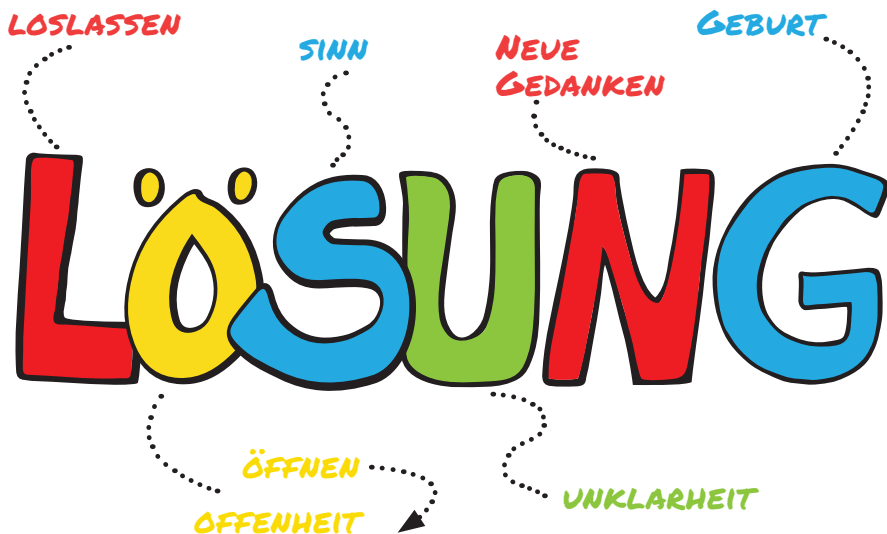


VERA F. BIRKENBIHL

115 IDEEN FÜR EIN BESSERES LEBEN

Der tägliche Begleiter für wichtige Problemfragen



Praktische Tipps und kreative Lösungen
für die Herausforderungen des Alltags

Die Original Birkenbihl Sprachkurse

Für alle, die Sprachen lieben!

Entdecke deinen perfekten Online-Sprachkurs in unserer großen Auswahl an Sprachen und praxisnahen Themen – abgestimmt auf jedes Level. **Starte jetzt und bringe deine Sprachkenntnisse auf das nächste Level!**



Zum Beispiel mit dem beliebten Sprachkurs:

SPANISCH LERNEN
für Einsteiger
(A1-A2)



Die Birkenbihl-Methode ist der Schlüssel zu ...

- ✓ **angstfreier Kommunikation** in Wort und Schrift
- ✓ **sicherem Sprachgebrauch** in Beruf & Alltag
- ✓ **schnellen Erfolgen** mit bis zu 75% Zeitersparnis
- ✓ praktischem Lernen **ohne komplizierte Grammatikregeln**
- ✓ spürbaren Fortschritten im **eigenen Lerntempo**



Jetzt starten!

www.birkenbihl-sprachen.de

VERA F. BIRKENBIHL

**115 IDEEN
FÜR EIN
BESSERES LEBEN**

Praktische Tipps und
kreative Lösungen
für die Herausforderungen
des Alltags

Vera F. Birkenbihl
115 IDEEN FÜR EIN BESSERES LEBEN
Praktische Tipps und kreative Lösungen für die Herausforderungen des Alltags

Dieses Buch wurde auf FSC®-zertifiziertem Papier gedruckt. FSC® (Forest Stewardship Council®) ist eine nicht staatliche, gemeinnützige Organisation, die sich für eine ökologische und sozialverantwortliche Nutzung der Wälder unserer Erde einsetzt.

Wichtiger Hinweis

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden mit größter Sorgfalt von Verfasserin und Verlag erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist eine Haftung der Verfasserin bzw. des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden ausgeschlossen.

Copyright dieser Ausgabe

© 2024, 2025 Klarsicht Verlag

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Klarsicht Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen in andere Sprachen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

Redaktion: Andreas Ehrlich

Lektorat: Anke Schenker

Covergestaltung und Satz: Beate B. Köhler

Printed in Germany

9. überarbeitete Auflage 2025

ISBN 978-3-98584-219-3

Mehr Infos finden Sie im Internet unter

www.klarsicht-verlag.de • www.birkenbihl-sprachen.de • www.birkenbihl.tv

Klarsicht Verlag, Bramfelder Straße 102A, 22305 Hamburg, Germany

info@klarsicht-verlag.de

Inhalt

Vorwort	11
1 Was kann ich tun, damit ich mich nicht immer maßlos ärgere?	13
2 Wie mache ich einem Kunden am besten ein »Angebot«?	15
3 Leute ansprechen.	17
4 Ein Anti-Ärger-Gedanke	19
5 Wie werde ich meinen Ärger los?	20
6 Wie überwinde ich den toten Punkt?	22
7 Wie verhindere ich, dass mich nachts Probleme wachhalten?	24
8 Ich habe eine Fachausbildung und bin arbeitslos. Wie finde ich eine neue Stelle? ..	26
9 Wie kann ich lernen, mich gewählter auszudrücken?	28
10 Soll man eine Beförderung rückgängig machen, wenn man sich überfordert fühlt? ..	30
11 Wie vermeide ich, dass mich mein Chef in die Pfanne haut?	32
12 Wie gewinne ich Abstand, wenn Menschen mich beleidigt haben?	33
13 Wie stelle ich im Bewerbungsgespräch fest, ob ich mich für die Stelle eigne?	34
14 Wie reagiere ich (am Telefon) auf Beschwerden?	35
15 Wie gehe ich mit Menschen um, die sich in jedes Gespräch einmischen und alles besser wissen?	37
16 Man hört immer, man solle »bewusster« leben. Was ist das eigentlich?	39
17 Muss man sich an die Büro-Mode halten?	41
18 Mein Chef soll mir mehr zutrauen	42
19 Bei uns im Büro stehen alle Türen offen, auch beim Chef. Warum reagiert er dann so oft pikiert, wenn ich sein Zimmer betrete?	43
20 Wie beruhige ich einen Choleriker?	44

21	Wie komme ich aus einer Krise heraus, in der ich nur noch negative Gedanken habe?	45
22	Wie kann ich mich motivieren, wenn ich durchhänge?	47
23	Wie stelle ich fest, ob ich für schwierige Aufgaben geeignet bin?	49
24	Was bedeutet der »starre« Blick? Und: Soll man Leute dabei stören?	53
25	Gibt es eine Methode, sich schnell zu erholen?	55
26	Wie schaffe ich es, mich eher aufzuraffen?	56
27	Ich werde immer so schnell rot was kann ich dagegen tun?	57
28	Warum passieren mir immer so unangenehme Dinge?	58
29	Wie bezeichne ich meine Mitarbeiter korrekt?	60
30	Fehler machen mich so sauer!	62
31	Wie gehe ich mit Gegnern um, ohne dass mich feindselige Gefühle blockieren? ...	64
32	Warum hält man oft an aussichtslosen Sachen fest?	65
33	Gibt es dumme Fragen?	66
34	Was soll ich tun, wenn mich Menschen ausfragen?	67
35	Wie kann ich Fremdwörter (und Fachausdrücke) besser verstehen und behalten? ..	69
36	Soll man Kollegen sagen, was man verdient?	70
37	Sie propagieren »gehirn-gerechtes« Denken. Was ist das?	71
38	Welche Geschenke kommen an?	73
39	Wie kann ich jemanden, der eine Gruppenidee nicht mittragen will, beeinflussen? ..	75
40	Wie gehe ich mit jemandem um, der nur Hektik verbreitet?	76
41	Wie werde ich Kletten los, die mich dauernd um Rat fragen?	78
42	Wie kann ich verhindern, dass ich zu häufig meine Hilfe anbiete und es hinterher bereue?	80
43	Muss ich trotz Zeitmangels jeden Tag 30 Minuten Nachrichten sehen?	81
44	Worauf soll man hören: auf die innere Stimme oder den Verstand?	83
45	Ich bin über 55 und arbeitslos. Habe ich noch eine Chance?	84
46	Karriere-Fragen	85

47	Warum erklären manche Menschen so umständlich?	86
48	Ich habe Angst vor Konflikten	87
49	Wie mache ich beim ersten Kontakt einen guten Eindruck?	89
50	Wie knüpfe ich einen wichtigen Kontakt beruflich oder privat?	90
51	Kann man die Konzentration verbessern?	92
52	Manchmal denke ich im Kreis herum und finde keine Lösung. Wie durchbreche ich das?	93
53	Tja die Krise!	95
54	Wie werde ich mit Kritik fertig?	97
55	Trauen Sie Ihren Kunden!	98
56	Was bedeutet es, wenn jemand aufgesetzt lacht?	100
57	Mein Mann und mein Sohn sind Legastheniker. Kann man da wirklich nichts machen? (Die sogenannte Therapie scheint kaum zu fruchten.)	102
58	Wie lerne ich, Wut und Enttäuschung zu verbergen?	104
59	Ich möchte mich gern mit einer neuen Sache befassen, kenne aber niemanden, und allein traue ich mich nicht	106
60	Was muss ich tun, damit mir mein Chef mehr Geld gibt?	107
61	Wie gewöhne ich mir Marotten ab (zum Beispiel Nägelkauen, Bartzwirbeln)?	108
62	Ich bin häufig missmutig kann man dagegen etwas tun?	110
63	Warum werde ich dauernd missverstanden?	113
64	Wie wichtig ist die Mittagspause?	114
65	Ist Nachgeben ein Zeichen von Schwäche?	115
66	Wie kann ich mir Namen leichter merken?	116
67	Ich bin neidisch. Wie stelle ich das ab?	118
68	Ist Lampenfieber schlimm?	120
69	Wie gehe ich mit Niederlagen um?	121
70	Ich kann mich nicht organisieren und gehe in meinen Merkzetteln unter	122
71	Warum reagiert mein Mann sauer, wenn ich über Probleme reden will?	123

72	Gibt es die Macht der positiven Sprache?	125
73	Wie soll ich reagieren, wenn mir etwas nicht passt?	127
74	Ich habe eine Frage zur Privatsphäre: Soll man seinem Chef davon erzählen, wenn man in psychotherapeutischer Behandlung ist?	128
75	Ich habe Angst vor Problemen, bevor sie überhaupt entstehen. Kann man dagegen etwas tun?	129
76	Wie finde ich Lösungen für ein Problem?	130
77	Warum stört es mich, wenn mir Kollegen im Büro zu sehr auf die Pelle rücken? ...	133
78	Wie gehe ich mit Rechthabern um?	135
79	Ich sterbe vor Angst, wenn ich vor mehreren Menschen sprechen soll.	137
80	Ware defekt aber ich traue mich nicht, mich zu beschweren	138
81	Probleme regen mich maßlos auf was kann ich dagegen tun?	139
82	Rhetorik.	143
83	Kann man Schlagfertigkeit lernen?	145
84	Ich bin so schlampig was hilft?	146
85	Meine Schwiegermutter kritisiert mich dauernd und behauptet, sie fühle sich ver- antwortlich für mich. Kann sie denn Verantwortung für mein Leben übernehmen?	147
86	Wie reagiere ich, wenn sich jemand im Ton vergreift?	148
87	Ich denke immer, ich bin nicht gut genug (obwohl andere meine Arbeit für ausgezeichnet halten)	150
88	Wie werde ich selbstsicherer? (Und wie bestehe ich neben Angebern?)	151
89	Trauen Sie Ihren Kundenbetreuern!	154
90	Ich muss oft mit Leuten telefonieren, die ziemlich sauer sind (zum Beispiel, weil sie sich beschweren wollen). Wie kann ich verhindern, dass ich auf ihren aggressiven Tonfall ebenso reagiere?	156
91	Was soll ich tun, wenn mir jemand unsympathisch ist?	157
92	Tat-Sachen	158
93	Wie wirkt man am Telefon überzeugender und positiver auf andere?	160

94	Soll man Akademiker mit ihrem Titel ansprechen?	161
95	Ich hatte kürzlich einen Todesfall in der Familie und breche ständig in Tränen aus, wenn mich Bekannte ansprechen und fragen, wie es mir geht. Ist das normal? ...	162
96	Nach einer Haarverpflanzung, die Narben hinterließ, mustern mich die Leute unverfroren. Wie soll ich reagieren?	164
97	Wie unterbreche ich Menschen in ihrem Redeschwall, ohne unhöflich zu erscheinen?	165
98	Wie kann ich einem Kollegen, der sich in einer Gesprächsrunde in der Firma nichts zu sagen traut, helfen?	166
99	Was kann ich tun, wenn mich andere wegen meiner Figur aufziehen?	167
100	Ich vergesse alles so leicht, habe ein Gedächtnis wie ein Sieb!	168
101	Wie kann ich einen Menschen dazu bringen, sein Verhalten zu ändern?	171
102	Ich nehme mir immer viel vor, tue es dann aber nicht. Woran liegt das?	172
103	Wie kann ich verhindern, dass ich stocksauer werde, wenn ich warten muss? (Zum Beispiel an der Kasse im Supermarkt)?	173
104	Wie unterdrücke ich Tränenausbrüche, wenn andere dabei sind?	175
105	Wie bestehe ich im Wettbewerb?	177
106	Ist Willensstärke angeboren oder kann man sie trainieren?	178
107	Ich erlebe regelmäßig große Wut, weil sich die Menschen so unfair verhalten, gleichzeitig habe ich es satt, immer dieselben Dinge zu erklären. Gibt es einen Gedanken, der aus diesem Teufelskreis herausführen könnte?	179
108	Wie kann ich mir Zahlen besser merken?	181
109	Ich kann nicht zeichnen. Gibt es einen Weg, es doch noch zu lernen?	182
110	Meine Kollegen stehlen mir meine Zeit. Was kann ich tun?	184
111	Ich gerate ständig unter selbst verursachten Zeitdruck, woran liegt das?	185
112	Ich arbeite viel und gern, aber Freunde kommen zu kurz. Muss ich das ändern? ...	186
113	Warum machen manche Menschen alles auf den letzten Drücker?	188
114	Wie finde ich eigene Ziele?	189
115	Wie hören andere mir besser zu?	191

Anhang	192
Angst	192
Literaturverzeichnis	204
Quellenangaben	205
NOTIZEN	206

Vorwort

Manchmal ist es hochinteressant, eine Kette von Ereignissen zurückzuverfolgen, zum Beispiel wie dieses Buch entstand:

1. Ein Fernsehproduzent wollte mich bei einer Fernsehsendung (alpha, Bayerischer Rundfunk) unbedingt im Studio haben, um Zuschauerfragen live zu beantworten. Also stimmte ich zu, wiewohl ich eigentlich nicht vorhatte, wieder ein Fernsehstudio zu betreten.
2. Ein Chefredakteur (*Bild am Sonntag*) sah diese erste Alpha-Sendung, war gerade auf der Suche nach einer Person, die Leserfragen beantworten sollte, und kam auf mich zu.
3. Nach einigen Wochen tauchten immer wieder Leserfragen auf, die in dem zurückliegenden Teil der Serie bereits beantwortet worden waren, also bot es sich an, diese in einem Büchlein zu versammeln.

Die 115 Ideen »fallen« in zwei Kategorien: Die meisten sind Antworten auf Leserfragen meiner *Bild-am-Sonntag*-Serie. Diese Beiträge erkennen Sie an der Frage in der Überschrift (zum Beispiel Nr. 5: Wie werde ich meinen Ärger los?). Die anderen Denkansätze waren ursprünglich Kolumnentexte, wobei auch diese Ideen häufig gestellte Fragen meiner Seminarteilnehmer betreffen. Diese Beiträge beginnen mit einer Überschrift, die keine direkte Frage ist (zum Beispiel Nr. 3: Leute ansprechen).

Wir haben die Stichworte alphabetisch sortiert. So können Sie sich im Inhaltsverzeichnis ein Stichwort heraussuchen, das Sie gerade besonders interessiert, oder Sie lesen »chronologisch« – ganz wie Sie wollen. Übrigens: Alle praktischen Tipps sind auch wirklich praxiserprobt! Sollten Sie zweifeln: Testen Sie es selbst.

Ich wünsche Ihnen viel positive Energie!

Vera F. Birkenbihl

Odelzhausen, Herbst 1997

- 1 -

Was kann ich tun, damit ich mich nicht immer maßlos ärgere?

Jedes Wort, das wir sagen oder denken, wirkt sich auf unsere Wahrnehmung und demzufolge auch auf unsere späteren Erfahrungen aus.

Angenommen, Sie erleben akuten Zorn, weil ein Mitmensch die Unverfrorenheit besaß, etwas zu tun, was Sie »unmöglich« finden. Nun sagen Sie etwas über die Situation, zum Beispiel zu einem Freund oder aber zu sich selbst. Faszinierend ist übrigens, dass diese Art von Denken im Arabischen als »mit der Seele sprechen« ausgedrückt wird. Aber zurück zu Ihrer Frust-Situation. Was werden Sie anderen (oder Ihrer Seele) jetzt erzählen? Sagen/denken Sie: »Ich bin stocksauer!« oder: »Ich hasse es, wenn jemand das tut!« oder: »Ich könnte ihn/sie erwürgen!«? Wie lautet Ihre bevorzugte Redewendung bei akutem Ärger?

Wie, glauben Sie, werden Sie eine vergleichbare Situation in der Zukunft erleben, wenn Sie anderen und/oder Ihrer Seele regelmäßig erklären, wie furchtbar Sie leiden? Und was wollen Sie sagen/denken, wenn es wirklich einmal um eine Frage des Überlebens gehen sollte, wenn Sie bei Alltagsärger derartig schweres verbales Geschütz auffahren?! Überlegen Sie, was passiert, wenn Sie die **Form**-ulierung verändern würden. Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie sagen würden: »Die Situation fasziniert mich«? Meinen Sie nicht auch, dass Sie eher in Richtung einer **intelligenten Lösung** (statt Problem) denken, wenn es Ihnen gelingt,

Neugierde und Interesse zu wecken, wenn Sie also auf kreative Denkprozesse umschalten?

Das Gleiche gilt, wenn wir der Umwelt unsere Gefühle mitteilen. Wie empfindet wohl der Auslöser unseres Zorns, wenn wir ihn mit unserer Unfähigkeit, auf ihn einzugehen, konfrontieren? Und wie, glauben Sie, würde er es finden, wenn wir in der Lage wären, Interesse auszudrücken, um mit ihm gemeinsam eine (neue) Lösung anzustreben?

Üben Sie ab heute, massive Ärger-Worte durch Begriffe auszutauschen, die Interesse ausdrücken.¹ Was zunächst ein Wortspiel zu sein scheint, wird schon bald Ihr Empfinden steuern. So wie Sie sich früher selbst »in Rage« geredet haben, können Sie sich in eine verständnisvolle, kreative innere Haltung hineinreden. Sagen Sie in Zukunft in solchen Situationen zu anderen (oder zu Ihrer Seele) neue, ebenso mächtige Worte wie zum Beispiel »Das ist ja faszinierend!« oder »Das empfinde ich als Herausforderung!«.

Falls Sie es (noch) nicht glauben: Überzeugen Sie sich selbst: Testen Sie drei Wochen lang. Sagen Sie Ihrer Seele, dass Sie danach zu Ihrem alten Vokabular zurückkehren dürfen, wenn Sie das dann noch wollen. Das ist doch fair, oder?

Weitere Gedanken zu dieser Thematik finden Sie unter »Erwartungen« (Seite 58), »Feind« (Seite 64), »Relativieren« (Seite 139) und »Wut« (Seite 179).

1 nach Anthony ROBBINS (vgl. Literaturverzeichnis)

- 2 -

Wie mache ich einem Kunden am besten ein »Angebot«?

Egal, ob Sie als Verkäufer »unterwegs« sind oder ob Sie jemanden von einer neuen Vorgehensweise überzeugen wollen (zum Beispiel haben Sie einen Vorschlag, wie man ein Formular in Ihrer Abteilung besser gestalten könnte ...), wenn Sie dem Gesprächspartner Ihr Produkt/Ihre Idee unmittelbar anbieten, ist die Wahrscheinlichkeit, dass er ablehnt, sehr hoch. Stellen Sie ihm hingegen zwei Möglichkeiten vor (damit er das Gefühl hat, eine Entscheidung treffen zu dürfen), dann besteht die reale Gefahr, dass er die andere Möglichkeit/Idee wählt, die Sie aus strategischen Gründen vorgestellt haben. Aber es gibt eine dritte Strategie, nämlich die der drei Angebote: Studien der Stanford Business School haben gezeigt, dass Kunden eher kaufen, wenn man die Präsentation wie folgt aufbaut:

Schritt 1: Man stellt zwei Produkte (Modelle, Varianten beziehungsweise Vorgehensweisen) vor, von denen das zweite teurer ist. Dabei muss sich der Begriff »teuer« nicht auf Geld beziehen; eine der beiden Möglichkeiten kann auch mehr Zeitaufwand, mehr Anstrengung etc. »kosten«.

Schritt 2: Kurz danach erwähnt man eine dritte Möglichkeit, die noch teurer (zeitintensiver, anstrengender etc.) ist als die zweite (in Schritt 1 genannte) Möglichkeit.

Das **Ergebnis** ist dann folgendes: Der Kunde wählt in der Regel das zweite der ersten beiden Angebote, denn erstens ist dies im Vergleich zu Möglichkeit Nr. 3 günstiger (Preis, Zeitaufwand etc.) und zweitens ist es nicht das »erstbeste« Angebot gewesen, was

ihm das Gefühl gibt, eine wohlerwogene Entscheidung getroffen zu haben.

Wenn wir diese Strategie noch verfeinern, indem wir Frage statt Sagetechnik einsetzen, haben wir ein professionelles Verhandlungsgespräch geführt; und das ist das Schlüsselwort: Wir haben das Gespräch **geführt**.

Wiewohl es den Anschein hat, als entstünde ein Gedanke aus dem vorangegangenen, konnten wir unseren roten Faden klar verfolgen und so die Chancen auf Erfolg maßgeblich verbessern. Wenn unser Gesprächspartner trotzdem nicht mitspielt, dann sprechen – aus seiner Sicht – wichtige Gründe dagegen: Das wiederum sollten wir respektieren. Es ist meines Erachtens zulässig, unsere Chancen zu verbessern, solange wir auf die Gedanken unseres Partners eingehen. Wir wissen, dass wir so weit häufiger an unser Ziel gelangen als beim »normalen« Vortragen unserer Ideen.

Tipp: Testen Sie diese Strategie zunächst in Rollenspielen mit Kollegen und in privaten »Verhandlungen«, ehe Sie sie vor Ort bei »echten« Kunden (oder bei Vorgesetzten) einsetzen. Es braucht ein wenig Übung, aber es lohnt sich. Bestimmt.

Leute ansprechen

Kennen Sie die Situation, dass Sie auf einem Vortrag oder in einem Seminar sind und den Referenten gerne ansprechen möchten, es dann aber doch nicht wagen?

Oder hätten Sie vielleicht gerne mal ein paar Zeilen an einen Autor gerichtet, lassen es dann aber, weil Sie meinen, er hätte an Ihren Gedanken wahrscheinlich sowieso kein Interesse?

Merke: Es ist extrem leicht, »solche« Menschen anzusprechen, wenn Sie sie wirklich »ansprechen«:

1. Beginnen Sie mit einem Lob! Auch der erfolgreichste Trainer oder Autor freut sich, wenn seine Botschaft gut ankommt oder wenn sein Stil überzeugt.
2. Fragen Sie, ob Sie eine Frage stellen dürfen. Damit signalisieren Sie, dass er seine Aufmerksamkeit jetzt von sich (Ihr Lob hat ihn ja auf sich selbst gelenkt) auf Sie als Gesprächspartner lenken soll. Ist der gedanklich gerade »zu« (weil er zum Beispiel über den nachfolgenden Seminarabschnitt nachdenken will), kann er Sie bitten, mit Ihrer Frage bis zur nächsten Pause zu warten. Ist sein Kopf »frei«, wird er sich Ihnen zuwenden.

Wirkliche Profis haben echtes Interesse an ihren Kunden (ob das nun Zuhörer oder Käufer sind, Leser oder Seminarteilnehmer). Solche Menschen werden sich immer auf Sie einstellen.

Ich finde es außerordentlich schade, wie oft wir uns gewisser

Möglichkeiten berauben, die wir hätten, wenn wir ein wenig wagen würden! Was kann Ihnen denn schlimmstenfalls passieren? Dass der Mensch unhöflich ist und Sie danach vergisst. Andernfalls kann es sein, dass Sie sich Jahre später noch freuen, weil Sie eine interessante Antwort erhalten haben.

Dafür lohnt es sich doch, ein kleines Risiko einzugehen, oder?

- 4 -

Ein Anti-Ärger-Gedanke

Wissen Sie, was passiert, wenn wir uns über jemanden ärgern? Wir lehnen ihn ab! Wir meinen, besser zu sein als er, pünktlicher, ehrlicher, zuverlässiger ... Diese innere Einstellung der Ablehnung vergiftet in erster Linie uns selbst, weil wir in diesem Moment zu viele Stresshormone produzieren. Außerdem neigen wir dazu, dieses Gift in unsere Umwelt zu »verklappen«.

Das heißt konkret: Wir drücken unseren Ärger irgendwie aus – ziehen uns zurück wie eine beleidigte Leberwurst oder greifen aktiv an, indem wir meckern, schimpfen oder Schlimmeres tun. Und warum? Weil wir einen Mitmenschen ablehnen. Darüber könnte man ab und zu nachdenken.

Wie werde ich meinen Ärger los?

Es heißt zwar »Geteiltes Leid ist halbes Leid«, aber beim Ärger gilt das Gegenteil: »Geteilter Ärger ist doppelter Ärger!. Es ist bekannt, dass Kunden, wenn sie zufrieden sind, drei bis vier Leuten davon berichten. Wenn sie jedoch unzufrieden sind, erzählen sie es zehn- bis fünfzehnmal. Das heißt: Wir alle neigen dazu, unseren Ärger weiterzugeben – in der absurden Hoffnung, das würde uns erleichtern. Das ist aber nicht der Fall.

Geteilter Ärger verdoppelt sich: Entweder muss sich die Person, der wir davon erzählen, mitärgern. Oder sie empfindet Schadenfreude, wenn sie uns nicht mag. Dann ärgern wir uns doppelt.

Probieren Sie bitte einmal die folgenden Anti-Ärger-Strategien:

1. Lächeln Sie 60 Sekunden (auch wenn Ihnen nicht danach zumute ist). Ihr Körper schüttet dann Freude-Hormone aus, Sie fühlen sich gleich erleichtert.
2. Legen Sie ein doppeltes Tagebuch an. Sie nehmen ein Ringbuch und teilen es in der Mitte. Im hinteren Teil notieren Sie, was Sie ärgert. Sie können zum Beispiel einen Brief an die Person schreiben, über die Sie sich aufgeregt haben. Den schicken Sie natürlich nicht ab. Der Schriftsteller Mark Twain hat solche Briefe geschrieben, seine Frau hat immer dafür gesorgt, dass sie nie bis zur Post kamen. Schreiben Sie der Person in diesem »Brief« alles, was Sie empfinden. Dann ist erst einmal der Druck weg. Schreiben ist wesentlich therapeutischer als Sprechen. Im vorderen Teil des Ringbuchs notieren Sie regelmäßig, was Sie an schönen Dingen erlebt haben: vom Sonnenaufgang oder einem hübschen Blumenstrauß bis zu der

Situation, in der Sie ein Kompliment bekommen haben. Und immer dann, wenn Ihre Stimmung auf den Nullpunkt sinkt, lesen Sie im vorderen Glücksteil und erfreuen sich erneut an den schönen Dingen.

Damit richten Sie Ihre Energien wieder positiv aus. Sie werden feststellen: Ihr Ärger war nur so gewaltig, weil Sie es kurzzeitig so gesehen hatten. Die Welt ist gar nicht so schlimm.

Wie überwinde ich den toten Punkt?

Es gibt Dinge, die »ziehen uns runter«, und Dinge, die »bauen uns auf«. Diese Tatsache können Sie für zwei kleine, aber wirkungsvolle Anti-Stress-Strategien nutzen.

Visueller Weg: Haben Sie ein schönes Foto (von Ihren Kindern, dem Partner, einem besonders schönen Urlaub)? Wir sehen uns solche Bilder deshalb so gern an, weil wir dabei Kraft tanken. Oder nehmen Sie ein Kunstwerk – zum Beispiel den berühmten »David« von MICHELANGELO: Da stehen wir staunend davor, auch wenn wir die Skulptur nur als Postkarte vor Augen haben. Sie strahlt sehr viel positive Energie aus. Auch religiöse Abbildungen können uns immens viel Kraft geben. Achten Sie darauf, dass die Bilder lebende Wesen zeigen – also zum Beispiel Menschen, Tiere, Pflanzen. Diese Bilder können Sie überall unauffällig betrachten.

Akustischer Weg: Dafür brauchen Sie drei Minuten (und ein Abspielgerät, zum Beispiel ein Smartphone mit einem entsprechenden Audioplayer). Nehmen Sie zwei, drei Musikstücke auf, die Sie besonders gern hören. Speichern Sie jeweils zwei, drei Musikstücke aus verschiedenen Genres, zum Beispiel etwas flotten Pop, etwas Country & Western, etwas Klassisches und so weiter: Ihr Unterbewusstsein wird schon wissen, welche Musik die richtige für Sie ist. Hören Sie diese Musikstücke in Stresszeiten jeweils drei Minuten lang, wobei Sie sichergehen, dass Sie dabei nicht gestört werden. Wenn's sein muss, verziehen Sie sich damit auf die Toilette (mit Kopfhörern können Sie überall hingehen).

Allerdings muss ich Sie warnen: In den ersten 15 bis 20 Sekunden werden Sie die Musik **noch** nicht genießen, denn sie entspricht noch nicht Ihrer derzeitigen Stimmung. Aber nach spä-

testens einer Minute wird es angenehm, und dann tanken Sie (vor allem in der dritten Minute) so richtig Energie!

Zusatzipp: Lächeln Sie während dieser letzten Minute. Sie wissen ja: Mundwinkel anheben, damit der Muskel auf den Nerv drücken kann, der dem Gehirn signalisiert: »Freude-Hormone« ausschütten! Machen Sie das jedes Mal, wenn Sie angespannt sind, das stärkt Ihre Immunkraft.

Übrigens: Das funktioniert auch ganz hervorragend während des Autofahrens, da sich die neueren Autoradios problemlos mit dem Handy verbinden lassen und die darauf gespeicherten Audiofiles abspielen können.

- 7 -

Wie verhindere ich, dass mich nachts Probleme wachhalten?

Probieren Sie bitte die folgenden zwei Strategien aus.

Die erste Möglichkeit: Lenken Sie Ihre Gedanken ganz bewusst auf etwas Schönes – auf den nächsten Urlaub, auf eine Party, einen Waldspaziergang etc. Ersetzen Sie die negativen durch positive Gedanken. Denn wenn Sie sich sagen: Ich will jetzt **nicht** an mein Problem denken – woran denken Sie dann? Testen Sie dies: Wenn ich Sie bitte, 14 Sekunden lang keinesfalls an eine weiße Maus zu denken – woran denken Sie dann? Eben! Sie müssen Ihrem Geist eine Alternative anbieten.

Die zweite Möglichkeit ist das Arbeiten mit einem Mantra. Diesen Weg hat der Inder Eknath EASWARAN sehr schön in seinem gleichnamigen Buch *Das Mantra-Buch. Zauberworte für alle Lebenslagen* beschrieben.

Ein Mantra ist ein Wortklang, der ständig wiederholt wird. Wir kennen einen ähnlichen Mechanismus vom Rosenkranzbeten. EASWARAN bietet uns ein wunderbares Denkbild:

Stellen Sie sich einen Elefanten vor, der bei einer religiösen Zeremonie durch eine enge Dorfgasse zum Tempel gehen muss. Da er seinen Rüssel ununterbrochen hin- und herbewegt, ist das nicht ungefährlich für die Dorfbewohner, die die Gasse säumen. Was macht der kluge Elefantenbetreuer? Er gibt dem Elefanten einen Stab zu tragen. Das Problem hat sich erledigt.

Der Elefant trägt den (rüsselberuhigenden) Stab und kann nun,

ohne jemanden zu gefährden, durch die engste Gasse gehen. Genauso verhält es sich mit unserem »Elefantenrüssel«, das heißt mit unserem Geist, der nicht zur Ruhe kommen will. Geben Sie ihm einen »Stab« – ein Mantra.

Wenn Sie gläubig sind, können Sie als Mantra heilige Namen (zum Beispiel von Jesus oder Maria) wählen. Sie können auch Begriffe wie »Liebe« oder »Frieden« nehmen. Diese Worte murmeln Sie oder denken Sie jetzt ununterbrochen. Das können Sie einerseits als Einschlafstrategie machen, andererseits aber auch tagsüber unter der Dusche, im Bett, beim Gemüseputzen oder Bügeln, wenn Sie auf eine Telefonverbindung warten und so weiter.

Es dauert etwa sechs Wochen, bis das Mantra zu »greifen« beginnt. Danach können Sie es jederzeit, besonders in Stresssituationen, einsetzen und sich damit beruhigen – zum Beispiel vor dem Einschlafen. Sie werden in diesen Mantra-Augenblicken ganz bei sich sein, wenn Ihr Geist den »Stab« zu tragen gelernt hat.

– 8 –

Ich habe eine Fachausbildung und bin arbeitslos. Wie finde ich eine neue Stelle?

Gespräche mit meinen Kunden (also Firmen) zeigen immer wieder, dass sie jede Menge **unqualifizierter** Bewerbungen bekommen. Man merkt ihnen an, dass die Absender überhaupt keine Ahnung davon haben, worum es bei den Firmen geht. Solche Bewerbungen gibt es wie Sand am Meer. Tatsache ist, dass qualifizierte Leute gesucht werden. Ich möchte Ihnen deshalb folgende Vorgehensweise vorschlagen:

1. Finden Sie über die Firma, bei der Sie sich bewerben wollen, etwas heraus – das Ziel dieser Firma, ihre Firmen-Philosophie, welche Produkte oder Dienstleistungen sie an welche Zielgruppe verkaufen will etc. Damit beweisen Sie, dass Sie **Eigeninitiative** entwickeln. So fallen Sie positiv aus dem Rahmen der üblichen Bewerber.
2. Schicken Sie Ihre Bewerbung **nicht** mit der Post. Knüpfen Sie **zuerst** telefonische Kontakte. Das beweist, dass Sie **handeln** können und **gesprächsbereit** sind. Erst wenn Sie **genau** wissen, an **wem** Ihre Unterlagen gerichtet sein müssen, verschieken Sie sie, wobei Ihr Brief dann zum Beispiel so beginnen kann: »Wie heute telefonisch mit Ihnen besprochen ...«
3. Es gibt Leute, die nur **kurz** arbeitslos sind, weil sie im Zweifelsfall jeden Job annehmen, zumindest als Überbrückungsmaßnahme. Ich selbst habe während meines Studiums in Amerika Toiletten geputzt, als ich in einer verzweifelten finan-

ziellen Lage war. Das heißt: Nehmen Sie ruhig in der Gastronomie oder in anderen Bereichen, in denen **händeringend Leute gesucht** werden, einen (Teilzeit-)Job als Übergangslösung an. Ihrem späteren potenziellen Arbeitgeber können Sie erklären, dass Sie dies getan haben, **um im Arbeitsprozess zu bleiben** und als Beweis dafür, dass Sie bereit sind, die Arbeiten zu machen, die **notwendig** sind, und nicht unbedingt nur die, für die man Sie offiziell einstellt. Damit senden Sie ein sehr starkes Signal.

Wenn Sie beginnen, die Arbeitslosigkeit als »Job« zu sehen, den Sie genauso effizient bewältigen wollen wie jeden anderen Job, dann werden Sie garantiert nicht lange arbeitslos sein.

Wie kann ich lernen, mich gewählter auszudrücken?

Eine »gewählte« Ausdrucksweise impliziert ja, dass man etwas »wählen« kann, die meisten Menschen können aber nicht viel wählen, wenn sie sprechen (oder schreiben).

Studien haben ergeben, dass die meisten Menschen schlappe 5 bis 10 Prozent des Wortschatzes ihrer Muttersprache aktiv einsetzen. Selbst wenn wir davon ausgehen, dass zirka 40 bis 50 Prozent der Wörter aus Fachvokabular bestehen (oder wissen Sie, was ein »Gebinde« in Bezug auf Farbeimer bedeutet?), dann heißt das immer noch, dass wir nur die Hälfte des verfügbaren Wortschatzes aktiv einsetzen.

Nun sagen Sie vielleicht: »Wenn ich ausdrücken kann, was ich sagen will, reicht mir das.« Aber das Traurige ist, dass Sie nie in vollem Maße wissen werden, was Sie sagen würden, wenn Ihr Vokabular Ihnen mehr Auswahl bieten würde! Denn, wie Wittgenstein schon so treffend formulierte: »Die Grenzen meiner Sprache sind die Grenzen meiner Welt.« Das heißt:

Menschen mit einem sehr begrenzten Wortschatz können viele Nuancen des Lebens nicht wahrnehmen, weil ihnen buchstäblich die Worte dafür fehlen.

Wenn uns die Möglichkeit fehlt, zwischen Zorn, Wut, Unbehagen, Unsicherheit, Angst, Nervosität oder Ärger zu unterscheiden, dann reagieren wir jedes Mal »stocksauer«, wiewohl wir eigentlich einmal Angst und einmal Nervosität empfunden hätten. Umgekehrt verhilft uns ein reiches Vokabular, solche Unterscheidungen vorzunehmen und demzufolge weit »angemessener« zu reagieren.

Dasselbe gilt für positive Empfindungen. Experimente im Seminar zeigten, dass Menschen weit mehr Worte für negative Gefühle kennen als für positive. Wenn uns auch hier Worte fehlen, können wir weder anderen noch uns mitteilen, wenn wir uns gut fühlen. Also nehmen wir gute Gefühle weniger bewusst zur Kenntnis und können uns seltener daran erfreuen.

Daher möchte ich Ihnen zwei Strategien vorschlagen:

Erstens: Hören Sie **regelmäßig**, zum Beispiel unterwegs, (Literatur-) Hörbücher, deren reiches Vokabular Ihren Wortschatz ganz nebenbei systematisch erweitert. Und lernen Sie zweitens, sich (und anderen) ebenso **regelmäßig** mitzuteilen, dass Sie sich »gut« fühlen, wobei Sie laufend weitere Begriffe für »gut« sammeln.

Mit dieser Doppelstrategie verbessern Sie Ihre Lebensqualität und schaffen die nötige Voraussetzung, sich in zunehmendem Maße »gewählt« ausdrücken zu können – sowohl wenn Sie mit anderen reden, als auch wenn Sie zu Ihrer Seele sprechen wollen!

- 10 -

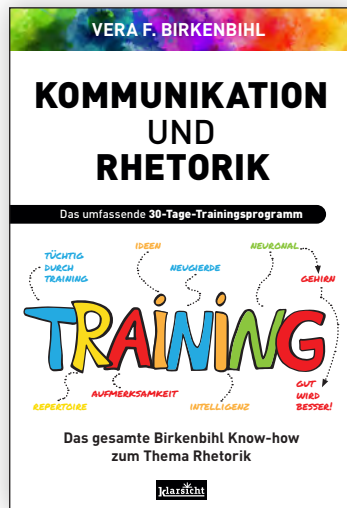
Soll man eine Beförderung rückgängig machen, wenn man sich überfordert fühlt?

In Amerika ist es üblich, dass man bei einer Beförderung eine Probezeit vereinbart. Beide Seiten – also Chef und Mitarbeiter – können feststellen, ob man in dieser neuen Position wirklich glücklich ist, ob man sich entwickeln kann. Im Zweifelsfall ist es selbstverständlich möglich, in die alte Position zurückzukehren. Eine ähnliche Möglichkeit würde ich mir auch für Deutschland wünschen. Wenn Sie unglücklich sind und es eine Chance gibt, die Beförderung rückgängig zu machen, ergreifen Sie diese. Bitte bedenken Sie Folgendes: Jede Beförderung beinhaltet **immer** die Gefahr, dass man nicht optimal für die Position geeignet ist.

Ein Beispiel: Sie arbeiten in einer Fabrikhalle und sind dort zuständig für einen bestimmten Bereich, den Sie hervorragend betreuen. Irgendwann macht man Sie zum Gruppenleiter. Nun sind Sie für zehn Kollegen verantwortlich. Plötzlich kommt es darauf an, wie gut Sie kommunizieren können, ob Ihre Kollegen guten Kontakt zu Ihnen haben etc. Angenommen, Sie machen auch das sehr gut, gibt man Ihnen irgendwann die Verantwortung für einen größeren Bereich. Das heißt: In zunehmendem Maße werden Führungsaufgaben von Ihnen gefordert und nicht mehr das Arbeitsgebiet, für das Sie ursprünglich eingestellt worden waren. Daher besteht die Gefahr, dass Sie ab einem gewissen Zeitpunkt **nur** noch Führungsaufgaben übernehmen müssen und gar nicht mehr an Ihren heiß geliebten Maschinen stehen und das tun können, was Sie eigentlich lieber tun und vielleicht besser können.

Wenn Sie bereits befördert worden sind und »zurücktreten« möchten, dann sprechen Sie mit Ihrem Chef darüber. Sollten Sie **vor** einer solchen Beförderung stehen, dann könnten Sie im **Vorfeld** mit Ihren jetzigen Kollegen **und** Ihrem Chef abklären, dass Sie eine Probezeit wünschen und erst sehen wollen, wie Sie sich entwickeln werden.

Bringen Sie Ihre Kommunikations- und Rhetorikfähigkeiten in nur 30 Tagen auf das nächste Level!



Mit dem 30-Tage-Trainings-Programm von Vera F. Birkenbihl, der Meisterin des gehirn-gerechten Lernens, ist der Erfolg garantiert. Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden, sondern ein interaktives Seminar, das Sie bequem von zu Hause aus absolvieren können.

- ✓ **Praktische Übungen und Spiele:** Erleben Sie eine Vielzahl von Aufgaben, die nicht nur effektiv, sondern auch unterhaltsam sind.
- ✓ **Modulares Lernen:** Passen Sie das Training Ihrem eigenen Tempo an und wählen Sie die Module aus, die für Sie am relevantesten sind.
- ✓ **Selbst- und Fremdeinschätzung:** Nutzen Sie Fragebögen, um ein besseres Verständnis Ihrer eigenen Kommunikationsstärken und -schwächen zu erhalten.

Vera F. Birkenbihl, bekannt für ihren humorvollen und leicht verständlichen Stil, bietet Ihnen erprobte Methoden und Techniken, die auf den neuesten Erkenntnissen der Gehirnforschung basieren. Sie zeigt Ihnen, wie Sie durch gezieltes Training und praktische Übungen Ihr volles Potenzial entfalten können.

*Sie wollen Ihre persönlichen Ziele erreichen und
haben Schwierigkeiten dies umzusetzen?*



In diesem Buch-Seminar lädt die Bestsellerautorin und Trainerin ihre Leser posthum zu einer spannenden Selbst-Inventur ein: Was wollen wir in unserem Leben erreichen? Welche Ziele haben wir? Und was sind die persönlichen Fixsterne, die alle anderen Ziele überstrahlen und dem Leben Tiefe verleihen?

Vera F. Birkenbihl erklärt anschaulich und leicht verständlich, wie man seine eigenen Lebensziele erkennt, welche Hürden auf dem Weg dorthin möglicherweise überwunden werden müssen und wie man die dafür nötige Kraft findet.

Ein Buch voller wertvoller Denkanstöße über das, was man im Leben wirklich erreichen möchte!

*Stellen Sie sich ein Leben ohne Ärger vor!
So kommen Sie diesem Ziel näher.*



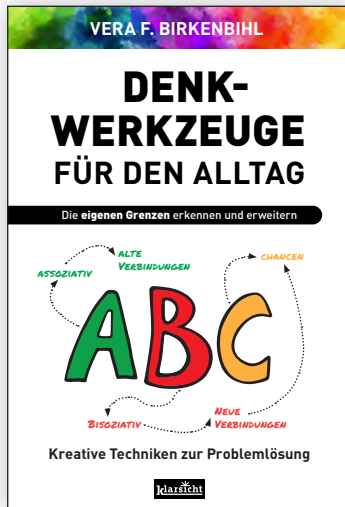
Das Anti-Ärger-Buch ist ein konkurrenzloses Feuerwerk kluger Ideen, aber auch ein Leitfaden auf der Entdeckungsreise zu sich selbst und für ein ausgeglicheneres, entspannteres Leben.

Ärger schadet uns und unserem Immunsystem. Deshalb ist es wichtig – auch um unserer Gesundheit willen – zu lernen, bewusst mit ihm umzugehen.

In den vier Jahrzehnten ihrer Arbeit hat Vera F. Birkenbihl eine Fülle von alltagstauglichen Anti-Ärger-Strategien entwickelt, von denen sie hier die 59 besten präsentiert. Statt sich jeweils nur auf Theorie oder Praxis zu beschränken, liefert das vorliegende Buch sowohl eine interessante Einführung in die wissenschaftlichen Grundlagen als auch einen umfangreichen Praxisteil.

Das herausnehmbare »Gefühlsrad« zeigt Ihnen zudem, in welcher Stimmungslage Sie sich gerade befinden – ein spielerischer und zugleich ernsthafter Weg, sich mit seinen Emotionen auseinanderzusetzen.

*Plötzliche Leere im Kopf, als hätten Sie
alles Wissen ausgelöscht?*



Bestsellerautorin Vera F. Birkenbihl hat ein revolutionäres Modell entwickelt, das Ihre Kreativität als Schlüssel zur Problemlösung aktiviert. In »Denkwerkzeuge für den Alltag« entdecken Sie Birkenbihls geistigen Werkzeugkasten: Ein Arsenal an kreativen Techniken, die Sie befähigen, jede Herausforderung zu meistern.

Dieses Buch ist Ihr ultimatives geistiges Multitool – kompakt, multifunktional und immer griffbereit. Erfahren Sie, wie Sie mit über 60 verschiedenen Methoden Ihre Denkprozesse revolutionieren und aus eingefahrenen Denkmustern ausbrechen.

Setzen Sie praktische Beispiele und direkte Anleitungen sofort um. Von schneller Problemanalyse bis hin zu komplexen kreativen Strategien – dieses Buch rüstet Sie mit den nötigen Werkzeugen aus, um stets die optimale Lösung zu finden. Entfesseln Sie Ihr volles Potenzial und beugen Sie zukünftigen geistigen Blockaden vor.

Mit »Denkwerkzeuge für den Alltag« sind Sie bestens gerüstet, jede Herausforderung spielend zu meistern und kreative Lösungen zu entdecken.

Fühlen Sie sich manchmal überfordert, wenn es darum geht, Ihrem Kind bei den Hausaufgaben zu helfen?



Mit Vera F. Birkenbihls »Eltern-Nachhilfe« bekommen Sie das entscheidende Werkzeug an die Hand, um Ihr Kind effektiv und nachhaltig zu fördern. Dieses Buch ist Ihr unverzichtbarer Begleiter durch den Schulalltag.

Die Expertin für gehirn-gerechtes Lernen, Vera F. Birkenbihl, liefert Ihnen erprobte Methoden und praxisnahe Tipps, um das Lernen mit Spaß und effektiv zu gestalten. Entdecken Sie, wie Sie die Motivation Ihres Kindes steigern und ihm helfen können, komplexe Inhalte leichter zu verstehen und zu behalten.

»Eltern-Nachhilfe« ist vollgepackt mit nützlichen Anleitungen und verständlichen Erklärungen, die Lernen zu einem positiven Erlebnis für die ganze Familie machen. Vera F. Birkenbihl zeigt Ihnen, wie Sie die natürlichen Lernprozesse Ihres Kindes ankurbeln und mit einfachen, aber wirkungsvollen Veränderungen große Erfolge erzielen – von der optimalen Lernumgebung bis hin zu motivierenden und spaßigen Übungen.

Werden Sie zum besten Lerncoach, den Ihr Kind sich wünschen kann – und erleben Sie gemeinsam die Freude am Lernen.

Haben Sie genug von öden Vokabellisten und dem ewigen Pauken, das ins Leere führt?

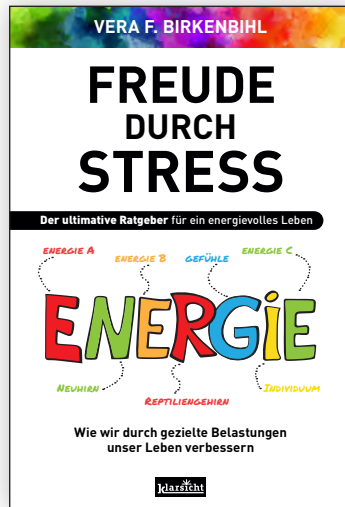


Sie suchen den Schlüssel zu einer neuen Sprache? »Fremdsprachen lernen für Schüler« bietet Ihnen einen erfrischenden Ansatz, der die grauen Zellen mit Freude in Schwung bringt! Stellen Sie sich vor, Sie könnten eine Sprache lernen, indem Sie sich einfach entspannen und genießen – Vera F. Birkenbihl macht es möglich.

Mit einer Mischung aus bewährten Techniken und innovativen Methoden führt dieses Buch Sie spielerisch an das Fremdsprachenlernen heran. Vergessen Sie das sture Auswendiglernen! Durch Techniken wie das »Dekodieren« und »passives Hören« wird Ihr Gehirn dazu angeregt, Worte und Phrasen natürlich und mühelos zu absorbieren.

Sie sind Schüler, Elternteil oder Lehrkraft? Dieses Buch hält unzählige Aha-Momente für Sie bereit. Es erklärt, warum traditionelle Lernmethoden oft scheitern und wie Sie mit weniger Aufwand mehr erreichen können. Steigen Sie ein in eine Reise, die Ihre Art zu lernen verändern wird und Ihnen zeigt, wie Sprachenlernen wirklich funktionieren kann – effektiv, nachhaltig und mit viel Freude.

*Sie glauben, Stress sei der Feind?
Denken Sie noch einmal nach!*



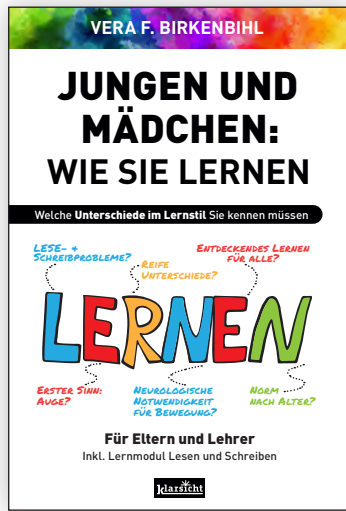
Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie Stress als Ihren größten Verbündeten gewinnen können.

Vera F. Birkenbihl, Bestsellerautorin und Expertin für Gehirntraining, offenbart revolutionäre Techniken, mit denen Sie Stress in pure Lebensfreude und Erfolg umwandeln.

Verstehen Sie die Funktionsweise Ihres Reptilienghirns und die enge Verbindung zwischen Angst und Freude. Nutzen Sie gezielte Herausforderungen, um Ihr Denkhirn zu aktivieren und Ihre Energiereserven optimal zu nutzen. In praktischen Kapiteln erfahren Sie, wie Sie Stress gezielt dosieren und anwenden können, um Ihre Ziele zu erreichen und Ihr Leben in vollen Zügen zu genießen.

Dieses Buch ist Ihr Schlüssel zu mehr Motivation, Energie und Lebensqualität. Mit wissenschaftlich fundierten Methoden und praxiserprobten Tipps wird Stress zu Ihrem besten Freund – für ein erfülltes und leistungsstarkes Leben. Treten Sie aus Ihrer Komfortzone heraus und entfalten Sie das volle Potenzial Ihres Geistes!

Stellen Sie sich vor, Sie könnten in die Köpfe Ihrer Kinder blicken und verstehen, warum sie auf ganz bestimmte Weise lernen und agieren.

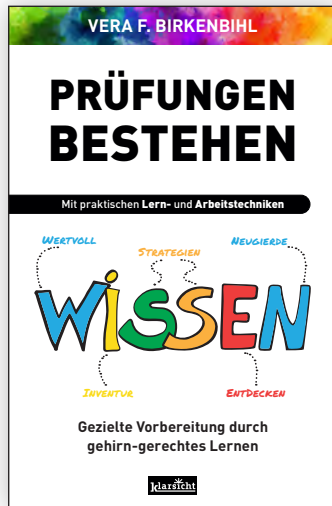


Vera F. Birkenbihl nimmt Sie mit auf eine spannende Reise durch die unterschiedlichen Lernwelten von Jungen und Mädchen. Mit ihrer einzigartigen Mischung aus Humor, wissenschaftlicher Tiefe und praktischen Tipps eröffnet sie Ihnen neue Perspektiven auf das Lernen.

In diesem aufschlussreichen Buch enthüllt Birkenbihl, warum Jungen scheinbar unaufhörlich aktiv sind, während Mädchen oft ruhig und konzentriert verharren können. Sie entwirrt, wie sich diese Unterschiede schon im Kleinkindalter manifestieren und welche weitreichenden Konsequenzen sie für das Lernen haben. Durch lebendige Studien und praxisnahe Beispiele vermittelt sie, wie Sie die Lernpotenziale Ihrer Kinder voll ausschöpfen und individuell fördern können.

Dieses Buch bietet nicht nur tiefgreifendes Wissen, sondern auch einen praktischen Ratgeber mit zahlreichen Übungen und Techniken, die das Lernen erleichtern. Die innovativen Methoden von Birkenbihl bringen Spaß und Erfolg ins Lernen – egal ob im Klassenzimmer oder zuhause.

*Fühlen Sie sich erschöpft vom endlosen Büffeln,
das nie zu haften scheint?*



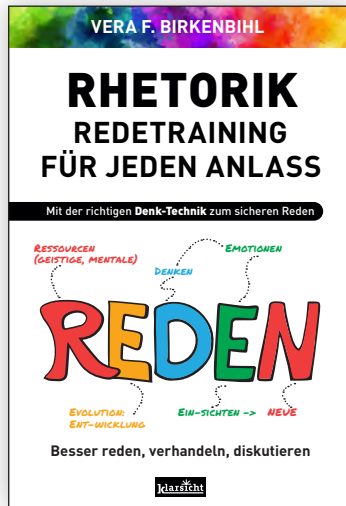
Entdecken Sie mit Vera F. Birkenbihl bahnbrechende Techniken, die das Lernen nicht nur vereinfachen, sondern auch zur Freude machen! In »Prüfungen bestehen« deckt Birkenbihl die Mängel traditioneller Lernansätze auf und zeigt Ihnen, wie Sie Lernhürden spielend überwinden.

Stellen Sie sich Ihr Gehirn als lebendiges Kloster vor, in dem Wissen harmonisch gesammelt und abgerufen wird. Birkenbihls gehirn-gerechtes Lernen verankert Wissen nachhaltig und macht es jederzeit zugänglich. Erleben Sie, wie ABC-Listen, KaWas oder der Tapeten-Effekt das Lernen verwandeln und Ihnen ermöglichen, Prüfungen zu meistern.

Ihr Gewinn? Schnelleres, effektiveres Lernen und das Gefühl des Erfolgs, wenn alles »klickt«. »Prüfungen bestehen« ist Ihr Ticket zu einer inspirierenden Lernerfahrung, die Schüler, Studenten und Erwachsene gleichermaßen begeistert.

Tauchen Sie ein in ein Lernen, das nicht nur effektiv, sondern auch erfüllend ist.

Möchten Sie bei Ihrer nächsten Präsentation begeistern, in Verhandlungen dominieren und in Diskussionen blitzschnell kontern?

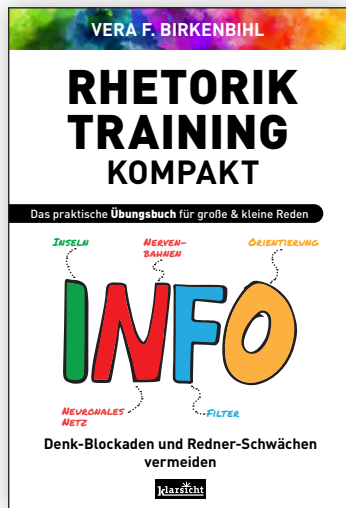


»Rhetorik: Redetraining für jede Gelegenheit « von Vera F. Birkenbihl macht aus Ihnen einen Meister der Kommunikation. Dieses Buch ist Ihr ultimativer Guide, um rhetorische Skills spielerisch zu entwickeln und schrittweise zu perfektionieren.

- ✓ **Kommunikation, die fesselt:** Lernen Sie, wie Sie Ihr Publikum in den Bann ziehen und Ihre Argumente gezielt platzieren.
- ✓ **Interaktive Übungen:** Steigern Sie Ihre Schlagfertigkeit und rhetorische Fitness – von Atemtechniken bis hin zu überzeugender Argumentation.
- ✓ **Feedback, das weiterbringt:** Optimieren Sie Ihre rhetorische Wirkung durch konstruktives Feedback.

Vera F. Birkenbihl, renommiert für ihren witzigen und gehirngerechten Ansatz, führt Sie durch einen Prozess, der nicht nur Ihre Rhetorik, sondern auch Ihr Selbstvertrauen stärkt. Egal, ob im Beruf oder im Privaten – dieses Buch ist Ihr Schlüssel, um in jeder kommunikativen Situation zu glänzen.

Möchten Sie Ihre rhetorischen Skills in Rekordzeit auf ein neues Level bringen?

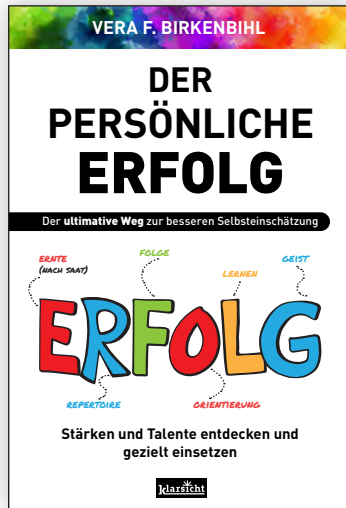


»Rhetorik-Training kompakt« von Vera F. Birkenbihl ist das perfekte Tool, um Ihre Kommunikationsfähigkeiten effizient zu schärfen. Ob für ein unerwartetes Meeting oder eine spontane Präsentation, hier finden Sie präzise Techniken für sofortige Erfolge. Knackiges Fachwissen, zielführende Übungen und prägnante Tipps – komprimiert und ohne Umwege.

Dieses Buch garantiert schnelle Erfolge und ist ideal für alle, die kurzfristig ihre rhetorische Überzeugungskraft stärken möchten – sei es für geschäftliche Meetings oder überraschende Redeanlässe. Erzielen Sie unmittelbare Verbesserungen, die Ihr Selbstvertrauen und Ihre Ausstrahlung merklich steigern. Dieses Buch ist Ihre rhetorische Erste-Hilfe-Box: praktisch, handlich und immer einsatzbereit.

Mit »Rhetorik-Training kompakt« sind Sie immer bestens gerüstet, um rhetorisch zu glänzen – schnell, wirkungsvoll und mit minimalem Aufwand. Ein Muss für jeden, der eine sofort spürbare Verbesserung seiner Kommunikationsfähigkeiten anstrebt.

Was sind Ihre persönlich angelegten Talente und wie können Sie sie fördern?

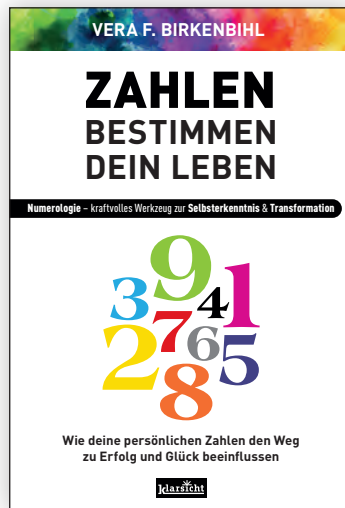


In »Der persönliche Erfolg« zeigt Ihnen Vera F. Birkenbihl, wie Sie Ihre verborgenen Talente und Stärken identifizieren und gezielt einsetzen können. Es wird Ihnen nicht nur theoretisches Wissen geboten, sondern praxiserprobte Methoden und Checklisten, die Ihre persönliche und berufliche Entwicklung revolutionieren werden.

Mit einzigartigen Übungen finden Sie heraus, was in Ihnen steckt, und Ver F. Birkenbihl zeigt Ihnen, wie Sie diese Fähigkeiten gewinnbringend einsetzen. Spüren Sie den Nervenkitzel, wenn Sie erkennen, warum bestimmte Situationen Ihnen Unbehagen bereiten und wie Sie dies ändern können. Lassen Sie sich nicht länger von ungenutztem Potenzial bremsen – entfesseln Sie Ihre innere Stärke und gehen Sie den Weg zu mehr Lebensfreude und Erfolg. Dieses Buch ist Ihr Schlüssel zu einer neuen Ära der Selbsterkenntnis und des Triumphs.

Bestens geeignet für: Berufstätige und Fachkräfte, Studenten und junge Erwachsene, Eltern und Erzieher, Coaches und Trainer, Selbsthilfe- und Persönlichkeitsentwicklungs-Enthusiasten.

Bist du bereit, die verborgenen Kräfte der Zahlen zu nutzen, um dein Leben bewusst zu gestalten?

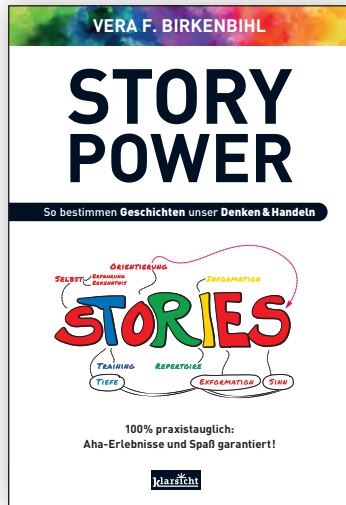


Stell dir vor, du hältst den Schlüssel zu einem tieferen Verständnis deiner selbst und deiner Mitmenschen in der Hand – genau das bietet dir dieses Buch. Vera F. Birkenbihl nimmt dich mit auf eine faszinierende Reise in die Welt der Numerologie, nicht als starrer Lehriansatz, sondern als ein kraftvolles Werkzeug zur Selbsterkenntnis und Transformation.

Durch das Entschlüsseln deiner Schicksals- und Namensnummern öffnet sich ein Weg zu einem bewussteren Leben. Du erkennst verborgene Stärken, überwindest innere Blockaden und lenkst deine Energie gezielt in die Richtung, die dich persönlich und beruflich wachsen lässt. Die uralte Weisheit der Zahlen wird in deiner Hand zu einem Kompass, der dir zeigt, wie du deine Lebensaufgaben meistern und deine wahre Kraft entfalten kannst.

Mit praktischen Anleitungen und tiefen Einsichten bietet Birkenbihl dir einen Zugang, der leicht verständlich und zugleich tiefgreifend ist. Es ist mehr als ein Buch – es ist ein Vehikel, das dir hilft, dein wahres Potenzial zu entdecken, bewusster auf deine Umgebung zuzugehen und dein Leben auf ein neues Level zu heben.

Können Storys uns verändern? Und was sind starke oder schwache Storys?



Überarbeitete Neuauflage! Im ersten Teil dieses Buches zeigt die Bestseller-Autorin anhand zahlreicher Fallbeispiele, wie wichtig Sprachbilder und emotional ansprechende Geschichten – also Storys – für jeden von uns sind. Dies gilt auch für Menschen, die das nicht glauben wollen, denn Storys beeinflussen unser Denken und Handeln ganz unmittelbar. Sie prägen unser Weltbild und die Art, wie wir uns selbst sehen. Im zweiten Teil gibt uns Vera F. Birkenbihl einige Storys mit auf unseren Lebensweg.

Dieses Buch ist ein Buch-Seminar: Es enthält alles, womit wir unser Privatseminar gestalten können, inklusive kleiner Trainingsaufgaben. So stellen sich sofort prägende Aha-Erlebnisse ein und wir haben Spaß an den Veränderungen, die dieses Buch bewirkt.

»Die Macht der Geschichten sollte jedem, der mit Menschen zu tun hat und sich selbst besser verstehen will, bewusst sein. Absolut empfehlenswert!«

*Das umfassende Birkenbihl-Standardwerk:
So werden Sie vom Gehirn-Besitzer zum
Gehirn-Benutzer!*



Die Birkenbihl-Methoden unterstützen seit Jahrzehnten Kinder und Erwachsene in ihrem Denken und Lernen. Sie helfen das Wissen aus Alltag, Arbeit und Schule effizient zu verarbeiten und zu festigen. Die gehirngerechten Arbeitstechniken erleichtern das Erlernen von Fremdsprachen und helfen dabei die Grundregeln der Kommunikation zu vertiefen und sich bestens auf Präsentationen und Tests vorzubereiten.

In »Best Of Birkenbihl« sind die wichtigsten und erfolgreichsten Lernmodelle von der Expertin Vera F. Birkenbihl zusammengeführt, um die eigenen Potenziale zu nutzen und voll zu entfalten:

- ✓ Übungen, Tipps und KaWas zu Kommunikation, Fragetechnik und Rhetorik
- ✓ Denkwerkzeuge für den Alltag
- ✓ Assoziative Lernspiele
- ✓ Gehirn-gerechtes Lernen
- ✓ Fremdsprachen lernen mit der Birkenbihl-Methode

Fühlen Sie sich oft von Stress überwältigt und suchen nach einem Weg, Ihre Karriere mit Ihrem Leben in Einklang zu bringen?



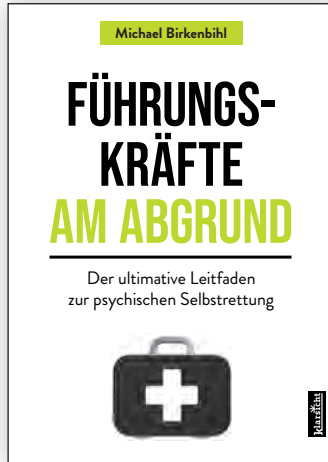
Michael Birkenbihl bietet Ihnen mit ERFOLG OHNE STRESS die revolutionären Techniken, um genau das zu erreichen.

Nutzen Sie die Macht der Selbsthypnose, um Ihre Ziele klar zu visualisieren und Ihr Unterbewusstsein für den Erfolg zu programmieren. Lernen Sie, wie Sie mit gezielten Entspannungsübungen Ihre Konzentration steigern und Stress abbauen. Finden Sie heraus, wie positives Denken Ihre Lebensqualität dramatisch verbessern kann.

Die Verbindung von Psychologie und Esoterik ermöglicht es Ihnen, Ihr volles Potenzial zu entfalten und sowohl beruflich als auch privat mehr zu erreichen. Steigern Sie Ihre Effizienz, ohne Ihre innere Balance zu verlieren, und entdecken Sie den Weg zu einem erfüllten, stressfreien Leben.

Dieses Buch ist der Schlüssel zu einem neuen Leben, in dem beruflicher Erfolg und persönliches Wohlbefinden Hand in Hand gehen. Lassen Sie sich inspirieren und verwandeln Sie Ihre Träume in Realität.

Ihr Erfolg steht auf dem Spiel und die mentale Belastung droht Sie zu erdrücken?



Haben Sie jemals gespürt, dass die Last des Führens Sie an Ihre Grenzen bringt? **FÜHRUNGSKRÄFTE AM ABGRUND** liefert Ihnen die dringend benötigten Werkzeuge, um nicht nur zu überleben, sondern zu triumphieren.

Dieses Buch enthüllt die versteckten Mechanismen des Manager-Coachings und bietet unverzichtbare Einblicke in die Psychologie der Führung. Lernen Sie, wie Sie tief verwurzelte unbewusste Blockaden überwinden und Ihre wahre Stärke entfesseln, wie Sie durch die revolutionären Techniken und praxisnahen Fallbeispiele Ihre mentale Resilienz stärken und Ihr volles Potenzial ausschöpfen können.

Lassen Sie sich von bewährten Strategien inspirieren, die selbst die härtesten Herausforderungen in Wachstumschancen verwandeln.

Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden, sondern Ihr persönlicher Mentor auf dem Weg zu neuer Klarheit und unerschütterlicher Stärke.

Alle Original Birkenbihl-Seminare auf einen Blick!

Wir haben uns auf eine abenteuerliche Schatzsuche begeben, um dir die ultimative Sammlung aller Seminare von Vera F. Birkenbihl zu präsentieren – sorgfältig zusammengestellt und bereit, dein Leben zu bereichern.

**+++ Alle Videos & Hörbücher an einem Ort vereint +++ Jederzeit
online abrufbar +++ Thematisch sortiert & einfach zugänglich +++
In verbesserter technischer Qualität +++**



*Erlebe die faszinierende
Welt des Wissens mit
der unnachahmlichen
Erfolgstrainerin
Vera F. Birkenbihl.*

Jetzt gleich loslegen!

Die Seminarbibliothek wird
kontinuierlich erweitert.



**Umfangreiche Auswahl
an spannenden
Themenbereichen**



**Lizenzierte
Seminaufnahmen
in höchster Qualität**



**Expertenwissen
aus über 40 Jahren**

www.birkenbihl.tv

Dieses Buch legt den Schlüssel zu einem besseren Leben in Ihre Hände.

Vera F. Birkenbihl, die Meisterin der lebensnahen Ratschläge, hat 115 Ideen gesammelt, die Ihr Leben sofort verbessern können. Sie finden Antworten auf Fragen, die Sie schon immer beschäftigt haben: Wie überwinde ich meinen Ärger? Wie mache ich ein unwiderstehliches Angebot? Wie gewinne ich mehr Gelassenheit im Alltag?

Jede Seite bietet eine neue, praxiserprobte Technik, um Herausforderungen zu meistern und Ihren Alltag effizienter und erfüllender zu gestalten. Diese Strategien sind nicht nur einfach umzusetzen, sondern auch nachhaltig wirksam. Seien Sie gespannt auf Tipps, die Ihren Horizont erweitern und Ihre Lebensqualität steigern werden.

Mit den Ratschlägen aus diesem Buch können Sie Ihr Potenzial voll auszuschöpfen. Entdecken Sie, wie Sie mit kleinen Veränderungen große Erfolge erzielen. Vera F. Birkenbihl zeigt Ihnen, wie Sie das Beste aus jedem Tag herausholen und Hindernisse in Chancen verwandeln.

Dieses Buch ist Ihr persönlicher Begleiter auf dem Weg zu einem glücklicheren, erfolgreicheren und stressfreieren Leben.



Über drei Millionen Menschen haben erfolgreich ihre Sprachkurse, Bücher, Tonaufnahmen sowie Videos angewendet und über 350.000 Menschen haben sie in Vorträgen und Seminaren live erlebt. Ihre Bücher sind bis heute Bestseller. Auch die Birkenbihl-Methode, Fremdsprachen zu lernen, wurde von ihr entwickelt.

Sie war die Leiterin des Instituts für gehirn-gerechtes Arbeiten und zählt noch heute zu den ganz Großen der Seminar- und Coaching-Szene. Die Erfolgstrainerin studierte in den USA Psychologie und Journalismus und begann dort 1970 mit ersten Vorträgen und Seminaren in Industrie und Wirtschaft. Ende 1972 kehrte sie nach Europa zurück und führte ihre Seminartätigkeit sehr erfolgreich fort. Zu ihren Kunden zählten BMW, LBS, Sony, IBM, Procter & Gamble, Siemens, 3M, Henkel, Mercedes, Hewlett Packard u. v. a. Bis zu ihrem Lebensende im Dezember 2011 war sie als freie Autorin und Trainerin tätig.

Mehr Infos und weitere Veröffentlichungen auf

www.klarsicht-verlag.de

www.birkenbihl-sprachen.de

www.birkenbihl.tv

ISBN 978-3-98584-219-3



9 783985 842193