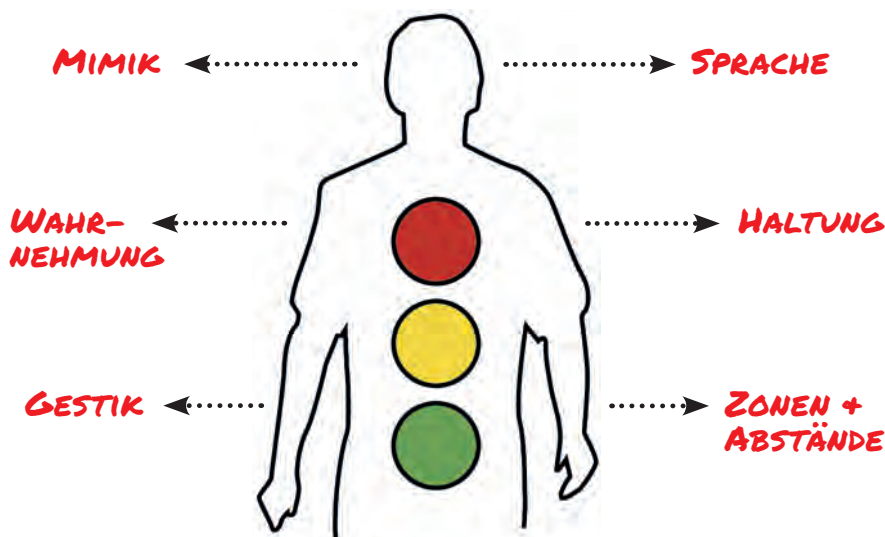


VERA F. BIRKENBIHL

# SIGNALE DES KÖRPER

Die Geheimnisse der Körpersprache entschlüsseln und nutzen



So meistern Sie die leisen Töne  
zwischen den Zeilen

# Entdecke die Welt von Vera F. Birkenbihl auf eine völlig neue Art und Weise!

## Die vollständigste Sammlung von Birkenbihl Seminar-Videos

**Birkenbihl.tv** katapultiert dein Gehirn in den Trainingsmodus – mit Denkstoff, der zündet, Aha-Momenten am Fließband und Lernlust statt Lernfrust. Direkt auf deine Couch geliefert. Gehirn-gerecht, alltagsnah und garantiert inspiriös.

### LERNEN + LEHREN

- + Eltern Nachhilfe
- + Jungen und Mädchen: wie sie lernen
- + Lehren, Trainieren, Ausbilden
- + Genial Lehren/Genial Lernen  
u.v.m.



### PSYCHOLOGIE + WISSEN

- + Wie Medien unsere Meinung bilden
- + Erfolgspsychologie
- + Viren des Geistes
- + Menschen beeinflussen  
u.v.m.

### SPRACHEN + KULTUR

- + Sprachen lernen leichtgemacht
- + Von Null Ahnung zu etwas Arabisch
- + Was wir unbedingt über China & Asien  
wissen müssen  
u.v.m.



- ✓ **Sämtliche Birkenbihl-Seminare & Hörkurse endlich an einem Ort**
- ✓ **Alle Inhalte 24/7 verfügbar**
- ✓ **Digital überarbeitet – für Augen und Ohren von heute**

## MANAGEMENT + BERUF

- + Brain-Management I + II
- + Management Halbtagsseminar
- + Meetings erfolgreicher gestalten
- + Führungskräfte Seminar  
u.v.m.



## PERSÖNLICHKEIT

- + Humor I + II
- + Das Leben erfolgreich meistern
- + Pragmatische Esoterik
- + Männer und Frauen I + II  
u.v.m.

## POWER FÜR'S GEHIRN

- + Anti-Ärger Strategien
- + Gehirne anknipsen
- + Persönliches Wissensmanagement
- + Genialitäts-Training  
u.v.m.



Bereits über  
65 Seminar-Videos online ...  
mehr in Vorbereitung!

Alle Seminare auf einen Blick  
[www.birkenbihl.tv](http://www.birkenbihl.tv)

## Widmung

---

Dieses Buch ist meinem Vater,

*Michael Birkenbihl*

gewidmet.

Erstens, weil er schon früh in meiner  
Kindheit mein Augenmerk auf die Körpersprache lenkte.

Zweitens, weil mindestens 20% des vorliegenden Textes  
auf Informationen beruhen, die ich zuerst von ihm erhalten habe.

Und drittens, weil er mich trotz meines  
»ein-nehmenden Wesens« immer wieder in sein Wohnzimmer ließ,  
selbst wenn gerade neuerschienene Bücher  
herumlagen (auch zu diesem Thema),  
so daß ich diese manchmal sogar noch vor ihm  
lesen durfte!

**VERA F. BIRKENBIHL**

# **SIGNALE DES KÖRPER**

**Die Geheimnisse der Körpersprache  
entschlüsseln und nutzen**

**So meistern Sie die leisen Töne  
zwischen den Zeilen**

**Vera F. Birkenbihl**

**»Signale des Körpers: Die Geheimnisse der Körpersprache entschlüsseln und nutzen«**

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

Wichtiger Hinweis

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

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

Copyright dieser Ausgabe

© 2025 Klarsicht Verlag

Alle Rechte vorbehalten.

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

Covergestaltung: Beate B. Köhler

Herstellung: Robert B. Osten

Printed in Germany

27. Auflage 2025

ISBN 978-3-98584-261-2

Mehr Infos finden Sie im Internet unter

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

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

# Inhalt

Vorwort .....	13
Einleitung .....	17

## Teil I: Die Wahrnehmung körpersprachlicher Signale

<b>Kapitel 1: Grundlagen gezielter Wahrnehmung</b> .....	32
1.1 Der Ein-druck .....	32
1.2 Körperbau und Haltung .....	33
1.3 Selbsterkenntnis .....	34
1.4 Gesetze der Körpersprache .....	35
1.5 Irrtum immer möglich! .....	36
1.6 Ein »Wörterbuch« zur Kinesik? .....	38
1.7 Erfolgskontrollen ermöglichen systematisches Lernen ...	38
1.8 Drei Methoden der Erfolgskontrolle .....	39
1.8.1 Die offene Frage .....	39
1.8.2 Die geschlossene Frage .....	40
1.8.3 Das Schweigen .....	41
<b>Kapitel 2: Kriterien gezielter Wahrnehmung</b> .....	43
2.1 Methoden .....	43
2.2 Fünf Kriterien .....	44
2.2.1 Haltung .....	44
2.2.2 Mimik .....	44
2.2.3 Gestik .....	44
2.2.4 Abstand .....	44
2.2.5 Tonfall .....	44
2.3 Zuordnung der Signale (Vor-Übung) .....	45

2.4	Aufgabe Nr. 1 .....	47
2.5	Verbalisierung der Wahrnehmung .....	49
2.6	Aufgabe Nr. 2 .....	49
2.7	Aufgabe Nr. 3 .....	50
2.8	Das Einfühlungsvermögen .....	51
2.9	Aufgabe Nr. 4 .....	52
2.10	Aktiv Körpersprechen .....	52
2.11	Aufgabe Nr. 5 .....	53
2.12	Übertragungseffekt in die tägliche Praxis .....	53
2.13	Abschlußübung .....	54
2.14	Fallbeispiel: Ein Protokoll .....	54

**Kapitel 3: Kriterien der Beurteilung .....** 56

3.1	Anders wahrnehmen .....	56
3.2	Ehrlichkeit/Aufrichtigkeit .....	57
3.3	Kongruenz/Inkongruenz .....	58
3.4	Spontaneität/Selbstdisziplin .....	59
3.5	Positiv/Negativ .....	59
3.6	Scherz und Ironie .....	61
3.7	Nur ein einziges Signal? .....	62

**Teil II: Die Interpretation körpersprachlicher Signale**

**Kapitel 4: Haltung .....** 66

4.1	Experimente zur Haltung .....	66
4.1.1	Wie stehen Sie? .....	66
4.1.2	Spüren Sie Ihre Muskeln beim Stehen! .....	67
4.1.3	Nochmals dasselbe, aber anders bitte! .....	67
4.1.4	Wie sitzen Sie? .....	68
4.1.5	Sitzhaltung A .....	68
4.1.6	Sitzhaltung B .....	69
4.1.7	Sitzhaltung C .....	70
4.1.8	Wie gehen Sie? .....	70
4.1.9	Wie liegen Sie? .....	71
4.2	Äußere und innere Haltung .....	72
4.2.1	Über das Stehen .....	75
4.2.2	Über das Gehen .....	79

4.2.3	Über das Sitzen .....	80
4.2.4	N-N-Kontakt (nach SUSMANN) .....	85
4.2.5	Über das Liegen .....	86
<b>Kapitel 5: Die Mimik .....</b>		<b>89</b>
5.1	Mimik und Physiognomie .....	89
5.2	Drei Bereiche des Gesichts: .....	92
5.2.1	Der Stirnbereich .....	93
5.2.2	Das Mittelgesicht .....	93
5.2.3	Die Mund- und Kinnpartie .....	94
5.3	Der Stirnbereich (Interpretation) .....	94
5.3.1	Waagerechte Stirnfalten .....	95
5.3.2	Ein Experiment zur waagerechten Faltenbildung ..	96
5.3.3	Senkrechte Stirnfalten .....	97
5.3.4	Ein Experiment zur senkrechten Faltenbildung ..	98
5.3.5	Bewegungen der Augenbrauen .....	99
5.4	Das Mittelgesicht (Interpretation) .....	100
5.4.1	Der bestimmte, feste, offene Blick .....	101
5.4.2	Augen-Kontakt .....	102
5.4.3	Experiment zum Augenkontakt .....	103
5.4.4	Noch zwei Experimente! .....	103
5.4.5	Augenkontakt als Strategie? .....	104
5.4.6	Pupillengröße als Signal? .....	106
5.4.7	Die Augenmuskeln .....	108
5.5	Der Mund und das Kinn (Interpretation) .....	109
5.5.1	Ein Experiment zum Mundverziehen .....	110
5.5.2	Die Mundwinkel .....	111
5.5.3	Der verpreßte Mund .....	113
5.5.4	Smile! .....	114
5.5.5	Der offene Mund .....	116
5.5.6	Der bittere Zug um den Mund .....	117
5.5.7	Der süßliche Zug um den Mund .....	118
5.5.8	Das Kinn .....	118
5.6	Signale des ganzen Kopfes .....	119
<b>Kapitel 6: Die Gestik .....</b>		<b>120</b>
6.1	Die Sprache der Hände .....	120
6.1.1	Große und kleine Gesten .....	121

6.1.2	Kongruenz/Inkongruenz	122
6.1.3	Offen/geschlossen	124
6.1.4	Gestik zum Kopf hin	125
6.1.5	Exkurs: Angeboren oder anerzogen?	126
6.1.6	Zum anderen hin?	127
6.2	Passende Signale?	128
6.2.1	Inkongruenz zur Person	128
6.2.2	Gestik, die keine ist	131
6.3	Körper-Sprache	131
6.3.1	Gesundheit und Krankheit	132
6.3.2	Signale der Seele	133
6.4	Handlung als Signal	135
6.4.1	Handlungen	135
6.4.2	Handlungen	136
6.4.3	Körpersprache beim Autofahren?	137
<b>Kapitel 7: Zone und Abstand</b>		<b>139</b>
7.1	Die Intimzone	139
7.1.1	Die Größe der Intimzone	142
7.1.2	Sicherheit und Intimzone	142
7.1.3	Status und Intimzone	144
7.1.4	Intimzone am Tisch	148
7.1.5	Ein Experiment zur Intimzone (nach FAST)	148
7.1.6	Variationen des Experiments	151
7.2	Die persönliche Zone	152
7.3	Die soziale Zone	155
7.4	Die öffentliche Zone	158
7.5	Signale des Abstandes	160
<b>Kapitel 8: Tonfall</b>		<b>161</b>
8.1	Sprachrhythmus und Sprachmelodie	166
8.1.1	Sprachrhythmus	166
8.1.2	Sprachmelodie	171
8.2	Sprechgeschwindigkeit	173
8.2.1	»Absolute« Geschwindigkeiten	173
8.2.2	Relative Geschwindigkeiten	174
8.3	Pausen	178

8.4	Lautstärke und Deutlichkeit. . . . .	180
8.4.1	Lautstärke . . . . .	180
8.4.2	Deutlichkeit. . . . .	182
8.5	Das Lachen . . . . .	184
8.5.1	Was passiert im Körper beim Lachen? . . . . .	186
8.5.2	Hüsteln, Husten und Aufstoßen. . . . .	188
<b>Kapitel 9: Kulturelle Unterschiede . . . . .</b>		<b>191</b>
9.1	Gibt es überhaupt universelle Signale? . . . . .	191
9.2	Analoge Signale senden eine Nachricht – aber welche? . . . . .	192
9.3	Fallstudie: Deutsche und amerikanische Manager. . . . .	198
9.4	Zwei Fallstudien: Verhandlungen mit Arabern . . . . .	200
9.4.1	Das Feuerzeug. . . . .	201
9.4.2	In'sh'allah! . . . . .	202
9.5.	Benimmregeln bei uns und anderswo . . . . .	203
9.6	Auf nichts ist Verlaß! . . . . .	204
<b>Kapitel 10: Körpersprache im täglichen Leben . . . . .</b>		<b>206</b>
10.1	Körpersprache in der beruflichen Praxis . . . . .	206
10.1.1	Fallstudie: Der Waschmaschinenverkäufer . . . . .	206
10.1.2	Fallstudie: Einstellungsinterview . . . . .	209
10.1.3	Fallstudie: Loben und Körpersprache . . . . .	212
10.2	Körpersprache im Privatleben . . . . .	213
10.2.1	Fallstudie: Mutter und Kind . . . . .	213
10.2.2	Fallstudie: Ehepartner . . . . .	217
Abschlußbemerkung. . . . .		219
Anhang A: Von der Körpersprache zum Körpertanz (Eine kleine Einführung in die »Körpermusik«, nach F. DAVIS . . . . .		220
Anhang B: Der Pygmalion-Effekt (nach ROSENTHAL) von Michael BIRKENBIHL. . . . .		226
Anhang C: Zusammenfassung aller im Buch erarbeiteten Regeln bzw. Gesetze zur Körpersprache . . . . .		232
Anhang D: Ein Poster zum Ausschneiden und Aufkleben . . . . .		329
Literaturverzeichnis . . . . .		251
Sach- und Autorenregister. . . . .		257



## Vorwort

Angenommen, man würde Sie auffordern, die Farben in dem Raum zu beschreiben, in dem Sie sich gerade aufhalten: Dann würden Sie zahlreiche Worte verwenden, um diese Beschreibung der Farbtöne durchzuführen. Ich könnte Ihnen z. B. meine Wandfarben als gelb, rostrot und braun schildern, den Teppich als orange, die Bücherregale als weiß, die beiden Telefone als grün und rot, usw. Wäre ich ein Künstler, so stünden mir noch weitaus nuanciertere Beschreibungen zur Verfügung. Ich würde einzelne Farben vielleicht mit »gebranntes Siena« oder »ocker« u. ä. beschreiben. Wäre ich hingegen ein Maidu, also ein Angehöriger eines Indianerstammes in Nordcalifornien, dann stünden mir nur zwei echte Farbbeschreibungen zur Verfügung, nämlich das Wort LAK für »rot« und das Wort TIT für alle grün-blauen Farbtöne. Zusätzlich könnte ich noch ein Konstrukt verwenden, um gelb-orange-braune Töne zu beschreiben, indem ich nämlich das Wort LAK (rot) mit dem Wort TU (Urin) verbinde und diese Farbtöne als TULAK beschreibe.

Das Wort »Beschreibung« ist absichtlich mehrmals verwendet worden, um den Bezug zu CASTANEDAs Worten (14) aufzuzeigen, um den es mir ging:

»Jeder, der mit einem Kind in Kontakt kommt . . . , erklärt die Welt unaufhörlich, bis zu jenem Augenblick, da das Kind die Welt so wahrnehmen kann, wie sie ihm erklärt wurde . . . Von (nun) an ist das Kind ein Mitglied. Es kennt die *Beschreibung der Welt* und es erreicht . . . die volle Mitgliedschaft, wenn es in der Lage ist, *all seine Wahrnehmungen so zu deuten, daß sie mit diesen Beschreibungen übereinstimmen* und sie dadurch bestätigen« (S. 8).

Der Maidu wird die Welt also *anders wahrnehmen* als ein Mensch, des-

sen Sprache mehrere Beschreibungen für Farbtöne kennt. Ein Künstler wiederum wird die Welt farblich und/oder, was ihre Formen angeht, nuancierter wahrnehmen als jemand, dem hierfür buchstäblich die Worte fehlen. Ein Maidu, der Englisch lernt, wird hingegen lernen, daß es mehr als drei Farbtöne gibt. Er wird seine *Wahrnehmungen verbessern* und verfeinern können, so daß er lernt, auch Dinge zu sehen, die *bis jetzt* nicht Teil seiner *Beschreibung der Welt* ausgemacht hatten, allein indem er die notwendigen Worte hierzu lernt!

Das Schlüsselwort lautet »bis jetzt«. Genau so, wie der Maidu zu seiner Verblüffung feststellt, wie farbenprächtig die Welt doch sein kann, so werden Sie selbst u. U. bald feststellen, wie viele Signale Ihrer Mitmenschen Ihnen *bis jetzt* entgangen waren! Denn: Die bewußte Auseinandersetzung mit den körpersprachlichen Signalen *kann* Ihre *alte Beschreibung der Welt* ebenso *bereichern*, wie das Erlernen der Farbworte die *alte Beschreibung der Welt* des Maidu verändern muß. Deshalb kann dieser Text sich nicht darauf beschränken, nur Interpretierungs-Hilfen anzubieten. Sondern er wird auch klare Anweisungen beinhalten müssen, die dieses *neue* Sehen und Hören erst ermöglichen! Erst muß man ein nichtsprachliches Signal *wahrgenommen* haben, ehe man lernen kann, es zu verstehen<sup>1</sup>.

Wundern Sie sich daher nicht allzusehr, falls Sie feststellen, daß sich Ihre *Beschreibung der Welt* in dem Maße mitverändern kann, in dem Sie aktiv mitgehen. Dieser Text stellt eine *Alternativ-Beschreibung der Welt* dar, insofern als er Ihre Aufmerksamkeit vom gesprochenen Wort zu den nichtsprachlichen Signalen hinlenken kann! Auf jene Signale also, die man *bis jetzt* oft nur vage, unbewußt wahrgenommen hat, die man meist nicht beschreiben (= verbalisieren) kann, weil hierfür eben oft die Worte fehlten.

Deshalb gliedert sich dieses Buch wie folgt: In der Einleitung versucht es, die Alternativ-Schwerpunkte aufzuzeigen, um die es uns gehen soll. Teil I führt in das gezielte Wahrnehmen und Beschreiben dieser Signale ein und endet mit einer kurzen Diskussion bezüglich der Kriterien, anhand derer man solche Signale beurteilen kann. In Teil II geht es um die körpersprachlichen Signale selbst, wobei das letzte Kapitel nur aus Fallbei-

1 Es gibt auch nichtsprachliche Signale, die von Auge und Ohr im normalen Tempo nicht wahrgenommen werden können, da sie viel zu schnell ablaufen. Hier werden Zeiteinheiten von Nanosekunden zur Geschwindigkeitsberechnung benützt. Eine kurze Einführung hierzu finden Sie im Anhang A, Seiten 220ff.

spielen besteht, aus denen der Gesamtzusammenhang der in Kap. 4–8 besprochenen Details ersichtlich wird. Dieses Kapitel kann auch vorab gelesen werden!

Im Anhang finden Sie sowohl eine kurze Einführung in den Bereich der Körpermusik (Anhang A) als auch eine Diskussion bezüglich des Pygmalion-Effektes, der im Vorwort erwähnt wurde (Anhang B), als auch eine Zusammenfassung aller im Text erarbeiteten Regeln und »Gesetze« (Anhang C).

Achtung: Die Seiten 239 ff. (Anhang D) enthalten ein *Poster* zur Körpersprache, welches Sie ausschneiden und aufziehen können! Es bietet Ihnen einige Schlüssel-Informationen des Textes an, auf die man später immer wieder mal einen Blick werfen kann.

Übrigens geht es uns in diesem Buch nicht nur um die Signale der anderen, die wir besser verstehen wollen, sondern auch um die eigenen, die einem mehr Informationen über sich selbst geben, falls man sie zu beachten lernt!

Viel Entdecker-*Freude* wünsche ich Ihnen!

München, im Sommer 1979

Vera F. Birkenbihl

## Vorwort zur 5. Auflage

Zahlreiche Leserbriefe bestätigen die Strategie dieses Buches, insbesondere von Teil I. Auch wird immer wieder erwähnt, daß die vielen Übungen (mehr als 50) als sehr hilfreich empfunden werden, denn zunächst einmal muß man körperliche Signale wahrnehmen lernen, ehe man über deren „Bedeutung“ nachdenkt.

Da man viele dieser Übungen auch beim *Fernsehen* durchführen kann, schlage ich vor: Wenn Ihnen eine Sendung gefällt, sehen Sie „normal“ fern. Ist eine Sendung jedoch langweilig, dann „schalten Sie geistig um“, d. h. dann achten Sie nur noch auf die Körpersprache. Auf diese Weise profitieren Sie immer, und Sie entwickeln Ihr Gefühl für die Signale des Körpers stetig weiter.

Sommer 1988

Vera F. Birkenbihl



## Einleitung

Die Frage, welcher *eine* Aspekt die Entwicklung des Menschen zum homo sapiens wohl am meisten begünstigt habe, wird heute von der Wissenschaft ziemlich einmütig beantwortet: »Die Kommunikationsfähigkeit«. Allerdings müssen wir die Signale unterscheiden, deren Gebrauch den Menschen vom Tier abhebt: Wenn z. B. ein einziger Warnruf eine Gruppe von Lebewesen veranlassen kann, die Flucht zu ergreifen, so kann dieser Kommunikationsprozeß sowohl vom Menschen als auch vom Tier erlebt werden. Anders sieht es aus, wenn die Wort-Sequenz: »Bitte folgen Sie mir in den Salon!« eine Gruppe von Menschen veranlaßt, dem Sprecher zu »folgen« und zwar in beiden Bedeutungen des Wortes. Der Warnruf der Tiere wäre ein analoges Signal, der oben genannte Satz bestünde hingegen aus mehreren digitalen. Diese Unterteilung WATZLAWICKs (88) besagt, daß es grundsätzlich zwei Signal-Arten gibt: Analog-Signale sind direkt, bildhaft oder stellen eine Analogie dar, während digitale Signale symbolhaft, abstrakt, oft »kompliziert« und wahrscheinlich spezifisch menschlich sind.

Ein Kind wird das Wort »Wauwau« für »Hund« viel schneller mit dem Tier in Verbindung bringen können, da das »Wauwau« eine Analogie zum Bellen des Hundes darstellt, als digitale Signale, die erst mühselig erlernt werden müssen, ehe man sie begreifen und anwenden kann. Je »bellender« Sie das »Wauwau« aussprechen, desto analoger wird Ihr Signale. »Hund« hingegen ist eine Digital-Information, die mit dem Tier, das sie beschreiben soll, genausowenig gemein hat, wie die Worte »dog«, »chien«, »cane« oder »كلب«.

Wer schon einmal im Ausland und der dortigen Landessprache nicht mächtig war, weiß, wie direkt und problemlos die analoge Kommunikation verlaufen *kann*. Angenommen Sie wollen fünf Schachteln Zigaretten. Ihre gewünschte Marke haben Sie entdeckt, so daß Sie deuten kön-

nen. Also beschreibt Ihre Körpersprache dem Händler, *was* Sie wollen. Auch die Anzahl können Sie analog darstellen, indem Sie nämlich die fünf Finger Ihrer Hand hochhalten. Ob der Verkäufer dieses Analog-Signal in »fünf«, »five«, »cinq« oder »**خمسة**« umsetzt, d. h. welches Digital-Signal er denkerisch verwendet, ist gleichgültig. Ihre Darstellung von fünf war fünf-artig, deshalb hat er sie begriffen. Hierzu zitiert WATZLA-WICK (88) einen brillanten Satz von BATESON und JACKSON:

»Die Zahl fünf (hat) nichts besonders Fünffartiges an sich und das Wort »Tisch« nichts besonders Tischähnliches.« (S. 62)

So daß wir festhalten können: Der Mensch kann *sowohl* digital als auch analog kommunizieren, wiewohl digitale Signale erst gelernt werden müssen, ehe man sie verstehen bzw. anwenden kann. Auch darf man nicht meinen, die eine oder andere Kommunikationsweise sei »besser«, denn: *eine jede ist limitiert!* Viele Dinge können Sie nur digital ausdrücken, andere nur analog. Gerade die Tatsache, daß der Mensch sich *beider* Kommunikationsarten bedienen kann, macht ihn nach Meinung der Wissenschaft zum homo sapiens!

Nun kann der Mensch sich nicht nur beider Signalarten bedienen, wenn er etwas ausdrücken will, er kann den *Schwerpunkt seiner Wahrnehmung* ebenfalls steuern: Er kann überwiegend auf die digitalen Signale achten (d.h. auf das gesprochene Wort), er kann aber auch lernen, den Analog-Signalen (z. B. der Körpersprache) seine Aufmerksamkeit zuzuwenden! Wir können diese Möglichkeit unterschiedlicher Wahrnehmungen auch anders ausdrücken, indem wir ein zweites Denkmodell

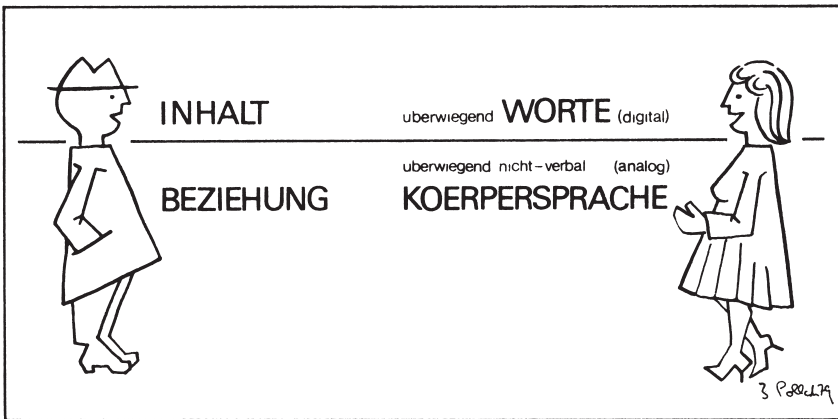


Abb. 1

WATZLAWICKs (88) heranziehen: Wir können sagen, daß jede Kommunikation auf zwei *Ebenen* gleichzeitig stattfindet, der digitalen und der analogen. Erstere nennt WATZLAWICK die Inhalts-, letztere die Beziehungsebene (Abb. 1).

Die Inhaltsebene beinhaltet, wie das Wort schon andeutet, diejenigen Informationen, die wir als *Inhalt* einer Kommunikation betrachten, solange wir hauptsächlich auf die *Worte* achten. Z. B. die Worte: »*Laß den Uhu immer offen herumliegen, dann wirst du deine helle Freude haben, wenn du ihn später wieder benutzen willst!*« Sie ahnen schon, worauf wir hinauswollen: Wir sind nicht in der Lage »nur« Inhalt zu senden, bzw. »nur« Analog-Signale zu registrieren. Sie haben sofort gemerkt, daß der Sprecher die Worte wahrscheinlich »nicht so« meint, genaugenommen *meint* er sogar das Gegenteil. Wäre der Mensch eine Maschine, ein Roboter, ein Computer – dann wäre er in der Lage auf der Inhaltsebene allein zu senden bzw. zu empfangen. Allerdings konzentrieren wir uns normalerweise *zu sehr* auf die Digital-Signale, so daß wir Analoge erst wahrnehmen, wenn sie »uns aufhorchen« lassen. Tatsache ist jedoch, daß die analogen Signale der Beziehungsebene *immer* mit den gesprochenen Worten einhergehen und daß sie *immer* zusätzliche Informationen darüber liefern, wie der Sprecher etwas »gemeint« hat. Deshalb heißt diese Ebene nämlich auch Beziehungsebene: Durch die analogen Signale definieren wir nämlich unsere Beziehung zum anderen. Wir können also festhalten:

**Signale der Inhaltsebene liefern Informationen, während die Signale der Beziehungsebene Informationen über die Informationen liefern!**

Erst diese Signale zeigen uns, daß ein Satz ernst, ein anderer witzig, ein dritter verärgert »gemeint« war. Woraus wir ersehen, daß die Beziehung positiv oder negativ sein kann. Solange sie positiv ist, nehmen wir ihre Signale meist nicht bewußt wahr, wird sie jedoch negativ, dann wird sie *wichtig!* Dann »hören« wir sozusagen »nur noch den Ärger«, nicht aber mehr den Inhalt der Worte. Wir sprechen dann vom *psychologischen Nebel* (FESTINGER) (31), der, wie sein realer Bruder, *Bild* und *Ton schluckt*, so daß die Informationen der Inhaltsebene von ihm »verschluckt« werden. Hat also ein Gesprächspartner Angst, fühlt er sich

angegriffen oder verletzt, wird er wütend – dann wird die analytische Denkfähigkeit in dem Maß eingeschränkt, in dem seine Gefühle Besitz von ihm ergreifen<sup>1</sup>.

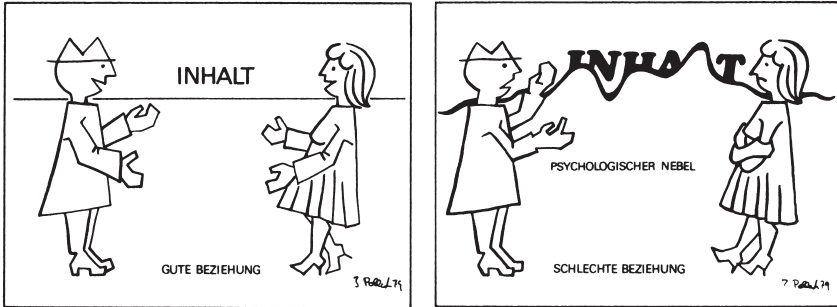


Abb. 2

Als Regel können wir festhalten:

**Signale der Inhaltsebene können um so besser verstanden werden, je positiver die Beziehung der Gesprächspartner verläuft!**

Je positiver die Beziehung zwischen Vater und Sohn z. B. ist, desto »positiver« wird der Junge auf die ironische Bemerkung bezüglich des Klebstoffs reagieren. Ist die Beziehung jedoch gespannt, so wird der Junge die Nachricht des Vaters u. U. nicht hören oder doch vielleicht ablehnen, selbst wenn er sie noch wahrgenommen hat.

Der Volksmund beschreibt diese Prozesse sehr genau, wenn er sagt: »Der Ton macht die Musik!« Nun ist es jedoch nicht nur der Ton, der »die Musik macht«. Auch die Mimik, die Haltung und die Gestik beinhalten eine Vielzahl an analogen Signalen, die dem anderen Informationen auf der Beziehungsebene vermitteln. Oft ersehen wir *nur* aus den nichtsprachlichen Signalen, daß der Sprecher das Gegenteil von dem sagt, was er *meint*, wie in obigem Beispiel. Es kann aber auch sein, daß der Sprecher sich »verrät«, d. h. daß er einen gewissen Eindruck vermitteln

<sup>1</sup> Diesen Prozeß meinen wir, wenn an anderer Stelle (7b) von der Aktivierung des »Reptiliengehirns« gesprochen wird, das nun eine partielle Denkblokade auslöst. Je stärker diese biologischen Prozesse »angerissen« werden, desto mehr leidet die Kommunikation!

wollte, ihm dies aber nicht gelingt, weil seine analogen Signale seine Worte Lügen strafen. Berühmtes Beispiel hierfür lieferte Richard NIXON, als die Studenten zur Zeit der Anti-Vietnamkriegs-Moratorien eine Aussprache mit ihm *erzwangen*. Zunächst hatte NIXON die Bitte um eine Art von Pressekonferenz mit Universitätsvertretern abgelehnt. Dann unterstützten die Studenten ihre Forderungen durch Hunderte von Telegrammen, die täglich im Weißen Haus eingingen. (Einziger Text: Stop the war!) Spiro AGNEW betonte in einem Fernsehinterview, der Präsident werde sich nicht erpressen lassen. Darauf eskalierte die Anzahl der Telegramme täglich, so daß diese bald ein gewaltiges administratives Problem darstellten. Endlich gab Washington klein bei und die Konferenz kam zustande.

Wer die Worte, die NIXON zur Begrüßung sprach, in der Zeitung las, mochte sie *vielleicht* glauben! Wer jedoch anwesend war bzw. die Szene im Fernsehen beobachtete, glaubte sie nicht! Denn, auf der Inhaltsebene hatte der Präsident gesendet: »Natürlich such ich den Dialog mit euch jungen Leuten«, während er gleichzeitig derartig deutliche *abwehrende* Handbewegungen machte (als wollte er die Studenten von sich wegschieben!!), daß auch ein im Interpretieren Ungeübter die analogen Signale der Beziehungsebene empfangen mußte!

Was heißt nun ein »Ungeübter« in unserem Kontext?

Wer sich mit der sog. Körpersprache auseinandersetzt, stößt auf ein interessantes Phänomen: *Jeder spricht sie* (unbewußt), *kaum einer kann sie* bewußt »*verstehen*« (d. h. interpretieren!).

Damit meine ich: Wir können keine Signale der Inhaltsebene senden, ohne gleichzeitig Analog-Signale der Beziehungsebene »mitzuschicken«: Niemand kann ohne Tonfall etwas sagen. Ohne Mimik, ohne ein Minimum an Gestik kommt keiner aus. Jeder zögert mal. Immer befinden wir uns in einer gewissen Haltung, die interpretiert werden könnte, usw.

Trotzdem kann kaum jemand diese nichtsprachlichen Signale bewußt verstehen. Denn, unsere *Beschreibung der Welt* (s. Einleitung) hat unsere Aufmerksamkeit schon früh auf das *gesprochene* Wort gelenkt. Deshalb haben die meisten von uns nie eine Möglichkeit gehabt zu lernen, die Signale der Beziehungsebene im selben Maße wahrzunehmen. Also entgehen uns normalerweise viele Signale, die uns »mehr« sagen könnten. Daher reagieren wir meist unbewußt, intuitiv, gefühlsmäßig auf *die wenigen* Analog-Signale anderer, die wir wahrnehmen? *Wer seine Aufmerksamkeit jedoch bewußt auf jene Signale lenken lernen kann, hat*

*zwei Vorteile: Erstens* kann er bereits anfängliche Verschlechterungen der Beziehungsebene *erkennen* und sie »abfangen«, indem er sich taktisch darauf einstellt. Wenn das Gegenüber erst einmal zu schreien begonnen hat, weiß auch der Ungewübte, daß der andere »sauer« ist. Der Geübte hat jedoch schon die ersten Mißmuts-Signale empfangen und verstanden. Darum kann er sich auf sie einstellen, denn er kennt die Gefahr, des psychologischen Nebels. Also arbeitet er an einer Auflösung des noch leichten »Nebels«, ehe er weitere Signale der Inhaltsebene senden wird. Daß diese Fähigkeit im Berufs- wie Privatleben Vorteile hat, liegt wohl auf der Hand! *Zweitens* kann der Geübte seine bewußt registrierten Beobachtungen auch *überprüfen*. Er kann also eine Erfolgskontrolle einsetzen, denn er weiß, daß analoge Signale nicht immer eindeutig sind. Wie WATZLAWICK (88) ebenfalls aufzeigt, können z. B. die Signale »Tränen«, »Lächeln« oder eine »geballte Faust« *nicht* eindeutig mit »Schmerz«, »Freude« oder »kämpferischer Aggression« übersetzt werden. Denn man kann auch Tränen der Freude vergießen, man kann auch überheblich oder verlegen lächeln, und die geballte Faust kann ebenso auf die Bemühung um Selbstdisziplin schließen lassen, die den Kampf eben vermeiden will! Ähnlich verhält es sich mit dem Schweigen. Man kann schweigen, weil man nachdenkt, weil man eine Aussage ablehnt, weil man hofft, der andere möge sprechen, weil man seine nächsten Worte unterstreichen will oder aus Unsicherheit heraus. Wie leicht kann man analoge Signale des Körpers mißverstehen! So verwundert es vielleicht nicht, daß so viele gehemmte, schüchterne Menschen für arrogant gehalten werden. Der Geübte kann sich vergewissern, ob er die Signale des Körpers richtig verstanden hat! Ohne Erfolgskontrolle werden wir große Fehler begehen, wenn wir z. B. ein Signal »negativ« interpretieren, nur weil *wir* selbst derzeit *negativ gestimmt* sind!

Selbst wenn wir einzelne Signale hundertprozentig »richtig« interpretiert haben, kann es ohne Erfolgskontrolle zu unerhörten (und völlig unnötigen!) strategischen Fehlern kommen, wie folgendes Beispiel verdeutlicht: Ein Berater hatte seit Wochen mit einer Firma verhandelt. Es ging um eine Neuinvestition im Wert von 200 000 Mark. In dem Augenblick, da der Berater das Wort »Preis« erwähnt, kann er deutlich mehrere analoge *Signale der Abwehr* beobachten: Zum einen unterbricht der Gesprächspartner den Augenkontakt, zum zweiten lehnt er sich abrupt in seinem Stuhl zurück, und zum dritten dreht er seinen Drehsessel auch noch seitlich weg vom Berater.

Ich habe diese Situation als Beobachter miterlebt. Der Berater war ungeübt, d. h. er »verstand« die drei Signale als den Preis ablehnende. Da er sich auf seine Intuition verließ und daher *ohne Erfolgskontrolle* arbeitete, reagierte er sofort mit der Bemerkung, über den Preis könne man selbstverständlich noch verhandeln. Sogleich fühlte er sich in seiner Taktik bestärkt, denn der andere drehte seinen Sessel zurück, lehnte sich wieder interessiert vor, sah den Berater wieder an und fragte: »Wieviel lassen Sie nach?«

Später erklärte der Berater mir: »Wissen Sie, das Gefühl für die Körpersprache, das hat man oder man hat es nicht! Das kann man nicht lernen. Der Mann hatte negative Signale ausgesendet, ich habe sie bemerkt und bin darauf eingegangen. Daher habe ich den Vertrag ja auch bekommen!«

Aber vier Prozent hatte er nachgelassen! Diese vier Prozent hätte er jedoch *nicht nachlassen* müssen, wie eine Erfolgskontrolle meinerseits ergab: Ich hatte nämlich die Möglichkeit, mit diesem Gesprächspartner des Beraters drei Wochen später selbst zu sprechen. Da erfuhr ich von ihm: »Wissen Sie, ich hätte von mir aus *nie* versucht, den Preis herunterzuhandeln. Ich bin Techniker und ich hatte bereits das O.K. der Firma, falls ich technisch von der Anlage überzeugt wäre!«

Aber dann hat er doch vier Prozent »herausgeschlagen«. Warum? »Wissen Sie, wenn der von sich aus anbietet, im Preis herunterzugehen, wäre ich doch dumm, wenn ich nicht darauf einginge!«

Richtig. Warum aber hatte der Berater von sich aus dieses großzügige und *unnötige* Angebot gemacht? *Weil er meinte, seine intuitive Interpretation der Körpersprache sei perfekt!*

Als ich den Techniker noch fragte, ob er sich zufällig erinnerte, was er in dem Augenblick empfunden hatte, als das Wort »Preis« gefallen war – was meinen Sie sagte er? Er lachte: »Wie komisch, daß Sie mich das fragen, aber ich weiß noch genau, daß ich mich geärgert hatte!«

»Über den Preis doch wohl nicht?«

»Nein, nein! Als der Mann das Wort »Preis« aussprach, fiel mir plötzlich siedendheiß ein, *daß ich vergessen hatte, einem Herrn Dr. Preise gewisse Unterlagen zuzusenden, die ich ihm versprochen hatte!* Ich hatte ein schlechtes Gewissen, daher war mein erster Impuls gewesen, zum Telefon zu greifen, um das Versenden des Materials anzuordnen!«

Nun passiert es im Seminar häufig, daß ein Teilnehmer zum Ausdruck bringt, wie *unfair* es doch seiner Meinung nach sei, das Verhalten des

Beraters im Nachhinein und unter Zuhilfenahme von *Hintergrund-Informationen* zu analysieren, die ich durch mein *nachträgliches* Gespräch mit dem anderen Gesprächspartner gewonnen hätte. Leider übersieht der so Argumentierende jedoch das Wichtigste: Gerade solche Hintergrund-Informationen kann sich der Geübte *auch* verschaffen, und zwar rechtzeitig, also ehe er den nächsten Schritt seiner Strategie plant, *wenn er sich nicht allein auf seine unbewußte intuitive Interpretation körpersprachlicher Signale verläßt!*

Wenn wir wissen, daß digitale und analoge Informationen *gemeinsam* gesendet und interpretiert werden müssen, dann fällt uns auf, daß der Techniker sich schweigend abgewandt hat! Also hatten wir zu diesem Zeitpunkt keine Digital-Information! Wir hatten jedoch schon darauf verwiesen, daß analoge Signale *allein* in der Regel nicht eindeutig zu interpretieren seien!

Meist haben wir jedoch Signale beider Ebenen gleichzeitig, werden aber erst »hellwach«, wenn die digitalen und analogen Signale nicht dieselbe Nachricht senden, wie im Fallbeispiel von NIXON. So daß wir festhalten können:

**Signale der Inhalts- und der Beziehungsebene sind entweder kongruent oder inkongruent <sup>1</sup>.**

Solange die nichtsprachlichen Signale der Beziehungsebene nun Kongruenz zu den gesprochenen Worten aufweisen, nehmen wir sie entweder nicht besonders intensiv wahr, oder aber wir empfinden sie als »die-Worte-unterstreichend bzw. hervorhebend, unterstützend«. Wenn uns z. B. ein Redner sehr angenehm beeindruckt, dann basiert unser positiver Eindruck *nie* auf den Signalen der Inhaltsebene allein (wie brillant diese auch sein mögen!), sondern auf der Tatsache, daß seine nichtsprachlichen Signale *äußerst kongruent* zum Wort sind. Sonst könnte er uns nämlich nicht überzeugen. So daß wir die nächste Regel ableiten können:

**Kongruenz überzeugt.**

1 Wobei wir die *Abwesenheit einer Signalgruppe im Zweifelsfall* als Inkongruenz einstufen werden.

Inkongruenz (oder eine Diskrepanz zwischen den Signalen der beiden Ebenen) bewirkt natürlich genau das Gegenteil. Inkongruenz hat keine Überzeugungskraft! Sie erzeugt im anderen vage unbehagliche Gefühle des »Das-glaube-ich-nicht«, nur mit dem Unterschied, daß der Geübte *genau* weiß, welche Signale diese Gefühle ausgelöst haben. Daher kann er ihnen durch eine Kontrolle nachgehen, wenn er dies wünscht. Dies vergrößert nicht nur seine Fähigkeit andere zu verstehen, es verhindert auch Mißverständnisse, die u. U. beiden Parteien viele Nachteile bringen können.

So kann ein unsicherer Mensch aufgrund seiner Unsicherheit inkongruente Signale aussenden. Vielleicht *sagt* er (auf der Inhaltebene), wie sehr er sich freue, uns kennenzulernen (bzw. wiederzusehen), während er auf der Beziehungsebene (körpersprachlich) keinerlei Freudesignale aussendet. Typisches Beispiel: Sie sitzen bei Freunden, deren Nachbar kommt herein und wird Ihnen vorgestellt. Wenn dieser Nachbar ein Mensch ist, dem Kontakte zu Fremden schwerfallen, dann erhöht sich die Wahrscheinlichkeit inkongruenter Signale der oben beschriebenen Art. Hieraus können wir ableiten:

**Unsicherheit führt häufig zu Inkongruenz, die jedoch leicht falsch interpretiert werden kann.**

Deswegen kann es uns nicht verwundern, warum man, wie oben schon einmal erwähnt, scheue, schüchterne, gehemmte Menschen so oft als »arrogant« empfindet. Gerade dieses Beispiel zeigt, wie sehr die ungeschulte, intuitive, gefühlsmäßige Interpretation körpersprachlicher Signale *irren* kann. Leider löst jedoch dieser Irrtum beim Ungeübten häufig den sog. PYGMALION-Effekt (ROSENTHAL, 72) aus, der dazu führt, daß wir die Person, gleich Pygmalion, nach unserem Bilde von ihr *verändern!* Unser *Eindruck*, der andere sei »arrogant«, löst nun feindselige Signale unsererseits aus, die im anderen gerade jene Unsicherheit verstärken, welche ursprünglich seine »arroganten« Signale ausgelöst hatten. Dadurch verstärkt sich aber unser »negativer« Eindruck, was wiederum unsere negativen Signale der Beziehungsebene verstärkt, usw., usw. Somit *schöpfen* wir den anderen, gleich Pygmalion, zu einer arroganten Person *um*, wobei wir am Ende dieses Prozesses auch noch das Gefühl haben, es »gleich gewußt zu haben, was für ein arroganter Kerl

das doch ist?« Ähnliches geschieht z. B., wenn ein Lehrer, ein Ausbilder (oder ein Elternteil) ein Kind beobachtet, das schlecht sieht oder hört, und die Signale des Kindes (das sich »krampfhaft« zu verstehen bemüht), *falsch interpretiert!* Wie leicht glaubt man dann, das Kind sei »zu dumm«. Dann behandelt man es, *als sei es wirklich zu dumm*, woraufhin es Minderwertigkeitsgefühle und Ängste entwickeln wird, die zu den sog. Denkblockaden (= psychologischen Nebel) führen, so daß das Kind bald auf alle einen »dummen« Eindruck machen kann. Womit die selbsterfüllende Prophezeiung sich wieder einmal bewahrheitet hätte! Was wiederum eine Bestätigung der ursprünglichen Fehlinterpretation darzustellen scheint! Ähnliches erleben auch viele Ausländer (Kinder wie Erwachsene), deren Sprachfähigkeiten noch begrenzt sind, was unsere digitalen Signale angeht. Auch sie werden gerne vorschnell als »dumm«, »ungebildet«, »unintelligent«, oder gar »primitiv« eingestuft, was dann zu diesbezüglichen Signalen führt, die wir ihnen auf der Beziehungsebene senden: Wir sprechen in einem Tonfall, den man für Kleinkinder und Halbidioten reserviert, wir verfallen in eine primitive Art von »Babysprache« (Du Kiste dahin stellen!) und wir deuten durch zahlreiche andere Signale des Körpers an, wie wenig wir von ihnen halten. Natürlich sind wir uns dabei nicht bewußt, daß *diese unsere Signale* des Körpers sie erst »so« machen, wie wir sie haben wollten, nur, daß wir dies ja eigentlich nie »gewollt« haben!

Übrigens wird der Pygmalion-Effekt zu ca. 95% durch körpersprachliche Signale ausgelöst!

Sicher leuchtet es jetzt ein, warum ich die in jedem Seminar auftauchende Frage: »Wie richtig ist der erste Eindruck, den man von einer Person hat?« beantworte, indem ich zu *größter Vorsicht* rate. Wenn dieser erste Eindruck (vgl. auch Kap. 1.1) ein »positiver« war, ist es ungefährlicher davon auszugehen, er sei korrekt. Sollte er jedoch »negativ« sein, dann ist die Auswirkung des Pygmalion-Effekts besonders gefährlich. Vielleicht verurteilen wir einen schüchternen Menschen, weil er »überheblich« wirkt? Vielleicht haben wir neutrale Signale falsch interpretiert, weil *wir* gerade verärgert waren? Vielleicht hatte diese Person gerade einen »schlechten Tag« oder auch nur eine schlechte Viertelstun-

1 Ich möchte allen Eltern, Erziehern und Ausbildern den Artikel Michael BIRKENBIHLs zum Pygmalion-Effekt empfehlen, der ursprünglich an Trainer in der Erwachsenenbildung gerichtet war, aber jeden angeht, der erziehend bzw. unterrichtend tätig ist. Anhang B, S. 226 ff.)

de, als wir sie kennenlernten? Möchten *wir* denn, daß man denjenigen Eindruck, den man von uns erhält, während wir *müde, verletzt, verärgert, gereizt* sind, für den *richtigen* hält?!

Noch eine Frage, die in jedem Vortrag oder Seminar zum Thema »Körpersprache« auftaucht, soll, weil sie so wichtig ist, unserer Diskussion vorangestellt werden. Sie lautet: *Inwieweit ist das Wissen aus dem Gebiet der Kinesik wissenschaftlich fundiert bzw. wirklich bewiesen?*

Aus dieser Frage spricht ein gewisses Bedürfnis nach Sicherheit. Man möchte gern, daß das, was man weiß oder gerade lernt auch »wirklich wahr« ist. Und man meint oft, das Etikett »wissenschaftlich bewiesen«, könne eine Art von Garantie vermitteln.

Die sog. »wissenschaftliche Methode«, die DESCARTES entwickelte, ist jedoch eine *induktive Methode*, d. h.: Wenn ein Wissenschaftler z. B. zehn- oder hundertmal festgestellt hat, daß Wasser bei 100 Grad C kocht, erarbeitet er ein hypothetisches Gesetz (»Wasser beginnt bei 100 Grad C zu kochen«), welches dann auf seine Richtigkeit hin geprüft wird, indem man weiter experimentiert. Hat man diese Hypothese weitere zimal unter wissenschaftlichen Bedingungen bewiesen, dann gilt das *Gesetz* als richtig, als erwiesen. Auf diese Weise sind unsere *Naturgesetze* entstanden (wiewohl viele Leute meinen, sie seien direkt von Gott bekanntgemacht worden ...).

Nun wissen wir aber, spätestens seit HUME sein berühmtes *Induktions-Problem* formulierte, daß wir uns zu Unrecht in Sicherheit wiegen, weil oben angeführte Schlußfolgerungen und Gesetze nicht unbedingt richtig sein müssen bzw., daß *nichts jemals* wirklich hundertprozentig bewiesen werden kann!

Dies bedeutet, daß selbst Milliarden von Sonnenaufgängen in der Vergangenheit nicht mit absoluter Sicherheit auf einen Sonnenaufgang *morgen* schließen lassen. Ebenso galt das Gesetz, daß Wasser bei 100 Grad C zu kochen beginnt auch nur solange, bis dies einmal nicht geschah! Dann begann man sich zu fragen, *warum* es nicht passierte, und so fand man heraus, daß unser *Gesetz* nur in einer bestimmten Höhe über dem Meeresspiegel gilt, weil auch der *Luftdruck* und andere Faktoren berücksichtigt werden müssen. All diese Faktoren müßte man jedoch in das Gesetz »einbauen« ... Sie sehen schon: je einfacher ein Satz, eine Regel oder ein Gesetz »klingt«, desto größer ist die Gefahr, daß es Ausnahmen geben wird, weil irgendein Faktor in der Formulierung unberücksichtigt geblieben ist!

Natürlich gilt dies auch für den Satz: »Jeden Morgen wird die Sonne aufgehen«. Zwar ist die *Wahrscheinlichkeit*, daß sie auch morgen aufgehen wird derartig groß, daß wir in der täglichen Praxis davon ausgehen, es sei *erwiesen*, aber wirklich bewiesen, wirklich *sicher* kann dieses Wissen nie sein . . .

HUMEs Gedankengang hat viele Wissenschaftler zwei Jahrhunderte lang verstört, verunsichert oder verärgert; allerdings fand niemand einen Gegen-Beweis! Bis dann KARL POPPER (58) eine brillante Hilfestellung gab, indem er den Spieß umdrehte: Versucht nicht, eine Erfahrung der Vergangenheit als absolute *Sicherheit in die Zukunft* zu übertragen, da dies nicht geht! Geht lieber von folgendem Vorschlag aus: Eine These gilt solange als bewiesen, wie sie nicht falsifiziert worden ist!

Das heißt, der Grundsatz »Wasser fängt bei 100 Grad C zu kochen an« galt solange als sicher (als wissenschaftlich fundiert), bis dies einmal nicht passierte! Dann erst begann man sich zu fragen, *warum* es nicht geschah. Erst diese Fragestellung ermöglichte weitere Forschungen, und deren Ergebnisse wiederum trugen dazu bei, daß man mehr lernte. POPPER sagt, daß *nur* der Weg über die Falsifizierung »anerkannter« Thesen, gefolgt von weiterer Forschungsarbeit zu einem *Wachstum des Wissens* führen kann!

In diesem Licht möchte ich meine Bücher, insbesondere das vorliegende, beurteilt wissen. POPPER verweist nämlich auch darauf, daß zu viele Wissenschaftler, Autoren und »Normalmenschen« im allgemeinen zu viel Gewicht darauf legen würden »Recht zu haben«, statt daß sie eine Falsifizierung ihrer Aussagen als Denkanstoß bzw. als Anlaß zu weiterem Forschen aufnehmen würden.

Natürlich bemühe ich mich darum, diejenigen Informationen zum Thema Körpersprache anzubieten, die ich für »sicher« halte, deren Wahrscheinlichkeit »richtig« zu sein, meines Erachtens, *hoch* liegt. Trotzdem können gewisse Schlüsse, die ich gezogen habe, auch falsch sein. Schließlich schrieb EINSTEIN einmal in einem Brief an POPPER, daß wissenschaftliche Theorien letztlich *nie logisch* gefolgert, sondern *nur erfunden* werden könnten, und daß jeder *Wissenschaftler* oder Autor immer bis zu einem gewissen Grade *schafft*, indem er Tatsachen und Beobachtungen in einer ihm eigenen Weise interpretiert und darlegt! Abgesehen davon müssen Denkmodelle nicht unbedingt »richtig« sein, um praktischen und/oder materiellen Nutzen zu gewährleisten. So mancher ist schon nach »Indien« gesegelt, um in »Amerika« anzukommen! So

hat z. B. die NEWTONsche Physik nicht nur das vorhergehende Weltbild revolutioniert (und falsifiziert), sondern auch unerhörte Entwicklungen angeregt, ehe EINSTEINs Falsifizierung und Verbesserung des NEWTONschen Weltbildes uns wieder ein Stück weiterbrachte. Wie Bertrand RUSSELL beobachtet (74):

»NEWTON glaubte an . . . einen absoluten Raum und eine absolute Zeit. Diese Überzeugungen . . . wurden von anderen Physikern, die nach ihm kamen, übernommen.

EINSTEIN erfand eine neue Betrachtungsweise, die frei von NEWTONs Annahmen war.« (S. 16)

Vielleicht sind unsere heutigen Ansätze auf dem Gebiet der Kinesik letztlich auch »NEWTONsche« Denkansätze? Vielleicht kommt morgen oder übermorgen ein »EINSTEIN DER KINESIK«, der unser Wissen anders angehen und der daher zu differenzierten oder völlig neuen Ansätzen kommen wird? Es zeichnen sich *am Horizont der interdisziplinären Forschung* Entwicklungen ab, die einen »EINSTEIN DER KINESIK« fast erahnen lassen! Trotzdem aber können wir mit unserem heutigen Wissen in der täglichen Praxis arbeiten (wie auch Kap. 10 zeigt). NEWTONs Physik hat 200 Jahre überdauert und hat zu zahlreichen praktischen Vorteilen geführt, *ehe* sie falsifiziert und verbessert wurde. Die Kinesik ist erst einige Jahrzehnte alt, aber sie hat bereits bewiesen, wie nützlich sie für den sein kann, der ihre Vorteile zu nutzen weiß, indem er sie in seiner täglichen Praxis anwendet!

Ich wünsche mir, daß *Sie* einen derartigen Nutzen aus den Informationen dieses Buches ziehen werden. Denn genau das ist seine Zielsetzung!



Teil I:

---

**Die Wahrnehmung  
körpersprachlicher Signale**

# Kapitel 1

## Grundlagen gezielter Wahrnehmung

### 1.1 Der Ein-druck

Es ist eine interessante Tatsache, daß der Mensch schnell aufeinanderfolgende Reize nicht als eine Folge von Stimuli sondern als ein Gesamtbild wahrnimmt. Dies können Sie testen, indem Sie im Dunkeln mit einer brennenden Zigarette experimentieren: Wenn Sie einen Kreis »zeichnen«, indem Sie die Zigarette langsam bewegen, dann sehen Sie die kreisförmige *Bewegung*. Führen Sie dieselbe Bewegung jedoch blitzschnell aus, dann nehmen Sie nur noch die *Gestalt* (den Kreis selbst) wahr. Am leichtesten fällt diese Beobachtung, wenn Sie bei dem Versuch in einen Spiegel sehen.

Dieses Phänomen erklärt sich durch die Tatsache, daß das Gehirn ständig bemüht ist, Erkennbares zu suchen, Ordnung in (scheinbare) Unordnung zu bringen, Unvollständiges zu vervollständigen, etc. Allerdings geschieht dies so schnell, daß wir uns dieser Prozesse nicht bewußt werden. Deswegen haben Sie bei dem Experiment die Gesamtfigur »Kreis« wahrgenommen.

Ebenso ergeht es uns, wenn wir eine Person kennenlernen oder wieder-treffen. Wiewohl sich auch hier blitzschnell eine Fülle von Informations-Einheiten<sup>1</sup> aneinanderreihen, erleben wir bewußt nur das Gesamtbild. Wir sprechen davon, daß die Person einen Eindruck hervorruft, *nota bene*: einen Ein-Druck, wiewohl dieser »eine« Eindruck tatsächlich aus zahllosen aneinandergereihten Teil-Ein-Drücken besteht.

So registrieren wir beim Anblick einer Person z. B. Körperbau, Haltung, Mimik, Gestik nacheinander, empfinden diesen Prozeß jedoch als »gleichzeitig«, weil er so schnell abläuft. Sollte die Person in dem Augen-

1 Im folgenden sollen nur Informations-Einheiten besprochen werden, die man ohne Zu-hilfenahme technischer (Meß-)Geräte wahrnehmen kann. Manche Signale können erst bei Einzelbildbetrachtungen von Filmen sichtbar werden (s. Anhang A, S. 220 ff.)

blick gerade sprechen, so würden wir auch den Tonfall, die Sprachmelodie, den Sprachrhythmus, die Lautstärke, etwaige mundartliche Färbungen und vieles mehr in unser Gesamtbild, unseren »einen« Eindruck mit hineinnehmen. Ein guter Beobachter vermag noch wesentlich mehr beim »ersten« Blick zu registrieren, z. B. einen Fleck auf der Bekleidung, eine besonders klare Aussprache, daß die Person eine Rasur nötig hätte oder nervös mit dem Feuerzeug spielt und vieles mehr.

Da dieser Gesamteindruck sich nicht aus einem einzigen, sondern aus vielen verschiedenen Teil-Informationen zusammensetzt, erhebt sich die Frage, welcher (Teil-)Eindruck nun »wirklich« der erste war. Manche Autoren gehen davon aus, der aller-erste Eindruck müsse vom Körperbau ausgehen, während andere an diese Stelle die Haltung einer Person setzen. Wieder andere glauben, die Mimik (insbesondere die Augen) wirkten am schnellsten auf einen Beobachter. M. E. ist diese Fragestellung jedoch müßig, eben weil die Aufeinanderfolge so schnell vor sich geht, daß wir sie nicht klar beschreiben können. Das heißt, die Reihenfolge dieser Teil-Eindrücke ist (zumindest noch) nicht exakt feststellbar. Ob Sie nun den Körperbau einer Person eine Nanosekunde vor der Haltung registrierten, oder umgekehrt, halte ich daher für eine akademische Frage.

## 1.2 Körperbau und Haltung

Eine andere Frage könnte allerdings für die tägliche Praxis wichtig sein, nämlich: Trägt die Wirkung, die der Körperbau einer Person hat, mehr zum Gesamteindruck bei, als die Haltung, oder umgekehrt? Auch hier ist die Diskussion in Fachkreisen noch rege im Gange. Ich persönlich neige zu der Auffassung, daß diejenigen Informationen höheren *praktischen* Wert besitzen, die sich schneller verändern (bzw. die wir noch am ehesten selbst beeinflussen können). Da dies offensichtlich auf die Haltung zutrifft, werden wir diesen Gedankengang der Körperbau-These vorziehen. Außerdem gilt zu bedenken, daß das »Wissen« um den Körperbau eine Art von Pygmalion-Effekt (s. Einleitung) auf sich selbst bezogen, auslösen kann. So kannte ich z. B. in Amerika einen Mann, den wir Billy S. nennen wollen. Er war ein Anhänger von KRETSCHMERS Theorie über den Zusammenhang von Körperbau und Charakter (51).

Laut dieser Theorie meinte Billy S. nun, daß er *fröhlich* und *gesellig* zu sein hatte, da er ein ausgeprägter Pykniker war. In Wirklichkeit aber litt er unter dieser Beschreibung<sup>1</sup>, die er als *Forderung* betrachtete. Er hat sie akzeptiert, weil sie seiner Meinung nach »wissenschaftlich« (d. h. für ihn ausschlaggebend) war. Das heißt, Billy litt nicht, weil er ein Pykniker war, sondern weil die KRETSCHMERSche Definition im Widerspruch zu seinem Wesen stand. Da er jedoch glaubte, ein Wissenschaftler wisse mehr über seinen »Typ«, als er selbst je wissen könnte, lebte er in einem ständigen Konflikt, weil es ihm so schwerfiel, das »geforderte« Verhalten auch zu leben.

Es muß darauf verwiesen werden, daß KRETSCHMERS »Definitionen« natürlich keinerlei Forderungen *beinhalten*. Das Problem entstand erst, weil Billy S. diese Beschreibung als Forderung *auffaßte*. Damit bewahrheitete sich aber auch derjenige Teil von KRETSCHMERS Typenlehre, der da aussagt, daß Pykniker auch zu Traurigkeit und Stimmungsschwankungen neigten. Inwieweit diese zweite Aussage einen Aspekt eines jeden Pyknikers darstellt oder inwieweit Billy S. ihn aufwies, *weil* er der ersten Aussage Glauben schenkte, läßt sich schwerlich feststellen.

Jedenfalls ist Billy S. ein gutes Beispiel für das Dilemma eines Menschen, der »sich mit seiner Definition verwechselt«, wie WATTS es nennt (87). Ob diese »Definition« nun durch Forderungen der Erziehung (sei so und so!) oder durch Erwartungen, die wir selbst an uns richten, zustande kommt, das Resultat ist das gleiche: Eine innere Zerrissenheit, mangelnde Harmonie, vage oder stark ausgeprägte Gefühle der Unlust, des Versagens, der Unzufriedenheit, kurz: Konflikte.

### 1.3 Selbsterkenntnis

Als Billy S. den Kursus belegte, in dem er mit der KRETSCHMERSchen Typenlehre konfrontiert wurde, war er übrigens nicht auf der Suche nach mehr Selbsterkenntnis, sondern er suchte mehr Wissen über andere. Dies zeigt, daß man sich Themen der angewandten Menschenkenntnis nicht zuwenden kann, ohne gleichzeitig mehr über

1 S. Vorwort, »Beschreibung der Welt«.

sich und seine eigenen Signale zu erfahren. Deswegen halte ich es für besonders wichtig, noch einmal ausdrücklich zu betonen, daß unsere Informationen keine »absoluten Wahrheiten«, bzw. daß selbst Informationen, die Sie selbst für richtig halten, *keine Forderungen* darstellen. Ein Mensch hat nicht fröhlich zu sein, nur weil er dick ist und weil wir glauben, ein Gesetz entdeckt zu haben, welches Dicksein mit Fröhlichkeit korreliert!

Trotzdem gehen wir davon aus, daß unsere Informationen (vorläufig) »richtig« sind. Aber, wie HUMEs berühmtes Induktionsproblem so wunderbar aufzeigt: Wir können nie davon ausgehen, daß irgend etwas jemals wirklich sicher »bewiesen« werden kann. Was für den Sonnenaufgang gilt, gilt natürlich auch für körpersprachliche Signale (s. Einleitung).

## 1.4 Gesetze der Körpersprache

Nehmen wir einmal an, Sie hätten durch Erfahrungen bzw. theoretische Abhandlungen gelernt: »Zusammengepreßte Lippen bedeuten, daß die Person (im Augenblick) nichts aus der Umwelt herein- bzw. nichts in die Umwelt hinauslassen möchte.«

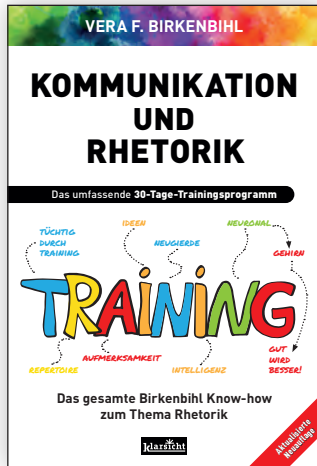
Tausende von Beobachtungen in der Vergangenheit, in denen ein verpreßter Mund vielleicht wirklich ein Sich-Abschließen-gegen-die-Umwelt bedeutete, beweisen jedoch *nichts* über die Person, deren verpreßter Mund Ihnen morgen oder übermorgen auffallen wird!

Die Wichtigkeit dieses Gedankengangs kann nicht klar genug herausgestellt werden (s. Einleitung). Denn die nach HUME unzulässige Schlußfolgerung eben dieser Art führte z. B. dazu, daß ARISTOTELES davon ausging, die klügsten Menschen hätten die kleinsten Köpfe, während vor ca. 200 Jahren GALL das Gegenteil behauptete. Hierzu sagt ZEDDIES (94):

»Aus der GALLschen Zeit stammt . . . die irrige, noch heute gehörte Meinung . . ., daß der ›Geist‹, d.h. hier soviel wie Intelligenz, sich in der hohen Stirn auspräge. Das Genie muß sich durch eine besonders hohe Stirn von den ungeistigen Menschen unterscheiden, die ›hohe Stirn‹ gilt danach geradezu als untrügliches Zeichen ›hohen Geistes‹ . . . Der Arzt H. KRUKENBERG hat einmal darauf hingewie-



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



ISBN 978-3-98584-222-3

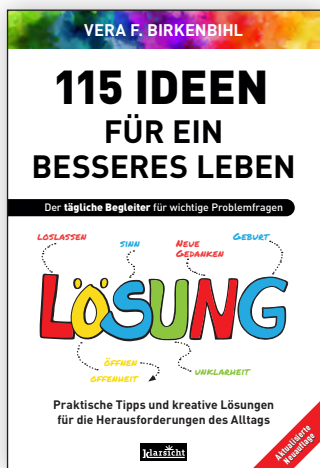
Mit dem 30-Tage-Trainings-Programm von Vera F. Birkenbihl, der Meisterin des gehirn-gerechten Lernens, ist der Erfolg garantiert. Dieses Buch ist nicht nur ein Leitfaden, sondern ein interaktives Seminar, das Sie bequem von zu Hause aus absolvieren können.

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-219-3

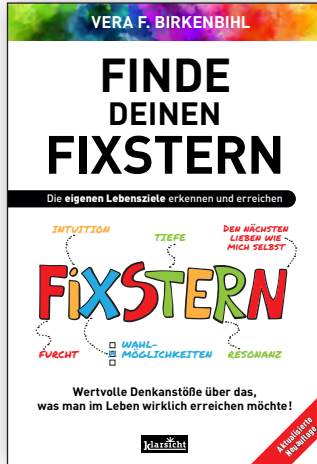
Vera F. Birkenbihl, die Meisterin der lebensnahen Ratschläge, hat 115 Ideen gesammelt, die Ihr Leben sofort verbessern können. Sie finden Antworten auf Fragen, die Sie schon immer beschäftigt haben: Wie überwinde ich meinen Ärger? Wie mache ich ein unwiderstehliches Angebot? Wie gewinne ich mehr Gelassenheit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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-216-2

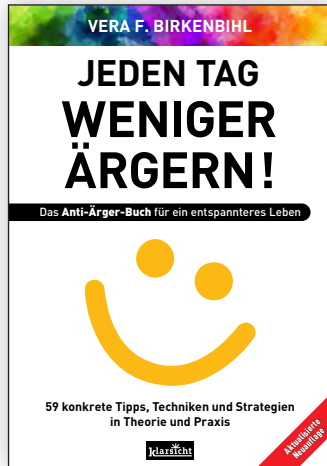
In diesem Buch-Seminar lädt die Bestsellerautorin und Trainerin ihre Leser posthum zu einer spannenden Selbst-Inventur ein: Was wollen wir in unserem Leben erreichen? Welche Ziele haben wir? Und was sind die persönlichen Fixsterne, die alle anderen Ziele überstrahlen und dem Leben Tiefe verleihen?

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-204-9

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

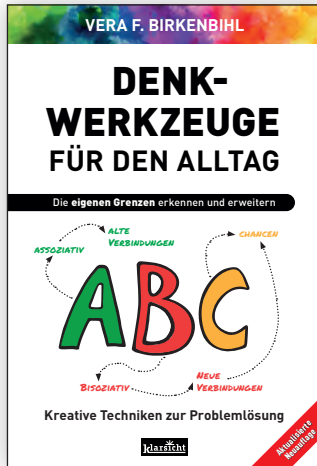
Ärger schadet uns und unserem Immunsystem. Deshalb ist es wichtig – auch um unserer Gesundheit willen – zu lernen, bewusst mit ihm umzugehen.

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-226-1

Bestsellerautorin Vera F. Birkenbihl hat ein revolutionäres Modell entwickelt, das Ihre Kreativität als Schlüssel zur Problemlösung aktiviert.

In »Denkwerkzeuge für den Alltag« entdecken Sie Birkenbihls geistigen Werkzeugkasten: ein Arsenal an kreativen Techniken, die Sie befähigen, jede Herausforderung zu meistern.

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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-225-4

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

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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-220-9

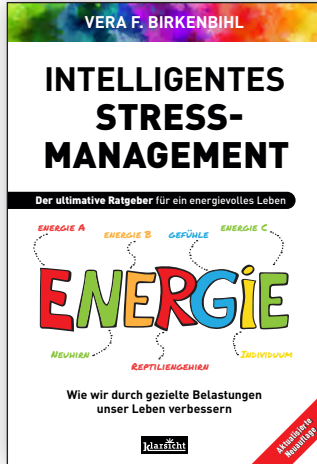
Sie suchen den Schlüssel zu einer neuen Sprache? »Fremdsprachen lernen für Schüler« bietet Ihnen einen erfrischenden Ansatz, der die grauen Zellen mit Freude in Schwung bringt! Stellen Sie sich vor, Sie könnten eine Sprache lernen, indem Sie sich einfach entspannen und genießen – Vera F. Birkenbihl macht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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-227-8

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

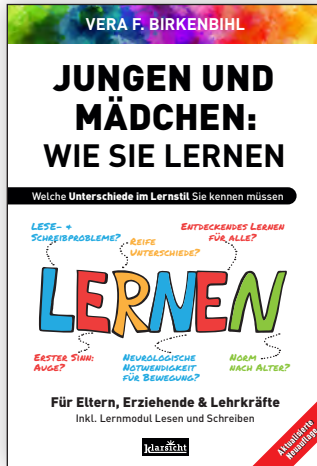
Vera F. Birkenbihl, Bestsellerautorin und Expertin für Gehirntraining, offenbart revolutionäre Techniken, mit denen Sie Stress in pure Lebensfreude und Erfolg verwandeln.

Verstehen Sie die Funktionsweise Ihres 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!

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

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



ISBN 978-3-98584-218-6

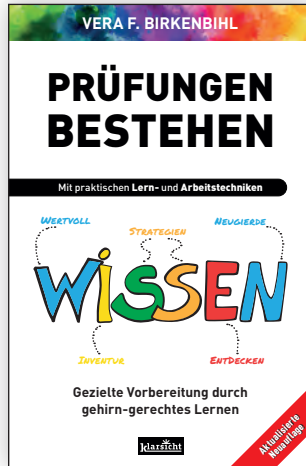
Vera F. Birkenbihl nimmt Sie mit auf eine spannende Reise durch die unterschiedlichen Lernwelten von Jungen und Mädchen. Mit ihrer einzigartigen Mischung aus Humor, wissenschaftlicher Tiefe und praktischen Tipps eröffnet sie Ihnen neue Perspektiven auf das Lernen.

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-228-5

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

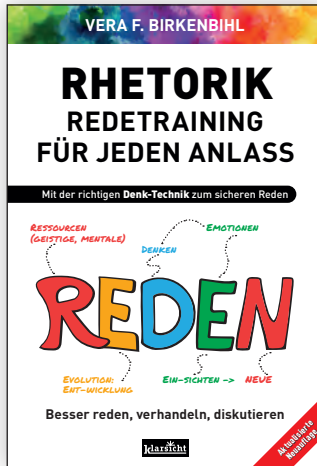
Stellen Sie sich Ihr Gehirn als lebendiges Kloster vor, in dem Wissen harmonisch gesammelt und abgerufen wird. Birkenbihls gehirn-gerechtes Lernen verankert Wissen nachhaltig und macht es jederzeit zugänglich. Erleben Sie, wie ABC-Listen, KaWas oder der Tapeten-Effekt das Lernen verwandeln und Ihnen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

Ihr Gewinn? Schnelleres, effektiveres Lernen und das Gefühl des Erfolgs, wenn alles »klickt«. »Prüfungen bestehen« ist Ihr Ticket zu einer inspirierenden Lernerfahrung, die Schüler, Studenten und Erwachsene gleichermaßen begeistert. Vera F. Birkenbihl lädt Sie ein, veraltete Lernmethoden zu verwerfen und Ihr Lernpotenzial voll auszuschöpfen.

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

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

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



ISBN 978-3-98584-223-0

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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-224-7

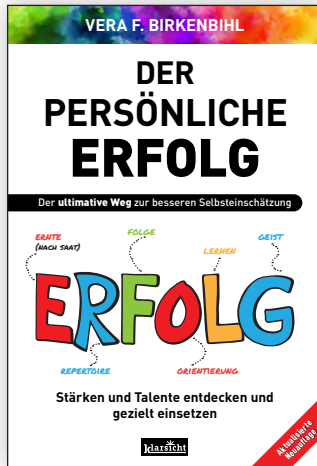
»Rhetorik-Training kompakt« von Vera F. Birkenbihl ist das perfekte Tool, um Ihre Kommunikationsfähigkeiten effizient zu schärfen. Ob für ein unerwartetes Meeting oder eine spontane Präsentation, hier finden Sie präzise Techniken für sofortige Erfolge. Knackiges Fachwissen, zielführende Übungen und prägnante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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-217-9

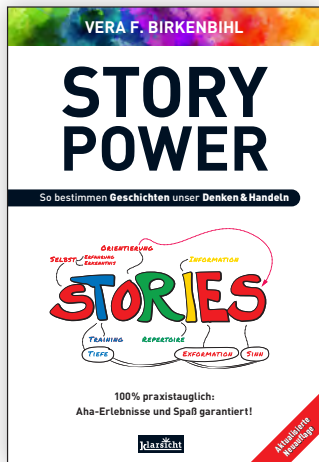
In »Der persönliche Erfolg« zeigt Ihnen Vera F. Birkenbihl, wie Sie Ihre verborgenen Talente und Stärken identifizieren und gezielt einsetzen können. Es wird Ihnen nicht nur theoretisches Wissen geboten, sondern praxiserprobte Methoden und Checklisten, die Ihre persönliche und berufliche Entwicklung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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-200-1

Überarbeitete Neuauflage!

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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-245-2

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

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

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

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

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



ISBN 978-3-98584-202-5

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

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

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

# Eine spannende Reise in die Welt der chinesischen Sprache und Kultur



ISBN 978-3-98584-229-2

Dieses Buch öffnet Ihnen die Tür zu einer der ältesten und faszinierendsten Zivilisationen der Welt. Mit einer einzigartigen Lernmethode und tiefen kulturellen Einblicken zeigt es Ihnen, wie die chinesische Sprache funktioniert und welche Denkweisen sie prägen. Ein Buch, das nicht nur Sprachkenntnisse vermittelt, sondern auch ein tiefes Verständnis für die chinesische Lebensweise und Traditionen.

Diese Buchreihe richtet sich an alle, die sich für das Lernen fremder Sprachen und Kulturen begeistern. Sie verbindet fundiertes sprachliches Wissen mit faszinierenden Einblicken in die jeweiligen Kulturen und Lebensweisen.

Durch die Verknüpfung von Sprache und Kultur in einer spielerischen und leicht zugänglichen Weise, eröffnet diese Reihe Ihnen neue Horizonte und erweitert Ihr Bewusstsein für die Vielfalt menschlicher Ausdrucksformen. Ob Sie nun beruflich, akademisch oder aus reinem Interesse eine neue Sprache erlernen möchten – diese Bücher bieten Ihnen die Werkzeuge und Inspiration, die Sie benötigen, um erfolgreich und mit Freude in die neuen Sprachwelten einzutauchen.

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

# **Eine kompetente Einführung in die Geheimnisse der japanischen Sprache und Kultur.**



ISBN 978-3-98584-239-1

Dieses Buch bietet eine besondere Lernmethode, die Vokabelpauken überflüssig macht und Ihnen gleichzeitig tiefgreifende Einblicke in die japanische Denkweise und Kultur bietet. Wie von selbst lernen Sie die Struktur der Sprache kennen und entdecken, wie sie die Wahrnehmung und das Denken ihrer Sprecher beeinflusst. Ein faszinierender Weg, die Welt der japanischen Sprache und Kultur zu entdecken und zu verstehen.

Diese Buchreihe richtet sich an alle, die sich für das Lernen fremder Sprachen und Kulturen begeistern. Sie verbindet fundiertes sprachliches Wissen mit faszinierenden Einblicken in die jeweiligen Kulturen und Lebensweisen.

Diese Reihe eröffnet Ihnen neue Horizonte und erweitert Ihr Bewusstsein für die Vielfalt menschlicher Ausdrucksformen. Ob Sie nun beruflich, akademisch oder aus reinem Interesse eine neue Sprache erlernen möchten – diese Bücher bieten Ihnen die Werkzeuge und Inspiration, die Sie benötigen, um erfolgreich und mit Freude in die neuen Sprachwelten einzutauchen.

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

# Ein Buch, das Ihnen nicht nur Sprachkenntnisse vermittelt, sondern auch Ihr Verständnis der türkischen Kultur nachhaltig erweitert.



ISBN 978-3-98584-241-4

Begeben Sie sich auf eine faszinierende Reise in die türkische Sprache und Kultur – ein Abenteuer, das nicht nur Ihr Sprachwissen, sondern auch Ihr Verständnis für eine einzigartige Lebensweise vertieft.

Mit einer innovativen Lernmethode und wertvollen Einblicken in die türkische Mentalität und Lebensweise bietet es mehr als nur Sprachunterricht. Sie lernen die Besonderheiten der türkischen Sprache kennen und verstehen, wie sie das Denken und die Kultur ihrer Sprecher beeinflusst. Diese Buchreihe richtet sich an alle, die sich für Sprachen und Kulturen begeistern. Sie verbindet fundiertes Wissen mit spannenden Perspektiven auf die jeweilige Lebensweise.

Durch die enge Verknüpfung von Sprache und Kultur auf spielerische und zugängliche Weise eröffnet diese Reihe Ihnen neue Perspektiven und sensibilisiert Sie für die Vielfalt menschlicher Ausdrucksformen. Ob aus beruflichem, akademischem oder persönlichem Interesse – diese Bücher bieten Ihnen die Werkzeuge und die Inspiration, die Sie brauchen, um erfolgreich und mit Freude in die Welt der neuen Sprachen einzusteigen.

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

# **China und damit der gesamte asiatische Raum sind auf dem Vormarsch. Doch was bedeutet das für Sie und Ihren Alltag?**



ISBN 978-3-98584-199-8

Hier erfahren Sie, warum der rasante Aufstieg dieser Länder nicht nur Chancen, sondern auch erhebliche Herausforderungen für den Westen mit sich bringt. Mit scharfsinnigen Analysen und provokativen Thesen deckt dieses Buch auf, wie die Globalisierung unsere Welt verändert und welche Konsequenzen das für unsere Gesellschaft hat.

Verstehen Sie die wahre Bedeutung der wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in Asien und die Notwendigkeit, den Blick nicht länger abzuwenden. Analysieren Sie, welche geopolitischen Spannungen die Weltwirtschaft ins Wanken bringen könnten und welche Strategien erforderlich sind, um in dieser neuen globalen Ordnung zu bestehen.

Seien Sie bereit, Ihre bisherigen Vorstellungen in Frage zu stellen und neue Perspektiven zu gewinnen. Lernen Sie, wie der Aufstieg Chinas Ihr Leben direkt beeinflusst und welche Maßnahmen Sie ergreifen müssen, um in einer globalisierten Welt erfolgreich zu sein. Lassen Sie sich von den faszinierenden Einblicken und tiefgründigen Analysen fesseln, die Ihre Sicht auf die Welt verändern werden.

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

# Ihr Gehirn ist wie ein Hochleistungscomputer – doch Sie nutzen es nur wie einen Taschenrechner?



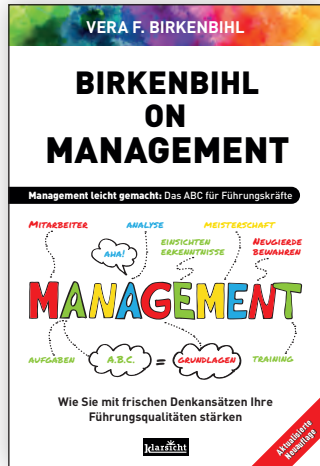
ISBN 978-3-98584-262-9

Vera F. Birkenbihl zeigt Ihnen, warum herkömmliches Denken einem intellektuellen Laufband gleicht, das Sie auf der Stelle treten lässt. Mit ihren unorthodoxen Denkwerkzeugen – Analograffiti, KaWa und KaGa – sprengen Sie die Fesseln linearer Logik und erschließen sich einen kreativen Kosmos, in dem Lernen leicht, Ideen zahlreich und Aha-Momente garantiert sind.

- **Assoziatives Denken statt trockener Fakten:** Lernen Sie, Ihr Wissen wie ein Netz zu verknüpfen und dadurch kreativer und intelligenter zu werden.
- **Experimentieren statt Pauken:** Praktische Übungen und überraschende Selbsttests machen Schluss mit passivem Konsumieren – hier wird Denken zum Abenteuer.
- **Bisoziales Brainstorming:** Entdecken Sie, wie ungewöhnliche Verknüpfungen zu genialen Einfällen führen und warum Querdenker die Welt verändern.

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

# Meetings? Zeitverschwendung. Motivation? Fehlanzeige. Innovation? Fehlinterpretation.



ISBN 978-3-98584-256-8

Vera F. Birkenbihl macht damit kurzen Prozess. Statt leerer Phrasen gibt sie Ihnen ein Buch-Seminar, das die Führung neu definiert. Mit bewährten Konzepten, die viele Manager zwar hätten kennen sollen – aber nie verstanden haben:

- **Meetings mit Hirn:** Warum Besprechungen oft nur Beschäftigungstherapie sind – und wie sie wirklich produktiv werden.
- **Sprache als Führungsinstrument:** Wie Sie kommunizieren, ohne dass Ihre Worte im Manager-Nirwana verpuffen.
- **Verlernen statt nur Lernen:** Wie Sie und Ihr Team endlich aus veralteten Routinen ausbrechen.
- **Mitarbeiter führen heißt loslassen:** Wer klammert, kontrolliert und gängelt, bekommt keine Leistung, sondern innere Kündigungen.

Dieses Buch zeigt Ihnen nicht, wie Sie der beste Chef der Welt werden. Sondern wie Sie endlich führen, ohne dass Ihre Leute innerlich schon die Tage bis zu ihrem Absprung zählen.

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

# 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.

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

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 unnachahmlichem 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.

Sie möchten andere Menschen besser verstehen? Dann lernen Sie zuerst, sich selbst zu durchschauen. Wer seine eigene Körpersprache kennt, durchschaut die der anderen mit Leichtigkeit.

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



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)

ISBN978-3-98584-261-2



9 783985 842612