



Autobiografie von Herbert W. Armstrong (Kapitel 14)

- Herbert W. Armstrong
- [25.03.2024](#)

Fortgesetzt von [„Das Unternehmen löst sich auf“](#)

Auf Anraten von Experten hatte ich die Schule der Erfahrung durchlaufen – oder, wie es manchmal heißt, die „Lebensschule“. Zuerst habe ich ein Jahr lang Stellenanzeigen in einer Tageszeitung in Des Moines geschaltet. Später folgten drei Jahre bei einer nationalen Fachzeitschrift – der größten in den Vereinigten Staaten – mit viel Reisetätigkeit und intensiver Schulung, Ausbildung und Erfahrung im Schreiben von Werbetexten, Diktieren von Geschäftsbriefen und später im Verfassen von Zeitschriftenartikeln. Nach einer sechsmonatigen Tätigkeit bei der Handelskammer begann die siebenjährige Karriere als Vertreter der führenden Bankzeitschriften des Landes.

All diese Jahre hatte ich fleißig studiert. Mein „Hauptfach“ in diesem Studium war natürlich Werbung und Vermarktung. Ich studierte alle Bücher, die verfügbar waren. Ich las fleißig die Fachzeitschriften des Berufsstandes. Ich studierte Psychologie. Als „Nebenfach“ vertiefte ich mich in Platon, Epiktet und andere philosophische Bücher und las ständig Elbert Hubbard (den ich persönlich kennenlernte), um den Schreibstil zu verbessern. Ich las in führenden Zeitschriften Artikel zum Thema „Human Interest“ und andere Artikel über die Weltlage und das Geschäft des Lebens.

PT_DE

Zu Beginn des Ersten Weltkriegs hatte ich von prominenten Männern aus Chicago wie Arthur Reynolds, dem Präsidenten der größten Bank Chicagos und der zweitgrößten Bank Amerikas, schriftliche Empfehlungen für die Aufnahme in das Offiziersreservekorps erhalten, die bezeugten, dass ich mehr als das Äquivalent einer College-Ausbildung besaß.

Aber ich hatte meine Ausbildung nicht am College erhalten.

Die Herausforderung für den Hochschulwettbewerb

Diese Bitte meines Schwagers stellte eine faszinierende Herausforderung dar. Das Scheitern des Geschäfts in Chicago hatte mein Vertrauen erschüttert. Aber die Eitelkeit war mir noch lange nicht ausgetrieben worden. Hier bot sich die Gelegenheit, sich mit College-Studenten zu messen. Außerdem bot es eine totale mentale Ablenkung von dem Chicagoer Altraum. Es war etwas, in das ich mich mit Energie und neuem Interesse „verbeißen“ konnte.

Aber ich wusste nichts darüber, wie College-Reden geschrieben, gehalten oder bewertet wurden. Wie ich bereits erwähnte, fragte ich meinen Schwager, ob er mir Kopien von einigen erstplatzierten Reden mitbringen könnte.

Er brachte einige davon aus der Universitätsbibliothek in gedruckter Form als Broschüre mit auf die Farm. Mir fiel sofort auf, dass sie alle in blumiger Sprache abgefasst waren – der Versuch eines Amateur-College-Boy, eine ausgefallene Rhetorik mit fünf- bis siebensilbigen Wörtern zu betreiben, die in Wirklichkeit praktisch nichts aussagten. Alle Reden waren zu so altruistischen und idealistischen Themen wie Frieden, Verbot oder Nächstenliebe geschrieben. Sie zeugten von Unkenntnis über den Weg zum Frieden, über das Problem des Alkoholismus oder über die menschliche Lebenserfahrung. Aber sie enthielten eine schöne, hochtrabende Sprache!

Das wurde sehr interessant.

„Sag mir, Walt“, fragte ich, „was ist der vorherrschende Vortragsstil? Gehen die Redner mit Hammer und Zange vor, wie Billy Sunday, reißen sich die Haare aus, werfen Stühle über das Podium und donnern ihr Publikum an – oder sprechen sie ruhig und geschmeidig, mit sorgfältig entwickelten anmutigen Gesten, oder wie?“

„Oh, sie versuchen, mit so viel ruhiger Würde wie möglich zu sprechen – mit anmutigen Gesten.“

Eine von ZWEI Chancen

„Wie viele Teilnehmer werden an diesem Wettbewerb teilnehmen?“

„Es werden sechs sein, mich eingeschlossen“, antwortete Walter.

„Also gut – sag mir: Würdest du lieber mit einer Chance von sechs auf den Sieg oder mit einer Chance vorzwei in diesen Wettbewerb gehen?“

Er hat das nicht ganz verstanden.

„Ja, mit einem von zwei – aber was meinst du?“

„Nun, Walt“, antwortete ich, „ich bin wohl kein großer Konformist. Ich breche oft mit Präzedenzfällen. Ich sehe das folgendermaßen: Wenn du eine schwammige, blumige Rede mit großen Worten schreibst, die *nichts aussagen*, und versuchst, mit diesen erfahreneren Oberstufenschülern zu konkurrieren, bist du nur einer von sechs Teilnehmern, und du hast wahrscheinlich nicht einmal eine von sechs Chancen zu gewinnen.“

„Aber wenn du dir ein brandaktuelles, umstrittenes Thema aussuchst – wenn du den Mut hast, etwas wirklichanzugreifen, die reine Wahrheit darüber zu sagen, den Leuten die Augen zu öffnen und sich selbst zur Weißglut der Empörung und der Emotionen zu steigern und es im Billy-Sonntag-Stil krachen zu lassen, um eine große Kontroverse zu entfachen – dann, entweder wird den Richtern deine Art von Rede gefallen oder die andere Art. Du hast eine von zwei Chancen. Wenn sie die andere Art mögen, verlierst du – du wirst auf *defetzierten Platz* gewählt. Dann müssen sie zwischen den anderen fünf wählen. Aber wenn sie deinen Stil mögen, gibt es niemanden außer dir – du wärst der einzige Kandidat mit dieser Art von Reden. Ich gehe also davon aus, dass du entweder Erster oder Letzter sein wirst. Du wirst weder Zweiter noch Dritter sein.“

„Sag mal! Das klingt gut!“, rief Walter. „Ich will nicht Zweiter oder Dritter werden. Ich wilgewinnen. Wenn ich nicht gewinnen kann, kann ich genauso gut Letzter werden.“

Was soll angegriffen werden?

„OK. Jetzt müssen wir etwas finden, das wir angreifen und aufdecken können – etwas, das falsch ist. Etwas, das die Menschen aufrütteln wird. Was hasst ihr am meisten?“

Er schien weder etwas noch jemanden zu hassen. Ich konnte nichts finden, worauf er wirklichwütend war.

„Nun“, sagte ich schließlich, „wir müssen etwas finden, das entlarvt werden muss – etwas, das man wirklich mit eindringlichen Worten entlarven kann. Wenn ich so darüber nachdenke, greifen die Gewerkschaftsführer im Moment zu einigen sehr üblen Praktiken. Es hat Morde und grobe Ungerechtigkeiten gegeben, sowohl gegen Arbeitgeber als auch gegen die Gewerkschaftsmitglieder selbst. Ich erinnere mich, als ich Elbert Hubbard in seinem Roycroft Inn in East Aurora, New York, besuchte, las ich ein Pamphlet von ihm, in dem er die unehrlichen Gewerkschaftsführer so richtig auf die Schippe nahm – und er hat das beste, produktivste Vokabular und die wirkungsvollsten rhetorischen Floskeln aller mir bekannten Schriftsteller. Nehmen wir an, wir greifen die Erpressung der Arbeiter an.“

Er wusste nichts darüber, aber er meinte, dieses Thema sei so gut wie jedes andere. Wir schrieben sofort an das Roycroft Inn und baten um diese Broschüre, die ich gelesen hatte. Außerdem schrieben wir an Gouverneur Allen aus Kansas, der gerade eine hitzige Debatte über die Erpressung von Gewerkschaftsführern geführt hatte, die landesweit für Schlagzeilen gesorgt hatte.

Kurz zuvor war es in Herrin, Illinois, zu einem Massaker gekommen, bei dem viele Menschen getötet worden waren. Wir bemühten uns intensiv umFakten darüber, wie die Gewerkschaftsführer (eigene von ihnen) ihre eigenen Arbeitermitglieder ausbeuteten. Walter erklärte mir, dass wir in der 2000 Wörter umfassenden Rede insgesamt 200 Wörter verwenden durften, die direkt aus veröffentlichten Quellen zitiert wurden. Wir zitierten einige der eindringlichsten Sätze von Hubbard und Gouverneur Allen.

Wir haben das Prinzip der Gewerkschaftsbewegung weder angegriffen noch bekämpft. In der ersten Zeile der Rede hieß es in der etwas blumigen Sprache, die Walter gegen meinen Rat unbedingt einfügen wollte: „Es gab eine Zeit, in der der arbeitende Mensch durch die Arbeit brutalisiert wurde. Das Kapital hielt das Gleichgewicht der Macht. Die Arbeit wurde in demütiger Unterwerfung eingeschüchert.“

Was wir bekämpften und entlarvten, war die falsche Wirtschaftsphilosophie der Gewerkschaftsführer, die davon ausgingen, dass die Unternehmensleitung der Feind der Arbeitnehmer sei, dass die beiden Interessen in entgegengesetzte Richtungen liefen, dass die Arbeitnehmer Gewalt und den Streik einsetzen sollten, um alles zu bekommen, was sie bekommen können, während sie sich gleichzeitig „bei der Arbeit hinlegen“ und im Gegenzug so *wenig wie möglich* geben sollten. Die Androhung eines Streiks zu Erpressungszwecken – die Forderung eines hohen Schmiergeldes von einem Arbeitgeber an einen korrupten Gewerkschaftsführer, um zu verhindern, dass er die Männer für einen Streik anstachelt – Morde und Gewalt – diese Dinge lehnten wir ab.

Der erste Kurs in öffentlichem Redenhalten

Nun begann meine erste wirkliche Erfahrung mit öffentlichen Reden. Ich hatte bereits dreimal vor Abendessensgruppen von Einzelhändlern gesprochen – in Richmond, Kentucky, in Lansing, Michigan, und in Danville, Illinois, nach Abschluss von Umfragen im Bereich Verkaufsförderung. Aber ich hatte nie Rhetorik *studiert* und auch keine Lehrbücher zu diesem Thema gelesen. Noch bevor ich diese Erfahrung mit dem Rhetorikunterricht am College machte, lernte ich die Autoren der beiden Lehrbücher zu diesem Thema kennen, die an den meisten Colleges und Universitäten in Amerika verwendet werden. Wenn ich jetzt, während ich diese Autobiografie schreibe, auf die Ereignisse dieser prägenden Jahre zurückblicke, wird immer deutlicher, dass die unsichtbare göttliche Hand mich ständig zu genau den Erfahrungen und der Ausbildung führte, die ich für meine große Berufung brauchte.

Nachdem die Rede geschrieben war, lernte Walter sie auswendig. Er verkündete, dass er endlich bereit sei, mit den Proben für die Übergabe zu beginnen. Wir gingen zu einer Stunde in die College-Kapelle, als diese noch völlig unbesetzt war. Ich nahm einen Platz etwa zwei Drittel weiter hinten ein. Walter ging auf das Podium.

Er begann seine Ansprache. Betroffenheit erfasste mich. Er gab sein Bestes, um den vorherrschenden College-Stil nachzuahmen – ruhig, würdevoll und mit anmutigen Gesten. Nur, seine Gesten waren *nicht* anmutig. Sie waren so offensichtlich geübt und ganz und gar nicht natürlich – und sie waren lächerlich ungeschickt. Der Ausdruck war nicht natürlich. Ich sah Visionen davon, wie er den letzten Platz im Wettbewerb „gewann“.

Das war ein Dilemma, das irgendwie gelöst werden musste. Ich sah sofort, dass Walter die wahre Bedeutung seiner schockierend kraftvollen Rede nicht begriff. Er hat es *nicht gespürt*. Diese Krise des Arbeitsrechts, die damals so prominent auf den Titelseiten stand, schien ihm nicht bewusst zu sein. Die Rede war nur eine Ansammlung bedeutungsloser Worte. Solange er sich der Situation nicht bewusst wurde und die vernichtende Anklage gegen diese kriminellen Missbräuche der Gewerkschaftsbewegung nicht wirklich mit glühender Empörung *spürte*, hatte er keine Chance zu gewinnen.

Was ist zu tun?

Ein Vorfall macht es persönlich

Genau zu diesem Zeitpunkt wurde die ganze Bedeutung der Rede durch ein lebendiges Ereignis *persönlich*. An der Teilungsstelle der Rock Island Railroad in Valley Junction – heute West Des Moines – war ein Streik im Gange. Der *Des Moines Register* berichtete am Morgen über einen Bombenanschlag auf den Lokschuppen. Elf große Lokomotiven waren zerstört worden.

Wir fuhren nach Valley Junction und schafften es, durch die Linien zum Büro des Superintendenten zu gelangen. Der Superintendent zeigte großes Interesse daran, etwas über das Thema der Rede zu erfahren. Er gab uns viel Zeit. Wir gingen durch den Ringlokschuppen hinaus. Wir sahen die verdrehten und verworrenen Stahlmassen der demolierten Lokomotiven.

Wir besuchten ein Haus in der Stadt, dessen vordere Hälfte durch eine Bombe weggesprengt worden war. In dem Haus befanden sich damals die Frau und die Kinder eines Arbeiters, der die Werkzeuge, die die Gewerkschaftsleute niedergelegt hatten, wieder aufgenommen hatte. Seit einiger Zeit wurden die Arbeiter, die nach dem Auszug der Gewerkschaftler Arbeit angenommen hatten, Tag und Nacht hinter verbarrikadierten Mauern festgehalten. Die Gewalt hatte überhand genommen. Nicht gewerkschaftlich organisierte Arbeiter wurden angegriffen, wenn sie die Werften verließen und nach der Arbeitszeit nach Hause zurückkehrten, so dass sie gezwungen waren, Tag und Nacht hinter den Schutzwänden zu bleiben.

Walter war nun wirklich empört.

„Wenn Gewerkschaftsführer versuchen, unschuldige Frauen und Kinder zu töten, nur weil ihre Ehemänner das Werkzeug, das sie niedergelegt haben, wieder aufheben, dann ist das einfach zu viel“, rief er hitzig aus.

Ein weiteres nicht gewerkschaftlich organisiertes Haus, das nur von der unschuldigen Frau und den Kindern bewohnt wurde, wurde in den Schmutz gezogen.

Zurück im Büro des Superintendenten erzählte er uns von einem seiner Probleme mit den Gewerkschaftsführern.

„Ich war nicht in der Lage, einen Mann ohne die Zustimmung der Gewerkschaftsführer einzustellen oder zu entlassen“, sagte er. „Bei der Eisenbahn ist es ein genauso schweres Verbrechen, wenn ein Lokführer in seinem Führerstand einschläft, wie wenn ein Wachmann in der Armee im Krieg einschläft. Ich habe versucht, ihn zu entlassen. Der Gewerkschaftsführer weigerte sich. Er sagte, ich hätte keine Beweise. Ich musste einen professionellen Fotografen einstellen und ihn so lange am Arbeitsplatz behalten, bis dieser Ingenieur wieder im Dienst in seinem Führerhaus einschlieft. Als wir die fotografischen Beweise den höheren Gewerkschaftsfunktionären vorlegten, willigten sie schließlich ein, den Mann zu entlassen.“

Am nächsten Nachmittag gingen wir zur gewohnten Zeit in die College-Kapelle, um zu proben. Als Walter zu sprechen begann, bekamen die Worte seiner Rede zum ersten Mal eine wirkliche Bedeutung für seinen Verstand. Diese Worte beschrieben in dynamischer Sprache genau das, was er jetzt *empfand*. Ich hatte ihm gesagt, er solle sofort nach dieser ersten Probe auf alle Gesten verzichten. Wenn Gesten nicht *natürlich*, automatisch und vom Redner nicht realisiert sind, sind sie ohnehin nicht wirksam.

Aber dieses Mal gestikuliert Walter. Er wusste es nicht, aber er *gestikuliert*! Es waren nicht die geschmeidigsten und ausgefeiltesten Gesten eines professionellen Redners, aber sie waren ungemein überzeugend! Heute war Walter wirklich wütend! Während die Worte aus ihm herausprudelten, drückte ihre Bedeutung mehr und mehr genau die Empörung aus, die er empfand. Die Rede war ein wenig roh und rau – sie war etwas amateurhaft – aber sie war kraftvoll und überzeugend!

„Da!“ rief ich freudig aus, als er fertig war. Halt! Bleibe genau, da stehen! Gehe genauso in den Wettbewerb, wie du in diese Probe gegangen bist! Jetzt hast du eine *Chance*. Natürlich kann es sein, dass die Richter etwas nicht mögen, das so radikal vom üblichen Stil der College-Rhetorik abweicht. Aber *jetzt* wirst du entweder der Letzte oder der Erste sein!

Es folgt der letzte Wettbewerb

Am Abend des Rednerwettbewerbs des örtlichen Colleges belegte Walter den letzten Platz und sprach zuletzt. Er war ziemlich entmutigt. Er wusste damals nicht, dass der letzte Redner immer im Vorteil ist. Er war furchtbar nervös.

Die beiden am besten bewerteten Studenten waren natürlich sehr gute Hochschulredner. Sie sprachen mit den üblichen eleganten, geschmeidigen, blumigen und großen Worten, die sie ruhig und mit geschmeidigen und viel geübten anmutigen Gesten vortrugen. Sie ernteten viel Beifall. In *diesem* Jahr hofften die Schüler auf den Gewinn einer Landesmeisterschaft, die Simpson seit acht Jahren nicht mehr gewonnen hatte.

Dann betrat Walter das Podium, um die Abschlussrede zu halten. Er begann ruhig, aber nervös. Aber nach etwa sechs oder acht Minuten brachten ihn die Worte, die er sprach, direkt zurück nach Valley Junction. Er *vergaß* die Nervosität, die ihn zu Beginn gepackt hatte. Er dachte nur noch an die ungeheuerlichen Ungerechtigkeiten, die er mit eigenen Augen gesehen hatte. Und zum ersten Mal hatte er ein Publikum, dem er es erzählen konnte! Er begann zu gestikulieren. Er begann, auf dem Podium hin und her zu gehen. Er schüttelte seine Faust. Es war ihm *todernst*! Er meinte wirklich, was er sagte – und er *SAGTE auch etwas*!

Als er fertig war, wusste er, dass er verloren hatte – aber zumindest hatte er eine Botschaft an das Publikum übermittelt! So viel Genugtuung hatte er.

Die Entscheidung der Jury wurde bekannt gegeben. Zuerst kam die Wahl des dritten Platzes. Es war einer der beiden angeblich besten Redner. Der andere wurde als Zweiter bekannt gegeben. Erster Platz: Walter Dillon!

Es gab nur wenig Beifall. Die beiden Favoriten hatten gegen einen grünen Neuling verloren, der nicht in der Schule war! Die Jury war von seiner Rede *gerührt*. Sie hatte ihnen gefallen. Aber die Schülerschaft und der Lehrkörper waren offenbar anderer Meinung.

In den folgenden Tagen gab es auf dem Campus nur ein Gesprächsthema – die Vor- und Nachteile der Gewerkschaftsbewegung. Es wurde zu einer heftigen Kontroverse. Der Wirtschaftsprofessor griff das Thema im Unterricht auf. Er war mit der Wirtschaftslehre von Walter Dillon nicht einverstanden. Er befürwortete die gewerkschaftliche Wirtschaftslehre. Offenbar hatte er leichte sozialistische oder kommunistische Neigungen.

Ein älterer Schüler sagte zu mir: „Ich hoffe, Dillon wird uns beim Landeswettbewerb keine Schande machen. Wir hätten dieses Jahr gewinnen können, aber jetzt, wo ein grüner Neuling uns vertritt, haben wir keine Chance mehr. Mann! Aber war Suttons Ansprache nicht gut?“

„Ja“, erwiderte ich. „Es war glatt und gut vorgetragen. Übrigens, worüber hat er gesprochen? Ich kann mich nicht mehr erinnern.“

„Warum“, stammelte der Student, „ich kann mich auch nicht erinnern. Aber es war auf jeden Fall eine großartige Ansprache!“

„Nun, *war* es das wirklich – wenn weder du noch ich uns an irgendetwas erinnern können, was er gesagt hat? Jeder in der Stadt scheint sich daran zu erinnern, was Dillon gesagt hat. Er hat wirklich in ein Wespennest gestochen! Glaubst du wirklich, dass eine Rede gut ist, wenn sie nichts aussagt?“ Er ging etwas verärgert weg.

Der staatliche Wettbewerb

Kurze Zeit später fand der Landeswettbewerb statt. Er fand in diesem Jahr am Central College in Pella, Iowa, statt. Dort war es das Gleiche. Walter war sehr nervös. Ich ging mit ihm über das Campusgelände, während die ersten Teilnehmer sprachen. Wieder einmal war er der letzte Redner.

Nach einem ruhigen und etwas nervösen Beginn – was dem Publikum nicht unbedingt auffiel – *erlebte* er noch einmal die Szenen der Gewalt in Valley Junction. Als er auf das Massaker von Herrin, den Bombenanschlag auf die Times-Fabrik in *Los Angeles* und die anderen Gewalttaten zu sprechen kam, die in seiner Rede behandelt wurden, *erlebte* er sie wirklich! Wieder ging er auf und ab, schüttelte die Fäuste, steigerte sich auf dem Höhepunkt zu einem Crescendo der Empörung und Entrüstung und hatte dann bei der abschließenden Lösung dieser Probleme ein echtes Flehen in der Stimme.

Wieder wurde der dritte Platz zuerst angekündigt, dann der zweite. Wieder wussten wir, dass er entweder Erster oder Letzter war. Schließlich der Gewinner – Walter E. Dillon von Simpson!

Auf dem Rückweg zum Campus wurden wir Zeuge eines lebendigen Beispiels für die Wankelmütigkeit der öffentlichen Meinung. Nach dem Sieg beim Heimwettbewerb war Walter in Ungnade gefallen. „Das war nur eine Zufallsentscheidung“, sagten die meisten Studenten. Ein Neuling hatte ihnen die Chance verdorben, einen Landeswettbewerb zu gewinnen. Walter wurde auf der Straße gemieden. Er wurde geächtet.

Doch nun kehrte er als siegreicher Held zurück.

Simpson hatte die Staatsmeisterschaft gewonnen! Walter Dillon war der Held auf dem Campus. Es war das erste Mal, dass ein Neuling einen staatlichen Wettbewerb gewonnen hatte. Das war eine Nachricht. Es stand sogar auf der Titelseite der *Chicago Tribune*! Er hatte Angebote für die Aufnahme in „Burschenschaften“. Der Wirtschaftsprofessor war mehrere Tage im Urlaub – bis sich die umgekehrte Meinung über seine Wirtschaftswissenschaften gelegt hatte. Vorerst akzeptierte die Studentenschaft einstimmig Dillons Art der Arbeitsökonomie!

Nun, es war eine interessante Teilnahme an einer College-Aktivität für mich. Es half, die zerrüttete Moral wiederherzustellen. Ich hatte gehofft, etwas zu gewinnen. Ich hatte begonnen, das öffentliche Reden zu lernen. Ich hatte unschätzbare *Erfahrungen* im Sprechen gesammelt, die mir später zugute kommen sollten. Mein Schwager hatte keine Chance, seinen Ehrgeiz zu befriedigen, als einer von fünf Spielern *in die* All-State-Auswahl im Basketball aufgenommen zu werden. Aber er hatte die Staatsmeisterschaft in Rhetorik gewonnen, die er mit niemandem zu teilen brauchte.

Walter Dillon widmete sich weiterhin dem Bildungswesen als Lebensberuf, und viel später wurde er der erste Präsident des Ambassador College und dessen erster Dozent für öffentliche Reden.

Unsere Erfahrungen in der College-Rhetorik gingen sogar noch ein weiteres Jahr weiter. Im darauffolgenden Jahr veranstaltete ich in verschiedenen Städten in Warren County eine Reihe von Unterhaltungsprogrammen, bei denen Walter als Hauptdarsteller auftrat und 25 bzw. 35 Cents Eintritt verlangte. Wir brachten einige Comedy- und Gesangstalente vom College mit. Ein Jahr später,

Anfang 1924, war Walter Dillon ein geschmeidiger und fertiger öffentlicher Redner. Nach dem nationalen Wettbewerb jenes Jahres hörte ihn der einzige Preisrichter, Professor Woolbert von der University of Illinois, Autor eines viel benutzten Lehrbuchs über öffentliches Reden, und sagte mir, dass er Herr Dillon wahrscheinlich die nationale Meisterschaft verliehen hätte, wenn er eingetragen gewesen wäre.

Erneut Umfragen durchführen

Nach der Erholung und den Erfahrungen mit den Rednerwettbewerben im Herbst und Winter 1922/23 wurde mir klar, dass ich etwas zu tun haben musste.

Der Leser wird sich erinnern, dass ich schon einmal, als ich ohne einen Dollar in Danville, Illinois, gestrandet war, meine Erfahrung mit Umfragen im Bereich der Vermarktung zu Hilfe nahm, indem ich eine Umfrage an die lokale Zeitung verkaufte. Sie war für die Zeitung sehr erfolgreich gewesen und hatte zu einem großen Anstieg des Anzeigenvolumens geführt. Zeitungen beziehen ihre Einnahmen aus der Werbung.

In Danville hatte ich einen kolossalen Fehler gemacht. Als mich der Geschäftsführer der Zeitung fragte, wie hoch mein Honorar sein würde, war ich überrascht und hatte es auf 50 Dollar festgelegt. Es hätten 500 Dollar sein sollen.

Nun stand der Gedanke im Vordergrund, in das Geschäft der Durchführung von Umfragen einzusteigen. Mein Schwager lieh sich ein Auto, und wir fuhren nach Ames, Iowa, dem Sitz des Iowa State College. Die Idee der Umfrage wurde schnell von einem Herr Powers angenommen, der Eigentümer oder Manager (oder beides) des *Ames Daily Tribune* war. Diesmal betrug das Honorar 500 Dollar. Der Preis wurde sofort akzeptiert.

Dieses Mal habe ich eine gründlichere Umfrage durchgeführt als bei den vorherigen. Es wurden nicht nur die Hausfrauen der Stadt, sondern auch Studenten und Fakultätsmitglieder sowie Abteilungsleiter der Hochschule befragt. Die Zeitung stellte mir ein kleines Auto zur Verfügung. Ich erinnere mich nicht mehr an die Marke, aber ich glaube, es war kleiner als ein Ford. So konnte ich Bauern in allen Richtungen befragen.

Die Umfrage brachte einige merkwürdige und erstaunliche Fakten ans Licht. Etwa 75 Prozent oder mehr der Tageseinkäufe an Schultagen wurden nach 16 Uhr getätigt, wenn in den Geschäften die Rushhour begann. Die Frauen von Ames schienen es vorzuziehen, ihre Einkäufe zu erledigen, wenn die College-Mädchen ihre Einkäufe erledigten – nach der Unterrichtszeit.

Wie üblich ging der größte Teil des Handels in einigen Bereichen nach Des Moines, nur 48 Kilometer südlich, oder an die Versandhäuser. Ich fand heraus, warum. Es wurden interessante Fakten über einzelne Geschäfte aufgedeckt.

Ein krankes Geschäft heilen

Ein Kaufhaus, nicht das größte, und eines einer kleinen Kette von drei oder vier Geschäften, das etwa zur Hälfte oder zu zwei Dritteln dem örtlichen Geschäftsführer gehört, wurde am meisten kritisiert. Die Frauen waren mit dem Angebot und der Mode sowie mit den Preisen zufrieden. Die größte Kritik betraf das Verkaufspersonal.

„Ich habe schon 10 oder 15 Minuten gewartet, um bedient zu werden“, sagte ein typischer Kunde, „und dann sagte die Verkäuferin, dass der Artikel, den ich wollte, nicht mehr da sei, obwohl ich ihn ganz oben in einem Regal sehen konnte. Sie wollte einfach nicht so weit nach oben greifen, um es herunterzuholen.“

Frauen berichteten übereinstimmend, dass die Verkäuferinnen nie lächelten. Ich erfuhr, dass es das beliebteste Geschäft der Stadt wäre, wenn das Verkaufspersonal in lächelnde, hilfsbereite, enthusiastische, hellwache Menschen verwandelt würde, die darauf bedacht sind, den Kunden zu gefallen.

Ich gab jedem Geschäft einen vertraulichen Bericht, den die Zeitung nicht zu Gesicht bekam, zusätzlich zu dem allgemeinen Bericht und der Zusammenfassung, die die Zeitung erhielt. Ich erinnere mich noch deutlich an den persönlichen Bericht, den ich diesem bestimmten Kaufhausleiter gab. Der vertrauliche Bericht traf ihn persönlich genau zwischen die Augen. Ich hatte herausgefunden, dass er sein Verkaufspersonal unterbezahlt hatte. Er lächelte sie nie an. Er unterhielt ein geheimes Spionagesystem, mit dem er die Angestellten bespitzelte. Er war verblüfft, als er von mir erfuhr, dass alle seine Angestellten davon wussten.

„Die ganze Sache ist Ihre persönliche Schuld“, sagte ich, „aber ich kann Ihnen zeigen, wie Sie es korrigieren und die Größe Ihres Unternehmens verdoppeln können.“

„Naja“, sagte er schließlich mit skandinavischem Akzent, „das ist das Schwerste, was ich je in meinem Leben ertragen musste, aber ich denke, ich kann es ertragen. Was raten Sie mir zu tun?“

„Erstens, die Löhne und Gehälter erhöhen – und zwar auf ziemlich dramatische Weise.“

„Warte!“, schaltete er sich ein. „Sehen Sie! Ein Geschäft kann nur einen bestimmten Prozentsatz des Umsatzes an Gehältern zahlen. Ich zahle ihnen bereits einen zu hohen Prozentsatz!“

„Ja, sicher, das weiß ich“, antwortete ich. „Aber der Weg, den *Anteil* der Gehälter am Umsatz zu senken, besteht darin, die Gehälter zu erhöhen und das Verkaufspersonal auf Trab zu bringen – mit einem glücklichen Lächeln. Dann wird sich der Umsatz verdoppeln, und der Anteil der Gehälter wird sinken.“

Senkung der Gehälter durch Anhebung der Gehälter

„Sagen Sie mir, wie Sie das machen“, sagte er zweifelnd.

„In Ordnung, ich möchte, dass Sie Folgendes tun. Ich möchte, dass Sie überhaupt keine weiteren Anzeigen in der *Tribune* schalten, bevor dieses neue System nicht mindestens sechs Wochen lang funktioniert hat. Eine großflächige Werbung würde Ihnen jetzt das Geschäft ruinieren. Aber wenn Sie die Sache erst einmal in den Griff bekommen haben, wird sich Ihr Umsatz durch großflächige Werbung schnell verdoppeln. Als erstes möchte ich, dass Sie eine große Party für Ihr Verkaufspersonal planen. Veranstalten Sie sie im zweiten Stock in der Abteilung für Damenoberbekleidung. Versuchen Sie, die Hauswirtschaftsabteilung der Hochschule zu beauftragen, das größte und beste Abendessen zuzubereiten, das Sie je gesehen haben. Engagieren Sie eine Tanzkapelle. Versuchen Sie nicht, die Kosten zu drücken – zahlen Sie, was es kostet, um das Beste zu bekommen. Laden Sie dann alle Ihre Mitarbeiter ein. Lassen Sie sie wissen, dass Sie ihr Erscheinen erwarten. Ich denke, ich kann die Nachricht über einige von ihnen weitergeben, so dass sie alle kommen werden. Mit einigen von ihnen habe ich Freundschaft geschlossen.“

„Nachdem sie das beste Abendessen gegessen haben, das sie je gegessen haben, und die Tanzkapelle sie in Stimmung gebracht hat – und sie haben all diese Narrenkappen, Krachmacher, Konfetti zum Werfen – alles, um sie in die fröhlichste Stimmung zu versetzen – dann erheben Sie sich und halten eine Rede. Beginnen Sie damit, ihnen zu sagen, dass Sie einen großen Fehler gemacht haben. Sie haben sie nicht richtig behandelt, und sie haben die Kunden nicht richtig behandelt – aber das haben Sie nie bemerkt, und wahrscheinlich haben sie es auch nicht. Dann sagen Sie ihnen sofort, dass Sie eine beträchtliche Gehaltserhöhung für alle ankündigen werden. Sagen Sie ihnen, dass sie von nun an lächeln müssen, wenn sie Kunden bedienen. Sie müssen wachsam sein Sie haben vor, sie von nun an richtig zu behandeln, und sie *müssen* die Kunden richtig behandeln – oder Sie bekommen Verkäufer, die das tun. Sie werden wahrscheinlich die höchsten Gehälter in der Stadt zahlen. Sie müssen genug Waren verkaufen, um es zu verdienen – und zwar zu einem *geringeren* Prozentsatz des Umsatzes als die derzeitigen Gehälter! Wenn sie das nicht tun, werden Ihre hohen Gehälter die besten Verkäufer anlocken, und diejenigen, die nicht darauf reagieren, werden entlassen.“

Er sagte, er würde es tun, wenn ich zu der Party käme und mich an seine Seite setzen würde, um ihm Mut zu machen, und selbst eine Rede halten würde.

Die Party fand statt. Sie hatte eine elektrische Wirkung.

„Jetzt“, sagte ich zum Geschäftsführer, „müssen Sie von nun an jeden Nachmittag zwischen 16 und 18 Uhr persönlich an der Eingangstür stehen, die Kunden mit einem Lächeln begrüßen und dafür sorgen, dass sie sofort bedient werden.“

Gewinnen mit einem Lächeln

Am nächsten Nachmittag gegen 16:15 Uhr kam ich vorbei. Da stand er und versuchte, sich zu verbeugen und steif zu lächeln, wenn Kunden kamen. Schnell schob ich ihn zur Seite.

„Nein, nein!“ rief ich aus. „So geht das nicht! Du tust so, als hättest du noch nie gelächelt – als wärst du nicht mit dem Herzen bei der Sache! Sieh dir die netten Leute an, die hierher kommen. Sie sind Kunden! Sie kommen, um bei dir Geld auszugeben. Magst du sie nicht?“

Das tat er, aber so hatte er sie noch nie gesehen. Mit ein wenig Nachhilfe begann er zu erkennen, wie sehr er diese Menschen mochte. Er begann zu lächeln, ein natürliches Lächeln, als ob er *esernst meinte!*

Nach sechs Wochen begann dieses Geschäft, großflächig mit den von mir vorgeschlagenen Slogans zu werben – etwa „der schnellste und interessanteste Service in Ames“. Oder: „Hier erhalten Sie schnellen, aufmerksamen, interessierten Service mit einem Lächeln!“

Später erfuhr ich von reisenden Verkäufern, die regelmäßig nach Ames kamen, dass dieses Geschäft seinen Umsatz in sechs Monaten mehr als verdoppelt hatte. Auch ein Schuhgeschäft in Ames, das besonders kritisiert und korrigiert worden war. Die Zeitung verdoppelte ihr Anzeigenvolumen.

Das war meine Art von Verkaufskunst. Die Zeitung zahlte eine Gebühr von 500 Dollar und verdoppelte den Umfang ihres Geschäfts. Die Händler fanden heraus, was bei ihnen nicht stimmte, und verdoppelten ihr Geschäft. Die Kunden wurden besser bedient und waren zufrieden. Alle haben davon profitiert! Wenn nicht alle *davon profitieren*, ist Verkaufen nicht ehrlich! Aber nicht viele Verkäufer wissen das oder das Geheimnis intelligenten und PRAKTISCHEN Verkaufsgeschicks!

Wichtige Stellenausschreibung

Als nächstes ging ich zu Forrest Geneva, dem damaligen Anzeigenleiter des *Des Moines Register* und der *Evening Tribune*. Er hatte zur gleichen Zeit wie ich bei der *Capital* für die Stellenanzeigen des *Registers* gearbeitet, und wir waren alte Freunde.

Der *Des Moines Register* wurde (und wird, glaube ich, immer noch) als eine der 10 wirklich großen Zeitungen der Vereinigten Staaten eingestuft. Es hat eine landesweite Auflage und wird in fast allen Teilen des Bundesstaates am frühen Morgen des Erscheinens zugestellt.

Aber der *Register* bekam die große Kaufhauswerbung in Des Moines nicht. Dies ist der größte Teil der Werbeeinnahmen einer jeden Zeitung. Es bedeutete für der *Register* mehrere Millionen Dollar, um die Werbung der großen Kaufhäuser bringen zu können.

„Forrest“, sagte ich, „das Wichtigste auf dieser Welt für die *Registratur* ist es, die Barriere zu durchbrechen und das Kaufhausgeschäft – und alle anderen größeren Geschäfte – zu übernehmen. Ich kann diese Aufgabe für Sie erledigen. Ich kann diese Steinmauer niederreißen und Ihnen das Geschäft mit den großen Läden verschaffen.“

Nachdem ich die Methode der Erhebung ausführlich erläuterte und eine landesweite Erhebung vorgeschlagen hatte, um zu zeigen, dass die Kaufhäuser in Des Moines bereits ein enormes Handelsvolumen von den lokalen Kaufhäusern in anderen kleineren Städten im ganzen Bundesstaat abziehen und dass eine Kampagne im *Register* mit seiner landesweiten Auflage, die enorm hoch ist, ihr Geschäft außerhalb der Stadt sowie das Geschäft in Des Moines erheblich steigern würde, drückte Herr Geneva seine Zuversicht aus, dass meine Methode zum Ziel führen würde. Soweit ich mich erinnere, gab es in allen größeren Städten der USA nur eine einzige dominierende Morgenzeitung, die Werbung für die örtlichen Kaufhäuser brachte. Das war die *Chicago Tribune*.

„Herb“, sagte er, „ich glaube, Sie haben die richtige Idee für die Aufgabe. Geben Sie mir ein paar Tage Zeit, um die Idee mit den höheren Beamten zu besprechen. Ich bin wirklich begeistert von der Idee.“

Ein paar Tage später kehrte ich zurück.

„Wir wollen Sie“, sagte Herr Geneva. „Aber wir sind in eine bestimmte Situation geraten. Wie Sie wissen, bin ich Anzeigenleiter für beide Zeitungen. Wir haben auch für jede Zeitung einen Anzeigenleiter, der mir unterstellt ist. Im Moment haben wir keinen Anzeigenleiter für das *Register*. Ich kann die Geschäftsleitung nicht dazu bewegen, zum jetzigen Zeitpunkt sowohl einen neuen Anzeigenleiter als auch Sie als besonderen Experten einzustellen. Sie wollen, dass Sie beide Stellen besetzen.“

„Aber Forrest“, protestierte ich, „ich wäre mit der leitenden Aufgabe betraut, die Arbeit Ihrer acht Werbeanwälte im *Register* zu verwalten, neben all der spezialisierten Arbeit der Umfrage.“

„Richtig“, sagten wir.

„Aber das würde alles zunichte machen. Ich bin keine Führungskraft. Ich kann die Arbeit von anderen nicht organisieren. Ich bin wie ein einsamer Wolf. Ich muss meine eigene Arbeit auf meine Weise machen. Ich arbeite oft in Schüben. Wenn ich *gut drauf* bin, weiß ich, dass ich gut bin. Aber an den Tagen, an denen *ich nicht gut drauf bin*, könnte ich keine echten Goldklumpen für einen Cent verkaufen. Ich musste täglich Berichte erstellen, und das war eine Sache, die ich einfach nie konnte. Ich wäre mit den Berichten weit in Verzug geraten.“

„Hören Sie, Herb“, kam er zurück. „Ich weiß, dass du den Job als Manager gut machen wirst. Ich werde dich nicht scheitern lassen. Wenn du einen Fehler machst oder deine Berichte nicht einreichst, werde ich selbst abends unten bleiben und diesen Teil deiner Arbeit für dich erledigen. Keiner wird es je erfahren.“

Aber ich hatte kein Vertrauen in meine Fähigkeit, die Arbeit von acht Männern zu leiten und tägliche Berichte zu verfassen. Also lehnte ich das Angebot ab, Anzeigenleiter einer großen Zeitung zu werden.

Erst viel später, ab 1947, als das Ambassador College gegründet wurde, lernte ich, dass ich eine Führungskraft werden und die Abläufe und die Arbeit vieler Hunderter von Mitarbeitern leiten konnte, während ich selbst die Arbeit von etwa sieben Männern erledigte. Und lange vorher lernte ich, Rückschläge und Schwächen zu überwinden. Aber hätte ich diesen Job angenommen, wäre ich vielleicht heute noch da – ein Angestellter bei einer Zeitung, anstatt die wichtigste Tätigkeit auf der Erde zu leiten. Wir hätten vielleicht einige Jahre finanzieller Not abwenden können. Aber ich weiß jetzt, im Lichte der Ereignisse – „der Früchte“ –, dass ich auf dieses Werk vorbereitet wurde und in die Tiefen der Niederlage und Frustration hinabgeführt wurde, bis ich den falschen Gott aufgab, der aus Eitelkeit nach Status strebte.

Wir wandern nach Oregon aus

Den Rest des Sommers und den darauffolgenden Winter über erstellte ich eine Umfrage für eine lokale Wochenzeitung in Indianola und arbeitete in Teilzeit als Werbetexter für örtliche Kaufleute. Aber die meiste Zeit widmete ich der Arbeit mit meinem Schwager an seiner Ansprache. Wir schrieben eine neue Rede für das folgende Jahr, die viele Erfahrungen beinhaltete, obwohl er, nachdem er gewonnen hatte, nicht mehr berechtigt war am Simpson College teilzunehmen.

Ich fing an, im Sumpf zu versinken. Meine Frau war besorgt. Wir steckten in einem Trott. Ich schien nicht mehr Umfragen an Tageszeitungen zu verkaufen. Frau Armstrong wusste, dass wir eine Veränderung brauchten, die uns aus dem Trott herausholte. Meine Eltern lebten in Salem, Oregon. Ein kompletter Umgebungswechsel könnte mich wieder in Schwung bringen.

Im Spätwinter 1923/24 schlug sie eine Sommerreise vor, um meine Eltern und meine Familie in Oregon zu besuchen. „Aber, Loma“, protestierte ich, „wir können uns so eine Urlaubsreise nicht leisten“.

Aber sie hatte alles geplant. Wir würden in Walters Model T Ford fahren. Wir würden ein Zelt mitnehmen und nachts zelten. Wir würden unser eigenes Essen zubereiten, um Restaurantkosten zu vermeiden. Sie würde ihre Schwester Bertha bitten, mitzufahren und ihren Anteil zu zahlen, um so die Reise zu ermöglichen. Bertha war Lehrerin und hatte ein regelmäßiges Einkommen. Ich hatte etwas Geld verdient und wir hatten noch etwas übrig. Auf dem Weg dorthin nahm ich Kontakt zu Zeitungen auf und stellte Umfragen für die Zukunft an – und legte so den Grundstein für ein zukünftiges Geschäft.

Meine Frau wusste, dass ich gerne reiste. Ich hatte den größten Teil der Vereinigten Staaten bereist, aber noch nie so weit westlich wie die Rocky Mountains. Eine Reise an die Küste – um meine Eltern und meine Familie wiederzusehen – war wirklich faszinierend.

Walter und Bertha ließen sich von ihrer Überzeugung leiten.

In der Zwischenzeit, etwa am 1. März 1923, war mein Schwiegervater von der Farm, die er von einem Schwager gepachtet hatte, weggezogen, hatte seine Vorräte verkauft und einen kleinen Gemischtwarenladen in Sandyville, nur ein paar Kilometer entfernt, gekauft.

Ich begann, Vorbereitungen für unsere Reise zu treffen. Im zweiten Stock über dem Geschäft meines Schwiegervaters befand sich eine Art Tischlerei. Ich hatte in der High School eine handwerkliche Ausbildung gemacht. Also begann ich, einen Entwurf auszuarbeiten und faltbare Holzbetten und Zeltplanen für unsere Reise anzufertigen. Später kauften wir ein gebrauchtes Zelt, das man über dem Auto befestigen konnte, so dass das Auto ein Ende des Zeltes bildete. Wir besorgten uns einen gebrauchten tragbaren Benzinkocher.

Der „D-Day“ ist da

Am Morgen des 16. Juni 1924 packten wir die beiden Sitze des Model T mit Bettzeug voll. Unsere Koffer stellten wir zwischen den vorderen Kotflügeln und der Motorhaube ab. Das zusammengefaltete Zelt, die Kisten mit Lebensmitteln, das restliche Bettzeug, die zusammengefalteten Feldbetten, der tragbare Herd und all unsere anderen irdischen Besitztümer wurden auf einem Gestell auf dem linken Trittbrett hoch oben an der Seite des Autos aufgestapelt. Es gab keine Kofferräume am Heck der Model Ts.

Wie wir das alles in das kleine Auto gepackt haben, kann ich mir heute nicht mehr vorstellen, aber wir haben es getan – und dazu noch ein oder zwei Ersatzreifen!

Ich hatte zuvor zu einer Freundin meiner Frau gesagt: „Wir kommen im Herbst wieder“. Aber als ich nicht zuhörte, sagte meine Frau zu ihr: „Das denkst – aber wir kommen *nicht zurück!*“

Der „D-Day“ war also gekommen, der Morgen des 16. Juni 1924! („D“ für Departure [Abfahrt]) Walter startete das Model T und wir fuhren nach Oregon. Eine Sache, die wir im Auto hatten, war eine Klimaanlage. Bis auf das Gepäck, das sich auf der linken Seite stapelte, war *alles* klimatisiert – offene Luft. Die geschlossenen Autos, mit Ausnahme der sehr teuren Limousinen, waren noch nicht aus Detroit herausgekommen. Aber wir hatten Seitenvorhänge, die wir bei Regen zuknöpfen konnten.

Bei Regen, sagte ich?

Ja, das sollten wir unglücklicherweise noch in dieser Nacht erleben! Wir waren am ersten Tag in Greenwood, Iowa, angekommen und hatten unser Zelt neben dem Auto aufgeschlagen – mit Frau Armstrong und mir, unseren beiden kleinen Töchtern – Beverly, 6 Jahre, und Dorothy Jane, fast 4 Jahre alt –, Walter und Bertha Dillon, die alle versuchten, auf den fadenscheinigen, schwankenden Klappbetten zu schlafen, die ich gemacht hatte.

Und dann *begann es zu regnen!* Bald stellten wir fest, dass das Zelt undicht war! Eilig erhoben wir uns von unseren klapprigen Feldbetten, kramten in der Essens- und Utensilienkiste, holten unsere eine Waschpfanne und eine Bratpfanne und einen Schmortopf, um die tropfenden Tropfen aufzufangen. Es gab wenig Schlaf. In Iowa, wissen Sie, gibt es scharfe und blendende Blitze, gefolgt von ohrenbetäubenden Donnerschlägen, wenn es regnet.

Drei Tage und drei Nächte lang waren wir dort gestrandet. Damals gab es noch keine befestigten Autobahnen, die durch das Land führten. Wir waren auf Schlammstraßen in Iowa unterwegs.

Zeltstädte – Keine Motels

Schließlich beschlossen wir, einen Versuch über die immer noch schlammigen Straßen zu unternehmen. Und *dastaten* wir dann auch. Kurz vor der Stadt kam das Auto im Schlamm ins Schleudern, und zwei Räder setzten sich nabenfest fest. Walter und ich stapften durch den Schlamm zum nächsten Bauernhaus. Ein hilfsbereiter Bauer spannte ein Gespann an und zog uns heraus.

Wir schafften es, weiter zu tuckern, bis wir Silver City, Iowa, in der Nähe von Council Bluffs erreichten. Später, als wir weiter nach Westen fuhren, fanden wir Straßen, die mehr aus Schotter als aus Schlamm bestanden. Sobald wir auf trockenen Straßen waren, konnten wir mit einer gleichmäßigen Geschwindigkeit von 30 bis 35 Kilometern pro Stunde dahinschlendern – wenn wir nicht gerade durch ein neues Problem aufgehalten wurden, was meistens der Fall war.

An den meisten Tagen wachten wir um 5 Uhr morgens auf, frühstückten, die Frauen machten Sandwiches für das Mittagessen – es gab kein Halten mehr –, wir packten alles wieder ins Auto und kletterten um 6 Uhr morgens auf die mit Bettzeug bezogenen Sitze, während der Wagen hochgefahren wurde.

An den meisten Tagen fuhren wir bis kurz vor Einbruch der Dunkelheit, so dass wir genug Zeit hatten, das Zelt aufzustellen und abzustecken, die Betten und das Bettzeug vorzubereiten und das Abendessen zu kochen, bevor es zu dunkel wurde, um etwas zu sehen. Wir hatten eine Kerosinlaterne dabei. Walter und ich wechselten uns beim Fahren ab. In der Regel schafften wir an einem 12- oder 14-stündigen Fahrtag etwa 320 Kilometer.

Nachts hielten wir auf Campingplätzen, die es damals in jeder Stadt gab. Das war noch vor der Zeit der Motels oder Wohnwagen-Camps. Die Touristen hatten alle ihre eigenen Zelte und

Campingausrüstungen dabei. Jede Stadt entlang des Weges hatte ihre Zeltstadt, die sich in der Regel bis zum Sonnenuntergang füllte. Diese Camps verfügten über eine Art von Wasser und sanitär Einrichtung. Je weiter wir nach Westen kamen, desto mehr Hütten tauchten auf einigen der Campingplätze auf. Es handelte sich um kahle Einraumhütten aus Brettern, die nicht gestrichen waren. Einige hatten klapprige alte Betten mit Metallfedern, aber keine Matratzen, kein Bettzeug oder Leinen, und wenig oder gar keine Möbel. Vielleicht gab es einen alten Holzstuhl.

Unser erster Halt nach dem Verlassen von Greenwood war Silver City, Iowa. Der Onkel meiner Frau, Tom Talboy, besaß eine Drogerie in Silver City. Wir fuhren zu dem Laden.

Besuch bei Verwandten

„Ich weiß nicht, wer du bist“, sagte ihr Onkel Tom, der sich meiner Frau näherte, „aber ich weiß, dass du ein Talboy bist!“

Frau Armstrongs Mutter war vor ihrer Heirat Isabelle Talboy. Es gibt eindeutige „Talboy“-Merkmale, und Frau Armstrong stehen sie ins Gesicht geschrieben. Die Familie Talboy kam aus England. Der Großvater meiner Frau, Thomas Talboy, kam um die Mitte des 19. Jahrhunderts aus England in die Vereinigten Staaten und gründete in Palmyra, Iowa, die erste Wollspinnerei im Mittleren Westen – zumindest westlich des Mississippi. Zu dieser Zeit war Palmyra größer als Des Moines. Es gab kein Des Moines – außer Fort Des Moines. Die Wollspinnerei wuchs und die Stadt wuchs mit ihr. Aber heute gibt es kein Palmyra mehr – außer ein paar Bauernhäusern.

Der Großvater meiner Frau, Benjamin Talboy, war ein Junge von 18 Jahren, als er mit seinem Vater Thomas aus England kam. Er und seine Frau Martha, die meine Frau als kleines Mädchen „kleine lockige Oma“ nannte, zogen eine große und erfolgreiche Familie mit neun Kindern auf, von denen Isabelle eine von drei Töchtern war. „Onkel Tom“, der Drogist, wie meine Frau ihn nannte, wurde nach seinem Großvater Thomas benannt.

Wir besuchten einen Tag lang die Familie von „Onkel Tom“. Großvater Benjamin Talboy lebte dort im Alter von 93 Jahren. Die „kleine lockige Oma“ war mit 84 Jahren gestorben. Sie hatte meine Frau immer vor Opa Benjamin gewarnt. Er, so beteuerte sie feierlich, sei ein Atheist. Meine Frau warnte mich davor, auf ihn zu hören. Aber später erfuhren wir, dass er es gewagt hatte, selbst in die Bibel zu schauen, und als er diese Lehren entdeckte, die der akzeptierten populären Version des „Christentums“ diametral entgegengesetzt waren, hatte er dieses „Christentum“ abgelehnt. Später erfuhren wir, dass er wahrscheinlich mehr ein wahrer Christ war, im *Glauben*, wenn auch nicht in den Taten, als seine wohlmeinende kleine Frau!

Unsere Probleme gehen weiter!

Wir setzten unsere Reise von Silver City aus in Richtung Westen fort.

In Fremont, Nebraska, nahm ich mir Zeit, um mit dem Büro der Tageszeitung Kontakt aufzunehmen. Eine weitere Umfrage war für den Herbst, nach unserer Rückkehr, angesetzt. Dieser Zeitungsbesuch nahm jedoch einen halben Tag in Anspruch, und wir beschlossen, uns unterwegs keine Zeit mehr für Zeitungsbesuche zu nehmen. Alle an Bord waren begierig, Oregon zu erreichen.

Ungefähr an diesem Punkt begannen unsere Reifenprobleme. Diese Reifenprobleme schienen sich zu vervielfachen, je weiter wir reisten. Sie waren ein ausgezeichnetes Training für unsere Geduld! Wir hatten eine Reifenpanne nach der anderen – eine Reifenpanne nach der anderen. Einmal waren es sogar acht innerhalb von zwei Kilometern! Wir hatten ein Reparaturset dabei und flickten unsere Schläuche selbst. Wir hatten auch ein paar „Stiefel“ dabei, um die Löcher in den Hüllen zu stopfen. Viele Stunden verbrachten wir an den tristen, staubigen Straßenrändern, ein Rad aufgebockt, daneben kniend, um Reifen zu reparieren.

Wir kauften mehrere gebrauchte Reifen – neue konnten wir uns nicht leisten – und diese platzten in der Regel etwa 8 Kilometer außerhalb der Stadt – einfach zu weit, um zurückzugehen und dem Händler, der sie verkauft hatte, unsere Meinung zu sagen!

Wir übernachteten in Central City, Nebraska, im Haus meines Onkels Rollin R. Wright. Sein Sohn John war einer der beiden Cousins (mütterlicherseits), die ich als Junge so oft besucht hatte. Die Wrights lebten damals in Carlisle, Iowa, wo Onkel Rollin als Versicherungsvertreter tätig war. Er war es, der mir und Johnny damals eine ordentliche Tracht Prügel verpasste, als er uns beim Schießen mit einem 22er-Revolver erwischte. John war um einen Tag ein Jahr jünger als ich. Jetzt betrieben die Wrights eine Molkerei in Central City. Es ist immer etwas aufregend, Verwandte zu besuchen, die man mehrere Jahre lang nicht gesehen hat. Am nächsten Morgen ging ich mit John auf die Milchtour. Er ist heute Pfarrer in der Friends Church und hat uns ein paar Mal in Pasadena besucht.

Es scheint, als hätten wir es bis Grand Island, Nebraska, geschafft, bevor wir das nächste Ärgernis erlebten. Wir hatten wegen der großen Hitze einen Zwischenstopp unter schattigen Bäumen eingelegt. Die kleine Dorothy Jane, fast 4 Jahre alt, zog einen ihrer Schuhe aus und legte ihn auf das rechte Trittbrett, von wo er auf den Boden fiel. Der Verlust wurde erst entdeckt, als wir zu weit gefahren waren, um zurückzukehren und ihn zu suchen. Das Kind musste die restlichen Tage unserer Reise mit nur einem Schuh zurücklegen. Neue Schuhe für diese Reise zu kaufen, lag nicht in unseren Möglichkeiten.

Wir übernachteten in Ogalalla, wo ich den anderen der beiden Cousins besuchen wollte, mit denen ich aufgewachsen war – Bert Morrow. Er hatte dort einige Touristenhütten betrieben, war aber vor unserer Ankunft umgezogen.

Irgendwo im Westen Nebraskas erlebten wir etwas Schlimmeres als einen Regensturm. Ein treibender Sandsturm kam auf. Die Straße war so stark bewölkt, dass wir nichts mehr sehen konnten, um zu fahren. Wir mussten an den Straßenrand fahren, die Vorhänge am Model T zuknöpfen, unsere Köpfe mit Bettzeug bedecken, um den Sand aus den Haaren zu bekommen, und dort ausharren, bis der Sturm nachließ.

Fortgesetzt in [„Ein neues Unternehmen gründen“](#)