

VERA F. BIRKENBIHL

FRAGETECHNIK SCHNELL TRAINIERT

Mit den richtigen Fragen immer einen Schritt voraus

FÄHIGKEIT
ZUZUHÖREN

GESCHLOSSENE
FRAGEN

EINSCHÄTZEN
DER SITUATION

FRAGEN

RÜCK-
KOPPLUNG

ALGORITHMEN

NEIN-
REAKTION

Das Trainingsprogramm für Ihre
erfolgreiche Gesprächsführung

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

VERA F. BIRKENBIHL

FRAGETECHNIK SCHNELL TRAINIERT

Mit den **richtigen Fragen**
immer einen Schritt voraus

**Das Trainingsprogramm für Ihre
erfolgreiche Gesprächsführung**

Vera F. Birkenbihl

„Fragetechnik schnell trainiert: Mit den richtigen Fragen immer einen Schritt voraus“

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.

Auf Wunsch der Autorin erscheint der vorliegende Text in der alten Rechtschreibung.

Copyright dieser Ausgabe

© 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.

Covergestaltung: Beate B. Köhler

Herstellung: Robert B. Osten

Printed in Germany

24. Auflage 2025

ISBN 978-3-98584-258-2

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

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung	9
Einleitung	11
THEORIE und PRAXIS	13
Der „rote Faden“ dieses Kurses.....	15
Teil 1	
A: Praxis	17
Stufe 1: Die Fähigkeit zu fragen.....	17
Übungen zu Stufe 1: Raten Sie sich fit	18
Spielkategorie 1: Eine Kategorie erraten.....	22
Spielkategorie 2: Eine Geschichte erraten.....	28
Erstes Apfelkuchen-Spiel: Der Mann im Aufzug.....	29
Zweites Apfelkuchen-Spiel: John und Mary.....	33
Drittes Apfelkuchen-Spiel: Drama in der Sonne.....	38
Warum eigentlich mit Rätseln arbeiten?	44
B: Praxis	45
Stufe 2: Das NEIN vermeiden.....	45
Übungen zu Stufe 2: Anti-NEIN-Strategie.....	46
Spielkategorie 3: Der Urlaubs-Verkauf	48
Spielrunde I: Transkripte	51
Spieler Nr. eins	53
Spieler Nr. zwei	54
Spieler Nr. drei	56
Spielrunde II: Transkripte	58
Spieler Nr. eins	60
Spieler Nr. zwei	62
Spieler Nr. drei	63
Schlußbemerkungen zu diesen Spielen	65
Eine echte Urlaubsberatung.....	67
Das Argumetenköfferchen	67
Übungen: Skripten schreiben.....	74
1. Skripten zum Urlaubs-Verkauf.....	74
2. Parallelskripten zu einem Produkt, das Sie selbst gerne einkaufen würden.....	75
3. Parallelskripten aus Ihrer Branche.....	75

Zwischenspiel	76
Resümee über die erste und zweite Stufe	77
C: Praxis	81
Stufe 3: Dem NEIN entgegen	81
Die Ausgangssituation für Stufe 3	82
Die Minus-Situation	83
Stufe 3: Die NiederLagenLose Verhandlungsmethode (= NLL)	85
Schritt 1: A macht sein „Angebot“	89
Schritt 2: Die Warum-Frage	89
Schritt 3: Angenommen ...?	91
Sie können die NLL-Methode um so besser anwenden.....	91
Paradigma der NLL-Methode	93
Übungen zu Stufe 3: Mit NLL zum Erfolg	94
Übungskategorie 1: Die Wahrnehmung schärfen.....	95
Beobachtungsaufgabe Nr. 1	100
Beobachtungsaufgabe Nr. 2.....	101
Beobachtungsaufgabe Nr. 3.....	102
Übungskategorie 2: Erste Übungen im „Trockendock“	103
Aufgabe Nr. 4	104
Aufgabe Nr. 5	105
Aufgabe Nr. 6	106
Übungskategorie 3: Praxis-Test	107
Aufgabe Nr. 7	107
Aufgabe Nr. 8	107
Aufgabe Nr. 9	108
Weitere Rätselgeschichten	109
Vorbemerkungen für alle Mitspieler.....	114
1. Der nackte Mann im Schnee	118
2. Der Tote im Zug	119
3. Der eifersüchtige Texaner	122
4. Die Pistolenkugel.....	126
5. Der Tote im Kornfeld.....	127
6. Südafrikanische Bar.....	128
7. Der Zeitungleser	130
8. Der Flugzeugabsturz.....	132
9. Das Sägemehl	134
10. Der Unfall – Glück im Unglück	136
Abschlußbemerkung	139

Teil 2

Ein wenig Theorie	141
I. Fragetechnik – Warum?	142
1. Bio-Logik	143
2. Psycho-Logik	144
2.1 Wessen Wirklichkeit?	144
2.2 Das Selbstwertgefühl	146
2.3 Motivation	148
3. Logik.....	151
II. Situationen für geschlossene Fragen	154
1. Wenn Sie als Profi einem Laien Daten „entlocken“ müssen ..	154
Beispiel: Besuch beim Arzt	155
2. Wenn Sie es mit einem Vielredner zu tun haben.....	156
Beispiel: Die wortreiche Hausfrau	156
Zusatzfrage: Wie kann ich fragen, wenn ...?	158
Beispiel: Unterbrechen des Kunden – aber mit System	159
3. Wenn Sie einem Kunden die	
„Würmer aus der Nase ziehen“ müssen	162
Ganz oder relativ offene Fragen.....	164
Fallbeispiel zum Mitdenken: Der einsilbige Klient.....	165
4. Wenn Sie ein Problem logisch durchdenken wollen	168
Algorithmus-Beispiel: Fehlersuche am Wagen	168
Vorschlag eines Algorithmus-Beginns – der Diesel.....	170
III. Ergänzungen	172
Fallbeispiel: Restaurant	172
Kleine Denkhilfe: Drei Fragen	176
Mögliche Konsequenzen für die tägliche Praxis	176
IV. Anatomie der NEIN-Reaktion	177
1. Die PLUS-Situation.....	179
2. Die MINUS-Situation	180
3. Die FRAGEZEICHEN-Situation.....	181
Anhang	189
Arbeitsblatt: Formular	190
Analyse einiger Gesprächsprotokolle	191
Beispiel Nr. 1: Urlaubs-Verkauf, aber diesmal richtig	191
Beispiel Nr. 2: Interferenz (Fragezeichen zu Minus).....	195

Beispiel Nr. 3: Interferenz (Fragezeichen zu Plus)	196
Beispiel Nr. 4: Autokauf 1986	198
Typische Fragefehler in der täglichen Praxis	200
(Frage-)Fehler Nr. 1: Mehr als eine Frage gleichzeitig	201
(Frage-)Fehler Nr. 2: Russisches Roulette	201
(Frage-)Fehler Nr. 3: Eine Frage stellen, die man selbst sogleich beantwortet	203
(Frage-)Fehler Nr. 4: Eine „Frage“ stellen, die eigentlich einen Angriff darstellt	203
Bemerkung zur 18. Auflage	205
Literaturverzeichnis	207
Stichwortverzeichnis	209

<p>Bitte lesen Sie auch die Bemerkung zur 18. Auflage, die sich aus Platzgründen auf S. 205 befindet.</p>
--

Vorbemerkung

Sicher akzeptieren Sie den Satz, welchen die Autorin als Grundregel guter Verhandlungsführung bezeichnet: *Wer fragt, führt!*

Aber: Was machen Sie mit dieser Kenntnis? Geht es Ihnen so wie den meisten Seminarteilnehmern der Autorin? Seien Sie ehrlich:

- 1. Neigen Sie *wider besseres Wissen* immer wieder zu Monologen, besonders wenn die Situation beim Kunden „schwierig“ wird?**
- 2. Fragen nicht auch Sie *weniger, als möglich* (und sinnvoll) wäre?**
- 3. Überlassen nicht auch Sie *zu oft* Ihrem Kunden die Initiative, d.h. die *Gesprächsführung* und damit die Kontrolle des Gesprächs?**

Wenn Sie alle drei Fragen eindeutig verneinen können, dann sind Sie außergewöhnlich. Vielleicht kennen Sie andere Menschen, denen dieser Text nützen könnte? Wenn Sie aber „normal“ sind, dann könnte er Ihnen sicher helfen. Eine letzte Frage:

- 4. Möchten Sie Ihre Fragetechnik und damit gleichzeitig Ihre Fähigkeit, zu verkaufen bzw. zu verhandeln, verbessern?**

Wenn ja, dann bieten diese Seiten Ihnen die Möglichkeit dazu. Wir freuen uns, die Autorin gewonnen zu haben, ihren (normalerweise nur firmenintern offerierten) Seminarinhalt in dieser Form anzubieten. Es handelt sich um einen von ihr entwickelten Trainingszyklus, der mit großem Erfolg in vier Sprachen in ganz Europa durchgeführt wird. Der vorliegende Kurs ermöglicht es auch Einzelpersonen bzw. kleineren Firmen oder Gruppen, dieses spezielle Birkenbihl-Training zu durchlaufen.

Der Verlag

Bemerkung zur 14. Auflage

Haben Sie sich in der Vergangenheit schon BEWUSST mit FRAGE-TECHNIK (im Gegensatz zu „Sagetechnik“) befaßt? Wenn ja: seit wann? Wenn nein: Warum haben Sie heute zu diesem Buch gegriffen? Merken Sie es? Fragen lösen in uns einen Antwort-Reflex aus. Wir können gar nicht anders, als über die Antworten nachzudenken. Oder, wie die Harvard-Forscherin Ellen J. LANGER sagt: Fragen öffnen den Geist (während Aussagen ihn schließen). Deshalb lohnt es sich, zu lernen, besser zu fragen! Dieses Büchlein, das mit dieser Auflage rund 90.000 Exemplare erreicht, ist in erster Linie ein PRAXIS-Buch; es enthält eine Reihe von Übungen und Spielen, die ich in viele Jahre als Seminarleiterin entwickelt habe (seit 1969 in den USA). Sie sind also alle praxis-erprobt. Wer mehr über das Warum (den theoretischen Unterbau) wissen möchte, kann dies in meinem Taschenbuch **Psycho-logisch richtig verhandeln** finden. Wer einen Teil dieses Untergrundes lieber in einem Hörspiel (für lange Reisen, beim Joggen etc.) hören möchte, kann dies mit dem Audio-Kurs **Fragen Sie sich zum Erfolg** tun. Und wer einige der Grundlagen, vor allem Basis-Kommunikations-Spiele (wirklich wahrnehmen, was andere sagen) plus eine Reihe von Rätseln (für die LOGIK der Frage-Situation SEHEN möchte: Seit neuem gibt es den ersten Tag eines 3-Tage-Trainings hierzu „öffentlich“ (Titel: **Fragetechnik**) als Seminar-Mitschnitt (für die Firma oder als Wohnzimmer-Seminar für Familie, FreundInnen, NachbarInnen). Auch gibt es inzwischen eine neue Rätsel-Sammlung, die Ihnen nach diesem Büchlein hilft, weiterzuraten (vgl. Rand-Notiz auf Seite 43). Sie sehen also, vor Erscheinen dieses Büchleins gab es das oben zuerst genannte Taschenbuch (damals noch Hardcover), auf dem es aufbaute, seither ist einiges mehr entstanden. Warum? Weil wir alle von Menschen umgeben sind, die dauernd „sagen“, aber zu wenige Vorbilder kennen, die wirklich gut fragen können. Dieses Buch kann Ihnen helfen, Ihre Frage-Fertigkeit zu verbessern, wenn Sie wollen. Wollen Sie?

Vera F Birkenbihl

Ihre Vera F. Birkenbihl

Einleitung

Dieser Text ist ähnlich aufgebaut wie mein Seminar zur Verhandlungsstrategie. Das heißt, daß ich gewisse Annahmen als Basis voraussetze:

Erstens weiß ich nach über 20 Jahren Seminartätigkeit, daß es sehr wenige Verkäufer/Berater¹ gibt, die diese Grundregel nicht *regelmäßig* verletzen:



Wer fragt – führt!

Zweitens gehe ich davon aus, daß Sie die Notwendigkeit einer gezielten Fragetechnik zwar prinzipiell bejahen, daß Sie aber in der täglichen Praxis leider feststellen müssen, daß es Ihnen eben doch nicht immer gelingt.

Insbesondere wenn viel von Ihrem heutigen Verhandlungsergebnis abhängt, zeigen auch Sie höchstwahrscheinlich die fatale Neigung, zu wenige Fragen zu stellen. Warum dies so ist, wird noch besprochen.

Drittens nehme ich an, daß Sie in der Vergangenheit zu wenig Gelegenheit hatten, das systematische Fragen zu *üben*. Die meisten von uns konnten als Kinder perfekt fragen, machten aber regelmäßig die Erfahrung, daß uns dies „schlecht bekam“. Eltern, Lehrer, Chefs und andere Personen, von denen wir abhängig waren, mochten es meist nicht, wenn man „zuviel“ fragte, und so verlernten wir diese wichtige Fähigkeit weitgehend.

¹ Falls Sie denken, Sie selbst sind eine rühmliche Ausnahme, so darf ich Ihnen versichern: Das denken 75 % der Seminarteilnehmer auch, bis die ersten Übungen zeigen, daß sie immense Probleme bei den Fragespielen haben. Dies beweist, daß sie das Fragen per se (noch) nicht unbedingt beherrschen.

Aber heute verhandeln Sie! Ihre Aufgaben: Problemlösungen anzubieten, die Bedürfnisse des Kunden optimal „abzudecken“, auf ihn und seine Vorstellungen einzugehen. Wie aber sollen Sie diesen Anforderungen gerecht werden? Es gibt prinzipiell zwei Möglichkeiten: entweder mittels *Fragetechnik* oder durch *Telepathie*. Entscheiden Sie selbst, welche Sie besser in die Praxis umsetzen können!

Wer in der Vergangenheit darauf getrimmt wurde, in Aussagen zu denken und zu sprechen, wird einige Übungen durchlaufen müssen, ehe dieses „Erbe“ ihn nicht mehr behindert. Denn wir reagieren zunächst mit den Möglichkeiten, die wir bereits erlernt haben:



Deshalb bietet dieser Kurs Ihnen die Möglichkeit, ein echtes *Training* zu durchlaufen, wenn Sie *nicht nur lesen* wollen. Falls Sie aktiv üben möchten: Sie brauchen minimal einen Spielpartner, aber besser wäre eine kleine Gruppe. Merke: Lesen allein ist besser als nichts, aber die guten Vorsätze, die man beim Lesen faßt, reichen meist nicht aus. Daher wäre es schon gut, wenn Sie möglichst viele der Übungen in der vorgegebenen Reihenfolge wirklich durcharbeiten könnten. Es ist mir klar, daß nicht jede(r) Leser(in) gleich ein Rate-team „griffbereit“ hat; aber genausowenig wie ein Team-Sportler *nur* in Isolation trainieren kann, so ist es auch hier. Fragetechnik impliziert einen Gesprächspartner, das liegt in der Natur der Situation. Daher gilt:

Der Text wurde so abgefaßt, daß bereits das Lesen alleine einen Minimalnutzen ergeben wird; daher finden Sie Tonbandtranskripte (Protokolle) von echten Übungen, die Sie langsam und aufmerksam lesen sollten. Außerdem gibt es Übungen, die Sie alleine durchführen können. Aber: Ganz ohne Sparringspartner kann man nie lernen, zu boxen oder zuzuhören, zu fragen oder irgendeine kommunikative Technik anzuwenden! (So ähnlich ist es mit der Liebe auch ...)

THEORIE und PRAXIS

Aus den Seminaren weiß ich, daß es Teilnehmer gibt, die „ganz genau“ wissen wollen, warum man etwas tun soll. Sie wollen auch die THEORIE zu den praktischen Übungen kennenlernen. Andere Teilnehmer hingegen haben sich theoretisch bereits informiert oder legen hierauf keinen Wert. Sie wollen nur PRAXIS. Da ich *Ihnen* die Möglichkeit bieten möchte, diesen Kurs Ihren Wünschen gemäß optimal auszunutzen, habe ich die THEORIE weitgehend von der PRAXIS getrennt:

Teil 1 bietet Ihnen die **PRAXIS**; hier werden nur einige grundsätzliche Bemerkungen eingestreut, also ein absolutes Minimum an „Theorie“. Dieses Minimum ist nötig, um die Übung oder deren Ziel zu erläutern.

Teil 2 hingegen enthält ein wenig Hintergrund-THEORIE. Sie werden in Teil 1 darauf hingewiesen werden, welche ergänzende Information in Teil 2 zu finden ist. Diese THEORIE-Abschnitte können Sie *vorher sofort* beim Hinweis oder *später* lesen bzw. sie weitgehend auslassen. Wird ein bestimmter Abschnitt jedoch *mehrmals* erwähnt, wäre es vielleicht doch gut, sich diesen einmal anzusehen.

Im **Anhang** gibt es einen Bogen zur Erfolgskontrolle, der auch fotokopiert werden kann, des weiteren zusätzliche Rätselgeschichten. Außerdem einige Gesprächsprotokolle zur Analyse (einschließlich einer Kurzanalyse der häufigsten Fehler bei Fragetechnik). Bitte blättern Sie mal nach hinten und verschaffen Sie sich einen ersten Überblick, das spart lange Erklärungen an dieser Stelle.

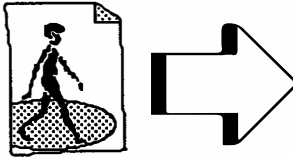
Was die *Übungen in Teil 1* angeht, so lassen Sie mich noch feststellen: Die Seminarerfahrung zeigt immer wieder, daß die Teilnehmer am Anfang des Übungszyklus *erstaunt* sind. Sie sehen zunächst wenig Sinn darin, derartige Übungen in einem *Seminar für Profis* durchzuführen.

Erst wenn sie tatsächlich zu trainieren beginnen, merken sie, daß unsere Erziehung uns in der Regel so „verbildet“ hat, daß auch diese Spiele die meisten Teilnehmer *ernsthaft* fordern. Da Sie möglicher-

weise alleine lesen, gilt:

Halten Sie doch bitte Ihren Kopf so lange vorurteilsfrei, bis Sie die erste Chance haben, die Spiele tatsächlich zu testen. Sollte *Ihre* Spielgruppe „Spitze“ sein, dann klopfen Sie sich auf die Schulter und schreiten Sie zum nächsten Übungsabschnitt fort.

Die Übungen folgen dem roten Faden des Seminars; dieser wird auf Seite 16 dargestellt.



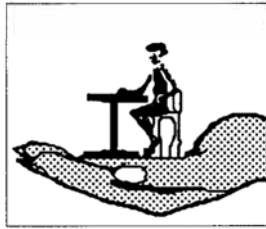
Wenn Sie nur halb soviel Spaß haben wie meine Seminarteilnehmer, dann machen Sie sich bitte auf ein intellektuell immens stimulierendes, faszinierendes, stellenweise sogar recht lustiges Training gefaßt!

Oder haben Sie ein Vorurteil, welches besagt, daß eine Schulung (inkl. Selbsttraining) immer ernst zu sein habe? Dann müßten Sie diesen Text furchtbar ernsthaft angehen, nicht wahr?

Vera F. Birkenbihl

Odelzhausen

Der „rote Faden“ dieses Kurses



Stufe 1:

Es gilt, die eigene Fähigkeit, mit Fragen vorzugehen, zu testen bzw. systematisch zu verbessern, so daß Sie über jede Problemstellung sowohl in Aussagen als auch in Fragen nachdenken können! Dies ist die Grundvoraussetzung, ohne welche die Stufen 2 und 3 nicht erreicht werden können.

Stufe 2:

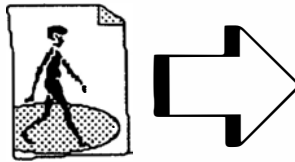
Es gilt, durch Fragetechnik das Entscheidungs-NEIN² des Kunden möglichst zu verhindern.

Stufe 3:

Es gilt, den (wenigen) Entscheidungs-NEINs des Kunden, die trotz aller Umsicht nicht zu vermeiden waren, optimal zu begegnen, indem wir lernen, zwischen einem Fragezeichen-NEIN und einem Minus-NEIN zu unterscheiden und unsere Gesprächsstrategie entsprechend auszurichten.

² Das Entscheidungs-NEIN ist vom Informations-NEIN zu unterscheiden. Bei den ersten Spielen geht es um Informations-NEINs, die uns keine Probleme verschaffen. Später werden wir den Unterschied zum Entscheidungs-NEIN, das mit Abwehrmanövern und Stresshormonausschüttung einhergeht, erarbeiten.

Teil 1 A



PRAXIS

Stufe 1: Die Fähigkeit zu fragen

Es folgt der erste Teil des Übungszyklus, mit dessen Hilfe Sie Ihre Fragefähigkeit testen bzw. systematisch ausbauen können. Lassen Sie sich durch die Tatsache, daß die ersten Übungen scheinbar sehr einfach sind, bitte nicht dazu verleiten, sie auszulassen!
Das gilt auch für aufmerksames *Lesen*, insbesondere wenn Sie ganz alleine arbeiten müssen oder wollen.



Vier Antworten sind möglich:

1. JA, wenn man JA meint.

Beispiel

Frage: *Ist Ihnen die Funktion der Ja-Antwort bekannt?*

Antwort: *Ja.*

2. NEIN, wenn man NEIN meint.

Beispiel

Frage: *Haben Sie das Fragen bereits systematisch trainiert?*

Antwort: *Nein.*

3. APFELKUCHEN, statt „jein“, damit niemand ein „jein“ für NEIN mißverstehen kann. Diese Antwort gibt man, wenn die Antwort eigentlich sowohl ein wenig JA als auch ein wenig NEIN lauten müßte.

Beispiel

Frage: *Sind die beiden barfuß am Meer entlang gelaufen?*

Die Antwort muß APFELKUCHEN lauten, wenn die beiden zwar barfuß am Meer waren, dort aber nicht gelaufen sind (weil sie still dort saßen). Oder wenn die beiden zwar gelaufen sind, aber Schuhe trugen usw.

4. ICH WEISS ES NICHT! Es ist sehr wichtig, sich darüber klarzuwerden, daß man manche Antworten nicht (sofort) wissen kann. Es besteht die große Gefahr, daß die Spieler anfangs dazu neigen, mit APFELKUCHEN zu antworten, wenn sie eigentlich sagen müßten, daß sie diese Antwort aus Unkenntnis nicht geben können. Im Optimalfall notiert man solche Fragen, dann kann man hinterher, wenn das Rätsel

gelöst wurde, darüber diskutieren bzw. im Lexikon nachschlagen. Daher können Frage-
spiele durchaus etwas für die Allgemein-
bildung aller Beteiligten tun.



Beispiel

Frage: *Lebte er im frühen Mittelalter?*

Antwort: *Ich weiß es nicht.* (Wissen
Sie auf Anhieb, welche Zeitspanne als
frühes Mittelalter definiert wird¹.)

Lassen Sie mich noch einmal betonen, daß
eine NEIN-Antwort genausoviel Informa-
tionen enthält wie ein JA. Damit wird es
unnötig, sprachliche Verrenkungen zu un-
ternehmen, um ein NEIN zu vermeiden,
wie etwa: „*Gehe ich richtig in der Annah-
me, daß Sie kein Bäcker sind?*“ Statt dessen
genügt ein: „*Sind Sie Bäcker?*“, weil wir die
NEIN-Antwort ja nicht „bestrafen“.

¹ Wenn Sie z.B. in Meyer's Taschenlexikon nachschla-
gen, dann stellen Sie fest, daß die Antwort sich über
zweieinhalb Seiten erstreckt. Sie beginnt mit den –
hier leicht verkürzten – Worten:

MITTELALTER... in der europ. Geschichte Be-
zeichnung für den Zeitraum zw. Altertum und Neu-
zeit. Das Problem der Abgrenzung des Frühmittelal-
ters von der Antike erweist sich allein schon in der
Vielzahl der erörterten Vorschläge, die sich über
einen Zeitraum von nahezu einem halben Jahrhun-
dert erstrecken – von der Krise des Röm. Reiches im
3. Jh. bis zur Kaisererhebung Karls d. Großen im
Jahre 800...



Spiel-Kategorie 1: Eine Kategorie erraten

Wußten Sie, daß das heitere Beruferaten in England und den USA bereits viel länger ein Publikumsliedling ist als bei uns? Wiewohl dieses Spiel extrem einfach wirken mag, kann es außerordentlich spannend werden, wenn gute Fragesteller mitmachen. Aber man kann natürlich eine Menge mehr raten als nur Berufe. Zum Beispiel:

- eine berühmte historische *Persönlichkeit*
- einen *Gegenstand* hier in diesem Zimmer
- einen „großen Namen“ (Schriftsteller, Komponisten, Maler usw.)
- das Werk eines Dichters (Komponisten, Malers usw.)
- ein Sprichwort usw.

Bei allen derartigen Spielen gilt es, sich *von der größtmöglichen Kategorie* zur nächstkleineren vorzutasten. Damit sind solche Spiele eine ausgezeichnete Schulung sowohl im Fragestellen als auch im logischen Denken! Trotzdem stelle ich immer wieder fest, daß erfahrene Berater und Führungskräfte höchster Ebene bei den ersten Spielrunden erhebliche Probleme haben. Denn je mehr jemand in der Vergangenheit gelernt hat, in Aussagen zu denken, desto schwerer tut er sich anfangs, selbst wenn er ein ausgezeichneter Fachmann auf seinem Gebiet ist. Deshalb möchte ich Ihnen gerne dieses „kinderleichte“ Spiel ans Herz legen. Es gilt, so logisch wie möglich vorzugehen, statt „blind herumzuraten“. Angenommen, wir wollen eine Person erraten:

- Man sollte zuerst fragen, ob die gesuchte Person überhaupt Europäer ist, ehe einzelne Länder „ausprobiert“ werden.
- Man vergewissert sich zuerst, ob die Person einen Staat führt, ehe man einzelne Staatsoberhäupter namentlich nennt.
- Man klärt zuerst ab, ob die Person noch lebt, ehe man versucht, den Zeitpunkt ihres Wirkens exakter einzukreisen, etwa durch die Frage: „Wirkte sie vor dem Zweiten Weltkrieg?“



Es folgen erste Anregungen zum Üben, mit Hinweisen auf die „eingebauten“ Schwierigkeiten. Es kann ungemein spannend sein, wenn Sie feststellen, daß Ihre Freunde genau dieselben Probleme haben wie die meisten Teilnehmer im Seminar.

Es folgt das Tonbandprotokoll aus einem Seminar mit einer im Raten bereits geübten Gruppe. Merke: Anfänger überhören oft interessante Tonfall-Signale, wie das leicht zögernde Nein zur zweiten Frage.

Frage 1: Ist die gesuchte Person männlich?
Antwort: Ja.

Frage 2: Also ein Mann! Ist er Deutscher?
Antwort: (ein leicht zögerndes) Nein.

Frage 3: Sie klingen nicht ganz überzeugt?
 Ah – ist es wichtig, aus welchem Teil Deutschlands er stammt?
Antwort: Ja.

Frage 4: Aha! Sie selbst sind ja Münchenerin... Ist er ein Bayer?
Antwort: Ja.



Frage 5: Politiker?

Antwort: Ja.

Frage 6: Na, da gibt's ja fast nur einen...
(Mehrere Stimmen gleichzeitig): Franz Josef Strauß?

Antwort: Genau.

1. Eine politisch bedeutsame Persönlichkeit
(Indira Gandhi)

Es wird schwierig, wenn Ihre Ratefreunde vergessen,

- das Geschlecht vorher abzuklopfen bzw.
- zu etablieren, ob die gesuchte Person noch lebt!

2. Einen Gegenstand in diesem Zimmer
(die Brille eines Anwesenden)

Es wird schwierig, wenn der Antwortende nicht klar unterscheidet, ob mit „es“ oder „dem zu ratenden Gegenstand“ jeweils *die Brille* allgemein oder *die Brille dieses Anwesenden* gemeint ist. Fragen wie „*Ist es ein Gebrauchsgegenstand?*“ können sich sowohl auf *alle* Brillen als auch auf *diese* spezifische Brille beziehen. Wie aber steht es mit Fragen nach dem Material, wenn *diese spezifische Brille* nur aus Plastik (inkl. der Brillengläser) besteht, andere Brillen aber auch Metall und Glas enthalten?

Es folgt ein Tonbandprotokoll aus einem privaten Freundeskreis (mit freundlicher Genehmigung der „Gruppe Schrebergarten“).

Frage 1: Es befindet sich hier im Garten?

Antwort: Ja.

Frage 2: Können wir es sehen?

Antwort: Ja.



Frage 3: Gehört es einem Anwesenden?

Antwort: Nein.

Frage 4: Wenn wir eine gedachte Linie ziehen, befindet es sich dann links oder rechts von dieser Linie?

Antwort: Ja-Nein, Ja-Nein, Ja-Nein.

Frage 5: Was soll jetzt das?

Andere Stimme: Du hast eine Doppelfrage gestellt: „Links oder rechts!“

Frage 6: Also gut. Befindet es sich links von hier?

Antwort: Nein.

Frage 7: Also rechts. Ist es groß?

Antwort: Groß ist wischi-waschi.

Frage 8: Größer als die Gießkanne da?

Antwort: Ja.

Frage 9: Ist es gelb?

Antwort: Ja.

Frage 10: Dann sind es wohl die Gummistiefel da?

Antwort: Ja.

Frage 11: Aber wir hatten doch gefragt, ob es einem Anwesenden gehört?

Antwort: Ja.

Frage 12: Und die Stiefel gehören nicht dir?

Antwort: Nein, meinem Bruder. Und der ist heute nicht da!



Sie sehen, daß die „geographische Bestimmung“ die Sache vereinfacht hat. Andere Kategorien, die das Rate-Terrain sehr einengen, sind z.B. Fragen nach dem *Oberbegriff* (Ist es ein Möbelstück?), der *Beschaffenheit* (Ist es aus Holz?) u.ä. Wenn es gelingt, das „unendliche“ Gebiet durch solche Fragen schnell einzuengen, dann kommt man mit wenigen Fragen aus!

3. Ein berühmtes Gebäude (der schiefe Turm von Pisa)

Es wird schwierig, wenn zuvor mehrere Rätsel gespielt wurden, deren Lösung in Deutschland „lag“; denn nun sind die Rätenden in der Denkrinne „Deutschland“ und vergessen, gezielt nach dem Ort zu fragen. Also tauchen Detailfragen wie: „*Ist es in Bayern?*“ auf, welche von der Systematik her weder sinnvoll noch effizient sind.

Es folgt ein Tonbandprotokoll aus einem Kreis von Arbeitskollegen, denen das Fragen im Seminar zunächst recht schwer gefallen war. Deshalb haben sie zwischen der ersten und der zweiten Trainingsphase alleine weitergeübt.

Frage 1: Ist es ein altes Gebäude?

Antwort: Wie alt ist alt? Ungenaue Frage.

Frage 2: Klar! Älter als 50 Jahre?

Antwort: Nein.

Frage 3: Weniger als 25 Jahre?

Antwort: Nein.

Frage 4: Aaaha. Ist es ein hohes Gebäude?

Antwort: Wie hoch ist hoch? Unzulässige Frage.

Frage 5: Mensch, daß das doch immer wieder passiert! Ein Wolkenkratzer?

Antwort: Nein.



Frage 6: Aber es ist höher als breit?

Antwort: Apfelkuchen.

Frage 7: Hilf uns mal!

Antwort: Also gut; es ist einige Kilometer lang, aber an den meisten Stellen weniger als einen Meter breit und größtenteils kaum höher als...

Frage 8: Die Mauer!

Antwort: Genau!

Frage 9: Welche Mauer? Die chinesische? Die ist doch uralt?

Zwischenruf: Na die, die 28 Jahre lang zu war – die Mauer in Berlin, du Depp!

Antwort: Genau.

Nun ergab sich eine erhitzte Diskussion:

- Aber die ist doch kein Gebäude im üblichen Sinn!
- Wieso? Sie wurde doch gebaut, oder?
- Ja, aber in einem Gebäude muß doch jemand wohnen?
- Quatsch, die Bunker aus dem Krieg sind doch auch Gebäude, aber in denen wohnt man nicht.
- Aber sie sind innen hohl!
- Ich schlage vor, wir schauen mal im Lexikon nach...

Sie sehen, warum es gut ist, wenn Nachschlagewerke griffbereit stehen. Das Nachschlagen ergab interessante Gesichtspunkte bezüglich Definitionen, wie exakt sie seien



usw. (Vgl. auch meine mvg-Tonkassette: *Sprache als Instrument des Denkens*).

Diese ersten kleinen Fallbeispiele und Protokolle sollten Ihnen, auch wenn Sie (vorläufig noch) alleine lesen, eine gute Vorstellung vom Vorgehen bei diesen einfachen Fragespielen vermitteln.



Jetzt sind Sie dran:

Im Optimalfall würden Sie jetzt einige Rätsel raten, ehe Sie weiterlesen².

Spiel-Kategorie 2: Eine Geschichte erraten

Wenn man einige Spiele der obigen Art (Kategorien-Raten) durchgeführt hat bzw. wenn alle Beteiligten sich zu den Fortgeschrittenen rechnen, kann man zu dieser zweiten Spielart übergehen.

Hierbei handelt es sich um kleine Geschichten.

² Bitte beachten Sie erstens, daß Aufforderungen zum Handeln immer in Schreibmaschinenschrift erscheinen, und zweitens, daß im **Anhang** ein Formular zur Erfolgskontrolle ist. Dort können Sie die Übung eintragen.

Dabei wird dem Fragesteller bzw. dem Frage-Team jeweils nur ein Teil der Story erzählt, der Rest muß durch Ja- bzw. Nein-Fragen erarbeitet werden.

Da APFELKUCHEN eine Antwort ist, welche zu exakterem Nachdenken zwingt, nennen wir diese Spielart das APFELKUCHEN-Spiel. Es folgt ein kleiner Einstieg.



Erstes Apfelkuchen-Spiel: Der Mann im Aufzug

Aufgabe:

Ein Mann wohnt im 24. Stock eines Hochhauses, er hat dort ein Penthouse. Jeden Morgen, wenn er zur Arbeit geht, steigt er in den Aufzug und fährt damit ins Erdgeschoß. Abends, wenn er heimkommt, fährt er hingegen nur in den 18. Stock und geht die anderen Stockwerke zu Fuß.

Frage:

Warum macht er das?

Verfolgen Sie einmal die folgenden Fragen und Antworten, vom Tonband in einem Seminar aufgezeichnet.

Frage: Steigt er freiwillig aus oder weil er will?

Antwort: Diese Frage kann ich nicht beantworten, weil es eine Doppelfrage ist.

Frage: Will er laufen?

Antwort: Nein.



Frage: Würde er bis zum Penthouse fahren, wenn er das könnte?

(Eine ausgezeichnete Frage, Fragesteller überprüft genau.)

Antwort: Ja.

Frage: Er will wohl Trimm-dich machen!

(Strenggenommen ist dies keine Frage. Außerdem wird hier nur geraten – im Sinne von blind raten und auf Glück hoffen, nicht systematisch. Trotzdem geben wir auf solche Fragen auch Antwort, zumindest bei Einsteigern!)

Antwort: Nein.

Frage: Geht denn der Aufzug bis zum 24. Stock?

Zwischenruf eines Teilnehmers: „Du Depp, wenn er doch früh einsteigt, geht er doch, sonst hätte er doch früh nicht einsteigen können, oder?“

Zweiter Zwischenruf: „Moment mal, vielleicht gibt es zwei Aufzüge?“

(Hier sehen wir das Infragestellen einer Annahme, die noch nicht wirklich erarbeitet wurde. Sehr gut.)

Antwort: Ja.

Frage: Gibt es mehr als einen Aufzug?

Antwort: Nein.

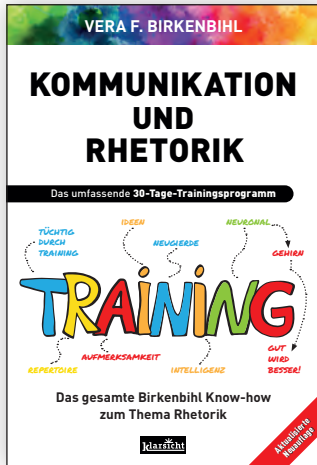
Frage: Könnten andere Personen auch abends mit dem Aufzug in den 24. Stock fahren?

Antwort: Ja.

Frage: Aber aus irgendeinem Grund, den wir herausfinden sollen, ist unserem Penthouse-Bewohner dies unmöglich?

Antwort: Ja.

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



ISBN 978-3-98584-222-3

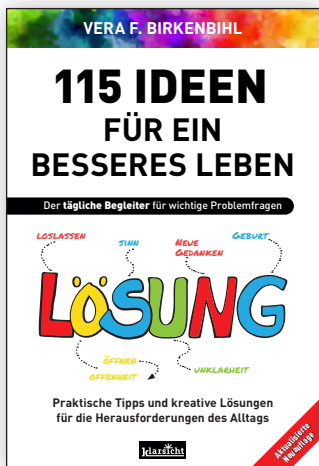
Mit dem 30-Tage-Trainings-Programm von Vera F. Birkenbihl, der Meisterin des gehirn-gerechten Lernens, ist der Erfolg garantiert. Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden, sondern ein interaktives Seminar, das Sie bequem von zu Hause aus absolvieren können.

- ✓ **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.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-219-3

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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-216-2

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!

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-204-9

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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-226-1

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.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-225-4

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.

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

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-220-9

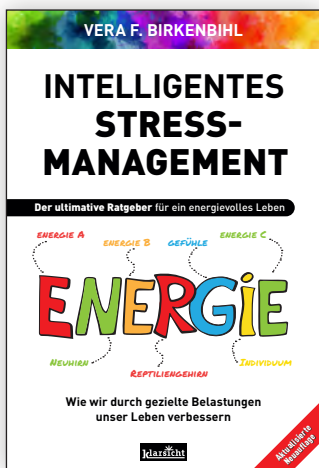
Sie suchen den Schlüssel zu einer neuen Sprache? »Fremdsprachen lernen für Schüler« bietet Ihnen einen erfrischenden Ansatz, der die grauen Zellen mit Freude in Schwung bringt! Stellen Sie sich vor, Sie könnten eine Sprache lernen, indem Sie sich einfach entspannen und genießen – Vera F. Birkenbihl macht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

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-227-8

Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie Stress zu Ihrem größten Verbündeten machen können.

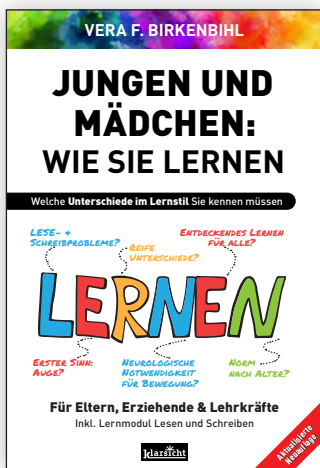
Vera F. Birkenbihl, Bestsellerautorin und Expertin für Gehirntraining, offenbart revolutionäre Techniken, mit denen Sie Stress in pure Lebensfreude und Erfolg verwandeln.

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 praxisnahen 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!

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-218-6

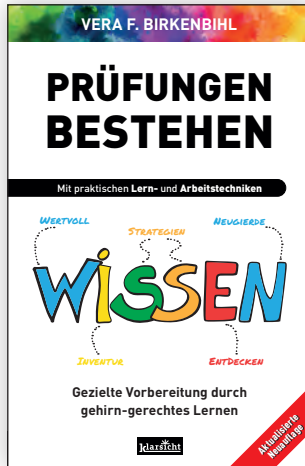
Vera F. Birkenbihl nimmt Sie mit auf eine spannende Reise durch die unterschiedlichen Lernwelten von Jungen und Mädchen. Mit ihrer einzigartigen Mischung aus Humor, wissenschaftlicher Tiefe und praktischen Tipps eröffnet sie Ihnen neue Perspektiven auf das Lernen.

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 zu Hause.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-228-5

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.

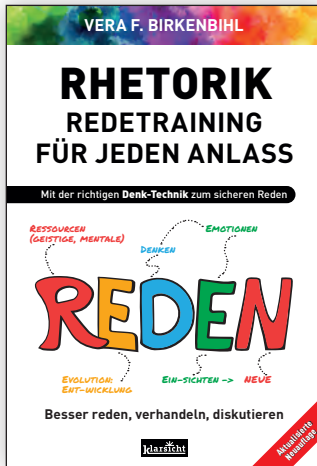
Stellen Sie sich Ihr Gehirn als lebendiges Kloster vor, in dem Wissen harmonisch gesammelt und abgerufen wird. Birkenbihls gehirn-gerechtes Lernen verankert Wissen nachhaltig und macht es jederzeit zugänglich. Erleben Sie, wie ABC-Listen, KaWas oder der Tapeten-Effekt das Lernen verwandeln und Ihnen 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. Vera F. Birkenbihl lädt Sie ein, veraltete Lernmethoden zu verwerfen und Ihr Lernpotenzial voll auszuschöpfen.

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

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-223-0

»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 Privatleben – dieses Buch ist Ihr Schlüssel, um in jeder kommunikativen Situation zu glänzen.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-224-7

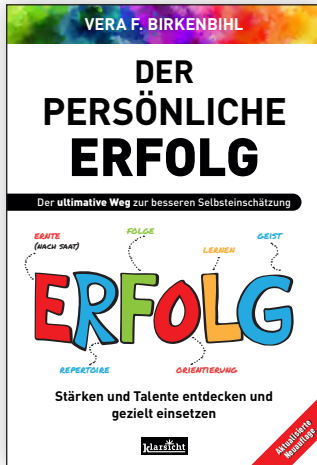
»Rhetorik-Training kompakt« von Vera F. Birkenbihl ist das perfekte Tool, um Ihre Kommunikationsfähigkeiten effizient zu schärfen. Ob für ein unerwartetes Meeting oder eine spontane Präsentation, hier finden Sie präzise Techniken für sofortige Erfolge. Knackiges Fachwissen, zielführende Übungen und prägnante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

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-217-9

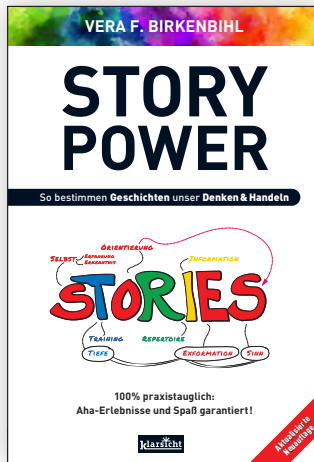
In »Der persönliche Erfolg« zeigt Ihnen Vera F. Birkenbihl, wie Sie Ihre verborgenen Talente und Stärken identifizieren und gezielt einsetzen können. Es wird Ihnen nicht nur theoretisches Wissen geboten, sondern praxiserprobte Methoden und Checklisten, die Ihre persönliche und berufliche Entwicklung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

Mit einzigartigen Übungen finden Sie heraus, was in Ihnen steckt, und Vera 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.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

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



ISBN 978-3-98584-200-1

Überarbeitete Neuauflage!

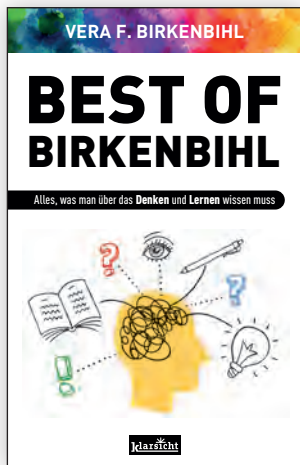
Im ersten Teil dieses Buches zeigt die Bestseller-Autorin anhand zahlreicher Fallbeispiele, wie wichtig Sprachbilder und emotional ansprechende Geschichten – also Storys – für jeden von uns sind. Dies gilt auch für Menschen, die das nicht glauben wollen, denn Storys beeinflussen unser Denken und Handeln 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!«

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-245-2

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 gehirn-gerechten 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

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

Stellen Sie sich vor, wie es sich anfühlt, in eine neue Sprache einzutauchen ohne Stress und Frustration!



ISBN 978-3-98584-202-5

Sprachenlernen – aber bitte gehirn-gerecht! Der bekannte Birkenbihl-Klassiker! Sprachenlernen muss weder schwierig noch zeitraubend sein und ist viel einfacher, als Sie bisher gedacht haben. Denn die Birkenbihl-Methode zum gehirn-gerechten Sprachenlernen zeigt einen Weg, den sogar Lernmuffel gehen können:

- ✓ Vokabelpauken ist verboten.
- ✓ Bis zu 75% der Lernarbeit wird an das Unterbewusste delegiert und dadurch eingespart.
- ✓ Grammatiklernen ist unnötig (wenn auch erlaubt).

Mit dieser Anleitung der bekannten Coaching-Koryphäe Vera F. Birkenbihl kann jeder schnell und mühelos Fremdsprachen lernen! Vera F. Birkenbihl hat nach dieser erprobten Methode mehrere Sprachkurse konzipiert (u. a. Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch), die beim Klarsicht Verlag erhältlich sind – Sie können also sofort loslegen!

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

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



ISBN 978-3-98584-209-4

Michael Birkenbihl bietet Ihnen mit »Erfolg ohne Stress« die revolutionären Techniken, um genau das zu erreichen.

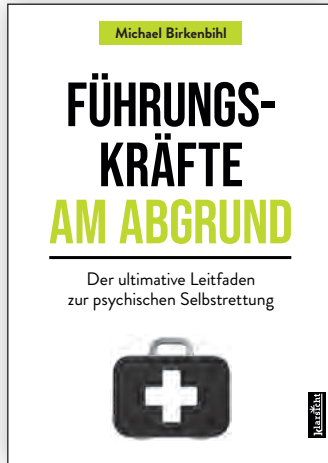
Nutzen Sie die Macht der Selbsthypnose, um Ihre Ziele klar zu visualisieren und Ihr Unterbewusstsein für den Erfolg zu programmieren. Lernen Sie, wie Sie mit gezielten Entspannungsübungen Ihre Konzentration steigern und Stress abbauen. Finden Sie heraus, wie positives Denken Ihre Lebensqualität dramatisch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

**Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv**

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



ISBN 978-3-98584-215-5

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.

Nehmen Sie das Steuer Ihrer Karriere und Ihres Lebens fest in die Hand und meistern Sie die Kunst des erfolgreichen Managements wie nie zuvor.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

Fühlen Sie sich von den ständigen Meetings und endlosen Diskussionen erdrückt?



ISBN 978-3-98584-208-7

Fragen Sie sich, warum echte Führung so selten geworden ist?

Michael Birkenbihl enthüllt in seinem provokanten Werk, warum der Schlüssel zum Erfolg oft in einsamen Entscheidungen liegt.

Dieses Buch wirft einen unerschrockenen Blick auf die Realität des modernen Managements und zeigt, warum kollektive Verantwortung zum Scheitern verurteilt ist. Erfahren Sie, wie Sie durch entschlossene Einzelentscheidungen Ihre Führungsqualitäten maximieren und Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs bringen.

Michael Birkenbihl, selbst erfahrener Management-Trainer und Berater, präsentiert praxisnahe Beispiele und historische Analysen, die die dringende Notwendigkeit einer Rückkehr zu starker, individueller Führung verdeutlichen. Lassen Sie sich von seiner klaren Sprache und seinem fundierten Wissen inspirieren, die Kunst des Entscheidens neu zu lernen.

Dieses Buch ist Ihr Wegweiser zu unvergleichlicher Führungskompetenz und nachhaltigem Erfolg.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

Sind Sie bereit, Ihre Sicht auf Führung grundlegend zu verändern?



ISBN 978-3-98584-207-0

Dieses Buch ist ein Weckruf für alle, die die Wahrheit über die Welt des Managements wissen wollen. Hier werden die rosaroten Mythen der Führung gnadenlos zerschmettert.

Die wahren Tätigkeiten und Motivationen der Top-Manager werden enthüllt, die Dialektik von Macht und Ethik sowie die Realität der oft unfähigen Führungskräfte ohne innere Substanz.

Sie erfahren, warum viele Manager tatsächlich keine Anführer sind und wie das Verdrängen unangenehmer Wahrheiten in die Sackgasse führt.

»Die Macht der Führung« ist ein Muss für jeden, der sich nicht mit Halbwahrheiten zufriedengibt und die echten Geheimnisse erfolgreicher Führungskräfte erfahren möchte.

Dieses Buch bietet keine leeren Phrasen, sondern knallharte Fakten und provozierende Einsichten, die Sie zum Nachdenken und Handeln bringen werden.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

Kennen Sie das Gefühl, als Führungskraft ständig neuen Herausforderungen gegenüberzustehen?



ISBN 978-3-98584-206-3

In einer Zeit, in der sich die Arbeitswelt rasant verändert, ist die Fähigkeit, sich anzupassen und effektiv zu führen, entscheidend. Dieses Buch bietet Ihnen das perfekte Werkzeug, um Ihre Führungsqualitäten auf ein neues Level zu heben.

»CEO-Schmiede« bringt Sie mitten in die intensivsten und realitätsnahen Szenarien des Führungsalltags. Durch die bewährten Übungen und detaillierten Fallstudien lernen Sie, wie Sie selbst in den heikelsten Situationen souverän und überzeugend handeln. Von der strategischen Konfliktlösung bis hin zur emotional intelligenten Mitarbeiterführung – jede Seite dieses Buches ist darauf ausgelegt, Ihre Fähigkeiten zu schärfen und Ihre Führungsstärke zu festigen.

Erleben Sie den Nervenkitzel und die Herausforderung, die in jedem Rollenspiel steckt, und entdecken Sie die Geheimnisse erfolgreicher Führung.

Bereit für den nächsten Schritt in Ihrer Karriere? Dieses Buch ist der zentrale Schlüssel zum Erfolg.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

Haben Sie genug von einem monotonen, fremdbestimmten Alltag?



ISBN 978-3-98584-212-4

Dann ist dieses Buch Ihr Schlüssel zu einem völlig neuen Dasein. Lassen Sie sich von Michael Birkenbihl, einem der führenden Experten für Lebenskunst und Persönlichkeitsentwicklung, auf eine faszinierende Reise mitnehmen, die Ihre Sicht auf das Leben revolutionieren wird. Hier erhalten Sie kraftvolle Techniken und unverzichtbare Weisheiten, um die Widrigkeiten des Alltags zu meistern und ein erfülltes, selbstbestimmtes Leben zu führen.

»Entfessele dein volles Potenzial!« zeigt Ihnen, wie Sie Ihre innere Stärke freisetzen und Ihre wahre Bestimmung finden können. Durch praxisnahe Tipps und tiefgründige Einsichten lernen Sie, Ihre Potenziale zu erkennen und voll auszuschöpfen. Dieses Buch bietet eine einzigartige Mischung aus spirituellem Wissen und praktischen Lebensstrategien, die Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen und ein Leben voller Freude und Erfüllung zu gestalten.

Werden Sie zum Architekten Ihres eigenen Lebens. Nutzen Sie die Chance, Ihr Leben neu zu ordnen, und entdecken Sie die Möglichkeiten, die Ihnen schon immer offenstanden.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!
www.birkenbihl-sprachen.de

Wollen Sie wirklich wissen, was es braucht, um an die Spitze zu gelangen?



ISBN 978-3-98584-213-1

Michael Birkenbihl zeigt in »Aufstieg ohne Grenzen« schonungslos die ungeschriebenen Gesetze und knallharten Realitäten der Managerwelt. Kein Platz für Schönmalerei – dieses Buch ist Ihr ultimativer Karriere-Turbo!

Mit direkten, praxisnahen Ansätzen und der Weisheit eines erfahrenen Insiders erhalten Sie Werkzeuge und Einsichten, die Ihnen helfen, jedes Hindernis zu überwinden und unaufhaltsam voranzukommen.

Ob Sie gerade erst ins Management einsteigen oder Ihre Führungsfähigkeiten auf ein neues Level heben wollen – dieses Buch bietet Ihnen die klaren pragmatischen Strategien, die wirklich funktionieren. Lassen Sie sich von echten Erfolgsgeschichten inspirieren und setzen Sie die wertvollen Tipps direkt in die Praxis um.

Brechen Sie mit Konventionen, nutzen Sie Ihre Chancen und nehmen Sie Ihre Karriere selbst in die Hand.

»Aufstieg ohne Grenzen« ist mehr als nur ein Ratgeber – es ist Ihr Wegweiser zu Macht, Einfluss und beruflichem Erfolg. Ihre Zeit ist jetzt!

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf
www.birkenbihl.tv

Sie glauben, Sie haben das Sagen? Falsch! Wer redet, verliert. **Wer fragt, führt.** Und wenn Sie das nicht glauben, dann fragen Sie sich doch mal selbst: Wie oft haben Sie in Verhandlungen, Meetings oder Verkaufsgesprächen einfach drauflosgeredet – nur um dann mit einem »Nein« abgespeist zu werden?

Vera F. Birkenbihl, die Meisterin der gehirn-gerechten Kommunikation, zeigt Ihnen in diesem Buch, wie Sie Ihre **Fragetechnik auf Hochleistung trimmen**. Keine öden Theorien, sondern ein **absolutes Praxis-Training** mit **cleveren Übungen**, das Ihnen beibringt, wie Sie Gespräche lenken, Widerstände aufweichen und Entscheidungen zu Ihren Gunsten beeinflussen.

- **Fragen statt verzweifeln:** Wie Sie mit klugen Fragen selbst dem wortkargsten Gegenüber zum Reden bringen.
- **»Nein« war gestern:** Wie Sie mit der Anti-Nein-Strategie endlich zum Abschluss kommen.
- **Verhandlungs-Jiu-Jitsu:** Wie Sie mit minimalen Fragen maximale Wirkung erzielen.
- **Rhetorische Tricks für den Alltag:** Ob im Verkauf, im Job oder privat – lernen Sie, wie Sie Gespräche zu Ihrem Vorteil gestalten.

Kurz gesagt: Dieses Buch macht Sie vom gesprächigen Bittsteller zum strategischen Gesprächsführer. Wer fragt, der lenkt – und wer es richtig macht, der gewinnt.



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 978-3-98584-258-2

