Die AUTOBIOGRAPHIE

von

Herbert W. Armstrong

Kapitel 1 – 5

Die AUTOBIOGRAPHIE von HERBERT W. ARMSTRONG

1. KAPITEL – 5. KAPITEL

AMBASSADOR COLLEGE PRESS
Pasadena, California

UNVERKÄUFLICH

Printed in West Germany

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort

Die Geschichte dieser anfänglich beispiellos bescheidenen kleinen Organisation und ihres Wachstums zu gegenwärtiger Größe und internationaler Geltung ist nahezu unglaublich. Es ist die erstaunliche Geschichte eines Unternehmens, das *so* noch nie versucht worden ist, die Geschichte einer scheinbar nicht praktikablen Idee und eines in der Welt einzigartigen Erfolgs.

Nach den Regeln aller organisatorischen und institutionellen Erfahrungen wäre dieser Erfolg eigentlich unmöglich.

Dieses weltumspannende Werk war in jeder Phase etwas vollkommen Neues, *Erstmaliges* – Vordringen auf unbekannten Pfaden.

- Unter den geisteswissenschaftlichen Bildungseinrichtungen ist das Ambassador College EINMALIG in seiner Art.
- Auf dem Felde der Presse stellt die Zeitschrift „The Plain Truth" („Klar & Wahr") etwas absolut Neues dar.
- Im Telemedienbereich ist das Rundfunk- und Fernsehprogramm „The World Tomorrow", das *täglich* Millionen Zuschauer und Zuhörer hat, ohne Beispiel, ein Einzelfall.
- Und die hinter diesen internationalen Unternehmungen stehende Weltweite Kirche Gottes ist beispiellos auf dieser Erde, denn sie praktiziert die von Gott dem Schöpfer offenbarten *Lebensregeln* und verbreitet seine unerhört wichtige Nachricht an die Menschheit über alle Kontinente der Erde, was in 18 1/2 Jahrhunderten erstmals wirklich geschieht.

In diesem Werk sind alle traditionellen Vorstellungen über den Haufen geworfen worden. Mit den allgemein üblichen Methoden wurde gebrochen. Doch ich will gleich hinzufügen, daß nicht ich es war, der die neuen Wege wies!

Und wie hatte alles begonnen?

Dies ist die Lebensgeschichte eines Menschen, und deshalb erhebt sich die Frage: Was brachte einen nach persönlichem Gewinn und Ansehen strebenden, in der Welt des Mammons erfolgreichen Mann dazu, sein Leben radikal zu ändern und sich ganz in den Dienst Gottes zu stellen? Warum verzichtete ein Mann auf materiellen Gütererwerb und machte statt dessen das *Geben* zu seinem Lebensprinzip?

Die Augen wurden mir geöffnet durch ein aufrüttelndes Erlebnis, das genauso einzigartig war wie alles, was ich seither erlebt und unternommen

habe. Ich wurde zur rechten Zeit buchstäblich hineingestoßen in eine Tätigkeit, die ich mir selbst zu allerletzt ausgesucht haben würde.

Und was die Gegenwart angeht: Wieso eigentlich bekommt ein Privatmann meines Standes persönliche Einladungen von Staatsoberhäuptern, von Königen, Präsidenten, Premierministern vieler Staaten der Welt? Warum verleihen Regierungen dem Bürger eines fremden Staates offiziell die höchsten Auszeichnungen?

Und was hat ein Diener Jesu Christi mit den Regierungen zu tun – welcher Zusammenhang besteht zwischen ihren Problemen und Sorgen einerseits und dem Evangelium Jesu Christi andererseits? Auch das wird durch eine Erfahrung deutlich, die einmalig in dieser Welt und ein integraler Bestandteil der faszinierenden Geschichte meines Lebens ist.

Ich wiederhole: Die Kursänderung und Abkehr von den ursprünglichen Zielvorstellungen und Methoden war nicht von *mir* geplant worden. Rückblickend auf die Jahre kann ich nur verwundert den Kopf schütteln. Das alles habe nicht ich getan – kein Mensch hätte es vermocht. Es ist nicht mein Verdienst. Aber seltsamerweise durfte ich alle diese Unternehmungen leiten.

Meine Lebensgeschichte ist wahrhaftig eine der unglaublichsten Erfolgsgeschichten unserer Zeit. Und dafür gibt es einen triftigen Grund. Denn diese Geschichte zeigt, was der lebendige Gott zu tun vermag durch einen ganz gewöhnlichen Menschen, den er sich zum Werkzeug wählte, dem er die Augen für eine erstaunliche Wahrheit öffnete und den er zuerst niederwarf, um ihn demütig, gehorsam und gläubig zu machen und dann auf die Wege Gottes zu führen. Gott hat seinem Werk Segen verheißen. Und wie reich hat er es mit Segen überschüttet! Wie ein Senfkorn ist das Werk gewachsen und gewachsen.

Überlegen Sie: Welches nach weltlichen Prinzipien geführte Industrieunternehmen, welche Handelsfirma, welche Institution könnte über einen Zeitraum von 35 Jahren hinweg jemals eine stetige Zuwachsrate von durchschnittlich 30 Prozent jährlich erzielen?

Diese Organisation, in der wir das *Werk Gottes* erkennen, verzeichnet ein derartiges Wachstum.

Ein kommerzielles Unternehmen gilt als gesund, wenn es über Jahre hin eine ausgeglichene Bilanz aufweist. Aber ein durchschnittliches Wachstum von jährlich 30 Prozent – und das 35 Jahre hindurch regelmäßig und stetig? Das muß ein unüberbietbarer Rekord sein. Es bedeutet alle 2 2/3 Jahre die Verdoppelung von Unternehmensgröße, Einfluß und Wirkungsbereich. Es bedeutet eine Vervielfältigung der Unternehmensgröße auf das Achtfache in je acht Jahren, also auf das 64 fache in 16 Jahren und auf das 4096 fache in 32 Jahren.

Die meisten, wenn nicht sogar alle größeren korporativen Institutio-

nen fangen mit einem beträchtlichen Kapitalpolster an. Aber dieses weltweite Werk begann damit, zu *geben* (in Umkehrung der allgemein üblichen Zielsetzungen und Methoden), ohne über irgendwelche finanziellen Mittel zu verfügen!

Zu den globalen Unternehmungen dieses Werkes gehörte auch die Gründung eines geisteswissenschaftlichen Colleges für Studenten beiderlei Geschlechts. Jeder Kenner der Verwaltung einer privat betriebenen Bildungseinrichtung wird unweigerlich behaupten: „Ohne Geld, Schenkungen, amtliche Zuwendungen, Beiträge aus irgendeiner Stiftung oder Spendenaufrufe an die Öffentlichkeit kann niemand an die Gründung eines Colleges denken, erst recht nicht, wenn es über derart eindrucksvolle Institute mit modernsten Einrichtungen in drei Zweiganstalten auf zwei Kontinenten verfügen soll, geschweige denn dabei auch noch einen beneidenswert günstigen Finanzstatus erringen, der von Großbanken in New York, Philadelphia, Los Angeles, London und Genf bestätigt wird. Unmöglich!"

Aber noch in anderer Hinsicht ist das Ambassador College einmalig. Den drei Campusanlagen mit ihren herrlichen Gebäuden im Rahmen großzügiger Parks und gepflegter Gärten ist eine kultivierte Atmosphäre eigen, die Haltung und Charakter der hier studierenden jungen Männer und Frauen prägt – und das macht das Ambassador College zu etwas Einmaligem. In einer Welt mit materialistisch ausgerichteten Bildungssystemen hat das Ambassador College gewagt, sich an den heute dringender denn je benötigten *wahren Werten* zu orientieren, die in der modernen Erziehung fehlende Dimension wiedereinzuführen und zu einer kulturellen Institution der *Charakterbildung* zu werden, die den moralischen, geistigen und ethischen Werten dieselbe Bedeutung beimißt wie den intellektuellen. Ohne Geld, mit vier Studenten und acht Mitgliedern des Lehrkörpers und der Verwaltung hatte das College einst seinen Betrieb aufgenommen. Hier hat es nie Protestdemonstrationen oder Reibungen zwischen Studenten und Lehrkörper gegeben, und unter den Studierenden waren niemals Hippies. Das Ambassador College ist in der Tat einzigartig!

Zu den Unternehmungen gehört weiterhin ein tägliches Rundfunkprogramm, das über etwa 200 Sender in vier Sprachen weltweit ausgestrahlt wird. Es gibt kein anderes Programm auf der Erde, für das mehr Sendezeit eingekauft wird. Daneben produzieren wir in unseren eigenen Fernsehstudios eine tägliche halbstündige Fernsehsendung in Farbe, die sich qualitativ durchaus mit den Produktionen der großen Anstalten messen kann. Sie wird wöchentlich auch von fast allen Sendern in Kanada ausgestrahlt. Um finanzielle Unterstützung wird nicht gebettelt. Die Programme sind in ihrer Art einmalig im Bereich der Telekommunikation, und sie erreichen ein Millionenpublikum in aller Welt.

Weiter gehört zu den Unternehmungen der Bau und Betrieb von drei Großdruckereien in drei Erdteilen, wo Hunderte von Angestellten tätig sind. Sie drucken Zeitschriften, Broschüren und Bücher in Millionen Exemplaren – und dabei handelt es sich um kostenlose Literatur, die nur auf persönliche Bestellung versandt wird. Die Druckereien, die keine kommerziellen Fremdaufträge annehmen, drucken nichts als unsere eigene kostenlos abzugebende Literatur (ausgenommen einige kleinere Lohnaufträge in der australischen Druckerei).

In den Druckereien aller drei Kontinente wird die „Plain Truth" („Klar & Wahr") – ein anspruchsvolles Magazin im Vielfarbendruck mit einer Massenauflage von monatlich mehr als 3 100 000 Exemplaren – simultan in fünf Sprachen gedruckt. Das allein wäre für ein kommerzielles Unternehmen das „ganz große Geschäft". Aber dieses Werk, das ohne irgendwelches Kapitel gegründet wurde, arbeitet ohne Einnahmen aus Inseratenwerbung und Abonnementspreis. Eine in der Tat einzigartige Erscheinung im Pressewesen.

Weiterhin wird für mehr als 220 000 Lehrgangsteilnehmer ein monatlich erscheinender Fernlehrgang herausgegeben, werden wissenschaftliche Expeditionen in die unbekannten Regionen der „Steinzeitzivilisationen" unter Leitung erfahrener Wissenschaftler unternommen, und daneben beteiligt sich das Werk noch in Zusammenarbeit mit der Hebräischen Universität von Jerusalem und der japanischen Regierung an großen archäologischen Projekten.

Ja wirklich – ein „unmöglicher Auftrag" wird erfüllt! Und es geht weiter zügig voran!

Das alles war und ist, wie ich schon sagte, ein Beispiel für das, was dem lebendigen Gott zu tun möglich ist, was er bereits getan hat und was menschliche Werkzeuge, die sich seiner Führung unterstellen und gehorsam seine Wege gehen, noch tun können.

Ich hatte die Verhältnisse und Entwicklungstendenzen in vielen Gebieten untersucht, um den *Ursachen* der akuten Schwierigkeiten, an denen diese todkranke Welt leidet, auf die Spur zu kommen. Aber nur die laufende Verschlechterung der Verhältnisse konnte ich feststellen, die Ursachen dafür blieben mir verborgen. Auch Wissenschaft, Bildungswesen, Politik und etablierte Kirchen konnten mir diese Ursachen nicht nennen.

Im Herbst 1926 erklärte mir meine Frau, Christentum sei eine LEBENSFORM – das habe sie aus der Bibel herausgelesen. Sie hatte einen Weg eingeschlagen, der mir wie religiöser Fanatismus vorkam. Das war für mich demütigend – und ich war stolz. Was würden meine Geschäftsfreunde dazu sagen?

Da sie weder durch vernünftiges Zureden noch durch Argumente von

ihrer Meinung abzubringen war, stürzte ich mich ärgerlich, aber mit Entschlossenheit in das wohl intensivste Studium meines Lebens. Ich war als Sohn rechtschaffener prinzipientreuer Eltern in einer festgefügten Familie im Sinne eines traditionell orthodoxen Christentums erzogen worden. Aber ich war niemals besonders interessiert an religiösen Dingen gewesen, und im Alter von 18 Jahren besuchte ich kaum noch die Gottesdienste. Natürlich teilte ich die allgemeine Auffassung, die Glaubensgrundsätze und Dogmen der verschiedenen christlichen Konfessionen entstammten der Bibel. Aber stets hatte ich gesagt: „Ich kann die Bibel einfach nicht verstehen." Und nun wollte ich ausgerechnet anhand der Bibel den Nachweis führen, daß „alle diese Kirchen doch nicht im Irrtum sein können"!

Bald mußte ich den schwersten Schock meines Lebens verkraften. Ich fand in der Bibel den klaren Beweis dafür, daß ich von Kindheit an das genaue *Gegenteil* dessen gelernt hatte, was die Bibel unmißverständlich aussagt. Ich war verwirrt. Mir schwirrte der Kopf. Der Boden schien unter meinen Füßen zu schwanken.

Nun machte ich mich daran, die Evolutionstheorie erneut zu studieren. Ich stellte Entwicklungsthese und biblische Schöpfungsaussage nebeneinander und analysierte beide.

Gab es wirklich einen Gott? Was konnte man eigentlich glauben? Ich lebte zeitweilig in einem entsetzlichen Dilemma.

Aber nachdem ich mich monatelang täglich 12 bis 16 Stunden mit dem Problem beschäftigt hatte, kam allmählich die Wahrheit ans Licht. Sie war mir nicht leicht und mühelos zugefallen. Harte Arbeit, Zielstrebigkeit, Entschlossenheit und Geduld waren notwendig gewesen. Und vor allem die Bereitschaft, sich zu einem nachweisbaren Irrtum zu bekennen und Tatsachen zu akzeptieren, auch wenn es schwerfiel.

Ich fand klare Beweise dafür, daß der allmächtige Gott existiert und das Universum regiert. Ich fand viele Beweise für die Authentizität der Bibelinspiration. Und ich fand nicht nur die Ursache aller Schwierigkeiten dieser Welt, ich erkannte auch, *auf welche Weise sie beseitigt werden sollen* – notfalls auch gegen den Widerstand der rebellischen Menschheit! Ich fand die FEHLENDE WISSENSDIMENSION – das Wissen darüber, *was* der Mensch ist, *warum* überhaupt Menschen auf der Erde sind – welchem ZWECK unser Leben dient. Ich fand den WEG, die Lebensform, die Frieden, Glück, Wohlstand bewirkt.

Und alles, was ich gefunden hatte, war sinnvoll!

Ich hatte die Antwort gefunden, die uns Wissenschaft, Bildungswesen, Politik und etablierte Kirchen schuldig geblieben sind – war auf vernünftige, einleuchtende Lösungen für die Probleme, Schwierigkeiten und Nöte der Menschheit gestoßen! Und ich hatte erkannt, daß jenes Evangelium

(das Wort bedeutet „*gute* Nachricht"), das Christus in der Welt gepredigt hatte, 18 1/2 Jahrhunderte hindurch von dieser Welt zurückgewiesen oder ignoriert worden ist!

Wie es dazu kam? Das ist die Geschichte einer ebenso einzigartigen wie mühseligen und erregenden Erfahrung, denn es war ein harter Kampf gegen mein eigenes Ich und meine menschliche – meine *sehr* menschliche – Natur. Der Kampf endete mit meiner bedingungslosen Niederwerfung, deren Folge die erstaunlich positiven Unternehmungen sind, mit deren Leitung ich betraut worden bin.

Vor einiger Zeit stellte die Zeitschrift „U. S. News and World Report" eine Untersuchung über den beängstigenden Zustand der heutigen Welt an und kam dabei zu der Schlußfolgerung, daß es offenbar nur noch eine Hoffnung für das menschliche Überleben gibt: das Eingreifen einer universellen Autorität, einer starken Hand. Alles, was sich im Rahmen dieses Werkes auf so erstaunliche Weise entwickelt hat, ist der direkten Anweisung, Inspiration und Bevollmächtigung durch diese „starke Hand" zu danken.

Es ist eine historische Tatsache, daß dieser unsichtbare Eine die zur Erfüllung seiner Absichten bestimmten menschlichen Werkzeuge auf ihre künftige Aufgabe vorbereitet. Wenn ich meine 82 Lebensjahre überblicke, will mir scheinen, in meinem Falle habe diese Vorbereitungszeit bereits in der Kindheit begonnen und aus einer Folge ganz ungewöhnlicher Erfahrungen bestanden.

Von Tausenden wurde ich aufgefordert, diese Erfahrungen niederzuschreiben.

Nur allzuoft, so meine ich, fragen führende Wissenschaftler, Politiker und Persönlichkeiten aus anderen Bereichen: „Wann kann ich endlich?" statt zu fragen: „*Soll ich überhaupt?*" Ich jedenfalls habe mir die Frage gestellt, ob die Geschichte meines Lebens niedergeschrieben und veröffentlicht werden *sollte.* Lange war ich der Meinung, ich sollte es nicht tun. Meine Aufgabe sah ich nicht darin, über mich selber zu reden oder zu schreiben, sondern meinen Auftrag durchzuführen.

Aber die Zuhörer, Zuschauer und Leser, die mich fragen, was hinter diesem Werk steht, wie es begann, was mich zu dieser Aufgabe bewogen hat und wie sie getan wird, haben ein Anrecht darauf, eine Antwort zu bekommen – das ist mir inzwischen klar geworden.

Als junger Mann las ich die Autobiographie von Benjamin Franklin dreimal innerhalb einiger weniger Jahre. Die Lektüre hat mein Leben tiefgreifend beeinflußt, und ich verdanke ihr viel.

Auch ein Diener Gottes, der Apostel Paulus, hat seine Lebenserfahrungen protokolliert, sie sind ein Bestandteil der Heiligen Schrift. Und die ersten vier Bücher des Neuen Testaments enthalten hauptsächlich jene Teile

der Lebensgeschichte Jesu, die für den Leser nützlich sind. Auch das Alte Testament ist angefüllt mit biographischen Skizzen aus dem Leben zahlreicher Männer wie Noah, Abraham, Isaak, Jakob, Joseph, Josua, Samuel, David, Elia und vieler anderer.

Mir ist klar geworden, daß die Niederschrift der eigenen Lebenserfahrungen nützlich und hilfreich für andere sein kann – vorausgesetzt, es waren wirklich wertvolle Erfahrungen. Die Lebenserfahrungen vieler Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Industrie, Erziehungswesen und Politik waren für mein persönliches ereignisreiches Leben, das voll aufregender und ungewöhnlicher Erfahrungen steckt, von großem Nutzen und haben bei der Lösung mancher Probleme geholfen, die Überwindung von Schwierigkeiten, Kummer und Sorgen erleichtert. Und sie haben auch zum Erfolg und zur Freude am Gelingen beigetragen.

Rückblickend auf mein langes, an interessanten Ereignissen und nicht alltäglichen Erfahrungen reiches Leben, auf die vielen Reisen, die bedeutsamen Begegnungen mit den Großen und nicht ganz so Großen dieser Welt, auf die Besuche bei führenden Staatsmännern und prominenten Wissenschaftlern, Erziehern, Politikern, Industriellen und Bankiers, halte ich es für berechtigt, alle diese Erfahrungen aus einem mit Aktivität erfüllten Leben weiterzugeben, weil sie für den Leser von Nutzen sein können.

Schon vor Jahren war mir der Gedanke gekommen, die Geschichte meiner Lebenserfahrungen für meine beiden Söhne niederzuschreiben. Benjamin Franklins Autobiographie ist auch seinen Söhnen gewidmet. Doch schien mir der Zeitaufwand nicht gerechtfertigt, wenn nur meine Söhne davon profitieren würden.

Aber dann baten mich immer mehr Radiohörer und „Plain-Truth"-Leser, sie in die Hintergründe einzuweihen, und ich begann zu begreifen, daß ich ihnen die Weitergabe meiner Erfahrungen schuldig sei. So entschloß ich mich, diese niederzuschreiben und als monatliche Fortsetzungsserie in der „Plain Truth" zu veröffentlichen.

Die autobiographische Serie begann mit der September-Ausgabe 1957. Mein ältester Sohn Richard David konnte nur die ersten zehn Folgen lesen. Er starb nach einem Autounfall Ende Juli 1958.

Mehr oder weniger regelmäßig wurde die Autobiographie mit jeweils einem Kapitel bis 1964 und dann sporadisch bis 1968 veröffentlicht. Sie endet mit dem Kauf der Liegenschaften in England 1959/60. Später wurde ein zusätzliches Kapitel dem Band II hinzugefügt, um die Ereignisse bis zum Beginn des Jahres 1973 zu vervollständigen. Dieses letzte Kapitel wurde in der „Plain Truth" nicht veröffentlicht.

Es ist mein aufrichtiger Wunsch, daß diese Autobiographie dem Leser helfen möge, sein Leben reicher, wertvoller und zufriedener zu gestalten.

KAPITEL 1

Kindheit

Soweit ich mich zurückerinnern kann, schien mir das Leben immer außergewöhnlich, voller Ereignisse und aufregend.

Ich wurde am 31. Juli 1892 geboren. Meine Eltern waren überzeugte Quäker, aufrechte und geachtete Leute. Meine Vorfahren wanderten mit William Penn von England nach Pennsylvania aus, rund hundert Jahre bevor die Vereinigten Staaten eine Nation wurden. Mein Geschlecht läßt sich über eine Urgroßmutter väterlicherseits bis zu Edward I., König von England, zurückverfolgen.

Ich erblickte das Licht der Welt in einer Zweizimmerwohnung eines roten Steinhauses an der nordwestlichen Ecke der East 14th und der Grand Avenue in Des Moines, Iowa. Natürlich erinnere ich mich nicht an den Tag meiner Geburt, ebensowenig wie Sie sich an den Tag erinnern werden, an dem Sie geboren wurden. Aber in der Erinnerung meiner Mutter blieb der Tag stets lebendig, insbesondere wohl, weil ich ihr Erstgeborener war. Auch mein Vater war das erste Kind seiner Eltern gewesen.

Vor einigen Jahren äußerte ein Freund in Des Moines scherzhaft, ich sei „zu spät berühmt geworden" – das Haus, in dem ich zur Welt kam, ist schon seit langem einem Geschäftshaus gewichen.

Meine frühesten Erinnerungen betreffen Ereignisse aus der Zeit, als ich 3 Jahre alt war. Unsere Familie lebte damals in Des Moines in der West Harrington Street, nahe der East 14th. Wir wohnten in einem bescheidenen kleinen Häuschen, die Eltern meines Vaters in einem zweistöckigen Haus daneben. Ich erinnere mich, wie ich durch die Hintertür ihres Hauses in die Küche tappte und von der köstlichen Apfeltorte meiner Großmutter naschte.

Außerdem erinnere ich mich noch an meinen Urgroßvater mütterlicherseits, Elon Hole, der damals etwa 93 Jahre alt war und mich oft auf den Arm nahm – und an das tragische Ereignis, als er die Treppe hinabstürzte und starb. Auch ein Onkel, Jesse Hole, der bereits über neunzig war, ist mir noch im Gedächtnis.

Mit 5 Jahren kam ich in den Kindergarten. Ich höre im Geiste noch immer den düsteren Klang der Schulglocke, einen Häuserblock weiter südlich.

Ich schwöre dem Kautabak ab

Im fortgeschrittenen Alter von 5 Jahren schwor ich dem Kautabak ab. Vor unserem Hause wurde ein Graben ausgehoben. Damals warf man Gräben noch von Hand mit Schaufeln aus. Für einen Fünfjährigen war das eine aufregende Sache. Ich verbrachte die meiste Zeit im Vorgarten und sah zu. In jenen Tagen war das Tabakkauen unter den Grabenbauern allgemein üblich. Wenigstens die vor unserem Hause kauten Tabak.

„Was ist das?" fragte ich, als einer so einen Kanten Kautabak aus seiner Hüfttasche nahm und eine Ecke abbiß.

„Das ist was Gutes", antwortete er. „Hier, Kleiner, kannst ein Stück abbeißen."

Ich nahm sein freigebiges Angebot an und kann mich noch deutlich an meine Bemühungen erinnern, ein Stück abzubeißen. Dieser Kanten Kautabak war wirklich zäh. Aber zum Schluß gelang es mir doch. Es schmeckte nicht gut, schien eher eine besondere Schärfe zu haben. Aber als ich sah, wie der Mann sein Stück kaute, kaute ich auch, und als es mir schien, ich hätte es genügend durchgekaut, schluckte ich es hinunter.

Nur kurze Zeit danach – etwa eine Minute später – schwor ich dem Kautabak fürs ganze Leben ab! Ich versichere wahrheitsgemäß, daß ich seither nie wieder Kautabak genommen habe.

Das ereignete sich, als die Tage der alten Pferdebahnwagen gerade vorüber waren. Die Zeit der neuen elektrischen Straßenbahnen – der kleinen Dinkys – hatte gerade begonnen. Ich erinnere mich gut daran. Der Schaffner auf unserer Linie hieß Charley, Wagenführer war der alte Bill. Das Faszinierendste auf der Welt war für mich, vorne auf der seitlichen Sitzbank kniend durch die Scheiben zu beobachten, wie der alte Bill den Wagen steuerte. Damals war für mich klar, was ich werden würde, wenn ich erst erwachsen wäre. Ich wollte Straßenbahnführer werden. Aber irgend etwas scheint in späteren Jahren diesen jugendlichen Ehrgeiz in andere Bahnen gelenkt zu haben.

Ich erinnere mich allerdings, daß mein Vater eine andere Vorstellung von dem hatte, was ich später einmal werden sollte. Ich plagte ihn ständig mit Fragen. Immer wollte ich genau wissen „warum" oder „wie". Ich wollte alles verstehen. Als ich 5 Jahre alt war, sagte „Dad" (Ich nannte ihn damals noch „Papa" – „Dad" nannte ich ihn erst später, als auch die anderen Buben nicht mehr „Papa" sondern „Dad" sagten. Mein Vater mochte die Umbenennung nicht, aber mich interessierte mehr, was Knaben meines Alters sagten, als was mein Vater davon hielt.): „Der Junge stellt immer so viele Fragen, er wird bestimmt mal Rechtsanwalt in Philadelphia."

Diese regelrechte Besessenheit, alles verstehen zu wollen, hatte in spä-

teren Jahren großen Einfluß auf die Gründung der Zeitschrift „The Plain Truth“ und des Ambassador College.

Eine Tracht Prügel in der Schule

Als ich 6 Jahre alt war, verzog meine Familie nach Marshalltown im Bundesstaate Iowa, wo mein Vater sich als Kompagnon an einem Mühlenbetrieb beteiligte.

Ich erinnere mich an die Ereignisse jener Tage in meinem sechsten Lebensjahr weitaus besser als an das, was ich mit 56 erlebte. In jungen Jahren ist der Geist eben viel aufnahmefähiger, und das Gedächtnis behält alles besser.

Sie mögen es glauben oder nicht, jedes Baby lernt und behält in seinem ersten Lebensjahr mehr im Gedächtnis als in irgendeinem Jahr danach. In jedem Jahr lernen und behalten wir etwas weniger als im Jahr davor. Nur wenigen ist diese Tatsache bekannt. Denn mit jedem Jahr steigert sich die Menge des Wissens. Die Wissensanhäufung ist additiv, jedes neue Jahr häuft neues Wissen auf das bereits vorhandene. Beim Niederschreiben solcher frühen Kindheitserlebnisse wird einem das bewußt. Mir kommen während des Schreibens Erlebnisse in den Sinn, an die ich seit Jahren nicht mehr bewußt gedacht habe.

In Marshalltown lebten wir fast ausschließlich von dieser Getreidemühle. Fast jeden Abend gab es „Mush and Milk“, Maisbrei und Milch. Ich habe noch deutlich die Stimme meines Vaters im Ohr, der es wie „Mursh and Milk“ aussprach, was seine teilweise schottisch-irische Abstammung verriet. Wenn er mich zum Schweigen bringen wollte, sagte er mit seiner kräftigen, tiefen Baßstimme „hursh“ statt „hush“, was soviel wie „sei still“ bedeutet.

Das Frühstück bestand in Marshalltown entweder aus Maismehlbrei oder Buchweizenpfannkuchen mit Ahornsirup und Butter oder aus beidem. Das Mittagessen bestand weitgehend aus Brot und Bratensoße, die aus einem kleinen Stück Rindfleisch gemacht wurde. Wenn meine Mutter mich zum Fleischer schickte, wies sie mich stets an, ihn zu bitten, „reichlich Talg zuzulegen“.

In Marshalltown besuchte ich die erste Klasse der Grundschule. Eines Tages rief mich der Lehrer nach vorn und gab mir eine Tracht Prügel. Ich erinnere mich nicht mehr, wofür ich sie bekam. Es ist mir aber lebhaft im Gedächtnis geblieben, daß ich versuchte, vor den anderen Schülern Haltung zu bewahren, als ich zurück auf meinen Platz am hinteren Ende des Raumes marschierte. Mit dem Rücken zum Lehrer versuchte ich, eine Grimasse zu schneiden und den Mitschülern ein lachendes Gesicht zu zeigen. Soweit ich mich erinnern kann, war dies in meiner ganzen Schulzeit

das einzige Mal, daß ich Prügel bekam oder ernstlich bestraft wurde.

In Marshalltown hatte ich im Alter von sechs Jahren auch meine erste „Freundin". Ich erinnere mich nur zum Teil noch daran. Es muß sich um irgendeine kindliche Darbietung bei einer Kirchenfeier gehandelt haben. Ein kleines Mädchen meines Alters namens Velma Powers – an den Namen kann ich mich noch genau erinnern – und ich hatten die Aufgabe, einen Vorhang zwischen zwei Räumen entweder zu öffnen oder zu schließen. Was später aus Velma wurde, habe ich nie erfahren.

Etwa ein Jahr später zogen wir zurück nach Des Moines. Mein Vater kaufte oder baute dort ein Haus, etwa 3 oder 4 Häuserblocks nördlich von dem Haus in der Harrison Avenue. Ich kam in die zweite Grundschulklasse in demselben Gebäude, wo ich bereits in den Kindergarten gegangen war.

Ich war 7 1/2 Jahre alt, als dort mein Bruder Russell am 26. Januar 1900 geboren wurde.

Ein anderes herausragendes Ereignis, das mir noch ganz lebendig im Gedächtnis geblieben ist, war die Jahrhundertwende. *Dieser* besondere Silvesterabend war ein im Leben nur einmal auftretendes Ereignis. Damals und dort bildete sich in mir eine Abneigung gegen die traditionellen kirchlichen „Nachtwachen" am Silvesterabend.

Ich konnte mit 7 1/2 Jahren kein Vergnügen darin sehen, von ungefähr 8 Uhr abends bis Mitternacht still in der Kirche zu sitzen, nicht aufstehen und spielen oder herumlaufen zu dürfen, sondern still „darauf warten" zu müssen, daß das alte Jahr geht und das neue Jahr beginnt. Wir warteten ohnehin doch nur auf das Vorübergehen eines von Menschen bestimmten Zeitpunktes. Für mich war das nichts weiter als ein trauriger, trübseliger Abend. Ich schlief ein- oder zweimal ein und wurde jedesmal wieder aufgeweckt.

Diese Nachtwache zur Jahrhundertwende lag 26 Tage vor der Geburt meines Bruders Russell.

Als mein Bruder wenige Monate alt war, zogen wir nach Union im Bundesstaate Iowa, vermutlich im Frühling des Jahres 1900. Dort beteiligte sich mein Vater an einem Eisenwarengeschäft.

Die „Taubenmilch"-Jagd

Eines Tages betrat ich die Auftragsdruckerei der Stadt. Es muß auf einem meiner üblichen Erkundungszüge gewesen sein. Ich stellte so viele Fragen, daß man nach Mitteln und Wegen suchte, um die Drucker von der Gegenwart des lästigen Burschen zu befreien.

„Kleiner, würdest du einen Gang für uns erledigen", sagte einer der Drucker zu mir. „Geh mal zum Lebensmittelgeschäft und hole einen viertel Liter Taubenmilch."

„Wofür?“ fragte ich. „Wozu wollt ihr die?“ Ich mußte immer genau wissen, warum und wieso.

„Um damit die Druckpressen zu schmieren“, erklärte mir der Mann.

„Wie soll ich es bezahlen?“

„Sag', er soll's anschreiben“, war die Antwort.

Im Lebensmittelgeschäft erklärte mir der Händler:

„Es tut mir leid, Junge, uns ist die Taubenmilch gerade ausgegangen. Aber der Juwelierladen führt sie jetzt auch.“

Vom Juwelier wurde ich zum Laden für Haushaltswaren geschickt, von dort zur Drogerie und so weiter. Nachdem ich in fast jedem Laden der Stadt gewesen war, ging ich zum Eisenwarengeschäft meines Vaters. Vater erklärte mir, daß ich mit einem närrischen, dummen Auftrag durch die ganze Stadt gejagt worden sei. Egal, ich fügte meinem Wissensschatz die Tatsache hinzu, daß Taubenmilch in keinem Laden zu bekommen ist. Ich glaube nicht, daß es ein törichterer Gang war als der, auf den ein junger Matrose nach Einlaufen seines Schiffes in den Hafen von Pearl Harbor geschickt wurde. Die älteren Matrosen hießen ihn zu einem als besonders unduldsam geltenden Kommandeur an Land gehen, um den Schlüssel für die Fahnenstange zu holen – und er wurde dafür eingebunkert.

Während der Zeit in Union verkaufte ich jede Woche die „Saturday Evening Post“. Ich erinnere mich noch sehr gut an die Segeltuchtasche mit dem Zeitungsnamen an der Seite.

Ich erinnere mich noch der Geburtstagsparty, die meine Mutter zu meinem neunten Geburtstag am 31. Juli 1901 ausrichtete, aber wahrscheinlich nur, weil in der Schachtel mit alten Familienfotos noch eine Aufnahme von der Party war.

Im Frühherbst 1901 zogen wir nach 1 1/2jährigem Aufenthalt in Union nach Des Moines zurück, diesmal in die Nähe der East 13th und der Walker Street. Ich war nun im vierten Schuljahr. Wir wohnten in der Nähe eines Sanatoriums der Siebenten-Tags-Adventisten mit einem Bäckerladen neben dem Haupteingang. Ich erinnere mich, daß ich oft in diese Bäckerei geschickt wurde, um spezielles „Gesundheitsbrot“ zu holen – wahrscheinlich war es Vollkornbrot. Was mein kindliches Gemüt am meisten berührte, war der Eindruck, daß diese Adventisten eine recht sonderbare religiöse Gruppe sein mußten, denn sie „hatten den Sonnabend als Sonntag“. Schon in meinem damaligen Alter erschien mir alles, was den allgemeinen Gepflogenheiten und den geläufigen Vorstellungen widersprach, von vornherein als absonderlich – und damit natürlich als falsch. Warum glaubt man eigentlich, daß die mehrheitlichen Vorstellungen nicht falsch sein könnten?

Es scheint, daß die meisten von uns, soweit sie nicht ein klein wenig nachdenken, Mrs. O'Rafferty gleichen, die ihren Sohn beobachtete, wie er

mit den gerade aus dem Ersten Weltkrieg nach New York zurückkehrenden Soldaten den Broadway hinab marschierte.

„Ich war so stolz auf Dinny", sagte sie, „weil alle außer Tritt waren, nur er nicht."

Nun, vielleicht war Dinny tatsächlich im richtigen Tritt – wer weiß das schon? Tatsache ist, daß wir, ohne nachzudenken, als erwiesen hinnehmen, eine Mehrheit von Menschen könne nicht unrecht haben. Ich mußte in reiferen Jahren allerdings lernen, daß die Menschheit insgesamt sich irren kann – so schrecklich, daß die Menschen gerade jetzt das Ende ihrer fehlgeleiteten Zivilisation, die über ihren Köpfen zusammenstürzt, miterleben. Nur haben es die meisten überhaupt noch nicht bemerkt!

Als wir in der Walker Street wohnten, machte ich eine Erfahrung, die ich niemals vergessen werde. In unserer Nachbarschaft wohnte ein politisch prominenter und wohlhabender Neger. Ich weiß nicht, ob er selbst irgendein politisches Amt innehatte, aber er unterhielt auf jeden Fall gewisse Verbindungen zu Politikern. Jedes Jahr gab er in seinem Haus ein „Opossum-Dinner". Gewöhnlich waren der Gouverneur und einige wichtige Politiker anwesend. Und jedesmal wurde über den Gouverneur eine Einladung an den Präsidenten der Vereinigten Staaten geschickt. Der Präsident erschien natürlich niemals. Trotzdem wurde stets ein Stuhl für ihn freigehalten. Während unseres knapp einjährigen Wohnens in der Gegend fand nur einmal ein solches Dinner statt. Nach dem Essen erwies uns unser Nachbar die Auszeichnung, uns die für Präsident Theodore Roosevelt reservierte Mahlzeit herüberzubringen.

Wir empfanden es sicherlich als große Ehre, die für Präsident Roosevelt vorgesehene Portion zu erhalten. Deutlich erinnere ich mich an den ersten Happen von diesem Opossum. Ich nahm keinen zweiten! Er war so fettig und hatte einen derart widerwärtigen Beigeschmack, daß ich ihn entweder tatsächlich ausgebrochen habe, oder es jedenfalls fast getan hätte! Genauso, wie ich im Alter von 5 Jahren „dem Kautabak abschwor", so schwor ich im Alter von 9 Jahren „dem Genuß von Opossum ab".

Für den Fall, daß Sie Opossums nicht kennen: sie sehen aus wie kräftige Ratten, haben aber die Größe von Hauskatzen, ein rauhes, dünnes Fell und einen langen Schwanz, wie ihn Ratten haben. Neben anderem ernähren sie sich von kleinen Reptilien. Ich empfehle Ihnen nicht, Opossumbraten zu kosten. Geben Sie sich mit meiner Erfahrung zufrieden! Ich erinnere mich auch noch an ein kleines Negermädchen vom selben Ort – sie ging mit mir in die vierte Klasse – ich glaube, ihr Name war Lucile LaCour.

Sonst gibt es nichts weiter zu berichten, nur daß wir in ein neues Haus umzogen, das mein Vater in der West 17th und Clark gebaut hatte. Ich war 10 Jahre alt. Wir schrieben das Jahr 1902/03.

Schwimmunterricht

Nun begann ich im Team unserer Schulklasse Football zu spielen. Mein oberer Nasenknochen liegt seit damals etwas links von der Gesichtsmitte. Außerdem lernte ich Rollschuh laufen und schwimmen.

Zwei oder drei der Burschen, mit denen ich damals Umgang hatte und die fast alle ein Jahr älter als ich waren, nahmen mich eines Tages mit an den „Badestrand" am Des-Moines-Fluß. Dort, wo das Wasser zum Tauchen tief genug war, lag eine Tauchplattform. Sie war mit ein paar Stricken, die auf dem Wasser schwammen, am Ufer festgemacht, und ich wollte mich an den Stricken bis zur Plattform hangeln, weil ich noch nicht schwimmen konnte.

Zwei meiner Begleiter gingen mit mir bis fast zur Plattform, wo das Wasser so tief war, daß es mir über den Kopf reichte, rissen mich von dem Strick weg und schrien mir lachend zu, jetzt müsse ich schwimmen oder untergehen.

Da mein Leben auf dem Spiel stand, wühlte ich verzweifelt mit Händen und Füßen im Wasser und hielt mich so lange damit an der Oberfläche, bis ich genügend seichtes Wasser erreicht hatte, um auf dem Grund des Flusses stehen zu können. So lernte ich schwimmen.

In jenen Tagen war das Automobil noch in den ersten Anfängen. Es ähnelte noch weitgehend den von Pferden gezogenen Kutschwagen, hatte Vollgummibereifung und wurde mittels Knüppel oder Hebel gelenkt. Wir nannten diese Automobile oft pferdelose Kutschen. Mein Vater war stets heiter und zu Scherzen aufgelegt. Einmal rief er uns zu:

„Kommt schnell, beeilt euch! Hier fährt gerade eine pferdelose Kutsche vorbei!"

Da man nur selten eins dieser ersten Automobile zu sehen bekam, liefen wir schnell an das zur Straße hin gelegene Fenster. Eine Kutsche fuhr vorbei. Es war tatsächlich eine Kutsche ohne Pferde. Statt von Pferden wurde sie von zwei Mauleseln gezogen. Vaters tiefe Baßstimme ging in ein herzhaftes Lachen über.

Die beiden Jungen, mit denen ich in jener Zeit meistens herumtobte, waren Harold Cronk, der uns gegenüber auf der anderen Straßenseite wohnte, und Clayton Schoonover, der ein- oder zwei Häuserblöcke entfernt wohnte. Wir spielten Baseball, Football, Murmeln und andere Spiele miteinander.

Wir gruben eine Höhle in „Cronkys" Garten. Von dieser Höhle ausgehend, gruben wir einen Tunnel etwa 1,5 bis 1,8 Meter lang, der zu einer zweiten Höhle führte. Das anfallende Erdreich aus dieser Höhle schafften

wir durch den Tunnel und die erste Höhle nach außen. Die einzige Möglichkeit, in die zweite Höhle zu gelangen, war, durch den Tunnel zu kriechen, der für einen Erwachsenen aber zu schmal war. So wurde der Tunnel zu einem Schlupfwinkel, wo man sicher vor den Eltern war. Mit 5 Jahren hatte ich dem Kautabak abgeschworen, mit 10 oder 11 Jahren lernte ich nun in der zweiten Höhle das Rauchen.

Rauchen lernen

Die Frischluftzufuhr zu dieser zweiten Höhle erfolgte ausschließlich über die Eingangshöhle und den Tunnel. Ich glaube nicht, daß wir mehr als ein- oder zweimal in der Höhle geraucht haben. Es war nur der Reiz, etwas Verbotenes zu tun. Ich erinnere mich nicht mehr, ob wir richtige Zigaretten oder nur etwas Ähnliches geraucht haben. Einmal, so erinnere ich mich, rauchten wir auf der Farm meines Onkels Maisfasern. Ich bin sicher, daß jeder, der auf einer Farm des Mittelwestens aufgewachsen ist, das gleiche getan hat. Ich erinnere mich nicht, daß mir das Rauchen vor meinem 19. Lebensjahr zur Gewohnheit geworden wäre, und auch später wurde ich nie zum starken Gewohnheitsraucher, aber bis zu meinem 35. Lebensjahr habe ich geraucht.

In jener Zeit war für mich das Ringen ein beliebter Sport. Es waren die großen Tage von Frank Gotch, Farmer Burns, Zbysco und anderen. Wenn sie rangen, war das ehrlicher Sport und keine betrügerische Show. „Clayt" Schoonovers ältere Brüder hatten eine richtige Ringermatte ausgebreitet, und sie lehrten uns die wichtigsten Griffe.

Aber über jeden anderen Sport ging mir, wie ich glaube, das Schlittschuhlaufen. Ich hatte raumgreifende, schwungvolle Schritte gelernt, mit denen sich mein Körper dynamisch von der einen zur anderen Seite schwang und die Schwerkraft als Vortriebshilfe nutzte. Die Dynamik und der Rhythmus dieser Bewegung begeisterten mich.

Damals, in den Jahren 1902/03, waren viele Straßen der Stadt noch nicht gepflastert. Vor unserem Hause liefen schon Straßenbahnschienen, aber die Straße selbst war noch ungepflastert. Die Bürgersteige bestanden aus Holzbrettern, die auf zwei bis vier langlaufenden Bohlen festgenagelt waren. Zwischen den Brettern waren schmale Spalten. Ich erinnere mich aufgrund eines Vorfalles so genau daran. Eines Tages fiel jemandem ein Zehncentstück auf den Bürgersteig und rollte durch eine der schmalen Spalten. Einige Anwohner wandten zwei oder gar drei Arbeitstage auf, um den Bürgersteig abzubauen und die Münze zu suchen. Daraus lernte ich, daß die Menschen oft weitaus größere Anstrengungen machen, um Verluste zu verhindern als Gewinne zu erzielen. Später nutzte ich diese psychologische Erkenntnis mit gutem Erfolg in der Werbung.

Ich hatte eine Schwester, Mabel, die am 15. September 1894 geboren wurde, also 2 Jahre jünger war als ich. Sie starb am 2. Juli 1903 neunjährig. Nach ihrem Tode verkaufte Vater bald das Haus, in dem sie gestorben war, und baute ein neues an der Südwestecke der 14th und der Harrison Street, kaum 4 oder 5 Häuser von dem Platz entfernt, wo wir gewohnt hatten, bis ich knapp 6 Jahre alt war.

Nach dem Tode meiner Schwester betete meine Mutter inbrünstig um eine Tochter. Im September 1904, als ich 12 Jahre alt war, wurde die lang ersehnte Tochter, Mary Lucille, geboren und eine halbe Stunde später ihr Zwillingsbruder Dwight Leslie. Meine Mutter war übrigens auch ein Zwilling. Ihr Name war Eva, ihre Zwillingsschwester hieß in Übereinstimmung mit dem Anfangsbuchstaben Emma.

Wenn ein Junge elf Jahre alt ist

Ich habe oft gesagt, das glücklichste Jahr im menschlichen Leben sei das elfte Lebensjahr eines Knaben. In diesem Alter erlebt ein Junge etwas, das ein Mädchen niemals kennenlernt. Er trägt keine Verantwortung, die ihn belastet. Ihn drückt keine Bürde, er hat einfach nur Spaß am Leben. Natürlich tun Buben dieses Alters törichte, manchmal auch gefährliche Dinge. Wie ein Junge überhaupt zum Erwachsenen werden kann, wird mir immer ein Rätsel bleiben, es sei denn, er hat einen Schutzengel, der über ihm wacht und ihn schützt.

Am „Halloween"-Abend (dem Abend vor Allerheiligen) spielten wir Jungen einer Nachbarin, die wir nicht leiden mochten, einen gemeinen Streich. Die Frau hielt sich eine Kuh auf einem unbebauten Stück Land neben ihrem Haus. Dieser Kuh banden wir einen Strick um den Hals und führten sie so auf die vor dem Haus liegende Veranda, daß der Kopf der Kuh direkt vor der Haustür war. Wir befestigten den Strick am Türknauf, klopften laut gegen die Tür und rannten fort. Mit dem Öffnen der Haustür zog die unbeliebte Frau die Kuh direkt in ihre Wohnstube. Ich erinnere mich nicht, Prügel dafür bekommen zu haben – aber wir alle hätten Schläge verdient, die uns für immer im Gedächtnis haften geblieben wären.

Am Valentinstag kauften wir Scherzbildchen mit überaus häßlichen Frauengesichtern, versahen sie mit der Aufschrift „Lehrerin" und legten sie unserer Lehrerin aufs Pult.

Eine Erscheinung aus jener Zeit macht deutlich, wie sehr die Welt eigentlich erst in jüngster Zeit wirklich modernisiert worden ist. Die Straßenlaternen unserer Gemeinde waren Gaslampen. In den Jahren 1902/03 war die Elektrifizierung noch nicht so weit fortgeschritten. Allabendlich kam, wenn es dunkel wurde, ein Mann zu Pferde mit einer brennenden Lunte am Ende eines Stabes und zündete die Gaslaternen an.

Am anderen Morgen bei Sonnenaufgang mußte er wieder aufs Pferd, um sie zu löschen.

In jener Zeit fuhr ich sehr viel Rad, wodurch sich meine Wadenmuskeln kräftig entwickelten. Mein Vater erfand damals eine Ofenummantelung zur Verbesserung der Luftzirkulation an der Ofenoberfläche und setzte diese Idee mit der Ofenfabrikation in einem kleinen Betrieb in der ersten oder zweiten Straße Ost in die Praxis um. In den Sommerferien arbeitete ich auch dort.

In den Jahren 1903/4 war unser Transportmittel ein leichter, zweirädriger Kutschwagen mit Pferd – und natürlich mein Fahrrad. Wenn wir am Morgen in die Fabrik fuhren, mußten wir gelegentlich die Peitsche benutzen, um unser Pferd zum Traben zu bringen. Am Abend dagegen, auf dem Weg nach Hause, konnten wir es kaum mit dem Zügel halten, so trabte es, ohne angetrieben zu werden. Es schien zu wissen, daß im Stall der Hafer wartete.

Meine zweite „Freundin" nach der Episode mit Velma Powers in meinem 5. oder 6. Lebensjahr in Marshalltown war eine Nachbarstochter namens Dora Kell. Ihr Bruder Gene gehörte neben jenen Buben, mit denen ich auf der 17th und der Clark-Straße gut Freund war, zu meinen Spielgefährten. Damals wurde ich in das Spiel „Postamt" eingeweiht. Ich erinnere mich nicht mehr, wie es gespielt wurde, aber ich weiß noch, daß ich Dora küssen mußte, entweder als Preis für das gewonnene Spiel oder als Strafe fürs Verlieren. Ich bin sicher, es war das erstemal, daß ich ein Mädchen geküßt habe, aber dem damals Zwölfjährigen machte es keinen sonderlichen Eindruck.

Vor einigen Jahren erzählte mir meine Mutter weitere Einzelheiten aus dieser Zeit, an die ich selbst nur schwache Erinnerungen habe – jedenfalls fing ein vorbeikommender Junge mit mir Streit an. Meine Mutter, die den ganzen Vorgang beobachtet hatte, erinnerte sich noch gut daran. Ich glaube nicht, daß ich den Jungen kannte, der später, wie es scheint, in eine Besserungsanstalt kam. Ich habe den Streit damals nicht begonnen, erinnere mich auch nicht, worum er sich drehte, aber meine Mutter bestätigte, daß dieser Junge schließlich laut brüllend davonlief.

Ich habe Streit nie gemocht und meines Wissens weder je einen Streit angefangen noch zurückgeschlagen, wenn ich nicht dazu gezwungen wurde. Aber ich bin zu einigen Kämpfen – anderen als Faustkämpfen – gezwungen worden, und bis jetzt habe ich jeden gewonnen. Wenn einige irregeführte oder falsch unterrichtete Menschen einen Verfolgungskrieg beginnen, dann schlage ich nicht zurück.

Als ich 8 Jahre alt war, begann meine Mutter, mir Harmoniumstunden geben zu lassen. Es war eines jener kleinen orgelartigen Instrumente,

die um die Jahrhundertwende in vielen Häusern zu finden waren. Bevor wir in das Haus an der 14ten Straße zogen, hatte mein Vater ein altes Chikkering-Piano gekauft. Es muß wenigstens 50 Jahre alt gewesen sein. Es war eine Art Flügel, der eine rechteckige Form hatte. Soweit ich mich dunkel erinnern kann, hatten wir dieses Piano schon ein paar Jahre, bevor wir in dieses Haus zogen. Wie die meisten Knaben war auch ich bald der Fingerübungen und uninteressanten Übungsstücke überdrüssig. Meine Mutter hielt mich aber mit Hilfe einer Rute zu weiterem Üben an. Als ich 12 oder 13 Jahre alt war, zogen wir wieder um, und da ich inzwischen für die Rutenbehandlung zu groß geworden war, nahmen die Pianostunden ein Ende.

Von dieser Zeit an habe ich nur noch wenig Piano gespielt – hin und wieder zu meinem eigenen Vergnügen. Etwas Schwierigeres als die beliebten Operettenmelodien oder den ersten Satz von Beethovens Mondscheinsonate habe ich nie spielen können. Man muß schon ständig üben, um auf dem Piano etwas zu erreichen. Führende Konzertpianisten sitzen mehr als 8 Stunden täglich am Instrument.

Bei passender Gelegenheit verkaufte mein Vater seinen Besitz. Er baute eine Anzahl Häuser, eins nach dem anderen. Die Familie lebte ein oder zwei Jahre in jedem Haus, dann wurde es mit Gewinn verkauft und ein neues gebaut.

Von der 14th West und Harrison Street zogen wir in ein Mietshaus draußen im Norden von Ost-Des Moines, nordöstlich vom Unionspark. Als wir dort wohnten, lief ich jeden Wintermorgen mit Schlittschuhen auf dem Des-Moines-Fluß zur Schule. Ich besuchte weiterhin die „Summit"-Schule, die wie ich glaube, etwas zwischen der 21ten und der Clark Straße lag.

Diese Schule hatte ich mit der fünften Klasse begonnen. Als ich die siebente erreichte, befolgte ich den Rat eines Mitschülers, der mir erklärte, die siebente Klasse sei die schwierigste, und deshalb sollte man sie tunlichst wiederholen. So hörte ich kurz nach der Jahresmitte mit dem Schulbesuch auf, nahm einen Job an und kehrte im September wieder in die siebente Klasse zurück.

Die achte Klasse hatte ich gerade hinter mir, als wir erneut umzogen und die Wohnung in der Nähe des Unionparks verließen.

Wir zogen in den Urbandalebezirk, der noch ganz unbesiedelt war. Zunächst pachteten wir ein Anwesen, das „Tinkers Eierfarm" hieß. Es geschah nicht etwa deswegen, weil mein Vater beabsichtigt hätte, ins Eier- oder Kükengeschäft einzusteigen. Wir zogen keine Küken auf, obgleich auf dem Grundstück eine Anzahl Hühnerhäuser stand.

Das Anwesen lag ungefähr einen Block nördlich der Urbandale-Straßenbahnlinie, weit ab von der Hauptstraße, die, wie ich meine, Hickman

Avenue hieß. Während wir dort auf dem gepachteten Besitz lebten, erwarb mein Vater etwa 6000 Quadratmeter Land unmittelbar südlich der Straßenbahnlinie und baute dort ein neues Haus. Einen Teil des Sommers 1908 arbeitete ich dort mit.

Frühzeitige religiöse Erziehung

Ich denke, ich sollte Ihnen allmählich etwas über meine religiöse Erziehung in der Kindheit berichten.

Sowohl mein Vater als auch meine Mutter kamen aus alten Quäkerfamilien.

Soweit ich zurückdenken kann, besuchte ich regelmäßig die Sonntagsschule und die Gottesdienste der Gesellschaft der Freunde (Quäker) in Des Moines.

Von frühester Kindheit an ging ich in eine Knabenklasse der Sonntagsschule, und wir wuchsen sozusagen gemeinsam auf. Ich kann mich nicht erinnern, seit wann ich alle diese Jungen kannte, aber ich vermute, wir waren schon als Babys zusammen.

Jedenfalls war es für mich interessant, als ich vor etwa zehn Jahren erfuhr, was aus den meisten geworden war. Ich hatte mit etwa 18 Jahren den Kontakt zur Kirche und zu den Mitschülern verloren. Einer von ihnen hatte den Doktor der Philosophie in Yale erworben und war Dekan am State College von San Francisco. Ich nahm Verbindung mit ihm auf, und er leistete mir mit Rat und Tat wertvolle Hilfe bei der Gründung des Ambassador College im Jahre 1947.

Ein anderer, vielleicht der beste Freund meiner frühen Kindheitsjahre, lebte als ehemaliger Möbelkaufmann bereits im Ruhestand. Er hatte das von seinem Vater gegründete Einzelhandelsgeschäft erfolgreich fortgeführt und erweitert. Der dritte war ein erfolgreicher Zahnarzt geworden. Der Sohn des Pastors aus meinen Kindheitstagen ist anscheinend früh verstorben. Und wieder ein anderer war Direktor einer großen Hilfsorganisation im mittleren Westen. Insgesamt sind die Jungen dieser Klasse erfolgreiche Männer geworden.

In jenen Jahren meiner aktiven Beteiligung am kirchlichen Leben hatte ich für eine kurze Zeit, etwa 3 bis 5 Jahre, die Aufgabe, die Blasebälge der Orgel zu betätigen. Wir hatten in der Kirche nur eine kleine Orgel ohne elektrischen Antrieb. Ein langer Schwengel ragte nahe der Rückwand des Orgelgehäuses aus der rechten Seite heraus, die einer Ecke zugekehrt war. Ein Vorhang verbarg den Schwengel. Zum Betätigen der Blasebälge ging ich hinter diesen Vorhang.

Mein Vater war während all dieser Jahre der tragende Baß im Kirchenchor. Er hatte eine tiefe volle Baßstimme von ungewöhnlicher Klangquali-

tät. Sie reichte bis zum tiefen „C“ und vermochte mit ihrem Volumen ein großes Auditorium zu füllen. Gleichzeitig sang er auch im Männerquartett der Kirche. Ich glaube, es war das beste Männerquartett in Des Moines, denn es wurde aus allen Teilen der Stadt laufend angefordert. Ersten Tenor sang der Besitzer des in Des Moines führenden Lichtbildstudios. Der Präsident der Versicherungsgesellschaft sang zweiten Tenor. An den Bariton kann ich mich nicht mehr erinnern.

Einige Mitglieder meiner Familie scheinen ihre guten Stimmen von meinem Vater geerbt zu haben. Bei mir hat sich die Stimme nicht zu einer guten Singstimme entwickelt, ich habe sie deswegen von jeher nur zum Sprechen benutzt. Mein Bruder Dwight dagegen spielte Violine und Piano, außerdem hat er ein besonderes Talent zum Komponieren geerbt. Meine ältere Tochter sang jahrelang in der „World-Tomorrow“-Sendung, ihre Stimme war in der ganzen Welt zu hören. Auch meine andere Tochter besitzt eine gute Stimme, hat aber nie Musik studiert. Und auch meine beiden Söhne erbten ungewöhnlich gute Sprech- und Singstimmen.

Vor einigen Jahren erwarb ich in New York einige Originalschallplatten mit Carusos Stimme. Eine davon trug sogar seine eigene Unterschrift. Beim Abspielen dieser Platten stellte ich dieselbe Klangqualität oder -farbe fest, wie sie der Stimme meines Vaters eigentümlich gewesen war, nur mit dem Unterschied, daß mein Vater eine Baßstimme hatte. Ich habe oft gedacht, daß mein Vater ein wirklich großer Sänger geworden wäre, wenn er die dafür notwendige Gesangsschulung erhalten hätte. Ich bin sicher, daß viele Hunderte, die ihn hörten, ebenso dachten!

Jene Sonntagsschulzeit meiner Kindheit hat kein religiöses Interesse in mir geweckt, so daß ich mit 18 Jahren den Kirchenbesuch aufgab.

Der Funke des Ehrgeizes wird entfacht

Zwischen dem 12. und 16. Lebensjahr hatte ich neben der Schule noch viele Sonnabend- und Ferienjobs. Ich trug Zeitungen aus, war Laufbursche in einem Lebensmittelgeschäft, Lieferjunge in einem Kurzwarenladen, verbrachte einmal die Sommerferien als Zeichner in einer Ofenfabrik und hatte noch weitere Gelegenheitsjobs.

Mit 16 Jahren war ich in den Sommerferien zum ersten Mal außerhalb meiner Heimatstadt tätig. Ich arbeitete als Kellner im Speisesaal eines ruhig gelegenen Hotelrestaurants in Altoona, der nächsten Stadt östlich von Des Moines. Es gab dort eine elektrisch getriebene Straßenbahn – eine Überlandbahn –, die ostwärts über Altoona hinaus bis zu der kleinen Stadt Colfax fuhr. Dieses Hotelrestaurant in Altoona bot eine Speisekarte, die viele Gäste aus Des Moines anzog.

Der Hotelbesitzer war ein Junggeselle von etwa 45 Jahren. Er lobte meine gute Arbeit. Bald begann er mir zu erzählen, daß ich Fähigkeiten besäße, die mich im Leben zu großem Erfolg tragen würden. Er versicherte mir ständig, welch großes Vertrauen er in mich setze und was ich alles erreichen könnte, wenn ich nur den Willen besäße, mich ordentlich anzustrengen.

Die Wirkung, die dies auf mich ausübte, erinnert mich an ein Erlebnis, das mir meine Frau aus ihrer Kindheit berichtet hat. Sie war in ihres Vaters Warenhaus, als ein Mann hereinkam, seine Hand auf ihren Kopf legte und sagte: „Du bist ein hübsches kleines Mädchen, nicht wahr?" Ihre Mutter erwiderte darauf entrüstet: „Ich möchte Sie doch bitten, meinen Töchtern nicht zu erzählen, sie seien hübsch! Das ist nicht gut für sie."

Die kleine Loma rannte sofort zum Spiegel und schaute hinein. Sie machte eine Entdeckung. Sie sagte anerkennend zu sich: „Ja, ich bin hübsch, nicht wahr?"

Mir war bis dahin nie zum Bewußtsein gekommen, daß ich irgendwelche Fähigkeiten besaß. Unter den Jungens war ich nie als Anführer hervorgetreten. Meistens hatte ich mit Buben gespielt, die älter als ich waren und deshalb automatisch die Führung übernahmen.

Nun begann ich zum ersten Mal an mich selbst zu glauben. Dieser Hotelbesitzer hatte in mir Ehrgeiz erweckt, hatte den Wunsch wachgerufen, die Leiter des Erfolges zu erklimmen, eine bedeutende Persönlichkeit zu werden. Selbstverständlich war das Eitelkeit. Aber auch der Wille wurde angespornt – ich wollte erfolgreich sein, und wenn es noch soviel Anstrengung kostete. Der Mann machte mir klar, daß ich studieren, Wissen und Kenntnisse erwerben, fleißig sein und Selbstverleugnung üben müsse. Tatsächlich entwickelte sich daraus ein ungewöhnlich übersteigertes Selbstvertrauen und ein gewisser Dünkel. Aber es trieb mich zu vermehrter Anstrengung.

Der Wendepunkt in meinem Leben

Es ist unmöglich, genau abzuschätzen, wie bedeutsam es für mein weiteres Leben gewesen ist, daß in mir plötzlich der Ehrgeiz entfacht, der starke Wunsch nach Erfolg geweckt und der Wille zu ungewöhnlichen Leistungen ausgelöst wurde.

Es war der Wendepunkt in meinem Leben.

Plötzlich zeigte das Leben neue Perspektiven. Ein vollkommen neuer Blick in die Zukunft hatte sich aufgetan.

Ehrgeiz ist die vitale Triebfeder, die bei so vielen Menschen nicht vorhanden ist. Die meisten leben ständig so, wie ich gelebt hatte, bevor mich der Ehrgeiz packte. Wie ich bereits erwähnte, spielte ich bis zu jenem Wen-

depunkt mit Knaben, die älter als ich waren. Für sie schien es selbstverständlich, daß sie das Kommando übernahmen. Ich „lief einfach hinterher". Der Gedanke, vorwärts blickend einen Erfolg oder irgendeine außergewöhnliche Leistung anzustreben, war mir nie in den Sinn gekommen. Das gilt wahrscheinlich für alle Durchschnittsmenschen. Und so drängte es sich mir dann auch förmlich auf, war ich doch ununterbrochen nur mit dem beschäftigt gewesen, was im Augenblick mein Interesse erregte oder mir momentan Vergnügen bereitete.

Plötzlich änderte sich das alles, und zwar gründlich! Was für ein Unglück, daß die weitaus größte Mehrheit der Menschen ohne solche Hoffnungen – ohne hochgesteckte Ziele – ohne Vertrauen in die Zukunft lebt. Diese allgemeine Hoffnungslosigkeit in bezug auf die Zukunft ist Ursache für die modernen Protestbewegungen, sie hat die Hippie-Kultur, die Studentenrevolten, Aufruhr und Gewalt hervorgebracht.

Natürlich hatte ich mit 16 Jahren noch kein festes Ziel vor Augen, sondern nur generell den Ehrgeiz, erfolgreich zu sein. Welche Art von Erfolg das sein würde, sollte sich erst später herauskristallisieren.

Zunächst war es also reine Eitelkeit. Aber es war eine positive Eitelkeit, und das ist weitaus wünschenswerter als eine negative, ziellose Bescheidenheit. Es war der Beginn späterer Leistungserfolge.

Einige Jahre später war ich begeistert von einem der ideenreichen Bücher von Orison Swett Marden mit dem Titel „He Can Who Thinks He Can", was soviel heißt wie „Wer glaubt, er kann, der kann". Wie jammerschade, daß es heutzutage kaum noch solche Bücher zu geben scheint.

Nach Des Moines zurückgekehrt, besuchte ich die höhere Schule, North High. Ich verbrachte nach dem Schulunterricht viele Stunden in der Stadtbibliothek, meistens in den Abteilungen für philosophische, biographische und betriebswirtschaftliche Literatur. Ich begann die Schriften von Plato, Sokrates, Aristoteles und Epiktet zu studieren. Damals las ich auch zum ersten Mal Benjamin Franklins Autobiographie.

Meine erste Verabredung mit einem Mädchen fällt etwa in diese Zeit. Ich begleitete ein Mädchen aus meiner Oberschulklasse, das in der Nachbarschaft wohnte, zu irgendeiner Schulveranstaltung. In dieser Entwicklungsphase war ich sehr scheu und unbeholfen in Gegenwart von Mädchen. Es ist mir immer ein Rätsel gewesen, warum so viele Knaben dieses Alters sich vor Mädchen fürchten und unbehaglich fühlen, während Mädchen weder schüchtern noch verschämt in Gegenwart von Knaben sind. In den nächsten acht Jahren verabredete ich mich hin und wieder mit diesem Mädchen, aber niemals habe ich meinen Arm um sie gelegt oder sie geküßt oder mit ihr „geknutscht", wie man heute sagen würde. Es war damals nicht so allgemein üblich – oder wenn es das war, bin ich es nicht gewahr geworden.

In North High waren damals insgesamt nur 400 Schüler eingeschrieben. Ich spielte dort Football, trieb Leichtathletik und spielte auch ein wenig Basketball in der Turnhalle. Beim Football war ich Außenstürmer oder Läufer. Da ich zu jener Zeit nur 61 kg wog, war ich zum Spielmacher zu leicht, bestritt mit der Mannschaft aber alle Heimspiele, die gewöhnlich im Stadion der Drake-Universität ausgetragen wurden. In der Leichtathletik lief ich nur in meinem zweiten Studienjahr die Meile, war aber niemals bei den Kämpfen um die Landesmeisterschaft dabei. Die beste Zeit, die ich je erreichte, waren mäßige 5 Minuten auf der Drake-Rennbahn, wo noch heute die in Amerika berühmten jährlichen Drake-Staffelläufe stattfinden. Heute braucht der Welt bester Läufer über die Meile weniger als 4 Minuten!

Meine schulischen Leistungen waren durchschnittlich. Ich erinnere mich, daß die Botaniklehrerin mich mit einem Schwamm verglich.

„Herbert Armstrong", sagte sie streng vor der ganzen Klasse, „du bist genau wie ein Schwamm. Du lernst nie deine Lektion und steuerst nichts zum Unterricht bei. Du sitzt nur da und saugst auf, was die anderen Schüler beitragen, und wenn die Schlußprüfungen kommen, erreichst du immer nahezu 100 Prozent!" Ich war niemals wirklich fleißig in der Schule, bis mit 16 das Erwachen kam, und auch dann nahmen mich die außerschulischen Studien über Fächer meiner eigenen Wahl weit mehr in Anspruch. Aber ich erinnere mich, daß ich immer in der Lage war, in allen Schlußprüfungen über 90 Prozent – oft sogar 98 oder 100 Prozent – zu erreichen (damals wurde auf Prozentbasis zensiert). In den letzten 24 Stunden vor den Prüfungen stopfte ich mich noch voll mit Wissen.

Aber bis zu dieser Zeit hatte ich mir noch kein festes Lebensziel gesteckt. Nur wenigen Jugendlichen mag schon im zarten Alter von 16 Jahren der Gedanke kommen, ein endgültiges Ziel anzustreben und nach dem wahren Sinn des Lebens zu suchen. Lediglich mein Ehrgeiz war geweckt worden. Ich hatte den brennenden Wunsch, es im Leben zu etwas zu bringen, Erfolg zu haben. Worin dieser „Erfolg" bestehen sollte, hatte sich noch nicht herauskristallisiert.

Aber im nächsten Sommer, als ich das zweite Jahr in der Oberschule beendet hatte, war ich dann erfüllt von der Idee, Schullehrer zu werden. Warum mir gerade dieser Gedanke kam, weiß ich jetzt nicht mehr.

Das Fiasko mit der Lehrer karriere

Eine kleine Nachfrage ergab, daß man das Lehramtszeugnis durch Ablegung einer Lehrerprüfung erwerben konnte. Es gelang mir, Kopien der Examensfragen aus vergangenen Jahren zu beschaffen. Auf diese Weise vertraut mit Art und Tendenz der Fragen, nutzte ich die ersten

Wochen der Sommerferien, „mich einzupauken". Es gab ein paar Fächer, über die zu sprechen ich aufgefordert werden könnte, die ich aber noch nie durchgenommen hatte. Das eine war Physiologie. Ich besorgte mir Lehrbücher und machte meinen privaten Schnellkurs in diesen Fächern und daneben noch einen Wiederholungslehrgang für die bereits bekannten Fächer.

Ich bestand das Lehrerexamen mit den gewohnten Prüfungsnoten hoch in den Neunzigern.

Als nächstes erhielt ich von meinen Eltern die Erlaubnis, einen meiner Vettern zu besuchen, der auf einer Farm unten in Warren County, südlich von Des Moines, lebte. Das gab mir Gelegenheit, mich nach einer Anstellung als Schullehrer umzusehen. Meine Eltern wußten nichts von meinen Plänen. Ich erfuhr, daß an einer bestimmten Landschule noch kein Lehrer für den kommenden Herbst eingestellt worden war, und konnte den Vorsitzenden der lokalen Schulkommission veranlassen, die Mitglieder, alles Farmer, zu einer Sitzung einzuberufen.

Auf dieser Sitzung erfüllte ich offenbar alle ihre Erwartungen, bis auf eine. Sie waren skeptisch in bezug auf die Fähigkeit eines Siebzehnjährigen, unter 18- und 19jährigen Schülern, die wahrscheinlich größer und viel stärker als ich waren, Zucht und Ordnung aufrechtzuerhalten.

Damals besaß ich schon ein beträchtliches Selbstvertrauen. Auf diesen Einwand gab es wie auf alle anderen möglichen Bedenken eine prompte Antwort.

Ich sagte: „Ich beabsichtige, ein Sportprogramm einzuführen. In North High in Des Moines hatte ich Training in Football, Basketball und Leichtathletik bei den besten Sportlehrern. Draußen auf dem Spielfeld werde ich den Jungens Sportarten beibringen, die sie noch nie gespielt haben. Ich weiß, wie man mit Burschen meines Alters umgehen muß. Sie werden mit mir zufrieden sein, und es wird keine Probleme mit der Disziplin geben. Im übrigen habe ich bereits mit elf Jahren ringen gelernt, und ich kenne einen Hammergriffe und ein paar andere Ringergriffe, bei denen die Burschen nicht wissen, wie ihnen geschieht, und sie werden sich schnell unterordnen. Ich kann einen Kerl niederringen, der doppelt so schwer ist wie ich."

Die Kommission schien ungeheuer beeindruckt von dieser zur Schau gestellten Selbstsicherheit. Sie engagierten mich.

Der Herbst kam und damit der Tag, an dem ich mit dem Zug von Des Moines zum Schulort fahren mußte. Ich werde diesen Morgen nie vergessen. Fröhlich packte ich in aller Frühe einen Handkoffer in meinem Schlafzimmer und ging die Treppe hinunter.

Aber am Fuße der Truppe blockierte ein 95 kg schwerer Mann den Durchgang. Ich wagte nicht, ihn mit einem Ringergriff aus dem Wege zu schaffen.

„Wohin willst du, junger Mann?“ fragte mein Vater mit seiner strengen und tiefen Kommandostimme.

Nun erzählte ich ihm die Sache mit dem Lehrerjob. Ich hatte nicht den Mut gehabt, meinen Eltern vorher etwas davon zu sagen.

„Du gehst zurück auf dein Zimmer und packst den Koffer wieder aus“, befahl die energische Baßstimme, „und ich will nichts mehr von diesem Unsinn hören. Die höhere Schule verlassen und Lehrer werden – das fehlte noch! Im Herbst gehst du weiter in die Schule.“

So wurde meine Lehrerlaufbahn bereits 36 Jahre vor Hiroshima und Nagasaki atomisiert.

Es dauerte aber nicht lange, bis ein konkretes Lebensziel Gestalt annahm.

KAPITEL 2

Wichtige Lehren

Als ich 18 Jahre alt war, fand ich in der öffentlichen Bücherei einen Band mit dem Titel „Choosing a Vocation", (zu deutsch „Berufswahl"). Anhand dieses Buches konnte der Leser sich einer gründlichen Selbstanalyse unterziehen und seine Neigungen bzw. Berufswünsche prüfen, um das für ihn am besten geeignete Arbeitsfeld zu finden.

Meine gründliche Selbstanalyse ergab, daß ich wahrscheinlich auf dem Gebiet des Presse- und Anzeigenwesens am erfolgreichsten sein würde. Und das war aus meiner Sicht einer der interessantesten, lohnendsten Berufe.

Zufällig war mein Onkel in Des Moines, Frank Armstrong, der jüngste Bruder meines Vaters, der bekannteste Werbefachmann in unserem Bundesstaat. Er hatte die Gründung von Werbeclubs in verschiedenen größeren Städten geleitet und war erster Präsident des bundesstaatlichen Verbandes.

Ich ging zu meinem Onkel und bat ihn um Rat. Als ich mir sein Tätigkeitsfeld zum Beruf wählte, stellte er die Weichen und steuerte meinen Lebensweg für die nächsten elf Jahre. Ich verdanke ihm viel. Für mich war er so eine Art zweiter Benjamin Franklin, alles in allem fühlte ich, daß er ein außergewöhnliches Maß an Intelligenz, gesundem Urteilsvermögen und Einblick besaß.

Er sagte mir, der richtige Platz für den Einstieg in den Werbeberuf sei die Anzeigenabteilung einer Tageszeitung. Das war sozusagen die Anfängerklasse in der harten Schule der Werbepraxis.

Es war Ende Dezember des Jahres 1910, als sich mir die schwierige Frage stellte: Soll ich auf der Schule bleiben und nebenbei College- oder Universitätskurse in Werbung und Pressewesen belegen?

„Herbert", sagte mein Onkel, „das hängt ganz allein von dir ab, und davon, ob du genügend Ehrgeiz und Energie hast. Wie die Dinge liegen, hat noch kein College und keine Universität berufsvorbereitende Kurse auf diesem Gebiet angeboten, die auch nur einen blanken Heller wert wären."

Er fuhr fort: „Ich weiß, daß fast jeder sich der Täuschung hingibt, Erziehung und Bildung seien etwas, das man auf der Schulbank erwirbt, und höhere Bildung und berufliches Wissen auf der Universität. Man denkt, es sei wie der Gang in ein Eisenwarengeschäft oder Kaufhaus, um einen Ra-

senmäher zu erwerben. Man scheint allgemein anzunehmen, Bildung sei etwas, das in der Universität schon fertig verpackt bereitliegt und einem einfach nur noch ausgehändigt wird, wenn man die Gebühren bezahlt hat. Aber ich war immer der Meinung, daß Bildung nicht dadurch erworben werden kann, daß man über die Schwelle eines Klassenzimmers tritt oder in einem Hörsaal sitzt. Bildung kann man sich nur dadurch aneignen, daß man intensiv studiert, Bücher liest, Vorlesungen besucht, persönliche Kontakte nutzt, Reisen unternimmt, Erfahrungen sammelt und sich gedanklich auseinandersetzt mit allem, was man sieht, hört und liest.

Der Grund, weshalb wir Schulen und Universitäten brauchen, ist ganz einfach der, daß die meisten Menschen zu träge sind und ihnen Ehrgeiz, Ausdauer und der Antrieb fehlen, sich eine Bildung außerhalb von Schulen und Hochschulen anzueignen. Die meisten brauchen jemanden, der für sie denkt und plant, der sie unterrichtet, ihnen Hausaufgaben zuteilt und sie nach einem System von Belohnung und Bestrafung in Form von Zensuren zu lernen und zu studieren zwingt, damit er am Ende eine Urkunde mit einem akademischen Grad vorweisen kann.

Wenn du also genügend Unternehmungsgeist und den Antrieb zum Selbststudium hast, ohne durch Belohnung und Bestrafung angestachelt werden zu müssen, dann kannst du eine ebenso umfassende Bildung außerhalb wie innerhalb von Klassenräumen erlangen. Ja, du kannst draußen ein viel vollkommeneres und mehr auf die Praxis gerichtetes Wissen für den von dir gewählten Beruf gewinnen. Und was die Allgemeinbildung betrifft, so kannst du sie erwerben, falls du gesunden Menschenverstand und den festen Willen dazu hast. Ich will dir gern bei der Auswahl der richtigen Bücher helfen, die dir ein breitgefächertes Allgemeinwissen vermitteln, und dir die einschlägigen Fachbücher über Werbung, Pressewesen und Psychologie nennen, die du – nur nebenbei gesagt – wirklich verstehen und benutzen können mußt. Übrigens, Herbert", fuhr er fort, „die Körperschaftsbosse, Präsidenten und Vorstandsvorsitzenden der Banken von New York und Chicago haben ihr Wissen in erster Linie im Selbststudium außerhalb einer Universität erworben. Dagegen sind Ärzte, Zahnärzte, Wissenschaftler und Technologen natürlich Absolventen von Hochschulen."

Zur damaligen Zeit immatrikulierte sich von den Abgängern der höheren Schulen nur ein geringer Prozentsatz an den Colleges und Universitäten. Heute, 1972, ist das Gegenteil der Fall. Etwa 90 Prozent der Absolventen höherer Schulen beteiligen sich an der wilden Jagd nach Zulassung an einer Universität oder einem College. Auch der Prozentsatz der Schüler, die die Abschlußprüfung an einer höheren Schule ablegten, war 1910 viel geringer.

Ich ging heim und durchdachte alles gründlich. Ehrgeiz ist nicht nur der Wunsch, sondern die Entschlossenheit und der feste Wille, ein gewünschtes Ziel zu erreichen. Seit zwei Jahren war ich von leidenschaftlichem Ehrgeiz durchdrungen. Ich wollte nicht nur ein erfolgreicher, sondern auch ein wirklich gebildeter Mann werden. Und ich war sicher, daß der Wunsch, dieses Ziel zu erreichen, intensiv genug war, mir die erforderliche Antriebsenergie zu geben.

Ich teilte meinem Onkel die Entscheidung mit. Er wies mich an, ein Jahr lang Erfahrungen auf dem Gebiet der Anzeigenwerbung zu sammeln, und empfahl mir, in der Anzeigenabteilung des „Daily Capital" in Des Moines zu arbeiten, dessen Herausgeber damals Lafe Young war, ein Senator aus Iowa, der Senior unter den Senatoren der Vereinigten Staaten.

Anwendung der Erfolgsregeln

Ich wußte damals nichts von den sieben Regeln oder sieben Stufen zum ERFOLG, über die ich erst später etwas erfahren sollte – aber ich begann (ohne es zu wissen) gleich mit den ersten vier von ihnen. Jedenfalls beinahe!

Die erste Regel ist, das richtige Ziel zu wählen. Ich hatte mir mein Lebensziel gesteckt. Ich dachte damals, ich hätte das richtige Ziel sorgfältig, vernünftig und klug gewählt. Ich hatte mich einer Selbstanalyse unterworfen und mich über Berufe und Tätigkeiten informiert. Ich ergriff nicht gedankenlos den erstbesten Job, nur weil er sich gerade bequem anbot.

Die meisten, so habe ich festgestellt, sind Opfer der Umstände. Sie machen sich keine vernünftigen Gedanken darüber, wo sie leben und was sie tun wollen oder wie ihre Zukunft aussehen soll. Sie haben kein bestimmtes Lebensziel vor Augen. Sie haben keine festen Absichten. Wo und was sie sind, überlassen sie den jeweiligen Umständen.

Später erst sollte ich begreifen, daß ich damals das richtige Ziel noch nicht gekannt hatte. Aber immerhin hatte ich das Tätigkeitsfeld gewählt, in dem ich genau *die* Ausbildung erhielt, die zur Erreichung des später als richtig erkannten Ziels notwendig war. Ich erwarb das genau richtige theoretische, praktische und allgemeine Wissen.

Die zweite Erfolgsregel ist der Erwerb von Wissen, wozu einmal die für die Persönlichkeitsentwicklung erforderliche Allgemeinbildung gehört, und zum andern die Aneignung und Einübung der für den gewählten Beruf notwendigen Spezialkenntnisse als Voraussetzung für die Erreichung des Ziels.

Mit der festen Absicht, mich zielstrebig und ausdauernd dem Studium des gewählten Faches zu widmen, waren die Weichen für meine theoretische und praktische Ausbildung gestellt.

Eine gute Gesundheit ist die nächste Erfolgsregel, mit der ich mich sehr sorgfältig und gewissenhaft befaßt habe. Die vierte Regel ist Energie und Tatkraft zur Verwirklichung der Zielvorstellungen. Mein starker Ehrgeiz und das drängende Verlangen nach Erfolg erfüllten mich mit fast übertriebenem Enthusiasmus. Und so stürzte ich mich regelrecht in die Arbeit.

Das fünfte Erfordernis ist Findigkeit – die Fähigkeit, ein Problem oder eine Schwierigkeit zu durchdenken – einen besseren Weg zur Lösung des Problems zu finden – sich auf das zu konzentrieren, was man gerade tut.

Und das erste, was ich in meiner Anfangsstellung tat, war dies unter Beweis zu stellen.

Ich fragte beim „Daily Capital" nicht, ob man jemanden brauche. Das wäre zu negativ im Ansatz gewesen. Es hätte mir womöglich eine Ablehnung eingebracht. Ich ging geradewegs zum Leiter der Anzeigenabteilung, sagte ihm, daß ich die Absicht hätte, den Beruf eines Werbefachmannes zu ergreifen, und entschlossen sei, in seinen Mitarbeiterstab einzutreten, weil sich mir dort die beste Gelegenheit böte, etwas zu lernen und voranzukommen. Ich wurde angestellt. Das Anfangsgehalt betrug 6 Dollar die Woche.

Damals ahnte ich noch nicht, daß das Feld der Werbung nicht mein endgültiger Lebensberuf sein würde – daß diese Erfahrung nur der Vorbereitung auf eine sehr viel größere Aufgabe in meinem späteren Leben dienen sollte.

In jenen Tagen entwickelte ich ein übersteigertes Selbstbewußtsein. Ich war keck, anmaßend, selbstgefällig – dabei aber zuverlässig und von den besten Absichten durchdrungen.

Bald betrachtete man mich im Betrieb als „Arbeitstier". Ich war ständig in Eile, auf der Straße lief ich ausnahmslos schnell. Ich war ein geballtes Bündel Energie. Nachts studierte ich; es waren Bücher über Werbung, Psychologie, Wirtschaft, Betriebsführung und Englisch, die ich mir besorgte. Ich abonnierte die führenden Wirtschaftsjournale und las sie sehr sorgfältig – vorwiegend „Printers Ink" und „Advertising and Selling", die beiden wegweisenden Fachjournale unseres Metiers.

Mein Onkel lenkte die Übungen zur Erlernung eines werbewirksamen Schreibstils. Ständig studierte ich die Ausdrucksweise von Claude Hopkins, dem Präsidenten und Chefwerbetexter der Werbeagentur von Lord & Thomas. Dieser Mann bezog angeblich ein Jahresgehalt von 50 000 Dollar (was der heutigen Summe von etwa 250 000 Dollar entspricht). Er schrieb die Anzeigentexte für Quaker Oats, Pepsodent, Palmolive, Goodyear, Blue Jay Corn Plasters, Ovaltine und andere Firmen. Sein flotter, origineller Stil war klar verständlich und einprägsam, und er brachte diesen Firmen Aufträge für viele Millionen Dollar ein. Mein Onkel veranlaßte mich auch, Elbert Hubbard zu lesen, der zwei Zeitschriften herausgab, „The Philistine"

und „The Fra“ – in erster Linie wegen seines Ideenreichtums, seines Schreibstils und Wortschatzes. Später lernte ich Elbert Hubbard persönlich kennen.

Der „Idiotenjob“

Am ersten Tag in der Anzeigenabteilung begann ich am Morgen frisch und munter mit einer Arbeit, die man den „Idiotenjob“ nannte und in die mich ein junger Mann einführte, der nun so weit war, weiter aufzusteigen.

Diese Arbeit in der Pressewerbung läßt sich etwa mit einer Rekrutenausbildung vergleichen. Es ist eine wenig beliebte, unangenehme Anfängertätigkeit. Ich sollte sie bald richtig kennenlernen.

Wir bewaffneten uns jeder mit einer Ausgabe der Zeitung vom Vorabend und einem Anzeigenformular. Dann starteten wir zu Fuß. Wir gingen hinauf zur 4ten und 5ten Straße West – dem Logierhausdistrikt.

„Wir besuchen jetzt eine Reihe von Häusern, und ich zeige Ihnen, wie man es macht“, sagte mein Vorgänger und gleichzeitiger Instrukteur. „Dann gehe ich zurück ins Büro, und Sie machen allein weiter.“

Kühn ging er auf die erste Tür zu und läutete. Die Hauswirtin öffnete. Sie bemerkte sofort die gefaltete Zeitung in seiner Tasche und das Anzeigenformular in seiner Hand.

„NEIN!“ fuhr sie ihn unsanft an, ehe er auch nur ein Wort sagen konnte. „Ich will keine Anzeige aufgeben!“

„Aber, meine Dame“, sagte mein Instrukteur und setzte einen Fuß in den Türspalt, als ihm die Tür gerade vor der Nase zugeschlagen werden sollte, „Sie kennen doch Mrs. Jones im nächsten Block, nicht wahr?“

„Nie von ihr gehört!“ Natürlich hatte sie nicht, ebensowenig wie mein Instrukteur.

„Nun, Mrs. Jones hat im ‚Capital‘ eine Anzeige aufgegeben, und mindestens ein Dutzend Leute sind gekommen, die das Zimmer bei ihr mieten wollten. Der Grund dafür, daß Sie keine positiven Ergebnisse hatten, ist der, daß Sie in der falschen Zeitung inseriert haben.“

Dann gelang es der Wirtin, seinen Fuß herauszudrängen und die Tür zuzuschlagen.

Derselbe Vorgang wiederholte sich im nächsten Haus.

„Nun“, sagte mein Kumpel in der Kleinanzeigenwerbung fröhlich, „jetzt wissen Sie, wie man es machen muß. Ich hoffe, Sie verkaufen eine Menge Anzeigen. Bis dann. Wir sehen uns ja nachher im Büro.“

Die Entdeckung eines besseren Weges

Ich fand nicht, daß er mir gezeigt hatte, wie man es machen muß, sondern eher, wie man es nicht machen darf.

Ich wartete, bis er außer Sicht war und verbarg sowohl die Zeitung als auch das Anzeigenformular in der Innentasche meines Anzugs, der noch von meinem Mantel verdeckt wurde. Dann ging ich munter zur Tür des nächsten Hauses.

„Ich hoffe, Sie haben das Zimmer bis jetzt noch nicht vermietet", sagte ich lächelnd, als die Wirtin öffnete. „Dürfte ich es sehen?"

„Freilich, aber gewiß", lächelte sie zurück und öffnete mir die Tür weit.

Ich ging hinter ihr her zu einem Zimmer im zweiten Stock. Mir wurden keine Türen vor der Nase zugeschlagen.

„Wirklich", sagte ich freundlich, „das ist ein reizendes Zimmer." Die Wirtin strahlte erwartungsvoll. Ich holte das Anzeigenformular aus der Tasche und begann rasch zu schreiben.

„Also hören Sie mal", rief sie argwöhnisch aus, „was machen Sie denn da mit dem Anzeigenformular?"

Aber sie konnte mir jetzt die Haustür nicht mehr vor der Nase zuschlagen – und sie schien auch nicht kräftig genug, um mich gewaltsam hinauszubefördern.

„Sehen Sie", sagte ich ruhig, „das Zimmer ist wirklich sehr hübsch. Wissen Sie eigentlich, warum Ihre Anzeigen keinen Erfolg haben? Die Anzeigenwerber haben Ihnen gesagt, Sie hätten in der falschen Zeitung inseriert. Sie wissen genausogut wie ich, daß das Unsinn ist. Der Grund, weshalb Ihr Zimmer noch nicht wieder vermietet ist, ist der, daß Sie kein professioneller Anzeigentexter sind!"

Inzwischen hatte ich die Anzeige geschrieben – mindestens zwei- oder dreimal länger (und teurer) als üblich.

„Stellen Sie sich vor", fuhr ich fort, „*Sie* wären ein junger Mann, der alle diese Zimmervermietungsinserate liest, weil er ein Zimmer sucht, das sein *Zuhause* werden soll. Wenn Sie sich aber überlegen, wie die meisten Anzeigen abgefaßt sind und dann *das hier* lesen: Welches Zimmer würden Sie sich ansehen und mieten?"

Ich las ihr meine Anzeige vor, die das Zimmer wirklich sehr begehrenswert erscheinen ließ. Wahrscheinlich fühlte sie sich von den angenehmen Wendungen meines Textes geschmeichelt. Sie konnte einfach nicht widerstehen, diese vorteilhafte Darstellung ihres Zimmers in der Zeitung gedruckt zu sehen.

„Also ich würde natürlich dieses Zimmer mieten statt eines aus den gewöhnlichen Anzeigenspalten", erwiderte sie. „Es klingt wirklich sehr gut." Sie kaufte die Anzeige, die so groß wie drei der üblichen war.

Und die Anzeige hatte Erfolg, das Zimmer wurde vermietet!

Das war die erste von mir verfaßte Anzeige, die gedruckt worden ist.

Ich hatte allerdings schon eifrig die Lehrbücher über das Verfassen von Werbetexten studiert.

Seit 1958 kaufen wir in großem Umfange ganz- und doppelseitigen Anzeigenraum in vielen führenden Massenzeitschriften der Welt. In den Vereinigten Staaten sind das beispielsweise „Life", „Look" und „TV Guide". Wir kaufen Doppelseiten in vielen Ausgaben von „Reader's Digest", halbe Seiten in der Londoner „Sunday Times" und ganze Seiten mit vielfarbigen Anzeigen im „Sunday Times Magazin", in der deutschen Zeitschrift „Hörzu" und in anderen führenden Magazinen in Australien, Südafrika, den Philippinen und anderen Ländern.

Meine zwanzigjährige Erfahrung in der Pressewerbung, an deren Beginn diese erste Kleinanzeige stand, hat mir das Rüstzeug für meine heutigen Aufgaben und das Wissen für eine effektive Nutzung dieses Medientyps vermittelt. Heute werden unsere Publikationen von mehr als 150 Millionen Lesern in aller Welt bestellt, ein mehr als zufriedenstellendes Resultat! Zwei solcher Doppelseiten in der englischen Ausgabe von „Reader's Digest" brachten allein in Indien 20 000 neue Abonnenten für die „Plain Truth".

Nach einem arbeitsreichen Vormittag war ich etwa um 13 Uhr zurück im Anzeigenbüro. Ich hatte eine Handvoll Kleinanzeigen, die ich gerade noch fristgerecht im Setzersaal abliefern konnte.

„Danke verbindlichst"

Bald dachte ich über einen besseren, etwas angenehmeren Weg nach, der es mir ermöglichen würde, in kürzerer Zeit mehr Zimmervermietungsanzeigen zu verkaufen.

Unsere Konkurrenzblätter waren „The Register & Leader" und „The Daily News". Die „News" war als Anzeigenmedium ohne Bedeutung, aber die „R & L", wie wir die Zeitung nannten, hatte den größten Anzeigenteil der Stadt. Heute halten viele „The Des Moines Register" für eine der zehn großen Zeitungen der USA. 1924 wurde mir die Stellung des Werbemanagers beim „Register" angeboten, und ich nahm sie nicht an – aber ich will nicht vorgreifen.

Die „R & L" druckte vielleicht drei- oder viermal mehr Zimmervermietungsinserate als „The Capital". Die Zimmervermieterinnen waren schlau geworden. Um von den Zeitungsleuten nicht am Telefon belästigt zu werden und zu verhindern, daß mögliche Mieter anriefen und dann überhaupt nicht kamen, um das Zimmer anzusehen, gaben sie in ihren Anzeigen für gewöhnlich *nur* die Adresse an.

Mir war bekannt, daß die „Auskunft" der Telefongesellschaft Namen und Anschriften der Teilnehmer registriert hatte, aber die Telefonistinnen durften weder die Namen noch die Telefonnummern nennen.

Ich rief die Auskunft an und verwickelte zunächst die Telefonistin in ein scherzhaftes Gespräch. Nach einer Weile brachte ich sie dazu, mir ausnahmsweise den Namen der Zimmervermieterin einer bestimmten Adresse zu nennen.

„Also danke verbindlichst", sagte ich.

„Nichts zu danken", entgegnete sie.

„Natürlich haben *Sie* nicht zu danken", rief ich zurück, „*ich* habe zu danken."

Den Scherz des Achtzehnjährigen schien sie nicht ganz zu begreifen.

„Was hätte ich denn sonst sagen sollen?"

„Nun, Sie hätten sagen sollen: ‚Sie sind mir sehr verbunden!' "

Jetzt lachte sie herzlich. War es auch ein recht triviales Wortgeplänkel, so verhalf es mir zu dem gewünschten Erfolg.

Am nächsten Morgen rief ich die Auskunft an und sagte: „Hier ist wieder ‚Dankeverbindlichst'!" Sie lachte hellauf. Meine positive Selbstsicherheit machte mich recht zungenfertig. Irgendwie gelang es mir, die Telefonistin zu überreden, mir die Namen und Telefonnummern aller Zimmervermietungsanzeigen zu nennen, die neu in der Morgenzeitung standen.

Jedesmal sagte ich am Ende „Danke verbindlichst", und sie erwiderte lachend: „Oh, Sie sind mir sehr verbunden." Das mag recht kindisch gewesen sein, aber ich bekam jedenfalls die Namen und Telefonnummern, die ich wollte. Bald war zwischen dieser Telefonistin und mir eine regelrechte Fernsprechfreundschaft entstanden. Und ich überlegte mir oft, wie alt sie wohl sei und wie sie aussähe. Ich habe es nie erfahren. Mir schien es nicht passend, ein persönliches Kennenlernen vorzuschlagen. Aber solange ich mich um die Zimmervermietungsanzeigen kümmern mußte, fand allmorgendlich dieselbe Prozedur statt.

Telefonische Anzeigenbeschaffung

Sobald ich Namen und Telefonnummern hatte, rief ich an.

„Guten Morgen. Spreche ich mit Mrs. Smith?" begann ich heiter.

Ich war zwar erst achtzehn, aber ich hatte die tiefe Baßbaritonstimme meines Vaters geerbt, die damals womöglich noch eine Spur tiefer war als heute. Am Telefon wirkte ich sehr erwachsen. Ich machte damals die Entdeckung, daß meine Stimme mir wahrscheinlich bessere Erfolge einbrachte als meine persönliche Erscheinung. Tatsächlich war es der Auftakt zu meiner späteren Rundfunkarbeit, die erst 24 Jahre später ihren Anfang nahm.

„Vielleicht könnten Sie mir das Zimmer einmal beschreiben?" setzte ich das Gespräch fort. Während sie das Zimmer beschrieb, des öfteren durch meine Fragen unterbrochen, schrieb ich rasch einen sehr eindrucks-

vollen Anzeigentext nieder. Dann erklärte ich ihr, in der Anzeige der Morgenzeitung sei das Zimmer recht unzureichend beschrieben und niemand würde dadurch veranlaßt werden können, sich aufzumachen, um es zu besichtigen. Ich sagte ihr, ich sei ein erfahrener Werbetexter, und las ihr schnell vor, wie die Anzeige lauten müßte, um einen Interessenten zur Besichtigung zu bewegen. Ich sagte ihr, sie habe nur deshalb keinen Erfolg, weil ihre Anzeige so dilettantisch geschrieben wäre.

Die meisten meiner hastig am Telefon entworfenen Anzeigen konnte ich verkaufen. Und für gewöhnlich wurden die Zimmer vermietet – ausgenommen wenn die Beschreibung nicht mit den Tatsachen übereinstimmte.

Bald veröffentlichten wir mehr Zimmervermietungsanzeigen als der „R & L". Wenn eine der Vermieterinnen aus unserem Kundenkreis eine Anzeige aufgeben wollte, verlangte sie automatisch mich am Telefon, und bald hatte sie ihr Zimmer wieder vermietet.

Eine der sieben Erfolgsregeln, ich wiederhole es, ist Findigkeit, ein wacher Sinn. Und ein weiterer wichtiger Punkt, auf den ich die Studenten des Ambassador College immer hingewiesen habe, ist die Notwendigkeit, zu denken – fortgesetzt nachzudenken über das, was man gerade tut. Mein Nachdenken über eine wirksamere Verkaufsmethode für Zimmervermietungsanzeigen mag für manchen Leser ein hilfreiches Beispiel sein.

Meine ersten Großanzeigen

Es dauerte nicht lange, da kam meine Beförderung aus der Kleinanzeigenabteilung in die Immobilienabteilung.

Aber zunächst mußte ich noch eine Prüfung bestehen – wohl die schwerste von allen. Der Kleinanzeigenmanager, ein junger Mann (etwas älter als ich) namens Charles Tobin, hatte das ehrgeizige Ziel, sein Einkommen so weit zu steigern, daß er in die Lage versetzt würde, jeden Tag ein frisches Hemd tragen zu können. Das wurde sofort auch mein Wunsch. Die Aufgabe, die er mir übertrug, bestand darin, für einen Teil der Anzeigenseite einer Spezialausgabe einspaltige Großanzeigen von Gebrauchtmöbelhändlern hereinzuholen.

Das Gebrauchtmöbelgeschäft wurde durchweg von Männern betrieben, die nichts von Zeitungswerbung hielten und jeden Penny umdrehten, als wäre er eine Million Dollar. Für mich war die neue Arbeit sehr unerfreulich, denn viele dieser Geschäfte waren schmutzig, muffig, verstaubt, unordentlich – kurz ein einziges Durcheinander –, ich ging äußerst ungern hin.

Aber auch hier konnte ich Anzeigen verkaufen, indem ich die Texte schrieb und attraktive Layouts entwarf. Es waren meine allerersten Großanzeigen, die gedruckt wurden. Ich weiß noch, daß ich bis Mitternacht auf-

blieb und ein Buch über Werbe- und Verkaufspsychologie studierte. Um meine Aufgabe erfüllen zu können, mußte ich neben äußerster Liebenswürdigkeit alles aufbieten, was ich über Verkaufspsychologie, ansprechendes Layout und gute Drucktechnik wußte. Aber ich hatte Erfolg und verkaufte etwa eine Drittelseite oder mehr, wenn ich mich recht erinnere.

Während dieser Werbekampagne für eine „Spezialausgabe" machte ich Bekanntschaft mit einem etwas behinderten jüdischen jungen Mann etwa meines Alters, dem Sohn eines dieser Gebrauchtmöbelhändler. Als der Ladenbesitzer merkte, daß ich auf seinen zurückgebliebenen Jungen einen günstigen Einfluß hatte, freute er sich. Ich hatte irgendwie das Gefühl, ihn ermuntern zu müssen, wieder in die Schule zu gehen, fleißig zu lernen und daran zu glauben, daß auch er eines Tages Erfolg haben könne, daß er anfangen müsse zu arbeiten und zu *kämpfen,* auch gegen die eigene Trägheit, um etwas aus sich zu machen. Einige Monate hindurch ging ich ab und zu in diesen Laden und munterte den Burschen auf. Es schien ihm gut zu tun. Ich hoffe, daß er danach auch weiterhin Fortschritte gemacht hat, denn nach etwa einem Jahr verlor sich der Kontakt.

Die zwei-Dollar-die-Woche-Lektion

Nach meinem Erfolg bei der „Spezialausgabe" kam meine nächste Runde in der Immobilienabteilung, und mein Gehalt wurde auf 8 Dollar die Woche erhöht.

Täglich mußte ich nun in einem festumrissenen Bezirk eine bestimmte Anzahl Immobilienmakler aufsuchen, um von ihnen Anzeigen zu bekommen. Auch hier begann ich wieder damit, daß ich die Texte für sie verfaßte. Ich konnte mein Auftragsvolumen ständig steigern. Mehr und mehr Makler in meinem Bezirk begannen, ihre Großanzeigen im „Capital" statt im „R & L" zu veröffentlichen.

In dieser Tätigkeit erwarb ich mir den Ruf, ein „Arbeitstier" zu sein. Ich rannte mehr als ich ging. Ständig war ich in Eile, den ganzen Morgen hetzte ich mich ab, bis zum Redaktionsschluß um 13 Uhr. Die Nachmittage verbrachte ich im Büro mit der Ausarbeitung und dem Versand von Werbebriefen mit Anzeigenmustern. So lernte ich den Anzeigenverkauf auf dem Postwege. Diese Erfahrung war die Grundlage für eine sehr wichtige spätere Tätigkeit.

Es dauerte nicht lange, da bat mich Ivan Coolidge, damals Anzeigenmanager drüben beim „R & L", mal bei ihm hereinzuschauen. Er bot mir 10 Dollar die Woche, wenn ich meine Stellung beim „Capital" aufgeben und zum „Register" kommen würde. Ivan gründete später seine eigene Werbeagentur in Des Moines, mit der er sich, soviel ich weiß, einen gewissen Namen machte – aber leider verstarb er bereits in mittleren Jahren.

Ich sagte Ivan, ich wolle zunächst mit meinem Onkel sprechen und ihm dann meine Entscheidung mitteilen.

„So, so", kicherte mein Onkel Frank mit der Weisheit eines Ben Franklin, „die Konkurrenz beginnt den Druck zu spüren, was? Möchten dich vom ‚Capital' abwerben – wollen 10 Dollar die Woche ausspucken, damit die Konkurrenz aufhört, nicht wahr? Also, nun hör' mal zu, Herbert. Eine kleine Aufmunterung hin und wieder ist eine feine Sache. So etwas beweist dir, daß du gute Arbeit leistest. Das ist bestimmt ein Ansporn für dich, dich weiterhin tüchtig anzustrengen. Aber ich habe bemerkt, daß in einigen Zweigen unserer Familie die Neigung vorhanden ist, dauernd von einer Sache zur andern zu wechseln und nie so lange bei einer zu bleiben, bis sie Erfolg hat. Es liegt eine Menge Wahrheit in dem alten Sprichwort, daß ein rollender Stein kein Moos ansetzen kann. Eine der großen Erfolgsregeln, die du beherzigen mußt, ist Ausdauer – das Beharren auf einer Sache.

Mal angenommen, du gibst deine Stellung beim ‚Capital' auf und gehst zum ‚Register'. Du würdest dort nicht mehr vom Werbeberuf *lernen können,* als du da, wo du bist, lernst. Der einzige Vorteil sind die 2 Dollar in der Woche. Aber wahrscheinlich würdest du sie ausgeben und in zehn Jahren nicht einmal mehr wissen, daß du sie gehabt hast. Ich denke, jetzt ist genau die richtige Zeit, diese 2 Dollar pro Woche dafür zu bezahlen, daß du lernst, bei einer Sache zu bleiben. Jede Woche, wenn du beim ‚Capital' deine 8 Dollar bekommst, mußt du daran denken, daß du die zwei Dollar, die du beim ‚Register' mehr bekommen könntest, als Preis für diese Lektion bezahlst. Und ich glaube, dabei wirst du sie lernen."

Ich war in der Absicht zum „Capital" gegangen, dort ein Jahr in der Anzeigenabteilung zu arbeiten. Jetzt war ich versucht, diesen Plan aufzugeben.

Aber ich beherzigte den Rat meines Onkels und blieb bei meinem ursprünglichen Vorhaben.

Das Verstehen von Erfolgsregeln

So lernte ich mit achtzehn Jahren schon frühzeitig einige der sieben für jeden Erfolg wichtigen Grundregeln verstehen.

Die erste Erfolgsregel – ich wiederhole es nachdrücklich – ist die Wahl des richtigen Ziels. Vermeiden Sie jedes „fehl am Platze" sein. Ich erkannte erst später mein eigentliches Ziel und die Aufgabe meines Lebens. Ich hatte mir damals tatsächlich ein falsches Ziel gesteckt – mein Ziel war es, ein „bedeutender" Mann zu werden, geschäftlich erfolgreich zu werden und Ansehen zu gewinnen, um viel Geld zu verdienen. Aber wenigstens hatte ich mich im Hinblick auf meine Berufswahl jener Selbstanalyse

unterworfen, um festzustellen, welche Branche innerhalb der Geschäftswelt, in der dieses Ziel lag, die für mich geeignete wäre. Zumindest war mein Ehrgeiz geweckt. Und obwohl ich es in jener Zeit kaum bemerkte, schufen die gewonnenen Erfahrungen die notwendige Grundlage für die weltweiten Unternehmungen meines späteren Lebens.

Die zweite Erfolgsregel ist der Erwerb des Wissens, das einen zur Erreichung des Ziels befähigt. Ich erwarb mir nicht nur ein praxisfernes theoretisches Lehrbuchwissen, sondern das kombinierte Wissen aus theoretischen Studien am Abend und praktischer Erfahrung am Tage. Und auf diesem selbstgewählten Ausbildungsweg erlangte ich Kenntnisse und Fähigkeiten, wie sie zur Vorbereitung auf die Arbeit im heutigen weltweiten Werk Gottes nicht besser hätten sein können. Ohne diese Vorbereitung könnte das Werk Gottes heute nicht so erfolgreich sein.

Die dritte Erfolgsregel ist eine robuste Gesundheit, wobei die Ernährung eine wesentliche Rolle spielt. Ich war bereits 38 Jahre alt, als ich begriff, wie wichtig die richtige Ernährung ist. Aber ich war mir schon viel früher im klaren hinsichtlich der Bedeutung von Gymnastik, Atemtechnik, dem täglichen Bad, einer geregelten Verdauung und genügend Schlaf.

Die vierte Regel, Energie und Tatkraft, ergab sich infolge des im frühen Alter von sechzehn Jahren erwachten Ehrgeizes wie von selbst. Ständig hatte ich das Gefühl, keine Zeit verlieren zu dürfen! Ich lernte, mich mit Feuereifer in eine Aufgabe zu stürzen.

Die fünfte Erfolgsregel, Findigkeit, also die Fähigkeit, über Lösungen für das jeweilige Problem nachzudenken, lernte ich mit der Zeit durch eigene Erfahrung. Ein Beispiel dafür, wie man diese Erfolgsregel durch Erfahrung lernt, ist jener „Idiotenjob" gewesen, und ein anderes meine Entdeckung, daß man Zimmervermietungsanzeigen schneller über Telefon verkaufen kann. Diese beiden Beispiele zeigen, wie man ein Problem löst, indem man über einen besseren Weg zu seiner Lösung nachdenkt und dann diesen Weg entschlossen geht. Die meisten verrichten eine Tätigkeit so, wie man es ihnen gezeigt hat, ohne selbst nach besseren Methoden zu suchen.

Und die sechste Erfolgsregel, Beharrlichkeit und Ausdauer, niemals aufgeben, auch wenn alle anderen meinen, man habe versagt, lernte ich für nur 2 Dollar die Woche.

In den Jahren 1947 und 1948 schien das Ambassador College hoffnungslos gescheitert zu sein. Alle anderen glaubten zu wissen, daß wir „am Ende" wären. Das hat sich noch mehrmals wiederholt. Aber die Lektion, die ich im Alter von 18 Jahren für 2 Dollar die Woche lernte, hat jedesmal eine scheinbar hoffnungslose Lage in einen weltweiten und ständig größeren Erfolg verwandelt.

Welches die siebente und wichtigste Erfolgsregel ist, habe ich erst sehr viel später gelernt. Es ist die göttliche Führung.

Erstes Abweichen vom Ziel

Aber dann machte ich einen schweren Fehler.

Man lernt wohl aus Erfahrungen selten wirklich gut. Die Menschheit hat die Lektion der verbotenen Frucht in 6000 Jahren nicht gelernt. Und ich habe die Lehren aus meiner 2-Dollar-die-Woche-Erfahrung auch erst sehr viel später wirklich beherzigt.

Das als Ausbildungszeit geplante Jahr im Anzeigenbüro der Tageszeitung ging zu Ende, da erhielt ich ein schmeichelhaftes Angebot. Und diesmal fragte ich meinen Onkel Frank, der meine berufliche Laufbahn bisher so klug gesteuert hatte, nicht um Rat.

Zum Redaktionsstab des „Daily Capital" gehörte auch eine Buchrezensentin namens Emile Stapp. Ihr Schreibtisch stand im zweiten Stock gleich neben der Anzeigenabteilung. Offenbar hatte sie mich bei der Arbeit beobachtet und gesehen, daß ich energisch, engagiert und mit gutem Erfolg vorging. Miß Stapp war die Schwägerin von W. O. Finkbine, dem einen von zwei Brüdern, die Millionäre waren. Sie besaßen neben der von ihnen selbst betriebenen Green Bay Lumber Company, die überall im Bundesstaate Iowa Holzlager hatte, noch die Finkbine Lumber Company in Wiggins, Mississippi, und eine 6880 Hektar große Weizenranch in Kanada.

Miß Stapp wohnte bei ihrer Schwester, der Frau von W. O. Finkbine, „draußen auf der Avenue", wie wir sagten, wenn wir die Wohnstraße der Millionäre von Des Moines, die West Grand Avenue, meinten. Ich bezweifle sehr, daß alle Bewohner dieser legendären Straße Millionäre waren, aber zumindest schien es uns Normalbemittelten in Des Moines so.

Eines Tages gegen Ende meines Jahres beim „Capital" sagte mir Miß Stapp, sie hätte mit Mr. Finkbine gesprochen, und er biete mir den Posten des Zeitnehmers und Zahlmeisters in der großen Sägemühle im südlichen Mississippi an. Für eine kurze Zeit sollte ich zunächst in dem großen Warenmagazin der Gesellschaft arbeiten, das von ihrem Bruder Hal Stapp geleitet wurde.

Das Angebot war für mich schmeichelhaft. Die Aussicht, weit weg nach dem südlichen Mississippi zu reisen, erschien sehr verlockend. Ich unterlag dieser Versuchung und sprang von meinem Ziel, der Werbung, ab.

Erstes Zusammentreffen mit einem Millionär

Vor meiner Abreise sollte ich Mr. W. O. Finkbine zu einem kurzen Instruktionsgespräch aufsuchen. Diesen Besuch in der Hauptverwaltung des großen Sägemühlenunternehmens werde ich nie vergessen. Ich traf

dort auch Mr. E. C. Finkbine, den Präsidenten der Gesellschaft. W. O. war der Vizepräsident.

Ich lernte zum ersten Mal Millionäre kennen. Ich war nachhaltig beeindruckt und von Ehrfurcht ergriffen. Erscheinungsbild und Persönlichkeit dieser Männer strahlten irgendwie das Fluidum der Macht aus. Mir wurde sofort klar, daß diese Männer von anderem Kaliber waren als die, denen ich bisher begegnet war, daß dies Männer mit außergewöhnlichen Fähigkeiten waren. Die Aura positiv-selbstsicherer Kraft, die sie umgab, war so intensiv, daß keiner davon unberührt bleiben konnte, der in ihre Nähe kam. Ich merkte unschwer, daß dies Männer waren, die ständig gearbeitet, studiert und ihren Verstand mit Energie und Entschlossenheit benutzt hatten.

In all meiner jugendlichen Empfänglichkeit und Unerfahrenheit war ich natürlich über Gebühr beeindruckt. Ein paar Jahre später wurde es für mich zur alltäglichen Gewohnheit, mit Millionären zusammenzutreffen, und bald erschienen sie mir wie ganz normale Leute – eben auch nur Menschen!

Ich wurde in das Privatbüro von W. O. Finkbine geführt. Er wollte mir, einem jungen Mann, den er so weit von daheim fortschickte, einige Ratschläge allgemeiner Art mit auf den Weg geben. Ich habe nie vergessen, was er sagte.

„Wir schicken Sie mit dem Manager unserer kanadischen Unternehmungen dort runter", sagte er. Den Namen dieses Mannes weiß ich heute nicht mehr. Es war Anfang Januar, und da die Saison in Kanada vorbei war, reiste er nach Wiggins, wo er seinen Urlaub verbringen und die dortigen Unternehmungen der Gesellschaft inspizieren wollte. Ich war noch nie weiter von Des Moines fort gewesen als bis Omaha und Sioux City. Voll Spannung sah ich der Reise entgegen, auf der ich zunächst Chicago und dann den Süden kennenlernen würde.

„Zunächst will ich Ihnen einige Reisetips geben", sagte Mr. Finkbine. „Die meisten Leute halten das Reisen in den Pullmanwagen der Züge für einen extravaganten Luxus. Aber das ist ein Irrtum. Sie unternehmen Ihre erste große Reise, und da will ich Ihnen sagen, wie wichtig es ist, stets nur in Pullmanwagen zu reisen und nur dann darauf zu verzichten, wenn Sie das Geld dazu wirklich nicht haben.

Und zwar erstens, weil man – besonders in einem so jugendlichen Alter – durch jeden Menschen, dem man begegnet, beeinflußt wird. In den Pullmanwagen kommen Sie mit den erfolgreicheren Leuten zusammen. Und das ist für Ihren gegenwärtigen und zukünftigen Berufserfolg von größerer Bedeutung, als Sie glauben mögen. Außerdem sind die Pullmanwagen nicht nur sauberer, sondern auch sicherer."

„Und", so fuhr er fort, „für die Hotels, in denen Sie übernachten, gilt

das gleiche. Gehen Sie stets in das führende Hotel einer Stadt. Wenn Sie sparen wollen, nehmen Sie das billigste Zimmer, aber immer im besten Hotel. Dort bewegen Sie sich unter erfolgreicheren Leuten, was wiederum Rückwirkungen auf Ihren eigenen Erfolg im Leben hat. Die besten Hotels sind feuersicher oder zumindest sicherer, und das rechtfertigt den kleinen Preisunterschied – wenn es überhaupt einen gibt – als Versicherung gegen Unfall oder Feuer. Sie sind ein junger Mann, der am Anfang seines Berufsweges steht. Suchen Sie die Gesellschaft erfolgreicher Leute – so vieler wie möglich. Studieren Sie diese Leute und versuchen Sie herauszufinden, warum sie so erfolgreich sind. Das wird Ihnen den Weg zu eigenen Erfolgen zeigen."

Ich habe seine Empfehlungen nicht in den Wind geschlagen. In meinem Leben hat es oft Zeiten gegeben, wo ich nicht genug Geld für Pullmanwagen oder die besten Hotels hatte. Unter diesen Umständen bin ich so gereist, wie ich es mir leisten konnte – und seit diesem denkwürdigen Tag Anfang Januar 1912 bin ich viel gereist, ja, ein großer Teil meines Lebens bestand aus Reisen, wie Sie noch im Verlaufe dieser Lebensbeschreibung sehen werden.

Als wir uns später in Pasadena niederließen, erfuhr ich, daß die Brüder Finkbine später, als sie sich aus dem Wirtschaftsleben zurückgezogen hatten, in Pasadena gewohnt haben. Ich fahre jetzt oft an dem Haus vorbei, in dem W. O. Finkbine seinen Ruhestand verbrachte und wo er starb. Eine Lektion hat dieser Mann in seinem Leben offenbar niemals gelernt. Wenn ein Mensch meint, er habe nun genug Erfolg gehabt und könne sich zur Ruhe setzen, dann lebt er nicht mehr lange. Ich jedenfalls bin entschlossen, solange ich lebe, zu arbeiten.

Ich lerne den Süden der USA kennen

Wenn ich jetzt, nach einem Leben voller Reiseaktivität, zurückblicke auf diese erste richtige Reise, die mich weit wegführte von daheim, so erscheint es mir merkwürdig, daß ich so völlig reiseunerfahren sein konnte. Aber man muß vermutlich erst in die Geheimnisse des Reisens eingeweiht werden und lernen, und dies war meine Einweihung.

Eines Nachts bestiegen wir in Des Moines einen Pullmanwagen – für mich war es das erste Mal. Ich glaube, ich war zu aufgeregt, um viel zu schlafen, ich wollte soviel wie irgend möglich aus dem Fenster sehen – besonders beeindruckte mich der große Mississippistrom, den ich zum ersten Male sah, als wir ihn zwischen Davenport und Rock Island überquerten.

Als wir am nächsten Morgen in Chicago ankamen, tobte ein eisiger Schneesturm. Der Boden war schneebedeckt. Wir gingen die Michigan Avenue hinunter. Ich war sehr beeindruckt. Und wir schlenderten durch

die im ganzen Lande berühmte „Peacock Alley", die sehr lange und schmale Wandelhalle im Congress-Hotel, und dann durch den Straßentunnel, der eine direkte Verbindung zum Auditorium-Hotel herstellt. Ich glaube, wir besuchten auch die städtischen Viehhöfe, wobei ich zum ersten Mal mit einer Hochbahn fuhr.

Gegen Mittag bestiegen wir den berühmten Pullmanzug „Panama Limited" in der Illinois Central Railroad Station an der 12ten Straße. Es war für mich ein aufregendes Erlebnis, zum Mittag- und Abendessen in den Speisewagen zu gehen – ich hatte einen Speisewagen noch nie von innen gesehen. Neu war es für mich auch, Kellnern, Gepäckträgern, Portiers und Hotelpagen Trinkgeld zu geben, aber in meinem erfahrenen Reisegefährten hatte ich einen guten Lehrmeister, der mich in die „Geheimnisse" des Reisens einweihte. Ich lernte schnell. Die Nacht kam nur allzubald, und diesmal schlief ich in meiner Koje tief und fest.

Am folgenden Morgen kam der Zug in Jackson, Mississippi, an, wo wir in einen Lokalzug der „G. & S. I." Linie umstiegen.

Hier hatte ich mein bis heute merkwürdigstes Reiseerlebnis. Als wir Chicago verließen, war die Temperatur unter Null, und ein heftiger Schneesturm tobte. Ich war irgendwo in der Gegend von Cairo, Illinois, eingeschlafen. Und als ich erwachte, war es – Sommer!

Ich hatte nie zuvor Neger aus den Südstaaten gesehen, und damals, im Januar 1912, waren die sehr verschieden von den Farbigen, wie ich sie aus dem Norden kannte.

Hier in Jackson, Mississippi, schienen mehr Schwarze als Weiße auf den Straßen zu sein, und sie waren ganz, ganz anders als im Norden – und, was das betrifft, auch anders als die Neger der heutigen Südstaaten. Heute genießen die Schwarzen auch in den Südstaaten eine verhältnismäßig gute Schulbildung, ein Vorzug, den damals nur sehr wenige hatten, wenn sie überhaupt eine Schule besuchten. Besonderen Eindruck machten auf mich auch die Kleider der schwarzen Frauen – schreiende Farben wie gelb, orange zusammen mit purpurrot.

In Wiggins angekommen, fand ich ein möbliertes Zimmer in der Stadt, über eine Meile vom Warenmagazin und der Sägemühle entfernt, die am Rande der Stadt lagen. Ich wurde schnell in meine Arbeit eingewiesen. Sonnabend abend herrschte im Magazin immer Hochbetrieb. Die Arbeiter der Sägemühle bekamen am Sonnabend abend ihren Lohn, und dann drängten sie sich im Magazin. Ich wurde sofort beim Sodawasserausschank eingesetzt.

Einer der ersten Arbeiter, den ich kennenlernte, war ein Neger, den ich nie vergessen werde – sein Name war Hub Evans. Jemand aus dem Magazin brachte ihn zu mir.

„Hub", sagte der Mann, „erzähl' Mr. Armstrong, wie viele Kinder du hast."

„Sechs'n'dreißig, Sir", antwortete der alte Hub prompt und sehr stolz – „hoff', es sind vierzig, eh daß ich sterb'!"

Ich war nicht nur amüsiert – auch sehr interessiert.

„Sag mal, Hub", erwiderte ich, „wie viele Frauen hattest du denn?"

„Bloß drei, Sir!" Hub war ein stolzer Mann.

Der neue Job

Nach nur einigen Wochen wurde ich ins Sägewerk als Zeitnehmer und Zahlmeister versetzt. Ich erfuhr später, daß diese Arbeit vor kurzem noch unter *drei Männern* aufgeteilt worden war, alles tüchtige Männer – einer war jetzt der größte Immobilienmakler in Wiggins, ein anderer war der Buchhalter der Gesellschaft, und der dritte war zum stellvertretenden Manager emporgestiegen.

Die Gesellschaft bezog ihr Holz aus einem großen Areal östlich von Wiggins. Es gab eine eigene Betriebseisenbahn, mit der die Hölzer in die Sägemühle transportiert wurden. Außer den etwa 350 Schwarzen arbeiteten hier verschiedene Vorarbeiter und Abteilungsleiter mit Spezialkenntnissen, alles Weiße.

Wie ich bereits erwähnte, hatten die Neger vor 60 Jahren wenig oder keine Schulbildung. Unter den Sägewerksarbeitern war nicht ein einziger, der auch nur seinen Namen hätte schreiben können. Wenn etwas unterschrieben werden mußte, wurde einfach ein „X" gemacht, und das galt als gültige Unterschrift.

Ich erfuhr als erstes, daß die schwarzen Arbeiter dreimal täglich bezahlt werden mußten – morgens, mittags, abends. Sie hatten nicht gelernt, mit Geld umzugehen. Hätte man ihnen den Lohn wöchentlich ausbezahlt, wären sie und ihre Familien bis zum nächsten Zahltag verhungert, denn bereits Montag früh waren sie fast durchweg „blank".

Deshalb zahlte ihnen die Firma nur sonnabends Bargeld aus. Sonst wurden sie immer nur mit Gutscheinen für das Warenmagazin bezahlt – Ware gegen Gutschein. Auch hier galt wieder dasselbe: hätte man ihnen Bargeld gegeben, würden viele von ihnen oder ihre Familien verhungert sein, denn sie hätten ihr Geld gleich beim Würfelspiel verloren, statt es im Magazin für Lebensmittel auszugeben.

Ich wurde vor Übernahme meiner Tätigkeit angewiesen, keinem Schwarzen auch nur einen einzigen Pfennig über das hinaus, was er bereits abgearbeitet hatte, auszuhändigen. Wenn er mehr bekäme und in der Lage wäre, dies zu bemerken, würde er sofort in die nächste Stadt abwandern, in einer anderen Sägemühle einen Job annehmen und gar nicht

daran denken, zurückzukommen und die Vorauszahlung abzuarbeiten.

Aus diesem Grunde hatten alle Vorarbeiter ihre Arbeitsstundenbücher zweimal täglich in mein Büro zu bringen. Ich mußte anhand dieser Bücher genaue Listen mit den abgeleisteten Arbeitsstunden und der Lohnhöhe jedes einzelnen Arbeiters anlegen und halbtägig auf dem laufenden halten. Das war ein ganz schönes Stück Buchhaltungsarbeit.

Ich saß hinter einem hohen Schalter auf einem hohen Stuhl, umgeben von einem Drahtkäfig, der im hinteren Teil eines großen leeren Raumes stand. Zur Lohnzahlung kamen die Arbeiter in diesen Raum und traten an das Fenster des Drahtkäfigs.

Ich mußte bis Sonnabend nachmittag für jeden Arbeiter auf den Pfennig genau ausgerechnet haben, wie viel Arbeitszeit er geleistet und wieviel Lohn er dafür zu bekommen hatte. Von dieser Summe mußte ich alle Warengutscheine abziehen und danach den genauen Nettolohn ermitteln. Dann mußte ich mit Hilfe eines speziellen Verfahrens, das man mir erläuterte, genau ausrechnen, wie viele Nickel, Dimes, Quarters, halbe Dollars, Dollars, Fünfdollarscheine usw. gebraucht würden, damit für jede Lohntüte die richtigen Geldeinheiten vorhanden waren. Dann mußte ich zur Bank gehen und die genaue Summe der Lohngelder in den präzise errechneten Geldeinheiten abholen.

Mit dem Geld stürzte ich zurück ins Büro, um es in die mit dem Namen des jeweiligen Arbeiters versehene Lohntüte einzulegen. Das war immer ein Gehetze!

Die schwarzen Arbeiter wohnten alle in einer gesonderten Kolonie firmeneigener Häuser – oder besser gesagt, Hütten. Sie waren aus rohem Holz und, wenn meine Erinnerung nicht täuscht, innen unverputzt.

Seltsame Erlebnisse

Täglich mußte ich vom Lohn der Arbeiter auch die Miete für die Häuser – pardon, ich meine Hütten – abziehen, und zwar vor Aushändigung der Warengutscheine. Auch das mußte berechnet und gebucht werden.

Manchmal schlenderte ich sonntags mit einem oder mehreren Begleitern durch die Hüttenkolonie der schwarzen Arbeiter. Hier und dort saßen Gruppen schwarzer Männer beim Würfelspiel.

Eines Sonntags kam ich gerade dazu, als eine Hochzeit stattfand. Ich trat in das Haus ein. Man hatte die rohe Bretterwand tapeziert, mit sehr bunter Tapete – es waren die Comicseiten aus den Sonntagsbeilagen der Zeitungen!

Ich wollte mit meiner Kodak ein paar Hochzeitsfotos machen und bat die Leute, die Hochzeit vor der Haustür zu feiern. Sie taten mir gern den Gefallen.

Oft wurde mir am Montag morgen von zwei oder drei Vorarbeitern berichtet, daß ihnen eine Anzahl Männer fehlte. Es war dann meine Aufgabe, in die Hüttenkolonie hinauszugehen und nach den fehlenden Männern zu suchen. Ich fand bald heraus, daß Arbeiter, die am Montag früh noch etwas Geld von der Auszahlung am Sonnabend übrig hatten, nicht zur Arbeit kamen, bis alles verbraucht war.

Meistens fand ich die gesuchten Arbeiter im Freien, wo sie in Grüppchen beim Würfelspiel saßen. Ich mußte sie zur Arbeit treiben. Das war für einen 19jährigen aus dem „Norden" eine ungewohnte Aufgabe – aber man hatte mir gesagt, es gehöre zu meinen Pflichten.

Eine andere Sache, über die ich mich wunderte, war dies: Sehr oft kamen Arbeiter in mein Büro und baten um die Erlaubnis zu einem Arztbesuch, die ich unterschreiben mußte. Es handelte sich jedesmal um einen Unfall – fast immer war er von dem betreffenden Arbeiter mutwillig herbeigeführt worden. Manchmal schnitt sich ein Arbeiter absichtlich den Finger ab, um *bei voller Bezahlung* einige Tage von der Arbeit fernbleiben zu können. Manche opferten gern einen Finger für ein paar faule Tage auf Kosten der Firma!

Was für ein Unterschied zwischen heute und damals, im Jahre 1912, nur etwa 45 bis 48 Jahre nach der Sklaverei. Die schrecklichen Jahre nach dem Bürgerkrieg hatten wenig dazu beigetragen, unserer schwarzen Bevölkerung die wirtschaftlichen, schulischen und sozialen Rechte zu geben, die die Nation ihr schuldete.

Zwar ist bis heute das Problem der Bürgerrechte noch nicht gänzlich gelöst, aber die schwarze Bevölkerung hat heute schon viel erreicht! So etwas erfordert Zeit, Geduld, Verständnis und den Abbau von Vorurteilen, an deren Stelle Nächstenliebe treten muß. Ich berichte hier nur historische Tatsachen, die uns vielleicht helfen können, die Probleme unserer Zeit besser zu verstehen.

Ein Fisch auf dem Trockenen

Ich mußte erkennen, daß ich am falschen Platze war. Mein Berufsziel war das Werbefach gewesen, weil eine Selbstanalyse meine Eignung dafür ergeben hatte. Aber die Lektion, in deren Erlernung ich 2 Dollar wöchentlich investiert hatte, war nur allzuschnell vergessen. Ich hatte mich von der verführerischen Möglichkeit einer so weiten Reise in den Süden nach Mississippi und von dem schmeichelhaften Angebot einer attraktiv erscheinenden Stellung, die mir aufgrund meiner Leistungen während des Jahres in der Anzeigenabteilung angetragen worden war, so blenden lassen, daß ich mein festgelegtes Ziel aus den Augen verlor. Natürlich sind auch Reiseerfahrungen ein wichtiger Teil des Lernprozesses, und insofern waren diese

Mr. Herbert W. Armstrong, ungefähr 3 1/2 Jahre alt, mit seiner Schwester Mabel.

Das Bild zeigt Mr. Armstrong im Alter von einem Jahr mit seinem Urgroßvater Hole – 92 Jahre alt!

Mr. Armstrong, neun Jahre alt, mit seiner Schwester Mable, sieben, und dem jüngeren Bruder Russell, ein Jahr alt. Sommer 1901.

Das Bild zeigt die Familie von Horace Elon Armstrong im Jahre 1897.

Mr. Armstrong mit seinem Vater, seiner Mutter und seiner Schwester Mabel.

Das Haus an der West Harrison Street, rechts, wo Herbert Armstrong bis zu seinem fünften Lebensjahr wohnte. In der Mitte seine Großeltern Nathan und Lydia Armstrong vor ihrem Haus.

Foto links zeigt Herbert W. Armstrongs Großeltern Nathan und Lydia Armstrong, seinen Vater Horace Elon Armstrong (links, stehend), seinem Onkel Frank (Mitte) und seinen Onkel Walter (rechts, stehend).

sechs Monate meiner Abweichung vom eigentlichen Ziel nicht gänzlich verschwendete Zeit.

Auch heute ertappe ich mich noch gelegentlich dabei, daß ich während eines Vortrages zeitweilig von dem festgelegten Gegenstand abweiche. Aber diese zeitweiligen Abweichungen erweisen sich für gewöhnlich als wertvoller für die Zuhörer als das festgelegte Thema, auf das ich, wie ich glaube, stets wieder zurückkomme. So war das auch mit dieser frühen Erfahrung. Auf dem Umweg über Mississippi habe ich vieles von dem gelernt, was ich zur Erfüllung meiner *eigentlichen* Aufgabe, zu der Gott mich in meinem späteren Leben berief, brauchte.

Ich erwähnte schon, daß ich eine Tätigkeit ausübte, die vorher von drei fähigen Männern, die in wichtigere Positionen aufgerückt waren, erledigt worden war. Aber es war nicht die für mich geeignete Art Arbeit. Sie lag mir nicht. Ich war ein Fisch auf dem Trockenen. Am falschen Platz.

Um der Aufgabe dennoch gerecht zu werden, mußte ich nachts arbeiten, weil die mangelnde Eignung und das daraus resultierende langsamere Tempo es erforderten. Ich legte mir ein System zurecht. Ich arbeitete abwechselnd einen Abend bis zehn, den nächsten bis Mitternacht, und stand jeden Morgen um fünf Uhr dreißig auf. Dabei ging noch Zeit drauf für den Fußmarsch von ein oder zwei Meilen von meinem Zimmer bis zum Betrieb und dann wieder zu der Pension, wo ich meine Mahlzeiten einnahm. Nachts hielt ich mich wach, indem ich Pfeife rauchte – es war mein erstes gewohnheitsmäßiges Rauchen. Nach nur sechs Monaten forderten Überarbeitung und Schlafmangel ihren Tribut, und ich mußte mit schwerem Typhus ins Krankenhaus.

Dem Tode entronnen

Während der nur sechsmonatigen Zeit in Wiggins machte ich auch einige Bekanntschaften. Eine davon in Gestalt eines Deutschen, der mich damals, vor dem Ersten Weltkrieg, fast erschossen hätte.

Ich nahm meine Mahlzeiten in einer Pension nahe der Sägemühle ein. Die Pensionsinhaberin hatte eine attraktive brünette Tochter, etwa in meinem Alter. Ihr Verlobter war auswärts auf einem College, und ich ging einige Male mit ihr aus – aber ich glaube, das war ziemlich verschieden von dem, was man heute darunter versteht. So etwas wie „Knutschen", wie man das heute wohl nennt, gab es nicht. Ich hatte bis zu jener Zeit noch nie ein Mädchen geküßt oder umarmt. Es war damals einfach nicht üblich. Die zwei Weltkriege haben größere soziale und moralische Veränderungen mit sich gebracht, als die meisten Leute gewahr werden – und zwar insgesamt schlechte.

Das Mädchen hieß Matti-Lee Hornsby. Ein paarmal war ich sonntags mit ihr verabredet, und wir gingen spazieren und unterhielten uns.

Den meisten 19jährigen heute würde eine solche Verabredung wahrscheinlich furchtbar „langweilig" sein. Ich frage mich, ob das nicht daher kommt, daß sie keine wirklich interessante Unterhaltung mehr führen können. Ich fand immer eine anregende Unterhaltung sehr viel erfreulicher und nützlicher als einen vorfabrizierten Tagtraum im Kino oder Fernsehen – oder den Zeitvertreib, der „Knutschen" genannt wird und nur den Verstand vernebelt und Sinnlichkeit erzeugt.

Aber mehr über meine Erfahrungen mit Mädchen später. Ich hatte bis dahin noch nicht viele Verabredungen gehabt. Doch etwas ist in meinem Gedächtnis haften geblieben – jedesmal wenn ich Matti-Lee ein wenig provoziert hatte, blitzten ihre schwarzen Augen, und empört rief sie „YANKEE"! Das war natürlich mehr scherzhaft gemeint – aber ich hielt die Vokabel für ein Schimpfwort. Ich hatte sie nie zuvor gehört.

Ich erwähnte bereits, daß mir meine Eltern vom 8. Lebensjahr an Klavierunterricht geben ließen. Vier Jahre hindurch stand meine Mutter mehr oder weniger oft mit einer Rute in der Hand neben mir, damit ich am Klavier sitzen bliebe. Mit 12 Jahren wußte ich, daß man mindestens 8 Stunden täglich üben muß, wenn man ein wirklicher Konzertpianist werden will. Außerdem war ich inzwischen zu groß für die Rutenbehandlung meiner Mutter geworden. Ich habe dann von meinem 12. Lebensjahr an keine Klavierstunden mehr gehabt, spielte aber zu meinem eigenen Vergnügen hin und wieder Klavier – aber nie, da bin ich ganz sicher, zum Vergnügen anderer. So gut habe ich nie gespielt. Heute finde ich selten Zeit, mich ans Klavier zu setzen, und man kann nicht gut spielen, wenn man nicht ständig übt.

Aber in jenen frühen Jahren brachte mir das Klavierspiel so manche Bekanntschaft ein. In der Pension Hornsby stand ein Piano. Ich glaube sogar, manche meiner „Verabredungen" fanden bei diesem Klavier statt, denn damals konnte ich Swing und Jazz spielen – heute nicht mehr.

Eine meiner weiteren Bekanntschaften war ein junger Deutscher. Er muß damals etwa 21 Jahre alt gewesen sein. Sein Vater war in Deutschland im Holzgeschäft und hatte den Sohn nach Amerika geschickt, damit er dort die amerikanischen Holzeinschlagmethoden studieren sollte. Er verbrachte nur ein paar Wochen im Finkbine'schen Sägewerk in Wiggins.

Dieser Deutsche, dessen Namen ich nicht mehr weiß, prahlte gehörig mit der Überlegenheit deutscher Erzeugnisse und Produktionsmethoden. Eines Tages demonstrierte er mir in seinem Pensionszimmer die Überlegenheit eines deutschen Revolvers gegenüber einem Colt oder anderen amerikanischen Waffen.

Spielerisch richtete er den Revolver genau auf mich.

„Ziel' nicht auf mich!" sagte ich, schnell beiseite springend.

„Ach, der ist doch nicht geladen", lachte er. „Paß auf, wenn du Angst hast, ziele ich woandershin und zeig's dir."

Er zielte an mir vorbei und drückte ab.

Es war in der Tat eine hervorragende Waffe. Die Kugel durchschlug die Zimmerwand und ließ das Sonnenlicht durch ein kleines rundes Loch von draußen herein!

Mein deutscher Freund wurde bleich, er zitterte vor Aufregung.

„Also wirklich", stammelte er erschrocken und verlegen zugleich, „ich war *sicher,* daß sie nicht geladen war."

Die Waffe, die „nicht geladen ist", hat schon viele Menschen getötet. Und bevor ich diese kleine Abweichung vom Thema beende, erlaube ich mir respektvoll, allen meinen Lesern anzuraten, daß sie ihre Kinder lehren – ja, wirklich *lehren,* niemals und unter gar keinen Umständen auch nur eine Spielzeugwaffe auf einen Menschen zu richten. Das Leben, das Sie vielleicht retten, könnte Ihr eigenes sein!

Im Krankenhaus

Mein Aufenthalt im südlichen Mississippi nahm ein plötzliches böses Ende. Geschwächt durch Überarbeitung und Schlafmangel infolge meiner verzweifelten Bemühungen, gute Arbeit in einer Tätigkeit zu leisten, die mir nicht lag, war ich, als der Sommer kam, ein leichtes Opfer für einen kleinen Typhuserreger, wenn man den medizinischen Theorien folgen will. Ich bekam hohes Fieber. Auf Anweisung des Arztes wurde ich nach Hattiesburg ins Krankenhaus gebracht. Ich wurde dort als der ernsteste Fall in der Geschichte dieses Krankenhauses eingeliefert. Zwei oder drei Tage war ich bewußtlos.

Aber allein schon das Ausruhenkönnen nach den sechs Monaten der Plackerei mit viel zuwenig Schlaf war so gut, daß ich offenbar schneller als jeder bisherige Typhuspatient dieses Krankenhauses „frei davon wurde" und rasch genas.

Zum Nutzen vieler meiner Leser möchte ich an dieser Stelle über etwas reden, worüber man üblicherweise nicht spricht.

Viele Mediziner bezeichnen Verstopfung als „die Mutter aller Krankheiten". Sehr viele Menschen leiden darunter. Ich plagte mich ungefähr zwei Jahre damit herum. Abführmittel können nur vorübergehend Erleichterung bringen. Das Übel kurieren kann eine ganze Wagenladung nicht.

Im Krankenhaus wurde ich gezwungen zu *fasten.* Ich bekam täglich Rizinusöl. Brrr! Seitdem habe ich das ekelhafte Zeug nie mehr genommen,

aber der Geschmack liegt mir immer noch auf der Zunge! Ich bekam nur Zitronensaft und manchmal Buttermilch.

Als ich das Krankenhaus verließ, litt ich nicht mehr an Verstopfung. Ein Frischobstfasten (keine Bananen) ist die beste Kur, wenn man sie lange genug durchhält. Ich habe die Segnung, von der Plage befreit zu sein, nicht unterschätzt und war dankbar genug, hinfort für eine regelmäßige Verdauung zu sorgen. Ich habe nie wieder zugelassen, daß dieses Übel zurückkehrte. Und dieser Tatsache habe ich einen Großteil der Kraft zu danken, die ich im Dienste unseres großen Werkes brauche! Eine der sieben Erfolgsregeln ist eine gute Gesundheit! Ihre Bedeutung kann gar nicht hoch genug bewertet werden. Ich hoffe, genug darüber gesagt zu haben.

Im Krankenhaus war ich der bevorzugte Patient fast aller Schwestern. Die meisten waren nur wenig älter als ich, jedenfalls nicht so viel älter, als daß wir uns nicht ausgiebig unterhalten hätten, während ich Rekonvaleszent war. Mein Zimmer wurde zu einer Art Treffpunkt für Schwestern. Manchmal waren fünf oder sechs gleichzeitig da. Ich genoß diese Erholungspause im Krankenhaus so richtig – es tat unendlich gut, den furchtbaren Druck der Verantwortung los zu sein, nicht mehr versuchen zu müssen, einer Tätigkeit gerecht zu werden, für die ich ungeeignet war, und endlich ausruhen und schlafen zu können.

Aber ich habe immer an die Ermahnung geglaubt: *„Alles, was dir vor die Hände kommt, es zu tun mit deiner KRAFT, das tu“*, obwohl ich erst sehr viel später gewahr wurde, daß das in der Bibel steht (Pred. 9, 10). Ich gab bei dieser Arbeit alles, was ich zu geben hatte. Heute, sehr viel später im Leben, denke ich mit Genugtuung daran zurück.

Die Ärzte sagten, ich solle im Interesse meiner Gesundheit in den Norden zurückgehen. So wurde ich durch höhere Gewalt dieser für mich ungeeigneten, nicht auf meiner eigentlichen Linie liegenden Tätigkeit enthoben, und ich glaubte, nun die Lektion gelernt zu haben, für die ich im Jahr zuvor wöchentlich 2 Dollar geopfert hatte.

Als ich im Hochsommer 1912 nach Des Moines zurückkehrte, ging ich zu meinem Onkel und fragte ihn wieder um Rat. Und nun begann meine wirkliche Laufbahn im Werbefach. Ich denke, hier wird die Geschichte erst interessant.

KAPITEL 3

Wie ich lernte, werbewirksame Texte zu schreiben

Auf diesem Umweg hatte ich meine ersten wirklichen Reiseerfahrungen gemacht. Aber für diese Art von Arbeit war ich total ungeeignet.

Nun hatte ich meine Lektion gelernt – zumindest fürs erste. Jetzt wollte ich wieder auf den richtigen Weg zurück – ins Werbegeschäft.

Auf der Rückreise nach Des Moines blieb mir zwischen zwei Zügen etwas Zeit in Chicago, und so ging ich zum dortigen Hauptbüro der Mahan Werbeagentur und bewarb mich erfolgreich um Arbeit. Da ich aber noch zwei Wochen pausieren sollte, reiste ich weiter nach Des Moines, um diese Zeit daheim zu verbringen.

Ich besorge mir eine Anstellung

Natürlich ging ich sofort ins Büro von Onkel Frank.

„Na, Herbert", sagte er anerkennend, „ich bin froh, daß du dir die Sache mit der Lohnbuchhalterei aus dem Kopf geschlagen hast und wieder in der Werbung arbeiten willst, wo du hingehörst."

Ich berichtete ihm über meine neue Anstellung bei der Mahan Agentur in Chicago.

„Nein, Herbert", sagte er mit ernstem Gesicht, „für eine Agentur hast du noch nicht genug Erfahrung. Mahan ist eine der größten Agenturen, und es würde Jahre dauern, bis du dich so weit hinaufgearbeitet hast, daß du von einem der Männer an der Spitze überhaupt wahrgenommen wirst, und das sind die Leute, von denen allein du etwas lernen kannst. Aber für sie existierst du doch gar nicht.

Und außerdem", fuhr er fort, „die Bäume mögen zwar anderswo grüner erscheinen, aber oft ist die beste Gelegenheit dort, wo man sich gerade befindet. Hier in Des Moines sind zufällig bei einer überregionalen Zeitschrift zwei Männer, die ich für die beiden besten Werbe- und Verkaufsspezialisten des Landes halte. Diese Leute kennen sich wirklich aus in der Werbepsychologie. Sie haben Menschenkenntnis und wissen, wie man vorgehen muß. Sie kennen die kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Prinzipien. Ihr Spezialgebiet ist die Untersuchung von Geschäftsmethoden, Verkaufsnuancen und Werberegeln hinsichtlich ihrer Effektivität.

Diese beiden Männer sind drüben beim Merchants Trade Journal. Das ist ein Wirtschaftsjournal speziell für den Bereich des Einzelhandels, das von den Besitzern und Managern von Einzelhandelsgeschäften gelesen wird – aber diese beiden Männer haben Beziehungen zu *allen* kaufmännischen Branchen, und die Zeitschrift ist das größte Wirtschaftsjournal des Landes mit einer sehr großen Auflage.

Einer der beiden Männer ist R. H. Miles, der Werbemanager, und der andere Arthur I. Boreman, der Manager der Service-Abteilung, worunter so etwas wie eine Agentur für Fachzeitschriftenwerbung zu verstehen ist."

„Ach, wirklich", unterbrach ich ihn, „ich *kenne* Mr. Miles. Er wohnt ganz in unserer Nähe."

„Na, fein", fuhr mein Onkel fort, „dann geh mal hin und beschaffe dir eine Anstellung. Und laß' dich nicht abweisen. Dort kannst du täglich mit diesen beiden Männern zusammenkommen. Du wirst bei ihnen mehr lernen als irgendwo sonst. Und vergiß nicht, du bist noch in der Ausbildung – du mußt noch eine Menge lernen."

Ich ging rasch hinüber zum „Merchants Trade Journal", wurde vorgelassen und ins Büro des Werbemanagers geführt.

„Hallo, Herbert", rief Mr. Miles aus, überrascht, mich in seinem Büro zu sehen.

„Mr. Miles, ich habe mich entschlossen, in ihrer Anzeigenabteilung zu arbeiten. Der Arzt hat mir gesagt, ich dürfte erst in zwei Wochen wieder arbeiten. Ich fange also am ersten Montag nächsten Monats bei Ihnen an!" Das sagte ich ganz forsch und siegessicher.

„Sie – Sie – WAS!" Es verschlug Mr. Miles fast den Atem.

Ich wiederholte meine entschiedene Erklärung.

„So, so! – Sie haben sich also gerade selbst bei uns eingestellt – sehe ich das richtig?"

„So ist es!" kam meine optimistische Antwort.

„Also, Moment mal – warten Sie mal einen Augenblick!" Mr. Miles begann, seine Fassung zurückzugewinnen. „Sie können doch nicht einfach hier hereinkommen und sich als angestellt betrachten, nur weil wir Nachbarn sind. Bei uns ist keine Stelle frei!"

„Oh, das spielt keine Rolle! Sie haben ja zwei volle Wochen Zeit, einen Arbeitsplatz zu schaffen", erwiderte ich prompt und meiner Sache sicher.

„Jetzt passen Sie mal auf!" Mr. Miles wurde angesichts so viel jugendlichen Draufgängertums etwas ungeduldig. „Mir scheint, Sie verstehen kein Englisch. Ich sagte, wir brauchen niemanden!"

Jetzt war es an mir, ein wenig Verärgerung zu zeigen.

„Mr. Miles", sagte ich womöglich noch entschiedener als vorher, „ich wundere mich über Sie. Ist das hier nicht eine überregionale Zeit-

schrift? Ist das nicht eine Organisation von nationaler Bedeutung?"

„Natürlich", sagte er.

„Also, wollen Sie sagen, bei einer so bedeutenden, einflußreichen Zeitschrift, die im ganzen Lande gelesen wird, sei man nicht daran interessiert, für einen ehrgeizigen, energischen jungen Mann wie mich einen Arbeitsplatz einzurichten? Ist Ihnen eigentlich klar, daß Sie wahrscheinlich nur einmal in mehreren Jahren die Chance haben, einen Mann meines Kalibers, einen Mitarbeiter mit meinen Talenten, meinem Ehrgeiz und meiner Einsatzbereitschaft zu bekommen? Sie können es sich einfach nicht leisten, eine solche Gelegenheit nicht beim Schopfe zu fassen. Ich werde mit Ihrer Organisation wachsen. Natürlich haben Sie einen Platz für mich! Und wie ich schon sagte, am ersten Montag im nächsten Monat fange ich mit der Arbeit an."

„Also, ich habe nicht die leiseste Ahnung, womit wir Sie beschäftigen sollten." Der Widerstand von Mr. Miles schien zu erlahmen.

Ich wurde um so zuversichtlicher.

„Unsinn, Mr. Miles", entgegnete ich leichthin. „Geben Sie mir mal so ein lausiges Blatt her!" Das war die branchenübliche Ausdrucksweise.

Auf der Rückseite sah ich zwei oder drei Kleinanzeigen, in denen Geschäfte zum Verkauf standen.

„Nennen Sie so etwas ein Inserat?" fragte ich.

„Wissen Sie, wir haben gar keinen richtigen Anzeigenteil. Wir kümmern uns nur um Repräsentationswerbung. Es kommt lediglich hin und wieder vor, daß ein Geschäftsmann seinen Laden aufgeben will und uns eine kleine Verkaufsanzeige schickt."

„Nun, ich weiß, daß dauernd Hunderte kleiner Geschäftsleute im ganzen Lande pleite machen. Nehmen Sie mal an, Sie hätten jeden Monat eine ganze oder sogar zwei Seiten von diesen Kleinanzeigen. Eine Seite solcher Kleinanzeigen bringt viel mehr als eine ganzseitige Großanzeige. Eine Kleinanzeigenseite würde so hohe Einnahmen bringen wie drei oder vier Seiten großformatiger Repräsentationswerbung – habe ich recht?"

„Mag sein", gab Miles zögernd zu, „aber wir sind nicht auf das Geschäft mit solchen Kleinanzeigen eingestellt."

Jetzt wurde ich erst so richtig selbstsicher. „Ich kann Ihnen für jede Ausgabe des ‚Journal' eine volle Seite oder auch zwei Seiten mit Verkaufsanzeigen bringen. Was ich unter anderem gelernt habe, ist die Anzeigenbeschaffung auf dem Postweg. Wenn ich mir also meinen Arbeitsplatz selber schaffen muß, ist mir das recht. Ich fange nächsten Monat am ersten Montag hier an."

„Aber", kam der letzte Einwand, „wir können Ihnen kein sehr hohes Gewalt zahlen. Mehr als 10 Dollar die Woche ist nicht drin."

„Wer hat denn etwas über Bezahlung gesagt?" erwiderte ich. „Ich wohne noch zu Hause. Ich komme nicht des Geldes wegen, das ich jetzt verdienen kann, sondern der Erfahrungen wegen, die ich sammeln will und wegen des Gehalts, das ich später verdienen werde. Ich bin für 10 Dollar die Woche engagiert." Ich erhob mich und gab ihm die Hand. „Alles, was ich erwarte, ist, daß Sie bereit sind, mein Gehalt zu erhöhen, wenn ich es verdiene. Auf Wiedersehen in zwei Wochen."

Meine erste Repräsentationsanzeige

Das war ungefähr im Juli oder August 1912. Heute, mehr als 60 Jahre später, weiß ich nicht mehr genau, ob ich meine Tätigkeit wirklich mit der Beschaffung von Kleinanzeigen auf dem Postwege begann, aber ich erinnere mich dunkel, gleich zu Anfang für zwei oder drei Ausgaben der Zeitschrift je eine ganze Seite Kleinanzeigen oder mehr hereingeholt zu haben.

Wie dem auch sei, lange war ich nicht mit der Kleinanzeigenarbeit beschäftigt. Ich wurde der Service-Abteilung zugeteilt und A. I. Boreman direkt unterstellt. Für kurze Zeit gab man mir routinemäßige Büroarbeit, wozu auch die Erledigung verschiedener Korrespondenz gehörte. Ich bekam ein Diktaphon und nacheinander mehrere Schreibkräfte, die ich einarbeiten sollte. Sobald eines der Mädchen genügend gelernt hatte, um brauchbare Arbeit leisten zu können, nahm man sie wieder weg und teilte mir eine neue Anfängerin zu.

Bald bekam ich Gelegenheit, Text und Layout für Repräsentationsanzeigen zu entwerfen. Wie oben bereits erwähnt, war die Service-Abteilung eine Art Agentur für Werbung in der Handelspresse. Fabrikanten, die ihre Erzeugnisse über den Einzelhandel absetzten, vertrauten uns den Teil ihres Werbeetats an, der für Werbung in der Fachpresse vorgesehen war. Die größeren Werbeagenturen verzichteten in der Regel gern auf das Geschäft der Fachpressewerbung. Sie waren mehr an der Verbraucherpresse interessiert.

Ich vergesse nicht, wie es war, als Mr. Boreman mir den Auftrag zur Text- und Layout-Bearbeitung meiner ersten Repräsentationsanzeige gab. Ich erwähnte bereits, daß ich jedes Buch über das Verfassen von Werbetexten gelesen hatte, dessen ich habhaft werden konnte. Ich hatte Bücher über allgemeine psychologie und Werbepsychologie studiert und unermüdlich die einschlägigen Fachzeitschriften wie „Printers Ink" und „Advertising and Selling" gelesen. Ich hatte die theoretischen Anleitungen für den Entwurf solcher Anzeigentexte und Layouts studiert. Aber ich besaß nahezu keine praktische Erfahrung, hatte ich doch kaum je selber Text und Layout für Großanzeigen entworfen.

Ich weiß nicht mehr, für welche Art Produkt oder Dienstleistung geworben werden sollte, und auch der Name des Herstellers, für den die Anzeige entworfen werden sollte, ist mir entfallen.

Aber ich werde nie das fragwürdige Kompliment vergessen, das mir Mr. Boreman machte, als ich ihm meinen Entwurf vorlegte.

„Hm – hm – na ja, Herbert, das ist schon eine ganz nette Anzeige", sagte er gedehnt und besah sich mein Werk kritisch.

„Die Überschrift muß natürlich geändert werden", fuhr er fort. „Zu viele Worte. In dieser Überschrift ist nichts ins Auge Springendes. Der Durchschnittsleser sieht darüber hinweg. Die Aufmerksamkeit wird nur für den Bruchteil einer Sekunde gefesselt. In Ihrer Überschrift erweckt nichts ein spontanes Interesse, das beim Leser den Wunsch auslösen könnte, weiterzulesen, weil er denkt: ‚Also, darauf wäre ich nicht gekommen! Das muß ich lesen!' oder: ‚Das wollte ich schon immer wissen!'

Ihr Layout hebt die Überschrift nicht genügend hervor. Um die Überschrift herum ist nicht genug freier Raum, es fehlt der Kontrast zwischen einer fetten schwarzen kurzen Schlagzeile und dem umgebenden Leerraum. Haben Sie bloß nie Angst, zu viel weiße Fläche für die Abhebung Ihrer Überschriften zu verschwenden. Im Textsatz darf dagegen kein Leerraum verschwendet werden.

Und als nächstes", fuhr Mr. Boreman fort, „ist Ihr wichtigster Untertitel über dem Anzeigentext vollkommen falsch. Mit der Schlagzeile soll die *Aufmerksamkeit* auf die Anzeige gelenkt werden – die Schlagzeile muß ein Blickfang sein –, aber mit dem Untertitel muß dann Interesse geweckt und Spannung erzeugt werden, wenn Ihr Text gelesen werden soll. Dieser Untertitel ist in Ihrem Layout falsch plaziert, und die Art und Größe der Typen sind falsch.

Und nun zum Textinhalt – so geht das mit dem Einleitungssatz nicht, Herbert. Aus dem Layout sollte erkennbar sein, daß er in größeren Buchstaben gedruckt werden muß als der darauffolgende übrige Text, und das erste Wort sollte mit einem großen Anfangsbuchstaben beginnen. Wenn dieser Anfangssatz nicht die Funktion der Überschriften fortsetzt und das Interesse vertieft, noch mehr neugierige Spannung weckt, wird niemand weiterlesen. Nein, dieser Anfangssatz muß neu geschrieben werden, genau wie die Überschriften.

Und diese kleineren Zwischenüberschriften im Text bringen gar nichts. Sie wecken beim Leser kein Interesse, weiterzulesen. Und die Schrifttypen sind auch falsch. Also, der ganze Textsatz muß umgearbeitet werden. So kann er, wenn überhaupt Interesse geweckt worden ist, den Lesern nicht fesseln. Er weckt nicht den Wunsch, das zu besitzen, was Sie verkaufen wollen. Der Leser – sofern er die Anzeige tat-

sächlich liest – wird nicht motiviert, dieses Produkt kaufen zu wollen.

Und als letztes: Es fehlt der emotionale Schluß, der den Leser zum Handeln bewegen kann – wenn ihm die Anzeige überhaupt ins Auge gefallen ist, sein Interesse erregt und seine Neugier geweckt hat, wenn er sie überhaupt zu Ende gelesen hat und besitzen will, was Sie anpreisen. Die Unterschrift ist auch nicht richtig – und die Umrandung muß weg.

Aber abgesehen davon, Herbert", sagte er gönnerhaft, „ist es eine recht gute Anzeige!" Nein, dieses Erlebnis vergesse ich nie!

Eine Ermutigung solcher Art war ziemlich schwer zu verkraften – aber ich habe aus dieser Analyse meiner ersten Anzeige mehr gelernt, als viele Texter und Layouter in den großen Werbeagenturen jemals gelernt haben oder lernen werden! Diese Erfahrung war allein schon die lange Zeit wert, die ich beim „Merchants Trade Journal" verbrachte – und ich habe dort drei Jahre gearbeitet.

Ich ging an meinen Platz zurück mit dem festen Willen, die Anzeige neu zu bearbeiten. Übung macht den Meister. Es hat wohl zwei Jahre oder mehr gedauert, bis ich die Fertigkeit hatte, Anzeigen so zu entwerfen, daß sie wirklich ins Auge sprangen, spontanes Interesse weckten, Neugier erzeugten, die Aufmerksamkeit des Lesers von Anfang bis Ende fesselten, ihn überzeugten und zum Handeln motivierten. Es brauchte seine Zeit. Aber ich war auf dem richtigen Wege.

Nicht lange nachdem ich aus dem Süden zurückgekehrt war und die Arbeit beim „Merchants Trade Journal" aufgenommen hatte, kaufte mein Vater eine kleine Ranch in der Nähe von Weiser im Bundesstaate Idaho. Der Haushalt wurde eingepackt und auf Lager gestellt, um abtransportiert zu werden, sobald in Idaho alles geregelt sein würde.

Meine Mutter, die beiden jüngeren Brüder und meine Schwester blieben bis zum Umzug auf einer Farm, 25 oder 30 Meilen südlich von Des Moines bei der Schwester meiner Mutter. Sie folgten meinem Vater nach Idaho, nachdem er dort alle Vorbereitungen getroffen hatte.

An dieser Stelle will ich kurz einiges über meinen Vater sagen. In meiner frühesten Erinnerung war er in jener Getreidemühle in Marshalltown, im Bundesstaate Iowa tätig, wohin wir zogen, als ich 6 Jahre alt war. Mein Vater war an dem Unternehmen partnerschaftlich beteiligt. Nach höchstens einem Jahr zogen wir dann wieder zurück nach Des Moines, wo mein Vater irgend etwas mit der Ofenbranche zu tun hatte, wie später übrigens auch wieder für lange Zeit. Als ich 7 1/2 oder 8 Jahre alt war, zogen wir nach Union in Iowa. Dort beteiligte sich mein Vater zu fünfzig Prozent an einem Eisenwarengeschäft. Danach zogen wir wieder nach Des Moines zurück, und von da an war Vater im Ofengeschäft, bis wir später nach Idaho gingen.

Mein Vater hatte Erfindertalente. Wie ich früher bereits erwähnte, entwickelte er das Prinzip einer Ummantelung für Heizöfen zur Verbesserung der Luftzirkulation an der Ofenoberfläche. Diese den Ofen umspannende Ummantelung war oben und unten offen. Sie saugte die kalte Luft am Fußboden auf und wirbelte sie als Warmluft oben heraus.

Während einer ziemlich langen Zeit, etwa zwischen meinem zehnten und zwanzigsten Lebensjahr, beschäftigte sich mein Vater in Des Moines mit dem Aufbau und Betrieb einer Ofenfabrik, in der er den „Armstrong-Ofen" herstellte. Ich arbeitete mindestens zweimal während der Sommerferien in der Fabrik und half, die Öfen in den Wohnungen oder Neubauten zu installieren.

Später ging mein Vater nach Idaho; er schrieb, er habe eine Ranch gekauft, und Mutter könne mit den kleineren Geschwistern nachkommen.

Ich lerne werbewirksame Anzeigen entwerfen

So ungefähr ein und ein halbes Jahr arbeitete ich in der Service-Abteilung vom „Journal". Dort erhielt ich eine sehr intensive praktische Grundausbildung in der Anwendung psychologischer Prinzipien beim Entwurf von Text und Layout in der Anzeigenwerbung.

Ich hatte immer den Eindruck, die Werbebranche habe ganz allgemein „den Zug verpaßt". Das gilt übrigens für viele Branchen.

Die Werbeleute sehen sich zunehmend verstrickt in ein System raffinierter Repräsentationswerbung aus anspruchsvollen Kunstdrucken und übermäßig rhetorischen Texten, die dem Leser – wenn jemand sie liest – nicht viel sagen und bei ihm nichts bewirken.

Werfen Sie heute nur einmal einen Blick in die Anzeigenseiten der Zeitschriften oder Tageszeitungen. Sie finden ein kunterbuntes Tohuwabohu aus phantasievollen Werken der graphischen Kunst und winziger, so gekonnt klischierter Textfetzen, daß niemand sie liest! Nichts fällt ins Auge, was den über die Nachrichten- oder Werbeschlagzeilen hinwegfliegenden Blick fesseln und Aufmerksamkeit erregen könnte. Nichts ist da, was spontanes Interesse weckt in genau dem Bruchteil einer Sekunde, wo das Auge darüber hinwegschweift – nichts, was den Leser so interessieren könnte, daß er neugierig wird, den Text zu lesen.

Die Anzeigen, die ich in diesen prägenden Jahren zwischen 20 und 23 schreiben lernte, brachten stets Resultate. Oft waren sie viel schlichter und von einfacherem Zuschnitt als all die künstlerisch-phantasievollen, reich illustrierten Anzeigen um sie herum. Aber sie zogen den schweifenden Blick an, lenkten die Aufmerksamkeit auf sich, weckten Interesse und fesselten die Aufmerksamkeit. Sie überzeugten die Leser und motivierten sie zum

Handeln! (Diese frühe Ausbildung sollte später der Erfüllung einer großen Aufgabe dienen!)

Diese frühzeitige Schulung und die in den darauffolgenden Jahren gesammelten Erfahrungen werden heute für die Herstellung von ganzseitigen Großanzeigen nutzbar gemacht – aber diese Anzeigen werben nicht für Produkte oder Dienstleistungen, die profitabel verkauft werden sollen, sondern für die unbezahlbare Wahrheit Gottes.

Das Wichtigste für die heutige Welt ist nicht der fieberhafte Eifer, mit dem Wissenschaftler und Technologen Waffen und Kampfmittel produzieren, die geeignet sind, ganze Nationen auszurotten, sondern die Erfüllung dessen, was Jesus nach Matthäus 24, 14 und Markus 13, 10 vorhergesagt hat: das Werk Gottes! Es ist die Wiedererweckung der unverfälschten biblischen Botschaft Gottes an die Menschheit, wie Jesus Christus sie überbrachte – eine Botschaft, die ungefähr 18 1/2 Jahrhunderte hindurch unter einer Lawine heidnischer Lehren und Traditionen verborgen gelegen hat! Es ist das einzige wahre Evangelium, von dem die meisten Menschen, sogar in dem als besonders aufgeklärt geltenden Amerika, noch nie gehört haben, so unglaublich das klingen mag! Sogenannte „Christen" haben immer nur ein Evangelium über die Person Christi gepredigt – aber nicht die Botschaft, die Christus überbrachte!

Nach Matthäus 24, 3 richteten die Jünger an Jesus die Frage: „. . . welches wird das Zeichen sein deines Kommens und des Endes der Welt [dieses Zeitalters]?" Und Vers 14 enthält die Antwort, aus der deutlich wird, woran das bevorstehende Ende des gegenwärtigen Zeitalters und die Wiederkunft Christi zu erkennen ist: „Und es wird gepredigt werden dies Evangelium vom Reich in der ganzen Welt zum Zeugnis für alle Völker, und dann wird das Ende kommen."

Wenn die von Jesus überbrachte Botschaft – das Evangelium vom Reich Gottes – in den vergangenen 18 1/2 Jahrhunderten tatsächlich unverfälscht gepredigt worden wäre, könnte dies natürlich nicht das Zeichen für das Ende unseres Zeitalters und der bevorstehenden Wiederkunft Christi sein.

Es wird über Christus gepredigt – die Leute werden gedrängt, „an Christus zu glauben", „Christus anzunehmen", und das nennt man „Evangelium". Aber das ist nicht das Evangelium. Die Person Jesu ist nicht das Evangelium. Er ist der „Bote", der das Evangelium von Gott überbrachte, und seine Botschaft, die gute Nachricht vom kommenden Reich Gottes, ist das Evangelium.

Bisher haben wir die Botschaft mit ständig wachsendem Erfolg über den Rundfunk und durch ergänzende Literatur verbreitet, die jedem zugesandt wird, der sie wünscht. Aber jetzt wird diese Botschaft auch den breiten Massen zugänglich gemacht.

Mein Wortschatz wird überholt und vereinfacht

Bevor ich beim „Merchants Trade Journal" arbeitete, hatte ich mich etwa zwei Jahre lang eifrig bemüht, einen umfangreichen Wortschatz zu erwerben. Seit ich Elbert Hubbards hochtrabende Bemerkung gelesen hatte, er besäße das größte Vokabular seit Shakespeare, war ich stets um Vergrößerung meines eigenen Wortschatzes bemüht gewesen, ja ich war entschlossen, mir einen noch größeren anzueignen! Es schmeichelte meiner intellektuellen Eitelkeit, wenn ich einen Schwall anspruchsvoll klingender Vokabeln benutzen konnte, die für alle mit geringerer Bildung unverständlich blieben.

Aber als ich zwanzig war, trieb Mr. Boreman mir das aus.

„Wenn Sie Werbetexte schreiben", so erklärte er, „sollen Sie den Leser nicht mit Ihrem überlegenen Wortschatz beeindrucken. Sie sollen nichts weiter als Waren, Dienstleistungen oder Ideen verkaufen! Worte haben den Zweck, Gedanken, Tatsachen, Ideen weiterzugeben – eine Nachricht zu übermitteln! Wenn 98% der Leute Ihre Worte nicht verstehen, können sie Ihre Nachricht nicht empfangen. Sie werden bloß verwirrt und wenden sich etwas Interessanterem zu. Mit unserer Werbung müssen wir aber die 98% ansprechen – nicht die 2%.

Bedienen Sie sich nur einfacher, leicht verständlicher Worte. Benutzen Sie Vokabeln, die Leute mit schulischer Grundbildung verstehen können. Bemühen Sie sich, mit einem umfangreichen Vokabular einfacher, allgemeinverständlicher Worte und durch die *Art und Weise,* wie Sie diese Worte zu Sätzen zusammenfügen, literarische Qualität zu erzielen."

Eilends unterzog ich meinen Wortschatz einer Überholung. Ich verbannte zielstrebig aus meinem Sprach- und Schriftvokabular alle jene hochtrabenden, aber nicht allgemeinverständlichen Worte. Jeder Mensch hat drei Vokabulare: das kleinste ist sein Sprechvokabular, das aus einem Fundus von Worten besteht, mit denen er sich leicht ausdrücken kann; das nächstgrößere ist sein Schreibvokabular, und das umfangreichste sein Lese- und Hörvokabular. Jeder ist in der Lage, viele Worte, die er liest oder von anderen hört, zu verstehen, aber er benutzt diese Worte unter Umständen selber nicht.

Ich richtete damals meine Bemühungen auf die Entwicklung der Fertigkeit, eine größtmögliche Vielfalt allgemein leicht verständlicher Ausdrücke zu benutzen.

Aber zum Schreiben werbewirksamer Texte gehört viel mehr als nur einen großen Wortschatz parat zu haben. Die Wirkung eines Werbetextes hängt von der Art und Weise ab, wie die verwendeten Worte zu Sätzen zusammengefügt werden. Deshalb begann ich meinen Schreibstil zu schulen.

Ich bemühte mich um die Entwicklung eines charakteristischen und werbewirksamen Stils. Er sollte flott, aussagekräftig, leichtverständlich, interessant und so allgemeinverständlich sein, daß seine Aussage jedem klar sein mußte.

Alles, was ich damals über Pressewerbung gelernt habe, war die bestmögliche Vorbereitung für meine eigentliche Lebensaufgabe, zu der ich später berufen wurde – eine Aufgabe, die wir heute weltweit erfüllen. Eine Ausbildung solcher Art kann an keiner Hochschule erworben werden. Es war eine äußerst praxisnahe Ausbildung.

Manche Vortragsredner und Autoren scheinen zu glauben, ihre Zuhörer oder Leser mit hochtrabenden, für sie unverständlichen Vokabeln beeindrucken zu können. Andere erliegen der Versuchung, sich zu akademisch auszudrücken – zu „gelehrt" – und dadurch an den Zuhörern vorbeizureden, statt sie zu fesseln. Die Faustregeln, die in der Werbung angewandt werden, um Aufmerksamkeit zu erregen, Interesse zu wecken, Spannung hervorzurufen, zu überzeugen, an Gefühle zu appellieren und zum Handeln zu motivieren, führen auch in der Rhetorik zu den genannten Ergebnissen.

Und noch ein weiteres, äußerst wichtiges Prinzip lernte ich verstehen, nämlich jede schematisierte Präsentationsform zu vermeiden. Nahezu an allen Akademien wird den Studenten beigebracht, ihre Schriftsätze oder Redemanuskripte nach vorgefertigten schematischen Grundsätzen zu organisieren. Schema eins, zwei drei, a), b), c). Das ist zwar schön ordentlich und exakt, aber für Leser und Zuhörer langweilig, trocken, uninteressant.

Ich lernte, daß ein Werbetext, der interessant sein soll, stets eine Geschichte enthalten muß – und zwar in der Aussageform einer Geschichte. Das heißt, dem Leser muß als erstes eine Frage suggeriert werden, auf die er wirklich eine Antwort haben will – oder eine Behauptung muß aufgestellt werden, die so ungewöhnlich ist, daß dem Leser sofort eine Frage dazu einfällt bzw. daß er nach einer Erklärung dafür sucht und deshalb weiterliest. Ein Werbetext muß spontanes Interesse wecken. Er muß Spannung erzeugen! Wie bei einem Krimi darf der Leser nicht gleich am Anfang das Ende der Geschichte erfahren, sie muß sich entwickeln, und zwar schnell, klar verständlich, immer interessanter werdend, bis am Schluß die Lösung bzw. Antwort präsentiert wird. Das Leserinteresse muß bis zum Schluß wachgehalten werden.

Die Überschrift einer Anzeige sollte die Leute möglichst veranlassen, entweder zu sagen: „Das wollte ich schon immer gerne wissen!" oder „Daran habe ich noch nie gedacht – das ist aber interessant – das will ich jetzt genau wissen!"

In jener frühen Zeit lernte ich, in meine Anzeigentexte Geschichten einfließen zu lassen, die das Leserinteresse wachhalten, bis er weiß, worum es geht. Eine so geartete Anzeige kann Hunderte, ja Tausende von Wörtern enthalten – die Leute werden sie gebannt von Anfang bis Ende lesen.

Dabei fällt mir ein Vorfall ein, der sich viele Jahre später ereignete.

Es war 1925, als ich meinen eigenen Anzeigendienst in Portland, Oregon, gegründet hatte. Zu meinen Kunden gehörte eine Wäscherei in Vancouver – ein Bekleidungsgeschäft, ein Juweliergeschäft, eine große Drogerie und andere. Eines Tages bat mich der Direktor einer Bank zu sich, in der eine neue Stahlkammer mit Tresoren und Schließfächern eingerichtet worden war.

„Mr. Armstrong", begann er, „wir haben bemerkt, daß Sie Ihren Kunden in Vancouver sehr ansprechende Werbeinserate ausgearbeitet haben, und wir möchten Sie gern damit beauftragen, mit einer kurzen Werbekampagne die Eröffnung unserer neuen Stahlkammer bekanntzumachen."

„Also", fuhr er dann halb entschuldigend fort, „wir halten Ihre Anzeigen für ausgezeichnet – sie sind nicht alltäglich – sind interessant –, aber erlauben Sie mir eine kleine Kritik. Die Anzeigen, die Sie für die Wäscherei schreiben, sind unserer Meinung nach zu lang, zu wortreich. Die Leute wollen in einer Anzeige nicht soviel Text lesen."

„Schön und gut, Mr. Jones", antwortete ich, „zunächst einmal erfordert Ihre Kampagne ein völlig anderes Werbekonzept, weil Ihr Anliegen ein gänzlich anderes ist. Die Wäscherei muß gegen Vorurteile angehen und sich gegen den Verdacht wäscheschädigender Waschmethoden zur Wehr setzen. Ein solches Problem erfordert ‚aufklärende Werbung', wie wir es nennen. Die Hausfrau soll über Tatsachen belehrt und die öffentliche Meinung verändert werden. Das erfordert mehr Text, ein ganz anderes Werbekonzept. Und ob die Leute überhaupt so wortreiche Anzeigen lesen? Nun, was das betrifft, wüßte ich gern, ob Sie sich zufällig an eine Anzeige erinnern, die vor etwa einem Monat in der Zeitung war und die Überschrift trug ‚Ist Mutter schützenswert?' ?"

„Ja, natürlich!" erwiderte er rasch. „Ja, ich erinnere mich sehr gut sogar. Die Anzeige war ungewöhnlich interessant."

„Wieviel davon haben Sie gelesen?"

„Oh, ich habe sie ganz gelesen", gab er zurück. „Die Überschrift machte mich neugierig, und ich konnte nicht aufhören, bis ich die Antwort wußte."

„Gut, Mr. Jones, an wie viele andere Anzeigen aus derselben Zeitung erinnern Sie sich noch?"

„Also – warten Sie mal – hm", stammelte er, „ich – ich kann mich an keine erinnern."

„Sehen Sie." Jetzt hatte ich gewonnen. „Diese Anzeige war die längste, wortreichste Anzeige in der Zeitung – aber es ist die einzige, die Sie gelesen zu haben sich erinnern, und Sie haben die Anzeige von A bis Z durchgelesen. Dabei ist es die längste Anzeige gewesen, die ich je geschrieben habe."

„Na ja", protestierte er, „aber das war eben eine interessante Anzeige."

„Genau darauf kommt es an", schloß ich. „Wenn das, was man schreibt, interessant genug ist, wenn es Spannung erzeugt und das Interesse der Leser während der Lektüre fesselt oder sogar noch steigert, wird es gelesen, egal wie lang es sein mag.

Es kommt nicht darauf an, wie lang eine Anzeige ist oder wie viele Worte sie hat, es kommt einzig und allein darauf an, ob es gelingt, die Aufmerksamkeit des Lesers zu fesseln, sein Interesse zu wecken und wachzuhalten. Wie viele Worte stecken in einem ganzen Roman? Solche dicken Bücher werden in den Buchhandlungen zu Millionen verkauft, und die Leute lesen sie von Anfang bis Ende durch."

Dies ist das Prinzip, welches ich unter Mr. Boreman und Mr. Miles begreifen lernte, als ich zwischen 20 und 23 Jahre alt war.

Die Anwendung dieser Prinzipien heute

Jene dem Zustandekommen werbewirksamer Anzeigentexte förderlichen Prinzipien, die ich damals während dieser drei Jahre zu verstehen begann, sind nicht nur auf den reinen Werbetext anwendbar, sie gelten auch für die Rundfunk- und Zeitschriftenarbeit.

Lassen Sie mich an dieser Stelle sagen, daß es in der Werbung verschiedene Formen der Präsentation gibt. Die Anzeigen, die ich für die Wäscherei schrieb, verlangten die Form der aufklärenden Werbung. Sie sollten die Öffentlichkeit bezüglich ihrer Vorstellung über Waschmethoden umerziehen. Sie sollten Vorurteile ausräumen, Vertrauen schaffen, Gewohnheiten ändern.

Aber wohl die meiste Werbung fällt in das weite Feld der sogenannten Verbrauchsgüter. Dazu gehören Produkte wie Zahnpasta, Rasiercreme und Seife, Zigaretten. Hier kommt es in der Werbung darauf an, eine Warenmarke bekanntzumachen. Das wird mehr durch Wiederholung als durch ausführliche aufklärende Texte erreicht. Solche Anzeigen sind wortarm.

Mich erheitern die Probleme, mit denen die Texter von Zigarettenwerbung konfrontiert sind. Die gesetzlichen Einschränkungen geben einem Werbetexter nicht viel Spielraum für Aussagen über eine Zigarette. Ich kann mich nur wundern, wie viele Hundertmillionen von Dollar dafür ausgegeben werden, *nichts* von irgendwelcher Bedeutung über Zigaretten aus-

zusagen. Dagegen hatte der Werbespot der Cancer Society (Krebsgesellschaft) von 1971 „kick the habit" (etwa: „laß' es sein") offenbar wirklich etwas zu sagen.

Ich habe in meinem späteren Leben die Erfahrung gemacht, daß weit mehr Leute einem Rundfunkvortrag von einer geschlagenen halben Stunde zuhören, wenn er nach den oben erwähnten Prinzipien aufgebaut ist, als sich eine Minute trockenen Werbetext anzuhören, der kein Interesse weckt. Seit Jahren hat unsere Radiosendung „The World Tomorrow" bei den meisten von uns benutzten Sendern die höchste Einschaltquote. Und dasselbe gilt überall dort in der Welt, wo unsere Programme zu hören sind. Inzwischen sind auch die Redakteure der verschiedenen Ausgaben unserer Zeitschrift „The PLAIN TRUTH" im Ambassador College in der Anwendung dieser Prinzipien geschult worden. Und das ist einer der Gründe dafür, daß die „PLAIN TRUTH" geradezu begierig gelesen wird und ihre Auflagenhöhe fast schwindelerregend ansteigt, während andere führende Massenpublikationen in großen finanziellen Schwierigkeiten stecken und einige sogar eingegangen sind. Die Artikel in der „PLAIN TRUTH" sind interessant, sie sagen etwas aus, und sie sagen es auf leicht verständliche Art!

Aber zurück zu meiner Lebensgeschichte.

Mr. Miles verfaßte seine Werbetexte in einem so flotten, wendigen Stil, wie er mir noch nie begegnet war. Für mein Gefühl war er fast etwas zu flott, die Sätze zu knapp und verkürzt. Lange Sätze können den Leser leicht unaufmerksam werden lassen. Kurze Sätze halten ihn wach. Aber wenn ein Text aus nichts anderem besteht als aus einer Folge übertrieben kurzer, knapper, abgehackter Satzfetzen, wird er monoton und unnatürlich. Ich bemühte mich um einen Stil wechselnder Gangart; um Ausgewogenheit zwischen schnellen, kurzen Sätzen und zwischendurch etwas längeren.

Ein Text muß, um von vielen gelesen zu werden, angemessen lebendig und klar verständlich sein, nicht „trocken" oder langweilig. Eine Monotonie aus lauter kurzen, prägnanten Sätzen schien mir nicht ganz ehrlich, und ein Schriftsatz sollte vor allem ehrlich sein!

In den vergangenen Jahren sind bei uns viele Tausende Zuschriften eingegangen, in denen uns Radiohörer und „Plain-Truth"-Leser gesagt haben, sie hätten nie zuvor erlebt, daß Tatsachen so klar, eindeutig und verständlich dargelegt wurden. Und das ist der Schulung in jenen frühen Jahren zu verdanken. Die damals gesammelten Erfahrungen dienen und helfen heute Millionen Menschen in aller Welt.

Aber in der Werbung gilt auch ein anderes, vielleicht noch wichtigeres Prinzip. Es heißt Ehrlichkeit – bei der Wahrheit bleiben!

In den langen Jahren meiner Werbetätigkeit war ich bei vielen Werbeclubveranstaltungen, auch auf Versammlungen des nationalen Dachverbandes der Werbeclubs. Anfänglich war ich sehr beeindruckt von dem Verbandsmotto: „Wahrheit in der Werbung".

Aber wissen Sie wirklich, wieviel Wahrheitsgehalt in der kommerziellen Werbung heute ist? Sie wären erschüttert, wenn Sie wüßten, wie wenig.

Ich habe zwanzig Jahre in der Werbung gearbeitet. Ich kenne die Werbeleute. Für gewöhnlich überlegt sich ein Reklameexperte, der sich daran macht, einen Werbetext zu schreiben, mit welchen Ideen oder Aussagen über sein Produkt er die Öffentlichkeit zum Kaufen motivieren könnte. Den meisten Werbeleuten kommt offensichtlich überhaupt nicht der Gedanke, zu prüfen, ob die Aussagen oder Behauptungen wirklich stimmen. Wenn ein Produkt durch eine Behauptung verkäuflich wird, greift der Texter nach dieser Behauptung und benutzt sie begeistert für seinen Anzeigentext.

Im Fortgang dieser Lebensgeschichte werde ich noch über die Zeit berichten, als ich in Chicago als Repräsentant eines Verlages tätig war. Damals gründete ich ein Geschäft auf Ehrlichkeit und erntete Vertrauen. Die Werbeagenturen, Banken und Fabrikanten, mit denen ich Geschäfte machte, merkten, daß ich mein Fach beherrschte, die für sie nützlichen Kenntnisse besaß, gewissenhaft und ehrlich war und daß man sich auf das, was ich sagte, verlassen konnte.

Außerdem machte ich mir den folgenden Grundsatz zu eigen:

„Einen Kunden zu gewinnen, ist besser, als nur einmal ein gutes Geschäft zu machen." Wenn man das Vertrauen eines Kunden durch Ehrlichkeit und Anstand gewonnen hat, werden viele weitere Geschäfte folgen, für die keine Vertriebskosten entstehen.

Außer der absoluten Notwendigkeit, die Wahrheit zu sagen, ist noch etwas unerläßlich. Und das ist Aufrichtigkeit.

Ich war nie unaufrichtig

Ich bin niemals unaufrichtig gewesen. Zwar war mein anfängliches Minderwertigkeitsgefühl einer großen Selbstsicherheit gewichen.

Aber ich war vollkommen aufrichtig. Ein junger Mensch, der sich prahlerisch, selbstgefällig und dreist gibt, ist zumeist auch unaufrichtig, vorlaut und besserwisserisch. Das war ich nicht. Meiner Natur nach war ich zutiefst aufrichtig und ernstmeinend, und obzwar ich äußerst selbstbewußt, ja bisweilen anmaßend und dreist auftrat, war doch immer Ernsthaftigkeit und Würde dabei. Wenigstens glaubte ich, das Rechte zu tun, und ich wollte es ehrlichen Herzens. Die menschliche Natur will gut *sein* – aber selten will sie das Gute *tun*. Dieses natürliche Bedürfnis in

einem, sich für *gut* halten zu wollen, führte, nehme ich an, zu meiner Aufrichtigkeit.

Später mußte Gott mich von übersteigertem Selbstvertrauen, Dreistigkeit und Anmaßung befreien. Er gab mir eine andere Art von Vertrauen – einen grenzenlosen Glauben an Gott. Heute sehe ich mit mehr Vertrauen als damals in die Zukunft – mit viel, viel mehr. Aber dieses Vertrauen gründet heute auf dem, was Gott tun wird – nicht mehr auf dem, was ich tun kann.

Alle diese Prinzipien lernte ich in den drei Jahren beim „Merchants Trade Journal" unter Mr. Boreman und Mr. Miles. Ich verdanke diesen beiden Männern viel.

Während meiner Zeit in der Service-Abteilung beim „Merchants Trade Journal" wurde ich des öfteren auf Reisen geschickt, um in Waterloo und Cedar Rapids in Iowa, Albert Lea in Minnesota und anderen Städten Anzeigen zu verkaufen, die ich für dort ansässige Fabrikanten angefertigt hatte.

In diesem Zusammenhang erinnere ich mich lebhaft an eine Reise nach Waterloo. Ich glaube, es handelte sich um Kühlschränke. Ich bearbeitete im Hotel Text und Layout mit aller Sorgfalt und ging dann zu dem Fabrikanten. Das war, wenn ich mich recht entsinne, meine erste Großanzeige, die ich für die Zeitschrift verkaufte.

Welche Freude! Ich ging wie auf Wolken, als ich von der Fabrik zum Hotel zurückwanderte. O süßer Erfolg! Es war hinreißend. Mich durchströmte ein unendliches Glücksgefühl.

Das Eine-Million-Dollar-Spiel

Beim „Journal" galt ein Kaufhausbesitzer in Waterloo als einer der besten Kaufleute der Nation. Sein Name war Paul Davis. In Waterloo gab es zwei Kaufhäuser – die James Black Company und das Geschäft von Paul Davis. Das Geschäft von Black war größer und schon länger vorhanden, aber Davis holte auf.

Dann gab es bei Paul Davis einen Brand. Das Geschäft wurde völlig zerstört. Als ich nach diesem Mißgeschick zum ersten Mal wieder nach Waterloo kam, war das Geschäft von Paul Davis in einem Ausweichquartier inmitten eines Häuserblocks in einem zweistöckigen Gebäude untergebracht. Es hatte nur noch einen Bruchteil der Größe, die das niedergebrannte Kaufhaus an einer Ecke im belebten Geschäftsviertel gehabt hatte. Mr. Davis sagte damals zu mir, er plane den Bau eines neuen Gebäudes, größer als die Black Company.

Aber sechs Monate später, als ich wieder in Waterloo war, deutete nichts auf eine Bautätigkeit hin.

„Was ist denn mit dem großen mehrstöckigen Klotz, den Sie bauen wollten?" fragte ich.

„Ach, das." Mr. Davis lachte. Damals pflegte er sich als meinen „zweiten Daddy" zu bezeichnen. „Ich werde vorerst nicht bauen. Ich hab' jetzt mächtig viel Spaß. Ich habe nämlich eine volle Million Dollar Bargeld auf der Bank. Es ist das Geld von der Versicherung. Kaum hatten wir die Million in bar kassiert, da hatten schon alle Fabrikanten New Yorks Wind davon bekommen. Jedesmal, wenn jetzt einer ein überfülltes Warenlager hat oder schnell Geld braucht, kommt er nach Waterloo oder schickt einen Vertreter. Durch geschicktes Handeln kann ich auf diese Weise massenhaft Ware viel billiger einkaufen als jeder Konkurrent. Dann mache ich einen ‚großen Ausverkauf'. Ich halte die Gewinnspanne niedrig und nehme kleine Preise, und die Leute strömen nur so in meinen einfachen zweigeschossigen Laden. Die Unkosten sind niedrig, und im Vergleich zu unserem Warenangebot in dem großen Geschäft haben wir heute nur einen kleinen Sortimentsbestand. Aber wir verkaufen schnell, setzen unseren Warenbestand mehrmals im Jahr um. Und das Geheimnis des Erfolgs ist nicht das Verkaufsvolumen, sondern der Umsatz, das heißt, wie oft der Warenbestand im Jahr umgesetzt wird – wie oft man Profit aus demselben Kapitel schlägt.

Ich finde, Geld zieht Geld an. Das ist ein Lebensprinzip. Das sollten Sie nie vergessen. Es ist wirklich wahr, ‚wer etwas hat, dem wird noch mehr gegeben werden . . . wer aber nichts hat, dem wird auch das genommen werden, was er hat'. Mit einer Million Dollar in bar kann ich Sachen machen, von denen ich nicht einmal geträumt hätte. Das macht Spaß. Ich genieße es so richtig. Nein, ich stecke die Million nicht gleich in ein neues Geschäftshaus. Ich lasse es auf der Bank, dort soll es erst noch eine Weile für mich arbeiten."

Die Lektion, die der erfolgreiche Kaufmann Paul Davis mich lehrte, habe ich nie vergessen.

Bald danach wurde ich der „Ideenmann" beim „Merchants Trade Journal". Ich wurde auf ausgedehnte Reisen geschickt, entweder an die Atlantikküste oder zum Golf von Mexiko, wo ich Händler, Geschäftsleute, Handelskammerdirektoren befragte, immer auf der Suche nach Ideen und Material für Zeitschriftenartikel.

Auf einer dieser Reisen wurde die Verärgerung eines Ladenbesitzers für mich zum bahnbrechenden Erlebnis aller dieser Meinungsumfragen. Soweit ich weiß, stammt die Idee solcher Umfragen von mir.

KAPITEL 4

„Ideenmann" für eine überregionale Zeitschrift

Meine Frau dachte darüber nach, was aus uns hätte werden können. „Was, wenn wir uns nicht begegnet wären", grübelte sie. „Wenn wir das Scheitern unserer Pläne nicht verwunden hätten? Wir hätten wahrscheinlich niemals den Weg zu einem erfüllten Leben, zu echter Lebensfreude gefunden! Wie trübe, dumpf und leer wäre unser Leben geworden! Wie *dankbar* müssen wir doch sein!"

Warum dieser Lebensbericht geschrieben wird

Ja, unser Leben war ereignisreich, erregend, voller Aktivität und Tatkraft, reich an ungewöhnlichen Erfahrungen und interessanten Reisen. Freilich erlebten wir Schwierigkeiten, Rückschläge, Kränkungen, Verfolgung und Leid, aber auch viel Glück und Freude. Wir waren ständig beschäftigt. Wir haben wirklich gelebt!

Ich will es wiederholen, meine Autobiographie schreibe ich in der Hoffnung, daß meine ungewöhnlichen Lebenserfahrungen für viele meiner Leser anregend, ermutigend und nützlich sein mögen.

Ich selbst wurde stark beeinflußt von dem nachhaltigen Eindruck, den die dreimalige Lektüre der Autobiographie Benjamin Franklins auf mich machte. Nachdem ich sie gelesen hatte, bemühte ich mich ständig, aus den Erfahrungen anderer erfolgreicher Männer zu lernen.

Und so hoffe ich, mit dieser Niederschrift meiner eigenen Lebensgeschichte vielen auf anregende und interessante Weise eine ebenso brauchbare Hilfe an die Hand zu geben, wie sie mir aus den Biographien anderer Männer zuteil wurde.

Ich lerne den Umbruch einer Zeitschrift

Während der ersten zwei Jahre beim „Journal" wurde ich für einen Zeitraum von sechs Monaten mit dem „Umbruch der Zeitschrift" beschäftigt, das heißt, ich hatte sämtliche Fahnenabzüge von Artikeln und Anzeigen so zu arrangieren und in ein Blindmuster der jeweiligen Ausgabe einzukleben, wie diese dann endgültig aussehen sollte.

Für diese sechs Monate erhielt ich einen Arbeitsplatz im Setzraum der „Successful-Farming"-Druckerei.

Ich lernte nun, was für die Verleger des „Journal" klar war, daß nämlich eine Zeitschrift mit kleinerer monatlicher Auflage in der Druckerei einer großen Zeitschrift oder in irgendeinem Druckereigroßunternehmen billiger gedruckt werden kann als in einer eigenen Druckerei. Der Grund ist einleuchtend. Bei einer einzelnen kleineren Zeitung oder Zeitschrift laufen die Druckpressen nur ein bis zwei Tage im Monat. Wenn all die Maschinen den Rest des Monats hindurch stillstehen und die Drucker ohne Beschäftigung sind, bedeutet dies die Festlegung von Kapital, das nicht arbeitet. So etwas rentiert sich nicht.

Diese Lehre war für unsere jetzige Tätigkeit über Jahre hinweg von sehr praktischem Nutzen. Die „Plain Truth" wurde mehrere Jahre lang in größeren Auftragsdruckereien gedruckt.

Von ungefähr 1945 oder 1946 an betrieben wir dann unsere eigene kleine Druckerei, zunächst mit einem Davidson-Vervielfältiger, dann mit zwei und später drei größeren, aber immer noch verhältnismäßig kleinen Miehle-Druckpressen. Damit erledigten wir jedoch nur unsere kleineren Druckarbeiten wie Broschüren, Briefköpfe und dergleichen. Unsere Druckereiabteilung wurde erst größer, als wir imstande waren, die Druckpressen den ganzen Monat hindurch arbeiten zu lassen.

Indes hat die „Plain Truth" seit einigen Jahren eine so hohe Auflage erreicht, daß wir für den Druck dieser Zeitschrift und unserer Bücher, Broschüren, Sonderdrucke und des Ambassador College Fernlehrgangs drei große Druckereien auf drei Kontinenten unterhalten, die täglich, manchmal sogar in zwei oder drei Schichten, arbeiten. Die Druckerei in Pasadena hat jetzt zwei große Goss-Rotationspressen und eine große Halley-Aller, alle drei für Vielfarbendruck geeignet, sowie mehrere kleinere Druckpressen, dazu eine große Setzerei, Räume zur Herstellung von Druckstöcken und Vorabdrucken, abgesehen von der notwendigen übrigen recht umfangreichen Ausrüstung. Diese Druckereianlagen, in denen eine große Zahl von Arbeitskräften beschäftigt ist, sind Industrien in sich.

Und alle meine in jungen Jahren gemachten Erfahrungen waren für den Aufbau unserer heutigen weltweiten Aktivitäten genau das Richtige.

Temperamentsausbrüche pflegen

Ein recht dramatischer Zwischenfall ereignete sich in der „Successful-Farming"-Druckerei. Er ist, wie ich meine, des Erzählens wert, weil er eine Lehre enthält.

Der Werkmeister der „Successful-Farming"-Druckerei war ein alter erfahrener Drucker, Ed Condon mit Namen. Wie mir schien, waren die Drucker, wenigstens in jenen Tagen, gottlosere Menschen als alle anderen. Vielleicht, weil in den Zeiten der Handsetzerei einem Drucker oft eine

Drucktype aus den Händen glitt und in einen wirren Typenhaufen fiel, aus dem jeder einzelne Buchstabe wieder heraussortiert und zum erneuten Setzen in den Kasten zurückgelegt werden mußte. Es war eine schwere Geduldsprobe. Mr. Condon konnte nicht nur gehörig fluchen – er hatte auch Temperamentsausbrüche.

Das einzige Schlechte an Mr. Condons Temperamentsausbrüchen war, daß er nicht versuchte, sie unter Kontrolle zu halten. Er war stolz auf seine Unbeherrschtheit, er pflegte sie und prahlte damit.

Eines Tages geriet er in Wut über mich aus einem Grunde, an den ich mich nicht mehr erinnere. Er tobte, fluchte, schrie und beschimpfte mich. Ich verließ daraufhin die Setzerei und ging zurück ins Büro des „Journal". Mr. Boreman ging entweder in die Druckerei, oder er rief Mr. Condon an. Er erhielt die gleiche Behandlung wie ich, nur noch heftiger. Daraufhin ging Mr. Boreman in das Büro unseres Verlagsinhabers und Herausgebers Mr. W. J. Pilkington. Dieser rief Mr. Charles E. Lynde an, den damaligen Generaldirektor von „Successful Farming". Es wurde vereinbart, daß Mr. Boreman und ich in das Büro von Mr. Lynde kommen sollten.

Als wir dort waren, wurde Mr. Condon in das Büro von Mr. Lynde gerufen.

Mr. Lynde sagte ernst: „Ed, wir können es nicht zulassen, daß unsere guten Kunden beleidigt werden. Sie müssen sich bei Mr. Boreman und Mr. Armstrong entschuldigen, und außerdem müssen Sie mir und den Herren Ihr Ehrenwort geben, daß sich solche Temperamentsausbrüche niemals wiederholen werden. Anderfalls sind Sie auf der Stelle entlassen."

Mr. Condon entschuldigte sich demütig.

„Kann ich Ed noch etwas sagen", bat Mr. Boreman.

„Ed, Sie sind ein sehr fähiger Drucker und ein vortrefflicher und liebenswürdiger Bursche, ausgenommen, wenn Sie Ihrem Temperament freien Lauf lassen. Ich möchte Ihnen einen kleinen Rat als Freund geben, denn wir mögen Sie. Ich habe bemerkt, daß Sie mit Ihren Temperamentsausbrüchen *geprahlt* haben. Sie sind stolz auf Ihre Fähigkeit, den Kopf zu verlieren. Sie nähren Ihr Temperament, als wäre es Ihr Baby, das Sie lieben. Sie machen gar nicht den Versuch, Selbstbeherrschung zu üben. Nun, temperamentvoll zu sein ist an sich eine feine Sache, solange das Temperament beherrscht und vom Verstand in eine positive Richtung gelenkt wird. Wenn Sie es zu beherrschen lernen, dann ist *das* etwas, worauf Sie stolz sein können! Aber Sie sind ja gerade auf ihre negativen Temperamentsausbrüche stolz, Ed – und das ist falsch."

Mr. Condon nahm den Rat an. Er mußte es tun, er stand ja vor seinem obersten Chef. Er sagte, auf diese Weise hätte er es noch nie betrachtet, und dankte Mr. Boreman.

Vielleicht haben einige unserer Leser es auch noch nie auf diese Weise betrachtet. Mr. Boremans Rat war sehr vernünftig! Man lasse seinem Temperament niemals freien Lauf.

Ich werde „Ideenmann"

Nach eineinhalb- bis zweijähriger Schulung als Werbetexter, Layouter und Verkäufer von Anzeigenraum, als Bearbeiter von Korrespondenz und als Verantwortlicher für den Umbruch des „Merchants Trade Journal" in der Setzerei wurde mir eine neue, einzigartige Tätigkeit übertragen.

Ich habe von etwas Derartigem noch nie gehört. Ich wurde der „Ideenmann" beim „Journal".

Es war die außergewöhnlichste meiner Erfahrungen während dieser Jahre des Lernens. Ich gehörte jetzt zur Redaktion unter Ben R. Vardeman, dem teilhabenden Herausgeber. Zum Teil unterstand ich in meiner neuen Funktion auch noch Mr. Boreman.

Mr. Vardeman war ein großer, würdevoller Mann, Autor eines Buches über die Verkaufsprinzipien im Einzelhandel und Dozent in Chautauqua. Ich glaube, er hatte auch einen Fernunterrichtslehrgang über Verkaufstechniken im Einzelhandel geschrieben. Er verfaßte die meisten Artikel für das „Journal".

Die Leitartikel und Lesespalten des „Journal" bezogen sich hauptsächlich auf Ideen, die erfolgreich von Einzelhandelskaufleuten zur Verkaufsförderung, zur Ankurbelung des Umsatzes und zur Reduzierung der Geschäftsunkosten angewandt worden waren, außerdem befaßten sie sich mit den Grundsätzen und Methoden der Geschäftsführung, Personalschulung und Verbesserung der Vertrauenswerbung. Und sie unterstützten die Bemühungen um eine Verbesserung der Zusammenarbeit untereinander und die Aktivitäten der Handelskammer.

Dieser Lesestoff war nicht das Ergebnis theoretischer Betrachtungen. Das „Journal" beschäftigte vielmehr einen „Ideenmann", der im ganzen Lande umherreiste, Geschäfte aller Branchen besuchte, mit den Kaufleuten ihre Probleme und Geschäftsmethoden diskutierte und die gemeinschaftlichen und gesellschaftlichen Bedingungen erforschte. Die Redakteure gaben dann in ihren Artikeln die tatsächlichen Erfahrungen erfolgreicher Kaufleute so wieder, wie sie von dem „Ideenmann" aufgespürt und berichtet worden waren.

Ich war mit einem Hotelkreditbrief und einer großen Faltenbalgkamera für Postkartenformat ausgerüstet. Der Kreditbrief ermächtigte mich, Schecks einzulösen oder Wechsel bis zur Höhe von 100 Dollar pro Woche auszuschreiben und auf das „Merchants Trade Journal" zu ziehen. Diese Summe war für die damalige Zeit zur Deckung von Reisespesen

reichlich bemessen. Außerdem gab man mir ein Instruktionsbuch über Fotographie. Ich mußte lernen, qualitativ hochwertige Bilder zu machen, die der Veröffentlichung wert waren.

Spesenrechnung bringt Aufregung

Mir waren ziemlich großzügige Spesen erlaubt, aber keine Extravaganzen oder gar Verschwendung. Das „Journal" erwartete von seinen Mitarbeitern, daß sie in den führenden Hotels abstiegen, aber dort nahm ich immer eins der billigsten Einzelzimmer. Frühstück und Mittagsimbiß wurden fast nur in der Cafeteria eingenommen, die Abendmahlzeiten hingegen sehr oft im Speisesaal des Hotels.

Ich war noch nicht lange in diesem Job, als ich auf meine Spesenabrechnung schrieb: „Eiscreme-Soda 10 Cent„ und „Kino 25 Cent" oder wie auch immer die Preise damals gewesen sein mögen. Mr. Vardeman nahm es mit diesen Dingen mehr als genau. Er blickte mich finster an wegen dieser Ausgabenposten und war gerade dabei, sie zu streichen, als mir Mr. Boreman zu Hilfe kam. Er drängte Mr. Vardeman, es dieses Mal durchgehen zu lassen, und sagte, er – Mr. Boreman – werde mir schriftlich genaue Anweisungen hinsichtlich der Behandlung solcher Spesenposten geben.

„In Zukunft, Herbert", so riet mir Mr. Boreman in seiner Anweisung, „verbuchen Sie alle kleinen Posten dieser Art unter „Verschiedenes". So wurden von da an die gelegentlichen Eiscreme-Sodas und Kinobesuche in der Rubrik „Verschiedenes" zusammengefaßt.

Das ist eine Begebenheit, die ich vergessen hatte. Aber als ich bei der Niederschrift meiner Erfahrungen mit dem „Journal" an diesem Abschnitt (geschrieben Februar 1968) war, rief ich zwecks Auffrischung meines Gedächtnisses in bezug auf ein oder zwei andere Ereignisse Mr. Boreman telefonisch an. Diese Sache mit der Spesenabrechnung war eines von zwei Vorkommnissen, an die er sich nach all den Jahren noch lebhaft erinnerte. Er amüsierte sich köstlich, als er mich an diese Begebenheit erinnerte.

Der Vorfall ähnelt einer Begebenheit, über die Benjamin Franklin in seiner Autobiographie berichtete. Während des Revolutionskrieges wurde das Volk aufgefordert, Geld für den Kauf von Schießpulver beizusteuern. Für die Quäker stand diese Forderung im Gegensatz zu ihrer Lehre und ihrem Gewissen. Aber sie wollten loyale Bürger sein. So fanden sie die Lösung für ihr Dilemma in der Zahlung von Geld für „Mais, Hafer und anderes Getreide". Das „andere Getreide" war, wie Franklin mit offensichtlichem Vergnügen erklärte, Schießpulver!

Das zweite Erlebnis, an das Mr. Boreman mich erinnerte, war meine

„Entdeckung" einer sehr bemerkenswerten und praktischen Erfindung, wie sie in einem Lebensmittelgeschäft genutzt wurde. Es war nur wenige Tage, nachdem ich meine erste Geschäftsreise angetreten hatte. Ich war noch ziemlich „grün" in dem Job, der mir aufgab, die von Kaufleuten praktizierten guten Ideen zu erkennen.

Es war ein Gemüsegestell, bei dem man Wasser über das Gemüse tropfen ließ. Das war nach meiner Auffassung nicht nur originell, sondern auch eine sehr *praktische* Idee. Sie erregte Aufmerksamkeit und hielt das Gemüse frisch. Wie ich mich erinnere, habe ich diese praktische Einrichtung von allen Seiten sorgfältig fotografiert. Nach der Erinnerung von Mr. Boreman allerdings soll ich einen Fotografen gemietet haben, der die Aufnahmen für mich machte. Begeistert sandte ich einen lebendigen Bericht über meine neue Entdeckung an die Redaktion.

Der Bericht mit den Fotos löste, als er im Büro des „Journal" eintraf, offenbar eine ziemlich große Wirkung aus. Wie es scheint, hat das Gelächter fast das Gebäude zum Einsturz gebracht. Diese Art von Gemüsegestellen wurde nämlich schon seit Jahren von den einschlägigen Geschäften benutzt, aber da ich niemals vorher in dieser Branche tätig gewesen und in dem „Ideenjob" neu und unerfahren war, hatten sie meine Aufmerksamkeit nie erregt. Ich dachte, ich hätte eine wundervolle neue Entdeckung gemacht. Das zeigt erneut, daß die meisten von uns nicht durch Beobachtung, sondern durch schmerzliche Erfahrung lernen.

Schluß mit der Trägheit

Meine erste Reise als „Ideenmann" ging in den Staat New York. Sie begann im November 1913.

Ich muß eine Anzahl Städte in den Staaten Iowa und Illinois besucht haben. Was mir jetzt aber als erstes in Erinnerung kommt, ist meine Reise durch das südliche Michigan. Ich erinnere mich an meine Übernachtung in der zum C. W. Post-Konzern gehörenden Postschenke von Battle Creek. Meine Mutter war eine glühende Verehrerin des „Postum"-Getränks, aber ich hatte es niemals gemocht. Hier im Hotel der Post-Gesellschaft war es naheliegend, die Spezialität des Hauses, geeistes „Postum" mit Schlagsahne, zu bestellen. Die Art der Zubereitung war so köstlich, daß ich dieses Getränk nie vergessen habe. Es will mir scheinen, als wäre Mr. C. W. Post noch am Leben gewesen und als hätte ich ihn entweder in der Hotelhalle oder im Speisesaal gesehen.

Ich erinnere mich, die Fahrt in Ann Arbor, der Heimat der Universität von Michigan, unterbrochen zu haben. Wahrscheinlich wandte ich mich von dort nach Süden und machte Station in Toledo, Fostoria, Upper Sandusky,

Bucyrus, Mansfield, Wooster, Massillon, Canton, Alliance und Youngstown in Ohio.

Als nächstes fuhr ich in den Staat Pennsylvania und machte in Franklin den ersten Halt. Ich fühlte mich die ganze Zeit über furchtbar träge und suchte deshalb einen Chiropraktiker in Franklin auf. Ich hatte gelegentlich chiropraktische Behandlungen in Anspruch genommen, allerdings nicht als Maßnahme gegen irgendeine Krankheit, sondern mehr als Ersatz für die fehlende sportliche Betätigung in Zeiten, in denen ich nicht genügend körperliche Bewegung hatte. Damals dachte ich, eine Behandlung könnte mich munterer machen und meine Antriebslosigkeit bekämpfen helfen.

Der Chiropraktiker sagte: „Wenn Sie darauf bestehen, will ich Sie gern behandeln und dafür Ihr Geld nehmen, aber ich kann Ihnen einiges sagen, das Ihnen weit mehr helfen wird, ohne daß es etwas kostet. Hören Sie auf, so viele Eier zu essen!"

Überrascht rief ich aus: „Woher wissen Sie, daß ich eine Menge Eier gegessen habe?"

„Ich sehe es an Ihrer Hautfarbe und dem Zustand Ihrer Leber", sagte er.

Er erklärte, ich hätte eine ziemlich träge Leber, die ein Übermaß an Eiern, Mais und Erdnüssen nicht ohne weiteres verarbeiten könne. Manche Menschen scheinen jeden Morgen zum Frühstück ohne Schaden Eier essen zu können. Der Rat des Chiropraktikers und spätere Erfahrungen haben mich gelehrt, daß meine Leber offenbar anders geartet ist. Ich kann hin und wieder ohne Schaden Eier essen, aber nicht regelmäßig. Ich habe herausgefunden, daß Zitronensaft ein gutes Gegenmittel zu sein scheint. Also habe ich seit dieser Erfahrung in Franklin, Pennsylvania, Eier immer nur mäßig gegessen und reichlich Zitronensaft getrunken. Und wenn ich ziemlich viel Energie, Vitalität und Ausdauer zu haben scheine, so ist dies unter anderem einer sorgfältigen Ernährung zuzuschreiben.

Ich erwähne dies, weil möglicherweise einige unserer Leser unter derselben Abgespanntheit, Benommenheit und Mattigkeit leiden, deren Ursache eine gleichermaßen geartete Leber sein kann. Sollte das der Fall sein, so versuchen Sie, Eier, Mais und Erdnüsse für eine Weile auszuschalten und beginnen Sie damit, jeden Morgen vor dem Frühstück Zitronensaft (ohne Zucker) zu trinken.

Was ich vom Niagarafluß lernte

Meine nächste Reise führte mich in nördliche Richtung nach Oil City und Titusville in Pennsylvania und dann weiter nach Buffalo. Am 25. Dezember 1913 war ich an den Niagarafällen. Ich werde diesen ersten Besuch der Niagarafälle nicht vergessen. Es hatte Tauwetter gegeben und danach

erneut Frost. Alle Bäume glitzerten in der strahlenden Sonne wie Millionen funkelnder Diamanten, besonders über Goat Island.

Zum erstenmal in meinem Leben bot sich mir bei dieser Reise die Gelegenheit, die Vereinigten Staaten zu verlassen und über die „Internationale Brücke" zu den Niagarafällen in Kanada zu gelangen.

Auf Goat Island hatte ich ein unvergeßliches Erlebnis. Ich war auf der Insel umhergewandert und hatte mich etwas von den Fällen entfernt. Dort, wo der Niagarafluß sehr schnell strömt, bemerkte ich draußen im Strom einen riesigen Felsbrocken. Er schien eine gewaltige, unüberwindliche Barriere für die Wassermassen zu bilden, die stromabwärts gegen ihn anbrandeten. Er schien mir den unüberwindbaren Hindernissen zu gleichen, die uns so häufig im Wege stehen und unserem Voranschreiten Einhalt zu gebieten drohen. So manche lassen sich davon entmutigen und geben auf.

Aber nicht diese Wasser!

Die Wasser dieses Flusses wirbelten um den großen Felsbrocken *herum,* schlugen frontal dagegen und schwappten darüber hinweg. Sie suchten sich einen Weg, strömten vorbei und darüber hin und stürzten sich ihrem Ziel entgegen – über die Fälle zu den eiligen Stromschnellen und weiter in den Ontariosee. Die Wasser ruhten und rasteten nicht. Sie ließen sich nicht entmutigen. Sie gaben nicht auf. Sie fanden einen Weg um die unpassierbare Barriere herum, ihrem Ziel entgegen. Die Wasser gaben nicht auf!

Ich kam zu dem Schluß, daß auch ich Hindernisse überwinden und einen Weg an ihnen vorbei zu finden vermöchte, wenn die unbelebten, geistlosen Elemente dies konnten. Und ich habe mich oft daran erinnert, wenn das Weiterkommen schwierig wurde oder wenn ich versucht war, den Mut zu verlieren und aufzugeben.

Während meines Aufenthaltes bei den Niagarafällen besichtigte ich auch die vielbesuchte Shredded-Wheat-Fabrik. Wie stets am Ende einer solchen organisierten Besichtigungstour wurde den Gästen Shredded Wheat in der fabrikublichen Zubereitung serviert. Die kleinen Ballen hatten für mich sonst immer den Geschmack von Stroh gehabt, aber mit Bananenscheiben und süßer Sahne serviert und dazu eine gute Tasse Kaffee – das war ein Hochgenuß.

Besuch bei Elbert Hubbard

Da in meinen Aufenthalt in Buffalo ein freier Sonntag fiel, konnte ich mir eine vergnügliche persönliche Unternehmung leisten. Ich war bei zwei oder drei Gelegenheiten mit Elbert Hubbard zusammengetroffen, dem weltberühmten Schriftsteller, der sich als Autor, Verleger und Vortragsredner einen Namen gemacht hatte. Als Verleger gab Hubbard zwei überregionale Zeitschrifen mit literarischem Einschlag heraus – „The Philistine"

und „The FRA". Er brachte es fertig, den größten Teil ihres Inhaltes selbst zu schreiben.

Elbert Hubbard war kein scheues Veilchen. Er gestand gern, den größten Wortschatz seit Shakespeare zu besitzen. In seiner eigenen Rangliste amerikanischer Autoren seit den Tagen Washingtons, Franklins und Jeffersons setzte er sich selbst „bescheiden" an die erste Stelle. Wenn das Wörterbuch kein Wort enthielt, das ihm für seinen Fall passend erschien, so prägte er ein neues, das seinem Bedürfnis entsprach. Er trug halblanges Haar, einen großen breitkrempigen Hut und einen Künstlerknoten im Binder. Er verkehrte mit den Großen und den Beinahegroßen, er schrieb über sie Schmeichelhaftes – für einen Preis, der zu seinen Superlativen paßte.

Er schrieb „A Message to Garcia", ein Buch, das nach der Bibel die größte Auflage unter allen Veröffentlichungen jener Tage erzielte.

Einige Jahre lang hatte ich Elbert Hubbard regelmäßig gelesen. Ich las auf Anraten meines Onkels Frank Armstrong Hubbards Ausführungen über Stil, Sprachästhetik und Wortschatz, und ich las seine philosophischen Ideen, obschon mein Onkel mich davor warnte, mir seine Philosophie und seine Vorstellungen von Religion unbesehen einzuverleiben. Hubbard war ein Freidenker. Er schien einen großen Wissensschatz über Menschen, Methoden und Sachen zu besitzen – aber er hatte nicht die geringste Ahnung von geistlichen Dingen.

Und jetzt kam die Gelegenheit, diesen berühmten Weisen in seinem ebenso berühmten Roycroft-Gasthaus und den Werkstätten in East Aurora im Bundesstaate New York, etwas südlich von Buffalo gelegen, zu besuchen.

Den Vormittag verbrachte ich im Gasthaus mit flüchtigem Blättern in Büchern, Broschüren und Exemplaren von „The FRA" und „The Philistine". Nachdem ich im Gasthaus meine Mittagsmahlzeit eingenommen hatte, kam Elbert Hubbard herein. Er erinnerte sich, mich auf seinen Vortragsreisen in Chicago und Des Moines früher schon getroffen zu haben.

Er ging mir voraus auf die breite Veranda und begann damit, den Medizinball kreisen zu lassen. Soweit ich mich erinnere, waren wir vier Personen – Hubbard, seine Tochter Miriam, die etwa in meinem Alter war, und ein weiterer Gast. Einmal, als Hubbard nicht aufpaßte, warf ich ihm den großen Medizinball an den Kopf – und Tochter Miriam gab mir dies Kompliment bald darauf mit einem kräftigen Schlag zurück. Wir hatten großen Spaß.

Als nächstes führte Fra Elbertus, wie er sich selbst zu betiteln pflegte, mich und den anderen Gast zur Besichtigung der Roycroft-Werkstätten, wo Kunst- und Qualitätsdruckarbeiten ausgeführt wurden. Auf dem Weg

durch die Werkstätten nahm er eine in Leder gebundene Luxusausgabe von „A Message to Garcia", schrieb meinen Namen und sein Autogramm hinein und überreichte sie mir. Etwas später gab er mir eine Ausgabe seiner „American Bible", die er mit der gleichen Inschrift versehen hatte.

Als meine Mutter hörte, daß Elbert Hubbard eine neue, eigene Bibel herausgegeben hatte, war sie zutiefst schockiert – bis ich ihr die Sache erklärte. Nach Hubbards eigener Auslegung bedeutet das Wort „Bibel" einfach „Buch". Es kommt von dem griechischen Wort *biblia*, was nichts anderes als „Buch" bedeutet. Als bloße Vokabel hat es keinen geistlichen Sinn. Natürlich war Hubbards „American Bible" [Amerikanische Bibel] die Antwort eines Freidenkers auf die Heilige Schrift, in der er nichts weiter sah als eine Sammlung literarischer und religiöser Werke hebräischen Ursprungs.

Da die Bibel eine in Buchform zusammengefaßte Sammlung von unterschiedlichen Schriften ist, die von den verschiedensten Männern verfaßt wurden, hatte Hubbard eine Auswahl von Aufsätzen hervorragender Amerikaner, zu denen Washington, Jefferson, Franklin, Emerson, Lincoln – und natürlich Hubbard – gehörten, zusammengestellt. Einen kleinen Einblick in Hubbards Rangfolge bezüglich Wert und Bedeutsamkeit der Aufsätze dieser prominenten Amerikaner mag die Tatsache geben, daß etwas mehr als die Hälfte des Buches aus den Artikeln der anderen amerikanischen Autoren bestand, während die Schriften Hubbards die andere Hälfte des Buches füllten!

Irgendwo sind mir diese beiden Bücher, die Elbert Hubbard mir mit seinem Autogramm überreichte, in den Jahren seit 1933 abhanden gekommen.

Glücklich durch Arbeit?

Ins Gasthaus zurückgekehrt, rief Hubbard: „Alle herunter in den Keller!"

Hier durfte ich neben Mr. Hubbard gereinigte Idahokartoffeln in Seidenpapier einwickeln zur weiteren Verpackung in „Delikatessen-Kästen". Die Roycrofters priesen zu jener Zeit in ihren Publikationen diese „Delikatessen-Kästen" als Luxusgeschenke an. Es waren attraktive hölzerne Kästen, gefüllt mit vorzüglichen Gemüsen, Früchten, Nüssen und anderen „Leckerbissen".

Mr. Hubbard und ich plauderten miteinander, als er plötzlich zu kichern begann.

„Was ist denn so komisch?" fragte ich.

„Ich möchte zu gerne wissen, was Sie wirklich von mir denken", murmelte er. „Sie besuchen mich als mein Gast. Ich berechne Ihnen den vollen

Preis für das Mittagessen und versuche noch, Sie zu überreden, die Nacht als zahlender Gast in meinem Hotel zu verbringen. Und gleichzeitig stelle ich Sie zur Arbeit ohne Entgelt an."

„Wer war", fragte ich, „jener selbsternannte große Philosoph, der gesagt hat: ‚Gewinne dein Glück aus deiner Arbeit'?" Das gefiel ihm. Es war sein eigenes Zitat, das in seinen Zeitschriften oft genug wiederholt wurde.

Ich fuhr fort: „Einmal wollte ich versuchen, mir wirklich eine Meinung über Sie zu bilden, und fragte einen unitarischen Prediger, der Ihre Schriften gelesen hatte, ob er wüßte, was Ihre Glaubensinhalte seien. Er meinte, er wäre sich nicht sicher, ob Sie überhaupt einen Glauben haben, aber wenn, dann wäre er absolut sicher, daß er seinen Ursprung in Ihrer Brieftasche hätte."

„Ha, ha", dröhnte der Fra fröhlich, und dann antwortete er schnell: „Nun, jedenfalls fahre ich gut damit, nicht wahr?"

Nach etwa einer Stunde „Glücksgewinnung durch Arbeit" gingen wir in den Musiksalon im Erdgeschoß des Gasthauses. In diesem Raum, der drei Steinway-Konzertflügel beherbergte, fanden öfters am Sonntagabend Konzerte statt. Bis zum späten Nachmittag waren noch einige andere Gäste eingetroffen. Hubbard stellte fest, daß drei von uns Klavier spielen konnten. Wir verglichen unser Repertoire und kamen zu dem Schluß, daß wir alle drei nur eine Melodie aus dem Gedächtnis zu spielen vermochten, nämlich den Walzer „The Pink Lady".

Mit Elbert Hubbard, der schwungvoll und mit heftigen Armbewegungen wie ein Maestro die Führung übernahm, eröffneten die drei „Konzertpianisten" das Spiel, während die anderen sangen oder Walzer tanzten.

Als wir aufbrachen, drängte mich Hubbard erneut, über Nacht zu bleiben. Aber ich mußte am frühen Montagmorgen wieder an der Arbeit sein und nahm deshalb den Zug am späten Nachmittag zurück nach Buffalo.

Von Buffalo aus setzte ich meine Reise in östlicher Richtung fort nach Rochester, Syracuse, Rome, Utica. Ich habe wahrscheinlich auf dem Rückweg in einer Anzahl größerer und kleinerer Städte in Ohio, Indiana und Illinois Halt gemacht. Heute erinnere ich mich nicht mehr, ob ich es tat oder ob ich mit einem durchgehenden Zug zurück nach Chicago fuhr und von dort direkt nach Des Moines.

Mein Interview mit Henry Ford

Eigentlich hätte ich nun weiter nach Troy und Albany im Bundesstaat New York fahren sollen, aber am 5. Januar 1914 gab es ein sensationelles Ereignis in Detroit. Die Ford Motor Company erhöhte den Basislohn von 2,40 Dollar für den Neunstundentag auf 5 Dollar für den Achtstundentag. Die Sache machte im ganzen Land Schlagzeilen auf den Titelseiten der Zeitungen.

An jenem Tag war ich gerade in Utica im Bundesstaat New York angekommen. Dort erwartete mich ein Telegramm vom „Journal", sofort nach Detroit zu fahren und Henry Ford zu interviewen. Man wünschte eine Story über dieses Bombenereignis, basierend auf einem persönlichen Interview eines Vertreters des „Journal" an Ort und Stelle.

Der Fünf-Dollar-pro-Tag-Plan

In Detroit angekommen, trug ich mich im Hotel Statler ein – nein, wenn ich nochmals überlege, existierte das Statler damals noch nicht – ich ging ins Hotel Tuller und nahm dort ein Taxi zur Ford-Motorenfabrik, die damals im Highland Park gelegen war. Dort gab es ein mehrstöckiges Verwaltungsgebäude mit der Front zur Woodward Avenue, wie ich meine, und dahinter war die große Fabrikanlage.

Ich ging zur Rezeption, nannte meinen Auftraggeber und bat um ein Interview mit Henry Ford.

„Mr. Ford zu sprechen", antwortete der Mann am Empfang, „ist nicht schwierig, und wenn Sie es wünschen, kann ich ein Interview arrangieren. Wenn sich aber die von Ihnen gewünschten Informationen auf den neuen Lohnplan beziehen, muß ich Ihnen sagen, daß Mr. Ford selbst tatsächlich nicht so vertraut mit allen Einzelheiten ist wie Mr. John R. Lee, der Leiter der Personalabteilung. Sie müssen wissen, dieser ganze neue Plan stammt von Mr. Lee und seiner Abteilung. Er hat den Plan Mr. Ford und dem Verwaltungsrat vorgelegt, man hat ihn sich dort angesehen und gebilligt, das ist alles. Dann wurde er zurückgegeben an Mr. Lee zwecks Durchführung durch seine Abteilung. Mr. Lee ist der Mann, der alles darüber weiß."

Ich war dort, um die Tatsachen zu erfragen, nicht um zur Befriedigung meiner Eitelkeit sagen zu können, ich hätte ein persönliches Interview mit einem so berühmten Mann wie Henry Ford gehabt. Ich sagte deshalb, daß ich es vorziehen würde, mich mit Mr. Lee zu unterhalten.

Ich erinnere mich noch gut an meine ersten Worte und an seine Erwiderung.

„Mr. Lee", begann ich, „Sie bezahlen jetzt die höchsten Löhne in der Automobilindustrie – oder vielleicht sogar in der gesamten Industrie. Ich würde gern alle Tatsachen darüber erfahren."

„Nein, Mr. Armstrong", erwiderte Mr. Lee, „wir zahlen nicht die höchsten Löhne, im Gegenteil, wir zahlen die niedrigsten Löhne in der Industrie!"

„Aber", stotterte ich, „zahlen Sie nicht jetzt einen Basislohn von 5 Dollar pro Tag, während die anderen Fabriken nur etwa 3,5 Dollar pro Tag bezahlen?"

„Das stimmt genau", lächelte Mr. Lee, „aber trotzdem zahlen wir die

niedrigsten Löhne in der Automobilindustrie. Wir messen den tatsächlichen Lohn nicht nach den bezahlten Dollars, sondern nach der Höhe der Produktion, die wir für einen Dollar erhalten. Unser Verkaufsvolumen ist bei weitem das größte in der Industrie. Dies hat es uns ermöglicht, in die Produktion ein Fließbandsystem einzuführen. Die Ford-Wagenmontage beginnt am Anfang dieses Fließbandes. Jeder Wagen wird auf dem Fließband vorwärtsbewegt, und jeder Arbeiter montiert sein Teil. Am Ende des Fließbandes steht der fertige Wagen. Auf diese Weise können wir die Gangart der Produktion bestimmen. Weil jede Wageneinheit an jedem Mann vorbeiläuft, ist er gezwungen, innerhalb des Zeitraumes, der ihm zur Verfügung steht, bevor der Wagen vorbeigewandert ist, sein Teil zur Wagenmontage hinzuzufügen. Sie sehen, wir bestimmen tatsächlich das Tempo, in dem jeder einzelne arbeiten muß. Stillstand, Bummeln bei der Arbeit oder das Arbeitstempo verlangsamen ist nicht möglich. Wir bringen die stündliche Arbeitsleistung jedes einzelnen auf ein hohes Niveau.

Wir zahlen jedem Arbeiter etwa 43 Prozent mehr Lohn pro Tag, erreichen aber 100 Prozent mehr Leistung von jedem, d. h., wir zahlen nur 43 Prozent mehr Geld für 100 Prozent mehr Arbeit. Wie Sie sehen, zahlen wir also in unserer Industrie den niedrigsten Lohn für das, was wir aus der Arbeit unserer Leute BEKOMMEN."

„Wenn dieser Plan für die Fordgesellschaft so vorteilhaft ist, warum übernehmen ihn dann die anderen Automobil-Gesellschaften nicht?" fragte ich.

„Sie können es nicht", sagte Mr. Lee, „jedenfalls nicht bei ihrem augenblicklichen Produktionsvolumen. Wenn sie aber ihr Verkaufsvolumen auf ein Niveau bringen, das den Einsatz des Fließbandsystems ermöglicht, werden sie ihn natürlich übernehmen."

„Und was ist mit den Gewerkschaften?" fragte ich.

„Oh, wir haben mit ihnen nichts zu tun. Unsere Arbeiter können in die Gewerkschaft eintreten, wenn sie das wollen, aber sie haben keine Veranlassung, Gewerkschaftsbeiträge zu zahlen, wenn ihr Lohn bereits 43 Prozent über dem Gewerkschaftstarif liegt. Wir erkennen die Gewerkschaften in keiner Weise an, werden auch nicht mit ihnen verhandeln. Solange wir mit unserer Bezahlung so hoch über dem Gewerkschaftstarif liegen, haben wir einfach kein Interesse an ihnen."

Ich erfuhr, daß Mr. Lees Abteilung sogar die Haushalte der Beschäftigten kontrollierte und ihren Lebensstandard regelte und so die Männer zu Spitzenleistungen befähigte, um zusätzliche Produktionsvolumen erzeugen zu können.

„Aber", fuhr ich fort, „protestieren Ihre Arbeiter nicht gegen diese Einmischung und Regelung ihres ganz privaten häuslichen Lebens

– und auch gegen den Zwang eines derart scharfen Arbeitstempos?"

„Die Antwort darauf ergibt sich ausschließlich aus wirtschaftlichen Erwägungen. Natürlich müssen die Leute härter arbeiten und sich gewisse Eingriffe in ihr privates Familienleben gefallen lassen – aber genug von ihnen sind bereit, sich diesen Bedingungen zu unterwerfen, weil sie dafür fast 50 Prozent mehr Geld bekommen, als sie anderswo verdienen könnten."

Wenn ich mich nach 58 Jahren noch recht erinnere, war dies die Geschichte des 5-Dollar-pro-Tag-Plans, der seinerzeit eine echte Sensation darstellte.

Aber seine Zeit kam und verging. Andere Automobilfabriken expandierten und übernahmen das Fließbandsystem, und damit befand sich Ford mit anderen Gesellschaften auf der gleichen Ebene, soweit es die Arbeitssituation betraf. Ford wehrte sich noch viele Jahre gegen die Anerkennung der Gewerkschaften und gegen Verhandlungen mit ihnen, aber letzten Endes mußte die Gesellschaft sich doch dazu bereitfinden.

Mr. Lee bestand darauf, mich persönlich in seinem Wagen zu meinem Hotel zurückzubringen. Die Wagen der führenden Männer der Gesellschaft waren auf einem breiten Parkweg zwischen Verwaltungsgebäude und Fabrikationshallen abgestellt. Er ging mit mir zu einer kurzen Betriebsbesichtigung. Als wir zum Parkplatz zurückkamen, sahen wir Henry Ford, der einige Meter entfernt gerade in seinen Wagen stieg. Mr. Lee entschuldigte sich für einen Augenblick, er wolle nur ganz kurz etwas mit Mr. Ford besprechen. So konnte ich Mr. Ford zwar sehen, habe ihn aber nicht persönlich kennengelernt.

Christus als Schöpfer

Viel später, als ich die Bibel verstehen lernte, drängte sich dieses Erlebnis wieder in meine Erinnerung als anschauliches Beispiel für die biblische Aussage, daß Gott der Allmächtige zwar der eine höchste Schöpfergott ist, daß aber alles, was ist, durch Jesus Christus gemacht wurde (Joh. 1, 3; Kol. 1, 16).

In Epheser 3, 9 (Luthertext-Jubiläumsbibel) ist zu lesen, daß Gott alles *durch* Jesus Christus geschaffen hat. Henry Ford war zu Lebzeiten der Fabrikant bzw. Hersteller der Ford-Automobile. Aber bei meinem Besuch der Fordwerke sah ich Mr. Ford in einem ordentlich gebügelten Straßenanzug. Seine Angestellten waren es, die die eigentliche Arbeit der Automobilfabrikation erledigten. Sie taten es für ihn – auf seine Anweisung. Und sie taten es mit Werkzeugen, Maschinen und elektrischer Energie.

Nicht anders ist es mit Gott, dem höchsten Schöpfer. Er delegierte die mit dem Schöpfungswerk verbundene eigentliche Arbeit an den, der später

Jesus Christus wurde – an den, der als „Logos" bzw. das Wort bezeichnet wird –, an seinen Sprecher. Und er, Christus, bediente sich der *Energie* des heiligen Geistes. In 1. Mose 1, 2 ist zu lesen, daß der Geist Gottes auf dem Wasser schwebte. Er, Christus – das Wort – *sprach*, und es geschah (Psalm 33, 9).

Autobiographie laufend niederschreiben

An diesem Punkt möchte ich einige Ratschläge geben, wie man eine Autobiographie schreiben sollte. Man sollte nicht damit warten, bis man 65 ist, sondern bereits im Kindesalter daran zu schreiben beginnen. Man sollte alles Erlebte niederschreiben, solange es noch frisch im Gedächtnis ist. Natürlich hat diese Methode auch ihre Nachteile. Zum Zeitpunkt des Geschehens kann man nicht wissen, was in späteren Jahren noch als herausragendes Ereignis wichtig und interessant sein wird, und wahrscheinlich wird man ungefähr fünfzigmal soviel aufschreiben, wie man am Ende brauchen kann.

Aber ich finde es auch ziemlich mühselig, wenn man versucht, später alles in der Rückschau niederzuschreiben. Vieles erscheint dann recht verworren. Als ich begann, über meine Reisen als „Ideenmann" zu schreiben, war ich überzeugt, daß mich die erste Reise zunächst westwärts bis Grand Island, Nebraska, führte, dann nach Süden durch Kansas, Oklahoma und Texas, hernach in östlicher Richtung durch Louisiana und Mississippi und schließlich durch Alabama, Tennessee und Kentucky nach Norden. Ich begann es so niederzuschreiben, aber dann merkte ich, daß es nicht stimmte. Und dann kam mir von irgendwoher aus diesen geheimnisvollen Gedächtnisfalten wieder die Erinnerung, daß die erste Reise jene war, die mich in den Staat New York und zurück führte. Also mußte zunächst dieser Teil niedergeschrieben werden.

Jetzt scheint es mir sogar so, als hätte ich meine Tätigkeit als „Ideenmann" schon früher begonnen, als ich geglaubt habe, und daß die Zeit im Setzraum der „Successful-Farming"-Druckerei, wo ich mit dem Umbruch der Zeitschrift beschäftigt war, irgendwo zwischen diesen Reisen, die ich im Auftrag der Redaktion unternahm, gelegen haben muß. Wie dem auch sei, ich bemühe mich sehr um Genauigkeit, und in der vorliegenden Form ist mein Bericht in etwa genau.

Wenn ich die Namen der meisten Städte, die ich besucht habe, erwähne, so liegt das in der Tatsache begründet, daß die „Plain Truth" überall in diesen Städten Leser hat, und ich könnte mir denken, daß es diese Leser unserer Zeitschrift interessieren wird, daß ich ihre Heimatstadt kenne. Ich glaube, ich weiß noch die Namen der meisten Hotels, in denen ich dort übernachtet habe.

Ich werde Frühaufsteher

Die zweite Ideentour begann einige Tage, nachdem ich Anfang Januar 1914 nach Des Moines zurückgekehrt war. Sie führte mich nach Atlanta, Georgia, an der Atlantikküste hinauf nach Virginia und von dort zurück. Ich habe noch verschiedene Erlebnisse von dieser Reise im Gedächtnis, und einige sind vielleicht berichtenswert.

Ich reiste einige Tage lang auf einem großen Flußdampfer den Mississippi hinunter.

Zunächst war mein Ziel Davenport in Iowa; unterwegs legte ich Aufenthalte ein in Iowa City und anderen Städten, die am Wege lagen, immer auf der Suche nach neuen Ideen, und dann reiste ich per Flußdampfer nach Muscatine, Ft. Madison und Keokuk in Iowa, wo das Schiff in den Schleusen des großen Dammes abgesenkt wurde; in Quincy, Illinois, war das Ende der Flußdampferreise gekommen, ein zu jener Zeit interessantes Erlebnis.

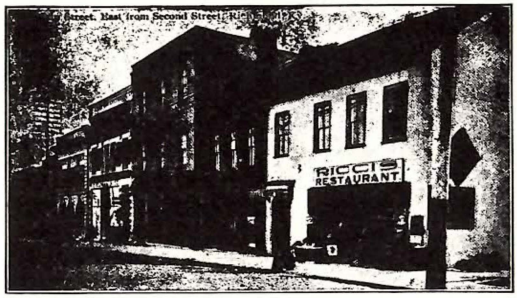
Mein Reiseprogramm führte mich als nächstes durch Illinois nach Springfield, Decatur und Mattoon, und dann nach Terre Haute in Indiana und weiter in südlicher Richtung nach Vincennes und Evansville, dann nach Henderson und Hopkinsville in Kentucky. Im Hotel in Hopkinsville, so erinnere ich mich, gab man mir die „Hochzeitssuite", die offenbar der ganze Stolz des Hotelpersonals war. Dieser große, ziemlich altmodisch ausgestattete, aber pompös herausgeputzte Raum wurde wohl für besonders vornehm gehalten. Nach Aufenthalten in Clarksville und Nashville, Tennessee, blieb ich eine Nacht, an die ich mich lebhaft erinnere, im Hotel Patton in Chattanooga.

Damals schlief ich so tief und fest, daß ich am Morgen immer viel Selbstüberwindung aufbringen mußte, um zeitig aufzustehen. Ich hatte eine Menge über das Leben großer und erfolgreicher Männer gelesen, und alles deutete darauf hin, daß sie samt und sonders Frühaufsteher gewesen waren.

Ein altes amerikanisches Sprichwort lautet: „Der erste Vogel am Morgen findet den Wurm". Nicht daß ich mir etwas aus Würmern machte, aber ich wollte ein erfolgreicher Mann werden, und Selbstdisziplin ist dafür die Voraussetzung. Ich war entschlossen, ein gewohnheitsmäßiger Frühaufsteher zu werden. Da ich nicht ständig darauf angewiesen sein wollte, mich von den Hotelangestellten wecken zu lassen, besonders nicht in den Kleinstadthotels, hatte ich mir einen Reisewecker gekauft, den ich immer bei mir trug.

Aber ich stellte verschlafen den Wecker ab, drehte mich um und schlief wieder fest ein. Deshalb faßte ich einen Entschluß. Bevor ich mich im Hotel Patton zur Ruhe begab, rief ich nach einem Hotelboy.

Mr. Herbert W. Armstrong mit 23 Jahren.



SCENE ON MAIN STREET; RICHMOND, KENTUCKY

on the platform, from S. R. & Co., order No. G620333.

Mrs. Patty Rhodes, had a big roll of rugs from Sears Roebuck & Company. Walter O. Parkes had some groceries, and the freight agent told me he bought all his groceries from Montgomery Ward & Company. I inquired at the groceries, and none of them seemed to sell him anything but an occasional emergency order.

Mrs. Sarah Morris had a barrel of dry goods and "other merchandise" from the King Manufacturing Company of St. Louis.

The freight agent told me that I missed the heavy end of the day's business by not coming in the morning, as the bulk of the freight came in the morning and was delivered at noon. So this only includes a light half day's business. He says there is never a single day that considerable goods does not come through from mail order houses, and told me that the merchants had no conception of the extent of it. He says there are a number of well-to-do people in town and in the country, who buy **everything** from mail order houses. And only the large shipments come through the freight office. The bulk of the mail order business goes through the post office.

From the freight depot, I went over to the express office. There, I found one package from Sears Roebuck for Mrs. Ora Hackett, R. F. D. 3. The weight of the box was marked 17 pounds, but I could not tell the nature of the contents, nor the value. But the express agent told me that they get very few parcels from mail order houses. They used to get them by the hundreds, he says, but since the parcel post, they seem to all got through the post office. However, he has noticed that in the last few months the number seems to be increasing considerably, and the catalog concerns seem to be using express more. Since the parcel post came, they have been averaging about a dozen packages a month. These evidently, are in the cases where the customer specifies on her order that she wants the goods to come by express.

By the way, every customer listed above was well known to the merchants, and all are very desirable customers, too.

From a little investigating, I discovered that the Sears Roebuck catalogs are delivered in town by a furniture dealer! His store is away from the business section, down on a side street by the station, but he is a retail merchant. I called on him and he was perfectly willing to talk. He says the catalogs are shipped by freight, in two boxes, to him and a list of the Sears Roebuck customers is also sent him. He is paid 10 cents each for delivering these catalogs to the list furnished. The number is one hundred. This is Sears, Roebuck & Company only, and **inside the town limits only.** The rural catalogs go by parcel post. He says that the list differs slightly each time but that the changes in the names are very few, indicating that Sears Roebuck hold their customers. He says that they are delivered only to **customers,** and that if a family has a catalog, and does not order from it, they stop delivering catalogs to that party. So Sears Roebuck alone have one hundred regular customers inside the limits of Richmond. His excuse for delivering them is that they would be delivered anyway, and that he drives around in his wagon, labeled "Furniture," in addition to his name. Imagine the impression upon the people of that town to see a retail merchant, driving his delivery wagon around town, peddling Sears Roebuck catalogs. What are the people going to think? Well, I went far enough in this investigation to find out what they think. He delivers the catalogs twice a year.

There are four banks in town, and they told me that the business is about as evenly divided as it could be. The cashier of one of the banks told me that if I secured the amount of drafts issued to mail order houses by one bank, and multiply it by four, I would be within a dollar of the correct figure. He was too busy to get this information for me, so I went to another bank.

They told me the same thing. I figured up the amount [illegible] his figures [illegible] ever, I re[illegible] dollars f[illegible] orders to [illegible] each, and [illegible] he said th[illegible] going to m[illegible] that some [illegible] more than t[illegible] ever, it is [illegible] at least $1,6[illegible]

I went to [illegible] add up the [illegible] and the amou[illegible] under. He a[illegible] practically the [illegible] also, the perso[illegible] were at least te[illegible] informed me th[illegible] munity devoting [illegible] medicines from [illegible] country. Every [illegible] for fifty dollars [illegible] Also, he says ther[illegible] Richmond, solicitu[illegible] to house. They s[illegible] concern in lumps [illegible] They do not appea[illegible] to this, however, th[illegible] dollars or so a month [illegible] is one of the houses, [illegible] the banker jotted th[illegible]

This is all outside [illegible] vassers and peddlers [illegible] here the same as in ar[illegible]

Here is some more in [illegible] this banker. The post [illegible] daily remittance to the [illegible] and Washington. The [illegible] amounts in excess of a c[illegible] money order business. [illegible] the local post office in [illegible] certain amount, is sent [illegible] It is sent in the form of dr[illegible] bank. The average draft i[illegible] dollars a day.

Post Office Info

Now, I also have some [illegible] formation from the post offi[illegible] strict about giving out infor[illegible] narily it would be impossib[illegible]

Five hundred money orders [illegible] Monday before Christmas.

They issue money orders t[illegible] $250 per day.

There is a steady increase i[illegible] money orders issued.

Concluded on page 5

SCENE ON MAIN STREET; RICHMOND, KENTUCKY

Eine Reihe Artikel, die im „Merchants Trade Journal" veröffentlicht wurden — als Ergebnis von Mr. Armstrongs Informationsreisen als „Ideenmann".

HANTS TRADE JOURNAL
the First of Each Month By W. J. PILKINGTON, at Des Moines, Iowa, $3.00 Per Year
Copyrighted 1915, by Merchants Trade Journal
DES MOINES, IOWA, APRIL, 1915 NUMBER FOUR
Office as Second Class Matter

ournal's Special Investigator's eport—Richmond, Kentucky

Continued from March

By H. W. Armstrong

ching up his report month, we find Mr. the country to in- Mr. Armstrong ry in different direc- The order should bear ds this report, that he ld the people inter- ld remember that Mr. ts, and the opinion of s of the city of Richmond, ds with these opinions ns and prejudices expressed by the

from last month, Mr. Arm- H. H. W. Lives about three Big groceries at Richmond, ay here—Whitehall, a country miles the other way from ntland stores. These other places away than Richmond, and just Sears-Roebuck catalog Had a Sears-Roebuck catalog that the goods were unsatisfactory, ought there since. Has one mail now. Thinking of buying a baby Hillman Furniture Company. Mrs. the way the carriage was described, ing how it was made for all conditions showing that it was the vivid that appealed to her. Says the Rich- are higher priced than the Says that many of them are Seems to distrust the Rich- sales, with goods at half price, knows that they are not selling at half price as they advertise. Wouldn't as she was certain that they at the kind in their ads, and says that truthful in their ads, and says that usually goods at greater reductions than Attitude very unfriendly Richmond gives.

Farmer No. 2. A. E. D. The people here Richmond merchants. A little girl. She says to be a Montgomery Ward catalog and order Trade some at Richmond, all from it. Reasons not given as the girl ments of National Cloak and company. know.

Farmer No. 3. Mrs. I. and another farmer, Lexington. Mrs. I. and another farmer, give his name, calling at the home. Lexington as one of the most prosperous families in this community. Says Richmond, because it is the most convenient place. Says they buy groceries in Richmond, because it is handy to pick from. Says she can't get things made at Richmond that are as good as she gets at Lexington. Says she can't get as little as possible for her butter and eggs and produce, and then turn right around and sell it at an advance of twenty-five to thirty cents, on all they can get. Seems to think this marking up goods is outrageous, indeed ing she has no conception of the cost of doing business in a retail store. The man chimed in and claimed that Richmond is the highest place in Kentucky to buy. The woman says, "We can't always get to Lexington, so we go to Richmond occasionally." Think of a statement like this, when she lives three miles from Richmond and twenty three from Lexington. Says some of the merchants in Richmond seem to think they own the farm people and that it is their duty to trade any length of time with any merchant they happen to have business with. Says that if you trade any length of time with you. He says this is a free country, and he believes in trading where he can "do the best." She says they trade where they please, and are under no obligation to trade in Richmond or any place else. Attitude decidedly unfavorable toward Richmond merchants.

Farmer No. 4. W. J. M. Buy at Richmond, Lexington, Winchester, Whitehall, etc. Says Richmond is the deadest town she knows of. Says that she hates to go there and seldom does. Says there is no attraction of any kind—nothing going on. Says they are higher priced than in the larger cities. Doesn't patronize mail order houses much, as she bought an order once and got "stung."

Farmer No. 5 Mrs. M. C. H. and **Farmer No. 6.** G. C. C. These two were together at Mr. H's home. Mrs. H. and Mr. C. say that merchants in Richmond are the highest priced in Kentucky. They are interested in themselves only. They take no interest in the farmer for is to make all the profit they can from him. Mr. C. says you can't cross a street in Richmond without getting your ankles muddy, to which Mrs. H. nodded. I know this to be true, myself. This bank, and wanted them to buy from Sears-Roebuck for goods she did not want. They refused to cash it because the teller didn't want to be bothered. She went up the street to another bank, where she then walked right back to the State bank, took out all her money and deposited it in the other bank. She says that this illustrates how accommodating some of the merchants are. She says that anyone who has any money to spend goes to Lexington. Says that Richmond is Both these families by many more away from home than at home. Both say that Richmond of away behind the times, as to appearance of the town, the stores, and the goods carried.

Mrs. C. says that five or six of the farmers have been talking of getting a crowd of the farmers together and agreeing to stay away from Richmond for a certain period to teach them a lesson. The merchants except to seem to be interested in the farmer's business. Says they never fix up their stores or the town, and that they need to be taught a lesson. If some of those merchants could have heard these people talk—and in all seriousness—it would have made their blood boil, for they talked like they meant it. When I assured them that the information was confidential, and that their names would be protected, they both said that they did not care nothing their business, nor because she who knew what they said, nor how they felt.

Mrs. H. buys all her clothes of the National Cloak and Suit Company and also buys of the Standard Mail Order House. Says Sears-Roebuck's goods are splendid. They have more confidence in the goods than in the goods they can get the mail order houses. Then, they again said that the town is dead, that there is nothing there to draw people, no social life, etc. I asked them if it was because of no saloons and they said that that was not what they referred to—they mean clean, active social life participate in. Then, they think that farmers like to send their children in to

Farmer No. 7. J. T. W. I noticed two mail order catalogs on the center table on entering this house. Mrs. W. says she "trades in Richmond about as much as in Lexington." Has relatives in Richmond, which takes her there occasionally. Has one grievance with the Richmond merchant she wanted to tell about. Her husband went to Richmond one Saturday for a carpet. He waited an hour, didn't get waited on, and finally came home without the carpet. A mail order house got the order. They are not trading at that store now. Says she likes to trade in Lexington because the stores are nicer, it is farther away, because the clerks are only com- more up-to-date, and because she is the more polite and prompt. This, however, is the only complaint I had on Richmond clerks, as I asked several who said that they are as courteous in Richmond as Lexington. This does not seem to be the chief complaint.

Says the prices are about the same either place. Says she trades at Richmond as a matter of convenience, and because she is there anyway to see her relatives, not because they have come after or solicited her business, nor because she likes the town or the stores. She trades in Lexington, however, because she likes to trade there. She says she considers the Richmond merchants as back numbers, and that she does not like to do business with a back number. Does not belong to a Larkin Club, but has had plenty of invitations to join, showing that the community is thoroughly canvassed.

Farmer No. 8. Mrs. R. They live in a fine home and everything indicates they buy the very best of merchandise.

Buys everything in Lexington except some little minor purchases which are bought at Richmond. The reason is that she can get a better selection there, and likes the stores better, because they are more up-to-date.

Says she considers Richmond her town, and prefers to patronize home merchants if she could get what she wants. Has the opinion that Richmond merchants do not carry the grade of goods that other like towns do.

Culver Pictures

Elbert Hubbard an Bord der Lusitania. Mr. Armstrong traf den berühmten Philosophen bei verschiedenen Gelegenheiten und unterhielt sich mit ihm.

Oben links: Mr. Armstrong und seine Mutter auf der Farm von deren Schwester und Schwager.

Oben rechts: Frank Armstrong, der Onkel von Herbert W. Armstrong, als junger Mann.

Rechts: Mr. Armstrong, Anfang der Zwanziger, auf einem Rendezvous, wo eine Freundin dieses Bild von ihm machte.

Das obere Foto zeigt Mr. Armstrong, im Alter von 19 Jahren, vor dem Depot in Wiggins mit dem Grundstücksmakler der Stadt und dessen Kind.

Das untere Foto zeigt Mr. Armstrong vor dem Haus von Mr. Stapp in Wiggins, Januar 1912.

„Bist du früh um sechs schon im Dienst?" fragte ich ihn.

„Ja, Sir – da bin ich hier", versicherte er mir.

„Also gut. Siehst du dort auf der Kommode den halben Dollar?"

Seine Augen glänzten. Damals war das übliche Trinkgeld ein Zehncentstück. Ein halber Dollar wär ein ganz besonders hohes Trinkgeld.

„Du klopfst um sechs Uhr so lange an meine Tür, bis ich aufmache und dich hereinlasse. Dann bleibst du hier, bis du sieht, daß ich mich anziehe, und der halbe Dollar gehört dir."

Sie können sicher sein, daß ich mich am folgenden Morgen um 6 Uhr nicht wieder umdrehte und weiterschlief. Diese Methode war so erfolgreich, daß ich sie so lange beibehielt, bis mir das Frühaufstehen zur Gewohnheit geworden war. Dies war ein weiteres Beispiel dafür, wie ich mich selbst zwingen, antreiben mußte, um zu tun, was getan werden mußte, statt einer Neigung oder einem Impuls nachzugeben.

Seidenhandschuhe

Diese Reise hatte ich Anfang Januar angetreten, gleich nachdem ich aus dem Bundesstaat New York zurückgekommen war. In Iowa hatten wir im Winter zur Vervollständigung des Anzugs Glacehandschuhe getragen. In Atlanta war es für Glacehandschuhe zu warm. Ich weiß jetzt nicht mehr genau, ob dort überhaupt Handschuhe nötig waren. In Südkalifornien würde niemand daran denken, Handschuhe zu tragen, und in Atlanta ist es nicht wesentlich kälter. Wahrscheinlich ging es überhaupt nicht um kalte Hände, sondern mehr um elegantes Aussehen, jedenfalls kaufte ich mir dunkelgraue Seidenhandschuhe mit drei schwarzen Steppstreifen auf dem Handrücken. Wenn Eitelkeit das herausragende Charakteristikum der menschlichen Natur ist, so hatte ich mein Teil menschlicher Natur. Vermutlich fühlt ein Pfau sich so, wie ich mich damals fühlte.

In Atlanta stieg ich im Hotel Wynecoff ab, einem schmalbrüstigen, aber sehr hohen Gebäude, welches vor einigen Jahren durch einen schlimmen Brand traurige Berühmtheit erlangte. Ich weiß noch, daß ich dort übernachtete, weil es „feuersicher" war.

Auf der Rückreise Richtung Norden legte ich bei der Suche nach verkaufsfördernden Ideen Aufenthalte in Gainesville, Georgia, und dann in Greenville, Süd-Carolina, ein. In der Nähe von Greenville gab es eine berühmte, rustikal eingezäunte Ranch. Zusammen mit anderen reisenden Herren nutzte ich den arbeitsfreien Sonntag, um den Tag auf dieser ungewöhnlichen Ranch zu verbringen. Ich habe noch ein oder zwei Fotos von dort.

Dann ging es weiter nach Spartanburg, Charlotte und Greensboro in Nord-Carolina und nach Lynchburg, Virginia, von wo aus ich nach Westen

zurückfuhr. Unterwegs machte ich Halt in Roanoke, dann in Bluefield, West Virginia, und dann fuhr ich weiter nach Ironton und Portsmouth, Ohio. Die nächsten Stationen waren Chillicothe, Columbus, Springfield, Piqua und Dayton in Ohio.

Rauch kann man nicht schmecken

In Richmond, Indiana, verbrachte ich einen weiteren Sonntag. Am Nachmittag entspann sich im Zwischenstock des Hotels ein Streit zwischen fünf oder sechs Hotelgästen.

Einer machte die lächerlich und dumm erscheinende Bemerkung, man könne Rauch nicht *schmecken.* Die anderen lachten ihn aus.

„Sie sind verrückt", rief einer. „Schließlich behaupten alle Zigarren- und Zigarettenhersteller in der Werbung, ihre Sorte schmecke besser!"

„Klar", antwortete der „verrückte" Bursche, „aber es stimmt nicht. Tabakrauch kann man nur riechen – nicht schmecken!"

Er schlug ein Experiment vor. Wir gingen zum Verkaufsstand und kauften jeweils zwei gleiche Zigarren von etwa drei verschiedenen Sorten, und dann gingen wir in den Zwischenstock zurück. Der erste Zweifler sollte nacheinander zwei vollkommen identische Zigarren in den Mund bekommen, von denen nur eine angezündet werden würde. Man verband dem Mann die Augen, und ein anderer hielt ihm die Nase zu, damit er nicht riechen konnte. Dann wurde ihm die brennende Zigarre zwischen die Lippen geschoben.

„Jetzt sagen Sie uns, welche Zigarre Sie im Mund haben – die brennende oder die nicht brennende. Los, paffen Sie. Sagen Sie uns, welche Zigarre es ist!"

Das Versuchskaninchen paffte zwei- oder dreimal kräftig.

„Ach was", rief er aus, „das ist doch kindisch. Warum soll ich an dieser Zigarre paffen? Sie brennt doch nicht. Es kommt kein Rauch raus."

Die Binde wurde von seinen Augen genommen, und er war verblüfft, als er merkte, daß er qualmte wie ein Schornstein!

Das Experiment wurde von zwei oder drei anderen wiederholt, sowohl mit Zigarren als auch mit Zigaretten. Wir ließen uns alle überzeugen, daß man Rauch nicht schmecken kann – aber vielleicht denken Sie, wir wären alle verrückt gewesen! Jedenfalls fällt es mir seitdem schwer zu glauben, daß die Zigarettensorte irgendeines Herstellers „besser schmeckt" als eine andere – aus dem einfachen Grunde, weil ich mich davon überzeugt habe, daß Rauch überhaupt nicht zu schmecken, sondern nur zu riechen ist! Und das meine ich wörtlich!

Nachdem ich Muncie, Anderson, Indianapolis und Lafayette in Indiana besucht hatte, fuhr ich über Chicago nach Des Moines zurück.

KAPITEL 5

Erste Erfahrungen in der Meinungsforschung

Irgendwann im April 1914 ging meine Reise als „Ideenmann" von Des Moines nach Atlanta und zurück zu Ende. Das war der Zeitpunkt, zu dem mir die Verantwortung für die „Aufmachung" bzw. den Umbruch des „Merchants Trade Journal" übertragen wurde. Ich berichtete zu Beginn des vorigen Kapitels darüber. Diese Tätigkeit, die ich an einem Schreibtisch im Setzraum der „Successful-Farming"-Druckerei ausübte, währte sechs oder sieben Monate. Sie wurde bisweilen unterbrochen durch die Arbeit an Werbetexten, die ich im Auftrage der Kunden unserer Service-Abteilung verfaßte.

In zwei Wochen maschineschreiben lernen

Es war etwa Anfang November 1914, als ich zur nächsten und letzten Reise als „Ideenmann" aufbrach. Diesmal sollte ich weit nach Westen fahren, bis Grand Island in Nebraska, dann im Zickzackkurs Richtung Süden nach Houston, Texas, dann ostwärts nach Birmingham, Alabama, schließlich nach Detroit im Norden und dann zurück nach Des Moines.

Anfang desselben Jahres war die erste Kofferschreibmaschine auf den Markt gekommen. Nur sechs Monate später überreichte mir Mr. Boreman eine solche kleine Corona.

„Herbert", sagte er, „hier ist eine der neuen Reiseschreibmaschinen. Von jetzt an möchten wir alle Ihre Ideenberichte in getippter Form bekommen."

„Aber", protestierte ich, „ich kann doch überhaupt nicht tippen! Ich brauche mit dem Ding eine Woche, um den Bericht eines einzigen Tages darauf zusammenzuklopfen."

„Das ist nun allerdings *Ihr* Problem", grinste Mr. Boreman. „Wenn man etwas zustande bringen will, muß man sich dazu *zwingen.* Meist kommt man erst dazu, etwas in Angriff zu nehmen, wenn es nicht mehr zu umgehen ist. Ich glaube, für Sie wird es unumgänglich sein, tippen zu lernen – und zwar *schnell!* Denn wir erwarten von Ihnen, daß Sie alle Aufzeichnungen und Berichte auf dieser kleinen Corona tippen, und wir erwarten auch, daß alles immer *pünktlich* hier eintrifft!"

Was für eine Aufgabe!

Aber mein Ehrgeiz war *angestachelt!* Eilig beschaffte ich mir ein Lehrbuch. Allerdings sah ich sofort, daß mir nicht genug Zeit blieb, um mit allen acht Fingern und zwei Daumen tippen zu lernen, wie es dieses Buch lehrte. Ich warf das Buch beiseite und übte auf meine eigene Weise mit den ersten beiden Fingern jeder Hand und hin und wieder einem Daumen für die Zwischenraumtaste.

Ich reiste nun westwärts über Atlantic und Council Bluffs, Iowa, nach Omaha, Fremont, Columbus und Grand Island, Nebraska.

In Columbus begegnete mir im Hotel Evans ein Mann, der eine verblüffende Ähnlichkeit mit Elbert Hubbard hatte. Er trug sogar das Haar halblang und einen Künstlerknoten im Binder sowie einen breitkrempigen Hut. Er schien sich geschmeichelt zu fühlen, als ich ihm sagte, er sei Hubbards Doppelgänger und ich sei in Roycraft Inn zu Gast gewesen und kenne den berühmten „Weisen von Ost-Aurora" persönlich. Ich habe den Namen dieses Mannes vergessen, aber wenn ich mich recht entsinne, war er Senator eines Bundesstaates.

Auf meiner Suche nach interessanten und von Kaufleuten erfolgreich praktizierten Ideen wurde ich während dieser Reise außergewöhnlich fündig. Das Hintergrundmaterial für interessante und nützliche Artikel im „Journal" kam viel schneller zusammen, als ich mit meinem „Such-und-Tipp-System" zu Papier bringen konnte. Bis spät in die Nacht suchte ich die Buchstaben und hämmerte auf der Tastatur. Unterwegs im Zug zur nächsten Stadt tippte ich mit der Maschine auf den Knien. Aber meine Notizen stapelten sich.

Von Grand Island ging es durch Hastings und St. Joseph nach Kansas City, wo ich Sonnabend abend ankam. Jetzt wurden meine Anstrengungen nahezu verzweifelt. Ich wußte, meine Berichte von dieser Woche mußten am Montag beim „Journal" sein. Ich ging zum alten Hotel Baltimore, das damals das erste Hotel in Kansas City war, jetzt aber längst nicht mehr steht, und verbrachte die ganze Nacht mit fieberhaftem Buchstabensuchen und Tastendrücken auf meiner kleinen Corona. Zwischendurch ging ich zwei- oder dreimal in ein während der Nacht geöffnetes Restaurant und trank Kaffee. So plagte ich mich bis Sonntag nachmittag, dann konnte ich meinen Wochenbericht endlich zur Post bringen.

Am frühen Montagmorgen ging es weiter nach Lawrence, Topeka, Hutchinson, Wichita und Arkansas City in Kansas; dann durch Oklahoma mit Aufenthalt in Blackwell und dann Enid. Ein Onkel, der ältere Bruder meiner Mutter, war Fahrkartenverkäufer in Goltry, Oklahoma, etwa zwanzig Meilen westlich von Enid, und ich konnte einen Abendzug nach Goltry und am nächsten Tag einen Zug zurück nehmen und so den Abend zu einem Besuch von Verwandten nutzen, die ich jahrelang nicht gesehen hatte.

Indianer!

Das nächste Ziel war El Reno. Und dort sah ich zum ersten Mal in meinem Leben echte Indianer! In den Zehncentläden und Kaufhäusern konnte man stämmige Indianersquaws sehen, die sich, weil sie müde waren, einfach mitten im Durchgang auf den Boden hockten, wo sie sitzen blieben, bis sie ausgeruht waren. Die anderen Kunden mußten sich entweder vorbeizwängen, sofern das möglich war, oder einen anderen Gang benutzen. Draußen auf der Hauptstraße sah ich etwas Knallrotes blitzschnell vorbeiflitzen, eine Staubwolke aufwirbelnd.

„Was in aller Welt war das?" fragte ich verwundert.

„Oh, das war ein junger Indianer, der gerade von der Carlisle-Universität zurück ist", sagte mir ein Einwohner. „Er hat kürzlich von der Regierung eine größere Abfindungssumme bekommen und für das teuerste rote Rennauto ausgegeben, das er auftreiben konnte. Seit er aus dem College zurück ist, ist er in den Zustand eines Halbwilden zurückgefallen und rast mit seinem Auto wie ein Verrückter über die Hauptstraße."

Es war wieder ein Sonnabend abend, als ich in Oklahoma City ankam, das Heft prall voll Notizen über neu entdeckte Ideen. Wieder plagte ich mich die ganze Nacht hindurch mit der Reiseschreibmaschine ab. Aber allmählich fanden meine vier Finger die richtigen Tasten wie von selbst, und von dieser Zeit an gelang es mir, mit der Niederschrift meiner Berichte auf dem laufenden zu bleiben. Ehe diese dreimonatige Reisetour zu Ende war, tippte ich mit einem Tempo, das die meisten gelernten Schreibkräfte nicht erreichen.

Und in dieser Minute wird mir eigentlich erst richtig bewußt, daß ich auch heute noch mit denselben vier Fingern diese Zeilen heruntertippe. Nur ist es mir jetzt vergönnt, die Tasten einer großen elektrischen Schreibmaschine anzuschlagen.

Aber das heute weltweit operierende Unternehmen begann einst im Jahre 1927 mit der Niederschrift von Artikeln auf einer dieser ersten Reiseschreibmaschinen vom Typ Corona. Bescheidener hätte der Anfang kaum sein können. Aber zu diesem Teil der Geschichte kommen wir später.

Am frühen Montagmorgen fuhr ich von Oklahoma City nach Chickasha, einer anderen Stadt in einem Indianerreservat, und dann nach Ardmore. Als nächstes folgten Gainesville, Ft. Worth und Dallas, Texas. Den Thanksgiving Day [Erntedanktag, Nationalfeiertag in den USA, der vierte Donnerstag im November] verbrachte ich im Hotel Adolphus in Dallas.

Damals zeigte das Adolphus in Dallas architektonisch das Erscheinungsbild einer etwas kleineren Schwester des Hotel Blackstone in Chicago.

Heute ist es durch die inzwischen hinzugekommenen Anbauten um ein Mehrfaches größer. In jener Zeit war das Hotel Blackstone in Chicago das vornehmste Hotel Amerikas, vielleicht mit Ausnahme des Waldorf-Astoria in New York. Allgemein wurde davon gesprochen, daß am Abend kein Gast den großen Speisesaal des Blackstone betreten durfte, wenn er nicht in korrekter Abendkleidung erschien; und der bekannten Diva Mary Garden soll nach einer Abendvorstellung im Blackstone-Theater der Zutritt verwehrt worden sein, weil sie nicht in formeller Abendrobe war.

In einer Stadt von nicht viel mehr als 100 000 Einwohnern, wie es Dallas damals war, brachte es das Hotel Adolphus in jenen Tagen fertig, eine Atmosphäre zu schaffen, die der des Blackstone nahezu gleichkam.

In dem großen, üppig mit Plüsch und Zierrat ausgestatteten Speisesaal kümmerten sich ein „Maitre d'Hotel", zwei oder drei Oberkellner sowie mehrere Kellner und Piccolos um die Gäste. Am Thanksgiving-Feiertag war der Speisesaal fast leer, so ziemlich jeder feierte daheim. Der „Maitre d'Hotel" führte mich zu einem Tisch, und fast während der ganzen Mahlzeit plauderten wir miteinander.

„Ich bin heute zu Thanksgiving weit von daheim weg", sagte ich, „und mein Spesenkonto erlaubt mir ein Festessen. Würden Sie mir das Menü zusammenstellen. Heute will ich einmal nicht sparen. Also los. Ich lasse Ihnen freie Hand. Bestellen Sie die köstlichste Mahlzeit für mich, die das Haus zu bieten hat."

Er tat es, und ich habe dieses Thanksgiving-Dinner tausend Meilen von zu Hause nie vergessen. Heute im Zeitalter des modernen Luftverkehrs mögen tausend Meilen nicht viel sein, aber damals war das eine weite Entfernung.

Seltsames „Coca-Cola"-Getränk

Den Sonntag verbrachte ich in Waxahachie. Gleich gegenüber dem Hotel war der größte Drugstore, den man in einer amerikanischen Kleinstadt von 5000 Einwohnern finden konnte (1965 zählte Waxahachie mehr als 12 000 Einwohner, aber 1914 waren es ungefähr 5000). Waxahachie hatte auch die größte Baumwollentkörnungsanlage Amerikas, wenn ich mich recht entsinne. Aber mich interessierte dieser Drugstore.

Am Sonntagnachmittag ging ich zum Drugstore hinüber und bestellte mir an der Getränketheke eine „Coca". Nachdem der Getränkeverkäufer den Coca-Cola-Syrup ins Glas getan und das Sodawasser darübergegossen hatte, nahm er den Mixlöffel, tauchte ihn mit dem Rand in ein Näpfchen, das einige Tropfen weißer Flüssigkeit enthielt, die wie Milch aussah, schüttelte sie wieder vom Löffel und tauchte den Löffel in die Coca-Cola.

„Wie nennt man denn diese komische neue ‚Coca'-Sorte?" wollte ich wissen. „Was war denn das, wo Sie den Löffel hineingetaucht und dann wieder abgeschüttelt haben?"

„Milch", antwortete der Mann.

„Und was soll das?" fragte ich. „Sie haben die ganze Milch wieder vom Löffel geschüttelt. In die ‚Coca' ist doch so wenig hineingekommen, daß man es überhaupt nicht merkt. Wofür soll das Ganze gut sein?"

Ich war ehrlich verblüfft.

„Wissen Sie", grinste der Getränkeverkäufer, „das ist die einzige Art von Coca-Cola, die wir Ihnen nach dem Gesetz servieren dürfen."

Meine Verwirrung wuchs.

„Sehen Sie", erklärte mir der Mann, „es ist gegen das Gesetz, an Sonntagen Coca-Cola auszuschenken – aber Speisen dürfen wir servieren. Milch ist ein Nahrungsmittel. Der winzige Rest eines Tropfens Milch, den ich in die Coca-Cola gerührt habe, hat daraus eine Speise gemacht."

Ich hatte schon von vielen lächerlichen „Sonntagsgesetzen" gehört, aber das verdiente den ersten Preis. Inzwischen wurde dieses Gesetz längst außer Kraft gesetzt, der Staat Texas oder die Stadtverwaltung von Waxahachie hatten wohl genug davon.

Ich sah General Funston

Ich setzte meine Suche nach interessanten und praktikablen Ideen für den Einzelhandel und die Erforschung der allgemeinen sozialen Gegebenheiten in Waco, Temple, Austin, Houston und Galveston, Texas, fort. Als ich in Galveston am Golf von Mexiko zum ersten Mal den Anblick des Meeres erlebte, war ich tief beeindruckt. Ich ging an den Strand und badete, um sagen zu können, ich sei im Meer geschwommen.

Auch das Hotel Galvez beeindruckte mich. Zur selben Zeit wie ich war dort auch General Funston zu Gast, der damals der Vorgesetzte von General Pershing war. Er war klein von Gestalt, trug einen kurzen Spitzbart und hielt sich militärisch-würdevoll. Ich traf ihn im Hotelfahrstuhl, und an diesem Abend mangelte es seiner Erscheinung ein wenig an würdevoller Haltung, als man ihm aus der Bar in den Fahrstuhl und hinauf in seine Suite half.

Von Galveston fuhr ich weiter nach Beaumont und Lake Charles in Louisiana.

Ein kritischer Brief

In Lake Charles erhielt ich einen Brief von Mr. Boreman. Darin äußerte er sich sehr kritisch. Er hatte inzwischen einen großen Teil oder die Gesamtheit der redaktionellen Aufgaben von Mr. Vardeman über-

nommen. Mr. Boremans Brief löste tiefste Bestürzung bei mir aus.

Er war mit meiner Arbeit nicht zufrieden. Er erwartete mehr von mir, daß ich mich „ins Zeug legte", mehr und auch besseres Material brachte.

Ich bekam wirklich Angst. Ich sah mich bereits entlassen. Das war eine Schande, die ich nicht auf mir sitzen lassen konnte. Aber Mr. Boreman hatte mich nicht aufgefordert, mit dem nächsten Zug zurückzukommen. Offenbar durfte ich diese Reise wenigstens noch fertig abwickeln.

Aber von nun an quälte mich die Vorstellung, bei meiner Rückkehr nach Des Moines „rausgeschmissen" zu werden. Der Gedanke wurde zur fixen Idee, und von diesem Moment an „legte ich mich ins Zeug". Ich mühte mich noch mehr als vorher. Ich befürchtete, plötzlich zurückgerufen und entlassen zu werden.

Später – zu spät – erfuhr ich dann, daß Mr. Boreman nicht im geringsten beabsichtigt hatte, mich zu entlassen. Ich war offenbar in ein vorübergehendes Leistungstief geraten, und er schrieb mir diesen recht scharfen Brief, um mir herauszuhelfen. Aber die ganze restliche Zeit dieser Reise war von Furcht vor Entlassung überschattet.

Dennoch arbeitete ich mit gesteigertem Eifer weiter.

Von Lake Charles fuhr ich weiter durch Lafayette und Baton Rouge nach New Orleans, Louisiana. Ich erinnere mich, dort eine denkwürdige Geschichte von einem tüchtigen Textilkaufmann in Baton Rouge aufgestöbert zu haben. Dieser Mann hatte es fertiggebracht, die massive Konkurrenz aus der Großstadt New Orleans aus dem Felde zu schlagen. Dies war mein zweiter Besuch in New Orleans.

Die Fehleinschätzung einer Freundin

Das bringt mich zu einem Erlebnis, das Anfang 1972, aufgrund neuer Erkenntnis, völlig umgeschrieben werden muß.

Ich habe daraus gelernt, niemals über irgend jemanden, den ich vor Jahren kannte, zu schreiben, selbst dann nicht, wenn der Name unerwähnt bleibt – es sei denn, ich wäre darauf vorbereitet, daß diese Person sich meldet.

Ich berichtete über eine Begebenheit aus der Zeit, als ich nach meiner dritten und letzten Tour als „Ideenmann" New Orleans verlassen hatte. Ich schrieb:

„Nächste Station war Poplarville, Mississippi. Während eines früheren Aufenthalts in Hattiesburg, im Jahre 1912, als ich mit Typhus im Krankenhaus lag, hatte ich ein Erlebnis, welches ich an jener Stelle meiner Autobiographie absichtlich unterschlug, weil ich meinte, es gehöre besser hierher.

Ich erwähnte, daß mein Zimmer im Krankenhaus so etwas wie ein Treffpunkt für die jungen Schwestern war, da ich der einzige junge Mann

im Krankenhaus war (eben 20jährig, während die meisten Schwestern wahrscheinlich eher an die 30 waren). Sie begannen mir von einer jungen Patientin etwa meines Alters zu erzählen. Sie sprachen sehr schmeichelhaft über das Mädchen – und gleichzeitig machten sie ihr gegenüber Reklame für mich. Natürlich war meine Neugier geweckt.

Als ich dann eines Tages so weit gekräftigt war, daß ich mich in einen Rollstuhl setzen konnte, rollten sie mich hinaus auf eine überdachte Veranda und vor das Fenster ihres Zimmers, wo sie uns miteinander bekanntmachten. Da die Schwestern älter waren als wir beide, gab es keine Eifersüchteleien, die es verhindert hätten, daß sich zwischen uns eine Romanze entspann. Die Schwestern hatten das blonde Haar des Mädchens schön frisiert, und sie sah recht hübsch aus. Sie schoben mich in meinem Rollstuhl zwei- oder dreimal zu ihrem Fenster, aber bald war ich so weit wiederhergestellt, daß ich entlassen werden konnte. Ich hatte einen gelegentlichen Briefwechsel mit dem Mädchen aufrechterhalten. Sie wohnte in Poplarville. Und als mich nun im Dezember 1914 nach fast 2 1/2 Jahren mein Weg direkt durch ihren Wohnort führte, entschloß ich mich zu einem Besuch bei ihr.

Ich ging hin. Es war eine jener plötzlichen Ernüchterungen, die im Leben manchmal vorkommen. Als ich das Mädchen in ihrer eigenen Umgebung sah, wurde mir sofort klar, daß die Schwestern im Krankenhaus sie „verschönert" hatten, um sie mir im besten Lichte zu zeigen.

Aber in ihrer eigenen Umgebung wirkte sie unordentlich und unkultiviert, ebenso wie ihre Angehörigen.

Ich blieb nicht lange. Heute weiß ich nicht einmal mehr ihren Namen. Ich habe von da an keine Briefe mehr mit ihr gewechselt."

So steht es im BAND I der 1967 veröffentlichten Ausgabe. Ich wünschte, ich hätte das nicht geschrieben. Sie las es! Eine der großen Überraschungen meines Lebens war ein Brief von ihr vom 31. Januar 1968. Man kann sich wohl vorstellen, wie mir zumute war. Ich denke, die wesentlichen Passagen des Briefes, der sehr lang ist, werden den Leser interessieren.

Sie schrieb: „Ich möchte Ihnen für Band I Ihrer Autobiographie danken. Ich erhielt ihn vor etwa einer Woche und habe ihn mit großem Vergnügen gelesen. Die Seiten dieses Buches haben mir einige neue Gedanken nahegebracht, die mir vorher nie gekommen sind. Ich freue mich jetzt schon auf Band II.

Auf Seite 113 fand ich unter der Überschrift ‚Eine Freundin, die mich enttäuschte' zu meiner Überraschung bezeugt, daß Sie sich einer ganz und gar flüchtigen Episode in Ihrem so interessanten Leben erinnern. Ich bin diese ehemalige ‚Freundin, die Sie enttäuschte'. Damals hieß ich Grace Childers – sagt Ihnen der Name etwas?

Sie erwähnen, daß Sie unseren Briefwechsel abbrachen, weil Sie ‚so enttäuscht' von meinem Zuhause waren."

Und dann folgte die Erklärung!

Einige junge Verwandte waren zum Tanzunterricht in ihrem Hause zusammengekommen. Es ging ziemlich ausgelassen zu – mindestens einer war angetrunken und das ganze Haus in Unordnung. Ich hatte sie nach dem äußeren Eindruck voreilig und falsch beurteilt! (Aber welchen Eindruck hatte *ich* auf ihre Verwandten gemacht? Sie schrieb: „Wochenlang haben sie mich aufgezogen mit dem schüchternen kleinen ‚Dandy', der Angst hatte, hereinzukommen und mitzumachen.")

Sie fuhr fort: „Die Jahre vergingen, und so wie Sie meinen Namen vergaßen, hatte ich auch Ihren nicht mehr in Erinnerung. Und dann sah ich diese Woche auf Seite 99 von Band I Ihrer Autobiographie Ihr Foto, und alles fiel mir wieder ein. Das Foto zeigt Sie genauso, wie Sie aussahen, als ich Sie das letzte Mal sah.

Ich höre die Sendung ‚The World Tomorrow'. Die Vorträge haben in mir den Wunsch geweckt, mehr über Ihren Glauben zu erfahren, und so bat ich um regelmäßige Zusendung der ‚Plain Truth'. Ich las Ihren Namen unter den Überschriften Ihrer Leitartikel und Aufsätze, aber der Name Herbert W. Armstrong sagte mir immer noch nichts. Bis ich die Aufnahme sah, die Sie als jungen Mann von 23 Jahren zeigt. Nun erst erinnerte ich mich der kurzen Episode in meiner Jugend. Ein Name und ein Gesicht hatten plötzlich die Tür zu längst vergessenen Tagen geöffnet."

Sie hatte geheiratet und fünf Kinder geboren, von denen eins früh starb. Während der großen Wirtschaftskrise verarmte ihre Familie ebenso wie meine. Ihre Lebensverhältnisse besserten sich nach 1940 wieder.

Aber dann kamen Schicksalsschläge. Sie verlor drei Finger ihrer rechten Hand, und mußte anderes schweres Leid hinnehmen. Als sie mir schrieb, hatten alle Kinder ihr Haus verlassen, und sie war allein. Aber es war eindrucksvoll, wieviel Stärke und Charakterfestigkeit diese Frau hatte, trotz ihrer ungewöhnlich bitteren Erfahrungen.

Sie teilte mir weiter mit: „Auch ich schreibe ein wenig. 1958 veröffentlichte eine in Amerika bekannte Zeitschrift eine meiner Kurzgeschichten (mehr Fiktion als Tatsachenbericht). Ich schreibe regelmäßig . . . Nach meinem Unfall besuchte ich eine vom Staat Missouri geförderte Schule für Behinderte und studierte an der Universität von Washington drei Semester zeitgenössische Literatur. Ich nahm auch einen Kursus in Maschineschreiben an der staatlichen Sekretärinnenschule von Missouri. Sie wären überrascht, wenn Sie sehen könnten, wie flott ich mit sieben Fingern tippe."

Sie schrieb, sie sei jetzt allein und glücklich darüber, ihren Unterhalt selbst verdienen zu können.

In meiner Antwort schrieb ich ihr unter anderem:

„. . . Wenn ich sagen würde, ich sei überrascht gewesen, Ihren Brief auf meinem Schreibtisch zu finden, so wäre das die größte Untertreibung des Jahres. Hätte ich angenommen, daß die Chance eins zu eine Million steht, die von mir erwähnte junge Dame könne jemals meine Autobiographie zu Gesicht bekommen, so würde ich natürlich nie geschrieben haben, was ich über Sie zu Papier brachte. Es muß für *Sie* eine Enttäuschung gewesen sein, eine viel größere Enttäuschung als die, welche ich damals als eitler 19- bis 20jähriger zu erleben glaubte. So aufrichtig froh ich bin, nach fast 56 Jahren von Ihnen zu hören, so sehr betrübt es mich, daß es unter diesen Umständen geschieht, und ich möchte mich vielmals bei Ihnen entschuldigen.

Wenn Sie bemerkt haben, was nach diesen Worten über Sie unter der Überschrift ‚Zu eitel? Ja!! – Aber' auf Seite 114 steht, mag das eine hilfreiche Erklärung sein. Was ich schrieb, drückte die meinen damaligen Gefühlen entspringende Haltung aus – und die war geprägt von nichts anderem als törichter Selbstüberschätzung und Eitelkeit . . . Ich bin Ihnen für Ihre Erklärung dankbar. Ihr Brief schildert das Leben einer tapferen, charakterfesten Frau. Ich danke Ihnen dafür, daß Sie geschrieben haben. Ihr Brief hat mich tief beeindruckt, und ich bete um Segen und Glück für Ihr weiteres Leben. Mit herzlichen Grüßen . . . "

Und nun weiter im ursprünglichen Text:

Zu eitel? Ja!! – Aber . . .

Vielleicht war ich damals viel zu eitel. Eigentlich gibt es in dieser Beziehung überhaupt kein „Vielleicht". Ich war es! Später mußte ich jahrelang leiden, um von dieser selbstgefälligen Eitelkeit frei zu werden, damit ich überhaupt erst für die Übernahme der heutigen Aufgaben und Pflichten reif wurde.

Aber ich war damals jung. Und ich habe mir oft überlegt, ob es für einen jungen Berufsanfänger nicht wirklich besser ist, eitel, selbstgerecht und anmaßend, aber gleichzeitig auch ehrgeizig, energisch zupackend und strebsam zu sein, als ein träger, antriebsloser Faulpelz, dem jede zupackende Begeisterung, Energie und Rührigkeit fehlt und der gar nicht erst den Versuch macht, etwas Lohnendes zu beginnen.

Ein ehrgeiziger junger Mann wird natürlich kaum wissen können, wohin sein Weg führt. Er hat vielleicht nicht die richtigen Ziele vor Augen er kennt möglicherweise den wahren Sinn des Lebens nicht, er weiß vielleicht nicht, welcher Weg der richtige für ihn ist, und es kann sein, daß er seine ganze Energie zur Befriedigung seiner Eitelkeit einsetzt und, wie Salomo es ausdrückte, „nach Wind hascht". Aber sein Geist ist doch wenig-

stens rege, lebendig – nicht leblos, tot! Wenn er dann schließlich durch irgendwelche Umstände aufgerüttelt wird und zu sich kommt, wenn er soweit gedemütigt wird, daß sein Geist und Verstand die wahren Werte zu erkennen vermag, ist ihm energisches Handeln bereits zur Gewohnheit geworden, so daß er, schließlich auf das richtige Ziel ausgerichtet, etwas wirklich Lohnendes vollbringen kann.

Mindestens ein Leser dieser Autobiographie – und soweit ich weiß, ist es nur einer – hat mir einen mißbilligenden Brief geschrieben und mich für meine eitle Selbstgerechtigkeit in jenen prägenden Jahren getadelt. Ich habe über mein übersteigertes Selbstbewußtsein ehrlich berichtet, bin sogar mit besonderem Nachdruck darauf eingegangen.

Das war etwas, wovon ich loskommen mußte! In diesem Lebensbericht wird alles offen und ehrlich erzählt, das Schlechte ebenso wie das, was es vielleicht auch an Gutem gegeben hat. Und wenn es Selbstgefälligkeit und Eitelkeit gab, so gab es doch auch Ehrgeiz, Zielstrebigkeit, Begeisterung, Schwung und aufrichtige, ehrliche Anstrengungen, ein vermeintlich richtiges Ziel zu erreichen.

Als die in meinem Vorwort erwähnte Unsichtbare Hand mich aufrüttelte und niederwarf, mir alles nahm, was ich materiell erreicht hatte, mir Stolz und Eitelkeit austrieb und mein übersteigertes Ichbewußtsein durchlöcherte, da konnte ich plötzlich sehen, was ich vorher nicht wahrgenommen hatte. Ich sah nun ein anderes Ziel vor Augen. Mein Selbstvertrauen wich einem festen Gottvertrauen. Aber mein Eifer, meine bereits vorhandene Zielstrebigkeit loderten weiter, nur in einer neuen Richtung. Ich setzte jetzt alle Tatkraft und Energie mit um so größerer Entschlossenheit für das neue und sehr viel bessere Ziel ein.

Und wenn manche Kritiker als Eitelkeit mißdeuten, was in Wahrheit nichts anderes ist als ein *zuversichtlicher Glaube* an das Gelingen einer Aufgabe, die Gott einem seiner armseligen menschlichen Werkzeuge übertragen hat, so kann ich das nicht ändern – das dynamische, stetig wachsende Werk des lebendigen Gottes kann jedenfalls nicht zum Stillstand gebracht werden, weil das manchen Leuten zufällig gerade ins Konzept paßt, während sie selbst nichts anderes tun als dazustehen und zu spotten, zu murren und zu kritisieren. Ich habe mich anfänglich für ein falsches Ziel eingesetzt, aber das tat auch Saulus von Tarsus mit Eifer und Begeisterung. Und wir wissen, welch kraftvolle Persönlichkeit er war, nachdem ihm die Augen geöffnet wurden!

Jesus war vollkommen in jeder Beziehung, aber er hatte dennoch seine Kritiker, die ihm ständig falsches Handeln vorwarfen und überzeugt waren, selbst alles viel besser machen zu können. Aber sie machten es nicht besser – sie taten einfach gar nichts, genau wie die heutigen Kritiker seines

Werkes, die abseits stehen, während die von der Kraft des göttlichen Geistes durchdrungene Schar ihrem wahren Ziel entgegenstrebt, dem Ziel, hier auf Erden dem Willen Gottes zum Durchbruch zu verhelfen!

So habe ich es für richtig erachtet, über die Selbstgefälligkeit jener prägenden Jugendjahre vollkommen offen zu reden. Aber ich muß betonen, es war keine Falschheit daran. Ich war ehrlich und aufrichtig.

Eine Untersuchung aus Verärgerung

Die Tour als „Ideenmann" ging weiter durch Hattiesburg und Meridian, Mississippi, dann nach Selma, Montgomery und Birmingham, Alabama. Welche Route ich von Birmingham nach Norden nahm, weiß ich nicht mehr. Es scheint, die nächste Station war Decatur, Alabama. Ich denke, daß ich dann Columbus und Nashville, Tennessee, und Bowling Green, Louisville und dann Lexington, Kentucky, besucht habe.

Jedenfalls habe ich meine nächste lebhafte Erinnerung an Richmond, Kentucky. Offenbar mußte ich ziemlich weit nach Süden zurück, um hinzugelangen. Ich hatte von Reisenden unterwegs gehört, Richmond sei die „toteste" Stadt Amerikas, und ich dachte, ich könnte vielleicht eine lohnende Geschichte aufstöbern, die eine Erklärung dafür böte.

Ich erinnere mich genau an eine Diskussion mit einem Möbelhändler in Richmond. Ich sollte lieber sagen, an einen hitzigen Streit. Denn ich hatte mir sofort die Meinung gebildet, daß Richmond damals die rückständigste, lebloseste Stadt mit ungefähr 5000 Einwohnern war, die ich je besucht hatte.

Ich hoffe, daß die Bombe, die ich vor den Kaufleuten dieser Stadt explodieren ließ, etwas mit ihrem Erwachen zu tun gehabt hat – auf alle Fälle ist diese Stadt aufgewacht, denn ich habe bemerkt, daß sie in der letzten Statistik mit über 12 000 Einwohnern erscheint.

Jedenfalls war ich so ärgerlich über den völligen Mangel an Bürgerstolz und Fortschritt in dieser Stadt und über die bornierte Trägheit der Geschäftsleute, nachdem ich einige interviewt hatte, daß ich wohl gegenüber dem Möbelhändler meine Enttäuschung geäußert haben muß. Er behauptete wütend, Richmond sei eine sehr lebendige Stadt.

„Ach, wirklich!" entgegnete ich. „Ist Ihnen klar, daß wahrscheinlich mehr als die Hälfte der Käufe, die die Verbraucher Ihrer Stadt und der unmittelbaren Umgebung tätigen, an den Versandhandel und an die Geschäfte in Cincinnati und Lexington gehen?"

„Also, wissen Sie, wir verlieren überhaupt keine Kunden an die auswärtige Konkurrenz", schrie er.

„Tatsächlich!" schoß ich zurück. „Das zeigt, wie fest Sie schlafen! Sie wissen ja überhaupt nicht, was hier in Ihrer eigenen Stadt genau unter

Ihrer Nase vorgeht. Ich sag' Ihnen, was ich tun werde! Ich werde Ihnen zeigen, daß ein Fremder bloß in Ihre Stadt zu kommen braucht, um in drei Tagen mehr über die tatsächliche Marktsituation hier zu lernen, als Sie in Ihrem ganzen Leben gelernt haben!"

Ich war ganz schön in Fahrt! Ich war entschlossen, diesem verschlafenen Ladeninhaber, der es in meinen Augen nicht wert war, als „Kaufmann" bezeichnet zu werden, zu zeigen, wie wenig er von den Zuständen in seiner eigenen Stadt wußte und wie träge die Geschäftsleute dieser Stadt waren.

Ich war angestachelt! Eigentlich sollte ich in Richmond nur einen Tag bleiben. Ich wußte, ich mußte rasch handeln. Ich wußte, daß ich daheim in der Verwaltung würde Rechenschaft über meine Zeiteinteilung ablegen müssen. Das hier war keine Routinearbeit für mich als „Ideenmann". Ich handelte auf eigene Faust. Also mußte ich mich beeilen. Ich war erpicht darauf, die Tatsachen herauszubekommen!

Ich besaß nichts Substantielles, woran ich mich hätte halten können. Meines Wissens war noch nie eine Analyse der öffentlichen Meinung oder eine Repräsentativumfrage unter der Bevölkerung gemacht worden. Ich mußte die Fakten selber sammeln. Aber ich war so verärgert, daß ich angestrengt nachdachte – und mir einen Plan zurechtlegte.

Die bahnbrechende Untersuchung

Früh am Morgen der drei folgenden Tage ging ich zur Fracht- und Paketabfertigung. Ich kannte die Versandmethoden der großen Versandgeschäfte in Chicago genau. Die Etiketten enthielten nicht den Namen der Versandfirma, nur die Adresse. Aber ich wußte, daß die Anschrift von Sears Roebuck Homan Avenue war, und ich kannte auch die Adresse von Montgomery Ward sowie die der kleineren Versandhäuser. In aller Eile notierte ich mir die Namen und Adressen aller Einwohner, die von Versandhäusern in Chicago Ware erhielten, und die Warenbeschreibungen.

Sobald die Banken an diesem ersten Morgen öffneten, ging ich zu den Bankdirektoren, informierte sie über meine beabsichtigte Erhebung und bat um Unterstützung. Sie sollten ihre Kontrollbelege durchsehen und für mich den Gesamtbetrag der Bankwechsel ermitteln, die in den letzten 30 Tagen für Rechnung der Versandgeschäfte eingelöst worden waren. Außerdem sollten sie die Stornobelege der Kundschaft durchgehen und über einen gegebenen Zeitraum den Gesamtbetrag der Banküberweisungen zusammenrechnen, die von örtlichen Kontoinhabern zugunsten von Versandhäusern oder Geschäften in Lexington und Cincinnati veranlaßt worden waren. Alle erklärten sich zur Mitarbeit bereit.

Dann suchte ich den Postmeister auf und fragte ihn, ob er mithelfen

wolle, den Kaufleuten der Stadt einen Einblick in die örtliche Marktsituation zu ermöglichen. Dazu müsse er die Einzahlungsbelege der letzten dreißig Tage kontrollieren und feststellen, welche Summen an die Versandhäuser und großen Geschäfte der benachbarten Großstädte überwiesen worden waren. Eine postalische Bestimmung erlaubte es dem Postmeister, in der Frage der Herausgabe solcher Informationen nach eigenem Ermessen zu handeln, und er war bereit, mir das Gewünschte zu liefern.

Während die Banken und der Postmeister die notwendigen Informationen zusammensuchten, benutzte ich die nächsten drei Tage zu Interviews in den Farmhäusern der Umgebung. Ich mietete mir ein Pferdegespann, denn damals, 1915, gab es nur sehr wenige Automobile, besonders in Städten dieser Größenordnung. Ich fuhr also mit Pferd und Wagen etwa zehn Meilen aus der Stadt heraus in zwei oder drei Richtungen.

Ich fand heraus, daß die Farmer westlich der Stadt so erbost auf die Kaufleute in Richmond waren, daß sie sämtliche Geschäfte dort boykottieren wollten. Die Hausfrauen der Stadt waren geradezu erpicht darauf, mit einem Meinungsforscher zu reden. Sie äußerten ihre Empörung über das Gebaren der Geschäftsleute in Richmond mit einem Schwall scharfer Anklagen.

Einstimmig erklärten mir alle diese Hausfrauen, sie seien gezwungen, ihre Kleidung in Cincinnati oder Lexington zu kaufen. Die dortigen Konfektionshäuser schickten ihre Einkäufer in jeder Saison nach New York, um die neueste Mode einzukaufen, wohingegen die Geschäfte in Richmond veraltete Modelle in mangelhafter Verarbeitung und schlechter Qualität anböten.

Die Hauptstraße im Geschäftsviertel war nicht befestigt, und oft versanken die Leute knöcheltief im Schlamm, wenn sie beim Einkaufen die Straße überqueren mußten.

Die Ladeninhaber und ihr Verkaufspersonal waren unaufmerksam, stur, unfreundlich, ja sie schienen es geradezu als lästig zu empfinden, einen Kunden bedienen zu müssen. Wenn sich eine Ware als mangelhaft erwies und zurückgegeben wurde, war der Kaufmann stets erzürnt und der Kunde allemal im Unrecht.

Ich ging zum Fahrkartenverkäufer der Eisenbahn.

„Diese sogenannten Kaufleute hier", sagte er, „haben keine Ahnung, was eigentlich los ist. Um nach Lexington oder nach Cincinnati zu gelangen, müssen die Frauen einen Frühzug nehmen, der schon um 5 Uhr fährt. Wer nach Lexington will, muß in Winchester umsteigen. Ob sie nun nach Lexington oder nach Cincinnati fahren, sie brauchen für eine solche Einkaufstour einen vollen Tag, und der Zug, mit dem sie zurückfahren, kommt abends, lange nachdem die hiesigen Geschäfte geschlossen werden,

an. Die Kaufleute hier schlafen also noch, wenn die Frauen losgehen, und wenn sie abends wiederkommen, ist es so spät, daß sie sie auch nicht sehen. Aber die Züge sind jeden Tag voll."

Meine erste öffentliche Rede

Tagsüber arbeitete ich wie wild an dieser Blitzumfrage und tippte abends in größter Eile einen Bericht über jedes einzelne Interview. Am dritten Tag holte ich mir von den Banken, der Post und dem Paketzustelldienst die erwünschten Informationen. Sorgfältig habe ich dann die sämtlichen Daten tabellarisch geordnet und das Ergebnis nach dem Gesetz der Mittelwertbildung errechnet – was herauskam, war tatsächlich überraschend!

Unter all diesen schläfrigen Ladeninhabern hatte ich einen wachen, rührigen Kaufmann entdeckt – einen Drogisten. Ich informierte ihn über meine Erhebungen in Richmond. Er war außerordentlich interessiert und drängte mich, einen Tag länger in der Stadt zu bleiben. Er wollte für den folgenden Abend ein Essen organisieren, an dem sämtliche Geschäftsleute der Stadt teilnehmen und meinen Bericht hören sollten.

Ich war der Meinung, nicht noch einen Tag länger in Richmond bleiben zu können, war ich doch ohnehin schon drei Tage länger, als im Reiseprogramm vorgesehen, in dieser Stadt. Zu diesem Zeitpunkt war mir nicht bewußt, daß meine Erhebungen von irgendwelchem Nutzen für die Redaktion unserer Zeitschrift sein konnten. Mich plagte die Befürchtung, bei meiner Rückkehr nach Des Moines entlassen zu werden. Ich schrieb den ganzen Bericht über meine Untersuchungen in Richmond eigentlich nur zu dem einzigen Zweck nieder, diesen dreitägigen Zeitverlust zu erklären – und ich war überzeugt, Vorwürfe zu ernten und nur um so sicherer entlassen zu werden.

Jedoch der Drogist war hartnäckig.

„Mr. Armstrong", sagte er, „Sie haben einfach nicht das Recht, in unsere Stadt zu kommen, all diese sensationellen Tatsachen auszugraben und dann zu verschwinden, ohne unseren ortsansässigen Geschäftsleuten Mitteilung davon gemacht zu haben. Wissen Sie, genau das ist es doch, was uns seit Jahren gefehlt hat. Es wird die Stadt wachrütteln."

Als er mein Bleiben gewissermaßen zur moralischen Pflicht erklärte, konnte ich mich nicht länger weigern. Ich glaubte irgendwie, meinen Job opfern zu müssen, um dieser Pflicht gerecht zu werden. Aber ich konnte diesen vierten Tag in Richmond jedenfalls dazu benutzen, meinen Untersuchungsbericht mit allen Tabellen und abschließenden Empfehlungen fertigzuschreiben.

Also wurde an diesem vierten Tag in Richmond von dem Drogisten ein Essen arrangiert. Ich weiß nicht, wie er es fertiggebracht hat, alle Kaufleute

der Stadt zur Teilnahme zu bewegen, aber sie schienen vollzählig versammelt zu sein.

Wenn mich meine Erinnerung nicht täuscht, war das die erste öffentliche Rede meines Lebens. Ich war so erfüllt von den sensationellen Tatsachen, daß in mir gar nicht erst ein Gefühl der Unsicherheit aufkommen konnte.

In Anbetracht der Tatsache, daß keines der lokalen Damenkonfektionsgeschäfte groß genug war, eine eigene Einkäuferin zu beschäftigen und regelmäßig nach New York zu entsenden, machte ich, wie ich mich erinnere, den Vorschlag, gemeinschaftlich eine Einkäuferin für alle zu engagieren. Sie könnte dann in jeder neuen Saison nach ihrer Rückkehr aus New York in den jeweiligen Geschäften für die Kundinnen einen Vortrag über die Modetendenzen der kommenden Saison halten.

Vielleicht haben einige der Vorschläge, die ich aufgrund meiner Erhebungen damals gemacht habe, etwas damit zu tun, daß Richmond heute eine aufblühende Stadt und bereits zweimal so groß wie damals ist.

Mein erster Zeitschriftenartikel

Einige Wochen später erlebte ich eine der größten Überraschungen meines Lebens.

Ich erhielt mit der Post die neueste Ausgabe des „Journal". Ich hatte weder von Mr. Boreman noch von sonst jemandem aus dem Büro etwas in bezug auf den langen Bericht gehört, den ich über meine Untersuchungen in Richmond eingesandt hatte. Aber überhaupt keine Nachricht war wenigstens keine schlechte Nachricht. Sie hatten mich also noch nicht hinausgeworfen – bis jetzt noch nicht!

Und nun, einige Wochen später, als ich die neueste Ausgabe des „Journal" aufschlug, sprang mir die dicke Schlagzeile des Leitartikels entgegen, die verkündete, daß dies der sensationellste Artikel sei, den „The Journal" je veröffentlicht habe.

Sie stellten meinen Bericht über die Erhebung in Richmond ganz groß heraus! Und zum ersten Mal erschien mein Name als Verfasser!

In einem einleitenden Vorwort erklärte der Herausgeber, der nachfolgende sensationelle Artikel ihres „Ideen-Mannes" sei die wörtliche Wiedergabe seines Berichtes.

Ich glaube, in derselben Ausgabe des „Journal" war noch ein weiterer, kurzer Artikel unter meinem Namen abgedruckt. In den letzten Wochen hatte ich damit begonnen, mein Material in Form von Artikeln zu schreiben. Früher hatten die Redakteure des „Journal" meine Unterlagen jedesmal vollkommen neu bearbeitet. Von nun an wurden meine eigenen Artikel veröffentlicht.

AMBASSADOR COLLEGE
Postfach 1129
D-5300 Bonn 1