



Autobiografie von Herbert W. Armstrong (Viertes Kapitel)

- Herbert W. Armstrong
- [29.08.2023](#)

Fortgesetzt von [„Lernen wie man effektive Anzeigen schreibt“](#)

Meine Frau dachte darüber nach, was aus uns hätte werden können. „Was wäre, wenn wir uns nie getroffen hätten“, überlegte sie. „Was wäre, wenn wir nie durch das Scheitern unserer eigenen Pläne gebracht worden wären? Wahrscheinlich hätten wir nie den Weg zu einem *Leben in Fülle* gefunden – die Freuden des *richtigen Lebens*! Stellen Sie sich vor, wie eintönig, langweilig und leer unser Leben gewesen wäre! Wie *dankbar* sollten wir sein!“

## WARUM dies geschrieben wurde

Ja, unser Leben war ereignisreich, aufregend, voller Action, Anstrengung, ungewöhnlicher Erfahrungen und Reisen. Es gab Probleme, Rückschläge, Zurechtweisungen, Verfolgungen, Leiden, aber es gab auch Erfolg, Errungenschaften, Glück und Freude! Wir wurden auf *Trab* gehalten. Wir haben *wirklich gelebt*!

Lassen Sie mich also wiederholen, dass diese Autobiografie in der Hoffnung geschrieben wurde, dass diese ungewöhnlichen Lebenserfahrungen vielen Menschen Inspiration, Ermutigung und Nutzen bringen mögen.

Die dreifache Lektüre von Benjamin Franklins Autobiografie hat mich sehr beeindruckt. Nach der Lektüre versuchte ich, aus den Erfahrungen anderer erfolgreicher Männer zu lernen.

Und so hoffe ich, dass diese Geschichte meines eigenen Lebens ein Mittel sein möge, um vielen Menschen auf inspirierende und interessante Weise dieselbe nützliche Hilfe zukommen zu lassen, die andere Biografien mir gebracht haben, und schreibe dies hier.

## Magazingestaltung lernen

In den ersten beiden Jahren bei der *Zeitschrift* hatte ich die Aufgabe, ein halbes Jahr lang „das Magazin zu machen“. Das heißt, dass wir alle Probeexemplare der Artikel und alle Werbeanzeigen nahmen und sie in eine Entwurfssassung einfügten, so wie jede Ausgabe gestaltet sein sollte.

Während dieser sechs Monate erhielt ich einen Schreibtisch in der Redaktion des Büro von *Successful Farming*.

Ich lernte, wie auch die Herausgeber des *Journals*, dass eine Zeitschrift mit kleinerer Auflage jeden Monat in der Druckerei einer größeren Zeitschrift oder einer Großdruckerei zu geringeren Kosten gedruckt werden kann als in einer eigenen Druckerei. Der Grund dafür ist offensichtlich. Die Druckmaschinen drehen sich nur ein oder zwei Tage im Monat für eine einzige kleinere Publikation. Wenn alle Maschinen, abgesehen von den Druckern, die meiste Zeit des Monats stillstehen, bindet man Kapital, das nicht arbeitet. Das zahlt sich nicht aus.

Diese Lektion war von sehr praktischem Nutzen für unsere gegenwärtigen Aktivitäten. Seit Jahren wird die *Plain Truth* (Klar&Wahr) von großen kommerziellen Druckereien in den Vereinigten Staaten und im Ausland gedruckt.

Ab etwa 1945 oder 1946 betrieben wir unsere eigene kleine Druckerei – zunächst mit einer Davidson-Vervielfältigungsmaschine, dann mit zwei und später mit drei größeren, aber immer noch vergleichsweise kleinen Miehle-Druckmaschinen. Dort wurden nur kleinere Drucksachen gedruckt – Broschüren, Briefköpfe und solche Dinge.

All diese früheren Erfahrungen waren genau das, was man brauchte, um später die weltweiten Aktivitäten von heute aufzubauen.

## Ein Temperament zähmen

Ein ziemlich dramatischer Vorfall ereignete sich in der Druckerei von *Successful Farming*. Er enthält eine Lektion, die es meiner Meinung nach wert ist, erzählt zu werden.

Der Vorarbeiter der Druckerei von *Successful Farming* war ein alter, erfahrener Drucker namens Ed Condon. Ich hatte den Eindruck, dass Drucker, zumindest in jenen Tagen, weltlicher waren als jede andere Gruppe von Menschen. Vielleicht lag es daran, dass in den Tagen, in denen alle Druckbuchstaben von Hand gesetzt wurden, ein Drucker die Druckbuchstaben oft „durcheinanderbrachte“, d. h., sie rutschten ihm aus der Hand und fielen durcheinander, woraufhin jeder einzelne Buchstabe aussortiert, zurück in den Kasten gelegt und dann von neuem gesetzt werden musste. Das war eine harte Geduldssprobe. Herr Condon konnte nicht nur „fluchen“ – er hatte auch ein gewisses *Temperament*!

Das Einzige, was an Herrn Condons Temperament nicht stimmte, war, dass er keinen Versuch unternahm, es zu kontrollieren. Er war stolz darauf. Er hat es gefördert. Er hat damit geprahlt.

Eines Tages ist er aus irgendeinem Grund, an den ich mich nicht mehr erinnern kann, „ausgerastet“. Er tobte, fluchte, schrie und beschimpfte mich. Ich verließ das Büro und kehrte in die Büros des *Journals* zurück. Herr Boreman ging entweder hinaus oder rief ihn an. Er erhielt die gleiche Behandlung – nur noch heftiger. Dann ging er in das Büro unseres Verlegers und Herausgebers, Herrn W. J. Pilkington. Herr Pilkington rief Herrn Charles E. Lynde an, den damaligen Geschäftsführer von *Successful Farming*. Er fragte Herrn Pilkington, ob er Herrn Boreman und mich in sein Büro bitten könne.

Als wir ankamen, wurde Herr Condon in das Büro von Herrn Lynde gerufen.

„Ed“, sagte Herr Lynde streng, „wir können nicht zulassen, dass unsere guten Kunden beleidigt werden. Entweder Sie entschuldigen sich bei Herr Boreman und Herr Armstrong und geben mir und ihnen Ihr Ehrenwort, dass sich dieser Wutausbruch nie wiederholen wird, oder Sie werden auf der Stelle gefeuert.“

Ed Condon entschuldigte sich demütig.

„Darf ich ein Wort zu Ed sagen?“, fragte Herr Boreman.

„Ed, Sie sind ein sehr kompetenter Drucker und ein feiner und liebenswerter Kerl – außer wenn Sie einen Wutausbruch haben. Ich möchte Ihnen als Freund einen kleinen Rat geben, denn wir mögen Sie. Mir ist aufgefallen, dass Sie mit Ihrem Temperament *geprahlt haben*. Sie waren stolz auf Ihre Fähigkeit, den Kopf zu verlieren. Sie haben es gehegt und gepflegt, als wäre es dein Baby, das Sie lieben. Sie haben nie versucht, es zu kontrollieren. Nun ist ein Temperament eine sehr gute Sache – *solange es unter vollkommener Kontrolle ist* und vom Verstand mit gutem Urteilsvermögen gelenkt wird. Wenn Sie lernen, es *zu kontrollieren*, dann ist das etwas, worauf Sie stolz sein können! Sie waren nur im falschen Zustand stolz darauf, Ed – das ist alles, was falsch ist.“

Herr Condon nahm den Rat an – er *musste es*, wenn er vor seinem obersten Chef stand. Er sagte, er hätte nie so darüber nachgedacht, und dankte Herrn Boreman.

Vielleicht haben einige unserer Leser nie auf diese Weise daran gedacht. Der Rat von Herrn Boreman war sehr vernünftig! Lassen Sie die Gemüter nie außer Kontrolle geraten!

## Der „Ideenmann“ werden

Nach etwa 1½ bis 2 Jahren Ausbildung im Schreiben und Gestalten von Werbetexten, dem Verkauf von Werbeflächen, Büroarbeiten im Diktat und in der Briefbeantwortung sowie dem Verfassen von Raumtext beim *Merchants Trade Journal* wurde ich mit einer neuen und einzigartigen Tätigkeit betraut.

Ich habe noch nie von so etwas gehört. Ich wurde der „Ideenmann“ bei *Journal*.

Dies war die ungewöhnlichste Ausbildung und Erfahrung von allen. Ich wurde nun in die Redaktion unter Ben R. Vardeman, Mitherausgeber, versetzt. Auch bei dieser Arbeit war ich teilweise unter der Aufsicht von Herrn Boreman.

Herr Vardeman war ein großer, würdevoller Mann, der ein Buch über die Grundsätze des Einzelhandelsverkaufs geschrieben hatte und als Chautauqua-Vortragender tätig war. Außerdem hatte er, so glaube ich, einen Fernkurs über Einzelhandelskaufleute geschrieben. Er schrieb die meisten der Artikel, die den Lesestoff des *Journals* ausmachten.

Der Leitartikel und die Lesespalten des *Journals* waren hauptsächlich Ideen gewidmet, die von Einzelhändlern erfolgreich zur Steigerung des Absatzes, zur Beschleunigung des Umsatzes, zur Kostensenkung, zur Umsetzung von Grundsätzen und Methoden der Unternehmensführung, zur Schulung des Personals und zur Verbesserung der Öffentlichkeitsarbeit eingesetzt wurden. Außerdem wurde der Schwerpunkt auf die Verbesserung der Gemeinschaft und die Tätigkeit der Handelskammern gelegt.

Dieser Lesestoff wurde nicht aus theoretischer Phantasie heraus geschrieben. Die *Zeitschrift* unterhielt einen „Ideenmann“, der durch das ganze Land reiste, Geschäfte in allen Bereichen besuchte, Probleme und Methoden mit Kaufleuten erörterte und sich über die gesellschaftlichen und sozialen Bedingungen informierte. Die tatsächlichen Erfahrungen erfolgreicher Kaufleute, die der „Ideenmann“ ausfindig machte und über die er berichtete, wurden von den Redakteuren in Form von Artikeln in der *Zeitschrift* aufbereitet.

Ich war mit einem Hotelkreditbrief und einer großen Klappkamera im Postkartenformat ausgestattet. Der Kreditbrief ermächtigte mich, Schecks einzulösen oder Wechsel auf das *Merchants Trade Journal* auszustellen und zu ziehen, und zwar bis zu einer Gesamtsumme von 100 Dollar pro Woche, was damals zur Deckung der Reisekosten ausreichte. Ich erhielt ein Lehrbuch für Fotografie. Ich musste lernen, Bilder in einer Qualität zu machen, die eine Veröffentlichung wert war.

## Probleme mit dem Ausgabenkonto

Mir wurde ein einigermaßen großzügiges Spesenkonto zugestanden, aber keine Extravaganzen oder Luxusgüter. Die *Zeitschrift* erwartete, dass ihre Männer in führenden Hotels übernachteten, aber ich nahm immer ein Einzelzimmer zum Mindestpreis, wenn es verfügbar war. Das Frühstück wurde fast immer am Mittagstisch eingenommen, das Mittagessen in der Cafeteria oder am Mittagstisch, das Abendessen jedoch häufig im Speisesaal des Hotels.

Ich war noch nicht lange unterwegs, als ich auf meinem Spesenkonto einen Eintrag machte: „Eis und Limonade“ und „Kino“ – oder was auch immer die Preise für diese Dinge damals waren. Herr Vardeman achtete peinlich genau auf die Details. Er missbilligte diese Ausgabenposten und wollte sie gerade ablehnen, als Herr Boreman mir zu Hilfe kam. Er drängte Herrn Vardeman, es dieses Mal sein zu lassen, und sagte, dass er, Herr Boreman, mir angemessene Anweisungen zu diesen Ausgabenposten schreiben würde.

„Nächstes Mal, Herbert“, riet Herr Boreman in seinem Brief, „sollten Sie solche Kleinigkeiten unter ‚Verschiedenes‘ verbuchen.“ Daraufhin wurden die gelegentlichen Eiscremes und Filme in einem Posten mit der Bezeichnung „Verschiedenes“ zusammengefasst.

Diesen Vorfall hatte ich vergessen. Aber gerade zu diesem Zeitpunkt (geschrieben im Februar 1968), um mein Gedächtnis an ein oder zwei andere Vorfälle aufzufrischen, als ich dazu kam, diesen Abschnitt meiner Erfahrungen mit der Zeitschrift zu schreiben, rief ich Herrn Boreman per Ferngespräch an. Dieser Vorfall mit der Spesenabrechnung war einer von zwei, an die er sich nach all den Jahren noch lebhaft erinnerte. Es schien ihm ungemein Spaß zu machen, mich an den Vorfall zu erinnern.

Diese Begebenheit erinnert mich an eine Erfahrung, die Benjamin Franklin in seiner Autobiografie erzählte. Während des Revolutionskriegs wurde von allen Menschen ein Beitrag für den Kauf von Schießpulver verlangt. Die Quäker von Pennsylvania fanden, dass dies gegen ihre Lehre und ihr Gewissen verstieß. Dennoch wollten sie loyal sein. Also lösten sie ihr Dilemma, indem sie Geld für „Mais, Hafer und anderes Getreide“ spendeten. Das „andere Getreide“, erklärte Franklin kichernd, war Schießpulver!

Die andere Begebenheit, an die mich Herr Boreman erinnerte, war die Zeit, als ich in einem Lebensmittelgeschäft eine höchst bemerkenswerte und praktische Erfindung „entdeckte“. Das war nur wenige Tage, nachdem ich meine erste Reise angetreten hatte. Ich war noch ziemlich „unerfahren“ in meinem Job, gute Ideen von Händlern zu erkennen.

Es war ein Gemüseregal, bei dem das Wasser langsam über das Gemüse tropfte. Das war nicht nur genial, dachte ich, sondern auch *sehpraktisch*. Es erregte Aufmerksamkeit und hielt das Gemüse frisch. Also machte ich sorgfältig mehrere Kameraaufnahmen davon, so wie ich es in Erinnerung hatte. Aber wie Herr Boreman sich erinnerte, beauftragte ich einen Fotografen, es für mich zu fotografieren. Begeistert schickte ich einen glühenden Bericht über meine neue Entdeckung.

Im Büro des *Journal* gab es offenbar eine heftige Reaktion, als dieser Bericht mit den Bildern dort eintraf. Es scheint, dass ihr Lachen fast das Gebäude erschütterte. Lebensmittelgeschäfte hatten diese Art von Gemüseregalen schon seit vielen Jahren verwendet – aber da ich noch nie im Lebensmittelgeschäft tätig war und in meinem „Ideen“-Beruf neu und unerfahren war, waren sie mir irgendwie entgangen. Ich dachte, ich hätte eine wunderbare neue Entdeckung gemacht. Dies zeigte wieder einmal, dass die meisten von uns nicht durch Beobachtung, sondern durch grausame Erfahrung lernen.

## Schluss mit der Trägheit

Die erste „Ideenmann“-Tour führte mich in den Staat New York und zurück. Diese Reise begann im November 1913.

Ich muss eine Reihe von Städten in Iowa und Illinois besucht haben, aber die erste, an die ich mich jetzt erinnere, ist eine Reise durch den Süden Michigans. Ich erinnere mich, dass ich in der Post Tavern in Battle Creek übernachtet habe. Meine Mutter war eine begeisterte Postum-Trinkerin, aber ich hatte es nie gemocht. Hier im Hotel der Postgesellschaft ließ ich mich jedoch dazu verleiten, ihre Spezialität zu bestellen, geistigen Postum mit Schlagsahne. So wie sie es zubereiteten, war es so köstlich, dass ich es nie vergessen habe. Es scheint mir, dass Herr C. W. Post noch am Leben war und dass ich ihn entweder in der Hotellobby oder im Speisesaal gesehen habe.

Ich erinnere mich an einen Zwischenstopp in Ann Arbor, dem Sitz der Universität von Michigan. Wahrscheinlich bin ich von dort aus nach Süden gefahren und habe in Toledo, Fostoria, Upper Sandusky, Bucyrus, Mansfield, Wooster, Massillon, Canton, Alliance und Youngstown in Ohio Halt gemacht.

Als Nächstes fuhr ich nach Pennsylvania, wobei Franklin der erste Halt war. Zu diesem Zeitpunkt fühlte ich mich schon so träge, dass ich in Franklin einen Osteopathen aufsuchte. Ich hatte gelegentlich osteopathische Behandlungen in Anspruch genommen, nicht als Medizin für eine Krankheit, sondern eher als Ersatz für ein sportliches „Training“, wenn ich mich nicht ausreichend bewegte. Zu diesem Zeitpunkt dachte ich, dass eine Behandlung mich wacher machen und das Gefühl der Trägheit, mit dem ich zu kämpfen hatte, lindern könnte.

„Nun“, sagte der Osteopath, „ich gebe Ihnen gerne eine Behandlung und nehme Ihr Geld dafür, wenn Sie darauf bestehen, aber ich kann Ihnen etwas sagen, das Sie nichts kostet und Ihnen viel mehr helfen wird. *Hören Sie auf, so viele Eier zu essen!*“

„Wieso“, rief ich überrascht aus, „woher wissen Sie, dass ich viele Eier gegessen habe?“

„Nach Ihrer Farbe und dem Zustand Ihrer Leber“, sagte er.

Er erklärte mir, dass ich eine etwas träge Leber habe, die ein Übermaß an Eiern, Mais oder Erdnüssen nicht ohne Weiteres aufnehmen würde. Manche Menschen scheinen in der Lage zu sein, jeden Morgen zum Frühstück Eier zu essen, ohne dass es ihnen schadet. Auf Anraten dieses Osteopathen und aufgrund meiner eigenen Erfahrungen habe ich festgestellt, dass meine Leber offenbar anders ist. Ich kann gelegentlich Eier essen, ohne dass sie mir schaden, aber ich muss es vermeiden, sie regelmäßig zu essen. Ich habe festgestellt, dass Zitronensaft das Gegenmittel zu sein scheint. Dementsprechend habe ich seit dieser Erfahrung in Franklin, Pennsylvania, sparsam Eier gegessen und großzügig Zitronensaft getrunken. Wenn es den Anschein hat, dass ich ein gewisses Maß an Energie, Vitalität und körperlicher Ausdauer besitze, so ist dies unter anderem darauf zurückzuführen, dass ich auf meine Ernährung achte.

Ich erwähne dies, weil einige unserer Leser vielleicht unter der gleichen trägen Antriebslosigkeit leiden und sich die meiste Zeit benommen und schläfrig fühlen, verursacht durch die gleiche Art von Leber. Versuchen Sie in diesem Fall, eine Zeit lang auf Eier, Mais und Erdnüsse zu verzichten, und trinken Sie jeden Morgen vor dem Frühstück Zitronensaft (ohne Zucker).

## Die Niagara-Fluss Lektion

Dann ging es weiter nach Norden, mit Zwischenstopps in Oil City und Titusville in Pennsylvania, und weiter nach Buffalo. Den 25. Dezember 1913 verbrachte ich an den Niagarafällen. Diesen ersten Besuch an den Niagarafällen werde ich nie vergessen. Es hatte ein silbernes Tauwetter gegeben, dann froh es wieder ein. Alle Bäume glitzerten in der hellen Sonne wie Millionen funkelnder Diamanten, besonders auf Goat Island.

Dieser Besuch an den Niagarafällen ermöglichte es mir, die Vereinigten Staaten zum ersten Mal in meinem Leben zu verlassen und über die International Bridge zu den Niagarafällen in Kanada zu gehen.

Es gab ein Erlebnis auf Goat Island, das ich nie vergessen werde. Ich war ein Stück die Insel hinaufgelaufen, weg von den Wasserfällen, ein Stück weit. Der Niagara-Fluss ist an dieser Stelle sehr schnell. Draußen im Fluss bemerkte ich einen riesigen Felsen. Er wirkte wie ein großes, unüberwindliches Hindernis, das sich dem von oben heranbrausenden Wasser in den Weg stellte. Für mich war er wie die unüberwindlichen Hindernisse, mit denen wir häufig konfrontiert sind und die uns in unserem Fortschritt *aufzuhalten* drohen. So viele Menschen lassen sich entmutigen und geben auf.

Aber nicht diese Gewässer!

Das Wasser des Flusses wirbelte *um* den großen Felsen herum, stieß frontal gegen ihn und spritzte *über* ihn *hinweg*. Auf die eine oder andere Weise gelangten die Wassermassen an ihm vorbei und eilten weiter zu ihrem Ziel – den Wasserfällen – und dann über die reißenden Stromschnellen des Flusses hinunter in den Ontariosee. Die Wasser legten sich nicht nieder. Sie ließen sich nicht entmutigen. Sie gaben nicht auf. Sie fanden einen Weg *um* das unüberwindbare Hindernis *herum* und weiter zu ihrem Ziel.

Ich beschloss, dass, wenn leblose, gedankenlose Elemente Hindernisse überwinden und einen Weg finden konnten, ich das auch konnte. Diese Erfahrung kam mir oft wieder in den Sinn, wenn es schwierig wurde oder wenn ich versucht war, entmutigt zu werden und aufzugeben.

Während meines Aufenthalts an den Niagarafällen besichtigte ich die Shredded Wheat (Weizenraspeln)-Fabrik. Dort gab es viele Besucher, die im Rahmen von Führungen durch die Fabrik geführt wurden. Am Ende der Führung wird den Gästen geschredderter Weizen serviert, so wie er in der Fabrik hergestellt wird. Vorher hatte er mir immer wie Stroh oder ein Miniatur-Heuballen geschmeckt, aber so, wie er serviert wurde – mit aufgeschnittenen Bananen und reichlich Sahne und mit einer wunderbaren Tasse Kaffee – war er einfach köstlich.

## Besuch bei Elbert Hubbard

Bei einem sonntäglichen Zwischenstopp in Buffalo konnte ich mir ein persönliches Abenteuer und Vergnügen gönnen. Bei zwei oder drei Gelegenheiten hatte ich Elbert Hubbard, den weltberühmten Schriftsteller, Autor, Verleger und Dozenten, getroffen. Hubbard war Herausgeber und Verleger von zwei nationalen Zeitschriften mit literarischem Flair, dem *Philistine* und dem *Fra*. Den größten Teil des Inhalts hat er selbst verfasst.

Elbert Hubbard war kein schüchternes „Veilchen“. Er gab bereitwillig zu, dass er den größten Wortschatz seit Shakespeare besaß. In seiner eigenen Rangliste amerikanischer Autoren aus der Zeit von Washington, Franklin und Jefferson setzte er sich selbst „bescheiden“ auf Platz eins. Wenn das Wörterbuch kein passendes Wort enthielt, prägte er ein Wort, das seinen Bedürfnissen entsprach. Er trug halblanges Haar, einen großen breitkrempigen Hut und eine Künstlerfliege. Er verkehrte mit den Großen und Beinahe-Großen, schrieb sie in schmeichelhafter Rhetorik an – zu einem Preis, der seinen Superlativen entsprach.

Er schrieb *A Message to Garcia* (Eine Botschaft an Garcia), die neben der Bibel mehr Exemplare verkaufte als alles andere, was zu dieser Zeit geschrieben wurde.

Seit einigen Jahren hatte ich Elbert Hubbard regelmäßig gelesen. Auf Anraten meines Onkels Frank Armstrong las ich seine „Sachen“ wegen des Stils, des Flairs, des Vokabulars und der philosophischen Ideen – obwohl mein Onkel mich davor gewarnt hatte, seine Philosophien und religiösen Ideen unhinterfragt zu übernehmen. Hubbard war ein Agnostiker. Er schien eine Menge Weisheit über Menschen, Methoden und Dinge zu besitzen, aber er war völlig frei von geistlichem Wissen.

Und nun bot sich mir die Gelegenheit, diesen bekannten Weisen in seinem berühmten Roycroft Inn and Shops in East Aurora, New York, nicht weit südlich von Buffalo, zu besuchen.

Den Vormittag verbrachten wir im Gasthaus und stöberten in Büchern, Broschüren und Exemplaren des *Fra* und des *Philistine*. Nach dem Mittagessen im Gasthaus kam Elbert Hubbard herein. Er erinnerte sich an mich von früheren Treffen in Chicago und Des Moines auf seinen Vortragsreisen.

Er führte uns auf die große Veranda hinaus und begann, den Spielball herumzuwerfen. Wenn ich mich recht erinnere, waren wir zu viert – Hubbard, seine Tochter Miriam, die nicht viel älter war als ich, und ein weiterer Gast. Einmal erwischte ich Hubbard beim Schlafen und verpasste ihm einen Schlag mit dem großen Spielball auf die Seite des Kopfes – und Tochter Miriam gab das Kompliment bald darauf zurück, indem sie mich mit einem Schlag auf den Kopf überraschte. Das hat Spaß gemacht.

Anschließend führte Fra Elbertus, wie er sich selbst zu nennen pflegte, mich und den anderen Gast durch die Roycroft-Läden, in denen künstlerische und hochwertige Drucke hergestellt wurden. Auf dem Weg dorthin nahm er ein luxuriöses, in Leder gebundenes Exemplar von *A Message to Garcia* mit, beschriftete es mit seinem Autogramm und überreichte es mir; wenig später überreichte er mir ein Exemplar seiner *amerikanischen Bibel* mit derselben Beschriftung.

Als meine Mutter hörte, dass Elbert Hubbard eine eigene neue Bibel veröffentlicht hatte, war sie zutiefst schockiert – bis ich es ihr erklärte. Hubbards eigene Erklärung war, dass das Wort „Bibel“ einfach „Buch“ bedeutet. Es kommt aus dem Griechischen *Biblia* und hat an sich keine sakrale Bedeutung, sondern bezeichnet lediglich irgendein Buch. Natürlich war Hubbards *Amerikanische Bibel* als die Antwort eines Agnostikers auf die *Heilige Bibel* gedacht, die er lediglich als die literarischen und religiösen Schriften der Hebräer betrachtete.

Da die Bibel aus einer Sammlung verschiedener Bücher besteht, die von verschiedenen Menschen geschrieben und zu einem großen Buch zusammengefasst wurden, hatte Hubbard eine Auswahl von Schriften herausragender Amerikaner zusammengestellt, darunter Washington, Jefferson, Franklin, Emerson und Lincoln – und natürlich Hubbard! Einen kleinen Einblick in Hubbards Einschätzung des Wertes und der Bedeutung der Schriften dieser Amerikaner kann man aus der Tatsache gewinnen, dass etwas mehr als die Hälfte des gesamten Buches mit den Schriften aller anderen amerikanischen Schriftsteller *zusammen* gefüllt war, während die Schriften von Hubbard *allein* fast die Hälfte des gesamten Buches ausmachten!

Irgendwo im Laufe der Jahre seit 1933 sind diese beiden von Elbert Hubbard persönlich signierten und überreichten Bücher verloren gegangen.

Freude an der Arbeit?

Als er zum Gasthaus zurückkehrte, rief Hubbard: „Alle runter in den Keller!“

Hier wurde ich an der Seite von Herrn Hubbard eingesetzt, um große gebürstete Idaho-Kartoffeln in Seidenpapier einzuwickeln und in „Geschenkboxen“ zu verpacken. Die Roycrofters bewarben damals in ihren Veröffentlichungen diese „Goodie Boxes“, attraktive Holzkisten, die mit erlesenem Gemüse, Obst, Nüssen und anderen „Leckereien“ gefüllt waren, als luxuriöse Geschenke.

Während Herr Hubbard und ich uns unterhielten, begann er plötzlich zu kichern.

„Was ist so lustig?“ fragte ich.

„Ich habe mich nur gefragt, was Sie wirklich von mir denken“, sinnierte er. „Sie besuchen mich als mein Gast. Ich berechne Ihnen den vollen Preis für Ihr Mittagessen. Ich versuche, Sie dazu zu bewegen, als zahlender Gast in meinem Hotel zu übernachten. Und gleichzeitig lasse ich Sie ohne Lohn arbeiten.“

„Und wer“, fragte ich, „war der große Philosoph, der sagte: ‚Hol dir deine Freude an der Arbeit!‘?“

Das gefiel ihm. Es war sein eigenes Zitat, das in seinen Zeitschriften oft wiederholt wurde.

Ich fuhr fort: „Ich habe einmal versucht zu entscheiden, was ich wirklich von Ihnen halte, und ich habe einen unitarischen Priester, der Ihre Sachen liest, gefragt, ob er weiß, was Ihre Religion ist. Er sagte, er sei sich nicht sicher, ob Sie eine haben, aber wenn ja, dann sei er sich ziemlich sicher, dass sie aus Ihrem Portemonnaie stammt.“

„Ho! Ho!“ brüllte der Fra vergnügt, und dann antwortete er schnell. „Na ja, jedenfalls komme ich damit durch, nicht wahr?“

Nach vielleicht einer Stunde dieser „Freude an der Arbeit“ begaben wir uns in den Musiksalon des Gasthauses im Erdgeschoss. In diesem Raum, in dem sich drei Steinway-Flügel befanden, fanden häufig Sonntagabendkonzerte statt. Zu diesem Zeitpunkt, am Nachmittag oder später, waren bereits einige andere Gäste eingetroffen. Hubbard stellte fest, dass drei von uns auf dem Klavier spielten. Wir verglichen die Noten und stellten fest, dass es nur eine Melodie gab, die alle drei auswendig spielen konnten, den Walzer „The Pink Lady“.

Unter der Leitung von Elbert Hubbard, der wie ein Maestro mit viel Schwung und schwungvollen Armbewegungen führte, erklangen die drei Klaviere, während die Anwesenden sangen oder Walzer tanzten.

Als wir uns trennten, drängte Hubbard mich erneut, über Nacht zu bleiben, aber ich musste am Montagmorgen früh zur Arbeit, also nahm ich den Zug am späten Nachmittag zurück nach Buffalo.

## Zum Interview mit Henry Ford geschickt

Von Buffalo aus fuhr ich weiter nach Osten nach Rochester, Syracuse, Rom und Utica. Möglicherweise habe ich auf der Rückfahrt durch Ohio, Indiana und Illinois in einer Reihe von Dörfern und kleinen Städten Halt gemacht. Ich weiß nicht mehr, ob ich dies tat oder ob ich mit einem durchgehenden Zug nach Chicago und dann direkt nach Des Moines zurückfuhr.

Eigentlich sollte ich nach Troy und Albany im Staat New York weiterreisen, doch am 5. Januar 1914 erreichte mich in Detroit eine sensationelle Nachricht. Die Ford Motor Co. erhöhte die Grundlöhne von 2,40 Dollar pro 9-Stunden-Tag auf 5 Dollar pro 8-Stunden-Tag. Die Nachricht machte landesweit Schlagzeilen auf den Titelseiten.

An diesem Tag erreichte ich Utica, New York, und die Redaktion des *Journals* telegraphierte mir, ich solle sofort nach Detroit fahren und Henry Ford interviewen. Sie wollten eine Story über diese arbeitsrechtliche Bombe auf der Grundlage eines persönlichen Interviews mit einem Vertreter des *Journals*.

## Der \$5-pro-Tag-Plan

Als ich in Detroit ankam, meldete ich mich im Hotel Statler an – nein, ich glaube, das war, bevor das Statler gebaut wurde, und ich stieg im Hotel Tuller ab – und nahm ein Taxi zum Ford-Motor-Werk, das damals in Highland Park lag. Im vorderen Teil befand sich ein vielstöckiges Bürogebäude – ich glaube, es lag an der Woodward Avenue – und im hinteren Teil befanden sich die großen Fabrikgebäude.

Ich trat an den Empfangstresen, erklärte meinen Auftrag und bat um ein Gespräch mit Henry Ford.

„Herr Ford“, antwortete die Empfangsdame, „ist nicht schwer zu treffen, und wenn Sie es wünschen, kann ich ein Gespräch für Sie arrangieren, aber wenn Sie Informationen über den neuen Lohnplan wünschen, kann ich Ihnen sagen, dass Herr Ford selbst nicht so vertraut mit allen Einzelheiten ist wie Herr John R. Lee, der Leiter der soziologischen Abteilung. Sehen Sie, dieser ganze neue Plan wurde von Herrn Lee durch seine Abteilung entwickelt. Er legte den Plan Herrn Ford und dem Vorstand vor. Sie prüften ihn und billigten ihn, aber das war auch schon alles. Sie haben ihn einfach an Herrn Lee übergeben, damit er ihn durch seine Abteilung verwaltet. Er ist der Mann, der über alle Fakten verfügt.“

Ich war dort, um die Fakten zu erfahren und nicht, um meine Eitelkeit zu verherrlichen, indem ich behaupten konnte, ein persönliches Gespräch mit einem so berühmten Mann wie Henry Ford geführt zu haben. Ich sagte, dass ich lieber mit Herrn Lee sprechen würde.

Ich erinnere mich noch gut an meine Eröffnungsrede und seine Antwort.

„Herr Lee“, begann ich, „Sie zahlen jetzt die höchsten Löhne in der Automobilindustrie – oder vielleicht *in jeder anderen* Branche. Ich würde gerne alle Fakten darüber erfahren.“

„Nein, Herr Armstrong“, antwortete er, „wir zahlen *nicht* die höchsten Löhne, sondern im Gegenteil die *niedrigsten* Löhne in der Branche!“

„Aber“, stammelte ich, „zahlen Sie jetzt nicht einen Standard-Mindesttarif von 5 Dollar pro Tag, und zahlen die anderen Fabriken nicht nur etwa 3,50 Dollar pro Tag?“

„Das stimmt“, lächelte Herr Lee, „aber trotzdem zahlen wir die *niedrigsten* Löhne in der Automobilindustrie. Sehen Sie, wir messen den *tatsächlichen* Lohn nicht an den gezahlten Dollars, sondern an der Produktionsmenge, die wir pro gezahltem Dollar erhalten. Unser Verkaufsvolumen ist bei weitem das größte in der Branche. Das hat es uns ermöglicht, ein Fließbandsystem für die Produktion zu installieren. Die Ford-Autos beginnen an einem Ende dieses Fließbandes. Auf dem Weg dorthin fügt jeder Arbeiter sein eigenes Teil hinzu. Am Ende des Fließbandes ist jedes Auto ein fertiges Produkt. Auf diese Weise können wir das Tempo der Produktion bestimmen. Wenn jedes Auto an jedem Arbeiter vorbeigeht, muss er seinen Teil zur Montage des Autos innerhalb der vorgegebenen Zeit erledigen, bevor es an ihm vorbeigegangen ist. Wir geben nämlich das Tempo vor, in dem jeder Mann arbeiten muss. Es gibt keinen Stillstand, kein Herumtrödeln, keine Verlangsamung der Arbeit. Wir richten das Produktionstempo eines jeden Mannes auf ein hohes Arbeitsvolumen pro Stunde aus.“

„Wir zahlen etwa 43 Prozent mehr Dollar pro Arbeiter pro Tag, aber wir bekommen 100 Prozent mehr Produktion von jedem Mann – und zahlen nur 43 Prozent mehr Geld dafür. Sie sehen also, wir zahlen tatsächlich die *niedrigsten* Löhne in unserer Branche für das, was wir für die Arbeit unserer Männer bekommen.“

„Wenn sich dieser Plan für Ford so gut auszahlt, warum übernehmen ihn dann die anderen Automobilhersteller nicht?“ fragte ich.

„Das können sie nicht“, sagte Herr Lee, „bei ihrem derzeitigen Produktionsvolumen. Aber wenn sie ihr Verkaufsvolumen auf ein Niveau bringen, das das Fließbandsystem möglich macht, werden sie natürlich dazu kommen.“

„Wie steht es mit den Gewerkschaften?“ fragte ich.

„Oh, wir haben nichts mit ihnen zu tun. Unseren Männern steht es frei, der Gewerkschaft beizutreten, wenn sie es wünschen, aber es hat keinen Sinn, dass sie Gewerkschaftsbeiträge zahlen, wenn sie bereits 43 Prozent über dem Tariflohn erhalten. Wir erkennen die Gewerkschaften in keiner Weise an, und wir werden auch nicht mit ihnen verhandeln. Solange wir so hoch über dem Tariflohn zahlen, haben wir mit ihnen nichts zu tun.“

Ich erfuhr, dass Herr Lees Abteilung sogar die Wohnungen der Mitarbeiter kontrollierte und ihren Lebensstandard regelte, um ihre Männer zu Höchstleistungen anzuspornen, damit sie besonders große Mengen produzieren konnten.

„Aber“, fuhr ich fort, „sind Ihre Angestellten nicht gegen diese Einmischung und Regulierung sogar ihres privaten Lebens zu Hause – und auch dagegen, dass sie gezwungen sind, ein so hohes Arbeitstempo einzuhalten?“

„Die ganze Antwort darauf ist ökonomisch. Natürlich müssen sie härter arbeiten und sich auch in ihrem privaten Familienleben einigen unserer Vorschriften unterwerfen – aber genug Männer sind bereit, sich diesen Bedingungen zu unterwerfen, wenn sie dafür fast die Hälfte mehr Lohn erhalten, als sie anderswo bekommen könnten.“

Das ist, wie ich mich nach 60 Jahren erinnere, die Geschichte des Lohnplans von 5 Dollar pro Tag, der seinerzeit eine Sensation war.

Aber die Zeit war gekommen und ist nun vorbei. Andere Automobilfabriken expandierten in die Fließbandproduktion, und dann befand sich die Firma Ford, was die Arbeitssituation betraf, auf Augenhöhe mit anderen Unternehmen. Ford wehrte sich viele Jahre lang gegen die Anerkennung von Gewerkschaften und gegen Verhandlungen mit ihnen, musste sich ihnen aber schließlich beugen.

Herr Lee bestand darauf, mich persönlich zurück in die Innenstadt zu meinem Hotel zu fahren. Die Autos der Firmenvertreter waren in einem breiten Durchgang zwischen dem Bürogebäude und der Fabrik geparkt. Er nahm mich mit in die Fabrik, damit ich einen Blick auf sie werfen konnte. Als wir zum Durchgang zurückkehrten, sahen wir Henry Ford selbst, der etwa 20 Meter entfernt in ein Auto einstieg. Herr Lee bat mich, ihn einen Moment zu entschuldigen, da er etwas mit Herrn Ford besprechen wolle. Ich sah also Henry Ford, traf ihn aber nicht und sprach auch nicht mit ihm.

## Wie Christus Schöpfer ist

Erst viel später, als ich mich für das biblische Verständnis öffnete, kam mir diese Erfahrung wieder in den Sinn und veranschaulichte mir, wie die Bibel darstellt, dass Gott, der Allmächtige, der einzige und höchste Schöpfer ist, und dass alles, was existiert, von Jesus Christus geschaffen wurde (Johannes 1, 3; Kolosser 1, 16).

In Epheser 3, 9 heißt es, dass Gott alle Dinge durch Jesus Christus geschaffen hat. Henry Ford war, als er noch lebte, der *Hersteller* oder *Produzent* der Ford-Autos. Aber als ich die Ford-Fabrik besuchte, sah ich Herrn Ford in einem gut gebügelten Geschäftsanzug dastehen. Es waren *seine Angestellten*, die die eigentliche *Arbeit*, die Herstellung der Automobile, verrichteten. Sie taten es für ihn – auf sein Kommando. Und sie taten es mit Werkzeugen, Maschinen und elektrischem *Strom!*

In gleicher Weise ist Gott der oberste Schöpfer. Aber das eigentliche *Werk* der Schöpfung hat Er demjenigen übertragen, der Jesus Christus wurde – dem „Logos“ oder demjenigen, der das Wort war dem Sprecher. Aber Er, Christus, bediente sich der Kraft des Heiligen Geistes. In 1. Mose 1, 2 lesen wir, dass der Geist Gottes sich bewegte oder über der Wasseroberfläche schwebte. Er, Christus, das Wort, sprach, und es geschah! (Psalm 33, 9).

## Schreiben Sie Ihre Autobiographie nach und nach!

An dieser Stelle sehe ich mich gezwungen, dem Leser einige Ratschläge zu geben, wie man eine Autobiografie schreibt. Warten Sie nicht, bis Sie 65 sind, um sie zu schreiben. Beginnen Sie im Alter von 3 oder 5 Jahren mit dem Schreiben, und geben Sie sie nach und nach auf Raten heraus. Schreiben Sie sie, solange die Ereignisse noch frisch in Ihrem Gedächtnis sind. Natürlich hat diese Methode auch ihre Nachteile. Sie werden zu diesem Zeitpunkt nicht wissen, welche Ereignisse sich im späteren Leben als wichtig oder interessant erweisen werden, und wahrscheinlich werden Sie etwa 50 Mal so viel aufschreiben, wie Sie letztendlich verwenden werden.

Aber ich finde es auch ziemlich frustrierend, wenn man später im Leben versucht, das Ganze rückblickend zu schreiben. Vieles scheint dann durcheinandergeraten zu sein. Als ich anfing, über diese „Ideemann“-Reisen zu schreiben, war ich mir sicher, dass die allererste Reise mich nach Westen bis nach Grand Island, Nebraska, nach Süden durch Kansas, Oklahoma und Texas, nach Osten durch Louisiana und Mississippi und dann nach Norden durch Alabama, Tennessee und Kentucky führte. Ich fing an, es so zu schreiben, fand aber, dass es nicht funktionieren würde. Dann fiel mir aus den geheimnisvollen Tiefen meines Gedächtnisses wieder ein, dass die erste Reise die in den Staat New York und zurück war. Also musste dieser Teil umgeschrieben werden.

Selbst jetzt scheint es, dass ich mit der Arbeit als „Ideemann“ früher begonnen haben muss, als ich es in Erinnerung hatte, und dass die Zeit, die ich für die Magazinstaltung im Büro von *Successful Farming* verbrachte, irgendwo zwischen diesen Redaktionsreisen lag. Auf jeden Fall bemühe ich mich um Genauigkeit, und dieser Bericht, so wie Sie ihn lesen, ist ungefähr richtig.

Ein Grund, warum ich die Namen der meisten Städte, die ich auf diesen Reisen besucht habe, erwähne, ist, dass die *Plain Truth* Leser in all diesen Orten hat und ich das Gefühl hatte, dass es für diese Leser von Interesse sein könnte, zu wissen, dass ich ihre Städte besucht habe. Ich denke, dass ich in den meisten dieser Städte noch die Namen der Hotels nennen könnte, in denen ich übernachtet habe.

## Ein „Frühaufsteher“ werden

Die zweite „Ideen-Tour“ begann einige Tage nach meiner Rückkehr nach Des Moines, Anfang Januar 1914. Sie führte mich nach Atlanta, Georgia, die Atlantikküste hinauf nach Virginia und von dort zurück. Ich erinnere mich an einige Ereignisse von dieser Tour, und einige davon sind es vielleicht wert, aufgezeichnet zu werden.

Auf dieser Reise bin ich einige Tage auf einem großen Flussdampfer den Mississippi hinuntergefahren.

Ich fuhr zunächst nach Davenport, Iowa, und hielt auf der Suche nach Ideen in Iowa City und anderen Städten auf dem Weg dorthin an. Dann reiste ich mit dem Flussboot nach Muscatine, Fort Madison und Keokuk, Iowa, wo das Boot durch die Schleusen des großen Staudamms herabgelassen wurde, und beendete das Flussboot-Transportmittel in Quincy, Illinois. Diese Flussschiffahrt war zu jener Zeit sehr interessant.

Die Reiseroute führte mich weiter durch Illinois nach Springfield, Decatur und Mattoon und nach Terre Haute, Indiana; dann südlich nach Vincennes und Evansville, dann Henderson und Hopkinsville, Kentucky. In Hopkinsville, so erinnere ich mich, wurde ich in die „Hochzeitsuite“ des Hotels eingewiesen, auf die die Hotelangestellten überschwänglich stolz zu sein schienen. Es war ein großer Raum, ziemlich altmodisch, aber auf eine Weise hergerichtet, die das Personal für sehr vornehm hielt. Es folgten Zwischenstopps in Clarksville und Nashville, Tennessee, und dann eine Nacht im Patton Hotel in Chattanooga, an die ich mich gut erinnere.

Zu dieser Zeit schlief ich nachts so gut, dass ich einen Kampf mit der Willenskraft hatte, morgens aufzuwachen und aufzustehen. Alles, was ich über das Leben großer und erfolgreicher Männer zu diesem Thema gelesen hatte, deutete darauf hin, dass alle diese Männer Frühaufsteher sind.

Es gibt ein altes Sprichwort: „Der frühe Vogel fängt den Wurm“. Nicht, dass ich Würmer wollte, aber ich wollte erfolgreich sein. Ein erfolgreicher Mensch muss sich disziplinieren. Ich hatte mir vorgenommen, mir anzugewöhnen, früh aufzustehen. Da ich mich nicht immer darauf verlassen konnte, dass die Hotelangestellten mich morgens durch einen Anruf weckten, vor allem in kleineren Stadthotels, hatte ich mir einen Baby-Ben-Wecker gekauft, den ich bei mir trug.

Aber ich erpapt mich dabei, wie ich schläfrig den Wecker ausschaltete, mich umdrehte und wieder einschlief. Ich wurde entschlossen. Im Hotel Patton rief ich, bevor ich mich zur Nachtruhe begab, nach einem Pagen.

„Werden Sie um 6 Uhr morgens Dienst haben?“ fragte ich.

„Ja, ich bin gleich da“, versicherte er mir.

„Na dann, siehst du diesen halben Dollar auf der Kommode?“

Seine Augen glitzerten. Das übliche Trinkgeld in jenen Tagen war ein Zehcentstück. Ein halber Dollar war ein ganz besonders großes Trinkgeld.

„Du hämmerst um 6 Uhr morgens an meine Tür, bis ich aufstehe und dich hereinlasse. Dann bleibst du hier, bis du siehst, dass ich angezogen bin, und der halbe Dollar gehört dir.“

Sie können sicher sein, dass ich mich am nächsten Morgen um 6 Uhr nicht umdrehte und wieder einschlief. Dieses System funktionierte so gut, dass ich es beibehielt, bis sich die „Frühaufsteher“-Gewohnheit durchgesetzt hatte. Dies war ein weiteres Beispiel dafür, dass ich mich selbst *anspornen musste*, das zu tun, was getan werden *sollte*, anstatt der Neigung oder dem Impuls nachzugeben.

## Seidenhandschuhe

Diese Reise wurde Anfang Januar angetreten, unmittelbar nach der Reise in den Staat New York. In Iowa hatten wir im Winter Samthandschuhe getragen, Samthandschuhe zum Anziehen. In Atlanta war es zu warm für Samthandschuhe. Heute bin ich mir nicht mehr sicher, ob wir überhaupt Handschuhe gebraucht hätten. In Südkalifornien denken wir nie daran, Handschuhe zu tragen, und in Atlanta ist es nicht spürbar kälter. Wahrscheinlich ging es mir mehr darum, „gut auszusehen“, als um kalte Hände, aber ich kaufte mir taupefarbene Seidenhandschuhe mit drei schwarzen Bortenstreifen auf dem Rücken. Wenn Eitelkeit der Hauptbestandteil der menschlichen Natur ist, hatte ich meinen Anteil an der menschlichen Natur. Ich nehme an, ein Pfau fühlt sich ungefähr so wie ich.

In Atlanta besuchte ich das schmale, aber sehr hohe Wynecoff Hotel – ein Hotel, das durch einen schrecklichen Brand vor einigen Jahren landesweit bekannt wurde. Ich erinnere mich, dass ich dorthin ging, weil es „feuerfest“ war.

Auf dem Weg zurück in den Norden wurde auf der Suche nach Vermarktungsideen in Gainesville, Georgia, und Greenville, South Carolina, Halt gemacht. In der Nähe von Greenville befand sich eine berühmte, rustikal eingezäunte Ranch. Wir verbrachten einen Sonntag dort und besuchten mit anderen Reisenden den Tag auf dieser ungewöhnlichen Ranch. Ich habe noch ein oder zwei Fotos von diesem Ort.

Dann ging es weiter nach Spartanburg, South Carolina, Charlotte und Greensboro, North Carolina, und Lynchburg, Virginia, von wo aus ich nach Westen zurückkehrte und in Roanoke, Bluefield, West Virginia, und Ironton und Portsmouth, Ohio, Halt machte. Die nächsten Stationen waren Chillicothe, Columbus, Springfield, Piqua und Dayton in Ohio.

## Rauch kann man nicht schmecken

Ein weiterer Sonntagsaufenthalt wurde in Richmond, Indiana, verbracht. Im Hochparterre des Hotels kam es am Sonntagmittag zu einem Streit zwischen fünf oder sechs Reisenden.

Einer der Männer machte die lächerliche und abwegige Aussage, dass niemand Rauch schmecken kann. Die anderen Männer lachten ihn aus.

„Sie sind verrückt“, rief einer aus. „Alle Zigarren- und Zigarettenhersteller werben damit, dass ihre Marke besserschmeckt!“

„Sicher“, antwortete der „Verrückte“, „aber das stimmt nicht. Man riecht nur den Rauch des Tabaks – man kann ihn nicht schmecken!“

Er bot an, es zu beweisen. Wir gingen zur Zigarrentheke und kauften etwa drei Zigarren, von denen jeweils zwei genau gleich waren, und kehrten dann ins Zwischengeschoß zurück. Der erste Zweifler wurde gebeten, die beiden identischen Zigarren in den Mund zu nehmen, eine nach der anderen, und nur eine anzuzünden. Dann wurden ihm die Augen verbunden, und einer der anderen Teilnehmer

hielt ihm die Nase zu, damit er nicht riechen konnte. Dann wurde ihm die angezündete Zigarre in den Mund gesteckt.

„Sagen Sie uns jetzt, welche Zigarre ich Ihnen in den Mund gesteckt habe – die angezündete oder die nicht angezündete. Na los, paffen Sie daran. Sag uns, an welcher Zigarre du paffst.“ Das war die Herausforderung des „verrückten Spinners“.

Das „Versuchskaninchen“ hat zwei oder drei Mal kräftig geschnauft.

„Ach“, rief er aus, „das ist doch albern. Warum sollte ich an dieser Zigarre ziehen? Sie ist nicht angezündet. Es kommt kein Rauch aus ihr heraus.“

Die Augenbinde wurde ihm abgenommen, und er war erstaunt, dass er wie ein Schornstein Rauch ausstieß!

Das Experiment wurde an zwei oder drei anderen ausprobiert, sowohl mit Zigaretten als auch mit Zigarren. Wir waren alle davon überzeugt, dass man Rauch nicht schmecken kann – aber wahrscheinlich werden Sie jetzt sagen, dass wir alle verrückt waren! Seitdem fällt es mir schwer zu glauben, dass Zigaretten irgendeiner Marke „besser schmecken“, und zwar aus dem einfachen Grund, weil ich überzeugt bin, dass sie überhaupt nicht schmecken – sie *riechen*! Und das meine ich wörtlich!!

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

Fortgesetzt in [„Pionierarbeit bei Meinungsumfragen“](#)