

WAS IST LEIDENSCHAFT?

Emotion, Enthusiasmus, blinder Eifer – Leidenschaft hat viele Facetten. Wir beleuchten aus verschiedenen Blickwinkeln, was es mit der Leidenschaft auf sich hat. Dazu stellten wir dem Philologen Prof. Dr. Jochen Hörisch und dem Business-Coach Karl Tiedtke dieselben Fragen – und erhielten ganz unterschiedliche Antworten.

Herr Prof. Hörisch, Herr Tiedtke, wie definieren Sie Leidenschaft?

Prof. Hörisch: Ich antworte als Philologe: Im Englischen wie im Französischen wird das deutsche Wort „Leidenschaft“ mit „passion“ wiedergegeben. Das verweist auf eine tiefe Einsicht, denn „Passion“ hat die gleichen etymologischen Wurzeln wie „passiv“: Wer leidenschaftlich ist, ist passiv, er wird ergriffen, mit ihm geschieht etwas, worüber er nicht Herr ist. Umso aktiver wird der von Leidenschaften Ergriffene. Das kalauerhaft klingende Wort von der Leidenschaft, die Leiden schafft, ahnt zumindest diesen Zusammenhang zwischen der Hyperaktivität des Leidenschaftlichen und seiner eigentümlichen Passivität. Er würde leiden, wenn er nicht der Leidenschaft nachgäbe, die ihn ergriffen hat.

Karl Tiedtke: Leidenschaft ist eine positiv besetzte Triebkraft, also eine Handlungen induzierende Emotion, die aber den Hang zur Übertreibung oder gar von etwas Zerstörerischem bereits mitschwingen lässt. Leidenschaft muss daher tendenziell im Zaum gehalten werden, um wirklich fruchtbar zu sein – zumindest wenn dies nachhaltig sein soll.

Kann man Leidenschaft wecken und, wenn ja, wodurch?

Prof. Hörisch: Leidenschaft ist eine Übersprungshandlung im doppelten Sinne. Sie springt erstens von einem zum

anderen; und sie überspringt Kontrollinstanzen und reflexive Kontinuitäten. Wecken lässt sich Leidenschaft – häufig muss man hinzufügen: leider – sehr leicht: indem man jemanden mit leidenschaftlich Infizierten umgibt. Ein naheliegendes Beispiel: Auch wenn man, wie ich, Fußball für blanken Unsinn hält – versuchen Sie mal, cool zu bleiben, wenn der Wahnsinn und die Leidenschaft um Sie herum epidemisch werden.

Karl Tiedtke: Leidenschaft kalkuliert nicht, sie plant nicht, sie wägt nicht ab. Sie funktioniert nach dem Alles-oder-nichts-Prinzip, digital, an/aus. Damit ist sie in ihrer Reinform wohl auch nicht rezeptartig von außen herzustellen. Man kann aber immerhin Räume schaffen, in denen ein spürendes Subjekt im aktiven Tun Lust an einer Sache selbst erleben kann und so zu einer Sinnempfindung bzw. -zuschreibung kommt. Leidenschaft ohne subjektiv starken Sinn ist unvorstellbar.

Wie kommt es, dass sich Menschen auch unter widrigen Umständen mit Leidenschaft für eine Sache engagieren?

Prof. Hörisch: Sie tun dies, weil sie Besessene sind. Immer wieder beschreiben sich leidenschaftlich Umgetriebene als Medien, nicht als Subjekte – es sei denn als Subjekte im buchstäblichen Sinne: als Untertanen, als Unterlegene (subjekte). Leidenschaftliche Menschen engagieren sich nicht trotz der widrigen Umstände, die dieses Engagement erschweren,



Der Philologe

Prof. Dr. Jochen Hörisch gehört zu den interessantesten Literatur- und Medienwissenschaftlern Deutschlands. Er lehrt an der Universität Mannheim und hat zahlreiche Bücher veröffentlicht, darunter „Gott, Geld, Medien“ oder sein jüngstes Werk „Der Takt der Neuzeit – Die Schwellenjahre der Geschichte“.



Der Business-Coach

Karl Tiedtke (www.kt-am.de) arbeitet in gemeinsamer Praxis mit seiner Frau Tina Tiedtke-Demmer als Business-Coach in Mannheim. Er ist Mitglied im DBVC (Senior Coach).

sondern wegen der widrigen Umstände. Sie wollen zeigen, dass die Idee, von der sie ergriffen sind, stärker ist als die widrig-bösen Mächte, die der Verwirklichung der Leidenschaft entgegenstehen.

Karl Tiedtke: Leidenschaft hat etwas mit Identifikation zu tun. Wenn gilt „Ich bin, was ich da tue“, dann spielen widrige Umstände keine Rolle mehr, dann spielen sogar objektiv lebensbedrohliche Gefahren oft keine Rolle mehr. Man kann sicher nicht ohne Leidenschaft und die korrespondierende Opfer- und Risikobereitschaft erfolgreich eine Revolution vorantreiben. Leidenschaft ist radikal. Es geht nicht um den Gewinn der Sache, es geht ums Prinzip, – um das Richtige, das Erstrebenswerte, das Wahre – es geht um die Sache selbst.

Wer brennt für was und warum?

Prof. Hörisch: Diese Frage ist mir zu formelhaft-abstrakt, also zu leidenschaftslos.

Karl Tiedtke: Das ist völlig offen, fast beliebig. Leidenschaft hat mit dem subjektiv empfundenen Sinn einer Sache oder einer Handlung zu tun. Alles, was mein Herz erreicht hat und dessen Realisierung subjektiv in Gefahr geraten könnte, wenn ich nicht stetig und intensiv dranbleibe, kann zur Leidenschaft werden. Man kann in diesem Sinne der einen fehlenden Briefmarke nachlaufen, für einen schlanken Geschäftsprozess

kämpfen oder gegen „die Mauer“ anrennen. Für den Betroffenen – für das von einer Idee beseelte Individuum – macht das qualitativ kaum einen Unterschied. Leidenschaft ist in diesem Sinne wertfrei – sie kann oft nicht wirklich von anderen nachvollzogen werden.

Leidenschaft oder nur Strohfeuer, wo liegt die Grenze? Braucht wahre Leidenschaft für eine Sache Kontinuität?

Prof. Hörisch: Wer brennt, kann per definitionem nicht cool sein. Ein Satz wie „Ich liebe dich leidenschaftlich – aber nur für die nächsten zehn Minuten“ richtet sich selbst. Leidenschaft will Ewigkeit, will tiefe, tiefe Ewigkeit.

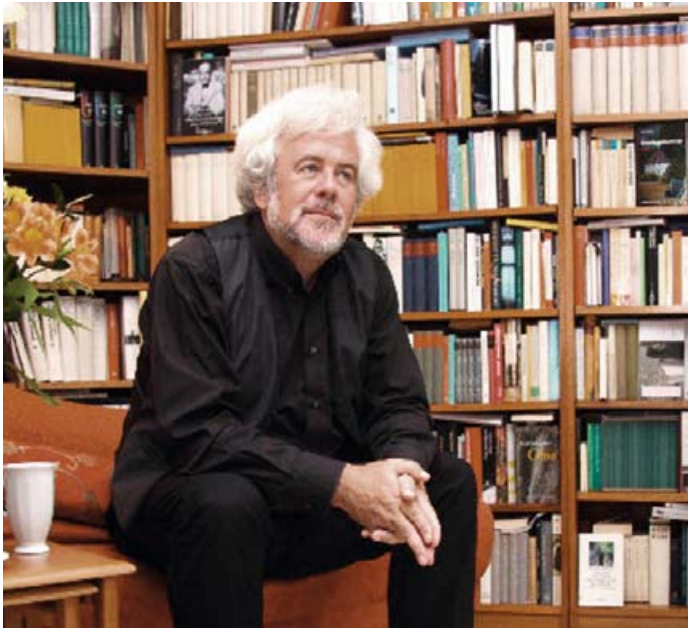
Karl Tiedtke: Natürlich ist Leidenschaft selbst auch ein Phänomen des Reifegrades – so gibt es sicher auch quasi-pubertäre Auslenkungen. In diesem Fall flacht sie rasch wieder ab. Prinzipiell folgt aus dem oben Gesagten aber, dass man Leidenschaft nicht an- und wieder abschalten kann, sie ist dauerhaft.

Fördert Leidenschaft die Kreativität?

Prof. Hörisch: Ja – aber es gilt der alte Satz, dass Inspiration, also die Erfahrung, von einer Passion erhitzt zu werden, auf die Disposition zur Transpiration, also auf souveränes Hand-

„Leidenschaft ist eine Übersprungshandlung im doppelten Sinne.“

Prof. Dr. Jochen Hörisch



werk und die mit ihm verbundenen Anstrengungen, treffen muss. Fast alle genialen Künstler sind auch souveräne Handwerker; sie wissen, wie man mit Öl und Leinwand, mit Metren und Reimen, mit Kontrapunkttechnik und Instrumenten umzugehen hat.

Karl Tiedtke: Unbedingt. Zwar verengt sie den Blick oder blendet auch wichtige Aspekte komplett aus, aber in diesem engeren Rahmen wirkt sie höchst inventiv und damit kreativ, wenn sie auf Widerstand stößt.

Wie viel Freiraum braucht Leidenschaft?

Prof. Hörisch: Genau so viel, wie man braucht, um sich lustvoll von Freiheit verabschieden zu können.

Karl Tiedtke: Leidenschaft holt sich den Freiraum. Sie ist kompromisslos.

Und wie viel Logik?

Prof. Hörisch: Nun ändere ich meine bislang romantisch disponierte Argumentation: logische Konsistenzprüfungen tun der Leidenschaft keinen Abbruch, sie bewahren sie vielmehr vor peinlichen Abstürzen. Heiße Leidenschaft wird produktiv, wenn sie durch die Eiseskälte logischen Denkens gegangen ist.

Karl Tiedtke: Leidenschaft ist nur logisch im Rahmen ihrer eigenen Prämissen und Bedingungen, inklusive der persönlichen Werte und Normen. Ohne Nachempfindung der affektiven Aufladung durch Leidenschaft – mit ihrer häufig anzutreffenden Überwertigkeit einzelner Aspekte – ist das daraus resultierende Handeln oft nicht nachvollziehbar.

Was ist der Feind jeder Leidenschaft?

Prof. Hörisch: Bürokratie, Verfahrensregeln, Abstimmungsgespräche, Hinterzimmer, Diplomatie, Kanzleistil etc. – eben deshalb haben diese unsympathischen Größen auch ein Existenzrecht. Sie ernüchtern.

Karl Tiedtke: Langeweile. Und – paradoxerweise – ihre Erfüllung.

Kann Leidenschaft süchtig machen?

Prof. Hörisch: Leidenschaft kann nicht süchtig machen, sie ist selbst eine Sucht, ein Sog, ein Suchen nach dem ultimativen Ziel oder Kick. Ohne Sucht keine Leidenschaft. Ja, menschliches Leben ist ohne Sucht nicht möglich.

Karl Tiedtke: Leidenschaft hat die Tendenz, sich zu selbstständigen. Das liegt sicher nicht weit entfernt von unserem Suchtverständnis.

Wie sieht die dunkle Seite der Leidenschaft aus? Was, wenn Leidenschaft Leiden schafft?

Prof. Hörisch: Die Leidenschaften der einen sind fast immer die Leiden der anderen. Wer leidenschaftlich gerne Motorrad fährt, nimmt billigend in Kauf, dass andere unter dem Lärm leiden, den er erzeugt und genießt. Psychologisch spannender bis abgründig wird es, wenn, was gar nicht so selten geschieht, der Leidenschaftliche selbst unter seiner Passion zu leiden hat, masochistisch wird und sich selbst (andere sowieso) opfert.

Karl Tiedtke: Leidenschaft zahlt nahezu jeden Preis. Sie nimmt keine Rücksichten, sie kennt nur Freund oder Feind. Bist du nicht für mich, dann bist du gegen mich. Gelassenheit und ausgewogenes Abwägen sind mit ihr unvereinbar. Unlösbares – Aspekte von Ambiguität und Ambivalenz etwa – auszuhalten, ist für sie nahezu unvorstellbar. Dann wird Leidenschaft zerstörerisch. Widerstand fordert die Leidenschaft zu weiterer Steigerung heraus, sie wird schnell zur launenhaften Diva, wenn sie nicht durchdringt. Dann regrediert ihr Träger leicht auf teils lange zurückliegende, unreifere Stufen der persönlichen Entwicklung. Trotz und Überreaktionen sind die Folge.

Welchen Stellenwert hat Leidenschaft im Arbeitsleben?

Prof. Hörisch: Im Arbeitsleben, montags bis freitags von

„Leidenschaft funktioniert nach dem Alles-oder-nichts-Prinzip.“

Karl Tiedtke

8 bis 17 Uhr, hat Leidenschaft keinen Platz; im Berufsleben durchaus – wenn denn Beruf noch als Berufung verstanden wird.

Karl Tiedtke: In der heutigen Zeit wird vernünftigerweise eher von Commitment gesprochen. Häufig sind damit aber leider nur seelenlose Lippenbekenntnisse verbunden. Dennoch: Im Kern entspricht Commitment als affektives, normatives und organisationales „Sich-zu-etwas-Bekennen“ einem um Übertreibungen bereinigten und damit geläuterten Leidenschaftsbegriff.

Ist langfristiger Erfolg ohne Leidenschaft denkbar?

Prof. Hörisch: Nein.

Karl Tiedtke: Unbedingt, denn die Kollateralschäden von ausagierter Leidenschaft sind meist immens. „Blinder Eifer schadet nur“, sagt man nicht ohne Grund. Ohne aufrichtiges Commitment allerdings, auch ohne gefühlte Begeisterung, bleiben die angestrebten Ziele jedoch „blutleer“. Diese Art gezügelter Leidenschaft ist daher wohl unverzichtbar.

Was treibt erfolgreiche Menschen an?

Prof. Hörisch: Ein enthusiastisches Verhältnis zu den Potenzialen, die Leidenschaft zu entbinden versteht. Erfolg ist das Produkt einer heißen Affäre zwischen dem Menschen, der von einer Passion überwältigt wird, und dieser Passion – wenn denn aus dieser Affäre eine nicht erkaltende Ehe hervorgeht.

Karl Tiedtke: Freude, erlebter Sinn des eigenen Schaffens – auch im Kleinen, im Alltäglichen – sowie Kontrolle über das eigene Handeln. Daneben verfügen erfolgreiche Menschen sicher auch über gutes Augenmaß. Das Leben ist durch Widersprüche und Unvereinbares geprägt. Nur wer das aushält und integrieren kann, der kann nachhaltig und ökologisch, also auch für seine Umgebung verträglich, erfolgreich werden. Aber natürlich gibt es auch erfolgreiche Neurotiker, das sind solche Typen, die klanglos und bedeutungslos als „loser“ untergegangen wären, wenn sie nicht doch Erfolg – oder vielleicht eher Glück? – gehabt hätten. Diese Leute, mit einem oft extremen Antrieb, der stark an Leidenschaft erinnert, werden leider gerne als Modell für erfolgreiche Menschen genommen, was ich allerdings für fragwürdig halte. Die solchermaßen Getriebenen, die aber gescheitert sind, tauchen in keiner Titelstory auf.



Welche Faktoren treiben Mitarbeiter generell an?

Prof. Hörisch: Alle Faktoren, die sich erotisch besetzen lassen. Das kann ein interessantes Portfolio aus Geld, Ruhm, Anerkennung, Spannung, Abwechslung, Narzissmus etc. sein. Ein solches Portfolio braucht aber einen heißen Dauerkern: Leidenschaft. Sonst wird es Deflationen oder Inflationen erleben.

Karl Tiedtke: Da finden Sie die ganze Maslow-Bedürfnispyramide. Das sprengt hier den Rahmen.

Wie haben sich die Motivationsanreize im Laufe der Zeit geändert?

Prof. Hörisch: Um herauszufinden, welche Motivationsanreize sich geändert haben, genügt ein einfacher Test: Man muss nur darauf achten, welche Begriffe heute eigentümlich anachronistisch klingen. Ehre, Stil, Muße – das dürften heute keine wichtigen Anreize mehr sein. Dabei standen Haltungen, die mit diesen Begriffen gekennzeichnet wurden, in einem reizvollen Verhältnis zur Leidenschaft – sie haben Passionen kultiviert.

Karl Tiedtke: Da muss man die Ebenen trennen. Es gibt nach wie vor viele, die arbeiten einzig des Geldes wegen. Das ist durchaus okay. Aber auf zahlreichen Ebenen zeigt sich eine deutliche Tendenz vom Broterwerb (Geldanreize verschiedener Art) hin zu Sinnaspekten (Erfüllung, Zugehörigkeit, Ethik etc.). So gibt es in meiner Praxis als Coach immer wieder die Beobachtung, dass Leute mit einem Jobwechsel hochzufrieden sind, obwohl ihr Einkommen dort geringer ausfällt und die Inhalte ausgesprochen anspruchsvoll und nicht ohne Stress sind.