

VERA F. BIRKENBIHL

# RHETORIK REDETRAINING FÜR JEDEN ANLASS

Mit der richtigen **Denk-Technik** zum sicheren Reden

RESSOURCEN  
(GEISTIGE, MENTALE)

DENKEN

EMOTIONEN

REDE

EVOLUTION:  
ENTWICKLUNG

EIN-SICHTEN -> NEUE

Besser reden, verhandeln, diskutieren

**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  
Seminaufnahmen  
in höchster Qualität**



**Expertenwissen  
aus über 40 Jahren**

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

**VERA F. BIRKENBIHL**

**RHETORIK**  
**REDETRAINING**  
**FÜR JEDEN ANLASS**

Besser reden, verhandeln, diskutieren

**Vera F. Birkenbihl**  
**RHETORIK – REDETRAINING FÜR JEDEN ANLASS**  
**Besser reden, verhandeln, diskutieren**

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

**Wichtiger Hinweis**

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

Copyright dieser Ausgabe

© 2024, 2026 Klarsicht Verlag

Alle Rechte vorbehalten.

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

Redaktion: Andreas Ehrlich

Lektorat: Anke Schenker

Covergestaltung und Satz: Beate B. Köhler

Herstellung: Robert B. Osten

Printed in Germany

17. Auflage 2026

ISBN 978-3-98584-223-0

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 · 22041 Hamburg · [info@klarsicht-verlag.de](mailto:info@klarsicht-verlag.de)

# Inhalt

|  |           |
|--|-----------|
| Vorwort . . . . .                              | 7         |
| Was dieses Buch Ihnen »bringt« . . . . .       | 10        |
| <b>Teil I: Die häufigsten Fragen . . . . .</b> | <b>19</b> |
| Aktivierung des Publikums . . . . .            | 19        |
| Angriffe . . . . .                             | 23        |
| Argumente . . . . .                            | 25        |
| Atem . . . . .                                 | 27        |
| Aussprache . . . . .                           | 27        |
| Beziehungs-Ebene . . . . .                     | 30        |
| Dialekt . . . . .                              | 33        |
| Dialektik . . . . .                            | 35        |
| Erwartungshaltung der Hörer . . . . .          | 39        |
| Gehirn-gerechtes Arbeiten . . . . .            | 40        |
| Gewohnheiten, dumme . . . . .                  | 43        |
| Gliederung . . . . .                           | 44        |
| Gruppentraining . . . . .                      | 45        |
| Information . . . . .                          | 46        |
| Kritik . . . . .                               | 48        |
| Lampenfieber . . . . .                         | 50        |
| Mental-Training . . . . .                      | 53        |
| Publikum . . . . .                             | 56        |
| Redezeit . . . . .                             | 58        |
| Satzbau . . . . .                              | 60        |
| Schlagfertigkeit . . . . .                     | 61        |
| Schlagzeilen-Technik . . . . .                 | 63        |
| Selbstwertgefühl (SWG) . . . . .               | 63        |
| Sprechtempo . . . . .                          | 65        |
| Stegreif-Rede . . . . .                        | 71        |
| »Steine im Fluss« . . . . .                    | 72        |
| Stichpunkte . . . . .                          | 78        |
| Storys . . . . .                               | 79        |

|  |            |
|--|------------|
| Telefon . . . . .  | 81         |
| Tell the people...?. . . . .                             | 82         |
| Thema finden . . . . .                                   | 84         |
| Thinking your toes . . . . .                             | 85         |
| Toleranz . . . . .                                       | 86         |
| Training . . . . .                                       | 87         |
| Überzeugungskraft . . . . .                              | 90         |
| Upanishaden . . . . .                                    | 91         |
| Video . . . . .  | 92         |
| Vorbereitung, allgemeine . . . . .                       | 94         |
| Vorbereitung, spezielle . . . . .                        | 98         |
| Vorgefasste Meinungen (Vorurteile) der Zuhörer . . . . . | 99         |
| Wissensplattform . . . . .                               | 100        |
| Zielgruppe . . . . .                                     | 105        |
| Zitate . . . . .   | 107        |
| ZWEI-nigung . . . . .                                    | 108        |
| Zwischenrufe . . . . .                                   | 110        |
| <b>Teil II: Trainingsaufgaben . . . . .</b>              | <b>111</b> |
| Basisübung Vorlesen . . . . .                            | 111        |
| Basis-Übung Sprech-Denken . . . . .                      | 115        |
| Sprech-Denken: Ein Spiel . . . . .                       | 121        |
| Weg einer Nachricht . . . . .                            | 124        |
| <b>Teil III: Gliederung einer Rede . . . . .</b>         | <b>127</b> |
| Gliederungs-Schema Nr. 1: Standard-Schema . . . . .      | 128        |
| Gliederungs-Schema Nr. 2: AIDA . . . . .                 | 136        |
| Gliederungs-Schema Nr. 3: AITA . . . . .                 | 140        |
| Gliederungs-Schema Nr. 4: Analograffiti® . . . . .       | 144        |
| Gliederungs-Schema Nr. 5: Schnellschuss . . . . .        | 158        |
| Gliederungs-Schema Nr. 6: Laudatio . . . . .             | 162        |
| Zu guter Letzt . . . . .                                 | 167        |
| <b>Anhang . . . . .</b>                                  | <b>169</b> |
| Texte . . . . .  | 169        |
| Literaturverzeichnis . . . . .                           | 179        |

## Vorwort

Wer meine Bücher (oder Audio-Seminare) kennt, weiß, dass es zwischen ihnen **wenige** inhaltliche Überschneidungen gibt. Das vorliegende Buch jedoch ist das **erste**, in dem ein Thema publiziert wurde, das sich in den letzten Jahren zu einem Haupt-Schwerpunkt mit inzwischen **drei (!)** eigenständigen Büchern gemauert hat (**ANALOGRAFFITI**). Auf den Seiten 144 ff. finden Sie meine allererste kurze Hinführung zu dieser **Denk-Technik** (die bis zur 5. Auflage noch *Analografie* hieß). Außerdem war dies das **erste** Buch, in dem sich diese besonderen Wortbilder (sog. KaWas<sup>®</sup>) durch das ganze Buch ziehen (z. B. auf den Seiten 155, 156, 157). Kürzlich wurde das neue Hauptwerk (**Das große Analograffiti-Buch**) veröffentlicht. Im vorliegenden Rhetorik-Buch finden Sie die Denk-Technik, damit Sie Ihre rhetorischen Aufgaben (von einem schwierigen Gespräch über eine Verhandlung bis zu einer »echten« Rede) **besser vorbereiten** können, aber es handelt sich genau genommen um eine Denk-Technik, die Ihnen ganz allgemein hervorragende Dienste leisten kann.

Damit sind wir bei einem zentralen Anliegen dieses Buches (und des Rhetorik-Audio-Seminars auf [www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)): Sogenannte rhetorische Probleme sind oft eigentlich denkerische Schwierigkeiten (von mangelnder Kenntnis bis unzureichender Vorbereitung). Wenn Sie erst einmal beginnen, systematisch an Situationen zu arbeiten, in denen Sie besser »reden« (oder kommunizieren) möchten, und feststellen, wie **faszinierend es ist, sich schrittweise zu verbessern** (vgl. »Steine im Fluss« S. 72 f., so bereite ich selbst jedes neue Referat vor!), dann wird es Ihnen viel **Freude bereiten**, denn unser Geist ist auf Evolution angelegt. So wie ein Baum nie aufhört zu wachsen, so sollten sich auch unser Verstand, unser Wissen und unser gesamtes Denken

Außerdem sind noch zwei weitere Teilthemen erschienen, nämlich: *ABC-Kreativ<sup>®</sup> – Techniken zur kreativen Problemlösung* (eine neue, spaßvolle Methode, schwierige Probleme anzugehen) sowie *Das innere Archiv<sup>®</sup>* (Ideen begreifen und speichern, um später kreativ damit zu arbeiten)

auf eine lebenslange Entwicklung einlassen – es macht einfach viel mehr Spaß!

Dieses Vorgehen bringt uns übrigens auf den Weg zur **Genialität** – egal, auf welchem Gebiet Sie systematisch weitermachen. Nun denken Sie vielleicht: *Genial? Ich doch nicht?!* Nun, die meisten Menschen nehmen an, Genies seien außergewöhnliche Leute, denen wir niemals das Wasser reichen könnten. Ähnlich halten wir **besonders kompetente Menschen** für **Beinahe-Genies**, damit landen auch sie in der Kategorie »genial«. Aber damit tun wir uns keinen Gefallen.

PINKER, Steven:  
*Wie das Denken  
im Kopf entsteht*

Wie Steven PINKER feststellt:

(Diese) Vorstellung entsprang vor zweihundert Jahren ... (deshalb bekommen) Kreativitätsberater viel Geld von Unternehmen für die Durchführung von Workshops, die ... aus jedem Manager einen Edison machen (sollen) ... Tatsache aber ist: Historiker haben (die) Tagebücher, Notizen, Manuskripte und Briefe besonders kreativer Autoren, Künstler und Wissenschaftler durchforstet und nach Anzeichen für den übersensiblen Seher gesucht, der in regelmäßigen Abständen von Blitzen aus dem Reich des Unbewussten erleuchtet wird. Doch ... sie haben nur herausgefunden: Genies sind fleißige Menschen. **Das typische Genie bezahlt mindestens zehn Jahre Lehrgeld**, bevor es etwas leistet, das bleibenden Wert hat. Während ihrer Lehrjahre vertiefen sich Genies in ihr Fach. (...) **Das Genie TRAINIERT mehr** und hat daher ein **weit besseres REPERTOIRE** aufgebaut.

Mozart komponierte schon mit acht Jahren Sinfonien, aber sie waren nicht sehr gut; sein erstes Meisterwerk vollbrachte er im zwölften Jahr seiner Karriere.  
(PINKER)

Das ist der Schlüssel: Beginnen Sie, Ihr eigenes Repertoire auszubauen, indem Sie erste »Steine im Fluss« kreieren und polieren, denen Sie im Lauf der Zeit weitere hinzufügen, und so werden Sie eines Tages »trockenen Fußes« über das Wasser »gehen« können. Das Wasser symbolisiert fließen-

des Denken (ohne Vorbereitung), die Steine sind kleine rhetorische Module, gut durchdacht und trainiert. Auf diese kann man sich in Not-Zeiten »retten«, außerdem kann man längere Aussagen (Reden) als Ansammlung solcher Module sehen. So erzeugt man bereits im Vorfeld Sicherheit und... aber lesen Sie selbst; all das steht in dem Buch, das Sie gerade in den Händen halten. Es beschreibt MEINEN Weg, aber er kann auch der Ihre werden!

Mit besten Wünschen

Vera F Birkenbihl

Vera F. Birkenbihl, 2002

PS: Mittlerweile sind das Kartenset *Rhetorik – 50 Übungskarten für erfolgreiche Redekunst* sowie die Bücher *Fremdsprachen lernen für Schüler, Eltern-Nachhilfe, Rhetorik kompakt* und *Prüfungen bestehen* erschienen.

## Was dieses Buch Ihnen »bringt«

Tipps  
Ideen

Dieses Buch bietet Ihnen eine Reihe von Tipps und Ideen, die meinen Seminarteilnehmern immer besonders weitergeholfen haben. So gesehen enthält es »**Seminarinhalte**«. Andererseits ist jedoch ein gutes Seminar (oder ein Vortrag, ein Artikel oder ein Buch) immer auch vergleichbar mit einem »**Super-Markt**« (im amerikanischen Wortsinn: ein »super« Markt!). Sie »schlendern« durch den »Laden«, Sie sichten, was Ihnen alles angeboten wird, und Sie entscheiden, was für Sie persönlich besonders wichtig ist.

Materialien

Um dem Text das Meistmögliche zu »entnehmen«, möchte ich Ihnen vorschlagen, Folgendes bereitzulegen:

1. **Schreibzeug** für Notizen sowie
2. farbige **Filzmarker** in verschiedenen Farben und
3. **Büroklammern**.

Immer wenn Sie auf einen Gedanken stoßen, den Sie später mit Sicherheit wieder aufgreifen wollen, markieren Sie den Text und befestigen oben an der Seite eine Büroklammer. So können Sie Ihren »Rundgang« durch den »Super-Markt« in aller Ruhe beenden, ehe Sie die Produkte, die Sie »kaufen« wollen, nach Hause tragen.

Wenn Sie nicht nur »passiv« lesen, sondern auch **aktiv** mitarbeiten wollen, benötigen Sie noch zwei Dinge:

- Handy
1. eine Möglichkeit Ihre Stimme aufzuzeichnen z.B mit dem Handy;
- Timer
2. einen Timer bzw. eine Stoppuhr.

### **Der Aufbau dieses Buches ist modular!**

Dieses Buch beantwortet eine Reihe häufiger Fragen mei-

ner Seminarteilnehmer und Kunden, die das *Rhetorik* Audio-Seminar<sup>1</sup> gehört haben. Es enthält

1. einige Schlüsselgedanken aus diesem Kurs – für alle, die gern (zusätzlich) lesen und »anmalen« wollen;
2. viele über das Audio-Seminar hinausgehende Informationen.

Somit ergänzen sich Buch und Audio-Seminar, wiewohl man mit jedem allein gut arbeiten kann. Wer z.B. keine didaktischen Hörspiele mag, braucht das Audio-Seminar nicht.

Weil aber das Buch **viele Einzelfragen** aufgreift, ist es **modular** aufgebaut:

- ▶ Teil I enthält die Antworten (Stichworte sind alphabetisch sortiert). Sie können vorn beginnen und alles lesen, aber Sie können auch gezielt diejenigen Textstellen herausuchen, die Sie (derzeit) besonders interessieren. Teil I  
Informationen
- ▶ Teil II fasst spezielle Trainingsaufgaben zusammen, die Ihnen helfen, sich schrittweise zu verbessern. Suchen Sie sich diejenigen Aufgaben heraus, die Ihnen am meisten »bringen«, und stellen Sie damit Ihr individuelles Trainingsprogramm zusammen. Manche Übungen können Sie allein absolvieren, bei anderen brauchen Sie eine Gruppe. Wenn Sie Menschen kennen, die sich ebenfalls rhetorisch verbessern wollen, dann arbeiten Sie gemeinsam (vielleicht einmal pro Woche oder Monat, je nachdem, wie wichtig Ihnen dieses Vorhaben ist). Sie benötigen keinen »Trainer«, Sie brauchen die Übungsanweisungen nur aktiv umzusetzen. Teil II  
Training
- ▶ Teil III gibt Ihnen einige enorm hilfreiche Möglichkeiten, eine Rede zu gliedern. Wenn Sie Ihre Rhetorik vor Teil III  
Gliederung

---

1   jetzt online auf [www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

Neu:  
Analograffiti®

allem für normale Gespräche (Konferenzen) verbessern wollen, ist in diesem Teil vor allem der Abschnitt *Gliederungs-Schema Nr. 4: Analograffiti*® (S. 144 ff.) von Interesse, denn hier geht es um die Entwicklung von Gedankengängen (nicht nur für eine Rede!). Wollen Sie hingegen jetzt (oder später) echte »Reden« halten, dann können alle Gliederungs-Informationen für Sie als »Wegweiser« dienen.

Anhang ▶ Im Anhang finden Sie sowohl eine Beispiel-Rede als auch das Literaturverzeichnis.

### **Wie gut/schlecht sind Sie derzeit (rhetorisch)?**

Meeting  
Mini-Rede

Es ist uns vielleicht nicht (immer) klar, inwieweit unser Glaube unsere Wirklichkeit schafft. Menschen, die Angst haben, werden weit mehr »angstauslösende Details« erleben als solche, die sich sicherer fühlen. Angenommen Sie sind in einem Meeting und wollen »das Wort ergreifen« (also eine Mini-Rede, und sei sie noch so kurz, halten) – stellen Sie sich vor, dass gerade in diesem Augenblick der Kaffee ausgeht. Diese »Störung« wirkt auf jemanden, der nervös ist, ganz anders als auf jemanden, der sich wohl(er) fühlt. Deshalb zeigen Ihnen einige Textabschnitte (vgl. *Selbstwertgefühl* (SWG), S. 63 f.), wie Sie Ihre Selbstsicherheit erhöhen können.

Selbstwertgefühl

In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen eine kleine Story (vgl. auch Abschnitte *Storys* und *Zitate*, S. 79 ff. und 107 f.) aus dem alten China erzählen.

China

Im alten China mussten Leute, die in den Staatsdienst wollten, Prüfungen machen. Diese Prüfungen waren viel gehirn-gerechter als unsere heutigen Eintrittsexamen für eine Beamtenlaufbahn. Jemand, der beispielsweise Ingenieur im Staatsdienst werden wollte, musste auch in Poesie, Kunst, Malerei und Kalligrafie gute Noten haben (nicht nur im Ingenieurwesen!).

Das war für einen »mathematisch gelagerten« Typen vielleicht ein bisschen schwierig, auch in den Bereichen gute Noten zu haben, die nicht zu seinem angestrebten Spezialgebiet gehörten.

So ein Betroffener steht vor einer wichtigen Prüfung und geht in den Tempel, um zu beten. Er kniet nieder vor der Statue des »roten Richters«, einer Götterfigur mit einem Pinsel in der Hand, welcher Erfolg in Kalligrafie, Poesie und Dichtkunst symbolisiert.

Hilf mir!

Zu diesem roten Richter betet jetzt unser Kandidat und sagt: »Ich bin ganz verzweifelt, morgen beginnen die Prüfungen, die über drei Monate laufen werden. Kannst du mir helfen?«

Auf einmal erwacht die Statue zum Leben. Der rote Richter beugt sich herunter und sagt mit donnern-der Stimme: »Hier, nimm meinen Pinsel! Einen Monat nach Abschluss der Prüfungen bringst du ihn mir wieder!«

Überglücklich eilt der Prüfling von dannen. Und er besteht alle Prüfungen summa cum laude. Er wird sogar ein geachteter Poet, denn er hat begonnen, in diesen Wochen auch außerhalb der Prüfungsaufgaben Gedichte und kurze Texte zu schreiben. Aber nun geht diese Zeit zu Ende, denn der rote Richter hatte ja gesagt, dass er den »magischen« Pinsel zurückbringen muss.

Inzwischen hat er gelernt wertzuschätzen, dass er seine Gedanken und Emotionen ausdrücken kann. Er hat begriffen, was für einen Sinn es hat, wenn man seine Gedanken und Empfindungen niederschreibt.

Der Tag, an dem er den Pinsel zurückgeben muss, rückt immer näher. Also schreibt er ziemlich hektisch so viel wie möglich, damit er die Zeit, die er den Pinsel noch hat, voll ausnutzen kann. Und dann geht er an dem Schicksalstag wieder in den Tempel und betet zum roten Richter. Zuerst bedankt er sich für

die großartige Hilfe und dann sagt er: »Ich würde so wahnsinnig gern deinen Pinsel noch länger benutzen. Das ist so toll, das fließt aus mir heraus, es entwickeln sich so großartige Dinge. Kann ich den Pinsel bitte schön nicht noch ein Weilchen behalten?« Wieder kommt Leben in die Statue. Wieder spricht der rote Richter mit donnernder Stimme: »Du Narr! Hast du es denn noch immer nicht begriffen? Jetzt kannst du mit jedem Pinsel schreiben!«

Der Glaube, der  
»Berge versetzen«  
kann...

Seit unser Kandidat glaubte, er habe den »magischen« Pinsel, konnte er »plötzlich« schreiben. Aber es lag an seinem **Glauben**, nicht am Schreibinstrument!

### **Wie »neu« sind »neue Informationen«?**

Neuer Tipp

Jede Information, die Sie hören (oder lesen), kann »neu« oder »bekannt« sein, wobei diese Unterscheidung besonders dann wichtig ist, wenn die Information ein Verhalten beschreibt (wenn uns z. B. ein **Verhaltens-Tipp** angeboten wird). Jemand erzählt uns vielleicht, wie man in zehn Minuten mit einem Mikrowellengerät eine Folienkartoffel zubereiten kann, was mit einem Herd fünfmal so lange dauert. Oder es betont jemand, dass wir alle viel besser miteinander auskämen, wenn wir häufiger »Bitte« und »Danke« sagen würden.

Nun kann eine solche Information für uns **völlig neu** sein (z. B. der Folienkartoffel-Tipp) oder aber **bekannt**. Das Etikett »bekannt« kann jedoch zwei völlig unterschiedliche Arten von Reaktionen in uns auslösen:

Entweder ...

**Entweder** ist uns ein Vorschlag bekannt/vertraut, weil wir dieses Verhalten nicht nur kennen, sondern auch anwenden bzw. leben. Dann machen wir zustimmende Geräusche (»Wie wahr!« oder »Genau!«). Oft sagen wir sogar: »Das ist logisch«, wobei wir mit dem Begriff »logisch« genau genommen sagen wollen: »Das entspricht exakt meinen

Erwartungen oder Erfahrungen.« Also hat unsere Aussage mit Logik (im Sinne der formalen Logik) überhaupt nichts zu tun, sie soll lediglich unsere Vertrautheit mit dieser Information ausdrücken. **Oder** aber ein Tipp, wie man sich verhalten könnte, ist uns zwar (theoretisch) bekannt, nicht aber vertraut, weil wir ihn nicht (oder zu selten) leben. Zum Beispiel der Vorschlag, unsere Mitmenschen öfter mit Namen anzusprechen.

Oder ...

Im ersten Fall (**bekannt/vertraut**) reagieren wir, als habe man uns eine tiefe Weisheit verkündet. Wir nicken ernsthaft mit dem Kopf, wir stimmen zu, wir finden den Sprecher (oder Autor, dessen Worte wir lesen) sympathisch, intelligent u. a.

Im anderen Fall (**bekannt, aber nicht gelebt**) besteht die große Gefahr, mit Abwehr zu reagieren. Wir sagen dann gern, die Information sei »banal«, oder wir bezeichnen sie als »Gemeinplatz«. Komischerweise glauben wir jetzt, wir hätten uns das Recht erkaufte, diese Information abzulehnen. Manchmal gehen wir sogar so weit, den Sprecher (Autor) auch gleich zu disqualifizieren. Er mag uns jetzt »lehrerhaft«, »besserwisserisch«, »unsympathisch« usw. erscheinen – je nachdem, wie gering unsere Bereitschaft ist, uns mit diesem **Gedanken** auseinanderzusetzen.

Gefahr:  
Abwehr

Warum ist das so? Antwort: Die Neigung zur Abwehr kommt zustande, weil wir uns weit weniger kennen, als wir glauben. Wir neigen dazu anzunehmen, dass wir Dinge, die wir **wissen**, auch **tun** (sie also **kennen** und **können!**), und wir mögen es nicht, wenn jemand uns auf die Diskrepanz aufmerksam macht. Deshalb lehnen wir solche Informationen gern ab. Somit kann aber **gerade unsere Abwehr** ein hervorragendes Signal darstellen, welches uns sagt: »Achtung, da ist etwas, womit du dich vielleicht doch näher befassen möchtest.«

Entweder...

Da es uns im ersten Moment der Konfrontation selten gelingt, uns trotz der inneren Abwehr offen mit der Informa-

Oder ... tion auseinanderzusetzen, schlage ich folgendes Vorgehen vor – testen Sie das folgende Konzept:

### **Der Birkenbihl'sche Banalitäts-Test**

Kennen oder Können?

Schreiben Sie den Gedanken auf einen Zettel und hängen Sie diesen an eine Stelle, an welcher Ihr Auge mehrmals täglich darauf fallen wird. Im Büro kann es ein Platz an der Wand sein, auf den Sie (z. B. beim Telefonieren) regelmäßig schauen. Wenn Sie viel unterwegs sind, könnten Sie den Zettel an der Innenseite Ihres Aktenkoffers befestigen.

Gefahr: Abwehr

Damit bewirken Sie Folgendes: In den nächsten Tagen wird Ihr Blick immer wieder auf diesen Zettel gelenkt, und zwar in unterschiedlichsten Gedankenzusammenhängen. Somit wird diese Idee erstens »anders« auf Sie wirken als im ursprünglichen Zusammenhang, als Sie diese Information gehört (gelesen) haben. Zweitens begegnen Sie diesem Gedanken jetzt mit »Vorwarnung«, weil das Überraschungselement wegfällt, denn Sie sind ja darauf gefasst, an diese Information erinnert zu werden. Deshalb können Sie beim nächsten Auftauchen weit »objektiver« reflektieren, ob diese Idee Ihnen doch helfen könnte, als zu dem Zeitpunkt, als Sie unerwartet damit »konfrontiert« wurden.

Immer noch banal?

Sollte der Gedanke Ihnen nach drei oder vier Tagen immer noch »banal« erscheinen, dann dürfen Sie ihn mit dem Zettel ostentativ in den Papierkorb werfen.

Testen Sie den Banalitäts-Test mit folgendem Gedanken von Seneca (1) oder dem inhaltlich verwandten Sprichwort (2):

- 1. Gehe so mit dem Niedergestellten um, wie du wünschst, dass der Höhergestellte mit dir umgehe.**
- 2. Was du nicht willst, das man dir tu', das füg auch keinem andern zu.**



Oder, positiv formuliert: **Behandle andere so, wie du von ihnen behandelt werden möchtest.**

Ziemlich banal, oder?!<sup>2</sup>

In diesem Sinne möchte ich Ihnen vorschlagen, ab heute allen solchen Gedanken (inkl. denen dieses Buches), bei denen sich Ihnen der Gedanke »Wie banal!« aufdrängt, diesem Banalitäts-Test zu unterziehen. Es kostet Sie nur einen Augenblick Zeit, ein Stichwort auf einen Zettel zu schreiben und diesen (gut sichtbar) zu befestigen. **Zu verlieren haben Sie dabei nur diese Mini-Investition, Sie könnten jedoch möglicherweise viel dabei gewinnen!**

Ihr Gewinn

Ich habe so manchem Gedanken inzwischen viel zu verdanken, den ich ohne diesen Banalitäts-Test sofort verworfen hätte.

Machen Sie mit?

---

2 Wobei manche Seminarteilnehmer äußerst erstaunt sind, wenn sie erfahren, dass der »große« KANT diesen Gedanken außerordentlich wichtig fand und ihn jedem als »kategorischen Imperativ« ans Herz legte.



# Teil I: Die häufigsten Fragen

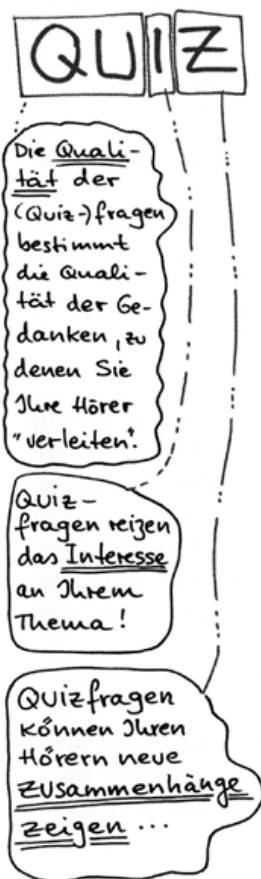
## Aktivierung des Publikums

Es ist extrem leicht, die Menschen, die Ihnen zuhören sollen, aktiv einzubeziehen. Es folgen vier spezifische Vorschläge:

### 1. Eine Quizfrage (oder mehrere Quizfragen)

Sie können zu jedem Thema und zu jeder Frage (die Sie z. B. in einem Meeting erörtern wollen) eine Quizfrage (oder mehrere Quizfragen) formulieren, **um das Denken anzuregen**. Jede Quizfrage kann als rhetorische Frage (s. S. 20) formuliert werden. Oder aber Sie laden die Zuhörer ein, zu aktiven Teilnehmern zu werden, indem Sie sie bitten, über diese Frage(n) kurz mit den Sitznachbarn zu diskutieren (60 bis 90 Sekunden reichen völlig!). Sofort erhebt sich ein engagiertes Stimmengemurmel. Nach Ablauf der Zeit (Sie haben natürlich eine Stoppuhr dabei) läuten Sie eine Glocke und sagen einige unwichtige Worte (z. B.: »Also, dann können wir ja weitermachen«), womit Sie signalisieren, dass es jetzt weitergeht.

Ich benutze diese Möglichkeit (mit und ohne Diskussion) seit über einem Vierteljahrhundert! Sie funktioniert phänomenal, mit wenigen Gesprächsteilnehmern wie mit tausend Zuhörern.



»Trockene  
Theorie«?

### **Fallbeispiel:** »Trockene Zahlen«

Angenommen meine Botschaft befasst sich mit Zahlenmaterial zu der Summe, die jedes Jahr für Rüstung ausgegeben wird. Wenn ich Ihnen diese Zahl nur mitteile, dann habe ich mehr oder weniger **Glück**, ob Sie diese Zahl a) wirklich bewusst hören und b) ob Sie sich die Zahl auch **merken** werden.

Aufnahme- und  
Gedächtnishilfen  
anbieten

Frage ich Sie hingegen **vorher**, wie hoch **Sie** die Summe schätzen, dann beginnen Sie, sich für die Fragestellung zu interessieren. Demzufolge »fallen« meine Informationen hinterher »auf fruchtbaren Boden«. Also ist es keine Frage des »Glücks« mehr, ob ich diese Zahl in Ihrem Bewusstsein »platzieren« kann.

z. B. durch  
Vergleiche  
(Analogien)

Wenn wir die Zahl hinterher noch gehirn-gerecht aufbereiten, z. B. durch den Vergleich mit den Geldern, die wir für Bildung (oder für Kindergärten, Altenpflege usw.) ausgeben, dann wird die Botschaft bei unseren Hörern einen nachhaltigen Ein-Druck hinterlassen (sprich: Sie sind beeindruckt).

## **2. Die rhetorische Frage**

Interesse  
wecken

Die rhetorische Frage ist eine Frage, die ein Redner (Griechisch: Rhetor) stellt, auf die er jedoch keine Antwort erwartet. Dies ist ein hervorragendes »Stilmittel« eines guten Redners (auch für Einzelgespräche, Meetings und Konferenzen geeignet). Die rhetorische Frage ähnelt der Quizfrage, nur mit dem Unterschied, dass Sie nach einer kleinen Pause gleich weitersprechen.

## **3. Der heutige Tag**

»Aufhänger«

Es gibt Nachschlagewerke<sup>3</sup>, denen wir entnehmen können, was heute vor 10 (oder 100) Jahren passiert ist. Dies könnte

---

3 z.B. *Was geschah am ...?*, s. Literaturverzeichnis ab S. 17.

ein »Aufhänger« für eine Quizfrage (s. S. 19f.) sein, z. B.: »Wissen Sie, was genau heute vor (Anzahl) Jahren (in dieser Stadt/in diesem Land/in Amerika usw.) passiert ist?« Dann machen Sie eine kleine Kunstpause und beginnen mit dieser Begebenheit...



#### 4. Die konkrete Zielgruppe

Ein Eingehen auf die Anwesenden ist immer interessant. Jeder fühlt sich »persönlich« angesprochen. Also kann eine »menschliche« Bemerkung oder Frage jeden persönlich betreffen.

Jeder Zuhörer fragt sich immer: »Was BRINGT MIR das?«

Wenn Sie hingegen eine »homogene« Gruppe vor sich haben (z. B. lauter Menschen desselben Berufsstandes, derselben Gemeinde, derselben Firma usw.), dann gibt es zwei besondere Möglichkeiten:

##### a) Sie selbst sind Teil dieser Gruppe.

Sind es z. B. Ingenieure (Sachbearbeiter, Grundschullehrer usw.) und sind Sie selber Ingenieur, dann können Sie diese Tatsache als **gemeinsame (emotionale) Plattform** nutzen:

Wir-Gefühl

»Wir Ingenieure (oder was auch immer) **stehen vor einem faszinierenden Problem**...« Jeder fragt sich, was an einem Problem »faszinierend« sein könnte, welches Problem Sie meinen (oder ähnlich). Im Klartext: Jeder Zuhörer denkt sofort aktiv mit!

## **b) Sie sind selbst nicht Teil dieser Gruppe.**

Du-  
Botschaften

Dann formulieren Sie den »Aufreißer« dementsprechend:

- ▶ Geben Sie der Gruppe eine **Anerkennung**, z. B.: »Was ich an Ingenieuren immer bewundert habe, ist ihre Fähigkeit...«
- ▶ **»Verbünden«** Sie sich mit dem Publikum, z. B.: »Es spricht für Sie und für mich, dass wir uns bei diesem Super-Sonnenschein in diesen fensterlosen Raum begeben haben, weil wir annehmen, die Sache sei wichtig.«
- ▶ **Schockieren** Sie Ihr Publikum, z. B.: »Man hat mich vor Ihnen gewarnt, von wegen, Sie seien entsetzlich sachlich und würden meine eher lockere Vortragsweise ablehnen. Aber ich glaube nicht, dass Sie als Ingenieure weniger fähig sein sollten zu schmunzeln als andere Menschen!« Wetten, dass einige jetzt ernst (!) mit dem Kopf nicken, während andere bereits zu lächeln beginnen?

s. auch  
*Beziehungs-Ebene,*  
S. 30ff.;  
*Gehirn-gerechtes*  
*Arbeiten,*  
S. 40ff.;  
*Publikum,*  
S. 56ff.

## Angriffe

- Hoffmann:<sup>4</sup> Was machen Sie, wenn man Sie angreift?
- Trainer: Hier müssen wir zwischen einem Angriff in der Sache und einem Angriff auf die Person unterscheiden. Wird die Sache angegriffen, dann wird Ihre Wissensplattform bestimmen, wie flexibel Sie reagieren können. Je mehr Sie über Ihr Thema wissen, desto leichter können Sie auch auf kritische Gedanken eingehen.
- Rollo: Nehmen wir an, ich werde in einer firmeninternen Sitzung von einem Kollegen als Person angegriffen, und zwar höchst unfair, verstehen Sie?
- Trainer: Nun, eine Pauschalantwort gibt es zwar nicht, aber einige Tipps:
1. Werfen Sie den Angriff auf seine Person zurück, indem Sie z. B. sagen: »Also dass gerade Sie so unfair argumentieren!« Oder: »Na ja, wir haben ja vernommen, wer das sagt«, oder ähnlich. Wenn dies nicht sinnvoll erscheint, können Sie
  2. Die absurde Zustimmung wählen. Das ist ein dialektischer Trick, der unerhört effektiv sein kann. Angenommen man hat unfaire Weise behauptet, Sie seien sehr aggressiv, dann sagen Sie ganz ruhig: »Jawohl – im Übrigen fresse ich regelmäßig kleine Kinder.« Durch diese absurde

---

4 Dieses Buch enthält einige Texte aus BIRKENBIHL: *Rhetorik-Training*, s. Literaturverzeichnis ab S. 179

Scheinzustimmung entkräften Sie seinen Angriff, ohne sich in irgendeiner Weise zu rechtfertigen.

3. Manchmal nützen die vorangegangenen Tipps nichts, weil Ihr Gesprächspartner absolut nicht bereit ist, einigermaßen rational weiterzudiskutieren. Wenn er nämlich aus dem (aggressiven) »Reptiliengehirn« heraus gegen Sie kämpft, dann könnte es sein, dass Sie ein »schärferes Geschütz« benötigen. Aber bitte nur, wenn Sie sich absolut hilflos fühlen und keine andere Strategie mehr »fahren« können. Dann sagen Sie einfach: »Das ist Ihr (dein) Problem.« Es ist unglaublich, was dieser dialektische Trick bewirkt. Angenommen Ihr Angreifer hat behauptet, Sie seien zu fett:

Er: Du bist überhaupt viel zu fett!

Sie: Das ist dein Problem!

Er: Quatsch. Du bist doch zu fett!

Sie: Das ist dein Problem.

Er: *(hebt die Stimme)* Du spinnst wohl komplett?

Sie: *(ruhig)* Na, wer regt sich denn auf? Du siehst: Es ist doch dein Problem.

Außerdem könnten Sie einmal darüber nachdenken, wie Sie selbst normalerweise mit Menschen umgehen, die Ihnen widersprechen, sei es im Gespräch oder als Zwischenruf oder Diskussionsbeitrag bei einer Rede. Im Deutschen

neigen wir dazu, uns entweder zu einigen oder, wenn das nicht geht, zu entzweien. Nun hängt es vom Grad Ihrer Aggressivität ab, wie schlagfertig – im Sinne von schlagen – Sie dann in der Regel reagieren.

Schlagfertige Repliken sind zwar oft amüsant für andere Gruppenmitglieder, verletzen aber den Beteiligten und sollten nicht die Standard-Antwort eines effizienten Redners oder Verhandlungspartners sein. Interessanterweise erhalten gerade die »Schlagfertigen« oft Angriffe.

vgl. *Schlagfertigkeit*, S. 61f.

Ihre innere Einstellung zu Ihrem Publikum bestimmt nämlich die Art von Diskussionsbeiträgen, die Sie erhalten werden. Es bekommen die sturen, die rechthaberischen Redner (oder Verhandlungspartner) oft aggressive Gegenreden, weil sich bei ihnen auch eher der Rechthaber im Publikum aufgerufen fühlt, eine Aussage infrage zu stellen. Bei einem flexiblen Denker hingegen reagieren die anderen eher kritisch im Sinne von kritisch interessiert! Hier kann es zu faszinierenden Dialogen zwischen Ihnen und Ihrem Publikum oder Gesprächspartnern kommen. Dies sind Dialoge, welche Sie beide genießen können.

Ihre innere Einstellung

s. auch *Gehirngerechtes Arbeiten*, S. 40ff.  
*Schlagfertigkeit*, S. 61f.  
*Vorgefasste Meinungen (Vorurteile) der Zuhörer*, S. 99f.  
*Wissensplattform*, S. 100ff.

Dies ist übrigens keine Theorie. Ich selbst war vor 20 Jahren der aggressive Redner, während ich heute wirklich oft faszinierende Diskussionen nach meinen Vorträgen erleben darf.

## Argumente

Drei oder vier Argumente stellen im Normalfall den Hauptteil Ihrer Rede dar. Auch wenn Sie weit mehr, also vielleicht neun oder zwölf Argumente hätten, sollten Sie maximal vier für den Hauptteil nehmen und die anderen im Hinterkopf bewahren, um sie bei der Diskussion später einzubringen – nach dem Motto, dass man sein Pulver nicht sofort verschießen soll!

Hauptteil Ihrer REDE oder geplanten AUSSAGEN

Bei dieser Angabe gehe ich von den Bedingungen einer typischen Mini-Rede aus. Sollten Sie hingegen ein langes Referat oder ein Seminar planen, könnten Sie vielleicht 20 Einzelargumente haben, die Sie über den ganzen Tag verteilen.

Falls Sie viele Argumente haben, sollten Sie maximal vier für den Hauptteil nehmen und die anderen im Hinterkopf bewahren.

Für die Regel »Nie **alle** Argumente bringen« gibt es zwei Gründe. **Ein** Grund ist der, dass ein guter Redner zu seinem Thema immer weit mehr wissen muss, als er heute »bringen« kann. Ein weiterer Grund, warum Sie in einer Rede (oder Verhandlungssituation) nicht zwölf Argumente aneinanderhängen sollten, hat mit der **Gedächtnisleistung** Ihrer Zuhörer zu tun.

TESTEN SIE DIES:

Notieren Sie zehn Vorteile für eine Sache und tragen Sie sie jemandem vor. Wetten, dass er sich NICHT alle merkt, wenn Sie (wie in einer normalen Rede oder Konversation üblich) die Vorteile nur einmal aufzählen?

Da die meisten Menschen im Gebrauch ihres Gehirns nicht besonders trainiert sind, müssen wir davon ausgehen, dass sie nur drei bis vier Informationen gleichzeitig behalten werden. Bieten Sie zu viele Gedanken hintereinander an, dann sind die Zuhörer zwar möglicherweise von Ihrer Rede enorm beeindruckt, wissen aber hinterher fast nichts mehr.

So versuchen Verkäufer oft, einem Kunden gleich acht Vorteile auf einmal vorzustellen, anstatt durch Fragetechnik herauszufinden, welche drei Vorteile diesen Kunden wirklich überzeugen könnten. Bringen Sie deshalb lieber weniger Gründe oder Hauptpunkte, diese aber anschaulich, also gehirn-gerecht. Dann werden Sie Ihre Informationen tatsächlich im Gedächtnis dieser Menschen platzieren können, auch wenn Ihre Gesprächspartner nur Gehirn-Besitzer und keine effizienten Gehirn-Benutzer sind.

s. auch

*Gehirn-gerechtes Arbeiten*, S. 40ff.

*Tell the people ...?*, S. 82f.

*Wissensplattform*, S. 100ff.

## Atem

Kien: Ich habe festgestellt, dass mir öfter die Luft auszugehen droht.

Trainer: Das ist eines der Hauptübel, unter denen viele Redner leiden. Hier wäre es lohnenswert zu üben. Es gilt die Regel, dass Sie nicht erst Luft holen, wenn nichts mehr da ist, sondern dass Sie kleine Pausen benutzen, um rechtzeitig zu atmen.

Falls Sie ernsthafte Luftprobleme haben, sollten Sie ein Atemtraining in Betracht ziehen.

Außerdem braucht jede Rede Spannungsbzw. Wirkungspausen. Wer hindert uns daran, eine Pause, die rhetorisch sinnvoll ist, gleichzeitig zum Atmen zu benutzen?

Falls Sie ernsthafte Luftprobleme haben, sollten Sie vielleicht gezielt ein Atemtraining in Betracht ziehen.

Clausen: Ja, genau! Warum eigentlich nicht am Theater herumfragen? Die Schauspieler oder die Schauspielerinnen, die wissen doch, wer so etwas macht.

s. auch *Basis-Übung Vorlesen* in Teil II, S. 111 ff.

## Aussprache

Die meisten Menschen haben bei **manchen** Buchstaben-Kombinationen kleinere Schwächen, die beim normalen Reden im Alltag nie erfasst werden.

Es gibt einen grundlegenden Tipp, wie Ihre Aussprache gut verständlich wird.

Konsonanten Achten Sie auf die Konsonanten! **Wenn** harte Buchstaben weich bzw. weiche Konsonanten hart ausgesprochen werden, **dann** stört das die Hörer erheblich, während Vokalverschiebungen eher als regionale Färbung empfunden werden.

Rollo: Mein Sohn ist 14 und neigt zum Nuscheln. Sollte er das Vorlesen üben?

Trainer: Warum nicht? **Wobei es gegen eine besonders unsaubere Aussprache** (insbesondere wenn der Betroffene zu faul ist, seine Gesichtsmuskeln zu benutzen) **eine Übungsvariante** gibt.

Sprechtraining:  
Flüsterübung

Er soll sich ca. 2 Meter vom Mikrofon wegsetzen, wenn er liest. Und nun soll er flüstern, aber so laut, dass das Mikrofon seine Stimme noch aufnimmt. Wenn man so eine Flüsteraufnahme hinterher versteht, dann ist seine Aussprache okay. Denn beim Flüstern muss man besonders deutlich sprechen, damit es verstanden werden kann!

Diese Flüsterübung kann man auch beim Autofahren ab und zu einmal durchführen. Wenn Sie sich trotz Motor und Fahrtwindgeräuschen immer noch gut verstehen können, dann sind Sie auf dem richtigen Weg.

Genau genommen handeln Sie damit genauso wie der gute alte Demosthenes! Der stand nämlich am Meer und schrie gegen die Brandung an, um seine leise, undeutliche Aussprache zu verbessern. Wenn das Problem die **Lautstärke** ist, dann können solche Übungen sinnvoll sein.

Aussprache

Wenn es jedoch nur um die **Aussprache** geht, dann rate ich zur Flüsterübung.

Diese Flüsterübung ist phänomenal, weil Sie die Muskeln im Gesicht wirklich bewegen müssen. Probieren Sie es ein-

mal vor dem Spiegel aus. Sie werden erstaunt sein. Sprechen Sie zunächst – ganz normal – einen Satz und dann denselben Satz flüsternd und überdeutlich, dann werden Sie sehen, was passiert. Abgesehen davon spüren Sie es auch!

Übrigens gibt es ein Training, das fast alle Schauspieler oder Profi-Sprecher irgendwann einmal durchlaufen. Besorgen Sie sich im Buchhandel das Buch *Der kleine Hey* (siehe Literaturverzeichnis ab S. 179), das hervorragende Sprechübungen zum Ablesen enthält.

In den HEYSchen Sprechübungen werden systematisch **alle** Buchstaben und Buchstabenkombinationen durchgearbeitet. Nehmen wir beispielsweise die Buchstabengruppe B bis D. Dort finden wir Sätze wie: »Bitte bedecke mich, bitte gib mir die Bettdecke« usw. Auf diese Weise können sämtliche wichtigen Buchstaben bzw. Kombinationen einzeln durchgetestet werden. Dabei durchläuft man diejenigen Übungen mehrmals, bei denen man Probleme hat.

K • N S • N A N T E N

z.B. "DISKUSSION" statt: "DISKUSSSION"

↑  
"S" wie "s" in "ROSE"  
KLINGT "falsch"

↑  
"SS" wie zwei "ß"  
KLINGT "richtig"

Natürlich können Sie die Sätze in dem Buch auch flüsternd. Denn wenn ein Redner leise, aber sehr deutlich spricht, wird er über ziemlich große Distanzen hin verstanden.

leise,  
aber deutlich

Es folgt noch ein letzter Tipp zu Ausspracheübungen. Dies ist eine echte Profiführung. Schneiden Sie von einem Korken eine dünne Scheibe ab und klemmen Sie diese zwischen die vorderen Zähne. Dann sprechen Sie überdeutlich, und zwar so lange, bis man nicht mehr hören kann, ob Sie gerade mit oder ohne Korken sprechen. Da die Lippen über die Scheibe

übertrieben  
saubere  
Aussprache

s. auch  
*Atem*, S. 27  
*Dialekt*, S. 33ff.  
*Sprechtempo*,  
S. 65ff.

gezogen werden müssen, z. B. bei: »Bitte bedecke mich«, damit B nicht wie F klingt, lernt man mit dieser Übung eine so übertrieben saubere Aussprache, dass man später, selbst wenn man nervös ist, immer noch ca. 80% davon tatsächlich »bringen« kann. 80% einer dermaßen überdeutlichen Aussprache in Stress-Situationen ist jedoch in der Regel mehr als 100% bei Rednern, die nie trainiert haben.

## Beziehungs-Ebene

Reden heißt  
kommunizieren!

Eine Rede ist immer auch eine Kommunikations-Situation, bei welcher der Redner als »Sender« und das Publikum als »Empfänger« fungiert. Nun verläuft jede Kommunikation im Sinne des Denkmodells nach Gregory BATESON<sup>5</sup> auf zwei Ebenen. Das ist zum einen die sogenannte Inhalts-Ebene (also die Worte selbst), zum anderen die (emotionale) Beziehungs-Ebene.

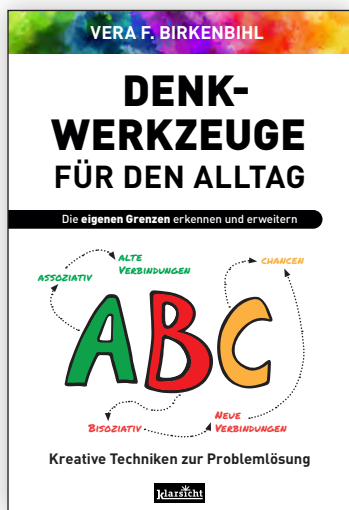
Erzählt Ihnen jemand etwas, so »laufen« die nackten Daten, Fakten, Informationen (die man z. B. auch in einem  
INHALT Telegramm vermitteln könnte) auf der INHALTS-Ebene.

Durch die Art, wie man diese Worte spricht, sendet man  
BEZIEHUNG Signale auf der BEZIEHUNGS-Ebene. Der Begriff »Beziehungs-Ebene« betont, dass hier die Beziehung zum Empfänger (bzw. zum Publikum) aufgebaut wird.



5 Dieses Modell wird hervorragend beschrieben bei WATZLAWICK et al.: *Menschliche Kommunikation – Formen, Störungen, Paradoxien*, s. Literaturverzeichnis ab S. 179

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



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

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

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

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

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



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

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

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

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



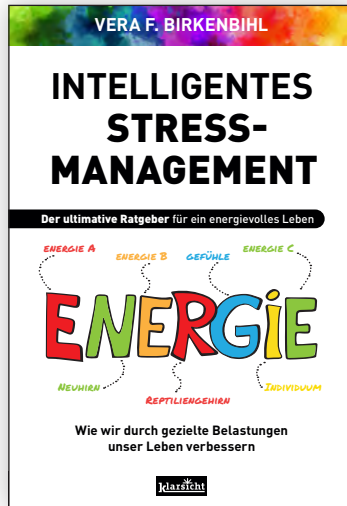
Das Anti-Ärger-Buch ist ein konkurrenzloses Feuerwerk kluger Ideen, aber auch ein Leitfaden auf der Entdeckungsreise zu sich selbst und für ein ausgeglicheneres, entspannteres Leben.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

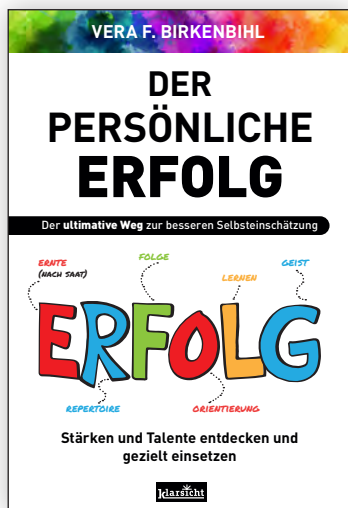


Mit dem 30-Tage-Trainings-Programm von Vera F. Birkenbihl, der Meisterin des gehirn-gerechten Lernens, ist der Erfolg garantiert. Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden, sondern ein interaktives Seminar, das Sie bequem von zu Hause aus absolvieren können.

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

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

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



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

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

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



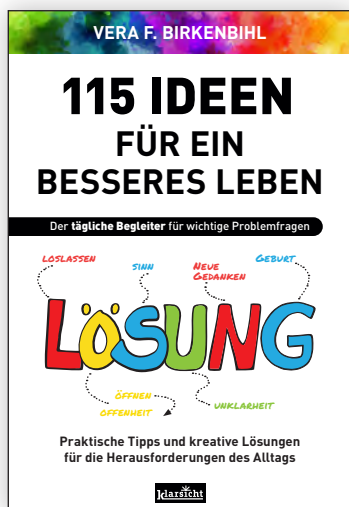
Mit Vera F. Birkenbihls »Eltern-Nachhilfe« bekommen Sie das entscheidende Werkzeug an die Hand, um Ihr Kind effektiv und nachhaltig zu fördern. Dieses Buch ist Ihr unverzichtbarer Begleiter durch den Schulalltag.

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

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

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

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

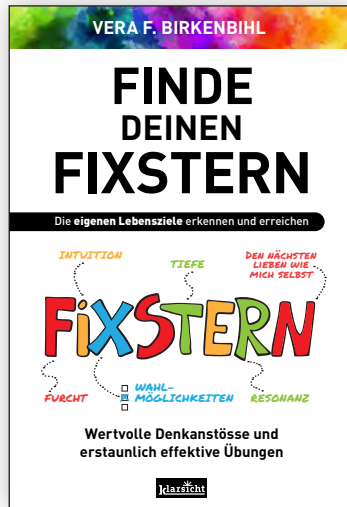


Vera F. Birkenbihl, die Meisterin der lebensnahen Ratschläge, hat 115 Ideen gesammelt, die Ihr Leben sofort verbessern können. Sie finden Antworten auf Fragen, die Sie schon immer beschäftigt haben: Wie überwinde ich meinen Ärger? Wie mache ich ein unwiderstehliches Angebot? Wie gewinne ich mehr Gelassenheit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

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

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Potenzial voll auszuschöpfen und entdecken Sie, wie Sie mit kleinen Veränderungen große Erfolge erzielen. Vera F. Birkenbihl zeigt Ihnen, wie Sie das Beste aus jedem Tag herausholen und Hindernisse in Chancen verwandeln. Dieses Buch ist Ihr persönlicher Begleiter auf dem Weg zu einem glücklicheren, erfolgreicherem und stressfreieren Leben.

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

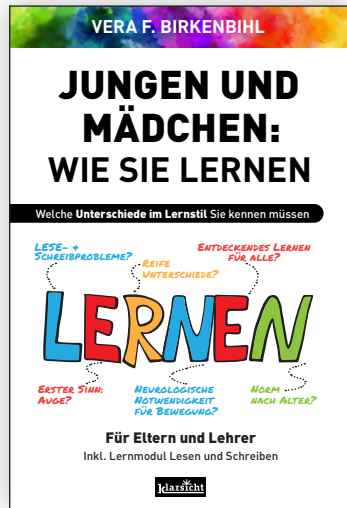


In diesem Buch-Seminar lädt die Bestsellerautorin und Trainerin ihre Leser posthum zu einer spannenden Selbst-Inventur ein: Was wollen wir in unserem Leben erreichen? Welche Ziele haben wir? Und was sind die persönlichen Fixsterne, die alle anderen Ziele überstrahlen und dem Leben Tiefe verleihen?

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

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

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



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

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

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

# 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)**

Möchten Sie bei Ihrer nächsten Präsentation begeistern, in Verhandlungen dominieren und in Diskussionen blitzschnell kontern? »Rhetorik – Redetraining für jeden Anlass« 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. Mit erprobten Strategien und interaktiven Übungen erlernen Sie die Kunst, Ihre Botschaften präzise und mitreißend zu überbringen:

- ▶ 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 Ihre rhetorische Fitness – von Atemtechniken bis hin zu überzeugender Argumentation.
- ▶ Feedback, das weiterbringt: Optimieren Sie Ihre rhetorische Wirkung durch konstruktives Feedback und entwickeln Sie Ihre Präsentationsfähigkeiten kontinuierlich weiter.

Vera F. Birkenbihl, renommiert für ihren witzigen und gehirn-gerechten Ansatz, führt Sie durch einen Prozess, der nicht nur Ihre Rhetorik, sondern auch Ihr Selbstvertrauen stärkt. Bewahren Sie auch in hitzigen Debatten Ruhe und strukturieren Sie Ihre Gedanken klar und effektiv. Egal, ob im Beruf oder im Privaten – dieses Buch ist Ihr Schlüssel, um in jeder kommunikativen Situation zu glänzen. Entdecken Sie das Vergnügen, rhetorisch topfit zu sein und freuen Sie sich auf die vielen Erfolge, die auf Sie warten. Schlüpfen Sie in die Rolle des Rhetorik-Profis und entfalten Sie Ihr kommunikatives Potenzial.



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 Seminarartätigkeit 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 978-3-98584-223-0



9 783985 184223 0