

Zeitschrift: Am häuslichen Herd : schweizerische illustrierte Monatsschrift
Herausgeber: Pestalozzigesellschaft Zürich
Band: 49 (1945-1946)
Heft: 1

Artikel: Wie werde ich Erfolgsmensch? : amerikanische Rezepte
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-663207>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 21.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

nur der Gipfel sichtbar, er schwebte wie ein Traumbild zwischen den Wolken, und als wir an der Küste vor Anker gingen, erhob sich sein Scheitel hoch über uns. Wir waren jetzt in nächster Nähe des Berges, und ich konnte mein Auge gar nicht von ihm wenden, besonders dann nicht, als die Abendsonne seine Schneefelder purpurn erglänzen ließ.

Der Fujiyama (fuji = ohne gleichen; yama = Berg) ist Japans höchster Berg. Der Krater ring des schlummernden Vulkans liegt 3778 Meter über dem Spiegel des Stillen Meeres. Der Fujiyama ist auch ein heiliger Berg. Die hinaufführende Straße ist mit Tempeln und Heiligtümern eingefast, und im Sommer, wenn der Schnee getaut ist, pilgern zahlreiche Gläubige zu seinem Gipfel hinauf. Er ist der Stolz der Japaner und das schönste, was sie an Landschaft besitzen. Seit grauer Vorzeit von den Liedern der Dichter besungen, ist er auch von Künstlern jeder Art unzählige Male dargestellt worden. Auf was für Gegenständen ist nicht der Regel des Fujiyama zu finden! In der Silber- oder Goldfarbe auf den berühmten lackierten Kasten und den außerordentlich hübschen, aus Silber oder Bronze gefertigten Dosen, auf den wertvollen Vasen und Schalen, Präsentierbrettern und Schüsseln, auf Wandschirmen und Fächern, ja auf allem — immer derselbe Berg mit dem abgeschnittenen Gipfel! Und dem Maler ist es eine Wonne, sich zu dem weißen Regel immer einen neuen Vordergrund auszudenken. Ich sah einmal ein Buch mit hundert Bildern des Fujiyama, und jedes Bild darin bot einen anderen Blick auf den heiligen Berg. Bald sah man ihn zwischen den Zwei-

gen der japanischen Zeder, bald zwischen den hohen Stämmen der Bäume, bald unter ihren Kronen. Hier über einem schäumenden Wasserfall oder einem stillen See, dessen Spiegel seinen Scheitel zurückwirft, dort über einer schwankenden Brücke oder einem gewerbfleißigen Dorf, über einer Gruppe spielender Kinder oder zwischen den Masten der Fischerkähne. Ich sah ihn durch das offene Portal eines Tempels oder in der Verlängerung einer der Straßen Tokios, ja zwischen den reisenden Ähren eines Reisfeldes und zwischen den emporgehaltenen Fächern einer Tänzerin!

Der Fujiyama ist das Sinnbild alles dessen, was Nippon heißt. Sein Gipfel ist der erste Punkt auf Japans Inseln, der bei Tagesanbruch die Strahlen der aufgehenden Sonne auffängt. Wenn der junge Japaner jahrelang die Wissenschaften Europas studiert hat und in die Heimat zurückkehrt, um sein Volk darin zu unterrichten, späht er am letzten Reisetag vom Deck des Schiffes sehnsüchtig nach dem Fuji aus. Klein, das Gesicht blaß gelbbraun, mit gestutztem schwarzem Haar und dunklen, geschlizten Augen, in europäischer Tracht und die Hände in den Hosentaschen, schaut er stundenlang nach Nordosten. Endlich sieht er seinen heiligen Berg, und immer höher und deutlicher tritt der Gipfel vor. Der Japaner verzieht keine Miene; er lächelt nicht, und seine Augen füllen sich nicht mit Tränen. Aber seine Seele jubelt vor Glück und Stolz, dem Fujiyama und dem Land der aufgehenden Sonne anzugehören, wo seine Vorfahren in den Gräbern schlummern!

Wie werde ich Erfolgsmensch?

Amerikanische Rezepte

Der amerikanische Psychologe Dale Carnegie, hat unter dem Titel „Wie gewinne ich Freunde und wie beeinflusse ich Menschen!“ ein größeres Werk erscheinen lassen. In Amerika ist man der Ansicht, daß seine psychologischen Erkenntnisse sehr beachtenswert sind. Der Autor hat auch in den letzten 24 Jahren zahlreiche Vorträge über

das Thema „Wie erzielt man Erfolge?“ in Amerika gehalten, die gut besucht waren.

Was die Menschen verlangen? Die meisten Menschen machen sich, nach Ansicht dieses Psychologen, eine falsche Vorstellung über das Zustandekommen eines Erfolges. Es gibt eine Menschengruppe, die auf den glücklichen Zufall

schwört, eine andere wieder, die durch irgend eine Idee einen raschen Erfolg erzwingen will. Beides ist falsch. Auf den Zufall kann man sich nicht verlassen und die Reklame allein, und wenn sie noch so gut ist, bringt noch keinen Erfolg. Um im Leben eine Chance zu haben, sind zwei sehr wichtige Vorbedingungen nötig, und zwar: die Kunst der Menschenbehandlung und der Menschenbeurteilung. Alle Männer, die aus dem Nichts emporgekommen sind, waren Künstler in der Menschenbehandlung. Ist man so weit, daß man weiß, wie man die Menschen anzupacken hat, dann bieten sich so manche Chancen, die erfolgversprechend sind.

Haben Sie schon jemals ernstlich über die Frage nachgedacht, wie die Menschen beschaffen sind? Welche Schwäche sie immer beherrscht? Gewiß nicht! Denn sonst würden Sie nicht über Ihre Mißerfolge staunen. Der Autor meint: „Vergessen Sie nicht, daß jeder Mensch, genau so wie Sie, eine Rolle im Leben spielen will. Je mehr Sie diese Wahrheit berücksichtigen werden, um so rascher werden Sie ihre wichtigste Vorbedingung zur Erreichung Ihrer Pläne erlangen. Sie befinden sich dann schon auf dem halben Wege zum Erfolg.“

Der stärkste Drang des Menschen ist sein Wunsch im Leben eine Bedeutung zu haben. Dieser Wunsch ist ein nagender und beharrlicher Hunger. Es war dieses Begehren, das den ungebildeten und armen Obstverkäufer Abraham Lincoln die Rechtswissenschaft studieren ließ und der jeden zwingt, Pläne zu schmieden, Ideen zu verfolgen oder Taten zu verüben, über die die Welt oft staunen muß. Hier ist eine sehr schwache Stelle, auf der man erfolgreich operieren kann. Wenn die Menschen so begierig sind, im Leben eine Rolle zu spielen, welche Wunder kann da jeder vollbringen, wenn er seinen Mitmenschen zeigt, wie hoch er sie schätzt. Wer diesen Herzenshunger befriedigt, beherrscht seine Umgebung.

Die erste Person Einzahl

Ihre wichtigste Vorarbeit besteht nach Ansicht des Forschers darin, sich in der Kunst zu üben, Freunde zu gewinnen. Sie müssen einmal einsehen, daß jeder Mensch sich einbildet, höher zu

stehen als alle anderen. Nicht jedem kommt es zum Bewußtsein, daß es so gut ist, und gar mancher schwört auf seine Bescheidenheit. Aber auch die größte Bescheidenheit ist nicht frei von Ehrgeiz und Eitelkeit. Jedermann strebt nach Anerkennung, jeder will irgendwie auffallen, manchmal gerade durch seine Bescheidenheit oder Anspruchslosigkeit. Wollen Sie einen Freund gewinnen, dann müssen Sie einen Menschen erkennen lassen, daß Sie seine Bedeutung anerkennen. Keinesfalls soll dies durch Schmeichelei geschehen. Schmeicheln zieht nicht und wird leicht durchschaut. Man muß aufrichtige Wertschätzung zeigen, die wirklich vom Herzen kommt.

Viele Menschen begehen den großen Fehler, indem sie in der Vorstellung leben, daß sich die Mitmenschen für sie interessieren müssen, sie sind auf ihre Beredsamkeit, auf ihren Humor oder soziale Stellung eingebildet und glauben, daß solche Dinge genügen, um die Aufmerksamkeit auf sich zu lenken. Eine solche Einstellung ist das größte Hindernis für den Erfolg. Die Leute interessieren sich nicht für sie. Jeder interessiert sich für sein eigenes Ich — morgens, abends und im Traum. Die New Yorker Telephongesellschaft stellte eine genaue Untersuchung an, welches Wort bei Gesprächen am häufigsten verwendet wird. Es ist dies das persönliche Fürwort „ich“. In fünfhundert Telephongesprächen wurde es 3900 Mal ausgesprochen. „Ich — ich...“

Wenn man aber dem Mitmenschen echte Teilnahme zeigt, dann kann man in zwei Jahren mehr Freunde gewinnen, als in derselben Zeit, wo man versucht, Leute für sich zu interessieren. Wenn man einmal die Kunst beherrscht, wie man Freunde gewinnt, dann erst kann man daran gehen, seine Pläne zu verwirklichen. Dadurch hat man sich eine Menschenkenntnis erlärmt, die man überall anwenden kann, ob man nun Kaufmann, Fabrikant oder Arzt ist.

Konzentration und Erholung

Der Psychologe geht auch von dem Grundsatz aus, daß man vor allem keine Angst haben darf. Damit meint er natürlich nicht, daß man alles auf eine Karte setzen soll. Diese Einstellung ist

grundfalsch. Aber der Vorsichtige, der immer hundertprozentige Sicherheit für das Gelingen seiner Unternehmungen haben will, hat kaum Aussicht, jemals große Erfolge zu erzielen. Wenn eine Sache Erfolg haben soll, ist es notwendig, daß alle Kräfte auf sie konzentriert werden. Aber es wäre auch verfehlt, sich zum Sklaven seiner Arbeit zu machen. Wer alles selbst besorgen und an der Verantwortung niemanden teilnehmen

lassen will, bringt es zu nichts Großem. Alle erfolgreichen Menschen hatten gerade während der Erholungszeit ihre besten Einfälle für die Ausgestaltung ihrer Ideen. Fleiß ist sehr wichtig, aber Erholung ist noch wichtiger. Denn sie allein gibt die Möglichkeit, über das Geleistete kritisieren zu können und so eventuelle Hindernisse, die jeder am Anfang seiner Laufbahn hatte, raschest zu beseitigen.

Wer mit sich selbst nicht zufrieden sein kann, der kehrt gerne seine Unzufriedenheit gegen alle andern Leute, statt gegen sich selbst.

AUS DER WUNDERWELT DER NATUR

Von Herbstzeitlosen und Hermodatteln

Zur Zeit des schwindenden Sommers, sehr oft aber schon im August, öffnet die Herbstzeitlose ihre zartlilafarbenen Blüten.

Es ist merkwürdig, daß, wo sich doch noch so viele andere Spätblüher zu einem farbenreichen Strauß binden lassen, es gerade die Herbstzeitlose ist, der dieser Umstand des späten Erblühens zu ihrem Namen verhalf, dem Volke also als etwas Seltsames, etwas Außergewöhnliches, nicht in den Rahmen des gewohnten Verlaufes alles Blühens sich Fügendes, nicht an die von der Natur dazu bestimmte Zeit Gebundenes, kurz als etwas Zeitloses erschien. Noch mehr vielleicht aber auch der weitere Umstand, daß dieser Sonderling seine Früchte erst in der folgenden Vegetationsperiode zeugt, seine Entwicklung also, wieder in scheinbar schroffem Gegensatz zu dem gewohnten Geschehen, gewissermaßen ohne vorhergehende Zeugung, mit den Früchten beginnt. Obwohl dem ja nun keineswegs so ist und sich hier der ganze Verlauf der Dinge von dem Werden der Blüte bis zum Werden der Frucht lediglich zeitlich verschiebt, so scheinen die alten Botaniker, zu deren Zeit übermäßige Wertschätzung des scheinbar Sonderbaren und Außergewöhnlichen rationelles Denken ja nur allzuoft überschattete, wenn sie die Zeitlose „filius ante patrem“, „Sohn vor dem

Vater“ nannten, dem wirklichen Geschehen auch in diesem Falle eben nicht nachgegangen zu sein. Und so erweist sich denn beispielsweise auch der Frankfurter Arzt Eucharis Rößlin durchaus als Kind seiner Zeit, wenn er in seinem 1550 zu Frankfurt erschienenen Kräuterbuche in sicherlich ehrlich naivem Staunen schreibt: „Also wunderbarlich wechst im Frühling das Kraut / im Sommer der Samen / im Herbst die bloße Blumen.“

Aber es sind in der Chronik der Herbstzeitlose noch andere merkwürdige Dinge verzeichnet, worauf schon ihre heutige wissenschaftliche Bezeichnung *Colchicum autumnale* hinweist, wobei der Gattungsname *Colchicum*, eine Bezeichnung offenbar sehr alten Ursprungs, auf das Kolchis der Alten deutet, eine Landschaft an der Ostküste des Schwarzen Meeres, das heißt auf die um das heutige Batum und Kütais liegenden Gebiete und damit zugleich auf die sagenumwobene Entstehung der Pflanze, welche die Alten ihr zugeschrieben hatten:

König Aëtes von Kolchis ließ von einem Drachen in einem Hain das goldene Vlies jenes Widlers bewachen, der die Königskinder Phrixus und Helle auf ihrer Flucht durch die Lüfte getragen und schließlich, nachdem Helle ins Meer