



Geschätzte Leserin, geschätzter Leser,

auch für diesen Newsletter habe ich Ihnen in gewohnter Manier unterhaltsame Artikel geschrieben. So beispielsweise den Tipp für alle Morgenmuffel (ich gehöre selbst dazu), den Tag mit Bett-Gymnastik zu beginnen. Viel gemütlicher und nicht so anstrengend wie am frühen Morgen draußen herum zu rennen. Aktiver wird es dann zumindest in Sachen Kommunikation. Lesen Sie doch gleich mal im Gefühlsmanagement von guten Tagen und schlechten Tagen und warum auch und hauptsächlich Ihre Einstellung darüber entscheidet, wie Ihr Tag wird. Ich freue mich besonders über den Artikel meiner Gastautorin, Stefanie Sachs, zum Thema Kreativität. Übrigens als Tipp: Besuchen Sie Stefanie Sachs' "Galerie" auf der website (Adresse am Ende des Gastartikels) und genießen Sie die heilsame Wirkung ihrer Bilder.

Soll ich zum Abschluss noch was zum Wetter sagen? Super!

In dem Sinne wünsche ich Ihnen einen frühlingshaften April, eine wundervolle Osterzeit, einen lebendigen Mai sowie Energie und sprühende Lebensfreude im Juni.

Ihre Wera Nägler

- **Übungsplatz** [Finger und Hände aufwecken](#)
- **Blüten-Ecke** [Mint-Bush – Klarheit bei der spirituellen Entwicklung](#)
- **Organisation+Kommunikation** [Klarer und dynamischer: Die aktive Kommunikation](#)
- **Gefühlsmanagement** [Gute Tage – schlechte Tage](#)
- **Gastartikel** [Kreativität – Die Anatomie der Veränderung](#)
- **Angebot** [Lesehappen zur Büroorganisation](#)

■ **Übungsplatz** ■ **Blüten-Ecke** ■ **Organisation+Kommunikation** ■ **Gefühlsmanagement** ■ **Gastartikel** ■ **Angebot**

Bett-Gym Teil 1: Finger und Hände aufwecken

Sind Sie eher ein Morgenmuffel und kommen morgens nicht so leicht in die Gänge? Haben Sie es sich angewöhnt, nach dem Weckersignal noch zwei-drei Runden zu dösen - was Sie nur noch müder macht und Zeit kostet? Oder quälen Sie sich mit Disziplin aus dem Bett und zwingen sich zu Morgengymnastik am offenen Fenster? Das muss nicht sein. Probieren Sie es doch mal mit ein paar leichten Übungen im Liegen, ganz bequem. Und ja, hierbei ist es "erlaubt", die Augen geschlossen zu lassen. Bewegen Sie sich leicht und sanft. Alles, was Sie tun, sollte angenehm sein und mit Leichtigkeit erfolgen. Diese Übungen sollen dem Körper den Übergang von Ruhe zu Aktivität so leicht wie möglich machen.

Finger und Hände aufwecken

Hand- und Fingerübungen sind sehr effektive "Wach-Macher", weil Hände und vor allem Finger besonders viele Nervenendungen im Gehirn haben. Die Bewegungen aktivieren die Schaltzentrale und wecken die mentalen Kräfte. Hier einige Vorschläge für Ihre Bett-Gymnastik. Sie können beispielsweise alle Übungen zehnmal hintereinander machen oder Dehnungen zehn Zählzeiten lang halten.

- » Bewegen Sie Ihre Finger leicht auf und nieder: alle zusammen und dann bewusst einen Finger nach dem anderen.
- » Kreisen Sie die einzelnen Finger im Grundgelenk - in beide Richtungen. Machen Sie zuerst ganz kleine Kreise und dann immer größere.



- » Machen Sie leichte Fäuste, öffnen Sie die Hände und spreizen Sie die Finger aktiv auseinander.
- » Kreisen Sie beide Hände genüsslich in den Gelenken. Wechseln Sie mehrmals die Richtung.
- » Machen Sie mit der linken Hand eine Faust und umfassen Sie sie mit der rechten Hand. Beugen Sie das linke Handgelenk und drücken Sie die linke Faust mit der rechten Hand nach unten - sodass Sie eine leichte Dehnung auf der Oberseite des linken Armes und dem linken Handrücken spüren. Dann die Seite wechseln.

Übrigens: Diese Dehnübung können Sie auch während der Arbeit machen. Vor allem, wenn Sie viel am PC arbeiten, ist sie ein wunderbarer Ausgleich und dehnt die dauernd verkürzten Armmuskeln.

■Übungsplatz ■Blüten-Ecke ■Organisation+Kommunikation ■Gefühlsmanagement ■Gastartikel ■Angebot

Mint Bush – Klarheit bei der spirituellen Entwicklung

"Du kannst keinen Edelstein ohne Reibung polieren" sagt ein chinesisches Sprichwort. Viele Menschen suchen heute bewusst spirituelle Erfahrungen und arbeiten an ihrer persönlichen Weiterentwicklung. Alte Muster, Glaubenssätze, Überzeugungen und Wahrheiten werden angeschaut und auf die eigene Wahrheit überprüft. Das kann Prozesse auslösen, in denen man sich manchmal wie in einer Waschmaschine fühlen kann: Es dreht und dreht und dreht sich und man wird ganz schön arg durchgeschüttelt. Wo oben und unten war, stimmt nicht mehr, und eine neues oben und unten ist noch nicht klar ersichtlich. Man fühlt sich orientierungslos und hat nicht die geringste Ahnung, wohin man sich wenden soll. Oft gipfelt alles in dem Gefühl "Es ist alles zuviel, zu schwierig, zu kompliziert, ich kann nicht mehr."

Die australische Blüte Mint Bush hilft in solchen schwierigen Phasen der spirituellen Weiterentwicklung. Man kann damit keine "Abkürzung" gehen, aber den Übergang zu Klarheit und neuer Erkenntnis sanfter gestalten. Ian White, der die australischen Essenzen herstellt, beschreibt es so: "Die Mint Bush Essenz hilft, die Schlacken zu verbrennen, bevor man auf eine neue spirituelle Ebene aufsteigen kann".

■Übungsplatz ■Blüten-Ecke ■Organisation+Kommunikation ■Gefühlsmanagement ■Gastartikel ■Angebot

Klarer und dynamischer: Die aktive Kommunikation



Nicht was und wie Sie etwas sagen, ist das Entscheidende in der Kommunikation. Entscheidend ist, wie das Gesagte bei Ihrem Gegenüber ankommt. Wichtig ist, was Ihre Aussage oder Frage bei dem Anderen gefühlsmäßig auslöst. Je "aktiver" Ihre Art der Kommunikation ist, desto klarer und eindeutiger drücken Sie sich aus, desto intensiver ist der Kontakt mit Ihrem Gegenüber, desto mehr Motivation werden

Sie wahrscheinlich auslösen und desto aktiver und dynamischer werden Sie sich auch selbst wahrnehmen. Und desto aktiver und dynamischer werden Sie vom Anderen wahrgenommen. Doch was genau meint eigentlich der Begriff "aktive Kommunikation"?



Eine kleine Übersicht und danach dann einige Tipps im Detail.

Regel	So nicht	So ist's besser
Sprechen Sie in Verben	Ich gebe Ihnen die Informationen.	Ich informiere Sie über ...
Formulieren Sie aktiv	Das wird Ihnen zugeschickt.	Ich schicke Ihnen das unverzüglich zu.
Spielen Sie nicht mit der Angst	Ob das nächste Woche noch möglich ist ...	Ich möchte sicher stellen, dass Sie ...
Sagen Sie, was möglich ist	Dazu kann ich nichts sagen.	Ich informiere mich bei der Kollegin und rufe Sie in 10 Minuten wieder an.
Entnebeln Sie Ihre Sprache	Ich kümmere mich darum.	Sobald ich den Termin weiß, werde ich Sie sofort per Mail informieren.
Ich tue es gern	Ich muss mir noch Ihre Kundennummer notieren.	Gern notiere ich mir Ihre Kundennummer.
Sagen Sie es positiv	Kein Problem ...	Das geht in Ordnung!
Reden Sie positiv mit sich selbst!	Ich hab' schon wieder nicht ...	Beim nächsten Mal werde ich ...

Sprechen Sie in Verben

Sagen Sie statt "Ich gebe Ihnen die gewünschten Informationen ..." besser: "Ich informiere Sie über ...". Ihre Sprache wird dadurch zielbewußter und dynamischer. Viele Menschen „substantivieren“, weil Sie meinen, es würde sich "seriöser" anhören, wenn Sie sagen "Mein Gedanke ist ..." statt "Ich denke ...". Vielleicht achten Sie in den nächsten Tagen bei Ihren Mitmenschen darauf, wie oft etwas substantivierend ausgedrückt wird. Und wie träge das im Vergleich zu einer inhaltsgleichen Aussage mit Verben wirken kann.

Formulieren Sie aktiv

Sagen Sie statt „Das wird Ihnen zugeschickt.“ besser: „Ich schicke Ihnen das unverzüglich zu.“ Fällt Ihnen auf, wie hölzern und distanziert der erste Satz klingt? „Das wird Ihnen zugeschickt.“ Von wem? Klingt, als ständen noch Hundert Leute hinter Ihnen. Das haben Sie nicht nötig. Ein dynamisches „Ich schicke Ihnen das unverzüglich zu.“ Schafft Kontakt und ist aktiv. Noch ein Unterschied ist, dass bei der passiven Aussage der Schwerpunkt auf dem Objekt (d.h. der



Ergänzung) liegt. Das können Sie oft am Gebrauch des Hilfsverbs „werden“ erkennen. Die aktive Formulierung dagegen legt das Gewicht auf den „Satzgegenstand“ (das Objekt). Erkennen Sie, wie die aktive Formulierung ("Ich schicke Ihnen ...") deutlich weniger distanziert klingt?

Spielen Sie nicht mit der Angst



Sagen Sie statt „Ob das nächste Woche noch möglich ist, wage ich zu bezweifeln.“ besser: „Ich möchte sicher stellen, dass Sie ...“. Hören Sie einmal genau zu, wie Menschen formulieren und wie oft Menschen in Kommunikationssituationen mit der Angst spielen. Achten Sie gerade in Verkaufssituationen darauf, wie schnell negative Konsequenzen (beispielsweise aufgrund einer falschen Entscheidung) in einem Negativ-Szenario aufgezeigt werden. Situationen im Übrigen, die selten eintreten. "Ob wir genau diese Kamera nächste Woche ... sie wird gerade unheimlich nachgefragt ...". Lassen Sie

sich nicht unter Druck setzen. Sicher bekommen Sie diese oder eine bessere Kamera auch nächste Woche noch. Verzichten Sie selbst auch darauf, Druck und Ängste (etwas zu verpassen) zu wecken. Kurzfristig haben Sie damit vielleicht einen Abschluss bekommen, langfristig jedoch einen Kunden verloren.

Sagen Sie, was möglich ist

Formulieren Sie bitte in Zukunft nicht mehr „Dazu kann ich leider nichts sagen“, sondern besser: "Ich informiere mich bei der Kollegin und rufe Sie in 10 Minuten wieder an." Erzählen Sie Ihrem Gegenüber nicht was nicht möglich ist ("Herr Meyer ist nicht zu sprechen"), sondern sagen Sie, was möglich ist ("Herr Meyer ist gegen 12:30 wieder im Büro").

Fühlen Sie sich nicht auch wohler, wenn Ihnen Ihr Gesprächspartner nicht mit jeder Aussage betont, was nicht geht, nicht möglich ist, nicht mehr angeboten wird, nicht zuständig ist? Seien Sie kundenfreundlich und sagen Sie, was möglich und machbar ist.

„Entnebeln“ Sie Ihre Sprache

"Ich kümmere mich darum." - klingt doch erst mal gut, denken Sie jetzt vielleicht. Doch wenn Sie genau lesen und zuhören, wird die Unverbindlichkeit deutlich, denn worum genau, wann, wie leibt offen. Andere wohlklingende Floskeln aus der gleichen Kategorie lauten: „Ich werde mein Bestes für Sie tun“, „so bald wie möglich“, „ich kümmere mich darum“. Sagen Sie stattdessen: „Sobald ich ... werde ich ... damit Sie ...“.

Wenn Sie genau und kritisch zuhören, fällt Ihnen bestimmt auf, wie viele Menschen etwas sagen, ohne doch etwas „Konkretes“ gesagt zu haben. Vielleicht wollen Sie Ihr Unwissen nicht zugeben? Oder sie meinen auf jeden Fall etwas sagen zu müssen? Manche Menschen scheinen auch Angst vor klaren Ansagen zu haben. Machen Sie es ab sofort besser und verbannen Sie Nebelaussagen aus Ihrer Kommunikation. Drücken Sie klar und eindeutig aus, was Sie denken, wollen und wofür Sie stehen.



Ich tue es gern

"Ich muss mir noch Ihre Kundennummer notieren." Wie klingt das für Sie? Wie eine souveräne Aussage? Für mich klingt das eher nach "uuuh ich muss, ich arme Kleine ...". Ein schwungvolles "Gern notiere ich mir Ihre Kundennummer." klingt doch viel selbstbestimmter. Und ein "Ich hole mir eben die Akte." lässt auf



mehr Souveränität und Freude an der Aufgabe schließen als ein "Ich muss mir noch die Akte holen." Da wird einem beim Zuhören ja schon bald alles zu schwer und zuviel. Erledigen Sie Dinge, für die Sie bezahlt werden, gern. Vermitteln Sie Ihren Kunden das Gefühl, dass Sie es gern tun und nicht, dass der Kunde mit seinem Anliegen schwierig, kompliziert und nervend ist. „Gerne notiere ich mir Ihre Telefonnummer“ klingt doch viel aktiver als „Sie müssen mir dann noch Ihre Telefonnummer geben!“, oder? Und Sie sind auch noch motivierter, wenn Sie etwas gern tun, anstatt es zu „müssen“. Also: Lieber selbstbestimmt sein und kommunizieren.

Sagen Sie es positiv

Ich weiß, wir sagen es alle, dieses "Kein Problem ..." Wenn man jedoch genau hinsieht, wird deutlich, das Wort "kein" ist negativ (statt "alle") und das Wort "Problem" ebenso. Sie meinen, das sei doch kein Problem? "Kein Problem" und andere negative Formulierungen wirken jedoch negativ. "Das geht in Ordnung!" klingt dynamischer und stimmt positiver als "kein Problem". Die Wirkung ist eine andere: „Keine Ursache, das war ja nicht so schwer ...“ klingt einfach schwerer als „Ich freue mich, dass ich Sie unterstützen konnte.“ Streichen Sie wo immer möglich Pessimismus, Zweifel und vorwurfsvolle Tendenzen aus Ihrer Kommunikation.

Reden Sie positiv mit sich selbst!

Es ist schon ein großer Unterschied, ob Sie zu sich selbst sagen "Beim nächsten Mal werde ich ..." statt sich mit Selbstabwertung "Ich Idiot, ich hab' schon wieder nicht ..." zu titulieren. Unsere innere Kommunikation prägt unser Denken und unser Verhalten. Und die Herabsetzung der eigenen Person wird zementiert durch einen Satz wie „Jetzt habe ich schon wieder nicht daran gedacht, ich bin aber auch zu blöd, immer dasselbe mit meiner Vergesslichkeit ...“ Wie viel motivierender klingt es doch, sich selbst auf ein positives, neues Verhalten zu fokussieren mit einer Formulierung wie „Ich bin fest entschlossen, das so und so zu machen und werde dazu ...“

Um bei dem letzten Vorschlag zu bleiben. Wie wäre es mit einem Vorsatz im Sinne von: „Ich bin fest entschlossen, zukünftig aktiver zu kommunizieren und werde dazu ...“



Gute Tage - schlechte Tage

Die Einstellung sorgt für das Ergebnis

Haben Sie auch an manchen Tagen früh morgens bereits das Gefühl, dass dieser Tag ein "schlechter Tag" wird? Dass bereits kurz nach Tagesstart die ersten Dinge schief laufen und bis zur Mittagszeit immer noch nicht viel klappt? Dass der Nachmittag fürchterlich und der Abend bestenfalls enttäuschend wird, haben Sie innerlich vielleicht schon akzeptiert.



"Da kann ja nicht mehr viel schief gehen." denkt sich mancher mit einem Rest von Galgenhumor. Sind solche Tage nur das Ergebnis von äußeren Bedingungen oder bestimmt die innere Einstellung, wie sich ein Tag gestaltet?

Manche Tage sind grau – zwangsläufig oder was?

Manche Tage sind grau, schlimmstenfalls sogar schwarz. Andere Tage dagegen sind ein richtiger Glücksfall. Wovon genau ist das abhängig, ob es ein "guter" oder ein "schlechter" Tag wird? Die meisten Menschen werden wahrscheinlich eine lange Liste mit Dingen anführen, die dafür sorgen, dass ein Tag so richtig schlecht wird: Bus verpasst oder im Stau gestanden, Kaffee ungenießbar oder aufs Hemd gekleckert, der Joghurt ist schlecht geworden, der Chef ist auch ungenießbar, der Computer spinnt und die Kunden sind alle unfreundlich. Ach ja, und die Kollegin murrte auch vor sich hin und abends ist der blöde Termin beim Elternabend. "Hoffentlich ist der Tag bald vorbei." denkt sich dabei mancher. Die meisten Menschen erleben solche Tage als "die-andern-und-die-Umstände-sind-Schuld-Ereignisse".

Was unterscheidet Glückstage von den schlechten Tagen?

Nach so viel Blick auf die schlechten Tage, wiederhole ich meine Frage: Warum werden Tage zu Glückstagen? Dazu müssen zwei Dinge zusammen kommen: erfreuliche Ereignisse und Ihre positive Einstellung. Dabei spielt die Einstellung eine wesentlich größere Rolle als die äußeren Faktoren.

Schlechtes Omen früh am Morgen

Wenn Sie den Tag bereits murrend und mit schlechter Laune starten, wenn Sie den Umstand, dass kein Müsli mehr da ist, als schlechtes Omen sehen, dann werden Sie unbewusst nach weiteren Beweisen suchen, dass Sie einen schlechten Tag erwischt haben. Und diese Indizien werden Sie dann auch finden. Regenschirm nicht gefunden, Bus verpasst oder im Stau gestanden ... Wenn Sie morgens vor dem Spiegel stehen und denken, wie schlecht Sie mal wieder aussehen, starten Sie bereits das Negativ-Programm für den Tag. Wie? Das geht ganz einfach: Kein Müsli mehr da - immer bei mir ist es leer. Oh Gott, sehe ich schrecklich aus - wenig Selbstsicherheit und viel Unwohlsein. Den Kampf um den letzten Parkplatz verloren - nie krieg ich was ich will. Wenn Sie so etwas über Ereignisse und sich selbst denken, ist es ein kleiner Schritt zu dem Gedanken, dass der Tag wahrscheinlich sowieso nur öde und frustrierend sein wird. Und der Tag wird dann wahrscheinlich auch nur öde und frustrierend.

Lesen Sie den gesamten Artikel als eBook (PDF) auf meiner website

<http://www.wera-naegler.de/ebooks.html>





■ Übungsplatz ■ Blüten-Ecke ■ Organisation+Kommunikation ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Kreativität – Die Anatomie der Veränderung

Von Stefanie Sachs

Leben ist Veränderung. Veränderungen geschehen ständig.

Die Fähigkeit sich auf das Leben einzulassen, es sowohl zu akzeptieren als auch zu gestalten und zu verändern, ist gegeben. Der Umgang mit diesem Wechselspiel stellt jedoch oft eine Herausforderung dar.

Ich möchte Ihnen hier Kreativität als „Lebens- und Kraftressource“ vorstellen, die sich analog zu allen lebendigen Prozessen vollzieht und in besonderem Maß die Fähigkeit darstellt, konstruktiv mit den Wechselfällen des Lebens umzugehen.

Die meisten Menschen glauben, Kreativität sei „gegeben“ und zwar ausschließlich künstlerisch begabten oder besonders intuitiven Menschen. Alle Theorien sind sich allerdings darüber einig, dass Kreativität lern- und trainierbar und jedem Menschen eigen ist.

Sie sind herzlich eingeladen sich mit diesem Text und ein paar gedanklichen Experimenten davon Ihr eigenes Bild zu machen.

Die Phasen der Kreativität: Vorbereitung – Frustration – Inkubation – Eingebung – Umsetzung, und der Beweis, dass auch Sie kreativ sind!

Sie wollen ein Bild malen, einen Partner finden, ein Produkt vermarkten, Ihre Angst vor... überwinden, das Problem mit ihrem schwierigen Nachbarn lösen. Kreativität ist eine Haltung, mit der Sie diese Ziele erreichen.

An erster Stelle steht die Vorbereitung. Nehmen wir an, Sie möchten unbedingt ein eigenes Haus haben, sehen aber derzeit aufgrund Ihrer finanziellen Lage nicht die Möglichkeit, das zu realisieren. Sie wollen Ihr Projekt aber dennoch nicht aufgeben. Was tun Sie? Wahrscheinlich werden Sie Informationen einholen über Grundstücks- und alle weiteren Preise, über Makler und Finanzierungsmöglichkeiten. Sie werden sich genau ausmalen, wie Ihr Haus sein soll und wo Sie gerne leben möchten. Das heißt, sie sammeln Informationen.

Dann werden Sie wahrscheinlich unweigerlich feststellen, dass das, was Sie sich ausmalen mit dem, was „der Markt“ und ihr Einkommen vorgibt, nicht übereinstimmt. Sie werden reichlich frustriert sein.

Rein äußerlich können Sie im Moment nichts tun. Wenn Sie kreativ vorgehen, gilt es, das zu akzeptieren. Sie sagen an dieser Stelle allerdings nicht: „Das geht also nicht. Ich finde mich damit ab“, sondern erklären sich bereit Ihr Problem in gewisser Weise loszulassen ohne es aufzugeben. Wie geht das? Sie übergeben Ihr Thema dem Wissen Ihres Unterbewusstseins im Vertrauen darauf, dass es für Sie eine Lösung finden wird. Damit durchschreiten Sie das Tor zur dritten Phase, der „Inkubation“.

Frei von Ihrem bewussten, sich aus Gewohnheitsmustern speisenden Verstand, ist ihr unbewusstes Wissen in der Lage, die gesammelten Informationen unzensuriert zu sortieren und neu zu kombinieren, eine wesentliche Voraussetzung für die Lösungsfindung. Das zeigt sich in kleinen „Zeichen“ aus einer geistigen „Dämmerzone“ (Goleman): Sie schnappen hier und da Informationen auf, Ihr Haus erscheint in einem kurzen Tagtraum ...



Die Frage ist: Sind Sie bereit diese Phase zuzulassen?

Jede/r von uns stößt früher oder später an persönliche Grenzen der Veränderungsbereitschaft. Es handelt sich dabei meist um die Schutzmauern, mit denen wir versuchen, die uns Sicherheit gebenden Gewohnheiten aufrecht zu erhalten.

Die Malerin Michele Cassou begleitet Menschen durch intuitives Malen seit vielen Jahren bei der „Entfesselung“ ihrer Kreativität. Sie hat hilfreiche Kategorien für gewohnheitsmäßige „Blockaden“ entwickelt und nennt sie „Drachen“. Nach Cassou bekämpfen die Ergebnis-, Bedeutungs- und Kontrolldrachen Spontaneität und Intuition und hüten die Tore zum Unbekannten. Cassou hat eine sehr einfache Methode entwickelt, diesen Ungeheuern den Garaus zu machen. Sie stellt kritische Fragen. Fragen, die die furchteinflößende Drachenkraft einfach umgehen. Hier ein Beispiel aus Cassous Buch „Point Zero“: Eine Frau steht missmutig vor einem von ihr gemalten Bild. Sie ist unzufrieden, weil es aussieht, „als ob ein Kind es gemalt hätte.“ Weder stimmen die Proportionen, noch die Perspektive, noch.... (Kennen Sie das? Glauben nicht auch Sie genau aus diesem Grund, Sie könnten nicht malen?) Die befreiende Frage zu diesem Urteil lautet: „Was, wenn es egal wäre, ob das Bild lächerlich, kindisch und schlecht gemalt ist? Dann könnten (können?) Sie einfach die Bögen des Hauses noch größer machen, einzelne Aspekte übermalen, noch mehr verzerren... und plötzlich erscheint ein Bild, das so ausdrucksstark und neu ist, dass es Ihnen gefällt.“

Eine gute Frage muss also an dem Urteil ansetzen, das Sie über sich selber fällen. An dem, was Sie unumstößlich glauben. Die Frage muss diesen Glauben in Frage stellen oder umgehen.

Im Falle Ihres Hauses könnte das bedeuten, dass Sie sich klarmachen, welche Faktoren es „unmöglich“ machen, Ihr Projekt zu realisieren. Vielleicht gehört dazu so etwas wie „Niemand gibt mir einen Kredit“. Und dann fällt ihnen plötzlich ein alter, reicher Bekannter ein, von dem Sie allerdings Jahre nichts gehört haben, und deshalb kann man ja nicht einfach... Was wäre, wenn Ihnen dieser Mensch einen Kredit geben würde?

Kreativität hat sehr viel damit zu tun, das Ungewohnte zu wagen. Dazu gehört auch, Tabus in Frage zu stellen, Phantasie ernst zu nehmen, offen, neugierig und -möglicherweise- „naiv“ zu sein. Dabei macht sich Kreativität natürlich nicht nur bei Großprojekten wie einem Hauskauf bemerkbar! Zugegeben, fehlende Finanzen gehören sicherlich zu den sehr schwer zu bewältigenden Drachen.

Achten Sie deshalb auch auf die kleinen Veränderungen - in Ihrem Tagesablauf, auf eine neue Formulierung am Anfang eines Anschreibens oder darauf, die Ananasstücke nicht mehr nur in den Obstsalat zu tun, sondern vielleicht zusammen mit grünen Bohnen auf die Pizza? Aus den unkonventionellen kleinen Veränderungen entstehen langfristige große.

Nun zurück zur „Anatomie“ der Kreativität. Wir sind bei den Phasen „Frustration“ und „Inkubation“ stehen geblieben und haben kritische Fragen gestellt, die zur lösenden „Eingebung“ geführt haben. Das entspricht auch der Realität kreativer Prozesse. Die Phasen zwei und drei können sehr lange andauern und sich oft abwechseln. Lassen Sie sich nicht entmutigen. Ausdauer ist eine Qualität der Kreativität.



Die vierte Phase des kreativen Prozesses, die „Eingebung“, ist die kürzeste

Die Lösung fällt einem zu, manchmal erscheint sie als Zu-Fall. Sie bedarf dann der Ergänzung durch die „Umsetzung“. In dieser letzten Phase sind wieder die realitätsbezogenen Verstandeskräfte gefragt: Sie nehmen Ihren Kredit auf, gehen zum Makler oder Architekten... Es geht darum, das Neue zu integrieren und ins Leben zu bringen.

Die Anatomie von kreativen Prozessen verläuft also, wie Sie sicher festgestellt haben, analog zu allen lebendigen Prozessen. Es geht darum, mit dem was ist „in Fluss zu sein“ (Bolam), sich (besser) auf das Leben einzulassen. Also etwas ganz Selbstverständliches? Oder eine hohe Kunst? Auf jeden Fall eine Ressource, über die jeder Mensch verfügt und die ausbaufähig ist. Es ist ganz einfach: Erinnern Sie sich daran, kritische Fragen zu stellen, wenn Sie nicht weiterkommen. Machen Sie ab und zu etwas, das Sie sich normalerweise versagen. Klettern Sie auf Bäume, spielen Sie mit Ihren Kindern, widmen Sie sich absichtslos dem Geschirrspülen! Bleiben Sie offen für das Neue und Überraschende. Bewusst gewählte Irritationen im Gewohnten machen Ihr Leben freudvoller, harmonischer und lebendiger, und sie erleichtern Ihnen garantiert jede Art von Veränderung.

Stefanie Sachs

ist Diplom-Kulturpädagogin, Malerin und Coach
und leitet Seminare und Workshops zu Kreativität und Malerei

www.stefanie-sachs.de

Literatur:

Goleman/Kaufman/Ray: Kreativität erfahren, dtv, 1999

Cassou, Michele: Point Zero – entfesselte Kreativität, Aurum, 2003

Bolam, Christine: Kreativität... die Kunst in Fluss zu sein, Aurum 2005

Cameron, Julia: Der Weg des Künstlers, Knauer, 2000



Lese-Happen zur Büroorganisation

Ich leite im Internet das Businessportal des Verlages für Büroorganisation. Hier erscheinen pro Woche zwei Artikel von mir rund um die Arbeits- und Büroorganisation. Kurz und knackig und für die eigene "Fortbildung für Zwischendurch". Thematisch schreibe ich in lockerer Folge über Ablage, Schreibtischorganisation, Aufgabenerledigung als Rechts- oder Linkshirner, Ergonomie, Arbeitsstil und was mir noch so alles einfällt. Und was wirklich von mir und meinen Seminarteilnehmern in der Praxis erprobt ist. Hier eine kleine Auswahl:

- » **Home Office als flexibler Arbeitsplatz**
Home Office kann bedeuten die Mails im Garten abzurufen und das Konzept bei Entspannungsmusik auf dem Sofa zu entwickeln. Im Home Office können Sie Ihren aktuellen Arbeitsplatz dort aufschlagen, wo Sie die jeweilige Aufgabe in bester Stimmung und Qualität erledigen können. [Lesen Sie hier weiter bei VNR](#)
- » **Aufgeräumter Schreibtisch mit Ordnung in den Schubladen**
Sie fischen einen Stift aus Ihrem Stiftebecher und Büroklammern und Gummis tauchen auch gleich mit auf. Sie recken sich zum Locher, denn der steht hinter der Rechenmaschine, die Sie für die Monatsabrechnung benötigen. Und waren Briefmarken in der ersten oder zweiten Schublade? [Lesen Sie hier weiter bei VNR](#)
- » **Konzentration auf das Wesentliche im Büro**
Man weiß zwar, dass man sich gerade mit völlig unwichtigen Dingen beschäftigt, kann sich aber nicht dazu durchringen, mit dem "rumdaddeln" aufzuhören. Doch wie schaffen wir es, uns wirklich auf das Wesentliche im Büro zu konzentrieren anstatt wiederholt aufgeschobene Aufgaben wieder "umzuparken". [Lesen Sie hier weiter bei VNR](#)
- » **Arbeitsorganisation für Verwaltungsmuffel (Teil 1 bis 3)**
Sie suchen ein extra-einfaches, aber funktionierendes System zur Arbeitsorganisation? Sie wollen sich Ihrer eigentlichen Aufgabe - dem Umgang mit Menschen - widmen und nicht vom Papierberg "aufgefressen" werden? [Lesen Sie hier weiter bei VNR](#)
- » **Langweilige Arbeiten im Büro**
Eben noch hoch motiviert einen wichtigen Kunden gewonnen und jetzt liegt da als nächste Aufgabe die "blöde" Reisekostenabrechnung? Langweilige Aufgaben im Büro gehören wahrscheinlich auch zu Ihrem Job - doch ... [Lesen Sie hier weiter bei VNR](#)
- » **Finden Sie Ihren Arbeitsstil im Büro**
So wie es Langstreckenläufer und Sprinter gibt, gibt es auch zwei grundlegende Arbeitsstile, die bestimmen, ... [Lesen Sie hier weiter bei VNR](#)



Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

- × Wera Nägler, Diplom Pädagogin, Diplom Sozialpädagogin/Sozialarbeiterin (FH)
Am Propsteihof 64, 31139 Hildesheim, Telefon und Fax 05121 741311
E-Mail: wn@wera-naegler.de Internet: <http://www.wera-naegler.de>
- × Umsatzsteuer-ID-Nr.: DE218834931
- × Der Newsletter erscheint als PDF-Dokument. Er wird unter der ISSN-Nr. 1614-5704 bei dem Nationalen ISSN-Zentrum für Deutschland / Die Deutsche Nationalbibliothek geführt.
- × © **Copyright 2009 by Wera Nägler**. Alle Rechte vorbehalten.
- × Der Newsletter sowie alle weiteren Publikationen von Wera Nägler sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung, Verleih, Vermietung, elektronische Weitergabe und sonstige Nutzung, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung von Wera Nägler. Bei vollständiger Quellenangabe sind Zitate gewünscht und gestattet. Bitte setzen Sie sich vor der Übernahme von Texten mit Wera Nägler in Verbindung.
- × Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen. Eine Beratung oder sonstige Angaben sind in jedem Fall unverbindlich und ohne Gewähr, eine Haftung wird ausgeschlossen. Der Newsletter ersetzt keine Beratung, Therapie oder Arztbesuch. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte externer Links übernommen. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.
- × Feedback und Anregungen bitte an: newsletter@wera-naegler.de
- × **Abo oder Abbestellen:** Einfach eine Mail an newsletter@wera-naegler.de mit dem Betreff "Newsletter abonnieren" oder "Newsletter abbestellen". Dankeschön.
- × Das **PDF-Archiv** der Newsletter finden Sie hier: <http://www.wera-naegler.de/newsletter.html>
- × Der nächste Newsletter erscheint am 1.7.2009.

