

agentur Mönchengladbach erst ab, weil die Berufsbilder Tanz- und Sprachpädagogin nicht geschützt seien. Und stimmt dann doch zu, als Mircevka die Ausbildung nachweisen kann – und sieht, dass die Kunden für „Mikis tanzende Mäuse“ schon Schlange stehen.

Von einem Webdesigner lässt sie sich ihr Firmenlogo entwickeln – eine Maus mit Kappe und Turnschuhen („kommt bei den Kindern sehr gut an“) und vom Deutschen Patentamt ihren Firmennamen für zehn Jahre schützen. Gerade verhandelt sie mit verschiedenen Kindergärten über Kooperationen, bald sollen die Kurse nicht mehr nur in temporär angemieteten Räumen stattfinden, sondern in ihrem eigenen Studio. Und sogar über den Raum Neuss und Düsseldorf hinaus – mit Hilfe von Franchise-Partnern, denen Mircevka ihr Konzept schmackhaft machen will –, womöglich bald auch ergänzt um die Sprachen Türkisch, Arabisch und Französisch.

„Viele sind von dem Konzept begeistert, würden gern für mich arbeiten, wollen aber kein Risiko eingehen“, erzählt Mircevka. „Ich bin lieber selbst der Boss, fühle mich wie neu geboren, ich würde mich immer wieder so entscheiden“, sagt sie. Und verabschiedet sich, zum Ende der Stunde, im Kreis von ihren kleinen Schützlingen. „Mit den Kindern zu singen und zu tanzen ist mein Leben“, sagt Mircevka. „Das will ich auch noch machen, wenn ich 80 bin.“

Phase 3

Select *Wählen Sie Ihr Ziel aus*



Lernen, Problemlösen, kreative Veränderung und Entwicklung sind alles sehr ähnliche Prozesse, die den momentanen Kontext erweitern. Lösungsorientiertes Denken erfordert, dass wir die Prämissen unseres Denkens überprüfen und dadurch neue Freiheiten gewinnen, zu Gewohntem quer zu denken“, schreiben der Wissenschaftstheoretiker Matthias Varga von Kibéd (*1950) und die Psychologin und Psychotherapeutin Insa Sparrer (*1955) in ihrem Buch „Ganz im Gegenteil“. Systemisches Denken, so die beiden Begründer des Instituts für Systemische Ausbildung in München, ist nicht-lineares und damit „queres“ Denken. Das würde unser Porträtpartner und mehrfache Neugründer Jürgen Brenneisen sicher sofort unterschreiben: „Ich hab’ mich mein ganzes Leben lang immer wieder neu erfunden.“

In genau dieser Situation der kreativen Veränderung befinden Sie sich vermutlich zurzeit? Und möchten diese – davon gehen wir aus – im tiefen Sinne zu Ihrer Zufriedenheit gestalten. Dazu gehört auch die Überprüfung dessen, was Sie genau wollen, was Ihr Ziel ist. Eine gute Portion „Querdenken“ kann da sehr sinnvoll sein. Woran orientieren wir uns, wenn wir über ein (neues) Ziel nachdenken? Hat sich beispielsweise die Vorstellung in unserem Kopf eingenistet, dass eine neue berufliche Richtung mit einer finanziellen Verbesserung einhergehen und einen Prestigesprung bedeuten muss?

IMPULSE AUS DER WISSENSCHAFT

Harvard und die Ehrgeizigen

Eine Studie der Harvard-Universität (McCormack 1984) zeigte auf, dass diejenigen Absolventen der Elite-Schmiede, die nicht allein auf die Wirkungskraft des Namens Harvard vertrauten, sondern sich ein konkretes Karriereziel gesetzt hatten, zehn Jahre nach ihrem Abschluss dreimal so viel verdienten wie die Kommilitonen, die den Abschluss bereits als die Laufbahn werteten. Damit sind wir mitten drin in der Frage, welche Ziele in welcher Lebensphase relevant – und vor allem stimmig sind: In einem Lebensalter mit Ambitionen auf die Spitze, mit „Lust auf Macht“ (Och / Daniels 2013), beispielsweise in einer Konzernkarriere, ist diese Fokussierung gewiss in höchstem Maß zielführend. Für den Menschen, der uns – eben nicht mehr in der Blüte seiner Jugend und vielleicht

auch nicht mehr im Sturm und Drang, der Erste, Beste, Größte sein zu wollen – aus dem Spiegel anblickt, stellt sich die Frage: Will ich das noch, passt das noch?

Sich ein Ziel zu setzen, ist fraglos richtig und sinnvoll, gerade in einer Lebenssituation, in der Sie eine grundlegende Veränderung im Sinn haben. „Es kommt zu einem Ausstoß von glücklich machenden Botschaften des Belohnungssystems, wenn man sich ein Ziel gesetzt hat, das man hochmotiviert zu erreichen versucht und schließlich auch erreicht“, gibt der renommierte Hirnforscher Ernst Pöppel gerade älteren Semestern („Je älter desto besser“) eindringlich mit auf den Weg (Pöppel 2012). Ein wahres „Glückskribbeln“ erlebt die von uns porträtierte **Maren Bartz** auch heute noch jeden Tag, wenn sie den Laden ihrer Firma Siebenblau betritt. Welches Ziel aber setzen Sie sich? Und welche Verbindlichkeit gehen Sie mit diesem Ziel ein, ja erlegen Sie sich selbst auf? Welchen Freiraum gestehen Sie sich zu, von einem einmal gesetzten Ziel auch wieder abzurücken?

Ziele sind Anreize, sich in Bewegung zu setzen. Der renommierte Hamburger Psychologe und Motivationsforscher Matthias Burisch (* 1944) hat den Begriff der „Anreizlandschaft“ geprägt. In welcher Anreizlandschaft bewegen wir uns, wenn wir über eine grundlegende Veränderung nachdenken? Viele Menschen richten sich über Jahre und Jahrzehnte an den immer gleichen Zielen aus, auch wenn die Spanne zwischen der Realisierbarkeit dieser Ziele und der konkreten Lebenssituation immer größer wird. Hochleistungssportler etwa kann ich ab einem gewissen Alter nicht mehr sein, dann ist der Wechsel in die Trainerlaufbahn angeraten.

Am Beispiel des ewigen Jung-Sein-Wollens in Lebensführung und Aussehen pointiert der Autor und Essayist Harald Martenstein (Jahrgang 1953) die aus unrealistischen Zielen entstehende Falle: „Wenn Du jung aussehnen willst, musst Du dafür alt leben, das heißt maßvoll. Wenn Du jung leben willst, also hin und wieder über die Stränge schlägst, dann wirst Du eben älter aussehen. Aus dem Widerspruch kommst Du nicht heraus.“

Nicht selten schaffen sich gerade ehrgeizige, leistungsbetonte Menschen ihr Zwangskorsett selbst, „schnüren sich ein in ihren Ich-Erwartungen“ (Holl-

mann/Geissler 2012). „Wenn ich dieses Vorhaben beginne, will und muss ich nach kurzer Zeit eine relevante Größe am Markt sein.“ Haben Sie dann dieses Ziel erreicht, währt die Freude im Regelfall nur kurz, der nächste Berg muss erklommen werden. Und wenn es nun keinen höheren Berg mehr gibt, der Ehrgeizige aber nicht in der Lage ist, sich umzuorientieren? Tiefe Resignation kann die Folge sein: „Seit Jahren schon, schon seit seiner Berufung in den Senat, hatte er erlangt, was zu erlangen war. Es gab nur noch Stellungen innezuhalten und Ämter zu bekleiden, aber nichts mehr zu erobern. Es gab nur noch Gegenwart und kleinliche Wirklichkeit, aber keine Zukunft und keine ehrgeizigen Pläne mehr“ (Thomas Mann, Die Buddenbrooks). Der Schriftsteller George Bernard Shaw spottete: „Dem Mensch kann zweierlei Unheil zustoßen: nicht zu bekommen, was er will, oder zu bekommen, was er will.“

Kreative Zielfindung - mit Vernunft und Intuition zur Kognition

Was wollen Sie? Im ersten Moment mögen uns unsere Ziele von der Vernunft vorgegeben erscheinen, als eine folgerichtige Entwicklung vorheriger Geschehnisse. Der Mensch aber weiß viel mehr, als er denkt. Besonders in Ihrer Situation, in der Sie eine sehr tiefgreifende Veränderung ins Auge fassen, spielen Konstanten eine Rolle, die Sie in dieser Form bislang vermutlich nicht „auf der Rechnung“ hatten: Potenziale, die verschüttet waren, und Wissen, welches Ihnen nicht bewusst präsent ist. Auf das Freilegen dieses im Unbewussten verborgenen Wissens beziehen sich kreative Prozesse der Zielfindung.

.....

IMPULSE AUS DER WISSENSCHAFT

Rechte und linke Gehirnhälfte

Die kreativen Prozesse über die pure Ratio hinaus werden überwiegend der rechten, das logische Denken der linken Gehirnhälfte zugeordnet – mit spiegelbildlicher Anordnung bei Linkshändern. Ob sich die funktionale Anordnung der beiden Gehirnhälften in dieser Spezifizierung halten lässt, ist in der Wis-

senschaft umstritten. Unbestritten ist hingegen das umfassende Repertoire an bewusstem und unbewusstem Verstehen, welches uns zur Verfügung steht. Integrierendes Denken beruht auf dem Zusammenspiel beider Hemisphären des Gehirns (Abb. 12).

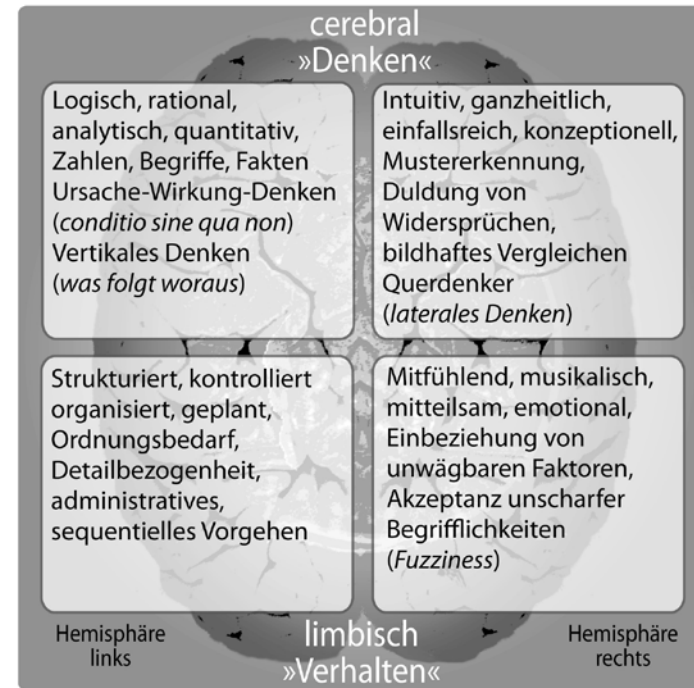


Abb. 12: Hirn-Hemisphären

Wissenschaftliche Erkenntnisse belegen, dass wir in unserer täglichen Arbeit das kreative Potenzial nur sehr eingeschränkt nutzen. Die Verschwendung dieser Ressourcen ist umso kritischer zu betrachten, als wir durch die ganzheitliche und bildhafte Speicherung auf ein ungleich größeres Datenvolumen zurückgreifen können als bei ausschließlich rationalem Denken. „Ohne Intuition wäre selbst der analytischste Denksportler aufgeschmissen“, sagt Schach-Großmeister Wladimir Kramnik.