

### 3. Systematische Wege zum Erfolg

---

Ratgeber, die einen systematischen Weg zum Erfolg bieten wollen, lassen sich als eine Art Gegenstück zu den Ratgebern auffassen, die um erfolgreiche Lebenswege zentriert sind und von daher die Machbarkeit des Erfolgs vor Augen stellen. Das Beispiel (und infolgedessen das Narrative) hat hier einen geringeren Stellenwert. Stattdessen werden – auf ganz verschiedene Weisen – methodische Bemühungen in den Mittelpunkt gestellt, und die Beispiele dienen vor allem dazu, das Erfolgversprechende bzw. die Wirksamkeit einer Methode zu illustrieren, die jedem zugänglich ist. Es geht also in erster Linie darum, ein operatives Verhältnis zum eigenen Leben einzurichten. Wie die darin implizierte Selbstoptimierung zu verstehen ist, ist damit ebenso wenig gesagt wie die Form der Darstellung, die zu diesem operativen Verhältnis verhelfen soll.

Das kann man etwa an der Kategorie der *Übung* verdeutlichen. Die hier versammelten Ratgeber artikulieren hinsichtlich der Notwendigkeit des Übens durchaus verschiedene Positionen. Nach F.A. Brechts *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* (vgl. 3.4, S. 168) soll man das ganze Leben als Übung auffassen; nach Gustav Großmanns *Sich selbst rationalisieren. Wesen und Praxis der Vorbereitung persönlicher u. beruflicher Erfolge* (vgl. 3.2, S. 134) ist es effizienter, nicht zu viel Zeit aufs Üben zu verschwenden und sich lieber auf wirkliche Aufgaben zu konzentrieren (freilich relativiert sich dieser Gegensatz, wenn man feststellt, dass diese beiden Autoren unterschiedliche Begriffe von *Übung* haben). Auch hinsichtlich der Form, in der Übungen in der Darstellung der »systematischen Wege zum Erfolg« konkret vorkommen, gibt es eine große Bandbreite. Auf der einen Seite kann ganz allgemein die Notwendigkeit von Übungen betont werden wie bei Straaten (vgl. 3.5, S. 178), ohne dass eine bestimmte Übung platziert wird. Auf der anderen Seite werden aber auch konkrete Tagespläne mit Übungsbestandteilen vorgestellt, wie es in *Mein Erfolgs-System* von Oscar Schellbach der Fall ist (vgl. 3.3, S. 146). Wer einen systematischen Weg zum Erfolg aufzeigen will, muss sich deshalb nicht unbedingt einer systematischen Darstellung befleißigen. Die Darstellung kann mehr oder weniger knapp sein und sogar recht unsystematisch wirken, wie im frühesten der in diesem Teil vorgestellten Ratgeber, *Erfolg-Methode* von Fritz Theodor Gallert (vgl. 3.1) aus dem Jahr 1919, wo übrigens vom Üben gar nicht die Rede ist. Auch das ungleich erfolgreicher (und ungleich umfangreichere) Buch von Gustav Großmann hat keinen Lehrbuchcharakter.

rakter und setzt einen sich bisweilen ins Hymnische steigernden Diskurs an die Stelle nüchtern er Zergliederung.

Bei den Ratgebern, die selbst *nicht* systematisch vorgehen (indem sie durch ihre Form und ihren Aufbau eine geordnete Struktur vorspiegeln bzw. repräsentieren), tritt ein anderes zentrales Element der um operative Selbstführung bemühten Erfolgsratgeber besonders hervor, nämlich die verschiedenen Praktiken der Verschriftlichung: Bei Gallert soll man Erfolgstagebücher führen, positive Spruchweisheiten sammeln und eine Liste erfüllbarer Wünsche erstellen, um sich auf Optimismus zu programmieren (vgl. 3.1, S. 124); bei Großmann muss man unablässig Pläne aufs Papier werfen und überprüfen: den Werkplan für jedes einzelne Ziel, den Zeitplan für den einzelnen Tag, das Jahr, das Leben (vgl. 3.2, S. 138). Solche Institutionen der Verschriftlichung fungieren gewissermaßen als verlängerter Arm der Ratgeber. Sie kommen natürlich auch in den Ratgebern vor, die ihr System systematisch ausbreiten; bei Schellbach etwa wird dann anhand eines in Tabellenform eingerückten Beispiels gezeigt, wie man ein als Kontrollmedium funktionierendes Tagebuch zweckmäßig anlegt (vgl. 3.3, S. 146).

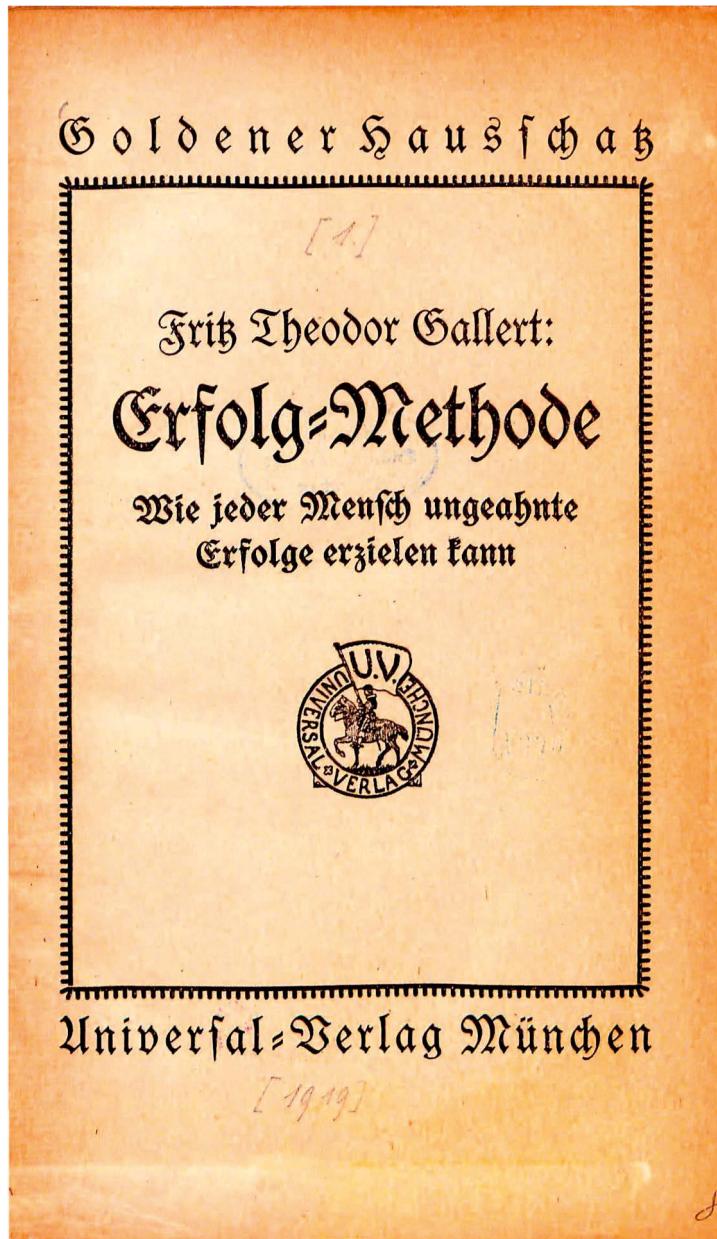
Ratgeber, die sich selbst als Systeme beschreiben oder wenigstens eine Methodik für sich in Anspruch nehmen, sehen in ihren Adressaten vorrangig Subjekte, die bereits für rationales Handeln und rationelles Planen empfänglich und daher mittel- bzw. langfristig zur Selbststeuerung – oder, in der Terminologie der Ratgeber, zur Selbstführung – in der Lage sind. Daher stellen sie nicht den Willen und dessen Stärkung in den Vordergrund (vgl. Kap. 4), und die Techniken der Autosuggestion spielen bei ihnen eine zwar unverzichtbare, nicht aber zentrale Rolle. In Hans Tor Straatens *Die Technik des Erfolgs* (vgl. 3.5) wird der nur kurzfristig wirkenden Autosuggestion sogar mehr oder weniger eine Absage erteilt. Das heißt nicht, dass sich diese Ratgeber einfach auf das Prinzip der rationalen Organisation berufen, um den Adressaten zu helfen, ihr Leben einzurichten und die ›irrationalen Triebkräfte‹ in fruchtbare Bahnen zu lenken. Ein dogmatisches Fundament gibt es immer, auch wenn – wie etwa bei Straaten – der Anspruch besteht, dass die eigenen Ausführungen die Ergebnisse einer ›Erfolgswissenschaft‹ synthetisieren. In besonders problematischer Form und mit großem Gepräge tritt das Dogmatische in F.A. Brechts *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* (1929) zutage. Die Lust an differenzierenden Kategorisierungen und formelhaften Wiederholungen verbindet sich hier zu einem synkretistischen Lehrgebäude mit theosophischer Ausrichtung, das in einer deduktiv-didaktisierenden Form dargeboten wird. Die Art und Weise, in der die Adressaten hier auf eine Lehre eingeschworen werden sollen, hat durchaus etwas Sektenhaftes.

Tatsächlich neigen die ›systematischen Wege zum Erfolg‹ dazu, über die Buchform des Ratgebers hinauszugreifen und ›reale‹ Institutionen ins Werk zu setzen. Zum einen geschieht dies durch weitere, vorbereitende, begleitende oder ergänzende Publikationen: F.A. Brecht beispielsweise hat neben vielen anderen Büchern zwischen 1903 und 1938 auch eine Zeitschrift – *Brechts Monatsschrift* – herausgegeben, mit welcher eine Schülerschaft an die ›Marke Brecht‹ gebunden werden sollte; auch Oscar Schellbach betrieb eine Zeit lang die Wochenzeitschrift *Schellbach-Presse*. Vor allem aber werden Vorträge gehalten und Kurse angeboten, die mit dem Lehrbuch koordiniert sind. Schellbach (1901-1970) war in seinen Aktivitäten so erfolgreich und innovativ (beispielsweise wurden auch von ihm besprochene Schallplatten vertrieben), dass eine Art Imperium

entstand, das sogar die Zeit des Nationalsozialismus überstanden hat. Noch erfolgreicher als Schellbach – und ebenso zukunftsweisend wie er – war Gustav Großmann (1893–1973), der seine sogenannte »Großmann-Methode« sogar patentieren lassen wollte. Das immer wieder überarbeitete – und später von weiteren Büchern flankierte – Grundbuch *Sich selbst rationalisieren* von 1927 erschien 1993 in der 28. Auflage und ist immer noch lieferbar. Es kann zwar als ein für sich stehender Ratgeber verwendet werden, ist aber eigentlich darauf ausgerichtet, geeignete »Lizenznehmer« zu rekrutieren, die in brieflicher Fernkommunikation individuell beraten werden, wobei der Beratungserfolg nicht zuletzt in einer signifikanten Erhöhung des Einkommens ablesbar sein sollte. Dieses Beispiel zeigt nicht nur, dass das prototypische Subjekt, das die »systematischen Wege zum Erfolg« adressieren – soziologisch betrachtet – jemand ist, dem zugetraut werden kann, sich aus einem Angestelltenstatus in einen erfolgreichen Selbstständigenstatus hochzuarbeiten. Von hier aus zeichnen sich auch die Entwicklungslinien ab, die die »systematischen Wege zum Erfolg« mit der ausdifferenzierten Ratgeberlandschaft der Gegenwart verbinden. Großmann ist ebenso unschwer als Pionier des Coachings zu erkennen wie Schellbach als Vorläufer des multimedialen Mindset-Seminars.

3.1 Fritz Theodor Gallert: Erfolg-Methode.  
Wie jeder Mensch ungeahnte Erfolge erzielen kann (1919)

Abbildung 16: Deckblatt.



Dem 1919 im Münchner (später München-Leipziger) *Universal-Verlag* in der Reihe »Goldener Hausschatz« erschienenen, ca. 80 Seiten umfassenden Büchlein *Erfolg-Methode. Wie jeder Mensch ungeahnte Erfolge erzielen kann*<sup>1</sup> war anscheinend kein großer Erfolg beschieden. Jedenfalls hat es keine zweite Auflage erlebt, und von dem Autor Fritz Theodor Gallert fehlt so gut wie jede weitere Spur.<sup>2</sup> Hier schreibt offensichtlich kein gut vernetzter Profi. Auch gibt es auf den Innenseiten des billig gedruckten Buchs keine weiterführenden Informationen und keine Hinweise auf weitere Buchtitel des Verlags oder der Reihe. Insofern ist *Erfolg-Methode* zunächst einmal ein Beispiel dafür, dass man sich um und nach 1900 auch ohne besondere Autorisierung – auch das berufliche Umfeld des Verfassers bleibt unklar – dazu veranlasst sehen kann, einen Ratgeber zu verfassen, der unspezifisch Erfolg im Leben verheißen. Dies geschieht, weil ein bestehender, um nicht zu sagen allgegenwärtiger Diskurs über ›den Erfolg‹ aufgenommen und moduliert werden kann. Im Grunde – und darin ist dieser Ratgeber paradigmatisch – entwickelt der Verfasser sein Ratgeber-Sprechen aus genau dieser Konstellation.

Das gilt schon für den Einstieg des Verfassers, der seine Diskursposition gewissermaßen aus der Kaufentscheidung für das Buch und der damit verbundenen Möglichkeit zur *captatio benevolentiae* ableitet. Die erste Überschrift lautet nämlich: »Sie haben bereits bewiesen, daß sie intelligent, optimistisch und vorwärtsstrebend sind! Inwiefern?« (3) Auf die initierende Leseradressierung folgt also noch in der Überschrift mit dem »Inwiefern?« eine hypothetische Rückfrage des Lesers, welche dann die vereinnahmende Explikation rechtfertigt und den Diskurs in Gang setzt. In der Folge wird unter dieser Überschrift erklärt, warum die drei Vokabeln zu Recht an den Leser vergeben werden, beginnend mit der Intelligenz:

»Wißbegierde ist das Kennzeichen des Denkers!« Nur intelligente Menschen verschaffen sich Aufklärung, besonders über das Thema »Erfolg«. Was sind denn nützliche Bücher anderes, als die gesammelten Erfahrungen und Gedanken unserer Mitmenschen! »Wer aber die Erfahrungen anderer verschmäht, und lieber alles Falsche selbst durchmachen will, gleicht einem Manne, der im Dunkeln arbeitet, ohne Licht anzuzünden.« (3)

Hier ist einiges beachtenswert. Zum Beispiel, dass als Erstes ein nicht ausgewiesenes Zitat gebracht wird und der Abschnitt mit einem weiteren nicht ausgewiesenen Zitat

<sup>1</sup> Fritz Theodor Gallert: *Erfolg-Methode. Wie jeder Mensch ungeahnte Erfolge erzielen kann*. Goldener Hausschatz. München: Universal-Verlag 1919. Künftig zitiert im Text.

<sup>2</sup> Recherchen lassen vermuten, dass Gallert in München lebte und 1893 geboren ist. 1919 wäre er mithin erst 26 Jahre alt gewesen. Es ist ein durchaus bemerkenswerter und vielsagender Befund, dass nach dem Ersten Weltkrieg Verfasser von Ratgebern hervortreten, die nur in geringem Maß durch ihre eigene Lebenserfahrung und nur begrenzt durch ihren eigenen beruflichen Erfolg dazu autorisiert sein können, als Ratgeber aufzutreten; der prominenteste Fall dieser Gruppe ist sicherlich Oscar Schellbach (vgl. 3.3). Was Fritz Theodor Gallert betrifft, so deutet eine Münchner Veröffentlichung im Selbstverlag aus dem Jahr 1925 mit dem Titel *Werbe-Winke* darauf hin, dass er als Geschäftsmann tätig war; Spuren seiner geschäftlichen Tätigkeit in München finden sich auch noch im Jahr 1938.

endet. In solchen Zitaten schließt der Verfasser bereits an »die gesammelten Erfahrungen und Gedanken unserer Mitmenschen« an, von denen er spricht. Er kann aus einem Fundus schöpfen, der aus Zitaten vieler berühmter Männer und weniger berühmter Frauen besteht, aber auch aus verschriftlichten Weisheiten unbekannter Menschen. Wenn Gallert erklärt, *nützliche* Bücher seien genau *dies*, so soll das natürlich *a fortiori* für das vorliegende Buch gelten. *Rat* kann man sich aus allen Büchern holen, in denen Menschen ihre »gesammelten Erfahrungen und Gedanken« niedergelegt haben. Ein *Ratgeber* wäre dann sozusagen die verdichtete Form dieser Nützlichkeit, insofern er eine komprimierte Gabe von ›Erfahrungen und Gedanken‹ ist. Mit diesem Selbstverständnis blendet er allerdings seinen eigenen Status aus. Denn die von ihm herangezogenen ›Erfahrungen und Gedanken‹ sind nicht als Ratgeber publiziert worden. Es ist – institutionell gesehen – ein entscheidender Unterschied, ob man sich aus einem Buch *Rat* holen kann oder ob sich dieses Buch als Ratgeber definiert (und in Bezug auf die anderen Bücher dann beispielsweise als vermittelnde, nämlich zitierende und komprimierende Instanz auftritt). Auf der anderen Seite ist dieser Unterschied natürlich genau der Einsatzpunkt eines Buchs der Textsorte *Ratgeber*. Dieser Einsatzpunkt ist hier schon im Titel annonciert, nämlich im Begriff der *Methode*. Anders als andere ›nützliche‹ Bücher bietet ein Ratgeber auch den ›richtigen Weg‹, er verwandelt die ›Erfahrungen und Gedanken‹ in etwas Zielführendes. Das Subjekt, das hier spricht, nimmt nicht für sich in Anspruch, neues Wissen zu vermitteln, sondern bekanntes Wissen auf eine nachvollziehbare Weise anzurufen. Von den beiden (sich freilich überschneidenden) externen Bezugssgrößen, auf die Ratgeber sich berufen können, nämlich dem ›tradierten Erfahrungsschatz‹ auf der einen Seite und den ›neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen‹ auf der anderen Seite, liegt das Schwergewicht von Gallerts *Erfolg-Methode* eindeutig auf ersterem.

Instruktiv ist in diesem Zusammenhang auch das zweite nicht ausgewiesene Zitat, das nicht unmittelbar die Metapher des Wegs bedient: Mit dem Erfahrungswissen der Mitmenschen geht einem ein Licht auf, man sieht seine Umgebung und muss nicht im Dunkeln arbeiten. Das bringt im Grunde die Kategorie der *Orientierung* ins Spiel, die zwar mit der des Wegs verknüpft ist, aber nicht mit ihr zusammenfällt. Man kann, wenn man wissbegierig ist und die Erfahrung der Mitmenschen zur Kenntnis nimmt, sehen, was man brauchen kann und was nicht. Der Ratgeber ist in Ergänzung dazu genau jene Instanz, die einem nicht nur Orientierung bietet, sondern auch den Weg weist. Dass all dies unter das Rubrum der Intelligenz gefasst wird, mag ein wenig unbeholfen erscheinen, aber die ab 1905 entwickelten Intelligenztests von Binet/Simon waren um 1919 eben noch nicht das Maß aller Dinge. Als intelligent gilt hier, wer wissbegierig ist und sich durch Wissenszunahme selbst aufklärt. In einem praktischen Sinne intelligent ist also nicht, wer nur auf sein eigenes Denken vertraut, sondern wer sich umschaut und zum Beispiel *dieses* Buch kauft. Zur Institution des Ratgebers steht diese Auffassung allerdings auch in einem gewissen Spannungsverhältnis: Denn dieses Buch soll ja die eigene Umschau auch bis zu einem gewissen Grad erübrigen.

Dieser Umstand wird durch den zweiten Abschnitt moderiert, der sich nun sehr viel ausführlicher der Attribuierung des Lesers als »optimistisch« zuwendet, weil damit der Leitbegriff dieses Ratgebers angesprochen ist. Ein »Optimist« ist der Leser vorab, weil er den »kleinen Betrag« wagt, den dieses Buch kostet, weil er eben »etwas Nützliches

zu finden« hofft; und für diese Investition soll der Leser »reichlich belohnt« werden. (3) Dem Optimisten wird der »Pessimist« gegenübergestellt, der »hinter allem einen Schwindel vermutet und deshalb lieber gar nichts kauft, dafür aber auch an so manchen goldenen Vorteilen achtlos vorübergeht«, die dem »optimistisch gesinnten Zeitgenossen« so viel »Segen« bringen (3). Diese Gedankenführung mag wohl unbeholfen klingen: Das Versprechen auf ›reichliche Belohnung‹ wird ja gewissermaßen durch den Hinweis auf die Geringfügigkeit der Investition konterkariert. Vermutlich hat diese Vereinnahmungsgeste den Erfolg dieses Ratgebers auch nicht gerade befördert. Aber gerade deshalb ist sie sozusagen Klartext.

Sie findet sich in Variationen auch in anderen Ratgebern aus dem eher preiswerten Segment, etwa in der Broschüre von Hugo Schimmelmann mit dem marktschreierischen Titel *Energie! Nervenkraft! Gesundheit! Charakterstärke! Erfolg!* (1913), in welcher der Verfasser dem Leser eingangs die Frage in den Mund legt: »Hält der Titel auch, was er verspricht?« Als Ausgangslage wird bei Schimmelmann angenommen, dass der geringe Preis (50 Pfennig) dieses »Heftchen[s]« mit keiner großen Käuferwartung verknüpft ist und daher auch nicht auf eine akute Hilfsbedürftigkeit oder Ratlosigkeit des Käufers schließen lässt. Angeboten wird also zunächst nicht die Befreiung von einem Leidensdruck, sondern eine Lockung. Wer sich überhaupt mit einem ›niedrigschwelligen Angebot‹ locken lässt, ist adressierbar. Er ist für gute Ratschläge empfänglich. Wenn Schimmelmann den Leser mit den Worten adressiert, er werde doch wohl »mit einer gewissen Erwartung an diese Schrift herantreten und sich sagen: Vielleicht findest du in dem Buch doch einige brauchbare Ratschläge« (3), dann ist diese Form des Beziehungsbaus der *captatio benevolentiae* von Gallert nicht unähnlich. In beiden Fällen ist Optimismus angesagt, wenn auch zunächst nur in kleiner Münze, als optimistische Lektüre.

Zwischen Optimismus und Erfolg gibt es eine enge Verbindung: »Sie werden immer finden, daß ein Mensch, der Erfolg hatte, vorher auch an seinen Erfolg glaubte und Menschen, die nichts als Mißerfolg haben, immer geneigt sind, an Mißerfolg zu denken« (3), heißt es programmatick bei Gallert. Der Optimist hingegen »n i m m t a l s g a n z s e l b s t v e r s t ä n d l i c h a n, daß er Erfolg haben wird«, und das »drückt seinem ganzen Wesen den Stempel des Erfolgcreichen auf« (4) – »sein Auge leuchtet, auf seinem Antlitz liegt beständig der Ausdruck des Sieges, seine Gedanken sind b e - s t ä n d i g auf Erfolg gerichtet, und in seiner Seele wohnt das Glück des Wachstums« (4).

Solche Ausführungen sind 1919 nicht so selbstverständlich wie heute. Gegenüber der Bedeutung, die das Wort *Optimismus* im 18. Jahrhundert angenommen hat, nachdem es die Jesuiten in polemischer Absicht zur Herabsetzung der Theologie von Leibniz in Umlauf gesetzt hatten<sup>3</sup>, stellt seine Verwendung um und nach 1900 eine beträchtliche Erweiterung und Verschiebung dar. Noch im 19. Jahrhundert ist das Wort *Optimismus* nicht unbedingt ›positiv‹ konnotiert; in erster Linie bezeichnet es eine Weltanschau-

---

<sup>3</sup> Vgl. etwa hierzu und zum Optimismus im Allgemeinen Sandra Richter: *Lob des Optimismus: Geschichte einer Lebenskunst*. München 2009, 15ff.

ung, der zufolge die Welt irgendwie ›gut eingerichtet‹ ist.<sup>4</sup> Optimismus wird häufig mit einer Art Verblendung gegenüber den wahren Verhältnissen assoziiert (Schopenhauer, Nietzsche), nicht aber als Begleiterscheinung oder Voraussetzung für erfolgreiches Vorwärtsstreben. Erst um 1900 kommt es (in Deutschland) zu dieser Verknüpfung, in der das Wesentliche des Optimisten weniger in seiner positiven *Weltanschauung* als vielmehr in seiner positiv rückgekoppelten *Selbstanschauung* und *Selbstaffektation* besteht: Um 1900 ist nicht mehr die Desillusionierung heilsam, sondern der Optimismus gesund. Natürlich hängt das mit dem *positive thinking* in der *Neugeist*-Bewegung zusammen (vgl. 5.2 und 5.3). Auf einer eher abstrakten Ebene kann man sagen, dass die Selbsthilfekultur ohne Optimismus nicht sein kann. Gleichwohl zielt das *positive thinking* auf eine andere Ebene als der Optimismus, weshalb dieser Begriff in den Ratgebern ansonsten nicht im Zentrum steht; *positive thinking* ist in erster Linie eine Praktik, der Optimismus hingegen eine Einstellung oder eine geistige Verfassung, die jemandem auch *zugeschrieben* werden kann – hier beispielsweise dem Leser, dem ja von Gallert erklärt wird, dass er optimistisch ist. Auch den Optimismus kann man fördern; *Erfolg-Methode* hat sich das ja auch zum Ziel gesetzt, aber dies geschieht in erster Linie nicht durch autosuggestive Übungen. Insofern könnte man das *positive thinking* als systematisierten und forcierten Optimismus bezeichnen.

In *Erfolg-Methode* darf der Optimismus gewissermaßen formal vorausgesetzt werden, weil er durch den Kauf des Buchs belegt ist. Und auch die dritte Attribuierung der ersten Überschrift, das *Vorwärtsstreben*, kann aus ihm abgeleitet werden, sodass dem Leser attestiert wird, alle notwendigen Erfolgsbedingungen zu erfüllen. In einer eigenständlichen, aber für Ratgeber nicht untypischen Mischung aus Deklaration, Prognose und Versprechen heißt es:

Darum sind Sie froh darüber, daß auch Sie ein Optimist sind! Ihr Optimismus hat Sie in den Besitz dieses Buches gebracht, und hier werden Sie Mittel und Wege kennen lernen, die Ihnen das gelobte Land des Erfolges erschließen, Sie finden hier eine Methode, durch deren Anwendung Sie Erstaunliches erreichen werden. Das Verlangen nach einer derartigen Methode, das Sie ebenfalls durch den Erwerb dieses Buches an den Tag gelegt haben, beweist selbstverständlich auch, daß Sie vorwärtsstrebend sind. (4f.)

Das Buch hat kein Inhaltsverzeichnis. Es ist in dreizehn nicht nummerierte Kapitel von sehr unterschiedlichem Umfang sowie Stellenwert gegliedert und macht auf dieser Ebene folglich einen nicht ganz stringenten Eindruck. Aber das gehört auch zum Konzept. Denn es ist – ausgehend von der *captatio benevolentiae* des Einstiegs – als ein mehr oder weniger durchgehender Diskurs konzipiert, der den Leser gleichsam an die Hand nimmt und ihm auf dem Weg durch das Buch in immer neuen Modulationen und Akzentverschiebungen die wesentlichen Aspekte und Parameter erläutert, die zum Verständnis der »Erfolg-Methode« notwendig sind. Es handelt sich also nicht – wie es bei

---

<sup>4</sup> Vgl. Julius Duboc: *Der Optimismus als Weltanschauung und seine religiös ethische Bedeutung für die Gegenwart*. Bonn: Emil Strauß 1881. Duboc war ein Schüler von Ludwig Feuerbach. Wenn man sich nicht auf Gott berufen (und ihn erst recht nicht anrufen) kann, müssen vermehrte Anstrengungen zur Abwendung des Pessimismus unternommen werden.

anderen ›methodischen‹ Ratgebern der Fall ist – um ein Buch zum Durcharbeiten und Nachschlagen.

Der Diskurs, der in *Erfolg-Methode* gehalten wird, bemüht sich sozusagen um eine schrittweise Methodisierung des Optimismus. Es beginnt mit der »erste[n] Bedingung des Erfolges«, nämlich der »hohe[n] Meinung von sich« (5). Um diese zu erhalten bzw. zu verstärken – denn im Grunde basiert der ganze Ratgeber auf der Idee der positiven Verstärkung –, soll man »sogleich jetzt in diesem Augenblick ein Stück Papier zur Hand« nehmen und eine *Liste* der »eigenen Vorzüge« (6) anfertigen. Gallert fertigt – getrennt nach ›geistigen Vorzügen‹ und ›Charaktervorzügen‹ – sogleich eine Beispilliste an, um deutlich machen, wie das gemeint ist. Dass in dieser Liste unter den geistigen Vorzügen auch »Ich bin intelligent« steht und bei den Charakterzügen »Ich bin optimistisch«, ist zwar folgerichtig, verdeutlicht aber auch den tautologischen Charakter der gesamten Veranstaltung.<sup>5</sup>

Der konkrete Nutzen einer solchen Liste besteht darin, dass man mit der in ihr implizierten Selbstermächtigung Rückschläge überwinden kann: »Sie sagen z.B. zu sich: Ich bin doch intelligent und energisch, ich will doch einmal sehen, ob ich die Umstände beherrsche oder sie mich.« (7) Die positive Verstärkung, die hier aus dem Selektionsprinzip erwachsen soll, kommt in der nächsten Maßnahme noch kategorischer zur Anwendung. Auch hier wird von Medien der schriftlichen Aufzeichnung Gebrauch gemacht. Sie besteht im Führen eines »E r f o l g - S a m m e l b u c h [ s ]« (9), in dem zur Hebung des »Kraftb e w u ß t s e i n [ s ]« (8) selektiv nur die persönlichen Erfolge aller Art verzeichnet, die Misserfolge hingegen ausgeklammert bzw. vergessen werden sollen.

Haben Sie bisher Ihre Erfolge verzeichnet? Haben Sie sich schon einmal Rechenschaft über Ihre bisherigen Erfolge gegeben? Gewiß nicht! Und doch! wie wichtig wäre das für Sie! Selbst der kleinste Erfolg, den Sie jemals in Ihrem Leben erzielen, ist der unumstößliche B e w e i s dafür, daß Sie in der Lage sind, weitere Erfolge zu erreichen. (9)

Das Ablegen von *Rechenschaft*, das seiner Logik nach gerade aus dem Abwagen *beider* Seiten besteht, wird hier zu einer programmatischen Einseitigkeit umfunktioniert. Nur in einem solchen Vergangenheitsbezug erscheint eine methodische Herstellung von Optimismus möglich. Bei Gallert geht es nicht darum, einen Schlussstrich unter die Vergangenheit zu ziehen (wie es etwa Oscar Schellbach verlangt; vgl. 3.3), sondern zu einer neuen, optimistischen Wahrnehmung dieser Vergangenheit zu gelangen. Die Anweisung zu dieser Aufschreibapraktik wird – für das Ratgeber-Genre typisch – wiederum zusätzlich als Fortschreibung einer populären Weisheit ausgewiesen, indem das deutsche Sprichwort »Mach' es wie die Sonnenuhr! / Zähl die heitern Stunden nur!« (10) wiedergegeben<sup>6</sup> und im gleichen Sinne Goethe zitiert wird: »Andenken an das Gute /

5 Bei den ›geistigen Vorzügen‹ setzt Gallert noch einen drauf: »ich bin vorwärtsstrebend und besitze die Fähigkeit, unter Hunderten von Büchern immer diejenigen herauszufinden, die mich fördern und vorwärtsbringen« (6). Das ist Klartext.

6 Dieses Sprichwort war seinerzeit sehr beliebt und wurde noch 1935 zum Titel eines Schlagers von Paul Dorn.

Hält uns immer frisch bei Mute« (10).<sup>7</sup> Man kann hier sehr gut sehen, was die Übersetzung eines ›Ratschlags‹ (in Form einer Spruchweisheit, eines Dichterworts) in einen schriftlichen Ratgeber- bzw. Selbsthilfe-Diskurs mit sich bringt: Die ›Ermunterung‹ zu einer positiven Einstellung wird in ein (schriftliches, reproduzierbares) Verfahren bzw. eben in eine »Methode« überführt, die – gewissermaßen aus dem Nichts – ein neues Selbstverhältnis begründen soll. Interessant sind die konkreten Anweisungen für die Erstellung dieses ›Erfolg-Sammelbuchs‹.

Beginnen Sie gleich heute mit dem Anlegen Ihres »Erfolg-Sammelbuches«. Sie werden daran noch die größte Freude haben, wenn das Aufzeichnen Ihrer Erfolge erst einmal zur Gewohnheit geworden ist. An die kleinen und kleinsten Erfolge Ihrer Vergangenheit werden Sie sich nicht gleich erinnern können, aber bringen Sie die Erfolge Ihrer Vergangenheit wenigstens dann sofort mit ein paar Worten zu Papier, wenn sie Ihnen wieder einfallen. (10)

Das Aufschreiben kleiner und kleinster Erfolge soll also zunächst in Form einer Art Brainstorming erfolgen, dann aber zu einer Gewohnheit werden. Die eigene Vergangenheit gleicht einem Reservoir, in dem die Schätze zunächst ungeordnet liegen und dementsprechend auch nicht in einer chronologischen Reihenfolge geborgen werden können. In einem weiteren Arbeitsschritt kann jeder dann seine persönliche ›Erfolgsbiographie‹ – psychoanalytisch: sein *Idealich*<sup>8</sup> – erstellen: »Später einmal, wenn Sie einen Überblick über alle Ihre Erfolge erlangt haben, dann können Sie in der Reihenfolge, wie sie sich ereigneten, geordnet in ein Sammelbuch eintragen.« (11) Und danach kann man immer die neuesten Erfolge tagebuchartig hinzufügen.

Das Selbstverhältnis, das auf diese Weise als Grundlage für den späteren ›wirklichen Erfolg‹ (so muss man wohl sagen) hergestellt werden soll, ist darüber hinaus *exklusiv*. Das Subjekt verschafft sich mit dem »Erfolg-Sammelbuch« keine intersubjektive Anerkennung; vielmehr soll niemand wissen, dass man überhaupt ein solches Erfolgstagebuch führt, und man soll sich in einschlägigen Situationen mit seinen Mitmenschen »im stillen« denken:

»Wenn Du eine Ahnung hättest von dem, was ich kann, wenn du wüßtest, was ich schon alles, selbst in verzweifelten Fällen, erreicht habe, dann würdest Du anders reden! Aber sage Du nur, was Du willst, das kümmert mich nicht, ich weiß selbst, was ich kann! Du sollst noch über meine Erfolge staunen!« (11)

Das ›Erfolgsgeheimnis‹ hat also durchaus eine handfeste phantasmatische Dimension.<sup>9</sup> Zwar besitzt der auf diese Weise methodisch auf den Erfolg Ausgerichtete keine geheimen Superkräfte wie Clark Kent *alias* Superman, wohl aber ein übersteigertes ›Kraft-

7 Im Original, in den *Zahmen Xenien*, heißt es allerdings »Angedenken«.

8 Vgl. zum Begriff des Idealich – in Abgrenzung vom Ichideal – kurzgefasst Jean Laplanche/Jean-Bertrand Pontalis: *Das Vokabular der Psychoanalyse*. Aus dem Französischen von Emma Moersch. 4. Auflage. Frankfurt a.M. 1980, 217-218.

9 Übrigens ist hier vorausgesetzt, dass die Gallertsche *Erfolg-Methode* nicht allzu sehr die Runde macht. Andernfalls würden ja die Leute mutmaßen können, dass allerorten ›Erfolg-Sammelbücher‹ geführt werden.

bewußtsein«<sup>10</sup>, das sich aus seiner Geheimhaltung speist. Die positive Verstärkung soll unwidersprochen sein: »Da kein Mensch die Quelle Ihres Selbstvertrauens und Ihrer Erfolge kennt, so kann Ihnen auch niemand die Quelle entziehen; niemand kann dann verhindern, daß Sie sich täglich neu am Jungbrunnen Ihrer Erfolge erquicken« (12).

Das zweite Kapitel ist mit »Das Gesetz des Erfolges« (12) überschrieben. Es lautet: »Tue stets das für Dich Wichtigste / und wenn es noch so schwer ist!« (13) Das ist erstens leicht gesagt, und zweitens mag die »Mitteilung des Gesetzes an sich [...] gar keinen besonderen Eindruck auf Sie machen« (12). An diesem Bedenken sieht man sehr schön, dass der Verfasser sich an einen mitdenkenden – eben »intelligenten« – Leser richtet, der sich von der Schlichtheit der »Formel« (13) nicht hypnotisieren lässt. Vielmehr wird dem Leser in Aussicht gestellt, er werde »an Hand von späteren Beispielen aus Vergangenheit und Gegenwart selbst nachprüfen können, daß es tatsächlich die Einhaltung dieses Erfolges ist« (13), welches den Erfolg gebracht hat. Das von Gallert formulierte »Gesetz des Erfolges« scheint zwar den Willen vorauszusetzen – da man ja offenbar über einen starken Willen verfügen muss, wenn man das »Schwere« tun soll – vermeidet es aber, diese Kategorie aporetischer Selbstbezüglichkeit explizit ins Spiel zu bringen. An die Stelle dessen tritt das Reservoir an Kraftbewusstsein, über das auch der Erfolgreiche *avant la lettre* schon verfügt: »Der Erfolgreiche meidet nicht die Schwierigkeiten, sondern es kennzeichnet geradezu sein Kraftbewußtsein, daß er sogar noch Schwierigkeiten aufsucht« (13), da sich die Kraft erst an ihnen beweist.

Freilich drohen gerade da, wo es besonders »schwer ist, Misserfolge und Rückschläge. Strukturelle Bedeutung für die Anwendung des Erfolgsgesetzes hat daher, was ›das Wichtigste‹ ist, wenn man einen Misserfolg zu verzeichnen oder einen Rückschlag erlitten hat. Antwort:

Das Wichtigste bei jedem Missgeschick ist Optimismus! Sie wissen doch, daß Napoleon, als die Schwierigkeiten am größten wurden, zuerst für Optimismus sorgte! Sie tun also das Wichtigste und wenn es noch so schwer ist: Sie zeigen sich unverzagt [...]. (18)

Man sieht, dass die Selbstprogrammierungsanweisung – im Verhältnis etwa zu Ratgebern, die auf unmittelbare Willenssteigerung qua Autosuggestion setzen – hier auf einer etwas anderen Ebene angesiedelt ist. Sie trägt zwar einerseits komplexeren Bedingungsschleifen Rechnung, läuft andererseits aber im bedingungslosen (und selbst-induzierten) Optimismus ebenso auf Tautologien bzw. Aporien hinaus wie Übungen in Sachen *selffulfilling prophecy*: Wenn es einem nicht gelungen ist, das Wichtigste zu tun, »und wenn es noch so schwer ist«, dann ist es das Wichtigste, diesen Fehlschlag *ad acta* zu legen und optimistisch zu bleiben, »und wenn es noch so schwer ist«. Das ist letztlich der Zuspruch, man solle sich nicht entmutigen lassen. Die »Leistung« der Ratgeber

<sup>10</sup> Der von Gallert verwendete Begriff des *Kraftbewusstseins* ist im Übrigen ein markantes Beispiel für einen »dematerialisierten Materialismus«: Zunächst wird der Begriff der Kraft im 19. Jahrhundert physikalisch-materialistisch aufgefasst, um in der Folge durch Transzentalisierung wiederum dematerialisiert zu werden (vgl. Anson Rabinbach: *Motor Mensch. Kraft, Ermüdung und die Ursprünge der Moderne*. Aus dem Amerikanischen von Erik Michael Vogt. Wien 2001, 62–65).

besteht eben nicht zuletzt darin, durch Methodisierung die latenten pragmatischen Paradoxien von Alltagsweisheiten einerseits manifest zu machen und andererseits wieder zu kaschieren.

Was ist »das Wichtigste? Diese Frage kann nur jeder für sich selbst beantworten, und zwar immer nur in einer konkreten *Situation*. In der speziellen Situation des Missgeschicks ist das Wichtigste Optimismus. In verschiedenen Anläufen versucht Gallert anhand verschiedener Beispiele und Fallgestaltungen zu erläutern, was sonst das Wichtigste sein kann. Das heißt zunächst, dass es etwas ist, worüber man sich in der jeweiligen Situation *klarwerden* muss. Weiterhin gilt: Was »das Wichtigste« ist, versteht sich erst dann von selbst, wenn man diese Frage aufwirft. An den beispielhaften Erfolgen »großer Männer« (vgl. Kap. 2) kann man ablesen, was für sie das Wichtigste gewesen ist.<sup>11</sup> Und hier einige Fallgestaltungen, die verdeutlichen sollen, was das jeweils Wichtigste ist: Wenn es Ihnen darum geht, die eigene Stellung in einem Betrieb zu sichern, dann müssen Sie sich »beim Chef unentbehrlich machen« (17); wenn Sie »ein Geschäft schnell in die Höhe bringen« wollen, ist es das »Wichtigste«, »entweder eine wirkliche »Neuheit« anzubieten, oder »besser oder billiger« zu sein als die »Konkurrenz« (18); und wenn Sie »im falschen Beruf« stecken, wenn Sie sich »wirklich nach einer anderen Tätigkeit sehnen, so ist das Wichtigste für Sie, diesen Trieb Ihres Innern unter gar keinen Umständen zu vernachlässigen!« (19)

Zwar lässt sich hier unschwer erkennen, dass die Geschäfts- und Berufswelt das hauptsächliche Erfolgsfeld bzw. das Paradigma darstellt, das Gallert vor Augen steht, aber zugleich ist das, was als das »Wichtigste« definiert wird, sehr variabel. Denn die Antwort auf diese Frage bemisst sich eben nach der Art der Fragestellung, sodass mal eine Einstellung wie ein erfolgsfördernder Optimismus als das Wichtigste bezeichnet werden kann, mal eine Strategie wie ein erfolgsorientierter Umgang mit dem Chef, mal geschäftlicher Erfolg, mal das Fernziel eines erfüllten Berufslebens, insofern man *jetzt* einen Trieb dazu verspürt. Das unterscheidet den Ansatz von Gallert etwa von Ratgebern, die – wie insbesondere Gustav Großmann (vgl. 3.2) – alles auf das rationale und rationelle Handeln im Hinblick auf ein Fernziel ausrichten: Bei Gallert geht es weder um eine planerische Durchstrukturierung des Lebens noch um reine Autosuggestion im Hier und Jetzt.

Der vergleichsweise wirklichkeitshaltige Ansatz von Gallert bewährt sich im nächsten Kapitel, welches den »schnelle[n] und große[n] Erfolg auf unerwartete Weise« durch die »Interessen-Beachtung der Anderen« (24) verheiñt. Auch dieser lange Abschnitt, der die Erfolgsmethode mit dem Sozialen vermittelt, gibt reichlich Gelegenheit für Beispiele sowohl aus dem Alltagsleben – etwa der Geschäftswelt (»Interessenwahrnehmung der Angestellten macht sich hundertfach bezahlt!«, 28) und der Pädagogik (»Wollen Sie z.B. als Lehrer Erfolg erzielen, so müssen Sie zuerst die Interessen der Schüler beachten«,

---

<sup>11</sup> Es werden unter anderem Platon, Michelangelo, Spinoza, Darwin und Edison als Beispiele für »große Männer« angeführt, die Erfolg hatten, weil sie auch unter widrigen Umständen das »für sie Wichtigste« nie aus dem Blick verloren haben (insbesondere die Ausführungen über Edison geraten dabei zu einem längeren Exkurs, der demonstrieren soll, wie viele Hindernisse er bei der Erfindung der Glühbirne zu überwinden hatte). Die *petitio principii*, die in seiner Argumentation liegt, ist Gallert offenbar nicht bewusst.

36) – wie auch aus der Verhaltensweise »großer Männer«, wenn ausführlich von den Wohltaten erzählt wird, mit denen Henry Ford die Arbeiter seiner Ford-Werke beglückt hat.<sup>12</sup>

Das nächste Kapitel, mit »Erstaunlicher Erfolg durch die Macht des stillen Gedankens« (43) überschrieben, führt wieder zurück auf den Leitgedanken dieses Ratgebers, die Herstellung von Optimismus. Angenehme Gedanken verleihen Kraft, unangenehme Gedanken entkräften: »Das Vergessen alles Unangenehmen ist unbedingt notwendig, um schnell vorwärts zu kommen.« (47) Auch das hört sich an wie die Doktrin des *positive thinking*, ist davon aber zu unterscheiden. So wird für die Bekämpfung unangenehmer Gedanken eine Methode empfohlen, die den Gedanken nicht alles zutraut, sondern wiederum das Medium Schrift zwischenschaltet, was für die Beanspruchung der institutionellen Dimension dieses Ratgebertyps kennzeichnend ist. Um von einem Misserfolg (wenn man ihm schon nicht vorbeugen konnte) abzulenken, schlägt Gallert vor:

Zu diesem Zweck sollten Sie stets ein kleines Heftchen bei sich führen, in welchem Sie gute Lesefrüchte und Aussprüche berühmter Männer oder sonstige optimistisch gehaltene Worte und Sätze, aber nur solche, welche ganz und gar Ihrem persönlichen Geschmack entsprechen, eingetragen haben. Jedesmal, wenn Ihnen etwas Unangenehmes widerfährt, oder wenn auch nur Ihre gute Stimmung nachzulassen droht, so lesen Sie Ihr kleines Heftchen durch. Auf diese Weise werden Sie es dann bald auswendig können, und das ist gerade das Wesentliche! (49)

Das hier angeratene Abschreiben korrespondiert der Aufschreibepraktik im »Erfolg-Sammelbuch«. In hochselektiver Weise wird jeweils alles ausgeblendet, was dem Optimismus abhold ist. Aber das soll auf eine *individualisierende* Art und Weise geschehen. Es geht nicht nur darum, ein festgelegtes Set von Erfolgs-Merksätzen zu wiederholen, sondern spezifische Erfolge zu verzeichnen sowie dem persönlichen Geschmack entsprechende Aussprüche zu sammeln und auswendig zu lernen, um sozusagen ein artifizielles optimistisches Subjekt samt einstimmigem Beratungs-Umfeld zu erzeugen. Zugleich spiegelt sich darin die Vorgehensweise dieses Ratgebers selbst, denn auch Gallert bemüht unablässig »Lesefrüchte und Aussprüche berühmter Männer oder sonstige optimistisch gehaltene Worte und Sätze«, die offenbar seinem eigenen Geschmack entsprechen, und vermittelt sie damit an seine Leser. Die eigene Rede erhält dadurch jenen Rückraum künstlich hergestellter Einstimmigkeit, die an die Stelle des Bezugs auf eine stabile institutionelle Ordnung tritt.

Nicht umsonst werden die optimistischen Gedanken wiederum explizit als »still ausgewiesen. So, wie man niemandem von seinem Erfolg-Sammelbuch erzählen soll, so muss auch die innere Ausrichtung an Plänen und Vorstellungen eine Privatveranstaltung bleiben. Wer »es fertig bringt, nur noch in angenehmen Gedanken zu verweilen« und diese Gedanken streng für sich zu behalten, der »gleicht einer gewaltigen Kraftstation, die fortwährend neue Kraft erzeugt«

---

<sup>12</sup> Henry Fords erfolgreiches Wirken ist das Kardinal-Beispiel von Gallert, auf das er in verschiedenen Zusammenhängen immer wieder zurückgreift.

(49). Nach Beifügung zahlreicher Belege und Zitate erfolgreicher Menschen, die – angefangen von Napoleon – ihre Pläne für sich behalten haben, kommt Gallert zu der bedenklichen Zusammenfassung: »Denken Sie sich schweigend unaufhörlich erfolgreich, und Sie werden erfolgreich werden.« (52) Denn »je eingehender Sie immer wieder und wieder still an Ihren Erfolg denken, desto mehr Kraft sammeln Sie und desto schneller treibt es Sie zur erfolgreichen Tat!« (52)

*Kraft, Gedanke, Tat* – das sind natürlich zentrale Vokabeln in den meisten Ratgebern. Es lohnt sich aber, die Verschiebungen in der Konstellation und der Gewichtung zu beachten, in die sie jeweils gebracht werden. Dadurch, dass sie hier von der Leitkategorie des Optimismus aus gedacht werden, bekommen sie einen anderen Stellenwert. Das gilt auch für den Begriff der *Konzentration*, dem ein nächstes kurzes Kapitel gewidmet ist. Gallert beschwört damit nicht die Konzentration der Gedanken wie etwa Philipp Müh (vgl. 5.2, S. 252), sondern die Konzentration auf ein (fernes) Ziel: »Wer nach größtem Lebenserfolg strebt, muß sich auf ein einziges, großes Ziel konzentrieren.« (57) Gemeint ist dabei aber weniger, dass es darum geht, sich jederzeit selbst im Hinblick auf dieses Ziel zu rationalisieren, als vielmehr der schlichte Hinweis, nicht mehr als *ein* Ziel auf einmal zu verfolgen (»Ein Jäger, der auf zwei Hasen zu gleicher Zeit zielt, trifft gar keinen. Ebenso geht es Menschen, welche verschiedenen Zielen zu gleicher Zeit nachjagen. Zersplitterung bringt Mißerfolg«; 57).

Zielgerichtetetheit ist nur ein Teil der *Erfolg-Methode*. Größeren Stellenwert misst Gallert dem im nächsten Kapitel ausführlich dargelegten Punkt »Erfolg durch richtige Wahl der Freunde« (58) bei. Dieses Thema ist nicht zuletzt deshalb wichtig, weil Freunde auch Ratgeber sind und damit eine institutionelle Funktion ausüben. Vor allem müssen die Freunde auch das ausstrahlen, was sein Ratgeber selbst wie auch die in den »Heftchen« gesammelten »Aussprüche berühmter Männer« ausstrahlen: Optimismus. Hier kommt also wieder das Hauptmotiv dieses Ratgebers zum Zug. In bündiger Formulierung: »Finden Sie aber keinen Optimisten zum Freund, dann bleiben Sie tausendmal besser allein!« (61) Die *Erfolg-Methode* besteht vor allem darin, ein in jeder Hinsicht optimistisches Milieu zu erzeugen.

Die weiteren – teilweise sehr kurzen – Kapitel des Buchs versammeln vor allem Hinweise darauf, welchen Status der zu erstrebende Erfolg hat. Er darf zum Beispiel nicht »unrein« sein (etwa auf unehrliche Weise zustande kommen), weil sich dies im »Unterbewusstsein« (68) rächt<sup>13</sup>; der Erfolg soll auch nicht unmittelbar auf die eigene Glückseligkeit abzwecken, da das wahre Glück darin liegt, »zum Guten in der Welt« (73) beizutragen. Wichtig sind solche Erwägungen deshalb, weil sie zeigen, dass der Erfolg – und das gilt für die Textsorte Ratgeber ganz allgemein – etwas sein muss, womit sich das Subjekt *identifizieren* kann.

Interessant sind zwei Kapitel über den »Erfolg durch Erfüllung Ihrer Wünsche« (74) und »Erfolg durch Festhalten Ihrer Ideen« (76), weil sie das zentrale methodische Dispositiv dieses Ratgebers noch einmal verstärken. Dem ersten Kapitel zufolge soll man jeden (materiellen) Wunsch, den man hat, »in ein Heft« (76) notieren, um sich dann bei Gelegenheit einige von ihnen zu erfüllen und sich auf diese Weise um eine weitere

<sup>13</sup> In dieser Hinsicht ist auch die in Ratgebern verschiedentlich themisierte Unterscheidung von Erfolg und Leistung relevant (vgl. 3.5).

Erfolgsbilanz zu bereichern. Dem zweiten Abschnitt zufolge soll man »stets ein Notizbüchlein bei sich« führen, um die eigenen »guten Gedanken und Ideen im Augenblick des Auftauchens einzutragen« (78). *Summa summarum* ergibt sich daher für die Erfolgsmethode von *Erfolg-Methode* eine vierfache Buchführung: ein Heftchen für die eigenen Erfolge, ein Heftchen für die optimistischen Zitate, ein Heftchen für die Wünsche, ein Heftchen für die guten Ideen.<sup>14</sup> Das ist symptomatisch. Die Heftchen sind eben Hilfsmittel – Institutionen – nicht nur für das Subjekt, den nicht weiter spezifizierten Leser, sondern damit auch (zusammen mit den Beispielen und Zitaten ›großer Männer‹) ein verlängerter Arm des Ratgebers selbst, der auf diese Weise das Subjekt in der instabilen Position seines verordneten und selbstverordneten beständigen Vorwärtsstrebens stabilisieren soll. Diese Stabilisierung des Instabilen drückt sich noch einmal sinnfällig im Schlusskapitel aus, in dem der Verfasser unter der Überschrift »Der Leitstern zum Lebenserfolg« (77) behauptet, alle ›großen Männer‹ hätten einen *Leitspruch* gehabt, dem sie jederzeit gefolgt wären. Und nachdem er dies an den Leitsprüchen von Edison, Napoleon, Friedrich dem Großen, Michelangelo und Henry Ford exemplifiziert hat, legt er seinen Lesern nahe, desgleichen zu tun:

Erkennen Sie den ungeheuren Wert eines Leitspruches? eines einzigen Grundsatzes, der die Richtung für alle Ihre Handlungen vorschreibt? Dann suchen Sie nach einem, und wenn Sie wirklich keinen finden, dann nehmen Sie den Leitspruch, der Sie ganz sicher zum größten Lebenserfolg führt, den, in welchem alle übrigen Leitsprüche enthalten sind: wählen Sie das Gesetz des Erfolges zum Leitstern: »Tue das für Dich Wichtigste, und wenn es noch so schwer ist!« Was ist z.B. das Wichtigste für Sie, nachdem Sie dieses Buch nun zu Ende gelesen haben? Das Wichtigste für Sie ist, die Methode nicht nur gelesen zu haben, sondern sie auch anzuwenden! (78)

Das ist – in seiner mannigfachen Selbstbezüglichkeit und in gewisser Weise auch wieder in seiner Unbeholfenheit – Klartext. Es handelt sich also um einen Ratgeber, der uns gleichsam ans Herz legt, die »Methode« anzuwenden. Mit dieser Geste entlässt dieser Ratgeber den Leser, den er zu Anfang mit einer optimistischen *captatio benevolentiae* zum Lesen gebracht haben wollte. Aber vielleicht haben wir uns ja tatsächlich die verschiedenen »Heftchen« angelegt, mit denen wir uns ein optimistisches Milieu basteln können. Dass wir uns den Leitspruch, auf den wir uns beziehen können sollen, weil er ein *Leitstern* ist, selbst suchen müssen, ist nur die letzte Gestalt der pragmatischen Paradoxie, der wir uns ausgesetzt sehen. Wenn das funktionieren soll, muss man Optimist sein.

Der Ratgeber *Erfolg-Methode* beruht auf dem Prinzip der positiven Verstärkung, er zeigt aber auch, dass mit dieser Subsumtion noch nicht viel ausgesagt ist. Die positive Verstärkung wird in diesem Fall unter den Begriff des Optimismus gefasst, und Optimismus ist scheinbar ein einfacher Begriff. Gegen Optimismus gibt es im Prinzip wenig einzuwenden. Die Frage ist, was geschieht, wenn der Optimismus zum Prinzip – zur Methode – gemacht wird. In *Erfolg-Methode* ist das Prinzip der positiven Verstärkung zunächst einmal ein Darstellungsprinzip: Die Bereitschaft, die durch den Kauf des

---

<sup>14</sup> Hinzu kommt noch die anfängliche Auflistung der eigenen geistigen und charakterlichen Vorzüge sowie das zunächst unsortierte Notieren der vergangenen Erfolge im Leben.

Buchs *Erfolg-Methode* unterstellt werden kann, soll positiv verstärkt werden. Angesagt ist dieses Vorgehen auch deshalb, weil der Verfasser nichts vorweisen kann. Er spricht nicht (wie viele andere) als jemand, der durch seinen Beruf autorisiert ist, über Erfolg zu sprechen, er spricht auch nicht (wie viele andere) als jemand, der sich durch seinen Erfolg autorisiert sieht, über Erfolg zu sprechen. Über den Verfasser Fritz Theodor Gallert erfahren wir von ihm selbst nichts – er rekurriert auch nicht (wie viele andere) auf persönliche Erfahrungen, man kann nur aufgrund seiner Beispiele schließen, dass er sich im geschäftlichen Bereich betätigt hat; erst recht verrät er sein Alter nicht, sodass wir abschätzen könnten, wie »lebensgesättigt« seine Ausführungen sind. Folglich muss alles aus dem Prinzip der positiven Verstärkung abgeleitet werden. Dass dieses Prinzip funktioniert, ist eine optimistische Annahme.

Welch zentrale *logische* Stellung der Optimismus hier einnimmt – weil er nicht nur den Inhalt dieses Ratgebers, sondern auch seine Form ausmacht – zeigt auch eine längere Abschweifung, die sich der Verfasser im Kapitel »Erfolg durch richtige Wahl der Freunde« (58) leistet. In ihm geht es um die taubblinde Helen Keller, deren Buch *Optimismus. Ein Glaubensbekenntnis* 1906 auf Deutsch erschienen war. Aus dieser Schrift zitiert Gallert ausführlich, um anschließend in eine längere Lobpreisung auszubrechen: »Heil Dir! Große Helden der Tat! Tapfere Optimistin! Helen Keller! Welche Vorzüge birgt dieser Name in sich! Dein Genius erhellt Deine Dunkelheit! [...]« (65). Die Lobpreisung geht noch eine ganze Weile weiter und endet mit den (optimistischen) Worten: »Es wird eine Zeit kommen, in welcher man den Optimismus – die Macht aufbauender Gedanken – schon der Jugend in der Schule zu lehren für ebenso notwendig hält, wie heute den Unterricht in Geschichte oder anderen Fächern!« (65)

Die ausführliche Bezugnahme auf Hellen Keller ist bemerkenswert. Erstens, weil eine Frau zur Helden des Optimismus erklärt wird, und zweitens, weil diese durch den Ausfall zweier Sinne zusätzlich stark benachteiligt ist. Die Erklärung von Helen Keller zur Helden (bzw. ihre Berühmtheit im 20. Jahrhundert) ist Anzeichen einer grundlegenden Verschiebung der Kriterien für Leistung und Erfolg, die nicht mehr über objektive Leistungen gemessen werden sollen. Helen Keller wird ja dafür bewundert, dass sie trotz dieser Ausgangslage zu leisten vermochte, was andere ohne größere Anstrengung mit besserer Ausgangslage geleistet haben. Wenn Gallert zu bzw. über Hellen Keller sagt: »Deine glänzenden Leistungen beschämen uns!« (65), so setzt er ihre Leistung nicht nur in Bezug zu ihren Ausgangsvoraussetzungen, sondern er relativiert auch den Begriff des Erfolgs. Erfolg ist das, was man zu leisten in der Lage ist, wenn man optimistisch ist.

Die Kategorie des Optimismus »krankt« gewissermaßen daran, dass sie immer schon *auch* auf sich selbst angewendet wird – insofern sich der Optimismus eben als ein Unterfall der *self fulfilling prophecy* darstellt. Insofern nun Optimismus die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass die erwartete gute Sache auch tatsächlich eintritt, ist Optimismus wohl eine gute Sache. Insofern ist Optimismus gesund, wenn es sich um einen gesunden, kraftspendenden Optimismus handelt. Und jedenfalls scheint er gesünder als der Pessimismus, sozusagen der kräftezehrende schwarze Bruder. Seit die empirische Psychologie sich des Optimismus angenommen hat, weiß man Genaueres. Zunächst einmal gibt es das sogenannte »Überdurchschnittlichkeitssyndrom«, welches besagt, dass die Menschen insgesamt dazu neigen, »die Ausprägung der eigenen

positiven Merkmale vergleichsweise höher und die Ausprägung der eigenen negativen Merkmale vergleichsweise geringer« einzuschätzen.<sup>15</sup> Ihm entspricht der ebenfalls vorherrschende »unrealistische Optimismus«, der dazu führt, die eigenen Risiken zu unterschätzen. Das könnte nun schon weniger gesund sein. Jedoch konnte die »Befürchtung, dass der ›optimistische Fehlschluss‹ dazu verleiten könnte, Risiken nicht realistisch wahrzunehmen und ihnen rechtzeitig entgegenzuwirken, [...] durch vorliegende Studien nicht eindeutig bestätigt werden«.<sup>16</sup>

Wenn es darum geht, die Optimisten und die Pessimisten einander entgegenzusetzen – wie es auch in den von Gallert zitierten Passagen im *Optimismus*-Buch von Helen Keller geschieht, steht freilich der »Optimismus als Persönlichkeitseigenschaft« im Vordergrund. Und hier zeigt sich, dass die Optimisten »adaptivere Bewältigungsstrategien einsetzen, sich gesünder verhalten und einen besseren Verlauf bei Erkrankungen sowie eine höhere Lebensqualität aufweisen«.<sup>17</sup> Unterstützend steht den Optimisten ein entsprechender »Attributionsstil« zur Seite, der »sich – im Gegensatz zu einem pessimistischen Stil – im Falle eines Erfolges durch eine interne, stabile und globale Ursachenbeschreibung auszeichnet, während im Falle eines Misserfolges die Ursachen eher externalen, variablen und spezifischen Ursachen zugeschrieben werden«.<sup>18</sup> Der wissenschaftliche Befund ist eindeutig: Man sollte also – ganz im Sinne von Gallerts *Erfolg-Methode* – Optimist werden. Aber ist das möglich? Nach den bisherigen Erkenntnissen der empirischen Psychologie wäre es recht optimistisch, das anzunehmen. Und außerdem ist es eine optimistische Annahme, dass dieser *induzierte Optimismus* auch dieselben wohltätigen Wirkungen hätte: »There also remain questions about whether an optimistic view that is induced, either by intervention or by structured practice, has the same beneficial effects as derive from a naturally occurring optimistic view.«<sup>19</sup> Diese Expertise ist nun nicht im Sinne von Gallert. Der induzierte Optimismus ist möglicherweise nicht der ›gesunde Optimismus‹. Ein nicht mehr gesunder Optimismus könnte aber vor allem die Annahme sein, dass man einen vorhandenen Optimismus immer weiter – und zum Besten des Optimisten – verstärken kann.

---

<sup>15</sup> Britta Renner/Hannelore Weber: »Optimismus«. In: Hannelore Weber/Thomas Rammssayer (Hg.): *Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie*. Göttingen 2005, 446–453, hier 446.

<sup>16</sup> Ebd., 448.

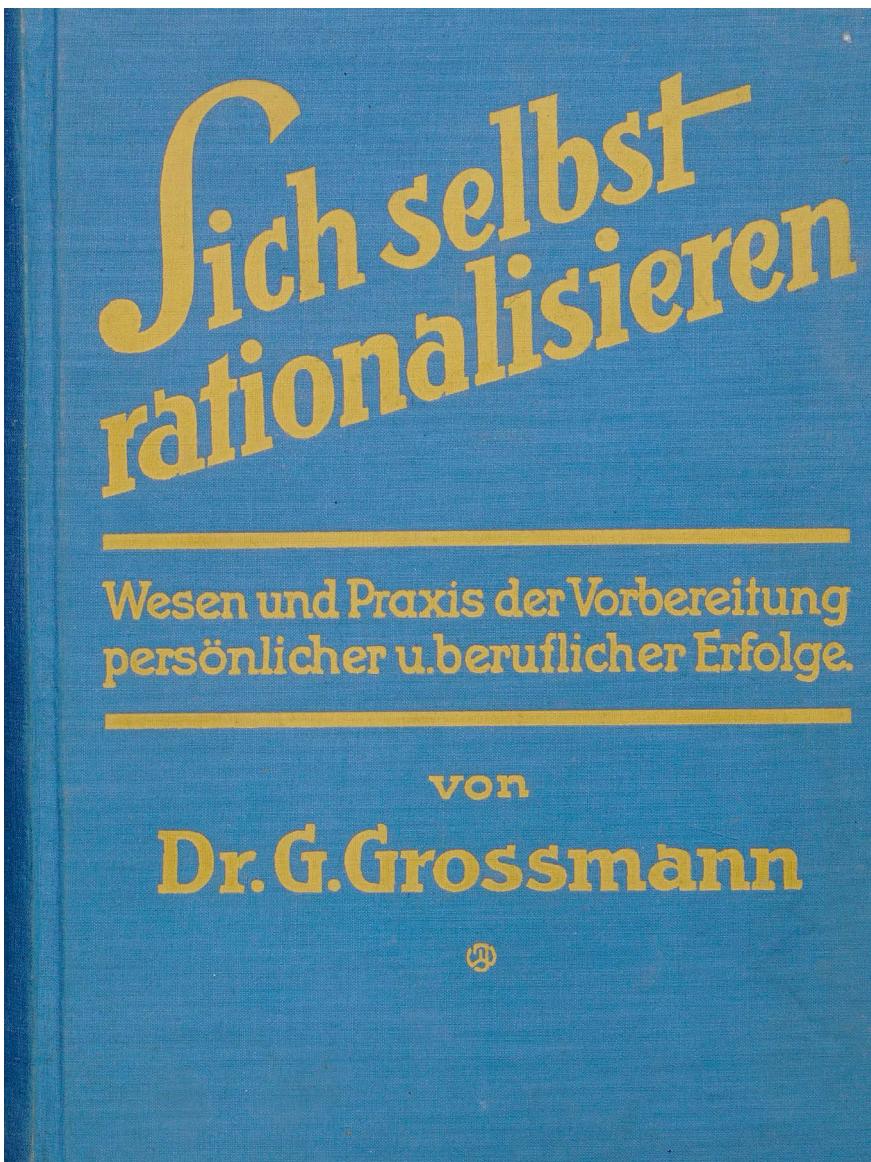
<sup>17</sup> Ebd., 449. Vgl. auch die folgende Zusammenfassung der Forschungslage: »A large and growing literature indicates that people who dispositionally hold positive expectations for the future respond to difficulty and adversity in more adaptive ways than people who hold negative expectations. Furthermore, optimism is likely to confer benefits in both intrapersonal and interpersonal domains, even in the absence of stress. Expectancies influence how people approach both stressors and opportunities, and they influence the success with which people deal with them.« (Charles S. Carver/Michael F. Scheier/Suzanne C. Segerstrom: »Optimism«. In: *Clinical Psychology Review* 30/7 (2010), 879–889, hier 887).

<sup>18</sup> Renner/Weber: »Optimismus«, 449.

<sup>19</sup> Carver/Scheier/Segerstrom: »Optimism«, 886.

3.2 Gustav Großmann: **Sich selbst rationalisieren. Wesen und Praxis der Vorbereitung persönlicher u. beruflicher Erfolge (1927)**

Abbildung 17: Buchcover der 4. Auflage von 1929.



Hier ist das Cover der vierten Auflage von *Sich selbst rationalisieren*<sup>20</sup> abgebildet. Die Erstauflage war im April 1927 erschienen. Das deutet bereits auf den großen Erfolg dieses Buchs hin. Dieser Erfolg setzte sich noch lange fort – das Buch wurde ein sogenannter *Longseller*: Nachdem Gustav Großmann (1893 bis 1973) im Dritten Reich Publicationsverbot erhalten hatte, startete er nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs neu. Ab 1953 erschien das Buch im *Ratio Verlag Treu Großmann* in München, 1993 in der jetzt – im Jahr 2020 – noch lieferbaren 28. Auflage. Während der Haupttitel derselbe blieb, wechselte der Untertitel im Lauf der verschiedenen Umarbeitungen. Nun lautete er: *Lebenserfolg ist erlernbar*. Dies ist aber nur eines von mehreren Merkmalen, durch welches sich Großmanns Buch von den übrigen in diesem Buch versammelten Erfolgsratgebern (mit Ausnahme allenfalls des Buchs *Mein Erfolgs-System* von Oscar Schellbach; vgl. 3.3) unterscheidet. Insbesondere ist dieses Buch mit einem anderen Anspruch verbunden und es adressiert sich anders.<sup>21</sup>

Wie im (wenig erfolgreichen) Bändchen *Erfolg-Methode* von Fritz-Theodor Gallert (vgl. 3.1) spielt bei Großmann der Begriff der *Methode* eine Schlüsselrolle. Natürlich geht es – der Etymologie des Wortes entsprechend – um den richtigen Weg, den man erfolgreich beschreiten kann; aber dieser Weg ist nicht einfach mit dem ›Weg zum Erfolg‹ gleichzusetzen, da hier die Methode *als* Methode (und nicht als ein reproduzierbares Verfahren) entfaltet wird. Deshalb hat Großmann später (noch nicht in der hier betrachteten Auflage seines Buchs) von der »Großmann-Methode« (abgekürzt »GM«) gesprochen und versucht, sie sich urheberrechtlich schützen zu lassen.<sup>22</sup> Ein solcher – wenn auch gescheiterter – Versuch, der entfalteten Methode auch eine rechtliche Institutionalisierungsform zu verleihen, ist nur unter sehr spezifischen Voraussetzungen überhaupt sinnvoll. Man kann diesen Erfolgsratgeber nur verstehen, wenn man die institutionelle Dimension analysiert; und man kann ihn nur verstehen, wenn man das ihm zugrundeliegende Narrativ berücksichtigt.

Das Narrativ betrifft zunächst einmal die Person des Ratgeber-Autors. Denn *Sich selbst rationalisieren* ist ein Ratgeber, in welcher der Verfasser selbst vorkommt. Gustav Großmann hat seine Biographie von Anfang an als einen wesentlichen – instituierenden – Bestandteil seines Ratgebers geltend gemacht. Im ersten Kapitel von *Sich selbst rationalisieren* erzählt Großmann, einen »Arbeitsforscher« gefragt zu haben, warum »man denn keine Arbeitsmethoden zur Steigerung der persönlichen Leistungsfähigkeit, zur Vorbereitung des persönlichen Erfolges schaffe« (24). Darauf erhält er die Antwort, dass die Bücher auf diesem Gebiet, die es sehr wohl gebe, weiten Teils »durch unverantwortliche Laien« verfasst würden, die »von Sachkenntnis un-

<sup>20</sup> Gustav Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Wesen und Praxis der Vorbereitung persönlicher u. beruflicher Erfolge*. Von Dr. G. Großmann. 4. Auflage. Stuttgart/Wien: Verlag für Wirtschaft und Verkehr 1929. Künftig zitiert im Text.

<sup>21</sup> Es gibt auch eine (reichhaltige) Website, die dem Wirken und den Werken Gustav Großmanns gewidmet ist (<https://www.grossmann-metho.de/>); sie wird von einem weiteren Mitglied der Familie betrieben, dem Enkel Dr. Philipp Großmann (Gustav Großmanns Sohn Dr. Alexander Großmann hat ein mit dem Titel *Erfolg hat Methode* ebenfalls einschlägiges Buch verfasst, seine Tochter Treu Großmann wurde Verlegerin des Ratio-Verlags).

<sup>22</sup> Vgl. zu Gustav Großmann ausführlich den Essay von Thomas Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«. In: *Süddeutsche Zeitung Magazin* 2 (2012), 16–24.

getrübt« seien: »Diese Bücher haben alles versprochen und absolut gar nichts gehalten.« (24) Man müsse, so folgert Großmann, auf diesem Feld den Nachweis der »Vorbildung« verlangen, »vor allem aber den Nachweis eigener Leistungen und Erfolge« (24). Diesen Nachweis tritt Großmann nun auf etwas intrikate Weise an.

Zum einen lieferten die »ersten rasch vergriffenen Auflagen dieses Buches« sowie »die vielen Berichte von Lesern über den Nutzen dieser Anregungen« (24) den Beweis, dass er, Großmann, nicht zu diesen ›unverantwortlichen Laien‹ gehört. Das kann er freilich nicht schon in der ersten Auflage erklären. Über diese erste Auflage schreibt er als Achtzigjähriger im Vorwort zur 22. Auflage (in den späteren Umarbeitungen des Buchs für neue Auflagen nehmen die autobiographischen Bezüge insgesamt deutlich zu), es sei seine »erste beglückende Überraschung« gewesen, »daß die Auflage in einem Jahr vergriffen war« und dass sich so viele Leser an ihn gewandt hätten, »um mehr zu erfahren«, sodass ihm »nichts übrig« geblieben sei als seine »reichlich lukrative Stellung aufzugeben, / um den interessierten Lesern zu helfen, / ihr persönliches Können zu steigern / und ihre Schwierigkeiten zu meistern«.<sup>23</sup> Es könne aber, so mutmaßt Thomas Steinfeld in seinem Essay über Großmann (da darüber »nur wenig in Erfahrung zu bringen sei«), auch umgekehrt gewesen sein, und »das Buch war nur der Anlass«, eher persönliche Bitten um Beratung zu unterstützen und sie »einer professionellen Verwaltung zu unterwerfen«; fest steht jedenfalls, dass Großmann seine Methode parallel zur Buchpublikation zu einem »florierenden Unternehmen für Fernkurse«<sup>24</sup> bzw. einem »Rationalisierungsimperium«<sup>25</sup> ausgebaut hat. Und dies konnte nur gelingen, weil er das Charisma eines *Könners* hatte.<sup>26</sup> Die institutionelle Grundlage für die Subjektposition, die Großmann als Autor eines Erfolgsratgebers einnimmt, besteht darin, dass er nicht nur Autor eines gedruckten Erfolgsratgebers ist, sondern eine Art Imperium des Beratens aufgebaut hat.

Zum anderen ist Großmann nach eigenem Bekunden der »einige Arbeitsmethoden-Spezialist, der seine Vergangenheit nicht bemängelt« (25). Da er sich »zum Abfassen von Memoiren noch zu jung fühle«, rückt er an dieser Stelle »als Nachweis einfach ein von meinem Verleger veröffentlichtes Urteil« ein (25):

»Dr. G. hat sich als Self-made-man emporgearbeitet. Er hatte es schon nötig gehabt, sich nach überlegenen Arbeitsmethoden umzusehen, denn die Leiter von ganz unten nach oben, sie besteht nur aus Leistungen. Er hat wirtschaftliche Unternehmungen

<sup>23</sup> Großmann, Gustav: *Sich selbst rationalisieren. Lebenserfolg ist erlernbar*. 27. Auflage. München: Ratio Verlag Treu Großmann 1988, 13.

<sup>24</sup> Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«, 20.

<sup>25</sup> Stefan Rieger: »Arbeit an sich. Dispositive der Selbstsorge in der Moderne«. In: Ulrich Bröckling/Eva Horn (Hg.): *Anthropologie der Arbeit*. Tübingen 2002, 79–96, hier 88.

<sup>26</sup> Der Begriff des Könners, in der vierten Auflage noch nicht prominent, avanciert in späteren Auflagen zum Leitbegriff; vgl. das Kapitel »Das Können ist des Menschen höchster Wert. Warum?« in Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Lebenserfolg ist erlernbar*, 103–135; darin etwa der Merksatz: »Der KÖNNER erstrebt das NOTWENDIGE« (ebd., 127). Außerdem hat Großmann dem »KÖNNER« eines seiner vielen weiteren Bücher gewidmet: *Die Welt der KÖNNER* (München: Ratio Verlag 1950). Auch dieses Buch ist noch lieferbar.

geschaffen und wirtschaftliche Maßnahmen von überstaatlicher Bedeutung durchgeführt, Leistungen, vor denen Fachgrößen zurückschreckten; er führte sie zu Erfolgen, welche die Erwartungen übertrafen. Er hat in kurzer Zeit die Umsätze großer Häuser mehr als verdoppelt, und das mit sehr geringen Unkosten, kurz, er hat durch die Praxis bewiesen, was methodische Arbeits- und Erfolgsvorbereitung, was eine gute persönliche Arbeitsmethode zu leisten vermag.« (25)

Mit dem Rückgriff auf die amerikanische Kategorie des *self made man* wird freilich ein zentrales Narrativ der Ratgeberliteratur ins Spiel gebracht (vgl. etwa 2.2). Entscheidend ist, dass der erfolgreiche *self made man* keine guten Startchancen hatte und seine »Leistungen« erst dadurch als solche sichtbar werden. Dass dieser Bezug durch den »Verleger« hergestellt wird, weist darauf hin, dass es sich um ein *Label* zu Werbezwecken handelt. Insofern ist der Nachweis eigentlich keiner. Großmann fügt dem Narrativ daher noch eine bedeutsame Ergänzung hinzu: Keineswegs hätten ihn »Krieg oder Inflation« begünstigt; vielmehr habe er den Krieg »vom ersten Tage an beim I.R. 147 mitgemacht«, und seine »letzte Verwundung als Offizier« habe ihm »8 Monate Streckverband sowie wiederholte Operationen noch nach dem Kriege« eingebracht: »Meine Erwerbsfähigkeit soll nach dem offiziellen ärztlichen Urteil nur 50 Prozent sein. Nun, nach dem Gesetz der Überkompensation habe ich sie um einige hundert Prozent gesteigert.« (25)

Der Begriff der Überkompensation spielt in Großmanns Konzeption eine wichtige Rolle: Ein bestimmter Mangel, eine konkrete Behinderung setzen Kräfte frei, die sie nicht nur ausgleichen – kompensieren –, sondern überkompensieren und zum Erfolg führen. Auf diese Weise stellt sich ein Vorteil für die einseitig Benachteiligten ein. Diese Auffassung wird in späteren Auflagen von *Sich selbst rationalisieren* (im Jargon von Großmann und den von ihm Betreuten übrigens meist mit »Ssr« abgekürzt) weiter ausgearbeitet, taucht aber bereits in den ersten Auflagen auf. Den Begriff übernimmt er aus der – für seinen Ansatz wichtigen – Individualpsychologie Alfred Adlers, wo dieser zunächst physiologisch zusammen mit dem Begriff der Minderwertigkeit entwickelt wird<sup>27</sup>, um dann in der Konzeption des Minderwertigkeitskomplexes bzw. -gefühls ins Psychische übertragen zu werden. Bei Adler ist die Überkompensation allerdings eine pathologische Folge des Minderwertigkeitsgefühls, nach Großmann hingegen kann die Minderwertigkeit mittels Überkompensation in einen gesunden Erfolg umgewandelt werden. Im Abschnitt: »Das verfluchte Minderwertigkeitsgefühl und die Überkompensation« schreibt er: »Wer sich auf einem Gebiete für minderwertig hält und produktiv eingestellt ist, wird diesen Mangel wettzumachen suchen, um seinen Konkurrenten im Lebenskampfe nicht nachzustehen zu brauchen« (482f.).<sup>28</sup> In dem Beispiel, das er dafür

27 Vgl. Alfred Adler: *Studie über Minderwertigkeit von Organen*. Berlin/Wien: Urban & Schwarzenberg 1907. Auf diesem Feld wird der Begriff auch erstmals von Wilhelm Roux terminologisch verwendet (*Der Kampf der Theile im Organismus*. Leipzig: Engelmann 1881). Übrigens kommt auch der Begriff der Minderwertigkeit selbst erst Ende des 19. Jahrhunderts auf.

28 In den späteren Versionen von *Sich selbst rationalisieren* führt Großmann *en passant* allerdings flankierend auch den Begriff der »Pseudo-Überkompensierung« ein: »Fast jede Reklame nutzt die menschlichen Verbeulungen aus, / die Minderwertigkeitskomplexe, / den Vaterkomplex, / den Mutterkomplex, / um eine Pseudo-Überkompensierung durch ein hierfür / völlig unzureichendes Mittel zu versprechen, / um es den Verheulten gegen gutes Geld anzudrehen, / wodurch sie

im Anschluss liefert, ist die autobiographische Reminiszenz offensichtlich: »So haben viele Kriegsbeschädigte, welche ihre Gesundheit und ihre Wohlgestalt im Kriege verloren haben, diese durch Selbsterziehung, durch systematische Erziehung ihrer Fähigkeiten doppelt und dreifach wettgemacht trotz ihrer amtlichen Bescheinigung, daß sie 50 Prozent, 70 Prozent oder gar 90 Prozent erwerbsunfähig sind.« (483)<sup>29</sup>

Es liegt nahe, auch die bemerkenswerte Vollmundigkeit von Großmanns Überkompen-sations-Behauptung dem ›Gesetz der Überkompensation‹ zuzuschreiben. Es lehrt vor allem denjenigen eine triumphierende Stimme, die sich jenseits der staatlichen Institutionen einen Platz verschafft haben, die ihnen – wie hier – keine großartigen Erfolgsaussichten mehr bescheinigen wollen.<sup>30</sup> Die Vollmundigkeit ist aber auch Teil einer komplexen, zunehmend verfeinerten diskursiven Strategie, der Großmann in seinem Buch folgt. Zu ihr gehört, dass er nicht *distinguiert* (und: nicht *akademisch*) spricht (er nimmt kein Blatt vor den Mund, verfällt auch bisweilen in einen rüden, apodiktischen, tendenziell großsprecherischen Ton usw.). Das prägt in der Vorrede zur 22. Auflage auch die Beschreibung, wie er im Feld zu seiner Schwerbehinderung gekommen ist: Mit »durchschossenem Schädel« hat man ihn bei seiner ersten Verwundung vom Schlachtfeld geholt und zur »Sammelstelle« gebracht; er hat sich das »Geschoß im Kopf« herausoperieren lassen, obwohl der Stabsarzt der Meinung war, wenn eins drin steckte, hätten ihn »längst die Raben in Rußland aufgefressen«. Bei seiner zweiten Verwundung wurde ihm der »Oberschenkel zertrümmert«, sodass immer neue »Knochensplitter abgestoßen« wurden und die Ärzte dekretierten: »Das Bein muß im Becken weg«.<sup>31</sup> Die bedenkenlos-wohlbedachte Weigerung, dem zuzustimmen, habe für seinen Lebensweg den Ausschlag gegeben:

War es dieser Geist, der diesem Buch für viele seinen Wert gab?

War es die Bedenkenlosigkeit,

mit der ich mir die erwähnte Entscheidung zugemutet?

Dieses »Mir-selbst-Zumuten« aber gab mir den Elan,

---

nur um neue Enttäuschungen reicher werden.« (Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Lebenserfolg ist erlernbar*, 278) In der Folge bringt der ehemalige Werbefachmann Großmann die so erzeugten »Pseudo-Wünsche« mit dem Todestrieb in Verbindung und schließt den Gedanken mit dem in diesem Zusammenhang bemerkenswerten Satz: »Der Zweck des Todestriebes selbst / bleibt seinem Subjekt unbewußt.« (278)

- 29 Dies ist ein in den Ratgebern und Biographien in der Weimarer Zeit immer wieder auftauchender Themenkomplex – ein Titel wie *Stieflkinder des Schicksals, Helfer der Menschen. Lebensbilder mutvoller Gegenwarts-Menschen, die trotz schwer Körperfehler ihrer Zeit erfolgreich dienen* von Gertrud Fundinger aus dem Jahr 1932 fasst die Perspektive bündig zusammen (vgl. 2.3). Übrigens hat Großmann (nachdem er nach dem Ersten Weltkrieg das Abitur nachgeholt und Philosophie und Psychologie, Statistik und Nationalökonomie studiert hatte) vorübergehend im Institut für Psychotechnik an der Technischen Hochschule in Berlin gearbeitet, wo man sich unter anderem »mit der Entwicklung von Prothesen für die halbe Million Körperbehinderter beschäftigt« hatte, »die aus dem Krieg zurückgekehrt waren« (Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«, 20).
- 30 Auf andere Weise, aber ebenfalls auftrumpfend behauptet sich etwa Reinhold Gerling (vgl. 5.1) gegen die medizinische Ausbildung seiner Zeit.
- 31 Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Lebenserfolg ist erlernbar*, 14. Großmann behielt übrigens ein steifes Bein zurück.

jedem Gesunden ein Drittel von dem zuzumuten,  
was ich mir selbst zugemutet.<sup>32</sup>

Der Ausgangspunkt für die Entwicklung der Großmann-Methode des Sich-Rationalisierens ist also eine lebenswichtige Entscheidung, die nicht rational ist. Ein Widerspruch ist das nicht: Das Faktum des Lebens ist ja vorausgesetzt, wenn man das Leben rationalisieren will. Allerdings ist es nicht unbedingt rational, das Leben ganz und gar dem Ziel der Selbstrationalisierung zu unterstellen. Aber auch das ist eine Feststellung, die Gustav Großmann im Prinzip nicht anficht: »Sich selbst rationalisieren« stellt sich nicht als Selbstzweck dar, sondern als rationale Ausrichtung auf ein Ziel. Das Ziel wird vorausgesetzt, und alles leitet sich daraus ab. Aber auch die Ziele müssen vernünftig sein. Eine »Riesenzahl von Menschen« stellt sich nämlich »Ziele kirchturmhoch, obgleich ihnen ihre Leistungsfähigkeit nur zollhohe Sprünge gestattet« (96). Man muss schon ein vernünftiges, auf Wissen gegründetes Selbstverhältnis haben, wenn man sich vernünftige Ziele setzen möchte. Nur der »kann wissen, was ihm möglich ist, der seine Kenntnisse, seine Fähigkeiten kennt, der eine klare Übersicht über diese Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt« (96). Für wen, könnte man sich unter diesen Umständen fragen, ist es ein vernünftiges Ziel, sich einen solchen Überblick zu verschaffen? Diese Frage stellt Großmann allerdings nicht, sondern dekretiert: »Wer übereinstimmt, will seine Kräfte will, der will seinen Mißserfolg.« (97)

Daraus folgt allerdings indirekt, dass sich Großmanns Ratgeber nicht an diese »Riesenzahl von Menschen« richtet. Formell gesehen schließt *Sich selbst rationalisieren* natürlich niemanden aus seinem Adressatenkreis aus; *de facto* kommt aber vor allem jene Minderheit infrage, die sich vernünftige Ziele setzen kann und überhaupt schon auf dem richtigen Weg ist. »Die Kartei der Besteller meines Buches«, so stellt Großmann in seiner Vorrede nicht ohne Stolz fest, »zeigt, daß die Leser vorwiegend Persönlichkeiten sind, deren Beruf und Stellung bereits einen hohen Grad von Leistungsfähigkeit und die Beherrschung einer guten Arbeitstechnik verbürgen« (7). Selbstoptimierung kommt, so gesehen, nur für eine Elite infrage.<sup>33</sup>

Großmanns Methode besteht schlicht darin, wirtschaftliche Rationalität auf das persönliche Vorwärtskommen des Einzelnen zu übertragen. Damit setzt er sich dezi-

32 Ebd., 15. Es gehört zu den Besonderheiten der späteren Auflagen bzw. Ausgaben von *Sich selbst rationalisieren*, dass sie sich »typografisch der Poesie annähern, mit viel weißem Raum und willkürlichen Zeilenbrüchen«, nach Steinfeld nicht nur, »um einzelne Formulierungen herauszuheben« sondern »auch um sich über Sprache hinaus in Schwingungen der Seele mitzuteilen, als Figur einer spielerischen Eindringlichkeit, die nur beherrscht, wer sich als Künstler des Lebens versteht« (Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«, 24). Vgl. zu dieser Passage auch Rieger: »Arbeit an sich«, 89.

33 Es ist insofern irreführend, wenn Senne/Hesse behaupten, dass Großmann sich »gerade an die Mittellosen« wende und »in ihrer sozial prekären Lage einen möglichen Antrieb für die Selbstrationalisierung« sehe (Stefan Senne/Alexander Hesse: *Genealogie der Selbstdurchführung. Zur Historizität von Selbstechnologien in Lebensratgebern*. Bielefeld 2019 (= Praktiken der Subjektivierung 15), 74). Sie zitieren an dieser Stelle das Diktum Großmanns, dass die Leiter von ganz unten nach ganz oben »[...] nur aus Leistungen« (ebd.) bestehe. Sie übersehen schlicht und ergreifend, dass es sich dabei um ein Narrativ handelt. Die Elite, an die sich Großmann mit seiner Methode richtet, ist die Elite der Begabten.

dert gegen andere Typen von Ratgebern ab: Dieses Buch sei »w e d e r e i n e A n - l e i t u n g z u r W i l l e n s t ä r k u n g« noch wolle es »B i l d u n g v e r m i t - t e l n«; erst recht enthalte es »k e i n e i l l e g a l e n W i n k e f ü r M e n s c h e n m i t a s o z i a l e n N e i g u n g e n« und am allerwenigsten sei es »U n t e r h a l t u n g s l e k t ü - r e« (6). Entsprechend geht es auch nicht um imaginäre Gewinne und Fortschritte – um die Autosuggestion des Erfolgs gewissermaßen<sup>34</sup> –, sondern um einen Erfolg, der in erster Linie messbar ist. »M i t H i l f e d e r n a c h s t e h e n d b e s c h r i b e n e n M e t h o d e«, heißt es in der Vorrede, »w u r d e d i e p e r s ö n l i c h e L e i s t u n g s f ä h i g k e i t v i e l e r M e n s c h e n i n w e n i g e r a s J a h r e s f r i s t v e r v i e l f ä l t i g t . E i n z e l n e k o n n t e n E i n k o m m e n s t e i g e r u n g e n b i s z u 7 0 0 P r o z e n t e r z i e l e n , a n d e r e d i e U m s ä t z e e n t s p r e c h e n d s t e i g e r n , w e i d e r u m a n d e r e s i c h i n i h r e n S t e l l u n g e n r e c h t w e s e n t l i c h v e r b e s s e r n . « A b e r a u c h K ü n s t l e r h ä t t e n »ü b e r Q u a l i t ä t s s t e i g e r u n g e n i h r e r A r b e i t e n« berichtet. Die »s c h w e r e r m e s s b a r e n V o r t e i l e d i e s e r M e t h o d e« möchte Großmann vorerst außer Acht lassen (6). Das mag so klingen, als ginge es lediglich um den geschäftlichen Erfolg oder als sei zumindest der geschäftliche Erfolg das Modell, an dem sich der Lebenserfolg insgesamt bemessen ließe. Das stimmt aber nur bedingt. Vielmehr soll es so sein, dass über die Erzielung geschäftlicher Erfolge zugleich die Methode gelernt wird, die zu Lebenserfolg im Sinne eines glückenden Lebens führt. Es ist nicht die Methode, reich zu werden, was den Lebenserfolg bringt, sondern die methodische Einstellung gegenüber dem Leben. Insofern ist auch der Begriff der Selbstoptimierung in diesem Zusammenhang missverständlich. Sicher ist Großmann in gewisser Weise – wie Thomas Steinfeld seinen Essay über Großmann titelt – ein »Pionier der Selbstoptimierung«, aber eben nur im Sinne der *methodischen* (nicht aber essenziellen) *Selbstrationalisierung*.<sup>35</sup> Ganz oben steht, mit anderen Worten (gemäß der Terminologie späterer Auflagen von *Sich selbst rationalisieren*), der *Genuss des Könnens*.

Die Methode besteht zunächst einfach darin, zielorientiert und vernünftig zu planen. Daraus lässt sich alles ableiten. Es geht also nicht darum, mithilfe von Willenstraining und Willensanstrengungen Hindernisse zu überwinden: »E r f o l g w e r d e n n i c h t d u r c h A n s t r e n g u n g , s o n d e r n d u r c h r i c h t i g e s D e n k e n h e r v o r g e r u f e n . D e r W i l l e i s t u n f ä h i g , e i n e V o r s t e l l u n g n i e d e r z u k ä m p f e n .« (109)<sup>36</sup> Insofern geht es nur darum zu analysieren, was »d a s z i e l b e w u ß -

34 »E i n M e n s c h k a n n s i c h j e d e n A b e n d n a c h C o u é i m B e t t e d i e A u t o s u g g e s t i o n g e b e n : > E s g e h t m i r v o n T a g z u T a g b e s s e r u n d b e s s e r , w e n n e r n i c h t p l a n v o l l h a n d e l t , w e n n e r s i c h n i c h t v e r n ü n f t i g e Z i e l e s e t z t , P l ä n e d a f ü r m a c h t , d i e Z i e l e z u v e r w i r k l i c h e n , d a n n w i r d e s i h m n i c h t v o n T a g z u T a g b e s s e r u n d b e s s e r g e h e n , s o n d e r n e r w i r d a n s e i n e A u t o s u g g e s t i o n n i c h t m e h r g l a u b e n k ö n n e n . « (83)

35 Vgl. auch den Abschnitt: »D i e R e c h n u n g g e h t a u f : S e l b s t r a t i o n a l i s i e r u n g a s L e b e n s f ü h r u n g « i n Senne/Hesse: *Genealogie der Selbstföhrung*, 130-133. Wenn Christoph Bartmann erklärt, dass *Sich selbst rationalisieren* »a l l e M a n a g e m e n t l i t e r a t u r v o n h u t e v o r w e g n i m m t u n d a n E x z e n t r i k w e i t ü b e r t r i f f t « (Christoph Bartmann: *Leben im Büro. Die schöne neue Welt der Angestellten*. München 2012, 75), so ist das insofern irreführend, als der Ansatz Großmanns sich (zumindest in den späteren Auflagen) auch als ein Konzept der *Lebenskunst* versteht.

36 Insgesamt positioniert sich Großmann wiederholts scharf gegen Ratgeber, welche die Kategorie des Willens in den Mittelpunkt stellen: »A n l e i t u n g e n z u r W i l l e n s c h u l u n g s i n d a u f d e m g r o ß e n I r r t u m a u f g e b a u t , d a ß d e r W i l l e e i n e F ä h i g k e i t a n u n d f ü r s i c h s e i « (155). Der Wille beziehe sich wie jede Fähigkeit vielmehr

te und planmäßige Arbeiten« ist – und das wurde, so Großmann, bisher »noch nie ausgeführt«. Hier gilt der erste Grundsatz, dass die Methode auf dem Medium Schrift basiert: »Zielbewußt und planmäßig arbeiten ist ohne Zuhilfenahme von Papier nicht möglich. Planarbeit erfordert schriftliche Festlegung des Ziels und Plänes.« (114) Großmann gibt zwar kaum konkrete Beispiele für sinnvolle Ziele – da es sich ja immer nur um persönliche Ziele des Einzelnen handeln kann –, hinsichtlich der technischen Voraussetzungen seiner Methode ist er dafür umso konkreter:

Die technische Grundlage der Planarbeit ist ein Ringordner oder ein Ringbuch, am besten für Bogen im Format DIN A 4 (210x297 mm). Ein Soennecken-Ringordner kostet etwa M 1.– bis M 1.30, ein Ringbuch M 12.– bis M 15.–. Bei der Wahl des Ordnersystems ist die Leichtigkeit, Einfachheit und Bequemlichkeit der Handhabung ausschlaggebend. (114)

Die schriftliche Ausarbeitung eines Werkplans zur Erreichung eines Ziels soll möglichst reibungsarm erfolgen, das Medium sich den Erfordernissen und Gegebenheiten anschmiegen. Der Werkplan ist aber viel mehr als ein moderner *Personal Organiser* etwa von Filofax. Er ist in erster Linie ein Reflexionsmedium, das dazu dient, den Weg zum Ziel in kleine Schritte zu zerlegen, um auf diese Weise nicht nur die Erreichbarkeit des Ziels zu überprüfen, sondern auch die Begeisterung für das Ziel zu testen, um das Subjekt damit zugleich durch eine Art Probehandeln an das Ziel zu binden. Das Ziel wird also gewissermaßen institutionalisiert. Dem Aufschreiben bzw. der Buchführung wird damit eine andere, viel grundlegendere und viel konkretere Funktion zugeschrieben als etwa in Gallerts *Erfolg-Methode* (vgl. 3.1).

Solche Werkpläne auszuarbeiten, sollte jedem, dem an seinem Erfolge liegt, eine ebenso angenehme Beschäftigung sein wie dem Turner Spiel und Sport. Er sollte sich so daran gewöhnen, jede Arbeit durch einen sorgfältigen Plan vorzubereiten, daß es ihm unmöglich ist, anders als vorbereitet an eine Arbeit heranzugehen. Eine solche Vorbereitung gibt Klarheit, Uebersicht über die Mittel, Zielbewußtsein und Erfolgsicherheit.

Wer es gelernt hat, Werkpläne richtig auszuarbeiten und wer alsdann irgend ein Ziel durch einen Werkplan vorbereitet, der versichert sich hierdurch gegen jedes Fehlschlagen, gegen jeden Mißerfolg. Denn der Werkplan enthält ja alle Mittel und Maßnahmen zur Durchführung des Ziels. (122)

Ein Werkplan im Sinne Großmanns ist, wenn man so will, zugleich eine Machbarkeits-Studie, denn durch ihn wird »erreicht, daß der erfolgreich Arbeitende sich nur solche Ziele stellt, zu deren Durchführung er alle Kenntnisse, Fähigkeiten und materielle Mittel sowie die nötige Zeit besitzt« (123). Nur durch einen Werkplan (in den späteren Umarbeitungen von *Sich selbst rationalisieren* wird statt dessen vom »Wieplan« gesprochen) kann festgestellt werden, »ob ein Ziel mit Erfolg durchführbar ist oder nicht« (123).

---

immer auf eine konkrete Situation bzw. Bedürfnislage; man könne nicht den Willen an einer Stelle trainieren, um ihn an anderer Stelle dann einzusetzen.

Da es aber nicht nur um die Machbarkeit geht, sondern auch darum, ob die Bindung an das Ziel ausreicht, empfiehlt Großmann, bei größeren und aufwendigeren Zielen nicht sofort den festen Verwirklichungsvorsatz zu fassen, sondern »eine auf die Stunde genaue Zeit anzugeben, wann man sich endgültig für die Verwirklichung des Ziels oder für ihre Unterlassung entschieden haben wird«, weil nur auf diese Weise der »Grad der Begeisterung für dieses Ziel« genau erkannt werden könne (123) – man darf sich nämlich »grundsätzlich nur solche Ziele befehlen«, für die man eine »natürliche Begeisterung« besitzt, zu deren Verwirklichung »ein starker Wille treibt« (150). Hinzu kommt, dass die Begeisterung die nüchterne Analyse stören und dadurch zur falschen Einschätzung von Hindernissen führen kann.<sup>37</sup>

Überhaupt ist das Aufstellen eines genauen Werkplans kein Garant für den Erfolg – Großmann hält sich viel darauf zugute, dass er *realistisch* ist: Es ist immer möglich, »daß uns trotz Werkplan, trotz Vorbereitung auf die Hindernisse ein Fehler unterläuft, daß trotzdem ein Hindernis auftritt, welches wir nicht vorausgesehen haben« (126). Das ist das wirkliche Leben. Dann muss man in aller Ruhe wiederum »Bleistift und Papier zur Hand« nehmen, »um die Lage festzustellen und um nach dem besten Ausweg zu suchen«, statt, wie der »Nervöse«, »seinen Gefühlen freien Lauf zu lassen« und »mit aller Gewalt durch diese Mauer hindurchzurennen« versuchen (126). Wer nach der Großmann-Methode arbeitet, zieht auch aus solch unangenehmen Situationen Nutzen; in paradoxer Zuspitzung: »Wer unangenehme Situationen nicht auszuwerten versteht, ist nicht wert, daß er in unangenehme Situationen gerät.« (126)

Mit dem Werkplan, der rein logischen Gesichtspunkten folgt (weil er sämtliche Schritte aus dem Verhältnis von Ausgangspunkt zu Zielpunkt ableitet), ist aber nur eine Seite der Selbstrationalisierung beschrieben. Ihm muss der *Zeitplan* an die Seite gestellt werden, denn alle Werke hienieden nehmen Zeit in Anspruch. Wer »planmäßig arbeiten« will, muss die »Einzelaufgaben der verschiedenen Ziele auf Zeitabschnitte verteilen – »bei großen Zielen auf Jahre und Monate« (130). Nach Großmann reicht es aber nicht, die zeitlichen Bedingungen für die Realisierung des Werkplans mit einzukalkulieren. Der Umstand, dass Ziele innerhalb einer begrenzten Lebenszeit erreicht werden müssen, ist grundsätzlicher zu denken. Ohne diesen Übergang genauer zu problematisieren, geht er zu der Forderung über, das Leben einer Planung zu unterwerfen. Erst hier befindet man sich am Punkt der *Einrichtung des Lebens*, des *vitam instituere* (vgl. 1.5.2, S. 44). »Jeder Lebensabschnitt«, so Großmann unversehens und unverhohlen dogmatisch, habe »seine eigenen biologischen Aufgaben«, und es sei ein »Fehler, eine Entwicklungsstufe mit einer Aufgabe auszufüllen, die ihr nicht angepaßt ist«. Zum Beispiel solle »ein Mann sich nach dem 21. Lebensjahr« nicht mehr »einen erheblichen Zeitraum hindurch lediglich mit seiner theoretischen oder formalen Ausbildung« befassen, weil diese »grundsätzlich mit dem 21. Lebensjahr abgeschlossen« sein müsste

---

37 Die Beziehung zum Ziel wird von Großmann durchaus als erotisch aufgefasst: »Jede Begeisterung für ein Ziel ist ein Verliebtsein in dieses Ziel, ähnlich der erotischen Liebe. Dieser Zustand ist verbunden mit körperlicher Erregung. Körperliche Erregung aber treibt stets zur Handlung. Ganz gleich, ob es sich um geschlechtliche Liebe handelt oder um das Verliebtsein in das Ziel, stets verklärt die Phantasie den Gegenstand der Liebe, des Habenwollens.« (162)

(130). Auch sei die »Familien- und Existenzgründung« für die »Zeit zwischen dem 28. und 35. Lebensjahr« reserviert (130).<sup>38</sup>

Wesentlich für das Verständnis des Zeitplans im Sinne der Großmann-Methode ist, dass man das *ganze Leben* im Blick hat. Wie beim Werkplan, der vom Ziel ausgeht, um es dann in einer Machbarkeitsstudie in überschaubare Teilschritte zu zerlegen, so geht Großmann beim Zeitplan von der zu erwartenden Gesamtspanne des Lebens aus. Laut »Statistik und Erfahrung« dürfen wir in unserem Lebensplan durchaus mit 60 Jahren »für die Zeit des Schaffens« (134) rechnen. Technisch gesehen verwendet man für den Zeitplan »die gleiche Mappe wie für den Werkplan: Im Gegensatz zum Werkplan erhält jede Seite des Zeitplanes als Kopf die Bezeichnung des Zeitabschnittes, in dem die eingetragene Aufgabe gelöst werden soll« (133). Man geht »von der uns zur Verfügung stehenden Lebensspanne aus« (133), die dann weiter untergliedert wird. Ausführliche Beispieldatabelen legen dar, wie vom Großen ins Kleine gearbeitet werden soll.

Zunächst wird das Leben – wie sich oben bereits andeutet – in Abschnitte von sieben Jahren eingeteilt, dann werden den Jahren dieser Lebensabschnitte besondere Aufgaben zugeordnet (z.B.: »1929: Englisch perfekt: Urlaub in England. Gehalt 600 M.« (136)). Für das Jahr 1929 sieht dann der Jahresplan unter der Überschrift »Wie nutze ich das Jahr 1929 am besten aus? etwa vor: »Ich werde mir die Methode der persönlichen Erfolgsvorbereitung aneignen!« (137). Der Monatsplan wiederum enthält im Januar die Aufgabe »Bilanz für Dezember 1928 und Jahr 1928« (138).

Besonders ausführlich wird jedoch der Tagesplan erläutert. Großmann beginnt seine Ausführungen zum Tagesplan mit einer Schilderung, wie Napoleon seinen Tag einzuteilen pflegte<sup>39</sup>, und kommt zu der waghalsigen Behauptung, fast jede bedeutende Persönlichkeit habe »n a c h e i n e m m e h r o d e r w e n i g e r s t r e n g e n Z e i t - u n d T a g e s p l a n g e a r b e i t e t« (141). Beim Tagesplan gewinnt die Doppelung, die dem *vitam instituere* aus der Perspektive eines Selbstrationalisierungsprogramms inhärent ist, besonders deutliche Konturen. Denn einerseits geht es um die Strukturierung bzw. Regulierung des Tagesablaufs. Mithilfe einer langen Tabelle eines Tortendiagramms, das zugleich eine Uhr mit 24-Stunden-Zifferblatt ist, wird ein

38 Wohl nicht zufällig ist an dieser dogmatischen Stelle vom »Mann« die Rede und von seiner »Familiengründung«. Tatsächlich lässt Großmann – wie die meisten Ratgeber der Zeit – den Unterschied der Geschlechter mehr oder weniger unbeachtet (das gilt für alle Versionen von *Sich selbst rationalisieren*). Großmann denkt sich unausgesprochen (und im Abschnitt »Die Frauen« – vgl. 465 – auch ausgesprochen) Männer als Adressaten, Frauen sind freilich schon deshalb nicht ausgeschlossen, weil seine Überlegungen auf einer Abstraktionsebene angesiedelt sind, auf der von der Geschlechtlichkeit abstrahiert werden kann. Wo allerdings die Geschlechter differenziert werden, sieht es so aus: »Die natürliche Aufgabe der Frau ist die Aufzucht der Kinder und ihre Pflege. Schon das weibliche Kind spielt mit der Puppe; in der Gedankenwelt des Mädchens spielt die Heirat eine weit größere Rolle als in der Gedankenwelt des Mannes. Fast alle bewußte Tätigkeit der Frauen dient dem Zweck, den bestmöglichen Mann zu finden, und später der Kinder Aufzucht und der Kinder Pflege.« (470) Immerhin findet sich dieser Passus in späteren Fassungen nach dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr.

39 Napoleon und Goethe sind insgesamt die Lieblingsbeispiele Großmanns, die in verschiedenen Zusammenhängen im Hinblick auf ihr vorbildliches methodisches Vorgehen angeführt werden. Napoleon liegt als Beispiel besonders nahe, insofern er als jemand gilt, der »sich selbst alles verdankt«.

modellhafter Tag – vom Aufstehen um 6 Uhr morgens über die Punkte »Vorbereitung nach dem Tagesplan« (6.20 bis 6.30) bis zu 120 abendlichen Minuten für private Arbeiten – vor Augen gestellt.<sup>40</sup> Das ist der »Tagesplan für täglich wiederkehrende Arbeiten« (143). Den muss der Einzelne nun gewiss nicht aufschreiben, da es um die Einrichtung guter *Gewohnheiten* geht. Wenn ein wiederkehrender Punkt im Tagesplan die »Vorbereitung nach dem Tagesplan« ist, wird folglich eine zweite Bedeutung dieses Worts ins Spiel gebracht. Für diesen Tagesplan muss man ein *Tagebuch* führen, denn er ist den Aufgaben dieses besonderen Tags gewidmet. Oder umgekehrt: Das Tagebuch verwirklicht sich als Tagesplan. »Ihr Tagebuch sei Ihr ständiger Begleiter!«, ruft Großmann aus. »Beginnen Sie Ihre Tagesarbeit mit dem Studium der Aufgaben, die Sie dem Tag gegeben.« Und: »Jedes Versprechen, jede Zusage, gehört auf jeden Fall ins Notizbuch. Es sind Selbstbefehle, die ausgeführt werden müssen.« (142) Dieses Sich-selbst-Programmieren über die Selbstbefehle des institutionalisierten Tagebuch-Mediums stellt den Kern des Rationalisierungsprogramms dar. In den späteren Umarbeitungen von *Sich selbst rationalisieren* (in denen nicht mehr vom »Werkplan«, sondern vom »Wieplan« gesprochen wird), hat Großmann diesem Tagebuch den Namen *Glückstagebuch*<sup>41</sup> gegeben:

Das erste, was allen Kindern in der Schule beigebracht werden müßte,  
wäre das planmäßige Handeln:

*Erst das Ziel erarbeiten,  
dann die Mittel zum Ziel  
durch den klug und sorgfältig durchdachten Plan,  
der jede Teil-Aufgabe durchführungsreif macht und  
das exakte Durchführen des Wieplans mit Hilfe des Glückstagebuchs.*

Wer so arbeitet, der schafft sich schon durch diese Gewohnheit ein Werkzeug zur Verwirklichung seiner Ziele, das ihn überlegen macht.<sup>42</sup>

Wenn die Institution Schule zu Beginn des Lebens jedem dazu verhelfen würde, das Glückstagebuch zu einer Institution zu machen, könnte das Ergebnis am Ende so aussehen:

Wer das ganze Leben so überschaut und jedes Jahr und jedes Jahrzehnt mit würdigen Zielen belegt, wird an seinem Leben arbeiten wie an einem Bau, wird so Stufe um Stufe jeden Lebenserfolg vorbereiten und diesen für weitere, größere Ziele nutzbar machen, wer so an seinem Leben arbeitet, macht daraus ein Meisterwerk oder sogar ein Kunstwerk. (471)

40 Übrigens sieht Großmann – was die eigentliche Arbeit betrifft – lediglich einen Achtstundentag vor.

41 Man kann das Glückstagebuch (das als Glückstage-Buch zu verstehen ist) auch heute bestellen (<https://www.grossmann-methode.de/>): »Wenige Millimeter dick, so passt es in jede Jacken-, Hosen- oder Handtasche. Es ist aus feinem Leder und bedruckt nach den Vorgaben von Gustav Großmann mit der Aufschrift ›Das Glückstagebuch der Großmann-Methode.‹«

42 Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Lebenserfolg ist erlernbar*, 101.

Tatsächlich stellt all das, was der Ratgeber mit dem Titel *Sich selbst rationalisieren* an Methodischem bereitstellt, aber nur die eine Seite dar. Ein Ratgeber, der das einzelne Subjekt aufruft, seine Rationalisierung zu institutionalisieren, kann sich zunächst einmal auf keine institutionelle Grundlage berufen und überlässt das schon durch die Form der Adressierung vereinzelte Subjekt in besonderer Schärfe jener strukturellen Instabilität, die das gesamte Genre der Ratgeberliteratur charakterisiert: Es gibt – außer der ›Rationalität‹ selbst – keine Referenz. An einigen Stellen von *Sich selbst rationalisieren* wird dies besonders deutlich, etwa bei der neuralgischen Systemstelle des Selbstbefehls. Aus der Rationalisierungsperspektive kann es keinen Grund geben, warum der Selbstbefehl nicht *formlos* sein sollte: Es genügte, ihn schriftlich zu fixieren, um die Selbstbindung nachprüfbar zu machen. Gleichwohl sieht sich Großmann dazu veranlasst, hier das Gepräge der symbolischen Ordnung herbeizuzitieren (die auch in der ›Verschreibung‹ freilich schon impliziert ist): »Erfolgreiche Menschen«, behauptet er frei-händig, »pflegen [...] Selbstbefehle, Entscheidungen für bestimmte Ziele mit großem Ernst, mit besonderer Feierlichkeit vorzunehmen«, und sie »würden es lächerlich finden, wenn sich jemand in einem unordentlichen Zimmer, in einer unordentlichen Kleidung einen Selbstbefehl geben würde« (155). Der Selbstbefehl ist eine »Zeremonie«, die auf den Großen Anderen verweist, der auch zugegen ist, wenn niemand zugegen ist. Freilich bietet Großmann dann wiederum das Subjekt selbst als Ersatzmann für den Großen Anderen an, wenn er hinzufügt: »Man ist ja selbst Zuschauer, oder ist es nicht lächerlich, daß man Haltung, Geste, Feierlichkeit nur um anderer willen pflegt« (155). Die Irrationalität dieses Arguments ist ihm aber durchaus klar: »Gewiß kann die erfolgreiche Persönlichkeit auf solche Zeremonien verzichten. Bei ihr genügt eine kleine Geste, die vielleicht niemand beachtet, um den gleichen Effekt zu erzielen. Meine Anregungen gelten jedoch insbesondere für diejenigen, die noch ungeübt sind in der Kunst, sich an bedeutende Ziele zu binden.« (155)

Dies ist nur ein Symptom dafür, dass sich das im Ratgeber adressierte Subjekt strukturell in einer Position befindet, in der es einer Stütze bedarf, die nicht lediglich in der Rationalität der Rationalisierungsmaßnahmen und in der allgemeinen Rede des Ratgebers bestehen kann. Aber Großmann hat eben nicht nur einen Ratgeber namens *Sich selbst rationalisieren* geschrieben, sondern auch ein ›Rationalisierungsimperium‹ aufgebaut. Die 27. Auflage des Buchs enthält vorab den paratextuellen Vermerk, es handle sich um die »Vorbereitende Einführung in den elementaren Teil der Großmann-Methode«. Dieser Status lässt sich – zumal in den späteren Umarbeitungen – nicht zuletzt der Form des Buchs entnehmen, das keinen systematischen Anspruch erhebt und insofern kein Lehrbuch im eigentlichen Sinne ist. Dazu ist es zu ausschweifend und abschweifend, sowie ostentativ willkürlich in der Verfolgung von Gedankenketten. Auch würde ein Buch mit systematischem Anspruch das letzte Kapitel wohl kaum mit »Worauf es noch ankommt« (455-492) überschreiben.

Das eigentliche Erlernen der Großmann-Methode fand jenseits dieses Buchs statt. Das ›Imperium‹ bestand in einer anderen Form der Bindung an die Methode, einer anderen Ebene der Institutionalisierung. Seinen Erfolg erzielte Großmann in erster Linie nicht durch das Buch, sondern durch seine Kurse. In Thomas Steinfelds Essay *Pionier der Selbstoptimierung*, aber auch auf der Website <https://www.grossmann-metho.de/> oder in

einem Artikel im *Spiegel* vom 4. Dezember 1948 lässt sich in etwa nachlesen, wie dieses System funktionierte, das im Lauf der Jahrzehnte über 17.000 Schülern – nicht wenige aus der »unternehmerischen Elite der jungen Bundesrepublik« – Erfolg gebracht haben soll.<sup>43</sup> Dies geschah in erster Linie durch postalische Einzelbetreuung. Die eigentlichen Anwender der Großmann-Methode sind nicht die Leser, sondern die »Lizenznnehmer«. Das sind diejenigen, die sich der Großmann-Methode verpflichtet haben. In den frühen Auflagen von *Sich selbst rationalisieren* kommen sie noch nicht unter diesem Namen vor, in den späteren Umarbeitungen wird immer wieder auf sie verwiesen. So heißt es z.B.: »Das ist ein Hauptfehler, / nicht nur der Lizenznnehmer, / sondern, in viel stärkerem Maße, der Leser dieses Buches, – / daß sie glauben, klug zu sein, / wenn sie die Rosinen aus dem Kuchen herauspicken.«<sup>44</sup> Nicht jeder Anwärter konnte Lizenznnehmer werden, viele wurden als ungeeignet abgelehnt. Die Lizenzen bestanden vornehmlich »in der durch schriftliche Hausaufgaben abgesicherten Pflicht, alle Momente des Lebens, zuerst die beruflichen, dann aber auch die privaten, den Anforderungen von Effizienz und Zweckmäßigkeit zu unterwerfen«.<sup>45</sup> Damit ist ein Institutionalisierungsgrad erreicht, der sich von der Lektüre eines Buchs grundlegend unterscheidet.

Jeden Tag bekam Großmann stapelweise Briefe mit solchen Hausaufgaben und Fragebögen. »Seine Fragebogen«, berichtet der *Spiegel*, »müssen von Bekenntnisfanatikern ausgefüllt sein. Großmann fragt nach dem Körperzustand, nach Essen und Trinken, nach dem Einkommen, nach persönlichen Feinden, nach Beziehungen zum anderen Geschlecht und nach dem Lebenslauf seit frühester Kindheit.«<sup>46</sup> Diese Dinge sind Bestandteil der *persönlichen Situationsanalyse*, innerhalb der Großmann-Welt liebevoll »Persitana« abgekürzt. Die *Persitana* ist neben dem Werkplan (bzw. Wieplan) und dem Zeitplan (bzw. dem Glückstagebuch) der dritte schriftliche Pfeiler der Großmann-Methode. Und es ist klar, dass dieser dritte Pfeiler im Buch *Sich selbst rationalisieren*, das sich an niemand Bestimmten richtet, keine konkrete Rolle spielen kann. Denn diese Analyse muss ein Anderer vornehmen, ein Meister (was man heute *Coach* nennt, ist eine Derivat davon). Diese Position des Meisters wird unablässig in Anspruch genommen, bleibt aber zugleich intransparent. Denn sie ist nicht rationalisierbar.

<sup>43</sup> Vgl. Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«, 17; der prominenteste Unternehmer, der sich derzeit zur »Großmann-Methode« bekennt, ist Werner Kieser (»Kieser Training«), auf den auch die Großmann-Website verweist. In einem Interview in *impulse* vom 4. August 2017 nennt Kieser neben Gustav Großmann die Wissenschaftstheorie von Karl Popper als seinen wichtigsten Einfluss. Kieser verwendet hier den Begriff der Überkompensation übrigens im Sinne Großmanns (<https://www.impulse.de/management/unternehmensfuehrung/werner-kieser-interview/4193384.html>).

<sup>44</sup> Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Lebenserfolg ist erlernbar*, 192.

<sup>45</sup> Steinfeld: »Pionier der Selbstoptimierung«, 20.

<sup>46</sup> »Verdienen! Wie?« In: *Der Spiegel*, 4. Dezember 1948, 17. Laut diesem Artikel war das Honorar zum Erwerb der Großmann-Methode übrigens »ein Monatsgehalt, mindestens aber 300 D-Mark«.

### **3.3 Oscar Schellbach: Mein Erfolgs-System. Ein gründlich erprobter und leicht gangbarer Weg zum persönlichen Erfolg (1928)**

*Abbildung 18: Buchcover der 2. Auflage von 1928.*



Dieses Buch<sup>47</sup> mit einem Umfang von etwa 300 Seiten bezieht sich schon im Titel auf den Verfasser, der sein *persönliches Erfolgssystem* verkündet. Dass es sich um ein *System* handelt, verheißt ein umfassendes Programm, und dass der Weg zum Erfolg zudem als »gründlich erprobt[]« bezeichnet wird, macht deutlich, dass hier von vornherein die Karte der *Professionalität* ausgespielt wird. Das Buch ist 1928 im Hamburger Verlag *Schule des Erfolgs* veröffentlicht worden<sup>48</sup>, der vom Verfasser höchstpersönlich ins Leben gerufen wurde, um mit ihm seine Lehren zu verbreiten. Die dezidierten Lehrsätze im Buch erinnern an *Tatmensch* von Reinhold Gerling (1921) (vgl. 5.1) oder *Sich selbst rationalisieren* von Gustav Großmann (1927) (vgl. 3.2); gleichwohl verhält es sich mit der institutionellen Dimension, die hier installiert wird, recht anders.

Das hat auch historische Gründe. Reinhold Gerling fordert den Neuen Tatmenschen nach dem Ersten Weltkrieg in einem Augenblick, in dem sich die Menschen ›aufraffen‹ und insofern gewissermaßen neu ›gründen‹ müssen; Schellbachs Ratgeber – etwa zehn Jahre später – hat insbesondere die geordneten Verhältnisse der boomenden Weimarer Wirtschaftsrepublik im Blick, deren vernünftige Durchstrukturierung – wie sich zeigen wird – der Schicht der Angestellten Erfolg in Form von Aufstieg verheißen soll. Die veränderte historische Situation wird umso sinnfälliger, wenn man die Lebensdaten mit einbezieht. Gerling – Jahrgang 1863 – schreibt seinen Ratgeber als ein bekannter Mann, der schon durch seine große Zahl von Veröffentlichungen für sich in Anspruch nimmt, als eine Art Institution zu sprechen. Oscar Schellbach hingegen ist Jahrgang 1901. Seine berufliche Laufbahn begann nach dem Ersten Weltkrieg, gewissermaßen als einer der ›Tatmenschen‹, die Gerling propagiert hatte. Denn schon mit knapp 20 Jahren begann Schellbach, Sohn eines Kaufmanns, sich als Heilpraktiker zu betätigen und insbesondere Vorträge in Hamburg und dann auch in anderen Städten Deutschlands zu halten. Nur wenige Jahre später – 1924 – gründete er (sowusagen als beispielhafter *Selfmademan* im Sinne der zeitgenössischen Selfhilferatgeberliteratur) in Hamburg das Lehrinstitut *Schule des Erfolgs. Institut für Geistesschulung und Lebenskunst*, bald dann mit eigenem Verlag, in dem das Buch *Mein Erfolgs-System* erscheinen konnte – zweifellos eine veritable Erfolgsgeschichte, die Oscar Schellbach einen Eintrag in der *Deutschen Biographischen Enzyklopädie* und im *Biographisch-Bibliographischen Kirchenlexikon* (neben einem eigenen Wikipedia-Artikel) beschert hat.<sup>49</sup>

47 Oscar Schellbach: *Mein Erfolgs-System. Ein gründlich erprobter und leicht gangbarer Weg zum persönlichen Erfolg.* 2. Auflage. Hamburg: Verlag Schule des Erfolgs 1928. Künftig zitiert im Text.

48 Nach Angabe des Autors in einer uns vorliegenden Geschäftsauskunft des Verlags sind bis 1933 105.000 Exemplare in sieben Auflagen erschienen, angeblich 100.000 Exemplare innerhalb von drei Jahren. Der Autor selbst verweist in einem uns ebenfalls vorliegenden Fragebogen der Nachkriegsmilitärregierung Deutschlands auf eine Statistik der deutschen Bücherei, die besagen soll, dass das Buch »vor 1933 von allen meistgelesenen Büchern an 7. Stelle« gestanden habe. Zwischen 1933 bis 1945 sollen zwei Auflagen mit insgesamt 13.000 Exemplaren erschienen sein. 1934 wird das Buch in einem Büchlein von Hans Rau (*Positiv voran. Positives Wollen in Volk/Staat/Gesellschaft*. Stuttgart: Karl August Schedler o.J. (ca. 1934)) beworben, allerdings mit der Angabe einer bisherigen Auflage von 120.000 Exemplaren. 1933 erschien eine tschechische Übersetzung in gleicher Aufmachung in drei Auflagen.

49 Im Wikipedia-Artikel über Schellbach ist davon die Rede, dass dieser 1925 auch eine Wochenzeitung, die *Schellbach-Presse. Persönlichkeitskultur – Wirtschaftspolitik – Erfolgssystematik* herausgebracht habe, »mit einer wöchentlichen Höchstauflage bis zu einer halben Million Exemplaren«.

Im Vorwort zu *Mein Erfolgs-System* kann sich der damals 27-Jährige bereits als feste Größe – als Institution – präsentieren. Es beginnt mit den Worten:

Dieses Buch enthält die Lehren der von mir gegründeten Schule des Erfolges. Ein Weg, der durch korrekte Befolgung jedem vorwärtsstrebenden und denkenden Menschen die Möglichkeit gibt, sein Leben durch persönlichen Einfluß außerordentlich günstig zu gestalten. In ihrer geordneten Zusammensetzung bilden sie ein Erfolgs-System -

Auch in einem Artikel von Wolfgang Heller im *Biographisch-Bibliographischen Kirchenlexikon* (Hg. v. Friedrich Wilhelm Bautz, fortgeführt von Traugott Bautz. Herzberg 1995, 100) wird eine Höchstaufgabe von 500.000 genannt. (Auch hier wird ein falsches Ersterscheinungsdatum der Zeitung genannt: 1922; nach Auskunft Schellbachs erscheint sie ab 1932. (1922 erscheint hingegen eine Zeit lang monatlich *Oscar Schellbach's Organ für wahres Menschentum*.) Die *Schellbach-Presse* erscheint als »Organisations-Organ des grossdeutschen Erfolgsrings«, angeblich entstanden auf Wunsch der Besucher von Schellbachs Veranstaltungen, die noch weiter miteinander in Kontakt bleiben wollten. Ende der 20er Jahre gab es davon über 300 Ortsgruppen. 1933 wird die Schellbach-Bewegung gleichgeschaltet. Der Verein wird in *Positives Deutschland* umbenannt, wie auch die Wochenzeitung mit dem Untertitel *Die Sonntags-Zeitung des positiven Tatmenschen*. Noch später erscheint sie unter dem Namen *Tatkraft. Wochenschrift für Lebensbejahung und Fortschritt. Schöpferisches Können und Lebenskünstlerschaft in Wort und Bild*. Ab 1938 bekam Schellbach zunehmend Probleme seine Schriften herauszubringen. Allerdings erscheint 1940 eine erweiterte Jubiläumsausgabe des *Erfolgs-Systems* mit dem Titel *Klugheit und Tat. Lebensbuch des positiven Tatmenschen* »mitten im siegreichen Ringen um die Wiedergutmachung von Versailles« als Beitrag zu »Deutschlands Aufstieg und Weltgeltung«, wie es in den Vorerklärungen heißt (*Klugheit und Tat. Lebensbuch des positiven Tatmenschen. Erkenntnisse und Anleitungen zu einer glückhaften und fruchtbaren Lebensführung. Jubiläumsausgabe anlässlich zehnjähriger Bewährung* (bisheriger Titel: »Mein Erfolgs-System«). Bad Harzburg: Oscar Schellbach-Verlag 1940, 9. Künftig zitiert im Text). Das Buch war wohl der Versuch, sich dem neuen Regime mit Modifikationen seiner bisher eher auf das Individuum zugeschnittenen Erfolgs-Narration kompatibel zu geben, ohne allerdings die Ideologie zu übernehmen.) Die *Schellbach-Presse* ist vergleichbar mit dem Ein-Mann-Magazin *Orison Swett Mardens*, das ab 1897 erscheint und eine Auflage von 300.000 Exemplaren hatte. Der deutschsprachige Ableger des *Efficiency Magazine* vom kanadischen Erfolgsautor Herbert N. Casson mit dem Namen *Erfolg*, das ab 1927 erscheint, hat eine etwas engere (werbe-)wirtschaftliche Ausrichtung. Einen weiteren Beleg für die höchst unwahrscheinliche Auflagenzahl der *Schellbach-Presse* in Wikipedia und im *Kirchenlexikon* haben wir nicht gefunden; es scheint sich um die Nachwirkungen der guten Propaganda-Arbeit des Schellbach-Instituts zu handeln. Auf der letzten Seite seines *Erfolgs-Systems* wird ein weiteres Buch von Schellbach angekündigt (das aber anscheinend nicht erschienen ist): *Die Kunst, gute Propaganda zu machen*. – In der Zeit des Nationalsozialismus kam Schellbachs Erfolgsystem zum Erliegen, wurde aber nach dem Zweiten Weltkrieg mit dem *Oscar-Schellbach-Institut* erfolgreich reaktiviert. Oscar Schellbach starb 1970; sein Sohn hat das Unternehmen bis vor ein paar Jahren weitergeführt. Das Buch *Mein Erfolgs-System* erlebte auch nach dem Zweiten Weltkrieg (mit verändertem Untertitel) unzählige neue Auflagen und verschiedene Erweiterungen (die letzte zu Lebzeiten Schellbachs 1969, die bislang jüngste 31. Auflage 1995). Maßgeblich von Schellbach beeinflusst war auch der Persönlichkeitstrainer Nikolaus B. Enkelmann (1936-2017), der das *Oscar-Schellbach-Institut* von 1974 bis 1978 geleitet hat, bevor er sein eigenes Institut für *Rhetorik – Management – Zukunftsgestaltung* gründete. (Enkelmann geht ausführlich auf die Leistung seines Ziehvaters Schellbach in seinem Buch *Die Säulen des Erfolgs. Wie man aus sich und seinem Leben das Beste macht* (Offenbach: GABAL 2011, 12-20) ein. Die ausgeprägte Tendenz der Institutsgründung darf als Ausdruck des Bemühens verstanden werden, die institutionelle Dimension zu stabilisieren (vgl. 1.5.2, S. 44).

t e m, das sich in fast allen Lebenslagen als ein wirksames Mittel zur Vermeidung von Enttäuschungen und Misserfolgen herausgestellt hat. (5)

Das sind wohl abgewogene Worte – seriöse Worte, die das Erfolgsversprechen auf verschiedene Weise relativieren: Die Befolgung der Lehren muss schon »korrekt[]« sein; man muss schon zu den »vorwärtsstrebenden und denkenden Menschen« gehören; die Lehren des Buchs eröffnen nur eine »Möglichkeit« zu »günstig[er]« Lebensgestaltung; die Rede ist nur von »fast« allen Lebenslagen und von einem wirksamen Mittel nicht zum unmittelbaren Erfolg, sondern umgekehrt zur »Vermeidung« von Misserfolgen. Diese Zusicherungen kann der Verfasser dafür mit Zahlen belegen: Er verweist auf mehr als sechstausend Besucher seiner »Lehrkurse« und »Hunderte von begeisterten Urteilen und Anerkennungen« (5). Die Voraussetzung für das Verfassen eines erfolgreichen Lebensratgebers ist stets der Erfolg im Leben des Verfassers. Besteht dieser Lebenserfolg in der erfolgreichen Vermittlung eines Erfolgssystems, so muss eben genau darauf verwiesen werden. Er habe, so Schellbach, schon 1923 den »Plan zur Herausgabe seiner Lehren« gefasst und sich jahrelang damit beschäftigt, »alles zu Papier zu bringen, was mir an kostbarem Erfolgswissen zum Bewußtsein kam« (6). Ihm falle es »bei der p e r s ö n l i c h e n Unterweisung außerordentlich leicht«, sich verständlich zu machen, und er vermutet, dass es ihm »auch s c h r i f t l i c h gelungen« (6) sei.<sup>50</sup> Schellbach ist – so könnte man erläutern – in seiner Erfolgslehre insofern *suggestiv*, als ihm schon in jungen Jahren gelingt – was er im Vorwort selbst als wesentliches Moment des Erfolgs definiert –, seinen »persönlichen Einfluß« geltend zu machen, und damit sein Leben »außerordentlich günstig zu gestalten«. Es nimmt nicht wunder, dass das Kapitel »Die Gesetze des persönlichen Einflusses« (105-144) ausführlich von den sogenannten »F r e m d s u g g e s t i o n e n« (109) handelt.<sup>51</sup>

- 
- 50 Es handelt sich um ein Ratgeber-Professionalisierungsmodell, das sozusagen Schule gemacht hat. Diese Form des *circulus vitiosus* ist besonders für Erfolgsratgeber kennzeichnend: Sogenannte Erfolgstrainer (heute etwa Torsten Will, Jörg Löhr, Frank Wilde) haben Erfolg, weil sie ihn *performieren* (auf einer Bühne unter Beweis stellen). Aus diesem Grund hat der Erfolg auf einer strukturellen Ebene auch etwas mit *Bluff* zu tun. Vgl. 3,5, S.180.
- 51 Seine Definition: »Im Prinzip verstehen wir unter F r e m d s u g g e s t i o n: einem Menschen irgend etwas s o g l a u b h a f t machen, bzw. so l e b e n d i g ins Bewußtsein rufen, daß seine Handlungen und seine Einstellung einer Sache gegenüber davon gelenkt wird.« (109) Dass das nicht einfach eine natürliche Gabe ist, sondern etwas, das man erlernen muss, wenn man Erfolg haben will, erfährt man in eben diesem Lehrbuch. Vor diesem Hintergrund ist auch von Interesse, dass Schellbach der Ausbildung rednerischer Fähigkeiten anderweitig besondere Aufmerksamkeit geschenkt hat; von ihm stammt ein Rhetorik-Fernkurs *Redekunst von A-Z* (1936) sowie – seit 1934 als eine der ersten dieser Art – eine Reihe von ihm besprochenen Schallplatten u.a. mit dem erstaunlichen Label *Seelephonie*. Auf ihnen werden wesentliche Elemente des *Erfolgs-Systems* aufbereitet (z.B. *Seelephonie Nr. 1:* »So stehen wir über den Dingen«, »So meistern wir unsere Nerven«). Die *Seelephonie*-Platten wurden 1965 neu gepresst und 2012 noch einmal als Audio-CD herausgebracht. In der Produktbeschreibung ist von der »suggestiven Stimme von Oscar Schellbach« die Rede. Dass Schellbach schon sehr früh auf dem Gebiet der Aufzeichnung von Stimmen experimentiert hat, ist auch den Nazis nicht entgangen. Im Auftrag der *Braunschweiger Stahlwerke* sollte er seine Erfindung des *Rellaphon*, eine frühe Aufzeichnungs- und Wiedergabe-Anlage der Stimme auf Walzen weiterentwickeln, was es ihm ermöglichte, 1943 vom Wehrdienst freigestellt zu werden. Die hohen Ansprüche in Sachen Tontechnik zeigen sich auch darin, dass Oscar Schellbachs

Worin besteht nun das Erfolgssystem? »Leben heißt kämpfen«, betont Schellbach im Vorwort – »besonders dann, wenn Erfolg gewünscht wird« (5). Es gibt keine einfache Abkürzung auf dem Weg zum Erfolg. Diesen Topos bemühen auch andere, wie beispielsweise Reinhold Gerling (vgl. 5.1, S. 243). Im Vergleich zu ihnen belässt es Schellbach aber nicht bei Hinweisen und Ratschlägen, sondern stellt das Systematische in den Vordergrund. Denn »Erfolgssystem« heißt zum einen, dass der Erfolg hier systematisch vermittelt wird, und zum anderen, dass man, um Erfolg zu haben, systematisch vorgehen muss: Es komme beim Lebenskampf »sehr darauf an, ob man ihn mit einer guten oder schlechten Waffe und systematisch oder planlos aufnimmt« (5). Und dies gelte unabhängig davon, auf welchem Gebiet sich der Kampfplatz befindet. Deutlicher noch als bei den anderen Ratgebern geht es bei Schellbach ausschließlich um die Fähigkeit des systematischen Verfolgens selbstgesetzter Ziele:

Was man erreichen will, ist vollkommen gleich. Ob man als Nervöser Ruhe, als Geschäftsmann Ansehen und großen Umsatz, als Berufsmensch Erhöhung der Stellung, als Künstler Erhöhung seiner Leistungen oder als Hausfrau Gehorsam der Kinder und Harmonie in der Familie wünscht, stets setzt die Anwendung des Erfolgssystems in die Lage, dem Gewünschten nahe zu kommen. (6)<sup>52</sup>

Was man auch erreichen will – man muss es *strukturiert* angehen. In *summa* versucht das Erfolgs-System, dem adressierten Subjekt die Mittel an die Hand zu geben, seinem Leben bei gleichzeitiger Mobilisierung eine stabile, vernunftgegründete Struktur zu geben: *vitam instituere*.<sup>53</sup> In dieser umfassenden Gabe besteht die Hilfe zur Selbsthilfe. Nicht von Ungefähr stellt Schellbach seinem Ratgeber ein Zitat von Benjamin Franklin voran, in dem daran erinnert wird, dass wir »den Menschen wohl guten Rat geben«, aber »ihr Tun nicht leiten« können: »Wem nicht zu raten ist, dem ist auch nicht zu helfen«. (9)

Schellbachs Ratgeber enthält zunächst ein längeres Kapitel über die »Grundlagen des Erfolgs«, in dem man schon eine Vorstellung davon bekommt, dass das *Erfolgs-System* alle Aspekte der Lebensführung umfasst: von den Maßnahmen zur Erhaltung der Gesundheit und der Nervenkraft über die Richtlinien für die Körperpflege und die Darmtätigkeit bis zur Regel des Maßhaltens in allen, auch geschlechtlichen Dingen, sowie detaillierten Hinweisen zum richtigen Atmen, zur richtigen Körperhaltung und zur richtigen Ernährung – und vor allem zur richtigen Einstellung: »Seien Sie Regisseur auf der Bühne des Lebens! Handeln Sie bewußt und lassen Sie sich nicht treiben!« (32) Das nächste Kapitel ist in diesem Sinne dem »Tageslauf des

Sohn Hans J. Schellbach lange Jahre die Technik bei den öffentlichen Auftritten versorgt hat, bevor er als Redner in die Fußstapfen des Vaters getreten ist.

- 52 Vom Ansatz her gilt – wie man hier sieht – das, was Schellbach ausführt, für Menschen jeglichen Geschlechts. Das ändert aber nichts daran, dass der Modell-Adressat des Buchs männlichen Geschlechts ist. Vgl. nur etwa die folgende Stelle: »Wenn es irgend geht, machen Sie jeden Abend kurz vor dem Schlafengehen noch einen kleinen Spaziergang. An den Familienabenden gehen Sie mit Ihrer Frau oder Mutter [...]« (72).
- 53 Vgl. zu dieser römischen Formel Pierre Legendre: *Die Kinder des Textes. Über die Elternfunktion des Staates*. [Schriften Band 4]. Aus dem Französischen von Pierre Mattern. Wien/Berlin 2011, 104-117. Dazu mehr in 1.5.2, S. 44.

Erfolgsmenschen« (36) gewidmet, der selbstverständlich mit dem zeitigen Aufstehen beginnt. Der Erfolgsmensch benötigt dafür keinen Wecker, da ihm der feste Vorsatz dafür genügt: »Sie müssen sich unabhängig von Ihrer Umgebung machen; u n a b - h ä n g i g auch von einem Wecker. Sie können s e l b s t erwachen, durch e i - g e n e Kraft, wenn Sie es nur e r n s t l i c h wünschen.« (41) Insgesamt geht es bei den folgenden Schritten im Tagesablauf stets darum »G e w o h n h e i t e n« zu installieren. Denn:

Charaktereigenschaften, einerlei ob diese g u t oder s c h l e c h t sind, unterstehen, wie auch fast alle sich ständig wiederholenden u n b e w u ß t e n und u n g e w o l l t e n Aeußerungen unseres Körpers, den G e s e t z e n d e r G e - w o h n h e i t . [...] J e d e H a n d l u n g , wie überhaupt jeder Vor - g a n g i m K ö r p e r , hat nach bestimmt e n G e s e t z e n das Bestreben, sich s t e t s u n t e r g l e i c h e n B e d i n g u n g e n zu w i e d e r h o l e n und w i e d e r h o l t s i c h g e w o h n h e i t s g e m ä ß bestimmt, wenn er eine gewisse Zeitlang in gleicher Weise e i n g e t r e t e n i s t . (47)

Beobachtungen dieser Art zum Wiederholungszwang veranlassten Freud in *Jenseits des Lustprinzips* (1920) dazu, einen Todestrieb zu postulieren. Bei Schellbach werden sie unumwunden in den Dienst des Lebenserfolgs gestellt, weil sie dem Subjekt unter der Annahme, dass man *Herr* dieses Wiederholungszwangs werden kann, eine weitgehende *Plastizität* bescheinigen. Hat man erst einmal eine Gewohnheit im Subjekt verankert, läuft die Sache wie von selbst und bestimmt den Tagesablauf des Erfolgsmenschen. Genau das ist die Aufgabe, die dem Subjekt aufgetragen ist. Die Selbstprogrammierung beginnt damit, dass das Subjekt seine Eigenschaften »aufmerksam und vorurteilslos« (45) erkundet:

Die gefundenen Eigenschaften tragen Sie sämtlich in Ihr Tagebuch ein, und zwar kommen auf eine Seite die ü b l e n Eigenschaften und alle Schwächen, die ausgeschaltet werden müssen, und auf eine andere Seite alle Eigenschaften, die Sie sich aneignen wollen. Ist das geschehen, gehen sie g a n z s y s t e m a t i c h daran, Ihren Charakter zugunsten Ihres Erfolges u m z u g e s t a l t e n . (45)

Wer in der Lage ist, sich in dieser Weise selbst zu normieren, wird von Schellbach als »P e r s ö n l i c h k e i t« bezeichnet:

Man versteht darunter einen Menschen, der sich durch g r o ß e S e l b s t b e - h e r r s c h u n g und C h a r a k t e r s t ä r k e auszeichnet und seinen eigenen, sich selbst vorgezeichneten Richtlinien folgt, i m m e r weiß was er will, und in seinem Beruf f ü h r e n d i s t, weil er seine ganze Kraft zur o r d e n t l i c h e n und k o r r e k t e n Erfüllung seiner Aufgaben einsetzt. Mit anderen Worten: Ein b e w u ß t lebender Mensch! (36)

Damit dies gelingt und damit das Gelingen kontrolliert wird, soll – ähnlich wie bei Fritz Theodor Gallert (vgl. 3.1, S. 119) oder Gustav Großmann (vgl. 3.2, S. 138) – ein Tagebuch geführt werden, auf dessen erster Seite mit Beginn der Charakterumgestaltung

ein breiter Strich gemacht werden soll »als sichtbares Zeichen für die gründliche Abrechnung mit der Vergangenheit« (78). Aber anders als bei Gallert soll das Tagebuch nicht nur die Erfolge verzeichnen, sondern jeweils mit einem »Vorsatz am Morgen« einsetzen, bei dem es »u n b e d i n g t nötig« ist, dass man ihn »zu P a p i e r bringt« (82), sodass am Abend die Einhaltung oder Nichteinhaltung des Vorsatzes vermerkt werden kann.<sup>54</sup>

Das adressierte Modell-Subjekt ist dabei der strebsame *Angestellte*. Das heißt gerade nicht, dass das *Erfolgs-System* in Wahrheit nur für Angestellte konzipiert ist, sondern gerade umgekehrt, dass das Angestellten-Subjekt für den Erfolgsratgeber zum allgemeinen Maßstab und zum idealen Adressaten wird. Denn der Angestellte wird als ein Subjekt aufgefasst, das so strukturiert ist, dass es sich mithilfe einer systematischen Anleitung umgestalten kann. Im Grunde hat den Erfolgsratgebern immer schon der Angestellte vorgeschwobt, in Schellbachs System wird die Konsequenz daraus gezogen.<sup>55</sup> Insofern ist es auch nicht verwunderlich, dass in Schellbachs Ratgeber Verfahren, Maximen und Topoi aus allen anderen hier behandelten Ratgebern in modifizierter Form wieder auftauchen, sodass sie in das System eingepasst werden können (was sich für die zentralen Kategorien der Selbsthilfekultur wie Wille, Konzentration, Strebsamkeit usw. von selbst versteht). Die Verwendung des Tagebuchs wurde bereits erwähnt. Etwas abgemildert im Verhältnis zu Reinholt Gerlings *Tatmensch* (vgl. 5.1, S. 231) findet man bei Schellbach das Lob des wohlverstandenen »Egoismus« als *conditio sine qua non* des Voranschreitens, der deshalb »solange für berechtigt« gehalten werden muss, »wie er vor dem Rechte des Nächsten Achtung hat« (106). Die Lizenz zum Egoismus (nach dem Modell des *homo oeconomicus*<sup>56</sup>) ist eine zwangsläufige, wenn auch nicht immer explizit gemachte Voraussetzung, wenn überhaupt von Erfolgsratgebern die Rede ist. Auch die unter anderem von Gallert (vgl. 3.1, S. 118) hervorgehobene Bedeutung des Optimismus findet sich selbstredend bei Schellbach – »Wenn Sie meinen bisherigen Ausführungen aufmerksam gefolgt sind, werden Sie gefunden haben, daß ich großen Wert auf eine *optimistische* Lebenseinstellung lege« (84). Diese Lebenseinstellung kann aktiv herbeigeführt werden. Ohne auf Namen zu rekurrieren, wird immer wieder die Notwendigkeit des *positiven Denkens* hervorgehoben, und einmal heißt es sogar: »Die

54 Beispiel für einen Vorsatz morgens um 8 Uhr: »Heute rauche ich nur fünf Zigaretten.« Vermerk um 23 Uhr: »Vorsatz durchgeführt und sogar nur vier Zigaretten geraucht.« (82) Fortsetzung drei Tage später: »Heute rauche ich überhaupt nicht.« – »Vorsatz nicht genau durchgeführt. Habe mich von einem Freund zum Rauchen verleiten lassen. Kommt nicht wieder vor.« (82)

55 Man kann überspitzt formulieren: Insofern die Vorstellung des Tagesablaufs des Erfolgmenschen inklusive Fortbildungsabenden ohne Spezifizierung der Zielgruppe erfolgt, also auch auf diejenigen anzuwenden ist, die sich vom Angestellten bereits bis zur Selbstständigkeit emporgearbeitet haben, sollen auch die Selbstständigen die Gewohnheiten des Angestellten beibehalten. Das ist durchstrukturiertes lebenslanges Lernen. Stellvertretend für die Bedeutung, die Bildung bei Schellbach spielt, kann die Liste von 540 Worten zur täglichen Erweiterung des Wortschatzes angeführt werden, die im XX. Teil der Jubiläumsausgabe von Schellbachs Erfolgs-System (1940) aufgenommen ist.

56 In seinem »Wirtschaftssystem« arbeitet F.A Brecht – zumindest auf erster Textebene – eher mit dem Begriff Altruismus. Vgl. 3.4, S. 244.

positive Lebenseinstellung und Denkweise ist überhaupt das charakteristische Zeichen des aufwärtsstrebenden Angestellten« (188).

Dieser Angestelltentypus, der sich emporarbeiten möchte, ist das Idealsubjekt des Buchs. Das wird zwar nirgendwo explizit formuliert, aber an verschiedenen Stellen deutlich.<sup>57</sup> Bei der »Zusammenfassung des Tageslaufes« etwa wird von einem Subjekt ausgegangen, das am Morgen um 8 Uhr aufsteht, tagsüber einer geregelten Büroarbeit nachgeht, um 17 Uhr nach Hause kommt, sich dort zunächst der Familie widmet, um sich später auch noch eine »Stunde der Weiterbildung« (74) zu gönnen und mindestens einmal pro Woche einen »Fortschrittsabend« (75) einlegt. Noch deutlicher wird das bei der Grafik zum »Lebenserfolg«, wo ein »Planmäßiger Aufstieg aus der Masse der kleinen Angestellten« (79) über die »harmonische und einflußreiche Persönlichkeit« als Grundvoraussetzung über die »Vertrauensstellung« bis hin zum »Geschäftsführer« und zur »Selbständigkeit« (79) als »Beispiel der Zielsetzung« fungiert. In der erweiterten Jubiläumsausgabe vom *Erfolgs-System*, betitelt *Klugheit und Tat. Lebensbuch des positiven Tatmenschen* (1940), wird dies als Lösung für den untergebenen Angestellten noch einmal auf dem Punkt gebracht: »[F]ühre deine Arbeiten so aus, wie es sein sollte, wenn Du der Chef wärst! Das ist positiv!« (572) Der Soziologe Andreas Reckwitz hat in seinem Buch *Das hybride Subjekt* darauf hingewiesen, dass das moderne Subjektnarrativ im Lauf der 20er Jahren dahingehend angepasst wird, dass nicht länger »das klassisch bürgerliche Modell eines selbständigen ›self-made man‹ mit seiner moralisch-disziplinierten, zugleich souverän-berufsorientierten und dabei mit der spekulativen Riskanz des Marktes rechnenden Arbeitsform« prägend ist, wie es die Figur des *großen Mannes* bei Samuel Smiles oder Kai Romus noch vorgab (vgl. 2.1 oder 2.2), sondern eher die »Figur des Manager-Ingenieurs« mit »seiner technischen Rationalität und seiner Koordinationsfähigkeit, seiner in doppeltem Sinne ›gewinnenden‹ *personality* wie seiner effizienten Kalkulationsfähigkeit und Spezialisierung«.<sup>58</sup> Die Idealgestalt wird in »subjektorientierten Interdiskursen verschiedenster Art, der Persönlichkeitsberatung, Konsumwerbung, Sozialpsychologie, in Kinofilmen etc., formiert« und ist nicht an erster Stelle das Produkt von Rationalisierungsprozessen, die sich zwischen Europa und den USA auch sehr unterscheiden, sondern »wird in den Kontingenzen invisibilisierenden Diskursen der organisierten Moderne *selbst*« erzeugt, wie Schellbach sie konsequent fünf Jahrzehnte lang produziert hat.

Dass dieser neue Super-Angestellte gesellschaftsveränderndes Potenzial in sich birgt, ist ein Narrativ, das nach der Weltwirtschaftskrise in den 30er Jahren entwickelt wird. Schellbachs Zeitgenosse Hans Rau publiziert 1934 einen 16-seitigen Dialog mit dem Titel *Positiv voran. Positives Wollen in Volk/Staat/Gesellschaft*, auf dessen Rückseite vielleicht nicht zufälligerweise Schellbachs *Erfolgs-System* beworben wird. Ein Dialogpartner vertritt bei Rau mit Vehemenz die Position, dass die Masse in Krisenzeiten »die

57 Vgl. auch das Kapitel »Der Erfolgsmensch als Angestellter« (186-200). Hier ist der Angestellte natürlich nur einer unter anderen – es gibt auch Kapitel über den »reisende[n] Kaufmann« (173-179) und den »Erfolgsmensch[en] als Vorgesetzte[n]« (179-186).

58 Andreas Reckwitz: *Das hybride Subjekt. Eine Theorie der Subjektkulturen von der bürgerlichen Moderne zur Postmoderne*. Weilerswist 2006, 337.

positive Führerpersönlichkeit«<sup>59</sup> suche. Dass es sich dabei nicht um eine politische Führergestalt handelt, wird klargestellt, zu sehr seien die »Worte und Taten der meisten politischen Weltanschauungstheoretiker«<sup>60</sup> geprägt von einem selbstgenügsamen Geist »in bequemer Art, die Dinge an sich herankommen [zu] lassen und alles andere von sich ab[zu]wälzen«.<sup>61</sup> Das zeitgenössische Führungspersonal redete wohl »von Organisation« im »Wahn der »Vereinheitlichung«, legte jedoch auf »organische Bindungen wenig Wert«. Im Gegensatz dazu gehe es vielmehr darum, im Jenseits des »Leerlauf[s] der öffentlichen Verwaltungen« wieder »in Energien [zu] denken«, die unverwertet in der Gesellschaft vor sich hin »schlummern« würden, jedoch »überaus wertvoll werden [können], wenn die suggestive Kraft des Positivismus sie ergreif[ ]e und führ[ ]e, wenn die Führung selbst in Volk, Staat und Gesellschaft in den Gedanken-gängen des Positivismus und der organischen Gesellschaftstheorie fest verankert«<sup>62</sup> sei. Bei der Frage, wie die »Praktische Lösung« dann ausschäue, formuliert Rau die Rezeptur: »Fügen Sie in die unzähligen Kreise von Volk, Staat, Gesellschaft, Technik, Kunst usw. unermüdliche positive Persönlichkeiten ein, die sich nicht mit Teilerfolgen begnügen, die sich durch nichts zurückwerfen lassen, sondern ein hohes Ziel haben und gleichzeitig die Kraft besitzen dieses Ziel zu verwirklichen, dann ist der Aufstieg unausbleiblich.«<sup>63</sup> Ganz konkret ist das nicht; Schellbach hingegen hat vorher schon ein sehr gut dazu passendes Planspiel veröffentlicht.

Vom 30. Oktober 1932 bis zum 06. August 1933 erscheint mit einer Auflage von 500.000 Exemplaren Theodor Peter Lesorps *Vielleicht ein Weg... Der Roman unserer Zeit* in der Wochenzeitung *Schellbach-Presse*. Auch dieser Feuilletonroman war Bestandteil des Multimedia-Lebenshilfe-Angebots des Instituts *Schule des Erfolges*. Der vom neuen Titel implizierte Anspruch, für einen Teil der deutschen Nation sprechen zu können, wird in Lesorps Erzählung in kleinerem Maßstab bereits vorgeführt. Die von Schellbach propagierte positive Lebenseinstellung wird hier als möglicher Ausweg für den von der Weltwirtschaftskrise gelähmten Nachbarstaat Österreich präsentiert. Mister New, der Held des Romans, kehrt als Idealverkörperung des Manager-Ingenieurs aus der USA nach Österreich zurück. Dort rettet er in drei Schritten das Land vor dem wirtschaftlichen Kollaps. Zunächst sichert er sich *top down* gegen vorteilhafte Kredite das Benzinmonopol beim Wirtschaftsministerium. Daraufhin übernimmt er eine marode Autofabrik, um den Absatz des Treibstoffs zu sichern. Mittels fairer Entlohnung, die er in der Branche durchsetzt, steigert er die Nachfrage nach Fahrzeugen. Als Nebenprodukt der von ihm öffentlichkeitswirksam verkörperten Erfolgsgesetze und der von ihm ausgelösten »Hochlohn«-Bewegung kann er *bottom up* auf allen Ebenen den Defätismus im Land stoppen. Der Roman ist als Beispielerzählung für die Wirkmächtigkeit kollektiver Autosuggestion gedacht. Hier schafft ein im Schellbachschen Sinne idealtypischer

<sup>59</sup> Hans Rau: *Positiv voran. Positives Wollen in Volk/Staat/Gesellschaft*. Stuttgart: Karl August Schedler o.J. (ca. 1934), 6.

<sup>60</sup> Ebd., 18.

<sup>61</sup> Ebd., 16.

<sup>62</sup> Ebd., 18.

<sup>63</sup> Ebd., 19.

*Tatmensch* im Verbund mit Staatsinstitutionen, Wirtschaftsunternehmen und der Presse, das Wirtschaftsklima und Selbstbewusstsein einer Nation erfolgreich ins Positive zu wenden. Die Pointe des Feuilletonromans ist, dass dies auch unabhängig von jeglichem finanziellen Input, rein auf der Basis der Gedankenkraft möglich ist. Die Romandarstellung, dass eine unwahrscheinliche Selbsthilfe-Idee sogar das gesellschaftliche Problem der Arbeitslosigkeit lösen könne, soll darüber hinaus das Vertrauensverhältnis der Leser zu Schellbachs *Erfolgs-System* dauerhaft institutionalisieren. Literatur funktioniert hier als Medium der Fremdsuggestion.

Für Schellbach zählt eine bestimmte Form der kollektiven oder persönlichen Konzentration, nämlich die bewusste Verdrängung negativer durch positive Gedanken, zu den geistigen Ursachen des Erfolgs. Allerdings muss die Verdrängung dahingehend vervollkommen werden, dass sie selbst nicht mehr zu Bewusstsein kommt und sich die gewünschten Gedanken gleichermaßen automatisch einstellen (vgl. 90, 104). Im besten Fall sei Konzentration, wie Charles Baudouin im ersten Band von Ludwig Lewins Überblicksanthologie *Der erfolgreiche Mensch* (1928) formuliert, die gewollte Aufmerksamkeit auf eine bestimmte Vorstellung, »aber mit Ausschaltung der Mühe«<sup>64</sup>. In Schellbachs Ratgeber besetzt die Autosuggestion in Verbund mit dem *positiven Denken* eine entscheidende Systemstelle, und zwar in der Funktion eines *Ersatzes* für einen starken Willen (für den Erfolg von Autosuggestion muss der Wille nicht stark, sondern *gut* sein). Zu diesem Zweck beschäftigt sich Schellbach in seinem Buch ausführlich mit der Frage, wie die Autosuggestion wirkt, aber er tut es ohne jeden Rückgriff auf den Vater der Suggestion Émile Coué oder eine andere Referenz.<sup>65</sup>

Bekannt ist, dass Schellbach sich nach dem Ende des Ersten Weltkriegs mit unterschiedlichen damals modischen, oft exotischen Glaubensrichtungen beschäftigt hat, so etwa mit Buddhismus und Taoismus, aber auch mit Okkultismus, Hypnose und Hellsenhen. Er hat mit dem Gedankengut selbst experimentiert und Anfang der 20er Jahre diesbezüglich sogar Vorträge und Demonstrationsabende gehalten. Auf dieser Grundlage entwickelt er sein Ideengebäude, befreit es jedoch – anders als etwa Brecht (vgl. 3.4) – von einem esoterischen Überbau.<sup>66</sup> Unverkennbar ist ein christliches Fundament, das sich durch die Inspiration Feuerbachs und – vielleicht über Nietzsche – durch den Kontakt mit den amerikanischen Wurzeln des *New Thought*-Denkens<sup>67</sup> (des *Neuen Denkens*,

64 Charles Baudouin: »Selbstbeherrschung durch Autosuggestion«. In: Ludwig Lewin (Hg.): *Der erfolgreiche Mensch. Band I: Voraussetzungen des persönlichen Erfolges: Einführung; Körper – Geist – Seele; Erziehung – Bildung – Lebenskunst*. Berlin/Zürich: Eigenbrödler-Verlag 1928, 251–264, hier 258.

65 Vgl. für die Theorie und Praxis der Autosuggestion mitsamt technischer Verstärkung: Philipp Mühs *Coué in der Westentasche* (1928) in 5.2, S. 253.

66 1925 erhält Schellbach die Genehmigung von der Filmprüfstelle für ein Filmwerk in fünf Akten mit dem Titel »Betrügerische Medien«. Der Film richte sich »auf das entschiedenste gegen die gewissenlosen Betrügereien, die von sogenannten Medien in angeblich spiritistischen Sitzungen an harmlosen und naivgläubigen Menschen vorgenommen werden.« Die Filmvorführung wird allerdings verboten. Die Vorführung »spiritistischer Experimente« im Film würde zu sehr »Anreiz zur Nachahmung« geben (Zensur (DE): 23.11.1925, O.00816, Verbot).

67 Vgl. das Kapitel »The Dark Roots of American Optimism«. In: Barbara Ehrenreich: *Smile or Die. How Positive Thinking Fooled America & The World*. London 2010, 74–96.

wie es im Schellbach-Institut genannt wird) deutlich von jeglicher kirchlichen Dogmatik absetzt. 1922 schreibt Schellbach in seiner ersten Zeitschrift *Oscar Schellbach's Organ für wahres Menschentum*, dass es die Kirche als größte Macht des Staates war, »welche es fertig brachte, den Menschen zu dem zu machen was er war: ein **untergeordnetes Etwas**, ein **Sklave**, der bedingungslos gehorchen musste, entgegen seiner Bestimmung, ein freier Mensch zu sein.«<sup>68</sup> Im Vorwort der ersten Auflage von *Mein Erfolgs-System* schreibt er, dass »wir aus Gottes Liebe die Freiheit der Entscheidung haben«, und dass dies »der Schlüssel aller Geheimnisse« sei.<sup>69</sup> Die strukturelle Ähnlichkeit mit den Hauptgedanken der *New Thought*-Bewegung ist auffällig (vgl. 5.3, S. 263). Dabei handelt es sich um eine wenig stringente Denkrichtung, die sich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhundert ausprägt und die sich auf ein Sammelsurium von Quellen beruft – u.a. auf europäischen mystischen Strömungen, auf den Transzentalisten Ralph Waldo Emerson<sup>70</sup>, den Lebensphilosophen Phineas Parkhurst Quimby oder die feministische Schriftstellerin Emma Curtis Hopkins. Gemeinsam war die Tendenz, sich von christlichen Determinationslehren loszusagen und sich nicht länger einen gleichgültigen Gott zu imaginieren: »[H]e was a ubiquitous, all-powerful Spirit of Mind, and since ›man‹ was really Spirit too, man was conterminous with God. [...] The Trick, for humans, was to access the boundless power of Spirit and thus exercise control over the physical world.«<sup>71</sup> Das ist »das große Geheimnis«<sup>72</sup>, das nach Emerson jedes Kind herausfindet und das als wiederzuentdeckendes »Gesetz der Anziehung« bis heute in der Ratgeberliteratur verkündet wird. Der Mensch verfüge über die besondere Fähigkeit, allein mit seiner Überzeugung seine Umwelt konform mit seinen stärksten Aspirationen zu machen. Sie ist das Resultat der Kenntnis und Beachtung »der geistig-seelischen Gesetze«, ohne die »unser Einfluss auf die inneren Vorgänge ausgeschaltet und die Ausübung unseres freien Willens auf die Wirkungsebene von geistig-seelischen Ursachen begrenzt«<sup>73</sup> bleiben muss, wie Schellbachs Meisterschüler Nikolaus B. Enkelmann es formuliert hat.<sup>74</sup> Mit der *New Thought*-Bewegung teilt Schellbach also das Verständnis des Menschen von seiner Denkkraft her, was in Schellbachs Denksystem später unter den Nenner »Mentalpositivismus« gefasst wurde. Schellbach gilt als der Vater des positiven Denkens im deutschsprachigen Raum, das er allerdings zu einem eigenständigen System ausgebaut hat.

68 Oscar Schellbach: »Kommende Ereignisse«. In: *Oscar Schellbach's Organ für wahres Menschentum* 1 (1922), Titelseite.

69 Zitiert in Björn Migge: *Sinnorientiertes Coaching*. Weinheim 2016, 53.

70 Emerson gehört zu den wenigen Autorinnen, die Schellbach tatsächlich zitiert (z.B. 15).

71 Ehrenreich: *Smile of Die*, 79f.

72 »From the child's successive possession of his several senses up to the hour when he saith, ›Thy will be done!‹ he is learning the secret, that he can reduce under his will, not only particular events, but great classes, nay, the whole series of events, and so conform all facts to his character.« (Ralph Waldo Emerson: *Nature. Addresses and lectures. The Complete Works of Ralph Waldo Emerson*. Vol. 1, Boston 1849, 39f.)

73 Enkelmann: *Die Säulen des Erfolgs*, 16f.

74 Z.B. im Bestseller von Rhonda Byrne: *The Secret/Das Geheimnis*. Aus dem Englischen von Karl Friedrich Hörner. München 2007.

Statt auf Autoritäten zu setzen, schließt Schellbach an die Alltagserfahrungen sowie das populäre Wissen seiner Leser\*innen an und führt aus, dass Autosuggestion immer schon unbewusst stattfindet und durch spezifische Techniken lediglich verfeinert und gesteigert wird. Wichtigste Voraussetzung ist: »Es darf kein Zweifel in der Suggestion liegen und sie muß ganz eindeutig sein.« (97) Die Autosuggestion tritt exakt an die Stelle der Willensanstrengung: Man muss sich sagen: »Ich werde ruhig.« Nicht aber, »indem Sie sich gewaltsam bezwingen wollen: »Ich will ruhig sein.« (97) Das wäre höchstens »Selbstbeherrschung« nicht aber »Selbstbeeinflussung« (97). Deswegen darf »Autosuggestion [...] keine besondere Anstrengung verursachen« (97); man kann sie unangestrengt praktizieren: »Man soll sich nicht nur morgens und abends einmal eine Suggestion erteilen, sondern soll den ganzen Tag über Autosuggestioneur sein. Das ganze Denken muß positiv werden [...].« (98)

Die gesprochenen Autosuggestionsformeln sind vor allem für die Unterstützung jener Vielen notwendig, denen es an der Fähigkeit gebricht, den richtigen Gedanken ihren Geist ganz ausfüllen zu lassen. Wer zu der schwierigen »Herrschaft des Willens über die Gedanken« bislang nicht in der Lage ist, kann durch »flottes Hintereinanderhersagen der Suggestionsformel« dafür sorgen, dass »die Aufmerksamkeit nicht durch einen entgegengesetzten Gedanken abgelenkt« wird und dadurch der »eine Gedanke, den ich ausspreche, an Kraft und Wirksamkeit gewinnt« (101). Man sieht hier wieder, dass Schellbach versucht, die Praxis der Autosuggestion für den gesunden Menschenverstand zu erklären und sie von allen okkultistischen und spiritistischen Kontexten zu befreien, in denen etwa Philipp Müh (vgl. 5.2) sie verankert sah. Von der Immunisierung gegen jeden Widerspruch befreit diese Erklärung freilich gerade nicht, wie die folgende erfolgsratgeberische Gedankenfigur beweist:

Daß der richtig ausgesprochene Gedanke tatsächlich der jeweilig uns beherrschende ist, dafür können Sie sich selbst leicht Beweise erbringen: Lassen Sie mal Ihren rechten Arm ganz schlaff, also ohne einen Muskel zu spannen, am Körper herunterhängen und sagen Sie dann, ohne auch nur für den Bruchteil einer Sekunde aufzuhören: »Ich kann meinen Arm nicht heben, ich kann meinen Arm nicht heben usf. usf.« Wenn Sie nun, während Sie immerzu sagen, daß Sie den Arm nicht heben können, versuchen, den Arm dennoch zu heben, so geht das nicht und wenn Sie sich noch so sehr anstrengen. – Versuchen Sie es nur! Wenn Sie es trotzdem können, haben Sie nicht richtig und schnell genug gesprochen, wodurch sich der Gegengedanke »ich kann meinen Arm doch eben« zur Wirksamkeit durchsetzen konnte. (102)

Diese Passage ist nicht nur ein gutes Beispiel für einen Pseudo-Beweis (weil es an uns liegt, wenn er im Selbstexperiment nicht wie vorausgesagt erbracht werden kann); sie macht auch abschließend noch einmal deutlich, in welche Subjektposition Schellbachs Ratgeber seine Adressaten versetzt. Während Philipp Müh seinen Leser\*innen von den lebensgefährlichen Selbstexperimenten berichtet, die er zum Zwecke der Anzapfung des ›Unterbewusstseins‹ angestellt hat, kann sich Schellbach darauf beschränken, seine Leser\*innen zur Durchführung eines ganz harmlosen und passgenauen Selbstexperiments einzuladen, um ihnen einen Mechanismus vorzuführen, der zum gesunden

Menschenverstand keineswegs in Widerspruch stehen soll. Die Hegung bzw. Domes-tizierung des ‚Unterbewusstsein‘, von dem auch in Schellbachs *Erfolgs-System* viel die Rede ist, ist bei ihm ein *fait accompli*. Der Erfolgsmensch ist derjenige, der sein Unbe-wusstes positiv zu programmieren weiß. Hans J. Schellbach hat uns gegenüber darauf hingewiesen, dass sein Vater – im Gegensatz zu Freuds Theorie des Unbewussten – nicht die Libido in den Fokus gerückt hat, sondern die Auffassung vertrat, dass jeder »sein eigener Seelenarzt sein kann, wenn er sein Bewusstsein von allen negativen Ge-danken reinige und auf die befreende Macht der Erkenntnis setze.«<sup>75</sup>

Schellbachs *Erfolgs-System* ist gewissermaßen die Synthese und das Paradigma der Textsorte Erfolgsratgeber. Es ist, wie der Titel schon sagt, ein Ganzes, dessen Teile sich gegenseitig stützen. Der Systemcharakter erübrigert die Operationen, mit denen andere Erfolgsratgeber sich ihren Rückraum konstruieren. Bis auf ganz wenige Ausnahmen gibt es hier weder die Zitate ›großer Männer‹ oder beispielhafte Erfolgsgeschichten, noch Verweise auf neue Erkenntnisse der Wissenschaft oder andere Autoritäten, um das Gesagte abzusichern. (Schellbach beschränkt sich auf Motti, die auch als Sugges-tionsformel gedacht sein können.) Das *Erfolgs-System* enthält schlicht und ergreifend ganz wenige Eigennamen und Titel. Es ist sich selbst genug, und insofern ein pures Dogmen-Gebäude, das im Übrigen, da es nicht zuletzt die *Doxa* systematisiert, ver-schiedenste Bedenklichkeiten enthält. Bemerkenswert sind insbesondere die Kapitel »Praktische Menschenkenntnis« (200-219), wo etwa bei den ›Charaktermerkmale[n] des Kopfes‹ dem struppigen Haar bescheinigt wird, auf einen Charakter zu verweisen, der ›schroff, eigenwillig, starrköpfig‹ (205) ist, sowie das ausführliche Kapitel über ›Cha-rakterkenntnis durch Handschriftendeutung‹ (267-299). In der erweiterten Jubiläums-ausgabe *Klugheit und Tat. Lebensbuch des positiven Tatmenschen* (1940) ist der systematische Charakter bis zum äußersten getrieben worden. Nicht nur gibt es am Ende des Buchs eine kleingedruckte ›Alphabetische Ordnung der Erkenntnis- und Erfolgsgrundsätze des Werkes mit etwa 2000 Stichworten‹, sondern weiter auch 50 Fragen und Antwor-ten ›zum Verstehen des ›Erfolgs-Systems‹‹. Es soll der Eindruck vermittelt werden, dass das Buch dem Subjekt Zusammenhalt und Stabilität gibt, wenn man es als Ganzes nimmt. Und das heißt auch, dass es *uns* mit Haut und Haaren nimmt. Das ist das *Telos* dieser Textsorte, die den Leser\*innen den Spiegel des Erfolgsmenschen vorhält, der zu sein sie die Möglichkeit haben. Im ›Schlußwort‹ betont Schellbach noch einmal, dass ›alle Lehren‹ dieses Buchs zusammengenommen ›ein Erfolgsystem‹ bildeten: ›Wenn Sie ganze Erfolge wünschen, dürfen Sie nicht nur diese oder jene Lehre anwen-den, sondern müssen alle beachten.‹ (300) Letztlich stellt der Erfolgsratgeber, indem er das Leben einzurichten hilft, einen totalitären Anspruch an uns.

---

75 Auskunft aus einer uns vorliegenden schriftlichen Korrespondenz mit Hans J. Schellbach.

### 3.4 F.A. Brecht: Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg (1929)

Abbildung 19: Buchcover.



›Persönlicher Erfolg‹, ›Gesellschaftlicher Erfolg‹, ›Wirtschaftlicher Erfolg‹ und ›Lebens-Erfolg‹ – die vier Strahlen, die von der in Sphären unterteilten Sonne auf den Covers der sechs Bände von F.A. Brecht's *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* ausgehen, bilden die Komponenten und gleichzeitig weitere Subsysteme ebendieses Großsystems ab. Die Funktionalität der jeweiligen Elemente bleibt dabei jedoch unklar, denn Subsysteme sollten doch, um der Kohärenz des Ganzen willen, voneinander unterscheidbar bleiben: Worin aber unterscheidet sich etwa der ›Lebens-Erfolg‹ vom ›Persönlichen Erfolg‹? Definiert sich der ›Lebens-Erfolg‹ nicht über persönlichen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Erfolg und ist damit äquivalent zu dem hier übergeordneten *Lebenssystem Erfolg* – und nicht bloß Teil dessen? Offensichtlich ja schon, denn in der Einführung zum ersten Hauptteil nennt Brecht (Lebensdaten 1864-1952) selbst dann auch nur noch »drei [Hervorhebung von S.W.] mächtige, glanzvolle Säulen [...], welche die Grundlinie zwischen Ausgangspunkt und Ziel angeben« (I, VI), nämlich *persönlichen, gesellschaftlichen* und *wirtschaftlichen Erfolg*. Die Rückführung des singularisierten Erfolgs in seine Bestandteile scheint kompliziert.

Ein System, das von sich selbst behauptet, *Lebens- und Wirtschaftssystem* zu sein, sich also als essenzielles und ökonomisches Leitbild versteht, muss auf struktureller und inhaltlicher Ebene zwangsläufig einer hochgradigen Komplexität unterliegen, derer sich nur mittels Zeit, Müße und größter Willensanstrengungen beikommen lässt. Der Autor ist da, wenigstens was die Inhalte angeht, zuversichtlich – »Traue dir getrost alles zu was gefordert wird, so kannst du auch alles [...]« (I, 12) –, die Befürchtung bewahrt sich aber zumindest korpustechnisch, denn F.A. Brecht's *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* besteht aus sechs Bänden, genannt »Hauptteile«, à 75 Seiten.<sup>76</sup> Auch was die Titel der Bände angeht, erscheint das System, obwohl formal klar strukturiert, ein wenig erratisch: 1. Die Grundlage des persönlichen Erfolges; 2. Der persönliche Erfolg unter Menschen; 3. Der gesellschaftliche Erfolg; 4. Der Auftakt zum wirtschaftlichen Erfolg; 5. Der wirtschaftliche Erfolg in Beruf und Erwerb; 6. Die Mystik des Lebenserfolges. Ist der ›persönliche Erfolg unter Menschen‹ nicht mit gesellschaftlichem Erfolg gleichzusetzen? Und wird der ›Auftakt zum wirtschaftlichen Erfolg‹ nicht bereits in der ›Grundlage des persönlichen Erfolges‹ angelegt? Liest man in die Reihe hinein, merkt man schnell, dass der dritte Band ein typisches Anstandsbuch ist, während der zweite Band mehr die individuellen geistigen Voraussetzungen für einen erfolgsversprechenden Umgang mit den Mitmenschen thematisiert. Im weiteren Verlauf der Beschäftigung mit den sechs Bänden trifft man auf viele klassische Erfolgstechniken bzw. -komponenten, wie etwa Selbstbewusstsein (vgl. I, 5), Standhaftigkeit (vgl. I, 19), Zielgerichtetetheit (vgl. I, 28), Gemütsruhe und Kraftfrische (vgl. I, 33), Ordnung (I, 65), Zweckmäßigkeit (vgl. II, 10), Präkrastination (II, 31), Beherrschung des Geschlechtstrieb (vgl. II, 43), ein gepflegtes Erscheinungsbild (vgl. III, 13), Wachsamkeit (vgl. III, 19), Anstand (vgl. III, 27), Sittlichkeit (vgl. III, 48), Besonnenheit (vgl. IV, 1), ein ausgeglichener Kräf-

---

76 F.A. Brecht: *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg*. 6 Bände. Berlin: F.A. Brecht Verlag 1929. Künftig zitiert im Text. Die jeweiligen Bände werden bei der Zitation mit angegeben. Die erste (römische) Ziffer zeigt den Band an, die zweite (arabische oder römische) Ziffer die Seitenzahl.

tehaushalt (vgl. IV, 36), soziales Kapital (vgl. V, 13), Tatkraft<sup>77</sup> (vgl. V, 51), ausreichend Schlaf (vgl. VI, 31), gesunde Ernährung (vgl. IV, 35) sowie eine harmonische Partnerschaft (vgl. VI, 37-39). Was in diesem Ratgeber jedoch besonders hervorzuheben ist, ist die Notwendigkeit der Entwicklung einer *geistigen Persönlichkeit* als allererste Prämisse. Das wird damit begründet,

daß ein System des Erfolges, welches seine Mittel nur aus dem Wahrnehmbaren in der mechanischen Welt nimmt, sich diesem anpaßt, und zur Erschöpfung der Energie führt, damit zur Schwächung der Persönlichkeit.

Ein System dagegen, das den Grund aller praktischen Verdienste in's Geistige hinein verlegt, erwirkt die Umgestaltung der mechanischen erfolglosen Beweglichkeiten zu gewinnbringenden, vermehrt die Energie, stärkt und hebt die Persönlichkeit. – **Es hat eine Seele!**

Danach ist es leicht einzusehen, daß die Gestaltung unserer geistigen Persönlichkeit die erste zwingende Notwendigkeit ist; und daß in der sachwirtschaftlichen Welt erst dann alles vorwärts von statthen kann, wenn der Mensch in sich erfolgreich geworden ist. (I, 29)

Dazu wird an späterer Stelle noch mehr zu sagen sein, hier soll zunächst der Aufbau im Vordergrund stehen. So wie das Systemische auf inhaltlicher Ebene eine Rolle spielt, so spiegelt es sich auch in der formalen Gestaltung wider: Brecht arbeitet mit strukturierenden numerischen Aufzählungen, Zwischen-Überschriften und grafischen Abschnittsbegrenzungen, etwa durch Sternchensymbole. Jeder Hauptteil/Band besteht aus fünf sogenannten »Lehrfächern«, die innerhalb der Bände noch einmal unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Auf den jeweiligen Covers wird im unteren Drittel die »Reformschule für persönliche Eigenwirtschaft« genannt, es ist nicht ganz klar, ob dieser Zusatz als Werbeanzeige oder als Herausgeberorgan zu lesen ist. Jedenfalls bringt er zwischen Verfasser und Leser\*in eine dritte Instanz ein, die vertrauenswürdig und seriös wirkt. Das ist irritierend, denn F.A. Brecht *selbst* ist die Schule, er hat bekanntlich alles im Alleingang gemacht – und das war allerhand, wie noch gezeigt werden wird.<sup>78</sup> Das erschließt sich aber wie beiläufig auch schon während der Rezeption seiner Schriften, die er immer auch für Werbung in eigener Sache nutzt: So findet man allein im *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* etwa Reklame für die ›Redner-Akademie‹ (I, 70), sein ›Gesundungssystem Radikal‹ (V, 19f.), die ›Hochschule für Lebenskunst‹ (V, 22f.) sowie für Schriftsteller-Kurse (V, 41f.).

Das *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* ist konzeptuell als Lehrbuch angelegt, genauer gesagt, als Fernkurs. Seine Didaktisierung zeigt sich auf unterschiedliche Weise. Dass Brecht als Lehrmeister auftritt, wird allein schon durch die imperativische und hierarchische Kommunikationssituation deutlich, die er entwirft: »Da ruft dir nun in diesem dunklen Straucheln und Irren das ›Lebens- und Wirtschaftssystem Erfolg‹ das

<sup>77</sup> Die Tatkraft ist in der zeitgenössischen Ratgeberliteratur ein äußerst populäres Motiv, das sich vor allem aus Krisenzeiten heraus generiert, etwa in Reinhold Gerlings *Tatmensch*, vgl. 5.1.

<sup>78</sup> Das geht u.a. aus Dokumenten hervor, die uns von F.A. Brechts Urenkel, Dieter Steiner, zur Verfügung gestellt wurden. Diese haben ebenso über viele weitere Zusammenhänge Aufschluss gegeben. Ihm sei an dieser Stelle ein besonders herzlicher Dank ausgestellt.

erste Halt zur Umkehr mit der Warnung zu: »Erkenne die Gefahr, in der du schwebst.« (I, IV) Überhaupt spricht er seine Leserschaft direktiv an, außerdem finden sich viele rhetorische Fragen. An mehreren Stellen ist von konkreten Vorsätzen die Rede, die man sich fassen soll. Hinweiswörter wie »**Achtung!**«, »**Halt!**« oder »**Merke:**« durchziehen den ganzen Text und steuern auf einer Metaebene explizit den Leseprozess der Rezipient\*innen. Didaktische Phrasen ergänzen die Hinweiswörter in hoher Fluktuation, hierzu exemplarisch bloß die Stellen der vierten Seite des ersten Hauptteils: »**Dessen kann man sich nicht oft genug erinnern!**«/»**Weiter vergegenwärtige dir:**«/»**Ist dir das verständlich?**«/»**Bitte immer mitdenken und innerlich verarbeiten!**«/»**Dann höre weiter mit offenen Ohren:**« Dazu werden typographische Mittel genutzt; insbesondere der Fettdruck soll, wie wahrscheinlich bereits ersichtlich wurde, dazu dienen, einzelnen Passagen besonderen Ausdruck zu verleihen. Am Ende jedes Lehrfachs gibt es Reflexionsfragen, die den Stoff der vorangegangenen Sektion auf das individuelle Leben der Leser\*innen beziehen sollen; hier einmal exemplarisch die Fragen des Lehrfachs »Das Gesellschaftsleben im Beruf und in Versammelungen« des dritten Bands (III, 75):

1. *Wie waren deine Beziehungen zur Gesellschaft im öffentlichen Leben? – Prüfe – warst du Sonne oder Planet oder ein verirrtes Körperchen?*

*Antwort:*

2. *In welche und wieviele Händel warst du verwickelt? Welche Nachteile oder Vorteile persönlicher, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Art hast du davon gehabt?*

*Antwort:*

3. *Jetzt nimm Stellung zu dir selbst und lege dir davon Rechenschaft ab, ob der Entschluß, nach dieser Lektion deinen Standpunkt in der Öffentlichkeit neu zu begründen, wirklich schon vorhanden und ehrlich gemeint ist!*

*Antwort:*

Brechts Methodik suggeriert damit zwar eine Praxisorientierung, die in ihrer konkreten Umsetzbarkeit jedoch fragwürdig bleibt. Zunächst einmal sind diese Fragen ziemlich komplex: Man soll sich nicht nur selbst befragen, um sich über etwas klar zu werden, es wird auch getestet, ob die Fragen überhaupt verstanden werden. Man versteht sie nämlich nur, wenn man sich gründlich auf die metaphorische Terminologie (Sonne, Planet, verirrtes Körperchen) eingelassen hat, also schon Teil des Systems ist, zu dem man durch die Beantwortung der Fragen und dem Durchlaufen des Kurses ja erst gehören möchte. Auch lassen die vorgegebenen Linien nicht viel Platz zum Antworten und laden damit nicht wirklich zu tiefergehenden Reflexionen ein.

Der Verfasser, der sich selbst als »praktischste[n] Praktiker« (V, 21) bezeichnet, ist nicht die einzige Stimme des Texts. Es kommen weiterhin Gelehrte und Verehrte der Geistesgeschichte in Form von Zitaten zu Wort, insbesondere Johann Wolfgang von Goethe ist beliebt. Einigen Lehrfächern sind auch Motti vorangestellt. Brechts Vorliebe für kluge Gedanken anderer Menschen war groß, er hat sogar selbst ein Zitatebuch her-

ausgegeben.<sup>79</sup> Sie dienen ihm als multifunktionales rhetorisches Mittel, wie aus einer Werbung für besagtes Buch hervorgeht: »Brecht's großer Zitatenschatz ermöglicht: jede Unterhaltung geistvoll zu führen, jede Erzählung vornehm zu schmücken, den Mut und die innere Festigkeit zu stählen, die Schaffensfreude und Tüchtigkeit zu erhöhen, Meinungsverschiedenheiten auszugleichen, die vornehme Art des Verkehrs zu pflegen und den ganzen Lebensinhalt klarend zu vergründlichen.« Neben diesen Zitaten ›großer Männer‹, die für das Ratgebergenre typisch sind,<sup>80</sup> gibt es eine Besonderheit speziell dieses Ratgebers: An einigen Stellen werden Passagen zwar durch Anführungszeichen formal als Zitate gekennzeichnet – man findet für diese ›Zitate‹ jedoch keine Belegstellen, zum Beispiel: »Der geniale Mensch gelangt vielmehr durch glückliche Intuition zu seinen lebenswirtschaftlichen Ideen, als durch Reflektionen und logische Operationen.« (IV, 30) Die Vermutung liegt nahe, dass diese Sentenzen von Brecht selbst stammen und er ihnen durch eine ideelle Stimme ein gewisses Prestige verleihen wollte, damit sie vielleicht selbst einmal Teil eines Zitatenschatzes werden.<sup>81</sup>

Das *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* ist daneben, wie schon durch die Prämisse der Entwicklung einer geistigen Persönlichkeit erahntbar war, auch durchdrungen von theosophischem Denken – was nicht verwundert, wenn man weiß, dass F.A. Brecht selbst Anhänger und Lehrer der sogenannten ›Neuen Kirche‹ nach Emanuel Swedenborg (1688-1772) gewesen ist.<sup>82</sup> 1924 und 1925, also kurz vor Erscheinen seiner sechsbandigen Erfolgs-Reihe, war er an der Neuauflage zweier Swedenborg-Bücher des R. Halbeck-Verlags, der auch die meisten seiner eigenen Bücher verlegte, beteiligt.<sup>83</sup> In einem Lebensrückblick, der posthum in einer schweizerischen Zeitschrift der *Neuen Kirche* abgedruckt wurde, erzählt er seine Erweckungsgeschichte. Dort beschreibt er die ›Weltkrankheit‹, die ihn in seinem ›ersten Lebensabschnitt‹ bedrückte, ›als Folge der Unwissenheit in den höchsten, mir dringendsten Lebensfragen, die mich nicht losließen‹.<sup>84</sup> Über den Kontakt mit einem ›Geschwisterpaar‹ konnte er Verbindungen

79 F.A. Brecht: *Großer Zitatenschatz für den Redner und Vortragenden*. Berlin: R. Halbeck 1914.

80 Vgl. 2.1: Hugo Schramm-Macdonald: *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft* (1890).

81 Das weist Ähnlichkeiten zum Aphorismus-Prinzip bei Peters auf, vgl. 4.3, S. 224.

82 Vgl. zu Emanuel Swedenborg und der Neuen Kirche Kurt Hutton: *Seher, Grübler, Enthusiasten. Das Buch der traditionellen Sekten und religiösen Sonderbewegungen*. 13. Auflage. Stuttgart 1982, 560-583. Dort heißt es auf Seite 582: »Seit 1922 gibt es eine ›Deutsche Neue Kirche‹, die heute mit winzigen Gruppen [...] besteht. [...] Die neukirchlichen Gemeinden verstehen sich nicht als die Repräsentanten der von Swedenborg angekündigten ›Neuen Kirche‹, sondern nur als Werkzeuge des Herrn bei der Errichtung dieser Kirche. Diese bildet sich dadurch, daß vom Himmel eine spirituelle Frömmigkeit in die bestehenden Religionen und Konfessionen ›einfließt‹ und sie verwandelt, bis am Ende das *Neue Jerusalem* auf Erden wie im Himmel verwirklicht ist.« Das erklärt, warum Swedenborg selbst bei Brecht nicht explizit genannt wird, seine Lehre aber wie selbstverständlich im Erfolgs-System verarbeitet ist. In späteren Texten Brechts, vor allem des ›Geistigen Rundfunk‹, wird das deutlicher.

83 Emanuel Swedenborg: *Die wahre christliche Religion. Enthält die ganze Theologie der neuen Kirche, so wie sie vom Herrn bei Daniel Kap. 7, 13, 14 und in der Offenbarung Kap. 21, 1, 2 vorhergesagt worden ist*. Mit einem Vorwort von F.A. Brecht. Berlin: R. Halbeck 1925. Emanuel Swedenborg: *Himmel und Hölle, beschrieben nach Gehörtem und Gesehenem*. Mit einem Vorwort von F.A. Brecht. Berlin: R. Halbeck 1924.

84 F.A. Brecht: Ohne Titel. In: *Neukirchenblatt* 8-9 (1974), 12.

zur Deutschen Synode der Neuen Kirche in Amerika aufbauen, die ihm »die gesamte Literatur, etwa 30 Bände«<sup>85</sup> zukommen ließen, und zwar gerade 1900, als Brecht in Berlin seine Redner-Akademie gründete: »Alle, bis zu den letzten und kleinsten Zeichen des ›Weltkranken‹ in mir waren mit dem ersten Blick in diese Schriften verschwunden, wie die Finsternis schwindet in der Sekunde, in der das Licht eingeschaltet wird.«<sup>86</sup> Mystische Vorstellungen, die auch an neugeistige Denkweisen<sup>87</sup> erinnern, prägen dann sein gesamtes Werk. Das *System* als Format seines Erfolgsratgebers ist dabei nur logisch: Das pantheistische Denken ist als holistisches Denken *a priori* systemisch angelegt. Alles ist kosmisch mit allem verbunden, da das geistige Wesen allgegenwärtig ist: »Wie der Körper vom Geist durchdrungen ist, so ist ebenfalls nach dem Gesetz von Stoff und Kraft die Atmosphäre und der ganze Kosmos vom Geist oder von der Kraft erfüllt.« (VI, 60) Hermetische Vorstellungen von Feinstofflichkeit spielen dabei ebenfalls eine Rolle:

Im allgemeinen wird der Lebens- und Wirtschaftsgang des Menschen nur durch die Einwirkungen der Umwelt mit ihren jeweiligen Verhältnissen und Zeitströmungen bestimmt. Denn Gleches wirkt auf Gleches, Stoff auf Stoff, die materielle Welt also auf den Körpermenschen. **Ebenso wirkt nun auch Geistiges auf Geistiges ein.** Zunächst von Mensch auf Mensch. (VI, 1)

Die pantheistische Vorstellung bedingt gleichzeitig ein philanthropisches Erfolgsethos, dem Ratgeber liegt, anders als bei anderen Ratgebern der Zeit,<sup>88</sup> keine sozialdarwinistische Überzeugung zugrunde:

Es ist die Voraussetzung für jeden Erfolg, menschlich zu allen Menschen stehen, menschlich mit Menschen verkehren zu können; die goldene Mittelstraße zu gehen zwischen ängstlicher Kriegerei und unbegründeter Unterwürfigkeit einerseits, wie Blasiertheit und Überhebung aus Besitz- und Standesursachen anderseits. (II, II)<sup>89</sup>

Die im Buch *Genesis* angelegte Gottebenbildlichkeit des Menschen<sup>90</sup> wird bei Brecht ernst genommen, das daraus ableitbare Selbstbewusstsein ist Resonanzboden für ein erfolgreiches Leben: »Geh in dein Kämmerlein, setze dir die Krone des Menschenadels aufs Haupt, nimm das Scepter, das Zeichen der Würde und Macht, in die Hand, und mit

<sup>85</sup> Ebd.

<sup>86</sup> Ebd.

<sup>87</sup> Vgl. zu Neugeist 5.3. Ähnlichkeiten zwischen Brechts theosophischem Ratgeber und neugeistigen Ratgebern bestehen vor allem im pantheistischen Weltverständnis und den daraus ableitbaren Prinzipien wie Optimismus, schöpferischer Menschenkraft, Analogiedenken oder Nächstenliebe. Beide Schulen bauen dabei explizit auf christlichem Gedankengut auf.

<sup>88</sup> Etwa in *Der Nerv des Lebens oder: Wie erzwinge ich mein Glück?* von Willy Eppenstein, vgl. 4.2, S. 202.

<sup>89</sup> Eine ähnliche Vorstellung findet sich auch bei Emil Peters in 4.3, S. 220.

<sup>90</sup> Vgl. Gen 1,26f: »Und Gott sprach: Lasset uns Menschen machen, ein Bild, das uns gleich sei, die da herrschen über die Fische im Meer und über die Vögel unter dem Himmel und über das Vieh und über alle Tiere des Feldes und über alles Gewürm, das auf Erden kriecht. Und Gott schuf den Menschen zu seinem Bilde, zum Bilde Gottes schuf er ihn; und schuf sie als Mann und Frau.«; Gen 5,1: »Dies ist das Buch von Adams Geschlecht. Als Gott den Menschen schuf, machte er ihn nach dem Bilde Gottes.«

diesem Schmuck angetan, tritt hervor.« (V, 63) Wer solche Bilder zur Motivierung seiner Schülerschaft verwendet, für den sind auch keine pessimistischen Gedanken zulässig. Das *Positive Thinking*,<sup>91</sup> das insbesondere auch für die Neugeist-Bewegung zentral ist, ist auch in Brechts System von großer Relevanz:

Etwaige Entschuldigungen wie, ›das bringe ich nicht fertig‹, oder Zweifel wie: ›ob ich das wohl vermag, weise ich zurück, wie ich von meinen Studierenden überhaupt niemals irgend welche selbstverneinenden Bedenken gelten lasse. [...] Nur immer bejahend sich äußern, das festigt und stählt rückwirkend die Persönlichkeit.

**»Willst du im Leben vorwärts kommen und große, hochgesteckte Ziele erreichen, dann sage ich dir, heiße den Pessimismus zum Teufel fahren.«** (I, 3)

Als weitere mystische Komponente tritt Analogiedenken als zentrales Erzählschema in Erscheinung. Das betrifft nicht nur das in der Selbsthilfekultur ohnehin populäre Gesetz der Anziehung, also die Vorstellung der gegenseitigen Beeinflussung von Innen- und Außenwelt:

Im alltäglichen Leben denkst du in die Welt hinein, die Gedanken stoßen auf gewisse Angriffspunkte, und diese üben rückwirkend ihre Reize auf dich aus. Du stehst so unter werktäglichen Einflüssen, und die absichtlichen Denkbewegungen kommen dadurch zu gewissen Zielen, daß sie vermöge der Assoziationen (Verbindungen) Prozesse der Reproduktion (Wiederhervorbringung) auslösen. Danach läßt sich das Gesetz formulieren: ›Ähnliche Inhalte reproduzieren denselben Inhalt.‹ [...] Das Größere muß man sich erst schaffen. (VI, 5)

Darüber hinaus werden auch weitere Ähnlichkeitsparadigmen entworfen. Die Orientierung am *Guten*, ist dabei generell anzustreben:

**Grundsätzlich:** Was nicht zusammenpaßt, gehört auch nicht zusammen, es brächte mit blutendem Gefühl doch zuletzt nur die Not.

Gleichgeartetes zu Gleichgeartetem sich gesellt, läßt aus der Verbindung neues Leben, neue Kräfte sich entwickeln. Es bedarf nur eines klugen, pflichtbewußten Übens darin:

**»Gesund aus der Kernkraft zu empfinden mit allem Gesunden in der sittlichen Ordnung der Umwelt, und aus diesem Antrieb die Gedanken auf solche Gegenpunkte lenken, die artgleich zurückstrahlen. – Darin also fleißig Schule machen!«** (I, 24f.)

Ein Ähnlichkeits-Paradigma bietet sich dazu an, über bildhafte Sprache vermittelt zu werden, die Bezug auf bestehende Systeme der Erfahrungswelt nimmt. Bei Brecht ist dafür, wie schon auf den Covers und den vorgestellten Reflexionsfragen zu erkennen ist, das Sonnensystem beliebt.<sup>92</sup> Es dient der Apodiktik seiner Methode, denn es zeigt

91 Im Kapitel zu Fritz Theodor Gallerts *Erfolg-Methode* heißt es auch, dass es sich beim *Positive Thinking* um »systematisierten und forcierten Optimismus« handelt, siehe 3.1, S. 118. Oscar Schellbach befreit die Methode von ihrem esoterischen Überbau und entwickelt sie im deutschsprachigen Raum zu einem eigenen System weiter, das er ›Mentalpositivismus‹ nennt, vgl. 3.3.

92 Die Sonne spielt als Metapher auch im neugeistigen Denken eine wichtige Rolle, vgl. 5.3, S. 268.

grundlegend die außergewöhnliche Bedeutung unseres Systems [gemeint ist das Lebens- und Wirtschaftssystem Erfolg, S.W.], wodurch es sich als unfehlbar erweist:  
**»Nach dem Vorbild der einzige vollkommenen Organisation im Weltall!«**  
**Da steht uns im besondern als Muster das größte und ewig gültige privilegierte Sonnensystem vor Augen.** (I, 5)

Die Sonnensystem-Metapher wird in verschiedener Weise für das Brecht'sche System produktiv. Die für unsere Zeitvorstellungen relative Langsamkeit in den Bewegungen von Kosmos und anorganischer Natur wird mit der Geduld, die man bei seinem Erfolgsstreben aufbringen muss, gleichgesetzt: »**Da siehe** – im Tempo der Bewegungen der Himmelskörper gibt es ebenso wenig ein Rucken und Stoßen, ein Hasten und Stürmen, wie in den Wachstumsbewegungen der Naturgebilde, und jeder Erfolg stellt sich zur rechten Zeit ein.« (I, 29) Der Gesellschaftsorganismus wird mit den Sphären der Sonne verglichen. Je näher sich die einzelne Sphäre am Sonnenkern befindet, desto wichtiger ist sie für das eigene Selbst, den »**Sonnenkern**«:

- 1. Die Photo- oder Lichtsphäre** entspricht jener Sphäre in einer Gesellschaft, wo die Wahrheit der Anziehungspunkt ist, und das Suchen danach im Vordergrund der Unterhaltung steht, wie z.B. in der Kirche und in Gemeinschaften mit philosophischen, ethischen und religiösen Bestrebungen.
- 2. Die Chromosphäre** herrscht im Salon, wo die Ansichten und Meinungen, die Interessen und Geistesrichtungen zwar recht bunt gefärbt sind, aber Anstand und Rücksichtnahme herrschen [...].
- 3. Die Corona** füllt die öffentlichen Lokale, wo die Worte in Massen und leicht fallen wie die Sternschnuppen, und überall zwecklos und verheerend aufschlagen [...].
- 4. Der äußerste Rand der Corona** zieht sich rings herum durch die Schlemmerlokale mit ihren Insassen der Bummller und Tagediebe, durch Spelunken und Verbrecherburden mit wüsten Scenen und teuflischen Plänen im Dirnen- und Zuhältertum. (III, 51)

Lässt man sich auf die schlechten Einflüsse der »Randsphäre« ein, gilt man als »Stück der Meteoritenschwärme« oder »begnügt [...] sich damit, zeitlebens nur als Nebenplanet zu existieren« (III, 35). Menschen, die einen schlechten Einfluss auf das geistige Selbst ausüben, werden auch als »vagabondierende Menschenkometen« (I, 29) bezeichnet. In Abgrenzung dazu soll man sich an sein eigenes Sonnen-Dasein erinnern (»**Dem Sonnenmenschen ein Sonnenerfolg!**«; IV, 5). Auch die eigene körperliche Erscheinung »soll als Sonne unter Menschen leuchten« (III, 2). Das Bild des Sonnensystems ist im Text also keine geschlossene Metapher, sondern wird dynamisch so gebraucht, wie es die Argumentation gerade erfordert. Sie ist insofern weiter interessant, als sie vor dem Hintergrund der Lehre der ›Neuen Kirche‹ zu lesen ist: Swedenborg hat in *Die Erdkörper in unserem Sonnensystem, welche Planeten genannt werden, und einige Erdkörper am Fixsternhimmel, sowie ihre Bewohner, Geister und Engel* (1758) eine »Art Geographie des Geisterreichs« entworfen. Durch Gespräche mit Geistern und Engeln kam er zu der Erkenntnis, dass alle Erdkörper im Weltall von geistigen Wesen bewohnt werden, »die Menschengestalt haben und für die Dauer ihres Lebens in der materiellen Welt mit einem materiel-

len Körper bekleidet sind«.<sup>93</sup> Wenn Brecht nun die Sonne als Emanation Gottes mit dem Menschen in Verbindung bringt, attestiert er ihm schöpferische Kraft, eine Art »willensbetonte[] Selbstschöpfung«.<sup>94</sup> Logisch gesehen kann aber nicht jeder Mensch Sonne sein; es braucht zum Beispiel auch Planeten, die um sie kreisen. Das ist im utilitaristischen Denken Brechts aber nicht weiter schlimm, weil dennoch die Gesamtheit der Menschheit vom Erfolg Einzelner profitieren wird:

**Ein Nützlichkeitssystem, welches nach den Gesetzen der Menschlichkeit und der Menschenrechte den Grundsatz aufstellt, einer größtmöglichen Anzahl von Menschen den größtmöglichen Nutzen zu verschaffen, und über sie nach dem von der Humanität getragenen Recht das höchsterreichbare Glück zu verbreiten.** (III, 76)

Theoretisch zumindest steht sein Erfolgs-System »jedem zu jeder Zeit offen« (II, 5), jede\*r kann Sonne werden – niemand muss.

Neben Metaphern gibt es aber noch weitere Strategien, die Brecht zur Veranschaulichung seiner Texte nutzt: Bei ihm kommt das experimentelle Genre der Ratgeberliteratur im Sinne der Montage unterschiedlicher Textsorten sehr gut zur Geltung: Es gibt Bilder, Zitate, Reflexionsfragen, Merksätze, Legenden, Sprichwörter, Fallgeschichten, Reklamen, Übungen und autobiographische Passagen. Besonders relevant ist das sogenannte »Bild B«, das im zweiten Band auf der achten Seite erstmals auftaucht und fortan immer wieder, insgesamt über vierzig Mal, herangezogen wird. Es zeigt das Idealbild eines systematisch und harmonievoll gegliederten Ich-Geists. F.A. Brecht ist als Person in seinen Texten sehr präsent. Das erkennt man direkt, wenn man den ersten Band aufschlägt und eine Portraitphotographie des Autors vor Augen hat, sowie darunter sein Autogramm. Letzteres kommt einem beim Lesen noch häufiger unter: Die Einführungen der ersten drei Hauptteile sind unterzeichnet, ebenso wie einige Werbeanzeigen für seine anderen Formate. Das Autogramm dient als Legitimierungs- und Verbindlichkeitsstrategie – der Lehrmeister ist ganz persönlich für seine Schülerschaft da und steht für den Erfolg seiner Methode ein. Er scheut sich auch nicht, persönliche Anekdoten in seine Texte miteinzubringen, im Gegenteil, es ist gewissermaßen sogar konzeptuell notwendig. Über seine Biographie legitimiert er sich als ratgebende Instanz, und das hat bei ihm immer auch eine mystische Komponente. So erzählt er in Form einer Erweckungsgeschichte davon, wie es zur Niederschrift seines *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* kam:

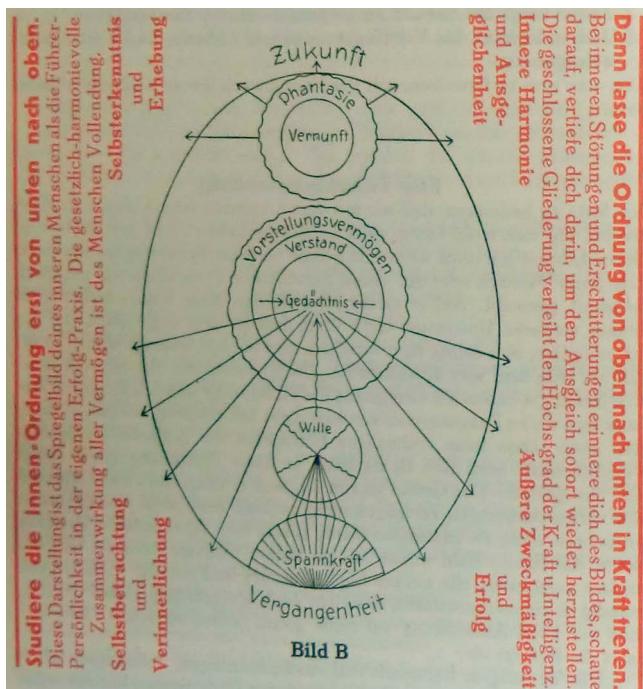
Jahre hindurch täglich von früh bis spät und auch während der Nacht fühlte ich in mir wie ein **zweites Ich** mit dem Auftrag der Werkgestaltung. Da erlebte ich wieder etwas, und zwar so plötzlich und willkommen, daß es mich selber zur Minute in Verwunderung versetzte, obwohl ich mir klar darüber war, woher es kam, und ich es erwartet hatte. Es war wohl mehr eine tiefinnerliche Freude als Verwunderung darüber, daß es geschah, nämlich:

---

93 Hutten: *Seher, Grübler, Enthusiasten*, 572.

94 Stefan Senne/Alexander Hesse: *Genealogie der Selbstführung. Zur Historizität von Selbsttechnologien in Lebensratgebern*. Bielefeld 2019 (= Praktiken der Subjektivierung 15), 73.

Abbildung 20: Bild B bei Brecht.



Zu einer Stunde, es war am zweiten Weihnachtstag den 26. Dezember, vormittags zwischen 9-10 Uhr, da vermochte ich einem in mir gefühlten, treibenden und sprechenden »Etwas« nicht zu widerstehen:

**»Setze dich, fange an zu schreiben, und betitele das Werk: Lebens- und Wirtschaftssystem Erfolg.«**

Gehorsam, wie ein Kind, folgte ich dieser Anweisung, und arbeitete von nun an ohne Unterlaß Tag für Tag an diesem Werk, wobei ich fortgesetzt das Empfinden hatte, als wolle das genannte Etwas diese Folgsamkeit belohnen, indem es mich bis hierher nie verlassen hat. Die tieferen Erlebnisse will ich hier verschweigen. Nur das eine muß ich frei aussprechen:

**»Die kosmischen Einwirkungen sind mir wie in hundert andern Fällen deutlich inne und zu sprechenden Erlebnissen geworden; zweifelsfrei, unantastbar und unwiderlegbar.« (VI, 14)**

Der Verweis auf seine Verbalinspiration, ausgerechnet noch an Weihnachten eingegeben (auf Seite 71 im sechsten Band ist es übrigens zwischen 10 und 11 Uhr passiert), konstituiert dabei eigentlich ein Zuviel an Autorisierung: in Form einer zweiten, übernatürlichen Autorität, der man zunächst vertrauen muss, um dafür dann belohnt zu werden: **»Der Mensch empfängt auf geheimnisvolle Weise Eingaben zwecks Wegweisung zum Erfolg.« (VI, 2)** Diese Erweckungsgeschichte ähnelt interessanterweise sowohl Visionenberichten Swedenborgs selbst, als auch der Geschichte des im 19. Jahr-

hundert lebenden Jakob Lorbers, der ebenfalls Swedenborgianer war und als »Schreibknecht Gottes« einen göttlichen Schreibimpuls empfangen haben will.<sup>95</sup> Mit der religiösen Legitimierung, ja geradezu Transzendierung seiner Person, erhöht sich Brecht vom Ratgeber zum Propheten, der Rat wird zum Dogma. Die charismatische Eingebung legitimiert bei Brecht jedenfalls nicht nur mehr das *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg*, sondern sein gesamtes Schaffen:

Mein Verfahren ist, daß ich mich ständig in der Empfangsbereitschaft halte und darin regelmäßig Ideen empfange, welche die Bestimmung ihrer Verwirklichung als zeitgemäß, gesund und zweckmäßig zweifelsfrei in sich tragen. Meine Aufgabe besteht nur darin, sie zweckentsprechend zu verarbeiten. (VI, 71)

Diesen Modus nennt er ›Geistiger Rundfunk‹, er erinnert an Max Wardalls *Gedanken-Radio*<sup>96</sup> sowie das allgeistige Prinzip<sup>97</sup> der Neugeist-Bewegung. Der Geistige Rundfunk wird im *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* erstmals thematisiert und genießt dann ab 1933 in Lektionen monatlich das Interesse seiner Schülerschaft, dazu an späterer Stelle mehr. Von 1945 bis 1952 entstanden wohl 99 Lektionen und zwölf Bilder des Geistigen Rundfunks, diesmal explizit gekoppelt an die Neue Kirche durch Swedenborg, in der Engel und Geister als Vermittlungsorgane eine zentrale Rolle spielen.<sup>98</sup> Im *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* ist dem Rundfunk das letzte Lehrfach des sechsten Bandes gewidmet: »Was man nicht weiß, das eben brauchte man: Den geistigen Rundfunk«. Ankündigung und Aufforderung zur Anmeldung für das neue »Mitteilungsblatt« finden sich dort auf der letzten Seite. Im Prinzip geht es beim Rundfunk um die geistige Verbindung aller Menschen untereinander, die dann – so die Überzeugung – Einfluss auf das Selbst und die erfahrbare Welt haben kann:

Alle freien, empfangsbereiten Geister der Erfolg-Rundfunkgemeinde schwingen gleich in der Teilnahme an den Gemeinschaftsstunden der geistigen Gegenwart, und jeder erlebt mit der zunehmenden Verinnerlichung immer eindringlicher, daß der Gemeinschaftsgeist zu seinem Ichgeist, die Kraft aller zu seiner persönlichen Kraft wird.

**Bitte das geistige Auge öffnen, sehen, gestalten!** (VI, 68)

Er nennt auch hier eigene, alltägliche Beispiele zur Legitimierung seiner geistigen Person und Methode:

Fehlt z.B. an einigen Abenden ein Schüler, den ich am nächsten Abend anwesend sehen möchte, damit ihm ein besonders wichtiger Lehrvortrag nicht verloren gehen möchte, so kann ich mir Brief oder Postkarte ersparen. Die Ausstrahlungsschwingungen auf den Betreffenden hin bewirken mit aller Sicherheit, daß er zu dem Vortrag erscheint. Und

95 Zu den Neuoffenbarungen Jakob Lorbers siehe Hutten: *Seher, Grübler, Enthusiasten*, 583-606.

96 Vgl. 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 (= Neugeist-Bücher 23).

97 Vgl. 5.3, S. 260.

98 Vgl. Hutten: *Seher, Grübler, Enthusiasten*, 563.

oftmals höre ich dann, daß sich die Menschen wie von einer unwiderstehlichen Macht angezogen fühlten. (VI, 70)

Generell ist Brecht seine Authentizität sehr wichtig. Diese stellt er auch durch seine persönlichen funktionierenden Systeme unter Beweis, etwa wenn er von seiner Ehe als »Ehewirtschaft« (VI, 37) spricht, in der Mann und Frau die jeweils auferlegte (traditionell geschlechtsstereotype) Rolle übernehmen, um so zum funktionierenden Ganzen beizutragen. Er gesteht seiner Frau in einem Jubiläums-Rundschreiben des Geistigen Rundfunks von 1940 eine bedeutende Rolle für seinen Erfolg zu: »Sie war die einzige, die in heiteren und schweren Stunden alles mit mir teilte, die mit mir kämpfte und siegte, und die daher nicht weniger Anteil an dem Aufbau unseres Lebenswerkes hat, als ich selbst.«<sup>99</sup>

So viel steht fest: Die Einrichtung des eigenen Lebens nach dem Brecht'schen System verlangt einiges ab. Es geht dabei, wie etwa in anderen Ratgebern, weniger um eine Selbsterziehung, als vielmehr um eine vollkommene Erneuerung des Selbst. Ein fertiges *Lebens- und Wirtschaftssystem* kann nicht partiell über das eigene Leben gestülpt, es muss in Gänze übernommen werden. Das funktioniert nur auf einer *tabula rasa*: »Wo Neues entstehen soll, muß alles morsche und unbrauchbare Zeug hinweggeräumt werden.« (I, 1) Brecht provoziert seine Leserschaft immer wieder, ähnlich wie Hugo Schimmelmann in *Energie! Nervenkraft! Gesundheit! Charakterstärke! Erfolg!* (1913), seine Fragen sind gnadenlos und wirken teilweise wie ein Verhör:

Du lebstest dauernd in Selbsttäuschungen; von einer zur andern suchtest du neue Wege, auf denen du zu gewinnen hofftest, doch immer erwiesen sie sich als Irrwege. Dein ganzes Leben war ein Irrgarten. – Oder nicht? [...]

Besaßest du das volle Maß des Selbstvertrauens? Nein, duhattest vielmehr das Vertrauen auf die Mitmenschen gesetzt; von ihnen erhofftest du, sie würden Interesse an deinem Wohlergehen haben, und in zugeneigter Mitwirkung dein Vor- und Aufwärts fördern helfen.– **Heute blicke zurück!**

**Waren es nicht nur Illusionen, denen du dich hingegeben hastest? – Heraus mit der Sprache!** (I, 1f.)

Neben der religiösen Legitimierung nutzt Brecht auch, ähnlich wie Gerling (vgl. 5.1, S. 235), das Weltkriegsnarrativ, um aus der Krisenzeit heraus den Bedarf für sein neues System zu begründen. Die Niederlage der Deutschen im Ersten Weltkrieg – eine »bittere Seelenqual«, nun unter dem Diktat der »Zwingherren« (V, 67) zu stehen – bedingt für Brecht auch eine patriotische Notwendigkeit zur Etablierung seines Erfolgssystems:

Die Erkenntnis davon, daß damit nur unser Befreiungskampf einsetzen muß, dämmert überall. Jetzt aber kommt es darauf an, dazu die Mittel und Wege zu zeigen, und hieran mangelt es immer noch allzusehr. [...]

Daß nun unser System Erfolg dazu ein unfehlbares Mittel ist, daran zweifelt keiner, der seinen Geist erlebt und seine hebende Kraft erfahren hat. (V, 68)

---

99 Die Rundschreiben verkehrten nur im privaten Gebrauch der Schülerschaft. Das hier Zitierte wurde uns freundlicherweise von Dieter Steiner zur Verfügung gestellt.

Es geht in seiner »Rüstungs- und Befreiungswerkstatt« (II, 1) also auch darum, neue Nationalheld\*innen auszubilden: »Du stehst davor, dich einzureihen in die Gesellschaft der mannes- und menschenwürdigen Freien, mit ihnen dich gleich zu stellen, und der Menschheit Ehre zu machen.« (II, 1) Bereits die Ouvertüre der Reihe ist voller Pathos. Ihr ist ein Zitat Tassos aus Goethes gleichnamigem Schauspiel als Motto vorangestellt:

O lehre mich, das Mögliche zu tun!  
 Gewidmet sind dir alle meine Tage.  
 Wenn dich zu preisen, dir zu danken sich  
 Mein Herz entfaltet, dann empfind' ich erst  
 Das reine Glück, das Menschen fühlen können. (I, I)

Und dann weiter:

In diesem Geist und Sinne stelle dich  
**F. A. Brechts Lebens- und Wirtschaftssystem Erfolg**  
 gegenüber.  
 So hast du's endlich doch gefunden!  
 Das Geheimnis des Erfolges ist gelöst. In Tat und Werk und in der ganzen Praxis wird es offenbar. (I, I)

Diese Einführung, die schließlich sogar noch mit dem biblischen »**So geschehe es**« (I, VIII) als Weissagung endet, zieht alle Register und lässt überhaupt keinen Zweifel an seinem System zu: Das Geheimnis des Erfolges ist gelöst. Er kann *nur* über Brechts Methode erlangt werden.<sup>100</sup> Brecht hat die absolute Diskurshoheit inne – das zeigt sich auch schon dadurch, dass er sich selbst gar nicht erst von anderen Ratgebern abgrenzt, sondern sie schlichtweg ignoriert: sie existieren für ihn einfach nicht. Das Offenbarwerden des Erfolgsgeheimnisses befeuert zusätzlich wieder den religiösen Impetus seiner Reihe. Das *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* ist ein göttliches Geschenk und wird so zu einer geistigen, dogmatisierten Institution, die unfehlbar ist und nach der sich die Leserschaft vollständig auszurichten hat. Seine Ausführungen zur Beständigkeit etwa vergleicht er in ihrer Wichtigkeit mit den zehn Geboten. (vgl. V, 63) Der nach Rudolf Helmstetter »kerygmatische Kern von Erfolgsprophetien« ist »Kontingenzbeherrschung«, »und zwar von innen heraus«.<sup>101</sup> Wer zum System gehören will, wer erfolgreich sein will, muss sich folgerichtig bekennen und *glauben*: »Die oberste Bedingung ist allerdings, von dem Geist des Systems Erfolg überhaupt durchdrungen zu sein.« (V, I) Daneben gibt es auch noch weitere Legitimierungsstrategien: zum Beispiel über positives Leserfeedback, das jedoch über eine Wunderheilung zu berichten weiß und damit wiederum religiös gefärbt ist:

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,

---

<sup>100</sup> Senne/Hesse nennen diese Kommunikationssituation »autoritäre[s] Weisungsmodell«. *Genealogie der Selbstführung*, 79.

<sup>101</sup> Rudolf Helmstetter: »Viel Erfolg. Eine Obsession der Moderne«. In: *Merkur* 67/8 (2013), 706-719, hier 711f.

– 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. (IV, 76)

Brecht ist generell nah bei seinen Leser\*innen und nimmt sie an die Hand. In der Einführung des ersten Hauptteils findet sich eine Art Anleitung, wie man an das *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* herangehen soll. Er empfiehlt, es zunächst »einmal in einem Monat« durchzuarbeiten, »indem die Lektionen der Reihe nach an den aufeinanderfolgenden Tagen zum Einsatz kommen«. Dieses einmalige Durcharbeiten reicht aber nicht aus, es bietet zunächst bloß »einen allgemeinen Einblick und Überblick«. Für die wiederholten Beschäftigungen mit seiner Reihe rät Brecht dazu, länger und tiefergehender bei den jeweiligen Lektionen zu verweilen:

**Je tiefer und interessanter du eindringst, und je länger du nach diesem System dein Leben und Wirtschaften übst, dich also mit ihm verbunden hältst, umso größere Werte holst du aus den Tiefen hervor, und ohne Aufhören immer wieder neue Werte zur Bereicherung deiner Lebenswirtschaft.** (I, VII)

Das Erfolgssystem scheint sich nach und nach zu verselbstständigen. Nicht nur das *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* Brechts hat institutionellen Charakter, etwa wenn es personifiziert wird und der Leserschaft selbst zuruft: »Erkenne die Gefahr, in der du schwebst« (I, IV); die gesamte Marke ›Brecht‹ ist eine Institution. Hauptinstanzen dessen sind seine Berliner Schulen,<sup>102</sup> nämlich die dem *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* zugrundeliegende ›Reformschule für persönliche Eigenwirtschaft‹, die 1900 gegründete ›Redner-Akademie‹, die 1920 begründete ›Hochschule für Lebenskunst‹ sowie der bereits erwähnte ›Geistige Rundfunk‹, der dann ab 1933 bestand. Das Rundschreiben aus dem Jahr 1940 für die Anhänger\*innen des ›Geisten Rundfunks‹ gibt weiter Aufschluss über die Formate der ›Marke Brecht‹: Die Redner-Akademie, die aus wöchentlichen Vorträgen bestand, erfuhr 1907 ebenfalls einen 6-bändigen Fernkurs und war laut Brecht sehr erfolgreich. Die ›Hochschule für Lebenskunst‹, zu der es auch eine vierbändige Reihe gibt, entstand laut ihm auf Drängen seiner Redner-Schülerschaft, sich in weiteren Bereichen bei ihm weiterbilden zu können. Im Geistigen Rundfunk schließlich sieht er selbst die ›Krönung‹ seines Lebenswerks. Seine drei Schulen folgen, natürlich, einem *System*: die Redner-Akademie assoziiert er mit dem ›natürlichen Grad‹, die Hochschule für Lebenskunst entspricht dem ›geistigen Grad‹ und der Geistige Rundfunk ist ›dem himmlischen oder seelischen Grad‹ zuzurechnen. Klimaktisch bauen die drei Schulen aufeinander auf, durchläuft man sie alle, führt das zur eigenen

<sup>102</sup> Die verschiedenen Schulen erinnern an Schellbachs ›Schule des Erfolgs‹, vgl. 3.3, S. 142.

Transzendierung. Diese drei Stufen entsprechen den drei Stufen bei Swedenborg, nach denen sich »alles Sein und Leben [...] von Gott abwärts entfaltet hat«.<sup>103</sup>

Neben seinen akademienahen Büchern hat Brecht noch zahlreiche weitere Werke verfasst, etwa *Lebens-Bemeisterung* (1909), *Methode zur Schulung der Phantasie* (1914), *F.A. Brechts Arbeitssystem Positiv* (um 1914) oder *Gesetze der Lebenskunst* (1916), um nur ein paar zu nennen. Sogar ein Spiel hat er entwickelt: *F.A. Brechts Rednerspiel* (um 1927); und auch eine Zeitschrift, *Brechts Monatschrift*, ist zwischen 1903 und 1938 erschienen. Die nahe-liegende Frage, warum er alles im Alleingang bewältigt hat und bei »hunderttausenden« Schüler\*innen keinen Mitarbeiterstab hatte, beantwortet er im Rundschreiben folgendermaßen: »Solange ich auf Erden lebe und gesund bin, bearbeite und führe ich mein Werk allein, und möchte es immer noch weiter wachsen, so werde ich es verstehen, die entsprechenden Anordnungen so zu treffen, daß ich alles zur Zufriedenheit eines jeden meiner Schüler bewältige.« Seine Schülerschaft konnte aber wenigstens unterstützend aktiver Teil der Marke ›Brecht‹ werden: Er stellt im *Lebens- und Wirtschafts-System Erfolg* den sogenannten ›Brecht-Bund‹ vor, eine Art Jüngerschaft: »In Berlin haben sich die Studierenden des Systems Erfolg, eine beträchtliche Anzahl von Damen und Herren, vereinigt unter dem Namen ›Brecht-Bund‹. Jede Woche findet an einem Abend eine Versammlung statt, auch Gäste haben Zutritt.« (V, 71) Darüber hinaus ist es möglich, sich als Lehrperson des Erfolgssystems ausbilden zu lassen (vgl. V, 23 u. VI, 76). Generell hat Brecht aber für jeden Leser, »der nach dem System ›Erfolg‹ seine deutsche Persönlichkeit wieder tief und verantwortungsvoll empfindet« (III, 76), einen Sendungsauftrag, und bittet um Bewerbung und Verbreitung seiner Methode.<sup>104</sup> Erfolg, auch der Erfolg einer Schriftenreihe, lebt schließlich von einem unabgeschlossenen Prozess. Deswegen sind auch kleinere Teilerfolge, mit Blick auf das Ganze, zu würdigen:

**Merke:** Ringst du nach Großem, so darf dir der kleinste Augenblickserfolg als Zweckmittel zum Ganzen nicht zu gering erscheinen. Mit einem hoch aufgerichteten, stattlichen Lebensgebäude verhält es sich genau wie mit einem Hause, das aus hunderttausenden von Teilen und Teilchen zusammengesetzt wird. (III, 72)

So wie die Wertschätzung der Teilerfolge sind auch regelmäßige Übungen von großer Wichtigkeit, etwa »zur Bildung und Gliederung der Persönlichkeit« (vgl. I, 20f.), zum Ausgleich der »Strahlungsschwingungen« (vgl. I, 24) oder zur Beherrschung des Geschlechtstrieb (vgl. II, 48). Um sich in das Erfolgssystem eingliedern zu können, ist die Übung derjenige Modus, der vorrangig gepflegt werden soll: »**Dazu sei dein ganzes Leben Übung nach Innen, Übung nach Außen, praktisches Üben durch und durch!**« (I, 38) Die Übungen werden durch das beständige Wiederbearbeiten des Kurses als Gewohnheiten instituiert, bis sie fest im Leben eingerichtet sind. Auch das ist eine Art Kontingenzbewältigung: Indem man sich einer Ordnungsstruktur unterwirft und deren Regeln befolgt, fokussiert man sich, das Leben wird vereinfacht und stabilisiert. Im Sinne der eigenen Transzendierung gilt es, dabei Weltliches möglichst abzustreifen. Der Mensch wird dann aus seiner anfänglichen Passivität heraus schließlich selbst

<sup>103</sup> Hutten: *Seher, Grübler, Enthusiasten*, 565.

<sup>104</sup> Auch die Neugeist-Bewegung arbeitet werbestrategisch mit missionarisch anmutenden Sendungsaufträgen ihrer Anhängerschaft, vgl. 5.3, S. 273.

zum aktiven *Schöpfertum berufen*: »**Laßt uns Menschen machen, ein Bild, das uns gleich sei.**« (VI, II) Brechts Erfolgssystem trägt dazu das »Prometheus-Feuer der Erkenntnis« (II, 6) bei. Der Weg dorthin führt über die Annäherung an einen Idealzustand:

**Die Idee.** – Derselbe Mensch läßt in der Idee einen Menschen entstehen mit auffallend schönen Charaktereigenschaften und herrlichen Vorzügen, dem Rauschgenüsse nichts sind, der es versteht, die freie Zeit zu seinem wirtschaftlichen Wohl, besonders zu seiner Weiterbildung auszunutzen. Der stets adrett und anständig erscheint, der seine Berufspflichten mit Lust und Liebe pünktlich und gewissenhaft erfüllt, der ein gesundes Aussehen hat, jedem gegenüber ein freies und freundliches Wesen zur Schau trägt, und dem alle zugetan sind.

**Der Erfolg.** – **Dieser Mensch existiert in seiner Idee, nach der Idee steht er ihm auf Schritt und Tritt vor Augen. Er findet Gefallen an ihm, und der einwirkende Reiz fordert ihn heraus zur Nachfolge. Er schaut unablässig auf ihn, und wird damit abgelenkt von dem unwürdigen Leben, erfüllt von dem Bestreben, seine Idee an sich selber sichtbar darzustellen.** (IV, 51)

Es geht dabei explizit *nicht* um ein bloßes Nachahmen erfolgreicher Menschen, sondern es gilt, den *eigenen*, idealen Erfolgsweg zu finden – wenngleich bei dem Versuch gewisse Verhaltensweisen, die sich bewährt haben, übernommen werden können. Um »Sonnenmensch« zu werden, muss man sich aber auch über andere Subjekte erheben, Brecht arbeitet dabei – und hier unterscheidet er sich in einem zentralen Aspekt von der Neugeist-Bewegung (vgl. dazu 5.3, S. 270) – stark mit einem Führernarrativ<sup>105</sup>: »Die Führer gehörten einstmals auch zu den Geführten, aus denen sie hervorgingen. Das Hauptmittel, dessen sie sich dazu bedienten, war die **Idee**.« (IV, 45) Einer Idee nachzueifern verlangt dem Menschen große Willensstärke ab, um nicht etwa in den Modus des »alten Gewohnheitsmensch[en]« zurückzufallen. Das Bearbeiten des Kursmaterials hilft dabei:

Du kannst ihn [den Gewohnheitsmenschen, S.W.] bändigen, in Fesseln legen und niederringen, wenn du diesen Lehrgegenstand so oft wiederholt durcharbeitest, bis die eindringenden Kraftwerte und Vernunftgründe so stark und übermäßig auf ihn einwirken, daß er sich widerstandslos ergibt, und die Herrschaft an den neugewordenen Eigenwirtschafter gehorsamst abtritt. (IV, 72)

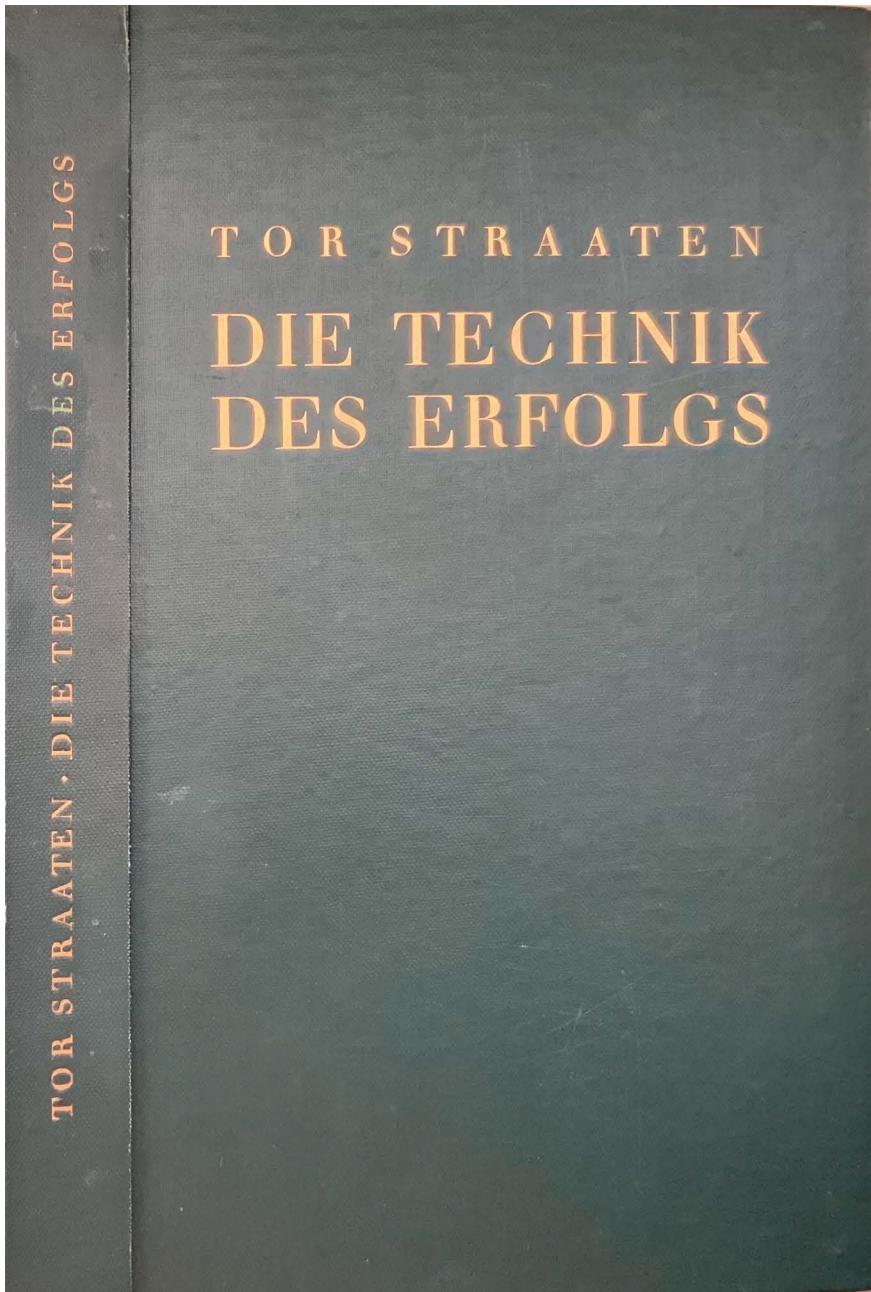
Hier wird wieder deutlich: Das alte Selbst muss abgestreift werden, um Platz für das neue Selbst zu schaffen. »[D]ie Verpanzerung« der Person ist dabei »ständig wieder von neuem vorzunehmen« (VI, 18), nur durch das wiederholte Durchlaufen des Systems kann eine stetige Abhärtung garantiert werden. Auch das kann als Symptom der verschiedenen Überauthorisierungsstrategien verstanden werden, die dem Brecht'schen Erfolgsmodell in seiner Ambivalenz zwischen Mystik und System seinen Platz im Ratgeberdiskurs der Zeit sichern sollten.

---

<sup>105</sup> Die Neugeist-Bewegung kritisiert ein solches Führerprinzip. Auch Schellbach arbeitet mit einer (nicht politischen) Führergestalt (vgl. 3.3, S. 149).

### **3.5 Hans Tor Straaten [alias Broder Christiansen]: Die Technik des Erfolgs (1931)**

*Abbildung 21: Buchcover und -rücken.*



1931 erscheint in klassisch anmutender Aufmachung mit goldgeprägten Lettern auf einem beschichteten tannengrünen Leinenbuchumschlag *Die Technik des Erfolgs*<sup>106</sup> von Hans Tor Straaten. Der Name ist ein Ratgeberpseudonym des Autors Broder Christiansen. Das ist insofern bemerkenswert, als Christiansen bis dahin für seine Ratgeberpublikationen mit dem Pseudonym Uve Jens Kruse gearbeitet und seine weiteren Publikationen unter eigenem Namen veröffentlicht hat.<sup>107</sup> Man kann nur mutmaßen, warum Christiansen noch ein zusätzliches Pseudonym gebraucht hat, das er übrigens nur einmal einsetzt. Als Brotschreiber ohne Bestseller<sup>108</sup> war er auf Eigenwerbung angewiesen, zumal seine Bücher im Felsen-Verlag im Selbstverlag erschienen.<sup>109</sup>

*Die Technik des Erfolgs* hat zwei Teile; sie betreffen die Außen- und Innenseite der Erfolgsarbeit. Letztere umfasst alles, was »zu der inneren Vorbereitung von Erfolgen nötig ist« (18): Die »Selbsterziehung zu klaren Plänen«, die »Sicherung der Planausführung durch trainierte Willenskräfte« und drittens, für Straaten »vielleicht das wichtigste«, die Steigerung der irrationalen »inneren Triebkräfte« (18). In der ersten Hälfte des Buchs befasst sich der Autor mit positiv zu bewertenden »Gleichgewichtsstörungen durch Spannungsreize«, die von außen durch Werbemaßnahmen zugefügt werden. In einem ersten Kapitel zeigt er, welche »die empfindlichen Reizungspunkte der Menschen« sind; in einem weiteren Kapitel, welche »Reizungsmittel« (die Ware bzw. Leistung) angeboten werden sollen und in einem dritten, welche »Reizungsakte« bzw. »Verkaufsreklame« sich dazu eignen (18). Wollen wir bei einem Menschen etwas erreichen, so müssen wir »eine kitzlige Stelle seiner Seele berühren«, den »Reizungspunkt« (21). Dabei strebe der Mensch nach »Veränderung, nach Wandlung, nach Entwicklung«, insbesondere nach »Steigerung« (24f.), dem »Plus-Bedürfnis«. Da irren sogar die »besten Erfolgstechniken, die in den praktischen Methoden führend, in den Theorien aber veraltet« (27) sind. Es sei nicht das Prinzip der Lebenserhaltung, was die menschlichen Interessen leitet. Das Menschliche überlagere hier selbstständig das allgemein Animalische und zwar »derart, daß dieses fast verdeckt wird« (28). Im Gegensatz zum »schlechthin konservativen« Lebenswillen ist das Plus unendlich ausbaufähig und steigerbar. »Auf diese Möglichkeiten muß der Erfolgsmensch all seine Aufmerksamkeit konzentrieren, jede neue Möglichkeit von Lebenssteigerung kann ihm Sprungbrett werden zu ungewohnten Erfolgen.« Es kommt also darauf an, dass »aktuelle Plus« (29) zu ermitteln. Dieses Bedürfnis muss in Übereinstimmung mit den »Veränderungen des

106 Hans Tor Straaten: *Die Technik des Erfolgs*. München: Felsen-Verlag 1931. Künftig zitiert im Text.

107 Sein Buch *Die Redeschule* erscheint unter den Namen Broder Christiansen und Uve Jens Kruse (Buchenbach in Baden: Felsen Verlag 1920).

108 Für Einsicht der Honorarabrechnungen vgl. Reinold Schmücker: »Kunst ist wie Sprache und Kunst ist nicht wie Sprache. Versuch über eine kunstphilosophische These.« In: Nikolai Plotnikov (Hg.): *Kunst als Sprache Sprachen der Kunst. Russische Ästhetik und Kunstdtheorie der 1920er Jahre in der europäischen Diskussion*. Hamburg 2014 (= Sonderheft 12 der Zeitschrift für Ästhetik und Allgemeine Kunswissenschaft), 32, Fn. 9.

109 Der Felsen-Verlag ist auch bekannt für die kulturkritische Fake-Veröffentlichung *Der Papalagi. Die Reden des Südseehäuptlings Tuiavii aus Tiavea* (Buchenbach-Baden 1920) von Erich Scheurmann. Vgl. Reinhard Würffel: *Lexikon deutscher Verlage von A bis Z. 1071 Verlage und Verlagssignete vom Anfang der Buchdruckerkunst bis 1945. Adressen – Daten – Fakten – Namen*. Berlin 2000, 232.

Zeitgeistes« (29) befriedigt werden. Christiansen benutzt den Namen Straaten in Übereinstimmung mit der im Buch propagierten »[ä]ußere[n] Erfolgstechnik« der Selbstvermarktung (19ff.), um eine neue Leserschaft zu erobern.

Im Teil über die äußereren Erfolgstechniken erklärt der Autor nicht nur, dass man mit den Erfolgstechniken beim »aktuellen Plus« ansetzen müsse; Straaten hat selbst den Anspruch, das Buch für die nächste Generation zu liefern. Dies fordert eine neue Werbesprache, die sich den angesprochenen Personen anpasst:

Die heute zu Ende gehende Halbgeneration, deren Lebensgefühl durch das Schlagwort »Neue Sachlichkeit« ausgedrückt wird, fordert für die Werbung den Ton des keep smiling: betont wird dabei der Lebensgenuss, der Schein der Glätte, der Schein der Mühelosigkeit, der Schein der Vollkommenheit, die technische Macht, der Schein der Unerschütterlichkeit. Die heute anhebende neue Generationsstimmung aber findet jenen Ton unerträglich leer; sie verlangt darum in der Werbung eine andere Grundhaltung: sie will vor allem den Ton des Drängenden, Fortreißenden, Stürmenden, nicht mehr die unberührte Glätte. Sie empfindet die Puppengesichter, mit denen die Neue Sachlichkeit ihre Reklame bebilderte, als allzu hohl: sie will erfülltere Gesichter: strenge Züge, denen man inneren Drang, Ergriffenheit, Getriebenheit ansieht. (86f.)

Hier bewirbt Broder Christiansen – nicht zum ersten Mal übrigens – sich selbst, indem er auf das Büchlein *Das Gesicht unserer Zeit* (1930) unter eigenem Namen verweist. Darin sei versucht worden, die »innere Gesetzlichkeit in der Abfolge« der »Stilwandlungen«, »die man intuitiv sehr deutlich spürt, auf klare Begriffe zu bringen« (30). Um die Sache noch drängender klingen zu lassen, betont Straaten alias Christiansen noch, dass »die Völker« von den Stilwandlungen »verschieden stark ergriffen« werden. »Deutschland erlebt sie besonders intensiv, vielleicht darum, weil es immer noch nicht seine feste eigene Form gefunden hat«. (30) Sprachlich scheint Christiansen/Straaten in seinem Buch der ingenieurhaften Formelsprache »seines Nachbar[n], Freund[es] und Konkurrent[en]«, des Philosophen Rudolf Carnap, nachzueifern, indem er sie »auf alles und jedes anwandte, indem er also begann, Erscheinungen zu systematisieren und von den so gewonnenen Abstraktionen zu behaupten, er habe in ihnen die Identität eines Gegenstands gewonnen«.<sup>110</sup> So unterscheidet er zwischen einem »vorgestrigen« »V-Stil«, einem »gestrigen« »G-Stil«, einem »heutigen« »H-Stil« und einem »morgigen Stil (M)«.<sup>111</sup> Durch die Verwendung eines Spezialvokabulars, mit erfundenen Begriffen wie »Spannungskette« (16), »Reizungspunkte« (21) oder »Plus-Bedürfnis«, möchte er die Nähe zu einer institutionalisierten wissenschaftlichen Beschreibungspraxis suggerieren. Mit diesen Strategien versucht er sein Buch aus dem Haufen der Erfolgsratgeberliteratur hervorzuheben. Darüber hinaus benutzt er den Namen Christiansen nicht nur als

<sup>110</sup> Thomas Steinfeld: *ICH WILL, ICH KANN. Moderne und Selbstoptimierung*. Konstanz 2016, 85. Es handelt sich hier um eine Publikation über Broder Christiansen.

<sup>111</sup> Broder Christiansen: *Das Gesicht unserer Zeit*. Buchbach in Baden: Felsen-Verlag 1930, 7, 9.

*product placement*, sondern platziert gezielt sein Buch in die Nähe einer soziologischen Futurologie.

Neben dem *Gesicht unserer Zeit* bewirbt er, übrigens wieder ohne auf seine Autor-schaft hinzuweisen, weiter noch Uwe Jens Kruses Buch *Ich will! – Ich kann! Eine Schule des Willens und der Persönlichkeit* (1925) für das Optimieren des inneren »Werkzeug[es] des stahlhartem, stahlgeschmeidigen Willens« (18) (vgl. 1.5.2, S. 46). Im Paratext am Ende macht er darüber hinaus direkt Werbung für die beiden Bücher. Und als Teaser am Ende des Ratgebers gibt es ein kleines Zusatzkapitel über den effektiven Gebrauch der mündlichen und schriftlichen Sprache, direkt gefolgt von einer Werbeanzeige für seinen Fernschreibkurs *Deutsches Prosaseminar*, wohl ein Ableger seiner Veröffentlichung *Die Kunst des Schreibens. Eine Prosa-Schule* (1918). Es folgt noch eine Anzeige für das *Institut für wissenschaftliche Graphologie*, das er zusammen mit seiner Lebensgefährtin Elisabeth Carnap, der Frau des Philosophen Rudolf Carnap, leitet. Von den beiden erschien auch die *Neue Grundlegung der Graphologie* (1933) und das *Lehrbuch der Handschriftendeutung* (1947). Damit sind die vier Standbeine von Christiansens Optimierungsunternehmen im Buch vertreten: Die Optimierung des Einzelnen und der Sprache; die Optimierung des Ichs auf Basis der Handschriftendeutung und schließlich die Möglichkeit zur Optimierung des Stils durch die Analyse des Zeitgeistes.

Das Buch geriert sich nicht nur als Ratgeber auf der Höhe des Weltzustands, sondern auch als Metaratgeber, der zugleich eine Gesamtdarstellung der bestehenden Erfolgswissenschaft offeriert. Es repräsentiere den letzten Entwicklungsschritt in der Genealogie einer Wissenschaft des Erfolgs. Da es sich um eine exakte Wissenschaft handle, sei das Wort *Technik* im Titel gerechtfertigt. Diese Einordnungsstrategie beschränkt sich nicht auf werbendes *Storytelling*. Die Nähe zu Leuten wie Carnap weist schon darauf hin, dass Christiansen eine exemplarische Figur dafür ist, dass die Übergänge zwischen Ratgeberliteratur, praktischer Philosophie und Soziologie sich zu dieser Zeit als fließend darstellen.<sup>112</sup> Christiansen hat zum Beispiel auch im Bereich der Philosophischen Ästhetik veröffentlicht, und das nicht ohne Erfolg. Die von Christiansen in seiner *Philosophie der Kunst* entwickelten Begriffe wie *Differenzqualität* oder *Dominante* entwickelten eine besondere Form von Produktivität, nachdem russische Formalisten wie Viktor Sklovskij, Juri Tynjanow oder Roman Jakobson sie für sich entdeckten.<sup>113</sup>

<sup>112</sup> Auch in Ludwig Lewins im Eigenbrödler-Verlag üppig herausgegebenen dreibändigen Sammlung *Der erfolgreiche Mensch* (Berlin/Zürich 1928) gibt es dieses Zusammenspiel von Ratgebertexten und längeren, eher wissenschaftlichen Abhandlungen. Der bekannte Publizist und Leiter der Lessing-Hochschule Lewin wollte in dem Projekt das abendländische »Wissen vom Körper, Geist und Seele« mit »der amerikanischen Methodik, mit effizienten Techniken eines zielorientierten Lebens« zusammenbringen. (Vgl. Heiko Stoff: »Der erfolgreiche Mensch. Ludwig Lewins transatlantisches Projekt, 1928«. In: Stephanie Kleiner/Robert Suter (Hg.): *Guter Rat. Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur, 1900–1940*. Berlin 2015, 135–159, hier 136.) Dazu hat er neben Beiträgen von bekannten Ratgeberautoren wie Gustav Großmann auch Beiträge mit neuen Erkenntnissen aus dem Bereich der Lebenswissenschaften von anerkannten Figuren wie Johannes Plesch oder Albert Moll herangezogen oder aus dem Bereich der Erziehungswissenschaften von Eugen Matthias.

<sup>113</sup> Vgl. Horst-Jürgen Gerigk: »Zur internationalen Bedeutung Broder Christiansens in der Literaturwissenschaft«. In: Andreas Thomsen (Hg.): *Wer war Dr. Broder Christiansen. Leben und Wirken eines deutschen Philosophen. Ein Dorf ehrt und entdeckt seinen vergessenen Sohn*. Neukirchen 2008, 48–63. Vgl. auch: Reinold Schmücker: »Kunst ist wie Sprache und Kunst ist nicht wie Sprache. Versuch über eine

Ein Nervenleiden hält Christiansen kurz vor der Habilitation davon ab, seine akademische Karriere weiter zu verfolgen, die 1902 vielversprechend mit einer erkenntnistheoretischen Promotion über *Das Urteil bei Descartes* bei Heinrich Rickert in Freiburg i.Br. angefangen hatte. Danach zieht er sich zurück und lebt als freier Autor in einer Siedlung im Schwarzwald, zugehörig zu Buchenbach. Die Wissenschaft lässt Christiansen/Straaten aber nicht los. In seiner *Redeschule* bewirbt er seine »Erfolgslehre« als Buch, das »zunächst die Resultate der bisherigen Erfolgsforschung von Prof. Marbe, Casson, Dr. Großmann<sup>114</sup> und Schellbach« umfasst; »aber sie dringt in die Geheimnisse des Erfolgs noch tiefer ein«.<sup>115</sup> Die Logik dieser Story steigert Straaten im Kapitel mit dem ungewöhnlich langen Titel »Erfolgstheorie ist heute bereits eine sicher vorwärts schreitende Wissenschaft« (6) noch. Hier setzt er mit einer Geschichte über Professor Hugo Münsterberg ein, der »wohl als erster, wenigstens als der wichtigste unter den ersten in einem Universitäts-Laboratorium Erfolgs-Psychologie getrieben« (6) habe. Der Professortitel darf ebenso wenig unerwähnt bleiben wie der Wechsel Münsterbergs von Freiburg i.Br. »an d[ie] Harvard-Universität U.S.A.«. Nachdem er das Prestige einer amerikanischen Elite-Universität in Anspruch genommen hat, nennt er die Koryphäen, die »in den letzten Jahren bedeutende Fortschritte« in der deutschen Universitätslandschaft bewirkt haben: »Professor Marbe an der Universität Würzburg, Professor Seyffert an der Universität Köln, Professor Moede am Institut für wissenschaftliche Psychologie in Berlin« und »Dr. Lysinski an der Handelshochschule in Mannheim«. Danach folgen »die mehr praktisch orientierten Forscher«; »aus ihrer langen Reihe« hebt er dann neben den oben erwähnten Großmann und Schellbach noch Iversen-Füssen, Dr. Kurt Kaufmann und Uve Jens Kruse (also schließlich sich selbst) hervor: »[S]ie sind dem wirklichen Leben etwas näher, sie scheinen im Allgemeinen das Wesentliche besser zu treffen als die bloß wissenschaftlichen Theoretiker.« Straaten präsentiert seinen Ratgeber als logischen nächsten Schritt auf der Höhe wissenschaftlicher Erkenntnis und Genreklassiker. Der Autor inszeniert sich hier als professioneller Leser, der im Namen des Fortschritts des bereits institutionalisierten Erfolgswissens sprechen darf. Er hat

---

*kunstphilosophische These*. In: Nikolaj Plotnikov (Hg.): *Kunst als Sprache Sprachen der Kunst. Russische Ästhetik und Kunstdtheorie der 1920er Jahre in der europäischen Diskussion*. Hamburg 2014 (= Sonderheft 12 der Zeitschrift für Ästhetik und Allgemeine Kunsthistorik), 31-45. Man kann nicht sagen, dass die russischen Formalisten Christiansens Begriffe übernommen haben; dafür waren sie zu sehr vom geistesgeschichtlichen Paradigma entfernt, vielmehr lösten sie die Begriffe als »traveling concepts« im Sinne von Mieke Bal aus dem Ursprungskontext und übersetzten sie als *Miniaturttheorien* selektiv für die eigene Disziplin. (Vgl. Mieke Bal: *Travelling Concepts in the Humanities. A Rough Guide*. Toronto 2002, 22f.) Jakobson widmet Christiansen Formel von der Dominante »Mitte der dreißiger Jahre einen ganzen Aufsatz, ohne darin auf seine Quelle zu verweisen, vielleicht weil solche Formeln nach zwanzig Jahren in den Kreisen der Formalisten Gemeingut geworden waren.« (Steinfeld: *ICH WILL, ICH KANN*, 35.) Die interdisziplinäre Verwendung von Christiansens Konzepten im russischen Formalismus führte nicht nur zu einer Übersetzung von Christiansens Ästhetik 1911 ins Russische, sondern auch zu einem Reprint 2002 bei Elibron Classics, New York.

<sup>114</sup> Die Nähe zu Gustav Großmann gab es nicht nur inhaltlich: Christiansen war »für eine gewisse Zeit in den dreißiger Jahren« nicht nur Kollege, sondern »wohl auch Partner Broder Christiansens«. (Steinfeld: *ICH WILL, ICH KANN*, 40.)

<sup>115</sup> Broder Christiansen/Uve Jens Kruse: *Die Redeschule*. 3. Auflage. Buchenbach in Baden: Felsen-Verlag 1920, 214.

nämlich seine Hausaufgaben gemacht, genau im Sinne der »Technik des Lesens«, wie sie Kurt Kauffmann und Uve Jens Kruse im Buch *Der Kopfarbeiter* 1922 empfehlen:

Nur die Klassiker können Ihrem Wissen einen festen Grund geben. Und erst, wenn man die klassischen Hauptwerke seines Arbeitsgebietes durchgearbeitet hat, erst dann hat man Nutzen von guten Fachzeitschriften. Dann freilich bedeutet deren Lektüre eine große Arbeitserleichterung; denn bei gründlicher Vertrautheit mit einem Gebiet braucht man von den neuesten Werken die meisten nicht selbst zu lesen, sondern es genügt, zwei verschiedene Berichte in Fachzeitschriften durchzusehen, um auf Grund seines Fachwissens über ihren Wert und ihre Tragweite urteilen zu können. Der »Moderne« dagegen hat nie eine Übersicht, was lesenswert oder nicht lesenswert sei; so ist er gezwungen von einer Neuerscheinung zur andern zu hasten.<sup>116</sup>

Nicht so in Straatens Welt: Sein Buch kann dem Abgleich mit den klassischen Hauptwerken standhalten. Die gute Nachricht ist nämlich: »E r f o l g i s t l e h r b a r.« (6) Mittels Anwendung besserer Methodik ist Erfolg steigerbar. Nicht nur Fleiß und Instinkt, sondern auch Berechnung und Schulung seien für das Vorankommen entscheidend (vgl. 6f.), und da kommt Straatens Buch als neueste Entwicklung ins Spiel. Mit diesem Einstieg folgt Straaten der Werbelogik, die er später in der Abteilung »Äußere Erfolgstechnik. III. Die Reizungsakte« propagiert. Im ersten Kapitel betont er, dass die Werbung dazu da ist, eine »Vorlust der guten Gabe« zu wecken und »dazu gehört, daß sie selbst eine positive Stimmung hat. Sie soll die Phantasie des Umworbenen anregen mit Bildern und Worten wohliger Stimmung. [...] Alles also, was die positive Stimmung des Umworbenen belebt, aktiviert ihn« (55f.).

Zu diesem Zweck benutzt Christiansen/Straaten für das eigene Produkt die Technik des *Storytelling avant la lettre*. Bei der narrativen Etablierung der neuen Marke Straaten platziert er die Storyinhalte einerseits innerhalb eines erwartbaren konservativen Erzählschemas des Ratgeberkosmos, »Desillusion – Passage – Illusion«<sup>117</sup>, das dann andererseits die Basis für eine, ebenfalls für den Leser erwartbare, inhaltlich überraschende Geschichte der Veränderbarkeit darstellt: »Die Erzählung zeugt gegenüber der konservativen Anlage des Menschen von der Notwendigkeit des kontinuierlichen Wandels als ältestem Gesetz der Geschichte (so wie alle zivilisatorischen Errungenschaften seit jeher von Erzählungen begleitet wurden).«<sup>118</sup> Die Kraft des »narrativen Management[s]«<sup>119</sup> besteht darin, Komplexität stark reduzieren zu können. Für Straaten ist das die Forderung für »den neuen und heutigen Prosastil« (181). Man sollte »das Komplizierte so einfach sagen, daß Universitätsprofessor und Portierfrau es gleich gut verstehen. [...] Man soll das Bedeutende so sagen, daß es einfach klingt, nicht aber eine Banalität so

<sup>116</sup> Kurt Kauffmann/Uve Jens Kruse: *Der Kopfarbeiter*. Buchbach in Baden: Felsen-Verlag 1922, 49. Auf Englisch erschienen in der Übersetzung von Frederick H. Burgess und Herbert N. Casson als *The Brain-Workers' Handbook (The Efficiency Magazine)*, London um 1928). Angeblich handelt es sich bei Dr. Kurt Kauffmann um »the ablest advertising man in Germany. It was he who brought the Leipzig Fair to the notice of 80 countries.« (Herbert N. Casson im Vorwort zur englischen Ausgabe des *Kopfarbeiters*.)

<sup>117</sup> Philipp Schönthaler: *Portrait des Managers als junger Autor. Zum Verhältnis von Wirtschaft und Literatur. Eine Handreichung*. Berlin 2016, 14 von 138 (digitale Ausgabe).

<sup>118</sup> Ebd., 17 von 138.

<sup>119</sup> Ebd., 27 von 138.

aufbauschen, daß sie Bedeutendes vortäuscht.« Die Kraft des schlichten, konzentrierten Stils könnte man meisterhaft an »Fabeln von Lessing, an Sprüchen von Goethe, Lichtenberg, Schopenhauer, an Landschaftsbildern von Adalbert Stifter, an Anekdoten von Wilhelm Schäfer« beobachten.

Storytelling ist in den neunziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts innerhalb der betriebswirtschaftlichen Managementliteratur zum ersten Mal mit wissenschaftlichem Anspruch untersucht worden.<sup>120</sup> Diese Literatur hält Storytelling als Transformations-Leitmedium für unabdingbar. Als Erzähltechnik wird es auch in der Lebensratgeberliteratur, die Veränderungen aller Art verkaufen will, stark eingesetzt.<sup>121</sup> Straaten macht zunächst auf Basis einer soziologischen Erzählung klar, warum die bisherigen Erfolgsratgeber nicht mehr für die Zukunft gerüstet sind (Desillusion). Dann erzählt er von den positiven Entwicklungen in der Wissenschaft des Erfolgs (Passage) und inszeniert seinen Ratgeber als notwendigen nächsten Schritt innerhalb dieser Entwicklung (Illusion). Die Kraft dieser Erzählweise speist sich zweifellos »aus der sozialen Wirkmächtigkeit der ökonomischen Sphäre«; deren Begrenztheit »kommt dagegen in der Redundanz einer Rhetorik zum Ausdruck, die in Werbespots, Firmenbiographien und Ratgebern mit ihrer Verpflichtung auf Positivität und Pragmatismus allzu offensichtlich ist.«<sup>122</sup>

Das Werben für das eigene Schaffen im Buch scheint aufgegangen zu sein. 1938 wird Christiansens Felsen-Verlag vom etablierten Verlag Philipp Reclam jun. Leipzig übernommen.<sup>123</sup> In etwas umgearbeiteter Form erscheint *Die Technik des Erfolgs* 1941 in auffällig moderner Aufmachung als *Wege zum Erfolg* und diesmal unter dem Namen Bruder Christiansen in Leipzig.<sup>124</sup> Die Titeländerung mit *Wege* im Plural unterstreicht noch einmal den Anspruch des Buchs, die allgemeingültige Synthese des Erfolgsdenkens zu entfalten. Der neue Titel setzt sich ab von der Reihe zeitgenössisch vergleichbarer Titel wie *Erfolg-Methode* (1919) von Fritz Theodor Gallert (vgl. 3.1), *Sich selbst rationalisieren* (1927) von Gustav Großmann (vgl. 3.2) oder *Mein Erfolgs-System* (1928) von Oscar Schellbach (vgl. 3.3), die alle Erfolg als lernbare *Technik* in den Vordergrund stellen. Auffällig ist auch, dass in *Wege zum Erfolg* zwar noch auf Großmann verwiesen wird; die genealogische Einordnung von Christiansens Denken in die Wissenschaft vom Erfolg entfällt aber. Und jetzt taucht auch Hitlers Kriegsführung unter den kanonischen Beispielen

<sup>120</sup> Vgl. ebd., 19 von 138.

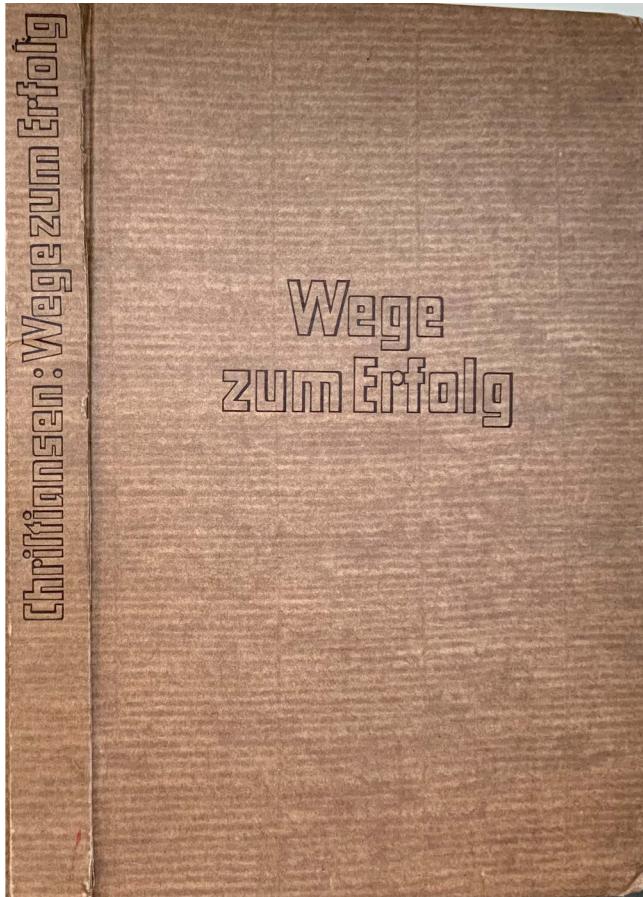
<sup>121</sup> Vgl. ebd., 27 von 138. Für das Verhältnis von Erzählen und Veränderlichkeit, vgl. auch: Albrecht Koschorke: *Wahrheit und Erfindung. Grundzüge einer Allgemeinen Erzähltheorie*. Frankfurt a.M. 2012, 22.

<sup>122</sup> Schönthaler: *Porträt des Managers als junger Autor*, 88 von 138.

<sup>123</sup> Würffel: *Lexikon deutscher Verlage von A bis Z*, 228.

<sup>124</sup> Das ist bemerkenswert, wenn man weiß, dass in diesem Jahr »bedingt durch die Papierkontingentierung« nur 11 neue Titel in der Universal-Bibliothek des gleichen Verlags erscheinen. (Frank R. Max: *Der Reclam Verlag. Eine kurze Chronik*. Stuttgart 2003, 49). Vorher schon erscheinen Neu-Editionen wie Kruses *Ich will! Ich kann! Eine Schule des Willens und der Persönlichkeit* (1939) und Christiansens *Kleine Prosa-Schule* (1940) in der gleichen Aufmachung bei Reclam. Als Autor der Universal-Bibliothek wird Christiansen bis in die 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts bei dem Verlag verlegt.

Abbildung 22: Broder Christiansen: *Wege zum Erfolg*. Leipzig: Verlag Philipp Reclam Jun. 1941.



für aktive in Gegensatz zu reaktiven Erfolgsstrategien auf.<sup>125</sup> Auffällig ist weiter, dass Christiansen die Reihenfolge der zwei Hauptteile im Buch verkehrt. Die inneren Erfolgstechniken kommen jetzt an erster Stelle. Das ist auch das, was wir als Leser heutzutage erwarten würden. Es ist das, was wir heutzutage unter Selbstoptimierung verstehen.

Wenn Straaten in *Die Technik des Erfolgs* bei den inneren Erfolgstechniken die »Mittel der Selbstbeschwingung« bespricht, sagt er zunächst, was man auf Dauer vermeiden soll:

Man soll nicht durch Schauspielerei vor sich selber, sozusagen von den Gesten und Mienen aus, in eine Stimmung hineinleben wollen, die man nicht wirklich hat und haben kann. Wir wissen wohl, daß gerade diese Mittel heute lebhaft empfohlen werden; auch geben wir zu, daß sie gelegentlich für einen kurzen Augenblick nützlich sein können;

<sup>125</sup> Broder Christiansen: *Wege zum Erfolg*. Leipzig: Verlag Philipp Reclam Jun. 1941, 13.

aber für die Dauer und in Wiederholung werden sie gefährlich. Denn es ist Selbstbetrug und untergräbt die innere Redlichkeit. Wer da nicht widersteht, kommt auf eine schiefe Ebene. (154)

Worauf Straaten hinaus will, hat er schon vorher im Kapitel zur rationalen inneren Erfolgstechnik der Willenssteigerung konkretisiert. Es handelt sich um die zeitgenössisch oft gewitterte Gefahr einer Fälschung des eigenen Selbstbilds nach dem Modell von *Erfolgsstories*. Dabei wettert er gegen die Erfolgstechnik der Autosuggestion, der Uve Jens Kruses Ansatz zur Steigerung des »Wille[ns] zum Selbstgehorsam« bzw. »Machwollens« (125), den er in dem Kapitel exklusiv empfiehlt, entgegensteht. Bei der Autosuggestion handelt es sich um eine in nervenmedizinisch- (vgl. Kap. 4) und neugeistorientierten (vgl. 5.2) Erfolgsratgebern durchaus populäre Methode einer therapeutischen Selbstbehandlung, um der Zerstreuung der Gedanken entgegenzuwirken, die um 1900 im Zusammenhang mit dem Krankheitskonzept der Neurasthenie entwickelt wurde. Bei dieser handelt es sich um eine nervöse Störung, die, wie man damals annahm, durch die beschleunigten Lebensverhältnisse der modernen Gesellschaft begünstigt wurde und zum Signum der Zeit aufsteigt (vgl. Kap. 4, S. 185). Straaten hält jedoch nichts von dem Therapiekonzept:

Man halte sich dieses deutlich vor Augen: alle, die wirklich etwas leisten und Erfolg haben, sind Männer starken Willens, niemals aber sind es solche, die sich à la Coué eingelullt haben, es gelinge ihnen täglich besser und besser. Vielleicht haben sie nicht bewußt Willensübung getrieben, aber das Leben hat sie in harte Schule genommen. Die Einlullungen à la Coué sind immer Erschleichungen: und Erschleichungen können wohl vorübergehend ein wenig nützen, aber nach einiger Zeit schlagen sie ins Gegen teil um. Denn sie erhalten im Grunde eine Unredlichkeit gegen sich selbst. Man redet sich etwas ein, statt sich zu überzeugen; man tut vor sich, als glaube man etwas, aber in Wahrheit glaubt man es nicht, und einmal bricht der Unglaube verheerend durch. Für den Verkehr des Menschen mit sich selbst gilt die gleiche Regel wie für den Verkehr mit anderen: man soll nicht überreden, sondern überzeugen. Man soll sich nicht eine Scheintückigkeit einreden, sondern sich durch ein System klug erdachter Übungen eine wahre Willenstückigkeit überzeugend erwerben. Man könnte sogar behaupten, daß alle Selbsteinredungen und Erschleichungen schädlicher sind als Lügen gegen andere: sie zersetzen den Kern des Charakters. (129)

Straaten warnt davor, auf die trügerische »Eigenwerbung« in Sachen Erfolg hereinzufallen<sup>126</sup> und sie für eine zielführende Technik der *Selbstformung* (vgl. 1.5.2, S. 47) zu halten. Damit argumentiert er auf der Höhe der zeitgenössischen sozialpsychologischen Erfolgsforschung.

Im vierten Kapitel seines Essays *Kritik des Erfolges* von 1930 beschäftigt sich der Sozialpsychologe und Wegbereiter der Attributionsforschung Gustav Ichheiser mit den

---

<sup>126</sup> Ähnliche Vorbehalte hat auch Gustav Großmann, vgl. 3.2, S. 134, Fn. 34. Neugeistige Autosuggestionsratgeber, wie Philipp Müh, hingegen sehen keinen Widerspruch zwischen Einbildungskraft und Wille. Vgl. 5.2, S. 252.

selbstverschleiernden Mechanismen der Erfolgsorientierung.<sup>127</sup> Mit der Illusionierung eines erfolgreichen Ichs arbeiten Erfolgsratgeber daran mit, das Selbst auf die massenmedialen Wahrnehmungsweisen um 1930 einzustellen, wo die berufliche Selbstvermarktung erstmals in frappante Nähe zur filmischen Schauspielkunst und zur Warenästhetik der Reklame gerät. Insofern reagieren Erfolgsratgeber nicht nur auf die Erfordernisse der modernen Massenkommunikation, sie formieren auch, indem sie das Selbst von defizitären Gefühlen der Erfolgslosigkeit, des Unglücklichseins und der nervösen Zerrüttung zu befreien vorgeben, ein ökonomisches Subjekt, das den sich neu formierenden Marktansprüchen der Angestelltenkultur gerecht wird.

Im Sinne seines Kollegen Karl Mannheim (vgl. 2.2, S. 87, Fn. 102) hinterfragt Ichheiser dieses Massenphänomen der sozialen Bewertung und die aus seiner Sicht verlogene Art und Weise, wie Lebensglück und Erfolg zwingend in einem Attributionsnarrativ miteinander verknüpft werden: Erfolg soll Glück nach außen hin legitimieren. Hier bezieht sich Ichheiser auf folgendes Zitat von Max Weber: »Der Glückliche begnügt sich selten mit der Tatsache des Besitzes seines Glückes. Er hat darüber hinaus das Bedürfnis: auch noch ein Recht darauf zu haben. Er will überzeugt sein, daß er es auch verdiente; vor allem: im Vergleich mit andern verdiente. Und er will also auch glauben dürfen: daß den minder Glücklichen durch den Nichtbesitz des gleichen Glückes ebenfalls nur geschehe, was ihnen zukommt. Das Glück will ‚legitim‘ sein.«<sup>128</sup> Nicht die politische Macht oder die wirtschaftliche Vorzugsstellung ist der ausschlaggebende Grund, warum die Menschen nach Erfolg streben. Ichheiser meint, »wir erstreben [den Erfolg], weil sich die Bewertung unserer Persönlichkeit durch die menschliche Umwelt vom sozialen Erfolg abhängig erweist; und von dieser Umweltbewertung hängt zuletzt auch unser Selbstwertbewußtsein ab« (38). Das eigene Glück muss sich am *Pursuit of Happiness* »großer Vorbilder« (vgl. Kap. 2) messen lassen, deren Lebenserfolg außer Frage steht. Ichheiser sieht hier die Gefahr, dass wir, um unseren sozialen Wert zu begründen, »gerade jene werthaften Eigenschaften der Persönlichkeit in unserem Verhalten verletzen müssen, die scheinbar dem Erfolg, als seine Träger, zugrunde liegen. Wollen wir als anständig gelten und als leistungstüchtig, dann müssen wir unanständig sein und erfolgsgeschäftig« (45). Die *Erfolgsstory* wird nach Ichheiser wichtiger als die eigentliche Leistung. Bei der Beurteilung von Menschen durch andere Menschen würden Leistungen anerkannt, die eigentlich keine Leistungen sind, sondern nur den Anschein von solchen erwecken. Menschen mit sozialem Erfolg, denen also eine Leistungstüchtigkeit zugesprochen wird, die sie faktisch nicht erbringen, genießen alle gesellschaftlichen Vorteile anerkannter Leistung. In Wirklichkeit beurteile die Masse dabei das Vermögen des Handelnden, Leistungstüchtigkeit außenwirksam zu inszenieren.

127 Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf: Horst Gruner/Wim Peeters: »Glück durch Erfolg. Über die narrative Verfasstheit von Glück in der modernen Ratgeberliteratur (1900–1933)«. In: Sylvie Le Moël/Elisabeth Rothmund (Hg.): *Theoretische und fiktionale Glückskonzepte im deutschen Sprachraum*. Berlin 2018, 263–280, hier 271–274.

128 Max Weber: »Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen. Einleitung« [1916]. In: Ders.: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssociologie I*. Tübingen 1989, 237–275, hier 242. Zit. nach Gustav Ichheiser: *Kritik des Erfolges. Eine soziologische Untersuchung* [1930]. O.O.: Rotdruck 1970, 45.

Während Ichheiser stellvertretend für die zeitgenössische Erfolgssoziologie das illusionäre Selbstverhältnis in der falschen Zurechnung von Leistung kritisch sieht, versuchen Erfolgsratgeber, die auf Suggestion setzen, dieses produktiv zu machen. Sie nutzen die Psychotechnik der autosuggestiven Konzentration, um der Masse der erfolglosen Menschen in angeleiteter Selbsttherapie ein glückliches Bewusstsein einzimpfen. Sie leiten über die Praxis der Autosuggestion zur gezielten Selbsttäuschung an, da für das illusionäre Ich, um noch einmal mit Ichheiser zu sprechen, der wirkliche Erfolg darin besteht, dass ihm die gleiche soziale Anerkennung wie einem wirklichen Leistungsträger zuteilwird. Dass bei Entlarvung dieses *Bluffs*<sup>129</sup> im Gegenzug die soziale Ächtung als Hochstapler droht, scheint dabei weniger schwer zu wiegen als das Versprechen persönlichen Ansehens. In der psychosozialen Ausrichtung der Selbsttäuschung beweisen Erfolgsratgeber ihren eminent therapeutischen Charakter. Für die große Menschenmenge bergen sie die Möglichkeit, sich in dem glücklichen Bewusstsein zu wiegen, an einer Gesellschaft zu partizipieren, die immer mehr auf die Scheinhaftigkeit des Erfolgs als Bewertungsmaßstab abgestellt ist.

Vordergründig scheint Straaten sich von diesem Ratgeberdiskurs distanzieren zu wollen. Die von ihm propagierten Techniken machen erst Sinn auf der Basis einer ungeschont-realistischen Selbstwahrnehmung. Im Kapitel »Die Große Bilanz«, wieder im Teil zur »Steigerung der Ratio« der inneren Erfolgstechnik, fordert er eine schonungslose Selbstanalyse:

Der Mensch sollte einmal nackt vor allen Spiegeln stehen, die es geben kann; vor dem materiellen Spiegel wie vor dem seelisch-geistigen wie vor dem wirtschaftlichen usw. Er soll den Mut haben, sich klar zu sehen, wie er ist. Absolute Klarheit über sein Ich in jeder Beziehung: seine Beschaffenheit und Art, sein Besitz, seine Fähigkeiten, seine Möglichkeiten. Er soll genau auch alle seine Fehler wissen, damit er sie entweder überwindet, oder, wenn das nicht möglich ist, sie einfach in Rechnung stellt: oft lässt sich aus einem Fehler, wenn man den Mut hat, ihn nicht zu verbergen, eine Tugend machen. (112)

Auf Dauer seien autosuggestive Techniken kontraproduktiv, wenn es darum geht, Zivilisationskrankheiten vorzubeugen. Zur Vorbeugung gegen neurotische Angststörungen zum Beispiel helfe an erster Stelle rationale Selbstaufklärung<sup>130</sup>:

Angst wird immer bedingt durch irgendwelche Unbestimmtheit; so kann nur eine rädkale Klarheit den Grund des Übels überwinden. Die Ratio entzieht den Angstbakterien ihren Nährboden. Hier zeigt sich der Mangel an Ratio lebensfeindlich; so

<sup>129</sup> Vgl. 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.

<sup>130</sup> Sollte man da allein nicht weiterkommen, hält es der Graphik-Sammler und Schüler der Graphologen Ludwig Klages Christiansen/Straaten für eine gute Idee, »sich auch einmal von einem tüchtigen Graphologen analysieren zu lassen. Die Graphologie sei ja »auf bestem Wege, zu einer verlässlichen Wissenschaft zu werden« (113). Am Ende des Buchs folgen noch die Angaben zu seinem »Institut für wissenschaftliche Graphologie«.

kann die Ratio nicht der Widersacher des Lebens sein. Viele andere Affekte fallen aus, wenn das Leben in Klarheit gestellt wird, und die Reizbarkeit wird geringer. (120)

Der promovierte Psychologe Edwin Tietjens hat aus dem Verfahren der schonungslosen Aufklärung über sich selbst ein eigenes Ratgebermodell entwickelt. 1928 erscheint seine Monographie mit dem Titel *Die Desuggestion. Ihre Bedeutung und Auswertung. Gesundheit. Glück. Erfolg*<sup>131</sup> und in komprimierter Form im gleichen Jahr der Aufsatz mit dem Titel *Die Erreichbarkeit des Glücks* in Ludwig Lewins berühmter Ratgeberanthologie *Der erfolgreiche Mensch*. Darin schreibt er über das Verfahren der Desuggestion: Diese will nicht die Einbildungskraft des Menschen ausgenutzt sehen, sondern sie wendet sich an die Kritik.« Sie sagt in etwa: »Höre auf, Dir Dinge e i n z u b i l d e n, erkenne die Wirklichkeit so wie sie i s t, so wie sie uns d a n n erscheint, nachdem wir unsere Annahmen auf ihre Wahrscheinlichkeit hin geprüft und verglichen haben und --- Du wirst Deines Glückes Schmied!«<sup>132</sup>

Es ist, als ob Tietjens bereits vor der Verführungs kraft der Ratgeber, als Teil der Welt der Dinge, wozu wir uns verhalten müssen, warnen will. (Er nimmt dabei in Kauf, dass dies Vertrauen in seinen Ratgeber voraussetzt und dass man die Mäßigung der eigenen Wünsche auch nur im Modus des »als ob« anstreben könne<sup>133</sup>.) In einer streng-logischen Herleitung setzt der Autor bei unserem affektgesteuerten Verhältnis zu den Dingen des Lebens an, die unser Verhalten ergo unser Glück prägen:

[...] da das Glück praktisch eine Frage des Erfolges ist, so bedeutet das, daß es inbezug auf das Glücklichwerden nur ein Entweder – Oder gibt. Nämlich: entweder auf das Glücklichwerden zu verzichten, zu resignieren, oder die Lustunlustbetontheit der Dinge s o zu gestalten, daß sie ein erfolgreiches Verhalten ergibt.<sup>134</sup>

Das sieht auch Straaten so: Wenn das (geheime) Lebensziel und die tatsächliche Arbeit seines imaginären Lesers nicht übereinstimmen, soll er versuchen, die nicht frei gewählte Arbeit

131 Edwin Tietjens: *Die Desuggestion. Ihre Bedeutung und Auswertung. Gesundheit. Glück. Erfolg*. Berlin: Otto Elsner Verlagsgesellschaft 1928.

132 Edwin Tietjens: »Die Erreichbarkeit des Glücks«. In: Ludwig Lewin (Hg.): *Der erfolgreiche Mensch. Band I: Voraussetzungen des persönlichen Erfolges: Einführung; Körper – Geist – Seele; Erziehung – Bildung – Lebenskunst*. Berlin/Zürich: Eigenbrödler-Verlag 1928, 419–456, hier 436. Es ist ein wenig erstaunlich, dass Tietjens Ratgebertext über die »Erreichbarkeit des Glücks« den ersten Band des Erfolgsunterfangens von Lewin abschließt. Dafür gibt es aber einen guten Grund: Glücks- wie auch Erfolgsratgeber müssen nämlich eine latente Paradoxie kompensieren. Die Paradoxie verhält sich bei Erfolgsrat invers zu Glücksrat: Je mehr der in Aussicht gestellte Erfolg nach äußeren Kriterien gemessen wird und infolgedessen kompetitiven bzw. selektiven Charakter annimmt, desto problematischer wird das Erfolgsversprechen. Erfolgsratgeber müssen diese ihnen inhärente Exklusionslogik abmildern: Zu diesem Zweck sind sie auf eine Thematisierung von Glück angewiesen. Dabei wird der anvisierte Erfolg als Teil einer Glücksstrategie ausgegeben, die als Teil des Lebenserfolgs auch subjektiv und nicht nur nach objektiven Kriterien bemessen werden muss. (Vgl. auch 1.1, S. 13f.)

133 Ebd., 456.

134 Ebd., 425.

so zu formen, daß sie für ihn einen Sinn bekommt, den er bejahen kann. Er soll die zugewiesene Arbeit umzubiegen versuchen in der Richtung des ihm gemäßen Ziels. Jede Arbeit kann interessant gemacht werden. Je mehr Geist einer hat, desto mehr Geist kann er auch in eine dürftige Arbeit hineintun: und umso mehr holt er aus ihr heraus. (148)

Bei den Beispielen, die dann folgen – der Arbeitsrhythmus und das -tempo, die Bewegungsabläufe, die Berechnung der Wirksamkeit der Worte beim Verfassen eines Texts –, soll der Arbeitnehmer sich imaginär zum Prozessmanager machen und alle Arbeitsabläufe neu überdenken, bis er »ein Optimum« erreicht hat. »So vertieft er sich in diese Arbeit: so vertieft er seine Arbeit; er wird von ihr innerlich ergriffen, er kann sie bejahen: und tut er das oft, so wird aus dem auferlegten Beruf ein richtiges Ziel.« (149) Hoffentlich ist der direkte Vorgesetzte auch von den Verbesserungsvorschlägen ergriffen. Insgesamt ist Straaten sehr darauf bedacht, zwischen den unterschiedlichen Ansätzen im Bereich der Erfolgsberatung zu vermitteln. Autosuggestion wird nur bedingt abgelehnt: Man kann diese Technik »gelegentlich für einen kurzen Augenblick« (154) einsetzen. Ein wenig Selbstbetrug ist also zulässig, solange die »innere Redlichkeit« nicht untergraben wird.<sup>135</sup>

Bei den Verfahren zur Steigerung der Ratio, die Straaten vorschlägt, folgen neben den üblichen Vorschlägen für sinnvolle Bilanzierungspunkte mit realistischem Werk- und Zeitplan auch Hinweise dazu, bei der Umsetzung »niemals diktatorisch starr« (115) vorzugehen. Dazu braucht es eine extra »Mappe«, die man mit auf sich zugeschnittener »Lebenskunst« füllen solle (120). Grundsätzlich sei ein rational organisierter »gut geräumter Schreibtisch« förderlich, »es gibt aber auch NATUREN, die gerade eine male rische Fülle von KRAM als anregend empfinden« (119). Für sie würde »ein steif ordentliches ZIMMER [...] leicht ein Gefühl des Zwanges« hervorrufen. Wenn Straaten im zweiten Teil der inneren Erfolgstechniken »sich selbst irrationalisieren« propagiert, dann könnte das »wie ein Widerspruch gegen Großmann klingen« (141). So ist es aber nicht gemeint. Der »Machwille« ist nur ein Surrogat, da wo das »Triebwollen versagt oder sich quer« stellt. Erfolg ist ohne die »naturhaften Triebkräfte« undenkbar. Sie sollen »wie Wildbäche gezähmt werden« und dann »das Räderwerk der Arbeit treiben.« Es folgen dann erwartbare Vorschläge wie die Forderung, seine Ziele typgemäß zu wählen (145f.), seine Leichtfüßigkeit nicht durch Pflicht- oder Prinzipientreue zu schwächen (153), Hinweise zur Vereinfachung des Lebens (155; die *Simplify your Life*-Idee *avant la lettre*), um Triebvergeudungen zu vermeiden und weiter noch der Hinweis auf das Mittel der »Triebstauung« (160), um die schöpferischen Kräfte zu steigern.

Straaten wählt immer die goldene Mitte, wodurch sein Ansatz sehr ausgewogen bzw. eher konventionell wirkt. Der neue Titel der 1941er Reclam-Ausgabe, *Wege zum Erfolg*, entspricht insofern tatsächlich eher den Inhalten seines Buchs: Die eigentliche Technik des Erfolgs ist nicht sehr detailliert ausgearbeitet und bleibt eher oberflächlich. Straaten scheint diesen Eindruck zu antizipieren, wenn er in einer direkten Ansprache des (für ihn wohl stets männlich gedachten) Lesers um Verständnis dafür bittet, seine Selbstverständlichkeiten

---

<sup>135</sup> Auch hier gibt es wieder eine auffällige Übereinstimmung mit Gustav Großmann (vgl. 1.5.2, S. 48).

doch so aufzunehmen und sie sich für seine Erfolgstätigkeit so einzuprägen, als wenn es eine Offenbarung wäre. Denn das Selbstverständliche ist fast immer gerade das, was nicht geschieht. Könnte man nur die Menschen dahin bringen das Selbstverständliche zu tun, wäre ihnen schon weit geholfen. (39)

Der blinde Fleck in Straatens Buch, der ohne ausgleichende Vermittlungsangebote bleibt, ist der Wille, sich der Idee der Selbstdoptimierung zu unterwerfen.<sup>136</sup> Das Problem besteht darin, dass die Vorstellung der *Selbstformung* (vgl. 1.5.2, S. 44) im Buch eine Erzählung voraussetzt, in der Körper und Geist auf eine bestimmte Art innerhalb der eigenen technischen oder gesellschaftlichen Möglichkeiten immer gestaltbar bleiben und in der das Subjekt nur noch als Produkt denkbar ist. Aus den Selbstdesignspraktiken werden eher *Selbstdesign-Praktiken*, die dem für sich werbenden *Storytelling* eines kapitalistischen Gesellschaftsdesigns entsprechen.<sup>137</sup> In den Worten von Friedrich von Borries gehorcht »Selbstdesign, das Selbstdoptimierung ist, [...] der Wachstumslogik des Kapitalismus. Auch das Ich soll in seinen Möglichkeiten wachsen, seine Potenziale aus schöpfen und Profit – welcher Art auch immer – generieren. So droht ein Selbstdesign, in dem und durch das der Mensch sich [...] in Produktentwicklungszyklen neu interpretiert, der Marktlage anpasst und versucht, sich durch Design auf den verschiedenen Absatzmärkten optimal zu positionieren. Er wird zu einem Gefangenen der Entwurfsbedingungen, der die Disziplinierung so sehr internalisiert hat, dass er die angelegten Verhaltensmuster und durch Werbung und Marketing erzeugten Wunschstrukturen als intrinsische Motivationen missinterpretiert.«<sup>138</sup> Straaten scheint sich in diesem Sinne dem Selbstdesign verpflichtet zu haben. Seine Selbstdoptimierungsvorschläge lassen keinen Raum mehr für die Arbeit an einer alternativen Gesellschaftsidee. Das gilt aber nicht in gleichem Maß für Christiansen. Er hat zumindest eine andere Vision vor Augen, wenn er im *Gesicht der Zeit*<sup>139</sup> bei der Gegenüberstellung des heutigen (H) und morgigen (M) Stils schreibt:

Bei H ist der Mensch Objekt und vertauschbar; bei M Subjekt und unvertauschbar. Bei H Nivellierung zu einer gehobenen Masse Mensch; bei M die Spitzengeltung des Heroischen. Bei H ist der Kapitalist Exponent der Wirtschaft; bei M der Unternehmer. [...] H knüpft sein Erleben an starke Außenreize; M wird sich wieder berühren lassen von dem Reiz der Innerlichkeit. Und so bekommt M zu hören den seltsamen Zweiklang, den die Gotik kannte: das Heroische zusammen mit dem herb Intimen. (61f.)

<sup>136</sup> Vgl. Steinfeld: *ICH WILL, ICH KANN*, 94.

<sup>137</sup> Vgl. Friedrich von Borries: *Weltentwerfen. Eine politische Designtheorie*. Berlin 2016, 103.

<sup>138</sup> Ebd., 104.

<sup>139</sup> Das ist eine Vision, die Hermann Hesse sehr interessiert hat. Vgl. dazu die Besprechung in Hermann Hesse: »Die Welt im Buch. Rezensionen und Aufsätze aus den Jahren 1926-1934«. In: Ders.: *Sämtliche Werke*. Hg. v. Volker Michels. Frankfurt a.M. 2005, 131; zitiert in Steinfeld: *ICH WILL, ICH KANN*, 84.

