

7. Lehrer

7.1 Success secrets

Der Himmel war ein Fernziel, mit den Unbilden des Lebens musste man vorher fertig werden – und viele bedurften auch dafür guter Ratschläge. Dass »Going West« das Passepartout sein würde, diese Illusion war verfliegen. Raum für weitere Erfolgsrezepte blieb mehr als genug.

Schon Benjamin Franklin hatte ja den Anfang gemacht. *The Way to Wealth*, 1758 erschienen, war der Klassiker und wird bis heute so beworben, als offeriere er zeitlose Regeln für ratlose Streber, die endlich erlöst werden wollen: »The first American book on personal finance,« verkündet man unverdrossen, »is still the best and wisest money book ever written.«¹ Denselben Eindruck musste die *New York Association for Improving the Condition of the Poor* gehabt haben, als sie Franklins Broschüre 1848 unters Volk gebracht hat, freilich nicht ohne sie um eigene Textstellen zu bereichern, die das Defizit an »religious sentiment and feeling« kompensieren sollten (Franklin 1848).

Franklin und Finney verschreiben dieselbe Medizin: Gründlichkeit. Ohne sie geht es nicht; dagegen kann *mit* ihr nichts schiefgehen, wie beide Propheten versichern. Was ihrer Harmonie noch Abbruch getan hat, ist dies: Für Franklin war Wohlstand Erlösung, während Finney und Konsorten den Run aufs Geld als das eigentliche Übel eingestuft haben. Selbst die nächste Predigergeneration, angeführt von Beechers

1 https://www.goodreads.com/book/show/58480.The_Way_to_Wealth

Sohn, Henry Ward (1813-1887), steht noch ganz im Bann der Enthalt- oder Sparsamkeit:

»Nehmt Euch in Acht vor der Begehrlichkeit. ›Du sollst nicht begehren‹ heißt das Gesetz, das Gott einem gesegneten Volk gibt. Begehrlichkeit ist die Sucht nach Geld. Die Bibel verspricht harte ›Strafen‹, verkündet den ›Zorn Gottes‹, verlautbart ›ernste Warnungen‹, ›verurteilt‹ die Sünder und ›verwehrt ihnen das Reich Gottes‹.« (Beecher 1856: 88)

Soweit die Orthodoxie. Sie wurde mehr und mehr von einem neuen Evangelium an den Rand gedrängt, das darauf angelegt war, sich an Franklins »Geschäftigkeit« anzupassen (Hilkey 1997, Weiss 1988).

Russell Conwell (1843-1925), ab 1880 Pfarrer in Lexington/Mass., verdankt seinen Ruhm als Prediger hauptsächlich einem einzigen Vortrag: »Acres of Diamond« – über 6.000 Mal hat der Hirte damit seine (weltweite) Herde inspiriert.² Das Format hält sich an die damals herrschende Mode: exemplarische Erfolgsgeschichten en suite, deren Radius, wie es sich bei Gott gehört, den ganzen Erdball umspannt.

Um Vorbilder ist der Erfolgscoach nicht verlegen: angefangen bei Alif Hafed, einer persischen Reisebekanntschaft, bis hin zum anonymen Farmer in Pennsylvania. Was den bunt zusammen gewürfelten Haufen eint, ist die Mischung aus Ehrgeiz, Cleverness und Risikobereitschaft. Wer diese Qualitäten miteinander verbindet, entdeckt unter (je-)dem »Dreck« verborgene »Diamanten« – ein Erlebnis, das keinem a priori versagt bleiben muss:

»Die Chance, reich zu werden und großen Wohlstand anzusammeln, gibt es hier und heute. Praktisch jeder, der mir heute Abend zuhört, hält den Schlüssel zum Erfolg in seiner Hand, gleichgültig ob Mann oder Frau.« (Conwell 2017a: 11f.)

Das »heute Abend« hat sich, wie gesagt, tausende Male wiederholt, die »Frau« dagegen taucht in diesem Ambiente zum ersten Mal auf.

2 Nebenbei war Conwell auch noch Präsident der Temple University in Philadelphia, die sich übrigens bis heute mit diesem Text präsentiert (<https://www.temple.edu/about/history-and-traditions/acres-diamonds>).

Conwells Botschaft war doppelt froh: Wer will, der kann – und Gott hat nichts dagegen. Nie ist Geldverdienen einfacher gewesen, auch unter ethischem Aspekt. Zwar hatten bigotte »Ewiglebenskünstler« noch gestern verkündet, dass Reichtum des Teufels sei und schon der Wunsch danach auf eine falsche Fährte führe. Doch heute weiß man es besser:

»Ein Mann kann ruhig Geld haben, selbst große Summen schaden nicht. Unsere Predigten richten sich gegen die Habgier; von der Kanzel herab und auch sonst ziehen wir so häufig gegen den ›schändlichen Gewinn‹ vom Leder, dass jeder Gläubige auf den Gedanken kommen muss, Geldbesitz sei eine verruchte Sache.«

Nichts stimmt weniger, wenigstens soweit es um anständig erworbene Reichtümer geht – was aber praktisch immer der Fall sei (Conwell 2017a: 12).

Im Übrigen wäre es vollkommen verkehrt, sich verbissen selbst helfen zu wollen, damit ER uns hilft; denn das richtig eingesetzte Gebet setzt IHN, so es um wirklich Wichtiges geht, auf direktem Weg in Bewegung. »Praying for Money, Subconscious Religion & Health, Healing, and Faith« (Conwell 2017b): das alles passt unter einen Hut, weil der Glaube nun mal »ebenso profitabel wie tröstlich« ist (Conwell 2017b: Vorwort).

Bezeichnend für dieses neue Denken: Das religiöse Geschäft, in Benjamin Franklins Stundenplan immerhin noch pflichtschuldigst hineingepresst, wird jetzt dem Unterbewusstsein (»subconscious«) zugeschlagen, läuft also nebenher mit und nimmt deswegen überhaupt keine Zeit mehr in Anspruch, so dass die gesamte Gehirnkapazität aufs Näherliegende konzentriert werden kann. Gleichwohl übertrifft seine Effektivität alles andere:

»Wünsche, die man auf andere Weise nicht realisieren kann, werden wahr. Diesen Sachverhalt bestätigen die täglichen Erfahrungen gläubiger Menschen. Warum und wie diese Resultate zustande kommen, bleibt uns verborgen. Das verwirrt den Forscher, aber Gottes Gedanken sind unserem Verstand eben nicht zugänglich.«

So endet der Glaube als Schmiermittel für eine Geldmaschine, die läuft und läuft und läuft. *Covetousness*, einst die Krankheit zur Hölle, wird nicht nur gesellschaftsfähig, sondern erhält auch noch den himmlischen Segen.

Nachdem die Religion ins Unterbewusste abgedrängt war, konnte der nächste Schlag nicht ausbleiben: Man nimmt den Nothelfer-Gott ganz vom Selbsthilfe-Markt. Hätte es nicht nahegelegen, dass sein Exit alles viel schwerer macht, wenn nicht gar aussichtslos erscheinen lässt, weil irdische Leistungen die himmlische Lücke schließen müssen? Nein, versichert dem unbekanntem Zweifler das neue Mantra, denn Gelegenheiten für den Sprung nach vorn gibt es mehr als genug. Wer da lamentiert, dekuviert sich selbst, denn alleine Faulpelze, Säufer, Müßiggänger, Spinner, Dummköpfe und Asoziale verschlafen oder verspielen ihre Chancen. Wer den Hintern hochkriegt, schafft es:

»Only once learn to carry a thing through in all its completeness and proportion, and you will become a hero.« (Swett Marden 2015: 151)

Jeder habe das Zeug zum vorbildlichen Leben, erfahren die Leute von Orison Swett Marden (1884-1924), dem Guru der Stunde. Man muss nur wollen. Dass das »lifting« keine ganz einfache Prozedur sein würde, weiß Swett Marden. Da er keinen Gott an seiner Seite haben will, muss ein psychologischer Kunstgriff her: Ursache und Wirkung werden ausgetauscht. Während das alte Credo besagt hat, dass Lethargie Resignation erzeuge, lautet die neue Botschaft: Resignation führt zu Lethargie. Denn:

»Niemand bringt es zu Wohlstand, solange er mehr oder minder erwartet, als armer Schlucker zu enden. Wer in dieser Armutsfalle steckt und in einem Armutsmilieu hängen bleibt, der gibt den Gedanken an Wohlstand auf.«

Oder passender, nämlich positiv formuliert:

»Jemand, der gut drauf ist, entwickelt eine kreative Energie, die der Pessimist niemals in sich spüren wird.« (Swett Marden 2017: 40)

Es ist die Geburtsstunde des »positiven Denkens«.

Was der Crève-cœur-Generation noch selbstverständlich erschienen ist, das verlangt jetzt – in einer weniger »natürlichen« Umwelt – umfangreiche Renovierungsarbeiten am eigenen Ich. Das Erfolgsrezept, einst ein offenes Buch, ist zur Sache gesuchter Lehrer geworden, welche den *success secrets* (Swett Marden) auf die Spur gekommen sind und ihr Wissen (gegen Entgelt) mit Lernwilligen teilen.

Was das Aufstiegs Potenzial durchschnittlicher Zeitgenossen angeht, setzen Horatio Algers (1832-1899) Kult-Groschenromane einen etwas anderen Akzent.³ Die »Encyclopaedia Britannica« fasst deren kulturgeschichtlichen Beitrag so zusammen:

»Algers Geschichten handeln von armen Jugendlichen, die es zu Wohlstand und Ansehen bringen. Sie haben ihn berühmt gemacht und den amerikanischen Sprachschatz um den *Alger hero* bereichert. Fast wie am Fließband hat er Bücher produziert, deren Inhalt sich, abgesehen von den Namen und Figuren, fast immer gleicht. Ihre Botschaft: Ehrlichkeit, freundliche Hartnäckigkeit und Arbeitsfreude zahlen sich für einen armen, aber anständigen Burschen am Ende aus. Allerdings muss fast immer auch Glück dazukommen. Algers Romane sind zu ihrer Zeit ungemein populär gewesen: sie haben sich mehr als zwanzig Millionenmal verkauft.«⁴

Algers Musterknaben – allen voran *Ragged Dick* – haben einen Traum, und der ist gerade nicht, vom Tellerwäscher zum Millionär, »from rags to riches«, aufzusteigen. Die Ambitionen sind viel bescheidener: »I mean to turn over a new leaf, and try to grow up ›spectable«, gelobt, typisch für seinesgleichen, dieser junge Held (Alger 1985: 40). Respekt ersetzt Reichtum – Algers Heroen zieht es hinter Ladentische oder auf Bürostühle, was in ihrem sozialen Umfeld, vorzugsweise halbwüchsige und -kriminelle Schuhputzer, keine geringe Leistung darstellt. Belohnt

3 Algers Publikationen sind das städtische Äquivalent zur »ländlichen« Gebrauchsliteratur in der *Lederstrumpf*-Nachfolge. Dass beide Gattungen zur selben Zeit florieren konnten, passt zu einer »zerstreuten« Gesellschaft wie der amerikanischen.

4 <https://www.britannica.com/biography/Horatio-Alger>

wird Dicks guter Vorsatz damit, dass ihm zur rechten Zeit ein Wohltäter über den Weg läuft, der aus seinem strebsamen Schützling einen adretten Buchhalter macht.

»From rags to respectability« kann man sich mit entsprechender Willensstärke hocharbeiten, obgleich immer mit fremder Hilfe und falls es Zufall oder Schicksal so wollen. Darauf darf bei Alger aber jeder Aspirant hoffen. Auf diese Hoffnung kommt es an, trägt sie doch die gesamte Motivationslast, gerade bei jungen Burschen mit langen Wartezeiten: »All unsere jungen Freunde«, motiviert ein Mutmacher im *Salem Register* vom 11. Mai 1868, können Dicks »gute Vorsätze und seinen festen Willen, aus sich einen ehrlichen, einsichtigen und geachteten Menschen zu machen, mit großem Gewinn übernehmen.« Dieser »große Gewinn« besteht in nichts anderem als der kleinen Hoffnung, dass alles, was passen muss, damit die Rechnung aufgeht, tatsächlich passt. Vielleicht steigt ja das Vertrauen darauf mit jedem Band, den einer liest.

Die vielen Imponderabilien in Algers schönbeschriebener Welt sind auch dem einen oder anderen Zeitgenossen nicht verborgen geblieben. Den zivilisationskritischen Gegenentwurf hat ausgerechnet Rutherford Hayes präsentiert, Amerikas Präsident von 1877 bis 1881: »In der Kirche«, hält sein Tagebuch fest,

»ist mir der Gedanke gekommen, dass man die Menschen darüber aufklären müsste, was in unserem Land das Übel aller Übel darstellt: nämlich der riesige Reichtum, den ein paar Leute besitzen oder kontrollieren. Geld ist Macht – eine Macht, die im Kongress, in den einzelstaatlichen Parlamenten und Stadträten, in den Gerichten, Parteiversammlungen, in der Presse, auf den Kanzeln und in den gebildeten Kreisen Tag für Tag wächst. Exzessiver Reichtum in den Händen weniger: das heißt umgekehrt, dass extreme Armut, Verdummung, Laster und Erbärmlichkeit das Los der Vielen darstellt.«⁵

Es war jedenfalls eine rare Einsicht. Sie hätte die verspätete Hinwendung zur organisierten Wohlfahrt einläuten können. Stattdessen sind

5 <https://goodmenproject.com/featured-content/the-presidency-of-rutherford-b-hayes-modern-times-gmp/>

neue Missionare aufgetreten. Ihre Botschaft: Die persönliche Wohltat tut's auch. Carnegie statt Caritas.

7.2 The gospel of wealth

Selbsthilfe-Helfer à la Conwell oder Swett Marden predigen, sozial gesehen, ins Leere hinein: Das Erfolgsgeheimnis ist dem – jedem – einzelnen Menschen eingeschrieben; entweder entschlüsselt er es mit ihrer Hilfe oder Hopfen und Malz sind verloren. Aber wollte man wirklich kleine Spekulanten en masse heranziehen, die auf Reichtümer schießen und mit Wundern kalkulieren? Andererseits Algernons Botschaft: War sie wirklich so attraktiv, dass man damit den kleinkriminellen Nachwuchs motivieren konnte, das Glück des Tüchtigen herauszufordern, um schließlich und endlich und bestenfalls als kleinbürgerlicher Ladenschwengel zu enden?

Bekanntlich hatte Europa mit ähnlichen Sozialverhältnissen zu kämpfen. Doch anders als in Amerika sollte sich der Gedanke durchsetzen, dass es mit einer »seriellen« Lösung (Mensch für Mensch) nicht getan ist, sondern Organisationsformen ausfindig gemacht werden müssen, um dem massenhaften Elend kollektiv zu Leibe zu rücken. Diese Sichtweise verband sich mit der rebellischen Hays-Diagnose einer strukturellen Aufstiegsblockade: »Wer kein Kapital hat, kann zu keinem gelangen«, konstatiert Lorenz v. Stein um die Mitte des Jahrhunderts (v. Stein 1921: 109). »The pursuit of happiness« würde dem Großteil der Bevölkerung somit verschlossen bleiben.

Um die Spannung in erträglichen Grenzen zu halten, empfiehlt v. Stein ein soziales Königtum: Das Schicksal der Massen solle zur institutionalisierten (und nicht bloß gutwilligen) Sorge des Monarchen werden, mit dessen Herrschaft man sich dann abfinden werde. Derweil hatte in Frankreich eine Idee Furore gemacht, die den Klassenkampf mit Stumpf und Stiel ausrotten wollte: Léon Bourgeois, kurzzeitig Premierminister, ansonsten mit allerlei hohen Ämtern betraut, hat die Trommel für eine gesellschaftsumspannende Sozialversicherung