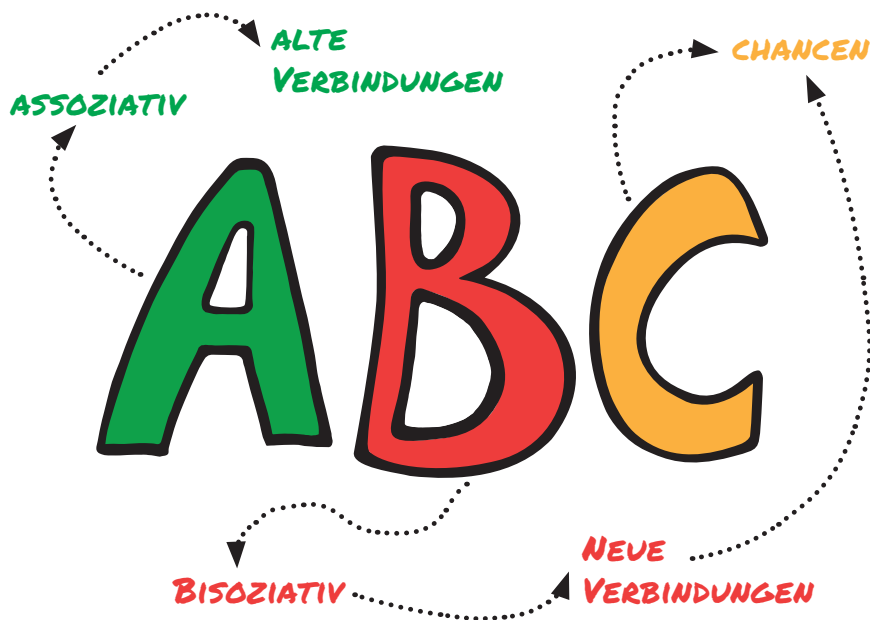


VERA F. BIRKENBIHL

# DENK- WERKZEUGE FÜR DEN ALLTAG

Die eigenen Grenzen erkennen und erweitern



Kreative Techniken zur Problemlösung

klarsicht

Aktualisierte  
Neuaufgabe

# 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  
Seminaraufnahmen  
in höchster Qualität**



**Expertenwissen  
aus über 40 Jahren**

**[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)**

**VERA F. BIRKENBIHL**

**DENK-  
WERKZEUGE  
FÜR DEN ALLTAG**

Kreative Techniken  
zur Problemlösung

**Vera F. Birkenbihl**  
**DENKWERKZEUGE FÜR DEN ALLTAG**  
**Kreative Techniken zur Problemlösung**

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 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  
Herstellung: Robert B. Osten  
Printed in Germany

5. vollständig überarbeitete Auflage 2024  
ISBN 978-3-98584-226-1

Mehr Infos finden Sie im Internet unter

**[www.klarsicht-verlag.de](http://www.klarsicht-verlag.de) - [www.birkenbihl-sprachen.de](http://www.birkenbihl-sprachen.de) - [www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)**

Klarsicht Verlag · Bramfelder Straße 102A · 22305 Hamburg · Germany · [info@klarsicht-verlag.de](mailto:info@klarsicht-verlag.de)

# Inhalt

<b>1. Hier geht's los</b> .....	9
Wieder ein Buch-Seminar .....	9
<b>2. Die Wurzeln von ABC-Kreativ®</b> .....	19
Drei Denk-Tools .....	19
<b>3. Denken mit KaWa®</b> .....	30
Fallbeispiel Nr. 1: Das FIASKO .....	31
Fallbeispiel Nr. 2: Das liebe GELD .....	39
<b>4. Erstellen von Wissens-ABC®s</b> .....	44
Für einfache Probleme .....	44
Fallbeispiel 3: Ein Vortragsthema wählen .....	46
Fallbeispiel 4: Einen Berufswunsch generieren .....	48
<b>5. ABC-Kreativ®</b> .....	51
Das Konsultieren von Listen .....	51
Fallbeispiel Nr. 5: Eine spezifische Verhaltensveränderung im Alltag .....	54
Fallbeispiel Nr. 6: In 3 Minuten präsentieren müssen ...	60
Fallbeispiel Nr. 7: Kunde kommt in 2 Stunden ... Oder ENTE & ELEKTRIKER?? .....	63
Fallbeispiel Nr. 8: Chronisch zu spät kommender Mitarbeiter ... Oder: SCHRIFTSTELLER schreiben doch? .....	65
Fallbeispiel Nr. 9: Der fiese Kunde aus Wien ... Oder: Die WADI aus dem Gamma-Quadranten?? .....	68
Fallbeispiel Nr. 10: Wenn es darauf ankommt: Krank! Oder: Känguruh & Kai Opaka (von Bajor)?? .....	71
Fallbeispiel Nr. 11: Wie soll sie sich entscheiden? Oder: BIENE???	74
Fallbeispiel Nr. 12: Ein Autor sucht ein Kolumnen-Thema! Oder: Quizmaster? .....	76

Fallbeispiel Nr. 13:	
Er will sie überzeugen; sachlich, rational...	
Oder: Woran erinnert dich Wasser und Wein? . . . . .	78
Fallbeispiel Nr. 14:	
Keiner will die Hausarbeiten machen?	
Oder: Woran erinnert dich »Hase«? . . . . .	81
Fallbeispiel Nr. 15:	
Ein Seminarleiter braucht dringendst eine Idee...	
Oder: Woran erinnert dich Glas? . . . . .	84
Fallbeispiel Nr. 16: Wohin mit dem Bio-Müll?	
Oder: Banane? . . . . .	86
Fallbeispiel Nr. 17: Die dunkle Parkgarage...	
Oder: Inszenierung? . . . . .	89
<b>ERGÄNZUNG zur 4. Auflage</b> . . . . .	95
Fallbeispiel Nr. 18: Wolkenkratzer ohne Plakate . . . . .	98
Fallbeispiel 19: Der schielende Psychologe . . . . .	100
Problem I: AUSZEICHNUNGS-Pflicht? . . . . .	104
Problem II: MÜTTER . . . . .	105
PROBLEM III – noch mal TIEFGARAGE? . . . . .	109
Nachtrag: Das Königsspiel . . . . .	112
<b>6. Das Denk-Roulette</b>	
<b>Oder: Das Gedanken-Karussell</b> . . . . .	117
Eine Problem-Löse-Technik für Gruppen . . . . .	117
Der Ablauf . . . . .	118
Die Vorteile dieses Vorgehens . . . . .	119
Die Frage bestimmt die Antwort . . . . .	121
Es geht auch am Telefon. . . . .	122
<b>7. Kreatives Denken mit KaWas® und ABC-Listen®</b> . . . . .	124
Der 1. Grund: Ihr Gedächtnis. . . . .	127
Der 2. Grund: Ihr Unbewusstes . . . . .	127
Warum ABC-Listen eine Sonderform	
von KaWa® darstellen . . . . .	129
Warum KaWa®s & ABC-Listen	
unsere Kreativität erhöhen. . . . .	129
Drei ABC-Ansätze können uns helfen . . . . .	131

<b>8. ABC zu ABC-Kreativ®</b> . . . . .	133
A = ALTE GEDANKEN-Ver-BIND-ungen? (= assoziatives Denken). . . . .	133
B = BISOZIATIVES DENKEN (= NEUE Ver-BIND-ungen) . .	133
C = CAMELOT-Effekt! . . . . .	134
D = DENK-BLOCKADE?! (Dialog: Bleistift zu Kaffeetasse)	138
E = Evolution von Gedanken! . . . . .	140
F = FRAGEN STELLEN . . . . .	142
G = GENIES – DENKEN DIE ANDERS?! . . . . .	142
H = HERAUS-Forderung! . . . . .	144
I = INNOVATIVES Denken? . . . . .	145
J = JOURNAL SCHREIBEN . . . . .	146
K = KÖNNEN führt zu KOMPETENZ . . . . .	147
L = LIMITATION macht kreativ! . . . . .	149
M = Metaphern als Wahrnehmungsorgane! . . . . .	150
N = Nachschlagen (= das Konsultieren von ABC-Listen) . .	153
O = OFT. . . . .	154
P = PARADOX . . . . .	155
Q = Qualität unserer Denk-Prozesse . . . . .	155
R = REPERTOIRE . . . . .	156
S = Suche nach Schlagzeile, Schlagwort oder Titel! . . . . .	157
T = TRAINING ohne Zeitverlust? . . . . .	162
U = Das UNBEWUSSTE »anzapfen«. . . . .	163
V = VR (Virtuelle Realität) ! . . . . .	163
W = Wissens-Netz . . . . .	165
X = X-tra L . . . . .	165
Y = Yin/Yang! . . . . .	166
Z = Zellen-Metapher! . . . . .	167
<b>Anhang</b> . . . . .	169
Merkblatt Nr. 1: KaWa®/Analograffiti® . . . . .	170
Merkblatt Nr. 2: Was ist ein Problem? . . . . .	173
Merkblatt Nr. 3: Die Liste der Listen® . . . . .	175
Merkblatt Nr. 4: Wissens-Netz® . . . . .	184
Merkblatt Nr. 5: Die ANKERLISTE . . . . .	186
Merkblatt Nr. 6: Langsam/schnell? . . . . .	187

Merkblatt Nr. 7: Seminar-Übung .....	188
Merkblatt Nr. 8: Exformation.....	190
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	<b>193</b>
Internet-Adressen .....	194

# 1. Hier geht's los

## Wieder ein Buch-Seminar

Einige meiner Bücher (seit dem *Birkenbihl Power-Tag*) sind Buch-Seminare, das heißt, Sie können ihnen (zum Preis eines Buches!) den »Gewinn« eines kompletten Seminars »entnehmen«, wenn Sie wollen. Sie entscheiden bereits beim ersten Modul: Wenn Sie aktiv mitarbeiten wollen, dann sollten Sie zuerst drei Quizfragen (s. u.) beantworten. So werden Sie – wie meine Seminar-Teilnehmer – gut vorbereitet einsteigen. Anschließend folgt eine kurze Schilderung der 17 Fallbeispiele. Wenn Sie dieses Buch als SEMINAR nutzen wollen, legen Sie bitte jetzt bereit:

- ▶ Stifte und
- ▶ Papier.

Auch dies ist ein Buch-Seminar ...

Es könnte sehr spannend werden, sowohl die ersten drei Fragen als auch die Fallbeispiele mit anderen Menschen zu besprechen und Antworten / Ideen zu vergleichen (das entspräche unseren Kleingruppen-Diskussionen im Seminar).

### Drei Quizfragen zu Ihrer Vergangenheit:

1. **Gibt es etwas**, das Ihnen früher lange (regelmäßig) Probleme bereitete und das inzwischen gelöst wurde?

- ja
- nein
- wenn ja, Stichpunkte:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2. Gibt es ein Problem,** das Sie bis heute noch nicht optimal gelöst haben?

- ja
- nein
- wenn ja, Stichpunkte:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**3. Notieren Sie mindestens fünf Probleme anderer Menschen,** von denen Sie gehört oder gelesen haben. Stichpunkte:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Seminar-Effekt zum Preis eines Buches?

Buch-Seminar oder »normales« Buch – es ist Ihre Wahl ...

Achtung: Wenn Sie den Seminar-Effekt wollen, sollten Sie über diese drei Fragen nachgedacht haben, ehe Sie weiterlesen, denn es folgt die Besprechung derselben.

Ein langwieriges und schwieriges, aber letztlich gelöstes Problem ...

## Besprechung

**Zu 1.** Denken Sie daran, wie langwierig und/oder schwierig es (damals) war, eine Lösung zu finden. Mit der in diesem Buch vorgestellten Technik können gerade »schwierige« Probleme anders angegangen werden. Wenn eine Lösung möglich ist, ist die Chance, dass Sie sie finden, weit größer geworden (es gibt natürlich auch Probleme ohne Lösung).

Ein immer noch offenes Problem ...

**Zu 2.** Vielleicht ist dies Ihr erstes Fallbeispiel für die Technik dieses Buches?

Mindestens fünf Probleme anderer ...

**Zu 3.** Es gibt Menschen, die sich niemals für Probleme anderer interessieren und sich wundern, dass sie eigene Probleme nur schlecht lösen können.

Sie werden sehen, wie hilfreich ein Fremder sein kann; deshalb wäre es nützlich, für gegenseitiges Besprechen von Problemen einige Partner »aufzubauen«. Jeder sieht die Probleme der anderen als Übung für eigene und weiß, dass diese Menschen auch ihm helfen können, wenn er »dran ist«!

Wir benötigen für alle Tätigkeiten, für die wir unsere Kompetenz erhöhen wollen, Übung. Probleme anderer stellen quasi ein »Trockentraining« dar, indem man bestimmte Denk-Techniken gut testen oder trainieren kann. Daher ist es lehr-REICH, über Probleme anderer (mit) nachzudenken. Abgesehen davon, dass dies unser eigenes Lösungs-Finde-Verhalten verbessert, können wir anderen vielleicht sogar helfen, weil wir der »objektive Dritte« sind, der die nötige Distanz mitbringt.

Aber neben dem Effekt, dass andere profitieren, wenn wir ihre Probleme (mit) durchdenken, lernen wir durch den Denk-Prozess selbst. Darum enthält dieses Buch 17 konkrete Fallbeispiele, die nicht nur als »lehrreiche« Stories gelesen werden können, sondern die man auch »durchdenken« kann. Diese Fälle folgen in Kurzform – zunächst natürlich ohne Lösungen. Vielleicht möchten Sie sie alleine durchdenken oder sie mit anderen diskutieren, bevor Sie

weiterlesen? Falls nicht, können Sie zum Anfang des zweiten Moduls vorspringen (S. 19).

## Kurz-Schilderung der 17 Fallbeispiele



vgl. S. 31 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

### 1. Das FIASKO (im Assessment-Center durchgefallen)

Er wollte Manager werden und hatte sich viel von dieser Prüfung erhofft, die er jedoch vollkommen in den Sand setzte. Er wusste, es gab keine zweite Chance; bei diesem Assessment-Center durfte man nur einmal mitmachen. Er meinte, es sei ein Fiasko.



vgl. S. 39 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

### 2. Wer möchte nicht gerne mehr Geld besitzen?

Wie kann man prüfen, ob man sich durch »heimliche« (= unbewusste) Anti-Etwas-Programme selber bremst? Im Fallbeispiel sind es Anti-Reichtums-Programme – aber ebenso möglich sind Programme im Sinne von: Anti-Fehler, Anti-Erfolg, Anti-was-immer... Finden Sie heraus, wie Sie das herausfinden können.



vgl. S. 46 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

### 3. Weiß ich genug, um dieses Thema zu präsentieren?

Eine schnelle Inventur-Methode zeigt uns in ca. 90 Sekunden, ob wir genügend zu einem Thema wissen, um uns einer Situation (egal ob Prüfung, wichtiges Kundengespräch, öffentlicher Vortrag etc.) zu stellen.



vgl. S. 48 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

### 4. 80% der Jugendlichen wollen in ca. 15 Modeberufe

... darum finden viele keine Lehrstellen, während andererseits Lehrstellen verzweifelt Jugendliche suchen. Wie kann man jungen Leuten helfen, einen (anderen) Berufswunsch zu generieren?



vgl. S. 54 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

### 5. Wie kann man sein Verhalten verändern?

Der Weg zur Hölle ist ja bekanntlich mit guten Vorsätzen gepflastert. Da hat man dann etwas eingesehen und möchte nicht mehr so (aggressiv, kritisch etc.) sein,

ertappt sich aber immer wieder dabei, dass es doch wieder geschieht. Nun, Patentrezepte gibt es zwar keine, aber der hier vorgestellte Lösungsansatz hat schon vielen meiner Klienten und Seminar-Teilnehmern geholfen.

## 6. In 3 Minuten präsentieren müssen?

Eigentlich hatte der Chef die Präsentationen vor Gruppen von Kunden (meist Chefärzte aus Krankenhäusern) an sich gerissen, aber wenn er nicht da war, musste irgendein Mitarbeiter »einspringen«. Diesmal war einer »dran«, der die in diesem Buch vorgestellten Techniken kannte und einsetzte. Während die Gäste von der Pforte durch den Mini-Park bis in den Präsentationsraum geführt wurden, stand seine kleine (aber wichtige) Rede.



vgl. S. 60 ff.  
Möchten Sie schon etwas nachdenken?

## 7. Ein Werbefachmann muss gaaaaanz schnell denken

Einer meiner Seminarteilnehmer befand sich in einer beruflichen Notlage, als er plötzlich mit einer Idee aufwarten musste (weil ein Kollege krank wurde und dessen Kunde in zwei Stunden auf der Matte stehen würde). Er ist eigentlich jemand, der lieber rechtzeitig anfängt und der unter Zeitdruck nicht gut denken kann. Nun musste er in zwei Stunden die Aufgabe lösen – er, der im Zweifelsfall annahm, kurzfristig überhaupt nicht denken zu können.



vgl. S. 63 ff.  
Möchten Sie schon etwas nachdenken?

## 8. Chronisch zu spät kommender Mitarbeiter

Stellen Sie sich vor, Sie wären Abteilungsleiter und suchen eine Lösung für das Problem eines chronischen Zuspätkommers, mit dem Sie schon alles versucht haben (nettes Zureden, Schimpfen, Abmahnung). Einerseits wollen Sie ihn als Arbeitskraft nicht verlieren, andererseits kostet er alle Betroffenen zu viel Zeit und Nerven. Was tun?



vgl. S. 65 ff.  
Möchten Sie schon etwas nachdenken?



vgl. S. 68 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

## 9. Der fiese Kunde aus Wien

Einer meiner Coaching-Brief-Leser rief mich in der monatlichen Hotline an und schilderte mir den Ärger, den er mit einem neueren Kunden hatte: Natürlich wollten er und sein Team den Kunden durchaus zufriedenstellen, aber er gehe allen total auf den Geist, weil er sich weigere, einen branchenüblichen 2-Jahres-Dienstleistungsvertrag abzuschließen, und ständig damit drohe, zur Konkurrenz »überzulaufen«. Es könne so nicht weitergehen.



vgl. S. 71 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

## 10. Wenn es darauf ankommt: Krank!

Hier geht es um einen hoch motivierten Mitarbeiter, der jedoch immer wieder, wenn man ihn **besonders** brauchen würde (z. B. wenn eine Messe ansteht), akute Anfälle (einer chronischen Krankheit) bekommt, die ihn zwingen, zu Hause zu bleiben.

Er selbst erklärte mir die Situation und sagte, er nehme zwar an, die Anfälle seien psychosomatisch bedingt (sein Arzt und seine Lebenspartnerin glaubten das ebenfalls), aber er habe sich schon monatelang den Kopf zerbrochen und könne sich nicht denken, was ihn so stressen würde, denn **eigentlich** arbeite er doch sehr gerne dort... Wenn jemand »eigentlich« sagt, werde ich immer hellhörig, deshalb meinte ich: »Eigentlich ist eigentlich immer eine Einschränkung, oder?« Er wollte zuerst vehement widersprechen, unterbrach sich dann jedoch mitten im Satz und meinte: »Na ja, deshalb habe ich Sie ja heute angerufen. Können Sie mir helfen?« Nun, er konnte sich mit der ABC-Kreativ®-Methode selber helfen.



vgl. S. 74 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

## 11. Wie soll sie sich (wegen Boris) entscheiden?

Die Nichte einer Kundin (die unmittelbar in der Nachbarschaft wohnt) hatte Probleme, weil ihr Freund einerseits furchtbar eifersüchtig war und andererseits stän-

dig in kleine Untreue-Aktivitäten verwickelt war. Meine Kundin meinte, es wäre sicher das Beste, wenn ihre Nichte von dem jungen Mann lassen könnte, aber sie als Tante wolle nichts dergleichen vorschlagen, denn sie befürchte eine Trotzreaktion. Gibt es eine Möglichkeit, die junge Dame selbst zum Nachdenken zu bewegen?

## 12. Ein Autor sucht verzweifelt ein Thema!

Dieses Beispiel betrifft mich selbst. Damals schrieb ich eine monatliche Kolumne. Das Schöne an einer solchen ist ja, dass man über alles schreiben kann, frei nach Wunsch. Das Schlimme ist allerdings, dass man manchmal gar nicht weiß, worüber man schreiben soll. Insbesondere wenn man nicht rechtzeitig begonnen hat und der Termin ein wenig drückt... In einem besonders schlimmen Fall brauchte der Redakteur den Text innerhalb von zwei Stunden, sonst gäbe es in diesem Heft keine Kolumne. Hier saß ich nun, auf der verzweifelten Suche nach einem Thema.



vgl. S. 76 f.  
Möchten Sie schon  
etwas nachdenken?

## 13. Er will sie überzeugen: sachlich, rational...

Zwei Ehepartner liegen oft im Clinch. Es geht immer um ein Thema, das **ihm** sehr am Herzen liegt und das **sie** völlig anders sieht. Jahrelange Diskussionen konnten nichts daran ändern, nie konnte er zu ihr durchdringen! Als er mich fragte, wie er seiner Frau seine Position klarmachen könne, betonte er, wie sachlich, rational und logisch er immer argumentiert habe. »Diese eine Sache ist jedoch in unserer Partnerschaft so wichtig, dass es mich sehr belastet! Trotzdem«, meinte er, »habe ich es noch nie vermocht, zu ihr durchzudringen.« Das Spannende an diesem Fallbeispiel ist, dass ich nie erfuhr, worum es ging. Das war gar nicht nötig. Ich leitete ihn an, sein Problem selbst zu lösen, und dabei muss man als Berater die Details gar nicht kennenlernen.



vgl. S. 78 ff.  
Möchten Sie schon  
etwas nachdenken?



vgl. S. 81 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

#### 14. Keiner will die Hausarbeiten machen?

Wieder ein Beispiel aus den monatlichen Hotline-Telefonaten (die übrigens zumeist auf beiden Seiten mitgeschnitten werden. Dieser Mitschnitt erlaubt später eine Transkription und diese wiederum kann zum weiteren Nachdenken verwendet werden. So sind viele Fallbeispiele zu diesem Buch entstanden). Eine Familienberaterin in einer kirchlichen Organisation hat ein Standardproblem, nämlich dass in vielen Familien **niemand bei den Hausarbeiten helfen will**. Es hat jedoch keinen Sinn, nur auf sie einzureden. Denn das ergibt höchstens »gute Vorsätze«, die nicht lange halten.



vgl. S. 84 f.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

#### 15. Ein Seminarleiter braucht dringendst (!) eine Idee

Schriftsteller, Werbeleute, Lehrer usw. (ja, auch Seminarleiter!) benötigen immer wieder Ideen, die jedoch unter (Zeit-)Druck in der Regel nicht frei fließen. Deshalb ist der Ansatz mit ABC-Kreativ® so hilfreich: Wir können ganz schnell Ideen produzieren. So auch in diesem Fall. Ein Kollege suchte dringend eine praktische Anwendung (eine Übung, ein Experiment o. Ä.) zu einem Thema.



vgl. S. 86 ff.

Möchten Sie schon etwas nachdenken?

#### 16. Wohin mit dem vielen Bio-Müll?

Dies ist ein absolut faszinierender Fall: Einer meiner Kunden stand vor der Entscheidung, den gesamten Fertigungsprozess seiner Firma zu verändern. Einer der Gründe war der Versuch, die Mengen an GIFTIGEN ABFÄLLEN zu reduzieren, die bei der alten Produktionsmethode anfielen. Nun hatte man sich auf eine von mehreren möglichen neuen Techniken »eingeschossen« und stand kurz vor dem Zeitpunkt, an dem alle Signale auf Grün geschaltet werden sollten (wie er es ausdrückte), als er von einem Berufskollegen gewarnt wurde. Dieser hatte ihm mitgeteilt: »Hör mal, mein Freund! Bei der neuen Methode wirst du auch Abfall haben. Zwar kei-

Ich werde übrigens oft stundenweise »gemietet«, weil ich immer so viele Ideen habe. In diesem Buch verrate ich die Techniken, mit denen ich vorgehe, damit Sie als Betroffener (bzw. als Trainer und Berater) selber besser denken können.

nen giftigen, sondern biologischen, aber so viele und so große Komposthaufen gibt es nirgends, dass du diese Massen entsorgen kannst! Da kommst du vom Regen in die Traufe, mit dem Unterschied, dass diese Traufe gehörig stinken wird, wenn das Zeug bei Euch herumliegt.« Mein Klient war entsetzt und machte einen Beratungstermin mit mir aus.

### **17. Die dunkle Parkgarage**

In einem Shopping-Center weigerten sich weibliche Kunden, einkaufen zu gehen, wiewohl sie das gerne getan hätten, weil die Parkgarage zu dunkel war und niemand für die Investition (Lampen, Installation und später Strom-Mehrpreis) aufkommen wollte. Die Managerin des Centers war völlig verzweifelt, als sie mir das Problem schilderte.

**Die durch ABC-Kreativ® gefundene Lösung ist so brillant, dass sie vielleicht auch andernorts Schule machen wird.**



vgl. S. 89 ff.

Möchten Sie schon  
etwas nachdenken?



## 2. Die Wurzeln von ABC-Kreativ<sup>©</sup>

### Drei Denk-Tools

Es ist oft schwierig nachzuvollziehen, wie eine Erfindung oder Entwicklung zustande kam, insbesondere wenn sie sich über Jahrzehnte hingezogen hat. So könnte man mein Denk-Werkzeug ABC-Kreativ<sup>©</sup> als **Weiterentwicklung** dreier Denk-Tools sehen, die mir jahrzehntelang gute Dienste geleistet hatten. Deren Wurzeln wiederum liegen in meiner Jugend, als wir noch regelmäßig »Gesellschaftsspiele« spielten. Ich gehöre ja zur letzten Prä-Fernseh-Generation. In meiner Kindheit und Jugend beschäftigten wir uns regelmäßig geistig, statt in die Glotze zu starren.

Das **erste TOOL** ergibt sich aus einem Spiel, welches das Sprechen trainiert. Diese Aufgabe stellt übrigens eine wunderbare **Rhetorik-Übung** dar. Es gilt, zu einem willkürlich gewählten Begriff eine Minute lang frei assoziativ (d. h. ohne Denkpausen, insbesondere ohne lange »Ääähs«) zu sprechen.

Ich kann solche Spielchen nur wärmstens empfehlen: Wer sich »durchringt«, zwei Abende pro Woche **spielerisch** verbal-rhetorische Fähigkeiten zu trainieren, wird bereits nach ca. einem halben Jahr erste **Verbesserungen** feststellen. Nach etwa einem Jahr beginnt es auch anderen (z. B. dem Chef oder der Chefin!) aufzufallen!

Jetzt kennen sie das erste TOOL: **frei-assoziatives Nachdenken** über einen Begriff inkl. (bei den fortgeschrittenen Übungen) einem Vordringen in die TIEFE eines Wortes,

Wir spielten z. B.:

- **Stadt-Land-Fluss** (in der Schweiz als »Geografie-Spiel« bekannt)
- **Teekessel**
- **Demokratische Definitionen**
- **Rhetorische Spiele**
- **Logik-Spiele**
- **Gedächtnisspiele**
- **Scharaden-raten ...**

Es gibt **keine Gruppe**, mit der Sie üben könnten? Doch, jetzt schon! Denn inzwischen gibt es eine sehr preiswerte Möglichkeit, systematisch zu trainieren: Die amerikanischen Toastmaster sind nun auch in Deutschland zu finden (vgl. [www.toastmaster.org](http://www.toastmaster.org))

Zur Sicherheit eine kleine Erinnerung: Man wählt einen Buchstaben und dann notieren alle so schnell wie möglich eine Stadt, ein Land, einen Fluss (bzw. was immer man heute »spielen« will).

indem man es »wörtlich« nimmt (eine Angewohnheit, die ich Zeit meines Lebens beibehalten habe).

Das **zweite TOOL** bezeichne ich gern als *Stadt-Land-Fluss-Effekt*, der sich natürlich von dem bekannten Spiel herleitet. Sie wissen ja: Wer oft gespielt hat, trägt regelrechte Wissens-ABC<sup>®</sup>s im Kopf herum. Deshalb kann er oder sie so gut spielen. Aber bitte bedenken Sie, dass dieser schnelle und kompetente Zugriff auf Wissen nur bei den trainierten Kategorien (meist Städte, Länder und Flüsse) gelingt. Schlägt jemand vor, heute mal Stadt-Land-Quantenphysik zu spielen, dann nützt das Flüsse-ABC nicht viel!

Aber es gibt noch einen zweiten Grund, der mich zu den Wissens-ABC<sup>®</sup>s brachte, nämlich die Tatsache, dass Angelsachsen in weit größerem Maße als wir Deutsche alphabetische Listen erstellen, wenn sie über ein Thema nachdenken wollen. Das habe ich, als ich sieben Jahre in den USA lebte, übernommen. Nun ist das Erstellen von Listen zwar nicht das Hauptthema dieses Buches, aber lassen Sie uns festhalten: Es lohnt sich allemal, »**alphabetisch nachzudenken**«, wenn Sie ein Thema erforschen wollen (was ich an anderer Stelle<sup>1</sup> aufzeige). Uns geht es in diesem Buch um das **Benutzen** von Listen, wenn wir auf der Suche nach kreativen Problemlösungen sind. Und das bringt uns zum dritten Denk-Werkzeug, das zur Entwicklung von ABC-Kreativ<sup>®</sup> geführt hat.

Dieses **dritte TOOL** ist eine bekannte Kreativitäts-Technik (s. Randspalte). Diese **Nadel-Stich-Technik** funktioniert. Allerdings können wir mit Wissens-ABC<sup>®</sup>s noch einen Tick besser werden. Nicht zuletzt, weil wir solche Listen auch im Gedächtnis »spazieren tragen« und z.B. unauffällig in einem Gespräch oder Meeting einsetzen können, ohne dass andere begreifen, wie wir unsere kreativen Ideen produzieren!

Man nehme ein Buch, öffne es an irgendeiner Stelle und steche eine Nadel hinein. So wählt man einen Zufalls-Begriff, um neue Assoziationen zum derzeitigen Problem auszulösen.

---

1 Vera F. BIRKENBIHL: *Das innere Archiv*<sup>®</sup>, 2002

Vielleicht haben Sie schon einmal von einer Parallele gehört, die ich als Bibel-Orakel bezeichne: Kam jemand in meiner Kindheit mit einem Problem zum Pfarrer, konnte es vorkommen, dass diesem kein guter Rat einfiel. Dann schlug der Pfarrer oft vor, man solle **Gott befragen**. Wie? Sie ahnen es: Indem man die Bibel an einer beliebigen Stelle aufschlägt und dort zu lesen beginnt.

Tatsächlich verbirgt sich hinter dem Erfolg ein neurophysiologisches Prinzip, das Leonardo da VINCI bereits erkannt und beschrieben hatte:

**Präsentiert man dem Geist zwei Ideen gleichzeitig, so muss er sie miteinander in Verband bringen; denn er kann *nicht* über zwei separate Dinge gleichzeitig reflektieren.**

Durch Gottes Vorsehung würde dabei immer etwas herauskommen, was wir gedanklich verwenden können, sagte der fromme Mann dann gerne.

Leonardo da VINCI

Durch diese **paarweise Assoziation** des Problems mit dem Thema der Bibelstelle ergeben sich demzufolge oft neue (verblüffende) Gedankenverbindungen, die uns helfen, aus alten Denk-Rillen herauszuspringen (oft werden wir regelrecht herauskatapultiert). So kann sich für ein »Sackgassen-Problem«, das wir bereits für völlig **unlösbar** gehalten hatten, eine neue kreative (originelle) Lösung »finden«.

Jetzt kennen Sie die drei Denk-Tools, die hinter dem Konzept von ABC-Kreativ<sup>©</sup> stehen. Nun fehlt noch eine letzte Komponente, ehe wir in den Problemlösungs-Prozess einsteigen können, denn wir sollten unterscheiden zwischen assoziativem und bisoziativem Denken.

Dieses Buch stellt Ihnen auch solch **schwierige Fallbeispiele** vor.

### **Zusammenfassung:**

#### **Die drei Wurzeln der ABC-Kreativ<sup>©</sup>-Technik:**

- 1. Sprechend fließende Assoziationen zu einem Thema finden**
- 2. *Stadt-Land-Fluss*-Effekt des Wissens-Rasters im Kopf**
- 3. Nadel-im-Buch (die Wortfindungs-Technik) oder: wie**

## Zufalls-Verbindungen (assoziativer oder bisoziativer Natur) unserem Denken auf die Sprünge helfen können

### KOESTLERs Bisoziation

Denken: assoziativ  
oder bisoziativ?

Den Begriff *Bisoziation* erfand Arthur KOESTLER<sup>2</sup>. So nennt er die verblüffende Zusammenführung zweier Elemente (z. B. zweier Gedanken), die normalerweise nicht zusammengekommen wären.

KOESTLER beginnt damit, dass er drei Prozesse verbindet, die die meisten Menschen als getrennt empfinden. Er sieht sie genau genommen als Teil eines Spektrums. Dies erstreckt sich vom erstaunten »Aaah!« (wenn uns langsam ein Licht aufgeht) über das scharfe »Aha!« (wenn wir plötzlich in eine Erleuchtung »hineinfallen«) bis hin zum verblüfften »Haha!« (Gelächter). In meinem Buch *Humor – An Ihrem Lachen soll man Sie erkennen* zeige ich, warum KOESTLER die **Bisoziation** immer mit Kreativität gleichsetzt (ich zitiere):

Der Begriff Bisoziation löst sich auf in:  
bi = zwei und soz ...  
(dieser Wortteil bedeutet mit, gemein[sam] oder zusammen u. Ä., vgl. sozial).

(So) steht die Bisoziation immer auf der Seite dessen, was wir als nicht rational, un-logisch, ver-rückt (weggerückt vom Normalen!) kategorisieren und genau dies ist die Domäne des Kreativen! ... Die Kreativität des Menschen ist Teil eines einzigen Grundschemas, zu dem sowohl die wissenschaftliche Entdeckung als auch die komische Inspiration gehören.

Wie spannend (interessant, faszinierend etc.) wir einen Gedanken finden, hängt ab von dem Grad der **Verblüffung**, den wir erleben, deshalb spreche ich vom *Verblüffungs-Index* oder vom *Verblüffungsfaktor*.

---

2 Er beschreibt ihn in mehreren seiner Bücher, insbesondere: *Der Mensch, Irrläufer der Evolution?*, Frankfurt/M. 1993.

0% |—————| 100%

Dieser Verblüffungs-Index liegt bei null, wenn etwas 100%ig Ihrer Erwartung entspricht. Diese wiederum speist sich aus allen bisherigen Erfahrungen, das heißt aus Ihrer Vergangenheit! Kommt etwas so, wie Sie es erwartet haben, dann ist es bequem, aber auch ein wenig langweilig. Gibt es jedoch eine tolle Pointe (z.B. bei einem Witz), dann erhöht sich der Verblüffungs-Index (bis hin zu 100%). Nun ist man überrascht.



Egal ob neue Einsicht oder Pointe einer lustigen Story, eines Bonmots etc., KOESTLER weist darauf hin, dass der Begriff *Witz* im Sinne von »Esprit« (scharfer Verstand!) gebraucht werden kann oder aber im Sinne von »lustig« (»Haha«). Das ist übrigens in vielen Sprachen der Fall. Angenommen Sie hören/lesen:

Drei deutsche Jäger gehen durch den Wald. Der erste hat ein Gewehr. Der zweite hat einen Rucksack. Was hat der dritte? Was würden Sie raten? Der dritte hat

Hatten Sie Rucksack, Gewehr, Fernglas, vielleicht ein Messer, um das Wild aufzuschneiden (o. Ä.), erwartet?

Wird meine Antwort voll Ihrer Erwartung entsprechen, dann liegt der Verblüffungs-Index bei null. Weicht die Antwort ab, könnte er bei 30% (einem Schmunzeln) liegen, aber vielleicht ist die Antwort doch sehr überraschend? Sie lautet: *Der dritte hat Karies. Jeder dritte Deutsche hat Karies.*

Stellen Sie sich vor, Sie wären der Neue in folgender Story:

Neuer Manager in der Firma, erstes Essen im Casino mit anderen Führungskräften, inkl. des obersten Bosses. Dieser: »Na, Sie waren ja zwischen Ihrer alten Firma und unserem Haus in Urlaub. Wo waren Sie denn?«

Der Neue: »Brasilien.«

»Ah«, meint der große Boss, »erzählen Sie mal!«

»Nun ja, außer Fußballclubs und Prostituierten gibt es dort nicht viel.«

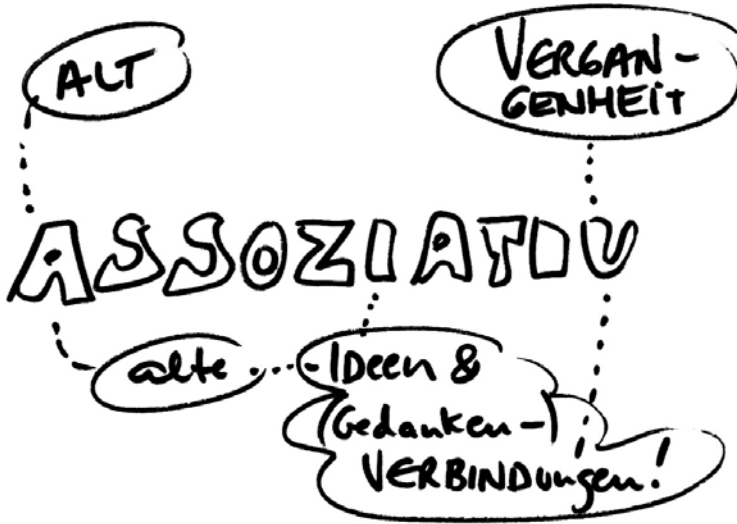
Oberboss: »Ich mache Sie darauf aufmerksam: Meine Frau ist Brasilianerin.«

Na, was hätten Sie jetzt gesagt? Prüfen Sie den Verblüffungs-Index der Reaktion des neuen: »Oh«, meint er, »in welchem Club hat sie denn gespielt?«

Das weiß so manche treue Ehefrau, die seit Jahren mitlacht, wenn ihr Mann seine angeblich originellen Bemerkungen loslässt, deren Verblüffungsgrad für Fremde hoch ist, weshalb er zunächst auf sie kreativ wirkt. Aber es ändert nichts an der Tatsache, dass Assoziationen immer »alt« sind.

Halten wir fest: Je überraschter wir von der Verbindung zweier (oder mehrerer) Gedanken sind, desto höher ist der Verblüffungs-Index und damit auch die Chance, dass diese Ideen-Kombination uns aus alten Denk-Rillen herauszuheben vermag. Die ABC-Kreativ<sup>®</sup>-Technik sorgt dafür, dass wir weit mehr Bisoziationen »produzieren« und somit weit kreativer denken als normal. KOESTLERS **Bisoziationen** entsprechen einer höheren Qualität als normale Assoziationen, denn alle Assoziationen entstammen ja gewohnt, bekannten Gedankenverbindungen (aus unserer Vergangenheit).

Selbst wenn sie einen hohen Verblüffungs-Index für andere Menschen (mit denen wir darüber sprechen) haben mögen, sind die Ideen-Verbindungen für uns alt, wie das folgende Denk-Bild<sup>3</sup> zeigt:



Anders ausgedrückt: Wenn wir schon 500-mal *Stadt-Land-Fluss* gespielt haben, dann haben wir oft genug geübt, welche Assoziationen gut »passen«. Dasselbe gilt für alle eingefahrenen Assoziationen, in denen das greift, was ich den *Stadt-Land-Fluss*-Effekt nenne. Ganz anders die Bisoziation, denn:

**Jede Bisoziation ist zwangsläufig neu, da sie per definitionem zum ersten Mal stattfindet (sonst wäre es ja eine Assoziation gewesen).**

Mit ABC-Kreativ<sup>®</sup> erzeugen wir sehr schnell quantitativ mehr Ideen als durch normales Denken. Die meisten die-

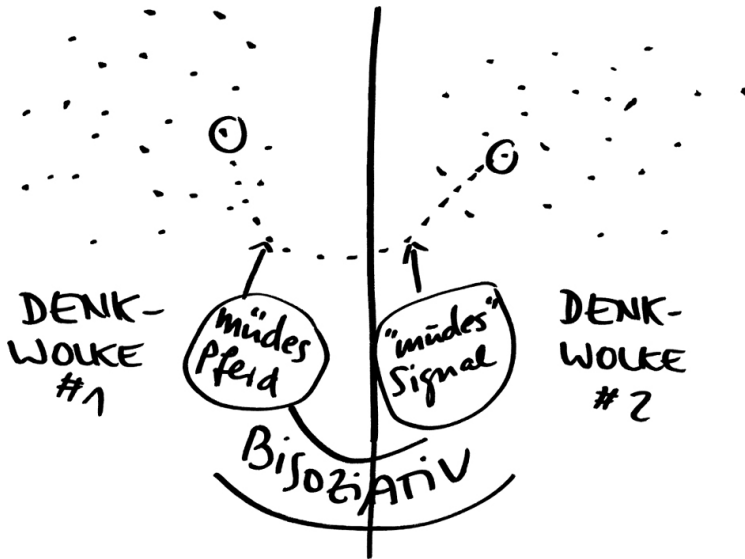
3 Vgl. Vera F. BIRKENBIHL: *Das große Analograffiti-Buch*, 2002

ser Gedanken werden »einfache« Assoziationen sein, aber damit haben wir bereits »die Nase vorn«, nämlich gegenüber all den »normal denkenden« Mitmenschen.

Bitte bedenken Sie, dass Leute, die sich gern darüber beklagen, dass ihnen »nie« etwas einfällt, nicht einmal große Mengen an »alten« Assoziationen erzeugen können. Dies ist der Minimal-Nutzen meiner Denk-Technik: mehr Assoziationen, die wiederum weitere nach sich ziehen, sodass ein regelrechter Gedanken-FLUSS entsteht! Aber mit etwas Übung gelangen uns bald immer häufiger jene qualitativ höherwertigen (und oft als »genial« bezeichneten) Bisoziationen! Mit ihnen können wir Probleme dann noch kreativer lösen! Mit dieser »Denke« lassen wir die meisten Mitmenschen weit zurück, denn hier greift erst eine gewisse Menge an **Training**. Wie bei allem, was echte Kompetenz bedeutet – erst das Training wird unser Repertoire professionell machen!

### Ein Fallbeispiel für KOESTLERS Bisoziation

Beginnen wir mit dem Bild zweier unabhängiger **Denk-oder Ideen-Wolken**. Nehmen wir an, Sie denken manchmal über die Quantenphysik nach und zu anderen Zeiten über Kochen. Dann könnten wir uns vorstellen, dass Sie eine quantenphysikalische Denk-Wolke besitzen und eine für Prozesse oder Techniken des Kochens, Garens, Backens, Bratens etc. Normalerweise würden Sie die beiden wohl kaum verbinden. Sollten beide aber in einem Geistesblitz miteinander verbunden werden, dann wäre dieses Zusammentreffen bisoziativ. Wenn diese resultierende Einsicht neue Ideen bietet, sprechen wir (hinterher) von einer kreativen Gedanken-Ver-BINDung.



Ein wunderbares Fallbeispiel für bisoziatives Denken liefert Michael MICHALKO (in: *Erfolgsgeheimnis Kreativität*). Da ich einst einen Film über die Anfänge von Reuters sah, ergeben beide Informationsquellen zusammen eine so weit vollständige Information. Sie können sich das wie folgt vorstellen:

### Erster Akt: Herr Morse erfindet das Morsen

Nachdem Herr Morse das Telegrafieren (wörtlich: das FERN-Schreiben) erfunden hatte, litt die neue Technik darunter, dass man Signale nur nach NAH senden konnte (die Reichweite war so gering, dass man eben leider nicht FERN-senden konnte).



Das betrübte ihn zutiefst, denn gegen eine professionelle Brieftaube kam sein Signal nicht an.

### Zweiter Akt: Herr Morse reist mit der Postkutsche

Eines Tages war Herr Morse mit der Postkutsche unterwegs. Man machte eine Pause, in der die Reisenden im Wirtshaus eine Mahlzeit einnehmen und/oder sich die Füße ein wenig vertreten konnten. Dies tat Herr Morse und beobachtete den Wechsel der Postkutschenpferde. Ihm (wie allen

Reisenden damals) war klar, dass die Pferde an gewissen Punkten einer langen Reise ausgetauscht wurden, da ein »Satz« Tiere regelmäßig Ruhe benötigte. Durch den Tausch konnte sich die Kutsche ständig bewegen (wobei die Zeiten des Ab- und Anspannens kleine Ruhepausen für die Menschen boten).

### **Dritter Akt: Herr Morse denkt bisoziativ**

Nun hat Arthur KOESTLER den Begriff »bisoziativ« erfunden, um mit einem Wort zu beschreiben, dass zwei Gedanken (Ideen, Techniken, Theorien etc.) zusammengebracht wurden, die normalerweise nie zusammengetroffen wären. Dies passierte hier, als Herr Morse quasi zwei Gedankenströme in seinem Kopf jonglierte.

Zum einen dachte er darüber nach, wie enttäuscht er war, dass das Telegrafie-Signal nicht FERN genug zu versenden war, weil die Botschaft nicht weit genug »reisen« konnte. Zum anderen sah er zu, wie man die Pferde wechselte, und ihm war klar, dass man das tat, weil die Pferde müde waren.

Auf einmal sah er die Brücke zwischen beiden: Was, wenn man sich das Telegrafie-Signal als auf eine Reise gehend vorstellte? (Das war eine neue Metapher damals!!) Dann ist das Signal analog zum Pferd, das auf Reisen geht. Pferde werden müde. Und Signale??? Wenn es nun auch eine Art von Müdigkeit wäre? Könnte man das Problem lösen, indem man das Pferd (pardon, das Telegrafie-Signal) austauschte?

### **Vierter Akt: Herr Morse tauscht die »Pferde«**

Sie kennen das Ergebnis: Man morst das Signal nach NAH, dort sitzt ein Morse-Operator, der es hört, notiert und wieder neu auf Reise schickt. Somit wurde das ursprüngliche schwache Signal gegen ein neues, starkes ausgetauscht.

Nun begann der Siegeszug der Telegrafie (d. h. des »Internets« des viktorianischen Zeitalters, wie MICHALCO es nannte). Man stellte überall Masten auf und spannte Telegrafendrähte. An diesen wiederum verunglückten immer mehr Brieftauben, sodass eines Tages auch der deutsche Brieftauben-Nachrichtenversender REUTER auf Telegrafie umstellen musste, und so entstand die erste und noch immer eine der größten Nachrichtenagenturen der Welt. Hier wurde zum ersten Mal in der Menschheitsgeschichte Information zur »Ware«, mit der Leute wie REUTER Han-

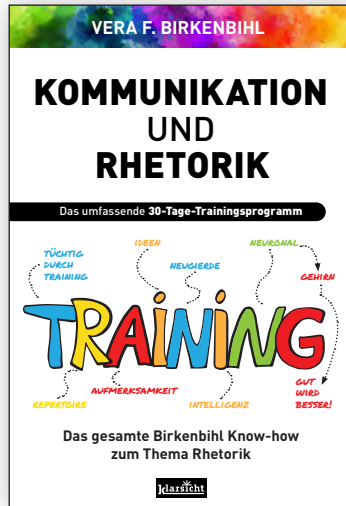
Man spricht heute ganz allgemein davon, dass Signale »müde« werden bzw. dass schwache Signale »verstärkt« werden müssen, deshalb hat Ihr Radio einen Verstärker.

del trieben. Das hatte mit Brieftauben begonnen, während wir heute elektronische »Tauben« durch das »Netz« schicken.





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

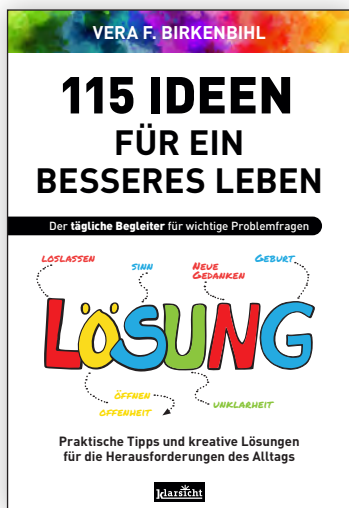


Mit dem 30-Tage-Trainings-Programm von Vera F. Birkenbihl, der Meisterin des gehirn-gerechten Lernens, ist der Erfolg garantiert. Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden, sondern ein interaktives Seminar, das Sie bequem von zu Hause aus absolvieren können.

- ✓ **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.

*Mit diesem Buch halten Sie den Schlüssel zu einem  
besseren Leben in Ihren Händen!*

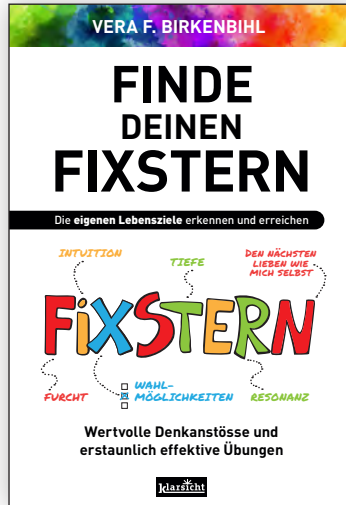


Vera F. Birkenbihl, die Meisterin der lebensnahen Ratschläge, hat 115 Ideen gesammelt, die Ihr Leben sofort verbessern können. Sie finden Antworten auf Fragen, die Sie schon immer beschäftigt haben: Wie überwinde ich meinen Ärger? Wie mache ich ein unwiderstehliches Angebot? Wie gewinne ich mehr Gelassenheit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

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Potenzial voll auszuschöpfen und 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, erfolgreicherem und stressfreieren Leben.

*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.

*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?*

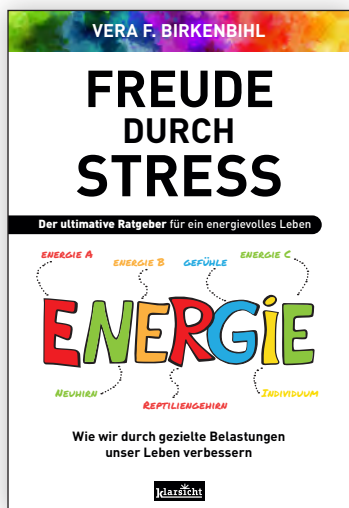


Sie suchen den Schlüssel zu einer neuen Sprache? »Fremdsprachen lernen für Schüler« bietet Ihnen einen erfrischenden Ansatz, der die grauen Zellen mit Freude in Schwung bringt! Stellen Sie sich vor, Sie könnten eine Sprache lernen, indem Sie sich einfach entspannen und genießen – Vera F. Birkenbihl macht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

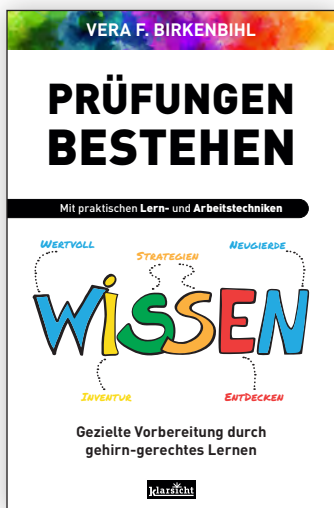


Vera F. Birkenbihl nimmt Sie mit auf eine spannende Reise durch die unterschiedlichen Lernwelten von Jungen und Mädchen. Mit ihrer einzigartigen Mischung aus Humor, wissenschaftlicher Tiefe und praktischen Tipps eröffnet sie Ihnen neue Perspektiven auf das Lernen.

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?*



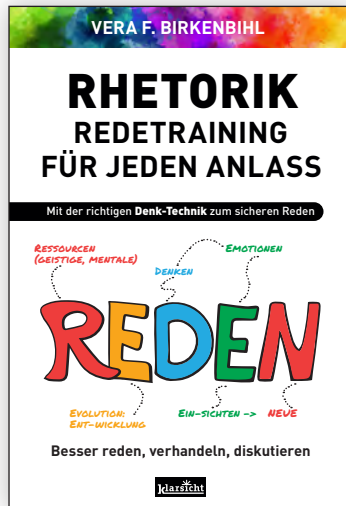
Entdecken Sie mit Vera F. Birkenbihl bahnbrechende Techniken, die das Lernen nicht nur vereinfachen, sondern auch zur Freude machen! In »Prüfungen bestehen« deckt Birkenbihl die Mängel traditioneller Lernansätze auf und zeigt Ihnen, wie Sie Lernhürden spielend überwinden.

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.

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

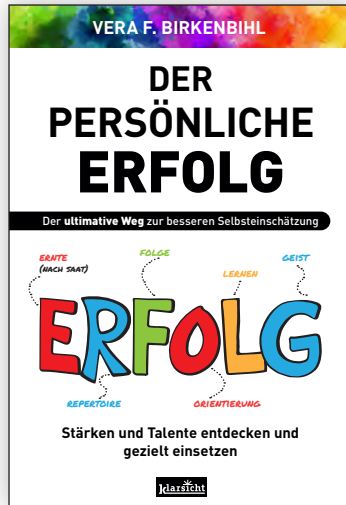


Stell dir vor, du hältst den Schlüssel zu einem tieferen Verständnis deiner selbst und deiner Mitmenschen in der Hand – genau das bietet dir dieses Buch. Vera F. Birkenbihl nimmt dich mit auf eine faszinierende Reise in die Welt der Numerologie, nicht als starrer Lehransatz, sondern als ein kraftvolles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

*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.

# 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](http://www.birkenbihl-sprachen.de)

## Plötzliche Leere im Kopf, als wäre alles Wissen einfach ausgelöscht.

Kennen Sie das? In diesen Momenten verschwindet jede Kreativität, jede Schlagfertigkeit. Doch keine Sorge, Bestsellerautorin Vera F. Birkenbihl hat genau für solche Situationen ein revolutionäres Modell entwickelt, das Ihre Kreativität als mächtigen 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. Gestalten Sie mit personalisierten Listen und Diagrammen Ihre eigenen Denkwerkzeuge, die Sie in jeder Lebenslage wirkungsvoll einsetzen können. Entfesseln Sie Ihr volles Potenzial und beugen Sie zukünftigen geistigen Blockaden vor.

Warum sollten Sie dieses Buch lesen? **Es schärft Ihre Denkfähigkeiten** und eröffnet Ihnen neue, kreative Wege, Probleme zu lösen. Mit **leicht anwendbaren Techniken** und fesselnden Fallbeispielen verwandelt sich das Denken in ein packendes Abenteuer. Machen Sie alltägliche Herausforderungen zu Chancen, Ihre Kreativität zu entfalten.

Mit **Denkwerkzeuge für den Alltag** sind Sie bestens gerüstet, **jede Herausforderung spielend zu meistern** und kreative Lösungen zu entdecken – effektiv, schnell und mit Freude.



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 gehirngerechtes 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 Seminarartigkeit 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](http://www.klarsicht-verlag.de)  
[www.birkenbihl-sprachen.de](http://www.birkenbihl-sprachen.de)  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

ISBN 978-3-98584-226-1

