

BOEK-SCHOUW

G. S. GOEMANS

Donau-Vaart

Erven J. Bijleveld, Utrecht

Wij ontvingen een boek, dat prachtig aansluit bij het artikel „Den Donau af” in ons nummer van 29 Juni, en dat wij den velen, die zulke lectuur waardeeren, hartelijk kunnen aanbevelen. Het is getiteld *Donauvaart*, geschreven door G. S. Goemans, uitgegeven door de Erven Bijleveld te Utrecht, met 70 foto's en teekeningen geïllustreerd, en beschrijft een watertocht, per kano, van de bronnen van den Donau naar de Zwarte Zee. Een apart en goed geschreven reisverhaal, zonder valsche lyriek of aanstellerij. E. U.

Dr. C. CATH. v. d. GRAFT

Vondel-Bloemlezing

Brusse's Uitg. Mij. Rotterdam

Ofschoon er veel en door velen gepraat wordt over de „machtige culturele waarde van Vondel,” zonder dat men den zin van eigen woorden begrijpt, is het waar dat Vondel voor ons een cultuur-bezit is, dat iedereen moet kennen, om er trotsch op te zijn en er zich over te verheugen. Iedere poging om dezen universeelen geest nader tot ons te brengen, moet daarom worden toegejuicht; voor velen zal dit door een bloemlezing eerder bereikt worden, dan door een zware studie en veel tijd vragende verzameling van complete werken.

De verzamelaarster meende, dat er voor deze bloemlezing (waarom het er eene is „voor onzen tijd”, is ietwat onduidelijk) plaats was naast de reeds bestaande. Er is naar gestreefd om een zoo volledig mogelijken indruk van Vondel's poëzie te geven, waarbij de verzamelaarster in haar voorbericht hoopt, dat haar keuze met de voorkeur der lezers overeenkomt (wat overigens bij iedere bloemlezing het geval is); de spelling heeft zij veranderd, omdat het een bloemlezing is en geen studieboek, en wat betreft de fragmenten is een nieuwe methode gevolgd.

HUIB LUNS

Tien Wandelingen door Gent, Brugge, Antwerpen

Brusse's Uitg. Mij. Rotterdam

Antwerpen *Die Weelderige*, Gent *Die Dappere*, Brugge *Die Scoone*, zijn drie steden van het aan traditie en historie zoo rijke Vlaanderen, die voor den toerist een verrassing zijn. Men geeft er in een vacantie gaarne vreemde wereldsteden en trotsche natuurpracht voor. Door de rijke kunst zijn zij een genot voor velen, en door de eigen sfeer van rust en oudheid spreken zij tot iedereen.

Bij de vele gidsen, die er over bestaan, heeft Huib Luns er nu nog één bijgevoegd; in tien hoofdstukken geeft het prettig uitgegeven boekje historie en bijzonderheden over de steden, kunstwerken, gebouwen, verleden en heden met beschouwingen van den schrijver, waardoor voor den toerist na lezing het bezoek aan deze steden vruchtdragender zal zijn en meer voldoening zal schenken.

Veel teekeningen van den schrijver en foto's veraangamen de lezing en verduidelijken de lectuur zeer.

H. N. BRAILSFORD

Hoe lang nog?

W. J. Thieme & Cie. Zutphen

Hoe lang nog zal het duren, dat de betrekkelijke evenwichtstoestand, uit den grooten oorlog ontstaan, zich handhaaft?

Hoe lang, voor dat de menschen beseffen, dat een practische eenheid de absolute voorwaarde is om de wereld, en in 't bijzonder Europa, uit den politieken en economischen chaos te redden? De Engelsche econoom Brailsford heeft deze twee vragen in studie genomen en dit boek „Hoe lang nog?” brengt het doorwrocht resultaat. De ellende sinds den wereldoorlog, het werk van den Volkenbond, het Italiaansch vraagstuk, de mogelijkheden van een continentale federatie, de elementen, die werkzaam zijn in het belang dier eenheid, ook op andere continenten, al deze onderwerpen, worden deskundig behandeld. Zelden lezen wij lectuur op dit terrein, zoo boeiend van doordachtheid, zoo raak van visie soms. De materie blijkt beheerscht te worden en het is verblijdend, dat deze stof, die meestal het odium van droogheid in haar uitgebreide lectuur draagt, hier in zulke klare en vaak geestige taal wordt verwerkt. Het Nederlandsch van Dr. W. van Ravesteyn is zeer verzorgd. H. A.



Annie (terwijl Karel zich het eerst van de slagroom bedient): „Dames gaan voor, Karel, dames gaan voort!”
Karel (waardig): „Dames schreeuwen niet, Annie”.

(London Opinion)

OUDE EN NIEUWE MINIATUREN

Mislukte Offerte

Ook het reizen met een goed artikel heeft z'n eigenaardige bezwaren, gelijk ik u met een voorbeeld uit mijn practijk zal bewijzen. Ik werkte met étalage-schilden en -biljetten, die een fraaie illustratie en een pakkenden tekst bevatten, met een zoo groote keuze, dat in iedere plaats of stadswijk elke winkel andere exemplaren kon betrekken dan de burens of concurrenten. In een provinciestadje, dat ik vol moed betrad, trof ik al aanstonds een nog gesloten, geheel nieuwe zaak, die op het punt scheen geopend te worden. Ik ging binnen en hoewel ik niet ontdekken kon, welk artikel er gevoerd werd, sprak ik den eigenaar dapper aan.

„U wilt zeker graag uw afzet vergrooten?” vroeg ik, den man recht in de oogen ziende.

Hij keek een beetje verbaasd, maar zei toch: „Ja, dat komt wel uit.”

„U wenscht dat de menschen in uw zaak komen, niet een keer maar telkens weer?”

Het scheen dat hij iets wou zeggen, maar ik gaf hem geen kans, en praatte door:

Hier heb ik iets, dat ongetwijfeld voor uw zaak geknipt is.” En ik hield hem een plakkaat voor, waarop stond:

Wie eenmaal door mij bedient is, gaat nooit meer naar een ander.

Hij scheen dit niet aardig te vinden, dus toonde ik gauw een ander biljet:

„Dit is een heel krachtige tekst,” bevestigde ik, „een voorbeeld van wat in de reclame-wetenschap intensieve suggestie genoemd wordt; de uitwerking is fabelachtig.” En hij las:

Al onze klanten zijn geheel voldaan, waarom zoudt gij u niet bij hen voegen?

Mijn slachtoffer deed alsof hij iets door moest slikken, dat diep in zijn keel zat en

schudde het hoofd; dus dook ik opnieuw in de tasch.

„Dan is dit precies, wat u noodig hebt,” zei ik, met dat air van zekerheid, dat de kracht is van den verkooper. En ik bracht te voorschijn een prachtkaat met vergulde hoeken, compleet met stander, en met deze woorden in artistieke letters:

Eens wordt u toch mijn klant, waarom dan niet heden?

Eindelijk sprak de man. „Ik geloof niet dat deze dingen mij kunnen dienen; vooral het laatste is niets voor mijn branche.”

„Waarom niet?” vroeg ik verbaasd. „Wat is dan uw branche?”

„Ik heb het perceel pas overgenomen,” zei hij, „maar als de boel aan kant is wordt het hier een begrafenisonderneming. Dag meneer!”

(Bijdragen van onze abonnees voor deze rubriek zijn welkom. Bij plaatsing worden ze gehonoreerd met f 2.50 per stuk.)