

1. Einleitung

1.1 »Der Weg zum Erfolg« – Zur Entstehung eines neuen Ratgeber-Genres

Dieses Buch widmet sich der Formierung des modernen Ratgeber-Genres in Deutschland. Dass es ein solches Genre gibt und dass es ein eigenes buchhändlerisches Segment bildet¹, ist nicht selbstverständlich, sondern im Gegenteil voraussetzungsreich. Diese Voraussetzungen sind – grob gesagt – um und nach 1900 gegeben. Sie sind in den gesellschaftlichen Veränderungen und Verschiebungen dieser Zeit zu suchen: in den komplexer und unübersichtlicher werdenden Lebensbedingungen, in der vermehrten sozialen Mobilität, im Entstehen der großstädtischen Angestelltengesellschaft, im verstärkten Imperativ zu selbstverantwortlichem Handeln unter kapitalistischen Bedingungen, im zunehmenden Zwang zu Selbstvermarktung und Selbstdienstleistung im Rahmen einer neuen Aufmerksamkeitsökonomie, im Regime der Selbstführung usw.² All diese Aspekte werden im Folgenden eine Rolle spielen, aber sie werden im Hintergrund bleiben, denn uns geht es nicht darum, dem Phänomen eine *Ursache* zuzuordnen, sondern es in seiner Komplexität zu beschreiben. Dabei konzentrieren sich unsere Überlegungen aus zwei Gründen auf originär deutschsprachige Ratgeberliteratur: Zum

-
- 1 Der Schwerpunkt liegt hierbei auf Ratgebern in monographischer Form. Für das Verständnis der »Ratgeber-Kultur« dieser Zeit ist es aber wichtig zu sehen, dass die Grenzen hier fließend sind: Nicht wenige Bücher erschienen in einer Reihe, hatten also nicht dezidiert monographischen Charakter. Zudem spielte das Format der Broschüre oder des Hefts bis zum Zweiten Weltkrieg eine große Rolle. Ohne solche kleineren Formate wäre die enorme Ausbreitung der Ratgeberliteratur um 1900 gar nicht vorstellbar.
 - 2 Zu diesen Aspekten gibt es inzwischen einiges an Forschungsliteratur in verschiedenen Disziplinen, die sich allerdings vornehmlich nicht mit der Ratgeberliteratur beschäftigt. Eine neuere Untersuchung zur Ratgeberliteratur in diesem Zusammenhang stammt von Stefan Senne und Alexander Hesse: *Genealogie der Selbstführung. Zur Historizität von Selbsttechnologien in Lebensratgebern*. Bielefeld 2019 (= Praktiken der Subjektivierung 15). Die Autoren unternehmen im ersten Teil (71–160) eine soziologisch ausgerichtete Rekonstruktion der »Geburt der Lebensratgeber« (71), die sie allerdings – aufgrund anderer Selektionskriterien und eines anderen Ansatzes – erst auf die Zeit nach dem Ersten Weltkrieg datieren. Zeitlich und konzeptuell unserem Forschungsansatz näher ist der Band: Stephanie Kleiner/Robert Suter (Hg.): *Guter Rat. Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur, 1900–1940*. Berlin 2015.

einen wäre das Materialkorporus unüberschaubar geworden, wenn auch die zahlreichen Übersetzungen – vornehmlich aus dem angelsächsischen Raum – miteinbezogen worden wären; zum anderen soll nicht zuletzt gezeigt werden, wie ausdifferenziert und ausgebreitet sich dieses Segment – dem bisweilen mangelnde Eigenständigkeit nachgesagt worden ist³ – bereits im frühen 20. Jahrhundert in Deutschland präsentiert.

Nach 1900 entsteht eine Flut von Schriften, die – in sich höchst heterogen – auf eine Schlüsselkategorie ausgerichtet sind: den *Erfolg*. »Erfolg« wird zu einem singularisch verwendeten Terminus.⁴ Es geht nicht mehr bloß um Hilfestellung zum erfolgreichen Vorgehen in dieser oder jener Sache, sondern um den Erfolg schlechthin (der freilich durch den Erfolg in dieser oder jener Sache initiiert werden kann). Leitvorstellung ist der erfolgreiche Mensch. »Erfolg« wird gewissermaßen zu einer allgemeinen Währung oder – in einem noch näher zu bestimmenden Sinne – zu einer das ganze Leben umfassenden *Institution*.⁵ Das lässt sich bereits aus der Fülle der Schriften ablesen, die dieses Wort im Titel tragen und somit Erfolg *verheißen*. Und in diesen Programmen, die Erfolg in Aussicht stellen, ist bereits ein fundamentales *Narrativ* impliziert. Ein Ratgeber, der Erfolg verheiße, unterstellt trivialer Weise immer schon, dass der Erfolg möglich ist, dass es also einen *Weg* zum Erfolg gibt. Auch dies spiegelt sich in den Titeln der Ratgeber wider.

Den (zufälligen) Anfang macht hier ein merkwürdiges Text-Hybrid, der sogenannte *Smiles-Schramm* (2.1). Mit dieser Verfasserangabe publizierte der deutsche Journalist Hugo Schramm-Macdonald seine Bearbeitung des berühmten und schon 1866 ins Deutsche übertragenen Buchs *Self-Help* des Schotten Samuel Smiles (von diesem Buch

3 Die Hypothese eines »virulenten Philoamerikanismus« als einer Hauptursache für den Boom von Erfolgsratgebern ab den 1920er Jahren in Deutschland vertreten Kleiner und Suter in: »Konzepte von Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur (1900-1940)«. In: Dies. (Hg.): *Guter Rat*, 21. Damit wird auch eine Übernahme amerikanischer Konzepte angedeutet. Solche Darstellungen stellen die Innovationskraft von deutschsprachigen Ratgeberautoren zu sehr zurück. Zur Nichtbeachtung z.B. von Gustav Großmanns (vgl. 3.2) erheblichem Einfluss auf die Selbstorganisationsliteratur in der USA, vgl. Thomas Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«. In: *Süddeutsche Zeitung Magazin* 2 (2012), 16-24. Ein weiteres Beispiel: Der Bestseller *Mein Erfolgs-System* von Oscar Schellbach (vgl. 3.3), dem deutschen Vater des Mentalpositivismus und Entdecker der Schallplatte als Ratgebermedium überhaupt, erscheint bereits 1928. Amerikanische Klassiker in diesem Segment wie *How to Stop Worrying and Start Living* von Dale Carnegie und *Think and Grow Rich* von Napoleon Hill erscheinen erst 1936 bzw. 1937.

4 Vgl. Rudolf Helmstetter: »Viel Erfolg. Eine Obsession der Moderne«. In: *Merkur* 67/8 (2013), 706-719. Helmstetter spricht davon, »Erfolg« werde zum »Leitbegriff« und zum »Letzthorizont von biographischen Projekten« (ebd., 709).

5 Vgl. auch Kleiner/Suter (Hg.): *Guter Rat*. Senne/Hesse erklären in der *Genealogie der Selbstführung*, durch die bei Kleiner und Suter vorgenommene Beschränkung auf »Glücks- und Erfolgsratgeber« blieben »notwendigerweise Lebensratgeber« außer Betracht, »die keinen expliziten Bezug zu diesen Begriffen aufweisen« (33). Dem ist entgegenzuhalten, dass der von den Verfassern ins Feld geführte Begriff des *Lebensratgebers* erst lange nach dem Zweiten Weltkrieg aufkommt und dass sie, weil sie ihren Materialkorporus an diesem späteren Begriff orientieren, ein ganzes Sortiment an Publikationen ausschließen, die in der Auffassung der damaligen Lesern sehr wohl als »Lebensratgeber« gedient haben.

wird noch öfter die Rede sein).⁶ Ratgeberliteratur ist *per definitionem* Selbsthilfekultur, insofern der Ratgeber die Hilfe nicht selbst gibt, sondern zur Selbsthilfe anleitet. Im angelsächsischen Raum breiten sich sogenannte *self help books* seit der Mitte des 19. Jahrhunderts aus, weshalb die Formierung der deutschen Ratgeberliteratur im Kontext des *self help movements* in England und Amerika zu sehen ist. Hugo Schramm-Macdonald gab seiner Version von *Self-Help* im Jahr 1890 den neuen Titel *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft*.⁷ Bezeichnend ist, dass das Wort *Erfolg* im Buch selbst noch überhaupt keine Rolle spielt, der Titel jedoch gewissermaßen zum Startschuss für die Erfolgsgeschichte dieses Worts wird und der Wendung vom »Weg des Erfolgs« den Weg bahnt.

Abbildung 1: Titelcover von Oscar Bosshardt: *Der Weg zum Erfolg*. Zürich: Verlag Schweizerische Handelsbörse 1933.



Hier eine kleine Auswahl von Schriften, die sich dieser Metapher bedienen: Johannes Iversen: *Das Glück klopft an! Ein Weg zum Erfolg für geistig regsame Leute* (1919); Helene Emilie Heller: *Der Weg zum Erfolg: Ein Buch für alle* (1919); Julian Crattenni: *Wege zum Erfolg* (1921); Franz Hering: *Der Weg zum Erfolg, gezeigt auf Grund neuer Erkenntnis vom Zusammenhang zwischen Kraft u. Stoff* (1925); Oscar Schellbach: *Mein Erfolgs-System. Ein gründlich erprobter und leicht gangbarer Weg zum persönlichen Erfolg* (1928); Oscar Bosshardt: *Der Weg*

6 Samuel Smiles: *Die Selbsthilfe in Lebensbildern und Charakterzügen*. Nach dem Englischen des Samuel Smiles bearb. v. Josef M. Boyes. Hamburg: Hoffmann & Campe 1866. Die erste englische Ausgabe erschien 1859.

7 Vgl. Wim Peeters: »Selbsthilfe durch die Macht des Beispiels. *Der Weg zum Erfolg durch eigene Kraft* von Hugo Schramm-Macdonald«. In: Stephanie Kleiner/Robert Suter (Hg.): *Guter Rat*, 93-113.

zum *Erfolg* (1933). In vielen weiteren Titeln wird die Metapher des Wegs freilich nicht *expressis verbis* angeführt, wohl aber impliziert – wenn es etwa heißt: *Wie gelangt man zum Erfolg? Anleitung für jedermann zum Vorwärtskommen durch eigene Kraft* (Willi Frank, 1904), oder: *Erfolg-Methode. Wie jeder Mensch ungeahnte Erfolge erzielen kann* (Fritz Theodor Gallert, 1919; vgl. 3.1). In jedem Fall wird der Erfolg im Singular als das Ergebnis eines allmählichen Prozesses in Aussicht gestellt, der vom Ratgeber unterstützt wird.

Es gibt einen Weg zum Erfolg. Das ist das Basis-Narrativ, das allen Ratgebern gemein ist (und daher zugleich das Dogma). Diese Minimalform des Narratifs mag trivial erscheinen, aber es ist gleichwohl wichtig, einen Blick auf seine innere Struktur zu werfen, da sie zentrale Kategorien in Konstellation zueinander bringt. Die erste Frage ist natürlich: Was heißt hier ›Erfolg? Das steht nicht fest; es kann variieren, je nach Ratgeber und vor allem je nach Leser⁸. Denn wesentlich ist, dass der Leser sich ein Ziel setzt und dass er Anstrengungen unternimmt, um dieses Ziel zu erreichen. Der Ratgeber legt auseinander, welcher Art diese Anstrengungen sein müssen. Er gibt Ratschläge, er formuliert Maximen und entwirft Programme. Und das ist schon die Antwort auf die zweite Frage: Was heißt hier ›Weg? Denn wer die Ratschläge befolgt, wer die Maximen beherzigt und die Programme ausführt, der befindet sich auf dem Weg zum Erfolg. Der Erfolg ist daher in doppelter Weise das Ergebnis einer Anstrengung, einer Leistung⁹. Zum einen wird nur derjenige Erfolg im Leben haben, der sich ein Ziel setzt und etwas leistet; zum anderen ist es eine Leistung, die Ratschläge zu befolgen, die Maximen zu beherzigen und die Programme auszuführen, die im Ratgeber formuliert werden. Der Erfolg im Erreichen eines Ziels im Leben und das erfolgreiche Befolgen des Ratgebers sind strukturell aneinander gekoppelt. Daraus entspringt das Versprechen, das im Begriff des *Wegs* enthalten ist: Wer sich erfolgreich an den Ratgeber hält, der wird Erfolg haben. Dieses Versprechen ist natürlich einerseits weitreichend und andererseits unwiderleglich, insofern man nämlich denjenigen, bei denen der Erfolg ausbleibt, immer unterstellen kann, dass sie dem Ratgeber nicht *wirklich* gefolgt sind.

Nicht nur, was *Erfolg*, sondern auch, was ein *Weg* ist, erweist sich als eine Sache der Interpretation. Auch wenn wir zunächst und zumeist wissen, dass wir dem Ratgeber, den wir gelesen haben, *nicht* gefolgt sind, ist es prinzipiell möglich, nicht zu wissen, ob man ihm gefolgt ist. Einerseits ist das Versprechen des Erfolgsratgebers umso stärker, je sicherer und verlässlicher der Weg sein soll, den er präsentiert. Aber ein Ratgeber ist – auch wenn er etwas anderes suggerieren mag – keine bloße *Anleitung*, die man sicher und verlässlich befolgen kann. Die Kehrseite des Basis-Narratifs – *Es gibt einen Weg zum Erfolg* – ist daher: Das, was zum Erfolg führt, kann nicht darauf reduziert werden, ein Weg zu sein. Man kann dies vielleicht am besten anhand eines kurzen Texts von Walter Benjamin veranschaulichen. Denn auch er hat sich – 1928 in der *Frankfurter Zeitung* – der

-
- 8 Wir haben uns in diesem Band für ein geschlechtlich nicht festgelegtes generisches Maskulinum entschieden, da dies am besten der Quellenlage, die an erster Stelle eine männliche Leserschaft adressiert, entspricht. Stellen, an denen mit dieser typischen Adressierung gebrochen wird, werden zum Teil thematisiert. Die Autor*innen dieses Bands werden in Kontexten, die ihnen passend erscheinen, zudem eine markierte Variante mit * nutzen.
 - 9 Der Begriff der *Leistung*, in Anwendung auf die Welt des Sozialen, wäre in diesem Zusammenhang begriffsgeschichtlich zu problematisieren; vgl. Nina Verheyen: *Die Erfindung der Leistung*. München 2018.

Weg-Metapher bedient. In *Der Weg zum Erfolg in dreizehn Thesen* denkt er über den Begriff und die Bedingungen des Erfolgs nach. Aber – und das weiß Benjamin sehr genau – so etwas kann man gar nicht tun, ohne damit zugleich Ratschläge zu geben oder zumindest die Leser*innen vor die Frage zu stellen, ob sie zu denen gehören, die das Zeug zum Erfolg haben. Einen sicheren Weg gibt es Benjamin zufolge nun aber gerade nicht. In der zehnten These heißt es: »Auch der Erfolg ist ein Stelldichein: zur rechten Zeit sich da am rechten Ort zu finden, nichts kleines. Denn das heißt: die Sprache verstehen, in der das Glück seine Abrede mit uns nimmt.«¹⁰ Hört der ›Weg zum Erfolg mit einer solchen Einsicht auf, ein Weg zu sein? Oder kann man vielleicht diese Sprache verstehen lernen?¹¹

Schon diese kleine Abschweifung zeigt, dass das Basis-Narrativ des Erfolgs kraft seiner inneren Struktur weitere Narrative generiert bzw. mit anderen Narrativen – hier etwa dem vom geistesgegenwärtigen Ergreifen des rechten Augenblicks – in Verbindung steht (abgesehen davon, dass dieses Narrativ natürlich eine Unzahl kleinerer und größerer Narrationen hervorbringt).¹² Auf der einen Seite zeichnet sich das Ratgeber-Genre – weil es dazu verurteilt ist, immer wieder dieselbe Grundstruktur, dasselbe Narrativ zu reproduzieren – durch eine große Redundanz aus. Das gilt bis auf den heutigen Tag. Gleichwohl handelt es sich – sobald diese Grundstruktur einmal institutionalisiert ist – um eine gewissermaßen unausweichliche Textsorte. Das Ratgebersegment ist unabdingbar. Um ihm gerecht zu werden, bedarf es einer Analyse der größeren und feineren Unterschiede auf der Ebene des Narrativs ebenso wie eines Verständnisses für die Unausweichlichkeit der Wiederholung. Gewiss handeln die Ratgeber immer wieder davon, dass der Mensch erfolgreich werden kann durch Willensbildung und Konzentration, durch Optimismus und Organisation, durch Selbsterziehung und Übung, durch positives Denken und Autosuggestion usw. (in keinem Ratgeber werden Ratsuchenden die Komplementärbegriffe ans Herz gelegt). Aber oft wird schon an den Untertiteln der Ratgeber deutlich, dass diese Ingredienzien auf ganz unterschiedliche Weise gemischt werden können. Ein Ratgeber mit dem Titel *Der persönliche Erfolg oder Der Weg zum Reichtum* (Karl Theodor Dreste, 1915) und einer mit dem Titel *Der persönliche Erfolg. Band 1:*

¹⁰ Walter Benjamin: »Der Weg zum Erfolg in dreizehn Thesen« [1928]. In: Ders.: *Gesammelte Schriften in sieben Bänden*. Band 4.1. Hg. v. Rolf Tiedemann und Hermann Schweppenhäuser. Frankfurt a.M.: Suhrkamp 1991, 349–352, hier 351. Die Komplizierung des Leistungsbegriffs lässt sich übrigens an Benjamins erster These gut veranschaulichen; dort heißt es: »Es gibt keinen großen Erfolg, dem nicht wirkliche Leistungen entsprechen. Darum aber anzunehmen, daß diese Leistungen die Grundlage sind, wäre ein Irrtum. Die Leistungen sind die Folge. Folge gesteigerten Selbstwertgefühls und der gesteigerten Arbeitsfreude dessen, der sich anerkannt sieht.« (Ebd., 349) Vgl. auch Robert Suter: »Bluff und Autosuggestion. Wege zum Erfolg in der Weimarer Republik (Walter Benjamin, Johannes Baader, Emile Coué, Walter Serner)«. In: Ulrich Johannes Beil/Cornelia Herberichs/Marcus Sandl (Hg.): *Aura und Auratisierung. Mediologische Perspektiven im Anschluss an Walter Benjamin*. Zürich 2014, 325–349, besonders 325f.

¹¹ Die Verbindung von Erfolg und Glück als etwas, was sich möglicherweise ›einstellt‹, findet sich etwa in dem Buch *Wege zum Erfolg und Reichtum* (1928) von Kai Romus (vgl. 2.2).

¹² Vgl. zur Einführung in den Begriff des Narrativs Norman Ächtler: »Was ist ein Narrativ? Eine begriffsgeschichtliche Untersuchung anlässlich der aktuellen Europa-Debatte«. In: *KulturPoetik* 14/2 (2014), 244–268. Die Narrative der Ratgeberliteratur werden im 2. Kapitel dieses Buchs genauer entfaltet.

Gedankenkraft und Fernwirkung (Heinrich Bischoff, 1922) setzen offensichtlich ganz verschiedene Schwerpunkte und geben dem Basis-Narrativ damit ein ganz anderes Ansehen.

In jedem Fall aber bleibt das Basis-Narrativ auf die Matrix des Biographischen bezogen. Das ist eine unmittelbare Folge der Singularisierung von Erfolg: Es geht um den Erfolg *im Leben*, und der Weg des Erfolgs ist daher immer auch ein Lebensweg, der die ganze Existenz des Menschen betrifft. Folglich sind biographische Narrationen von beispielhaft erfolgreichen Personen – die in Ratgebern auf ganz unterschiedliche Weise herbeizitiert werden können – als Evidenzierungsverfahren besonders geeignet. Die Beispiele können freilich nicht als Vorbilder dienen, denen einfach nachzueifern wäre. Vielmehr besteht die Aufgabe gerade darin, von den jeweiligen besonderen Umständen des Erfolgs des beispielhaft Herbeizitierten und dem Gebiet, auf dem er erzielt wurde, zu *abstrahieren*, um die Anwendung auf den eigenen Fall zu ermöglichen. Es gehört zur Logik des Ratgeber-Genres, dass jeder *seinen* Weg zum Erfolg finden muss. Die Ratschläge eines Ratgeber-Buchs sind eben nicht personalisiert.¹³

Damit sind wir bei einem vorerst letzten Punkt angelangt, der aus dem Basis-Narrativ abzuleiten ist: Die neuen Erfolgsratgeber richten sich prinzipiell an jeden – an jeden nämlich, der ein Leben hat, das es zu formen und zu führen gilt, unabhängig von seiner gesellschaftlichen Stellung. Das heißt natürlich nicht, dass es nicht auch Ratgeber gibt, die einen sehr spezifischen Adressatenkreis haben. Das sind zum einen solche, die – zum Beispiel aufgrund einer Behinderung – mit erschwerten Bedingungen zu kämpfen haben.¹⁴ Gerade an ihnen zeigt sich ja, dass *jeder* das Recht auf Erfolg hat. Und das sind zum anderen die zahlreichen Ratgeber, die das Gebiet, auf dem der Erfolg zu erringen ist, spezifizieren. Hier sind vor allem die Ratgeber zu nennen, die auf den Erfolg im Geschäftsleben zielen. Das geschieht entweder unmittelbar in Titeln wie *Der kürzeste Weg zum geschäftlichen Erfolg* (John Douglas, 1931) oder es wird signalisiert, wenn etwa der bereits genannte Karl Theodor Dreste seinem Ratgeber den *Weg zum Reichtum* als Alternativtitel hinzufügt. Enthält der Titel den Signifikanten »strebsam« – zum Beispiel Heinrich Ernst Schwartz: *Der Erfolg im Leben. Ein Buch für strebsame Leute* (1906) –, so ist dies ein Hinweis darauf, dass der geschäftliche Erfolg im Vordergrund steht. Aber der letztgenannte Titel macht bereits deutlich, dass der Erfolg im Geschäft und der Erfolg im Leben hier in ein Verhältnis treten. Sicherlich ist der geschäftliche Erfolg zunächst einmal das Paradigma des Erfolgs und ein gesellschaftlich vorzeigbarer Erfolg. Schon das bedingt die vielen thematisch einschlägigen Ratgeber. Gleichwohl geht es auch hier letztlich um den *Erfolg* im Singular. Die Unterstellung, dass Erfolg im Leben hat, wer geschäftliche Erfolge vorweisen kann, gilt nur insoweit, als dem-

13 Vgl. zur Logik des Sprechakts *Ratschlag* Michael Niehaus: »Logik des Ratgebens. Eine Standardversion zur Beschreibung eines Typs von Sprechaktsequenzen«. In: Michael Niehaus/Wim Peeters (Hg.): *Rat geben. Zu Theorie und Analyse des Beratungshandels*. Bielefeld 2014, 9-64.

14 Vgl. etwa: Kurt Hicketier: *Volle Sehkraft. Ein Führer zum Erfolg für Alle unter besonderer Berücksichtigung der sehleidenden Menschen*. Halle: Biochemie Verlag 1930; oder – als Tribut an den Ersten Weltkrieg –: Heinrich Bollmohr: *Stark ist der Wille! Ein Trost- und Hilfsbuch für Einarmige*. o.O.: Selbstverlag 1918.

jenigen, der den Erfolgsratgebern folgt und seine Persönlichkeit ausbildet, dann auch geschäftlicher Erfolg zuteil wird.

So schreibt Schwartz in seiner Einleitung: »Der Weg zum Erfolg ist auf allen Gebieten schwer und mühevoll und wird es täglich mehr. Nur jene erreichen ihn, die ernstlich streben.« (5) Entscheidend ist nicht das Geschäft, sondern die Strebsamkeit. Daher insistieren auch Ratgeber, die es explizit aufs Geld abgesehen haben, auf den Eigenschaften, die den Erfolg im Leben in Aussicht stellen. Bei Dreste, der seinen Ratgeber mit der Behauptung »Noch nie ist es so leicht gewesen, Geld zu verdienen, wie in unseren Tagen« (3) beginnt, werden im nächsten Atemzug »unbeugsame eiserne Energie und Ausdauer« sowie »Selbstbeherrschung und Selbsterziehung« als Voraussetzungen genannt, »um im Leben Großes zu vollbringen« (4). Und Orison Swett Marden, als Gründer (1897) der noch heute bestehenden *Business-Zeitschrift Success* der ökonomiefernen Betrachtungsweise einigermaßen unverdächtig, erklärt im Vorwort zu seinem – sehr erfolgreich ins Deutsche übersetzten – Buch *Wege zum Erfolg* (1911):

Der Erfolg ist das Ziel alles menschlichen Strebens. Wir selbst ringen nach ihm, und unsere Kinder suchen wir frühzeitig in seine Bahn zu bringen. Ein erfolgloses Leben ist etwas Tragisches, ja etwas Furchtbaren: denn was ein menschliches Dasein an gutem Willen, unverdrossenem Ringen, sehnüchtiger Hoffnung und heißem Glücksverlangen aufzubringen vermag, das scheint hierrettungslos untergegangen zu sein.

Warum wohl so viele das Ziel verfehlten oder es lange nicht finden? Weil sie den Erfolg auf falschem Wege suchen. Sie jagen ein saures Leben lang in Hast und Schweiß und Gier nach Geld und immer mehr Geld. Um diesen Gewinn setzen sie ein Leben ein; aber er ist unsicher und in keinem Falle lohnend. Wir müssen lernen, auf klingenden und prunkenden Erfolg zu verzichten und müssen dem inneren Erfolg nachstreben, der allein sicher ist und wahres Glück verheißen. (V-VI)

Es tut nichts zur Sache, ob in dieser Besinnung auf innere Werte ein gewisses Maß an Heuchelei steckt, wesentlich ist vielmehr, dass hier in aller Klarheit eine Gedankenfigur formuliert wird, die zur *Logik* des Genres ›Erfolgsratgeber‹ gehört. In dem Zitat von Marden rückt der Begriff des *Erfolgs* in die Nähe des Begriffs *Glück*. Nach dem Zweiten Weltkrieg hat sich allmählich eine Verschiebung vollzogen: Die Glücksratgeber sind auf dem Gebiet der Lebensratgeber den Erfolgsratgebern zumindest gleichberechtigt an die Seite getreten.¹⁵ Das ist natürlich eine bedeutsame Entwicklung. Andererseits wird der Begriff des Erfolgs in den Erfolgsratgebern weitgehend so verwendet, dass er ebenso die Vorstellungen von persönlichem Glück unter sich begreift, während umgekehrt die Glücksratgeber nicht nur den äußeren Erfolg als Glücksmoment miteinbeziehen, sondern auch mit der ihnen zugrundeliegenden paradoxen Handlungsaufforderung »Sei glücklich« strukturell Erfolgsdruck produzieren.

Auf den Einzelnen bezogen funktioniert der Begriff *Erfolg* daher ähnlich wie der Begriff *Glück* – nämlich als ein Begriff, unter dem jeder Einzelne etwas anderes begrei-

¹⁵ Vgl. Stephanie Kleiner: »The trouble with happiness. Martin Gumperts *Die Kunst, glücklich zu sein* und die Anthropologie des Ratgebens in den 1950er Jahren«. In: IASL 39/2 (2014), 515-535. Zu Glücksratgebern allgemein vgl. etwa Stefanie Duttweiler: *Sein Glück machen. Arbeit am Glück als neoliberaler Regierungstechnologie*. Konstanz 2007.

fen kann. Am deutlichsten wird dies bei einem Aspekt, an dem diese beiden Begriffe in einem scharfen Gegensatz zu stehen scheinen: dem der impliziten Konkurrenz. Wir fassen Glück nicht als ein knappes Gut auf, um das wir konkurrieren müssen, weil jeder sein eigenes Glück finden muss; Glück ist ein unbestimmter Begriff.¹⁶ Der Begriff *Erfolg* hingegen scheint zu implizieren, dass nicht jeder ihn haben kann: Weil Erfolg ein knappes Gut ist, muss der Erfolg des einen irgendwie auch der Misserfolg des anderen sein. So wird der Begriff in den Erfolgsratgebern aber nicht verwendet, vielmehr bleibt dieser Aspekt in der Regel ausgeblendet, sodass er in ähnlicher Weise wie Glück zu einem wesentlich unbestimmten Begriff werden kann. Und weil es sich um einen unbestimmten Begriff handelt, muss dann auch – siehe Orison Swett Marden – zwischen einem wahren und falschen Erfolg unterschieden werden können.¹⁷

1.2 Ein experimentelles Genre

Wenn gesagt wird, dass sich das Ratgeber-Genre um und nach 1900 *formiert*, so bedeutet das natürlich nicht, dass es vorher keine Ratgeberliteratur gegeben hat. Eher muss man umgekehrt sagen: Es ist eine Möglichkeit von Literatur überhaupt, dass sie Rat für uns bereithalten kann. Denn literarische Texte enthalten Lebensweisheiten, erfolgreiche Lebensläufe, modellhafte Verhaltensweisen, lehrreiche Schicksale usw. Wie die Ratgeber liefern literarische Texte seit jeher *Orientierungswissen*. Nur tritt diese Dimension nicht an eine explizit performative Oberfläche (und in der literarischen Moderne wird sie mehr oder weniger ausgeblendet). Der Leser wird nicht als jemand *adressiert*, der beraten werden soll, wie es in der *Textsorte* Ratgeber der Fall ist.

Davon abgesehen – aber auch damit zusammenhängend – gibt es natürlich eine lange, bis in die Antike zurückreichende Vorgeschichte des Ratgebers als Textsorte. Diese Texte richteten sich – man denke an *Seneca*¹⁸ oder an die *Fürstenspiegel* der Spätantike, des Mittelalters und der frühen Neuzeit – zunächst einmal an den mit Autorität

16 »Die Identität der Glücksansprüche aller wäre die vollkommene Katastrophe«, notiert der Philosoph Hans Blumenberg (*Theorie der Unbegrifflichkeit*. Aus dem Nachlaß herausgegeben von Anselm Haverkamp. Frankfurt a.M. 2007, 25) in diesem Sinne, sich dabei auf Kant beziehend. Dieser schreibt in der *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*: »Allein es ist ein Unglück, daß der Begriff der Glückseligkeit ein so unbestimmter Begriff ist, daß, obgleich jeder Mensch zu dieser zu gelangen wünscht, er doch niemals bestimmt und mit sich selbst einstimmig sagen kann, was er eigentlich wünsche und wolle.« (Immanuel Kant: *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten* [1785]. Hg. v. Karl Vorländer. Hamburg 1957, 38). Vgl. zu den Implikationen für Glücksratgeber Michael Niehaus/Wim Peeters: »Zum diskursiven Ort von Anti-Ratgebern. Eine kleine Blütenlese«. In: *Non Fiktion* 7 (2012), 71-86, bes. 72f.

17 Falsch ist der Erfolg, der ein singularischer *Cötze* geworden ist; das lehrt zum Beispiel der Roman *König Erfolg* von Anton von Perfall (Berlin: Rich. Eckstein Nachf. (H. Krüger) 1899), an dessen Ende sich der Erfolg als »Narrenkönig« (173) erweist. Vgl. ausführlich Wim Peeters: »Mit Erfolg konformieren. *König Erfolg* von Anton von Perfall«. In: Jessica Güsken/Christian Lück/Wim Peeters/Peter Risthaus (Hg.): *Konformieren. Festschrift für Michael Niehaus*. Heidelberg 2019, 121-139.

18 Am berühmtesten ist wohl das Traktat *De Clementia* (*Über die Milde*), das – ca. 56 n. Chr. entstanden – an Kaiser Nero gerichtet ist; wichtig sind aber auch andere Traktate Senecas, die – meist in Dialogform – eine stoische Lebensauffassung vermitteln sollen.

ausgestatteten Herrscher, an das souveräne Subjekt, das in diesen Handreichungen zu einem maßvollen und wohltätigen Gebrauch seiner Machtfülle angehalten werden sollte. Insofern unterscheiden sie sich grundlegend von den an alle gerichteten Ratgebern um 1900, die Hilfestellung auf dem Weg zum Erfolg anbieten. Bücher, die Hilfestellung anbieten, haben freilich ebenfalls eine lange Tradition, etwa in der christlichen Erbauungsliteratur, in der *Exempla*-Literatur, der pietistischen Biographik, in den Not- und Hilfsbüchlein usw.¹⁹ Innerhalb dieser Tradition liegt die Autorität – wie man in einer schematisierenden Gegenüberstellung sagen kann – nicht bei den Adressaten, sondern bei denen, die den Rat erteilen oder eben genauer: die Adressaten *unterweisen*. Denn sie sprechen im Namen einer Institution, einer normativen (christlichen) Ordnung. Das gilt auch für das weite Feld der Bücher, die Hilfestellung in einem bestimmten Sektor geben möchten, wie etwa dem der Erziehung²⁰, des guten Benehmens²¹, der Gesundheit²² oder der Hygiene im weiteren und engeren Sinn²³.

Man kann die unspezifisch adressierte Ratgeberliteratur um und nach 1900 – und damit sozusagen das moderne ›Ratgeber-Dispositiv‹ – in gewisser Weise als Überla-

- 19 Als Beispiele seien hier genannt: Johann Paul Sigmund Bunzel: *Praktische Erklärung der epistolischen Texte zur Erbauung und Belehrung für Freunde eines vernünftigen Christenthums*. Nürnberg: Gustav Philipp Jakob Bieling 1795; oder: Johann Friedrich Krügelstein: *Noth- und Hülfsbüchlein in der Ruhr und epidemischen Krankheiten überhaupt*. Ohrdruff: o.V. 1803.
- 20 Siehe hierzu etwa die zwischen 1780 und 1850 erscheinenden Mädchenratgeber, für die eine künstliche Gesprächssituation »zwischen einem Erwachsenen, einer Autorität kraft ihres Amtes (Pfarrer, Lehrer, Lehrerin) oder einer älteren, lebenserfahrenen Person (Vater, Mutter, Tante, ältere Schweste) und einem oder mehreren jugendlichen Mädchen« (Susanne Pellatz: *Körperbilder in Mädchenratgebern. Pubertätslektüre zur Zeit der Formierung bürgerlicher Kultur*. Weinheim/München 1999, 50) kennzeichnend ist. Erziehungsratgeber im engeren Sinn gibt es natürlich auch im Untersuchungszeitraum; vgl. etwa Nikolaus Fassbinder: *Das Glück des Kindes. Erziehungslehre für Mütter und solche, die es werden wollen*. Freiburg: Herder 1918; G.H. Freimut: *Charakterbildung, Erziehung und Pflege unserer Kinder und der heranwachsenden Jugend. Neue Mittel und Wege, die Fähigkeiten der Kinder zu steigern, ihren Charakter zu stählen*. Leipzig: Gloeckner 1907. Eine umfassende Studie zu Erziehungsratgebern liefert Markus Höffer-Mehlmer: *Elternratgeber. Zur Geschichte eines Genres*. Baltmannsweiler 2003; für die thematischen Schwerpunkte, unter welchen sich das Segment der Erziehungsratgeber nach 1950 weiter ausdifferenziert, siehe den Sammelband von Sylka Scholz/Karl Lenz/Sabine Dressler (Hg.): *In Liebe verbunden. Zweierbeziehungen und Elternschaft in populären Ratgebern von den 1950ern bis heute*. Bielefeld 2013.
- 21 Am bekanntesten ist hier natürlich *Über den Umgang mit Menschen* von Adolph Freiherr Knigge von 1788.
- 22 Stellvertretend für das kaum zu überblickende Segment der Gesundheitsratgeber sei auf die im 19. Jahrhundert äußerst populäre »Hausarztliteratur« verwiesen; siehe dazu Rudolf Helmstetter: »Der stumme Doctor« als guter Hirte. Zur Genealogie der Sexualratgeber». In: Peter-Paul Bänziger/Stefanie Duttweiler/Philipp Sarasin/Annika Wellmann (Hg.): *Fragen Sie Dr. Sex! Ratgeberkommunikation und die mediale Konstruktion des Sexuellen*. Berlin 2010, 58–93; gerade im medizinischen Bereich setzt die Ratgeberliteratur häufig auf aktuelle Trends, wie sich in jüngster Zeit am Phänomen des Burnouts gezeigt hat; siehe dazu Horst Gruner: »Erschöpfte Menschen. Zur populären Darstellung von Burnout-Fällen (1980–2000)«. In: Stephanie Kleiner/Robert Suter (Hg.): *Stress und Unbehagen. Glücks- und Erfolgspathologien in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts*. Berlin 2018. 53–76.
- 23 Für den Hygienediskurs in Ratgebern gibt es eine umfassende Untersuchung: Philipp Sarasin: *Reizbare Maschinen. Eine Geschichte des Körpers 1765–1914*. Frankfurt a.M. 2001.

gerung dieser beiden Formen beschreiben: Auf der einen Seite wird der Einzelne in ihr als ein für sich selbst verantwortliches und im Prinzip der Selbststeuerung fähiges – und insofern *souveränes* – Subjekt angesprochen, dem keine autoritative Unterweisung mehr zuteilwerden kann (dies ist unter anderem schon deshalb der Fall, weil der Adressat auf dem Markt der käuflichen Ratgeber zwischen alternativen Angeboten frei wählen kann); auf der anderen Seite wird der Einzelne weiterhin als ein Mängelwesen angesprochen, das der Hilfe bedarf, weil es bei der Selbststeuerung noch nicht im gewünschten Maß erfolgreich ist. Diese Überlagerung definiert die logische Stellung, in welcher sich der publizierte Ratgeber befindet: Er bietet *Hilfe zur Selbsthilfe* an. Die bereits angesprochene *Self-Help*-Literatur, die wiederum konsequenter Weise verschiedene Bücher (von der Bibel bis zur Autobiographie von Benjamin Franklin²⁴) in ihrem Sinne als *Self-Help-Books* auffasste, gehört daher in die unmittelbare Vorgeschichte der modernen Ratgeberliteratur.

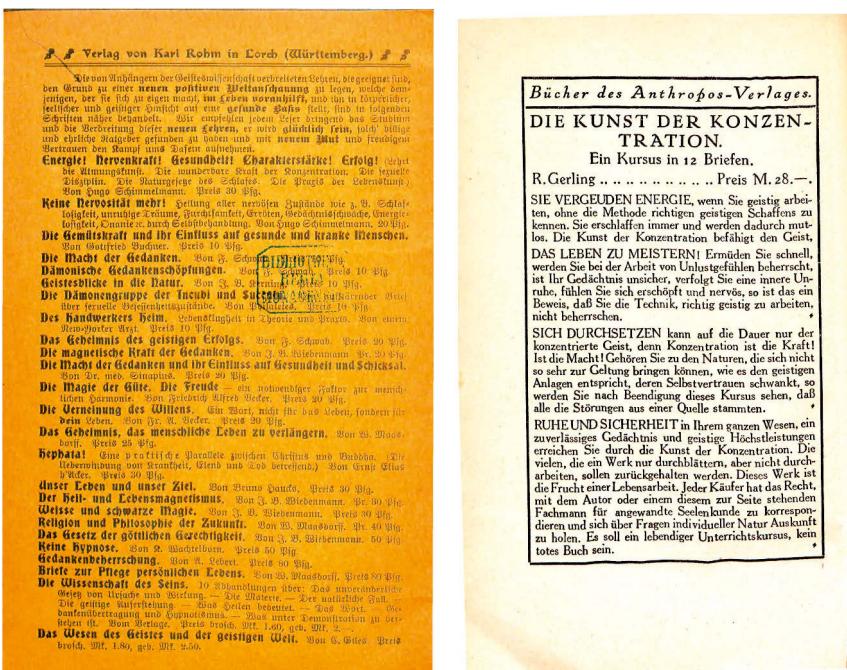
Eine weitere in dieser Hinsicht zentrale Strömung war die *New Thought*-Bewegung vor allem in den Vereinigten Staaten seit den 1840er Jahren. Sie verstand sich als eine spirituelle Erneuerung, für welche die besondere Kraft positiver Gedanken und positiven Denkens von entscheidender Bedeutung ist. Hauptsächlicher Ideengeber war der spiritualistische Heilpraktiker Phineas Quimby (1802-1866), der sich intensiv mit dem Mesmerismus beschäftigte; auch das Gedankengut von Ralph Waldo Emerson war für die *New Thought*-Bewegung wichtig. In Deutschland spielen die verschiedenen Richtungen der *Neugeist*-Bewegung (so die Übersetzung von *New Thought*) bei der Formierung der Ratgeberliteratur um 1900 eine schwer zu überschätzende Rolle (vgl. 5.2 und vor allem 5.3). In gewisser Weise muss es die Idee aller Ratgeber sein, einen ›neuen Geist‹ zu implementieren.

Man macht sich kaum eine Vorstellung davon, in welchem Ausmaß um und nach 1900 das Schrifttum expandiert, das in den Umkreis der Ratgeberliteratur gehört. Am einfachsten lässt sich dies anhand der Eigenwerbung der Verlage dokumentieren, die um diese Zeit – auch und gerade in der Provinz – neu gegründet werden und einschlägige Buchreihen ins Leben rufen. Die auf den folgenden Seiten abgebildeten drei Beispiele geben einen Eindruck davon.

²⁴ Eine popularisierende Darstellung findet sich in: Tom Butler-Bowdon: *50 Lebenshilfe Klassiker [50 Self-Help Classics]*. Aus dem Amerikanischen von Elisabeth Liebl. Frankfurt a.M. 2004.

Abbildung 2: Innenseite des Covers von: Hugo Schimmelmann: Energie! Nervenkraft! Gesundheit! Charakterstärke! Erfolg! Lorch: Verlag Karl Rohm 1913.

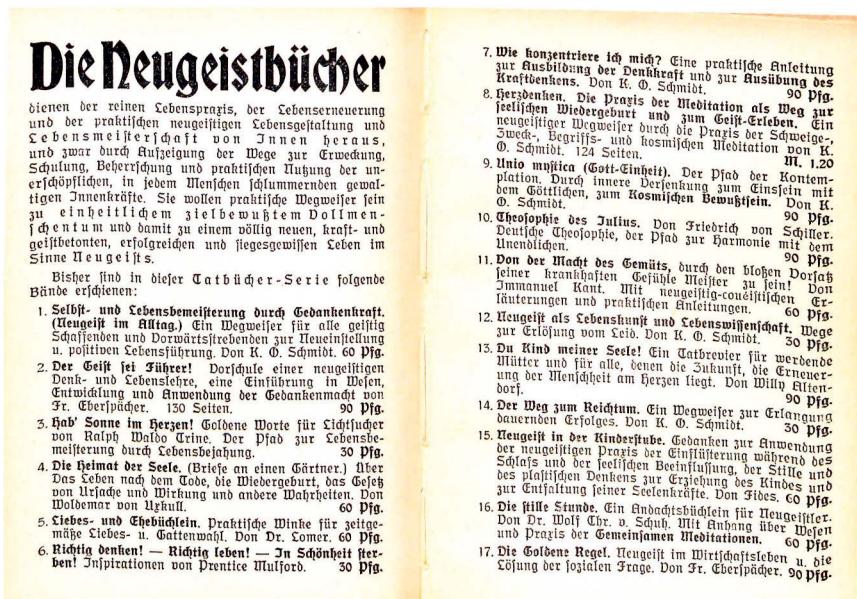
Abbildung 3: Werbung für Bücher des Anthropos-Verlags. In: Kurt Rado: 24 Stunden richtig leben. Prien: Anthropos-Verlag 1921.



Man sieht, welch große Bandbreite diese Publikationen haben, die vom Okkulten und Esoterischen (*Weisse und Schwarze Magie*) über theosophische Weisheitsbücher (*Unio Mystica*) bis hin zu Anleitungen zum ökonomischen Erfolg (*Der Weg zum Reichtum*) und zur effizienten Selbstorganisation (*Geisteskarrei*) reichen. Nicht alle diese Bücher und Broschüren sind als Ratgeber im engeren Sinne anzusprechen – auch wenn sie heutzutage wohl allesamt in den Regalen der Buchhandlungen unter dieser Rubrik eingeordnet würden. Und das zu Recht. Denn allein der Umstand, dass sie in dieser Weise gemeinsam beworben werden, macht sie ihrer Heterogenität zum Trotz zu einem veritablen Segment, in dessen Zentrum die Verheißung eines Erfolgswegs steht.

Aber mehr noch als die Vielfalt der aufgegriffenen Themen und Ideologien zeigt sich an der Vielgestaltigkeit der Formen, dass es sich bei der modernen Ratgeberliteratur um ein *experimentelles* Genre handelt. Es werden vorhandene Genres adaptiert und dienstbar gemacht wie etwa die Sammlungen von Biographien erfolgreicher Männer (Kai Romus: *Wege zum Erfolg und Reichtum*, 1928; vgl. 2.2) oder von Zitaten und Sprüchen (Erich Hentschel: *Vorwärts und Aufwärts. Eine Spruchsammlung für besinnliche Menschen*, 1911). Ratgeber können den Charakter von Lehrbüchern annehmen (z.B. Reinhold Gerling: *Tatmensch. Eine Lebensberatung zu kraftvoller erfolgreicher Lebensgestaltung*, 1921; vgl. 5.1) oder sich den Anstrich wissenschaftlicher Abhandlungen geben (etwa zur Bekämpfung

Abbildung 4: Verlagswerbung für Neugeist-Bücher. In: Max Wardall: Gedanken-Radio. Der Mensch als Gedanken-Sender und -Empfänger. Ein praktischer Weg zu Glück, Harmonie und Meisterung des Lebens. Einzig berechtigte Übertragung aus dem Englischen von Ludwig Arens. Pfullingen: Johannes Baum Verlag 1927.



fung erfolgshemmender Nervenleiden wie z.B. Willy Eppenstein: *Der Nerv des Lebens oder: Wie erzwinge ich mein Glück? Ein Lehrgang für Alle, welche nach Lebenserfolgen streben*, 1915; vgl. 4.2). Sie treten als Erfahrungsberichte aus dem eigenen Leben auf (Reinhold Gerling: *Meine Nervosität, wie sie entstand und wie ich sie heilte*, o.J.), als eine Art Schulbuch mit Abbildungen und Lektionen (Otto Legel: *Die Macht der Persönlichkeit*, 1923), als populärphilosophischer Essay (Fritz Horwitz: *Die Erziehung zum Wollen. Eine Erklärung der Probleme des Bewußtseins in gemeinverständlicher Form*, 1917), als Werbung für einen angekündigten Fernkurs (Otto F. Faul: *Wie komme ich schneller vorwärts?*, 1930) als Meta-Ratgeber, der sich als reflektiertes Kondensat eines bestimmten Ratgebersegments versteht (Hans Tor Straaten: *Die Technik des Erfolgs*, 1931; vgl. 3.5); und anderes mehr. Vor allem aber experimentieren die modernen Ratgeber mit Montagen all dieser Elemente.

Entsprechend unterschiedlich ist die inhaltliche und formale Strukturierung der Ratgeber. Ein Arsenal von Maßnahmen steht zur Verfügung, um den Leser über die bloße Lektüre hinaus auf den Erfolgsweg zu bringen. Sie reichen von der Reflexion über die eigenen Ziele, Formularen zur Selbsteinschätzung von Charakter und Willensstärke, Übungen zur Konzentration oder zu Atmung und Entspannung bis hin zu Regeln für die Tagesplanung, Tipps für das Führen eines Erfolgstagebuchs und zu memorierenden Devisen und Merksätzen. Damit verbunden ist natürlich eine große Bandbreite von Formaten. Was die äußeren Formate betrifft, so reichen sie von preiswerten Broschüren

bis zu aufwendig gestalteten Büchern und mehrbändigen Fernkursen. Bei der inneren Formatierung werden alle Ebenen des Druckerzeugnisses in die Gestaltung miteinbezogen: Man arbeitet mit Illustrationen und mit typographischen Hervorhebungen aller Art, erstellt Tabellen, lässt Platz für eigene Eintragungen usw. Zu den Paratexten gehören auch die verlegerischen Peritexte²⁵, die in der experimentellen Phase der Ratgeberliteratur teilweise eine große Rolle spielen, weil die Umschlagseiten und die letzten Seiten des Druckerzeugnisses häufig dazu verwendet werden, auf andere Bücher (oder Zeitschriften) des Verlags zu verweisen, die eine ähnliche thematische oder weltanschauliche Ausrichtung haben oder von demselben Verfasser stammen; teilweise werden hier auch ergänzende Produkte beworben sowie Hinweise auf Veranstaltungen oder Kontaktmöglichkeiten gegeben.²⁶

All diese Elemente können auf verschiedene Weise *montiert* werden. In ihnen schlägt sich vieles von dem nieder, was im Folgenden mithilfe der Kategorie des *Institutionellen* analysiert werden soll. Zu dieser institutionellen Ebene gehört insbesondere die Frage nach der Art der *Präsenz des Verfassers* im Text. Ein Ratschlag ist zunächst ein an einen Einzelnen gegebener mündlicher (und davon abgeleitet dann möglicherweise auch schriftlicher) Sprechakt. Obwohl sich ein gedruckter und publizierter Ratgeber nicht mehr an einen konkreten Einzelnen richten kann, bleibt der Akt-Charakter des Ratschlags insoweit erhalten, als sich der Verfasser des Ratgebers mit dem, was er tut, wirklich an den Rezipienten richtet. Dies muss nicht, kann aber dadurch geschehen, dass er sich gleichsam eine *Stimme* gibt, um den Leser anzusprechen. Anders als in den Kommunikationsmodellen für fiktionale Texte, bei denen die Erzählstimme bekanntlich nicht mit der Stimme des Autors verwechselt werden darf und diese Erzählstimme nur als an einen fiktiven Leser gerichtet aufgefasst werden soll, wird im publizierten Ratgeber ein Raum aufgespannt, in dem die imaginäre Präsenz einer Stimme ergehen kann, die wir nicht anders denn als die des impliziten Autors auffassen können, der zu uns spricht. Diese imaginäre stimmliche Präsenz verweist auf die *Beziehung*, die zwischen Autor und Leser eines Ratgebers eingerichtet werden muss (vgl. vor allem 4.1, S. 191). Es nimmt daher nicht wunder, dass die Ratgeber in dieser Hinsicht mit verschiedenen Formen der Adressierung experimentieren.

Zwei Beispiele: Hugo Schimmelmanns Broschüre *Energie! Nervenkraft! Gesundheit! Charakterstärke! Erfolg!* (1913) beginnt ohne jede Vorrede mit folgenden Worten:

²⁵ Vgl. zu diesem Begriff Gérard Genette: *Paratexte. Das Buch vom Beiwerk des Buches*. Aus dem Französischen von Dieter Hornig. Frankfurt a.M. 1989, 22-40. Der verlegerische Peritext umfasst, kurz gesagt, alles, was erstens nicht zum >eigentlichen Text< eines Buchs gehört und zweitens nicht vom Autor, sondern vom Verlag zu verantworten ist.

²⁶ Ein extremes Beispiel: In Hans Tor Straatens *Die Technik des Erfolgs* (1931) wird Werbung gemacht für Uve Jens Kruses *Ich will! Ich kann! Eine Schule des Willens und der Persönlichkeit* (1925) und weiter für Broder Christiansens populärphilosophischen Essay *Das Gesicht unserer Zeit* (1930). Aber die beiden erstgenannten Autorennamen sind Pseudonyme von Broder Christiansen selbst, und der Felsen-Verlag ist ein komplett auf ihn zugeschnittenes Unternehmen. Auf der letzten Seite folgt dann noch Werbung für das »Institut für wissenschaftliche Graphologie« von Broder Christiansen und Eli Carnap.

Als Sie auf dieses Schriftchen aufmerksam wurden, entstand in Ihnen wohl die Frage: Hält der Titel auch das, was er verspricht? – Vielleicht kauften Sie das Heftchen mehr aus Neugierde, als aus demselben einen wirklichen Nutzen zu ziehen.

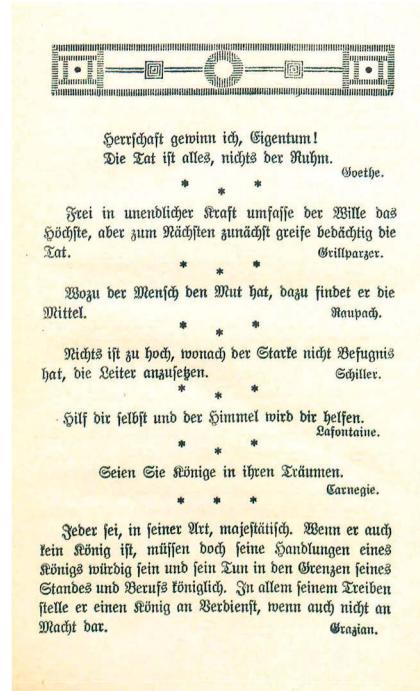
Und dennoch werden Sie mit einer gewissen Erwartung an diese Schrift herantreten und sich sagen: Vielleicht findest du in dem Buche doch einige brauchbare Ratschläge. Unwillkürlich tun Sie nun einen tiefen Atemzug. – Sie fühlen sich erleichtert und beginnen zu hoffen. Die Hoffnung ist schon der erste Schritt zum Erfolg. (3)

Man sieht, in welcher Weise der Leser hier aus einer unterstellten Situation heraus in den Diskurs des Ratgebers förmlich hineingezogen und von ihm vereinnahmt werden soll. Eine ganz andere Art der Autor-Präsenz liegt vor, wenn dieser den Leser nicht direkt anspricht und nur an einem metadiskursiven Ort den Status seiner Rede bestimmt, wie es Heinrich Ernst Schwartz in der »Einleitung« von *Der Erfolg im Leben. Ein Buch für strebsame Leute* (1906) macht:

Ich wollte auch kein »Lehrbuch« schaffen, sondern nur jenen, die den steilen und steinigen Pfad zum Lebenserfolg emporklimmen, aus den Beobachtungen und Erfahrungen meines eigenen, an Wechselfällen reichen Lebens, nützliche Anregungen und Fingerzeige geben. Den Erfolg selbst muß jeder für sich erringen. Dieses Büchlein kann nur ein bescheidener Berater sein. (5)

Der Ratgeber kann sich in ganz unterschiedlichem Ausmaß und in ganz unterschiedlicher Weise als Stimme einbringen; seine Stimme kann eindringlich, charismatisch, ermutigend, zusprechend oder suggestiv sein. Und darüber hinaus kann mit der Stimme auch die Biographie und der Leib des Verfassers in den Text eingebracht werden. All dies dient dazu, dem Ratgeber Autorität oder zumindest Gewicht zu verleihen. Freilich ist diese Stimme nicht allein, sie kann andere Stimmen zu Hilfe nehmen, indem sie auf andere Autoritäten verweist oder sie zitiert. Reinhold Gerling etwa stellt in seinem Buch *Tatmensch. Eine Lebensberatung zu kraftvoller erfolgreicher Lebensgestaltung* (1921) jedem Kapitel eine Seite mit passenden Stimmen berühmter Gewährsmänner voran – hier diejenigen des ersten Kapitels »Jedermann ein Herrscher«:

Abbildung 5: Reinhold Gerling: *Tatmensch. Eine Lebensberatung zu kraftvoller erfolgreicher Lebensgestaltung.* 4. Auflage. Prien: Anthropos-Verlag 1921, 13.



Johann Wolfgang von Goethe, Franz Grillparzer, Ernst Raupach, Friedrich Schiller, Jean de la Fontaine, Andrew Carnegie, Balthasar Gracian – sie alle waren 1921 tot (Andrew Carnegie, der im Alter zum Philanthropen gewordene Tycoon, dessen letztes Buch mit dem Titel *Das Evangelium des Erfolgs* in Deutschland noch manche Auflagen erlebte, allerdings erst seit zwei Jahren). Die Ratgeber sind kein experimentelles Genre, weil sie nicht auf Überliefertes zurückgriffen – nichts war damals und ist heute weniger neu als das, was uns die Ratgeber ans Herz legen. Sie sind ein experimentelles Genre, indem sie es neu montieren.

1.3 Narrative Formen und Strategien

Narrative lassen sich vereinfacht als »erzählerische Generalisierungen«²⁷ von unterschiedlichem Abstraktions- und Allgemeinheitsgrad auffassen, die ein einzelnes Sub-

²⁷ Albrecht Koschorke: *Wahrheit und Erfindung. Grundzüge einer Allgemeinen Erzähltheorie*. Frankfurt a.M. 2012, 30.

jekt oder Kollektivsubjekt als Bezugspunkt haben²⁸; Narrationen hingegen sind kleinere oder größere, unvollständige oder abgerundete, konkrete Erzählungen, die auf Narrative bezogen sind oder bezogen werden können. Dieser Bezug kann enger oder weiter sein. In den Erzählungen oder Erzählfragmenten von einzelnen Vorkommnissen kann die Singularität des Geschehens in unterschiedlichem Grad ausgeprägt sein. Oft genügen schon wenige Details, um das Narrativ aufzurufen, dem sie sich zuordnen lassen. Insofern ist auch die Unterscheidung von Narrativ und Narration bis zu einem gewissen Grad relativ: *Exemplarische* Erzählungen sind sozusagen ›narrativ-nah‹. Und umgekehrt kann natürlich auch eine Version des Narratifs selbst – ohne Bezug auf die Singularität eines Geschehens – in Form einer *summarischen* Erzählung ausgestaltet werden.²⁹ In Ratgebern gibt es unzählige solcher ›narrativ-nahen‹ Narrationen, die eine ganze Reihe von Narrativen aufrufen. Eines der Anliegen dieser Untersuchung ist es, vor Augen zu führen, dass es ohne diese Narrationen keine Ratgeberliteratur gäbe, und dass diese Narrationen in sehr unterschiedlichen Formen auftauchen und strategisch verschieden eingesetzt werden können.

Zunächst ist der einzelne Ratgeber stets in ›Großerzählungen‹ eingelassen, die ihn in besonderer Weise legitimieren. Diese Großerzählungen können mehr oder weniger rudimentär oder entfaltet, implizit oder explizit sein. Ein gutes Beispiel hierfür bieten die Nervenheilratgeber, eine frühe Form der Erfolgsratgeber, die es aber bis zum Zweiten Weltkrieg gibt (vgl. Kap. 4). Die Nervenschwäche oder Neurasthenie ist schon vor 1900 eine Modekrankheit, die insbesondere im populären Gesundheitsbuch gerne diagnostiziert und mit einer Zeitdiagnose verbunden wird.³⁰ Diese Zeitdiagnose ist Resultat einer summarischen Degenerationserzählung, die es natürlich in verschiedenen Varianten gibt und in den Nervenheilratgebern in der Regel zu Anfang als Rahmenvorgabe ausgebreitet oder anzitiert wird. Die Rede ist dann – etwa in einem Buch von Georg Rumler mit dem Titel *Ursachen, Wesen und Heilung der Nervenschwäche* (1907) – von einer ›Veränderung im Thypus [sic!] des Menschen, welche sich seit langer Zeit und besonders in unserem Jahrhundert in progressiver Weise ausgebildet hat‹; vor allem »in den großen Städten« verbindet sich eine zunehmend »schwache Körperkonstitution« mit einem »krankhaft gereizte[n] und schwache[n] Nervensystem«; usw.³¹ Die Großerzählung liefert hier den Rahmen, der das Angebot des Ratgebers rechtfertigt bzw. erforderlich macht. Dem Leser, dem implizit oder explizit eine Selbstdiagnose angeraten wird, werden die Mittel an die Hand gegeben, der Zeitkrankheit der Neurasthenie noch vor ihrem akuten Ausbruch erfolgreich zu begegnen und gewissermaßen eine individuelle Gegenerzählung zu dieser Großerzählung zu etablieren. Dabei spielt der Begriff der

28 Diese zusätzliche Bedingung wird bei der gegenwärtigen Diskussion über den Narrativ-Begriff nicht explizit gemacht, aber stillschweigend vorausgesetzt. Man könnte sagen: Ein Narrativ ist kein Plot.

29 Vgl. Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 39.

30 Vgl. Horst Gruner: »Typisch nervös. Der Nervenranke im populären Gesundheitsbuch um 1900«. In: Lucia Aschauer/Horst Gruner/Tobias Gutmann (Hg.): *Fallgeschichten. Text- und Wissensformen exemplarischer Narrative in der Kultur der Moderne*. Würzburg 2015, 87-110.

31 Georg Rumler: *Ursachen, Wesen und Heilung der Nervenschwäche (Neurasthenie) im Allgemeinen, sowie der nervösen Schwächezustände des Geschlechts-Systems im Besonderen*. Genf: Silvana 1907, 6; vgl. auch Gruner: Typisch nervös, 94f.

Nervenkraft die entscheidende Rolle, die für viele der erfolgsbedingenden Eigenschaften wie Konzentration, Wille, Durchhaltevermögen bzw. Ausdauer, Entscheidungskraft usw. verantwortlich ist. So weisen nach Willy Eppensteins *Der Nerv des Lebens* (1918) »alle Erfolgsmenschen das gemeinsame Charakteristikum robuster Nervenkraft auf« (28). Da die Nervosität aus einem Mangel an Nervenkraft entsteht, hängt der Erfolg von Maßnahmen zu ihrer Schonung oder Regeneration ab, zu denen Übungen, hygienische Ratschläge zur Ernährung, Arbeit oder Erholung zählen (vgl. 4.2). Auch die Ausführungen von Emil Peters in *Arbeit, Kraft und Erfolg* (ca. 1920) über die räumliche Opposition von (krank machender) Stadt und (gesundem) Land docken an diese Großerzählung an. Der Raum stellt insofern eine heilsame Transformation dar, als er zeigt, wie der Nervöse, der in der hektischen Arbeitswelt erkrankt ist, durch einen Aufenthalt auf dem Land seine erfolgsemmenden Gefühle abbaut (vgl. 4.3, S. 226).

Natürlich kann der Ratgeber auch andere Großerzählungen aktivieren. Reinhold Gerling (vgl. 5.1) zum Beispiel erklärt auf der ersten Seite von *Tatmensch* (1921), der »Zusammenbruch Europas« habe »alle Kreise aus ihren Bahnen gerissen«: »Angstgepeitscht von der kommenden Weltrevolution ergaben sich weite Kreise einem Leben des wildesten Sinnengenusses, der Ausschweifung und Verschwendungen. [...] Man tanzt, man liebt, man spielt, nur ernste, intensive Arbeit wird gemieden.« Dem folgt die Antithese: »In dieser chaotisch anmutenden Zeit brauchen wir Menschen, die über die aufschäumen den Wogen klaren Blickes hinwegsehen und ihr Lebensschiff mit fester Hand hinüberleiten in die Zukunft, in die Welt des Lichts und des zielbewußten Schaffens: den Mann des Erfolges« (8f.). Hier wird natürlich ein ganzes Arsenal an Topoi aufgerufen, um das Narrativ der Krise zu etablieren, in welcher der Mann des Erfolgs im rechten Moment kommt.

An solche summarische Großerzählungen, die ohne handelnde oder leidende Protagonisten bleiben und vor allem Bilder evozieren, können auch typisierte Generationenerzählungen andocken. So unterscheidet zum Beispiel Hans Tor Straaten in *Die Technik des Erfolgs* (vgl. 3.5) die »zu Ende gehende Halbgeneration, deren Lebensgefühl durch das Schlagwort ›Neue Sachlichkeit‹ ausgedrückt wird« von der »heute anhebende[n] neue[n] Generationsstimmung«: »Sie will vor allem den Ton des Drängenden, Fortreibenden, Stürmenden, nicht mehr die unberührte Glätte.« (86) Wenn Straaten davon spricht, wie sich »Spannungs- und Lösungsmenschen« (144f.) typischerweise verhalten, so hat das auch gesellschaftliche Implikationen und ist mit einer Großerzählung kompatibel.

Vor allem aber spielen in Ratgebern natürlich die mehr oder weniger summarischen oder detaillierten Falldarstellungen eine zentrale Rolle. So kann etwa der Krankheitsverlauf einer unentdeckt gebliebenen Neurasthenie beschrieben werden, sowohl im Allgemeinen, als auch anhand von hypothetischen oder individualisierten Fallgeschichten, die dann als Beispiele dienen. Das Beispielgeben in seinen verschiedenen Formen und Funktionen ist eine für die Textsorte Ratgeber zentrale, beinahe unverzichtbare diskursive Praxis, von der freilich ein unterschiedlich extensiver Gebrauch gemacht werden kann (vgl. 4.2). In *Meine Nervosität, wie sie entstand und wie ich sie heilte* (o.J.) beginnt wiederum Reinhold Gerling eine solche Erzählung folgendermaßen:

Denken wir uns einen Kaufmann, einen jungen kräftigen Mann, der gewohnt ist, täglich angestrengt im Bureau oder Geschäft tätig zu sein. Abends, nach getaner Arbeit, pflegt er, wie seine Freunde auch, noch einige Stunden im schlecht gelüfteten, verqualmten Wirtshaus am Biertisch oder beim Skat zuzubringen, öfters auch eine Nacht hindurch flott zu tanzen. Die *Strapazen in der Erholungszeit* genieren ihn nicht im mindesten, am andern Morgen ist er wieder – wenn auch nicht frisch, so doch fleißig bei der Arbeit. Die sich etwa einstellende Müdigkeit am Tage wird durch einige kleine Anregungsmittel, eine Zigarre, einige Kognaks, starken Kaffee usw. »erfolgreich« bekämpft. (8)

Es leuchtet ein, dass eine Geschichte, die so beginnt, kein gutes Ende finden wird. Und es leuchtet ebenso ein, dass sie als *Erzählung* für uns vollständig *lesbar* ist – und das heißt nichts anderes, als dass sie an ein uns vertrautes Narrativ anschließt. Wenn man – durch »*Strapazen in der Erholungszeit*« – auf Dauer mehr Energie verbraucht als »tankt«, befindet man sich auf einem Weg nach unten, dem Gegenteil der Erfolgsgeschichte, indem von Erfolg nur noch in Anführungsstrichen die Rede sein kann.³²

Von großer struktureller Bedeutung für diesen Typus von Geschichten und ihr Verhältnis zum Ratgeber-Genre ist, dass ihr Protagonist nichts davon merkt. Er weiß nicht, dass das »auf Dauer nicht gut gehen« kann, dass er also der Protagonist einer Geschichte ist, in welcher der Weg nach unten (statt nach oben) führt; die Anzeichen dafür, dass er sich in einer solchen Geschichte befindet, will er nicht wahrnehmen, und dieses Nicht-Wahrnehmen-Wollen ist selbst wiederum ein Anzeichen. Das heißt, dass die Perspektive des Wissenden, aus der erzählt wird, sich von der des Protagonisten, über den erzählt wird, wesentlich unterscheidet.³³ Insbesondere weiß der Protagonist nicht, dass er Rat braucht. In dieser Lage könnte sich auch der Leser des Ratgebers befinden. Ratgeber können Geschichten erzählen, um ihren Adressaten die Möglichkeit vor Augen zu stellen, dass sie sich in einer Geschichte befinden, in der sie Rat brauchen.

Die Narration eines hypothetischen Falls wie bei Gerling (sie wird bei ihm noch über Seiten fortgeführt und kommentiert) beweist natürlich nur insoweit etwas, als wir mit dem *Topos* übereinstimmen, der ihr zugrunde liegt. Belege etwas anderer Art sind die zahllosen Geschichten von als »wahr« behaupteten *Fällen*, wobei darunter keineswegs nur Krankheitsfälle im eigentlichen – beispielsweise neurasthenischen – Sinne zu verstehen sind. Oder anders gewendet: In den Narrationen erscheint Erfolglosigkeit als ein Krankheitsfall, der geheilt werden kann. Eine kleine szenische Narration als Beleg; Otto R. Faul erzählt in *Wie komme ich schneller vorwärts?* (1930):

³² Der »Weg nach unten« ist das naheliegende Gegenstück zur autobiographischen Erfolgsgeschichte, dem »Weg nach oben«, am besten eben vom Nervenkranken zum Industriekapitän, wie etwa bei Harry W. Bondegger in *In zwei Stunden nicht mehr nervös!* (1904) beschrieben. Meist bedienen die Ratgeber in ihren Beispielen beide Formen: problematische Geschichten und Geschichten, die von der Überwindung dieser Probleme berichten. Für die positive Variante von Bondeggers Erfolgsgeschichte ist die schmucklose Reihung von kardinalen Erfolgsmomenten typisch (vgl. 4.1, S. 198).

³³ Vgl. Horst Gruner/Wim Peeters: »Meine Nervosität«. Der autobiographische Fall in Nervenheilratgebern um 1900. In: *DIEGESIS. Interdisziplinäres E-Journal für Erzählforschung* 6/2 (2017), 71-90, insbesondere 77f.

Ich kenne einen jungen Mann. Er gilt als sehr gescheit, denn er kann sich über die verschiedensten Gebiete unterhalten. Aber er ist nicht fähig, sich mit seinem vielen Wissen auch nur eine Mark zu verdienen. / Er leistet sein Leben als Tagelöhner. / Verzweifelt fragt er mich eines Tages: »Sagen Sie mir bloß, was ist mein großer Fehler, daß ich nicht vorwärtskomme?« / »Daß Sie kein Ziel haben!«, entgegnete ich. »Der Mensch, der im Strudel der Ereignisse den Kopf hoch behalten und vorwärtskommen will, braucht ein Ziel. Es kann ein falsches Ziel sein, das den vorhandenen Kräften durchaus nicht entspricht. Aber immerhin ist ein falsches Ziel besser als gar keins. Mit der Zeit merkt man schon, wohin man kommt und ändert sein Ziel. Das heißt, man erkennt seine Lebensaufgabe. / Wie bilde ich mir ein Ziel? / Es gibt ein verlässliches Mittel, und das ist: die Lebensbeschreibungen großer Männer und Frauen zu lesen. / Die sind spannender als der beste Roman und sie haben den Vorzug, wahr zu sein. (17)

Hier liegt ein Typ von Beispielerzählung vor, der mit einem Minimum an Individualisierung arbeitet. Weder wird der betreffende junge Mann noch wird die Szene in der Erzählung mit Details versehen. Im Grunde spielt es überhaupt keine Rolle, ob dieser junge Mann eine Fiktion ist oder ob er wirklich existiert, aber die Behauptung »Ich kenne einen jungen Mann« ist gleichwohl wesentlich. Letztlich handelt es sich lediglich um die zur Erzählung erweiterte Botschaft, dass man ein Ziel braucht, um eine Erfolgsgeschichte haben zu können – also rhetorisch gesehen um eine Amplifikation. Gerade diese *minimale* Narration macht deshalb deutlich, dass Narrativierung ein überaus wichtiges Verfahren des Ratgeber-Genres darstellt.

Darüber hinaus zeigt die Stelle, in welcher weiteren Form Narrationen für den Ratgeberdiskurs essenziell sind. Dem jungen Mann (und mit ihm dem Leser) wird ja der Ratschlag gegeben, sich mit Narrationen in Gestalt von Biographien berühmter Männer und Frauen zu beschäftigen und sich deren Erfolgsgeschichten zum Vorbild zu nehmen. Solche Erzählungen haben – indem sie mehr oder weniger ausführlich erzählt oder referiert werden, oder indem – wie hier – nur auf sie verwiesen wird, in der Ratgeber-Literatur einen hohen Stellenwert. Natürlich ist dieses exemplarische Hinstellen der Lebensgeschichte großer und mächtiger Personen seit jeher ein wichtiges Anliegen der Biographik. Entsprechend hieß die erste Übersetzung des Werks von Samuel Smiles von 1866 *Die Selbsthilfe in Lebensbildern und Charakterzügen*. Zwar vermochten die ›großen Männer‹, deren entscheidende Lebensstationen in der Ratgeberliteratur porträtiert werden, offenbar erfolgreich zu werden, ohne Ratgeberliteratur konsultieren zu können, aber das heißt nicht, dass sie sich nicht ihrerseits beim Vorbild ›großer Männer‹ Rat bzw. Orientierung geholt haben.³⁴ Das Auftauchen solcher Elemente

³⁴ Benjamin Franklin »pflegte seinen Ruhm dem Umstände zuzuschreiben, dass er in seiner Jugend eine Schrift Cotton Mathers (1663-1728) gelesen habe, in welcher dieser ausgezeichnete Theologe die in seinem eigenen Leben gesammelten Erfahrungen zu Nutz und Frommen seiner Mitmenschen veröffentlicht hatte. Und hier sieht man auch recht deutlich, wie das gute Beispiel immer weiter wirkt und sich über Raum und Zeit fortpflanzt, denn der englische Schuster und Naturphilosoph Samuel Drew (1765-1833) hat ausdrücklich erklärt, daß er sich das Leben Franklins für sein eigenes Leben und besonders für seine geschäftlichen Gewohnheiten zum Muster genommen habe« (Smiles-Schramm: *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft*. Nach dem Englischen für das deutsche Volk bearbeitet v. Hugo Schramm-Macdonald. Heidelberg: Georg Weiß Verlag 1890, 158). In einem

sowie allgemein die – historisch variablen – Formen der Aufbereitung solcher biographischen Narrationen in Ratgebern (von der umständlichen Darstellung einer ganzen Laufbahn bis zur Erzählung einer prägnanten Anekdote) bedürfen genauer Analysen. Dabei sind wiederum besonders die Narrative zu berücksichtigen, die in den Biographien bzw. der Art ihrer Darstellung aktiviert werden (wie etwa Erleuchtungsgeschichten, in denen jemand ein allgemeines Lebensgesetz entdeckt; oder Geschichten von der entscheidenden Gelegenheit, die das Leben auf eine neue Bahn lenkt; oder Geschichten von der großen Beharrlichkeit bei Rückschlägen; auch die Geschichte von einem Rat zur rechten Zeit gehört zu diesen Narrativen).

Es muss hier allerdings noch einmal betont werden, dass der Begriff des Erfolgs in Anbetracht dieser Biographien und Lebensbilder *relativ* zu verstehen ist. Es geht nicht einfach darum, sich an berühmten Männern wie Benjamin Franklin, Andrew Carnegie oder Friedrich Alfred Krupp³⁵ ein Beispiel zu nehmen. Dass jeder sein eigenes Ziel und damit seinen eigenen Erfolg finden muss, wird dort besonders deutlich, wo die Ausgangslage der Betreffenden auf unverschuldete Weise besonders schlecht ist. Gerade von ihnen kann man etwas lernen, was in den modernen Ratgebern zu einer Schlüsselkategorie und einem Schlüsselbegriff des Erfolgs wird: *Optimismus*. In *Erfolg-Methode. Wie jeder Mensch ungeahnte Erfolge erzielen kann* (1919) gibt Fritz Theodor Gallert einen summarischen Bericht über die Lebensgeschichte Helen Kellers und bricht in den Aufruf aus: »Heil Dir! Große Helden der Tat! Tapfere Optimistin! Helen Keller! Welche Vorteile birgt dieser Name in sich! Dein Genius erhellt Deine Dunkelheit!« (65) Denn die taubblinde Helen Keller war nicht nur darin erfolgreich, sich aus dem Land des Schweigens und der Dunkelheit emporzukämpfen, sondern hatte überdies ein Buch verfasst, das mit dem Titel *Optimismus. Ein Glaubensbekenntnis* (1906) auch auf Deutsch erschienen war (vgl. 3.1, S. 126). Systematisiert man diesen Aspekt, kommt es zu Büchern, die keine Ratgeber im engeren Sinne mehr sind, aber gleichwohl Zuspruch bieten und Beispiel sein wollen. In *Stieffkinder des Schicksals, Helfer der Menschen. Lebensbilder mutvoller Gegenwarts-Menschen, die trotz schwerer Körperfehler ihrer Zeit erfolgreich dienen* (1932) erzählt Gertrud Fundinger (vgl. 2.3) von zwölf Menschen, wie etwa von »Margarete Steiff, gelähmte Frau, Begründerin einer Weltfirma« (64-69) oder von »Rudolf Jungmayr, Gipsformer, der im Krieg Augen und Arme verlor, ein begeisterter Nationalsozialist« (29-40).

Die entscheidende Biographie in einem Ratgeber ist freilich die ihres Verfassers. Sie kann in vielfältiger Weise und Funktion eingerückt oder ausgespart werden. Das Minimum an erforderlicher biographischer Information besteht zweifellos darin, dass der Verfasser sich selbst als erfolgreich kommunizieren können muss. Er muss vermitteln, dass er weiß, wovon er spricht. Eine Möglichkeit, sich als Verfasser zu legitimieren, besteht darin, dass er aus einem geeigneten professionellen Umfeld kommt – etwa als Arzt oder Pädagoge; dann muss er von Fällen erzählen können, die ihm in seiner beruflichen Praxis untergekommen sind. Der Verfasser hat aber auch die Möglichkeit, von

Interview in der *Süddeutschen Zeitung* vom 28.01.2015 mit Bill Gates, in dem er nach seinem Wandel vom Geschäftsmann zum Philanthropen gefragt wird, weist er auf seine Lektüre von Biographien hin: »Schon in meinen Zwanzigern habe ich Bücher über Rockefeller und Carnegie gelesen. Mich hat interessiert, wie sie gelebt und was sie mit ihrem Geld gemacht haben.«

³⁵ Vgl. zu Krupp etwa Schramm-Macdonald: *Der Weg zum Erfolg*, 212f.

sich selbst als einem Fall zu berichten, etwa als erfolgreicher Geschäftsmann. Im ersten Teil von *Der Erfolg im Leben. Ein Buch für strebsame Leute* (1906) preist Heinrich Ernst Schwartz den amerikanischen »self-made-man« (11) und erzählt zum Exempel, wie er selbst einst – aus einfachen Verhältnissen stammend – durch die Vortäuschung nicht bestehender Kenntnisse eine Stelle als Buchhalter bekommen hat, die zum Beginn seines Aufstiegs wurde. Solche Narrationen sind besonders wichtig, wenn der Ratgeber den beruflichen Erfolg in den Mittelpunkt stellt. Dann heißt es etwa – in *Geschäftserfolg und Lebenserfolg* von Paul Lechler (1912) – im Rahmen einer ausladenden Erzählung über die modernen Zeiten, ihre neuen Anforderungen und das Geschäftsleben: »Ich selbst habe eine strenge Lehrzeit in einem kleinen Engrosgeschäft (Farbwaren und technische Drogen) durchgemacht, wobei mir keine niedere Arbeit erspart blieb.« (21) Usw.

Unmittelbar autobiographisch ist die Legitimation zum Verfassen eines Ratgebers natürlich, wenn der eigene Fall ein erfolgreich überwundener Krankheitsfall ist. So verhält es sich besonders bei den Nervenheilratgebern. In Reinhold Gerlings *Meine Nervosität. Wie sie entstand und wie ich sie heilte* (1915) wird diese narrative Ebene ja schon im Titel angekündigt. Während Gerling als vielbeschäftigter freiberuflicher Autor seine Legitimation nicht unbedingt aus seinen überwundenen Nervenleiden ziehen muss, ist dies in Max Brands *Nervenkranker, Neurastheniker – sei dein eigener Arzt* (1907) sehr wohl der Fall. Sein Buch, von einem Laien für Laien geschrieben, gerinnt denn auch insgesamt zu einer autobiographischen Krankengeschichte, deren erzählerischer Duktus dem Auftakt ohne weiteres entnommen werden kann:

Im Jahre 1901 zeigten sich bei mir die ersten Symptome einer beginnenden Nervenkrankheit. Damals hatte ich allerdings noch recht wenig Ahnung, was eigentlich »Nervosität« ist; ich kannte dieses Leiden nur dem Namen nach. Doch bald sollte ich es in seinem ganzen Umfang kennen lernen. –

Ich war ein starker Raucher, insbesondere Zigaretten (deren Rauch ich inhalierte) konsumierte ich sehr stark, und auch sonst mochte ich wohl nicht immer so gelebt haben, wie es zur Erhaltung meiner Gesundheit notwendig gewesen wäre! [...] (8)

Hier wird zwar wiederum die summarische Erzählperspektive dessen gewählt, der schon Entscheidendes mehr weiß als der Mensch, der dieses Ich zu Anfang seiner Karriere als Nervenkranker war, aber das ist nicht notwendig und vor allem dem einführenden Charakter geschuldet. Entscheidend ist vielmehr, dass die Erzählperspektive – die Fokalisierung – in dieser Form von Ich-Erzählungen flexibel gehandhabt werden und daher auch eine Angleichung an den Erlebnishorizont des erzählten Ich erfolgen kann.³⁶ So liest es sich, wenn gerade in höchster Not und Verzweiflung (auch das ist ein aus der Kategorie der Krise abgeleitetes Narrativ) die entscheidende Begegnung zur Heilung naht:

Eine Stunde mochte wohl so vergangen sein, als sich ein feingekleideter Herr der Bank, auf der ich saß, näherte. Er setzte sich, ohne mich weiter zu beachten, auf die eine Ecke der ziemlich großen Bank, zog eine Zeitung hervor, in deren Spalten er sich alsbald vertiefte. – Interessierte ihn nun der Inhalt des Blattes nicht sonderlich, oder war ein

³⁶ Vgl. Gruner/Peeters: »Meine Nervosität«, 78ff.

Seufzer von mir zu seinen Ohren gedrungen, kurz, er sah mich einigemale forschend an und faltete dann seine Zeitung zusammen. »Sie scheinen nicht wohl zu sein«, mit diesen Worten redete er mich an, so daß ich, der ich an mein Gegenüber schon gar nicht mehr gedacht hatte, ordentlich zusammenschrak. (31)

Eine weitere Möglichkeit, sich mithilfe autobiographischer Erzählungen als ein Verfasser zu inszenieren, der weiß, wovon er spricht, begegnet vor allem dort, wo die Wirklichkeit und Wirksamkeit von besonderen Kräften, wie etwa der Autosuggestion, belegt werden soll. Ohnehin ruft alles, was mit Magie zu tun hat, in ganz besonderer Weise Narrationen hervor, die etwas belegen oder auf etwas insistieren wollen, was mit der festgefügten Ordnung nicht vereinbar scheint (Albrecht Koschorke spricht von Magie als »narrativ umkämpfte[r] Zone«³⁷). In Philipp Mühs im Dunstkreis der *Neugeist-Bewegung* entstandenem Buch *Coué in der Westentasche! Durch Konzentration (Kraftdenken) und dynamische Autosuggestion zum Lebens-Erfolg. Praktische Anleitungen zur Ueberwindung innerer und äußerer Hemmungen* (1928) bringt der Verfasser seine eigene, persönliche Suche nach den unbekannten Kräften ins Spiel (vgl. 5.2, S. 249). Im Grunde seien alle Menschen in dieser Beziehung »Seelisch-Suchende«, er aber habe schon vor über zwanzig Jahren »mit stets wachsendem Interesse die Errungenschaften der modernen Psychologie« studiert und in diesem Zusammenhang »etwa 300 Sitzungen in spiritistischer, hypnotischer und telepathischer Richtung« absolviert. Weil er dabei »das Geheimnis all dieser Phänomene« nicht habe entdecken können, habe er sich auf »Experimente am eigenen Leibe« verlegt und insbesondere Selbstversuche mit »tinctura cannabis indicae und anderen Giften« wie etwa »Peyotl« gemacht; diese hätten ihm dabei »zum ersten Mal das Bewusstsein mächtiger Kräfte in uns und außer uns gegeben« (4), die seinen Körper allerdings derart in Mitleidenschaft gezogen hätten, dass er »die Versuchsreihe damals ein für allemal abbrechen mußte« (5). In dieser Erzählung werden offenbar Elemente der modernen Experimentalwissenschaften mit gleichsam schamanistischen Zügen zu einem Narrativ verknüpft: Der Verfasser ist von einer gefährlichen Reise in ein uns verschlossenes Reich zurückgekehrt, um uns davon profitieren zu lassen.

Schließlich gilt es noch, auf eine weitere Form der Vermittlung von ›Erzählerischem‹ in Ratgebern hinzuweisen, die nicht durch Akte des Erzählens zustande kommt, sondern durch andere Medien bzw. Textsorten. Dies lässt sich – wiederum auf verschiedenen Ebenen – insbesondere über Briefe und Tagebücher realisieren. In Briefen von Einsendern kann etwa darüber berichtet werden, wie ihnen die im Ratgeber empfohlene Methode geholfen hat; dann sind die Briefe (als kleine Fallgeschichten) selbst narrativ, dienen aber darüber hinaus auch dazu, die Biographie des jeweiligen Verfassers anzureichern, der sie erhalten hat. In letzterer Hinsicht gehören sie in dieselbe Gruppe wie Berichte des Verfassers darüber, dass er bereits von Leuten aus seinem Umfeld, von Hörern seiner Vorträge oder von Teilnehmern seiner Kurse dazu aufgefordert worden sei, den nun schriftlich vorliegenden Ratgeber zu schreiben. Bei näherem Hinsehen ist

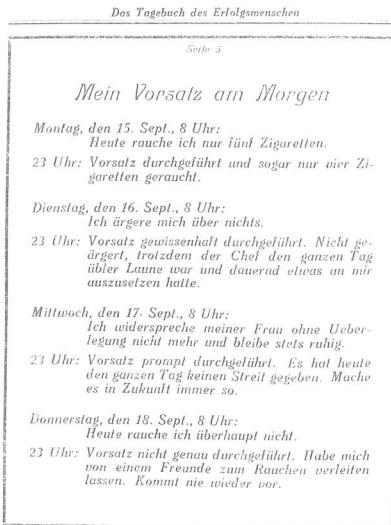
37 Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 316.

es höchst selten, wenn ein Ratgeber *nicht* indirekt seine eigene Vorgeschichte miterzählt.³⁸

Beim Medium Tagebuch verhält sich die Sache anders. Formen des Tagebuchschrreibens und sonstiger Buchführungen werden in Ratgebern immer wieder als probate Mittel auf dem Weg zum Erfolg empfohlen bzw. zur Auflage gemacht. Die Ratbedürftigen sollen sich auf diese Weise selbst kontrollieren lernen. Das heißt aber letztlich nichts anderes, als dass sie sich selbst als jemanden wahrnehmen sollen, der sich in einem erzählbaren Prozess befindet. Diese Ebene der Narrativierung durch das Medium Tagebuch wird wiederum dort manifest, wo Musterbeispiele solcher Tagebücher in Auszügen im Ratgeber abgedruckt werden. In dem folgenden Beispiel aus Oscar Schellbachs *Mein Erfolgs-System* (vgl. 3.3) kann man sehr schön sehen, dass die eingebaute Narrativität dadurch zustande kommt, dass es nicht *automatisch* immer aufwärts geht:

³⁸ In Oscar Bosshardts *Der Weg zum Erfolg* von 1933 heißt es beispielsweise schon unter der bibliographischen Angabe im Paratext: »Ein Teil des ersten Manuskripts erschien im Feuilleton der Börsenzeitung ›Schweizer Handels-Börse‹. Wünsche aus der Leserschaft boten dann Veranlassung zu dieser erweiterten Buchausgabe im gleichen Verlag«. F.A. Brecht (vgl. 3.4) drückt in *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* (1929) ein »Bestätigungsschreiben« zu seinem Erfolgssystem ab: »Zu meiner Freude kann ich Ihnen berichten, daß die Teilnahme meiner beiden jüngeren Geschwister an Ihrem Kursus Wunder gewirkt hat. Sie wissen doch noch von ihnen, – nach dem Urteil der Ärzte unheilbare Geisteskrankheit. In der Zwischenzeit haben sie eifrig Ihre Werke studiert, und sind damit wieder freie Menschen geworden. Mein Bruder Franz hat jetzt mit dem Theologiestudium begonnen, weil er hierzu den inneren Trieb verspürte. Sein früherer Direktor und auch ein Arzt, von dem er sich beraten ließ, haben ihn bei diesem Entschluß unterstützt. So sind doch Ihre Lehren stärker gewesen als die Heilkunst, die seine Krankheit nicht heilen konnte. Ich danke Ihnen ganz besonders dafür. / Weil ich von dem Erfolg des Kursus überzeugt war, darum habe ich nicht nachgelassen sie hinzuschicken. Ihnen hat der Kursus und auch Ihre sonstigen Lehren nicht nur Reden, Lebenskunst und Charakterfestigkeit, sondern auch Gesundheit gebracht.« (169)

Abbildung 6: Ein Tagebuchblatt in Oscar Schellbach: Mein Erfolgs-System. Ein gründlich erprobter und leicht gangbarer Weg zum persönlichen Erfolg. 2. Auflage. Hamburg: Verlag Schule des Erfolges 1928, 82.



Beispiel für die Weiterführung des Erfolgstagebuchs

Der Vorsatz am Morgen ist von ganz außerordentlicher Bedeutung für den Erfolg. Es ist aber unbedingt nötig, daß man ihn, wie im Beispiel gezeigt, zu Papier bringt.

1.4 Zum Begriff der Institution

Inwiefern ist es sinnvoll, von einer *institutionellen* Dimension der Ratgeberliteratur zu sprechen und die Verbindung zwischen dem Institutionellen und dem Narrativen zu analysieren? Um diese Frage zu klären, muss zunächst der Begriff der Institution einer gewissen Klärung zugeführt werden. Als Ausgangspunkt bietet sich hier ein Institutionsbegriff an, der es gestattet, die verschiedenen Ebenen, auf denen das Institutionelle und das Narrative in der Ratgeberliteratur zusammenwirken, in den Blick zu nehmen.

Eine Institution ist zunächst einmal – dem lateinischen Wort *institutio* entsprechend – eine »Einrichtung«. Was ist eine Einrichtung? Etwas, das schon da ist, worauf sich der Einzelne beziehen kann und muss. Wie eine solche ›stehende Einrichtung‹ in die Welt kommt, lässt sich aus wissenssoziologischer Perspektive anhand des Begriffs der *Institutionalisierung* erklären. Diese vollzieht sich über »Habitualisierungsprozesse«: Dank eines Sich-Einschleifens von Interaktionen muss nicht mehr »jede Situation Schritt für Schritt neu bestimmt werden«, sondern kann »durch Typen von Handelnden reziprok typisiert werden«; im Grenzfall kann ein derartiger »Institutionalisierungsprozeß wechselseitiger Typisierung auch dann stattfinden [...], wenn nur zwei Menschen

wiederholt zusammen dasselbe tun«.³⁹ Sie *erwarten* dann voneinander und *vertrauen* darauf, dass der andere beim nächsten Mal wieder dasselbe tut wie beim letzten Mal.

Andererseits kann Institutionalisierung schon logisch gesehen nicht mit einem solchen Sich-Einschleifen von Gewohnheiten gleichgesetzt werden. Denn die Institutionen treten den Beteiligten als ein *Drittes* entgegen, als »etwas, das eine eigene Wirklichkeit hat, eine Wirklichkeit, die dem Menschen als äußeres, zwingendes Faktum gegenübersteht«.⁴⁰ Das, was zur Gewohnheit geworden ist, muss eine *normative* Dimension bekommen. Das Normative bleibt abgeschattet, solange die Gewohnheit (die Sitte, der Brauch) nicht in Zweifel gezogen wird. Explizit wird es beispielsweise dann, wenn es tradiert werden soll: »So macht man das«.⁴¹ Institutionen werden in dem Maß als Normen *spürbar*, in dem ihre Urheberschaft auf einen abwesenden Dritten verschoben wird. Es ist dann »die Unbestimmtheit, Uneinschätzbarkeit und Unbefragbarkeit der relevanten Dritten«, welche »die Verlässlichkeit und Homogenität der Institutionen« garantiert und »verhindert, daß die jeweils kommunikativ erreichbaren Beteiligten sie durch Neuabstimmung ihrer Meinungen außer Kraft setzen«.⁴² Als in einem gewissermaßen »weichen« Sinne institutionalisiert erscheint in dieser Hinsicht der weit – nämlich die ›Gesellschaft‹ konstituierende – Bereich all dessen, was nicht mehr zwischen Anwesenden verhandelbar ist.

Ob man alles, was in diesem Sinne institutionalisiert ist, für sich genommen als eine Institution *sui generis* ansprechen soll, ist eine andere Frage. Aus normsoziologischer Sicht geht man in der Regel davon aus, dass eine Mehrzahl von Normen ineinander greifen muss, um dann beispielsweise die Institution der Ehe zu bilden.⁴³ Darauf zielt auch die sprechakttheoretische Terminologie, die zwischen *brute facts* und *institutional facts* unterscheidet: Erstere sind Tatsachen, die es ebenso ohne menschliche Übereinkunft gibt, letztere sind das Ergebnis kollektiver Statuszuschreibung. Nach John R. Searle haben Statuszuschreibungen grundsätzlich die Form *X gilt als Y im Kontext C*, wobei Y den institutionellen Status bezeichnet.⁴⁴ Der Pfiff X eines Schiedsrichters hat zwar eine messbare Lautstärke (*brute fact*), gilt aber nur im Kontext C der Institution – etwa des Fußballspiels – als Spielunterbrechung (Y) (*institutional fact*). Die Spieler müssen sich daraufhin entsprechend verhalten: Aus institutionellen Statuszuweisungen erwachsen grundsätzlich Rechte und Pflichten – sie verfügen nach Maßgabe ihrer normativen Dimension über *deontic powers*.⁴⁵

Das Beispiel zeigt auch, dass Institutionalisierung nicht ausreicht, um zu erklären, was Institutionen sind. Das Regelwerk des Fußballspiels inklusive Pfiff ist nicht das Ergebnis eines Habitualisierungsprozesses, sondern wurde *in Kraft gesetzt*. Nach Searle geschieht solches In-Kraft-Setzen durch deklarative Sprechakte. Umgekehrt können

³⁹ Peter L. Berger/Thomas Luckmann: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*. Frankfurt a.M. 1969, 57f.

⁴⁰ Ebd., 59.

⁴¹ Ebd., 61.

⁴² Niklas Luhmann: »Institutionalisierung – Funktion und Mechanismus im sozialen System der Gesellschaft«. In: Helmut Schelsky (Hg.): *Zur Theorie der Institution*. Düsseldorf 1970, 27–41, hier 33.

⁴³ Klaus F. Röhl: *Rechtssoziologie*. 2. Auflage. Köln 2006, 393.

⁴⁴ John R. Searle: *The Construction of Social Reality*. New York 1995, 28.

⁴⁵ John R. Searle: »What is an Institution?« In: *Journal of Institutional Economics* 1 (2005), 1–22, hier 10f.

natürlich nicht alle Institutionen durch deklarative Sprechakte ins Leben gerufen werden sein. Allen voran nicht die Sprache selbst – nach Searle »the fundamental social institution«⁴⁶, die alle anderen Institutionen deshalb voraussetzen, weil Statuszuweisungen sprachlicher Repräsentation bedürfen.⁴⁷ Kein (innerweltlicher) deklarativer Sprechakt kann die deklarativen Sprechakte in die Welt gesetzt haben.

Dass es aber deklarative Sprechakte gibt, die Institutionen ins Leben rufen – also *instituieren* –, markiert die andere – sozusagen die ›harte‹ – Seite des Institutionsbegriffs. Soziologisch gesehen wird die Institutionalisierung als eine Art gradueller Gedenkungsprozess vorgestellt – die *Rechtsfähigkeit* von Institutionen hingegen bleibt auf diese Weise unerklärt. Zu ihr gelangt man erst, wenn der Dritte nicht mehr bloß von Zweiten im Mund geführt wird, sondern selbst zu Wort kommen kann. »Institutionen entstehen«, heißt es etwa bei Maurice Hauriou, einem der bekanntesten Theoretiker der Institution, »nach den Regeln des Rechts. Sie entstehen durch Gründungsvorgänge, die ihnen ihre Rechtsgrundlage vermitteln«.⁴⁸ Die Voraussetzung dafür ist dem (frühen) Niklas Luhmann zufolge, dass »die institutionalisierende Funktion des Dritten *reflexiv* wird« und durch »*Institutionalisierung des Prozesses der Institutionalisierung*« in den Institutionen des *Rechts* festgelegt wird, welche Verhaltenserwartungen erwartet werden können.⁴⁹ Institutionen nehmen – indem sie eine vorgeschriebene Form haben und indem sie vorschreiben – aus dieser Perspektive den Konsens vorweg, den sie gelingenden Falls herstellen; sie beruhen »nicht auf der faktischen Übereinstimmung abzählbarer Meinungsäußerungen, sondern auf deren erfolgreicher Überschätzung«⁵⁰ (was bei der Betrachtung der institutionellen Dimension der Ratgeberliteratur eine besondere Rolle spielen wird).

Das Reflexivwerden der institutionalisierenden Funktion des Dritten, die für den Akt der Instituierung notwendig ist, kann nicht aus dem Nichts erfolgen. Pierre Legendre hat aus einer institutionentheoretischen und psychoanalytischen Perspektive immer wieder darauf hingewiesen: »Instituieren heißt auf eine Referenz beziehen.«⁵¹ Dieser Referenzbezug realisiert sich in einem Sprechen *Im-Namen-von*. Die Instanz, die eine Institution gründet, muss sich (ob dies gelingt oder nicht) auf eine Instanz be rufen (können), die nicht sie selbst ist (Gott, das Volk, die Wissenschaft). Das Nicht-mehr-Diskutierbare der Institution – die dogmatische Dimension – kommt in diesem

⁴⁶ Ebd., 11.

⁴⁷ »A status function must be represented as existing in order to exist at all, and language or symbolism of some kind provides the means of representation.« (Searle: »What is an Institution?«, 12).

⁴⁸ Maurice Hauriou: »Die Theorie der Institution und der Gründung. Essay über den sozialen Vitalismus« [1925]. In: R. Schnur (Hg.): *Die Theorie der Institution und zwei andere Aufsätze von Maurice Hauriou*. Aus dem Französischen von Hans und Jutta Jecht. Darmstadt 1965, 27-66, hier 35. Aber dann auch wiederum umgekehrt: »Es sind die Institutionen, welche die Rechtsnormen schaffen, aber nicht die Rechtsnormen, welche die Institutionen schaffen.« (Ebd., 65).

⁴⁹ Niklas Luhmann: *Rechtssoziologie*. Band I. Reinbek bei Hamburg 1972, 79.

⁵⁰ Ebd., 71.

⁵¹ Pierre Legendre: *Über die Gesellschaft als Text. Grundzüge einer dogmatischen Anthropologie*. Aus dem Französischen von Sabine Hackbarth. Wien/Berlin 2012, 35.

Im-Namen-von zum Ausdruck. Das heißt auch umgekehrt: Immer dort, wo etwas *Im-Namen-von* geschieht, haben wir es mit einer Bezugnahme auf die institutionelle Ordnung zu tun.

Auf der einen Seite fließt also der Begriff der Institution beinahe mit dem der Gewohnheit zusammen, auf der anderen Seite impliziert er aber auch einen sehr voraussetzungsbereichen Gründungs- oder Setzungsvorgang. Das ist aber kein Manko dieses Begriffs, sondern die Voraussetzung dafür, die institutionelle Dimension zu erfassen. Dies wird deutlicher, wenn man sich der Frage nach dem *Funktionieren* von Institutionen zuwendet. Ganz allgemein und formal betrachtet, kann man mit Searle »status functions« – also institutionelle Tatsachen – als »the glue« bezeichnen, »that holds human societies together«.⁵² Das heißt aber natürlich nicht, dass die Institutionen als »Klebstoff« den miteinander ›verklebten‹ Subjekten gegenüber nachträglich sind. Es ist vielmehr die Aufgabe der institutionellen Ordnung, das Leben in der Gesellschaft als solches einzurichten und damit zugleich das einzelne Subjekt zu strukturieren. Legendre verweist hierfür auf die römische Formel *vitam instituere*.⁵³ Handgreiflich ist dies im Kennzeichen der *firmitas*, die Legendre zufolge »ein wesentliches Merkmal des institutionellen Strebens sichtbar« macht: »Die Gesellschaft muss nicht nur fest und aufrecht stehen, sie muss auch *den Anschein erwecken*, dass sie es tut.«⁵⁴ Institutionen haben etwas mit Vertrauen und mit Glauben zu tun – und wiederum wohnt auch jedem Vertrauen und Glauben eine institutionelle Dimension inne.

Die Stiftung von so etwas wie Dauer ist natürlich der automatische Effekt jeder Institutionalisierung. »Institutionen vermindern die Unsicherheit, indem sie für eine gewisse Ordnung in unserem täglichen Leben sorgen«, heißt es lapidar in einer vielzitierten Untersuchung von Douglass C. North.⁵⁵ Auch Albrecht Koschorke, der sich in *Wahrheit und Erfindung. Grundzüge einer Allgemeinen Erzähltheorie* mit dem Verhältnis von Narrativen und Institutionen beschäftigt, stellt zunächst einmal fest, dass »Institutionen stabilisierende Elemente« bereitstellen und »das feste Gerüst des im Fluss befindlichen sozialen Lebens« darstellen.⁵⁶

Im Rückgriff auf die Institutionentheorie von Arnold Gehlen hebt Koschorke zwei wesentliche Eigenschaften von Institutionen hervor, nämlich erstens ihre Komplexitätsreduzierende »Entlastungsfunktion«: Institutionen befreien Gehlen zufolge »von der subjektiven Motivation und von dauernden Improvisationen fallweise zu vertretender Entschlüsse«, wenn man sich beispielsweise keine Gedanken darüber machen muss, ob man Hunger hat, wenn ohnehin die Mahlzeit *Frühstück* als Institution auf der Agenda steht. Und zweitens vollzieht sich damit eine »Trennung des Motivs vom Zweck« – man kann eben frühstücken wollen, ohne Hunger zu haben.⁵⁷ Aber nicht nur ist der Mensch ein sogenanntes ›Gewohnheitstier‹, es werden durch die Institutionenbildung zugleich

52 Searle: »What is an institution?«, 9.

53 Vgl. etwa Pierre Legendre: *Die Kinder des Textes. Über die Elternfunktion des Staates*. [Schriften Band 4]. Aus dem Französischen von Pierre Mattern. Berlin 2011, 104–117.

54 Legendre: *Über die Gesellschaft als Text*, 35.

55 Douglass C. North: *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen 1992, 4.

56 Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 287.

57 Arnold Gehlen: *Urmensch und Spätkultur. Philosophische Ergebnisse und Aussagen*. 6. Auflage. Frankfurt a.M. 2004, 47.

neue, abgeleitete Bedürfnisse und Institutionen zweiten Grads erzeugt, wie Helmut Schelsky, in Anlehnung an Gehlen, ausgeführt hat. Die Gewohnheit betrifft nicht nur das Frühstück, sondern auch weitergehende Vorstellungen, in welcher Weise es stattfinden soll, denn »jede Institution ist eine Funktionssynthese und erfüllt stets vielerlei Zwecke auf einmal«⁵⁸. Um das Beispiel mit einem Ratgeber weiterzuführen: Oscar Schellbach nimmt in *Mein Erfolgs-System* von 1928 sich selbst zum Beispiel:

In meiner Familie habe ich seit Jahren die Gewohnheit eingeführt, vor dem Essen jedem einzelnen mit einem Handdruck eine »gute Mahlzeit« zu wünschen. Durch diese angenehme Gewohnheit wird regelmäßig vor dem Essen die Harmonie aller hergestellt. (30)

Insofern die »angenehme Gewohnheit« hier durch einen *Akt* eingeführt und festgelegt – also *instituiert* – worden ist, hat man bereits den Übergang zu einer *förmlichen* (also rechtsförmigen) Institution vor sich (die ja ohnehin schon eine Institution zweiten Grads ist). Das »institutionelle Verhalten« entwickelt nach Schelsky »aus einem Erfüllungstatbestand heraus Folgebedürfnisse, wenn man so will, tertiäre, quartäre usw., d.h. abgeleitete Bedürfnisse höheren Grads, die ihrerseits zu einem Weiterstreben der sozialen Institutionsbildung auffordern«.⁵⁹ Institutionen ziehen demnach auf jeder Ebene neue Institutionen nach sich. Man könnte von einer Ausdifferenzierung sprechen, aber auch von einer Produktion von Zwangsverhalten, insofern immer höhere Grade an Ordnung hervorgebracht werden.⁶⁰

Letzterem soll entgegenstehen, dass es auch *institutionellen Wandel* gibt: Institutionen passen sich an geänderte Bedarfslagen an. Der Wandel steht freilich in einem Spannungsverhältnis zu den Stabilitätserwartungen, die sich mit den Institutionen verbinden. Douglass C. North, der aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive argumentiert, betont die Wandelbarkeit, wobei er zwischen »formgebundene[n] Beschränkungen« und »formlose[n] Beschränkungen«⁶¹ unterscheidet und vor allem die letzteren zum Motor von Veränderungen macht: »Institutioneller Wandel ist ein komplizierter Vorgang, weil die einzelnen Veränderungen eine Folge der Veränderung von Regeln, von formlosen Beschränkungen und von der Art und Wirksamkeit ihrer Anwendung sein können«.⁶² Norths Beobachtung, Institutionen änderten sich »typischerweise kontinuierlich, Schritt für Schritt und nicht abrupt«⁶³, kann allerdings nur in einer gewissen Hinsicht zugestimmt werden. Denn der Witz von Regeln ist ja gerade, dass sie von den Beteiligten *nicht* als sich kontinuierlich ändernd beobachtet werden. Nur wenn man eine Institution als ein *Bündel* einzelner Normen auffasst, die einzeln geändert

⁵⁸ Helmut Schelsky: »Über die Stabilität von Institutionen, besonders Verfassungen. Kulturanthropologische Gedanken zu einem rechtssociologischen Thema« [1949]. In: Ders.: *Auf der Suche nach Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze*. Köln/Düsseldorf 1965, 33-55, hier 37.

⁵⁹ Ebd., 39. In welchem Sinne hier zu Recht von *Bedürfnissen* die Rede sein kann, sei dahingestellt.

⁶⁰ Gälte dieser Vorgang der Negentropie-Zunahme (auf den Ratgeber tendenziell abzielen) unumstrukt, so würde es sich um eine Art Umkehrung des zweiten Satzes der Thermodynamik im Sozialen handeln.

⁶¹ North: *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*, 4.

⁶² Ebd., 7.

⁶³ Ebd.

werden können, lässt sich sinnvoll von einem ›schrittweisen‹⁶⁴ Wandel sprechen: Man kann beispielsweise den Händedruck beim Frühstück weglassen und sich lediglich eine ›gute Mahlzeit‹ wünschen. Denn eine einzelne Regeländerung ist *per se* immer *abrupt*.

Man kann dieses Spannungsverhältnis von Starrheit bzw. Form auf der einen und Wandel bzw. Formlosigkeit auf der anderen Seite am besten an einem weiteren Anwendungsgebiet des Institutionsbegriffs nachvollziehen, das für die Analyse der institutionellen Dimension von Erfolgsratgebern relevant ist: Auch *Begriffe* können als (minimale) Institutionen aufgefasst werden. Begriffe sind von ihrer »invariante[n] Wortgestalt« her wesentlich »formalistisch«⁶⁵, aber was unter ihnen begriffen wird, ist einem formlosen Wandel unterworfen. »Institutionen jeder Art«, erläutert Gehlen, »sind in hohem Grade formalisierbar« und können gerade deshalb, mit »sehr verschiedener Inhaltsbesetzung«, um die »halbe Welt« wandern: »Sie funktionieren dann ähnlich wie Begriffe: die auch, auf keinen raumzeitlich bestimmten Individualgebrauch *bezogen*, ihn nur schematisch umreißen, und damit auf jeden *beziehbar* sind«⁶⁶ – ein Vorgang, der in neuerer Zeit (in etwa!) auch mit dem Begriff des *travelling concept* belegt wird.⁶⁷ Verhindern kann man das nur, wenn eine Institution des Rechts – das Problem verlagernd – einem Begriff eine sogenannte Legaldefinition zukommen lässt.

Besonders deutlich tritt der institutionelle Charakter von Begriffen bei *Gattungsbegriffen* hervor – etwa solchen der Literatur. Wilhelm Voßkamp hat Gattungen (bzw. genauer: Genres) in einem vielzitierten Aufsatz als »literarisch-soziale Institutionen«⁶⁸ bezeichnet. Der »historische Befund literarischer Gattungen« zeige, »daß ihre Geschichte einerseits entscheidend bestimmt wird durch *normbildende Werke (Prototypen)* und andererseits geprägt ist durch die wechselseitige *Komplementarität von Gattungserwartungen und Werkantworten*«.⁶⁹ Voßkamp möchte vor allem das »dynamische Moment der Gattungsgeschichte« als »Institutionalisierungs- und Entinstitutionalisierungsprozesse«⁷⁰ verstehen. Es geht ihm also darum zu beschreiben, in welcher Weise sich Gattungen, weil sie mit sich wandelnden Erwartungshorizonten und Kontexten verbunden sind, verändern, obwohl die Gattungs- bzw. Genrebezeichnung (zunächst) stabil bleibt. Nur weil diese Stabilität der Bezeichnungen hinzukommt, lässt sich der Prozess des »Auskristallisierens, Stabilisierens, und institutionellen Festwerdens von dominanten Strukturen«⁷¹ überhaupt beobachten. Freilich können sich in diesem Zusammenhang auch die Bezeichnungen ausdifferenzieren – ihre Stabilität ist insofern nur relativ.⁷²

⁶⁴ Die Metaphorik sagt es ebenfalls: ›Schritt für Schritt‹ ist, bei genauerer Beobachtung, gerade nicht ›kontinuierlich‹, weil wir Schritte unterscheiden.

⁶⁵ Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 169.

⁶⁶ Gehlen: *Urmensch und Spätkultur*, 40.

⁶⁷ Vgl. Mieke Bal: *Travelling Concepts in the Humanities. A Rough Guide*. Toronto 2002.

⁶⁸ Wilhelm Voßkamp: »Gattungen als literarisch-soziale Institutionen«. In: Walter Hinck (Hg.): *Textsortenlehre – Gattungsgeschichte*. Heidelberg 1977, 27-44.

⁶⁹ Ebd., 30.

⁷⁰ Ebd.

⁷¹ Ebd.

⁷² Eine einmal eingeführte Textsorten-Bezeichnung steht zur Verfügung und kann jederzeit wieder hervorgeholt werden, auch wenn sie zeitweise außer Gebrauch gekommen sein mag.

1.5 Ebenen des Institutionellen in der Ratgeberliteratur

Die Anwendbarkeit dieser Beschreibungsebene auf die Textsorte *Ratgeber* liegt auf der Hand. Wenn dieses unscharfe Segment hier als ein *experimentelles Genre* beschrieben wird, so deshalb, weil es in jener Zeitspanne beobachtet wird, in der es sich sowohl als Bezeichnung wie auch als Erwartungshorizont auskristallisiert, stabilisiert und dominante Strukturen ausbildet. Die Formierung des Ratgeber-Genres in seinen verschiedenen Spielarten unterscheidet sich aber wesentlich von der Ausbildung gewöhnlicher literarischer Genres bzw. Gattungen.

Schon bei den erwähnten *Fürstenspiegeln* handelte es sich um eine wohldefinierte *Textsorte*, die auch einen präzisen institutionellen Ort voraussetzte: Der Souverän hat dem Verfasser des Fürstenspiegels die Lizenz erteilt, ihn zu unterrichten. Etwas Entsprechendes gilt für die Tradition der christlichen Erbauungsliteratur, der Exempla-Literatur, der Not- und Hilfsbüchlein usw. Auch in diesen Schriften, die sich nicht an den Herrscher, sondern an das Volk richten, wird – wie man in einer schematisierenden Gegenüberstellung sagen kann – autoritativ im Namen einer Institution gesprochen, die ihre Aufgabe darin sieht, ihre Adressaten zu unterweisen (und nicht bloß zu beraten). Gleichwohl handelt es sich in beiden Fällen *formal* um Ratschläge, da weder der Souverän noch das unterwiesene Volk verpflichtet werden kann, den Belehrungen und Unterweisungen zu folgen.

Auf der anderen Seite haben wir gesehen, dass – in einem unspezifischen, gewissermaßen diffusen Sinne – auch ganz andere (literarische) Textsorten ratgebende Funktion übernehmen können, die nicht unmittelbar oder nicht *expressis verbis* dafür vorgesehen sind. Das gilt insbesondere für die autobiographischen Schriften, auf die sich die *Self-Help*-Literatur im 19. Jahrhundert berufen hat (vgl. 2.1, S. 62). Das Lernen am Beispiel, zu dem solche Schriften anleiten mögen, setzt die *Institution* eines Ratgeber-Genres gerade *nicht* voraus. Die Textsorte *Ratgeber* wird jedoch die Subjektposition institutionalisieren, die in diesem Verhältnis angelegt ist. Was die Ratgeberliteratur von anderen Gattungen (bzw. Genres) als ›literarisch-sozialen Institutionen‹ unterscheidet, ist daher, dass sich die Institutionalisierung nicht einfach (als Folge der Ausbildung von ›Gattungserwartungen‹ und ›Werkantworten‹) ereignet, sondern eine spezifische Institutionalität gewissermaßen durch ein *re-entry* hervorgebracht wird. Es entsteht eine Textsorte mit einer besonderen Adressierungsstruktur, die es einem Rat gebenden Subjekt ermöglicht, jemanden als Empfänger eines Rats anzusprechen, was dann innerhalb eines Spektrums von sich etablierenden Genre-Erwartungen auf verschiedene Weise geschehen kann.

Die von Albrecht Koschorke im Anschluss an Arnold Gehlen festgehaltene Analogie von *Begriffen* und Institutionen lässt sich aber nicht nur auf das Genre Ratgeberliteratur im Allgemeinen beziehen, sondern auch auf den spezifizierenden Begriff *Erfolg*. Das Feld der Ratgeberschriften ist nicht nur heterogen, sondern natürlich auch unscharf an seinen Rändern. Unscharf ist die Grenze zu wissenschaftlichen Publikationen; unscharf die Grenze zu den unterschiedlichen Texten zum Zwecke konkreter Anleitungen; unscharf die Grenze zu autobiographischen Texten – unzweifelhaft ist jedoch, dass die vielen Texte, die ihren Lesern *Erfolg* verheißen, den Kern dieser Textsorte ausmachen: Ratgeber sind zunächst einmal *Erfolgsratgeber*. Die Singularisierung des Begriffs *Erfolg*

ist ein Indikator dafür, dass dieser Begriff zu einer Institution wird, auf die man sich jederzeit beziehen kann.

Dass es nicht mehr um Erfolge in diesem oder jenem Metier oder bei der Beseitigung einer konkreten Schwierigkeit geht, sondern um den Erfolg als solchen, ergibt sich aus dem Dispositiv der Selbsthilfe. Wer sich die Biographie eines großen Manns zum Beispiel nimmt, muss von den spezifischen Gegebenheiten des Erfolgs, in denen dieser Mann tätig war, abstrahieren, um Anwendungsmöglichkeiten für die eigene Sphäre, das eigene Tätigkeitsfeld daraus abzuleiten. Vor allem aber ermöglicht bzw. erzwingt die singularische Rede vom Erfolg den zentralen Kurzschluss, demzufolge der Erfolg im Leben schlechthin – in welcher Weise auch immer – mit der erfolgreichen Umsetzung der Erfolgsratschläge zusammenfällt. Dass unter der Kategorie des Erfolgs sehr Vieles versammelt werden kann, ist institutionentheoretisch gerade die Bedingung für ihren ›Erfolg‹. Der Begriff ist eine leere Hülle von gleichwohl großer Prägnanz – »auf keinen raumzeitlich bestimmten Individualgehalt bezogen, [...] und eben damit auf jeden beziehbar«⁷³. Nur deshalb können die Ratgeber jedermann Erfolg in Aussicht stellen, jedem auf seinem Gebiet, in seiner Sphäre. Die im Begriff implizierte Konkurrenzsituation um das knappe Gut Erfolg, die zumindest in der amerikanischen Variante des *self made man* mitschwingt, wird auf diese Weise abgefedert. Es ist gerade diese Unbestimmtheit des Begriffs, die ihn zu einer unhintergehbaren Referenz werden lässt: Ratschläge in Erfolgsratgebern ergehen letztlich im Namen des Erfolgs. Im Namen des Erfolgs werden daher auch die Regeln aufgestellt, die der Erfolgsratgeber zu institutionalisieren trachtet.

Die in den Ratgebern aufgestellten Regeln haben nun allerdings das Ziel der Selbstermächtigung des Adressaten als Voraussetzung und Garant für den Erfolg im Leben. Weil Ratgeber zur Selbsthilfe anleiten, muss sich der Betreffende die Regeln auch selbst geben und selbst über ihre Einhaltung wachen. Er muss sich also selbst institutionalisieren. Die Institutionen können das nicht an seiner statt tun. Daher trauen die Ratgeber den Institutionen – und damit sind immer Institutionen von Rechts wegen gemeint – auch nicht viel zu. In dem Buch *Selbsthilfe durch Selbstbesinnung. Von der Macht des Charakters und von Männern, die man nicht kaufen kann. Ein Handbüchlein der Lebenskunst* von S. Smiles schreibt K.O. Schmidt – seit Ende der 1920er Jahre die zentrale publizistische Figur der Neugeist-Bewegung (vgl. 5.3):

Zu allen Zeiten waren die Menschen geneigt zu glauben, daß ihr Glück und Wohlbeinden durch *Institutionen* viel gesicherter sei als durch ihr eigenes Verhalten und Wirken, und daher röhrt es auch, daß der Wert der Gesetzgebung als Antreiber menschlichen Fortschritts in der Regel stark überschätzt wird. Aber kein Gesetz, wie kräftig es auch sein mag, kann einen Faulen fleißig, den Sorglosen vorsichtig oder den Trunkenbold nüchtern machen. Solche Verbesserungen können nur durch persönliche Tätigkeit, Selbstbesinnung und Selbstüberwindung bewirkt werden. (4)

Aus der Doktrin der Selbsthilfe folgt eine solche Ablehnung ›der Institutionen‹ unmittelbar. Die Textsorte Ratgeber institutionalisiert sich als ein Genre, das, im Namen des

⁷³ Gehlen: *Urmensch und Spätkultur*, 40.

Erfolgs, dazu anhält, nicht auf ›die Institutionen‹ zu bauen. Deswegen ist von ›den Institutionen‹ auch nur selten die Rede. Aber da der Mensch nur durch Institutionen gehalten wird und existieren kann, heißt das nur, dass die institutionelle Dimension – aber eben nicht unter diesem *Namen* – in der Ratgeberkommunikation bearbeitet wird.

Die Selbstüberwindung impliziert die Lizenz zur *Selbstermächtigung* jenseits der überkommenen Institutionen, wie es in den Ratgebern immer wieder beschworen wird. In Fettdruck und mit Unterstreichung formuliert Reinhold Gerling in *Tatmensch* (1921): **»Auf neuerbaute Throne steigen die Männer der Arbeit, die Tatmenschen eigner Kraft und Tüchtigkeit, die rastlos Schaffenden!«** Und er fügt hinzu: **»Auch Sie sind ein Fürst im Reiche, daß Sie sich schaffen, auch Sie ein Herrscher im selbstgeformten Kreise.«** (20) Die Selbstermächtigung kann nicht Folge eines einfachen, offensichtlich paradoxen Befehls sein, sondern wird als das Ende eines Prozesses – der »harten Straße des Erfolgs« (8), wie Gerling sagt – in Aussicht gestellt, zu dem die Selbsthilfeschrift anleitet. Durch diese schlichte Temporalisierung tritt ein eigentümliches Spannungsverhältnis zwischen dem Verfasser der Selbsthilfeschrift einerseits und dem Adressaten andererseits an die Stelle der Paradoxie. Der Verfasser des Ratgebers kann nicht an die Stelle ›der Institutionen‹ treten, muss aber das Subjekt gleichwohl dazu anleiten, sein Leben selbst einzurichten. Ist damit die institutionelle Dimension *im Leben* der (impliziten) Leser*innen eines Ratgebers angesprochen, so spielt die institutionelle Dimension andererseits auf der Ebene der Ratgeberkommunikation selbst. Denn damit die Einrichtung des Lebens gelingt, müssen Leser*innen dem Ratgeber folgen, und um ihm zu folgen, muss eine Beziehung zwischen ihnen eingerichtet, also institutionalisiert werden. Auf der einen Seite wird ein instabiles Subjekt adressiert, dem es noch nicht gelungen ist, sein Leben einzurichten, auf der anderen Seite ist die Beziehung zwischen dem Ratgeber und seinem Adressaten instabil, da die Annahme des Ratgeber-Angebots vorläufig ist und jederzeit aufgekündigt werden kann (und tatsächlich zunächst und zumeist aufgekündigt wird). Auf die Indikatoren dieser *grundlegenden Instabilität* (wenn man so sagen darf) hat sich die Analyse der institutionellen Dimension vor allem zu richten.

1.5.1 Stabilisierung im Ratgeberdiskurs

Beginnen wir mit der Instabilität der Beziehung zwischen dem (impliziten) Verfasser des Ratgebers und dem (impliziten) Adressaten.⁷⁴ Der Ratgeber muss den Adressaten dafür gewinnen, ihm einen Vertrauensvorschuss – also *Kredit* – zu geben. Zwischen dem Ratgeber und dem Adressaten soll eine »Kooperation« zustande kommen, was ganz allgemein der »für die Institutionenbildung entscheidende Mechanismus«⁷⁵ ist. Kooperation wird zunächst hergestellt, indem sie *unterstellt* wird. Oder genauer: Es gibt bereits ein erstes Anzeichen dafür, dass sie unterstellt werden darf, nämlich den Kauf oder zumindest das Aufschlagen des Ratgebers. Die *Paratexte* zu Beginn – die Vorreden,

⁷⁴ Implizit deshalb, weil es sich selbstredend um die Verhältnisse handelt, wie sie sich aus dem Text erschließen lassen.

⁷⁵ Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 302.

Geleitworte, Einführungen – sind der bevorzugte Ort der Versuche, eine Beziehung einzurichten. Hierfür gibt es eine ganze Reihe von Verfahren.

Fritz Theodor Gallert beispielsweise leitet in *Erfolg-Methode. Wie jeder Mensch ungeahnte Erfolge erzielen kann* (1919) die Kontaktaufnahme und Kooperationsbereitschaft des Lesers eingangs aus dessen Kaufentscheidung selbst ab und gibt seinerseits einen als positive Verstärkung gemeinten Vertrauensvorschuss (vgl. 3.1, S. 115). Die erste Überschrift lautet nämlich: »Sie haben bereits bewiesen, daß sie intelligent, optimistisch und vorwärtsstrebend sind!« Denn – wie dann im ersten Abschnitt näher ausgeführt wird – nur »intelligente Menschen verschaffen sich Aufklärung, besonders über das Thema ›Erfolg‹; nur ein »Optimist« wagt, weil er »etwas Nützliches zu finden« hofft, den »kleinen Betrag«, den dieses Buch kostet (3); und das optimistische Verlangen nach einer Erfolgsmethode »beweist selbstverständlich auch, daß Sie vorwärtsstrebend sind« (5).

Während der Vertrauensvorschuss hier gewissermaßen aus dem Nichts erzeugt wird, steht am anderen Ende der Skala die Berufung auf einen Namen und das Vorzeigen einer Struktur. So verhält es sich beispielsweise in *Tatmensch* (1921) von Reinhold Gerling (vgl. 5.1, S. 232). Ein ausführliches Inhaltsverzeichnis gliedert das Buch zunächst in acht, mit zahlreichen Unterabschnitten versehene Hauptkapitel: »Jedermann ein Herrscher«, »Los vom Althergebrachten«, »Des Tatmenschen Werden«, »Der rechte Beruf«, »Kraftvolle Lebensgrundsätze«, »Kunstgriffe des Erfolgreichen«, »Die Kunst des Geldverdienens«, »Die Bemeisterung des Schicksals«. Es ist keineswegs unerheblich, ob ein solches Inhaltverzeichnis am Anfang steht oder am Schluss (oder ob es gar völlig fehlt wie bei Gallert). Bereits die äußersten Merkmale, mit denen dieses Buch dem Leser entgegentritt, verheißen Ordnung und Systematik. Dieses Inhaltsverzeichnis verspricht, das ganze Feld des Erfolgs in seinen vielfältigen Aspekten abzudecken. Flankierend kann sich der Verfasser im »Geleitwort« als ein Erfolgsautor präsentieren, der dieses Buch als Teil einer umfassenden konzertierten Aktion expliziert:

Das vorliegende Werk ist zwar eine selbständige, in sich abgeschlossene Arbeit, bildet dessenungeachtet jedoch gleichsam die Fortsetzung der »Kunst der geistigen Konzentration«. Dort lehre ich die Entwicklung des Willens und der Gedächtniskraft, hier will ich ihre zweckmäßige Anwendung zeigen, die mit Sicherheit zu irgendeiner nutzbringenden Tat, zu einem Erfolge führt. (7)

Zwar gilt für jeden Ratgeber, dass er eine Beziehung zum Adressaten aufbauen muss, um einen Vertrauensvorschuss zu erhalten, aber die Art dieser Beziehung muss nicht immer gleich sein. Es kommt immer darauf an, wie der Ratgeber sich in erster Linie positioniert (als Autorität, als Führer, als Unterstützer, als Experte, als Trainer), worauf er sich beruft (auf die Erfahrung, auf die Wissenschaft, auf die Tradition), und vor allem in welche Subjektposition er den Adressaten bringt. Wenn Heinrich Ernst Schwartz seinen Ratgeber im Untertitel »Ein Buch für strebsame Leute« nennt, so setzt er die Zielgerichtetetheit seiner Leser in anderer Weise voraus als Fritz Theodor Gallert, der sie erst aus dem Erwerb seines Buchs schließen will. Folgerichtig spricht Schwartz, der im Gegensatz zu Gallert aus seiner eigenen Biographie berichtet, seine Leser nie direkt an und unterstellt, dass diese im Prinzip bereits auf dem richtigen Weg sind und

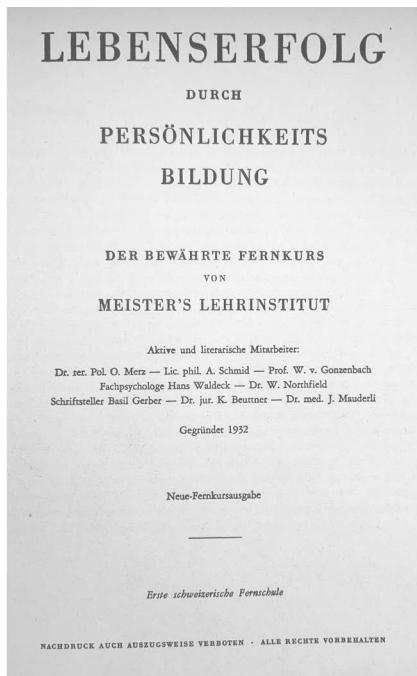
sein »Büchlein« daher nur ein »bescheidener Berater« (5) sein könne. Eine ganz andere als diese gewissermaßen »kühle« Beziehungsdefinition liegt hingegen zugrunde, wenn der Adressat zunächst einmal als besonders beratungsbedürftig hingestellt wird. Die Folge ist dann eine »heiße« Beziehungsdefinition, wie sie sich etwa bei Hugo Schimelmann bereits im Titel – *Energie! Nervenkraft! Gesundheit! Charakterstärke! Erfolg!* (1913) – ankündigt. Die Institutionalisierung der Beziehung gewinnt hier eine ganz andere Dringlichkeit:

Ihre Aufgabe ist es, brauchbare Gedanken anzuziehen und sich den schädlichen zu verschließen. Taten Sie dies bisher? – Nein – Sie ließen sich vielmehr von den Sie umgebenden und auf Sie einwirkenden Gedanken leiten, und da Gleches und Gleches sich anzieht, so war es selbstverständlich, daß deren Wucht derart anwuchs, daß es Ihnen schließlich unmöglich sein musste, sich ihrem Einflusse zu entziehen. Die Folgen können Sie sich nun leicht ausmalen. Sie gleichen einem Schifflein, welches steuerlos auf dem großen Weltenmeere hin- und hergetrieben wird. Sie fühlen sich Ihrer Umgebung nicht gewachsen, stehen machtlos den Sie beherrschenden Verhältnissen gegenüber. Ihre Willenskraft nimmt immer mehr ab, ohne daß Sie es ahnen. (4)

Der Leser wird gewissermaßen deskriptiv bzw. deklarativ in die Vorhölle der lauen Richtungslosigkeit gestoßen, um ihm dann das Mittel an die Hand zu geben, mit dem er sich emporarbeiten und den Erfolg erringen kann, dessen bisheriges Fehlen er eben dieser Richtungslosigkeit zuzuschreiben hat. Wer überhaupt nur aus Neugierde 50 Pfennige für diese Broschüre ausgegeben hat, hat schon bewiesen, dass die für ihn in Aussicht gestellte Mobilisierung nötig und möglich ist. Der Begutachtung empirischer Lebensumstände bedarf es dazu nicht, auch wenn sich das Problem in unserer »Zeit der Nervosität« und der »Ueberreizung der Sinne« (8) verschärft hat.

Der Erzielung eines Vertrauenvorschusses dienen neben Beziehungsangeboten auch andere paratextuelle Informationen und Deklarationen. Die institutionelle Ebene ist immer dort wirksam, wo etwas *deklariert* wird – wo (im Sinne Searles) gesagt wird, dass etwas *als* etwas gilt (*gelten soll*). Neben den Mitteilungen des Verfassers in eigener Sache gehören dazu: Akademische Titel als Zusätze zum Verfassernamen, die Zugehörigkeit zur Buchreihe eines bestimmten Verlags, der Hinweis auf die soundsovielte Auflage usw. Der Kredit soll insoweit durch eine Form von Werbung gegeben werden, die sich aber nicht als solche aufdrängen darf. Wenn ein gewisser Max Ferling sein Heft *Der Weg zum Erfolg. Die Kunst im Leben vorwärts zu kommen* (1920), erschienen in »Ferlings Buchverlag« als Nr. 14 der Reihe »Ferlings Kleine Volksbücher«, auf dem Umschlag mit der Banderole versieht »Dieses Buch muß Jeder besitzen!«, dann ist dies eine kontraproduktive Reklame, weil sie – beim Preis von allerdings nur 25 Pfennigen – auf bloßen Verkaufsanreiz setzt statt auf längerfristige vertrauensbildende Maßnahmen. Der umgekehrte Fall tritt ein, wenn die paratextuellen Informationen bemüht sind, ein Maximum an Seriosität zu vermitteln. Ein extremes Beispiel hierfür ist die Titelei von Martin Meisters Fernkurs *Lebenserfolg durch Persönlichkeitsbildung* (1932) in insgesamt sechs Bänden. Auf dem Umschlag wird zunächst ein »Institut für praktische Psychologie« als herausgebendes Organ genannt, auf dem Titelblatt ist – siehe Abbildung – von »Meister's Lehrinstitut« die Rede, zugleich wird auch das Label

Abbildung 7: Institut für praktische Psychologie Martin Meister (Hg.): Lebenserfolg durch Persönlichkeitsbildung. Erster Bildungsunterricht: Durch Selbsterkenntnis. Richtiges Denken – Kluges Handeln. Selbstverlag o.J. (gegründet 1932), Titelseite.



»Erste schweizerische Fernschule« ins Spiel gebracht. Welche Rolle Martin Meister selbst spielt, bleibt eigentlich unklar, weil ein ganzer Stab von Mitarbeitern genannt wird – zumal auf den folgenden Seiten zunächst ein kurzes »Vorwort« von einem »Lic. phil. August Schmid. Licentiat der Universität Genf« folgt und dann eine ebenso kurze »Einführung« von einem »Dr. rer. pol. O. Merz« mit faksimilierter Unterschrift.

Aus einer institutionentheoretischen Perspektive ist leicht zu benennen, was hier geschehen ist: Der Ratgeber ist schlicht und ergreifend selbst zu einer Institution geworden. Das etwaige Vertrauen der Leser*innen soll hier nicht mehr einem Verfasser entgegengebracht, sondern durch ein *institutionelles Gepräge* erzeugt werden. Das führt nicht nur vor Augen, dass der Ratgeber immer schon in eine institutionelle Dimension involviert ist, sondern auch, dass es ihn als solchen nur dadurch gibt, dass er sich als Person von einer Institution unterscheidet. Denn hier gibt es keine *Stimme* des Verfassers mehr, kein Charisma, keinen Rekurs auf Erfahrungen – keine *Beziehung*. Und vor allem entfällt auch automatisch die Bedingung, dass derjenige *erfolgreich* sein muss, der hier spricht. Hier kann der Adressat zwar – und das geschieht unablässig – angeprochen werden, aber hier kann niemand mehr »ich« sagen, niemand mehr einen *Rat geben*. Nicht umsonst handelt es sich um einen *Fernkurs*.

Die Beziehung des Lesers zum Verfasser eines Ratgebers ist natürlich ebenso imaginär wie dessen Stimme im Buch. *Defacto* geht es nicht darum, eine Beziehung zum Verfasser zu institutionalisieren, sondern eine Beziehung zum *Buch*. Der Verfasser spricht nur aus, wie diese Beziehung beschaffen sein soll, wie also das Buch verwendet, wie es gelesen werden soll. In Martin Meisters Fernkurs (in dem ja keine Verfasserstimme zu hören ist) obliegt es der »Einführung« mit faksimilierter Unterschrift, die Gebrauchsanweisung in aller Schärfe auszusprechen:

Die Richtlinien, wie man das Studium möglichst erfolgreich durcharbeitet, sollen Ihnen hier gegeben werden.

Vorliegenden Lehrgang der »Persönlichkeitsbildung« können Sie nicht lesen wie ein Buch, nicht flüchtig aufnehmen wie eine interessante Geschichte, denn hier wird von Ihnen eine systematische, rationelle Durcharbeitung verlangt. (7)

Am einen Ende der Skala hört der Ratgeber eben auf, ein Buch zu sein, und wird zum *Kurs*. Aber jeder Ratgeber ist ein Buch, das man nicht einfach liest »wie eine interessante Geschichte«. Die Beziehung zum Buch kann sich nicht in einer einmaligen Lektüre erschöpfen; wenn das Buch kein *Begleiter* ist – oder gar eine »Waffe im Lebenskampfe«, wie es Emil Peters' *Arbeit, Kraft und Erfolg* (ca. 1920, 11; vgl. 4.3, S. 224) sein will –, kann es kein Ratgeber sein. Es ist ein Spezifikum der Textsorte Ratgeber, dass man es sowohl von vorne bis hinten lesen kann als auch wiederholt konsultieren soll. Das ist immer impliziert und wird verschiedentlich auch zum Ausdruck gebracht; z.B. ausgesprochen herrisch in *12 Tips zum Erfolg* (1924) von Herbert Casson:

Dieses Buch ist wie ein scharf geschliffenes Werkzeug. Es ist nicht für Kinder und Schwächlinge bestimmt. Es kann nicht mit einem flüchtigen Blick oder oberflächlichen Durchblättern erledigt werden. Es muß als Ganzes erfaßt und sorgfältig studiert werden. (7)

Oder eher unbeholfen beteuern wie bei Hugo Schimmelmann:

Mangelt es Ihnen an Konsequenz, so lesen Sie immer und immer wieder dieses doch nur kleine Schriftchen durch; das gibt stets wieder neue Hoffnung und diese wieder neuen Mut und neue Kraft zur Ausführung der Übungen. (25)

Der Eindruck der Unbeholfenheit ergibt sich hier daraus, dass die Vorstellung erweckt wird, das Erfordernis zur Wiederholung der Lektüre sei in einem Defizit des Lesenden begründet, weil es ihm an Konsequenz mangelt. Das ist natürlich sachlich richtig: Der Leser eines Ratgebers ist nahezu dadurch *definiert*, dass es ihm an der nötigen Konsequenz mangelt. Bei wohl kaum einer anderen Textsorte ist die Kluft zwischen dem implizierten Leser (dem Modell-Leser) und dem empirischen Leser so groß. Und zwar gilt dies umso mehr, je weiter sich der Ratgeber einem Kursus annähert, der eine Stufenleiter, eine Abfolge von Übungen vorsieht (wie es bei Schimmelmann der Fall ist). Dann kann der Ratgeber logisch gesehen erst endgültig zugeklappt werden, wenn die letzte Übung nicht nur erfolgreich beherrscht wird, sondern auch zum Erfolg geführt hat. Aber auch für die anderen Ratgeber gilt: Das wiederholte Konsultieren ist der in-

tendierte Modus der Lektüre. Der Ratgeber ist ein Medium des *Zuspruchs*⁷⁶; und wer könnte von sich sagen, dass er des Zuspruchs nicht mehr bedürfte?

Es wurde bereits festgestellt, dass die Wiederholung ein wesentliches Merkmal des Ratgeber-Genres ist. Die zu wiederholende Lektüre ist nur ein Aspekt davon. Auch die Ratgeber selbst wiederholen, und zwar zum einen sich selbst innerhalb des Buchs, da die Zahl der formulierbaren Grundsätze sehr beschränkt ist. Und zum anderen wiederholen sie – aus dem gleichen Grund –, was andere Ratgeber und andere große Männer bereits gesagt haben. Auch dies ist ein wichtiger Bestandteil der institutionellen Dimension. Unter anderem kann sich der einzelne Ratgeber zu diesem Umstand verschieden verhalten. Die meisten Ratgeber behaupten nicht, dass es *neu* ist, was sie lehren. Reinhold Gerling z.B. empfiehlt in *Tatmensch*: »Lesen Sie die erprobten Ratschläge, sie sind nicht neu, aber zweckmäßig.« (10) Und Heinrich Ernst Schwartz erklärt in *Der Erfolg im Leben. Ein Buch für strebsame Leute* (1906) unumwunden:

Ich bin mir bewußt, auf den folgenden Seiten keine prophetischen Offenbarungen zu bieten, was ja auch gar nicht meine Absicht war. Manches haben schon andere vor mir und wahrscheinlich besser gesagt. Manches sind auch alte, banale Wahrheiten, aber ich glaube, daß man auch die allerprimitivsten Sachen den Leuten solange immer wieder ins Gedächtnis rufen muß, bis sie sich nach ihnen richten und darnach leben. (24f.)

Dass die Ratgeber (im Wesentlichen) wiederholen, was schon andere gesagt haben, stellt ihre Existenzberechtigung keineswegs infrage, sondern stützt sie. Die anderen, die beinahe schon dasselbe gesagt, die fast die gleichen Maximen formuliert haben, sind Gewährsleute. Und was sie gesagt haben, *muss* ja immer wieder gesagt werden. Das Neue besteht vor allem darin, aus der Vielzahl der bereits zirkulierenden Weisheiten das Richtige auszuwählen, es an die heutigen Verhältnisse anzupassen und vor allem: es auf eine stringente Weise zu verknüpfen, praktikable Übungen und Lektionen daraus abzuleiten, einem System einzuverleiben usw. – kurz: einen Ratgeber daraus zu machen, der einen *Weg des Erfolgs* verspricht.

Natürlich gibt es auch Ratgeber, in denen die Behauptung, auf einer neuen Erkenntnis oder zumindest einer bedeutsamen Weiterentwicklung des bisherigen Wissens zu beruhen, einen großen Stellenwert einnimmt. Insbesondere bei den Ratgebern aus dem Umkreis der *Neugeist*-Bewegung ist dies der Fall (vgl. 5.3). Die Lehre von der *Autosuggestion* ist ein zentrales Element der modernen Ratgeberkultur. Freilich ist die Erkenntnis von der wunderbaren Kraft der Gedanken nach 1900 auch keine Neuigkeit mehr, sondern zirkuliert lediglich als *Neuheit* in verschiedenen Varianten in den zahllosen Schriften der Bewegung, wobei im spiritistisch-esoterischen Flügel das Okkulte daran die Oberhand gewinnt; Max Wardall etwa behauptet in seiner Schrift *Gedanken-Radio. Der Mensch als Gedanken-Sender und -Empfänger. Ein praktischer Weg zu Glück, Harmonie und Meisterung des Lebens* (1927), dass jeder Mensch eine »*Gedanken-Kraftstation*« sei, dass er

76 Rudolf Helmstetter: »Wenn ich Ihnen einen guten Rat geben darf. Experten für erfolgreiches Leben im falschen«. In: *Merkur. (Sonderheft: Macht und Ohnmacht der Experten)* 9/10 (2012), 957-970, hier 961.

»in sich ein Instrument für die Übermittelung und den Empfang drahtloser Nachrichten« trage (7). So etwas bedarf einer anderen Form der Beglaubigung, weshalb Wardall im Anschluss zu einer längeren pseudowissenschaftlichen Erklärung ansetzt (in der indes wiederum altes fernöstliches Gedankengut eine entscheidende Rolle spielt).

Hinsichtlich der Frage nach der institutionellen Dimension ist nicht entscheidend, dass Ratgeber eine Tendenz haben, das Erfahrungswissen, die Weisheiten der Menschheit sowie die wissenschaftlichen Erkenntnisse oder das esoterische Wissen, auf die sie sich berufen, gewissermaßen systematisch zu überziehen, um ein Programm oder ein Versprechen daraus zu machen, sondern dass sie sich überhaupt auf etwas *berufen* müssen. Der Ratgeberdiskurs wiederholt nur ein Wissen, das er nicht hervorgebracht hat. Ist das nicht trivial? In gewisser Weise schon, aber es charakterisiert eben einen Diskurs, der nicht der Diskurs eines *Meisters* ist (in dem zwar auch gesagt wird, was zu tun ist, in dem aber keine *Begründung* gegeben wird). Nicht nur, weil der Adressat des Ratgebers das Band zwischen ihm und dem Ratgeber jederzeit zerschneiden kann, ist die institutionelle Dimension im Ratgeberdiskurs von Instabilität gekennzeichnet, sondern auch, weil der Ratgeber *nicht* in der Position eines Meisters ist, weil er *begründen* muss. Diese Begründungen bedienen sich weitgehend der Narrationen und Narrative. »Je stärker die institutionelle Struktur«, erklärt Albrecht Koschorke zum Verhältnis von Institutionalität und Erzählen, »desto geringer der Bedarf an zusätzlichen Klärungen und *ad-hoc*-Aushandlungen aller Art, die sich erzählerischer Formen bedienen«⁷⁷. Insfern deutet der Raum, den das Narrative in den Ratgebern einnimmt, auf die Schwäche des Institutionellen; denn dieser Raum wird benötigt, um das Institutionelle zu stärken.

1.5.2 vitam instituere

Dem Subjekt, das von den Erfolgsratgebern adressiert wird, ist der Lebenserfolg noch nicht (zumindest noch nicht so ganz) zuteilgeworden. Die Voraussetzung der Ratgeber ist, dass dies deshalb so ist, weil das Subjekt sein Leben noch nicht genügend auf den Erfolg ausgerichtet hat. Um es auf den Erfolg auszurichten, muss es sein Leben *einrichten*. In den Erfolgsratgebern ist das *vitam instituere* nicht die Sache der Institutionen, sondern den Subjekten *selbst* aufgetragen (das Lexem »selbst« ist – in seinen verschiedenen Verbindungen – wohl der häufigste Signifikant in diesen Schriften). Die Aufgabe der Ratgeber ist es, sie dabei zu unterstützen.

Diese Unterstützung besteht in erster Linie in der Einrichtung von Gewohnheiten. Das Leben einrichten heißt Gewohnheiten einrichten, heißt: Abläufe institutionalisieren. »Zur technischen Meisterung Deines Seeleninstrumentes«, schreibt Kurt Rado (alias Reinhold Gerling) in seiner Broschüre *24 Stunden richtig leben* (1921), »gehört vor allem auch die Aneignung guter Gewohnheiten durch Gewohnheitsübungen. Gewohnheiten sind die Elemente Deines Seeleninstrumentes, sie geben ihm das Gerüst, die Raum-einteilung« (20). Gewohnheiten sind aber nicht nur das, was eingerichtet werden soll, damit das Subjekt ein Gerüst, einen Halt hat; Gewohnheiten sind auch immer schon da, sie sind zugleich die Wurzel allen Übels. Im zweiten Fall werden sie auch häufig

77 Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 312.

(schlechte) Angewohnheiten genannt, die sich eingeschlichen und eingeschliffen haben, ohne dass man seinen Willen darauf gerichtet hätte (vom schädlichen Rauchen bis zur schlimmen Angewohnheit, gute Vorsätze schnell zu fassen und alsbald wieder einschlafen zu lassen). In jedem Fall aber sind Gewohnheiten etwas, was immer schon da ist und das Subjekt konstituiert hat; der Ratgeber muss daher seine Aufgabe darin sehen, in Bezug auf diese Gewohnheiten ein Selbstverhältnis einzurichten. Man kann mit Martin Meisters Fernkurs *Lebenserfolg durch Persönlichkeitsbildung* (1932) also ganz einfach sagen:

Charakter muss für Sie ein unumstößlicher Leitsatz sein. All Ihre Gewohnheiten nun zusammengefasst bilden den Charakter. Achten Sie folglich auf Ihre Gewohnheiten, unterscheiden Sie die guten von den schlechten, rotten Sie aus, was für den Aufstieg hemmend, und veredeln Sie, was für ihn fördernd ist. (Band I, 35)

Die Frage freilich, mit der sich die Ratgeber zu beschäftigen haben, ist: Wie macht man das? Wie gelingt Selbsterziehung? Und genauer: Wie gewöhnt man sich an die Selbsterziehung? Wie wird man sein eigener Gesetzgeber? Als erste Voraussetzung firmiert hier meist der *Wille* des Gesetzgebers. Wer Erfolg haben will, muss wollen können. Kaum ein Ratgeber wird müde, dies zu betonen.⁷⁸ Nur wer einen starken Willen hat, wird Erfolg haben. Man kann sich aber nicht befehlen, einen starken Willen zu haben. Waldemar Domroeses Buch *Der Wille zur Persönlichkeit* (1924), in dem sich »Theorie und Praxis kameradschaftlich die Hand« (VII) reichen wollen, spitzt das auf der Hand liegende Problem in dem Kapitel »Der Wille zum Wollen« (26-39) mit den Worten zu: »Können wir wollen, wenn wir willensschnarch sind? Dann müssten wir uns förmlich wie ein Münchhausen am eigenen Zopfe aus dem Sumpfe ziehen können!« (26) Domroese betont: »Jeder Vorsatz, jeder Entschluß, der nicht in die Tat ausmündet, ist nur ein verkümmertes Wollen und hat die Bedeutung eines Wunsches. Es gibt keinen Willen ohne Handlung!« (30) Den starken Willen erkennt man also daran, dass er Taten folgen lässt, dass also die Legislative mit der Exekutive Hand in Hand geht (hinzukommt, dass die Judikative das Ergebnis unparteiisch zu beurteilen hat).

⁷⁸ Es gibt Ausnahmen: Gustav Großmann (1893-1973), Pionier der Selbst-Management-Methoden, geht in seinem erstmals 1927 erschienenen Lehrbuch *Sich selbst rationalisieren. Wesen und Praxis der Vorbereitung persönlicher u. beruflicher Erfolge*, in dem er die (urheberrechtlich geschützte) »Großmann-Methode« lehrt, davon aus, dass – hier zitiert nach der vierten Auflage von 1929 – unser »Erfolg durch das Ziel bestimmt« wird, »das der Wille sich stellt« (65). Man müsse sich »große Ziele« setzen, »zu deren Durchführung man die Mittel besitzt, für die man begeistert ist«. Die »Bekämpfung übler Angewohnheiten und Leidenschaften als Willensübung« hingegen sei »wertlos« (281). Man könnte sagen, dass in Rationalisierungs-Ratgebern (die sich im Übrigen eben auch nicht an Jedermann richten – da es eben Menschen gibt, »die aufgrund ihres Charakters, ihrer Anlagen, weder die Fähigkeit des erfolgreichen Arbeitens erwerben noch erfolgreich sein können« (7)), die Selbst-Institutionalisierung unmittelbar von der *Strukturierung* (des Lebens) ausgehen soll. Freilich ist die Ausblendung der Frage nach dem Willen bis zu einem gewissen Grad nur ein notwendiger Taschenspielertrick, insofern der Begriff der »Selbsterziehung, also die Pflege wertvoller und edler Gewohnheiten« (481), durchaus Willensanstrengungen impliziert.

Das Modell der Gewaltenteilung ist hier insofern am Platz, als es nicht nur darum geht, sich selbst den Befehl zur Ausführung einer *einmaligen* Handlung zu geben, sondern darum, die institutionalisierte *Wiederholung* von Handlungen oder Unterlassungen zu bewerkstelligen. Die dazu erforderliche Stärkung des Willens kann Domroese zufolge dadurch erreicht werden, dass der Wille daran *gewöhnt* wird, wollen zu können. Dies geschieht, indem man zunächst *Neigungen* weiter ausbildet. Beispiel: »Angenommen, zu unserer angeborenen Willensdisposition gehört als einzige instinktive Willensrichtung musikalische Liebhaberei.« Dann müssen wir, um unser »Allgemeinwollen« zu stärken, zunächst die »unseren natürlichen Anlage entsprechende Willensrichtung« anregen, wobei »Selbstüberwindung« nicht nötig ist, »weil die Beschäftigung unserem Wesen entspricht«. Wir machen »aus dem Vergnügen eine Arbeit« und »dehnen die musikalischen Übungen täglich immer weiter aus«. Durch vernünftig gesetzte Ziele kann »die Arbeit infolge der angeborenen treibenden Faktoren zur Lebensarbeit werden«, weil mit der »Teilbetätigung des Willens [...] der Wille ein allgemeiner geworden« ist: »Die in einem Punkte gewonnene Ausdauer lässt sich jetzt leichter auch auf andere Gebiete« (33f.) ausdehnen. Im weiteren Verlauf könne man dann damit beginnen, die »Richtung des Willens« auch »gegen die eigenen Triebe, Neigungen und Gewohnheiten« (37) zu lenken.

Die entscheidende Operation zur Institutionalisierung des Willens ist also die *Übung*. Während es nicht möglich ist, das Wollen zu wollen, kann man ohne weiteres das Üben üben. In *Ich will! Durch Selbsterziehung zum Lebenserfolg. Eine praktische Willensschulung von Prof. Dr. Otto Gramzow* (1934) wird diese Institutionalisierung so erklärt:

Die Gewöhnung besteht in fortgesetzter Wiederholung des gleichen Tuns. Sie ist also Übung. Was man geübt hat, vollbringt man leichter, schneller und besser als das, was man zum ersten Male tut oder nur wenige Male getan hat. Durch die Übung werden die Nervenbahnen, bildlich gesprochen, so ausgeschliffen, daß sie Reize und Antriebe ohne größere Widerstände hindurchlassen. (12)

Und Oscar Schellbach stellt in *Mein Erfolgs-System* (1928) fest:

Jede Handlung, wie überhaupt jeder Vorgang im Körper, hat nach bestimmten Gesetzen das Bestreben, sich stets unter gleichen Bedingungen zu wiederholen und wiederholt sich gewohnheitsgemäß bestimmt, wenn er eine gewisse Zeitlang in gleicher Weise eingetreten ist. (47)

Beobachtungen dieser Art zum Wiederholungszwang veranlassten Freud in *Jenseits des Lustprinzips* (1920) dazu, einen Todestrieb zu postulieren. Bei Schellbach werden sie umwunden in den Dienst des Lebenserfolgs gestellt, weil sie dem Subjekt unter der Annahme, dass man *Herr* dieses Wiederholungzwangs werden kann, eine weitgehende *Plastizität* bescheinigen. Dieses Postulat ergibt sich daraus, dass das Üben eine (oder genauer: *die*) Kulturtechnik ist, welche die Erfahrung positiver Rückkopplung hervorbringt. Uve Jens Kruse behauptet in *Ich will! – Ich kann! Eine Schule des Willens und der*

Persönlichkeit (1925), »daß der Wille sich trainieren läßt wie ein Muskel« (7), dass das »Band zwischen Wollen und Tat« durch Übungen so fest werden kann »wie beim Soldaten das Band zwischen Führerbefehl und Gehorsam«: »Die gleiche Festigkeit soll durch Gewöhnung in Ihnen werden, nur daß Sie beides zugleich sind, Soldat, aber auch der Führer.« (41)⁷⁹

Das Phantasma der Selbstformung scheint dabei zweierlei zu implizieren. Zum einen rückt das, was geformt werden soll, automatisch in die Position des Körperlichen (es geht um »Nervenbahnen«, der »Muskel« wird als Analogie bemüht). Zum anderen wird gewissermaßen ein Bereich außerhalb des ›eigentlichen Lebens‹ eingerichtet – eben jener Bereich, in dem geübt und trainiert werden kann. Beides gehört zusammen: Die sportlichen Wettkämpfe stellen seit der Antike diejenige körperliche Aktivität dar, auf die man sich außerhalb der Wettkämpfe durch eine besondere Lebensweise, zu der insbesondere das Üben bzw. das Trainieren gehört, vorbereiten muss. Das Trainieren ist noch nicht das wirkliche Handeln, sondern dessen Probelauf. Es verwundert nicht, dass auch das *Trainieren im Sport* (so die deutsche Version eines einflussreichen Buchs von Henry Hoole von 1899) in dieser Zeit systematisiert wird.

Für die Frage nach dem *vitam instituere* und für den Status der institutionellen Dimension ist die Unterscheidung zwischen dem ›eigentlichen Leben‹ und der gleichsam vorgelagerten Sphäre des Übens von großer Bedeutung. Die Sphäre des Übens ist zwar selbst eine Institution, ein abgetrennter Bereich, aber er ist natürlich zugleich Bestandteil des Lebens. Während sich der Sportler – aber auch, um ein anderes paradigmatisches Feld des Übens hinzuzufügen, der Musiker – mit seinen Übungen auf etwas vorbereitet, was klar definiert ist (der Wettkampf, das Konzert), haben die Übungen, zu denen die Ratgeber auffordern, keinen eindeutigen Status und begründen daher ein spezifisches Selbstverhältnis des Subjekts, das sich in seinen Übungen sowohl innerhalb wie außerhalb des Lebens befindet – an einem Ort, an dem es sich in seiner eigenen Institutionalisiertheit beobachten kann. Denn beim Üben ist das Subjekt stets mit sich allein, und die Übungen werden insbesondere anberaumt, bevor es seinen Tag beginnt und nachdem es ihn beendet hat (vgl. 4.1, S. 197).

In seinem kleinen Führer *24 Stunden richtig leben* (1921) etwa möchte Kurt Rado seine Leser darauf verpflichten, vor dem Aufstehen drei Atemübungen durchzuführen, um dann als vierte Übung folgendes Gebaren an den Tag zu legen: »Spanne die ganze Körpermuskulatur intensiv an, indem Du beide Fäuste schließest, Arm- und Beinmuskulatur intensiv anspannst, die Zähne aufeinanderbeißt und dir im Geiste die Worte vorstellst: ›Ich will!‹ Danach verlasse mit einem Ruck das Bett und beginne die fünfte Übung.« (6f.) In Hugo Schimmelmanns Broschüre *Energie! Nervenkraft! Gesundheit! Charakterstärke! Erfolg!* (1913) soll der Leser vor dem Einschlafen – nach einer Phase des »Nichtdenkens« (das freilich ebenfalls geübt werden muss) – einen programmatischen Satz (zum Beispiel: »Ich bin Herr aller meiner Gedanken und Handlungen; ich beherrsche mich vollkommen« (22)) vornehmen und fünf Minuten für sich wiederholen und durchdenken: »Auf diese Weise wird der Geist handeln, während Sie schlafen und der

79 Gustav Großmann hingegen erklärt in *Sich selbst rationalisieren*, »dass alle Bestrebungen töricht und unsinnig sind, die darauf zielen, den Willen etwa wie einen Muskel durch bestimmte Uebungen ausbilden, stärken und trainieren zu wollen« (61).

aufgenommene Gedanke wird, wenn Sie die Sache richtig ausführen, mit der Zeit immer mehr in Wirksamkeit treten.« (22) In beiden Fällen – und das ist typisch für die Übungen in Ratgebern – ist die Übung mehr als nur eine Vorbereitung für den Ernstfall, vielmehr soll sie im ersten Fall auf den Tagesablauf und im zweiten Fall auf den Nachtschlaf ausstrahlen und wirksam werden. Das Verhältnis des Subjekts zur Übung ist daher zweideutig und nicht bloß technisch.

Am einen Ende dieser Zweideutigkeit stehen sozusagen die Übungen, die im Rahmen der Autosuggestion empfohlen werden. Deren Kennzeichen ist unter anderem, dass sie erfolglos ausgeführt werden und ohne Erfolg bleiben können. In Philipp Mühs *Coué in der Westentasche! Durch Konzentration (Kraftdenken) und dynamische Autosuggestion zum Lebens-Erfolg* (1928) wird dargelegt, dass bei der Autosuggestion Wille und Einbildungskraft zu einer Einheit verschmelzen müssen, dass aber der »Anfänger«, der »mit seinen Autosuggestionsübungen nicht gleich einen Erfolg hat«, »nicht einheitlich« denkt (vgl. 5.2, S. 252). Denn indem er »zweifelt«, erzeugt er »konträre, d.h. sich bekämpfende Gedanken« (10). Der »Erfolgreiche« hingegen »macht seine Übung unter Ausschaltung aller nicht dazugehörenden Gedanken« und »erwartet in aller Ruhe und Gewissheit das Resultat« (11). Wenn man die Übungen nicht in der richtigen Weise ausführt, steht das Üben des Übens und damit die Möglichkeit des Scheiterns im Vordergrund. Entsprechend behaupten die Apologeten der Autosuggestion, dass mit der erfolgreichen Institutionalisierung der Übung das Eigentliche schon getan ist. Die erfolgreiche Autosuggestion ersetzt insofern das *vitam instituere* – bzw. bewirkt es automatisch, nicht über die Einrichtung von Gewohnheiten, sondern über *self fulfilling prophecy*. Für alle problematischen Situationen des täglichen Lebens (Trägheit, Ärger, Vergesslichkeit, Schüchternheit, Aufgeregtheit) hat Mühl eine entsprechende Autosuggestionsformel parat (z.B. für die Aufgeregtheit: »Ich bin ruhig! Nichts kann mich in Aufregung versetzen! Ich bin Herr aller meiner Kräfte und mir meiner Harmonie mit den Kräften des Alls voll bewußt!« (16))

Am anderen Ende der Zweideutigkeit stehen dann hingegen die gewohnheitsmäßigen Übungen, die Bestandteil des Lebens sind, da sie dazu beitragen, den Tagesablauf zu strukturieren, und die in jedem Fall gelingen – denn sie können höchstens *unterlassen* werden. Sie sind in diesem Sinne unmittelbarer Bestandteil des *vitam instituere*, in ihnen vergewissert sich das Subjekt seiner Instituiertheit, seiner Verankerung in Gewohnheiten. In Gustav Großmanns *Sich selbst rationalisieren* (1929) kommt dieser Aspekt besonders gut zum Ausdruck (vgl. 3.2, S. 137). Gerade weil das rationale Selbstverhältnis, das sich immer am Ziel orientiert, auch *rationell* sein muss, müssen »die Arbeiten, die täglich wiederkehren, [...] ebenfalls eine bestimmte Ordnung haben« (141). Und umgekehrt ermöglicht die Orientierung auf ein Ziel hin die Verankerung des Subjekts in einer Ordnung. Die »Zeitpläne[], deren letztes Instrument der Tagesplan und das Tagebuch ist«, dienen der »Organisation der Arbeitszeit«; sie ermöglichen es, »die Arbeit so anzurichten, daß sie unserem Organismus durch ihre Abwechslung höchst bekömmlich erscheint« (488). Die Ausführung der gewohnheitsmäßigen Tätigkeiten geht also keineswegs ohne Aufmerksamkeit und Anteilnahme vonstatten; ihre Bejahung wird vielmehr vorausgesetzt. Man soll genießen, was man gewohnheitsmäßig tut. Im Zweifelsfall muss man nachhelfen: »Für Aufgaben, die uns selbst nicht begeistern, müssen wir uns durch autosuggestive Methoden die Stimmung geben, die zum Erfolg führt.«

(102) Ganz ohne Autosuggestion geht es nicht. Die Autosuggestion soll dafür bürgen, dass der Wiederholungzwang in den Dienst des Lebens gestellt werden kann. Damit hängt eine Konzeption des Unbewussten zusammen, welche sich gewissermaßen als die Geschäftsgrundlage der Ratgeberliteratur auffassen lässt. Man kann sagen: Diese Konzeption ist mit derjenigen Freuds nicht kompatibel. Gerade für das Verständnis der institutionellen Dimension ist das wesentlich. Die Einrichtung des Lebens, wie sie in den Ratgebern vorgestellt wird, erfolgt ohne Rücksicht darauf, dass das Unbewusste ein *anderer Ort* ist, an den Institutionalisierungen in Gestalt von Gewohnheitsbildungen nicht heranreichen. Die Ratgeber sprechen ihre Leser auf der Achse des Imaginären an, als ob es das Unbewusste als einen anderen Ort – als eine *Instanz* – nicht gäbe, als ob das *ansprechbare* Subjekt nicht immer schon instituiert sei.

Besonders gut lässt sich die Logik, nach der die Komplizenschaft des ›Unterbewusstseins‹ gedacht wird, anhand von Philipp Mühs Autosuggestionsratgeber *Coué in der Westentasche* (1928) nachvollziehen (vgl. 5.2, S. 253). Dieser empfiehlt, wenn es bei schweren Aufgaben trotz vorangegangener Selbstprüfung mit der Konzentration bzw. dem Hinwegräumen der Hemmungen nicht klappt, sein eigenes Verfahren, nämlich sich »künstlich« in eine Art »heiligen Zorn« zu versetzen und dem »schöpferischen Unterbewußtsein« in ihm »mit energischer Stimme zu befehlen: ›Bring du mir Hilfe! Bring du mir Hilfe! Bring du mir Hilfe!‹« (23)

Das so (reduziert) verstandene »Unterbewusstsein« wird zwar als eine *Instanz* anerkannt, die man ›anrufen‹ kann, zugleich aber als etwas, was mit dem ›Anrufer‹ eine Einheit bildet. Dass man unter ›Anrufen‹ auch ›Telefonieren‹ versteht, ist dabei alles andere als zufällig. Man solle sich – so Mühl – bei »schwere[n] Aufgaben« durch das **Anrufen der Inneren Stimme** so verhalten, »als ob du dir telephonisch von einem Lehrer, Führer oder Meister Rat holtest«. Man soll sprechen: »**Hilf mir und gib mir Be-scheid, wie ich diese Aufgabe lösen soll. Komm mir mit deinem Rat, Deiner Weisheit, Deiner Kraft zu Hilfe!**« (24) Auf diese Weise werde »Kontakt mit dem Unterbewusstsein geschaffen«, dessen Antwort im unwillkürlichen »Erinnern«, im »automatische[n] Schreiben«, in Form von »Einfällen« usw. erfolge. Je mehr man übe, »desto schneller kommt jedes Mal der Konnex« mit dem »Unterbewußtsein[]« als einem »Inneren Berater« zustande (24). Das ›Unterbewusstsein‹ wird also zwar einerseits als eine Instanz aufgefasst, mit der das Subjekt in »Konnex« sein kann, andererseits aber auch als vor-sprachliche Kraftquelle, die es anzuzapfen gilt, um den ›eigenen‹ Willen in die Tat um-zusetzen. Beides tritt nur dann nicht in Widerspruch zueinander, wenn der Wille und das ›Unterbewusstsein‹ sich *a priori* in Übereinstimmung befinden, wenn also die ›in-nere Stimme‹ auch widerspruchsfrei als ›gebieterische Stimme‹ wirken kann. In letzter Instanz tritt das ›Unterbewusstsein‹ – als eine besondere Version von Selbsthilfe – an die Stelle des Ratgebers.

Auf weniger überzogene Weise lässt sich die Komplizenschaft des ›Unterbewusstseins‹ auch in Oscar Schellbachs *Mein Erfolgs-System* (1928) würdigen (vgl. 3.3, S. 152). In dessen System spielt das Unterbewusstsein eine zentrale Rolle. Der Erfolgsmensch muss das unablässige arbeitende ›Unterbewusste‹ immer wieder ganz konkret ›zu Ra-te ziehen‹, etwa wenn es um die Beurteilung des Charakters eines anderen Menschen geht. Überhaupt ist das »Reich des Unterbewußten« die »Werkstatt« des »inneren Geni-us« jedes Einzelnen, und es spielt daher die ›Hauptrolle‹ bei der »geistigen Arbeit des

Erfolgsmenschen« (220). Damit das *vitam instituere* gelingt, muss die Beziehung zum Unbewussten also ihrerseits *institutionalisiert* werden. Wie man sich das vorzustellen hat, zeigt das Konzept des ›Erinnerungsbuchs‹, das Schellbach im Kapitel »Die geistige Arbeit des Erfolgsmenschen« darlegt.

Das Erinnerungsbuch gehört zu den vielen Formen der institutionalisierten Verschriftlichung, die in den Ratgebern ersonnen werden, um das Leben einzurichten. Dass in Gustav Großmanns *Sich selbst rationalisieren* verschiedene Formen der Buchführung eine Schlüsselrolle einnehmen, versteht sich von selbst: »Z i e l b e w u ß t u n d p l a n m ä ß i g a r b e i t e n i s t o h n e d i e Z u h i l f e n a h m e v o n P a p i e r n i c h t m ö g l i c h .« (114) Mit Schellbachs »Erinnerungsbuch« verhält es sich ebenso und doch ein wenig anders. Es geht zunächst darum, die »F u r c h t vor dem Vergessen« (249) abzulegen. Hierzu müsse man »an die g u t e F u n k t i o n unseres Erinnerungsvermögens felsenfest glauben lernen« (250). Dabei zeige sich »wieder das Unterbewußtsein als der gute und absolut gewissenhafte Mitarbeiter« (250). Wie oft habe uns dieses nicht schon bei Gelegenheit an etwas erinnert, was man vergessen zu haben meinte? Mit dem Erinnerungsbuch kann man beweisen, dass die Erinnerung automatisch funktioniert.

Wir haben früher gesehen, daß dem Assoziationsgesetz zufolge eine Vorstellung aus einem bestimmten Komplex genügt, um die mit ihr verbundenen Vorstellungen in Erinnerung zu bringen. Diesen Umstand nutzen wir durch das Erinnerungsbuch aus. Es genügt zu diesem Zweck ein einfaches kleines Notizbuch, auf dessen erster Seite mehrere Felder geschaffen werden. Jedes einzelne Feld ist für ein bestimmtes Gebiet unserer Handlungen bestimmt. Z. B. Feld 1 für alle Angelegenheiten des Haushaltes, Feld 2 für Besuche, Feld 3 für Posterledigungen, Feld 4 für Personal usw. Man wird natürlich die Felder nach seinem Beruf einteilen. Gemeint sind besonders jene Gebiete unserer Tätigkeit, bei denen sich die obengenannte Furcht vor dem Vergessen zeigt. Das wird besonders der Fall sein, wo das Vergessen einer Angelegenheit unangenehme Folgen hat. (251)

Wenn man nun etwa den Auftrag erhalte, »ja nicht zu vergessen«, dass man am nächsten Tag bei jemandem vorsprechen solle, solle man diesen Auftrag »ganz s e l b s t - v e r s t ä n d l i c h «, aber mit Bedacht in sein Erinnerungsbuch aufnehmen und dann wieder »vergessen« (251). Man werde feststellen, dass man nun am nächsten Tag »totsicher« an diesen Auftrag denken werde und könne das am Erinnerungsbuch überprüfen: »So machen Sie es grundsätzlich mit allen Angelegenheiten, doch beachten Sie wohl: nicht g e d a n k e n l o s e t w a s a u f s c h r e i b e n . Das Aufschreiben geschieht n i c h t, damit Sie es nicht vergessen, sondern damit Sie unbesorgt vergessen können, zum Zwecke automatischer Erinnerung.« (252) Sobald man sich nun wirklich davon überzeugt habe, »daß der Erinnerungsvorgang vom Unterbewußtsein geleitet wird und absolut sicher und ohne Anstrengungen vor sich geht« (252), könne man das Erinnerungsbuch vergessen.

Das Konzept des ›Erinnerungsbuchs‹ zeigt paradigmatisch, in welcher Weise das Subjekt nach den Vorstellungen der Ratgeber sein Leben durch die Etablierung von Gewohnheiten und Automatismen einrichten und hier sogar das ›Unterbewusstsein‹ (das

keine Fehlleistungen kennt) als helfende Institution in Dienst nehmen kann. All das verheißt Stabilität, aber diese Stabilität ist auf fundamentale Weise prekär. Denn sie ist insofern vorläufig, als sie im Namen einer ausstehenden Zukunft erfolgt, der unbeschränkt Kredit gegeben wird. Seinen Halt findet der Diskurs der Erfolgsratgeber allein im *Ziel*. Oscar Schellbach dekretiert in *Mein Erfolgs-System*:

Das erste, was der Erfolg verlangt, ist die Abrechnung mit der Vergangenheit. Sie müssen Ihren Blick geradeaus richten lernen, dürfen nicht mehr auf Enttäuschungen und Fehlschge zurückblicken, wenn Sie vorwärts und aufwärts wollen. Deshalb ziehen Sie hinter Ihr ganzes bisheriges Leben einen dicken Strich. Was g e w e s e n ist, muß ein für allemal v o r b e i sein. Ab h e u t e beginnt für Sie ein neues Leben, ab h e u t e sind Sie ein E r f o l g s m e n s c h [...]. (11)

Und er verlangt, dass dieser Strich »in leuchtender r o t e r Farbe, auf die erste Seite eines Tagebuchs« gezogen wird, »das Sie sich anschaffen sollen« (11). Dieser Strich ist nur in seiner institutionellen Dimension zu verstehen – als eine Geste der Einsetzung, die zugleich eine der *Ersetzung* ist. Das Subjekt des Ratgebers soll sich nicht auf die Vergangenheit *berufen* können. Aus diesem Grund entbehren auch die Gewohnheiten – entbehrt alles, was sich institutionalisiert hat – letztlich der Grundlage, da es die Subjektposition, in die der Ratgeber seine Adressaten versetzt, mit sich bringt, dass diese sich nicht darauf als auf etwas Feststehendes berufen können. Es handelt sich um Gewohnheiten ohne Gewohnheitsrecht. »Die moderne Seele«, schreibt Helmut Draxler, »kann nicht zur Ruhe kommen. Sie bedarf einer stndigen Mobilisierung, durch die sie erst zu dem wird, was sie ist – sie manifestiert und materialisiert sich im ontologischen wie im praktischen Sinne in diesem Zustand fortwährender Aufgerufenheit.« Ihr »Sein« sei ein »kategorische[s] Werden [...], das nur im Imaginären, also im idealisierten Selbstbild der einzelnen Akteure, zielgerichtet, intentional anstrebar und somit zumindest utopisch oder in einer Perspektive endloser Annäherung realisierbar« erscheine.⁸⁰ Was er hier beschreibt, ist vielleicht nicht die moderne Seele, aber es ist die Seele, wie sie im modernen Ratgeberdiskurs modelliert wird.

80 Helmut Draxler: *Abdrift des Wollens. Eine Theorie der Vermittlung*. Wien 2016, 149.

