

VERA F. BIRKENBIHL

# KOMMUNIKATIONS- TRAINING

Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten



Verstehen statt streiten: Kommunikation,  
die Beziehungen stärkt

**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**

# **KOMMUNIKATIONS- TRAINING**

Verstehen statt streiten: Kommunikation,  
die Beziehungen stärkt

**Vera F. Birkenbihl**

**»Kommunikationstraining: Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten«**

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.

**Die automatisierte Analyse des Werkes, um daraus Informationen insbesondere über Muster, Trends und Korrelationen gemäß §44b UrhG (Text und Data Mining) zu gewinnen, ist untersagt.**

**Die Verwendung des Werkes oder Teilen davon zum Training künstlicher Intelligenz-Technologie oder -Systeme ist untersagt.**

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

© 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 und Satz: Beate B. Köhler

Herstellung: Robert B. Osten

Printed in Germany

46. Auflage 2025

ISBN 978-3-98584-259-9

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 • Neumann-Reichardt-Str. 27 – 33, Haus 6 • 22041 Hamburg • Germany

[info@klarsicht-verlag.de](mailto:info@klarsicht-verlag.de)

# Inhalt

Vorwort zur 1. Auflage . . . . .	7
Vorwort zur 7. Auflage . . . . .	17
Vorwort zur 9. Auflage . . . . .	20
PS: Zur 10. Auflage . . . . .	21
Vorwort zur 13. Auflage . . . . .	21
Vorwort zur 24. Auflage: . . . . .	23
Hinweis zur 31. Auflage . . . . .	25
<b>TEIL I: THEORIE . . . . .</b>	<b>27</b>
<b>1. Das Selbstwertgefühl (SWG). . . . .</b>	<b>29</b>
Was ist das SWG? . . . . .	33
Kommunikation im Bett . . . . .	51
<b>2. Die menschlichen Bedürfnisse. . . . .</b>	<b>56</b>
Der Bedürfnis-Turm . . . . .	59
Was bedeutet Anerkennung? . . . . .	65
Analyse Teil 1: Selbstbetrachtung . . . . .	70
Analyse Teil 2: Fremdbetrachtung . . . . .	72
<b>3. Motivation . . . . .</b>	<b>84</b>
<b>4. Transaktionale Analyse (T.A.) . . . . .</b>	<b>105</b>
Strukturelle Analyse . . . . .	108
Drei Arten der Transaktion . . . . .	122
Energienmodell. . . . .	141
<b>5. Abwehrmanöver . . . . .</b>	<b>145</b>
<b>6. Bilder und psychologischer Nebel . . . . .</b>	<b>168</b>
Der Prozess des Bildermachens . . . . .	175
<b>7. Feedback-Techniken . . . . .</b>	<b>196</b>
Wie macht man Feedback? . . . . .	199
<b>8. Bio-Logik/Psycho-Logik . . . . .</b>	<b>212</b>
<b>9. Die Zweinigung . . . . .</b>	<b>217</b>

<b>10. Kommunikations-Ebenen</b> . . . . .	227
<b>11. Gehirn-gerecht?</b> . . . . .	232
<b>12. Sprache als Instrument des Denkens</b> . . . . .	241
<b>13. Zum Abschluss von Teil I</b> . . . . .	245
<b>TEIL II: PRAXIS.</b> . . . . .	255
<b>Einführung</b> . . . . .	257
Inventur . . . . .	261
Innere Einstellung . . . . .	263
Das Gefühlsrad . . . . .	268
Übungen für mehrere Personen . . . . .	283
Die Angst. . . . .	287
Feedback. . . . .	294
Alter Ego . . . . .	301
Nachwort. . . . .	307
<b>TEIL III: MERKBLÄTTER</b> . . . . .	309
<b>Merkblatt 1: Ideal-Bild</b> . . . . .	311
<b>Merkblatt 2: Lernen und loben</b> . . . . .	313
<b>Merkblatt 3: Entwicklung von FREUDS 2. Theorie des     psychologischen Apparates zu BERNES System der     Strukturellen Analyse</b> . . . . .	315
<b>Merkblatt 4: Zwei Experimente zum Bildermachen.</b> . . . . .	319
<b>Merkblatt 5: Fragen zum Selbstporträt.</b> . . . . .	323
<b>Merkblatt 6: Auflösung zu Übung 22</b> . . . . .	325
<b>Merkblatt 7: Vorträge von Vera F. Birkenbihl.</b> . . . . .	326
<b>ANHANG</b> . . . . .	327
Kleines Lexikon . . . . .	328
Nachwort. . . . .	339
Gefühlsrad . . . . .	341
Literatur . . . . .	344

## Vorwort zur 1. Auflage

Dieses Buch geht jeden an, der mit Menschen zu tun hat; ob geschäftlich oder privat. Jeden, der seine Mitmenschen besser verstehen und seine zwischenmenschlichen Beziehungen erfolgreicher gestalten will. Es wurde auch für den geschrieben, der sich selbst ein wenig besser kennenlernen will. Denn Menschenkenntnis wächst in dem Maß, in dem das Verständnis der eigenen Persönlichkeit wächst.

Sie wissen, wie mannigfaltig der Mensch ist. Sie haben schon oft erlebt, dass man einem Gesprächspartner etwas sagt oder ihm eine Frage stellt und der andere reagiert völlig unerwartet, was einen dann verärgert. Folgende Situation passiert sinngemäß Tausende Male täglich: Ein Ehepaar möchte ins Kino gehen; sie sind schon ein wenig spät dran. Er zieht sich gerade das Jackett an, während sie ihre Frisur noch einmal überprüft. Nun fragt er: »Liebling, weißt du eigentlich, wie spät es ist?« Sie blickt flüchtig auf ihre Armbanduhr und antwortet...

Was aber sagt sie zu ihm? Können Sie das voraussagen? Nein. Weil Sie weder die Frau noch die näheren Umstände kennen. Der Ehemann aber kennt seine Frau. Trotzdem kann es sein, dass ihre Antwort ihn zu einer verärgerten Entgegnung reizt. Dann nämlich, wenn sie eine der folgenden Antworten gibt:

»Herrje, schon fünf vor sechs. Beeil dich doch!«

»Was, so spät schon? Und du trödelst immer noch so rum!«

»Jaja, ich weiß schon. Immer bin ich schuld, wenn wir zu spät kommen!«

»Reg dich ab, wir schaffen es schon noch. Auf die Werbung bin ich eh nicht scharf!«

»Warum beschuldigst du mich immer gleich? Du bist ja auch noch nicht fertig!«

»Drängle doch nicht so! Das letzte Mal habe ich ewig auf dich warten müssen, weil du die Autoschlüssel nicht gefunden hast!«

»Was soll denn die Frage schon wieder? Einmal möchte ich es erleben, dass du klar ausdrückst, was du eigentlich sagen willst! Ich beeile mich ja schon ...!«

Wir können uns gut vorstellen, dass er seinerseits nun mit einem »Ich habe dich doch gar nicht beschuldigt!« oder ähnlich reagiert. Weiterhin können wir schon ahnen, worüber die beiden auf dem Weg zum Kino reden werden.

Die Fragen, die es zu beantworten gilt, lauten: Warum reagiert der Mensch manchmal so »komisch«? Warum reagieren manche Menschen sehr häufig eigenartig, während dies bei anderen nur ab und zu passiert? Warum reagieren manche Menschen so oft mit behelrenden Worten, andere mit Anklagen, wieder andere mit Rechtfertigungen, während der letzte häufig sachlich antwortet?

Würde es uns im täglichen Leben nicht außerordentlich helfen, derartige Fragen »besser« beantworten zu können, damit wir »besser« reagieren können? Wenn Sie zustimmen, dann wissen Sie auch: Wir könnten oft viel dazu beitragen, eine Kommunikation zu »retten« oder doch zumindest zu verbessern, statt sie zu einem Streit »auswachsen« zu lassen, an deren Ende beide (beziehungsweise alle beteiligten) Parteien verärgert sein werden, oder? Dabei ist die »Position«, die Sie und Ihr(e) Gesprächspartner einnehmen, vollkommen egal: Ob Sie ein Kunde sind, der sich eben *nicht* über eine(n) Verkäufer(in) oder über den Service im Restaurant ärgert, weil er den »Mechanismus dahinter« erkannt hat, oder ob Sie in der Rolle des Verkäufers (der Bedienung) Ihre Kunden besser motivieren wollen – immer hilft ein Verständnis dessen, was da »abläuft«. Ob Sie als Chef Ihre Mitarbeiter begeistern oder als Elternteil Ihre Kinder zur Mitarbeit im Haus anleiten wollen – mit mehr »Know-how« geht es leichter! Ob Sie als Pfarrer oder Sozialarbeiter Ihre seelsorgerische Arbeit erfolgreicher gestalten wollen oder ob Sie besser mit dem Partner, mit Freunden, Kollegen oder Nachbarn auskommen möchten –

je besser Sie die Situation »erfassen«, desto reibungsloser können Sie kommunizieren!

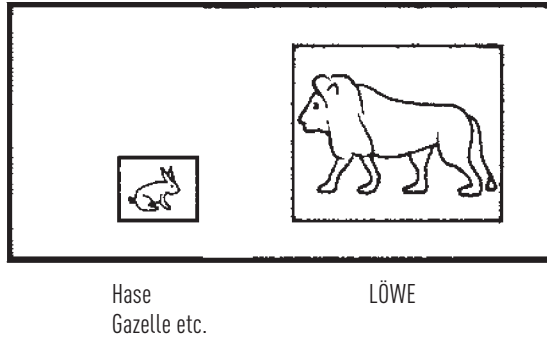
Wir werden in diesem Buch von gewissen Annahmen über den Menschen und sein Verhalten ausgehen. Kenntnis derselben wird den Umgang mit anderen immens erleichtern, denn sie vermitteln Hilfestellungen zum gezielten Eingehen auf die Situation des anderen! Sicher kennen Sie das alte Bibelwort, das sich immer wieder bewährt hat (beim Aufspüren von materiellen wie immateriellen Dingen): *Suchet, und Ihr werdet finden*. Wenn ich weiß, worauf ich achten möchte, muss ich zwangsläufig viel mehr sehen und hören als einer, der gar nicht sucht. Allerdings wissen Sie auch, dass ein Goldgräber Diamanten übersehen kann. Er sucht ja Gold. Wir gehen von der Annahme aus, dass der Leser es lernen kann, gezielt zu suchen! Wenn er weiß, worauf er bei seinen Mitmenschen achten möchte, wird er sich Menschenkenntnis viel schneller und gezielter aneignen können! Es liegt auf der Hand, dass er seine zwischenmenschlichen Beziehungen in dem Maß verbessern kann, in dem er seine Mitmenschen erst einmal »erkennt«. Natürlich wird er auch über sich selbst einiges lernen, wenn er dazu bereit ist. Deshalb gibt dieses Buch dem Leser immer wieder Möglichkeiten, sein Selbstverständnis zu verbessern.

Wir wollen die Hauptthesen dieses Buches einmal anhand einer kleinen Geschichte erarbeiten:

Der Löwe Leo zog durch die Steppe. Dort traf er einen wilden Hasen. Der Löwe richtete sich zu seiner ganzen stolzen Größe auf: Wer ist der König der Tiere?! Der Hase erstarrte vor Furcht und rief: Aber Sie doch, Ihre Majestät! Da lächelte Leo den verdutzten Hasen gut gelaunt an und sagte mit einer großzügigen Geste seiner Pranke: Kannst weitergehen! (Fig. 1) Dann traf Leo eine Gazelle, und das Spielchen wiederholte sich. Wieder brüllte er das arme verängstigte Tier an, und wieder wurde ihm bestätigt, wie

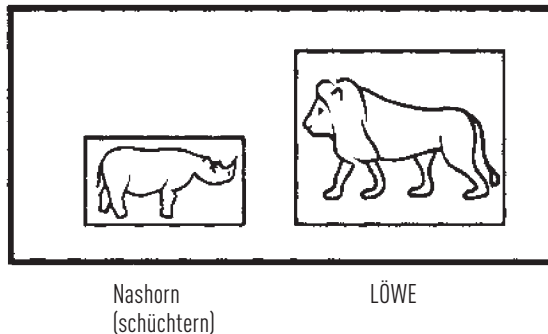
mächtig er war. Und wieder sagte er gut gelaunt: Kannst weitergehen! (Fig. 1)

FIG. 1



Dasselbe passierte dann noch einige Male: mit einer Hirschkuh, einem Zebra, einer Giraffe. Alle diese Tiere waren kleiner bzw. schwächer als der Löwe, erkannten dies und richteten sich danach. So wurde Leo immer dreister. Schließlich traf er ein Nashorn. Normalerweise wäre er diesem aus dem Weg gegangen, aber heute sah er die Lage so (Fig. 2):

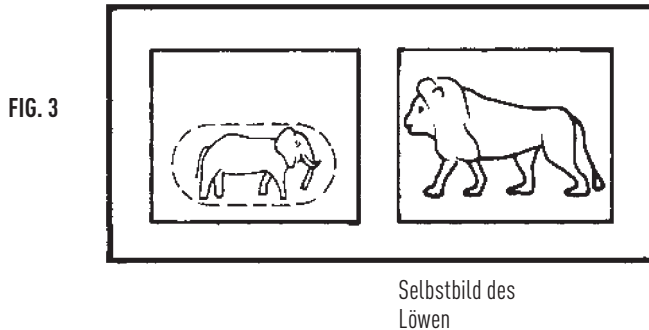
FIG. 2



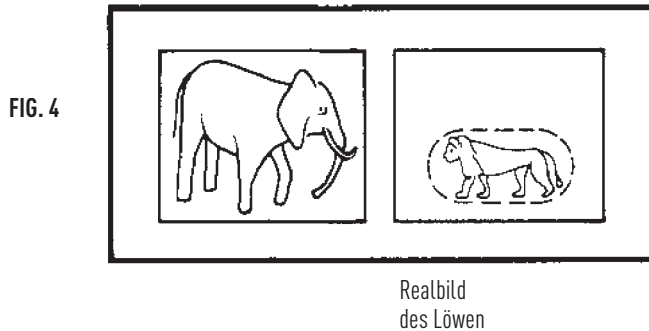
Er richtete sich wieder zu seiner ganzen stolzen Größe auf und brüllte: Wer ist der König der Tiere? Normalerweise hätte das Nashorn ihm nicht viel Beachtung geschenkt,

aber heute, eingeschüchtert durch das laute, sichere Auftreten des Löwen, sagte das Nashorn: Sie natürlich, Herr Löwe!

Dann aber traf Leo einen Elefanten. Aus der Sicht des Löwen sah die Größenordnung aus wie in Figur 3.



Daher brüllte er auch dem Elefanten seine Frage zu. Die Größenordnung aus der Sicht des Riesen war aber anders (Fig. 4):



Dementsprechend reagierte der Elefant. Er hob einmal kurz einen Fuß, tupfte dem Löwen damit sachte aufs Haupt, sodass dieser bis zum Hals im Sand versank, und ging dann seiner Wege, ohne sich noch einmal umzudre-

hen. Da rief der Löwe (der sich verzweifelt zu befreien suchte) dem gemächlich davonschreitenden Riesen nach: Man wird ja wohl noch fragen dürfen?!

Was zeigt uns diese Geschichte?

*1. Wir machen uns ein Bild von uns.*

Dieses Selbst-Bild erhalten wir, indem wir uns mit anderen vergleichen. Bewusst oder unbewusst stellen wir ständig fest: Ist der andere größer (stärker, gescheiter, besser, gebildeter), kleiner oder ist er so groß wie ich?

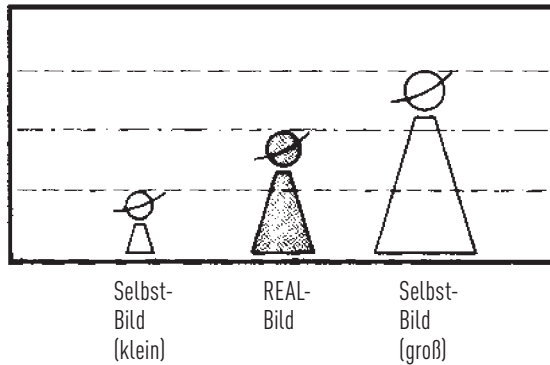
*2. Wir handeln aufgrund dieses Selbst-Bildes.*

Wenn wir meinen, unser Gesprächspartner sei uns haushoch überlegen, dann werden wir uns anders verhalten, als wenn wir unser Gegenüber als ebenbürtigen Partner einschätzen. Wesentlich daran ist, dass wir unsere Einschätzung als Grundlage für unser Handeln sehen, nicht die Realität. Denn für uns gilt unsere eigene Einschätzung einer Situation als unsere Realität. Solange der Löwe sich also als größer einschätzte, handelte er danach. Als man ihm klargemacht hatte, wie klein er doch (im Verhältnis zum Elefanten) war, änderte er sein Verhalten sofort. Oder denken Sie an das schüchterne Nashorn. Es hat sich nicht in die Flucht jagen lassen, weil es wirklich schwächer war, sondern weil es sich für schwächer hielt. Weil sein Selbst-Bild kleiner war.

*3. Dieses Selbst-Bild muss mit der Wirklichkeit nicht übereinstimmen.*

In der Gegenüberstellung des Löwen mit dem Hasen und der Gazelle stimmten Selbst-Bilder und Wirklichkeit überein (Fig. 5).

FIG. 5



Aber bei den anderen nicht mehr. Diese falsche Selbsteinschätzung hat die vielen netten Mäuse- und Elefanten-Witze hervorgebracht. Sie wissen ja, wie die beiden über eine klapprige Holzbrücke schreiten und die Maus sagt: »Siehst du, wie die Brücke wackelt, wenn *wir* da drübergeh'n?«

4. *Wenn die Diskrepanz zwischen Selbst-Bild und Wirklichkeit zu groß ist, leidet die Kommunikation.*

Stellen Sie sich vor, ein junger Mann hält sich für außerordentlich wirksam in verschmutzten Jeans und mit langen, ungepflegten Haaren... Seinem Selbst-Bild gemäß erwartet er, dass die Mädchen nur so auf ihn fliegen werden. Wenn ihm aber die Mädchen zu erkennen geben, dass sie ihn abstoßend finden, wird die Kommunikation nicht mehr gut verlaufen können. Dasselbe gilt natürlich für den Löwen am Ende unserer Geschichte.

5. *Wenn die Kommunikation leidet, leidet auch das Selbstwertgefühl.*

Denken Sie noch einmal an die Ehefrau zurück, die in der Frage nach der Uhrzeit einen Angriff auf sich gesehen hat. Sie hat verstanden: »Beeile dich doch!« Als sie ihrem Mann ihre

»patzige Antwort« gab, zeigte die (nunmehr schlechte) Kommunikation, dass ihr Selbstwertgefühl gelitten hatte. Sonst hätte sie ja ruhig sagen können: »Es ist fünf vor sechs.«

In den Kommunikationsseminaren, die ich seit 1970 in den USA und seit Ende 1972 auch in Deutschland (für Beruf und privat) abgehalten habe, zeigte sich immer wieder Folgendes: Wenn die Teilnehmer Hilfsmittel zur besseren Erkenntnis dieser Kommunikationsgesetze erhielten, verbesserte sich automatisch ihre eigene Reaktion. Ein Seminarteilnehmer demonstrierte dies sehr deutlich. Wir hatten darüber gesprochen, wie es kommen kann, dass eine Frau so aggressiv auf eine einfache Frage nach der Zeit reagieren kann. Zu dem Zeitpunkt hatte er noch gesagt, das sei wieder typisch Frau. Frauen könnten ja nie auf einfache Fragen mit einfachen Antworten reagieren. Aber dann sah er ein, um welches Prinzip es uns ging und dass ein Mann eine genauso »komische« Antwort gibt, wenn dasselbe Prinzip bei ihm aktiviert wird (Kapitel 4 und 5). Als dieser Teilnehmer zum nächsten Seminarabschnitt erschien, erzählte er uns Folgendes: »Einige Tage nach dem Seminar passierte es. Ich meine genau, was wir besprochen hatten. Ich fragte sie, ob wir noch Marmelade hätten, und sie schrie, dass ich sie immer gleich anmeckerte, wenn sie mal eine Kleinigkeit vergessen hätte. Da klickte es bei mir. Ich fragte sie ganz freundlich, ob sie denn wirklich der Meinung sei, dass ich so viel meckerte. Daraufhin wurde auch sie ruhig, sagte, nein, so schlimm sei es auch wieder nicht... und wir kamen ins Gespräch. Es wurde die erste wirkliche Unterhaltung, die ich mit meiner Frau seit Jahren geführt habe.«

Die zweite Erfahrung, die meine Seminarteilnehmer machen, ist die, dass man Kommunikationstechnik erlernen kann wie jede andere Fähigkeit. Einer erklärte es besser, als ich es gekonnt hätte: »Wir lernen, wie man Auto fährt. Wir nehmen Fahrstunden und studieren die Regeln und Gesetze. Wir

fahren das erste Jahr noch recht vorsichtig, weil wir wissen, dass es eine Zeit brauchen wird, bis wir die nötige Routine haben, um auch Fehler der anderen einkalkulieren oder auf plötzliche Gefahrensituationen gut reagieren zu können. Aber wie machen wir es im zwischenmenschlichen Bereich? Wir reden drauflos, wir reagieren negativ, wir streiten uns, und wir schieben anderen die Schuld zu. Obwohl doch der Mensch viel komplizierter ist als ein Auto, meinen wir, ihn ohne jedes Training verstehen zu können!« Wer von uns hat sich denn schon bewusst und intensiv mit seinen Mitmenschen beschäftigt?

Wer fragt sich denn wirklich, wie jemand dazu kommt, uns anzuschreien? Und wer sagt dann nicht: »Ich habe dich doch gar nicht angegriffen!« Kaum einer von uns hat gelernt, richtig zuzuhören. Wir suchen den Schuldigen, wenn eine Kommunikation schlecht verläuft, statt nach der Ursache zu fahnden. Wir bemühen uns zu wenig, dem anderen zu helfen, wenn es zu Abwehrreaktionen bei ihm kommt. Nur einige wenige können reinen Gewissens sagen: Ich komme wirklich gut mit anderen aus, weil ich sie und mich gut kenne und weil ich mich bewusst mit meinen Kommunikationstechniken auseinandergesetzt habe.

Ehe Sie weiterlesen, fragen Sie sich bitte:

Sind Sie wirklich bereit, etwas Zeit und Mühe zu investieren, um besser mit anderen auszukommen? Wollen Sie die anderen nur besser erkennen, oder wollen Sie wirklich besser mit ihnen auskommen?

Der Aufbau dieses Buches ist so gestaltet, dass Sie beide Ziele verfolgen können:

Wenn Sie wenig Zeit haben, wenn es Ihnen nur darum geht, Ihre Mitmenschen besser zu verstehen, dann lesen Sie Teil I (Theo-

rie) dieses Buches. Wenn Sie aber bereit sind, Ihr eigenes Verhalten zu ändern, wenn Sie in Bezug auf die Kommunikation besser »spielen« wollen, dann wissen Sie, dass dies nur durch ein gewisses Training erreicht werden kann. Zu diesem Zweck finden Sie die vielen einfachen Übungen, Tests und Spiele, anhand derer Sie üben können, wie man die zwischenmenschlichen Beziehungen erfolgreicher gestalten kann.

Testen Sie sich. Testen Sie Ihre innere Bereitschaft, auch praktisch etwas zu tun, um erfolgreicher zu kommunizieren (es sind 100 Punkte zu erreichen).

Gehen Sie zum Spiegel, und sehen Sie einmal nach, wie skeptisch, müde, spöttisch oder hoffnungsvoll Sie jetzt gerade aussehen! Dann lächeln Sie sich zu und beobachten die positive Wirkung, die Ihr Lächeln auf Sie – oder auf Ihren jeweiligen Gesprächspartner – hat.

Lesen Sie erst weiter, nachdem Sie die Übung beendet haben! Tragen Sie dann in den Kasten unten ein: Datum/Zeit/Bemerkung. (Bitte erst nach dieser Übung weiterlesen!!!)

**Erste Übung:** Erfolgskontrolle (100 Punkte)

Datum	Zeit	Habe die Übung gemacht und dabei festgestellt, dass ...

1. Bin zum Spiegel gegangen! 100 Punkte

Damit haben Sie bewiesen, dass Sie bereit sind, mehr zu tun, als nur zu lesen. Dass Sie bereit sind, aktiv an Ihrem Erfolgsprogramm für bessere zwischenmenschliche Beziehungen zu arbeiten. Sicher haben Sie bereits erkannt, dass verbesserte zwischenmenschliche Beziehungen Ihnen selbst wieder zugute kommen werden.

2. Bin nicht zum Spiegel gegangen/habe weitergelesen. Keinen Punkt.

Es ging uns in der Hauptsache darum, festzustellen, ob Sie bereit sind, aktiv mitzuarbeiten. Überlegen Sie es sich, ob Sie nicht zumindest die Übungen in Teil I mitmachen wollen, selbst wenn Sie sich mit den Übungen und Spielen in Teil II später nicht beschäftigen wollen. Je mehr Sie mitarbeiten, desto mehr Nutzen haben Sie natürlich im täglichen Leben von diesem Buch. Aber: Die Entscheidung treffen Sie allein. (Vielleicht wollen Sie auch zuerst das Buch lesen, um hinterher, im zweiten Durchgang, mitzuüben?)

## **Vorwort zur 7. Auflage**

Dieses Buch wurde für den einzelnen Menschen, der über Kommunikation nachdenken will, geschrieben. Lassen Sie mich hier kurz einige der typischen Reaktionen der letzten Jahre andeuten: So schrieben *Ehe-Therapeuten*, dass es den »Kontrahten« außerordentlich helfe, ihre Situation zu klären. *Kleinfirmen* (oder Familien- und Freundeskreise) nutzen es gerne als *Seminar-Ersatz*, wenn sie sich eine Schulung (noch) nicht leisten können, dasselbe gilt für Veranstaltungen von Arbeitsgruppen der *Kirchen*. Durch die vielen Experimente und Übungen, die auch

ohne Trainer durchführbar sind, kann es ein *echtes Training* werden, wenn man wirklich aktiv mitarbeitet.

Insbesondere das *Gefühlsrad*, welches in *Teil II* beschrieben wird, hat großen Anklang gefunden. So haben manche Familien und Arbeitsteams es nutzen gelernt, um ohne Worte miteinander zu »reden«. In einem Brief heißt es: »Wir haben es auf Kork aufgezogen. Jeder hat sein eigenes Exemplar an der Türe hängen und signalisiert mit Stecknadeln, »wo« er heute steht...«

Ich finde die Idee, den anderen die heutige Stimmung im wörtlichen Sinne zu »stecken«, hervorragend! Zum Beispiel wenn man sich nicht gut fühlt und unnötige gereizte Gespräche vermeiden oder wenn man sich besonders gut fühlt und zur Kommunikation mit anderen geradezu »einladen« will. (Sie finden das Gefühlsrad im Anhang auf S. 341/342)

Sehr wichtig fanden viele Leser auch die ersten Kapitel (*Selbstwertgefühl, Bedürfnisse und Motivation*), nicht zuletzt deshalb, weil die vielen Fallbeispiele aus den verschiedensten Lebensbereichen (beruflich wie privat) stammen, sodass wirklich jeder Leser »Zugang« finden kann. Ein Verkaufsleiter schrieb, er hätte zwar schon viel über Motivation gehört, da es in seiner Firma geradezu ein »Modewort« sei, aber wirklich klar sei ihm der Begriff erst durch dieses Buch geworden. Nicht nur beruflich, sondern auch, was die Motivation seines Sohnes angehe, der absolut nicht lernen wollte!

### *Perfekte Kommunikation?*

Lassen Sie mich Ihnen eine kleine Situation schildern, die vor ca. zwei Jahren passierte: Ich kam hundemüde an einem Hotel an, in dem ein Seminar stattfinden sollte. Man hatte mir vorher versprochen, einen Standplatz und Strom für mein Büromobil (mit Computerarbeitsplatz) bereitzuhalten, aber dann waren doch alle Parkplätze besetzt. Ich war, wie gesagt, hundemüde und reagierte aus dem »Reptilien-Gehirn« (siehe Teil I), näm-

lich ziemlich patzig. Da sagte ein Herr, der neben mir stand, ich solle vielleicht einmal *dieses Büchlein* lesen, und er zeigte mir – Sie haben es erraten – das *Kommunikationstraining!* Ich grinste ihn an und entschuldigte mich bei dem Empfangschef (der dann plötzlich doch noch einen Platz finden konnte). Daraufhin sagte ich dem Herrn, ich würde ernsthaft über seinen Vorschlag nachdenken, und verabschiedete mich. Diese Geschichte zeigte zweierlei:

*Erstens:* Auch wenn man sich intensiv mit Kommunikation befasst, reagiert man manchmal (übermüdet, krank) falsch; aber schon ein kleiner Hinweis genügt, und man kann »umpolen«, weil man weiß, dass negative Kommunikation nichts bringt; weder mir noch dem Partner. Um jedoch im Hier und Jetzt »umpolen« zu können, ist es günstig, wenn man sich zuvor bewusst mit Kommunikationsmechanismen auseinandergesetzt hat.

Und *zweitens:* Der Herr hatte ja gemeint, dieses Büchlein könne helfen, in Zukunft besser zu kommunizieren. Das hat mich gefreut. Ich hoffe sehr, dass er recht hat!

Alles in allem: Betrachten Sie das Buch bitte als eine Art *psychologischen Supermarkt*: Schlendern Sie durch die »Ladenstraßen« und picken Sie sich heraus, was Ihnen zusagt. Dabei werden Sie zum einen bekannte »Produkte« finden: Sie werden so manches, was Sie in der Vergangenheit intuitiv richtig gemacht haben, erkennen. Dadurch können Sie es in der Zukunft gezielter (und vor allem bewusst) einsetzen. Aber Sie werden auch »Produkte« finden, die Ihnen vage vertraut erscheinen, über die Sie jedoch mit dem hier angebotenen Vokabular besser und gezielter nachdenken können. Und Sie werden sicher auch den einen oder anderen neuen Gedanken finden, den Sie vielleicht »einkaufen« möchten...

Merke:

} Es muss nicht jeder Gedanke für jeden Leser von gleich großem Interesse sein; aber wenn Sie einige Gedanken finden, die Ihnen in der Zukunft helfen werden, dann hat es sich gelohnt!

Odelzhausen, August 1986

Vera F. Birkenbihl

## **Vorwort zur 9. Auflage**

Liebe Leser, seit dem Vorwort zur 7. Auflage sind weniger als drei Jahre vergangen, und schon wieder wurden so viele Exemplare verkauft, dass wir jetzt bei 85.000 Exemplaren liegen! Das freut mich natürlich außerordentlich, nicht zuletzt, weil es inzwischen einige neue Bücher von mir gibt (s. Nachwort, Seite 339). Auch sind in den letzten Jahren wieder zahlreiche Leserbriefe eingetroffen; so wurde das *Kommunikationstraining* z. B. in einer Abitur-Klasse als Projekt ausgewählt, das heißt, je eine Gruppe von Schülern setzte sich intensiv mit je einem Kapitel auseinander und referierte anschließend darüber. Des Weiteren schreiben mir immer häufiger Studenten, die das Buch bei ihrer Diplomarbeit zitieren wollen, und es schreiben immer wieder Trainer und Therapeuten sowie Leser, denen das Buch für ihre tägliche Praxis (beruflich wie privat) echte Hilfestellung gab. Das freut mich am meisten!

Möge dieses von Kollegen immer häufiger als »Standardwerk« deklarierte Buch auch Ihnen Denkanstöße und Anregungen für die tägliche Kommunikation geben – das wünsche ich Ihnen! Viel Freude beim Lesen und viel Erfolg beim Umsetzen in die Praxis!

Odelzhausen, Frühjahr 1989

V.F.B.

## PS: Zur 10. Auflage

Wenn Sie das nächste Mal Ihre Meinung durchsetzen wollen, überlegen Sie bitte: Könnte es sein, dass Sie sie von anderen (z. B. als Kind) übernommen haben? Falls ja, handelt es sich genau genommen nicht um Ihre MEINung, sondern um eine ANDERung. ANDERungen erkennt man daran, dass man »das« genau »weiß«, wiewohl man diese sogenannte MEINung (= ANDERung) gar nicht gut begründen kann. Hier empfiehlt es sich, diese ANDERung kritisch zu überprüfen, um sie entweder aufzugeben oder aber sie wirklich zu Ihrer eigenen persönlichen MEINung zu machen. Jetzt können Sie diese Ihre MEINung auch wirklich gut begründen.

## Vorwort zur 13. Auflage

Natürlich freut man sich als Autor über jede neue Auflage, aber diese dreizehnte markiert eine besondere Zeitspanne: Das Buch wurde gründlich überarbeitet (s. u.), es erschien vor Kurzem in Italien (*L'Arte d'Intendersi*), und wir haben festgestellt, dass meine Bücher und Audios nunmehr die Grenze von 700.000 Exemplaren überschritten haben! Dabei spielen das *Kommunikationstraining* (117.000 Expl.) sowie *Stroh im Kopf?* (88.000 Expl.) entscheidende Rollen. Dass *Kommunikationstraining* inzwischen zum Standardwerk wurde, freut mich auch deshalb, weil es eines meiner ersten Bücher war!

In dieser 13. Auflage wurde der in der 6. Auflage hinzugekommene neue Teil III (»Neue Gedanken«) ans Ende von Teil I (Theorie) gerückt. Wenn in einem Seminar ältere und neue Bücher gleichzeitig verwendet werden, entsprechen die Kapitel 1 bis 5 aus Teil III (alt) ab dieser 13. Auflage den Kapiteln 8 bis 12 (von Teil I) inhaltlich, während das ursprüngliche Kapitel 8 (zum

Abschluss der Theorie) jetzt zu Kapitel 13 wurde. Somit ist jetzt der letzte Teil (Merkblätter) wieder zu Teil III geworden, und das Buch entspricht jetzt wieder dem originalen Plan:

**Teil I – Grundlagen/Theorie** (inkl. einer Reihe von kleinen Aufgaben, die Sie beim ersten Lesen (allein) durchführen können.

**Teil II – Praxis mit Übungen und Spielen**, die Sie teilweise allein und teilweise in kleinen Gruppen durchführen können. Sie benötigen keinen »Fachmann«, nur jeweils einen Spielleiter. Diese Aufgaben helfen Ihnen, eine Menge über sich und andere zu erfahren und bestimmte Kommunikationsaspekte zu trainieren. Insbesondere die Aufgaben zum Gefühlsrad können Ihnen helfen, auch »große«, ja sogar »chronische« Kommunikationsprobleme in der täglichen Praxis weit besser als in der Vergangenheit zu bewältigen.

**Teil III – Merkblätter** bietet weiterführende Informationen zu bestimmten Abschnitten des Buches an. Sie werden jeweils darauf hingewiesen, wenn ein Merkblatt existiert, und können es sofort oder später lesen (bzw. auch auslassen).

Odelzhausen, Winter 1992

Vera F. Birkenbihl

## Vorwort zur 24. Auflage:

Liebe Leser und Leserinnen,

aus dem Internet kennen Sie sogenannte FAQs (*frequently asked questions* = häufig gestellte Fragen). Ich möchte diese 24. Auflage nutzen, um die zu diesem Buch gestellten FAQs zu beantworten:

### 1. Wann erschien dieses Buch zum ersten Mal?

Antwort: 1975. Es nahm wichtige Entwicklungen der Erwachsenen-Bildung der 1980er-Jahre voraus, z. B. Die TA (Kap. 4).

### 2. Haben Sie zum Thema Kommunikation weitere Werke verfasst?

Antwort: Ja, zum Beispiel die **Bücher**: *Psycho-logisch richtig verhandeln*, *Fragetechnik schnell trainiert* und das Spielebuch *Intelligente Rätselspiele*.

Des Weiteren gibt es **drei Seminarvideos**<sup>1</sup>, die wichtige Aspekte aufgreifen:

1. *Viren des Geistes* (Unsere Glaubens-Inhalte sowie unsere [In-]Toleranz; dieses Video bietet eine gehirn-gerechte Einführung in das Forschungsgebiet der Memetik) und
2. *Männer und Frauen I – Mehr als der kleine Unterschied* (wichtige neue Forschungsergebnisse zur unterschiedlichen Gehirn-Architektur bei den Geschlechtern und eine gute Ergänzung zum vorliegenden Buch!) Diese beiden Seminarvideos (unter

---

1 zu finden auf [www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

3 Stunden) werden ab ca. Sommer 2003 ergänzt durch einen ca. 7 Stunden langen Seminarvideo-Mitschnitt (bei GABAL).

3. *Kommunikationstraining* (Einstieg) und *Frage-Technik* (Die LOGIK der Frage-Technik; Rate-Spiele). Zeitgleich erscheint die **Fortsetzung**: 2 weitere Tage als Seminarvideo (für firmeninterne Trainings) zu der so wichtigen Psycho-Logik der Fragetechnik. Es enthält meinen kompletten Fragetechnik-Rollenspiel-Zyklus, bei dem die Zuschauer mehr lernen als die Akteure! Früher konnten nur größere Gruppen geschult werden, damit die Betroffenen nicht ständig draußen vor der Tür auf ihren »Auftritt« warteten, heute, mit diesem Seminarvideo, können endlich auch die kleinsten Firmen (oder eine Gruppe freier Verkäufer, die sich zusammentun) dieses Seminar (virtuell) besuchen.

## Hinweis zur 31. Auflage

Die diversen Vorworte haben gezeigt, dass es im Laufe der 35 Jahre, die seit dem ersten Erscheinen dieses Buches vergangen sind, zahlreiche Updates gegeben hat. Und das ist auch diesmal wieder der Fall: Der Beitrag »Gehirn-gerecht?« musste vollständig ausgetauscht werden, da sowohl die Gehirnforschung im Allgemeinen als auch meine eigene Forschungsarbeit mittlerweile um einiges weiter ist – was auch meine neueren Publikationen zu diesem Thema widerspiegeln. So ist *Trotzdem LEHREN* das neue Hauptwerk<sup>2</sup>, mit dem man heutzutage beginnen sollte. Danach kann man mit *Das innere Archiv*, *Birkenbihls Denkwerkzeuge*, *LERNEN lassen* und natürlich mit dem großen Bestseller *Stroh im Kopf?* (derzeit in der 66. Auflage, über 1 Mio. verkaufte Exemplare, Stand 2025) tiefer einsteigen.

Ansonsten ist dieser »Klassiker« zur Kommunikation – trotz zahlreicher kleinerer Updates – seit nunmehr 35 Jahren weitgehend unverändert geblieben, weil die vielen konkreten Beispiele und vor allem die Experimente und Übungen »zeitlos« sind. Die Forschung mag bezüglich einiger Aspekte der Kommunikation neue Details zutage fördern, die menschliche Natur jedoch bleibt einigermaßen beständig.

Osterholz-Scharmbeck, Sommer 2010

Vera F. Birkenbihl

---

2 Das Zwillingsbuch *Trotzdem LERNEN* ist eine abgespeckte Version für Lese-Ängstliche, z. B. Schüler, Azubis etc.



# **TEIL I: THEORIE**



# 1. Das Selbstwertgefühl (SWG)

) **Optimal kommunizieren heißt: das SWG des anderen achten.**  
(

Was sind Sie wert?

Versuchen Sie, diese Frage einmal zu beantworten. Überlegen Sie ruhig ein paar Minuten, ehe Sie weiterlesen. Tragen Sie Ihr Ergebnis hier ein:

Was bin ich wert?

Ich

---

---

---

---

---

Hatten Sie Schwierigkeiten? Wahrscheinlich ja.

Warum? Weil wir unseren Wert nicht so ohne Weiteres angeben können. Denn unser Wert besteht aus mehreren Werten, die sich auf verschiedene Bereiche erstrecken. Zum Beispiel:

»In puncto Menschenführung bin ich ok. Ich komme gut mit meinen Mitarbeitern aus. Sie mögen mich. Das Betriebsklima in meiner Abteilung ist gut. Aber Verhandlungen führt der Meier besser als ich.«

Oder:

»Beruflich bin ich in Ordnung. Wann immer es sich um besonders wichtige Angebote der Firma handelt, schickt man mich, um sie zu vertreten. Man schätzt meine Leistung; ich bin recht zufrieden. Aber privat klappt es nicht besonders gut. Zum Beispiel gestern Abend. Ich kam todmüde nach Hause und war kaum zur Tür drin, als meine Frau schon sagte: »Hör mal, du musst unbedingt mit dem Jungen reden. Der wird von Tag zu Tag frecher!« Worauf ich sie anschrie: »Einmal möchte ich es erleben, dass du mit dem Erziehungsproblem alleine fertig wirst!« Hinterher tat es mir natürlich leid. Die Stimmung war jedoch nicht wieder zu retten.«

Was bedeutet das?

**Wir können erst durch den Vergleich mit anderen ermes-  
sen, was wir wert sind.**

Wenn Sie etwas tun, besonders wenn Sie etwas zum ersten Mal machen, brauchen Sie die Beurteilung anderer, um zu wissen, ob Sie es gut gemacht haben. Deswegen sind wir auf das Echo unserer Umwelt angewiesen. Also entscheidet:

- ▶ unser Chef, wessen Berichte besser sind;
- ▶ der Kunde, von welchem Verkäufer er sich lieber beraten lässt;
- ▶ die Frau, welches Verhalten ihres Mannes gefällt.

Das bedeutet:

**Wir sind teilweise auf die Beurteilung anderer angewie-  
sen, um unseren Wert zu finden.**

Diese Beurteilung kann fair oder unfair sein. Sie kann uns nett oder unhöflich mitgeteilt werden. Der eine Chef lobt Positives

und kritisiert Negatives, der andere bemerkt nur die Fehler. Ein Freund hat Verständnis dafür, dass man mal zu spät zu einer Verabredung kommt, der andere ist hoffnungslos beleidigt.

**) Immer aber erhalten wir diese Beurteilung in dem Prozess der Kommunikation.**

In jeder einzelnen Kommunikation ist möglicherweise so eine Beurteilung versteckt. Daher beachten wir immer:

- ▶ Sieht der andere mich positiv? (Das erhöht mein SWG.) Oder:
- ▶ Sieht der andere mich negativ? (Das gefährdet mein SWG.)

Solange wir annehmen, dass in der Mitteilung des Gesprächspartners keine oder eine positive Beurteilung steckt, können wir uns auf die Nachricht konzentrieren. Aber wenn wir meinen, eine negative Beurteilung herauszuhören, konzentrieren wir uns mehr auf diese Beurteilung als auf die eigentliche Nachricht. Hierzu ein Beispiel:

Ein amerikanisches Paar betritt kurz vor Mitternacht ein großes Hotelrestaurant. Der Mann fragt den Ober auf Englisch, ob es um diese Zeit noch etwas zu essen gäbe. Dieser eilt in die Küche, um sich zu erkundigen. Nach einigen Minuten erscheint der Oberkellner und sagt:

»Leider ist die Küche ...«

Der Mann unterbricht: »Don't you speak English?«

»... schon geschlossen ...«

Der Amerikaner unterbricht ein zweites Mal, um sich ungeduldig zu erkundigen, ob man denn hier kein Englisch sprechen könne? Aber der Oberkellner vervollständigt seinen Satz trotzdem auf Deutsch:

»... Sie können jedoch gerne noch ein Sandwich haben.«

Darauf erbst sich die Dame darüber, dass man in einem sol-

chen Hause zumindest ein Sandwich erwarten könne! Sie hatte nämlich in ihrer Verärgerung nicht einmal das Wort »Sandwich« verstanden.

Was ersehen wir aus diesem Beispiel?

1. Kommunikation verläuft schlecht, wenn sich ein Gesprächspartner so sehr auf die Nachricht konzentriert, dass er darüber die *Person* vergisst.
2. Ärgert sich der eine Gesprächspartner, dann ist er nicht mehr in der Lage, vernünftig zu denken. Er missversteht sogar Dinge, die er unter normalen Umständen niemals missverstanden hätte.

Die Amerikanerin unseres Beispiels fühlte sich in ihrem SWG verletzt. Sie fühlte nämlich durch den – nur auf seine Nachricht bedachten – Ober, dass sie ihm als Person völlig gleichgültig war.

Deshalb lautet eine Grundregel der Kommunikation:

**Wann immer das SWG des anderen verletzt wird, leidet die Kommunikation.**

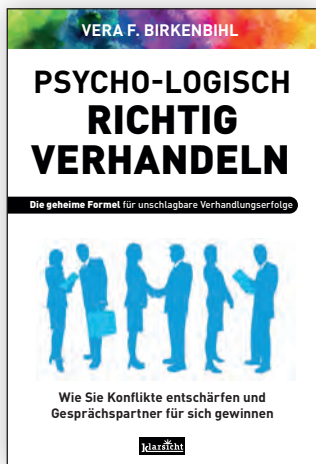
Je mehr die Kommunikation leidet, desto weniger erfolgreich verläuft sie. Denn nun muss man sich mit diesem »Ballast« auseinandersetzen. Bis zu 90 Prozent einer Kommunikation kann solcher Ballast sein.

*Je mehr Ballast, desto schwerer wird die Kommunikation.*

Um diesen Ballast zu reduzieren, um erfolgreich zu kommunizieren, muss man verstehen:

1. Was ist das SWG überhaupt?
2. Wie wird es erhalten?

# **Vergessen Sie Harmonie-Geschwafel! Verhandlungen sind ein Spiel – und eines, das Sie ab sofort mit Köpfchen gewinnen werden.**



ISBN 978-3-98584-260-5

Sie glauben, Sie sind ein vernünftiger Mensch? Falsch!

Ihr Gehirn wird gelenkt von Reflexen, Urängsten und eingefahrenen Mustern – und genau das nutzt Ihr Gegenüber aus, wenn es um Macht, Geld oder Einfluss geht.

Vera F. Birkenbihl zeigt Ihnen, wie Sie sich aus dieser Manipulationsfalle befreien! Warum Ihr Verstand oft nur schmückendes Beiwerk Ihres Reptilienhirns ist. Wieso Druck immer Gegendruck erzeugt – und warum kluge Verhandler nicht kämpfen, sondern geschickt steuern. Dieses Buch ist Ihr Werkzeugkasten für überzeugendes Verhandeln, ohne billige Tricks, ohne leere Phrasen – sondern mit echtem psychologischen Wissen, das sofort wirkt.

Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie:

- Jede Verhandlung dominieren – beruflich wie privat.
- Menschen durchschauen, bevor sie Sie austricksen.
- »Nein« hören und trotzdem gewinnen.
- Sich nie wieder unter Wert verkaufen.

**Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)**

# Sie glauben, Sie haben das Sagen? Falsch! Wer redet, verliert. Wer fragt, führt.



ISBN 978-3-98584-258-2

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. 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:** Lernen Sie, wie Sie Gespräche zu Ihrem Vorteil gestalten.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!

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

# 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.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

# Sie möchten andere Menschen besser verstehen? Dann lernen Sie zuerst, sich selbst zu durchschauen.



ISBN 978-3-98584-261-2

Worte können lügen, aber der Körper nicht. Während Sie noch akribisch an den richtigen Formulierungen feilen, plappert Ihre Körpersprache munter drauflos – oft in einem ganz anderen Tonfall. Höchste Zeit, dieses unbewusste Geplauder zu entschlüsseln und endlich zu verstehen, was Ihr Gegenüber wirklich sagt.

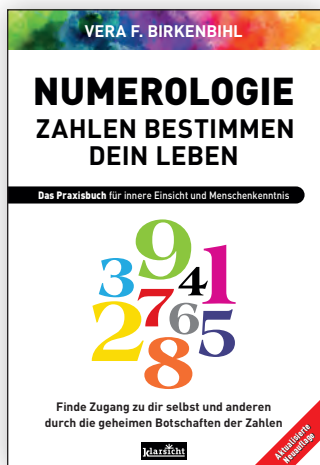
Vera F. Birkenbihl, die Meisterin des gehirn-gerechten Lernens, öffnet Ihnen die Augen für die subtile Welt der nonverbalen Signale. Mit un-nachahmlichem Witz und messerscharfer Analyse zeigt sie, wie Sie Mimik, Gestik und Haltung nicht nur deuten, sondern gezielt einsetzen. Auf den ersten Blick werden Sie erkennen:

- Wer lügt – und wer nur höflich schweigt.
- Warum der »erste Eindruck« oft völlig danebenliegt.
- Wie Sie Ihren Chef, Ihren Partner oder Ihre Schwiegermutter richtig entschlüsseln.

Augen auf! Die spannendste Unterhaltung beginnt nicht im Kopf – sondern direkt vor Ihrer Nase!

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!  
[www.birkenbihl-sprachen.de](http://www.birkenbihl-sprachen.de)

# Stell dir vor, du hältst den Schlüssel zu einem tieferen Verständnis deiner selbst und deiner Mitmenschen in der Hand



ISBN 978-3-98584-201-8

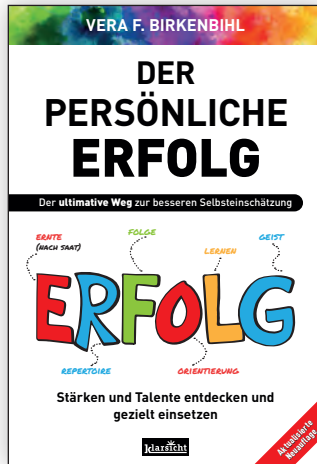
Genau das bietet dir dieses Buch. Vera F. Birkenbihl nimmt dich mit auf eine faszinierende Reise in die Welt der Numerologie. Nicht als starrer Lehransatz, sondern als ein kraftvolles Werkzeug zur Selbsterkenntnis und Transformation.

Durch das Entschlüsseln deiner Schicksals- und Namenszahl 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.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

# 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.

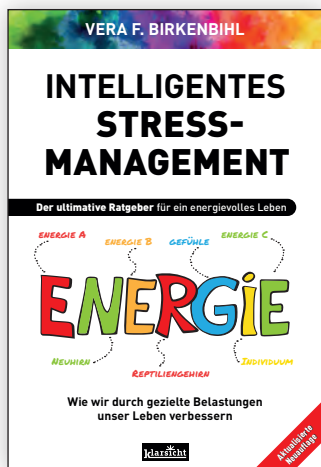
Mit einzigartigen Übungen finden Sie heraus, was in Ihnen steckt, und Vera F. Birkenbihl zeigt Ihnen, wie Sie diese Fähigkeiten gewinnbringend einsetzen. Spüren Sie den Nervenkitzel, wenn Sie erkennen, warum bestimmte Situationen Ihnen Unbehagen bereiten und wie Sie dies ändern können. Lassen Sie sich 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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!

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

# 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.

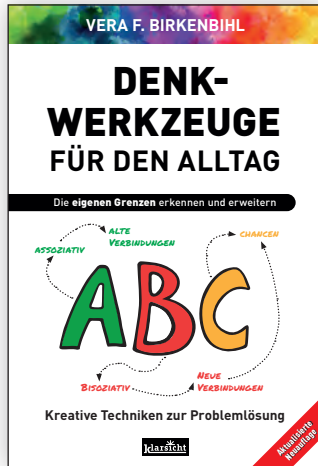
Vera F. Birkenbihl, Bestsellerautorin und Expertin für Gehirntraining, offenbart revolutionäre Techniken, mit denen Sie Stress in pure Lebensfreude und Erfolg verwandeln.

Verstehen Sie die Funktionsweise Ihres 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 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!

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

# 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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!

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

# Dieses Buch ist für alle, die genug davon haben, sich vom Stress des Alltags erdrücken zu lassen



ISBN 978-3-98584-203-2

Egal ob im Job, in der Familie oder im Umgang mit anderen Menschen – wenn Sie lernen möchten, gelassener, souveräner und erfolgreicher zu werden, dann ist Humor Ihre Geheimwaffe. Berufstätige, die ihre Karriere auf das nächste Level heben wollen, oder Menschen, die in Beziehungen und Konflikten leichter und entspannter reagieren möchten, werden hier die richtigen Werkzeuge finden. Dieses Buch ist für alle, die Spaß daran haben, sich selbst weiterzuentwickeln und den Alltag mit mehr Lachen zu meistern.

Was dieses Buch so einzigartig macht? Vera F. Birkenbihl liefert nicht nur trockene Theorie, sondern praxisnahe Strategien, die Sie sofort anwenden können. Sie werden verstehen, warum Humor nicht nur Spaß macht, sondern auch in Krisen und schwierigen Situationen Ihre größte Stärke sein kann. Sie lernen, Humor gezielt einzusetzen – egal ob im Beruf, in Beziehungen oder für Ihre Gesundheit – und dabei noch Freude am Leben zu finden. Hier geht es nicht um seichtes Entertainment, sondern um echten, lebensverändernden Nutzen, der Sie garantiert nach vorne bringt.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

# 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

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!

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

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



ISBN 978-3-98584-202-5

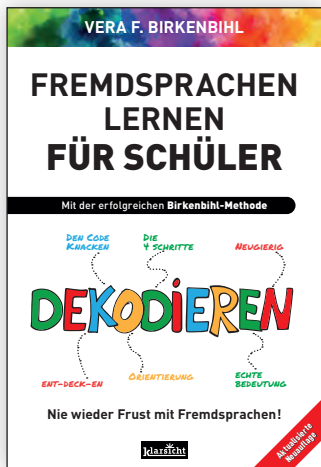
Sprachenlernen – aber bitte gehirn-gerecht! Der bekannte Birkenbihl-Klassiker! Sprachenlernen muss weder schwierig noch zeitraubend sein und ist viel einfacher, als Sie bisher gedacht haben. Denn die Birkenbihl-Methode zum gehirn-gerechten Sprachenlernen zeigt einen Weg, den sogar Lernmuffel gehen können:

- ✓ Vokabelpauken ist verboten.
- ✓ Bis zu 75% der Lernerarbeit 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!

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

# 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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!

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

# 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.

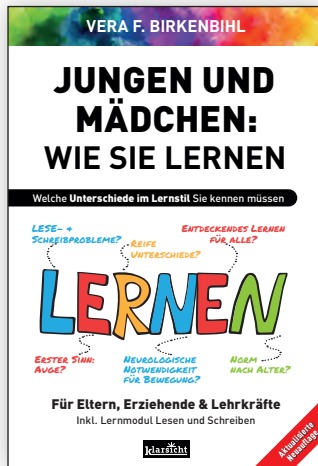
Die Expertin für gehirn-gerechtes Lernen, Vera F. Birkenbihl, liefert Ihnen erprobte Methoden und praxisnahe Tipps, um das Lernen mit Spaß und effektiv zu gestalten. Entdecken Sie, wie Sie die Motivation Ihres Kindes steigern und ihm helfen können, komplexe Inhalte leichter zu verstehen und zu behalten.

»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.

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

**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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!  
[www.birkenbihl-sprachen.de](http://www.birkenbihl-sprachen.de)

# Das Kultbuch für gehirn-gerechtes Lernen und Denken mit der besten Mischung aus Theorie und Praxis



ISBN 978-3-98584-252-0

Lernen ist für Sie ein Albtraum? Sprachen bleiben nicht hängen? Ihr Gedächtnis gleicht einem löchrigen Sieb? Dann wurde Ihnen das falsche Lernen beigebracht!

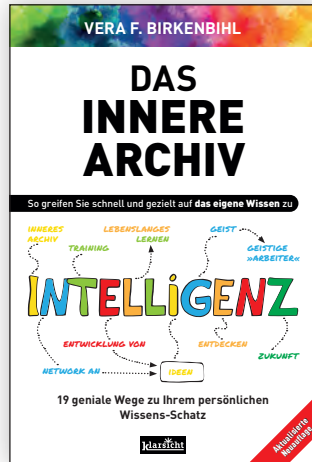
Vera F. Birkenbihl zeigt, wie Sie Ihr Gehirn endlich artgerecht nutzen – ohne stumpfes Pauken, aber mit maximalem Effekt.

- **Denk dich schlau!** – So bauen Sie Ihr eigenes Wissens-Netzwerk und vergessen nie wieder das Wichtige.
- **Gehirn-Jogging mit KaWa & KaGa** – Kreative Wort- und Bild-Techniken, die Ihr Denken auf Hochtouren bringen.
- **Lehren ist lernen – aber bitte gehirn-gerecht!** – Warum das Schulsystem scheitert und wie Sie selbst klüger werden als Ihre Lehrer.

Vera F. Birkenbihl räumt mit Lern-Mythen auf, liefert spielerische, aber hocheffektive Strategien und macht Sie zum Profi im Wissen-Speichern – ohne Langeweile, ohne Frust. Lernen war gestern eine Qual – jetzt wird's zum Abenteuer!

Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

# Ihr Gehirn ist ein gigantisches Archiv voller Wissen, Ideen und Erinnerungen – aber Sie nutzen nur einen winzigen Bruchteil davon. Warum?



ISBN 978-3-98584-249-0

Weil Ihnen niemand beigebracht hat, wie Sie den Zugangscodes knacken!

Vera F. Birkenbihl, die Ikone gehirn-gerechten Lernens, räumt mit veralteten Lernmethoden auf und zeigt Ihnen, wie Sie Ihr »inneres Archiv« systematisch erschließen. Wie das funktioniert?

- **Assoziatives Denken statt stumpfer Wiederholung:** Ihr Gehirn liebt Verknüpfungen! wickeln Sie geniale Ideen und nutzen Sie Ihr volles Denkpotenzial.
- **ABC-Listen und mentale Reiztrigger:** Ihr Archiv öffnet sich, wenn Sie es richtig ansprechen.
- **Wissenschaftlich fundiert, spielerisch leicht:** Die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung kombiniert mit praxiserprobten Techniken sorgen für messbare Fortschritte.
- **Neuro-Werkzeuge, die Ihre Kreativität entfesseln:** Ent-

Schon ein paar Minuten täglich reichen, um Ihre Intelligenz zu steigern. Lassen Sie Ihr Wissen nicht im Verborgenen versauern – nutzen Sie es!

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!  
[www.birkenbihl-sprachen.de](http://www.birkenbihl-sprachen.de)

# 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.

**Achtung Gehirn aktivieren! Sämtliche Birkenbihl Seminar-Videos gibt's auf [www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)**

# 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.

Lust auf Sprachen lernen? Ja bitte, aber gehirn-gerecht!  
[www.birkenbihl-sprachen.de](http://www.birkenbihl-sprachen.de)

# 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)**

Warum verstehst du dein Gegenüber nicht? **Weil du nicht zuhörst.** Warum enden harmlose Fragen in hitzigen Diskussionen? Warum fühlt sich dein Partner bei einem simplen »Wie spät ist es?« angegriffen? Und warum eskalieren belanglose Bürogespräche in endlosen Machtspielchen? Die Antwort ist einfach: **Weil niemand wirklich kommuniziert – sondern nur redet.**

Vera F. Birkenbihl zeigt dir in diesem Buch in aller Klarheit auf, warum du (ja, genau du) immer wieder in Kommunikationsfallen tappst. Du lernst:

- **Wie dein Selbstwertgefühl deine Kommunikation sabotiert** – und warum ein harmloses »Wir müssen reden« schlimmer klingen kann als eine Kündigung.
- **Warum dein Gehirn ein manipulativer Betrüger ist** – und du dir ständig selbst einredest, der andere sei »einfach schwierig«.
- **Wie du Streit provoziert, ohne es zu merken** – und welche simplen Tricks aus Birkenbihls Kommunikationslabor jeden Konflikt in eine konstruktive Diskussion verwandeln.

Dieses Buch ist kein Softie-Ratgeber für Menschen, die sich mal ein bisschen besser ausdrücken wollen. Es ist ein **präzises Training** für alle, die endlich verstehen wollen, was in Gesprächen wirklich passiert – und wie sie nie wieder dumm dastehen, wenn ein harmloser Satz zum Sprengsatz wird.

Lies dieses Buch und du **streitest nie wieder über Nichtigkeiten.** Versprochen!



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](http://www.klarsicht-verlag.de)

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

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

ISBN 978-3-98584-259-9



9 783985 842599