

## 2. Vorbildliche Wege zum Erfolg

---

Eine Grundingredienz in der Erfolgsratgeberliteratur ist der Verweis auf sogenannte ›große Männer‹. Dabei handelt es sich um vorbildliche Männer und – in der Folge der 68er-Bewegung in zunehmendem Ausmaß – auch Frauen, deren Erfolgsweg als modellhaft und nachfolgsbar gilt. (Für unseren Untersuchungszeitraum sind es hauptsächlich Männer.) Oft reicht die bloße Erwähnung eines Namens wie Napoleon, Henry Ford oder Oprah Winfrey schon aus, um – mit unterschiedlichem Gefälle – das oft zugrunde liegende Erzählschema vom sozialen Aufstieg in all seinen Varianten abzurufen. Bücher, die vorbildliche Lebenswege darstellen, gibt es natürlich schon sehr lange in Form von Heldengeschichten, Heiligenlegenden oder Einzelbiographien. Hugo Schramm-Macdonalds *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft* (1890) jedoch ist wahrscheinlich das erste ›Große Männer‹-Buch, das ›Erfolg‹ im Titel trägt (vgl. 2.1). Dies ist ein Hinweis auf einen wichtigen Wandel: Es sind nicht länger Publikationen, die an die legendären Erfolge ›großer Männer‹ erinnern; ab jetzt deutet das Abstraktum ›Erfolg‹ darauf hin, dass dieser Lebenserfolg nicht nur nachstrebenswert ist, sondern auch tatsächlich erreicht werden kann, wenn man sich nur Durchhaltevermögen, Fleiß und auch ein wenig Gespür für den richtigen Moment antrainiert. Wichtig ist dabei auch, durch Abgleich mit möglichst vielen Vorbildern herauszufinden, welcher Erfolg für einen selbst denkbar ist.

Im Grunde genommen gibt es drei Typen von modernen ›Große Männer‹-Erfolgsbüchern. Der älteste Typ ist die (Auto-)Biographie großer Persönlichkeiten, wie zum Beispiel Alex Vömls Monographie *Graf Ferdinand von Zeppelin. Ein Mann der Tat* (1909) oder Henry Fords und Samuel Crowthers *My Life and Work* (1922). Die autobiographische Variante wird oft mit der Begründung verfasst, die Gesellschaft am persönlichen Erfolg teilhaben zu lassen, dessen Rezeptur ja mit der Publikation allen zur Verfügung gestellt wird. Solche Bücher sind natürlich keine Ratgeber im engeren Sinne; gerne übernehmen Erfolgsratgeberautoren aber das Erzählmuster, den eigenen Erfolg als Ausgangspunkt und Legitimation anzuführen, um auch für andere sprechen zu dürfen.

Der Prototyp für den zweiten und für unsere Zusammenhänge unmittelbar relevanten Typus des ›Große Männer‹-Buchs ist zweifellos *Self-Help. With Illustrations of Character, Conduct, and Perseverance* (1859) von Samuel Smiles. Der englischsprachige Titel ver-

weist bereits auf den Wandel der Biographie zum Ratgeberbuch, einem Buchhandelssegment, das in der angelsächsischen Welt *self-help literature* genannt wird. Beim oben erwähnten Buch von Schramm-Macdonald handelt es sich um eine für die deutsche Nation stark überarbeitete Fassung von Smiles' Buch. Die Adaption stimmt mit dem propagierten liberalistischen Narrativ überein, dass der individuelle Erfolg Vieler auch den Erfolgskern einer Nation bildet. Das Text-Hybrid Smiles-Schramm wird als Aufmacher dieses Kapitels genauer untersucht (vgl. 2.1).

Der Ratgebercharakter dieser Art von Publikationen wird auch dadurch offenkundig, dass die besondere Bedeutung von Beispielnarrativen als funktionale Lebenshilfe häufig eigens begründet wird. Es handelt sich um eine Art von *Empowerment*-Literatur, die vorgibt, durch das wiederholte Betrachten von Vorbildern mentale Erfolgshemmungen lösen zu können. Kai Romus' *Wege zum Erfolg und Reichtum* (1928) stellt hier eine spezifische Weiterentwicklung dar, in dem Sinne, dass es das Genre, das oft noch stark vom Wertesystem des 19. Jahrhunderts geprägt war, in ein moralisch weniger belehrendes Unterhaltungsgenre verwandelt (vgl. 2.2). Das macht der Autor, indem er eine Reihe an biographischen Kürzesterzählungen darbietet, die anekdotisch so zugespitzt werden, dass kleine Begebenheiten in den Lebensbeschreibungen mit Bedeutung aufgeladen werden und das Gespür der Selfmade-Multimillionäre für die Gunst der Stunde besonders hervorgehoben wird. Dabei setzt er verstärkt auf die Attraktivität der Vorbilder aus dem Sehnsuchtsort der unbegrenzten Möglichkeiten, der USA, und lässt auch die gesellschaftlich neu hinzugekommene Prominenz aus Film und Sport nicht aus.

Der dritte Typus dieser biographisch orientierten Erfolgsliteratur geht einen Mittelweg: Eine gewisse epische Breite bei der Darlegung der Lebensläufe ist wieder zulässig, was eine quantitative Reduktion der Beispiele zur Folge hat. Es werden nicht hunderte von Beispielen in Kürzestform vorgestellt, sondern eher ein Dutzend. Oft handelt es sich um schmucke Ausgaben mit ganzseitigen hochwertigen Radierungen oder Photographien der betreffenden Persönlichkeiten, wie zum Beispiel Karl Broermanns *Männer der Tat* (1912) oder Morus' *Wie sie gross und reich wurden. Lebensbilder erfolgreicher Männer* (1927). Diese Kategorie stellen wir anhand eines besonderen Beispiels vor: *Stiefkinder des Schicksals, Helfer der Menschen. Lebensbilder mutvoller Gegenwarts-Menschen, die trotz schwerer Körperfehler ihrer Zeit erfolgreich dienen* (1932) von Gertrud Fundinger (vgl. 2.3). Dieses Buch ist aus mindestens vier Gründen hochinteressant. Erstens haben wir hier den zu dieser Zeit seltenen Fall einer Erfolgsratgeberautorin vor uns.<sup>1</sup> Zweitens hat die Verfasserin nicht wie üblich einen Benimm-, Erziehungs-, Hygiene- oder Haushaltsratgeber spezifisch für Frauen verfasst, wie zum Beispiel Julius Baumann-Bergers *Wie komme ich vorwärts?: Führer für weibliche hauswirtschaftliche und kaufmännische Angestellte* (1917) oder Walter Krügers *Bewerbungsschreiben, die Erfolg versprechen für stellesuchende Mädchen*

1 Ein weiteres Beispiel ist die Broschur *Der Weg zum Erfolg: Ein Buch für alle* von Helene Emilie Heller mit allgemeinen Benimmregeln, basierend auf Treue, Mut, Ordnungsliebe, Standhaftigkeit, Zuverlässigkeit etc. (Hamburg: Empor Verlag 1919, 35 SS.). Gottes Geist ist für Heller das große Vorbild: »Mein Buch spricht vom Erfolge – sahen wir je etwas, was diese geistige Urkraft hervorgerufen hat ohne Erfolg? Ich sage nein! Sie schuf den Baum mit Blättern[,] Blüten und Früchten – sie schuf das Tier mit seinem tausendfältigen Zweck – sie schuf das Meer – die Luft, die Sonne und alles andere im Weltall – mit Zweck und Ziel eines Erfolges!« (5f.)

*und Frauen unter Berücksichtigung der bekanntesten und einträglichsten weiblichen Berufsarten* (1911), sondern immerhin zu einem Drittel in der Öffentlichkeit erfolgreiche Frauen porträtiert. Drittens handelt es sich bei den im Buch vorgestellten Personen – wie übrigens auch bei der Verfasserin selbst – um Persönlichkeiten, die sich auf dem Weg zum Erfolg nicht zuletzt mit einer Körperbehinderung auseinandersetzen mussten. Und viertens markiert dieses Buch, dass sich das propagierte Erfolgsdenken auch mit totalitären Gesellschaftsformen kompatibel erweist, weil es individuelle – auch untypische – Erfolgswege mit eigentlich stark selektierendem nationalsozialistischem Gedankengut versöhnt.

## 2.1 Hugo Schramm-Macdonald: Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft (1890)

Abbildung 8: Titelblatt.

Smiles-Schramm.

---

Der Weg zum Erfolg  
durch  
Eigene Kraft.

Nach dem Englischen  
für das deutsche Volk bearbeitet

von

Dr. Hugo Schramm-Macdonald,

Verfasser des „Wegs zum Wohlstand“ etc.

„Wohl dem, der sich aus innerm Marke  
Im Sturm ein freies Leben schafft!“

Julius Hammer.

„Wer sich an andre hält, dem wankt die Welt,  
Wer auf sich selber ruht, der steht gut.“

Paul Henke.

---

Heidelberg.

Georg Weiß, Verlag.

1890.

Abbildung 9: Titelblatt der 3. Auflage von 1903.

# Der Weg zum Erfolg

durch

## eigene Kraft.

---

Nach dem Muster der „Self-help“ von Samuel Smiles  
für das deutsche Volk verfaßt  
von

**Hugo Schramm-Macdonald,**  
Verfasser des „Wegs zum Wohlstand“ etc.

„Wohl dem, der sich aus innerm Marke  
Im Sturm ein freies Leben schafft!“

Julius Hammer.

„Wer sich an andre hält, dem wankt die Welt,  
Wer auf sich selber ruht, der steht gut.“

Paul Heyse.

Dritte Auflage.

---

**Kassel.**  
Georg Weiß, Verlag.  
1903.

[1890]

Ist ein Ratgeber ohne Beispielerzählungen überhaupt denkbar? Im Buch *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft*<sup>2</sup>, erschienen noch in Jugendstiloptik in mehreren Auflagen am Übergang vom 19. zum 20. Jahrhundert, verneint Hugo Schramm-Macdonald dies mit Nachdruck: »Guter Rat ist gewiß nicht ohne Wert«, schreibt der Autor, jedoch schwebte das Wort »oft als etwas Unfaßbares in der Luft. Da kommt das Beispiel zu Hilfe, offenbart im einzelnen Falle die allgemeine Wahrheit und erklärt das Wort durch die That. Das Beispiel ist eine Lebenskraft, die sich fortpflanzt und mitteilt und neue Lebenskräfte hervorruft.« (152-153) Beispielerzählungen stärken, so heißt es im »Vorwort zur ersten Auflage«, das »Vertrauen in die eigene Kraft« und sind aus der Sicht des Autors unabdingbar für jegliche Erfolgsgeschichte. Das 320 Seiten umfassende Buch enthält eine lange Kette von über 400 in einem Namensverzeichnis aufgelisteten Lebensbeschreibungen von – überwiegend für die deutsche Nation – bedeutsamen Vorfahren und Zeitgenossen. Es handelt sich um eine bunte Mischung aus erfolgreichen Industriellen, Militärs und großen Herrscher-, Politiker-, Entdecker-, Forscher- und Künstlerpersönlichkeiten. Im Prinzip adressiert der Ratgeber alle Menschen jeglicher Couleur, wenn auch nicht explizit; dennoch dominieren faktisch männliche Vorbilder.<sup>3</sup> Die Frauen, die ab und zu in der Liste erscheinen, sind entweder Königin, Schriftstellerin (auch unter Pseudonym), Mathematikerin und Philosophin (eine Erwähnung), Schauspielerin oder »Heldenmädchen«. Allerdings haben sie die gleiche Vorbildfunktion wie die Männer auch und es findet entsprechend keine Trennung der Beispiele nach Geschlecht statt.

In einem seriellen Verfahren werden hier viele Kürzestbiographien miteinander verknüpft, was den Glauben fördern soll, der Lebenswandel sogenannter »großer Männer« sei als Nachfolgemodell relevant für jedermann.<sup>4</sup> Erzählungen von modernen Helden, die sich angeblich durch harte Arbeit und Genie durchsetzen konnten, werben für ein Programm der Selbstermächtigung, das die biographischen Eckdaten (Krise, Entscheidung, Erfolgsstreben, Glück) für ein gelungenes Leben vorgibt. Das Buch setzt sich zum Ziel, zu verhindern, dass Menschen bei Misserfolg »erlahmen und sich nach fremder Hilfe umsehen« (Vorwort). Es soll zur Selbsthilfe anleiten, und zwar »durch die Macht des Beispiels«.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts bemerkt der französische Begründer der Soziologie Gabriel de Tarde, dass in der Gesellschaft Ströme von Vorbildern unablässig vergegenwärtigen, dass jeder klassenübergreifend und ohne Vorbelastung selbst zum Vorbild heranwachsen kann.<sup>5</sup> Diskursökonomisch bedingen sich die Wiederholungspraxis und

2 Hugo Schramm-Macdonald: *Der Weg zum Erfolg durch eigene Kraft. Nach dem Muster der »Self-help« von Samuel Smiles für das deutsche Volk verfaßt* [1890]. 3. Auflage. Kassel: Georg Weiß Verlag 1903. Künftig zitiert im Text. Vgl. Wim Peeters: »Selbsthilfe« durch die Macht des Beispiels. *Der Weg zum Erfolg durch eigene Kraft* von Hugo Schramm-Macdonald. In: Stephanie Kleiner/Robert Suter (Hg.): *Guter Rat. Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur, 1900-1940*. Berlin 2015, 93-113.

3 Vgl. Stefan Senne/Alexander Hesse: *Genealogie der Selbstführung. Zur Historizität von Selbsttechnologien in Lebensratgebern*. Bielefeld 2019 (= Praktiken der Subjektivierung 15), 46.

4 Vgl. Michael Camper: *Der große Mann. Geschichte eines politischen Phantasmas*. Göttingen 2016. Kap. 10: Nachleben, Vom Ruhm zum Erfolg.

5 Vgl. Gabriel de Tarde: *Die Gesetze der Nachahmung* [1890]. Aus dem Französischen von Jadja Wolf. Frankfurt a.M. 2003, 390. Neben Gustave le Bon entwickelte Tarde erste proto-medientheoreti-

die monumentale Wirkung der Vorbilder gegenseitig.<sup>6</sup> Gegen Ende des 19. Jahrhunderts erscheinen auf Deutsch regelmäßig Versuche, das Geheimnis des erfolgreichen Lebens zu klären, wie zum Beispiel 1875 in *Männer eigner Kraft. Lebensbilder verdienstvoller, durch Thatkraft und Selbsthilfe emporgekommener Männer* von Franz Otto oder 1909 der Typologisierungsversuch *Große Männer* des berühmten Chemikers Georg Ostwald.<sup>7</sup> Schramm-Macdonalds Buch knüpft explizit an den Weltbestseller *Self-Help. With Illustrations of Character, Conduct, and Perseverance* (1859) des schottischen Autors Samuel Smiles an, nach dessen »Muster« oder »Vorbild« (Vorwort) das Werk verfasst wurde. Smiles' Buch gilt als Klassiker des Selbsthilferatgebergenres und ist bis heute in der Taschenbuchreihe *Oxford World's Classics* erhältlich.

Smiles propagiert den eigenen Durchhaltewillen, die Sparsamkeit und harte, eigenverantwortliche Arbeit als Erfolgsrezept. Besonderes Talent oder Know-how allein reicht nicht aus, Fortschritt und Erfolg sind ohne die Bildung des Charakters nicht denkbar. Lässt man sich auf das Amalgam von hagiographischen Geschichten, praktischen Ratschlägen und zitierten Lebensweisheiten des Buchs ein, verspricht der soziale Aufstieg jedem offen zu stehen. Man kann Smiles' Erfolg durch die Entsprechung des viktorianischen Wertekanons erklären oder durch den propagierten Glauben an die individuelle Möglichkeit sein Leben zu ändern. Auch Schramm-Macdonalds Buch reflektiert diese Wertevermittlung: Nach einem Kapitel über »Die Selbsterziehung und Selbstbildung« folgen die Kapitel »Das Beispiel«, »Fleiß und Ausdauer«, »Thatkraft und Mut«, »Der Charakter« und schließlich »Das Geld«. Smiles' Buch hatte einen erheblichen Einfluss auf die Selbsthilfeliteratur in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Auch der amerikanische Vordenker des *positive thinking* und Gründer des *Success Magazine*, Orison Swett Marden, bezieht sich zum Beispiel explizit auf Smiles. Sein Selbstoptimierungsbuch *Pushing to the Front or, Success Under Difficulties* (1894) war dann wieder eine wichtige Inspiration für Dale Carnegie etc. Marden benennt zwei essenzielle Voraussetzungen für Erfolg: erstens »go-at-it-iveness« und zweitens »stick-to-it-iveness«.<sup>8</sup>

Die explizite Erwähnung des Buchs, das Marden und Schramm-Macdonald zum Vorbild genommen haben, ist kennzeichnend für den spezifischen diskursiven Ort der Ratgeberliteratur. Das Genre ist anscheinend gezwungen unablässig zu thematisieren, was es (nicht) ist bzw. sein will, und was es (nicht) tut bzw. zu tun beabsichtigt. Die Bücher fokussieren sich an erster Stelle auf Techniken der individuellen Selbsthilfe (vgl.

---

sche Überlegungen, um die charismatische Fernwirkung und das suggestive Führungspotenzial von den kollektivpsychologischen Leitmedien zu erklären (vgl. Michael Gamper: »Charisma, Hypnose, Nachahmung. Massenpsychologie und Medientheorie«. In: Marcus Hahn/Erhard Schüttelpelz (Hg.): *Trancemedien und Neue Medien um 1900. Ein anderer Blick auf die Moderne*. Bielefeld 2009, 351-373, hier 366-368).

- 6 Vgl. Hartmut Winkler: *Diskursökonomie. Versuch über die innere Ökonomie der Medien*. Frankfurt a.M. 2004, 115.
- 7 Franz Otto: *Männer eigner Kraft. Lebensbilder verdienstvoller, durch Thatkraft und Selbsthilfe emporgekommener Männer*. Leipzig: Spamer 1875; Georg Ostwald: *Große Männer*. Leipzig: Akademische Verlagsgesellschaft 1909. Wie die Vorliebe für Formen gibt es um 1900 einen Hang zur Typologisierung des Menschen. Vgl. Christian von Zimmermann: *Biographische Anthropologie. Menschenbilder in lebensgeschichtlicher Darstellung* (1830-1940). Berlin/New York 2006, 192-207.
- 8 Orison Swett Marden: *Pushing to the Front*. Band I. New York: Cosimo 2005 [1894/1911], 129.

1.3, S. 25).<sup>9</sup> In Anlehnung an Benjamin Franklin leitet Smiles sein Buch mit dem Leitsatz »Heaven helps those who help themselves« ein.<sup>10</sup> (Neben Smiles avancierte Franklins *Autobiography* (1790) zum Selbsthilfe-Klassiker.) Sowohl Smiles als auch Schramm-Macdonald greifen das Beispiel des englischen Schusters und Naturphilosophen Samuel Drew auf, um anhand von Franklin das Raum und Zeit übergreifende Potenzial von Ratgeberliteratur vorzuführen. Drew habe nämlich ausdrücklich erklärt, »dass er sich das Leben Franklins für sein eigenes Leben und besonders für seine geschäftlichen Gewohnheiten zum Muster genommen habe« (158).<sup>11</sup> Auch hier thematisiert der Ratgeber sich selbst, um die eigene Wirkung zu verstärken.

Zwar baut Schramm-Macdonald auf den Erfolg von Smiles auf, er setzt sich aber auch explizit von ihm ab: »Unbestreitbar hat die Smiles'sche Schrift große Vorzüge; sie sind auch in Deutschland so allgemein bekannt und anerkannt, dass es ganz überflüssig wäre, noch ein Wort darüber zu sagen.« Smiles' Werk habe aber auch große Schwächen, »zumal dem deutschen Leser gegenüber.« Zum Beispiel sei der »Gedankengang« von Smiles' Text »vielfach ungeordnet und zusammenhangslos«.<sup>12</sup> Schramm-Macdonald macht aus der Vorlage, die nach seiner Aussage dezidiert erneuert werden muss, damit sie ihre Wirkung optimal entfalten kann, ein *Format*.<sup>13</sup> In dem Sinne ist auch der Titel *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft* programmatisch zu verstehen; er steht für den Anfang des Genres Erfolgsratgeber in deutscher Sprache.

Im Gegensatz zum Original *Self-Help* setzt der Titel *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft* die (Selbst-)Techniken der individuellen Selbsthilfe im Sinne des hegemonialen Selbstverbesserungsdispositivs des 19. Jahrhunderts anscheinend als bekannt voraus. Das kann natürlich auch Verlagspolitik<sup>14</sup> oder die Erfolgsstrategie eines Autors gewe-

9 Diese Selbstthematizierungen, wie auch schon der sich von Smiles absetzende »wegweisende« Titel sind auch ein Hinweis darauf, dass es sich bei diesem Selbsthilfe-Genre, dass sich an Biographien entlang orientiert, tatsächlich um »Lebensratgeberliteratur« handelt. Hier irrt der Band *Genealogie der Selbstführung*, in dem es auf 20f. heißt: »Erst Anfang des 20. Jahrhunderts wird Selbstführung sowohl zu einer Gelegenheit als auch zu einer Pflicht für alle und jeden, in rein immanenter Lebensführung die Steigerung des Lebens, die Optimierung des Alltags als sittliche Obliegenheit anzustreben, und zwar rein aus sich selbst heraus und wesentlich anhand von Techniken.« Die Autoren übersehen die »strategisch-technische Ausrichtung« (33) der Selbsthilfeliteratur in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, die sehr wohl auf »Verhaltensmodifikationen« (44) zielt.

10 Samuel Smiles: *Self-Help. With Illustrations of Character, Conduct, and Perseverance* [1859/1866]. Oxford/New York 2002, 17. Schramm-Macdonald übernimmt diesen Anfang (4). Bei Franklin findet sich der Satz, der auf Aesop zurückgeht, in der Variante »God helps them that help themselves«, 1736 veröffentlicht in *Poor Richard's Almanack (The Works of Dr. Benjamin Franklin)*. Band IV. Philadelphia: Duane 1809, 236).

11 Smiles: *Self-Help*, 306.

12 Hugo Schramm-Macdonald: *Der Weg zum Wohlstand*. Nach dem Englischen für das deutsche Volk bearbeitet. Kassel: Georg Weiß Verlag 1889, IV.

13 Michael Niehaus: *Was ist ein Format*. Hannover 2018, 50f.

14 Die Verlagsgeschichte verliert sich leider: Laut Adressbuch des deutschen Buchhandels von 1905 ging der Verlag von Georg Weiß in Kassel am 1. Juli 1904 durch Kauf an den Franz Leichter Verlag (vorm. Georg Weiss, Kassel) in Ohlau über. Die folgenden Verlagswechsel führten möglicherweise zu einem Verlust der Korrespondenzen. Der Deutschen Nationalbibliothek ist jedenfalls kein Nachweis eines Verlagsarchivs von Georg Weiß bekannt.



sen sein, der als einer der ersten das Erfolgsratgebersegment für sich entdeckt hat.<sup>15</sup> Zur Zeit des Erscheinens von Schramm-Macdonalds Überarbeitung waren schon zwei Smiles-Übersetzungen auf dem Markt.<sup>16</sup> Schramm-Macdonalds Erfolgsratgeber ist der dritte Teil einer Reihe Bücher nach dem Muster von Smiles' Selbsthilfebüchern. Die deutschsprachigen Titel beim Georg-Weiß-Verlag in Kassel suggerieren im Gegensatz zu den Originalen eine Ergänzungslogik, die nicht dem Erscheinungsdatum der Originale entspricht: Als erstes erscheint 1888 in einer Überarbeitung von Wilhelm Rudow *Der Charakter* (im Original: *Character*, 1871), 1902 neu veröffentlicht als *Der Weg zur Selbsterziehung*. Dann erscheint 1889, überarbeitet von Schramm-Macdonald, *Der Weg zum Wohlstand* (*Thrift*, 1875) und im gleichen Jahr *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft* (*Self-Help*, 1859). Der Titel *Der Weg zum Wohlstand* ist nach Auffassung von Schramm-Macdonald angemessen, da Smiles' Sparsamkeitsratgeber »stofflich weit über die Grenzen« des Sparens hinausgeht, und dies obwohl er ganze – seiner Überzeugung nach überflüssige – Kapitel weggelassen hat.<sup>17</sup> Letztendlich geht es um das Lebensglück, das von den beiden Dimensionen Wohlstand und Erfolg geprägt wird. Beide verbindet der Optimierungsgedanke: »Nicht Glück, sondern Arbeit macht Männer. Wer sich auf's Glück verlässt, wartet immer darauf, dass etwas von selbst kommt; wer sein Heil in der Arbeit sucht, findet mit scharfem Auge und festem Willen selber immer etwas.« Oder noch anders formuliert, heißt es: »Glücklich zu Leben [...] ist die Kunst, alles, was uns das Leben bietet, aufs beste zu verwerten, [...] dem Leben den höchsten Genuss abzugewinnen und dadurch die höchsten Ziele zu erreichen.«<sup>18</sup> 1900 erscheint noch *Erreichte Ziele*, das Schramm-Macdonald zusammen mit Bruno Judeich als Ergänzungsband zum Erfolgsbuch verfasst hat. Es behandelt neben weiteren praktischen Beispielen aus verschiedenen Berufsfeldern, die im Vorgängerbuch keinen Platz mehr gefunden haben, auch die genossenschaftliche Selbsthilfe.

Für den diskursiven Ort des Genres ist neben der Selbstthematisierung als Ratgeber entscheidend, wie sich der Autor dem Leser gegenüber positioniert. Im Gegensatz zu literarischen Texten muss Ratgeberliteratur eine tragfähige Beziehung zwischen dem Autor und dem Adressaten aufbauen. Die Erwartungen an diese Beziehung und das eingeforderte Vertrauen gehen über den bloßen Akt des Lesens hinaus. Darin zeigt sich

15 Auch Schramm-Macdonalds Frau Marie (geb. Schwendy) war Schriftstellerin und setzte auf das Ratgebersegment für Frauen in *Für Herz und Haus. Briefe an deutsche Frauen*. Dresden: Ehlermann 1889.

16 *Die Selbsthilfe in Lebensbildern und Charakterzügen*. Nach dem Englischen des Samuel Smiles bearb. v. Josef M. Boyes. Hamburg: Hoffmann & Campe 1866, 469 SS.; *Hilf dir selbst! Charakterskizzen und Lebensschilderungen*. Von dem Verfasser autorisierte Übersetzung. Kolberg: Verlag von Carl Jancke (K. F. Post'schen Buchhandlung) 1872/1877, 396 SS.; *Selbst ist der Mann. Charakterskizzen und Lebensschilderungen*. Von dem Verfasser autorisierte Übersetzung. 3. durchgesehene Auflage v. *Hilf dir selbst!*. Colberg: Verlag der K. F. Post'schen Buchhandlung 1881, 478 SS.; *Hilf Dir Selbst. Ein Wegweiser durchs Leben*. Nach dem Englischen des Samuel Smiles bearb. v. Josef M. Boyes. Hamburg: Hoffmann & Campe 1888, 454 SS.; *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft*. Nach dem Englischen für das deutsche Volk bearb. v. Hugo Schramm-Macdonald. Heidelberg: Georg Weiß Verlag 1890, 322 SS.; *Selbsthilfe*. Aus dem Englischen von F. Dobbert. Halle/Saale: Otto Hendel [ca. 1894], 388 SS.; *Selbsthilfe*. Aus dem Englischen von David Haek. Leipzig: Reclam [ca. 1900], 326 SS.

17 Schramm-Macdonald: *Wohlstand*, IV.

18 Ebd., 137, 291.

die besondere institutionelle Dimension von Ratgebern (vgl. 1.4, S. 30).<sup>19</sup> Mit der Logik der Institutionalisierung kommen strukturell gesehen all jene Begründungsprobleme ins Spiel, die bei Institutionen bekannt sind: der Bezug auf eine Referenz oder das Sprechen ›im-Namen-von‹ etc.<sup>20</sup>

Zwar suggerieren die Titel von Schramm-Macdonalds Überarbeitungen, dass der Autor nahezu die Position eines geistigen Führers innehat, dennoch setzt sein Programm an erster Stelle auf das Charisma der großen Selbsthilfe-Referenzen der ›vaterländischen Geschichte‹:

[Es] verdient weniger derjenige, der die Gesetze und die staatlichen Einrichtungen verbessert, den Namen eines Vaterlands- und Menschenfreundes, als vielmehr der, welcher es sich zur Lebensaufgabe gemacht hat, seine Mitmenschen dahin zu bringen, daß sie sich durch sich selbst, d. h. durch eigenes freies und selbständiges Arbeiten zu heben und zu vervollkommen suchen. (6)

Damit sind nicht unsere beiden Selbsthilfe-Autoren gemeint, sie nehmen die Position des Erzähler-Geschichtsexperten ein. Sowohl Smiles als auch Schramm-Macdonald sind bereits Verfasser historischer Biographien bedeutender Persönlichkeiten.<sup>21</sup> Schramm-Macdonald etwa berichtet nicht aus eigener Erfahrung, sondern geriert sich als deutender Erzähler von angeblich biographisch verbürgten Beispielerzählungen,<sup>22</sup> die in einen konstruierten historischen Erzählrahmen eingewebt sind und die die Verhaltensempfehlungen legitimieren sollen. Diese Erzählungen sind »normative Wirklichkeitserzählungen«<sup>23</sup>: Es wird ein (un)erwünschter »Zustand von Wirklichkeit«<sup>24</sup> geschildert mit dem Ziel, eine gewisse Praxis zu regulieren. Sowohl Ziel, Auswahl als auch Verknüpfung der Ereignisse werden von diesem Selbsthilfe-Narrativ bestimmt.

19 Dass diese Position, die dem Text eine institutionelle Redeposition zuordnet, fiktiv ist und im Modus des ›als ob‹ funktioniert, störanfällig und jederzeit kündbar ist oder sogar unterlaufen werden kann, ändert an dem Grad der Institutionalisierung dieser Beziehung nichts. Vgl. Hans Vaihinger: *Die Philosophie des Als Ob. System der theoretischen, praktischen und religiösen Fiktionen der Menschheit auf Grund eines idealistischen Positivismus*. Leipzig 1922, 60.

20 Vgl. Pierre Legendre : *De la Société comme Texte. Linéaments d'une Anthropologie dogmatique*. Paris 2001, 42.

21 Z.B. Hugo Schramm-Macdonald : *C.F.P.H. v. Martius : sein Lebens- und Characterbild insbesondere seine Reiseerlebnisse in Brasilien* (1869); Samuel Smiles : *The Life of George Stephenson* (1857); *Lives of the Engineers* (3 Bde., 1863); *Life of a Scotch Naturalist : Thomas Edward* (1876) etc.

22 Vgl. Christian Klein/Matías Martínez: »Herausforderungen meistern, Krisen überwinden. Über Ratgeberliteratur aus narratologischer Sicht«. In: *Non Fiktion. Das Arsenal der anderen Gattungen* 1/2 (2012): Ratgeber, 57-70, hier 68-69. Schramm-Macdonald nutzt dieses Erzählverfahren auch, um in der jeweiligen Publikation für seine weiteren Ratgeberbücher zu werben, aus denen er Beispiele wiederholt. In *Erreichte Ziele* verweist er in ähnlicher Manier im Kapitel über die genossenschaftliche Selbsthilfe des Weiteren auf seine Übersetzung des Essays *Die Arbeit: ihre unberechtigten Ansprüche und ihre berechtigten Forderungen, ihre wirkliche Gegenwart und ihre mögliche Zukunft* (Leipzig: Kinkhardt 1870, Orig. 1869) von William Thomas Thornton. Das ist wohl die Selbsthilfe des Brot-schreibers Schramm-Macdonald.

23 Christian Klein/Matías Martínez: [Einleitung.] In: Dies. (Hg.): *Wirklichkeitserzählungen. Felder, Formen und Funktionen nicht-literarischen Erzählens*. Stuttgart 2009, 1-13, hier 6.

24 Ebd.

Ihre suggestive Kraft entwickeln die Bücher von Schramm-Macdonald und Smiles nicht nur durch die diskursive Übermächtigung des Lesers mittels einer potenziell endlosen Reihung von Erfolgserzählungen, sondern auch durch die mehrfache Rahmung dieser Erzählungen in miteinander verschränkten Großerzählungen. Zwei optimistische Großerzählungen (vgl. 1.3, S. 26) dieser Art werden dazu miteinander verschmolzen: Das im 19. Jahrhundert novellierte Hilfe-zur-Selbsthilfe-Narrativ und das Nationalcharakternarrativ. Während die »kleineren« Beispielerzählungen eher die Funktion haben, die Vielfalt der individuellen Ausgestaltungsmöglichkeiten von Selbsthilfe zu betonen, haben die größeren Narrative eher das Ziel, das Vertrauen in die gesellschaftliche Transformationskraft, die in Selbsthilfe enthalten ist, zu generieren.<sup>25</sup>

Albrecht Koschorke hat in *Wahrheit und Erfindung. Grundzüge einer Allgemeinen Erzähltheorie* gezeigt, dass Vertrauen eine zentrale Kategorie in institutionellen Zusammenhängen darstellt. Einerseits müssten »Institutionen das Vertrauen generieren, das es den Akteuren erleichtert, sich durch sie leiten zu lassen«, andererseits gilt, dass »Vertrauen allererst den Boden bereitet, auf dem sich funktionsfähige Institutionen entwickeln können«.<sup>26</sup> Weil Vertrauen nur »in einer vertrauten Welt möglich« ist und nur »durch das Überziehen der vorhandenen Informationen« zustande kommt,<sup>27</sup> muss es mittels bestimmter narrativer Verfahren erzeugt und gestützt werden: »[E]s bedarf der Geschichte als Hintergrundisierung.«<sup>28</sup> Als Paradigma hierfür werden gewöhnlich die »Gründungserzählungen« von Institutionen aufgeführt.<sup>29</sup> Es ist aber leicht zu sehen, dass der Ratgeber in Buchform ebenfalls ein – und zwar besonders instabiler – Anwendungsfall der Kopplung von Erzählung und Institution ist, da es dem Ratgeber ja in besonderer Weise darum gehen muss, den Vertrauensvorschluss, den »Kredit«, einzufordern, mittels dessen die – überdies jederzeit aufkündbare – Beziehung zwischen Ratgeber und Beratenem überhaupt erst eingerichtet (d.h. institutionalisiert) werden soll (vgl. 1.5.1, S. 38).

Dabei kann er auch an legitimierende »Großerzählungen« anschließen,<sup>30</sup> die in der westlichen Kultur zirkulieren. Unter diese Narrative, mittels derer sich »gesellschaftliche Institutionen mit einer Art von Fiktionspanzer ausrüsten«,<sup>31</sup> kann eine Pluralität von ineinandergreifenden Erzählungen subsumiert werden – eben Beispielerzählungen, Selbstautorisierungsnarrationen, Erfolgsgeschichten und sogar Beispiele aus der Literatur.

Vieles spricht dafür, dass die Entstehung von Konzepten und Praktiken der Hilfe zur Selbsthilfe mit der europäischen Emphase auf das arbeitsame, sich selbst verwirklichende Individuum zusammenhängt, wie sie im Umfeld der protestantischen Refor-

25 Albrecht Koschorke: *Wahrheit und Erfindung. Grundzüge einer Allgemeinen Erzähltheorie*. Frankfurt a.M. 2012, 310.

26 Ebd.

27 Niklas Luhmann: *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität* [1968]. Stuttgart 2000, 23.

28 Ebd.

29 Mary Douglas: *How Institutions Think*. New York 1986, 80.

30 Klein/Martínez: »Herausforderungen meistern«, 63.

31 Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 327.

mation im 16. Jahrhundert aufkam<sup>32</sup> und durch Aufklärung sowie Pietismus<sup>33</sup> ausdifferenziert wurde. Hilfe zur Selbsthilfe erteilte dabei Vorstellungen von göttlicher Allmacht oder kollektiver Prädisposition eine klare Absage. Den Begriff *Self-Help* übernimmt Smiles direkt aus einer Rede Ralph Waldo Emersons.<sup>34</sup> Zu Emersons Selbsthilfe-Konzept gehört auch die anthropologische Erzählung des ›Lernen am Modell‹: Die wahren »Repräsentanten der Menschheit«, so der Titel seines berühmten Bands aus dem Jahr 1850, seien die ›großen Männer‹. Emerson ist nicht blind für die großen Unterschiede in Wohlstand, Erfolg und Glück zwischen den Menschen. Nach ihm muss man hinter jedem einzelnen Menschen stets das vollkommene Wesen sehen: Es »gibt große Männer, damit noch größere folgen mögen«.<sup>35</sup> Sein Werk steht für den Gedanken, dass es stets darum gehen muss, das ›Große Männer‹-Potenzial in sich durch Gedankenkraft zu aktivieren: Jeder hat die Pflicht, die Möglichkeit einer positiven Programmierung des eigenen Denkens zu ergreifen. Beim Begriff ›große Männer‹ handelt es sich um eine *Realfiktion* im Sinne von Ulrich Bröckling. Es handelt sich um eine Fiktion, da sich die Größe nicht empirisch bzw. quantitativ oder qualitativ berechnen lässt. Die vom Begriff privilegierten Handlungsoptionen jedoch können im populären Ratgeberdiskurs eine *reale* diskursive Macht entfalten und auf ihre Aktualisierung drängen.<sup>36</sup> Insofern entwickelt sich dieser Begriff zu einer Institution, die als unhintergehbare *Referenz*, auf die Individuen ausgerichtet werden, das Erfolgsstreben in der Form eines anthropologischen Idealbilds steuert (vgl. 1.4, S. 32).

Sowohl bei Smiles als auch bei Emerson steht Selbsthilfe im Grunde für eine Novellierung des protestantischen Leistungsethos, in dem Individuen – mit Immanuel Kant gesprochen – sich selbst ihre eigene Bedürftigkeit vergegenwärtigen, aus dieser »Aufklärung« heraus »Mut« fassen und sich ihres »Verstandes« bedienen müssen,<sup>37</sup> um letztlich ihre alltäglichen Lebensumstände aus eigener Kraft heraus zu verbessern. Neben jener Betonung des Individuums ist Hilfe zur Selbsthilfe mit dem Rückzug eines

32 Eva Illouz: *Die Errettung der modernen Seele. Therapien, Gefühle und die Kultur der Selbsthilfe*. Aus dem Englischen von Michael Adrian. Frankfurt a.M. 2009, 265. Vgl. auch Roland Wallner: *Die Entstehung des Gedankens der Hilfe zur Selbsthilfe im Zeitalter der Reformation*. München 1998.

33 Vgl. Arnd Götzelmann: »Die soziale Frage«. In: Ulrich Gäbler (Hg.): *Der Pietismus im neunzehnten und zwanzigsten Jahrhundert*. Göttingen 2000, 272-307, hier 279, 288.

34 Ralph Waldo Emerson: *Nature. Addresses and lectures. The Complete Works of Ralph Waldo Emerson*. Vol. 1. Boston 1849, 237ff. Vgl. Eva Schauerte: *Lebensführungen. Eine Medien- und Kulturgeschichte der Beratung*. Paderborn 2019, 154f. Emerson gilt auch als einer der Väter des *New Thought Movement*, der *Neugeist-Bewegung*. Für europäisches Neugeistgedankengut stehen unter anderem Franz Anton Mesmer, Emile Coué und Karl Otto Schmidt. Vgl. Kurt Hutten: *Seher, Grübler, Enthusiasten. Das Buch der traditionellen Sekten und religiösen Sonderbewegungen*. 13. Auflage. Stuttgart 1989, 406ff. Vgl. 5-3, S. 267f.

35 Ralph Waldo Emerson: »Der Wert und die Bedeutung großer Menschen«. In: Ders.: *Repräsentanten der Menschheit. Sieben Essays* [1850]. Aus dem Amerikanischen von Karl Federn. Zürich 1989, 149-168, hier 168. Vgl. Thomas Macho: *Vorbilder*. Paderborn 2011, 223.

36 Ulrich Bröckling: *Das Unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt a.M. 2007, 47.

37 Immanuel Kant: »Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung« [1784]. In: Ders.: *Schriften zur Anthropologie, Geschichtsphilosophie, Politik und Pädagogik*. Werke in sechs Bänden. Band 6. Hg. v. Wilhelm Weischedel. Wiesbaden 1964, 53-61, 53.

pastoral agierenden Staats aus der Fürsorge für seine Bürger verbunden, wie er beispielsweise von Michel Foucault für die Mitte des 18. Jahrhunderts beschrieben wurde.<sup>38</sup> Gesellschaftlicher Fortschritt steht für Smiles in direktem Verhältnis zur freien Entfaltung des Einzelnen. Smiles kombiniert unterschiedliche Ansätze, wie Emersons Reformprogramm oder Jeremy Bentham's Utilitarismus, um den Lesern eine Idealvorstellung des Liberalismus vorzuhalten, in der das erfolgreiche Wirken der Individuen die Ausbildung eines tugendhaften Charakters auf der Basis von Selbsthilfe voraussetzt. Hiervon profitieren automatisch auch Nation und Staat.<sup>39</sup>

Schramm-Macdonald ist sich der pietistischen Vorgeschichte der Selbsthilfe-Idee bewusst. Er hebt jedoch selektiv den »Durchhaltewillen« der pietistischen Gründerfigur August Hermann Francke (239) hervor. Das ist kein Zufall: Hilfe zur Selbsthilfe wird – wie die Aufstiegserzählungen – in eine Deutschlanderzählung der jungen Nation eingebettet, deren Erfolg auf dem vorbereitenden willensstarken Wirken unzähliger Persönlichkeiten mit einer vorbildlichen Biographie im Sinne des Buchs fußt. Auch hier setzt sich Schramm-Macdonald explizit von Smiles ab. Der Leser werde »bald die Überzeugung gewinnen, dass er ein rein deutsches Buch vor sich hat: es ist deutsch gedacht, deutsch geschrieben und den deutschen Verhältnissen, die von den englischen vielfach ganz verschieden sind, durchaus angepaßt.«<sup>40</sup>

Durch die Kopplung der Selbsthilfe-Idee an die Erfolgsideologie der Gründerzeit kann die Großerzählung sich weiter entfalten. Alle Erzählungen werden jetzt nach dem Muster des gesellschaftlich erfolgreichen Aufsteigers durch Durchhaltevermögen und Fleiß konstruiert. Doch nicht die *self-made men* John D. Rockefeller und Henry Ford stehen Pate, sondern der Großindustrielle Alfred Krupp, der Polarforscher Carl Christian Koldewey oder General Otto von Budritzky. Wie diese Ikonen der deutschen Nation könne jedermann um die Jahrhundertwende ein »großer Mann« werden: »[N]icht selten«, so Schramm-Macdonald, »überholt der Minderbegabte durch sein rastloses und mühevolleres Streben den mit großen Fähigkeiten Ausgestatteten, der Sohn des Armen den Sohn des Reichen, der Niedriggeborene den Sproß aus vornehmster Familie« (16). Der Erfolg scheint damit jedem offen zu stehen, besondere Eigenschaften oder außergewöhnliche charakterliche Qualitäten erscheinen nicht mehr als Bedingung für Größe. Die besseren Großen waren selbst einmal *underdogs*. Der Begriff vom »großen Mann« wandelt sich: Der geniale charismatische Führer der Massen wird zu einem Leitbild der

38 Vgl. Michel Foucault: »Omnes et singulatim«: zu einer Kritik der politischen Vernunft« [1981]. In: Ders.: *Schriften in vier Bänden. Dits et Ecrits*. Hg. v. Daniel Defert und François Ewald unter Mitarbeit von Jacques Lagrange. Aus dem Französischen von Jürgen Schröder. Frankfurt a.M. 2005, 165–198, hier 182ff. Bereits in Daniel Defoes »Giving Alms no Charity« (1704) findet sich dieses anthropotechnische Projekt der Selbsthilfe musterhaft exponiert. Defoes *Robinson* wird von Schramm-Macdonald als fiktives Beispiel angeführt.

39 Vgl. Zimmermann: *Biographische Anthropologie*, 155.

40 Schramm-Macdonald: *Wohlstand*, IV. Sogar die Verlagswerbung in *Der Weg zum Erfolg* entspricht dem Narrativ. Es wird *Die deutsche Nationalliteratur des neunzehnten Jahrhunderts*, eine Überblicksdarstellung von Friedrich Kirchner, ergänzt von Ludwig Bräutigam, beworben, nebst dem Leitfaden *Funk's Arbeiterversicherungsgesetze für das deutsche Reich*.

Vielen.<sup>41</sup> Der Nürnberger Gymnasialprofessor Hans Keller beschreibt 1913 in seiner pädagogischen Schrift *Prinzipien der Willenserziehung* die Wirkung von solchen Vorbildern auf der Höhe der Autosuggestions-Psychologie:

[Es] ist klar, daß nichts unmittelbarer wirken kann als *Bilder großer Menschen*, wobei kaum zu betonen sein wird, daß für Größe nicht Rang und Stand und Name, nicht Religion und Geschlecht und Rasse entscheiden kann; wir meinen Bilder großen Schaffens und Überwindens, aufopfernder, selbstloser Liebe, wie sie in Sage und Geschichte und Dichtung und in dem Leben des Alltags allüberall begegnen. Wir alle kennen die suggestive Kraft solcher Vorbilder und begrüßen es, wenn sie von der Erziehung genutzt werden.<sup>42</sup>

Die institutionelle Position des Autors eines Selbsthilferatgebers ist notwendigerweise paradox. Explizite und folglich geschwätzige Ratschläge sind unerwünscht. Idealerweise führt das beispielhafte Leben sich selbst vor; es »gebraucht keine Worte und redet doch die eindringlichste und wirksamste Sprache« (152). Steht ein Buch voller Beispiele dann nicht in performativem Widerspruch dazu? Nicht für Schramm-Macdonald. Dazu müsste man nämlich die Reichweite eines Beispiels ermessen können:

Wann und wo, ja ob überhaupt jemals ein gutes Beispiel aufhört, seine segensreiche Wirkung zu üben, kann kein Mensch sagen. Dagegen steht aber fest, daß ein Jüngling oft genug durch das Vorbild eines bedeutenden Mannes, dessen Lebensbeschreibung ihm ganz zufällig in die Hände gefallen, auf eine ganz andere Bahn gelenkt worden ist. (158)

Die doppelte Selbstpositionierung von Schramm-Macdonald als Erzähler-Ratgeber führt zu der Frage, wie man Fremdhilfe zur Selbsthilfe optimalerweise leistet. Wenn Worte »Zwerge« sind und »Beispiele Riesen« (153), was ermächtigt Schramm-Macdonald als Autor dazu, dieses »Zwergenvolk« anzuführen, um in seiner Bildsprache zu bleiben? Im Gegensatz zu Smiles passt sein eigener Werdegang wohl nicht so recht in die Reihe der beispielhaften Autorenbiographien, die im Buch auftauchen. Da er mit Smiles konkurriert, kann er sich auch nicht als Schüler von Smiles stilisieren. Zum Ausgleich verfährt er viergleisig. Er widmet sein Buch dem Grazer Heimatliteraten Ludwig Rosegger, »der durch sein eigenes Leben, sein Ringen und Streben das Evangelium von der Macht der Selbsthilfe so herrlich bewahrheitet hat!« Auf der gleichen Seite ist die Antwort des Dichters abgedruckt: Er »weiß die Ehre zu würdigen, gerade diesem Werke Pate stehen zu dürfen«, und bescheinigt dem Ratgeberautor, »dem deutschen Volke eine Wohlthat« (o.S.) erwiesen zu haben. Neben Widmung und Antwort Roseggers

41 Vgl. Robert Suter: »Groß und erfolgreich. Zur Reproduktion großer Männer zwischen Warenästhetik und Selbsthilfe, 1830-1930«. In: Michael Gamper/Ingrid Kleeberg (Hg.): *Größe. Zur Medien- und Konzeptgeschichte personaler Macht im langen 19. Jahrhundert*. Zürich 2015, 217-238.

42 Hans Keller: *Prinzipien der Willenserziehung, Beilage zum Jahresbericht des Königlichen Alten Gymnasiums in Nürnberg über das Schuljahr 1912/13*. Nürnberg: Sebald 1913 (= Programm-Nr. 27 – handschriftlich auf Vorderdeckel vermerkt), 31. Vgl. auch Michael Cowan: »The Gymnastics of the Will«. Abulia and Will Therapy in Early 20th Century German Culture«. In: *KulturPoetik* 5/2 (2005), 169-189, hier 180.



treibt Schramm-Macdonald jenes Spiel mit der Pseudointeraktivität<sup>43</sup> noch weiter, das als wichtiges Merkmal des Ratgebers immer wieder medial erneuert werden wird. Einen expliziten Ratschlag gibt es nur noch im Paratext des Buchs, und auch wieder nur, um den Status des Autors des Buchs zu festigen. Im Vorwort zur dritten Auflage zitiert Schramm-Macdonald die Höchstform des Ratschlags, den Imperativ, und zwar von einem nicht näher genannten Kritiker einer angesehenen Wiener Zeitschrift, der angesichts der Bücher des Autors als Urteil den Rat »kaufen, lesen und wieder lesen« (o.S.) verkündet. Im gleichen Vorwort berichtet Schramm-Macdonald von dankenden Lesermeldungen per Brief. In den Smiles-Büchern betont er immer wieder, dass es eine gegenseitige Interdependenz gebe zwischen dem Erfolg des Einzelnen und dem Erfolg der deutschen Nation (10). Jeder Leser sei daran als Arbeiter oder zumindest als Erzähler beteiligt. Deshalb fordert Schramm-Macdonald seine Leserschaft explizit zur Mitautorschaft auf: »[I]nsbesondere die Mitteilung von Beispielen aus dem Leben« sei ihm »sehr willkommen.«<sup>44</sup> Damit stellt sich Schramm-Macdonald in seiner Tätigkeit vorübergehend auf eine Ebene mit dem Leser: Beide erzählen und deuten, beide sind Experten. Entsprechend ist die institutionelle Position von Schramm-Macdonald nur denkbar, wenn man die *narrative Dimension* seiner Ratgeber mitberücksichtigt.

Schramm-Macdonald distanziert sich bereits im Vorwort seines Glücksratgebers von den »unendlichen Wiederholungen und ermüdender Breite« seines Vorbilds Smiles. Dieser für das Ratgebergenre fast topischen Geschwätzkritik<sup>45</sup> zum Trotz setzt

43 Wenn man das Ratgeben vom Sprechakt des Ratgebens her als eigenes »Institut« auffasst (vgl. Jochen Rehbein: »Medizinische Beratung türkischer Eltern«. In: Ders.: *Interkulturelle Kommunikation*. Tübingen 1985, 349-419, hier 350; Michael Niehaus: »Wie soll ich tante Emma umbringen?«. Überlegungen zum Ratgeben als Institut«. In: *Literaturwissenschaft und Linguistik* 169 (2013), 122-141, hier 123), das nicht nur eine universelle soziale Praxis darstellt, sondern auch in sehr unterschiedlichen institutionalisierten Zusammenhängen und medialen Ausprägungen zum Einsatz kommt, so lässt es sich als eine Sequenz von verschiedenen Sprechakten oder Zügen auffassen, der eine bestimmte Logik zugrunde liegt, die sich in einer »Standardversion« realisiert. Vgl. Michael Niehaus: »Logik des Ratgebens. Eine Standardversion zur Beschreibung eines Typs von Sprechaktsequenzen«. In: Michael Niehaus/Wim Peeters (Hg.): *Rat geben. Zu Theorie und Analyse einer sprachlichen Handlung*. Bielefeld 2014, 9-63. Hierzu gehören unter anderem die Einholung der Erlaubnis, um Rat fragen zu dürfen; die Aufgabe, das Problem darzulegen; die Verpflichtung, einen gegebenen Rat zu erläutern usw. Bei gedruckten Ratgebern kann sich diese Sprechaktsequenz nicht realisieren, weil der Rat nicht im Rahmen einer Interaktion gegeben wird und keinen spezifischen Adressaten avisiert. Im engeren Sinn können gedruckte Ratgeber daher keinen Rat geben. Vgl. Rainer Paris: »Raten und Beratschlagen«. In: *Sozialer Sinn* 6 (2005), 353-388, hier 355. Von Anfang an und mit verschiedenen Mitteln haben gedruckte Ratgeber daher versucht, diesen Mangel an Interaktivität vergessen zu machen oder zu kompensieren. Vgl. Alfred Messerli: »Eine Entwicklungsgeschichte der Medien und der Rhetorik des Rates«. In: *Non Fiktion* 1/2 (2012), 13-27, hier 19. Schon weil der gedruckte Ratgeber keinen einzelnen Rat gibt, sondern eine Reihe von aufeinander aufbauenden oder zumindest aufeinander abgestimmten Ratschlägen, entfernt er sich sehr weit von dieser »Standardsequenz«, auf die er dennoch – nicht nur nominell – bezogen bleibt.

44 Schramm-Macdonald: *Wohlstand*, IV.

45 Die Geschwätzkritik ist ein Topos im Ratgeberumfeld. In seiner Schrift *Prinzipien der Willenserziehung* aus 1913 von Hans Keller zum Beispiel wird »hässliche Geschwätzigkeit« als Ausgeburt des unbeherrschten »Tätigkeitstrieb« genannt, der die wahre Tatkraft des Willens unterminiere (Ders.: *Prinzipien der Willenserziehung*, 44-45).

Schramm-Macdonald jedoch auf genau dasselbe Verfahren. Die Verführungskraft seiner Überarbeitungen liegt wie bei Smiles in der Fülle und Übertreibung der Beispiele, die trickreich zurechtgedeutet werden. Auch das ist bestimmend für den diskursiven Ort des modernen Ratgebers: Er tendiert zur ›diskursiven Übermächtigung‹ des Lesers. Schramm-Macdonald ist sich dessen bewusst und erläutert sein mechanisches Modell folgendermaßen: »[...] je unterbrochener sich das Beispiel wiederholt,« so lesen wir, »je mehr es mit dem allgemeinen Leben verschmilzt, um so sicherer dringt es in die Seele ein und giebt ihr ein bestimmtes Gepräge.« (153-154) Zur Erleichterung der Suche nach dem passenden Beispiellebenslauf auf dem ›Weg zum eigenen Erfolg‹ hat das Buch ein Register, das über 400 Namen aufführt, und das sind nur die großen Namen.

Im zweiten Hauptteil seines Buchs, *Von den Mitteln und Wegen der Selbsthilfe*, schreibt Schramm-Macdonald im Kapitel »Thatkraft und Mut«: Es würde »gegen den Zweck des Buches verstoßen,« wollte der Autor sich »hier auch nur mit den kaum minder hervorragenden beschäftigen.« (267) Nachdem er sich im Kapitel »Thatkraft und Mut« mit den ›großen‹ Afrikareisenden (David Livingstone, Henry Stanley und Emin Pascha) beschäftigt hat, lässt er sich aber – etwas widersprüchlich – das Namedropping nicht nehmen und listet noch der Vollständigkeit halber die deutschen Afrikaforscher Heinrich Barth, Adolf Overweg, Eduard Vogel, Gustav Nachtigal und Georg August Schweinfurth auf. Es ist, als ob Schramm-Macdonald kurz andeuten will, dass alle Namen wichtig sind.

Das Leben eines einzigen vorbildlichen Menschen hat nämlich das Potenzial, die Anlagen und Neigungen, die in anderen schlummern, zu einer mächtigen Flamme anzufachen, und so wird das Beispiel gleichsam zu einer Kette, bei der sich unaufhörlich Glied an Glied reiht und die sich damit durch alle späteren Zeiten zieht. (258)

Auch die anscheinend willkürliche Hervorhebung einiger Namen im Register scheint noch einmal betonen zu wollen, dass es im Grunde genommen egal ist, bei welchem Glied man ansetzt.

Aus der Distanz zur heutigen Zeit sind die Wirklichkeitserzählungen bei Schramm-Macdonald in zweierlei Hinsicht erschütternd. Erstens sind die Erzählungen, geprägt vom mit Ordnungsliebe, Sparsamkeit, Ausdauer und Fleiß verbundenen Gründerzeit-Fortschritts glauben, einfach gestrickt. Andererseits ruft das schlichte Deutungsmuster dieser Verhaltensoptimierungsliteratur eine peinliche Betroffenheit über die strukturelle Ähnlichkeit einiger gegenwärtiger psychologisierender Selbstoptimierungserzählungen hervor.<sup>46</sup> Darin zeigt sich ein weiteres Merkmal für den diskursiven Ort von

46 Aktuell erscheinen Ratgeber für Jugendliche, die nach dem gleichen Muster der Ermutigung durch Vorbilder gestrickt sind. Es handelt sich um Ratgeber wie *Good Night Stories for Rebel Girls. 100 Tales of Extraordinary Women* (San Francisco 2016) von Francesca Cavallo und Elena Favilli oder *Stories for Boys Who Dare To Be Different. True Tales of Amazing Boys Who Changed The World Without Killing Dragons* (London 2018) von Ben Brooks mit 103 Kurzbiographien. Die Bücher sind zwar *girl power*-orientiert oder individualistisch jenseits der Machismo-Heldennorm; die Persönlichkeiten verkörpern dennoch die gleichen Eigenschaften – Selbstbewusstsein, Selbstverwirklichungsdrang und Resilienz neben Einfühlvermögen und Generosität – wie sie bereits bei Smiles propagiert wurden. Moderne Held\*innen wie Yoko Ono, Marie Curie, Serena and Venus Williams, Ai Weiwei, Bill Gates oder Daniel Radcliffe sollen weit mehr als politische Prozesse für das Potenzial stehen, die Gesellschaft zu verändern.



modernen Ratgebern, nämlich ihre Vergesslichkeit oder A-Historizität: Ratgeber stehen ihrer eigenen Traditionsbildung eher feindlich gegenüber.<sup>47</sup>

Das Fesselnde des Buchs von Schramm-Macdonald wird durch die repetitive Form und die Gemeinplatzhaftigkeit seiner Erzählungen leicht übersehen. Schramm-Macdonald erzählt im Grunde altbekannte Erfolgsgeschichten, und er weiß darum: Die von den Erfolgsleuten verkörperte Sitte, »sie ist nichts anderes, als ein stereotypes Beispiel« (154). Diese Stereotypisierung charakterisiert den gedruckten Ratgeber: Er ist unentwegt bemüht, die Kontingenz des beratenden Erzählens zu neutralisieren. Diese manifesten Erfolgserzählungen werden durch Narrative gesteuert, unter denen – verkürzt gesprochen – Erzählschemata oder »erzählerische Generalisierungen« zu verstehen sind, »Dispositive von einem mittleren Härtegrad, insofern sie die von ihnen enthaltenen Elemente konfigurieren, aber nicht bis ins Letzte festschreiben«.<sup>48</sup> Immer wieder finden wir in Ratgebertexten die Konversionsgeschichte, die Leidensgeschichte oder im Falle von Smiles und Schramm-Macdonald die Erfolgsgeschichte aus eigener Kraft.

Um dennoch Spannung zu erzeugen, greift Schramm-Macdonald auf ein alltägliches Erzählverfahren zurück, das Michel de Certeau in seiner *Kunst des Handelns* beschrieben hat. Im alltäglichen Erzählen kann die Hervorhebung eines auf den ersten Blick »beiläufige[n]« Details, »das in der glücklichen Stereotypie des Gemeinplatzes verborgen ist«, die Tragweite und Aktualität von »wohlbekannten und somit klassifizierbaren Geschichten« verändern.<sup>49</sup> Es kommt weniger auf die erwartbaren Inhalte an als auf die Einpassung des Erzählten in den aktuellen Kontext. Stereotype Erzählungen haben sich als besonders anpassungsfähig an die stets veränderten Anforderungen des Alltags erwiesen. Dadurch sind sie besonders geeignet für Beratungskontexte. Die Details können beliebig ausgetauscht werden, solange das Erzählschema unberührt bleibt. Erst durch die Veränderung in einem ihm fremden Kontext der Beratung kann die im Erzählgedächtnis angelegte stereotype Geschichte ihre in Potenz angelegte »Interventionskraft«<sup>50</sup> mobilisieren. Andererseits kann die Geschichte nur als verschwundenes Objekt, ohne festen Ort in einer bestimmten aktualisierten Erzählung, »Möglichkeiten zu glauben« bereitstellen und die damit einhergehende Haltung des Rezipienten – »sie wachsam auf der Lauer liegend zu erwarten«<sup>51</sup> – hervorrufen. Da die erzählten Details durch den immer wieder anderen praktischen Bezug nicht stabil bleiben, erhält dieser »Raum« eines wandernden Nicht-Ortes [...] die Subtilität einer kybernetischen Welt. Er bildet wahrscheinlich [...] das Modell einer Kunst des Handelns [...], die – indem sie die

47 Vgl. Stewart Justman: *Fool's Paradise: The Unreal World of Pop Psychology*. Chicago 2005, 9.

48 Albrecht Koschorke: *Wahrheit und Erfindung*, 30.

49 Michel de Certeau: *Kunst des Handelns*. Aus dem Französischen von Ronald Voullié. Berlin 1988, 174. Für die Überlegungen zu Certeau und später zu Benjamin in Bezug auf das Verhältnis von Erzählen und Rat siehe auch Wim Peeters: »Ludwig Bechsteins Ratgebermärchenketten. Über das Verhältnis von Erzählen und Rat«. In: Michael Niehaus/Wim Peeters (Hg.): *Rat geben. Zu Theorie und Analyse des Beratungshandelns*. Bielefeld 2014, 303–321.

50 Certeau: *Kunst des Handelns*, 170.

51 Ebd., 170.

Gelegenheiten ergreift – unaufhörlich an den Orten, wo die Mächte sich ausbreiten, die ungewöhnliche Triftigkeit der Zeit erneuert.«<sup>52</sup>

Rat und die »antwortende Alternation«<sup>53</sup> von Beispielerzählungen bedingen sich gegenseitig. Die Antwort bleibt aber singulär. Es kann sich nur um eine metonymische Beziehung handeln, »zwischen einem konkreten Detail und einer Konjunktur, die hier für eine Ereignisspur gehalten wird und dort durch die Produktion einer Übereinstimmung oder einer ›Harmonie‹ erzeugt wird.«<sup>54</sup> Es geht nicht nur darum, sich auf die immer wieder im Detail novellierten Beispielerzählungen einzulassen. Da auch das eigene Leben in Potenz beispielhafte Züge annehmen kann, geht es darum, eine Sensibilität für die Kleinigkeiten zu entwickeln, die darüber entscheiden können, ob es sich in die Reihe der Erfolgsgeschichten einordnet oder nicht.

Schramm-Macdonald lässt den schottischen Stifter der *Ragged Schools*, Thomas Guthrie, selbst erzählen, wie ein Bild seine Erfolgsgeschichte initiierte und ihn in einer Metareflexion darauf hinweisen, »dass es oft ganz unbedeutende Kleinigkeiten sind, welche nach dem Ratschlusse der Vorsehung das Geschick der Menschen bestimmen« (166). Das Wohlstandsbuch enthält sogar ein eigenes Kapitel mit dem Titel »Kleinigkeiten«. Dort erzählt Schramm-Macdonald neben einer Fülle von Anekdoten aus dem Alltagsleben eine alte Christus-Legende und zitiert Johann Wolfgang von Goethes Überarbeitung. Christus sieht unterwegs mit seinen Jüngern ein halbes Hufeisen auf der Straße liegen und fordert Petrus auf, das Ding aufzuheben. Dieser aber

hatte soeben geträumt, so was vom Regiment der Welt, was einem jeden wohlgefällt, denn im Kopf hat das keine Schranken. Das waren so seine liebsten Gedanken. Nun war der Fund ihm viel zu klein, hätt' müssen Kron' und Zepter sein; aber wie sollt' er seinen Rücken nach einem halben Hufeisen bücken? Er also sich zur Seite kehrt und thut, als hätt' er's nicht gehört.<sup>55</sup>

Christus hebt es daraufhin selbst auf und verkauft es im nächsten Ort. Das Geld gibt er für Kirschen aus. Als die Reise dann in der brennenden Sonne weitergeht und die Jünger von Durst gequält werden, lässt Christus wie zufällig Kirschen zur Erde fallen, und es ist natürlich Petrus, der als erster und wiederholt danach greift. Daraufhin spricht Christus: »Thät'st du zur rechten Zeit dich regen, hätt'st Du's bequemer haben mögen. Wer geringe Dinge wenig acht't, sich um geringe Mühe macht.«<sup>56</sup>

Nachdem er diese Muster-Erfolgserzählung einige Male variiert und mit den Namen Christus und Goethe aufgewertet hat, schlussfolgert Schramm-Macdonald:

Das Leben ist voll von Beispielen ähnlicher Art. Wenn es zur Gewohnheit geworden, kleine Dinge zu vernachlässigen, ist das Verderben nicht weit entfernt. Es ist die Hand des Sorgsamen, welche reicht macht, und Mann und Frau, sobald sie sorgsam sind, richten auf kleine Dinge dasselbe Augenmerk wie auf große.<sup>57</sup>

52 Ebd., 173.

53 Ebd., 172.

54 Ebd., 173.

55 Schramm-Macdonald: *Wohlstand*, 145.

56 Ebd., 146.

57 Ebd., 147-148.

Schramm-Macdonald setzt das Wissen um diesen Erzähltrick, der das Begehren nach dem Detail dadurch wachruft, dass jede Kleinigkeit Veränderungspotenzial verliehen bekommt, sogar als *Teaser* ein. Auf Seite 26 erfahren wir, dass Ludwig Rosegger, dem Schramm-Macdonald sein Buch widmete, in seinen Schriften (u.a. im um die Jahrhundertwende enorm populären *Als ich noch der Waldbauernbub war*) beschreibt, wie er als armer Schneidergeselle eine lange Fußreise zu seinem zukünftigen Verleger in Pest unternommen hat, bevor er dann zu einem geliebten und gefeierten »Mann von kulturgeschichtlicher Bedeutung« wurde, der als Wahlspruch »Fester Wille führt zum Ziele!« erdichtete. Aber dann lesen wir: »Mit welchen Gefühlen er [Rosegger, W.P.] selbst an seine Lehr- und Gesellenzeit zurückdenkt, ersieht der Leser aus meinem »Weg zum Wohlstand« (26).

Dass Erzählungen Rat enthalten können, ist ein Gesichtspunkt, den insbesondere Walter Benjamin in seinem Essay *Der Erzähler* von 1936/37 stark gemacht hat. Ratgeben und die Praxis des Erzählens sind für ihn immer eng miteinander verbunden. Benjamin macht in seinem Text den überraschenden Vorschlag, Rat weniger als »Antwort auf eine Frage« aufzufassen, sondern ihn eher als »Vorschlag« für die »Fortsetzung einer (eben sich abrollenden) Geschichte«. <sup>58</sup> Rat könne man nur dann einholen, wenn man einerseits »seine Lage zu Wort kommen lässt«, also eine Herkunftsgeschichte des Problems erzählerisch darlegen kann, andererseits *performativ* das Lösungsangebot des Ratgebers als Fortsetzung der eigenen Erfolgsgeschichte »zuvörderst einmal erzählen« könne. <sup>59</sup> Woher soll der Ratsuchende wissen, wie man einen Rat erzählerisch mit der eigenen Geschichte verbindet? Rat muss nach Auffassung Benjamins immer im Kontext von exemplarischen Erzählungen gesehen werden. Benjamin hatte noch prototypisch die mündliche Erzähltradition vor Augen. Aus seiner Sicht wurde Erfahrung in der Vormoderne maßgeblich in Form mündlicher Erzählungen weitergegeben, und diese Erzählungen waren jederzeit als Gemeinplatz zur Unterstützung eines Rats abrufbar. Nach diesem Muster konnte der Ratsuchende dann auch mit der eigenen Geschichte verfahren. Rat kommt also immer als Erzählung an. Die Erzählung funktioniert hier als zuverlässiges Übersetzungsmedium.

Moderne Subjekte haben nach Benjamin jedoch verlernt, ihren Sorgen eine Erzählform zu geben, was aber Voraussetzung für ihre Beratungsfähigkeit wäre. Die massenmedial gesättigte Informationsgesellschaft habe den Erfahrungshorizont des Menschen allzu sehr mit zerstückelten und zerstreuten Einzelinformationen überfrachtet. Da das Subjekt kein Erzählbeispiel in seinem Umfeld mehr vorfinde, das ihm demonstriere, wie es seine Erfahrung in eine Geschichte fassen und sie dadurch mit einem Rat kompatibel machen könne, komme es aus dem Jammertal nicht heraus. Einsetzende Ratlosigkeit auch auf der Ebene des Erzählens sei die Folge. <sup>60</sup>

58 Walter Benjamin: »Der Erzähler: Betrachtungen zum Werk Nicolai Lesskows« [1936/37]. In: Ders.: *Illuminationen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp 1977, 385-410, hier 388. Vgl. Wim Peeters: »Rat geben«. In: Matías Martínez (Hg.): *Erzählen. Ein interdisziplinäres Handbuch*. Stuttgart/Weimar 2017, 296-273.

59 Benjamin: »Erzähler«, 388.

60 Benjamin: »Erzähler«, 389. Vgl. Rudolf Helmstetter: »Guter Rat ist (un)modern – Die Ratlosigkeit der Moderne und ihre Ratgeber«. In: Gerhart von Graevenitz (Hg.): *Konzepte der Moderne (DFG-Symposion 1997)*. Stuttgart/Weimar 1999, 147-172, hier 147, 171.

Spätestens seit Mitte des 19. Jahrhunderts bildet die Ratgeberliteratur ein reiches Archiv von mit Rat einhergehenden Beispielerzählungen. Ob der moderne Roman noch länger Lebenshilfe bietet oder nicht, sei dahingestellt; unstrittig ist der Stellenwert von Beispielerzählungen in der Ratgeberliteratur. Schramm-Macdonald ist absolut überzeugt von der Möglichkeit, dass die unterschiedlichen Mustererzählungen in seinem Buch Nachfolgeschichten erzeugen können. Mit seinem Buch führt er sogar selbst exemplarisch vor, wie man Smiles' Mustererzählung erfolgreich adaptieren kann: Die aufgeführten Persönlichkeiten stammen jetzt überwiegend aus dem deutschen Sprachraum und die Nation kommt als Selbsthilfekandidat hinzu. Rat bleibt in der Moderne also erzählbar.<sup>61</sup> Schramm-Macdonald optimiert und steigert Smiles' Ratgeberverfahren, indem er die Austauschbarkeit der individuellen und Großerzählungen unter Beweis stellt.

Es sind aber keine Erzählungen, die Benjamin als »weise« bezeichnen würde, da sie der Nachprüfbarkeit von temporärem Erfolg dienen und nicht von Dauer sind.<sup>62</sup> Die im Sinne von Benjamin anstelle eines expliziten Rats gegebene, für sich stehende Erzählung lebt in anderer Weise von der Autorität des Erzählenden, als dies bei gedruckten Ratgebern der Fall ist, die ihre Narrationen und Narrative einem Diskurs unterwerfen und zu funktionalisieren versuchen. Michel de Certeau kann Benjamins Verlustrechnung nicht ganz nachvollziehen. Zwar ist er mit Benjamin einer Meinung, dass die Moderne geschwätzig sei: »Überall gibt es nur noch Neuigkeiten, Informationen, Statistiken und Umfragen«<sup>63</sup>; die Erzählpraxis hat sich jedoch *taktisch* auf die neue Situation eingestellt. Der Begriff »Taktik« steht bei Certeau im Gegensatz zur Strategie für »ein Kalkül, das nicht mit etwas Eigenem rechnen kann«.<sup>64</sup> Entsprechend besteht die Erzähltaktik der Moderne darin, narrative Modelle zu entwickeln, die den Erfahrungsverlust mittels »Fakten, Begebenheiten und Ereignissen«<sup>65</sup> aus unterschiedlichen Medien kompensieren, die es ermöglichen »trotzdem«<sup>66</sup> glaubhaft zu wirken. Nach Certeau übernimmt das gesellschaftliche Leben »die Gebärden und Verhaltensweisen, die von den narrativen Modellen *geprägt* worden sind; es reproduziert und akkumuliert unablässig die »Kopien« von Berichten. Unsere Gesellschaft ist in dreifachem Sinne zu einer *rezitierten* Gesellschaft geworden: sie wird gleichzeitig durch *Berichte* (*récits*) (die Fabeln unserer Werbung und unserer Informationsmedien), durch deren *Zitierung* und durch deren unendliche *Rezitierung* definiert.«<sup>67</sup> Lebensmodelle gibt es nur noch über

61 Es fehlt nur noch das von den menschlichen Defiziten her gedachte therapeutische Narrativ. Später wird das Selbsthilfenarrativ mit (pseudo)wissenschaftlichen Optimierungserzählungen seelischer Gesundheit verwoben werden. Vgl. Illouz: *Errettung der modernen Seele*, 265. Schramm-Macdonalds Diätlehre ist eher einseitig: »Was Luft und Klima für den Körper des Menschen, ist das beständige Beispiel für seine Seele« (154); ebenso schlicht ist seine Affektenlehre: »Beispiele freudigen Arbeitens« verleihen »Frohsinn«, und das »verleiht dem Geiste Spannkraft, verscheucht trübe Gedanken, schützt vor Zaghaftheit« und wird »so zur Mutter des Erfolgs« (158).

62 Vgl. Benjamin: »Erzähler«, 390, 397.

63 Certeau: *Kunst des Handelns*, 327.

64 Ebd., 23.

65 Ebd., 328.

66 Ebd., 332.

67 Ebd., 329.

den Umweg einer Überlieferung »im Namen von Anderen«, <sup>68</sup> die sich selbst wiederum auf Dritte beziehen, ad infinitum. Schramm-Macdonald führt vor, dass das Verfahren, Ratschläge mit überlieferten Darstellungen bekannter Persönlichkeiten einhergehen zu lassen, genügt, um den Rat vertrauenswürdig erscheinen zu lassen. Im Sinne von Certeau müsste man daher die Ratgeberliteratur zu den wichtigen institutionalisierten Produzenten von modernen »Legenden (*Legenda*, was man lesen und sagen muß)« <sup>69</sup> rechnen.

Die Reihe von Erzählungen bei Schramm-Macdonald und Smiles gibt vordergründig den Glauben weiter, dass es durch die »Kraft des Beispiels« möglich sei, Kontingenz zu minimieren und gezielt Chancen zu erschaffen. Sie sollen es dem Leser ermöglichen, aus dem Beispielgedächtnis heraus in einem ihnen fremden Kontext eine günstige Gelegenheit zu erkennen oder zu erwarten. Der Abgleich mit auf den Beratungsgegenstand zugeschnittenen biographischen Erfolgsgeschichten verändert den aktuellen Fall allein schon dadurch, dass die Geschichten *Aufschub* sozial plausibel machen.<sup>70</sup> Wer sein Ziel lange genug persistent verfolgt, wird irgendwann Erfolg ernten, so geben die Geschichten immer wieder zu verstehen.

Erzählungen verfügen über keine Macht, sondern haben lediglich Teil an einer Autorität, die sich aus einer Reihe ähnlicher Erzählungen speist. »Diese aus dem kollektiven oder individuellen Gedächtnis »gewonnene« Autorität »autorisiert« (ermöglicht) eine Umkehrung, eine Veränderung der Ordnung oder des Ortes, einen Übergang zum Differenten«. <sup>71</sup> Für Schramm-Macdonald hat diese Veränderung ihre Wurzeln »im häuslichen Leben« (154) der Familie. Hier kann das Beispiel seine »erziehende[] Macht« (151) entfalten und kann »die Nation ihren Ursprung« (155) nehmen. Dazu muss der familiäre Ort in einen genealogischen Raum verwandelt werden, in dem die »großen Vorfahren nicht bloß in ihren Taten [...], sondern auch in den uns überlieferten Lebensbeschreibungen« (155) fortleben. Erst diese Erzählungen stellen, in den Worten von Rudolf Helmstetter, »Aussichten auf Erfolg in den Raum«, die diesen Raum verändern und damit auch »das Verhalten in ihm, die Selbstverortung und die Orientierung im Handlungsraum.« <sup>72</sup>

68 Ebd., 332.

69 Ebd., 329.

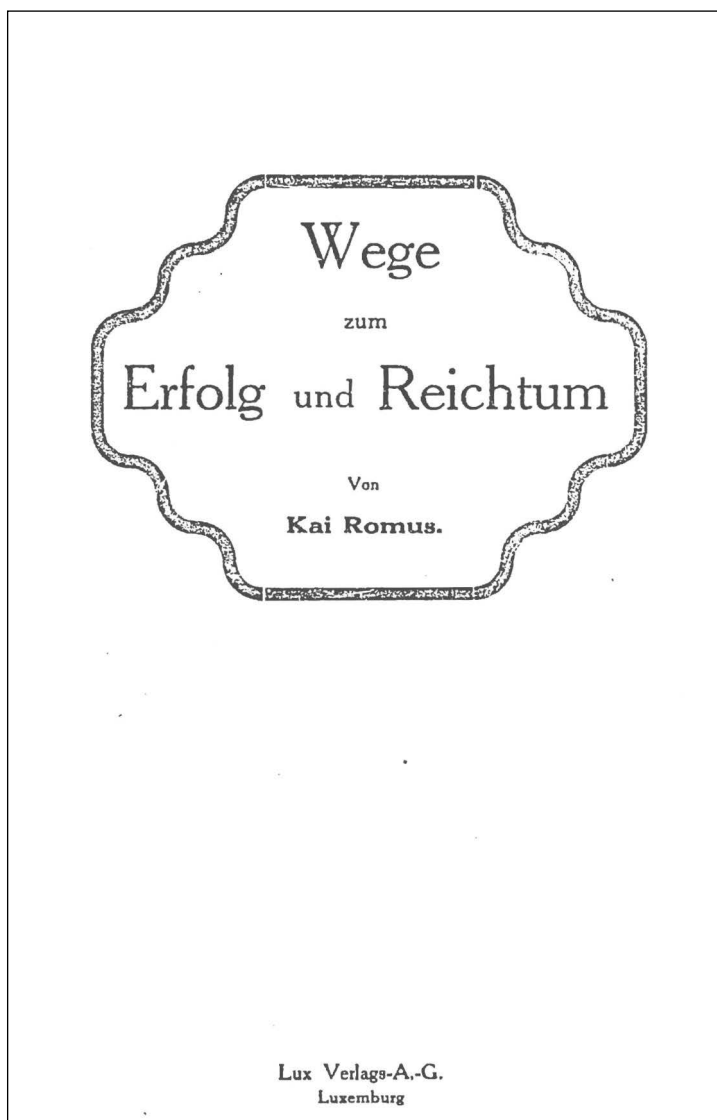
70 Vgl. Peter Fuchs/Enrico Mahler: »Form und Funktion von Beratung«. In: Soziale Systeme 2 (2000), 349-368, hier 356-357.

71 Certeau: Kunst des Handelns, 171.

72 Rudolf Helmstetter: »Ratgeber als Erfolgsflüsterer und der Schatten des Scheiterns«. In: Non Fiktion 1/2 (2012), 49-56, hier 53.

## 2.2 Kai Romus: Wege zum Erfolg und Reichtum (1928)

Abbildung 10: Deckblatt.



Der Ratgeber *Wege zum Erfolg und Reichtum*<sup>73</sup> von Kai Romus, 1928 bei der Luxemburger Lux Verlags-Aktiengesellschaft erschienen, ist wie viele andere Erfolgsratgeber in seiner Entstehungs- und Publikationsgeschichte kaum zu rekonstruieren. Sowohl über den Autor wie auch über den Verlag ist, soweit sich das nach aktuellem Erkenntnisstand beurteilen lässt, kein weiterführendes Quellenmaterial verfügbar. Zwar lässt sich das Fehlen späterer Neuauflagen als Hinweis auf einen mangelnden Verkaufserfolg deuten, eine verlässliche Angabe darüber, wie viele Käufer das Buch tatsächlich hatte, ist es natürlich nicht. Denkbar ist auch, dass Romus selbst der Verleger war und der Druck aus privaten Mitteln finanziert wurde, sodass sich nur eine Auflage mit kleinen Stückzahlen realisieren ließ. Für diese Variante würde nicht zuletzt die recht einfache Covergestaltung sprechen, die jedes professionelle Verlagsdesign vermissen lässt. Trotz dieser Umstände ist *Wege zum Erfolg und Reichtum* ein bemerkenswertes Buch. Das liegt nicht zuletzt daran, dass Romus auf knapp 160 Seiten alle Kernthemen des Erfolgsdiskurses auf ebenso prototypische wie wortgewandte Weise behandelt. Angefangen bei den vielen Merksprüchen und Maximen, die den gesamten Text durchziehen und die Erfolgsprämissen in prägnante Phrasen nach dem folgenden Muster verpacken: »Wer Erfolg haben will, darf keiner Arbeit aus dem Weg gehen« (25). Oder, um ein weiteres Beispiel zu nennen: »Warte nicht auf den günstigen Augenblick, sondern führe ihn selbst herbei« (31). Originell ist das nicht, aber eben wirkungsvoll, weil in weithin vertrauten Parolen der Erfolg als etwas Machbares dargestellt wird. Dabei versteht es Romus, Bekanntes und Wiederholtes immer wieder neu zu arrangieren und in eine sprachliche Form zu heben, die das stilistische Register der Ratgeber-Rhetorik voll ausschöpft. So taucht, wie die folgende Passage zeigt, nicht nur der eben zitierte Spruch wieder auf, es wird auch das Subjekt des Erfolges zur Animierung seiner Selbst bewegt, indem die inneren Erfolgsfaktoren des Willens und der Energie mit dem Nachdruck der Tunlichkeit (»er muss«) versehen werden:<sup>74</sup>

Jeder, der vorwärts kommen will, muss die Kraft dazu in sich erwecken. Nichts leichter als das. Es gehört nur ehrlicher Wille dazu. Er muss sich die Fähigkeit aneignen, bewusst zu handeln und aufzubauen. Er muss vorwärtsstreben und alle Möglichkeiten ergreifen, die sich ihm bieten, und wenn sich ihm keine bieten, so muss er trachten, sich welche zu schaffen. »Warte nicht auf den günstigen Augenblick, sondern führe ihn selbst herbei«. Energie, Kraft, Entschlossenheit sind Eigenschaften, die er sich unbedingt aneignen muss. (100)

Wie hier werden auch andere topische Elemente des Erfolgsdiskurses behandelt. So spricht Romus wiederholt über das Glück, wobei er in Anlehnung an den zweifach zitierten Spruch der Meinung ist, dass nur dem »das Glück die Hand [bietet], der in richtiger Weise an der Gestaltung seines Schicksals arbeitet« (9). An anderer Stelle wird hingegen das Prinzip der Selbsthilfe propagiert (»Jeder Lebenserfolg [...] ist das Ergebnis

73 Kai Romus: *Wege zum Erfolg und Reichtum*. Luxemburg: Lux Verlags-Aktiengesellschaft 1928. Künftig zitiert im Text.

74 Vgl. Rudolf Helmstetter: »Die Tunlichkeits-Form. Zu Grammatik, Rhetorik und Pragmatik von Ratgeberbüchern«. In: Michael Niehaus/Wim Peeters (Hg.): *Rat geben. Zu Theorie und Analyse des Beratungshandelns*. Bielefeld 2014, 107-132.



der Selbsthilfe«, 71), wird Rat zum Geldverdienen erteilt (»Geld soll nicht brach liegen, es muss rollen«, 26) oder es wird zur Tüchtigkeit (»Für die meisten Vorwärtsstrebenden gilt zunächst der Imperativ ›werde ein Tüchtiger‹«, 82) und Unternehmungslust (»Sorge, dass deine Unternehmungslust nicht nachlasse!«, 130) aufgefordert. Zudem trifft man auf genretypische Figuren wie den »selfmade-man« oder den »Pechvogel«, die sich vor allem darin unterscheiden, dass der eine »auf die Höhe kommt, aus eigener Kraft« (120), während der andere »sich vom Leben treiben, hin- und herwerfen [lässt]« (89). Auch der in den 1920er Jahren so populäre Mythos, dass »Amerika [...] von jeher das Land der unbegrenzten Möglichkeiten gewesen« (32) ist und dass »viele amerikanische Multimillionäre [...] ihre Laufbahn als Zeitungsjungen begonnen« (43) haben, bildet einen festen Bezugspunkt in Romus' Ratgeber.<sup>75</sup> Das gilt vor allem für die zahlreichen Erfolgsgeschichten, die einzeln oder in Gruppen einen Großteil der Kapitel füllen und so zu einem maßgeblichen Strukturmerkmal des Texts werden.

Insgesamt besteht der Ratgeber von Romus aus 62 nicht-nummerierten Kapiteln, die nur lose miteinander verbunden sind, dafür aber eine eindeutige thematische Präferenz erkennen lassen: Geld und die Frage, wie man möglichst schnell ein großes Vermögen anhäuft. Entsprechend tragen die Kapitel Namen wie »Schneller Umsatz«, »Sechzehntausend Arten Geld zu verdienen«, »Wie man Dollarmillionen macht«, »Immer Geld in der Tasche«, »In einer Woche Millionär« oder »Die Kunst, Geld zu verdienen«. Betrachtet man das rekurrente Motiv vom vielen und schnellen Geld vor dem Hintergrund der sich anbahnenden Weltwirtschaftskrise im Jahr 1929, wird klar, dass der Ratgeber von Romus noch von einem unerschütterlichen Glauben an den Kapitalismus und an die Möglichkeiten der unbegrenzten Wertschöpfung beherrscht ist. Zwar wird auf die kriselnde Wirtschaftslage hingewiesen (38), diese wird aber nicht weiter expliziert und sieht sich zudem der mehrfach wiederholten Überzeugung gegenübergestellt, dass »das Geld [...] für Alle auf der Strasse« (119) liegt. Insofern kann man ruhig davon sprechen, dass die realhistorischen Auswirkungen, die das zeitgenössische Geld- und Wirtschaftssystem auf die nationale und globale Ökonomie der Zwischenkriegszeit hatte, weitestgehend ausgeblendet werden und einer verklärenden Darstellung weichen, die in ihrem ungetrübten Optimismus gewiss ein Stück weit wirklichkeitsverzerrend ist. Gerade darin aber, in der Vermittlung einer geschönten sozialen Realität, verspricht der Ratgeber von Romus Stabilität in Zeiten zunehmender Instabilität. Er übernimmt damit eine Funktion, die der von Institutionen in der Gesellschaft nicht unähnlich ist (vgl. Kap. 1.4). Allerdings hat das Ganze auch eine Kehrseite. Denn die Verklärung eines Wirtschaftssystems, in dem Erfolg vor allem Geld und Reichtum bedeutet, trägt zur Instituierung von Riten der sozialen Distinktion bei, die die Menschen in eine Klasse der Besitzenden und Nicht-Besitzenden teilen. Romus bringt diesen Aspekt ganz unverhohlen zum Ausdruck, wenn er gerade die Massen bezichtigt, es nicht zu verstehen, das sprichwörtlich auf der Straße liegende Geld aufzusammeln (vgl. 119).

An eine derartige Weltordnung muss der Leser natürlich erst einmal herangeführt werden. Zu diesem Zweck wird der Text von einer Phalanx aus drei Paratexten, be-

75 Vgl. Stephanie Kleiner/Robert Suter: »Konzepte von Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur (1900-1940). Eine Einleitung«. In: Dies. (Hg.): *Guter Rat. Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur, 1900-1940*. Berlin 2015, 9-40, hier 21.



stehend aus einer Widmung, einem Vorwort und einer Einleitung, eröffnet. Hier wird unter anderem das Zielpublikum bestimmt (»Dieses Buch ist nicht für Kinder und Schwächlinge bestimmt«, Widmung), der richtige Gebrauch vorgeschrieben (»Nicht nur lesen, sondern bedächtig, mit Verständnis lesen, darüber nachdenken und — handeln«, Vorwort) oder es wird der Inhalt thematisiert (»Der Inhalt dieses Buches ist so vielseitig, dass du unbedingt etwas finden wirst, was dir liegt«, Einleitung) und der intendierte wie der zu erwartende Nutzen der Lektüre skizziert (»Dieses Buch ist weit davon entfernt, die Welt verbessern zu wollen [...] es gibt Winke und Anleitungen, deren Beachtung zum Erfolg führt«, Vorwort). Die Paratexte dienen wie in anderen Ratgebern vor allem der Rahmung, indem sie die Lektüre vorbereiten und das Verhältnis zwischen Ratgebendem und Ratsuchendem instituieren helfen. Sie sind im Grunde der einzige Teil im Buch, der etwas mehr systematischen Charakter hat. Ansonsten weist der Ratgeber von Romus keinen besonders strukturierten Aufbau auf. Vielmehr würfelt er alles – Ratschläge, Verhaltensregeln, Spruchweisheiten, Erzählungen, Zitate usw. – oft ohne erkennbaren Zusammenhang durcheinander. Damit entspricht er allerdings seinem eigenen Motto, wie ein längerer Untertitel im Buchinnern verrät, der den Ratgeber als eine *Sammlung von hüben und drüben, von rechts und links, von überall, nebst Winken und Ratschlägen aus dem Leben für das Leben, aus der Praxis für die Praxis, aus den Erfahrungen eines arbeitsreichen Lebens. Ein Lehr- und Unterhaltungsbuch für die, die lernen wollen, ein Führer auf die »Wege zum Erfolg und Reichtum«* verstanden wissen will.

Mit der Sammlung, dem Führer und dem Lehr- und Unterhaltungsbuch führt Romus gleich drei Bezeichnungen an, die sich alle auf die Form und Funktion seines Ratgebers beziehen. Daran zeigt sich nicht nur, dass Ratgeber ein Genre bilden, das beständig reflektiert, was es ist und was es bewirken will, sondern auch, dass es sich dabei um ein hybrides Genre mit fließenden Grenzen handelt.<sup>76</sup> Die Unterhaltung nimmt bei Romus einen wichtigen Stellenwert ein. Sie ist nicht nur ein Leitprinzip der Lektüre, an dem sich zugleich die Stoffauswahl orientiert, sondern betrifft auch, wie noch zu zeigen sein wird, die auktoriale Ebene. Das Material für die Sammlung, darauf weisen die beiden Ortsangaben »hüben und drüben« im Untertitel hin, stammt vordergründig aus Europa (»hüben«) und Amerika (»drüben«), wobei sich mit der Grenzziehung zugleich eine kulturkritische Perspektive verbindet. So heißt es im Text: »Drüben kann sich der Vorwärtsstrebende [...] ungehindert entwickeln«, während ihm »hüben [...] immer noch überall allerlei Hemmnisse« (32) im Weg stehen. Im Gegensatz zu anderen Erfolgsratgebern ist der Ratgeber von Romus also durchaus von einem »virulente[n] Philoamerikanismus« beherrscht.<sup>77</sup> Den Schwerpunkt der Sammlung bilden aber nicht kulturideologische Betrachtungen, sondern, wie Romus im Vorwort bemerkt, die Darstellung »von tüchtigen, arbeitsamen, erfolgreichen Menschen«.

Mit dieser Art von Sammlung steht der Ratgeber von Romus in einer Traditionslinie mit der frühen liberalistischen Selbsthilfeliteratur im Stil von Samuel Smiles' *Self-Help* oder Hugo Schramm-Macdonalds *Der Weg zum Erfolg durch Eigene Kraft* (vgl. 2.1). Daran zeigt sich ein weiteres Mal, wie das Genre der Erfolgsratgeber beständig auf bewährte

76 Siehe zur Hybridität als Formmerkmal der Ratgeberliteratur Stefanie Duttweiler: *Sein Glück machen. Arbeit am Glück als neoliberale Regierungstechnologie*. Konstanz 2007, 128–147.

77 Kleiner/Suter: »Konzepte von Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur (1900–1940)«, 21.

Darstellungsformen zurückgreift und über weite Zeitspannen hinweg weitertradiert. Auch inhaltlich sind die Bezüge noch klar zu erkennen. So verrät schon die Charakterisierung der biographierten Menschen als tüchtig und arbeitsam, dass hier auf einen liberalethischen Wertekanon Bezug genommen wird, in dem das selbstverwirklichende Telos der Arbeit eine priorisierte Stellung einnimmt. Auch die liberalistisch fundierte Anthropologie eines freien und mündigen Selbst, das sich aus eigener Kraft emporarbeitet, bildet so etwas wie eine zeitlose und unverbrüchliche Wahrheit in Romus' Ratgeber: »Die Möglichkeit, sich aus eigener Kraft von den kleinsten Anfängen zum Erfolg und Reichtum hoch zu schaffen, hat immer bestanden, sie besteht heute so gut, wie früher und sie wird immer bestehen« (119).

Obwohl die Rückbezüge auf Smiles und Schramm-Macdonald klar hervortreten, erwähnt Romus die geistigen Vorfahren seiner Sammlung mit keinem Wort, was für Ratgeber allerdings nicht ungewöhnlich ist, da diese stets eine gewisse Geschichtsvergessenheit an den Tag legen. Aber es gibt auch signifikante Unterschiede zu den literarischen Vorgängern. Zum Beispiel orientiert sich Romus, wie bereits erwähnt wurde, stärker am amerikanischen Kulturraum und bettet die einzelnen Erfolgsgeschichten statt in eine gründerzeitliche Fortschrittserzählung in den Mythos vom Land der unbegrenzten Möglichkeiten ein (vgl. 2.1). Auch propagiert Romus einen Erfolgsbegriff, der mit einigen liberalistischen Wertvorstellungen, vor allem aber der Forderung nach Respektabilität, die ebenso durch Tüchtigkeit wie durch den Verzicht auf Alkohol oder Spekulationsgeschäfte erworben wird, unvereinbar ist. Da bei Romus Geld und Reichtum die obersten Erfolgsziele bilden, tritt natürlich die Herausbildung eines integren Charakters hinter die Anhäufung materieller Werte zurück. Andere Unterschiede sind schlicht historisch bedingt. So finden sich in der Sammlung von Romus viele Karrieren aus der Filmindustrie – ein Bereich, den es in dieser Form zu Smiles' oder Schramm-Macdonalds Lebzeiten nicht gegeben hat. Aber auch die Nennung von Herbert Newton Casson, einem – wie Romus sagt – »selfmade-man ersten Ranges« (20), deutet auf die historische Wandlung des Erfolgsdiskurses hin. Casson zählt zu den Ratgeber-Autoren, die ein ganzes Medienimperium aufgebaut haben. Er publiziert rund 160 Bücher über Erfolg, Effizienz und Glück, gründet nach dem Ersten Weltkrieg die Zeitschrift *Efficiency* und berät immer wieder Firmen bezüglich einer effizienteren Unternehmensorganisation.<sup>78</sup> Dass sich Romus auf Casson beruft und angibt, dessen Buch *12 Tips zum Erfolg* hätte »zu drei oder vier Kapiteln [seines] Werkes die Grundlage« (21) geliefert, zeigt nicht nur, dass Smiles anders als einst für Schramm-Macdonald kein adäquates Vorbild mehr ist, sondern dass die Autoren von Erfolgsratgebern nun selbst nach ihrem Erfolg bemessen werden (vgl. 1.3).

Die Sammlung setzt sich in der Mehrheit aus kleineren biographischen Erzählungen von mehr oder weniger bekannten historischen Persönlichkeiten zusammen, die es in allen möglichen Bereichen der modernen Arbeitswelt zu ansehnlichen Erfolgen gebracht haben. So finden sich unter ihnen prominente Größen wie der »Stahlkönig« (144) Andrew Carnegie, der »gross[e] Erfinder« (117) Thomas Alva Edison oder der Filmkomiker Charlie Chaplin, »der mehr als irgend ein anderer Künstler die ganze Welt

78 Vgl. ebd., 22.

lachen gemacht hat« (122). Aber auch weniger bekannte Personen wie Charles Hercules Ebbets, ehemals Präsident des New Yorker Baseball-Clubs *Brooklyn Dodgers*, oder Montague Pigot, »Rechtsanwalt, Dramatiker, Erzähler, Journalist, Komponist, Liederdichter, Korepetitor« (138) aus London, werden in die Sammlung aufgenommen. Zudem führt Romus, was unter den hier untersuchten Erfolgsratgebern nicht selbstverständlich ist, einige erfolgreiche Frauen an, die sich wie die Journalistin Nellie Bly, die Unternehmerin Blanche Green oder die »Reklame-Text-Produzentin« (35) Lillian Eichler auch in männlich dominierten Berufssparten einen Namen gemacht haben. Durch die biographische Darstellungsform ist Romus eigentlich an die Regeln faktualen Erzählens gebunden, deren stärkste Einschränkung wohl ist, dass kein Einblick in Fremdbewusstsein geschehen kann.<sup>79</sup> Romus verletzt wiederholt diese Regel. Das ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass er nirgends die Quellen nennt, aus denen er seine Informationen über die von ihm dargestellten historischen Persönlichkeiten bezieht. Wenn er etwa über die ungarische Stummfilm-Ikone Vilma Bánky sagt, sie »träumte einen Traum von Flimmerglanz und Flimmerruhm« (74), ohne anzugeben, woher er das weiß, nutzt er einen genuin fiktionalen Darstellungsmodus. Schließlich ist »die Verwendung von Verben der inneren Bewegung für dritte Personen [...] ohne Bezug auf eine Informationsquelle«<sup>80</sup> ein klares Fiktionssignal. Allerdings kümmert sich Romus wenig um die Konventionen biographischen Erzählens, was umso interessanter ist, als er die Geschichten wie »Tatsachen« (Vorwort) verstanden wissen will. Dieser scheinbare Widerspruch offenbart nicht nur eine gängige Strategie der Biographik, nämlich »etwaige Leser zu einer faktualen Lektüre an[zuleiten«<sup>81</sup>, sondern dass für Romus Fakt nicht gleich Fakt ist.

Vor allem der unbekümmerte Umgang mit den Quellen und Nachweisen bedingt, dass nicht alle Tatsachen bei Romus den gleichen Status haben. Neben Vorkommnissen, die historisch zweifelsfrei belegt sind, werden immer wieder Vorkommnisse geschildert, die, wenn nicht gerade unwahr, so doch unzureichend verbürgt sind. Auf diese Weise bietet die Sammlung Platz für zahlreiche Anekdoten und anekdotische Episoden, die zwar mit dem Anspruch auf Faktizität erzählt werden, über deren genaue Herkunft aber nichts weiter gesagt wird. Darin zeigt sich der ursprüngliche Sinn der Anekdote als »das Nicht-Herausgegebene«, das nicht Teil der offiziellen Geschichtsschreibung ist und aus dem unweigerlich folgt, »dass die Rituale des Verbürgens nicht zur Konvention der Anekdote gehören«<sup>82</sup>. Für Romus ist so gesehen weniger von Bedeutung, dass die Anekdoten tatsächlich verbürgt sind, also Tatsachen im Sinne von nachprüfbaren Fakten darstellen. Es kommt ihm vielmehr darauf an, dass sie zu einem Fundus an Geschichten gehören, die über die von ihm dargestellten Persönlichkeiten in Umlauf sind,

79 Zur Übersicht über einige Faktualitätssignale siehe Meike Hermann: *Fiktionalität gegen den Strich lesen. Was kann die Fiktionstheorie zu einer Poetik des Sachbuchs beitragen?* Berlin 2005, 7.

80 Wolf Schmid: *Elemente der Narratologie*. Berlin 2008, 32.

81 Christian von Zimmermann: *Biographische Anthropologie. Menschenbilder in lebensgeschichtlicher Darstellung* (1830-1940). Berlin/New York 2006, 38.

82 Michael Niehaus: »Die sprechende und die stumme Anekdote«. In: *Zeitschrift für deutsche Philologie* 132, 2/2013, 183-202, hier 197.

ganz egal, ob sie aus autorisierten biographischen Werken, privaten Zeugnissen oder dem Klatsch und Tratsch der Leute stammen.<sup>83</sup>

Genau diesem Prinzip der freien Kolportage von gleichermaßen populären wie unverbürgten Geschichten folgt auch die anekdotische Episode aus Irving Grant Thalbergs Anfängen als einer der wohl bekanntesten und profiliertesten amerikanischen Filmproduzenten der 1920er Jahre. Sie erzählt davon, wie Thalberg einst den Gründer der Universal Studios, Carl Laemmle, bei einem Krankenaufenthalt auf Long Island kennenlernte und wie er diese zufällige Begegnung zum Anlass nahm, sich bei den von Laemmle geführten Filmstudios (»Universal-City«) zu bewerben, »ohne jedoch von seiner Bekanntschaft mit dem Besitzer auch nur eine Silbe verlauten zu lassen« (36). Als ihn Laemmle schließlich nach einiger Zeit in seinen Geschäftsräumen entdeckt, zeigt er sich »hoherfreut über die tapfere Bescheidenheit des jungen Mannes« (37) und erkennt ihn sogleich zu seinem Privatsekretär. Natürlich ist die damit evozierte Pointe, dass sich Geduld und Bescheidenheit auszahlen, eines der wesentlichen Motive, warum Romus die Anekdote erzählt. Sie liefert mit Blick auf die didaktischen Prämissen seines Ratgebers nicht nur eine lehrreiche Einsicht, sondern auch die Charakterisierung eines Mannes, der wegen seines frühen Erfolgs im Filmgeschäft als »Wunderkind« bezeichnet wurde.<sup>84</sup> Man kann also getrost behaupten, dass der pointierten Enthüllung Thalbergs als gedulden und bescheidenen Menschen vor allem deshalb Gewicht zukommt, weil sie etwas über eine berühmte historische Persönlichkeit preisgibt, von dem die Öffentlichkeit sonst nichts erfahren hätte. Für die Kolportage der anekdotischen Episode spielt die Faktizität deshalb nur insofern eine Rolle, als sie sich mit einem allgemeinen Interesse für derartige Stoffe deckt. Dabei geht es weniger um den tatsächlichen Wahrheitsgehalt des Erzählten als darum, dass dasselbe »auf eine mögliche Weise an ihren ersten Erzähler gelangt und dann weitererzählt worden«<sup>85</sup> ist. Im Fall von Thalberg genügt deshalb die implizite Möglichkeit, dass eine der Personen, die dabei war und von den Umständen des Geschehens Kenntnis hat, irgendwann und irgendwo einer anderen Person davon erzählt hat. Diese Unterstellung einer geschlossenen Erzählkette, in der die Herkunft der Anekdote theoretisch rekonstruierbar wäre, ist maßgeblich für das, was Romus unter Tatsachen versteht.<sup>86</sup>

So zeichnet sich die autobiographische Anekdote von Thomas Barlow Walker gerade dadurch aus, dass sie zwar den ersten Erzähler nennt (»Thomas B. Walker erzählt, wie er eines Tages...«, 18), der die Geschichte in Umlauf gebracht hat, dass sie aber wie viele andere Anekdoten in ihrer inhaltlichen Darstellung nicht überprüfbar ist. Walker

83 Zum Klatsch als mündliche Erzählform unterhält die Anekdote naturgemäß eine enge Beziehung. Siehe dazu Elfriede Moser-Rath: »Anekdote«. In: Kurt Ranke (Hg.): *Enzyklopädie des Märchens. Handwörterbuch zur historischen und vergleichenden Erzählforschung*. Band 1. Berlin/New York 1977, Sp. 527-541, hier Sp. 537.

84 Klaus Doderer trägt der Charakterzeichnung als einem Wesensmerkmal des Anekdotischen dadurch Rechnung, dass er eine grundlegende Unterscheidung zwischen einer Charakter-Anekdote und einer Situations-Anekdote vornimmt. Vgl. ders.: *Die Kurzgeschichte in Deutschland, ihre Form und ihre Entwicklung*. Wiesbaden 1953, 20.

85 Niehaus: »Die sprechende und die stumme Anekdote«, 196.

86 Vgl. ebd., 196f.

schildert darin die geradezu unglaubliche Begebenheit, wie er einst per Münzwurf entschied, eine zugesagte Dozentenstelle an der Universität von Wisconsin aufzugeben, um stattdessen nach Minneapolis zu reisen, die ihm ein Fremder als »Stadt der grossen Verdienstmöglichkeiten« (18) angepriesen hat. Dass der Münzwurf zur ultimativen »Schicksalsstunde« gerät, weil Walker in Minneapolis ein »Vermögen im Holzhandel« (18) machen wird, ist wieder eine Zuspitzung der Handlung, die auf einen Charakterzug abhebt. Walker erscheint dadurch als ein Mann, der sein Schicksal annimmt und eine einmal gefallene Entscheidung mit allen Konsequenzen trägt. Aber die eigentliche Crux ist, dass die Anekdote, obwohl sie mehr als unwahrscheinlich klingt und Walker zudem ein Gewährsmann ist, der ein immanentes Interesse an einer heroischen Selbstdarstellung hat, allein durch den Überlieferungskontext der Sammlung wie eine Tatsache präsentiert und schlussendlich auch so rezipiert wird.

Bei vielen der Anekdoten hängt die Pointe mehr oder weniger direkt mit dem Erfolg ihrer Protagonist\*innen zusammen. Wäre etwa die List, die Henry P. Davison einst als »kleiner, kaum beachteter Bankkassierer« anwendete, um einen Banküberfall zu vereiteln, nicht »von Erfolg gekrönt« gewesen, könnte man aus der Anekdote auch nicht den Schluss ziehen, dass ihn eine gewisse Schlaueit und Verwegenheit zum »Teilhaber des Weltbankhauses Morgan« (17) gemacht hat. Ähnlich verhält es sich bei Nelson Roy, der ein neues Theaterstück vor dem »glänzenden Durchfall« (59) rettet, indem er das Publikum zum Lachen animiert. Nur weil Roy im Anschluss mehrere Anstellungen als »berufsmässiger Theaterlacher« erhält und »in wenigen Jahren ein reicher Mann« (61) wird, lässt sich die Anekdote von der geretteten Theaterpremiere auf die Pointe zuspitzen, dass verborgene Talente wie ein ansteckendes Lachen große Wirkung haben können. Wäre die Episode hingegen folgenlos geblieben, wäre Roy eben nur ein alter, seltsamer Mann gewesen, der selbst »hirnverbrannten Unsinn« (59) amüsant findet.

Was bei den erfolgsbezogenen Pointen auffällt, ist, dass sie sich häufig nicht aus der Geschichte selbst entwickeln, sondern durch den Erzähler – in dem Fall Romus – von außen beigebracht werden. So würde die Anekdote von Charles Michael Schwab, dem »Schöpfer der Amerikanischen Betlehem Steel Compagny« (15), wohl keine Pointe bereithalten, würde Romus nicht am Ende andeuten, wie sich die Geschichte auf Schwabs spätere Erfolge in der Stahlindustrie ausgewirkt hat. Zunächst schildert die Anekdote, wie es häufig in der Sammlung von Romus geschieht, eine zufällige Begegnung zwischen einem *Underdog* und einem Prominenten. Schwab, der als Knabe auf dem Gestüt von Andrew Carnegie arbeitet, fällt diesem durch eine »angenehme Singstimme« (15) auf. Aber abgesehen davon, dass Carnegie den stimmbegabten Schwab mehrmals zu sich einlädt, »um den Gesang in nächster Nähe zu geniessen« (16), folgt aus der anekdotischen Episode nichts. Erst durch die angefügte Schlussbemerkung, dass die freundliche Begegnung mit Carnegie Schwab dazu veranlasste, »auch Stahl herzustellen« (16), verdichtet sich das Ganze zu einer abschließenden Pointe. Dass diese nicht zur eigentlichen Geschichte der Anekdote gehört, macht schon der Umstand klar, dass Romus mutmaßt, Schwab wäre dieser Zusammenhang »vielleicht [...] selbst zunächst unbewusst« (16) gewesen. Bei dieser Pointe wird nicht nur eine psychologische Deutung von Schwabs Erfolgen als Stahlmagnat angeboten, es hat auch der Erzähler das letzte Wort.

In der »reinen Form« der Anekdote, die wie das Apophthegma die Grundstruktur aus *occasio*, *provocatio* und *dictum* besitzt, gehört das letzte Wort einer Figur – meist eine bedeutende historische Persönlichkeit – die eine geistreiche Replik auf eine an sie gerichtete Rede enthält.<sup>87</sup> Bei Romus hat man es so gesehen mit einer Bastardisierung dieser reinen Form zu tun. Zwar haben die Anekdoten, indem sie sich um eine Pointe bemühen, die gleich einem *dictum* die Sache beschließt, Anteil an der Idee der apophthegmatischen Anekdote, sie geben aber alle der narrativen Darstellung den Vorrang. Es werden eben keine Worte, sondern Taten und Ereignisse erzählt. Die Priorisierung der Erzählerrede bewirkt zweierlei. Zum einen behauptet Romus, wenn er wie im Fall von Schwab die Pointe nachträglich an die Geschichte anfügt, einen Deutungsanspruch, der seine Autorität als ratgebende Instanz zementiert. Denn im Gegensatz zur apophthegmatischen Anekdote instituiert er nicht das Wort einer historischen Persönlichkeit, sondern die Agenda seines Ratgebers, die nach einer Verbindung zwischen Schwabs früher Begegnung mit Carnegie und seinen späteren Erfolgen in der Stahlindustrie verlangt. Zum anderen vermischen sich die Anekdoten mit anderen kleinen Erzählformen wie dem Beispiel.<sup>88</sup> Romus bemerkt gleich an mehreren Stellen, dass er seine Erzählungen als Beispiele verstanden wissen will.<sup>89</sup> Gerade der Anspruch auf Beispielhaftigkeit führt aber dazu, dass den von den Anekdoten erzählten Ereignissen eine Repräsentanz zukommt, die sich an ihrer einschneidenden Wirkung bemisst. Sie stellen eben keine Nebenumstände dar, die »ohne Schicksalsfolgen für den einzelnen«<sup>90</sup> bleiben. Vielmehr repräsentieren sie – und das macht letztlich ihren exemplarischen Wert aus – den entscheidenden Moment, der zum Erfolg ihrer Protagonist\*innen führt. Dadurch geht den Anekdoten, was durch die erfolgsbezogenen Pointierungen von Romus noch verstärkt wird, die Nachdenklichkeit als eine wesentliche Kategorie des Anekdotischen verloren. Oder anders gesagt: Wo der riesenhafte Erfolg als abschließender Sinnhorizont alles

87 Vgl. ebd., 188. Die Verwandtschaft der Anekdote zum Apophthegma wurde besonders von Rudolf Schäfer herausgearbeitet. Siehe ders.: *Die Anekdote. Theorie – Analyse – Didaktik*. München 1982.

88 Zusätzlich zum Beispiel und zum Apophthegma unterhält die Anekdote auch noch Beziehungen zum Schwank, Witz, zur Sage, zur Kalendergeschichte oder zur Memorabile (vgl. Niehaus: »Die sprechende und die stumme Anekdote«, 186).

89 So wird, um zwei Stellen zu nennen, Carnegie als »klassisches Beispiel für die Kunst des Erfolges« (141) bezeichnet und weiter davor ein Kapitel mit der Überschrift »Drei Beispiele rascher Erfolge« (75) betitelt.

90 Hans Peter Neureuter: »Zur Theorie der Anekdote«. In: *Jahrbuch des Freien Deutschen Hochschulstifts*. Tübingen 1973, 458-480, hier 463. Den Begriff der Repräsentanz entwickelt Neureuter aus der Überlegung, dass die Anekdote lediglich ein »kleines Ereignis« repräsentiert, das keine Wirkung auf den Gang der Geschichte hat, aber für die Charakterisierung von Personen oder Dingen eine gewisse Signifikanz beanspruchen kann. Als weitere Wesensmerkmale der Anekdote nennt er die Faktizität, die Kürze und die Nachdenklichkeit. Letztere ergibt sich im Verhältnis zur Repräsentanz und meint, dass ein kleines Ereignis auf unerklärte Weise von einem Nebenumstand zur Hauptsache wird (vgl. ebd.; vgl. auch Niehaus: »Die sprechende und die stumme Anekdote«, 200). Es ist leicht einsehbar, warum die Anekdoten bei Romus nicht dieser Definition entsprechen. Zwar repräsentieren sie auch kleine Ereignisse, diese entfalten aber stets große Wirkung, die zudem in allen ihren Konsequenzen erklärt werden, sodass am Ende jegliche Form der Nachdenklichkeit entfällt.



überstrahlt, bleibt wenig Platz für ein unerklärtes Staunen, das aus einem nebensächlichen Ereignis die Hauptsache der Erzählung macht.<sup>91</sup>

Romus schreibt eben vor allem Erfolgsgeschichten, und in denen geht es nicht primär um Nachdenklichkeit oder um die Entfaltung einer geistreichen Pointe. Er will, wie schon die Titelei seines Ratgebers verrät, in erster Linie unterhalten. Unter diesem Gesichtspunkt treten dann auch andere Wirkungsdimensionen in den Vordergrund. So verspricht der von Davison vereitelte Banküberfall vor allem Spannung, weil er eine Gefahrensituation illustriert, die nicht nur außeralltäglich ist, sondern durch ihre breite Thematisierung in Film und Literatur einen popkulturell vorgeprägten Erfahrungsraum eröffnet. Dagegen weist Roys Karriere als Theaterlacher klare humoristische Züge auf, die nicht zuletzt darauf zurückzuführen sind, dass das Lachen als Ausdruck der Unterhaltung selbst Gegenstand der Handlung ist und in seiner Beziehung zum Komischen gezeigt wird. Selbst die Anekdote von Schwabs musischen Treffen mit Carnegie hat Unterhaltungswert, weil sie ein unvermutetes Detail aus dem Privatleben zweier der größten Stahlmagnaten der Weltgeschichte enthüllt.

Will man den Begriff der Unterhaltung auf einen gemeinsamen Nenner bringen, ist zunächst einmal festzuhalten, dass er auf unterschiedlichen Ebenen angesiedelt ist. Zu diesen gehören neben stofflich-inhaltlichen Komponenten (Banküberfall; die magische Kraft einer sonoren Singstimme) auch wirkungsästhetische Effekte (Spannung; Humor) oder kulturell geprägte Wahrnehmungsweisen (medialisierte Erfahrungswelten aus Film und Literatur). Zudem schließen sie bestimmte Rezeptionshaltungen (Entüllungslust), topographische Bezüge (das Theater als Ort der Unterhaltung; intimes Musizieren auf einem Gestüt) und wiederkehrende Figurenkonstellationen (der *Underdog* und der Prominente; der rettende Held) ein. Alle diese unterschiedlichen Ebenen haben, wenn es um die Frage der Unterhaltung geht, eine gemeinsame Funktion. Sie alle ermöglichen einen leichten Zugang zu den Erzählungen, indem sie die Prämissen einer verstehenden Lektüre geradezu auf Null setzen und ein bedingtes Interesse an der Darstellung zulassen, das auf Kurzweiligkeit und Zerstreuung gepolt ist.<sup>92</sup> In diesem Sinne tragen auch die relative Kürze und die genrehaften Züge der Erzählungen zur Unterhaltungsfunktion bei, indem sie einerseits die Dauer der aufzuwendenden Aufmerksamkeit reduzieren und andererseits ein vorbewusstes Verstehen anhand von bekannten Strukturen ermöglichen.

Obgleich man also sagen kann, dass die Geschichten bei Romus eher leichte Kost bieten und dem Intellekt des Lesers nur wenig abverlangen, sind sie deswegen nicht völlig trivial. So besteht ein besonderer Reiz von Roys Geschichte eben darin, dass sie die inszenatorische Form der Unterhaltung in einer ihrer ältesten Institutionen, dem Theater, selbst vorführt. In Roys Lachen ist folglich nicht nur ein Symbol für die Komik zu sehen, die seinem eigenartigen Beruf anhaftet, es entlarvt die Automatismen eines ganzen Kulturapparats, indem es erst die »völlige Teilnahmslosigkeit« (59) des Publikums und der Kritiker erschüttert und schließlich selbst zum kommerziellen Spektakel

91 Vgl. Niehaus: »Die sprechende und die stumme Anekdote«, 196–200.

92 Siehe zu den hier angeführten Kriterien der Unterhaltung Hans-Otto Hügel: *Lob des Mainstreams. Zu Begriff und Geschichte von Unterhaltung und Populärer Kultur*. Köln 2007, 23–27.

wird. Diese Hintergründigkeit des scheinbar Trivialen ist nach Hans-Otto Hügel charakteristisch für die Unterhaltung und verleiht ihr eine ästhetische Zweideutigkeit, die sich »in der Schweben von Ernst und Unernst«<sup>93</sup> manifestiert. Sie verleiht letztlich auch der Rede von Romus einen ungewissen institutionellen Status, weil nicht immer klar ist, welche Lehre oder welchen Rat die Erzählungen vermitteln sollen.

Die Unterhaltungsfunktion ist folglich nicht nur auf der Textebene anzusiedeln. Bei Romus ist sie sogar Teil der auktorialen Identität. In dem Kapitel »Wie ich ein Vermögen in Monte Carlo gewann«, berichtet Romus von seinen Erfahrungen im Glücksspiel, das er »nicht nur nicht unmoralisch, sondern unterhaltend und lehrreich zugleich« (84) findet. Die Monte-Carlo-Episode ist eine von zwei Stellen, an denen Romus persönlich in Erscheinung tritt und von Geschehnissen aus seinem Privatleben berichtet.<sup>94</sup> Sie ist deshalb interessant, weil sie einerseits ein Licht darauf wirft, was Romus unter Unterhaltung versteht und andererseits Einblick in die Haltung und Mentalität der von ihm repräsentierten Autorenfigur gewährt. Nach Romus besteht der Unterhaltungswert des Glücksspiels darin, dass es Erholung und Abwechslung bietet, »die angenehm von den vielerlei Sorgen und Nöten des Alltags ablenkt« (83). Er führt also auch hier das Moment der Zerstreuung an, das sich auf Ebene der Erzählungen in kurzweiligen Effekten der Spannung oder Komik sowie in leicht verdaulichen Inhalten und Stoffen manifestiert. Daran zeigt sich, dass der Unterhaltungsbegriff, den Romus als Autor vertritt, Eingang in die Textproduktion findet und auf diese Weise eine bestimmte Form des Erzählens instituiert. Vor allem in der moralischen Position, die Romus gegenüber dem Glücksspiel einnimmt, tritt dieser Aspekt deutlich hervor. Gleich zu Beginn der Monte-Carlo-Episode richtet er sich gegen die »Weltverbesserer« und »Moralisten«, die das Glücksspiel zu Unrecht verteufeln würden (vgl. 83). Hierin ist nicht nur eine bewusste Absage an die liberalethische Wertetradition zu sehen, in der spekulative Geldgeschäfte mindestens ebenso verpönt sind wie der exzessive Alkoholkonsum, es wird auch mit einer bis dahin gültigen ästhetischen Norm gebrochen. Als Carnegie 1920 seine Autobiographie publizierte, verschwieg er noch geflissentlich die Spekulationsgeschäfte, mit denen er seinen ersten Reichtum erworben hatte und die den Grundstein für seinen Erfolg legten.<sup>95</sup> Es existierten also gewisse normative Vorgaben, wie eine Erfolgsgeschichte auszusehen hat, um im Sinne des liberalistischen Tugendkanons als respektabel zu gelten. Romus hingegen pfeift auf diese Vorgaben und wirbt geradezu damit, dass er im Glücksspiel sein Vermögen gemacht hat. Mehr noch: Er gründet darauf seine Ratgeberkompetenz, die ja vor allem praktische Kenntnisse voraussetzt, wie man schnell zu viel Geld kommt. Für ihn ist die Spekulation deshalb nicht nur eine moralisch unbedenkliche Verdienstmöglichkeit, er sieht auch keinen Widerspruch darin, das Glücksspiel mit Tugenden wie Fleiß und Tüchtigkeit zusammenzubringen, wenn er schildert, wie

93 Hügel: *Lob des Mainstreams*, 21.

94 Die andere Stelle findet sich im Kapitel »Die Kunst, Geld zu verdienen«. Hier berichtet Romus von einem Kur-Aufenthalt an der italienischen Riviera, wo er beim einem Strandspaziergang zufällig einen Zeitungsartikel über das Geldverdienen findet, aus dem er im Anschluss zitiert. Man hat hier also eine autobiographische Anekdote vorliegen, wie Romus den Stoff für sein Buch zusammenträgt (vgl. 96-99).

95 Vgl. Klaus P. Hansen: *Die Mentalität des Erwerbs. Erfolgsphilosophien amerikanischer Unternehmer*. Frankfurt a.M./New York 1992, 94.



er sich durch langes Beobachten und Studieren der Spielmethoden zum »Meister der Bank« gemacht hat (vgl. 84). Entsprechend gibt er auch den Plot vom schnellen Geld, das ohne viel Arbeit erworben wird, für die Erzählungen frei und kolportiert Geschichten wie die des südafrikanischen Farmers, der durch einen zufälligen Diamantenfund »in einer Woche zum mehrfachen Millionär« (85) wird. Diese Geschichten dienen wie das Glücksspiel ihrem Verfasser zuallererst der Unterhaltung, was einen weiteren Bruch mit der althergebrachten Erfolgsmoral bedeutet, wo die Integrität und Respektabilität der Erfolgspersönlichkeit vor allem didaktische Zwecke erfüllt. Alles, was die Erfolgsgeschichten von Romus hingegen lehren, ist die Einsicht, dass Geld kein moralisches Gewicht besitzt und die Freuden eines kurzweiligen Lesevergnügens mindestens ebenso viel Wert haben wie das Erlernen von Tugenden.

Nichtsdestotrotz halten die Erfolgsgeschichten bei Romus auch an Althergebrachtem fest. Sie iterieren nämlich in unterschiedlichen Varianten »eine der großen *Trivialerzählungen* der Moderne: das Muster *from rags to riches* — vom Tellerwäscher zum Millionär«<sup>96</sup>. Manche von ihnen übernehmen dieses Muster bereits im Titel. So ist die Erfolgsgeschichte von Felix Deutsch, der als Leiter der A.E.G.-Werke »eine der repräsentativsten und am weitesten bekannten Figuren der deutschen Industrie« (28) war, mit der Überschrift »Vom kleinen Kommis zum Haupt eines Weltkonzerns« überschrieben. Bei dem amerikanischen Schauspieler Harald Lloyd, der durch seine Rolle als *Glasses Character* — ein ambitionierter junger Mann mit Brille auf der Suche nach Erfolg und Glück — in Stummfilmen berühmt wurde, wird daraus die Überschrift »Vom Zeitungsjungen zum Filmiebling und Multimillionär« (vgl. 43). Es sind im Grunde auch nur die Erzählungen als Erfolgsgeschichten zu bestimmen, die das Muster auf der Handlungsebene reproduzieren und einen Werdegang ihrer Protagonist\*innen darstellen, der sich als linearer Aufstieg aus schlechten sozialen Verhältnissen an die Spitze der Gesellschaft vollzieht. Die literarische Vorlage zu diesem Muster liefern die Romane von Horatio Alger, der mit Titeln wie *Ragged Dick* (1868), *Mark, the Match Boy* (1869) oder *Ben, the Luggage Boy* (1870) nicht nur zu einem der meist gelesenen amerikanischen Autoren des 19. Jahrhunderts wurde, sondern erheblich zur Verbreitung des Erfolgs-Mythos beigetragen hat.<sup>97</sup> In der Handlung gibt es nur wenig Varianz: »Ein armer, aber integrier junger Mann steigt sozial auf, indem er einen Gönner durch seine Qualitäten beeindruckt und dieser ihn in eine hohe Stellung lanciert«<sup>98</sup>.

Sicherlich gibt es in diesem Muster, das immer wieder den Entwicklungsprozess von Heranwachsenden zeigt, die sich trotz ihrer schweren Lebenslage gegen die vielfältigen Versuchungen der Welt erwehren und dadurch zu einer gefestigten Persönlichkeit heranreifen, gewisse Parallelen zum Bildungsroman.<sup>99</sup> Es lassen sich aber auch Bezüge zum Märchen herstellen. So retten die Helden aus Algers Romanen in auffällender

96 Rudolf Helmstetter: »Wille und Wege zum ›Erfolg‹. Zu den Anfängen der Erfolg-Propaganda in Deutschland«. In: Stephanie Kleiner/Robert Suter (Hg.): *Guter Rat. Glück und Erfolg in der Ratgeberliteratur, 1900-1940*. Berlin 2015, 61-92, hier 76.

97 Vgl. ebd.

98 Hansen: *Die Mentalität des Erwerbs*, 92.

99 Brenda Hollweg: »Alger, Horatio Jr.«. In: Bernd Engler/Kurt Müller (Hg.): *Metzler Lexikon amerikanischer Autoren*. Stuttgart/Weimar 2000, 20-21, hier 20.

Häufigkeit die Töchter reicher Väter vor dem Ertrinken, wofür sie im Anschluss belohnt werden. So bekommt etwa der Held aus *Ragged Dick* eine honorable Anstellung als Konturist, nachdem er bei einer Überfahrt über den Hudson River die Tochter eines reichen Kaufmanns rettet. Wie im Märchen müssen sich die Helden bei Alger immer wieder neuen Prüfungen stellen, in denen sie ihre Integrität unter Beweis stellen und sich in den Augen ihrer Gönner verdient machen. Auch Carnegies Autobiographie baut auf diesem Prinzip der fortlaufenden Prüfung auf, wobei seine Geschichte ganz im Sinne des Märchens mit der Eroberung der »bilschöne[n] Tochter des Chefs, in die er schon immer heimlich verliebt war«<sup>100</sup>, endet.

Bei Romus verliert sich das Märchenhafte ein wenig. Zwar werden auch bei ihm die Held\*innen verschiedenen Prüfungen ausgesetzt, diese bestehen aber nicht mehr in der Rettung einer in Gefahr geratenen Person und führen auch nicht mehr in ein romantisches Liebesverhältnis. Folglich spielt auch die Figur des reichen Gönners nur noch eine untergeordnete Rolle. Ähnliche Modifikationen des Erfolgs-Mythos finden sich auch in Bezug auf die Idee des Bildungsromans. So enden die Erfolgsgeschichten bei Romus zwar stets mit einer harmonischen Schließung, ihre Held\*innen sind aber keine Heranwachsenden und das Telos ihres Bildungsweges liegt nicht allein in der Entwicklung zu einer integren Persönlichkeit, sondern ebenso in der Anhäufung von materiellen Werten, sprich Geld und Reichtum (vgl. 4.3).

Dieses in Teilen modifizierte Entwicklungsschema findet man geradezu musterhaft in der bereits erwähnten Erfolgsgeschichte von Felix Deutsch vor. Sie setzt zunächst mit dem Tod von Deutsch ein, der am 19. Mai 1928 gestorben ist, also im gleichen Jahr, in dem der Ratgeber von Romus erscheint. Der Tod wird zum Anlass genommen, posthum den »herrlichen Lebensweg« zu würdigen, den demnach nur die haben, »welche durch unermüdliche, rastlose Arbeit aus Nichts zu Erfolg und Reichtum gekommen sind« (28). Schon hier wird auf den exemplarischen Charakter der Erfolgsgeschichte verwiesen, die mit anderen Erfolgsgeschichten das biographische Grundschema teilt, dass ein anfängliches »Nichts« durch Eigenleistung überwunden und in einen konträren Zustand des materiellen Wohlstands verwandelt wurde. Bevor diese Entwicklung im Einzelnen nachgezeichnet wird, wird zunächst noch die Bedeutung von Deutsch als »Wirtschaftsführer« hervorgehoben, der »das Deutschland nach dem Kriege wieder zur Weltgeltung gebracht« (28) hat. Zudem wird noch auf die Schwere seiner Laufbahn (»sein Weg war kein leichter«) hingewiesen – wahrscheinlich um die Bedeutung des Erreichten zu unterstreichen – und darauf, dass Deutsch diese niedergeschrieben hat. Der letzte Punkt ist natürlich wieder im Hinblick auf die Quellenpolitik von Romus und die Frage interessant, woher er seine Informationen bezieht und wie er sie als Biograph und Erzähler interpretiert. Die Karriere von Deutsch lässt Romus zu einem Zeitpunkt beginnen, als Deutsch gerade fünfzehn Jahre alt ist und »gegen seinen Willen aus der Schule genommen« wird, »um sich sein Brot selbst zu verdienen« (29). Hier befindet man sich in dem besagten anfänglichen Nichts, das konstitutiv für die Aufstiegsdynamik der Erfolgsgeschichten ist und als Negativzustand zum Gradmesser der erbrachten Leistung und Erfolgsgröße wird. So verhält es sich auch bei Deutsch, der schon als junger Kaufmann einen außerordentlichen Fleiß an den Tag legt und »von sechs

100 Ebd.

Uhr früh bis nachts elf Uhr schwere und verantwortungsreiche Arbeit« (29) leistet. Von hier an werden in chronologischer Reihenfolge die beruflichen Stationen geschildert, die Deutsch durchlaufen hat und die in ihrer Linearität den Aufstieg als sukzessive Progression von einer niederen zu einer höheren Stellung inszenieren. Erst wird berichtet, wie er von einem Berliner Bankkonsortium damit beauftragt wird, Zuckerfabriken »zu gründen und technisch und kaufmännisch zu überwachen« (29). Dann folgt die Episode vom Eintritt in die *Deutsche Edison-Gesellschaft*, die Deutsch gemeinsam mit Emil Rathenau leitete und die später in die Allgemeine Elektrizität Gesellschaft, kurz A.E.G., überging. Auch in dieser Stellung kann sich Deutsch durch sein kaufmännisches Talent bewähren. So heißt es anerkennend: »Es war sein schöpferischer Gedanke, ein weitverzweigtes Netz von eigenen Verkaufsfilialen zu gründen« (30) und damit zum »glanzvolle[n] Aufstieg der A.E.G.« beizutragen. Nicht nur wird hier der persönliche Aufstieg von Deutsch mit dem Aufstieg eines Unternehmens parallelgeführt, ein Kunstgriff, von dem viele Unternehmerbiographien Gebrauch machen. Es werden darüber hinaus auch objektive Daten für die von Deutsch erbrachten Leistungen angegeben. So kann man nachlesen, dass das Filialsystem »300 Niederlassungen im In- und Ausland umfasst« (30) hat, eine Zahl, die eine absolute Differenz zu dem Nichts am Anfang markiert. Das ist aber nicht alles; denn es teilt sich darin ein Leistungsbegriff mit, der individuelle Leistung nicht nur an ihren Ergebnissen misst, sondern den Wert einer Person an ihre Erfolge knüpft.<sup>101</sup> Insofern wirkt die Erfolgsgeschichte an der Bildung einer Identität mit, in der sich der subjektive Erfolg stets in Einheit mit den objektiven Leistungen entwickelt und in der sich die Größe des Ichs in zeitlicher Kongruenz zur Progression des Aufstiegs verhält.

So gesehen favorisiert die Erfolgsgeschichte von Deutsch nicht nur ein Erfolgskonzept, das auf den leistungsethischen Grundlagen aufbaut, wie sie Karl Mannheim in seiner Erfolgssoziologie vertritt, sie schließt auch den Hochstapler, der nur durch vorgetauschte Erfolge, das heißt durch einen Bluff, zu Ansehen gekommen ist, aus dem Spektrum »wahrer« Erfolgsbiographien aus.<sup>102</sup> Mit der Objektivierbarkeit der subjektivi-

101 Vgl. zur Veränderung des Leistungsbegriffs im Übergang vom 19. zum 20. Jahrhundert Nina Verheyen: »Unter Druck. Die Entstehung individuellen Leistungsstrebens um 1900«. In: *Merkur* 66/5 (2012), 382-390, hier 383.

102 Vgl. Karl Mannheim: »Über das Wesen und die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgsstrebens. Ein Beitrag zur Wirtschaftssoziologie« [1930]. In: Ders.: *Wissenssoziologie*. Auswahl aus dem Werk. Hg. v. Kurt H. Wolff. 2. Auflage. Neuwied am Rhein/Berlin 1970, 625-687. Nach Mannheim ist es nicht statthaft, »von Erfolg zu reden, wenn jemand ohne Leistung hohen Rang oder hohe Machtpositionen erreicht« (ebd., 636f.). Ausschlaggebend für diese Sichtweise ist die Unterscheidung von Leistung und Erfolg, wonach erstere eine Verwirklichung in einem Sachgebiet und letztere eine Verwirklichung im Gebiet des Sozialen darstellt. Die Art, mit der sich der Erfolg auf dem Gebiet des Sozialen verwirklicht, bezeichnet Mannheim als ein »Sichdurchsetzen«. Handelt es sich um eine Leistung, die sich auf diese Weise durchsetzt, ist der Erfolg objektiv. Handelt es sich dagegen um ein Subjekt, ist er entsprechend subjektiv. Demnach muss ein Erfolg immer diese beiden Seiten des Sichdurchsetzens aufweisen, weil ein bloß subjektiver Erfolg ohne entsprechenden objektiven Erfolg, also ohne eine Leistung, die sich in einem Sachgebiet verwirklicht und im Gebiet des Sozialen durchsetzt, reines Glück wäre (vgl. ebd., 634-637). Zum Thema Bluff 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/Mar-

ven Erfolge im Kontext der erzählten Geschichte wird natürlich der Anspruch auf Faktizität erfüllt, den Romus für die Beglaubigung seiner Sammlung benötigt. Hierfür ist das Ende und die damit implementierte Schließung der Erfolgsgeschichte zu einem konsistenten Ganzen nicht gerade irrelevant. Bei Deutsch steht am Ende die alleinige Leitung der A.E.G. und der finale Coup, dass er nach dem Ersten Weltkrieg als erster »unter den europäischen Industriellen seine Geschäftsbeziehungen zu Sowjetrussland aufbaute« (30f.). Hier ist die Karriere von Deutsch, »sein Aufstieg vom kleinen Kommiss [zum] anerkannten Führer eines Weltkonzerns« (28), an ihrem Höhepunkt angelangt und leitet damit ganz nach dem Vorbild des Bildungsromans die harmonische Schließung der Geschichte ein. Mit dieser ist nicht nur die Möglichkeit eines tragischen Absturzes gänzlich ausgeklammert, sie bedeutet zugleich die völlige Umkehr der anfänglichen Misere. Es ist dieses irreversible positive Verlaufsschema, das vom Schlechten zum Guten, von unten nach oben führt, das die Erfolgsgeschichte von Deutsch, aber auch alle anderen Erfolgsgeschichten bei Romus auszeichnet und in der Lösung der problematischen Ausgangslage ihr dramaturgisches Telos entfaltet.

Natürlich wechseln die Umstände. Bei Lloyd, dem bereits erwähnten Filmkomiker, beginnt die Karriere im Alter von zwölf Jahren als Zeitungsjunge. Dabei tut er sich vor allem dadurch hervor, dass er seine Mitstreiter überflügelt. »Der flinke Junge übertraf bald seine gemächliche Konkurrenz [sic!] und machte sie nach echt amerikanischer Art von sich abhängig« (43). Später wechselt Lloyd ins Filmgeschäft, übernimmt erst Komparsenrollen in Westernfilmen, produziert dann eigene Lustspiele und steigt schließlich zum reichen Filmunternehmer auf, dessen »Einnahmen [...] die Verdienste der grössten Industriebeherrscher [übersteigen]« (44). Trotz der wechselnden Umstände beginnt auch die Karriere von Lloyd im Nichts, weist in der Progression des beruflichen Werdegangs eine unaufhaltsame Höherentwicklung zum Guten auf und gipfelt in einem bestmöglichen Ende. Von daher wundert es nicht, dass es ganz zum Schluss heißt: »Nun geht's bergauf« (44).

In anderen Erfolgsgeschichten sind die Held\*innen zu Beginn arm (»Er [Richard Warren Sears, Anm. HG] war ein armer Schlucker mit geringem Verdienst«, 24), liefern sich auf dem Weg nach oben Kämpfe mit Konkurrenzunternehmen (so etwa der Hamburger Reeder Albert Ballin: »Der Kampf wurde scharf geführt«, 132) und enden als Ehrendoktor (wie Hermann Remané »für seine hervorragenden Verdienste als »Schöpfer der modernen Fabrikationstechnik auf dem Gebiete der Glühlampe«, 65) und Dollar-millionär (wie »Nedick in New York, der binnen vier Jahren aus einem kleinen Krämer zum mehrfachen Millionär geworden ist«, 69). Immer aber durchlaufen sie eine Karriere, in der die objektiven Leistungen nicht nur ihren subjektiven Erfolg begründen, sondern zum Gradmesser ihrer personalen Größe und gesellschaftlichen Relevanz werden. Nirgends wird das so klar wie in dem folgenden Eröffnungssatz: »Ganz wunderbar mutet der glänzende Erfolg der Besitzerin und Leiterin der grössten Anzeigen-Agenturen, Lillian Eichler, [...] an« (35). Nicht nur wird hier die Strahlkraft von Eichlers Erfolg als eine subjektive Qualität wahrgenommen, sie wird zu der erreichten Leitungsposition in Beziehung gesetzt, für die letztlich die Größe des Unternehmens entscheidend ist.

---

cus Sandl (Hg.): *Aura und Auratisierung. Mediologische Perspektiven im Anschluss an Walter Benjamin*. Zürich 2014, 325-349.

Dass Eichler aus der quantitativen Objektivation ihrer Erfolge ihr Ansehen als Person bezieht, macht auch die Erwähnung ihres Benimmbuches *The book of Etiquette* klar, wenn dessen Verkaufszahlen von »über zwei Millionen Exemplare[n]« als Weltrekord verbucht werden (35). Aber die Erfolgsbilanz kann auch ohne weiteres Rückschlüsse einschließen, solange diese überwunden und als besondere Leistung im Sinne der Problembewältigung verbucht werden können. So verhält es sich etwa im Fall von Willi Helmer, der nach schweren beruflichen Überanstrengungen erst einen »völlige[n] Nervenzusammenbruch« erleidet und anschließend als Schreiber in den Krieg eingezogen wird (vgl. 126f.).

Ein Teil der Erfolgsgeschichten reiht, so kann man die lineare Progression der Aufstiegshandlung etwas näher bestimmen, Ereignisse aneinander, die kleine Veränderungen bewirken, indem sie immer nur partielle Karrieresprünge von einer relativ niederen zu einer relativ höheren Position anzeigen. In extremer Form findet man diese sukzessive Reihung an Minimal-Ereignissen in David Sarnoffs Erfolgsgeschichte ausgebildet. Sein Werdegang wird darin wie folgt beschrieben:

Mit 15 Jahren, im Jahre 1906, wurde er als Depeschen-Radler der Commercial Cable Company in New-York angenommen. Schon am 1. Oktober des gleichen Jahres ging er als Bürolehrling zu der neugegründeten Marconi-Gesellschaft über. Hier lernte er telegraphieren. 1907 wurde er Hilfsfunker. 1908 kam er als Funktelegraphist auf die Nantucket-Station, 1909 war er Leiter der Seagate-Station bei New-York, 1910 machte er als Funker die arktische Expedition des Dampfers ›Beothic‹ mit, wobei er die Funkstation des Schiffes selbst einrichtete, 1911 war er Funkdienstleiter des Warenhauses Wanemakers in New York, 1912 ward ihm ein Inspektor- und Lehrerposten bei der Marconi-Compagny, 1913 stieg er zum obersten Inspektor empor, 1914 kam er in die Verwaltungszentrale als ›Contract-Manager‹ [...] 1915/1916 ist er der Verkehrs-Manager der Marconi Compagny, 1917 schon ihr kaufmännischer Direktor. (33f.)

Die Ereignisse sind offensichtlich nicht gleichwertig. Der Aufstieg zum Hilfsfunker, den Sarnoff 1907 schafft, ist eben nicht vergleichbar mit dem Aufstieg zum kaufmännischen Direktor der Marconi-Compagny zehn Jahre später. Daraus folgt, dass die zeitliche Struktur des Aufstiegs, in der die späteren Positionen automatisch als höherwertige Positionen erscheinen, auf die Bedeutung der Ereignisse Einfluss hat. Überhaupt spielt die Zeit in Bezug auf die Ereignisfolge und das Tempo der Handlung eine wichtige Rolle. So evozieren die knappen Zeitabstände zwischen den Stellungswechseln, die auch mit entsprechenden Adverbien (»schon«) bemessen werden, dass sich die Karriere von Sarnoff mit großer Geschwindigkeit vollzogen hat. Dieses Pathos der Zeit und Schnelligkeit findet man immer wieder in den Erfolgsgeschichten bei Romus (vgl. etwa das Kapitel »Drei Beispiele rascher Erfolge«). Worin besteht aber nun der Ereignischarakter der einzelnen Karrieresprünge, wenn diese durch ihre zeitliche Lage graduell voneinander unterschieden sind? Aus der Perspektive der Narratologie impliziert zwar jedes Ereignis »eine Zustandsveränderung, aber nicht jede Zustandsveränderung bildet ein Ereignis«<sup>103</sup>. Demnach ließen sich die einzelnen Karrieresprünge auch einfach als Zu-

103 Schmid: *Elemente der Narratologie*, 12.

standsveränderungen begreifen und das, obwohl sie zwei notwendige Bedingungen von Ereignissen erfüllen: die Faktizität und Resultativität.<sup>104</sup>

Im Grunde müssten diese beiden Bedingungen schon dadurch erfüllt sein, dass die Erfolgsgeschichten bei Romus an die poetische Norm gebunden sind, nur objektive Leistungen darzustellen. Narratologisch gesehen erfüllt die Resultativität, mit der die Abgeschlossenheit eines Ereignisses gemeint ist, aber vor allem eine handlungstragende Funktion. Sie ist die Bedingung dafür, dass sich die Reihe der Karrieresprünge zu einer Folge von Ereignissen zusammenschließt, die nicht nur konsequent auseinander hervorgehen, sondern in ihrer zeitlichen Lage die stufenweise Vorwärtsbewegung eines Aufstiegs bilden. Die Vollendung eines Karrieresprungs ist so gesehen die unabdingbare Voraussetzung für den nächsthöheren Karrieresprung. Gleichzeitig beschließt die Resultativität die Erfolgsgeschichte durch das bestmögliche Ende. Dass die einzelnen Karrieresprünge graduell zu unterscheiden sind, hat hingegen mit dem Grad ihrer Ereignishaftigkeit zu tun. Für diese gibt Wolf Schmid die folgenden fünf Kriterien an: Relevanz, Imprädiktabilität, Konsekutivität, Irreversibilität und Non-Iterativität.<sup>105</sup> Für Sarnoffs Aufstieg kann man hieraus schon einmal die Aussage ableiten, dass mit zunehmender Relevanz der Karrieresprünge auch deren Ereignishaftigkeit zunimmt. Seine Position als kaufmännischer Direktor ist eben bedeutsamer für seine Karriere als die Position des Hilfsfunkers, weil sie gemessen an der Ausgangslage eine wesentlichere Veränderung darstellt. Wirklich interessant sind aber die Kriterien der Imprädiktabilität, das heißt dem Grad, in dem das Ereignis von der Norm der dargestellten Welt abweicht, und der Konsekutivität, die misst, inwieweit ein Ereignis das Subjekt oder die Welt, in der es handelt, verändert. Was den letzten Punkt betrifft ist klar, dass es nicht ein einzelnes Ereignis ist, das Sarnoff verändert und zu einem erfolgreichen Mann werden lässt, sondern die Summe der Karrieresprünge. Dennoch bleibt diese sukzessive personale Veränderung, vergleicht man sie mit den Erfolgen Carnegies oder Eichlers, die mit dem Verkauf ihres Benimmratgebers ein Weltrekord aufstellt, für die Welt eher folgenlos. Das heißt, dass die Erfolgsgeschichten auch graduell danach zu unterscheiden sind, inwieweit die Karrieren ihrer Protagonist\*innen zu einem Ereignis für die Welt werden. Demgegenüber ist die Imprädiktabilität schwerer zu bestimmen, weil einerseits der Erfolg eines Subjekts, soll er zum Gegenstand einer Erfolgsgeschichte werden, immer eine Abweichung von der Norm im Sinne einer außergewöhnlichen Leistung impliziert. Auch Sarnoffs Erfolgsgeschichte kommuniziert diese Abweichung durch das Tempo, in dem sich sein Aufstieg vollzieht. Andererseits bestätigen die Erfolgsgeschichten die Doxa der Welt, die Romus bekanntlich nach amerikanischem Vorbild entwirft, wo absolute Freiheit und Chancengleichheit die Norm bilden. Sarnoff ist dafür das beste Beispiel. Er kommt als russischer Einwanderer nach Amerika und verwirklicht, indem er sich in kürzester Zeit »vom Laufburschen bis zum Generaldirektor emporgearbeitet hat« (33), den amerikanischen Traum.

Es liegt auf der Hand, dass die narrative Implementierung der Ereignisse aufs Engste mit der institutionellen Dimension verzahnt ist. Sie sorgen, indem sie die Karrieresprünge als faktische und resultative Leistungen innerhalb einer kohärenten Handlung

104 Vgl. ebd.

105 Vgl. ebd., 14-18.



präsentieren, dafür, dass das Muster eines unaufhaltsamen linearen Aufstiegs von ganz unten nach ganz oben trotz der wechselnden Umstände erkennbar bleibt. Auf diese Weise insinuierten sie nicht nur die potenzielle Wiederholbarkeit des Erfolgs, die für das Meta-Narrativ erforderlich ist, dass mit ernstem Willen, Arbeitseifer und Glück große Erfolge zu erzielen sind. Sie begründen auch in ihrer ausgestellten Konsekutivität, dem graduellen Maß, zu welcher Veränderung der Person und Umwelt das Handeln der Subjekte geführt hat, den normativen Status der Erfolgsgeschichten als handlungsorientierende Beispiele im Sinne von nachahmungswürdigen Vorbildern.<sup>106</sup> Überhaupt bestimmen die gradationsfähigen Merkmale der Ereignisse die inhaltliche Aussage der Erfolgsgeschichten. So verändert der Verleger Alfred Abraham Knopf den amerikanischen Buchmarkt, indem er »in richtiger Erkenntnis des Sturmes und Dranges des jungen Amerikas« (34) erstmals moderne amerikanische Literatur ins Programm nimmt. Aber es ist weniger die nachhaltige Wirkung, die dieses Ereignis für die Welt und für das Subjekt hat – Knopf wird dadurch zum »unbestrittenen Verlagskönig« (35) – als vielmehr der Bruch mit den Konventionen des Buchmarkts, also die Imprädiktabilität des Ereignisses, die den eigentlichen Sinn des Beispiels bestimmt. Hierdurch wird nämlich der für das Genre der Erfolgsratgeber bis heute so beliebt gebliebene Ratschlag vermittelt, unkonventionell zu denken, nicht mit der Masse zu schwimmen und wo nötig, schon mal die Regeln zu brechen. Bei Romus findet man diesen Gedanken explizit im Kapitel »Denke selbstständig!« ausformuliert, wo der imperative Appell der Überschrift mit dem nietzeanisch anmutenden Befund, »fast alle Menschen laufen mit der Masse, sind Herdenmenschen« (13), in direkte Beziehung gesetzt wird. Gleich zu Beginn von Romus' Ratgeber findet sich in dem Kapitel »Glück in der Karriere« eine Gruppe von Beispielen, die mit der »günstigen Gelegenheit« (17) eine Kategorie von Ereignis ins Zentrum der Darstellung rücken, die nicht nur den Appell zum unkonventionellen Denken und Handeln forciert, sondern durch eine geradezu schicksalhafte Singularität gekennzeichnet ist.

Exemplarisch hierfür ist das Beispiel von John Jacob Astor, einem deutschstämmigen Unternehmer, der 1783 nach Amerika emigrierte und durch den Pelz- und Immobilienhandel zu einem der ersten Multimillionäre seiner Zeit wurde. Der Moment, der das Leben von Astor nachhaltig verändern soll, ereignet sich noch auf dem Schiff, das Astor zur Überfahrt von England nach Amerika genommen hat und das für mehrere Wochen eingefroren im Eis vor New York liegt. »Während dieser Zeit machte Astor die nähere Bekanntschaft eines Mitreisenden, der ihn in die Geheimnisse des Pelzhandels einweihte. Er erzählte ihm von der günstigen Gelegenheit, bei den Indianern, im Austausch gegen Spielzeug und wertlosen Tand, zahllose Felle erwerben zu können, für die er in London viel Geld, ja geradezu fabelhafte Preise erziele« (17). Obgleich die Unterredung mit dem Mitreisenden an sich kein Vorgang von Bedeutung ist, wird daraus ein Ereignis von größter biographischer Relevanz, als Astor die Gelegenheit nutzt und derart eine Veränderung herbeiführt, die ihn zu einem reichen Mann macht. Allein schon

106 Vgl. zum Begriff des normativen Beispiels und zur Handlungsorientierung exemplarischer Vorbilder Stefan Willer/Jens Ruchatz/Nicolas Pethes: »Zur Systematik des Beispiels«. In: Dies. (Hg.): *Das Beispiel. Epistemologie des Exemplarischen*. Berlin 2007, 7–59, hier 40–45; vgl. 2.1.

wegen der besonderen Umstände ist das Ereignis singulär. Es ist nur schwer vorstellbar, dass Astor nochmals in einem festgefrorenen Schiff einen Mitreisenden trifft, der ihm bereitwillig und anscheinend völlig selbstlos ein gewinnbringendes Unternehmen vorschlägt. Diese Nicht-Wiederholbarkeit oder Non-Iterativität, wie Schmid sagt, wird auch auf der Ebene des Plots kommuniziert. So bildet die günstige Gelegenheit den Mittelteil der Erzählung, der die entscheidende Wende zwischen dem schlechten Anfang (»Astor verliess seine Heimat ohne einen Pfennig Geld in der Tasche«, 17) und dem guten Ende (»sie [die Gelegenheit, Anm. HG] war der Anfang zu einem Vermögen«, 17) bringt. Nicht nur wird dadurch der Erfolg von Astor auf dieses eine Ereignis zurückgeführt, es wird auch mit einer gewissen Schicksalssemantik aufgeladen. Diese wird noch betont, wenn es in der Erzählung heißt, dass Astor sein Vermögen »kaum auf andere Art hätte erwerben können« (17). Die Nicht-Wiederholbarkeit der günstigen Gelegenheit hebt so gesehen das aktionale Potenzial des Subjekts hervor, sein Schicksal eigenmächtig zu bezwingen.

Wie das Beispiel von Astor zeichnen sich die Erfolgsmenschen bei Romus entsprechend dadurch aus, dass sie die Kontingenz der singulären Momente, in denen sich das Schicksal günstig zeigt, beherrschen. Genau darin unterscheiden sie sich vom großen Rest der Menschheit, wie der folgende Satz aus der Einleitung von Romus' Ratgeber verdeutlicht: »Das Glück ist einmal wenigstens jedem Menschen greifbar nahe, aber die meisten Menschen verstehen nicht, es zu greifen« (10). Klar ist, dass es diese Menschen sind, an die sich der Ratgeber von Romus wendet und für die das Beispiel von Astor den impliziten Rat bereithält, »greife zu« (10), wenn sich die Gelegenheit bietet. Angesichts ihres singulären Charakters wird allerdings klar, dass das Erkennen und Ergreifen der Gelegenheit nicht durch allgemeine Ratschläge erlernt werden kann, sondern von den situativen Gegebenheiten der jeweiligen Lebensumstände abhängt, also wiederum auf die Singularität der Individualbiographie beschränkt ist. Vielmehr teilt sich das Schicksal durch das Ereignis der günstigen Gelegenheit dem Subjekt mit, an dem es dann liegt, die Zeichen richtig zu deuten und entsprechend zu handeln.

Im Fall des Öl-Tycoons Edward Laurence Doheny verhält es sich exakt so. Dieser sieht eines Tages, als er »ohne einen Cent in der Tasche« (19) grübelnd vor einem Hotel in Los Angeles sitzt, einen mit Teer beladenen Viehtransporter vorbeifahren. Doheny fragt den Fahrer nach der Quelle der Ladung, entdeckt an der angegebenen Stelle Öl in der Erde und beginnt, nachdem er sich die Rechte auf das Land erworben hat, mit der Ölförderung, die ihn schließlich zu einem »der reichsten Männer Amerikas« (19) machen wird. In einem Kommentar, der mit einem Gedankenstrich an die Erzählung angehängt ist, bemerkt Romus schließlich: »Tausende Augen hatten den Wagen gesehen, der durch das blosse Vorbeifahren die gute Gelegenheit publick machte. Das war ein Wink des Schicksals, aber nur Doheny verstand den Wink« (19). Der sprichwörtliche Wink des Schicksals wird, da er als Zeichen fungiert, das eine Anschlusshandlung evoziert, als eine Geste der Kommunikation aufgefasst. Durch sie teilt sich das Schicksal mit, wobei der kommunikative Austausch zwischen Schicksal und Subjekt in eine komplexe Übertragungssituation eingebettet ist, in der der vorbeifahrende Viehtransporter als Medium der Botschaft fungiert und die beistehenden Augenzeugen eine Teilöffentlichkeit bilden, die als inaktive Menge das Gros der Gesellschaft repräsentiert. In diesem Setting erscheint das Subjekt nicht nur mit besonderen Fähigkeiten begabt, weil Dohe-



ny allein dazu in der Lage ist, die Botschaft des Schicksals zu verstehen, es wird auch durch die ereignishafte Emanation der guten Gelegenheit in seinem Begehren gelenkt. Man findet hier, um ein narratologisches Modell zu bemühen, das auf Algirdas Julien Greimas zurückgeht, eine Aktantenstruktur vor, in der das Schicksal als Adressant in Erscheinung tritt und das Subjekt nach dem begehrten Objekt, dem Erfolg, aussendet.<sup>107</sup> Dem Ereignis der guten Gelegenheit kommt dabei der Status der Prüfung zu, in der sich das Subjekt zu bewähren hat und in der sich die harmonische Transformation von einem schlechten Anfang (Armut) zu einem guten Ende (Reichtum) entscheidet. Nicht in allen Erfolgsgeschichten hat das Ereignis der guten Gelegenheit eine derart handlungstragende Funktion. Dennoch kann das Begehren des Subjekts nach Erfolg und die daraus resultierende Suche nach Gelegenheiten, um sich aus Armut und sozialer Inferiorität zu befreien, als eine narrative Grundkonstante betrachtet werden. In Richard Warren Sears Erfolgsgeschichte bildet sie entsprechend das Ausgangsmotiv, von dem aus die Handlung in Gang kommt:

Abgelegen im Westen der Vereinigten Staaten lebte um die Mitte der neunziger Jahre des verflorenen Jahrhunderts ein kleiner Postbeamter, *Sears* mit Namen, der auf seiner Station alles selber machte. Er war ein armer Schlucker mit geringem Verdienst. Aber sein Arbeitseifer war umso grösser. Ein Ziel, ein vermögender Mann zu werden, schwebte ihm stets vor Augen, und ständig hielt er Umschau nach Gelegenheiten zur Erreichung dieses Zieles. (24)

Es ist wahrscheinlich kein Zufall, dass der Verweis auf die örtliche Abgeschiedenheit sowie auf die Mangelsituation, in der sich der Held zu Beginn befindet, an einen Märchenanfang erinnert. Hier zeigt sich nochmals die märchenhafte Struktur des Erfolgs-Mythos, wie sie ursprünglich in den Romanen von Alger angelegt war. Dazu passt auch, dass das Begehren nach Erfolg und die Suche nach entsprechenden Gelegenheiten die Kommunikation mit dem Schicksal überhaupt erst ermöglicht und aus dem Ereignis der guten Gelegenheit eine Prüfung für das Subjekt macht. Nichtsdestotrotz ist in dieser aktantiellen Grundstruktur ein ganz anderer Sinn aufgehoben. Anders als bei Alger, wo die Helden oftmals nur zu geringem Besitz kommen und mehr von der Aussicht auf »respectability«, also auf das Ansehen als integre Person, angetrieben werden, streben die Held\*innen bei Romus nach absolutem Reichtum, den sie nicht unbedingt durch ehrbare Praktiken erwerben.<sup>108</sup> Man muss nur einmal das Beispiel von Astor nehmen, der beim Handel mit Tierpelzen nicht davor zurückschreckt, die indigene Bevölkerung Amerikas für den eigenen Profit auszubeuten. Aber die Moral spielt eben dort, wo das Subjekt statt für ehrbare Ziele wie die Rettung der Millionärstochter oder die eigene Tugendhaftigkeit nur noch für ein »fabelhafte[s] Vermögen« (69) kämpft, eine eher untergeordnete Rolle. Gleichzeitig birgt eine Aktantenstruktur, die in unablässiger

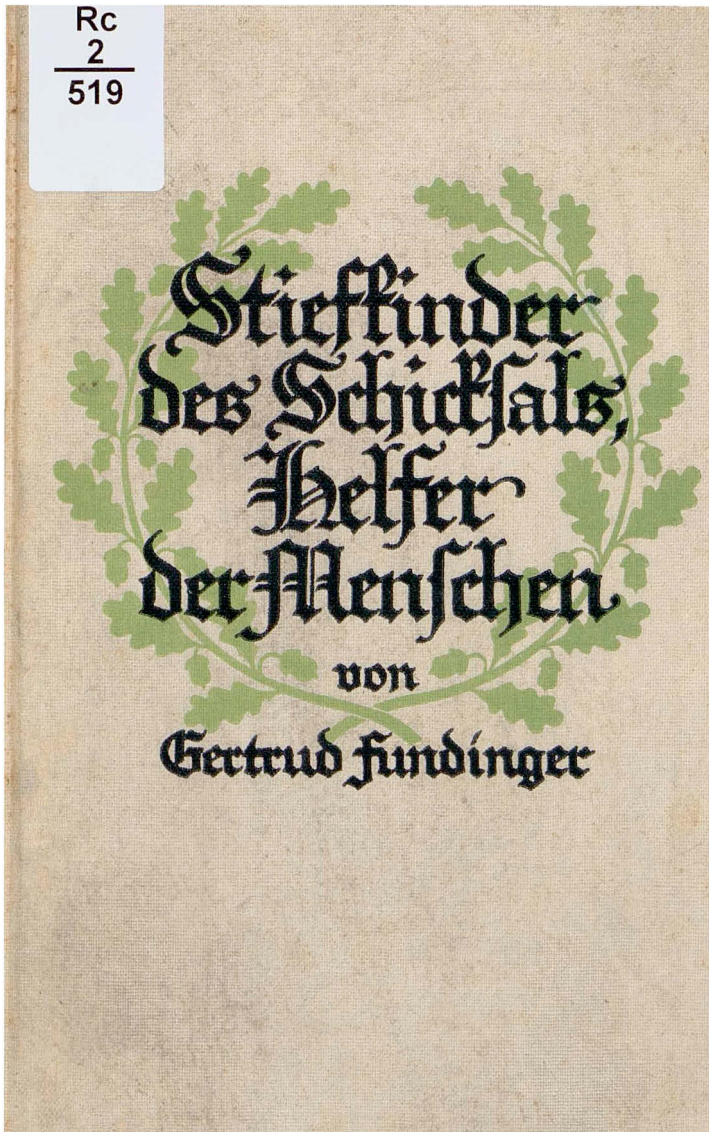
107 Siehe dazu Algirdas Julien Greimas: *Strukturelle Semantik. Methodologische Untersuchungen*. Aus dem Französischen von Jens Ihwe. Braunschweig 1971, insbesondere Kapitel 10, 157-177. Es können auch abstrakte Entitäten (wie hier das Schicksal) oder komplexe Organisationen in die Rolle eines Aktanten schlüpfen. So bestimmt Greimas in einem Beispiel das »ökonomische System« als Adressant des Helden (vgl. ebd. 169).

108 Hollweg: »Alger, Horatio Jr.«, 20.

Variation zeigt, wie die Held\*innen mehr durch Zufall als durch harte Arbeit schwerreich werden, eben ungleich mehr Unterhaltungswert, besonders aber dann, wenn man ein Spieler wie Romus ist.

2.3 Gertrud Fundinger: Stiefkinder des Schicksals, Helfer der Menschen. Lebensbilder mutvoller Gegenwarts-Menschen, die trotz schwerer Körperfehler ihrer Zeit erfolgreich dienen (1932)

Abbildung 11: Buchcover.



Das Cover von Gertrud Fundingers 1932 erschienenem Buch *Stiefkinder des Schicksals, Helfer der Menschen. Lebensbilder mutvoller Gegenwarts-Menschen, die trotz schwerer Körperfehler ihrer Zeit erfolgreich dienen*<sup>109</sup> ist mit nichts weniger als einem Eichenkranz geschmückt, der den ersten Teil des Titels einrahmt. Eichenkränze sind bis in die Antike zurückreichende Symbole von Macht, Treue und Solidität und stehen außerdem noch für Beharrlichkeit und Widerstand.<sup>110</sup> Es verwundert nicht, dass sie häufig Bestandteil militärischer Orden waren – im Kontext dieses Buchs, in dem es ja auch um nicht (mehr) kriegstaugliche Menschen geht, bekommt die deutsch-nationale Machtsymbolik eine neue Lesart. Fundinger adelt so nicht nur explizit die dreizehn Biographien von Persönlichkeiten mit einer Körperbehinderung, die sie in ihrem Buch vorstellt, sondern implizit auch die Gesamtheit aller Personen mit einer Körperbehinderung, die im Rahmen ihrer Möglichkeiten etwas für die Gesellschaft »leisten« bzw. geleistet haben – worin genau diese Leistung besteht, wird an späterer Stelle noch zu klären sein. Immerhin sind die Eigenschaften, für die der Eichenkranz steht – gerade Macht und Solidität – keineswegs Eigenschaften, die zu Beginn des 20. Jahrhunderts Menschen mit einer Körperbehinderung ohne weiteres zugeschrieben wurden. Fundingers eigener Name ist auf dem Cover direkt unter den Kranz gesetzt. Das ist wiederum zweideutig: Zum einen kann sie so als performativ den Ehrungsakt vollziehende Instanz verstanden werden, sie gewährt sich dabei selbst die Autorität und Kompetenz, die Ehrungswürdigen auszuwählen. Zum anderen trägt sie aber auch selbst den Kranz, den sie anderen aufsetzt. Die Doppelrolle, die sie im Ratgeber einnimmt, wird so piktoral auf dem Cover bereits vorweggenommen: Selbst Teil des vorbildhaft-untypischen Kollektivs zu sein, hat für den institutionellen Charakter des Buchs verschiedene Konsequenzen: Erstens besitzt die Autorin als ratgebende Instanz für die Zielgruppe der Menschen mit Behinderung größte Authentizität und Integrität, und zweitens betreibt sie – ohne das explizit zu machen – auf geschickte Art und Weise Politik, weil Menschen mit einer Körperbehinderung zum Zeitpunkt der Publikation für die breite Öffentlichkeit nur bedingt eine Vorbildfunktion hatten.

Als bloße »Stiefkinder des Schicksals« sind diese vordergründig vielmehr darauf angewiesen, dass sich jemand ihrer annimmt, rein ontologisch gesehen scheinen sie nicht zu genügen. Das leistungsorientierte Prinzip, das Fundingers Denken zugrunde liegt, setzt das individuelle Humankapital als Wert fest: es verlangt nach »Helfer[n] der Menschen«, die »ihrer Zeit erfolgreich dienen«. Heißt das paraphrasiert, dass die Aufgabe von Menschen mit einer Körperbehinderung lediglich darin liegt, eine dienende Funktion in der Gesellschaft auszuüben? Hier wird ein liberalistischer Topos der »Große Männer«-Ratgeberliteratur zugespitzt, deren zentraler Gedanke darin besteht, dass die rein individuellen Erfolgsbiographien insgesamt immer auch zum Erfolg der Gesellschaft beitragen (vgl. 2.1, S. 65). War dieses Erfolgsversprechen dort eher noch langfristig gedacht, handelt Fundingers Buch von »Gegenwarts-Menschen«, die durch

109 Gertrud Fundinger: *Stiefkinder des Schicksals, Helfer der Menschen. Lebensbilder mutvoller Gegenwarts-Menschen, die trotz schwerer Körperfehler ihrer Zeit erfolgreich dienen*. München: J.F. Lehmanns Verlag 1932. Künftig zitiert im Text.

110 Vgl. zur Symbolik den Artikel zur »Eiche« von Roman Lach in: Günter Butzer/Joachim Jacob (Hg.): *Metzlers Lexikon literarischer Symbole*. Stuttgart 2008, 75f.

ihre Vorbildfunktion sofort reintegrativ auf Menschen mit einer Körperbehinderung oder chronischen Krankheit einwirken können. Der Erfolg und die Leistung Einzelner soll dabei, wie eine Kettenreaktion, weitere Leistungen und Erfolge dieser besonderen Zielgruppe in der besonderen Gegenwart nach dem Ersten Weltkrieg auslösen:

Nachdem bereits eine große Anzahl Kriegsblinder in Berufen wie Landwirte, Masseure, Maschinenarbeiter usw. ausgebildet und beschäftigt war und ihre Erfolge bekannt wurden, kamen vom Jahre 1920 ab erst wenige und dann immer mehr und mehr Zivilblinde, Männer und Frauen, und baten, doch auch in diesen neu eingeführten Berufen ausgebildet zu werden. (19)

Fundingers Ratgeber lässt sich in eine Reihe weiterer Ratgeber spezifisch für Menschen mit einer kriegsbedingten Behinderung einordnen, die während und nach dem Ersten Weltkrieg Konjunktur erfuhren. Der Krieg findet ohnehin zeitgenössisch in Ratgebern öfter Erwähnung, auch ohne spezifische Adressierung. Gerne wird auf Erfahrungen aus dem Soldatenleben zurückgegriffen, »um zwei wesentliche Topoi der frühen Ratgeberliteratur zu versinnbildlichen: persönliche Leistungsbereitschaft bei gleichzeitiger Unterordnung unter das Interesse und Wohl der Gemeinschaft«. <sup>111</sup> Gustav Großmann zum Beispiel wurde während des Kriegs zwei Mal schwer verwundet, was ihm »nach dem offiziellen ärztlichen Urteil« eine Erwerbsfähigkeit von »nur 50 Prozent« einbrachte. Daraus resultiert ein wichtiger Baustein seiner Ratgebertheorie. »Nach dem Gesetz der Überkompensation« konnte er gerade durch diese Kriegsinvalidität seine Arbeitskraft »um einige hundert Prozent« <sup>112</sup> steigern (vgl. 3.2, S. 131), was zu seinem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfolg geführt hat.

Durch die große Zahl von etwa 2,7 Millionen auch in der Öffentlichkeit präsenten Kriegsinvaliden, zeitgenössisch auch »Kriegskrüppel« genannt, steigt der Druck, nicht nur eine optimale Versorgung, sondern auch die Reintegration dieser Personengruppe zu gewährleisten. <sup>113</sup> Ratgeber bieten sich hier an. Hunderttausendfach aufgelegt wurde der reich bebilderte Ratgeber *Kriegskrüppelfürsorge. Ein Aufklärungswort zum Troste und zur Mahnung* (1915) vom deutschen Orthopäden und Hochschullehrer Konrad Biesalski. Im Buch werden »armamputierte Männer« abgebildet, »die in den Schulzimmern des Berliner Oskar-Helene-Heims an viel zu kleinen Bänken sitzen und lernen, mit der linken Hand zu schreiben, sogar Soldaten an den ›Webstühlen für weibliche Zöglinge‹ wurden gezeigt, um die Konversion der Friedens- auf die Kriegskrüppelfürsorge zu demonstrieren«. <sup>114</sup> Biesalski formuliert unter dem Titel *Wer ist der Führer in der gesamten Fürsorge für*

111 Vgl. Stefan Senne und Alexander Hesse: *Genealogie der Selbstführung. Zur Historizität von Selbsttechnologien in Lebensratgebern*. Bielefeld 2019 (= Praktiken der Subjektivierung 15), 78.

112 Gustav Großmann: *Sich selbst rationalisieren. Wesen und Praxis der Vorbereitung persönlicher u. beruflicher Erfolge*. Von Dr. G. Großmann. Verlag für Wirtschaft und Verkehr. 4. Auflage. Stuttgart/Wien Verlag für Wirtschaft und Verkehr 1929, 25.

113 Helmut Lethen: *Verhaltenslehren der Kälte. Lebensversuche zwischen den Kriegen*. Frankfurt a.M. 1994, 246, 255.

114 Philipp Osten: »Erster Weltkrieg 1914-1918: ›Keine Wohltat, sondern Arbeit für verkrüppelte Krieger‹. Die medizinische Versorgung von Kriegsversehrten im Ersten Weltkrieg.« In: *Deutsches Ärzteblatt* 42/111 (2014), A 1794.

unsere heimkehrenden Krieger? die Forderung, dass die »Kriegskrüppel, weniger mit Wohltaten als mit Arbeit versorgt werden wollten«, idealiter in der Heimat und in den alten Verhältnissen bzw. der alten Arbeitsstelle. Sie sollten unter der »Masse des schaffenden Volkes« verstreut werden, »als wenn nichts geschehen wäre.« »Krüppeltum« gebe es nämlich nicht, »wenn der eiserne Wille besteht, die Behinderung der Bewegungsfreiheit zu überwinden.«<sup>115</sup> Ausführlich erzählt Fundinger das Leben der blinden Betty Hirsch und lässt sie auch selbst zu Wort kommen. Hirsch hat Kurse für Kriegsblinde entwickelt, die besonders auf die »bei fortschreitender Genesung« wiedererwachende »männliche Schaffenskraft« Rücksicht nahmen. Die Männer wollten nicht alle »Maschinenschreiber« werden und wünschten für sich eine »geordnete Ausbildung für praktische Berufe« (19). Hirsch hat es Männern und Frauen gleichermaßen ermöglicht, mit den entsprechenden Hilfsmitteln zum Beispiel ihrem landwirtschaftlichen Beruf nachzugehen. Als weiterführende Selbsthilfeliteratur und maßgebliche Quellen für ihr Buch führt Fundinger am Ende noch einige Texte auf, wie Graf Zichys *Das Buch des Einarmigen* (1915) (vgl. 104f.) sowie »das unschätzbare Quellenbuch« (41) *Zerbrecht die Krücken. Krüppel-Probleme der Menschheit. Schicksalsstiefkinder aller Zeiten und Völker in Wort und Bild* (1932) des »bekannte[n] Krüppelpsychologe[n] und -erzieher[s]« (132) Hans Würtz. Fundinger spielt mit dem Titel ihres Buchs auf das letztgenannte Buch an. Sie selbst wird als Autorin in der Abteilung *Schöne Literatur über Krüppel* von Würtz ausführlich besprochen.

Die Tatsache, dass Fundinger gerne fremde Stimmen in ihrem Buch zu Wort kommen lässt, hat nicht nur damit zu tun, dass es »in verhältnismäßig kurzer Zeit« (129) entstanden ist, sondern ist auch Programm. Das Buch soll auf mehreren Ebenen mithilfe von sich gegenseitig verstärkenden Narrativen als Selbsthilfebuch für das *Self-Empowerment* der »Stillen im Lande« (Geleitwort) fungieren. Es besteht inhaltlich aus dreizehn »Lebensbildern«, einschließlich dem der Autorin selbst, welches jedoch als »Autobiographisches Nachwort der Herausgeberin« angehängt wird. Die Lebensbilder werden noch durch autobiographische und literarische Texte der Portraitierten, die körperliche Behinderung thematisieren, ergänzt. Die Stoßrichtung des Buchs von Fundinger ist ganz klar: Im Bereich der Körperbehinderung gibt es bloß *Fitting* und *Misfitting*. Diese von Rosemarie Garland-Thomson geprägten Begriffe bezwecken eine Verschiebung der essenzialistischen, isolationistischen und ursachenorientierten Konstruktion von Behinderung in Richtung einer kontextualisierenden, relationalen und mediatierenden Betrachtung. Die Erfolgsbiographien, die Fundinger gesammelt hat, zeugen von Personen, die sich dadurch auszeichnen, dass sie »a harmonius, proper interaction [...] between [their] particularly shaped and functioning body and an environment that sustains that body«<sup>116</sup> gefunden haben. Durch das *Fitting* der gelingenden gesellschaftlichen Integration von Menschen mit einer Körperbehinderung in das Schema der Erfolgsgeschichten schafft es Fundinger, den Fokus von der mit einer Behinderung einhergehenden Frage nach sozialer Exklusion und Segregation in Richtung der Frage nach Aktivierung und Motivierung zu bewegen. Fundinger reizt das *Fitting*-Narrativ bis

115 Konrad Biesalski: »Wer ist der Führer in der gesamten Fürsorge für unsere heimkehrenden Krieger?« In: *Zeitschrift für Krüppelfürsorge* 8 (1915), 14-19.

116 Rosemarie Garland-Thompson: »Misfits: A Feminist Materialist Disability Concept«. In: *Hypatia* 26/3 (2011), 591-609, hier 594.

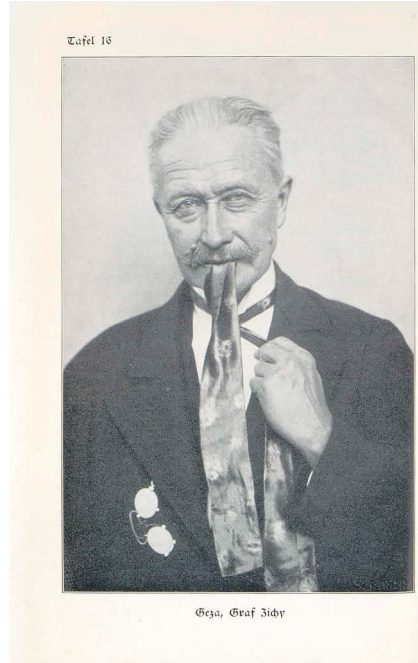


zur Grenze aus: Manchmal ist die Besonderheit, die man bisher als Behinderung wahrgenommen hat, noch besser an die Umgebung angepasst als der ›Normalfall‹. Fast emblematisch ist da die im Buch enthaltene humoristische Erzählung »Blind?« von Fritz Müller-Partenkirchen. Eine Pointe der Geschichte ist, dass »Blindenbücher« viel bequemer im Bett zu lesen sind, da sie »unterhalb der Decke mit den Fingerspitzen« (55) gelesen werden können.

Anstoß für Fundingers Buch waren die Lebenserinnerungen des armlosen Geigers Carl Herman Unthan, der durch sein Leben habe beweisen wollen, »dass man sich auch als Krüppel selbst erhalten und für andere arbeiten kann« (83). Ein Arzt steckte ihr das Buch zu einer Zeit zu, in der sie »am Leben zu erliegen drohte« (84). Dass häufig nur ein kleiner Stein des Anstoßes genügt, um aus einer ersten Selbstwirksamkeitserfahrung heraus Potenzial für größeren Erfolg zu bewirken, wird auch am Beispiel Margarete Steiffs – »[e]ine gelähmte Frau, die Begründerin einer Weltfirma« (64) – deutlich: »Mit dem zunehmenden Erfolg erwuchs in Margarete Steiff auch der Mut und die Lust, ihre Kunst nach vielen Seiten hin zu erweitern, und ihre Brüder sorgten für ein wachsendes Absatzgebiet.« (66) Generell wird die Bedeutung und Wertschätzung schon kleiner Erfolge anekdotenhaft hervorgehoben, zum Beispiel, als der »[e]inarmige[] Klaviermeister und Lehrer der Schwerbeschädigten im Kriege« (7) Geza, Graf Zichy, feststellt, dass auch seine Handschrift der linken Hand immer noch die charakteristischen Züge seiner Schrift aufweist und er somit immer noch ›dazugehört‹: »Solche scheinbar nebensächlichen Dinge bedeuten für den um seine Einordnung besorgten Verwundeten immer einen recht ermunternden Erfolg.« (101) Wir erfahren im Buch einiges über die Biographie der Autorin selbst. Die Adresse unter dem Geleitwort verrät uns etwa, dass sie zum Zeitpunkt der Publikation in Feuerbach bei Stuttgart wohnhaft gewesen ist. Sie wurde 1888 als drittes Kind einer »verwitweten mutigen Waschfrau« (121) geboren. Schon früh, inspiriert durch einen Redakteur, wollte sie das Schreiben lernen. Sie litt selbst an der Lupus-Krankheit, fälschlicherweise glaubte sie aufgrund eines Missverständnisses jedoch zuerst, an Lepra »als einem der härtesten Schicksale« (122) erkrankt zu sein. Aus der Erleichterung, doch »nur« an Lupus zu leiden, schöpfte sie Kraft und Hoffnung. Auch sie selbst machte sich ihr Krankheitsleiden zunächst durch Arbeit erträglicher (vgl. 123f.), ein Bitt-Brief an die Kaiserin brachte ihr dann die Aufnahme in ein Licht-Sanatorium »hinter den Toren Berlins« (125), wo es ihr aus zwei Gründen gut gefiel: Erstens lernte sie andere Kranke kennen, die es noch schwerer hatten als sie, und zweitens auch ihren Ehemann (vgl. 125f.). Sie bildete sich nach ihrer Kur stets weiter fort und nahm verschiedene Arbeiten, auch journalistischer Art, auf. Nach der Geburt zweier Kinder und 19-jähriger Ehe starb ihr Mann im Jahr 1931 (vgl. 127). Fundinger ist keine Autorin, die mitleidig über sich selbst oder andere Menschen mit Behinderungen schreibt. So endet ihr »Autobiographische[s] Nachwort der Herausgeberin« mit der Geschichte ihrer eigenen Aktivierung trotz Behinderung und wirtschaftlich prekärer Lage als alleinerziehende Frau. Nach dieser Darlegung ihrer Erfahrungsexpertise stärkt sie ihre institutionelle Position als Ratgeberautorin (vgl. 1.5) noch dadurch, dass sie sich als anerkannte Autorin zu erkennen gibt: In der Abteilung »Über mein Schaffen« übernimmt sie wörtlich die würdigende Besprechung der Darstellung eines »›religiös-beschaulich‹ gezeichneten Krüppels« in ihren Erzählungen und Romanen aus Hans Würtz bekanntem Buch *Zerbrecht die Krücken* (vgl. 132). Fundinger positioniert sich, und das ist



Abbildung 12: Tafel 16. Geza, Graf Zichy.



außergewöhnlich, als Autorin eines Ratgebers für Personen mit Körperbehinderung. In vergleichbaren Ratgebern für Kriegsversehrte geht es vor allem um eine ungebrochene Männlichkeit trotz physischer Einschränkungen. So zitiert sie etwa aus dem Tagebuch Graf Zichys zur Entstehung seines *Buchs des Einarmigen*: »Jede moderne Schlacht macht ja Tausende von jungen Männern zu Einarmigen; sie sollen nicht verzweifeln, sie sollen sich nie als Krüppel fühlen, sie sollen ganze Männer sein.« (105) Zwar zeigt Fundinger durchaus Verständnis für solche Begehren; durch die Parallelisierung von kriegs- und krankheitsbedingten Behinderungen und die geschickte Nebeneinanderstellung von männlichen und weiblichen Erfolgsbiographien der betroffenen Personen leistet das Buch, was viele Erfolgsratgeber der Zeit nicht leisten: In der Welt der Behinderung Fundingers werden die Erfolgchancen genderneutral dargestellt. Damit nimmt das Buch eine besondere Position ein: Frauen erscheinen zu der Zeit kaum als Urheberinnen von Erfolgsratgebern und werden in den Texten auch nicht explizit als Zielgruppe adressiert. Sie laufen eher mit. Die Ratgeber tun zwar so, als ob sie allgemeines Wissen für erfolgsorientierte Menschen präsentieren; insgesamt vertreten die deutschsprachigen Erfolgsratgeber zu der Zeit aber ein eher konservatives Frauenbild, wenn es um gesellschaftlichen Erfolg geht. Eine Ausnahme bildet 1928 Walter vom Bühl: In *Jeder seines Glückes Schmied! Ein Lebensführer zu Glück und Erfolg* greift er das zeitgenössische Bild der *neuen Frau* auf, allerdings als Vorbild für einen freieren Lebensstil des Manns, der wie eine Sauerstoffkur die Leistung steigern könne. Bühl begrüßt, dass man heutzutage

Abbildung 13: Tafel 19. Gertrud Fundinger.



glücklicherweise auch immer mehr dazu übergegangen [ist], die K l e i d u n g s o z u h a l t e n , daß Luft und Licht ungehinderter an den Körper herankönnen. Hierin ist in letzter Zeit besonders die F r a u bahnbrechend gewesen; sie hat als erste den Mut gehabt, den alten Zopf abzuschneiden, was sich nicht nur symbolisch, sondern auch s i c h t b a r a m

### Bubikopf

zeigt. Auch die kurzen Röcke – von Übertreibungen abgesehen – zeigen, daß sie mit den bisherigen kulturwidrigen Rückständigkeiten bricht. Die M ä n n e r können sich hieran nur ein Beispiel nehmen; denn im Allgemeinen tragen sie noch viel zu viel Kleidung!<sup>117</sup>

Im besten Fall wurden Frauen nicht explizit als Leserschaft ausgeschlossen. Man muss davon ausgehen, dass Frauen zumindest Zugang zu dieser Lektüre hatten. Die Bibliotheksstempel der *Kruppschen Bücherhalle* in einigen der hier verwendeten Quellen weisen darauf hin. Diese Werksbibliothek in Essen-Ruhr verfügte 1905 bereits über 48.000

117 Walter vom Bühl: *Jeder seines Glückes Schmied! Ein Lebensführer zu Glück und Erfolg*. Pfullingen: Prana Verlag 1928, 50f.

Bände<sup>118</sup>, mit über 11.300 Entleiher\*innen jeglichen Geschlechts auf 30.000 Leihberechtigte.<sup>119</sup>

Die Ratgeber selbst betrachten Frauen deutlich nicht als Erfolgssubjekte mit der gleichen Bandbreite wie Männer, wenn es um das Berufsleben geht. Die Aufteilung von Frauen in vier Typen, die Hans Tor Straaten (vgl. 3.5) in seinem Ratgeber *Die Technik des Erfolgs* (1931) vom Philosophen, Anthropologen und Soziologen Max Scheler übernimmt, zeigt dies eindeutig: Die Frau leistet »Dienst am Kinde oder an etwas das Ersatz ist für das Kind (Maria); Dienst an Gott und Idealen (die Nonne); Dienst am Mann (die Hetäre); Dienst am Haus oder an einer anderen Sache (Martha). Jede Frau täte vielleicht gut, sich einmal zu überlegen, wie bei ihr die Typen gemischt sind.<sup>120</sup> Auf der Seite »Die positive Frau und Mutter« der Wochenzeitung *Schellbach-Presse* (vgl. 3.3, S. 141) vom 12. März 1933 können wir unter der Schlagzeile »Das Wesen der positiven Frau« lesen, dass »echte deutsche Frauen [...] allen positiven Männern treu zur Seite stehen« wollen: »Zum Wohle des ganzen Volks wollen wir für echtes Familienglück und die rechte positive Erziehung der Jugend Sorge tragen.«<sup>121</sup> Das Problem mit dem gesellschaftlichen Erfolg der Frauen ist nämlich, wie am 23. Oktober 1932 unter der Schlagzeile »Die moderne Frau im Urteil des Mannes« in der gleichen Zeitung aus dem Hause des Begründers des *positive thinking* im deutschsprachigen Raum, Oscar Schellbach, zu lesen war, dass »ihr [die Frauen, W.P/S.W.] wohl dem Manne imponieren könnt, wenn ihr auf den Gebieten des Sports, des Berufes und der Kunst Großes leistet, daß ihr aber nur dann den Weg zum Herzen der Männer findet, wenn ihr die weiblichsten Eigenschaften eures Wesens hervorkehrt und offenbart.«<sup>122</sup>

In der Aufsatzsammlung *Die Frau von Morgen. Wie wir sie wünschen* mit – allerdings nur männlichen – Autoren wie Max Brod, Walther von Hollander, Hans Henny Jahnn, Alexander Lernet-Holenia, Robert Musil oder Stefan Zweig von 1929 wird ein anderes Bild der Frau geschildert. Der Herausgeber Friedrich Markus Huebner stößt fortwährend »im alltäglichen Dasein« auf »die Frau. Sie bewegt sich mit Selbstverständlichkeit in allen Berufen, Ämtern, Büros, Cafés, Straßen, Parlamenten und Theatern. Sie hantiert sachlich, sie arbeitet, sie genießt wie wir. Alle diese Konkurrentinnen, Kameradinnen, Kolleginnen scheinbar geschlechtslose Wesen.«<sup>123</sup> Hat es denn Ratgeber gegeben, die spezifisch den Erfolg dieser öffentlich wirksamen Frauen förderten? Von Karl Broermanns Ratgeber *Männer der Tat. Vorbilder für jung und alt* (1912) soll 1924 das Pendant

118 Der Anteil von Unterhaltungsliteratur wurde nur auf 50 bis 60 Prozent veranschlagt. Vgl. »Die Kruppsche Bücherhalle in Essen-Ruhr«. Sonderdruck aus: Eduard Reyer: *Fortschritte der volkstümlichen Bibliotheken*. Leipzig: W. Engelmann 1903 nebst Statistischer Tabelle über die Benützung der Bücherhalle vom 1. März 1899 – 31. Mai 1905, 7.

119 Vgl. ebd., 2.

120 Hans Tor Straaten: *Die Technik des Erfolgs*. München: Felsen-Verlag 1931, 147.

121 Else Flesch: »Das Wesen der positiven Frau«. In: *Schellbach-Presse* vom 12. März 1933, 9.

122 W. Holl. (Walther von Hollander?): »Die moderne Frau im Urteil des Mannes«. In: *Schellbach-Presse* vom 23. Oktober 1932, 1. Beilage.

123 Friedrich M. Huebner: *Die Frau von Morgen. Wie wir sie wünschen*. Leipzig: Verlag E.A. Seemann 1929, 112.

*Frauen der Tat* erschienen sein.<sup>124</sup> Zur Zeit der Drucklegung ließ sich die Existenz dieses Buchs nicht nachweisen. Beim Buch *Die Geheimschulung der Frau* von Margit Kehlen, das auch nicht auffindbar war und das 1927 in der Berliner-Abendzeitung *Tempo* in einer Anzeige beworben wurde als »Buch der sieghaften Frau, das die geheimen Anziehungskräfte erfolgreicher Frauen enthüllt«, handelt es sich wohl um ein Buch, das die Suche nach dem »richtigen« Mann erleichtern sollte. Die in der Anzeige aufgeführten inhaltlichen Angaben »Die Herausarbeitung körperlichen Werte/Erschließung des Vollweibzaubers/Verschiedenste Möglichkeiten zur Ehe« scheinen dies nahezulegen. Einige Ratgeber wollen nur den Erfolg in traditionellen Frauenberufen fördern, wie zum Beispiel Julius Baumann-Bergers *Wie komme ich vorwärts?: Führer für weibliche hauswirtschaftliche und kaufmännische Angestellte* (1917), Margarete Hoyers *Weibliche Berufe und die Grundlagen zu deren Erfolg* (um 1930) oder Walter Krügers *Bewerbungsschreiben, die Erfolg versprechen für stellesuchende Mädchen und Frauen unter Berücksichtigung der bekanntesten und einträglichsten weiblichen Berufsarten* (1911).<sup>125</sup>

Verlässt man den deutschen Sprachraum, dann stößt man 1929 auf *Pots, Pans and Millions. A Study Of Woman's Right To Be In Business. Her Proclivities And Capacity For Success* der US-amerikanischen Autorin Edith Mae Cummings, die es tatsächlich als alleinerziehende Mutter aus bescheidenen Verhältnissen in der Geschäftswelt zur Millionärin gebracht hat (und später von einer Geschäftspartnerin erschossen wurde). Das Buch wird beworben als »first book ever published on woman's success in business and how to attain it«. Es handelt sich tatsächlich um einen vollwertigen Erfolgsratgeber, der spezifisch Frauen adressiert und sich zugleich auch als emanzipatorische Schrift lesen lässt.

Success in business, however, is no longer a matter of sex; thousands of women have talents for business that would bring them millions of dollars if they knew how to apply them or had the determination to try. Business is a science; it can be learned. To achieve success in modern business, however, a woman must learn not to depend upon the lipstick and rouge pot, but to depend upon her ability to develop her mind. When I started out looking for work as a saleswoman I was interviewed many times by men, and it was at that time that I was impressed that all this talk about sex appeal that we read in newspapers and magazines counted for little in actually securing employment.<sup>126</sup>

124 Vgl. Bruno Berger/Heinz Rupp (Hg.): *Deutsches Literatur-Lexikon. Biographisch-Bibliographisches Handbuch*. Band 2. 3. überarbeitete Auflage. Bern/München 1969, 108.

125 Julius Baumann-Berger: *Wie komme ich vorwärts?: Führer für weibliche hauswirtschaftliche und kaufmännische Angestellte*. München: Domina-Verlag 1917; Margarete Hoyer: *Weibliche Berufe und die Grundlagen zu deren Erfolg*. Hg. von der Deutsch-Oesterreichischen und Schweizerisch-Deutschen Mission der Kirche Jesu Christi der Heiligen der Letzten Tage. Basel o.J. (ca. 1930); Walter Krüger: *Bewerbungsschreiben, die Erfolg versprechen für stellesuchende Mädchen und Frauen unter Berücksichtigung der bekanntesten und einträglichsten weiblichen Berufsarten*. Leipzig: Ernst'sche Verlagsbuchhandlung 1911.

126 Edith Mae Cummings: *Pots, Pans and Millions. A Study Of Woman's Right To Be In Business. Her Proclivities And Capacity For Success*. Washington, D.C.: National School Of Business Science For Women 1929, 5.

Im Buch räumt Cummings nicht nur mit den üblichen Vorurteilen gegen Frauen im Business auf und ermutigt sie, den Weg in die Wirtschaft einzuschlagen, sondern weist in der ersten Hälfte des Buchs in einer historischen Gegenerzählung ab »Adam and Evil« nach, dass es sich bei der bisherigen Erzählweise des gesellschaftlichen Fortschritts eigentlich um eine von Männern vereinnahmte Erfolgsgeschichte der Frauen handele. Über die Zeit nach dem Amerikanischen Bürgerkrieg schreibt sie:

Automatic machinery and electricity invade the home; the last vestige of drudgery is removed, and woman, instead of being the chief producer, has become economically unproductive. The contrast between the toiling primitive woman and the comparatively idle lady of our present civilization has brought about a new question for woman to solve: Shall woman exist because of her sex value alone? Each woman must decide for herself whether her only contribution shall be reproduction; whether she shall spend her time in idleness or whether she will now fit herself for this new economic era, and take her place in the world of events.<sup>127</sup>

Zwar ist Fundinger nicht so offensiv wie Cummings, dennoch zeigt das Buch nicht nur eindeutig, wie Frauen erfolgreich sein können; es zeigt darüber hinaus, dass dies mindestens genauso für Frauen mit einer Behinderung gilt. Die unternehmerisch erfolgreichste Person im Buch ist Margarete Steiff, die als Person mit einer schweren Lähmung eine weltweit erfolgreiche Stofftierfirma gründen konnte.

Auffällig sind die zahlreichen Photographien und Abbildungen, die die jeweiligen Lebensbilder grafisch veranschaulichen, darunter Portraits, Szenen aus der Arbeits- und Lebenswelt von Menschen mit einer Körperbehinderung und – das ist besonders interessant – auch von ihnen produzierte Dinge, wie zum Beispiel Margarete Steiffs erster selbstproduzierter Stoffelefant. Während die ersten beiden Kategorien menschliche und emotionale Nähe zu den Leser\*innen schaffen wollen, wird durch letztgenannte Kategorie der (ökonomische) Nutzen der Portraitierten für die Gesellschaft vor Augen geführt. Ein emblematischer Beleg für die Geschäftsfähigkeit von Menschen mit einer Körperbehinderung ist die Abbildung der Unterschrift Carl Herrmann Unthans, die dieser mit einem Fuß geleistet hat.

Diese Bilder passen zu den in der Weimarer Zeit vorherrschenden inszenierten Erfolgs-Bildern, die in Wiederholungsschleife in Magazinen, Erfolgsratgebern und anderen populären Medien verbreitet wurden. Bereits früher schon erscheinen in der Abteilung »Biographien und Charakteristiken« des illustrierten Familienblatts *Gartenlaube* regelmäßig Portraits prominenter Persönlichkeiten.<sup>128</sup> Es werden Vorbilder »großer Männer« vorgeführt, die für das Versprechen stehen, dass jeder durch Fleiß und Durchhaltevermögen gesellschaftlich reüssieren kann (vgl. 2.1, S. 56). Sobald die Drucktechnik es ermöglichte, wurden Erfolgserzählungen gerne auch mit Photographien bebildert,

127 Ebd., 91.

128 Joachim Schöberl: »Verzierende und erklärende Abbildungen«. Wort und Bild in der illustrierten Familienzeitschrift des neunzehnten Jahrhunderts am Beispiel der *Gartenlaube*. In: Harro Segeberg (Hg.): *Mediengeschichte des Films. Band 1: Mobilisierung des Sehens. Zur Vor- und Frühgeschichte des Films in Literatur und Kunst*. München 1996, 209-236, hier 227.

in Deutschland wohl zum ersten Mal Anfang des 20. Jahrhunderts in der *Berliner Illustrierten Zeitung* und deren Konkurrentin *Die Woche*. In *Der Weg zum Erfolg in dreizehn Thesen* aus dem Jahr 1928 schreibt Walter Benjamin in der 3. These, dass nur diejenigen auf Dauer Erfolg haben können, die »in ihrem Verhalten von einfachen, durchsichtigen Motiven geleitet scheinen«.<sup>129</sup> Der Erfolg muss einen »belehrenden, exemplarischen Wert« haben. Er muss »genau gesagt: einem Bilde sich einpassen. [...] Wer seinen Zoll dem Bilderschatz der Masse nicht entrichtet, muss scheitern.«<sup>130</sup> Der Band *Wie sie gross und reich wurden* (1927) des Autors Morus, ein Pseudonym für den deutschen Wirtschaftsjournalisten und Schriftsteller Richard Lewinsohn, offeriert »Lebensbilder erfolgreicher Männer«<sup>131</sup> am Übergang vom 19. zum 20. Jahrhundert. Neben John D. Rockefeller, Thomas A. Edison und Henry Ford behandelt Lewinsohn auch die Krupps und Hugo Stinnes. Der Text wird von austauschbaren stereotypen Portraitaufnahmen begleitet, die alle der gleichen seriellen Produktionslogik entstammen. Es gibt die klassische Photostudiovariante (optional mit retuschiertem Hintergrund) und die dynamische pressekonforme Variante. Ähnlich repräsentiert bei Funderling das Portrait von ihr selbst weiter oben im Text die klassische Variante; das ebenfalls oben platzierte Bild von Geza, Graf Zichy eine verspielte Variante dessen und die Aufnahme weiter unten von Rudolf Jungmayr die Pressevariante. Die Bildstrategie in solchen Büchern ist darauf angelegt, die Leser\*innen zu ermutigen, die Reihe der Vorbilder selbst zu vertiefen und beliebig fortzusetzen.<sup>132</sup> Diskursökonomisch bedingen sich Wiederholungspraxis und monumentale Wirkung der Vorbilder gegenseitig.<sup>133</sup>

In Ludwig Lewins dreibändiger Enzyklopädie *Der erfolgreiche Mensch* (1928) erscheint die Serie der »großen Männer« vereinheitlicht als *Erfolgstypus*. Alle Facetten des erfolgreichen Lebens werden dort in längeren, oftmals mit Photos oder Grafiken versehenen Abhandlungen dargestellt. So dienen die Begleitbilder des im 2. Band enthaltenen Ratgeber texts *Das zielbewußte Auftreten* von Robert Scheu der Arbeit an der eigenen Selbstwahrnehmung, indem sie die Pose »großer Männer« als nachahmenswert präsentieren. Zur propagierten Sozialtechnik des *Bluffs* als Methode der erfolgreichen Selbstbehauptung gehört auch die Arbeit am eigenen charismatischen Erscheinungsbild.<sup>134</sup> Erfolgsratgeber wollen nicht kritisch aufklären, sondern die Leserschaft darüber in Kenntnis

129 Walter Benjamin: »Der Weg zum Erfolg in dreizehn Thesen« [1928]. In: Ders.: *Gesammelte Schriften in sieben Bänden*. Band 4.1. Hg. v. Rolf Tiedemann und Hermann Schweppenhäuser. Frankfurt a.M.: Suhrkamp 1991, 349–352, hier 349.

130 Ebd.

131 Morus (Richard Lewinsohn): *Wie sie gross und reich wurden. Lebensbilder erfolgreicher Männer*. Berlin: Verlag Ullstein 1927.

132 Als Beleg für die Wirksamkeit dieses Erzählverfahrens fand ich in dem von mir erworbenen Exemplar des Bands zeitgenössische Bilder von Hitler und Göring, offensichtlich sorgfältig aus einer Illustrierten ausgeschnitten.

133 Hartmut Winkler: *Diskursökonomie. Versuch über die innere Ökonomie der Medien*. Frankfurt a.M. 2004, 115.

134 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, hier 328f.

setzen, wie sie sich diese psychosozialen Mechanismen der Selbsttäuschung eigennützig aneignen können. In der Formulierung von Scheu klingt das folgendermaßen:

Was sich in der Kopfhaltung allein schon ausdrücken kann, ist unermesslich. Man betrachte in den illustrierten Blättern die Köpfe der verehrlichen Zeitgenossen. Sie sind leicht zu erkennen an der Art, wie sie den Kopf tragen. Der hier ist ein alltäglicher Kerl, jener ist zeitlos. Die Öffentlichkeit, die von den einzelnen Leistungen in der Regel wenig weiß, erkennt ihre Führer instinktiv an Auge und Haltung. Es ist die Gebärde, die imponiert, sie hat ihre einleuchtende Bedeutung, die schale Pose entlarvt die große Null. Die Pose ist die Phrase der äußeren Erscheinung.<sup>135</sup>

Es ist natürlich kein Zufall, dass gerade Fundinger bei der Bildauswahl in ihrem Band genauestens diese Erfolgsbildrhetorik beachtet.

Im Aufsatz *Keep Smiling!* von Manfred Georg, ebenfalls in Lewins Herausgeberband *Der erfolgreiche Mensch* enthalten, werden Bilder aus Illustrierten als Beleg für eine Erfolgsstrategie angeführt.

Wer [...] ›Laune‹ behält, wer lächelt, [...] der überwindet jegliche Schwierigkeit, nicht nur leichter, sondern vergißt sie auch rascher. Die Keep-smiling-Idee hat nun in Amerika tatsächlich ganz außerordentliche Erfolge gehabt. Man betrachte nur einmal die Photos der illustrierten Blätter.<sup>136</sup>

Prototypisch in Fundingers Buch ist hier die Bildtafel von Rudolf Jungmayr, der im Krieg Augen und Arme verlor: Im Gespräch mit Hitler strahlt er eine lebenbejahende »Heiterkeit und Frische« aus, die nicht »eine Minute einem Gefühl von lähmendem Mitleid Raum« (30) geben. Die Bilder sollen als Ausdruck des *positive thinking* die (auto-)suggestive Wirkungskraft der gekonnten Selbststilisierung beglaubigen. Bei Fundinger verkörpern die »Stiefkinder des Schicksals« diese Einstellung ihren Herausforderungen gegenüber *par excellence*. Dies wird im Kapitel über Dr. August Rollier auf die Spitze getrieben, das den Untertitel »Kranke Menschen arbeiten während ihrer Kur, bis sie wieder gesund sind« (56) trägt. Während normalerweise zu viel Arbeitsdruck zu einem Kuraufenthalt führen kann, ist Arbeit bei Fundinger das Allheilmittel zur Genesung. Die Bildpolitik wird hier geschickt eingesetzt, um die Vorstellung zermürender und anstrengender Arbeit zu »reframen«: Die Kranken liegen knapp bekleidet in der Sonne und verrichten bestens gelaunt und entspannt in ihren Betten ihre Aufgaben. Gerade wenn man als »Stiefkind des Schicksals« – und das möglicherweise von Geburt an – gehandicapt ist, sind Optimismus und generell eine positive Lebenseinstellung Möglichkeit und Bedingung von Erfolg (vgl. 3.1). Das gilt auch für Krankheiten jeder Art: »Bei der Tuberkulose hängt mehr noch wie bei jeder anderen Krankheit der Erfolg bis zu einem gewissen Grade vom Willen ab, gesund zu werden.« (59) Der Wille

135 Robert Scheu: »Das zielbewußte Auftreten«. In: Ludwig Lewin (Hg.): *Der erfolgreiche Mensch. Band II: Der gesellschaftliche Erfolg, Menschenkenntnis, Wirkung auf Menschen*. Berlin/Zürich: Eigenbrödlerv-Verlag 1928, 93-116, hier 103f.

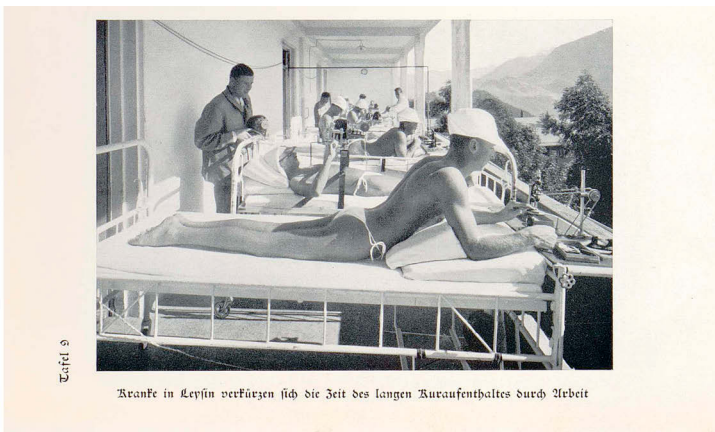
136 Manfred Georg: »Keep Smiling!«. In: Ludwig Lewin (Hg.): *Der erfolgreiche Mensch. Band II: Der gesellschaftliche Erfolg, Menschenkenntnis, Wirkung auf Menschen*. Berlin/Zürich: Eigenbrödlerv-Verlag 1928, 117-127, hier 121.



Abbildung 14: Tafel 6. Adolf Hitler im Gespräch mit Rudolf Jungmayr.



Abbildung 15: Tafel 9. Kuraufenthalt.



zum Erfolg (vgl. 1.5.2, S. 45) zeigt sich auch im wiederholten disziplinierten Üben und der Erfahrung, seinen Alltag trotz Beeinträchtigung unabhängig und selbstbestimmt bewältigen zu können. Wie es schon der Titelzusatz verdeutlicht: Die »Stiefkinder des Schicksals« *dienen* ihrer Zeit, sie müssen nicht selbst bedient werden: »Ein ungeschickt

sich anstellender und verlegen lächelnder Diener wurde mit einem kernigen Wort hinausbefördert, dann schloß der junge Einarmer die Tür hinter sich zu, und versuchte das selbständige Ankleiden, bis es von Erfolg gekrönt war.« (102) Die Ressourcen, die durch Krankheit oder Behinderung nicht genutzt werden können, können dafür – ähnlich einem ausgleichenden Energiehaushalt (vgl. 4.1, S. 194) – an anderer Stelle eingesetzt werden: »Jede Körperbehinderung kann den Keim zu kraftvollem Selbstbehaupten durch gesteigerte Betätigung auf einer anderen Seite bilden.« (Geleitwort)

Wie passt aber Fundingers Buch in eine Zeit, die Menschen mit Behinderung eher als Last betrachtet hat? Der Münchener J.F. Lehmanns Verlag, der Fundingers Buch publiziert hat, war nicht nur Publikationsort für medizinisch-naturwissenschaftliche Veröffentlichungen, sondern erweiterte ab 1896 sein Angebot auch um ausgeprägt völkische Schriften zur Thematik der Rassenkunde und -hygiene, die von Hitler begrüßt wurden.<sup>137</sup> Dies scheint Fundingers Buch kaum zu tangieren, als ob Erfolgsgeschichten immun gegen Säuberungsdanken machen würden. Fundinger thematisiert ihre scheinbar reibungslose persönliche Auseinandersetzung mit dem nationalsozialistischen Gedankengut im Kapitel zum Kriegsinvaliden und überzeugten Nationalsozialisten Rudolf Jungmayr. Vor ihrem Treffen mit ihm beschreibt sie sich selbst als »[ü]berparteiisch, unpolitisch, Frieden und Freiheit die Parole, die mich zufriedinstellte« (37). Insbesondere die Rolle der Frau und das Thema »Rassenpflege« beschäftigen sie so sehr, dass sie dazu in den konkreten Austausch mit dem »Braunen Haus« geht. Mit den Antworten auf ihre Fragen durch den Leiter der Nachrichtenausgabe gibt sie sich auf den ersten Blick zufrieden: Die Schrift *NS-Frauen-Warte* von Elsbeth Zander verrate nichts von einer Unterdrückung der Frau, und auch die Aussage, dass »kranken und physisch untauglichen Menschen durch Sterilisation die Verantwortung und damit dem Staate die Sorge für gesundheitlich unvollkommenen Nachwuchs abzunehmen« (38) sei, scheint sie im Kontext des Buchs weiter nicht zu stören. Sie schließt das Jungmayr-Kapitel etwas rätselhaft mit den Worten: »Durch die Straßen marschierten stramm und zukunfts tragend Braunhemden: »Heil Hitler« riefen sie sich grüßend zu. – »Heil Menschen« klang es in meiner Seele wider. –« (39)

So ungetrübt war Fundingers Verhältnis zur nationalsozialistischen Ideologie allerdings nicht. Tatsächlich hat sie sich in der Sterbehilfe-Debatte engagiert für die Belange von Menschen mit Behinderung eingesetzt. So hat sie nach einem Vortrag des zu der Zeit einflussreichen Physiologen und Pioniers der Biochemie Emil Abderhalden vor der Rassenhygienischen Gesellschaft in Halle (Saale) »couragiert gegen dessen Primat des Volkskörpers und seine Einstellungen zu Behinderten« protestiert.<sup>138</sup> Fundinger beschäftigt sich auch im Kapitel zu den *von Bodelschwingschen Stiftungen Bethel* konkret mit dem aufkommenden Euthanasie-Gedanken.<sup>139</sup> Das 1920 erschienene Buch *Die Freigabe*

137 Würffel, Reinhard: *Lexikon deutscher Verlage von A bis Z. 1071 Verlage und Verlagssignete vom Anfang der Buchdruckerkunst bis 1945. Adressen – Daten – Fakten – Namen*. Berlin 2000, 500.

138 Andreas Frewer: »Schiefe Ebene«, Zensur und Selbstzensur: Zur Geschichte der Sterbehilfe-Debatte in der Zeitschrift *Ethik*. In: *Medizinhistorisches Journal* 35, 3/4 (2000), 335-360, hier 344f.

139 Menschen mit einer Behinderung, die kaum eine produktive Tätigkeit zulässt, kommen als potenzielle Rezipient\*innen eines Erfolgsratgebers dieses Typs wohl eher nicht in Betracht; das heißt aber nicht, dass Fundinger sie in ihrem Kampf gegen Euthanasie-Bestrebungen nicht mit einschließt. Die Frage, ob »die ganz Gelähmten, die Bettlägrigen, die schwerumnachteten Kranken«

der Vernichtung lebensunwerten Lebens<sup>140</sup> des Juristen Karl Binding und des Psychiaters Alfred Hoch etwa hatte in der Weimarer Republik heftige Debatten ausgelöst und fand später in der NS-Ideologie Anklang. Ein Mitarbeiter der Stiftung Bethel, die Fundinger besucht hatte, verfasste eine Gegenschrift zum aufkommenden Euthanasie-Gedanken, die ökonomische, juristische und christliche Begründungen gegen eine solche Mentalität enthält (vgl. 116). Fundinger positioniert sich hier in gleicher Weise und betont den Charakter Bethels als »geistiges Zentrum«, weil dort »alle Kernfragen des Dienstes am Menschen zusammenlaufen« (116). Im gleichen Kapitel berichtet sie von einem Gespräch mit dem damaligen Leiter Bethels, Fritz von Bodelschwingh, der seine Arbeit mit den Kranken und ihren Angehörigen als »Kraftreservoir« (118) bezeichnet, das ihm selbst zugutekommt.<sup>141</sup> Es wird an vielen Stellen außerdem aus der Bibel zitiert, gerne als Lebensmotto einer vorbildhaften Person: »Er tat seinen Mund auf für die Stummen und für die Sache derer, die verlassen sind. (Spr 31,8)« (73)

Fundingers Buch zeigt, wie eine scheinbar harmlose Sammlung ermutigender individueller Erfolgsgeschichten sich entgegen gegenläufiger Tendenzen in der Gesellschaft auf subtile Art nicht nur zum Stellenwert von Menschen mit einer Behinderung, sondern auch zur Stellung der Frau neu positionieren kann. Erfolgsdenken geht normalerweise mit der Genreerwartung eines hohen Grads an Gesellschaftskonformität einher; man will ja reüssieren. Auf den ersten Blick scheint das Buch diese Erwartung zu erfüllen: Alle im Buch streben nach gesellschaftlicher Anerkennung. Durch die Auswahl der Biographien und literarischen Texte lässt sich Fundingers Buch allerdings schwer für ideologisch verkürzte Auffassungen von Lebenserfolg instrumentalisieren. Die geschickt eingestreuten Zitate in den Lebensbeschreibungen verstärken diesen Eindruck noch dadurch, dass immer eine der Alltagspolitik übersteigende höhere Referenz angerufen wird. Menschen mit einer Körperbehinderung werden im Buch grundsätzlich auf drei Weisen wertgeschätzt: Neben der bereits ausführlich besprochenen Würdigung ihrer Arbeitsleistung bzw. ihrem Humankapital geschieht das zum einen – und das gilt insbesondere für Kriegsversehrte – auf eine männlich-patriotische Weise (»Wer wehrlos, ist ehrlos!« (36)), und zum anderen – und das gilt eher für von Geburt an Behinderte oder chronisch Kranke – auf theologische Weise. Die Frage nach dem Grund des persönlichen Leids wird dabei eschatologisch getröstet: »Oft gibt das Schicksal erst sehr spät Antwort auf das quälende ›Warum?‹ – Manchmal auch erst in der Todesstunde.« (Geleitwort) An einer anderen Stelle bezieht Fundinger sich auch auf die Anthroposophie Rudolf Steiners und erklärt, dass diese für eine gewisse Zeit »die dominierende Rolle« für sie spielte und ihr das Gefühl gab, »daß selbst in der schlimmsten Lage [...] im Grunde kein ›Unrecht‹ geschehe, sondern eben nur ›Karma‹ sich auswirke« (126). Später wandte sie sich jedoch von dieser Lehre ab und begründete das mit der »Erkenntnis,

---

nicht trotzdem auch zu den »Stiefkindern« gehören, bejaht Fundinger ganz klar mit der Begründung, dass deren Hilfsbedürftigkeit »geniale« Pflege hervorgebracht und darüber hinaus zu wichtigen wissenschaftlichen Erkenntnissen geführt hat (114ff.).

140 Karl Binding/Alfred Hoch: *Die Freigabe der Vernichtung lebensunwerten Lebens. Ihr Maß und ihre Form*. Leipzig: Meiner 1920.

141 Die Rolle und der Standpunkt der Stiftungen Bethels in der NS-Zeit sind heute umstritten. Zu Stellungnahme und Literaturliste der Stiftungen selbst siehe <https://www.bethel.de/bethel-im-nationalsozialismus.html> [zuletzt geprüft am 26.12.2020].

daß innere, religiöse Vertiefung niemals nur Sache eines noch so geistvoll aufgebauten Weltanschauungssystems sein muß oder kann, sondern daß eine gewisse Schlichtheit des Glaubens sich nicht innerlich von Menschen abhängig zu machen braucht« (128). Der Mensch ist jedenfalls trotz aller Hindernisse weiter dazu angehalten, seinen Teil zur Erhaltung und Wahrung der Schöpfung beizutragen und Gott dadurch zu würdigen. Dazu nutzt Fundinger die Beethoven-Worte auf dem Grabstein Dr. Herwigs: »Nur durch beharrliches Wirken mit den verliehenen Kräften verehrt das Geschöpf den Schöpfer und Erhalter der unendlichen Natur!« (28) Auch erfolgreiche Menschen sollen sich ihre Bescheidenheit und Menschlichkeit erhalten. Als positives Beispiel wird wiederum der Leiter Bethels, Pastor Fritz von Bodelschwingh, angeführt: »Warmherzig, offen für alles, ohne jene phrasenhafte Geste, die der ›Erfolgreiche‹ sich mitunter aneignet, ging neben mir ein wahrer, schlichter Mensch, von allen Seiten liebend begrüßt, durch sein Arbeitsfeld.« (118) Prinzipiell, und das veranschaulicht sie auch durch die sehr diverse Mischung der vorgestellten Lebensbilder, hat Erfolg immer auch mit der eigenen Willenskraft und dem Glauben an sich selbst zu tun:

Fast jeder einzelne der hier in diesem Buche beschriebenen Menschen lebt in einem anderen Interessen-, Glaubens- oder Weltanschauungskreise, und sie kämpfen im Grunde alle um *e i n e n* Glauben wie ich auch; den Glauben, daß uns kein Gott und keine Götter verlassen, so lange wir sie nicht selbst aufgeben. (128)