

VERA F. BIRKENBIHL

STORY POWER

So bestimmen **Geschichten** unser **Denken & Handeln**



100% praxistauglich:
Aha-Erlebnisse und Spaß garantiert!

Vera F. Birkenbihl

»StoryPower: So bestimmen Geschichten unser

Denken & Handeln«



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

Copyright © 2021 Klarsicht Verlag

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

Covergestaltung und Satz: Beate B. Köhler

Redaktion: Andreas Ehrlich

Korrektur: Eva Harker

Herstellung: Robert B. Osten

Printed in Germany

ISBN 978-3-98584-200-1

3. überarbeitete Auflage

www.klarsicht-verlag.de
www.birkenbihl-sprachen.de
www.birkenbihl.tv

INHALT

Hier geht es los!	7
Dies ist ein Buch-Seminar	8
Zielstellung dieses Buch-Seminars	11
Aufbau dieses Buch-Seminars	11
Vorwort zur 2. Auflage	13
TEIL I	
Wo bitte, lassen Sie denken?	16
Definitionen von Wörtern	16
Manche Wörter sind Metaphern	19
Jede Metapher enthält eine Story	22
Der Jesus-Effekt: Die Macht von Metaphern	24
Die Power von Storys	30
Die Story von Sonne und Wind	32
Information, Exformation?	35
Die Story vom kranken Probanden	37
Aufgabe: Mit anderen reden	44
Zwei Trainingsaufgaben	47
Storys als Vehikel für Ideen	49
Die Story vom Roten Richter	49
Hinweise für Profis	51
Schuss von der Kanzel: Ethik oder die 101. Kuh	56
Können Storys uns verändern?	58
Die Nacht vor der Tortur	59
Der Manager und die Helferin	62

Starke Storys, schwache Storys?	66
Ihre emotionale Heimat.	67
Die Story vom Morse-Operator (1. Akt)	69
Fragen an Sie (2. Akt)	70
Die Ergebnisse der Fragebogen (3. Akt)	71
Experiment zur emotionalen Heimat	73
Fazit der Morse-Story	75
Morse-Story: Das dicke Ende kommt noch!	78
Nachwort zur Morse-Story	80

TEIL II

Fehler-Storys	83
Der Eine-Million-Dollar-Fehler	85
Der Fehler des Piloten	86
Ehefrau mit Fehlern? – Nein!	87
Verzeihen ist die größte Heilung	89
Jammern und Lamentieren.	90

Motivations-Storys	93
Motivation eines Kalbes	93
Motivation eines Dreijährigen	94
Motivation – Briefmarken	95

Service-Storys	97
Kann man den Kunden trauen?	97
Darf eine Firma ihren eigenen Kundenbetreuern trauen?	99
Frösche und Adler (der Taxifahrer).	101
Das Glanzstück von Barbara GLANZ.	105
Mitsubishi-Interview	110
Eine alte Sufi-Story: Das Mantra	110

Eine buddhistische Story: Das TONGLÉN	114
--	-----

Die FREUNDlichkeiten-Kette (the Kindness-Chain)	119
Die Spielregel.	120
F-Kette – Schilderung Nr. 1 (vom August 1999).	121
F-Ketten-Fallbeispiel einer Seminar-Teilnehmerin	122
PS: Der Freundlichkeiten-Kreis!	124

ANHANG

MERKBLÄTTER

Merkblatt Nr. 1: Nomen est omen	127
Merkblatt Nr. 2: Gedächtnis muss autobiografisch sein	128
Merkblatt Nr. 3 für Leute, die gern etwas weiter denken wollen	132
Merkblatt Nr. 4: MEMs.	140
Merkblatt Nr. 5: Morse-Auswertung (Details)	145
Merkblatt Nr. 6 für AusbilderInnen, DozentenInnen, LehrerInnen, TrainerInnen	147
 Literaturverzeichnis	 149
 Stichwortverzeichnis	 153

HIER GEHT ES LOS!

Liebe Leserin, lieber Leser, bitte kreuzen Sie an:

1. Storys (Geschichten) sind...

- a) extrem wichtig
- b) wichtig
- c) weder/noch
- d) ziemlich unwichtig
- e) total unwichtig

2. Im Verhältnis zu Daten, Fakten, Informationen sind Storys (inklusive Romane)...

- a) extrem wichtig
- b) wichtig
- c) weder/noch
- d) ziemlich unwichtig
- e) total unwichtig

3. Storys waren in meiner Kindheit und Jugend...

- a) extrem wichtig
- b) wichtig
- c) weder/noch
- d) ziemlich unwichtig
- e) unwichtig

4. Storys waren für mich seither bis heute...

- a) extrem wichtig
- b) wichtig
- c) weder/noch
- d) ziemlich unwichtig
- e) total unwichtig

5. Bei diesem Buch möchte ich aktiv mitdenken,

- a) klar doch
- b) weitgehend
- c) teilweise
- d) ab und zu
- e) ich will nur lesen...

Na, haben Sie **aktiv** mitgemacht?

- Klar habe ich aktiv mitgemacht
- Nein danke; ich lese nur ...

Dies ist ein Buch-Seminar

Es enthält alles, womit Sie als Teilnehmer Ihr Privat-Seminar gestalten können, inklusive kleiner Inventur- und Trainingsaufgaben. Sie entscheiden natürlich, ob Sie das Buch nur lesen oder es in dieser Weise nutzen wollen. Es gibt mehrere Gründe für ein Seminar in Buchform:

1. Viele meiner Veranstaltungen sind schon im Vorfeld ausverkauft. Mit einem Seminar-Buch sind Sie frei!
2. Oft entdecken Sie einen Vortrag oder ein Thema, müssen dann aber Wochen oder Monate auf den Termin warten. Das Seminar-Buch macht Sie zeitlich unabhängig. Sie können sofort mitmachen.
3. Da ich ein ziemlich großes Spektrum abdecke (vgl. Buchrücken), finden die meisten Seminar-Typen pro Jahr nur ein- oder zweimal statt und dann vielleicht auch noch in der für Sie »falschen« Stadt. Mit dem Buch-Seminar sind Sie geografisch unabhängig: Sie können auf der Couch oder Ihrer Terrasse oder im Garten sitzen, das ermöglichen nur wenige Seminare.
4. Sogenannte »offene« Seminare bei freien Anbietern sind (wegen der hohen Werbekosten) oft nicht billig. Zwar mache ich auch Veranstaltungen für den kleinen Geldbeutel, aber diese werden oft nur regional bekannt gegeben, damit die Kunden dieses Veranstalters (zum Beispiel VHS) eine faire Chance haben. Mit

dem Buch-Seminar sind Sie auch finanziell unabhängig und »besuchen« Ihr Seminar für den Preis eines Taschenbuches!

5. Manche Vorträge oder Seminare würde man gern mit bestimmten Menschen besuchen, die aber vielleicht aus zeitlichen oder finanziellen Gründen nicht können. Bei einem Taschenbuch kann sich jede Familie und jeder Freundeskreis das Buch-Seminar leisten!

Natürlich können Sie auch »nur« lesen. Es ist Ihre Wahl, aber falls Sie den Text als Buch-Seminar nutzen wollen, dann wollen Sie vielleicht aktiv mitmachen? Zugegeben, ein Seminar hat dem Buch gegenüber gewisse Vorteile, aber auch umgekehrt: **Sie können sich für jede Aufgabe so viel Zeit nehmen, wie Sie wollen.** »Aber im Seminar arbeiten wir in Kleingruppen«, denken Sie jetzt vielleicht. Nun, wer hindert Sie denn daran, einen interessanten Gedanken mit anderen zu diskutieren? Nur sollten Sie, wenn Sie mit anderen reden wollen, dies sofort tun (auch per Telefon, E-Mail etc.). Sie können sich jederzeit so lange mit so vielen Menschen austauschen, wie Sie wollen. Sie bestimmen Ihr Tempo zu 100 Prozent selbst (während es im Seminar weitergehen muss).

Nachdem jetzt feststeht, wie aktiv Sie mitarbeiten wollen, stellen Sie sich bitte folgende zwei Fragen:

1. Wurden Sie jemals in Ihrem bisherigen Leben von einem Märchen (einer Fabel, einer Geschichte, einem Gleichnis, einer Legende, einer Parabel etc.) **enorm beeindruckt**?
 - Ja
 - Ich glaube nicht
 - Nein, niemals

Wenn Ja, notieren Sie Titel (oder Stichwort):

2. Warum? Welche Gedanken/Einsichten der Story haben Ihnen damals (oder später) ein »Aha!« vermittelt oder Ihnen in irgendeiner Weise »auf die Sprünge geholfen«?

Ein Vorschlag: Stellen Sie einigen Personen diese Doppelfrage und machen Sie (stichpunktartige) Notizen. Am besten legen Sie ein Notizbüchlein nur für dieses Thema an, das Sie mit sich herumtragen.

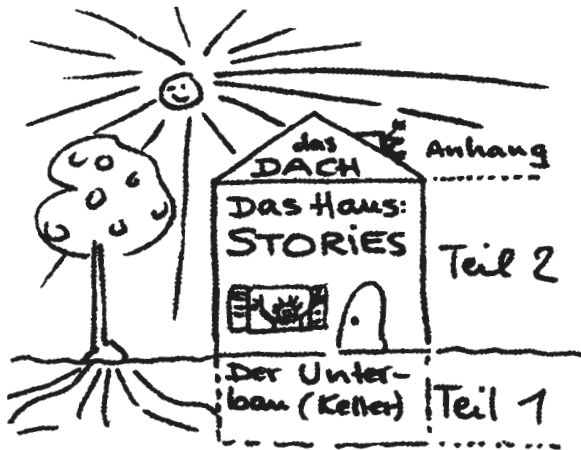
Erstens, damit Sie auch unterwegs die Doppelfrage stellen können und **zweitens**, weil Sie bald feststellen werden: Wenn man sich über einen gewissen Zeitraum mit einem Thema befasst, dann kommen einem bald auch Ideen dazu, wenn man es am wenigsten erwartet. Das wissen **Autoren, Künstler und Wissenschaftler** (deshalb haben sie immer ein Notizbuch dabei!). Leider weiß der Rest der Menschheit wenig davon. Nicht zuletzt, weil das systematische Nachdenken über ein Thema in der Schule selten gelehrt wurde (da lernten wir nämlich Wurzelziehen!).

Zielstellung dieses Buch-Seminars

Die Zielstellung ist eine doppelte: Zum einen möchte ich Ihnen zeigen, wie wichtig Storys für jede/n von uns sind, auch für jene, die glauben, auf sie verzichten zu können (Teil I). Zum zweiten (in Teil II) möchte ich Ihnen einige Storys mit auf den Weg geben, damit Sie sofort und direkt praktisch profitieren können.

Aufbau dieses Buch-Seminars

Das vorliegende Buch-Seminar soll Sie einladen, ein Wissensgebäude zu betreten, daher finden Sie die GRUNDLAGEN zu Teil I quasi im Keller, auf ihnen ruht Teil 2, der (Über-)Bau.



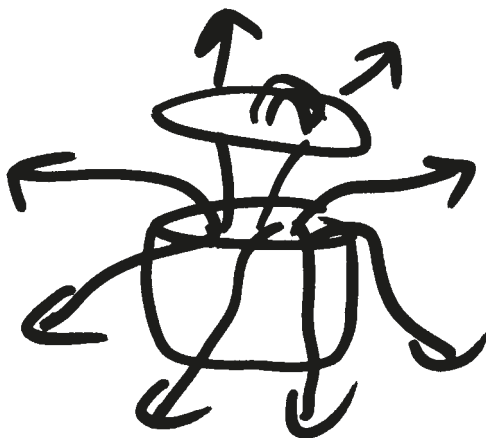
Sie können sich methodisch nähern, und unten »einsteigen« (indem Sie dieses Buch in der angebotenen Reihenfolge lesen), ehe Sie im modular aufgebauten Teil II nach Lust und Laune herum-springen. Oder Sie zappen sich zuerst kreuz und quer durch Teil II (mit vielen Geschichten) und wollen erst anschließend (im Keller) nachsehen, auf welcher Grundlage diese Storys eigentlich stehen.

Unter dem Dach finden Sie einige MERKBLÄTTER, die Sie auslassen oder lesen können. (Im Text gibt es Sprungstellen, die auf spezifische Merkblätter verweisen.)
Ich wünsche Ihnen recht viel Entdecker-Freude!

Vera F Birkenbihl

Vera F. Birkenbihl

Odelzhausen, Oktober 2001



VORWORT ZUR 2. AUFLAGE

Ich finde es schön, dass wir nach einem halben Jahr bereits in die zweite Auflage gehen »müssen«. Ebenfalls freut mich, dass wir durch einige Umbruch-Änderungen ein wenig Platz gewannen. Daher finden Sie auf Seite 80 ein neues Ende zur Morse-Story sowie ab Seite 120 ein neues Modul (»Die Freundlichkeiten-Kette«). Außerdem möchte ich nun die Gelegenheit ergreifen, eine der Storys, die ursprünglich nicht mehr ins Buch gepasst hatte, doch noch aufzunehmen. Dabei handelt es sich um eine Geschichte meiner Trainer-Kollegin Sinah ALTMANN (www.sinah-altmann.de), die auch sie vor vielen Jahren im Reader's Digest gefunden hatte (vgl. mein eigenes Beispiel hierzu: »Die Nacht vor der Tortur«, Seite 59). Sie sehen, wie sehr uns Geschichten, die wir in Kindheit und Jugend kennengelernt haben, ein Leben lang nachgehen können.

Es war einmal ein Steinhauer, der es leid war, in der brütend heißen Sonne Steine aus dem Berg zu hauen. »Es ist so schrecklich mühselig, Steine zu hauen, und diese Sonne! Wie gern würde ich den Platz mit ihr dort oben am Himmel tauschen und so allmächtig sein wie sie«, sagte der Steinhauer laut zu sich. Auf wundersame Weise erfüllte sich sein Wunsch, und er wurde zur Sonne. Freudig sandte er seine Strahlen hinab, musste jedoch rasch erkennen, dass sie von den Wolken abprallten. »Was nutzt es, die Sonne zu sein, wenn die Wolken meine Strahlen aufzuhalten vermögen?«, klagte er. Und er wurde eine Wolke, flog über der Welt dahin, regnete auf sie hinab und wurde schließlich vom Wind zerfetzt und verweht. »Ah, der Wind kann also die Wolken verwehen, so muss er wohl das stärkste Element



sein. Ich möchte der Wind sein.« Und er wurde zum Wind. Er wehte und blies und toste. Doch eines Tages verwehrte ihm eine hohe Wand den Weg. Es war ein Berg. »Was nutzt es, der Wind zu sein, wenn ein Berg mich aufhalten kann?« So wurde er ein Berg. Doch alsbald spürte er etwas an sich hämmern. Es war ein Steinhauer.

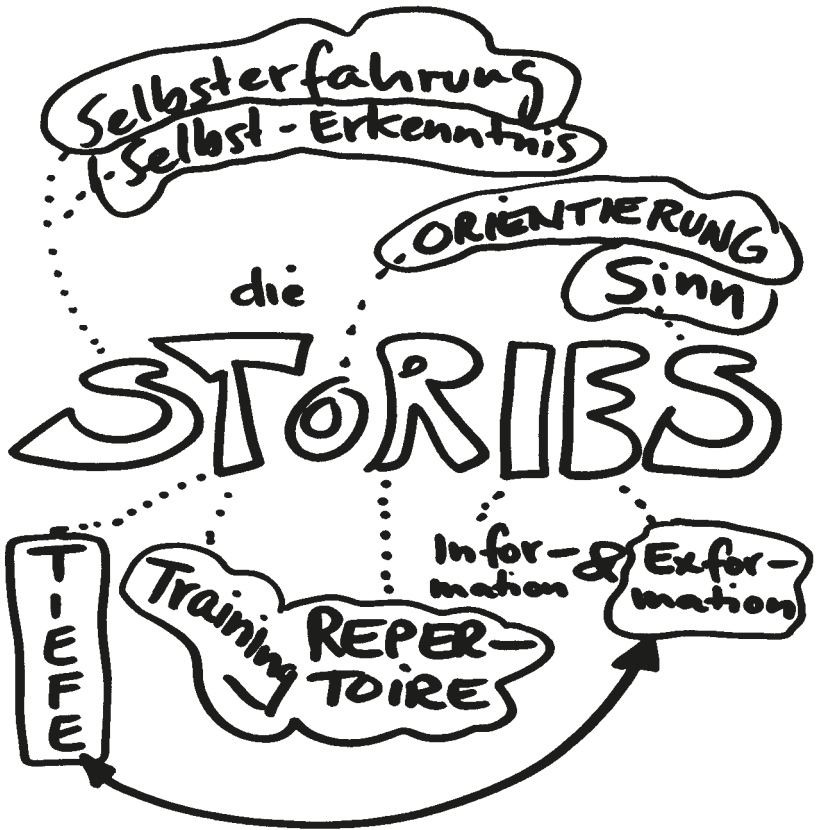
(Verfasser unbekannt)

Vera F Birkenbihl

Vera F. Birkenbihl

Odelzhausen, Oktober 2001

TEIL I



WO BITTE, LASSEN SIE DENKEN?

Bitte definieren Sie MATERIE (auf Papier oder zumindest im Kopf). Falls Sie nicht weiterwissen, dürfen Sie gern in einem Lexikon nachschlagen.

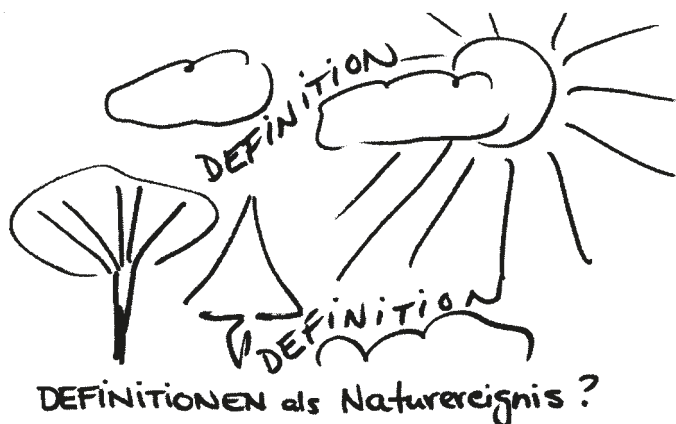
Bitte registrieren Sie, dass ich eben impliziert habe, es gäbe nur EINE (richtige) Definition.

Definitionen von Wörtern

Neil POSTMAN weist (in: »Keine Götter mehr – Das Ende¹ der Erziehung«) darauf hin, dass die Schule prinzipiell nach DER (impliziert: einen) Definition fragt und nicht nach EINER (möglichen). Des Weiteren wird uns vorenthalten, dass **Definitionen** von Menschen **gemacht** wurden, die unbewusst oder bewusst bestimmte Ziele damit verbinden (Hervorhebungen von mir):

1 Hier sehen wir wieder einen traurigen Fall, in dem die Eindeutschung eines brillanten Titels nicht ganz geglückt ist. Der Autor diskutiert im Buch, mit wie viel Bedacht er seinen Titel (original: »END OF EDUCATION«) gewählt habe, weil »end« sowohl »Ende« als auch »Ziel, Zweck« bedeutet. Außerdem meint POSTMAN mit »education« die **(geistige) Bildung** der jungen Menschen. Man hätte dies auf der Buchrückseite klarstellen können, dann wäre das Buch bei uns wohl weniger ein Geheimtipp geblieben, insbesondere unter den betroffenen Bildungsexperten und Lehrer/innen. Der deutsche Titel löst bei den »richtigen« Leuten, denen leider oft selbst eine umfassende Bildung fehlt, eher »falsche« Assoziationen aus (viele haben zu Göttern unangenehme Assoziationen), sodass sie gar nicht weiter schauen. Schade! Dieses Buch verdient eine große Verbreitung in unserem »Lande der Dichter und Denker«, damit wir dies vielleicht einmal wieder werden können...

»Es wird den Schülern **nicht** gesagt, von wem diese Definitionen stammen, zu welchem Zweck sie **erfunden** (wurden) und vor allem, welche alternativen Definitionen genauso gut dienen könnten... (Folge): Schüler/Studenten kommen zu dem Schluss, Definitionen seien **nicht erfunden**... (sondern) Teil der Naturwelt, wie Wolken, Bäume und Sterne.«



Wir neigen dazu, Begriffe und deren Definitionen für **objektive** BESCHREIBUNGEN DER WELT zu halten. Aber Vorsicht! Ich schreibe BESCHREIBUNG DER WELT absichtlich in Versalien, denn wir könnten diese Formulierung als Fachbegriff benutzen, um unser Denken zu klären. Carlos CASTAÑEDA² sagt nämlich (in: »Reise nach Ixtlan«; *Hervorhebungen von mir*):

»Jeder Mensch, der mit einem Kind in Berührung kommt, ist ein Lehrer. Er erklärt die Welt unaufhörlich, bis zu jenem folgenschweren Augenblick, da das Kind die Welt so wahrnehmen kann, wie sie ihm erklärt wurde. Jetzt wird das Kind ein Mitglied und es erreicht die volle Mitgliedschaft, wenn es in der Lage ist,

² Wer auch andere meiner Bücher kennt, merkt, dass dieses kurze Zitat mehrmals auftaucht. Man sollte es auf ein Poster schreiben und sich täglich mindestens einmal laut vorlesen...

all seine Wahrnehmungen so zu deuten, dass sie mit dieser BESCHREIBUNG DER WELT übereinstimmen.«

Diese BESCHREIBUNG DER WELT prägt die Art, wie wir die Welt wahrnehmen **können**. Benjamin Lee WHORF spricht vom *linguistischen Relativitätsprinzip*.³ So ist Materie in ihrem Innersten **nicht materiell**. Heute sieht man die Elementarteilchen als **Wahrscheinlichkeitswellen** mit einer gewissen **Tendenz** zu existieren. So gesehen ist das jahrtausendealte Weltbild der Hopi-Indianer in Übereinstimmung mit den Forschungsergebnissen der Teilchenphysik in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Aber das heißt nicht, dass der Otto Normalbürger davon berührt wird, denn (frei nach B. L. WHORF): Die Sprache des normalen Menschen zerschneidet die Natur noch immer in DINGE, die er mit Dingworten bezeichnet.

Auch Tiere sind gemäß unserer Definition eher **Dinge** (juristisch »Sachen«), wie anders könnten wir sonst erklären, warum man diese **Lebewesen** in Tierläden im Shoppingcenter kaufen kann? Dort lässt man sie von Freitagabend bis Montagfrüh unbeaufsichtigt, es sind ja nur »Sachen«. (Nicht dass sie an Wochentagen viel Zuwendung erhielten.) Damit sind wir wieder bei CASTAÑEDAS BESCHREIBUNG DER WELT. Wenn, laut dieser BESCHREIBUNG, bestimmte Tiere und Pflanzen als *Lebewesen* gesehen werden, deren Leben schützenswert ist (*Nutztiere*, die uns nutzen müssen?) oder als Dinge beziehungsweise sogar als *Schädlinge* eingestuft werden, dann nutzen wir Nutztiere und vernichten *Ungeziefer* und *Schädlinge* – ohne Schuldgefühle und ohne jede Reue! Hier wird **nomen** zum **omen** (vergleiche MERKBLATT NR. 1, Seite 128).

Deshalb betont Neil POSTMAN ja auch, dass jede Definition nur EINE Definition sein kann und dass wir allen unseren Schülern und Studentn schon früh klarmachen müssten, dass jede Definition irgendwelche Ziele verfolgt. Diese können bewusst sein oder unbewusst bleiben ...

3 Das *linguistische Relativitätsprinzip* wird auch als SAPIR-WHORF-Hypothese bezeichnet; WHORF war Schüler von Edward SAPIR.

Manche Wörter sind Metaphern

Suchen wir uns **eine** erste Definition (Duden Nr. 7): *METAPHER = übertragener, bildlicher Ausdruck; Bild*. Weiter erfahren wir: Die Metapher begann im 17. Jahrhundert in beide angelsächsischen Sprachen Einzug zu halten, und zwar zuerst in der (an den griechischen Ursprung angelehnten) Form: »**Metaphor**«⁴. Das griechische *metaphora* setzt sich zusammen aus *meta* (u. a. *darüber [hinaus], hinüber, neben*) und ... *pherein*, beide zusammen ergeben »anderswo hintragen« oder Übertragung, ganz wörtlich genommen.

Nun erhebt sich die Frage: Was wird da »hinübergetragen«? Antwort: **Wir übertragen eine Bedeutung**. Wir übernehmen irgendein Element von A und tragen es hinüber nach B. Beispiele: *Bergrücken, Flussarm, Tischbein, der Eiserne Vorhang...* (Wir kommen gleich darauf zurück.) Lassen Sie uns vorher einen kurzen Blick in ein ausgezeichnetes Rhetorik-Buch werfen⁵. Wo finden wir die *Metapher*? Antwort: Im Kapitel *Redeschmuck*.

Das ist bei rhetorischen Werken Usus. Wenn sie das Konzept überhaupt erklären, dann als »Schmuck«, aber, wie die beiden Autoren feststellen: »für Redner und Redenschreiber stellt die *Beschäftigung mit Redeschmuck ein unbedingtes »Muss« dar*«. Im Klartext: Normale Leute brauchen »so etwas« nicht. Diese Einstellung ist (noch) die Regel; aber es war auch einst normal, an eine flache Erde zu glauben. Allerdings ist der Denkfehler, Metaphern als Ornament, also als »schmückendes« (sprich: unwichtiges) Element zu sehen, noch so verbreitet, dass es für die meisten, die (einst) so zu denken gelernt haben, extrem schwierig ist, sich für das (Neue) zu öffnen.

Wir erwähnten oben vier Beispiele für Metaphern. Wollen wir uns diesen jetzt zuwenden:

4 Vergleiche im Englischen, da ist die Form bis heute erhalten geblieben.

5 Peter H. DITKO und Norbert Q. ENGELEN: »In Bildern reden – die neue Redekunst aus Ditkos Schule«.

1. *Bergrücken*: Natürlich ist uns klar, dass der Berg keinen Rücken besitzt. Trotzdem ist das Element des Rückens eines Lebewesens hilfreich, um die Form eines Berges zu beschreiben. Das ist eine Funktion von Metaphern.
2. *Flussarm*: Natürlich erwartet kein Mensch, an Flussarmen Hände und Finger zu finden. Hier sehen wir wieder, wie wir die Beschreibung einer Form von A (Lebewesen mit Armen) »hinübertragen« zu B (Fluss).
3. *Tischbein*: Genauso wenig erwarten wir, dass der Tisch sich auf seinen Tischbeinen davonstellen wird oder beim nächsten Marathon mitmarschieren will. Auch hier hat man einen Aspekt von A (Lebewesen mit Beinen) isoliert und auf B (Tisch) übertragen. Diese Übertragung wirkte in der Viktorianischen Zeit so stark, dass man sogar die metaphorischen Tischbeine mit Tüchern bekleidete (wie Menschenbeine mit einem *Beinkleid* verhüllt sein mussten). Übrigens ging die viktorianische Scham so weit, dass man bei Geflügel und Wild begann, von »weißem« und »dunklem« Fleisch zu sprechen. In einem solchen Klima kann man natürlich nicht beiläufig zum Tischnachbarn sagen: »Reich doch bitte mal das Beinchen (oder gar das Brüstchen) herüber!«
4. *Der Eisernen Vorhang*: Wieder sehen wir dasselbe Prinzip: Man nehme die Idee des Vorhangs von A (einem Fenster) und trage es hinüber zu einer Grenze (B), die teilweise aus Stacheldraht und Todesstreifen bestand, teilweise nur als Linie auf Landkarten (zum Beispiel im Hinterland). CHURCHILL machte eine damals kaum bekannte Metapher weltbekannt. Die Wort-Schöpfung vom *Eisernen Vorhang* half, die Ost-West-Trennung des Kalten Krieges besser zu be-GREIF-en. Eine Linie auf einer Landkarte kann man nicht gut anfassen (be-GREIF-en), einen Vorhang schon. So konnte sich jeder ein entsprechendes Bild machen.

Solche Wort-Schöpfungen sind didaktisch wertvoll und gehirn-gerecht⁶, weil sie den Hörenden/Lesenden ein **unmittelbares Bild** anbieten. Deshalb werden Metaphern in Rhetorik-Büchern als *Sprachblumen* oder *Redeschmuck* aufgeführt. Diese beiden Begriffe sind selbst Metaphern, mit deren Hilfe die Idee transportiert (hinübergetragen) wird, dass Metaphern zwar nett, aber letztlich nur als Zierde zu sehen seien. Aber die Forschung zeigt inzwischen, dass **ohne Metaphern überhaupt keine Vorstellungen entstehen können**. Ohne Vorstellungen können in unserem Geist weder eine »Welt«, noch ein Gefühl für uns selbst in dieser Welt entstehen. Wer jedoch gelernt hat, Informationen zu sammeln, diese zu analysieren (und weiterzugeben), sowie sich auf die Fakten zu verlassen (weil man alles andere für unnötig hält), der sollte sich jetzt auf einen Schock gefasst machen:

} Nackte Daten, Fakten, Informationen können von unserem Hirn weder begriffen noch verarbeitet und genutzt werden. Erst wenn wir Wissen angeboten bekommen, das für uns »autobiografisch« Sinn macht, können wir die Info a) begreifen und b) uns merken (siehe MERKBLATT NR. 2: *Gedächtnis muss autobiografisch sein*, Seite 128).

Jede Metapher bietet Bedeutung; diese schafft oder vertieft unser Verständnis. Sie erzählt uns eine Story, die aus einem einzigen Wort (oder einer Redewendung) besteht. Sie **vermag uns die Vorstellungen anderer Menschen aufzuzeigen**. Wenn wir aber die Natur von Metaphern nicht begreifen, dann denken diese sogar für uns. Denn, im Gegensatz zur landläufigen (auch in den Schulen verbreiteten) irrigen Meinung, gehören Metaphern eben nicht (nur) in den Bereich der Dichtung. Neil POSTMAN bringt das wieder einmal brillant auf den Punkt, nachdem er darauf hingewiesen hat, dass neben Dichtern auch *Biologen, Physiker, Histo-*

6 Das heißt der Arbeitsweise des Gehirns entsprechend, vergleiche mein »Stroh im Kopf?« (ab der 36. Auflage).

riker, Linguisten Metaphern einsetzen: *Jeder, der etwas über die Welt [sagt], tut das.* Und: Eine Metapher ist kein Ornament. Sie ist ein Wahrnehmungsorgan! Durch Metaphern sehen wir die Welt.

POSTMAN fährt fort: »Ist Licht eine Welle oder ein Teilchen? Sind Moleküle wie Billardkugeln oder wie Kraftfelder? Entfaltet sich die Geschichte nach den Weisungen der Natur oder (gemäß) der Vorsehung eines göttlichen Planes? ... Fragen dieser Art beschäftigten Gelehrte auf jedem Gebiet... »Mich hat immer verblüfft, dass die Autoren, die über Erziehung schreiben, der Rolle der Metaphern so wenig Aufmerksamkeit schenken. Die Metapher gibt jedem (Schul-)Stoff seine Form. Indem Erzieher dies übersehen, **berauben sie Lernende jeder Möglichkeit, die Grund-Annahmen eines Themas (jemals) infrage zu stellen ...**

Da es den Rahmen des vorliegenden Buches sprengen würde, das Thema zu vertiefen, möchte ich allen jenen, die mehr darüber nachdenken wollen, raten, Neil POSTMAN selbst zu lesen. Es lohnt sich, neben dem zitierten Werk (»Das Ende der Erziehung«), auch die Gedankengänge in seinen anderen Büchern nachzuvollziehen. Ebenfalls sehr hilfreich ist der bahnbrechende Ansatz von JOHNSON und LAKOFFs »Leben in Metaphern« (eines der wichtigsten Bücher zum Thema)! Auch Wolf SCHNEIDER (»Wörter machen Leute«) ist eine Fundgrube und natürlich Benjamin Lee WHORF (»Sprache, Denken, Wirklichkeit«). Ein weiteres Buch wäre sehr hilfreich, aber es gibt noch keine deutsche Übersetzung davon, deshalb finden Sie im MERKBLATT Nr. 3 auf Seite 132 eine kleine Hinführung.

Jede Metapher enthält eine Story

Die Metapher zieht einen Teil ihrer großartigen Wirkung aus der Tatsache, dass sie eine wichtige Idee enthält und somit eigentlich schon eine **Mini-Story** darstellt.

Überlegen Sie bitte, welche Auswirkungen folgende häufig gehörten Metaphern auf die Menschen haben, die sie oft denken oder sagen (das heißt sich und der Welt mitteilen):

Das Leben ist ein Karussell...

- ➔ weil jede Runde mehr vom selben ist (Langeweile)
- ➔ weil es am meisten Spaß macht, wenn ein anderer die Karten bezahlt
- ➔ weil man in jeder Runde einen anderen Sitzplatz einnehmen kann
- ➔ weil alles immer in Bewegung ist (usw.)

Denken Sie nach: Wie lauten Ihre eigenen häufigsten Lebensmetaphern? Was denken/sagen Ihre Freunde, Kollegen, Familienmitglieder, Nachbarn häufig?

- ➔ Das **Leben** ist wie ein ... ?
- ➔ Meine **Arbeit** ist wie ein ... ?
- ➔ Meine **Partnerschaft** ist wie ... ?
- ➔ Meine **Freundschaft** (mit...) ist wie ein ... ?

Bitte bedenken Sie: Hinter jeder Metapher steht eine Story, die alle Betroffenen **mit ihrem Leben** erzählen. Klagen Sie viel oder wenig? Rappeln Sie sich nach einem Tiefschlag nie wieder auf oder erholen Sie sich schnell? Erwarten Sie von einem Lebenspartner, dass, nachdem Sie sich einmal gefunden und für wertvoll befunden haben, dies nun bis ans Ende Ihrer Tage so bleibt (Prinzip: *Happy End* im Märchen)?

Der Jesus-Effekt: Die Macht von Metaphern

Eines der mächtigsten Denkwerkzeuge stellen **Analogien** (Vergleiche, Parabeln) dar, und zwar sowohl, wenn wir **unser eigenes Denken beeinflussen** möchten als auch wenn wir **andere überzeugen** wollen. Schließlich ist Sprache das beste Überzeugungsinstrument schlechthin (eine Keule überzeugt ja nicht wirklich)! Deshalb nutzten BUDDHA, JESUS u. a. große Meister (die auch rhetorische Meister waren) die **Macht von Metaphern**. Sie alle sprachen BILD-haft, an-SCHAU-lich, in GLEICH-nissen.

Der Unterschied zwischen einem Gleichnis und einer Metapher ist ganz einfach. Beiden gemeinsam ist, dass sie Analogien (Parallelen, Vergleiche) zwischen mindestens zwei Elementen bilden; allerdings mit folgenden Unterschieden:

- ➔ Ein **Gleichnis** ist die **Schilderung** einer Situation (in Form einer Geschichte), mit deren Hilfe uns der Sprecher (oder Schreiber) eine Analogie zu uns, unserem Leben, unserer Arbeit usw. aufzeigt. Wenn JESUS zum Beispiel davon spricht, dass viele Samenkörner gepflanzt werden, von denen einige auf steinigem Boden fallen, andere vom Winde verweht werden, wieder andere an einer Stelle landen, die die Sonne nie erreicht, sodass nur einige wenige wachsen und gedeihen, dann setzen wir (unbewusst) die Samenkörner mit uns Menschen gleich und verstehen, was er »eigentlich« meint.
- ➔ Eine **Metapher** als Sprach-BILD erzeugt sofort eine klare Vorstellung (das heißt etwas, das wir VOR unser geistiges Auge STELLEN, um es anzu-SCHAUEN; es ist demzufolge AN-SCHAU-lich!) Diese innere Schau »setzt uns ins BILD«, sodass wir uns mühelos ein BILD dessen, was der Sprecher (Schreiber) meint, machen können.

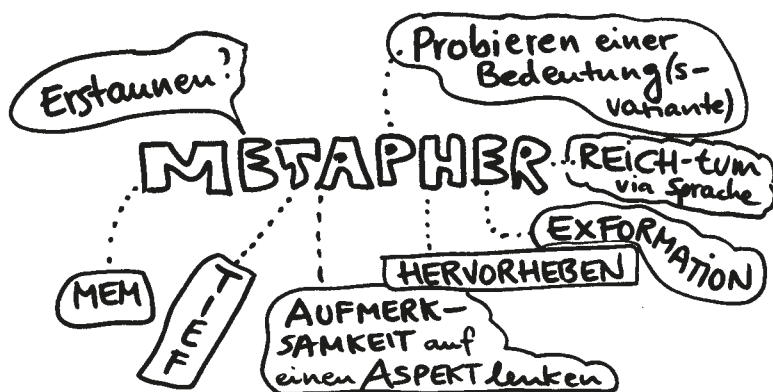
Während die Vorstellungen zu **abstrakten** Begriffen (Tugend, Ehre, Schuld, Erfolg) von Mensch zu Mensch dramatisch **abwei-**

chen können, sind sich die Vorstellungen, die **Gleichnisse** oder **Metaphern** in uns auslösen, wesentlich **ähnlicher**.

Spricht JESUS also zu Bauern vom Samenkorn, zu Fischern vom (Menschen-)Fischen und zu Menschen mit Viehherden vom guten Hirten, dann setzt er bereits vorhandene Vorstellungen in Bezug zu dem, was er hier und heute sagen will.

)} Analog: Nur wenn wir als Sender unserer Botschaften (zum Beispiel als Chef oder Verkäufer) in ähnlicher Weise an die **vorhandenen** Vorstellungen unserer Empfänger (Partner, Elternteil, Freund) anknüpfen, können wir die Macht der an-SCHAU-lichen (gehirn-gerechten) Sprache zum Wohle aller Beteiligten nutzen.

Metaphern bestehen oft aus einem einzigen Begriff bzw. einer kurzen Redewendung, zum Beispiel *Fluss-arm* oder *Berg-Rücken*, *jemanden ein Loch in den Bauch reden* oder *mit dem Kopf durch die Wand* wollen.



Weitere Beispiele: *Es ist wie gegen eine Mauer zu rennen*, oder wir beschreiben Schwierigkeiten (*es ist zum jungen Hunde kriegen*) ... Oft wird der Vergleich auch in einer Form angeboten, die ich als **verbale Gleichung** bezeichne:

- ➔ Verkaufen **ist wie** Romanlesen (du lernst so viele faszinierende »Charaktere« kennen)
- ➔ Mitarbeiterführung **ist wie** Ballspielen (du musst konzentriert und kooperativ vorgehen)
- ➔ Fehler **sind wie** Reisen (jeder Fehler kann deinen Horizont erweitern, wenn du bereit bist auch zu lernen); usw.

Mein Begriff der **verbalen Gleichung** ist ebenfalls eine Metapher: Genau genommen ist die (normale) Gleichung eine mathematische Operation, aber die Metapher »verbale Gleichung« zeigt, dass wir quasi ein **Gleichheitssymbol** setzen, nämlich: »ist/sind« (wie), und dass das, was **davor** steht (zum Beispiel »das Leben«) dem **dahinter** in etwa gleichen soll (zum Beispiel »ein Karussell«):

- ➔ **Verkaufen** (entspricht) **Romanlesen** (du lernst so viele faszinierende »Charaktere« kennen)
- ➔ **Mitarbeiterführung** (entspricht) **Ballspielen** (du musst konzentriert und kooperativ vorgehen)
- ➔ **Fehler** (entspricht) **Reisen** (jeder Fehler kann deinen Horizont erweitern, wenn du dazu bereit bist)

Wir müssen uns allerdings, wie Andrew GOATLY⁷ klarstellt, immer darüber im Klaren sein: Während eine Metapher EINEN Aspekt der Sache, die sie ab-BILD-et, besonders HERVORHEBT, lässt sie andere HERAUSFALLEN; somit sollten wir, wenn wir eine Sache durchdenken wollen, immer MEHRERE Metaphern finden, damit wir diverse Aspekte durchleuchten können und nicht dem Fehler verfallen, anzunehmen, wir hätten die Sache mit nur EINER Metapher bereits ganz »durchschaut«.

Die meisten Metaphern verwenden wir unbewusst und oft im Wortsinn sogar gedankenlos, eben weil wir uns über das Thema oft noch zu wenige Gedanken gemacht haben. Deshalb gilt auch: Unsere Metaphern verraten aufmerksamen Zuhörern (oder Le-

⁷ Andrew GOATLY in »The Language of Metaphors«.

sern) viel über uns; wie auch wir aus den Metaphern unserer Mitmenschen viel heraushören (herauslesen) können.

Bitte vergleichen Sie, welche Eindrücke folgende Metaphern bei Ihnen als Leser auslösen:

- ➔ Verkaufen ist wie Schneeschippen (wenn du zum letzten Abschnitt, das heißt dem wichtigen Abschluss, kommst, bist du bereits total erschöpft)
- ➔ Verkaufen ist wie Erdbeereis essen (die ersten Sekunden eiskalt, aber bald wohlig warm)
- ➔ Verkaufen ist wie Romanlesen (du lernst so viele faszinierende »Charaktere« kennen)

Oder denken Sie an eine alte arabische »Weisheit«, die insbesondere von Lehrern gerne zitiert wird: Lernen ist wie Rudern gegen den Strom; wenn du aufhörst, fällst du zurück.⁸ Welche Einstellung zum eigenen Beruf steckt hinter dieser beliebten Metapher? Wird hier nicht impliziert, Lernen müsse a priori anstrengend sein, sowie dass man ununterbrochen rudern muss (also niemals eine kleine Ruhepause einlegen darf)?

Wäre es nicht viel positiver, wenn wir die Metapher optimierten, indem wir zum Beispiel vorschlagen: Lernen ist wie mit einem Floß flussab zu treiben – du siehst wunderbare Landschaften, faszinierende Tiere, interessante Menschen; du erlebst täglich Neues,

8 Übrigens ist diese Metapher das Ergebnis einer falschen Übersetzung, im Original bezieht sich das Bild des ruhelosen Ruderns auf das Wort DaRaSa, welches »dreschen« oder »schlagen« bedeutet und wohl am besten mit »pauken« oder »büffeln« zu übersetzen wäre. Diese hirnrissigen (keinesfalls gehirn-gerechten) Techniken fordern sehr wohl unablässiges Weitermachen, aber mit Lernen hat dies wenig zu tun (vgl. mein »Stroh im Kopf?« ab der 36. Auflage).

du kannst aber trotzdem von vergangenen Erfahrungen profitieren, wenn ähnliche Situationen auf deiner Reise auftauchen ... Finden Sie das Bild »zu positiv«? Wollen Sie unbedingt auf Schwierigkeiten beim Lernen pochen? Nun, dann können Sie auch solche »einbauen«, indem Sie beispielsweise hinzufügen: *Zwar musst du manchmal aufpassen, um Stromschnellen zu bewältigen...*

Überlegen Sie bitte:

1. Wie lauten die wichtigsten Metaphern Ihres Lebens? Welche Vergleiche ziehen Sie (häufig)? Ist Ihr Leben oft Mühsal, Einengung, Stress, Kampf oder ist Ihr Leben meistens eher faszinierend, energiegeladen? Sehen Sie Ihre Alltagsbewältigung eher verbissen, genervt, hart oder eher locker, gelassen oder spielerisch? Und: Stellen Sie nicht immer wieder fest, dass Ihre Erwartungen ziemlich genau erfüllt werden?
2. Wie lauten die wichtigsten Metaphern für Ihre (berufliche) Arbeit?
3. Wie lauten die wichtigsten Metaphern für Ihre Partnerschaft (Freundschaft mit...)
4. Welche (neuen) Einsichten über Ihre Vergangenheit können Sie daraus gewinnen?
5. Welche Schlüsse können Sie für Ihre Zukunft ziehen? (Beziehungsweise welche Schlüsse können andere Menschen, die Ihnen zuhören, über ihr Leben ziehen?)

Wenn Ihnen die Aussagen dieses Beitrages bis hier (weitgehend) einleuchten, dann ist Ihnen jetzt klar:

- ➔ Sie können Kapitän Ihres Lebensfloßes sein: Wählen Sie ab heute bewusst (statt unbewusst) die Metaphern für alle wichtigen Bereiche Ihres Lebens.
- ➔ Diese Metaphern beeinflussen, was Sie in Zukunft erleben werden – es sind Ihre eigenen Etiketten, die Lebensfreude abtöten, verhindern, einengen beziehungsweise guten Gewissens möglich machen oder fördern!
- ➔ Sie können Ihre Metaphern jederzeit ändern, und damit die Zukunft Ihres Lebens bewusst anders gestalten, wenn Sie sie verbessern wollen.

Da der letzte Satz gern falsch interpretiert wird, möchte ich klarstellen: Das sogenannte negative Denken beschreibt, wie Martin SELIGMAN in seinen Büchern⁹ klar herausgearbeitet hat, zum Beispiel die Fähigkeit, Gefahren zu »sehen« und rechtzeitig zu reagieren, sodass wir sie verhindern können. Diese Art »negativ« zu denken ist wertvoll und wichtig.

Aber wenn wir feststellen, dass bestimmte Metaphern uns daran hindern, uns zu entspannen (*Müßiggang ist aller Laster Anfang*) oder uns unseres Lebens zu erfreuen (*Für alles muss hart gearbeitet werden*), dann sollten wir **krankmachende Metaphern ändern** dürfen. Diese **Entscheidung** kann natürlich nur derjenige treffen, dem klar ist, **dass** man sie treffen kann!

Leider muss ich immer wieder feststellen, wie viele meiner Seminar-Teilnehmer diese Gedanken völlig neu finden. Metaphern zu suchen und sie zu analysieren, um unterstützende Metaphern zu pflegen und andere zu verändern, ist für viele etwas ganz

9 Zum Beispiel »Kinder brauchen Optimismus!« und »Pessimisten küsst man nicht«.

Neues. Welche Erleichterung dies sein kann, kann nur ermes sen, wer es einmal versucht. In diesem Sinne gilt: Auch Sie können so manche Aspekte Ihres Lebens, die aufgrund einer unglücklich gewählten Metapher »schwierig« zu sein scheinen, verändern. Unter der Voraussetzung, **dass** Sie wollen! **Wollen** Sie?

Die Power von Storys

Geschichten können informieren, motivieren, helfen, etc., wenn sie uns Gleichnisse, **Analogien (Parallelen)**, zu bestimmten Situationen, Dingen, Personen, Problemen etc. in unserem eigenen **Leben** anbieten. Dies gilt auch für eine gute Metapher! Der Unterschied zwischen einer Metapher und einer Story ist vor allem, dass eine Story mehrere Metaphern enthalten kann. Trotzdem sind beide enorm stark in der Wirkung, die sie auf unser Denken, Empfinden, Weltbild und unsere Erwartungen haben können (wie die Storys in Teil II dieses Buches zeigen werden). Ab jetzt gilt alles, was wir über Storys sagen, sowohl für die (verborgene) Story in einer Metapher als auch für Storys aller Art.

Mit einer **Story** können wir sowohl die **Vergangenheit** als auch die **Gegenwart** besser verstehen. Aber wir können sie auch als Instrument benutzen, um in die **Zukunft** zu spähen (Stichwort »Szenario-Technik«). Wir können eine mögliche Zukunft **probe wise** durchtesten, denn wir können bei einer Story weit offener reagieren als bei »harten Fakten«, die uns oft zu (vor-)schnellem Widerspruch reizen. Bei einer Geschichte (oder einem Fallbeispiel) fällt es uns leichter, unser Urteil in der Schwebe zu halten und bis zum Ende zu warten. Dann können wir in Ruhe feststellen, ob etwaige Einsichten dieser Geschichte auch auf unser Leben zutreffen könnten. Eine Story erlaubt es uns also, erst am Ende selbst herauszufinden, was wir denken.

Viele Storys bieten wunderbare Gleichnisse an, die eine große Lehre (Einsicht) in eine kompakte **transportable Idee** packen, die man mit sich herumtragen kann. Auch kann man eine Story jeder-

zeit wieder hervorholen, sie erneut (wie neu) betrachten, durchdenken oder bei **Entscheidungen** für den Rest seines Lebens berücksichtigen.

Ist auch für Sie eine Story (Fabel, Legende, Geschichte) irgendwann einmal so wichtig gewesen, dass Sie sich immer wieder an sie erinnern? Bitte denken Sie an die beiden Fragen (vergleiche Seite 9f.).

1. Welche Story hat Sie (einst) sehr beeindruckt?
2. Warum? (Gedanken/Einsichten?)

Haben Sie bereits geantwortet (optimal schriftlich)?

- Ja
- Nein, ich will nicht aktiv mitmachen.

Falls Sie meine »penetranten« Hinweise, aktiv mitzudenken, »nerven«, so bitte ich um Verständnis. Ich weiß aus Erfahrung, dass sich so mancher Leser meiner anderen Bücher nur wegen dieser kleinen Hinweise »echt eingelassen« hat und hinterher froh war. In Seminaren tauchen in der Pause oft Menschen auf, die sagen: »*Wenn Sie mich nicht immer wieder aufgefordert hätten ...*«. Die Erfahrung hat zudem gezeigt, dass auch »Nur-Leser« bewusster mitdenken, selbst wenn sie nichts aufschreiben. Das ist der Minimal-Nutzen, den diese Hinweise Ihnen bieten.

Steigen wir also gleich in eine Story »hinein«, anschließend erfahren wir, warum sie einen Menschen einst enorm beeindruckt hat.

Die Story von Sonne und Wind¹⁰

Der Wind und die Sonne stritten sich, wer es wohl schaffen würde, den einsamen Wanderer dazu zu bringen, seinen Mantel auszuziehen.

Der Wind blies und stürmte und der arme Mann zog seinen Mantel immer fester um seinen Leib. Dann war die Sonne dran. Liebevoll sandte sie ihre Strahlen aus und schon bald öffnete der Mann den obersten Mantelknopf und kurze Zeit später zog er den Mantel aus.



Nun erklärt uns meine Trainer-Kollegin Marlene, warum die Story eine der wichtigsten Schlüssel-Stories in ihrem gesamten Leben geworden ist und warum sie fast täglich, mindestens jede Woche mehrmals, an diese Story denkt:

Warum hat mich die Story so beeindruckt? Weil die Kampfenergien des Windes mit **abwehrenden** Gegenmaßnahmen (Mantel fest um den Körper ziehen) beantwortet wurden, während die angenehmen Sonnenstrahlen ein »Mit-der-Sonne-Gehen«, also ein Ende des Kampfes bewirkten.

Ich habe mich oft gefragt, ob ich auf der Bühne meines Lebens mal wieder **die Rolle des kalten Windes** spiele und mich wundere,

¹⁰ Eingereicht von Marlene BERCHTOLD, SME-Consult, Basel.

dass meine Mitmenschen alle ihre Mantelkragen hochgeschlagen haben. Wenn mir dies bewusst wird, **entscheide** ich mich immer **sofort, die andere Rolle** zu spielen und den Menschen als Sonne zu erscheinen.

Wenn mir meine Wind-Rolle mitten in einem Gespräch bewusst wird, dann beginnt meine Sonnen-Rolle mit einem Lächeln und meiner Entschuldigung. Wird mir meine »kalte« Rolle erst nach einer Begegnung klar, dann sende ich sofort eine schriftliche Note (inzwischen haben viele meiner Kontakte sowieso E-Mail) und schreibe, dass es mir leidtut. Diese kleinen Sonnen-Aktionen haben schon viele Situationen meines Lebens gerettet und dafür gesorgt, dass meine langfristigen Beziehungen alle sehr gut sind. Ich kann Ihnen gar nicht sagen, wie froh ich bin, dass ich dieser Geschichte im Alter von sieben Jahren begegnete, und dass unsere Lehrerin sie uns so ausführlich erklärt hat!

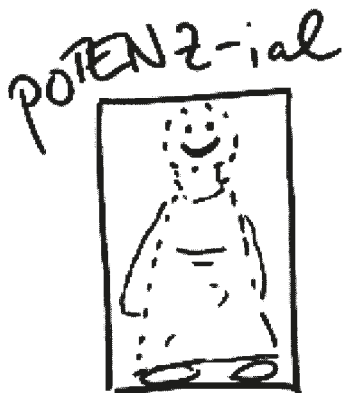
Eine Story, die einen enormen Einfluss auf mein eigenes gesamtes Leben hatte, finden wir dreimal im Neuen Testament, so wichtig ist sie:

Ein Meister hatte drei Dienern je ein Pfund gegeben, damit sie damit *wuchern* (= mit *wachsen* verwandt!) sollten. Als er zurückkam, hatte der erste zehn Pfund daraus gemacht. Er wurde reich belohnt. Der zweite hatte fünf Pfund erwirtschaftet und wurde auch belohnt, der dritte aber hatte nichts unternommen ...

In einer Variation wird von *Talenten* gesprochen (ebenfalls eine Gewichtseinheit). Beide, das »Pfund« und die »Talente«, symbolisieren die eigenen Anlagen und Talente, mit denen wir wuchern sollen.

Diese Story wurde eine der zentralen Metaphern meines Lebens. Ich hörte sie in der Kirche, als ich circa zehn Jahre alt war. Die Predigt (für die ich jenem Pfarrer ewig dankbar sein werde) enthielt die Botschaft, dass unsere Gaben nicht nur Geschenk, sondern auch Verpflichtung sind. Somit ist es nicht nur ein Privileg,

das, was uns in die Wiege gelegt wurde, zu nutzen und zu mehren. Wenn jemand ein Talent hat, **muss** er quasi **lernen** (trainieren). Später begriff ich, wie viele Menschen durch die Erziehung abgehalten werden, ihr urreigenstes POTENZ-ial zu entfalten und zu entwickeln¹¹ und so wurde meine Forderung (*nicht* wegen, *sondern* trotz *Erziehung*) zu einem zentralen Lebensmotto. Hätte ich diese Predigt damals nicht gehört, ...



11 Falls Sie mehr in die Tiefe gehen wollen, möchten Sie vielleicht mein Taschenbuch »Kommunikationstraining« lesen – einen Longseller, der schon vielen Menschen helfen konnte ...

Weitere **Original Birkenbihl-Produkte**
wie z. B. innovative Sprachkurse, Bücher
und Seminarvideos finden Sie auf
den neuen Webseiten:

www.klarsicht-verlag.de

www.birkenbihl-sprachen.de

www.birkenbihl.tv

STORYPOWER

So bestimmen Geschichten unser Denken & Handeln

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!«

»Die Autorin ist glücklicherweise KEINE trockene Theoretikerin. Nicht nur wer häufig Vorträge hält oder Gruppen motiviert, sondern auch wer sich sozial weiterentwickeln will, wird dieses Buch sehr schätzen.«



Über drei Millionen Menschen haben erfolgreich ihre Sprachkurse, Bücher, Tonaufnahmen sowie Videos angewendet, und über 350.000 Menschen haben sie in Vorträgen und Seminaren live erlebt. Ihre Bücher sind bis heute Bestseller. Auch die »Birkenbihl-Methode Fremdsprachen zu lernen« wurde von ihr entwickelt.

Sie war die Leiterin des Instituts für gehirn-gerechtes Arbeiten und zählt noch heute zu den ganz Großen der Seminar- und Coaching-Szene. Die Erfolgstrainerin studierte in den USA Psychologie und Journalismus und begann dort 1970 mit ersten Vorträgen und Seminaren in Industrie und Wirtschaft. Ende 1972 kehrte sie nach Europa zurück und führte ihre Seminartätigkeit sehr erfolgreich fort. Zu ihren Kunden zählten BMW, LBS, Sony, IBM, Procter & Gamble, Siemens, 3M, Henkel, Mercedes, Hewlett Packard u. v. a. Bis zu ihrem Lebensende im Dezember 2011 war sie als freie Autorin und Trainerin tätig.

Mehr Infos und weitere Veröffentlichungen auf
www.klarsicht-verlag.de
www.birkenbihl-sprachen.de
www.birkenbihl.tv

ISBN 978-3-98584-200-1



9 783985 842001