

Vera F. Birkenbihl · Peter Gerlach ·
Neil James

Positives Denken von A bis Z

So nutzen Sie
die Kraft des Wortes,
um Ihr Leben zu ändern

mvgverlag 

Hier einige Hinweise, die Ihnen helfen, das Beste aus diesem Buch zu machen

Sie können das Buch auf Ihr Bücherregal stellen. Wenn Sie aber etwas Neues lernen und Ihren Gedankenprozess positiv verändern wollen, benutzen Sie dieses Buch täglich. Lesen Sie morgens, mittags, nachmittags und abends darin, wann immer Sie eine freie Minute haben. Statt ungeduldig zu werden, wenn Sie irgendwo anstehen müssen, lesen Sie ein paar Zeilen in diesem Buch und flüstern dem, der neben Ihnen steht, ein paar nette Worte ins Ohr. Bauen Sie den Inhalt, wie ich es getan habe, in Ihren Alltag ein. Haben Sie den starken inneren Willen, eine positive Veränderung in Ihrem Leben zu erreichen.

Wenn es Ihnen hilft, lesen Sie mit einem Stift, unterstreichen und markieren Sie sich Wörter, die Ihnen auffallen und die Sie verwenden können. Benutzen Sie das Buch als Arbeitsbuch. Je mehr Sie dieses Buch verwenden, umso größer ist die Chance, dass Sie das Gelernte auch aktiv benutzen, denn wir lernen am besten, wenn wir es auch tun. Verwenden Sie daher die Wörter, die Ihnen später in den Wortlisten vorgestellt werden, bei jeder Gelegenheit, in der Arbeit, in der Freizeit, bei Freunden, Bekannten, auf Parties etc.

Viel Spaß und Erfolg!

Peter Gerlach

Ihre Lebens-Qualität

Oder: Wie reden Sie eigentlich mit anderen bzw. mit sich selbst?

Jedes Wort, das wir denken oder aussprechen, wirkt sich auf unsere Wahrnehmung sowie auf unsere späteren Erfahrungen aus. Angenommen Sie erleben akuten Zorn, weil ein Mitmensch die Unverfrorenheit besaß, etwas zu tun, was Sie unmöglich finden. Nun „sagen“ Sie etwas über die Situation. Entweder Sie sprechen darüber, z.B. zu einem Freund, oder aber Sie „reden“ mit sich selbst darüber. Übrigens bezeichnet der Araber diese Art von Denken als „mit seiner Seele sprechen“. Diese Formulierung hilft uns, uns darüber klar zu sein, daß unsere Seele immer zuhört, egal ob wir unsere Worte ausgesprochen haben oder ob sie nur in uns klingen (innerer Monolog).

Zurück zu Ihrer Frust-Situation. Was werden Sie anderen (oder Ihrer Seele) jetzt erzählen? Sagen oder denken Sie jetzt vielleicht: „Ich bin stocksauer!“, oder: „Ich hasse es, wenn jemand (das) tut!“, oder: „Ich könnte ihn erwürgen!!“? Kennen Sie eigentlich Ihre bevorzugten Redewendungen bei Ärger? Dann notieren Sie sie doch bitte hier (falls Sie sie nicht kennen, fragen Sie einige Freunde, die kennen Sie so gut, daß sie Ihnen die Frage wahrscheinlich beantworten können. Nur die „stillen Wasser“ müssen al-

leine herausfinden, welche Lieblingsfloskeln sie bei Ärger haben ...) Meine Lieblings-Formulierung(en) bei Frust/Ärger:

Je „kämpferischer“ Ihre Formulierungen sind, desto wichtiger ist der nächste Schritt, wenn Sie sich bitte fragen: Wie werden Sie eine vergleichbare Situation in der Zukunft erleben, wenn Sie anderen oder Ihrer Seele regelmäßig erklären, wie furchtbar Sie leiden? Und was wollen Sie sagen oder denken, wenn es wirklich einmal um eine Frage des Überlebens gehen sollte, wenn Sie bei Alltags-Ärger derartig schweres verbales Geschütz auffahren?!

Was würde passieren, wenn Sie die FORM-ulierung veränderten? Merke: Die FORM-ulierung ist die FORM, die Sie Ihren Gedanken geben: kämpferisch, Opfer sein, aufgeben, angreifen, sich krank fühlen etc. Nun fragen Sie sich, wie Sie sich wohl fühlen würden, wenn Sie statt dessen gesagt oder gedacht hätten „Diese Situation fasziniert mich“? Können Sie sich vorstellen, daß Sie mit einer derartigen FORM-ulierung eher in Richtung einer intelligenten LÖSUNG denken würden, statt sich über das Problem zu erregen? Was, meinen Sie, werden Sie „im Bauch“ empfinden, wenn Sie in sich Neugierde und Interesse zu

wecken vermögen? Wenn Sie also statt mit dem „tumben“ Reptiliengehirn auf kreative Denk-Prozesse des intelligenten Hirns umschalten könnten?

Das gleiche gilt, wenn wir der Umwelt unsere Gefühle mitteilen. Was wird der Auslöser unseres Zorns wohl empfinden, wenn wir ihn mit unserer Unfähigkeit, auf ihn einzugehen, konfrontieren? Und wie, glauben Sie, würde er es finden, wenn wir in der Lage wären, Interesse auszudrücken, um mit ihm gemeinsam eine (neue) Lösung anzustreben?

Seit langem haben Forscher darauf hingewiesen, daß Sprache das Denken und Fühlen FORM-t: z.B. William JAMES vor über 100 Jahren, Alfred Graf von KORZYBSKI. Er nahm übrigens die NLP-Bewegung in den 30er Jahren des letzten Jahrhunderts vorweg, und es war seine Metapher (Die Sprache als Landkarte!) und seine Idee des Semantischen Reflexes, die das Fundament von NLP geworden sind. Der Sprachforscher Benjamin Lee WHORF zeigte den engen Bezug zwischen Sprache und Denken und kam zu einem ähnlichen Schluß wie WITTGENSTEIN (*Die Grenzen meiner Sprache sind die Grenzen meiner Welt*). Ein moderner Autor hat diese Zusammenhänge (über den „Umweg“ von NLP) ebenfalls entdeckt und äußerst gut lesbar auf den Punkt gebracht: Anthony ROBBINS. Ich empfehle meinen Teilnehmer/innen seit vielen Jahren, in seinem zweiten Buch (*Das ROBBINS POWER-Prinzip*) die Kapitel 8, 9 und 10 einmal pro Jahr (wieder) zu lesen.

ROBBINS nennt das bewußte Verändern der Begriffe (was ich als FORM-ulierung bezeichne) das transformatorische Vokabular.

Indem wir die Wörter, die wir wählen, in eine andere FORM übersetzen (TRANS ...), verändern (trans-FORM-ieren) wir zwangsläufig auch unsere Gefühle.

Was zunächst ein Wortspiel zu sein scheint, wird schon bald Ihr Empfinden steuern. So, wie Sie sich früher selbst „in Rage“ geredet haben, können Sie sich auch in eine verständnisvolle, kreative innere Haltung hineinreden. Sagen Sie in Zukunft in solchen Situationen zu anderen (oder Ihrer Seele) neue, ebenso mächtige Worte, z.B.:

- Faszinierend!
- Das ist eine interessante Herausforderung.
- Früher hätte ich mit Ärger reagiert; heute regt so was mein Denken an!
- Jetzt gilt es nur noch herauszufinden, was an der Sache positiv ist!

In Situationen, in denen Sie es nicht sofort schaffen, auf eine konstruktive Formulierung, die Ihre Kreativität anregt, „umzusteigen“, könnten Sie eine Redewendung testen, die meine Mutter „draufhatte“ und die sich schon oft bewährt hat:

- Wie finde ich denn das?

Das Denken dieser Frage ist wie ein SPRUNGBRETT zu einer positiven Formulierung. Wird sie ausgesprochen, dann löst sie in der Regel ein erstauntes Mitdenken Ihres Gesprächspartners aus.

Falls Sie es (noch) nicht glauben: Überzeugen Sie sich! Testen Sie diese Strategie nur drei Wochen lang. Sagen Sie Ihrer Seele, daß Sie danach zu Ihrem alten Vokabular zurückkehren dürfen, wenn Sie das dann noch wollen. Ist das fair?

Und nun sehen Sie, warum mir das Konzept von Neil JAMES gleich gefallen hat: Diese Listen werden Ihnen helfen, wenn Sie merken, daß Sie im Begriff sind, sich durch Ihre Sprache immer tiefer in negativen Gefühlen zu verstricken, wenn Sie das folgende Training durchlaufen:

Mini-Kreativitäts-Übung

1. Blättern Sie in den Wort-Listen (ab S. 53), lassen Sie Ihre Augen wandern und picken Sie sich drei positive Begriffe heraus.
2. Schreiben Sie diese auf einen Zettel.
3. Bilden Sie (optimal schriftlich!) pro Wort mindestens drei Sätze, die sich auf Ihr Problem beziehen und die den jeweiligen positiven Begriff verwenden!

Sprachgefühl trainieren: Das RUSSELSche Sprach-Spiel[©]

Kennen Sie das RUSSELSche Sprach-Spiel[©]?¹ Nun, es geht ganz einfach! Sie können alleine oder in der Gruppe spielen, ich schildere zunächst die Einzel-Version:

Für eine/n einzelne/n Spieler/in

1. Sie beginnen mit einem Begriff, über den Sie reflektieren wollen, und sammeln Synonyme (Begriffe, die ungefähr dasselbe ausdrücken), z.B. für Geld (Finanzen, Mark, Moneten, Kohle, Zaster). Bitte legen Sie für jeden Begriff eine Tabelle an, in der Sie die Synonyme untereinander auflisten. Legen Sie neben jeder Wortspalte eine schmale Spalte mit Platz für ein Kontrollzeichen (später) an. Übrigens neigen Einsteiger/innen dazu, nur Substantive (Hauptwörter) aufzulisten, aber alle Wortgruppen sind erlaubt: Natürlich können die Begriffe auch Verben (Tätigkeitswörter) oder Adjektive/Adverbien (Eigenschafts-/Umstandswörter) sein!

¹ Gemeint ist natürlich Bertrand RUSSEL.

2. Wenn Ihnen die Ideen ausgehen, dann ist es erlaubt, in einem Synonym-Wörterbuch nachzuschlagen. In der Regel ist ja unser passives Vokabular (welches Begriffe erkennt) weit größer als unser aktives (mit dem wir uns aktiv ausdrücken können). Durch das Nachschlagen in einem Wörterbuch finden wir viele weitere „passive“ Begriffe, die wir durch das Eintragen (und das Spielen im letzten Schritt) aktivieren werden.



3. Wenn unsere Liste (für heute) fertig ist, folgt ein sehr spannender Schritt: Wir bewerten (beurteilen) jedes Wort nach seinem emotionalen Wert für uns. Wir fragen uns nämlich: **Wie mutet dieser Begriff mich an?**

Diese Einschätzung bringen wir zum Ausdruck, indem wir hinter jedem Begriff ein Plus- oder ein Minuszeichen setzen bzw. ihn durch einen Bindestrich als „neutral“ ausweisen. Neutral heißt in diesem Zusam-




menhang: Entweder wir empfinden den Begriff als sachlich/neutral (weder positiv noch negativ), oder wir denken: Dieser Begriff kann sowohl positiv als auch negativ interpretiert werden und ist demzufolge nicht eindeutig bewertbar.

Den letzten Schritt erkläre ich Ihnen nach der Gruppen-Variante, weil er bei beiden Spiel-Arten identisch ist. Übrigens kann dieses Spiel besonders interessant werden, wenn Sie zu mehreren spielen, wobei sich in der Gruppe zwei Varianten eignen: Entweder Sie spielen parallel zur Single-Version (oben), oder aber Sie nutzen die Situation für Diskussionen zum Thema. In dem Fall müssen Sie sich teilweise auf wüste Diskussionen gefaßt machen, denn neue Spieler/innen können sich zunächst überhaupt nicht vorstellen, daß Menschen bestimmte Wörter unterschiedlich interpretieren. (Deshalb habe ich ja diese Gruppen-Variante für mein Spezial-Seminar „Sprache als Instrument des Denkens“ entwickelt.)

Die Gruppen-Variante mit Diskussionen

1. Alle Teilnehmer/innen notieren ihre Assoziationen zum Thema.
2. Wenn alle fertig sind (oder nach Ablauf der vorher vereinbarten Zeit), nimmt der/die heutige Spielleiter/in ein Blatt Papier, das in drei Spalten (negativ, neutral, positiv) eingeteilt wird.

3. Nun gilt es, die Begriffe (Zurufe der Mitspieler/innen) in diese Spalten einzutragen, z.B. (Thema: Geld) die „Penunze“. Nun fragt der/die Spielleiter/in: „Wo soll ich das eintragen?“, und die Gruppe diskutiert ...

 negativ (möglicherweise ein Gegen-Euphemismus)	 1. sachlich/neutral 2. nicht einzuordnen	 positiv (möglicherweise ein Euphemismus)

Was dieses Spiel Ihnen u.a. zeigen wird, ist, daß man manche Begriffe in mehrere (manchmal sogar in alle drei Spalten) eintragen muß, denn: Es gilt herauszufinden, also nur zu erfassen (wie Forscher!), wie die Gruppen-Mitglieder die Wörter empfinden.

Bitte lassen Sie die Debatten, die bei manchen Begriffen entstehen, unbedingt zu, denn genau darum geht es ja bei der Gruppen-Variante. Es gibt nämlich kein „richtig“ oder „falsch“, das kann es auch nicht geben. Jede/r von uns hat mit denselben Wörtern andere Erfahrungen gemacht. Für eine Person ist ein Begriff (z.B. vollschlank) positiv besetzt. Ein anderer mit anderen Erfahrungen hält diesen Begriff für eine Beleidigung und ein dritter sagt, es sei ja nur eine sachliche Beschreibung.

Merke:

Es gibt beim RUSSELSchen Sprach-Spiel keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten. Es gibt nur rechthaberische Spieler/innen, die noch nicht begriffen haben, daß jeder Mensch seine eigenen emotionalen Erfahrungen mit Begriffen einbringt und diese natürlich für „richtig“ hält. Was wir hier lernen ist: „Richtig“ für A muß nicht „richtig“ für B heißen, insbesondere wenn es um emotionale Reaktionen geht!

Das alles waren die Vorbereitungen zum eigentlichen Spiel, denn das kann erst erfolgen, wenn Sie eine kleine Ansammlung von Begriffen haben. Denn jetzt werden Sätze gebildet. Solo-Spieler notieren diese in ein Journal, Gruppen-Spieler können entscheiden, ob ein (jedesmal neu zu wählender) „Sekretär“ die Ergebnisse festhalten soll. Es lohnt sich, denn die Resultate können sehr spannend sein.²

² Es würde mich freuen, wenn Sie uns Ergebnisse mitteilen bzw. wenn einige von Ihnen mitmachen, dann werden Sie dort bald Beispiele von anderen Spieler/innen finden, die Ihnen wiederum zur Verfügung stehen (www.birkenbihl-insider.de).

Der letzte Schritt für Solo- oder Gruppen-Spieler

Nun folgt das eigentliche Spiel, das im Englischen als „unregelmäßiges Steigern“ bekannt geworden ist. Sie bilden nämlich jetzt (mündlich oder schriftlich) Aussagen, in denen Sie Begriffe der unterschiedlichen emotionalen „Werte“ einander gegenüberstellen.

1. Ich esse feinstes Filet, du ißt ein Steak und er bekommt ein Stück Schlachtvieh.
2. Ich spreche über wichtige Dinge, du redest zur Sache, und er quatscht nur Unsinn.
3. Ich bin umsichtig, du bist vorsichtig, er ist feige.
4. Ich bin sparsam, du bist knauserig, er ist geizig.
5. Ich beziehe ein Gehalt, du erhältst eine Entlohnung, und er bekommt freitags seine Lohntüte³.

³ Für die jüngeren Leser/innen kaum noch vorstellbar, daß Arbeiter früher jede Woche ihre Lohntüte (genauer ein Briefcouvert) erhielten, für das sie oft an einem Zahlfenster Schlange stehen mußten.

Kreative KaWa[©]-Listen

Kennen Sie KaWa[©]? Wenn JA, dann überspringen Sie dieses Kapitel. Andernfalls lesen Sie bitte weiter.

KaWa[©] – Was ist das?

Um Sie zu animieren, aktiv einzusteigen, zitiere (und paraphrasiere) ich einige (verkürzte) Passagen aus meinem Buch *Stroh im Kopf?* (welches ab der 43. Auflage völlig überarbeitet wurde). Interessierte finden weit mehr in meinem *großen Analograffiti[©]-Buch* (Arbeitstitel, derzeit noch in Arbeit⁵).

Das Schöne an dieser von mir entwickelten, kreativen Denk-Technik KaWa[©] ist, daß Einsteiger/innen die Grundlagen in drei Minuten verstehen.

Was die Feinheiten angeht, so bringt eigenes Ausprobieren und Entdecken schnell tiefe Einsichten. Lassen Sie

⁴ **KaGas** und **KaWas** sind Teil eines **kreativen DenkStils**, den ich als **ANALOGRAFFITI[©]** bezeichne. Eine **kurze** Einführung finden Sie in *Stroh im Kopf?* (ab 36. Auflage), *Das Birkenbihl-ALPHA-Buch* und *RHETORIK - Reden für jeden Anlaß*; die ausführliche Behandlung ist für **Herbst 2001** geplant (Arbeitstitel: *Das große Analograffiti-Buch*). Sie finden **rechtzeitig** Infos (und Leseproben) unter **www.birkenbihl-insider.de**

⁵ Das „große Analograffiti-Buch“ wird frühestens zum Herbst 2001 im Handel sein.

sich einfach darauf ein, damit Sie sich überzeugen, wozu diese Art von Denken die so Denkenden befähigt! ... Die Erfahrungen seit 1993 haben klar gezeigt:

Wer Situationen /Probleme mit KaWa^{®6} durchdenkt, erlebt immer wieder, wie schnell dieser Ansatz zu völlig **neuen**, oft sehr **überraschenden Ergebnissen** führt, die häufig weit intelligenter und kreativer sind, als man es **sich selbst zuvor zugetraut** hätte.

Da es sich hier um eine extrem kurze Einführung handelt, machen wir es wie im Seminar und sagen: Kümmern Sie sich vorläufig nicht darum, wie der Name KaWa[®] entstand. Nehmen Sie es einfach wie einen Eigennamen hin und beginnen Sie sich auf die Sache selbst, also auf diese Art zu denken, einzustellen. Spielregel:

Wir wollen **für jeden Buchstaben** des Wortes, Begriffes oder Namens (= unser Thema/Problem) mindestens eine Bedeutung pro Anfangs-Buchstaben finden (ähnlich wie beim Kreuzworträtsel). Warum das so hilfreich ist, erfahren Sie am schnellsten, indem Sie es tun. Als erstes Beispiel könnten Sie mit dem Begriff „Wort“ spielen, ehe Sie das Buch umdrehen und die Beispiele mit Ihrem Ergebnis vergleichen ...

⁶ In Wirklichkeit besteht die Analografie aus zwei Denk-Wegen (KaGa[®] und KaWa[®]), aber im Zusammenhang mit diesem vorliegenden Buch ist nur eine von Bedeutung, nämlich die sprachliche Variante (also KaWa[®], wobei das „W“ für *WORT* steht)!