

Jonathan Sierck



JUNGE ÜBER FLIEGER

Millennials – eine
Generation auf der Erfolgsspur

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Junge Überflieger« von Jonathan Sierck (978-3-86881-683-9)
2017 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

»VOLARE, OH OH ...«

VORWORT VON EMILIO GALLI-ZUGARO

Keel, eine Rockband, sang einmal: »So many girls, so little time.« Ich lese leidenschaftlich gerne und habe bei Weitem noch nicht alle Bücher meiner eigenen Bibliothek gelesen. Da wird man wählerisch bei zusätzlicher Lesearbeit: »So many books, so little time.« Ein gutes Buch sollte unterhaltend sein, einem etwas beibringen oder Gefühle wecken, ein Sujet haben, das einen interessiert. Kann das ein Buch über Überflieger leisten? Ein Buch über ... Musterschüler, junge Streber, mit Glück gesegnete, erfolgreiche Menschen? Das Sujet ist attraktiv: Wie lautet die Formel des Erfolgs? Insbesondere des Erfolgs derjenigen, die es schon früh geschafft haben, Spuren zu hinterlassen. Ist es eine Disziplin für Zaungäste oder kann der Betrachter aus den Rezepturen des Erfolgs lernen und sie anwenden, das Buch mit ins eigene Leben nehmen?

Ein Handbuch für junge Menschen, *erfolgreiche Kids* zu werden, ist dieses Buch nicht. Dazu machen die befragten Erfolgsmenschen allzu klar, dass es *das* geheime Rezept für alle nicht gibt. Bei sich selbst zu sein und seinen eigenen Weg zu gehen, ist das, was uns die von Jonathan Sierck befragten Protagonisten mit auf den Weg geben. Das kann man allerdings nicht einfach anwenden, wenn man nicht weiß, wer man selbst ist und wonach man strebt, aber zumindest lenkt es das Augenmerk auf die Notwendigkeit einer eigenen Standortbestimmung und das ist sicherlich nützlich für den interessierten und nachahmungswilligen Leser.

Wenn man sich aber auf die Geschichten der hier beschriebenen Menschen einlässt, auf die Betrachtungen und Beobachtungen des Autors,

kann man noch mehr mitnehmen als »Nutzwert«. Auf jeden Fall kann man Mut schöpfen. Was nämlich klar wird: Nicht jeder kann alles werden, aber alle können besser werden. Denn in den Geschichten der Überflieger, in denen der Tiefflieger, die mindestens einmal gescheitert sind, und denen der Mentoren junger Talente stecken Erkenntnisse moderner Forschung aus Psychologie und Neurowissenschaften sowie aus dem aktuellen Stand der Führungspraxis und -forschung. Erfolg ist nicht genetisch oder gottgegeben. Man kann sein Gehirn trainieren, man kann seine Leistung bewusst steigern. Damit dieses Prinzip von einer Öffentlichkeit verstanden wird und wirkt, ist es wichtig, dass man nicht »im Abstrakten« bleibt, sondern dass der Leser dafür Geschichten bekommt. Geschichten von denen, die das Beste aus sich gemacht haben.

Das macht das Buch glaubwürdig, denn diese Protagonisten sind Menschen mit Namen und Nachnamen und sie stellen sich damit dem Wahrheitstest. Der Autor geht dieses Risiko ein, denn er begegnet den Biografien dieser Menschen mit genuiner Neugier und Offenheit und weniger mit der akademischen Recherche des Forschers oder der zugespitzten Feder des Journalisten. Damit erleben wir diese Menschen; sie stehen und sitzen vor uns und wir können uns unseren eigenen, erwachsenen Reim auf ihre Schicksale machen, diskret begleitet von der redlichen Neugier des Autors, mit seinen eigenen Erfahrungen als jungem Überflieger, die er übrigens nie in den Mittelpunkt stellt. Er nimmt sich erfrischend selbst zurück, aber er lässt uns an seinen Meinungen und seinem Wissen teilhaben.

Damit lüften die Darsteller in *Junge Überflieger* ihre persönlichen Geheimnisse für Erfolg und stellen dabei nicht nur individuelle und unerreichbare Ausnahmereischeinungen dar, sondern eine Fundgrube der Inspiration für ein erfüllteres (Arbeits-)Leben. Sie lassen dem Leser keine Ausrede mehr, sich nicht auf den Weg zu begeben, der eigenen Berufung und Bestimmung nachzugehen, ob Alt oder Jung, Überflieger oder nicht. Daraus werden »alte Durchschnittsbürger« weder jung

noch Überflieger, aber womöglich besser und zufriedener. Vielleicht animiert es erfolgreiche und erfahrene Menschen, Mentoren zu werden und anderen zu helfen. Und wem dieser Anspruch zu hoch tragt, der hält trotzdem ein Buch in der Hand, das einem Freude am Lesen gibt. Auch wenn man noch wenig Zeit hat.

Emilio Galli-Zugaro, Autor von *The Listening Leader*, im Juli 2017

DIE MACHT DES POSITIVEN BEISPIELS

Es gibt wenige Dinge, die uns derart inspirieren und zum Handeln motivieren können, wie andere Menschen, die alles für ihren Traum geben und tun, was sie für sich als gut und richtig erkannt haben. Zu sehen, wozu andere durch Willen und Einsatz fähig sind, entfacht den Glauben in uns, Ähnliches leisten zu können. Es hieß zum Beispiel lange Zeit: Es ist unmöglich, eine Meile unter vier Minuten zu laufen. Als die erste Person es geschafft hat, schafften es plötzlich auch viele weitere.

Weil ich oft selbst erleben durfte, welche Auswirkungen ein positives Beispiel auf das eigene Verhalten haben kann, habe ich es fast schon als meine Pflicht gesehen, dieses Buch zu schreiben.

Als Jugendlicher wollte ich – wie so viele andere Jungs in meinem Alter – Fußballprofi werden. Alle jungen begeisterten Fußballer verbindet, dass sie Vorbilder haben; sie eifern ihren Idolen nach. Wenn unser Trainer uns erzählte, dass diejenigen, die den großen Sprung geschafft hatten, härter trainierten als ihre Konkurrenz, auch am Wochenende früh schlafen gingen und sich gesund ernährten, dann konnte er sicher sein, dass jeder von uns, der es ernst meinte, es ab sofort genauso machen würde. Ich kann mich noch heute an den genauen Wortlaut dieser Ansprachen erinnern; weiß noch genau, was ich aus den Biografien von David Beckham, Zinedine Zidane, Pelé, Stefan Effenberg und Michael Ballack gelernt habe. Zum Beispiel:

»Wenn ich anfangen, mich für den Besten zu halten, nehme ich mir selbst die Chance, besser werden zu können. Wenn ich aufgeben

und nicht dazu bereit bin, alles für meinen Traum zu geben, werde ich ihn nicht erreichen. Der Glaube an mich selbst, auch wenn niemand anders an mich glaubt, macht den feinen Unterscheid aus.«

Ich hätte sogar täglich Schnecken gegessen, wenn Zidane das als seinen Schlüssel zum Erfolg identifiziert hätte. Als es mal nicht so lief, musste ich immer an Michael Jordan denken, der aus seiner Highschool-Basketballmannschaft aussortiert worden war und rückblickend sagte:

»Ich habe in meiner Karriere 9000 Würfe daneben geworfen. Ich habe fast 300 Spiele verloren. 26 Mal wurde mir der alles entscheidende Wurf anvertraut – und ich habe ihn verfehlt. Ich habe immer und immer wieder versagt in meinem Leben, und daher war ich so erfolgreich.«

Als ich mich mit 17 Jahren, parallel zum Studium, selbstständig machte und anfang Vorträge und Schulungen für Universitäten, Unternehmen und Forschungseinrichtungen anzubieten, wurde ich wegen meiner Jugendlichkeit oft belächelt. Als ich mit 18 Jahren das erste Mal vor Vorständen eines größeren Unternehmens sprechen durfte, saßen diese mir eine geschlagene Stunde lang mit verschränkten Armen gegenüber, die Brille auf die Nasenspitze gerückt und auf ihrer Stirn stand fett geschrieben: »Was will der Jungspund mir denn bitte erzählen?« Lange hatte ich mit dem Glaubenssatz zu kämpfen, ich wäre zu jung, um Erfolg haben zu können.

Ich erzählte einem meiner Mentoren davon, und er gab mir daraufhin einen der wertvollsten Ratschläge meines Lebens:

»Nimm dich selbst nicht allzu ernst. Richte deinen Fokus immer auf den Wert, den du bieten kannst, und auf das, was du vermittelst, und nicht auf dich selbst. Es gibt genügend andere junge

Menschen, die schon früh geniale Dinge auf die Beine gestellt haben und sich nicht aufgrund ihres Alters oder aus einem anderen Grund beirren ließen. Schau dir an, wie sie es gemacht haben und dann mach es genauso!«

Seit diesem Gespräch im Januar 2013 suchte ich nach jungen Menschen, die in ihrem Feld schon sehr früh Beachtliches geleistet hatten, große Verantwortung übernahmen, sich für das Gemeinwohl einsetzten, schwierige Phasen meisterten und trotz Rückschlägen ihren Weg gingen. Ich wollte wissen, was sie ausmacht, was sie denken und welche Überzeugungen sie haben, was sie antreibt, wie sie mit Tiefs und Kritik umgehen, wie sie arbeiten und wie sie als Person sind.

Egal ob es sich um lebende Personen handelte oder nicht, ich war auf einmal wie besessen davon, herauszufinden, was diese »jungen Überflieger« ausmachte und was ich von ihnen lernen konnte. Von Mozart über Einstein, Thomas Mann und Bobby Fischer bis hin zu den erfolgreichsten jungen Menschen der heutigen Zeit, interessierte mich die Antwort auf folgende Frage: Wie sind diese Personen an den Punkt gekommen, an dem sie heute stehen beziehungsweise für den wir sie immer in Erinnerung behalten werden? Ihre Lebenswege und ihre Handlungsmotive genauer zu verstehen, dient mir bis heute als große Inspirationsquelle.

Bald merkte ich, dass es auch viele andere Leute interessiert, die Geschichten erfolgreicher junger Menschen aus unterschiedlichen Bereichen zu hören. Noch wichtiger: Mir fiel auf, dass junge Menschen, denen eine klare Richtung fehlte, durch die vielen positiven Beispiele offenbar bessere Orientierung, mehr Mut oder einen anderen Antrieb erhielten. Als zudem die Millennial Question¹ vor allem durch Simon

1 Wie kommt es, dass die Generation Y (geboren nach 1984) schwer zu motivieren ist, so hohe Ansprüche stellt, ohne vorher Ergebnisse und Leistungen vorweisen zu können, stellenweise unrealistische Erwartungen hegt, immer den Sinn hinterfragt und oft nur schwer in die Gänge kommt?

Sinek zunehmend an Beachtung gewann, die Generation Y immer kritischer beäugt wurde und ich aus unterschiedlichsten Quellen hörte, dass sich junge Leute heutzutage immer schwerer tun, zu entscheiden, was sie aus ihrem Leben machen wollen und ihnen oftmals eine klare Richtung fehlt, wusste ich: Die Zeit war reif, ein größeres Projekt über junge Überflieger und positive Beispiele aus der Generation der Millennials auf die Beine zu stellen.

Als Jahrgang 1993 gehöre ich selbst der Generation Y an und weiß aus eigener Erfahrung, was es bedeutet, durch die Vielzahl an Möglichkeiten, die das 21. Jahrhundert bietet, in eine Handlungsstarre zu verfallen. Die Ursache ist leicht auszumachen: Man will einerseits nicht den konventionellen Weg gehen, sondern etwas Bedeutsames tun. Andererseits fehlt eine klare Vorstellung davon, wie man vom reinen Träumen dazu kommt, seinen Traum auch wirklich zu leben.

Also stellte ich mir zuerst die Frage, womit junge Menschen gerne ihr Arbeitsleben verbringen würden, um sagen zu können: »Ich konnte meine Fähigkeiten zum Ausdruck bringen, habe Sinn und Bedeutung in meinem Tun gefunden, konnte einen wertvollen Beitrag leisten und würde es wieder so machen, wenn sich die Chance dazu ergäbe.«

Ich suchte in verschiedenen Bereichen nach jungen Überfliegern, etwa Politik, Sport, Wirtschaft, Wissenschaft, Mode, Blogging, Gastronomie, Musik, Fernsehen, Sozialunternehmertum, Schriftstellerei und Journalismus, Fotografie sowie Entertainment. Überall ließen sich problemlos Menschen finden, die den Glaubenssatz »Ich bin zu jung, um in meinem Gebiet erfolgreich zu sein« durch ihren eigenen Werdegang eindrucksvoll widerlegt haben. Das war ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl: den Mut aufzubringen, trotz Unerfahrenheit in den eigenen Traum zu investieren, trotz kritischer Stimmen und Rückschlägen weiterzumachen und deshalb als Vorbild zu dienen. Ich erstellte eine Liste mit Kandidaten, die ich persönlich als Vorbild einstufte, und befragte Menschen verschiedener Altersgruppen, wer im

deutschsprachigen Raum ihre größten Vorbilder seien, die nach 1984 geboren wurden. Die Deckungsgleichheit war erstaunlich hoch und so begann ich, alles daran zu setzen, diese Persönlichkeiten für mein Projekt zu begeistern, sie persönlich zu treffen und mich mit ihnen auszutauschen.

In Teil 1 geht es um die Geschichte der jungen Überflieger, die darin auch selbst zu Wort kommen. Ich werde Zusammenhänge und Gemeinsamkeiten ausarbeiten, Unterschiede hervorheben und abschließend die Frage aufgreifen, ob es überhaupt sinnvoll ist, von einem Weg der jungen Überflieger zu sprechen, und falls ja, wie sich dieser skizzieren ließe.

Doch nicht jeder, der sein Herz in die Hand nimmt und hart für seinen Traum arbeitet, wird diesen auch verwirklichen können. Misserfolg ist deutlich gängiger als der große Wurf. Die wahrscheinlichste Prognose lautet: Es wird vermutlich nicht klappen. Doch genau das macht den Reiz aus, oder? Was es heißt zu scheitern und wie wir lernen können, damit umzugehen, wird Thema des zweiten Teils sein.

Ein Aspekt, der viele erfolgreiche Menschen verbindet – egal ob Alt oder Jung: Sie hatten jemanden, der sie inspiriert und gefördert hat; der an sie glaubte, eigene Erfahrungen mit ihnen teilte und sie antrieb, sich immer noch ein bisschen mehr für das große Ziel zu strecken. Natürlich gibt es auch Fälle, in denen gerade die Abwesenheit einer Leitfigur zu einem großen Antrieb wurde und zu mehr Beständigkeit führte – dennoch können wir alle von Menschen lernen, die ihren Weg bereits weitgehend erfolgreich gegangen sind und vielen anderen auf ihrer Reise geholfen haben, ebenfalls voranzukommen. In Teil 3 greife ich deshalb das Thema Mentorship auf.

Wer sich aber erhofft, ein Patentrezept für den großen Erfolg in jungen Jahren in diesem Buch zu finden, und nach dem schnellsten und einfachsten Weg sucht, wird bei der Lektüre vermutlich enttäuscht.

Denn eine simple Anleitung gibt es nicht. Doch ich meine, etwas Wertvolleres zu bieten: Eine Schatzkammer voller Erfahrungen, voller Einblicke und Impulse von Menschen, denen es ein Anliegen ist, andere zu inspirieren und durch ihre Perspektive zu bereichern. Aus dieser Schatzkammer darf ohne Skrupel geplündert werden.

1. WAS IST EIGENTLICH ERFOLG?

*»Erfolg ist kein Glück, sondern nur das Ergebnis von
Blut, Schweiß und Tränen.«*

Kontra K

Es wäre einfach, zu sagen: Joshua Kimmich wurde Deutscher Meister, Sebastian Kurz ist Außenminister von Österreich, Kontra K stand an der Spitze der Charts, Delia Fischer baute ein Unternehmen mit über 1500 Mitarbeitern auf, Chris Tall gewann den RTL-Comedy-Grand-Prix, Andreas Wolff wurde Handball-Europameister, Sophia Thiel hat ein siebenstelliges Following auf allen großen Social-Media-Kanälen. Daher müssen sie alle zwangsläufig erfolgreich sein – vor allem weil ihnen das schon vor ihrem 30. Geburtstag gelungen ist. Es wäre einfach, zu behaupten, es gäbe eben immer ein paar Glückliche, denen Talent, Wohlstand oder Reputation in die Wiege gelegt wurden und die deshalb erfolgreich durchs Leben gehen. Doch das wäre zu kurz gegriffen.

Ebenso könnte ich schreiben: Joshua Kimmichs Karriere beim VfB Stuttgart geriet ins Stocken, Sebastian Kurz führte das Ranking des unbeliebtesten Politikers in Österreich an, Kontra K sicherte sich durch Überfälle sein Abendessen, Delia Fischer war nach ihrem ersten Investorentermin ziemlich geknickt, Chris Tall versagte bei einem großen Auftritt, Andreas Wolff wurde in der Jugend mehrfach vom Trainer in die Kabine geschickt, Sophia Thiel wollte sich nie im Bikini zeigen. Sie sind wohl alle doch nicht so erfolgreich. Doch auch das wäre eine eindimensionale Darstellung, die keinem Menschen gerecht wird.

Was wir unter Erfolg verstehen, sagt viel über uns, unsere Weltsicht und unsere Überzeugungen aus. Wenn jemand sagt, er wolle im Leben erfolgreich werden, dann liegt es nahe, ihn zu fragen, was das für ihn heißt. Wer hierauf eine klare Antwort geben kann, ist dem Erfolg bereits sehr viel näher, als jemand, der sich schnell in Floskeln verliert oder mit den Achseln zuckt. Der nach Erfolg Strebende muss diesen greifbar machen und in Worte fassen können; er muss genau wissen, was er will – eine große Stärke der jungen Überflieger. Ein Ziel, das man nicht sehen kann, lässt sich bekanntlich nicht treffen.

Spätestens seit Napoleon Hill, der die Erfolgsbibeln *Think and Grow Rich* sowie *The Law of Success* auf den Markt brachte, die sich über 100 Millionen Mal weltweit verkauften, witterten zahlreiche Geschäftsleute, Autoren, Vortragsredner und auch Scharlatane ihre Chance und stampften *das* ultimative Erfolgsrezept für jedermann aus dem Boden – das behaupten sie zumindest in ihren Slogans, auf Klappentexten, in Werbevideos und bei vielen anderen Gelegenheiten, die sich ihnen bieten. Aber: Ist jeder, der ein Buch über den Weg zum Erfolg gelesen hat, nun wirklich erfolgreich? Ist jeder ein Millionär, der die Bücher von Napoleon Hill gelesen hat? Gibt es mehr zufriedene Menschen, weil sie nun endlich haben, was sie am meisten wollten?

Bei allen Gesprächen für dieses Buchprojekt herrschte sofort Einigkeit hinsichtlich der folgenden zwei Aspekte:

1. **Nur wer genau weiß, was er will, kann in seinem Bereich besonderen Erfolg erzielen.** Das mag wie eine Binsenweisheit klingen, aber offensichtlich liegt hier noch einiges im Argen. Wenn es tatsächlich jeder weiß, wie kommt es dann, dass so viele Menschen ins Stottern geraten, wenn sie in Worte fassen sollen, was sie wirklich wollen? Wieso ist die Beantwortung dieser scheinbar so simplen Frage so unendlich schwer?
2. **Erfolg sieht für jeden Menschen anders aus; er ist subjektiv und relativ.** Das leuchtet sofort ein, wenn wir uns die Frage stellen, was

der Begriff »Erfolg« bedeutet und wie er genutzt wird, statt einfach nur Beispiele für Erfolg zu nennen: Von Erfolg war ursprünglich dann die Rede, wenn ein bestimmtes Ergebnis durch eine Handlung erfolgt ist. Letztlich nichts anderes als eine Kausalität: Durch eine Ursache erfolgt eine Wirkung. In der Zeit der Industrialisierung wurde Erfolg zunehmend mit messbaren Resultaten gleichgesetzt; der Begriff war demnach mehr oder weniger objektiv und wertfrei. Wurde viel produziert und die Resultate stimmten, konnte getrost von Erfolg gesprochen werden. Vor diesem Hintergrund wurde Erfolg zunehmend mit dem Erreichen von Zielen, sowohl auf persönlicher wie auch auf gesellschaftlicher Ebene, gleichgesetzt. Da wir jedoch zum Teil sehr unterschiedliche Ziele verfolgen, liegt es auf der Hand, dass wir auch voneinander abweichende Vorstellungen von Erfolg haben und ihn unterschiedlich definieren.

Der enge Zusammenhang zwischen Erfolgen und Zielen führt automatisch zu der Frage, welche Art von Ziel erreicht werden muss, um von Erfolg sprechen zu können. Wer sagt, er wolle erfolgreich sein, wird sich vermutlich kaum damit zufriedengeben, ein kleines Tagesziel, wie eine Runde laufen gehen, erfolgreich bewältigt zu haben.

Es stellt sich auch die Frage: Wenn dieses Ziel, das uns erfolgreich macht, nun erreicht wurde, was dann? Sind wir dann in diesem Leben bereits erfolgreich, oder kann Erfolg vergänglich sein? Und was machen wir, wenn wir sagen, dass unser höchstes Ziel im Leben darin besteht, erfolgreich zu sein und wir das schaffen, was wir mit Erfolg gleichsetzen? Was treibt uns dann noch an? Wofür stehen wir noch auf?

Unanfechtbar ist: Was wir unter Erfolg verstehen, wirkt sich auf unser Verhalten und unsere Gefühle aus. Mein Mentor Dr. John Demartini berichtete mir, dass er ständig von Personen, Unternehmen und sogar Regierungen kontaktiert wird, die ihn bitten, mit ihnen daran zu arbeiten, zukünftig mehr Erfolg zu haben. John fragt dann gerne, was genau

damit gemeint ist, was genau erreicht werden muss, um von »mehr Erfolg« zu sprechen. Unabhängig von der Antwort wählt er dann ein interessantes Verfahren. Er fragt die Person: »Wo sind Sie denn bereits erfolgreich?« Daraufhin bekommt er oft zu hören: »Nein, nein, Dr. Demartini, Sie verstehen nicht. Ich bin nicht erfolgreich, deswegen will ich doch von Ihnen lernen, wie ich das ändern kann.« John erwidert darauf, dass er die Person sehr wohl verstehe und deshalb frage, worin sie bereits erfolgreich sei. Nach kurzem Hin und Her erklärt er dann, dass jeder Mensch in irgendeinem Bereich bereits Erfolge vorzuweisen hat und auch durchaus als erfolgreich angesehen wird. Was jedoch vor allem in unserer westlichen Weltanschauung schnell passiere, sei, dass wir uns mit jemandem vergleichen, der mehr Erfolg in einem bestimmten Bereich zu haben scheint. Dadurch verlören wir den Blick für das, was uns bereits gut gelungen ist.



Der Vergleich mit anderen kann die größte Hürde auf dem Weg zum Erfolg sein. Wir müssen klar zwischen dem eigenen und dem Erfolg anderer unterscheiden.

Die bedeutende Rolle des anderen fällt ebenfalls ins Gewicht, wenn jemand bei der Frage »Was willst du im Leben, was ist dir am wichtigsten?« zögert. Das passiert nämlich nur aus Angst, die falsche Antwort zu geben, weil derjenige glaubt, dass es eine »richtige« Antwort darauf geben muss. Unsicherheit und zögerliches Handeln sind die logischen Konsequenzen.

Dabei spielen andere Menschen für den subjektiven Erfolg erst einmal keine Rolle. Da wir uns und unseren Erfolg jedoch allzu gerne an unserem Umfeld messen und gerne von außen beurteilt wird, ob eine Person erfolgreich ist, stellt sich die Frage nach objektiven Maßstäben für Erfolg. Dabei spielen zweifelsohne die Werte einer Gesellschaft eine große Rolle. Status und Wohlstand werden beispielsweise in Mitteleuropa häufig als Gradmesser für Erfolg genutzt. Junge Leute hin-

gegen messen den Erfolg anderer oft an der Anzahl von Followern auf Instagram, Snapchat, Twitter, Youtube oder Facebook. Im Sport wird Erfolg an Siegen, Trophäen und Medaillen festgemacht. Doch macht das alleine schon Erfolg aus? Wie gefährlich eine solche Einstellung für den eigenen Erfolg sein kann, sehen wir gleich. Wer sich selbst hohe Maßstäbe setzt, unbeirrt danach strebt, diese zu erreichen, und sich nicht durch den Sturm der vielen Stimmen aus der Bahn bringen lässt, ist aus subjektiver Sicht erfolgreich, weil er seinen Weg konsequent geht, und für Außenstehende ebenfalls, weil er sich treu bleibt.

ZWEI ARTEN DES LERNENS

Ob wir Erfolg haben, hängt eng damit zusammen, wie wir lernen. Besonders in der heutigen schnelllebigen Welt ist die Art des Lernens für den weiteren Weg entscheidend, weil sie unseren Umgang mit schwierigen Phasen und Rückschlägen beeinflusst.

Dr. Carol Dweck, Psychologieprofessorin an der Stanford-Universität unterscheidet zwischen Personen, die einer Entitätstheorie und Personen, die einer Prozesstheorie von Intelligenz im Zusammenhang mit dem Lernen folgen. Das Umfeld hat laut Dweck einen großen Einfluss darauf, welcher Sichtweise wir den Vorzug geben.

- Wer der Entitätstheorie anhängt, glaubt, es entspringe seinem Wesen beziehungsweise seiner Entität, ob er etwas gut kann oder nicht. Seiner Auffassung nach lässt sich daran nicht viel rütteln. Aussagen wie »Ich bin besonders gut darin« oder »Das kann ich einfach nicht« sind Paradebeispiele für diese Sichtweise. Das eigene Können, das eigene Intelligenzlevel wird als eine statische Entität gesehen, die sich nicht weiterentwickeln kann.
- In der Prozesstheorie wird die Ansicht vertreten, dass durch Einsatz, Fleiß, richtiges Training und harte Arbeit auch anspruchsvolle

Fertigkeiten und Hürden gemeistert werden können. Aussagen wie »Übung macht den Meister«, »Durch das richtige Training kann man deutlich besser werden« oder »Fortschritt ist ein Prozess« sind gängige Glaubenssätze dieser Sichtweise.

In ihren Forschungen und empirischen Tests fand die Psychologieprofessorin heraus, dass vor allem junge Leute, die an die Entitätstheorie glauben, viel schneller aufgeben, wenn sie herausgefordert werden. Die Wahrscheinlichkeit ist deutlich höher, dass ein Prozesstheoretiker über sich hinauswächst, weil er belastbarer und ausdauernder ist. Wer Erfolg mit Einsatz in Verbindung bringt, wie es in der Prozesstheorie der Fall ist, hegt den Anspruch an sich selbst, eine Sache meistern und überwinden zu wollen, auch wenn sie besonders schwierig ist. Wer sich selbst hingegen in einer Sache entweder als gut oder schlecht, clever oder geistig begrenzt betrachtet, sieht sich in kritischen Situationen oft als hilflos und überfordert.

Eine von Dwecks Studien zu diesem Thema war besonders aufschlussreich. Sie interviewte die jungen Probanden zuerst, um herauszufinden, welcher der beiden Theorien sie angehören. Dann stellte sie allen Teilnehmern leichte Mathematikaufgaben, die jeder problemlos lösen konnte. Im Anschluss daran sollten sie Aufgaben lösen, die zu schwierig waren. Bereits zu diesem Zeitpunkt machte sich ein deutlicher Unterschied der beiden Gruppen bemerkbar. Obwohl die Aufgaben von niemandem gelöst werden konnten, fühlten sich die Entitätstheoretiker entmutigt, während die Prozesstheoretiker die Herausforderung aufregend fanden. Die Entitätstheoretiker sagten sich: »Hierfür bin ich einfach zu doof.« Die Prozesstheoretiker dachten: »Hier muss ich mich aber mächtig ins Zeug legen!«

Besonders aufschlussreich war jedoch der dritte Schritt, der die Auswirkungen des zweiten Schritts aufzeigte: Alle Teilnehmer bekamen nun wieder Aufgaben, die wesentlich einfacher zu lösen waren. Der Großteil der Prozesstheoretiker bewältigte sie mit Bravour. Die Enti-