

Russell Conwell

# Diamantenadern



# Diamantenadern

**Verfasser:**

Russell H. Conwell

**Originaltitel:**

Acres of Diamonds

**Herausgeber:**

I-Bux.Com  
Wissen, das Ihr Leben gestaltet  
service@i-bux.com

**Übersetzung und Bearbeitung**

Benno Schmid-Wilhelm

PDF-Download

<http://i-buxshop.com/shop/home/57-diamantenadern.html>

# Inhaltsübersicht

Da es sich um die Abschrift und Übersetzung eines mündlichen Vortrag handelt, gibt es ursprünglich natürlich kein Inhaltsverzeichnis. Diese Übersicht dient nur zum raschen Auffinden gewisser Passagen oder Erkenntnisse.

Ablauf der Vortragsreisen von R. H. Conwell	<u>6</u>
„Philadelphia“ steht für jeden beliebigen Ort und auch für das Innere jeden Menschen	<u>7</u>
Auf einer Reise des Autors in Vorderasien hört er erstmals von einem Mann, der auf der Suche nach Reichtum seinen Hof verkaufte - auf dem der Nachbesitzer Diamanten fand	<u>8</u>
Ähnlich erging es einem Rancher in Kalifornien, auf dessen Grundstück Gold gefunden wurde.	<u>14</u>
Auf einer Farm in Pennsylvania wurde Öl gefunden - nachdem der Besitzer die Farm aufgegeben hatte.	<u>14</u>
Ein junger Ingenieur saß auf einer Silberader, von der er nichts wusste.	<u>16</u>
Sind die meisten Reichen unehrlich?	<u>21</u>
Was bedeutet das Zitat „Die Liebe zum Geld ist die Wurzel allen Übels“?	<u>26</u>
Braucht man unbedingt Startkapital?	<u>31</u>
„Von Beruf Sohn“. Wieso ist das ein Verhängnis?	<u>33</u>
Die erste Voraussetzung für ein gut gehendes Geschäft	<u>37</u>

Der deutschstämmige John Jacob Astor (1763-1848) war der reichste Mann seiner Zeit. Ein Beispiel für seine Vorgehensweise.	<a href="#">39</a>
Ein armer Mann schnitzt Holzspielzeuge für seine Kinder und wird der reichste Mann in Massachusetts	<a href="#">41</a>
Eine Frau erfindet den Kettenverschluss	<a href="#">43</a>
Frauen erfinden den Webstuhl, den Druckerroller, die Nähmaschine u.a. Geräte	<a href="#">44</a>
Audienz des Verfassers bei Abraham Lincoln	<a href="#">46</a>
Erfindung der Sicherheitsnadel	<a href="#">50</a>
Warum sind andere (Orte/Menschen) weiter?	<a href="#">51</a>
Worin besteht Größe?	<a href="#">59</a>
Über den Autor	<a href="#">60</a>

## Zum Geleit

Obwohl dieser Vortrag von Russell H. Conwell in den Vereinigten Staaten landauf und landab gehalten wurde, hat ihn die Zeit sogar noch wertvoller gemacht. Er liegt nun erneut im Druck vor und kann deshalb vielen Menschen zugänglich gemacht werden, damit er das Leben dieser Menschen bereichere.

Ich war dreißig Jahre lang ein Nachbar und ein enger Freund des Verfassers und kann deshalb sagen, dass Russel H. Conwell im Staate Pennsylvania mit seinen sieben Millionen Menschen zu den herausragendsten Persönlichkeiten gehörte.

Seit Anbeginn seiner beruflichen Laufbahn war er ein glaubwürdiger Vertreter des Bibelwortes: *„Wenn ihr Glauben habt wie ein Senfkorn und nicht zweifelt in eurem Herzen, sondern glaubt, dass geschieht, was ihr sagt, so werdet ihr zu diesem Berg sagen: Erhebe dich! Und so wird es geschehen und es wird euch nichts unmöglich sein.“*

Als Lernender, Schullehrer, Rechtsanwalt, Prediger, Organisator, Denker, Autor, Vortragsredner, Erzieher, Diplomat und Führungspersönlichkeit hat er in seiner Stadt und seinem Staat einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Ein Mann stirbt, aber seine vorbildliche Arbeit bleibt.

Seine Ideen, Ideale und seine Begeisterung haben zehntausende von Menschen inspiriert.

Sein Freund

John Wannamaker

1915

## **Vorwort**

Meine Freunde, dieser Vortrag wurde unter folgenden Umständen gehalten:

Ich besuche eine Stadt und versuche, frühmorgens anzukommen, um den Leiter des Postamts, den Friseur, den Hotelbesitzer, den Schuldirektor und die Pfarrer einiger Kirchen anzutreffen. Dann suche ich die Fabriken und Ladengeschäfte auf und spreche dort mit den Menschen.

Ich mache mich mit den örtlichen Gegebenheiten dieser Stadt vertraut und informiere mich über ihre Geschichte. Ich erkundige mich nach ihren bisherigen Chancen und danach, wo sie sie nicht wahrgenommen haben, denn jede Stadt hat irgendwann auch Chancen verspielt.

Dann halte ich meinen Vortrag und spreche zu diesen Leuten über ihre ortsspezifischen Umstände, über die „Diamanteadern“.

Dieser Ablauf wiederholt sich von Stadt zu Stadt.

Der Hintergrund ist, dass in diesem Lande jeder Mensch die Gelegenheit hat, mehr aus sich zu machen als er dies bisher an dem Platz, an dem er sich befindet, tut.

Er kann mit seinen Fähigkeiten, seiner eigenen Energie und innerhalb seines eigenen Freundeskreises wesentlich mehr bewirken.

Russel H. Conwell

Das ist die letzte Version dieses Vortrags.

Er wurde in Philadelphia, der Heimatstadt Conwells, gehalten.

Wenn er sagt „hier in Philadelphia“, meint er damit die Heimatstadt, das Dorf oder den Wohnort jeder Leserin und jedes Lesers.



Als ich vor vielen Jahren mit einer Gruppe englischer Reisender entlang der Flüsse Tigris und Euphrat unterwegs war, befand ich mich unter der Leitung eines alten arabischen Führers, der in Bagdad angeheuert worden war. Ich habe mir oft gedacht, dass dieser Reiseleiter seinem Wesen nach unseren Frisuren glich.

Dieser Mann war der Meinung, dass er uns auf dieser Reise nicht nur als Führer dienen sollte, wofür er bezahlt wurde, sondern dass er uns auch mit seltsamen, alten und neuen, bekannten und unbekanntem Geschichten unterhalten sollte. Viele dieser Geschichten habe ich vergessen und es ist nicht schade darum.

Aber an eine erinnere ich mich sehr gut.  
Diese werde ich mein Leben lang nie vergessen.

Als wir entlang dieser alten Flüsse ritten, hielt der alte Führer mein Kamel am Zügel und erzählte mir eine Geschichte nach der anderen, bis ich irgendwann nicht mehr zuhörte.

Er merkte das und es gefiel ihm gar nicht. Um meine Aufmerksamkeit wieder zu erhalten, nahm er seine türkische Kappe ab und schwenkte sie in der Luft. Ich konnte dies aus den Augenwinkeln sehen, vermied es aber, in direkt anzusehen, weil ich befürchtete, dass er dann mit einer weiteren Geschichte aufwarten würde.

Letztendlich habe ich ihn dann doch angeblickt und schon kam die nächste Geschichte.

Er sagte: „*Jetzt werde ich Ihnen eine Geschichte erzählen, die ich meinen **besonderen Freunden** vorbehalten habe.*“

Die beiden Worte „besondere Freunde“ betonte er besonders. Damit hatte er meine Aufmerksamkeit wieder.

Ich bin froh darum!

Ich bin wirklich dankbar dafür, dass es eintausendsechshundertundvierundsiebzig junge Männer gibt, die ebenfalls froh sind, dass ich seinerzeit zugehört habe. Diesen jungen Männern hat es geholfen, ihre Hochschulzeit erfolgreich abzuschließen.

Der alte Mann erzählte mir, dass einst in der Nähe des Flusses Indus ein alter Perser namens Ali Hafed gelebt habe.

Er sagte, dass Ali Hafed einen sehr großen Hof besessen habe. Er habe Gemüsegärten, Weizenfelder und Gartenanlagen gehabt. Auch habe er sein Geld gut angelegt gehabt und sei ein wohlhabender Mann gewesen. Er sei zufrieden gewesen, weil er wohlhabend war und er sei wohlhabend gewesen, weil er zufrieden war.

Eines Tages habe der alte persische Bauer den Besuch eines dieser buddhistischen Priester, eines Weisen aus dem Morgenlande, erhalten.

Dieser habe sich an die Feuerstelle gesetzt und dem alten Bauern erzählt, wie diese Welt geschaffen worden sei. Er sagte, dass diese Welt einst nur eine Nebelwand gewesen sei und dass der Allmächtige seinen Finger in diese Nebelwand gesteckt habe und ihn dann langsam habe kreisen lassen. Er hätte den Finger immer schneller bewegt, bis aus dem Nebel ein fester Feuerball geworden sei.

Dieser Ball sei durchs Universum gerollt und habe andere Nebelschwaden weggebrannt und das Wasser außen kondensiert, bis es sich in Fluten auf die heiße Oberfläche ergossen und die äußere Kruste abgekühlt habe. Danach hätten die inneren Feuer, die nach außen durch die Kruste drangen, in unserer wunderbaren Welt die Berge, Hügel, Täler und Ebenen erschaffen.

Diese innere geschmolzene Masse sei nach außen getreten und habe sich sehr rasch abgekühlt. Sie wurde zu Granit.

Alsbald seien auch Kupfer, Silber, Gold und danach Diamanten geschaffen worden.

Der alte Priester sagte: *„Ein Diamant ist ein geronnener Tropfen Sonnenlicht.“*

Nun, dies stimmt sogar wissenschaftlich, denn ein Diamant ist eine Ablagerung des Kohlenstoffs von der Sonne.

Der alte Priester erzählte Ali Hafed, dass ein einziger Diamant von der Größe eines Daumens ausreiche, um das gesamte Land zu kaufen und wenn er eine Diamantenerde hätte, könnte er seine Kinder auf Throne setzen, so groß wäre dann sein Reichtum.

Ali Hafed hörte sich all das an, und ging in dieser Nacht als armer Mann zu Bett. Nicht, dass er irgendetwas verloren hätte. Er war deshalb arm, weil er unzufrieden war und er war unzufrieden, weil er befürchtete, dass er arm sei.

Er sagte sich: *„Ich will eine Diamantenerde haben“*.  
Er lag die ganze Nacht wach.

Am nächsten Morgen konnte er es nicht erwarten, wieder mit dem Priester zu sprechen. Ich weiß aus Erfahrung, dass ein Priester sehr gereizt ist, wenn er frühmorgens geweckt wird.

Er rüttelte den Priester aus dem Schlaf und fuhr ihn an:

*„Kannst du mir sagen, wo ich Diamanten finde?“*

*„Diamanten? Was willst du denn damit?“*

*„Was wohl? Ich will reich sein!“*

*„Dann mach dich auf den Weg und finde sie. Das ist alles. Finde sie, dann hast du sie!“*

*„Aber wo soll ich denn hingehen?“*

*„Nun, wenn du einen Fluss findest, der sich durch weißen Sand schlängelt, in hohen Bergen, dann findest du in diesem weißen Sand Diamanten.“*

*„Ich weiß nichts von einem solchen Fluss.“*

*„Es gibt eine Menge davon.  
Du brauchst sie nur zu finden und schon hast du sie.“*

Ali Hafed sagte: *„Genau das werde ich tun!“*

Also verkaufte er seinen Hof, ließ sich sein Geld auszahlen, nahm einem Nachbarn das Versprechen ab, dass sich dieser um seine Familie kümmern würde und machte sich auf, um Diamanten zu finden.

Seine Suche begann er in den Mondbergen.

Danach kam er nach Palästina, durchwanderte Europa und als sein Geld aufgebraucht und er verarmt war, stand er in Barcelona am Mittelmeer, als eine große Welle hereinschwappte und der arme, leidende Mann der Versuchung nicht widerstehen konnte, sich in die Fluten zu stürzen, um inmitten der tosenden Schaumkronen leblos auf den Grund zu sinken.

Als mir der alte Führer diese traurige Geschichte erzählte, hielt er das Kamel an, auf dem ich saß, und begab sich zu einem anderen Kamel, auf dem sich das Gepäck gelockert hatte. Das gab mir die Gelegenheit, etwas über seine Geschichte nachzudenken.

Ich erinnere mich, dass mir der Gedanke durch den Kopf schoss: *„Wieso hat er diese Geschichte seinen besonderen Freunden vorbehalten?“*

Diese Geschichte schien keinen Anfang, keinen Höhepunkt und kein Ende zu haben. Was war denn daran so besonders?

Das war die erste Geschichte in meinem Leben, in der der Held bereits im ersten Kapitel ums Leben kam. Ich hatte nun also das erste Kapitel gehört und der Hauptdarsteller war tot.

Als der Führer zurückkam, um wieder mein Kamel zu führen, nahm er die Geschichte sogleich wieder auf. Er fing sofort mit dem zweiten Kapitel an, so als ob es kein tragisches Ereignis gegeben hätte.

Eines Tages führte der Käufer des Hofes sein Kamel in den Garten zum Trinken. Und als das Kamel seine Nase in das seichte Wasser steckte, bemerkte Ali Hafeds Nachfolger, dass im weißen Sand des Rinnsals etwas funkelte.

Er zog einen schwarzen Stein heraus. Dieser hatte einen Lichtkranz, in dem sich alle Schattierungen des Regenbogens spiegelten. Er nahm den Kiesel mit ins Haus und legte ihn aufs Sims neben der zentralen Feuerstelle. Dort blieb er liegen.

Ein paar Tage darauf kam derselbe alte Priester wieder vorbei, um dem Nachfolger Ali Hafeds einen Besuch abzustatten. Kaum hatte er die Tür geöffnet, fiel sein Blick auf den Lichtfunken auf dem Sims. Er rannte auf ihn zu und rief aus:

*„Da liegt ja ein Diamant. Ist Ali Hafed wieder zurück?“*

*„Nein. Ali Hafed ist nicht hier. Das ist auch kein Diamant. Das ist bloß ein Stein, den ich im Garten gefunden habe.“*

*„Bloß ein Stein?“, erwiderte der Priester. „Ich kann dir versichern, dass das ein Diamant ist. Es gibt nicht den geringsten Zweifel.“*

Zusammen eilten sie in den alten Garten hinaus und stocherten mit ihren Fingern im weißen Sand umher. Und tatsächlich! Es gab noch mehr von diesen schönen Steinen!

*„Und so“, sagte der alte Führer zu mir, „wurde die Diamantenmine von Golkonda entdeckt, die in ihrer Pracht sogar noch Kimberly überstieg. Der Koh-i-Noor und der Orlov für die Kronjuwelen von England und Russland, die größten auf der Erde, kamen aus dieser Mine.“*

Als mir der alte arabische Führer das zweite Kapitel dieser Geschichte erzählte, nahm er wiederum seine türkische Kappe ab und wirbelte sie herum, damit mir die Moral von der Geschicht' im Gedächtnis bliebe.

Diese arabischen Führer haben immer eine Moral in ihren Geschichten, auch wenn die Geschichten nicht immer moralisch sind!

Während er noch mit seiner Kappe herumfuhrwerkte, sagte er mir:

*„Wenn Ali Hafed zu Hause geblieben wäre und in seinem eigenen Hof gegraben hätte, hätte er Diamanteadern und nicht den Tod gefunden. Jede Schaufelvoll hatte so viele Edelsteine enthalten, dass sie später die Häupter von Monarchen krönten.“*

Jetzt verstand ich, wieso er diese Geschichte seinen „besonderen Freunden“ vorbehalten hatte. Doch das sagte ich ihm nicht.

Dieser alte Araber versuchte mir durch die Blume etwas zu vermitteln. Wie eine Katze, die um den Brei herumschlich und wie ein Anwalt, der sich in Andeutungen erging, machte mir dieser alte Führer klar, dass ein gewisser junger Mann besser zu Hause geblieben wäre, statt auf einem Kamel den Tigris entlangzureiten.

Ich ließ mir nicht anmerken, dass ich die Botschaft verstanden hatte, aber ich sagte ihm, dass mich die Geschichte an etwas erinnere, was ich ihm gerne erzählen wollte. Diese Geschichte werde ich jetzt auch Ihnen erzählen.

Ich erzählte ihm von einem Ranch-Besitzer in Kalifornien im Jahre 1847. Diesem war zu Ohren gekommen, dass man in Südkalifornien Gold gefunden habe und so verkaufte er seine Ranch an Colonel Sutter und machte sich auf den Weg ohne Wiederkehr.

Colonel Sutter baute über einem Flüsschen, das durch die Ranch lief, eine Mühle, und eines Tages brachte seine kleine Tochter weißen Sand mit nach Hause und ließ ihn vor dem Kamin durch ihre Fingerchen rinnen. In diesem fallenden Sand sah ein Besucher die ersten Funken echten Goldes, die jemals in Kalifornien entdeckt wurden.

Der ehemalige Ranch-Besitzer wollte Gold, und hatte es direkt vor seiner Haustür. Seit damals wurde auf diesem Grundstück Gold im Werte von achtunddreißig Millionen Dollar geschürft.

Vor etwa acht Jahren hielt ich diesen Vortrag in einer Stadt, die auf dieser Farm steht, und man sagte mir, dass einer der drei Mitbesitzer alle fünfzehn Minuten Gold im Werte von hunderundzwanzig Dollar erhalten würde. Tag und Nacht, netto!

Sie und ich würden an einem solchen Einkommen die helle Freude haben!

Aber ein noch besseres Beispiel haben wir hier in Pennsylvania. Wenn mir etwas Freude macht, dann sind es diese deutschstämmigen Gemeinschaften in Pennsylvania, vor denen ich auf der Bühne stehe, so wie dies heute Abend der Fall ist.

Es gab einen Mann in Pennsylvania, der wie viele andere der hiesigen Bewohner ebenfalls eine Farm besaß. Und mit dieser Farm tat er das, was ich auch tun würde, wenn ich in Pennsylvania eine Farm besäße - er verkaufte sie.

Doch bevor er das tat, wollte er sich um eine Anstellung kümmern. Er hatte vor, für seinen Vetter, der in Kanada ein Geschäft hatte, Kohlenöl zu sammeln. Das war damals, als man auf diesem Kontinent erstmals Öl fand. Heute nennt man das Erdöl.

Dieser Farmer schrieb also seinen Verwandten an, und bat um eine Anstellung. Dieser Mann war also nicht dumm, er wollte zuerst etwas anderes haben, bevor er seine Farm verkaufte.

Von all den Dummköpfen unter der Sonne sind jene die un-nachtetsten, die alles hinwerfen, ohne etwas Neues in Aussicht zu haben. Das gilt vor allem für meinen Beruf und bezieht sich nicht auf den Mann, der eine Scheidung anstrebt.

Von seinem Vetter erhielt der Farmer aus Pennsylvania folgenden Bescheid:

*„Leider kann ich dich nicht anstellen, weil du vom Ölgeschäft nichts verstehst“.*

*„Dann werde ich mich eben schlau machen“*, sagte sich der Farmer.

Und er fing an, sich mit der Materie vertraut zu machen.

Er nahm sich das Thema sehr gründlich vor, bis zurück zu der Zeit, als diese Erde mit einer dicken und tiefen Vegetation bedeckt war, die sich seitdem in Kohleschichten verwandelt haben.

Im Laufe der Zeit lernte er viel über die Entstehungsgeschichte von Erdöl. Er wusste, wie es roch, wie es aussah und wie es raffiniert werden konnte. Dann schrieb er seinen Vetter wieder an und sagte ihm, dass er nun Bescheid wüsste.

Diesmal antwortete der Vetter: „*In Ordnung. Du kannst kommen!*“

Der Farmer verkaufte also seinen Besitz für 833 Dollar, wie aus dem Grundbuchamt zu entnehmen ist. Kurze Zeit darauf ging der Nachbesitzer eines Tages hinaus, um den Kühen Wasser zu geben.

Er stellte fest, dass der vormalige Besitzer offenbar bereits vor einigen Jahren ein Brett über den Bach hinter der Scheune gelegt hatte, das in einem scharfen Winkel einige Zentimeter in das Wasser hineinreichte.

Der Zweck dieses so seltsam liegenden Brettes war es, ein scheußlich aussehendes Zeug auf der anderen Uferseite zu halten, weil die Tiere ihre Nasen nicht in diesen Dreck stecken wollten.

Die Tiere tranken unterhalb des Brettes und der Mann, der nach Kanad gegangen war, hat dreiundzwanzig Jahre lang neben einem Erdölstrom gelebt, der zehn Jahre später von Geologen mit einem Wert von hundert Millionen Dollar beziffert wurde.

Der Vorbesitzer des Grundstücks, auf dem heute die Stadt Titusville steht, hatte das Thema von der Urzeit bis zur Gegenwart studiert und die Farm dann für 833 Dollar verkauft. Für ihn blieb sein Studium reine Theorie.

Ich darf Ihnen noch ein weiteres Beispiel nennen:

Dieses stammt leider aus Massachusetts. „Leider“ deshalb, weil dies der Staat ist, aus dem ich komme.

Ein junger Mann aus Massachusetts ging an die Yale-Universität, um Bergbau zu studieren. Er wurde ein fähiger Bergbauingenieur und von der Universität sogar angestellt, um anderen Studenten Nachhilfeunterricht zu erteilen.

Im letzten Studienjahr erhielt er hierfür 15 Dollar die Woche. Nach seiner Diplomierung erhöhte sich dieser Lohn auf 45 Dollar die Woche und man bot ihm eine Professur an. Doch ihn zog es wieder nach Hause zu Muttern.

Wenn man seine Entlohnung von 15,00 Dollar auf 15,60 Dollar erhöht hätte, wäre er geblieben und stolz auf diese Arbeit gewesen, aber die sprunghafte Erhöhung auf 45 Dollar verkraftete er nicht. Als ging er wieder nach Hause und sagte:

*„Mami, ich arbeite doch nicht für 45 Dollar die Woche. Wie kann jemand mit meinem Grips für 45 Dollar arbeiten? Gehen wir lieber nach Kalifornien und machen uns auf die Gold- und Silbersuche. Das wird uns reich machen!“*

Seine Mutter sagte: *„Charlie. Glückliche zu sein, ist genauso gut wie reich zu sein.“*

*„Ja schon“,* meinte Charlie *„aber glücklich und reich zu sein, ist auch gut.“*

Sie hatten beide recht. Da er der einzige Sohn und sie Witwe war, setzte er sich durch. Wie das halt immer ist!

Sie verkauften ihr Hab und Gut in Massachusetts, gingen aber nicht nach Kalifornien, sondern nach Wisconsin. Dort wurde er für 15 Dollar die Woche bei der „Superior Copper Mining Company“ angestellt.

Allerdings enthielt sein Vertrag eine Klausel, wonach er an den Minen, die er für die Gesellschaft entdecken würde, beteiligt sein würde.

Ich glaube nicht, dass er jemals eine Mine entdeckt hat und wenn man sich die Gesichter der Aktionäre dieser Gesellschaft ansieht, wünscht man ihnen von Herzen eine solche Entdeckung. Ich habe Freunde, die heute nicht hier sein können, weil sie nicht einmal das Geld für eine Fahrkarte haben.

Diese Freude waren damals Aktionäre dieser Gesellschaft.

Dieser junge Mann zog in die Ferne, und ich habe nie wieder etwas von ihm gehört. Ich weiß also nicht, was aus ihm geworden ist und ob er jemals Minen gefunden habe. Eher wohl nicht. Allerdings kenne ich die Kehrseite dieser Geschichte.

Kaum hatte er seine frühere Wohnstätte aufgegeben, als der Nachbar hinausging, um Kartoffeln auszugraben.

Die Kartoffeln befanden sich bereits auf diesem Grundstück, als der Mann es kaufte. Wie Sie wissen, sind die Farmen in Massachusetts fast alle von einer Steinmauer umgeben. Der Mann hatte Mühe, den Korb mit den Kartoffeln durch das schmale Gatter zu bringen.

Also setzte er den Korb ab, zog an der einen Seite, dann an der anderen und zog den Korb auf diese Weise durch die enge Stelle. Dabei bemerkte er an der Kante dieser Steinwand, neben dem Gatter, einen Silberblock von etwa 20 Zentimetern.

Der Bergwerksprofessor, der so viel über das Thema wusste, dass er nicht für 45 Dollar die Woche arbeiten wollte, saß bei sich zu Hause buchstäblich auf einem Silberberg, der ihn reich gemacht hätte.

Er wurde dort geboren, wuchs dort auf und hat denselben Stein x-mal mit seinem Ärmel gestreift. Dieser Stein schien förmlich zu sagen: *„Hier liegen hundert tausend Dollar; du brauchst sie nur zu nehmen.“*

Aber er nahm sie nicht.

Meine Freunde, dieser Fehler wird unzählige Male begangen, wir brauchen also gar nicht über diesen Professor zu schmunzeln. Wie gesagt, weiß ich nicht, was aus ihm geworden ist, aber vielleicht sitzt er jetzt mit seinen Freunden am Kamin und fachsimpelt:

*„Kennt ihr den Conwell, der in Philadelphia wohnt?“*

*„Ja, ja. Von dem haben wir gehört.“*

*„Kennt ihr den Jones, der in Philadelphia wohnt?“*

*„Ja, ja. Von dem haben wir auch schon gehört.“*

Und dann schüttelt er sich vor Lachen, während wir hier sitzen und über ihn lachen.

Ich weiß, dass ich mich derselben Fehler schuldig gemacht habe, und wenn ich in dieses Publikum blicke, sehe ich wieder, was ich seit fünfzig Jahren sehe: Menschen, die ebenfalls diesen Fehler begangen haben.

Oft wünsche ich mir, dass ich im Publikum jüngere Leute sehen würde, damit ich zu ihnen sprechen könne.

Die jüngeren Leute haben sich noch nicht so viele Vorurteile angeeignet, sie haben noch keine Gewohnheiten entwickelt, die nicht mehr aufzubrechen sind, sie blieben von den großen Schicksalsschlägen noch verschont. Vielleicht könnte ich einem solchen Publikum deshalb mehr Gutes bieten. Doch dessen ungeachtet, hege ich unabhängig von meinen Zuhörern die besten Absichten.

Ich sage Ihnen, dass Sie direkt vor Ihrer Haustür, dort wo Sie wohnen, „Diamantenadern“ haben.

*„Nun“, werden Sie einwenden, „Offenbar kennen Sie meinen Wohnort nicht. Diamantenadern gibt es hier bestimmt nicht.“*

Mit großem Interesse habe ich den Artikel in der Zeitung gelesen, in dem über einen jungen Mann berichtet wird, der in Nord-Karolina einen Diamanten gefunden hat. Es war einer der reinsten Diamanten, die man je gefunden hatte.

Ich befragte einen bekannten Mineralogen und wollte wissen, woher solche Diamanten kamen. Der Professor nahm eine Karte über geologische Formationen zur Hand und erklärte mir, dass entweder unterirdische kohlehaltige Schichten dafür verantwortlich seien, wie wir sie westlich von Ohio und dem Mississippi oder - was wahrscheinlicher sei - östlich in Virginia und an der Atlantikküste finden.

Dass es dort Diamanten gibt, ist eine Tatsache, denn es sind welche gefunden und verkauft worden. Wer kann nun ausschließen, dass es nicht auch in Philadelphia Diamanten gibt? Wer hat seinen Bohrer hier angesetzt?

Meine Freunde, Sie können nicht definitiv ausschließen, dass Sie über einer der größten Diamanteadern der Welt sitzen.

Doch mit diesen Worten will ich lediglich meinen Gedanken illustrieren, denn es geht gar nicht um wirkliche Diamanteadern, sondern um sinnbildliche.

Denn nun, da die Königin von England einer Amerikanerin das größte Kompliment für ihr Auftreten gemacht hat, weil diese beim kürzlichen Empfang in England nicht mit Juwelen erschien, besteht ohnedies nicht mehr viel Verwendung für wirkliche Diamanten. Vielleicht für einige wenige, die übrigen würden sie jedoch verkaufen.

Ich wiederhole also, dass Sie die Gelegenheit zum Reichwerden hier vor Ort in Philadelphia haben. Diese Gelegenheit befindet sich in der Reichweite jedes Menschen, der mir heute Abend zuhört. Ich meine das sehr Ernst.

Ich bin nicht auf diese Bühne gekommen, um etwas zu rezitieren. Ich bin gekommen, um Ihnen das zu erzählen, was ich für die reine Wahrheit halte, und wenn meine bisherigen Lebensjahre irgendeinen Wert gehabt haben, damit ich mir gesunden Menschenverstand aneignen konnte, kann ich Ihnen, die Sie es vielleicht schwer gehabt haben, sich eine Fahrkarte für diesen Vortrag zu kaufen, sagen, dass Sie in Ihrer unmittelbaren Umgebung „Diamantenadern“ haben.

Damit meine ich Gelegenheiten, um reich zu werden.

Es gab nie einen Ort auf der Welt, der für Sie dafür geeigneter gewesen wäre als die Stadt Philadelphia und noch nie hatte ein mittelloser Mensch so viele Chancen, es auf ehrlichem Wege zu Wohlstand zu bringen, wie hier und heute.

Dies ist die Wahrheit und ich bitte Sie, diese Wahrheit zu akzeptieren. Denn wenn Sie meinen, dass ich hier nur etwas rezitieren, wäre es besser, wenn ich nicht hier wäre.

Für leeres Gerede habe ich keine Zeit, sondern ich erzähle Ihnen das, woran ich glaube, und wenn nicht zumindest einige von Ihnen aufgrund meiner heutigen Ausführungen reicher werden, habe ich meine Zeit vergeudet.

Ich sage Ihnen, dass Sie reich werden sollen, ja, dass dies sogar Ihre Pflicht ist!

Immer wieder höre ich von meinen frommen Glaubensgenossen: *„Als Geistlicher sollten Sie das Evangelium predigen, statt vom Geldverdienen zu reden! Warum tun Sie das?“*

*„Weil das ehrliche Geldverdienen für mich die Predigt vom Evangelium ist“*, sage ich ihnen. Die reichsten Menschen gehören zu den ehrlichsten, die sie finden können.

*„Das glauben Sie doch selber nicht“*, sagt der ein oder andere. *„Mein Leben lang habe ich gehört, dass der Reiche nur unehrlich sein kann.“*

*„Mein Freund, das ist genau der Grund, warum Sie kein Geld haben. Denn Sie sind einer Fehlinformation auf den Leim gegangen. Ihre Ausgangsposition ist grundverkehrt.“*

*Gestatten Sie mir die klare Aussage, dass achtundneunzig von hundert reichen Personen ehrliche Menschen sind. Genau deshalb sind sie reich. Deshalb vertraut man ihnen Geld an. Deshalb führen sie große Unternehmen und finden viele Leute, die bei ihnen arbeiten. Weil sie ehrliche Leute sind!“*

Ein anderer wendet ein: *„Man kann immer wieder hören, dass manche auf unehrliche Weise zu Millionen kommen.“*

Ja, das stimmt. Solche Fälle gibt es.

Aber sie sind so selten, dass sich die Zeitungen darum reißen, sie groß aufzubauschen. Die Folge ist leider, dass insgesamt ein falscher Eindruck entsteht.

Mein Freund, fahren wir gemeinsam in die Vororte von Philadelphia hinaus. Dort kann ich Ihnen Leute vorstellen, die schöne Häuser mit Gärten und Blumen ihr eigen nennen - kunstvolle Häuser. Sie werden dann Menschen kennenlernen, die charakterlich und fachlich zum Besten gehören, was diese Stadt aufzuweisen hat.

Ein Mensch sollte sein eigenes Heim besitzen. Bereits dieser Umstand macht ihn ehrenwerter, ehrlicher, reiner und gewissenhafter.

Es spricht absolut nichts dagegen, dass ein Mensch Geld besitzt, und zwar auch in großen Mengen. Wir predigen gegen Habsucht und manchmal benutzen wir auch den Ausdruck „schnöder Mamon“.

Dies tun wir so extrem, dass der Eindruck entsteht, dass Reichtum verwerflich sei - bis dann der Klingelbeutel herumgeht, und wir dann beinahe fluchen, weil die Gläubigen so wenig geben.

Ist das nicht äußerst inkonsequent und widersprüchlich?

Geld ist Macht und Sie sollten ehrgeizig genug sein, um es zu besitzen!

Denn mit Geld können Sie mehr Gutes tun als ohne Geld!

Geld hat dafür gesorgt, dass Ihre Bibeln gedruckt wurden, dass Ihre Kirchen gebaut wurden, dass Ihre Geistlichen bezahlt werden, und von alledem wäre ohne Geld nicht viel voranden.

Ich bin immer damit einverstanden, dass meine Kirche meine Gehalt erhöht, denn die Kirche, die das größte Gehalt zahlt, wird es immer am leichtesten aufbringen. Dies gilt ohne Ausnahme überall in Ihrem Leben. Wer das größte Gehalt bezieht, kann damit mehr Gutes tun.

Natürlich muss seine Einstellung dementsprechend sein.

Ich sage Ihnen deshalb, dass Sie Geld besitzen sollen. Dies ist Ihre Pflicht. Es ist ein großer Fehler dieser frommen Leute, Frömmigkeit mit Armut gleichzusetzen!

Andere fragen mich: *„Haben Sie Mitleid mit armen Menschen?“* Ja, das habe ich, denn sonst hätte nicht die ganzen Jahre über Vorträge gehalten. Aber die Zahl der Armen, die Mitleid verdienen, ist dennoch sehr klein.

Jene, die sich nicht selbst helfen können, haben unser Mitgefühl verdient, doch in diesem Lande gibt es nicht einen einzigen Armen, der nicht durch seine eigene Unzulänglichkeit oder die Unzulänglichkeit anderer arm wurde.

Ein weiterer Herr wendet ein: *„Sind Sie nicht auch der Meinung, dass es auf dieser Welt bessere Dinge als Geld gibt?“*

Ja, ich bin auch dieser Meinung.

Doch jetzt sprechen wir über Geld.

Natürlich gibt es höhere Dinge als Geld. Ich weiß aus eigener Erfahrung, die mich alleine am Grab hat stehen lassen, dass es Dinge gibt, die mit Geld nicht zu kaufen sind.

Und ob ich das weiß!

Die Liebe ist das Größte auf Gottes Erden, aber wohl dem, der liebt und obendrein viel Geld besitzt.

Geld ist Macht. Geld kann Gutes und Schlechtes tun. In den Händen guter Menschen kann es sehr viel Gutes tun!

Ich hörte einmal einen Mann, der beim Gottesdienst aufstand und sich dafür bedankte, weil er einer von „*Gottes armen Leuten*“ sei. Ich frage mich, wie seine Frau das sieht. Sie verdient das ganze Geld, das ins Haus kommt, während er einen Teil davon auf dem Balkon verraucht.

Ich will keine „armen Leute Gottes“ mehr sehen, und kann mir nicht vorstellen, dass Gott sie sehen will. Und doch gibt es Leute, die sich für umso frömmer halten, je heruntergekommener und ärmer sie sind.

Das ergibt überhaupt keinen Sinn. Während wir also Mitgefühl mit den Armen haben können, sollten wir uns davor hüten, Armut als eine Tugend zu predigen.

Und doch wird derjenige, der Reichtum anstrebt, auf viele Vorurteile stoßen. Diese Vorurteile sind weit verbreitet. Ich erinnere mich an einen Jungtheologen, der sich für den einzigen Frommen in seiner Klasse hielt. Er suchte mich eines Abends in meinem Büro auf und sagte mir:

*„Herr Präsident, ich denke, ich sollte mit Ihnen zusammenarbeiten.“*

„Was ist geschehen?“, wollte ich wissen.

*„Ich habe gehört, wie Sie bei Schulbeginn sagten, dass es für einen jungen Menschen ehrenwert sei, Wohlstand anzustreben. Sie sprachen über den Ehrgeiz und darüber, dass Geld das Gute im Menschen hervorbringen könne. Aber ich halte es für meine Pflicht, Sie darauf hinzuweisen, dass die Bibel sagt, dass Geld die Wurzel allen Übels ist.“*

Ich sagte ihm, dass ich diese Bibelstelle nicht kenne. Er möge doch in die Kapelle hinausgehen und mir die Stelle heraussuchen.

Also kam er mit einer Bibel wieder zurück und mit dem voringenommenen Stolz eines engstirnigen Sektierers, knallte er die geöffnete Bibel auf meinen Schreibtisch und deutete auf eine Passage:

*„Hier steht’s, Herr Präsident. Sie können es selbst lesen.“*

Ich sagte ihm: *„Nun, junger Mann, mit den Jahren werden Sie lernen, dass Sie jemandem, der einer anderen Glaubensgemeinschaft angehört, nicht trauen können, wenn es um die Auslegung von Bibelstellen geht. Sie gehören einer anderen Gemeinschaft an. Nehmen Sie bitte die Bibel zur Hand und lesen Sie die Stelle selbst. Achten Sie auch auf die richtige Betonung!“*

Er nahm die Bibel und las vor: **„Die Liebe zum Geld ist die Wurzel allen Übels.“**

Jetzt hatte er die Stelle richtig gelesen und die absolute Wahrheit zitiert. **„Die Liebe zum Geld ist die Wurzel allen Übels.“**

Wer es sich zu schnell, unehrenhaft und unredlich aneignen will, wird sich in seinen Fallstricken verfangen. Daran gibt es keinen Zweifel.

Die Liebe zum Geld - Was ist damit gemeint?

Es ist die Erhebung des Geldes zum Götzen, und Götzendienst wird durch die Bibel und durch den gesunden Menschenverstand überall abgelehnt.

Wer das Geld an sich anbetet, statt daran zu denken, für welche Zwecke es dienen soll, der vergöttert es. Der Geizhals, der sein Geld im Keller hortet oder im Strumpf versteckt und es nicht dort investiert, wo es der Welt Gutes bringen kann, trägt in sich die Wurzel allen Übels.

Ich denke, ich sollte diesen Teilbereich damit abschließen und auf eine Frage eingehen, die fast jeder von Ihnen stellen dürfte: *„Gibt es hier in Philadelphia Gelegenheiten, um reich zu werden?“*

Ein älterer Herr meldet sich zu Wort:

*„Mr. Conwell, wenn Sie wie ich fünfunddreißig Jahre lang in dieser Stadt gelebt haben, wissen Sie, dass die Zeiten vorbei sind, wo man in dieser Stadt noch etwas bewegen kann!“*

*„Nein, dieser Meinung bin ich nicht.“*

*„Doch. Ich habe es ausprobiert.“*

*„In welcher Sparte sind Sie tätig, wenn ich fragen darf?“*

*„Ich habe zwanzig Jahre lang einen Laden gehabt und diese zwanzig Jahre lang keine tausend Dollar eingenommen.“*

*„Sie können das Gute, das Sie dieser Stadt gebracht haben, dann an dem messen, was diese Stadt Ihnen bezahlt hat, denn man kann sehr gut beurteilen, was man wert ist, wenn man sich ansieht, was man dafür erhält.“*

*Wenn Sie in zwanzig Jahren keine tausend Dollar verdient haben, wäre es für diese Stadt besser gewesen, man hätte Sie vor neunzehn Jahren und neun Monaten aus der Stadt gejagt.*

*Niemand hat ein Recht, in Philadelphia zwanzig Jahre lang ein Geschäft zu betreiben und nicht mindestens fünfhunderttausend Dollar zu verdienen, auch wenn es nur ein Gemüseladen ist.“*

Sie werden nun einwenden, dass man heutzutage mit einem Laden keine fünfhunderttausend Dollar verdienen könne.

Meine Freunde, wenn Sie nur vier Notizblöcke bei sich tragen und darin notieren, wonach die Leute suchen und was Sie liefern sollten, werden Sie bald klar sehen, welchen Gewinn Sie damit erzielen können. Der Wohlstand ist nicht weiter entfernt als der Klang Ihrer Stimme reicht.

Jemand sagt: „*Was verstehen Sie schon vom Geschäftsleben? Sie sind Prediger, kein Geschäftsmann.*“

Nun gut, Ich werde Ihnen also meine Fachlichkeit beweisen müssen.

Ich tue das nicht gerne, aber es bleibt mir keine Wahl, weil Sie mir sonst die Glaubwürdigkeit absprechen.

Mein Vater hatte einen kleinen Laden auf dem Lande. Wenn jemand hautnah Erfahrungen im Geschäftsleben sammeln kann, dann in einem solchen Laden.

Ich bin nicht gerade stolz auf meine Erfahrung, aber manchmal, wenn mein Vater unterwegs war, überließ er den Laden mir. Zum Glück für ihn war das nicht besonders häufig.

Aber die folgende Begebenheit trug sich doch immer wieder zu:

Jemand kam in den Laden und sagte zu mir: „*Habt ihr Klappmesser?*“

„*Nein, Klappmesser führen wir nicht*“, antwortete ich und damit war die Angelegenheit für mich erledigt.

Was interessierte mich schon dieser Mann mit seinen sonderbaren Wünschen?

Dann kam ein Farmer herein. Auch er wollte ein Klappmesser.

„*Nein, Klappmesser führen wir nicht*“. Ich piffte mein Liedchen und scherte mich nicht weiter um den Mann.

Ein dritter Mann erkundigte sich nach Klappmessern.

„*Nein, das haben wir nicht. Warum will bloß jeder Klappmesser haben? Meint Ihr, wir hätten diesen Laden, um die gesamte Nachbarschaft mit Klappmessern zu versorgen?*“

Führen Sie Ihr Geschäft in Philadelphia vielleicht nach diesem lausigen Vorbild? Damals hatte ich noch nicht begriffen, dass es sich beim Fundament der Frömmigkeit und beim Fundament des geschäftlichen Erfolgs um haargenau dasselbe handelt.

Wer sagt, „*Ich kann doch das Religiöse nicht mit dem Geschäftlichen vermischen*“, zeigt damit entweder seine Dummheit oder er befindet sich auf dem Weg zum Konkurs oder zum Dieb. Es wird nur wenige Jahre dauern, bis er gescheitert ist. Wenn er seine Religion aus seinem Geschäft heraushält, bleibt ihm nur eines der drei genannten Schicksale.

Wenn ich den Laden meines Vaters nach einem göttlichen Plan geführt hätte, hätte ich spätestens beim dritten Mann, der danach fragte, ein Klappmesser auf Lager gehabt.

Dann hätte ich ihm eine Freundlichkeit erwiesen, und wäre meinerseits dafür belohnt worden.

Es gibt einige überfromme Christen, die es für unrecht halten, aus einem Verkauf einen Gewinn zu erzielen. Doch genau das Gegenteil ist der Fall: Es wäre frevelhaft, etwas unter Wert zu verkaufen!

Dazu haben Sie kein Recht!

Sie können niemanden Ihr Geld anvertrauen, wenn dieser Mensch noch nicht einmal für sich selbst sorgen kann.

Sie können einem Mann nicht trauen, der seiner Frau untreu ist.

Sie können niemandem trauen, der sich selbst, seinem Charakter und seinem eigenen Leben untreu ist.

Es wäre meine Pflicht gewesen, spätestens für den dritten Interessenten ein Klappmesser aufzutreiben und es ihm mit Gewinn zu verkaufen.

Ich habe weder das Recht, etwas ohne Gewinn zu verkaufen, noch über Preis zu verkaufen. Aber ich sollte darauf achten, dass der Gewinn, den mein Käufer aus dieser Transaktion zieht, ebenso groß ist wie mein eigener.

Leben und leben lassen, so lautet die Botschaft des Evangeliums.

Das ist auch ein Prinzip des gesunden Menschenverstands.

Junger Mann, leben Sie Ihr Leben. Warten Sie nicht erst, bis Sie mein Alter erreicht haben und genießen Sie Ihr Leben jetzt.

Ich hätte meinen Mitmenschen helfen sollen, und habe dies auch versucht - jeder sollte sich darum bemühen - und das Glück dafür in Empfang nehmen sollen.

Wer mit dem Gefühl nach Hause geht, dass er einen Dollar gestohlen hat, dass er einen anderen übervorteilt hat, wird keine Seelenruhe finden.

Er steht morgens auf und das schlechte Gewissen plagt ihn. Er ist nicht erfolgreich, selbst wenn er Millionen besäße.

Wer jedoch durch das Leben gegangen ist und immer darum bemüht war, bei sich und anderen auf das Rechte zu schauen, befindet sich jeden Tag auf dem Königsweg zu großem Wohlstand. Die Geschichte von Tausenden von Millionären zeigt, dass dies so ist.

Der Mann im Publikum, der sich darüber beklagte, dass er mit einem Ladengeschäft in Philadelphia kein Geld verdienen könne, führt sein Geschäft nach dem falschen Prinzip.

Angenommen, ich würde diesen Laden morgen betreten und fragen:

*„Kennen Sie Nachbar A, der einen Häuserblock weiter in Haus Nr. 1240 wohnt?“*

*„Ja, den kenne ich. Er ist ein Kunde von mir.“*

*„Wo kommt er her?“*

*„Keine Ahnung.“*

*„Wie groß ist seine Familie?“*

*„Wie soll ich das wissen?“*

*„Wie ist seine politische Einstellung?“*

*„Was geht mich das an?“*

*„Ist er religiös?“*

*„Ich weiß es nicht und es geht mich nichts an.  
Warum stellen Sie so viele Fragen?“*

Wären dies Ihre Antworten? Falls ja, dann führen Sie Ihr Geschäft so, wie ich den Laden meines Vaters in Worthington, Massachusetts, „geführt“ habe.

Sie wissen nicht, woher Ihr Nachbar zuzog und es interessiert Sie nicht. Wenn es Sie interessiert hätte, wären Sie jetzt ein reicher Mann.

Wenn Sie sich für seine Angelegenheiten interessiert hätten, wüssten Sie, wonach er sucht, was er braucht und was er sich wünscht.

Sie wären reich.

Aber Sie gehen durch die Welt und jammern, dass es keine Gelegenheiten zum Reichwerden gäbe. Der Fehler liegt bei Ihnen selbst.

Ein weiterer junger Mann meldet sich zu Wort:

*„Ich kann kein Geschäft eröffnen.“*

*„Warum können Sie das nicht?“*

*„Weil mir das Kapital fehlt.“*

Oh kleiner Mann, der du nicht über deinen Tellerrand hinausblicken kannst. Immer wieder stehen diese Kleindenker an der Ecke und jammern:

*„Wenn ich nur das Kapital hätte, dann würde ich auch reich werden.“*

*„Junger Mann, sind Sie also der Meinung, Sie würden mit Startkapital reich werden?“*

*„Ja klar!“*

*Ich antworte: „So klar ist das auf keinen Fall! Wenn Ihre Mutter genügend Geld hätte, um für Sie ein Geschäft einzurichten, wäre es de facto ihr Geschäft.“*

Sobald ein junger Mensch in den Besitz von mehr Geld gelangt, als er durch praktische Erfahrung bekommen hat, hat er sich einen Fluch zugezogen. Geerbtes Geld bringt einem jungen Menschen kein Glück.

Sie helfen Ihren Kindern nicht, indem Sie ihnen Geld vermachen. Vermachen Sie ihnen lieber Ausbildung und Wissen, hinterlassen Sie ihnen einen vorbildlichen Charakter und einen ehrenwerten Namen, das ist wesentlich besser als Geld.

Wenn sie alles Geld der Welt hätten, wäre es schlechter für sie und schlechter für das Volk. Junger Mann, wenn Ihnen Geld hinterlassen wurde, sollten Sie es nicht als Hilfe betrachten. Es wird Ihnen über die Jahre hinweg schaden und Sie um die besten Dinge des menschlichen Lebens bringen.

Es gibt nichts Bedauerlicheres als lebensunerfahrene Söhne und Töchter reicher Eltern. Mir tun diese Nachfahren leid; sie werden um die besten Dinge des Lebens gebracht.

*„Das Beste, was Ihnen zustoßen kann, junger Mann, ist, dass Sie sich Ihren eigenen Lebensunterhalt verdienen, und dass Sie sich dann eines Tages mit einer bezaubernden jungen Dame verloben und Ihr eigenes Heim gründen.*

*Mit der Liebe kommt dann auch diese göttliche Inspiration auf Besseres hin und Sie werden anfangen, Geld zu sparen. Sie werden schlechte Gewohnheiten ablegen und Geld auf das Konto bringen.*

*Sobald Sie einige hundert Dollar angespart haben, besuchen Sie die Vororte und sehen sich nach einem Haus um. Und wenn Sie die junge Dame dann zum ersten Mal über die Hausschwelle tragen, werden Sie froh sein, dass Sie sich dieses Haus selbst verdient haben. Und Sie teilen es mit Ihrer geliebten Gattin.“*

Das sind die größten Augenblicke, die ein menschliches Herz erleben kann.

Das Söhnchen des Reichen wird dies nicht erleben. Er führt seine Braut vielleicht in eine Villa, aber er muss ihr gestehen: *„Die hat meine Mutter gekauft. Meine Mutter gab mir dies, meine Mutter gab mir jenes“*, bis sich seine Frau wünschte, sie hätte seine Mutter geheiratet.

Die Statistiken von Massachusetts zeigen, dass nicht einer von siebzehn Söhnen reicher Eltern im Alter wohlhabend ist. Der Sohn des reichen Mannes tut mir leid, es sei denn, der reiche Herr hat den Verstand eines Vanderbilt, was jedoch nur selten der Fall ist.

Der alte Vanderbilt ging zu seinem Vater und wollte wissen:

*„Hast du dein ganzes Geld selbst verdient?“*

*„Ja, mein Sohn. Ich fing auf einer Fähre für fünfundzwanzig Cent pro Tag an.“*

*„Dann“, so antwortete der Sohn, „will ich nichts von deinem Geld“. Und auch er wollte noch am selben Samstag Abend auf einem Fährschiff anheuern. Das gelang ihm nicht, aber er fand eine Stelle für drei Dollar die Woche.*

Wenn der Sohn eines Reichen dazu bereit ist, wird er sich die Disziplin anzeigen, die auch ein Armer erhält. Diese ist mehr wert als ein Universitätsabschluss. Damit eignet er sich das Rüstzeug an, um die Millionen seines Vaters zu verwalten.

Doch meist lassen die Reichen ihre Söhne die Dinge nicht machen, die ihnen selbst zu Reichtum verholfen haben. Der reiche Mann - und die Mutter des Sohnes - wollen, dass es der Sohn „besser habe“, und erweisen ihm damit überhaupt keinen Gefallen.

Sie halten es für eine soziale Schande, wenn ihr Söhnchen einer ehrlichen Arbeit nachgeht. Lieber lassen sie ihn verweichlichen.

Ich denke an einen solchen jungen Mann, der von Beruf Sohn war. Er wohnte bei den Niagara-Fällen. Ich glaube, dass heute Abend einige Herren anwesend sind, die bei einem großen Bankett Gäste waren und wissen werden, von wem ich rede.

Bei diesem Bankett hier in Philadelphia saß hinter mir ein freundlicher junger Mann. Er sagte: *„Mr. Conwell, Sie waren einige Zeit krank. Wenn Sie später gehen, fragen Sie doch nach meiner Limousine; sie wird sie in die Broad Street bringen.“*

Ich dankte ihm - und vielleicht sollte ich diesen Vorfall auch gar nicht erwähnen - aber ich schildere nur die Fakten. Ich spreche also später den Fahrer der Limousine an und erkundige mich beiläufig:

*„Wie viel hat dieser Wagen gekostet?“*

*„Sechstausend achthundert Dollar. Dann kam noch Zoll darauf.“*

*„Und fährt ihn der Besitzer niemals selbst?“*

Bei dieser Bemerkung musste der Chauffeur lauthals lachen und hätte fast die Kontrolle über das Fahrzeug verloren. Er war so überrascht über meine Frage, dass er an den Bordstein fuhr und beinahe eine Straßenlampe angefahren hätte. Als er in meine Straße einbog, musste er immer noch lachen.

*„Der? Einen Wagen fahren? Der kann froh sein, wenn er weiß, wie man aussteigt.“*

Ich kenne noch einen Sohn aus reichem Hause.

Ich kam von einem Vortrag ins Hotel und als ich an die Rezeption trat, stand dort dieser Sohn eines Millionärs aus New York. Er trug eine Mütze mit einer Goldquaste, und hatte einen Spazierstock mit einem goldenen Knauf unter seinem Arm.

Es war sehr schwierig, diesen jungen Mann zu beschreiben. Er trug eine Brille, durch die er offenbar nichts sah, Lederschuhe, in denen er nicht gehen konnte und Hosen, mit denen er nicht sitzen konnte.

Irgendwie war er wie eine Heuschrecke gekleidet.

Dieses Menschlein kam zur gleichen Zeit an die Rezeption wie ich, richtete sein Augenglas zurecht und lispelte gekünstelt auf den Angestellten ein:

*„Sir, würden Sie die Güte besitzen, mir Schreibpapier und ein Kuvert auszuhändigen?“*

Der Hotelangestellte warf dem Söhnchen einen kurzen Blick zu und zog dann einige Umschläge und Papier aus einer Schublade hervor.

Diese Dinge schubste er auf der Theke mit Schwung in Richtung Söhnchen, und wandte sich wieder seinen Büchern zu.

Sie hätten diesen jungen Mann sehen sollen, als die Umschläge auf der Theke zu ihm glitten. Er blies sich auf wie ein Truthahn, richtete nochmals sein Augenglas und krächte: *„Kommen Sie sofort hier her. Und nun lassen Sie diese Kuverts zu dem Tisch dort drüben bringen!“*

Och, der kleine amerikanische Gockel. Er konnte das Papier und die Umschläge nicht mal 20 Meter weit selber tragen. Ich bedauere diese Wesen.

Falls Sie kein Kapital haben, junger Mann, freue ich mich für Sie. Was Sie brauchen, ist gesunder Menschenverstand, nicht Bares.

Ich kann Ihnen dies am besten anhand von Fakten belegen, die Ihnen allen bekannt sind.

A. T. Steward, ein armer Junge aus New York, hatte lediglich 1,50 Dollar zur Verfügung. Damit stieg er ins Berufsleben ein.

Bei seinem ersten „Glücksspiel“ verlor er 87 1/2 Cent.

Wie gut, wenn jemand gleich beim ersten Versuch etwas verliert!

Der Junge sagte sich: „*Mit dem Glücksspiel habe ich nichts mehr am Hut*“, und für ihn war dieses Thema erledigt.

Wie hat er 87 1/2 Cent verloren?

Sie kennen die Geschichte wahrscheinlich. Er hat sich einige Nadeln, Fäden und Knöpfe gekauft, um den Leuten etwas zu verkaufen, was sie nicht haben wollten. Das war eine Art Glücksspiel - und für ihn ein Verlust.

Er nahm sich vor, kein Geld mehr auf diese Weise zu verlieren. Dann ging er von Tür und Tür und fragte die Leute, was sie wollten.

Als er dies herausgefunden hatte, investierte er 62 1/2 Cent, um die Nachfrage zu befriedigen.

Sie können dies in allen Lebensbereichen studieren - im Geschäftsleben, im Haushalt, überall - das ist der Schlüssel zum Erfolg:

## **Als Erstes müssen Sie den Bedarf kennen!**

Sie müssen wissen, was die Leute wollen und sich dann dort einbringen, wo Sie am meisten gebraucht werden.

A. T. Stewart richtete sich nach diesem Prinzip, bis er es auf vierzig Millionen Dollar gebracht hatte und den Laden besaß, in dem Mr. Wanamaker heute seine hervorragende Arbeit in New York erbringt.

Er machte sein Vermögen, indem er zunächst etwas verlor.

Das lehrte ihn eine Lektion, nämlich, **dass er sein Geld nur in das investieren soll, was die Leute haben wollen.**

Wann werden die Verkäufer unter Ihnen diese Lektion lernen?

Wann werden die Hersteller unter ihnen lernen, dass Sie sich den veränderten Bedürfnissen der Menschen anzupassen haben, wenn Sie im Leben Erfolg haben wollen?

Egal, in welchen Sparten und Bereichen Sie tätig sind, **setzen Sie sich dafür ein, menschliche Bedürfnisse zu erfüllen!** Das ist ein alles überragendes Prinzip!

Ein hervorragendes Beispiel hierfür habe ich von John Jacob Astor gehört.

Wie Sie sicherlich wissen, verdiente er das Geld der Astor-Familie, als er in New York wohnte.

Er kam über den Ozean und war noch die Überfahrt schuldig. Und doch verdiente dieser arme Junge das Vermögen der Astor-Familie, indem er sich nach diesem einen Prinzip richtete!

Nun wird mancher von Ihnen einwenden: „*In New York mag das ja möglich sein, aber nicht bei uns in Philadelphia.*“

Meine Freunde, haben Sie je das wunderbare Buch des kürzlich verstorbenen Riis gelesen, in dem er unter anderem Statistiken aufführt, wonach es im Jahre 1889 hundertundsieben Millionäre in New York gab?

Wenn Sie diese Statistiken studieren, werden Sie feststellen, dass von den hundertundsieben Millionären nur sieben ihr Geld in New York verdienten. Von den hundertundsieben Millionären, die damals einen Immobilienwert von zehn Millionen Dollar besaßen, verdienten siebenundsechzig ihr Geld in Städten mit weniger als 3500 Einwohnern!

Wenn Sie die Immobilienstatistiken studieren, sehen Sie, dass der reichste Mann, der heute in diesem Land lebt, niemals aus seiner Kleinstadt weggezogen ist.

Es spielt keine Rolle, wo Sie sind; **viel wichtiger ist, wer Sie sind!**

Wenn Sie es in Philadelphia nicht zu Reichtum bringen können, schaffen Sie es auch in New York nicht!

John Jacob Astor hat vorgemacht, was überall gemacht werden kann.

Er hatte einmal eine Hypothek auf eine Hutmacherei und man konnte nicht genug Damenhüte verkaufen, um die Zinsen zu bezahlen.

Also kündigte er die Hypothek, übernahm den Laden und ging mit denselben Leuten im selben Laden und demselben Kapital eine Teilhaberschaft ein.

Er gab ihnen keinen einzigen Dollar Kapital. Sie mussten Hüte verkaufen, um Geld zu bekommen.

Dann ließ er sie in Ruhe, genauso wie dies vorher der Fall war, und setzte sich draußen auf eine schattige Bank.

Wieso brachte sich John Jacob Astor in eine Teilhaberschaft mit Leuten ein, die bisher gescheitert waren? Er besaß den wichtigsten, und in meinen Augen angenehmsten, Teil bei diesem Deal.

Denn während John Jacob Astor auf der Bank saß, beobachtete er die vorbeigehenden Damen. Also zog eine Dame vorbei, Schultern gerade und Kopf hoch, Blick geradeaus, so als würde sie nicht bemerken, dass ein Mann sie beobachtete.

John Jacob Astor aber studierte ihren Hut und als die Dame schon aus seinem Blickfeld verschwunden war, kannte er den Aufbau, die Farbe und die Knitterfalten der Feder.

Manchmal versuche ich, einen solchen Damenhut zu beschreiben, aber nicht immer. An die modernen wage ich mich erst recht nicht.

Welcher Mann könnte das schon? Diese Ansammlung von Treibholz, die irgendwo in den Hinterkopf oder seitlich aufgesteckt wird, so wie bei einem Hahn, der nur noch eine Feder hat.

Aber zu John Jacob Astors Lebzeiten waren Damenhüte eine große Kunstform. Er ging dann also in den Laden und sagte ihnen:

*„Ich beschreibe euch jetzt einen Hut und einen solchen legt ihr dann ins Schaufenster, denn ich habe bereits eine Dame gesehen, der ein solcher Hut gefällt. Macht keinen anderen, bis ich wiederkomme.“*

Dann nahm er wieder auf seiner Holzbank Platz und wartete auf die nächste Hutträgerin. Diese Dame trug wieder einen anderen Hut, mit einer anderen Form und anderen Farben.

Und er gab wieder Rückmeldung an das Ladenpersonal.

Er hat das Schaufenster nicht mit allerlei Hüten vollgestopft, die die Leute wegtreiben und dann darüber gejammer, dass die Damen alle nur bei Wanamaker einkaufen würden.

In seinem Schaufenster waren nur solche Hüte zu sehen, von denen er sicher sein konnte, dass es mindestens eine Dame gab, der solche Hüte gefielen. Es dauerte nicht lange, bis sich dies herumsprach und die Kundinnen kamen.

Das war der Anfang des größten Ladengeschäfts in New York in dieser Sparte und es besteht heute noch als eines von drei weiteren.

Dieser Laden verdankt sein Vermögen John Jacob Astor, nachdem die Vorgänger gescheitert waren; er gab ihnen kein Geld, sondern fand heraus, wonach die Kundinnen suchten. Vorher verschwendete er kein Material mit der Herstellung von Hüten.

Angenommen, ich würde heute Abend durch dieses Publikum gehen und herumfragen, ob es in dieser Stadt im Herstellungsgewerbe noch Möglichkeiten zum Reichwerden gibt.

„Oh ja“, meint ein junger Mann, *„Chancen gibt es schon - wenn Sie mit einem Trust arbeiten und mit zwei oder drei Millionen starten können.“*

Junger Mann, die ganze Geschichte mit den Trusts zeigt nur, dass es heute für den kleinen Mann mehr Gelegenheiten denn je gibt. Noch nie konnten Sie ohne Kapital im Herstellungsbereich so schnell Geld verdienen.

Ich höre Sie bereits sagen: *„Das ist ausgeschlossen. Ohne Startkapital geht es nicht.“*

Gestatten Sie mir, dass ich auf diesen Punkt näher eingehe.

Ich muss dies tun, denn es ist meine Pflicht jedem jungen Menschen gegenüber.

Es gab da einen armen Mann, der in Hingham, Massachusetts, lebte.

Er lungerte im Haus herum, bis es seiner Frau eines Tages zu bunt wurde und sie ihm sagte, dass er sich nach Arbeit umsehen sollte.

Und da er aus Massachusetts stammte, gehorchte er seiner Frau.

Also setzte sich an der Bucht ans Wasser, um einen nassen Kiesel in eine Holzkette zu schnitzen. Seine Kinder balgten sich darum und damit sie ihn in Ruhe ließen, schnitzte er noch einen.

Da kam ein Nachbar hinzu und fragte:

*„Warum schnitzt du keine Spielzeuge und verkaufst sie? Damit kannst du Geld verdienen!“*

*„Ja schon“,* meinte er, *„aber ich weiß nicht, was ich schnitzen soll.“*

*„Frag doch deine eigenen Kinder!“*

*„Wozu soll das gut sein? Meine Kinder sind nicht so wie andere Kinder.“*

Dennoch wirkte dieses Gespräch nach und als anderntags Mary die Treppe herunterkam, fragte er sie: *„Welches Spielzeug hättest du gern?“*

Sie erzählte ihm, dass sie gerne ein Puppenbett, einen Waschtisch für die Puppe und einen Regenschirm für die Puppe hätte.

Dann plapperte sie weiter drauf los, was Papi eine Lebensaufgabe als Schnitzer beschert hätte.

Aufgrund dieser Ideen nahm er Brennholz - denn anderes Holz konnte er sich nicht leisten - und schnitzte diese starken, unbemalten Hingham-Spielzeuge, die jahrelang überall auf der Welt bekannt waren.

Dieser Mann begann mit Spielzeugen für seine eigenen Kinder und fertigte dann Kopien davon an, die er im nächsten Laden verkaufte.

Er verdiente anfangs etwas Geld damit; mit der Zeit wurde es immer besser. Laut Mr. Lawson von „Frenzied Finance“ ist dieser Mann heute der reichste in Massachusetts.

Dieser Mann besitzt heute ein Vermögen von hundert Millionen Dollar und dies, indem er sich seit fünfunddreißig Jahren nach einem einzigen Prinzip richtete!

Was die Kinder im eigenen Haus gerne hätten, das hätten auch andere Kinder gerne.

Das ist der Königsweg zum Herstellungsbetrieb.

„Aber“, sagen Sie nun *„hat er auch Kapital gehabt?“*

Ja! Er besaß ein Schnitzmesser.  
Ob es bezahlt war, weiß ich nicht.

Ich erwähnte diese Geschichte einmal in New Britain, Connecticut, und eine Dame aus dem Publikum ging nach Hause und wollte ihre Halskette abnehmen, doch sie verhakte sich im Knopfloch ihrer Bluse. Sie warf die Kette weg und sagte sich: *„Ich werde etwas Besseres erfinden.“*

Ihr Ehemann sagte zu ihr:

*„Nach dem, was Conwell heute Abend erzählt hat, besteht offenbar ein Bedarf nach einem besseren Kettenverschluss. Damit müsste also Geld zu verdienen sein. Ich gratuliere hiermit der zukünftigen Unternehmerin.“*

Er äußerte sich im Spaß und spöttelte auch ein bisschen über mich, was mich betrüblich stimmt.

Denn leider ist es so, dass nicht jeder Zehnte von Ihnen eine Million Dollar verdienen wird. Aber das ist nicht mein Verschulden, sondern das Ihre.

Wozu ist es gut, den Menschen Möglichkeiten aufzuzeigen, wenn sie dann nichts damit anfangen?

Als sich dieser Mann über seine Frau lustig machte, entschloss sie sich, einen besseren Halskettenverschluss zu entwickeln. Und wenn eine Frau einmal einen Entschluss gefasst hat und nicht weiter darüber redet, dann tut sie es auch!

Diese Frau aus New England war es, die den Schnappverschluss erfand; Sie können ihn heute überall finden. Diejenigen unter Ihnen, die moderne wasserdichte Überhänge tragen, wissen, dass man diese Verschlüsse nur zusammensteckt und beim Öffnen einfach nur auseinanderzieht.

Sie erfand danach noch eine Reihe weiterer Verschlüsse und ging mit großen Fabriken eine Teilhaberschaft ein.

Diese Dame fährt heute mit ihrem Privatdampfer jeden Sommer übers Meer - ihr Mann ist ebenfalls an Bord!

Welche Lektion lernen wir daraus?

Ich hatte ihr seinerzeit dasselbe erzählt - auch wenn ich sie nicht persönlich kannte - was ich jetzt auch Ihnen erzähle: *„Ihr Wohlstand befindet sich ganz in Ihrer Nähe. Sie blicken in diesem Augenblick darauf.“*

Der Wohlstand dieser Dame befand sich direkt unter ihrem Kinn.

Ich habe einmal in der Zeitung gelesen, dass eine Frau noch nie eine Maschine erfunden habe. Wenn dies stimmen würde, hätte diese Zeitung gar nicht erscheinen können.

Meine Damen und Herren, denken Sie nach! Wenn Sie in einer Wäscherei arbeiten, an der Nähmaschine oder am Webstuhl sitzen, können Sie nicht reich werden, aber Sie können Millionär werden, wenn Sie das aufgezeigte unfehlbare Prinzip anwenden!

Nun, diese Zeitung verbreitete also die Mähr, dass eine Frau noch nie etwas erfunden habe.

Doch wer hat den Jacquardwebstuhl erfunden?

Der Druckeroller und die Druckpresse gingen auf Ideen von Farmersfrauen zurück.

Im Süden wurde eine Maschine zur Entkörnung von Baumwolle erfunden, ebenfalls von einer Frau.

Und die Nähmaschine? Wenn Sie Ihre Kinder fragen, werden sie ihnen antworten: „*Das war Elias Howe*“. Ich kenne ihn vom Bürgerkrieg her, er war oft in meinem Zelt und erwähnte oft, dass er vierzehn Jahre lang an der Nähmaschine gearbeitet habe.

Aber es war seine Frau, die sagte, dass sie nun bald etwas erfinden müsse, damit sie nicht alle verhungerten, und innerhalb von zwei Stunden hatte sie die Nähmaschine erfunden.

Das Patent lief natürlich auf seinen Namen.  
So sind Männer eben.

Und die Mähmaschine und die Erntemaschine?

Nach den erst kürzlich veröffentlichten vertraulichen Aufzeichnungen von Mr. Cormick war es eine Frau aus West Virginia, die ein paar Scherenblätter so übereinander zusammennagelte, wie wir das aus dem heutigen Prinzip der Erntemaschine kennen. Sie tat dies, nachdem Mr. McCormick und sein Vater vorher vergeblich versucht hatten, eine Lösung zu finden.

Wer sind die großen Erfinder dieser Welt?

Der große Erfinder sitzt direkt neben Ihnen oder Sie sind es selbst.

*„Aber ich habe mein Lebtag noch nichts erfunden“*, sagen Sie jetzt vielleicht.

Das hatten andere Erfinder auch nicht, bevor sie ein großes Geheimnis entdeckten.

Glauben Sie, dass ein großer Erfinder jemand ist, der einen Kopf wie eine Glühbirne hat? Natürlich nicht!

Erfinder sind Leute mit einem gesunden Menschenverstand, die klar denken können.

Wenn Sie nicht wüssten, dass dieser Mensch Erfinder ist, kämen Sie niemals auf diese Idee. Für seine Nachbarn ist er ein ganz normaler Mensch; in seinem Innenhof ist nichts Außergewöhnliches zu sehen.

Sie sagen, dass Ihre Nachbarn nichts Besonderes seien?  
Das Besondere ist unsichtbar!

Wahre Größe wird oft verkannt. Das ist sicher. Über die größten Männer und Frauen wissen Sie so gut wie nichts.

Wenn Sie einen außergewöhnlichen Mann in Philadelphia kennen und ihm morgen über den Weg laufen, sagen Sie einfach nur: „Hallo Sam! Wie geht's dir heute?“ oder „Guten Morgen, Jim.“

Einer meiner Soldaten war im Bürgerkrieg zum Tode verurteilt worden, und ich begab mich zum Weißen Haus in Washington. Zum ersten Mal in meinem Leben stattete ich dem Präsidenten einen Besuch ab.

Ich ging in den Warteraum und saß dort mit vielen anderen, die auf Bänken warten. Der Sekretär rief einen nach dem anderen auf, damit wir ihm unser Anliegen schilderten. Nachdem der Sekretär damit fertig war, ging er wieder weg und kam dann alsbald wieder. Dann rief er mich hinein.

Ich kam in ein Vorzimmer und der Sekretär sagte: „*Da drüben geht's direkt zum Präsidenten hinein. Klopfen Sie bitte an und gehen Sie rein.*“

Mein Leben lang war ich noch nie so überrascht gewesen. Noch nie, meine Freunde!

Der Sekretär machte es noch schlimmer für mich, weil er mich in diesem Vorzimmer alleine zurück ließ.

Da stand ich nun also kurz davor, den Präsidenten der Vereinigten Staaten zu sehen.

Ich war auf Schlachtfeldern, wo die Kanonen brüllten und wo mich des öfteren eine Kugel erwischt hatte, ich wollte am liebsten immer wegrennen.

Ich habe kein Mitgefühl mit dem Mann, sich in die Brust wirft und sagt: „*Für mich ist das wie ein Osterspaziergang.*“ Ich traue dem Mann nicht, der keine Angst hat, wenn jemand auf ihn schießt.

Aber die Angst, die ich an diesem Tag ausstand, als ich in diese geheiligten Räume geleitet wurde, übertraf all das noch. Aber ich nahm mich zusammen. Irgendwie schaffte ich es, an die Tür zu klopfen.

Von innen erschallte eine Stimme: *„Kommen Sie herein und nehmen Sie Platz!“*

Also trat ich ein und setzte mich auf eine Stuhlkante. Ich hatte mich ganz weit weggewünscht, nach Europa vielleicht. Der Mann hinter dem Tisch blickte nicht einmal auf.

Er war einer der Größten auf dieser Welt und dies gelang ihm durch eine einzige Regel.

Wenn jetzt nur die gesamte Jugend Philadelphias hier wäre und ich ihnen diese eine Sache vermitteln könnte. Das würde sich auf diese Stadt und unsere Zivilisation in so vieler Hinsicht positiv auswirken.

Das Prinzip von Abraham Lincoln kann beinahe jeder anwenden. Es lautet folgendermaßen:

- » Wenn er etwas zu erledigen hatte, brachte er sich mit Leib und Seele ein und blieb solange dabei, bis es vollbracht war!

Das macht die Menschen überall auf der Welt groß! Er brühte weiter über diesen Unterlagen und ließ mich zitternd dort sitzen. Endlich war er damit fertig, machte ein Band um diese Papiere und schob sie beiseite. Dann blickte er mich lächelnd an.

Er sagte:

*„Ich bin ein viel beschäftigter Mann und kann Ihnen nur wenige Minuten widmen. Erzählen Sie bitte so knapp wie möglich, was Ihr Anliegen ist.“*

Ich schilderte ihm den Fall und er sagte:

*„Ich habe davon gehört. Mehr brauchen Sie nicht zu sagen. Mr. Stanton hat mir erst vor wenigen Tagen darüber berichtet. Sie können beruhigt ins Hotel zurückkehren und sicher gehen, dass der Präsident niemals einen Befehl unterzeichnen wird, um einen Jungen, der noch keine zwanzig Jahre alt ist, erschießen zu lassen. Sie können dies seiner Mutter ausrichten.“*

Dann fragte er: *„Wie geht’s euch da draußen?“*

Ich sagte: *„Manchmal verlieren wir den Mut.“*

Er sagte:

*„Das ist verständlich. Aber wir werden gewinnen. Wir sind sehr dicht dran. Präsident der Vereinigten Staaten zu sein, ist ein undankbarer Job; ich bin froh, wenn das ausgestanden ist. Dann werden Tad und ich nach Springfield, Illinois, gehen. Ich hab dort eine Farm erstanden und es ist mir egal, wenn ich nur fünfundzwanzig Cent am Tag verdiene. Tad hat mehrere Mulis und wir wollen Zwiebeln anpflanzen.“*

Dann wollte er wissen:

*„Sind Sie auf einer Farm groß geworden?“*

Ich sagte:

*„Ja, in den Berkshire Hills in Massachusetts.“*

Dann legte er ein Bein über den großen Stuhl und sagte:

*„Ich habe gehört, dass ihr dort oben in den Bergen die Nasen der Schafe spitzen müsst, damit sie zum Gras zwischen den Felsen hinunterkommen.“*

Er war wie ein Farmer, so umgänglich und normal, und hat es verstanden, einem die Angst zu nehmen.

Dann griff er zum nächsten Stapel Papier und sagte zu mir:  
*„Es hat mich gefreut!“*

Ich verstand den Wink und ging hinaus. Danach konnte ich immer noch nicht begreifen, dass ich dem Präsidenten der Vereinigten Staaten gegenübergesessen hatte.

Aber einige Tage später, als ich immer noch in der Stadt war, sah ich die Menschenmengen am Sarg von Abraham Lincoln Abschied nehmen.

Als ich in das nach oben gerichtete Gesicht des ermordeten Präsidenten blickte, spürte ich, dass der Mann, den ich nur wenige Tage vorher gesehen hatte, zwar ein einfacher Mann war, aber einer der größten, den Gott je auf die Erde geschickt hat, um ein Volk zur Freiheit zu führen.

Ja, für seine Nachbarn war er nur der „Alte Abe“. Als sie dann das zweite Begräbnis veranstalteten, gehörte ich mit zu den geladenen Gästen und sah denselben Sarg im Grab in Springfield. Am Grab standen einige der früheren Nachbarn Lincolns, für die er eben immer schon der „Alte Abe“ war.

Kennen Sie jemanden, der herumstolziert, als könne er nicht richtig gehen?

Glauben Sie, dass dieser Mann groß ist? Er ist nichts weiter als ein aufgeblasener Ball; von Größe weit und breit keine Spur.

Wer sind die großen Männer und Frauen?

Neulich wurde ich auf eine sehr kleine Sache aufmerksam, die einem sehr armen Mann zu einem Vermögen verhalf.

Es war ein schauderliches Ding und doch hat er aufgrund seiner Erfahrung - nicht etwa weil er ein Genie oder großer Erfinder wäre - etwas erfunden, das heute als Sicherheitsnadel bekannt ist.

Das hat ihn reich gemacht.

Ein armer Mann in Massachusetts, der in einer Nagelfabrik arbeitete, wurde als Achtunddreißjähriger verletzt und konnte sich nur noch wenig verdienen. Er war dort beschäftigt, um die Markierungen auf den Rechnungen auszuradiieren und tat dies mit einem herkömmlichen Radierer.

Dann befestigte er einen Radiergummi am Ende eines Stäbchens und benützte ihn wie einen Hobel.

Seine kleine Tochter sagte zu ihm:

*„Du hast das doch patentieren lassen, nicht war?“*

Der Vater sagte später:

*„Meine Tochter meinte, wenn ich diesen Stab nähme und den Radiergummi an einer Seite befestigte, das könnte ich das patentieren lassen und es wäre das erste Patent dieser Art.“*

Also fuhr er nach Boston und beantragte das Patent, und jeder von Ihnen, der einen solchen Bleistift mit einem Radiergummi am Ende hat, weiß nun, dass er diesen Millionär mit unterstützt. Er hat nicht einen einzigen Penny investiert, aber Millionen verdient.

Doch nun zu einem weiteren großen Gedanken:

Wo sind die großen Männer und Frauen, die in Philadelphia wohnen?

Ich weiß, was manchen von Ihnen jetzt durch den Kopf geht:

*„Hier in Philadelphia haben wir keine großen Männer und Frauen. Diese Leute leben woanders, vielleicht in Rom oder Sankt Petersburg, London oder Manayunk, aber hier bestimmt nicht“.*

Doch jetzt komme ich zum Kern meiner Ausführungen:

Warum ist Philadelphia keine großartigere Stadt mit mehr Wohlstand?

Warum überflügelt New York - und auch manch andere Stadt - eine Stadt wie Philadelphia?

Manche Leute sagen: *„Wegen des Hafens.“*

Doch das ist nicht der Grund. Es gibt nur eine richtige Antwort und diese lautet folgendermaßen:

Weil unsere eigenen Leute schlecht über unsere Stadt reden!

Wenn ein Boulevard geplant ist, reden die Leute schlecht darüber.

Wenn bessere Schulen geplant werden, reden die Leute schlecht darüber.

Wenn sinnvollere Gesetze vorgeschlagen werden, reden die Leute wieder schlecht darüber.

Jede Verbesserung wird madig gemacht.

Das ist das einzige Übel, das ich dieser herrlichen Stadt Philadelphia ankreiden muss.

Ich sage Ihnen, es ist an der Zeit, gut über Verbesserungen zu reden.

Dann brauchen Sie sich hinter den Bewohnern von Chicago, New York, St. Louis und San Francisco nicht mehr zu verstecken.

Wenn wir unseren Leuten nur diese Einstellung vermitteln könnten!

Wir könnten Philadelphia zum Erblühen bringen!

Ihr lieben Leute aus Philadelphia, vertraut auf Gott und vertraut auf die Menschen und glaubt an die enormen Gelegenheiten, die hier auf euch warten - nicht in New York und nicht Boston! Sprecht gut über eure Stadt!

Es melden sich noch zwei weitere junge Männer zur Wort. Ich werde darauf eingehen, auch wenn es schon spät ist.

Der eine sagt:

*„Vielleicht tut sich ja in Philadelphia noch ein großer Mann hervor, bisher war dies jedenfalls nicht der Fall.“*

*„Ach wirklich? Wann werden Sie ein großer Mann sein?“*

*„Wenn ich in ein politisches Amt gewählt werde“.*

Junger Mann, lassen Sie mich Ihnen sagen, dass es ein Zeichen der Kleinheit ist, eine Stelle beim Staat anzunehmen. Manchmal nehmen große Männer solche Ämter an, aber was dieses Land braucht, sind Leute, die die Dinge von sich aus anpacken.

Diese Nation wird vom Volk und für das Volk regiert. Solange das so ist, ist ein Amtsträger ein Diener des Volkes. Die Bibel aber sagt, dass ein Diener nicht größer als der Meister sein kann.

Die Bibel sagt: *„Wer gesandt ist, kann nicht größer sein, als der, der ihn sandte.“*

Das Volk regiert - oder sollte es zumindest - und wenn es dies tut, brauchen wir keine größeren Männer in den Ämtern.

Ich kenne erstaunliche junge Frauen, die es sich zutrauen, die Präsidentschaft der Vereinigten Staaten zu übernehmen. Ich bin für das Stimmrecht der Frauen und bin überzeugt davon, dass es kommen wird.

Doch dieses Land wird nicht durch Wähler regiert, oder glauben Sie das vielleicht?

Es wird durch Einflussnahme regiert.

Es wird durch die Ambitionen und die Unternehmen, die die Stimmen kontrollieren, regiert.

Die junge Dame, die denkt, dass sie wählt, weil sie dann ein Amt innehaben wird, begeht einen großen Fehler.

Der zweite Mann, der sich zu Wort gemeldet hatte, steht auf und sagt:

*„Es wird in diesem Land und in Philadelphia große Männer geben!“*

*„Wann wird das sein?“*

*„Wenn ein großer Krieg kommt, zum Beispiel, wenn wir mit Mexiko eine Schwierigkeit haben. Danach nehmen wir den Krieg mit England auf oder mit Japan oder China.“*

*Dann marschiere ich mit. Dann entreiße ich ihnen die Flagge und reite triumphierend weg. Dann komme ich nach Hause und habe Sterne auf meiner Schulter und werde ein Amt im Staate haben.“*

Nein, das werden Sie nicht! Sie bilden sich ein, dass ein Amt Sie groß machen kann, aber wenn nicht vorher schon groß sind, bevor Sie das Amt antreten, werden Sie es auch danach nicht sein. Das Ganze wäre zur Parodie verdammt.

Nach dem Spanischen Krieg hatten wir hier eine Friedensfeier.

Im Westen glaubten sie das nicht, denn dort sagte man: „*In Philadelphia haben die auch in fünfzig Jahren noch nichts vom Spanischen Krieg erfahren.*“

Einige von ihnen sahen die Prozessionen in der Broad Street. Ich war damals verreist, aber meine Familie schrieb mir, dass die Kutsche mit Leutnant Hobson direkt an der Eingangstür Halt machte und dass die Leute gerufen hätten „*Es lebe Hobson!*“

Wenn ich dort gewesen wäre, hätte ich ebenfalls geschrien, denn er hat es verdient

·  
Wenn ich aber eines Tages eine Schule aufsuchen würde und von den Schülern wissen wollte: „*Wer versank die Merrimac in Santiago?*“, würden sie mir wahrscheinlich antworten: „*Hobson*“.

Doch damit erzählen sie zu sieben Achtel eine Lüge.

Es gab noch sieben weitere Helden auf dem Dampfer, und aufgrund ihrer Position waren sie permanent dem spanischen Feuer ausgesetzt, während sich Hobson als Offizier in etwas sicherer Entfernung aufhielt.

In diesem Hause befinden sich heute die intelligentesten Leute dieser Stadt und doch wird vielleicht nicht ein einziger die anderen sieben Männer namentlich nennen können.

So sollten wir keinen Geschichtsunterricht durchführen.

Wir sollten lehren, dass ein Mann, auch wenn seine Aufgabe aufgrund seiner Position bescheiden gewesen sein mag, dieselbe Ehre verdient wie ein König auf seinem Thron. Doch die einfachen Leute verschweigen wir.

Wir tun so, als wären nur die Generäle in die Schlacht gezogen.

Nach dem Krieg suchte ich einmal General Robert E. Lee auf, diesen Kavalier, auf den nun der Norden und der Süden gleichermaßen stolz ist. Der General erzählte mir von seinem Diener, „Rastus“, ein schwarzer Soldat.

Eines Tages rief er ihn heran, um ihn ein bisschen aufzuziehen: *„Rastus, mir ist zu Ohren gekommen, dass alle in deiner Kompagnie ums Leben gekommen seien. Warum du nicht?“*

Rastus konterte: *„Weil ich bei den Generälen bleibe, wenn's brenzlich wird.“*

Ein weiteres Beispiel. Ich könnte es weglassen, denn Sie können diesen Vortrag in jedem Buchladen nachlesen. Er wird seit fünfundzwanzig Jahren gedruckt. Ich schließe meine Augen und lasse sie zu - und ich sehe die Gesichter meiner Jugend.

Manchmal sagt man mir: *„Ihr Haar ist nicht weiß. Sie arbeiten Tag und Nacht, Sie können nicht alt sein.“* Doch wenn ich meine Augen schließe, wie jeder andere Mann in meinen Jahren, kommen die Gesichter geliebter Menschen wieder hoch und ich weiß, dass ich mich am Abend meines Lebens befinde.

Ich schließe jetzt meine Augen und blicke zurück auf meine Heimatstadt in Massachusetts. Ich sehe den Platz für die Rinderausstellung oben auf dem Berg. Ich sehe Pferdeställe. Ich sehe unsere Kirche, unser Rathaus und die Hütten der Bergbewohner.

Ich sehe Flaggen und winkende Taschentücher und ich höre eine Musikkapelle.

Ich seine eine Kompanie Soldaten auf diesem Ausstellungsplatz. Aber ich war erst ein kleiner Junge und in meiner Fantasie doch schon Kapitän dieser Kompanie.

Die Kapelle spielte und alle Leute drehten sich nach uns um. Dann kamen die Stadtratsmitglieder und bildeten einen Halbkreis. Der Bürgermeister setzte sich in die Mitte auf die Bühne. Er hatte nie zuvor ein solches Amt innegehabt, aber er war ein guter Mann.

Er dachte, dass ihn das Amt groß machen würde. Er nahm seinen Platz ein, rückte sein Augenglas zurecht, sah sich um und erspähte dann mich, wie ich in der ersten Reihe saß. Er kam direkt auf mich zu und lud mich ein, mich zu den Stadtratsmitgliedern zu setzen.

Nie zuvor hatte ein Stadtratsmitglied von mir Kenntnis genommen, außer wenn es darum ging, den Lehrer anzuweisen, mir eine Tracht Prügel zu verpassen, und nun wurde ich eingeladen, mich dorthin zu stellen. Der Bürgermeister war für mich so etwas wie ein Kaiser. Dann holten sie einen Stuhl für mich.

Als ich mich gesetzt hatte, stand der Stadtratsvorsitzende auf und trat an den Tisch. Jeder erwartete, dass er nun den Redner vorstellen würde.

Aber meine Freude, Sie hätten die Überraschung sehen sollen, die durch das Publikum ging, als der alte Knabe die Rede vor den heimkehrenden Soldaten selbst halten wollte. Er hatte sein ganzes Leben lang noch nie eine Rede gehalten. und beging denselben Fehler wie Hunderte anderer auch.

Es ist seltsam, dass ein Mann nicht lernt, dass er von klein auf üben muss, wenn er als Erwachsener Reden halten will.

Aber dieser Knabe meinte, dass er dazu im Stande sei, nur weil er ein Amt inne hatte.

Er tritt also nach vorne und legt ein Manuskript vor sich so auf den Tisch, dass er es während seiner auswendig gelernten Rede immer wieder sehen kann. Dann fummelt er nochmals an seinem Augenglas herum, tritt an paar Schritte zurück und trampelt dann wieder nach vorne.

Er muss sich mit der Materie wirklich beschäftigt haben, denn er hat tatsächlich eine Rednerpose eingenommen. Aufgestützt auf seine linke Ferse, die Schultern zurückgeworfen, den rechten Fuß leicht nach vorne gesetzt, macht er sich also für seine Rede bereit und dreht dabei den rechten Fuß um fünfundvierzig Grad nach außen.

Und in dieser Haltung will er offenbar loslegen.

Nun werde manche sagen: „*Übertreiben Sie da nicht ein bisschen?*“ Nein, keineswegs. Aber es geht mir nicht um die Geschichte, sondern um die Lektion.

Er fängt also an:

„*Liebe Mitbürger ....*“

Sobald er seine eigene Stimme hört, fangen seine Knie zu schlottern an und sein ganzer Körper schüttelt sich. Er schluckt und schielt aufs Manuskript. Dann fängt er sich wieder, presst die Hände zusammen und macht einen erneuten Anlauf.

„*Liebe Mitbürger. Wir sind Mitbürger.*

*Wir sind - wir sind - wir sind - wir sind sehr glücklich - sehr glücklich, alle sehr glücklich. Wir sind sehr glücklich, in unserem Heimatort die Rückkehr dieser Soldaten, die gekämpft und geblutet haben, feiern zu können.*

*Wir sind besonders - besonders - besonders froh, dass wir heute einen jungen Helden (damit meint er mich), diesen jungen Helden, der in seiner Vorstellung eine führende Rolle eingenommen hat, bei uns haben. Wir haben gesehen, wie er seine Truppe anführte. Wir haben sein funkelndes - sein funkelndes - funkelndes Schwert blitzen sehen, wie es in der Sonne glitzte, als er ausrief: Mir nach!“*

Oh großer Gott, wie wenig dieser Mann über Kriegsführung wusste!

Wenn ihm auch nur das Geringste bekannt gewesen wäre, hätte er gewusst, dass es beinahe ein Verbrechen ist, wenn ein Offizier in Zeiten der Gefahr vor seinen Männern hermarschiert.

Ich soll mit meinem funkelnden Schwert im Sonnenlicht den Männern zugerufen haben: Mir nach! - Nie und nimmer!

Wie könnte ich nur so dumm sein, so etwas zu tun, wo ich von vorne vom Feind und von hinten von meinen eigenen Leuten erschossen werde?

Das ist kein Platz für einen Offizier.

Im Kampf ist der Platz für einen Offizier hinter der Linie. Wie oft bin ich als Stabsoffizier die Linie abgeritten, als unsere Männer plötzlich zum Einsatz gerufen wurden und es hieß: Offizier nach hinten! Offiziere nach hinten!

Dann geht jeder Offizier nach hinten und je höher sein Rang, umso weiter hinten hält er sich auf. Nicht etwa, weil er weniger tapfer sei, sondern weil die Gesetze der Kriegsführung dies verlangen.

Aber dieser Mann rief aus: „*Ich, mit meinem funkelnden Schwert ...*“

In diesem Haus saß eine Kompanie meiner Soldaten, die mich als kleinen Buben über die Flüsse von Carolina getragen hatten, damit ich keine nassen Füße bekäme.

Einige hatten auch ein Schwein oder ein Huhn besorgt. Andere hatten in den Bergen von Tennessee den Tod gefunden, doch in der Rede dieses Mannes war davon nichts zu hören.

Der Held seiner Rede war der kleine Junge.  
Verdankte ihm das Volk irgendetwas?

Damals nicht und auch heute nicht.  
Warum also war er der Held?

Nur deshalb, weil dieser Mann denselben menschlichen Fehler beging und er diesen Jungen zum Offizier hochstilisierte, während die anderen nur gemeine Soldaten waren.

Damals habe ich diese Lektion gelernt, und werde sie mein Lebtag nicht vergessen.

- Größe besteht nicht darin, dass man in der Zukunft ein Amt innehat, sondern dass man mit einfachen Mitteln in seinem Lebensbereich auf Großartiges hinarbeitet.

Wer groß sein will, muss es hier und jetzt sein, in Philadelphia, wo wir uns jetzt befinden. Wer dieser Stadt bessere Straßen und Bürgersteige, bessere Schulen, mehr Zufriedenheit und mehr Zivilisation geben kann, wird auch woanders groß sein.

Ich kann dies nicht genug betonen: **Wenn Sie groß sein wollen, beginnen Sie dort, wo Sie jetzt sind!**

Wer seiner Stadt etwas Besseres geben kann, wer bessere Häuser bauen kann, wer eine Verbesserung zu geben vermag, egal, ob er in einem Laden arbeitet, hinter einer Theke steht oder einen Haushalt führt, der wird überall groß sein!

## Über den Autor

Russell Herman Conwell (1843 - 1925) war ein US-amerikanischer Baptistenpfarrer, Vortragsreisender, Rechtsanwalt und Schriftsteller.

Er war Begründer der „Temple University“ im US-Bundesstaat Pennsylvanien. Seit 1907 gehört diese Universität zu den größten Hochschulen in Pennsylvanien. Sie ist zwar autonom, erhält aber staatliche Gelder.

Russell Conwell wuchs auf einer Farm in Massachusetts auf, und erhielt seine akademische Ausbildung auf der Wilbraham Wesleyan Academy und später auf der Universität Yale.

Während des amerikanischen Sezessionskriegs war er neun Monate lang Mitglied der Freiwilligenverbände des Unionsheers.

Nach dem Sezessionskrieg studierte Conwell Jura, und arbeitete schließlich mehrere Jahre lang als Anwalt, Journalist und Vortragsreisender.

Er verfasste zehn Bücher, darunter auch Biografien amerikanischer Politiker und Präsidenten.

Die Ideen zu seinem Vortrag „Diamantenadern“ kam ihm bei der eingangs beschriebenen Reise. In Buchform erschien sie erstmals im Jahre 1890. Insgesamt hielt Conwell diesen Vortrag über sechstausend Mal.