget a reá váró feladatnak, amikor anyai és háziasszonyi kötelességét teljesíti, még más téren is ki kell fejtenie különleges adottságait és képességeit.

Nagy Méda

VÁSÁRHELYI PÁL HALÁLA

1846. április 8-án reggel nagy sürgős-forgás volt a Károlyi grófok pesti palotája előtt. Fogat fogat után érkezett és a díszruhás huszárok, lakájok alig győzték nyitogatni a hintók ajtajait, melyekből komolyarcú urak, ismert mágnások, főpapok és polgármesterek bontakoztak elő. A Tisza-völgyi Társulat gyűlésére érkeztek az urak és sok volt közöttük a vízmérnök is, meg más efféle szakember.

Legutolsónak Széchenyi István érkezett, a fiatal mágnás, aki ezelőtt tizenkét esztendővel végigutazta a Tiszát és azóta az a cél lebegett a szeme előtt, hogy paradicsomkertté varázsolja a Tisza völgyét.

— Nem engedhetjük — szokta mondani —, hogy a Tisza-völgy a békák földjévé váljék! Az a fajmagyarság bölcsője!

Most egy ötvenes, délceg, magashomlokú úr jött a gróffal és a szolgák tisztelettel segítették le azt is a kocsiról, hiszen ismerték már: Vásárhelyi Pál volt, a híres vízmérnök.

Ahogy a két úr benyitott az aranydiszes nagy könyvtárszobába, a házigazda sietett eléjük:

— Jó, hogy jönnek — mondta Károlyi György —, Paleocapa már türelmetlen.

— Melyik az? — kérdezte Széchenyi és kutatva nézett szét az urak között.

— Az a testes — felelte Károlyi gróf és udvariasan arra vezette az urakat.

Kölcsönös bemutatkozás után úgy foglaltak helyet az urak, hogy Károlyi gróf ült az asztal fején. Az oldalán Paleocapa Péter ült, a híres olasz mérnök, akit szakértőnek hívtak meg erre a gyűlésre és velük szemben ült Vásárhelyi Pál, a lángeszű magyar mérnök, aki Széchenyi munkatársa volt árvízi ügyekben.

— Azért jöttünk össze — szólt Károlyi —, hogy a rakoncátlan Tiszát megrendszabályozzuk. Társulatunk igazgatója, Vásárhelyi mérnök úr, a szabályozásra egy tervet dolgozott ki. Kérjük, ismertesse azt, hogy a szakértő Paleocapa úr hozzászólhasson.

Vásárhelyi Pál felállt és szólani kezdett:

— ...A Tisza lomha... kalandozik a síkon, ahelyett, hogy gyorsan vinné a vizet a Dunába... szűk szár közé kell venni, mint az ugrándozó csikót és sebes futásra kényszeríteni a célja felé...

Paleocapa mozdulatlanul hallgatott, Vásárhelyi Pál folytatta: