



Autobiografie von Herbert W. Armstrong (Kapitel Zwei)

- Herbert W. Armstrong
- [15.08.2023](#)

Fortgesetzt von „*Kindheit*“

Im Alter von 18 Jahren fand ich in der öffentlichen Bibliothek ein Buch mit dem Titel *Choosing a Vocation* (Berufsauswahl). Es führte den Leser durch eine gründliche Selbstanalyse und einen Überblick über Berufe, Tätigkeiten und Fachgebiete, um den Kandidaten dort zu platzieren, wo er am besten hinpasst.

Ein gründliches Studium dieser Selbstanalyse und Umfrage ergab, dass ich wahrscheinlich im Beruf des Journalisten und der Werbung am erfolgreichsten sein würde. Und das war für mich einer der wirklich aufregenden, spannenden Berufe.

Zufälligerweise war mein Onkel in Des Moines, Frank Armstrong, der jüngere Bruder meines Vaters, der prominenteste Werbefachmann im Staat. Er hatte die Bewegung zur Gründung von Ad Clubs in anderen Städten des Bundesstaates angeführt und war der erste Präsident der staatlichen Vereinigung.

Ich wandte mich an meinen Onkel, um Rat und Hilfe zu erhalten. Von diesem Zeitpunkt an, da ich sein Fachgebiet gewählt hatte, lenkte er praktisch mein Leben für die nächsten 11 Jahre, und ich verdanke ihm viel. Auf mich wirkte er wie eine Art zweiter Benjamin Franklin, und im Großen und Ganzen hatte ich den Eindruck, dass er ungewöhnlich viel Einsicht, Verständnis und ein gutes Urteilsvermögen besaß.

Er riet mir, in der Anzeigenabteilung einer Tageszeitung anzufangen. Das war die erste Klasse der „Schule der harten Schläge“ der Werbung.

Es war Ende Dezember 1910. Nun kam die große Frage: Sollte ich in der Schule bleiben und Kurse in Werbung und Journalismus an der Hochschule oder Universität belegen?

„Nun, Herbert“, riet er, „das hängt von dir ab und davon, wie viel Ehrgeiz und Tatkraft du hast. Es ist so, dass bisher keine Hochschule oder Universität in diesem Land einen Kurs in diesem Beruf anbietet, der auch nur einen Pfennig wert ist.“

„Jetzt weiß ich“, fuhr er fort, „dass fast jeder der Illusion anhängt, dass Bildung etwas ist, das man in der Schule bekommt – und höhere Bildung an der Universität. Das ist so, als würde man in einen Baumarkt oder ein Kaufhaus gehen, um einen Rasenmäher zu kaufen. Die Leute scheinen die Vorstellung zu haben, dass Bildung etwas ist, das sie an der Universität schon in der Tasche haben und das sie einem aushändigen, wenn man es durch die Zahlung der Studiengebühren kauft. Aber ich hatte schon immer den Eindruck, dass das Herumtrampeln auf der Türschwelle eines Klassenzimmers oder das Sitzen in einem Sessel nicht bedeutet, dass man sich Bildung aneignet. Bildung kommt aus dem Studium – aus Büchern – aus Vorlesungen – aus Kontakten – aus Reisen – aus dem Nachdenken über das, was man sieht, hört und liest – und aus Erfahrung.“

„Der Grund, warum wir Schulen und Universitäten aufrechterhalten müssen, ist einfach der, dass die meisten Menschen zu faul sind – den meisten fehlt der Ehrgeiz und die Ausdauer, der Antrieb –, um sich eine Ausbildung außerhalb von Schulen und Hochschulen zu verschaffen. Die meisten Menschen müssen jemanden haben, der das Denken und Planen für sie übernimmt, der ihnen Lektionen und Hausaufgaben aufträgt und sie durch ein System von Belohnungen und Bestrafungen in Form von Noten und schließlich einem Schafspelz mit einem Abschluss zum Lernen und Studieren zwingt.“

„Wenn du die Initiative und den Willen hast, dich selbst zum Lernen anzutreiben, kannst du ohne diese Anreize von Belohnungen und Strafen eine ebenso umfassende Ausbildung außerhalb der Klassenzimmer erwerben wie innerhalb. Man kann sich außerhalb der Schule ein viel gründlicheres und praktischeres Wissen über den Beruf aneignen, den man gewählt hat, als innerhalb. Und was die Allgemeinbildung betrifft, so kannst du dir diese aneignen, wenn du den Mumm und den Willen dazu hast. Ich kann dir helfen, die richtigen Lehrbücher für die allgemeinbildenden Fächer auszuwählen, ebenso wie für Werbung, Journalismus und Psychologie – die du übrigens verstehen und anwenden musst.“

„Tatsächlich, Herbert“, fuhr er fort, „sind die meisten Firmenchefs, Präsidenten und Vorstandsvorsitzenden von New Yorker und Chicagoer Banken in erster Linie Autodidakten, die nicht nur die High School besucht haben. Die Ärzte, Zahnärzte, Wissenschaftler und Technologen haben natürlich eine Hochschulausbildung absolviert.“

Damals war es so, dass nur ein kleiner Prozentsatz der Highschool-Absolventen ein College oder eine Universität besuchte. Heute hat sich dieser Zustand umgekehrt, und bis zu 90 % der High-School-Absolventen bemühen sich um die Aufnahme in die höheren Bildungseinrichtungen. Im Jahr 1910 war der Prozentsatz der Absolventen, die die High School abschlossen, noch viel geringer.

Ich ging nach Hause und dachte gründlich darüber nach. Ehrgeiz ist nicht nur der Wunsch, sondern auch die Entschlossenheit und *deWille*, das gewünschte Ziel zu *erreichen*. Zwei Jahre lang brannte der Ehrgeiz heftig in mir. Ich wollte sowohl Erfolg haben als auch ein gut ausgebildeter Mensch werden. Ich wusste, dass ich diese Ziele intensiv genug anstrebte, um mich bis zum Äußersten zu *treiben*, um erfolgreich zu sein.

Ich teilte meinem Onkel meine Entscheidung mit. Er wies mir eine einjährige Erfahrung im Anzeigengeschäft zu und riet mir, eine Stelle in der Anzeigenabteilung der Des Moines *Daily Capital* anzunehmen, die damals von Lafe Young, dem Senator der Vereinigten Staaten von Iowa, herausgegeben wurde.

Die Gesetze des Erfolgs anwenden

Ich kannte noch nicht die sieben Gesetze – oder die sieben Schritte zum Erfolg –, die ich später kennenlernen sollte aber ich begann mit den ersten vier.

Na ja, fast! Das erste Gesetz besteht darin, das richtige Ziel zu wählen. Ich hatte mein Lebensziel gewählt. Ich dachte damals, ich hätte sorgfältig, klug, weise und das richtige Ziel gewählt. Ich hatte mich einer gründlichen Selbstanalyse unterzogen und mir einen Überblick über Berufe und Beschäftigungen verschafft. Ich war nicht gedankenlos in den Job, das Feld oder den Beruf gestolpert, der mir am nächsten lag.

Die meisten Menschen, so habe ich beobachtet, sind Opfer der Umstände. Sie haben sich keine intelligenten Gedanken darüber gemacht, wo sie leben, was sie tun oder was sie für die Zukunft planen. Sie haben kein bestimmtes Ziel im Leben. Sie sind auf kein bestimmtes Ziel hin ausgerichtet. Sie sind durch die Umstände dort, wo sie sind.

Später sollte ich erfahren, dass das richtige Ziel eines war, von dem ich noch nichts wusste. Aber ich *hatte* mir den Bereich ausgesucht, der mir genau die Ausbildung bot, die ich für das richtige Ziel brauchte, als mir die Augen dafür geöffnet wurden. Ich bekam genau die Ausbildung, die ich brauchte, und die Erfahrung, die ich brauchte.

Das zweite Gesetz des Erfolgs ist Bildung – die spezifische, spezialisierte Bildung und Ausbildung, die für den Erfolg im gewählten Ziel erforderlich ist, *zusätzlich* zu der allgemeinen, ausgewogenen Bildung, die man braucht, um die ganze Person zu entwickeln.

Mit der Entschlossenheit und dem Willen zu studieren, und indem ich mich der Aufgabe widmete, wurden die Weichen für Studium und Ausbildung gestellt.

Als Nächstes kommt eine gute Gesundheit, auf die ich viel Wert gelegt habe und die mir sehr wichtig war. Und der vierte Punkt war der Antrieb, sich selbst dazu zu bringen, diese Dinge zu tun. Mein Ehrgeiz war so stark – der Wunsch, erfolgreich zu sein, so intensiv –, dass ich von einem fast exzessiven Antrieb beseelt war. Und bei diesem ersten Job wurde ich zum „Macher“.

Die fünfte Voraussetzung ist Einfallsreichtum – die Fähigkeit, ein Problem oder ein Hindernis zu durchdenken, einen besseren Weg zu finden, die Lösung von Problemen zu finden, über das, was man tut, nachzudenken, während man es tut.

Und meine allererste Erfahrung in meinem neuen Job war, dies zu demonstrieren.

Ich habe *Capital* nicht gefragt, ob sie Hilfe braucht. Das wäre zu negativ gewesen und hätte zu einer Ablehnung führen können. Ich wandte mich direkt an den Leiter der Anzeigenabteilung und sagte ihm, dass ich in die Werbebranche einsteigen wolle und mich entschlossen habe, bei ihm zu arbeiten, weil ich dort die besten Lern- und Aufstiegschancen habe. Ich bekam die Stelle. Das Anfangsgehalt betrug 6 Dollar pro Woche.

Damals ahnte ich noch nicht, dass der Beruf des Werbefachmanns nicht mein endgültiger Lebensberuf sein würde – oder dass *diese* Erfahrung lediglich eine Vorübung für den späteren, größeren Job war.

Damals hatte ich ein sehr ausgeprägtes Selbstbewusstsein entwickelt. Ich war bissig, selbstbewusst, selbstsicher – und *dochaufrechtig* und im Grunde meines Herzens ehrlich.

Bei diesem Job wurde ich bald als „Macher“ bekannt. Auf der Straße eilte ich, lief schnell. Ich war ein Dynamo an Energie. Abends studierte ich. Ich besorgte mir Bücher über Werbung, Psychologie, Merchandising, Unternehmensführung und Englisch. Alle führenden Fachzeitschriften wurden abonniert und fleißig gelesen – vor allem *Printers Ink* und *Advertising & Selling*, die beiden führenden Fachzeitschriften der Branche.

Mein Onkel leitete das Training zum Erlernen eines effektiven Schreibstils. Ich studierte ständig den Schreibstil von Claude Hopkins, dem Präsidenten und Cheftexter der Werbeagentur Lord & Thomas. Dieser Mann bezog angeblich ein Jahresgehalt von 50 000 Dollar (damals viel Geld) und schrieb Werbetexte für Quaker Oats, Pepsodent, Palmolive, Goodyear-Reifen, Blue Jay Corn Plasters, Ovaltine und andere. Sein rasanter Stil – einzigartig, aber schlicht, einfach und *leicht* zu lesen – verschaffte diesen Firmen Millionenumsätze.

Außerdem begann mein Onkel, Elbert Hubbard und seine beiden Zeitschriften *The Philistine* und *The Fra* zu lesen – in erster Linie wegen der Ideen, des Schreibstils und des Wortschatzes. Später sollte ich Elbert Hubbard persönlich kennen lernen.

Die „Ziegenarbeit“

Am ersten Tag in der Suchanzeige wurde ich in aller Frühe zu einem Job geschickt, den sie „Ziegenarbeit“ nannten, und wurde von einem jungen Mann betreut, der jetzt bereit war, diesen Job zu beenden.

Dieser Job im Zeitungsgeschäft könnte mit dem „Boot Camp“ bei den Marines verglichen werden. Es ist ein höchst unerwünschter, harter Einarbeitungsjob. Ich habe bald gelernt, was das ist.

Jeder von uns bewaffnete sich mit einer Kopie der Zeitung vom Vorabend, einem Zettel und einem Bleistift. Dann machten wir uns zu Fuß auf den Weg. Wir gingen den Hügel hinauf in Richtung West Fourth und Fifth – dem Wohnheimsviertel.

„Ich werde bei ein paar Unterkünften vorbeischaun“, sagte mein Vorgänger, „nur um dir zu zeigen, wie man es macht; dann gehe ich zurück ins Büro und du bist auf dich allein gestellt.“

Er ging mutig zur ersten Wohnungstür und läutete. Die Vermieterin öffnete die Tür und erkannte sofort die gefaltete Zeitung in seiner Seitentasche und den Anzeigenteil in seiner Hand.

„NEIN!“, schnappte sie entschlossen, bevor er ein Wort sagen konnte. „Ich will keine Suchanzeigen aufgeben.“

„Aber *meine Dame*“, mein Ausbilder stellte einen Fuß in die Tür, die ihm vor der Nase zugeknallt wurde, „Sie kennen doch Frau Jones im nächsten Block, oder?“

„Nie von ihr gehört!“ Nein, natürlich nicht. Und der Junge bei mir auch nicht.

„Nun, Frau Jones hat ihre Anzeige in der *Capital* veröffentlicht, und mindestens ein Dutzend Männer haben sich gemeldet, um das Zimmer zu mieten. Der Grund, warum Sie nicht zum Zuge gekommen sind, ist, dass Sie Ihre Anzeige in der falschen Zeitung veröffentlicht haben.“

Aber da hatte die Frau es schon geschafft, seinen Fuß wegzuziehen und die Tür zuzuschlagen.

Das gleiche Verfahren wurde im nächsten Haus wiederholt.

„Nun“, sagte mein Werbepartner fröhlich, „das zeigt, wie man es macht. Ich hoffe, du verkaufst viele Anzeigen. Wir sehen uns dann im Büro.“

Einen wirksameren Weg finden

Aber es schien nicht so, als hätte er gezeigt, wie man es macht, sondern eher, wie man es nicht macht.

Ich wartete, bis er außer Sichtweite war. Ich versteckte sowohl die Zeitung als auch den Anzeigentext in meiner Innentasche, die ich mit meinem Mantel bedeckte. Dann ging ich zügig zur nächsten Tür des Wohnheims.

„Ich hoffe, Sie haben Ihr Zimmer noch nicht vermietet“, lächelte ich, als die Vermieterin die Tür öffnete. „Darf ich es sehen?“

„Aber natürlich“, lächelte sie zurück und öffnete die Tür weit.

Ich folgte ihr in das Zimmer im zweiten Stockwerk. Man würde mir keine Türen vor der Nase zuschlagen.

„Nun“, lächelte ich, „das ist ja ein herrliches Zimmer, nicht wahr?“ Die Vermieterin strahlte erwartungsvoll. Ich holte den Zettel hervor und begann schnell zu schreiben.

„Hier!“, rief sie misstrauisch aus. „Was machst du denn mit diesem Werbezettel?“

Aber sie konnte mir jetzt nicht die Haustür vor der Nase zuschlagen – und sie schien auch nicht groß genug zu sein, um mich körperlich hinauszuerwerfen.

„Nun sehen Sie“, sagte ich ruhig. „Das ist ein schönes Zimmer. Wissen Sie, warum Ihre Stellenanzeigen es nicht vermietet haben? Die Makler haben Ihnen gesagt, es läge daran, dass Sie es in der falschen Zeitung inseriert hätten. Du weißt genauso gut wie ich, dass das Quatsch ist. Der Grund, warum du dein Zimmer nicht vermietet hast, ist, dass *du kein professioneller Anzeigerschreiber bist!*“

Zu diesem Zeitpunkt hatte ich die Stellenanzeige geschrieben – mindestens zwei- oder dreimal so lang (und teurer) wie der Durchschnitt.

„Hören Sie“, fuhr ich fort, „stellen Sie sich vor, Sie sind ein junger Mann, der alle Anzeigen für Zimmer zur Miete liest und ein Zimmer sucht, das *seirZuhause werden soll*. Überlegen Sie nun, wie all diese anderen Anzeigen geschrieben sind, und dann hören Sie sich das hier an und denken Sie nach: Welches Zimmer würden Sie sich ansehen und mieten?“

Ich habe die Anzeige gelesen, in der das Zimmer als sehr begehrenswert dargestellt wurde. Wahrscheinlich schmeichelten ihr die glühenden Worte sogar. Sie *konnte* einfach nicht widerstehen, diese blumige Beschreibung ihres Zimmers in der Zeitung zu lesen.

„Ich würde *dieses* Zimmer auf jeden Fall mieten wollen, im Gegensatz zu den Zimmern, die normalerweise in den Stellenanzeigen angeboten werden“, antwortete sie. „Das hört sich *richtig* gut an.“ Sie kaufte die Anzeige – so groß wie drei normale Anzeigen.

Und die Anzeige hat ihr Zimmer vermietet!

Das war die erste Anzeige, die ich je geschrieben habe und die gedruckt wurde. Aber ich hatte bereits fleißig Lehrbücher über Werbetexte studiert.

Seit 1958 sind wir Großabnehmer von doppel- und ganzseitigen Werbeflächen in mehreren der weltweit führenden Massenzeitschriften, darunter in den Vereinigten Staaten *Life*, *Look*, *TV Guide* und weltweit Doppelseiten in vielen Ausgaben von *Reader's Digest*, halbe Seiten in der Londoner *Sunday Times*, ganze Seiten in Farbe im *Sunday Times Magazine*, *Hörzu* in Deutschland und andere führende Zeitschriften in Australien, Südafrika, den Philippinen und anderen Ländern.

Die 20-jährige Erfahrung in der Werbebranche und im Journalismus, die mit dieser ersten Suchanzeige begann, war die Vorbereitung, die das Know-how für eine wirksame Nutzung dieser Art von Medien lieferte und eine Leserschaft von mehr als 150 Millionen weltweit erreichte. Die Ergebnisse waren mehr als erfreulich. Zwei solche englischsprachigen Doppelseiten in *Reader's Digest* brachten der *Plain Truth* (Klar&Wahr) in Indien 20 000 neue Abonnenten.

Nach einem ereignisreichen Vormittag war ich gegen 13:00 Uhr, dem Stichtag für die Abgabe von Anzeigen an die Redaktion, wieder im Anzeigenbüro. Ich hatte eine Handvoll Stellenanzeigen.

„Vielen herzlichen Dank“

Bald fiel mir ein schnellerer, angenehmerer Weg ein, um *mehr* Mietwohnungsanzeigen in kürzerer Zeit zu verkaufen.

Die konkurrierenden Zeitungen waren der *Register & Leader* und die *Daily News*. Die *News* zählte nicht zu den Anzeigenblättern, aber der R&L, wie wir ihn damals nannten, war das große Anzeigenblatt der Stadt. Heute wird das *Des Moines Register* von vielen als eine der 10 größten Zeitungen der Nation angesehen. 1924 wurde mir die Stelle des Anzeigenleiters des *Registers* angeboten, die ich ablehnte – aber damit greife ich der Geschichte vor.

Die R&L druckte vielleicht drei- oder viermal so viele Anzeigen für Zimmer zur Miete wie die *Capital*. Die Vermieter von Wohnheimen waren schlau geworden. Um zu verhindern, dass sie von Zeitungsmaklern am Telefon belästigt werden oder dass potenzielle Mieter ihnen am Telefon eine Absage erteilen, bevor sie die Zimmer tatsächlich besichtigt haben, gaben sie in ihren Anzeigen meist *nur* die Straßenadresse an.

Ich wusste, dass die Auskunftsstelle der Telefongesellschaft nicht nur nach Namen, sondern auch nach Straßenadressen katalogisierte, aber die Mitarbeiter der Auskunftsstelle durften weder Namen noch Nummern für eine bestimmte Straßenadresse herausgeben.

Ich rief also bei der Auskunft an und verwickelte die Telefonistin zunächst in ein scherzhaftes Gespräch. Nach einer Weile überredete ich sie, mir den Namen der Zimmervermieterin in einer bestimmten Straße zu nennen.

„Na dann vielen herzlichen Dank“, sagte ich scherzhaft.

„Oh, ich danke Ihnen“, sagte sie.

„Nein!“, sagte ich: „Nichts zu danken, sondern vielen herzlichen Dank an Sie.“

Sie war ein wenig verwirrt über diesen 18-jährigen Scherz.

„Nun, was soll *ich* denn sagen?“

„Sie sollten antworten: Ich bin Ihnen sehr Dank verpflichtet!“

Sie hat gut gelacht. Dieser Witz klingt jetzt ungefähr so „kitschig“ wie der hohe Mais in Iowa, aber er hat mich auf jeden Fall zu Ergebnissen mit diesem Informationsanbieter gebracht.

Am nächsten Morgen rief ich die „Information“ an und sagte: „Wieder einmal herzlichen Dank!“ Das brachte mir ein freundliches Lachen ein. Ich war in meiner selbstsicheren Gewissheit ein recht schlagfertiger Redner. Irgendwie schaffte ich es, die Auskunftsperson dazu zu bringen, mir die Namen und Telefonnummern aller Zimmerangebote in der Morgenzeitung zu nennen, die wir am Abend zuvor veröffentlicht hatten.

Am Ende sagte ich immer: „Herzlichen Dank“, und sie antwortete lachend: „Oh, ich bin Ihnen sehr Dank verpflichtet.“ Das war vielleicht albern, aber so bekam ich die Namen und Telefonnummern, die ich wollte. Mit dieser Auskunftsperson entwickelte sich eine regelrechte telefonische Freundschaft. Oft fragte ich mich, wie alt sie war, wie sie aussah. Ich habe es nie erfahren. Es schien nicht angebracht, ein persönliches Treffen vorzuschlagen. Aber diese tägliche morgendliche Prozedur wurde fortgesetzt, solange ich Anzeigen für Wohnheime aufgab.

Anzeigen per Telefon erhalten

Sobald ich die Namen und Telefonnummern hatte, wurden sie per Telefon angerufen.

„Guten Morgen. Ist dort Herr Smith?“ würde ich fröhlich beginnen.

Obwohl ich erst 18 Jahre alt war, hatte ich von meinem Vater eine kräftige Bassbaritonstimme geerbt, die damals noch tiefer war als heute, und am Telefon klang ich ziemlich erwachsen. Ich entdeckte schon damals, dass ich möglicherweise akustisch effektiver war als visuell. Dies war in der Tat das erste Vorspiel für die Ausbildung zum Rundfunksprecher, die 24 Jahre später beginnen sollte.

„Ich frage mich“, setzte ich das Telefongespräch fort, „ob Sie mir Ihr Zimmer beschreiben würden.“ Während ich die Beschreibung erhielt, schrieb ich auf meine wiederholten Fragen hin schnell eine sehr anschauliche Suchanzeige. Dann erklärte ich ihr, dass sie das Zimmer in der Anzeige in der Morgenzeitung nicht gut genug beschrieben hatte, um jemanden dazu zu bringen, es wirklich zu besichtigen, und sagte ihr, dass ich ein erfahrener Anzeigenschreiber sei und schnell die Anzeige lesen würde, die genug über das Zimmer erzählen würde, um potenzielle Interessenten dazu zu bringen, es zu sehen. Ich erklärte ihr, dass der Grund, warum sie keine Ergebnisse erzielt hatte, die Tatsache war, dass ihre Anzeige so unsachgemäß geschrieben war.

Die große Mehrheit dieser eilig verfassten Telefonanzeigen wurde verkauft. Die Zimmer wurden in der Regel vermietet – es sei denn, sie entsprachen nicht der Beschreibung, nachdem die Interessenten angerufen hatten, um sie zu besichtigen.

Bald hatten wir mehr Anzeigen für Zimmervermietung als die R&L. Wann immer einer unserer Kunden ein Zimmer frei hatte, rief er automatisch nach mir am Telefon und vermietete das Zimmer bald wieder.

Eines der sieben Gesetze des Erfolgs, ich wiederhole es, ist Einfallsreichtum. Ein weiterer wichtiger Punkt, den ich den Studenten des Ambassador College immer wieder ans Herz gelegt habe, ist das Nachdenken – und zwar *ständig* über das, was man tut, *während man es tut*! Die Erfahrung, die ich dabei gemacht habe, als ich mir eine effektivere Methode für den Verkauf von Wohnungsinseraten ausdachte, könnte für einige meiner Leser ein hilfreiches Beispiel sein.

Meine ersten Display-Anzeigen

Es dauerte nicht lange, bis ich von der Rubrik „Zimmer zu vermieten“ in die Rubrik „Immobilien“ befördert wurde.

Doch zuerst kam eine schwierige Prüfung – die schwierigste von allen. Der Manager der Stellenanzeige, ein junger Mann (älter als ich) namens Charles Tobin, hatte ein ehrgeiziges Ziel. Er hoffte, sein Gehalt so weit steigern zu können, dass er jeden Tag ein frisch gewaschenes Hemd tragen konnte. Das wurde sofort auch zu einem meiner Ziele. Der Auftrag, den er mir erteilte, bestand darin, eine spezielle Rubrik auf der Anzeigenseite mit einspaltigen Anzeigen an die Gebrauchtmöbelhändler zu verkaufen.

Diese Läden waren alle im Besitz von Männern, die nicht an Werbung glaubten und jeden Pfennig schätzten, als wäre er eine Million Dollar. Für mich war das eine unangenehme Aufgabe, denn viele dieser Läden waren schmutzig, staubig und muffig, unordentlich und unübersichtlich – eine unangenehme Atmosphäre, wenn man sie betrat.

Aber auch hier wurden die Anzeigen verkauft, indem man *die Anzeigen schrieb* und ein ansprechendes „Layout“ anfertigte. Dies waren die allerersten Anzeigen, die ich drucken ließ. Ich erinnere mich, dass ich bis Mitternacht aufblieb, um ein Buch über Werbung und Verkaufspsychologie zu lesen. Es bedurfte einer Kombination aus Verkaufspsychologie, attraktiven Anzeigenlayouts und -texten sowie einer überzeugenden Persönlichkeit, um diese Aufgabe zu bewältigen. Aber ich habe es geschafft – insgesamt etwa ein Drittel einer Seite oder mehr, soweit ich mich jetzt erinnern kann.

Während dieses Kreuzzuges mit der „Spezialnummer“ begegnete ich einem etwas behinderten jüdischen Jungen in meinem Alter, dem Sohn eines dieser „Gebrauchtmöbel“-Händler. Der Geschäftsinhaber war erfreut zu erfahren, dass ich einen gewissen Einfluss auf seinen zurückgebliebenen Jungen hatte. Es erschien mir wie eine Verantwortung, ihn zu ermutigen, wieder zur Schule zu gehen, fleißig zu lernen und zu glauben, dass er eines Tages Erfolg haben könnte, zu arbeiten und zu *kämpfen*, selbst gegen träge Impulse von sich selbst, um etwas aus sich zu machen. Einige Monate lang schaute ich gelegentlich in diesem Laden vorbei, um den Jungen wieder aufzumuntern. Das schien gut zu sein. Ich hoffe, die Fortschritte hielten an, aber nach etwa einem Jahr verloren wir den Kontakt.

Die 2-Dollar-pro-Woche-Lektion

Aber nachdem ich diese besondere Leistung erbracht hatte, bekam ich einen Maklerauftrag und mein Gehalt wurde auf 8 Dollar pro Woche erhöht.

Ich wurde zu einem regelmäßigen „Rundgang“ eingeteilt, bei dem ich täglich eine bestimmte Anzahl von Immobilienmaklern anrief, um ihre Anzeigen abzuholen. Auch hier begann ich, Anzeigen für sie zu schreiben. Die Ergebnisse wurden gesteigert. Mehr und mehr Händler auf meiner Route begannen, große Anzeigen in der *Capital* zu veröffentlichen und weniger Platz in der R&L zu nutzen.

Bei diesem Job wurde ich als „Arbeitsstier“ bekannt. Ich bin in einem Tempo gegangen, das fast einem Wettlauf glich. Den ganzen Vormittag lang, bis zum Abgabetermin um 13:00 Uhr, hieß es schnell, *schnell*, schnell! Die Nachmittage verbrachte ich dann im Büro mit der Vorbereitung von Formularen, denen ich ausgeschnittene Stellenanzeigen aus anderen Lokalzeitungen oder sogar aus anderen Städten beifügte, die dann per Post verschickt wurden. So lernte ich, Stellenanzeigen per Post zu verkaufen. Dieses Wissen verschaffte mir später einen wichtigen Job.

Es dauerte nicht lange, bis Ivan Coolidge, der damalige Anzeigenleiter beim R&L, mich bat, zu ihm zu kommen. Er bot mir 10 Dollar pro Woche an, wenn ich die *Capital* verlasse und für das *Register* arbeite. Später gründete Ivan Coolidge eine eigene Werbeagentur in Des Moines, die, wie ich glaube, einige Bekanntheit erlangte – aber leider wurde er irgendwann in der Mitte seines Lebens durch einen vorzeitigen Tod aus dem Verkehr gezogen.

Ich sagte Ivan, ich wolle meinen Onkel konsultieren, bevor ich ihm meine Entscheidung mitteile.

„Also“, kicherte mein Onkel Frank mit der Weisheit eines Ben Franklin, „die Opposition beginnt, den Druck *zuspüren*, richtig? Sie wollen dich von der *Capital* abwerben – *sie sind bereit*, 10 Dollar pro Woche zu zahlen, um die Konkurrenz zu stoppen, nicht wahr? Nun, hör zu, Herbert, eine kleine Ermutigung hin und wieder ist sehr hilfreich. Es zeigt, dass du dich bemüht. Man kann sich davon inspirieren lassen, um sich selbst weiter anzuspornen. Aber ich habe festgestellt, dass es in einigen Zweigen unserer Familie eine Tendenz gibt, ständig von einer Sache zur anderen zu wechseln – und nie lange genug bei einer Sache zu bleiben, um sie erfolgreich zu machen. An dem alten Sprichwort, dass ein rollender Stein kein Moos ansetzt, ist schließlich viel dran. Eine der großen Erfolgslektionen, die man lernen muss, ist Ausdauer – *bei* einer Sache zu bleiben.“

„Nehmen wir an, du kündigst bei der *Capital* und gehst zum *Register*. Du würdest dort nicht mehr über den Beruf des Werbefachmanns *lernen*, als du hier lernst. Der einzige Vorteil ist die 2 Dollar pro Woche. Die würdest du wahrscheinlich verpassen, und in 10 Jahren würden Sie sich nicht mehr daran erinnern, dass du sie hattest. Ich denke, es ist an der Zeit, dass du die 2 Dollar pro Woche bezahlst, um die wichtige Lektion zu lernen, *bei* einer Sache zu bleiben. Wenn du jede Woche deine 8 Dollar von *Capital* abhebst, denke daran, dass du die zusätzlichen 2 Dollar, die du vielleicht an der Kasse bekommen könntest, als Preis für diese Lektion bezahlst, und ich denke, du wirst dich daran erinnern.“

Ich hatte mir vorgenommen, *ein Jahr* lang Stellenanzeigen in der *Capital* zu veröffentlichen. Die Versuchung war groß, schwach zu werden und von diesem Plan abzuweichen.

Ich befolgte den Rat meines Onkels und hielt mich an den Zeitplan.

Regeln für den Erfolg lernen

So lernte er bereits im Alter von 18 Jahren einige der sieben wichtigen Regeln für den Erfolg.

Die erste Erfolgsregel – ich wiederhole sie immer wieder – besteht darin, sich das richtige Ziel zu setzen. Vermeiden Sie es, den „eckigen Pflock in das runde Loch“ zu stecken. Ich musste erst noch den wahren Sinn des Lebens und das einzig wahre, höchste Ziel kennen lernen. Eigentlich hatte ich mir ein falsches Ziel gesetzt – nämlich jemand „Wichtiges“ zu werden, geschäftlichen Erfolg und Status zu erreichen, um Geld zu verdienen. Aber zumindest hatte ich eine Selbstanalyse und eine Umfrage über Berufe gemacht, um herauszufinden, wo ich in den Bereich der Wirtschaft, dem Bereich dieses Ziels, passen sollte.

Zumindest war der Ehrgeiz geweckt.

Und obwohl es mir damals kaum bewusst war, bildeten all diese Erfahrungen die notwendige Grundlage für die weltweiten Aktivitäten des späteren Lebens.

Die zweite Erfolgsregel ist die Bildung – sich auf das *Erreichen* des Ziels vorzubereiten. Ich erhielt *nicht* nur eine unpraktische und theoretische Ausbildung aus Büchern im Klassenzimmer, sondern eine *kombinierte* Ausbildung aus nächtlichem Bücherstudium und praktischer Erfahrung am Tag. Und selbst hier war die Selbstbildung, die ich erhielt, genau diejenige, die erforderlich war, um mich richtig auf dieses gegenwärtige weltweite Werk Gottes vorzubereiten, ohne das dieses Werk heute nicht zum Erfolg hätte werden können.

Die dritte Regel für den Erfolg ist eine gute und vitale Gesundheit. Die Ernährung spielt dabei eine große Rolle, und ich lernte erst im Alter von 38 Jahren, wie wichtig Essen und Ernährung sind. Aber ich *hatte* gelernt, wie wichtig ausreichende Bewegung, tiefes Atmen, tägliches Baden und Ausscheiden sowie ausreichend Schlaf sind.

Die vierte Regel, der *Antrieb*, das ständige *Anspornen*, scheint mir durch den Ehrgeiz, den ich mit 16 Jahren entwickelt hatte, ganz natürlich geworden zu sein. Ich hatte immer das Gefühl, dass ich mich beeilen *musste!* Ich habe gelernt, mich mit dynamischer Energie in eine Aufgabe zu stürzen.

Die fünfte Regel, der *Einfallsreichtum* oder das *Nachdenken* über das anstehende Problem, wurde unbewusst durch Erfahrung entwickelt. Die Erfahrung mit der „Ziegenarbeit“ und der anschließenden *Suche nach einer Möglichkeit*, über das Telefon schneller an Mietwohnungsanzeigen zu kommen, war ein Beispiel für das Erlernen dieser Regel durch Erfahrung – das Durchdenken und Anwenden von Initiative, um ein Problem *besser* lösen zu können. Die meisten Menschen machen eine solche Aufgabe einfach so, wie es ihnen gezeigt wird, ohne jemals einen Gedanken oder Einfallsreichtum in diese Tätigkeit zu investieren.

Und nun wurde die sechste Regel, *Beharrlichkeit*, niemals aufzugeben, wenn es allen anderen so vorkommt, als sei man gescheitert, zum sehr niedrigen Preis von 2 Dollar pro Wochenstunde gelernt. 1947 und auch 1948 schien das Ambassador College hoffnungslos gescheitert zu sein. Es schien, als *wüssten* alle anderen, *dass* wir am „Ende unserer Kräfte“ angelangt waren. Das ist schon viele Male passiert. Aber die \$2 pro Woche Lektion, die ich mit 18 Jahren lernte, verwandelte einen scheinbar hoffnungslosen Misserfolg in einen weltweiten, sich ständig ausbreitenden Erfolg.

Die siebte und wichtigste Regel sollte ich erst viel später lernen.

Der erste Schritt vom Ziel weg

Doch nun kam es zu einer großen Fehleinschätzung.

Der Mensch lernt nicht gut aus Erfahrungen, auch nicht auf einmal. Die Lektion der verbotenen Frucht hat die Menschheit in 6000 Jahren nicht gelernt. Meine 2 Dollar pro Woche Lektion habe ich erst später wirklich *gelernt*.

Als sich das geplante Ausbildungsjahr in den Stellenanzeigen der Tageszeitungen dem Ende zuneigte, kam ein schmeichelhaftes Angebot. Und dieses Mal versäumte ich es, den Rat meines Onkels Frank einzuholen, der meine bisherige Geschäftskarriere in weiser Voraussicht gelenkt hatte.

Bei *Daily Capital* gab es eine Buchkritikerin, Emilie Stapp, die eine Abteilung für Buchbesprechungen leitete. Ihr Schreibtisch befand sich im zweiten Stock neben der Abteilung für Stellenanzeigen und Schaufensterwerbung. Sie hatte offenbar meine Arbeit beobachtet und festgestellt, dass ich energisch war und Ergebnisse erzielte. Sie war eine Schwägerin von W. O. Finkbine, einem von zwei millionenschweren Brüdern, die die Green Bay Lumber Co. mit über ganz Iowa verteilten Holzlagern und die Finkbine Lumber Co. betrieben, ein großes Holzverarbeitungsunternehmen in Wiggins, Mississippi, sowie eine 6880 Hektar große Weizenfarm in Kanada.

Fräulein Stapp lebte bei ihrer Schwester, Mrs. W. O. Finkbine, „draußen auf der Avenue“, wie wir sie nannten, d. h. in der Millionärsstraße von Des Moines, der West Grand Avenue. Ich bezweifle sehr, dass alle Bewohner dieser sagenumwobenen Straße Millionäre waren, aber zumindest erschien es uns, die wir in Des Moines aus einfachen Verhältnissen stammten, so.

Eines Tages, gegen Ende meines Jahres bei *Capital*, erzählte mir Fräulein Stapp, dass sie mit Herr Finkbine gesprochen hatte und man mir eine Stelle als Zeitnehmer und Zahlmeister im großen Sägewerk im Süden Mississippis angeboten hatte. Zunächst sollte ich für kurze Zeit im Kommissionslager der Firma arbeiten, das von ihrem Bruder Hal Stapp geführt wurde.

Der Job klang schmeichelhaft. Die Aussicht auf eine Reise in den fernen Süden von Mississippi war verlockend. Ich ließ mich darauf ein und wich von meiner geplanten Werbekarriere ab.

Das erste Treffen mit einem Millionär

Bevor ich abreiste, sollte ich in das Büro von Herrn W. O. Finkbine für ein kurzes Unterrichtsgespräch. Ich werde meinen Besuch in den Büros des Hauptsitzes dieses Holzunternehmens nie vergessen. Ich traf auch Mr. E. C. Finkbine, den Präsidenten des Unternehmens. W. O. war Vizepräsident.

Es war meine erste Begegnung mit Millionären. Es hat einen intensiven Eindruck hinterlassen. Ich war ehrfürchtig. Es schien etwas in der Erscheinung und Persönlichkeit dieser Männer zu sein, das einfach Macht *ausstrahlte*. Es war sofort ersichtlich, dass es sich um Männer von höherem Kaliber handelte als die Männer, die ich bisher gekannt hatte – Männer mit größeren Fähigkeiten. Es gab einen Ausdruck von *Intensität*, der eine Aura von positiver, zuversichtlicher *Kraft* ausstrahlen schien und jeden beeinflusste, der in ihre Nähe kam. Ich konnte sehen, dass es sich um Männer handelte, die studiert hatten und ihren Verstand kontinuierlich, dynamisch und positiv einsetzten.

Natürlich war ich übermäßig beeindruckt, was an der anschaulichen Anfälligkeit und Unerfahrenheit der Jugend lag. Einige Jahre später lernte ich so viele Millionäre kennen, dass sie mir wie ganz normale Menschen vorkamen, eben wie Menschen!

Ich wurde in das Privatbüro von W. O. Finkbine gerufen. Er wollte mir einen kleinen allgemeinen Rat geben, bevor er einen jungen Mann so weit weg von zu Hause schickte. Ich habe nie vergessen, was er sagte.

„Wir werden dich mit dem Manager unserer kanadischen Interessen dorthin schicken“, sagte er. An den Namen dieses Mannes kann ich mich nicht mehr erinnern. Es war Anfang Januar, und er wollte nach Wiggins fahren, um dort Urlaub zu machen und während der Nebensaison in Kanada den Betrieb des Unternehmens zu inspizieren. Ich war noch nie weiter von Des Moines entfernt gewesen als Omaha und Sioux City. Ich freute mich auf die Reise und darauf, erst Chicago und dann den tiefen Süden zu sehen.

„Zuerst möchte ich dir einige Ratschläge zum Reisen geben“, sagte Herr Finkbine. „Die meisten Leute halten es für eine Extravaganz, in den Pullman-Wagen der Züge zu fahren. Sie irren sich. Da Sie Ihre erste lange Reise von zu Hause aus antreten, möchte ich Ihnen einprägen, wie wichtig es ist, immer in einem Pullman-Wagen zu reisen, es sei denn, Sie *haben nicht* das Geld dafür.“

„Zunächst einmal werden wir Menschen, besonders in deinem Alter, von jedem beeinflusst, mit dem wir in Kontakt kommen. Auf den Pullmans wirst du mit einer erfolgreicherer Klasse von Menschen in Kontakt kommen. Das wird mehr Einfluss auf deinen zukünftigen Erfolg im Leben haben, als du dir jetzt vorstellen kannst. Auf den Pullmans ist es nicht nur sauberer, sondern auch sicherer.“

„Nun“, fuhr er fort, „wann immer du in einem Hotel übernachtet, gilt derselbe Grundsatz. Geh immer in das *beste* Hotel in einer Stadt. Wenn du sparen willst, nimm das billigste Zimmer, aber geh immer in das *beste* Hotel. Du findest dich unter erfolgreicherer Menschen, was sich auf deinen eigenen Erfolg auswirken wird. Die besten Hotels sind entweder feuerfest oder fast feuerfest – auf jeden Fall sicherer – und die geringe Differenz, wenn überhaupt, als Versicherung gegen Unfälle oder Feuer wert. Du bist ein junger Mann, der sein Leben gerade erst begonnen hat. Versuch dich in die Gesellschaft so vieler erfolgreicher Männer wie möglich zu begeben. Studiere sie. Versuche zu lernen, warum sie erfolgreich sind. Das wird dir helfen zu lernen, wie du selbst erfolgreich sein kannst.“

Ich habe seinen Rat nicht verschmäht. Es gab viele Zeiten in meinem Leben, in denen ich nicht genug Geld hatte, um in Pullman-Wagen zu reisen oder in den besten Hotels zu wohnen. Unter solchen Umständen bin ich so viel gereist, wie ich mir leisten konnte – und ich bin seit jenem ereignisreichen Tag Anfang Januar 1912 sehr viel gereist – tatsächlich habe ich einen guten Teil meines Lebens mit Reisen verbracht, wie Sie im weiteren Verlauf dieser Autobiografie sehen werden.

Seit wir nach Pasadena gezogen sind, habe ich erfahren, dass sich die Brüder Finkbine später aus dem Geschäft zurückzogen und nach Pasadena zogen. Heutzutage fahre ich sehr oft an dem Haus vorbei, in dem W. O. Finkbine im Ruhestand lebte und starb. Eine Lektion im Leben hat er offenbar nie gelernt. Wenn ein Mann beschließt, dass er bereits erfolgreich ist, und sich zurückzieht – auf gibt –, lebt er nicht lange. Ich erwarte, so lange ich lebe, aktiv zu bleiben.

Einführung in den Süden

Wenn ich jetzt, nach einem reiseerfüllten Leben, auf diese erste richtige Reise zurückblicke, erscheint es seltsam, dass ich so völlig unerfahren im Reisen war. Aber ich nehme an, man muss eingeweiht werden und lernen, und dies war meine Einführung in ein Leben des Reisens.

Eines Nachts bestiegen wir in Des Moines einen Pullman-Wagen – meine erste Fahrt in einem solchen. Ich glaube, ich war zu aufgeregt, um viel zu schlafen, denn ich wollte so viel wie möglich von der Landschaft sehen – vor allem meinen ersten Blick auf den großen Mississippi, als wir ihn zwischen Davenport und Rock Island überquerten.

Bei unserer Ankunft in Chicago am nächsten Morgen herrschte ein kalter Schneesturm. Der Boden war mit Schnee bedeckt. Wir sahen uns die Michigan Avenue an. Ich war aufgeregt. Wir gingen durch die „Peacock Alley“, eine sehr lange und schmale Lobby im Congress Hotel, die landesweit berühmt ist, und liefen durch den Tunnel unter der Straße, der es mit dem Auditorium Hotel verbindet. Ich glaube, wir besuchten die Stock Yards und fuhren zum ersten Mal in meinem Leben mit einer „L“ (Hochbahn).

Gegen Mittag bestiegen wir an der 12th Street Station den berühmten „Panama Limited“ der Illinois Central Railroad, der ausschließlich aus Pullman-Fahrzeugen besteht. Der Besuch des Speisewagens zum Mittag- und zum Abendessen war eine aufregende Erfahrung – ich hatte noch nie einen Speisewagen von innen gesehen. Es war eine neue Erfahrung, zu lernen, wie man Kellnern, Gepäckträgern, Pförnern und Hoteljungen Trinkgeld gibt – aber mein Begleiter war ein erfahrener Reisender, und diese Einführung ins Reisen fand unter guter Anleitung statt. Ich lernte schnell. Die Nacht kam nur allzu bald, und dieses Mal schlief ich fest in meiner Schlafkoje.

Am nächsten Morgen kam der Zug in Jackson, Mississippi, an, wo wir in einen Nahverkehrszug der Linie „G. & S. I.“ umstiegen.

Dies war die seltsamste Erfahrung meines Lebens bis zu diesem Zeitpunkt. Wir hatten Chicago bei Minusgraden und einem Schneesturm verlassen. Ich hatte mich in dieser Nacht irgendwo in der Nähe von Cairo, Illinois, schlafen gelegt. Und jetzt, an diesem Morgen, nach einem kurzen Schlaf, war es da – Sommer!

Ich hatte noch nie zuvor Neger aus dem Süden gesehen, und in jenen Tagen, im Januar 1912, waren sie ganz anders als die Farbigen, die ich im Norden kannte. (Die Leser werden verstehen, dass Schwarze damals „Neger“ und „Farbige“ genannt wurden).

Hier in Jackson, Mississippi, schien es mehr Schwarze als Weiße auf den Straßen zu geben, und *siaunterschieden sich* völlig von den Menschen, die ich im Norden gesehen hatte – und übrigens auch von den heutigen Schwarzen im Süden. Heute sind die Schwarzen des Südens im Durchschnitt vergleichsweise gut ausgebildet, aber damals hatten nur sehr wenige das Privileg, viel oder gar keine Bildung zu erhalten. Mir gefielen vor allem die Kleider der schwarzen Frauen – helle und knallige Farben wie ein leuchtendes Gelb oder Orange, das mit einem kräftigen Lila kollidierte.

Als ich in Wiggins ankam, fand ich ein Zimmer in der Stadt, mehr als eine Meile Fußweg vom Kommissionsgeschäft und dem Sägewerk entfernt, etwas außerhalb der Stadt, und wurde schnell in meine Arbeit im Geschäft eingeführt. Der Samstagabend war der große Abend im Laden. Die Angestellten des Sägewerks wurden am Samstagabend bezahlt und strömten in den Laden. Ich wurde sofort als „Soda-Fountain-Jerker“ eingearbeitet.

Einer der ersten Männer, denen ich begegnete, war ein Neger, den ich nie vergessen werde – sein Name war Hub Evans. Einer der Männer im Laden brachte ihn zu mir.

„Hub“, sagte er, „sag Herr Armstrong, wie viele Kinder du hast.“

„Sechsenddreißig“, antwortete der alte Hub prompt und stolz, „ich hoffe, ich schaffe es noch, bis ich sterbe!“

Ich war nicht nur amüsiert, sondern auch sehr interessiert. „Sag mir, Hub“, antwortete ich, „wie viele Frauen hattest du?“

„Nur drei, Herr!“ Hub war ein stolzer Mann.

Der neue Job

Nach nur wenigen Wochen wurde ich als Zeitnehmer und Zahlmeister in das Mühlenbüro versetzt. Später erfuhr ich, dass sich diese Stelle nur kurze Zeit *zuvordrei Männer geteilt hatten*, allesamt fähige Männer – einer von ihnen war jetzt der führende Immobilienhändler in Wiggins, ein anderer war jetzt der Buchhalter des Unternehmens und der dritte der stellvertretende Leiter des Unternehmens.

Das Unternehmen schlug Holz in einem großen Gebiet östlich von Wiggins. Es verfügte über eine eigene Eisenbahnlinie, mit der die Stämme ins Werk gebracht wurden. Neben verschiedenen Abteilungsleitern und hochrangigen Fachkräften, die alle weiß waren, wurden etwa 350 Neger beschäftigt.

Wie bereits erwähnt, hatten die Neger von vor 62 Jahren nur eine geringe oder gar keine Bildung. Es gab keinen einzigen Mann in der gesamten Truppe, der seinen eigenen Namen schreiben konnte. Alle Erklärungen wurden mit einem „x“ unterzeichnet – „sein Zeichen“. Dies war eine rechtsgültige Unterschrift.

Ich erfuhr sofort, dass die schwarzen Angestellten dreimal am Tag bezahlt werden mussten – morgens, mittags und abends. Sie waren nie im Umgang mit Geld geschult worden. Hätte man sie nur einmal in der Woche bezahlt, wären sie und ihre Familien vor dem nächsten Zahltag verhungert, denn sie waren fast immer vor dem Montagmorgen „pleite“.

Die Firma bezahlte sie jedoch nur am Samstagabend *inbar*. Zu allen anderen Zeiten wurden sie mit Handelsschecks aus dem Kommissariat bezahlt, die nur im Handel gültig waren. Welch ein Unterschied zu den heutigen Verhältnissen. Das war 1912, nur etwa 45 bis 48 Jahre nach der Sklaverei. Die schrecklichen Jahre nach dem Krieg hatten wenig dazu beigetragen, den Schwarzen die wirtschaftlichen, erzieherischen und sozialen Vorteile zu verschaffen, die ihnen die Nation schuldet.

Aber auch wenn wir das Bürgerrechtsproblem noch nicht vollständig gelöst haben, so haben die Schwarzen *docheinen weiten Weg zurückgelegt!* Diese Probleme erfordern *Zeit*, Geduld, Verständnis und den Ersatz von Vorurteilen durch die Liebe zu den Mitmenschen. Ich schreibe hier nur die wahre, sachliche Geschichte auf, die uns helfen soll, die heutigen Probleme zu verstehen.

Ein Fisch auf dem Trockenen

Ich sollte erfahren, dass ich „ein eckiger Pflock in einem runden Loch“ war. Mein Lebensziel war die Werbebranche, in die ich, wie eine Selbstanalyse ergab, passte. Der Reiz, in den fernen Süden von Mississippi reisen zu können, und die Schmeichelei, dass mir eine solche Stelle angeboten wurde, weil ich in jenem Jahr so viele Stellenanzeigen veröffentlicht hatte, hatten mich für einen Moment blind gemacht für mein zuvor festgelegtes Ziel. Natürlich ist das *Reisen* eine wichtige Phase der Ausbildung – dieser sechsmonatige Abstecher war also nicht völlig vergeudete Zeit.

Ich habe bereits erwähnt, dass diese Stelle die Arbeit von drei fähigen Männern zusammenfasste, die inzwischen zu wichtigeren Aufgaben aufgestiegen waren. Aber es war nicht die Art von Arbeit, in die ich passte. Sie war, wie man so schön sagt, nicht mein Ding. Ich war ein Fisch außerhalb des Wassers. Ein eckiger Pflock in einem runden Loch.

Um mit der Arbeit Schritt halten zu können, war es aufgrund der Unfähigkeit und der daraus resultierenden Langsamkeit notwendig, nachts zu arbeiten. Ich legte ein System fest. Ich arbeitete abwechselnd eine Nacht bis 22 Uhr und die nächste bis Mitternacht und stand jeden Morgen um 5.30 Uhr auf. Die Zeit musste ich nutzen, um die zwei oder drei Kilometer von meinem Zimmer zur Mühle zu laufen und auch um zur Pension zu gehen, wo ich die Mahlzeiten einnahm. In den Nächten hielt ich mich durch das Rauchen einer Pfeife wach – mein erstes gewohnheitsmäßiges Rauchen. Nach nur sechs Monaten forderten die Überarbeitung und der Schlafmangel ihren Tribut, und ich wurde mit einer sehr schweren Typhuserkrankung ins Krankenhaus eingeliefert.

Dem Tod entfliehen

Aber während dieser sechs Monate in Wiggins gab es ein paar gesellschaftliche Ereignisse. Eines davon war eine Begegnung mit einem Deutschen aus der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg, bei der ich nur knapp dem Tod entging.

Ich nahm die Mahlzeiten in einer Pension in der Nähe der Mühle ein. Die Tochter der Vermieterin war eine attraktive Südstaaten-Brünette in meinem Alter. Ich hatte ein paar Verabredungen mit ihr – aber ich glaube, das war ganz anders als die meisten Verabredungen heute. Es gab kein „Geknutsche“, wie die jungen Leute von heute es nennen. In der Tat hatte ich noch nie ein Mädchen geküsst oder in den Arm genommen. Damals gab es so etwas noch nicht in dem universellen Ausmaß wie in den Nachkriegsjahren. Zwei Weltkriege haben größere soziale und moralische Veränderungen mit sich gebracht, als den meisten Menschen bewusst ist – und das meist zum Schlechten.

Der Name des Mädchens war Matti-Lee Hornsby. Die wenigen Verabredungen, die ich hatte, fanden sonntags statt und bestanden aus Spaziergängen und Gesprächen.

Diese Art von Verabredung würde den meisten 19-Jährigen heute ziemlich „langweilig“ vorkommen, nehme ich an. Ich frage mich, ob das nicht daran liegt, dass sie die Kunst der interessanten Unterhaltung verloren haben. Ich fand schon immer, dass ein prickelndes Gespräch viel interessanter sein kann als ein vorgefertigter Tagtraum in einem Film oder vor dem Fernseher – viel anregender, angenehmer und vorteilhafter als der lustvolle Zeitvertreib des „Knutschens“.

Aber mehr zu den Dating-Erfahrungen später. Ich hatte bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht viele Verabredungen gehabt. Eine Sache ist mir jedoch in Erinnerung geblieben – immer wenn Matti-Lee ein wenig provoziert wurde, blitzten ihre dunklen Augen auf und sie stieß das Schimpfwort aus: „Yankee!“ Das war natürlich nur halb im Spaß, aber ich fand, dass dieses Wort eine Beleidigung sein sollte. Ich hatte es noch nie gehört.

Eine Bekanntschaft, die ich dort machte, war ein junger Deutscher. Er muss damals etwa 21 Jahre alt gewesen sein. Sein Vater war Holzfäller in Deutschland und hatte seinen Sohn nach Amerika geschickt, um die amerikanischen Holzbearbeitungsmethoden zu studieren. Er verbrachte einige Wochen in der Finkbine-Mühle in Wiggins.

Dieser Deutsche, an dessen Namen ich mich nicht mehr erinnere, prahlte ausführlich mit der Überlegenheit deutscher Produkte, Methoden und Systeme. Eines Tages demonstrierte er mir in seinem Zimmer in der Pension die Überlegenheit seines in Deutschland hergestellten Revolvers gegenüber einem Colt oder einer anderen amerikanischen Marke.

Im Spiel richtete er den Revolver direkt auf mich.

„Zeigen Sie damit nicht auf mich!“ sagte ich und wich aus.

„Oh, sie ist nicht geladen“, lachte er. „Wenn du Angst hast, zeige ich sie dir und halte sie von dir weg.“

Er richtete den Revolver ein paar Meter neben mich und drückte ab.

Es war in der Tat eine sehr überlegene Waffe. Sie bohrte ein komplettes Loch in die Wand seines Zimmers und ließ einen kleinen runden Sonnenstrahl von draußen durchscheinen!

Mein deutscher Freund wurde weiß und zitterte vor Verwirrung.

„Warum“, stammelte er in ängstlicher Verlegenheit, „ich war *mir sicher*, dass sie nicht geladen war.“

Es ist die „ungeladene“ Waffe, die viele Menschen getötet hat. Und bevor ich diese *kleine* Abschweifung verlasse, möchte ich allen, die dies lesen, respektvoll vorschlagen, dass Sie Ihren Kindern beibringen – ja, wirklich beibringen – *niemals*, unter keinen Umständen, auch nur eine Spielzeugpistole auf eine Person zu richten. Das Leben, das Sie retten *könnte* Ihr eigenes sein!

Im Krankenhaus

Mein Aufenthalt im südlichen Mississippi fand ein plötzliches und unsanftes Ende. Im Sommer, geschwächt durch Überarbeitung und Schlafentzug im verzweifelten Kampf um einen Job, in den ich nicht hineinpasste, fand ein winziger Typhuskeim nach medizinischen Theorien einen fruchtbaren Boden. Ich geriet ins Delirium. Auf ärztliche Anweisung wurde ich in das Southern Mississippi Infirmary in Hattiesburg gebracht. Dort wurde ich mit dem schwersten Fall in der Geschichte des Krankenhauses eingeliefert. Ich war zwei oder drei Tage lang bewusstlos.

Aber einfach nur im Bett bleiben zu können, nach dieser sechsmonatigen Schinderei mit viel zu wenig Schlaf, schien *mirso gut zu tun*, dass ich irgendwie schneller „aufwachte“ als jeder andere Typhus-Patient in diesem Krankenhaus zuvor, und ich erholte mich schnell.

Eine Sache, die ich hier erwähnen möchte, zum Nutzen eines großen Teils meiner Leser. Es wird nicht oft als „nett“ angesehen, darüber zu sprechen, aber Verstopfung wird von einigen Medizinern als „die Mutter aller Krankheiten“ bezeichnet. Ein großer Prozentsatz der Menschen wird von ihr geplagt. Seit etwa zwei Jahren litt ich darunter. Abführmittel verschaffen nur vorübergehend Erleichterung. Es gibt keine Heilung in einer Wagenladung.

Im Krankenhaus wurde ich zum *Fasten* gezwungen. Sie gaben mir täglich Rizinusöl. Igitt! Seitdem habe ich es nie wieder genommen, aber ich kann das eklige Zeug noch schmecken! Sie gaben mir nur Zitronensaft und gelegentlich Buttermilch.

Als ich das Krankenhaus verließ, war die Verstopfung behoben. Fasten mit rohen, frischen Früchten (keine Bananen) wird sie heilen, wenn man es lange genug durchhält. Ich habe den Segen, von dieser Sache befreit zu sein, nicht unterschätzt. Ich schätzte ihn *genug*, um sicher zu sein, dass ich regelmäßig blieb. Ich habe nie zugelassen, dass dieser Zustand zurückkehrt. *Diese Tatsache allein ist für einen großen Teil der dynamischen Energie verantwortlich*, die ich in der Lage war, unserem großen Werk zu geben – und für ein langes Leben. Eine der sieben Grundregeln des Erfolgs ist eine gute Gesundheit! Ich hoffe, das ist genug gesagt. Man kann ihre Bedeutung gar nicht hoch genug einschätzen.

Im Krankenhaus war ich der Lieblingspatient praktisch aller Krankenschwestern. Die meisten von ihnen waren nur ein paar Jahre älter als ich – aber nicht so viel, dass wir uns während meiner Genesung nicht viel unterhalten hätten. Mein Zimmer wurde zu einer Art sozialem Treffpunkt für die Krankenschwestern. Oft waren fünf oder sechs von ihnen gleichzeitig dort. Ich *genoss* diese Erholung im Krankenhaus sehr – die Befreiung von der beängstigenden Verantwortung, so verzweifelt zu versuchen, mit einer Arbeit Schritt zu halten, in die ich nicht hineinpasste, endlich ausreichend Ruhe und Schlaf zu bekommen.

Aber ich habe immer an die Ermahnung geglaubt: *„Alles, was dir vor die Hände kommt, es zu tun mit deine Kraft“*, auch wenn ich erst viel später erfuh, dass dies in der Bibel steht (Prediger 9, 10). Ich habe in diesem Job alles gegeben, was ich hatte. Jetzt, im späteren Leben, kann ich mit Genugtuung darauf zurückblicken.

Die Ärzte sagten mir, ich müsse zurück in den Norden, um meine Gesundheit zu schützen. So wurde ich durch Kräfte, auf die ich keinen Einfluss hatte, aus diesem unpassenden „Umwegjob“ herausgerissen, und ich *dachte*, ich hätte nun die Lektion *gelernt*, für die ich im Jahr zuvor 2 Dollar pro Woche geopfert hatte.

Als ich im Hochsommer 1912 wieder in Des Moines, Iowa, ankam, suchte ich dieses Mal den Rat meines Onkels. Nun begann mein *eigentliche* Werbekarriere. Ich denke, dass die Geschichte an dieser Stelle an Interesse gewinnt.

Fortgesetzt in „*Lernen wie man effektive Anzeigen schreibt*“