Clark Gable by Insomnia Cured Here on flickr/CC by 2.0

Die sieben Gesetze zum Erfolg (Zweiter Teil)

- Herbert W. Armstrong
- 15.02.2018

Fortgesetzt von Die sieben Gesetze zum Erfolg (Erster Teil)

C

lark Gable – ein erfolg?

Am Morgen des gleichen Tages, an dem diese Broschüre ursprünglich geschrieben wurde, las ich zufällig in einer Londoner Zeitung die Nachricht vom Tode des berühmten Filmschauspielers Clark Gable. Die Welt betrachtet ihn im Allgemeinen wohl als einen großen Erfolg. Aber war er das wirklich?

Was *ist* überhaupt Erfolg?

Wie können Menschen erfolgreich sein, wenn nur so wenige wissen, was Erfolg ist?

Im Nachruf auf diesen Filmstar fiel mir einiges besonders auf. Meine Gedanken waren natürlich mit diesem Thema beschäftigt, weil ich zurzeit darüber schrieb.

Auf der Titelseite dieser Zeitung wurde Clark Gable alsKönig des Films ausgerufen. Er wurde als „der romantische Held von 90 Filmen“ bezeichnet. Er war einer der zehn bestbezahlten Stars der Jahre 1932-43, 1947-49 und 1955. Das sind 16 Jahre. Und Spitzenstars beziehen märchenhafte Gagen. „Er war“, so stand in dem Nachruf zu lesen, „einer der wenigen Idole der Leinwand, die eine so lange Karriere hatten.“ Aber bedeutet alles das Erfolg?

Eines der „faszinierenden“ Dinge, die aus seinem Leben erwähnt wurden, war, dass er*fünfmal* geheiratet hatte! Können wir zum Mindesten drei fehlgeschlagene Ehen (eine Frau kam bei einem Flugzeugunglück ums Leben) als Erfolg bezeichnen? Der Nachruf berichtete weiter, dass er „die hochgezogene Augenbraue, das verständnisvolle Stirnrunzeln, die halbgeschlossenen Augen, die Ohren und den spöttischen ‚Besserwisser-Blick“ *herangebildet* hatte. Dieses Verhalten war ihm nicht angeboren, sondern wurde bewusst für die Frauen *entwickelt*. „Clark Gable“, so hieß es weiter, „hat dies alles während fast der ganzen Dauer seiner romantischen Herrschaft für die Frauen kultiviert.“ „Man könnte es sein Warenzeichen nennen, er hätte es bestimmt so genannt.“ „Es ist eben mein Geschäft und war es schon immer“, erklärte er einstmals. Es war ganz einfach seine Art, sich seinen „Lebensunterhalt zu verdienen.“

Reiche Männer, die ich kannte

In meinem Leben habe ich fast ständig engen und persönlichen Kontakt mit anerkannten, erfolgreichen Männern gehabt; von meinem 18. Lebensjahr an innerhalb der Vereinigten Staaten und in späteren Jahren auf der ganzen Welt. Ich habe viele von solchen Persönlichkeiten geschriebene Bücher und Artikel gelesen sowie auch zahlreiche Biographien und Autobiographien großer und beinahe großer Männer und ihre Erfahrungen und Philosophien studiert. Ich weiß, wie diese Führerpersönlichkeiten denken, wie sie handeln und welchen Prinzipien und Regeln sie folgen.

Eines hatten sie beinahe alle gemein: Sie häuften eine Menge Geld an und erwarben materiellen Besitz. Viele leiteten große Handelsgesellschaften. Sie erlangten Anerkennung und Ansehen.

Bezeichnenderweise wandten die meisten dieser Männer die erstensechs der sieben Gesetze zum Erfolg an. *Das ist außerordentlich wichtig!*

Da war der Direktor einer großen Automobilgesellschaft, zu der Zeit, als ich ein junger Assistent in der Handelskammer seiner Stadt war. Er verdiente viel Geld und wurde in der Welt als wichtiger Mann anerkannt. Er erreichte die höchste Position in seinem Beruf und in der Industrie. Aber in der blitzartig eintretenden Geschäftsflaute im Jahre 1920 ging sein Unternehmen in die Hände eines Konkursverwalters über. Er verlor seinen persönlichen materiellen Besitz und beendete sein Leben durch Selbstmord. War er demnach noch ein Erfolg? Dieser Mann wandte *fünf* der Gesetze zum Erfolg an. Er übersah nicht nur das siebte, sondern auch das sechste.

Weiterhin kannte ich zwei große Bankiers, einen von ihnen besonders gut. Es war Herr Arthur Reynolds, geschäftsführender Direktor der damals zweitgrößten Bank in Amerika. Als ich ihn kennenlernte, war Herr Reynolds leitender Direktor einer Bank in meiner Geburtsstadt. Später, als junger, strebsamer, aufsteigender Werbefachmann in Chicago, suchte ich ihn des Öfteren auf, um mir persönlichen Rat und Vorschläge zu holen. Er war stets interessiert und hilfsbereit, und ich habe seinen Rat immer für gut befunden und befolgt. Herr Reynolds erwarb ein gewisses Maß an nationalem und weltweitem Ruhm.

Etwa 35 Jahre später ging ich wieder in diese große Bank und erkundigte mich bei einem ihrer vielen Direktoren, ob er wüsste, wo Herr Reynolds hingezogen und wo er gestorben sei. Ich hatte gehört, dass er sich zur Ruhe gesetzt hatte und nach Pasadena gezogen und dort auch gestorben sei. Aber dieser Herr hatte nie etwas von einem Arthur Reynolds gehört.

„Wer war *er?*“ fragte er.

Er stellte Umfragen in der Bank an. Keiner der Befragten konnte sich an Arthur Reynolds erinnern. Schließlich sandte der Public-Relations-Beauftragte jemanden in die Bankbücherei, und bald darauf erschien ein Angestellter mit einem Zeitungsausschnitt. Es war scheinbar die einzige Aufzeichnung, welche die Bank über ihren früheren Generaldirektor – einen Mann, der gemeinsam mit seinem Bruder maßgeblich dafür verantwortlich war, dass die Bank solche Größe und Bedeutung erlangt hatte – zu besitzen schien. Die Notiz stammte aus einer Zeitung von San Mateo, Kalifornien. Sie berichtete über seinen Tod in jenem Vorort von San Franzisco.

Nachdem ich die Todesanzeige gelesen hatte, reichte ich sie zurück.

„Sie werden diese Anzeige sicher behalten wollen“, bemerkte ich. „Sie wird für die Bank gewiss von großem Wert sein.“

„Aber nein“, antwortete er. „Wenn Sie ihn kannten, nehmen Sie sie ruhig mit.“

Und so trug ich die wahrscheinlich letzte Urkunde über diesen Mann aus der Bank, der er so lange als Generaldirektor vorgestanden hatte. Sein „Erfolg“ war nicht von Dauer; er geriet bald in Vergessenheit.

Während seines arbeitsreichen Lebens wandte dieser Mann die erstensechs der sieben Regeln zum Erfolg an. Jedoch war all sein Erfolg nur vorübergehend. Obwohl er viel Geld angehäuft und sich ein beachtliches Aktienpaket erworben hatte, in einem feinen Haus lebte und zu seinen Lebzeiten als erfolgreich angesehen wurde, wurde doch all sein „Erfolg“ *mit ihm zu Grabe getragen*!

Der andere große Bankier war Herr John McHugh. Als ich ihn kennenlernte, war er geschäftsführender Bankdirektor in einer Stadt im Mittelwesten der USA. Eines Tages hatte ich eine etwa einstündige, interessante Unterredung mit ihm, die im Willard-Hotel in Washington während eines Treffens der Amerikanischen-Bankiers-Vereinigung im Jahre 1920 stattfand. Er war damals Präsident einer wohlbekannten Bank in New York. Später wurde er durch die Vereinigung mehrerer New Yorker Banken zu einer Stellung befördert, die zwei Positionen höher war, als die Stellung des Direktors der damals größten Bank der Welt. Als ich mich jedoch etwa 36 Jahre später bei dieser großen Bank nach ihm erkundigte, erhielt ich die gleiche Antwort: „Wer ist *der Herr*? Nie von ihm gehört!“ Sein „Erfolg“ überlebte ihn nicht.

Aber es gibt einen wirklichen Erfolg, der fortbesteht! Ist dies nun Erfolg?

Ja, ich hatte die Ehre, viele der Großen und Beinahe-Großen – besonders in der amerikanischen Geschäftswelt – zu kennen. Ich habe Multimillionäre gekannt, leitende Direktoren großer Gesellschaften und Banken, Kabinettsmitglieder der Regierung in Washington, Autoren, Künstler, Dozenten und Rektoren von Hochschulen und Universitäten.

Für die meisten von ihnen war Erfolg gleichbedeutend mit dem Erwerb von Geld und materiellen Gütern sowie dem Erlangen von Anerkennung und Ansehen.

Einer der bedeutenden Männer, die ich kannte, war Elbert Hubbard, Philosoph, Schriftsteller, Verleger und Dozent, der als „der Weise von Ost-Aurora“ bekannt war. Als „Fra“, wie er sich manchmal selbst bezeichnete, wurde er sehr berühmt. Er trug halblanges Haar unter einem extragroßen Hut und eine mächtige Seidenschleife. Es wurde behauptet, dass er eine halbe Million Dollar besessen habe, und zwar zu einer Zeit, als dieser Betrag nach dem heutigen Wert etwa 6 Millionen Euro oder mehr gleichkam.

Er gab zwei Zeitschriften – *Der Philister* und *Der Fra* – heraus, in denen er hauptsächlich selbstverfasste Artikel veröffentlichte. Er rühmte sich, den größten Wortschatz seit Shakespeare zu besitzen. Er gab „Eine amerikanische Bibel“ heraus, durch die er viele religiöse Menschen schockierte. Er erklärte jedoch, dass das Wort „Bibel“ nichts anderes als

„Buch“ bedeute und dass es sich bei diesem Begriff nicht unbedingt um *heilige* Schriften handeln müsse, es sei denn, dass das Wort „Heilige“ voranginge. Seine „Bibel“ enthielt eine Auswahl erlesener Stücke amerikanischer Schriftsteller, wie Franklin, Emerson, Paine, Jefferson, Lincoln und selbstverständlich *Hubbard!* Nahezu die Hälfte des ganzen Buches bewilligte er Hubbard; all die anderen berühmten Amerikaner teilten sich zusammen den Rest.

Hubbard war durchaus nicht das Opfer eines Minderwertigkeitskomplexes; er lehrte eine*positive* Philosophie. In rein materiellen Angelegenheiten hatte er eine seltene Einsicht und Weisheit, und die Natur des Menschen kannte er sehr genau.

Er wusste, dass „bedeutende“ Männer sich nach Komplimenten sehnen wie ein Schauspieler nach Applaus. Einen Großteil seines Vermögens erwarb er, indem er eine fast endlose Serie von Broschüren schrieb, die unter dem Titel *„Kleine Reisen zu den Heimen der Großen und Beinahe-Gr0ßen“* erschienen. Diese wurden natürlich in Luxusaufmachung in seiner eigenen Roycroft-Druckerei gedruckt. Reiche und angesehene Persönlichkeiten Amerikas kamen scharenweise zu Hubbard und zahlten ihm hohe Preise, damit er in seinem unnachahmlichen
Stil über sie schrieb.

Eine aufschlussreiche Bemerkung über Herrn Hubbards Erfolgsbegriff kam ihm eines Sonntagnachmittags ganz unwillkürlich über die Lippen. Wir unterhielten uns in seinem Roycroft-Gasthof in Ost-Aurora im Bundesstaat New York.

„Ich fragte einen unitarischen Prediger“, sagte ich, „ob er je imstande gewesen sei, Ihre religiöse Überzeugung festzustellen, falls Sie überhaupt eine haben.“

„Fra Elbertus’“ Interesse war sofort geweckt. „Und was sagte er dazu?“ fragte er neugierig.

„Er sagte, dass er sich nicht ganz sicher sei, aber vermutete, dass – was auch immer Ihre Religion sein mag – sie ihren Ursprung in der Brieftasche und im Bankkonto habe.“ Das hat er nicht verneint.

„Hahaha“, lachte Elbert Hubbard, „nun, ich kann mir das erlauben, nicht wahr?“

Aber war Elbert Hubbard trotz alledem ein wirklicher Erfolg? Nach menschlichen Normen bemessen, würde ich das bejahen. Er kannte die ersten *sechs* der sieben Gesetze zum Erfolg und wandte sie auch an. Er arbeitete viel und fleißig und brachte eine reiche Ernte an Geld, Beliebtheit und Anerkennung ein. Zusammen mit seiner Frau Alice Hubbard ging er in den Tiefen des Atlantiks unter, als ein deutsches Unterseeboot die „Lusitania“ versenkte. Dies war ein offener Angriffsakt der Streitkräfte des Kaisers, der Amerika in den Ersten Weltkrieg stürzte.

Aber sein Ruhm währte nicht lange. Heute hört man nur noch selten etwas über ihn.

Hubbard kannte materielle Werte. Aber sein „Agnostizismus“ verschloss die Tür und verwarf den Schlüssel, der ihn zu einem Verständnis der geistigen Werte geführt hätte. Niemals hat er den wahren Sinn des Lebens vollständig begriffen. Er war sich nicht sicher, ob es einen Schöpfer gibt oder nicht. Er war davon überzeugt, dass das traditionsgemäße „Christentum“ ein nutzloser Aberglaube sei. Er wusste nicht, warum die Menschheit auf diese Erde gesetzt worden war – oder ob sie rein zufällig zustande kam! Er kannte das wirkliche Lebensziel, das dem Menschen beschieden ist, nicht. Er wusste nichts von dem *siebten* Gesetz zum Erfolg. Und da er das siebte Gesetz nicht kannte und nicht befolgte, strebte er durch die fleißige Anwendung der übrigen sechs *in die verkehrte Richtung* – dem wahren Erfolg diametral entgegengesetzt. ▪

Wird fortgesetzt...