

Vera F. Birkenbihl

Birkenbihls Denkwerkzeuge

gehirn-gerecht zu mehr Intelligenz und Kreativität

***mvg** Verlag*

© des Titels »Birkenbihls Denkwerkzeuge« (ISBN 978-3-636-07207-8)
2010 by mvgVerlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.mvg-verlag.de>

KAPITEL 1 – ERSTE KLEINE EXPERIMENTE ...

Nehmen Sie bitte Schreibzeug, wir gehen gleich in medias res. Also beginnen wir mit einigen kleinen Experimenten.

Experiment 1: Ein wichtiges Thema ...

Notieren Sie, was derzeit ein wichtiges Thema in Ihrem Leben ist. Womit befassen Sie sich gerade intensiv (oder: Was befaßt Sie zur Zeit sehr)?



Vor dem nächsten Experiment sollten wir uns vor Augen halten, daß Schriften ganz anders aussehen können als unsere (westlichen Buchstaben-Schriften). So gibt es Silbenschriften (z.B. japanisch) oder Schriftzeichen, die eigentlich ein Mini-Bild darstellen, wie die klassischen **chinesischen** Kan-Ji oder die ältesten **Hieroglyphen** Ägyptens⁴. Jetzt folgt die Aufgabe:



Meine Seminar-Teilnehmer/innen stellen immer wieder mit Erstaunen fest, daß diese Aufgabe im ersten Ansatz weit schwieriger wirkt, als sie sich dann herausstellt. Wir können nämlich oft viel mehr, als wir vorher dachten! Das werden Sie in diesem Buch noch oft erfahren (insbesondere, wenn Sie tatsächlich aktiv mitmachen).

Experiment 2: Hieroglyphe erfinden

1. **Erfinden** Sie eine Hieroglyphe für den Begriff *Blick*.
2. **Schreiben** Sie unter Verwendung Ihrer neuen Hieroglyphe einige Begriffe; dabei haben Sie zwei Möglichkeiten:
 - a) entweder Sie *schreiben* die Begriffe und setzen für den Wortteil *Blick* jeweils Ihre neue Hieroglyphe ein,
 - b) oder aber Sie *erfinden* weitere Hieroglyphen, die Sie mit der ersten kombinieren – ganz wie Sie möchten.

Begriffe sind: *Einblick, Durchblick, Weitblick, Blickpunkt* und *Überblick*.

Wenn wir nachdenken wollen, haben wir grundsätzlich folgende Möglichkeiten:

1. wir wollen *ohne Worte* denken (zeichnend, wir kommen darauf zurück, das Hieroglyphen-Experiment war ein Vorgeschmack) oder
2. wir wollen *primär in Worten* denken oder
3. wir wollen *beide Denk-Stile* gemeinsam nutzen.

4 In **beiden** Schriftsystemen setzten sich später auch Zeichen durch, die das Klangbild „beschreiben“, so wurden z.B. die Namen der großen Herrscher dargestellt, aber die ersten Schriftzeichen waren zunächst Pictogramme.

Als nächstes wollen wir uns auf das Denken in Worten (analytisch-rational und/oder kreativ) konzentrieren. Hierzu brauchen wir natürlich ein gewisses **Vokabular**. Wenn wir zu einem für uns wichtigen Thema jedoch kein (ausreichendes) Vokabular besitzen, dann können wir auch nicht sehr differenziert darüber nachdenken. Deshalb lohnt es sich, mit einem Denk-Prozeß zu beginnen, indem wir ein erstes spontanes *Wissens-ABC*® zum jeweiligen Thema erstellen.

Zu *Vokabular*: Wie differenziert könnten Sie sofort nachdenken über
 → Brotbacken
 → Molekular-Chemie
 → Joggen
 → Mozarts „Kleine Nachtmusik“
 etc.?

Experiment 3: Ein Wissens-ABC

Es gilt, zu jedem Buchstaben des Alphabetes mindestens eine Assoziation zu notieren, wobei Sie das Thema frei wählen können. Wählen Sie eines, zu dem Sie viel wissen. Wer früher oft *Stadt-Land-Fluß*⁵ gespielt hat, trägt regelrechte geographische Wissens-ABC.s im Kopf spazieren. Geht es Ihnen auch so? Dann können Sie bei diesem Thema schnell und gut reagieren. Aber wie steht es bei einem für Sie wichtigen Thema, z.B. dem, das Sie im ersten Experiment notiert haben? (Sie merken schon: Wenn Sie nicht aktiv mitarbeiten, dann können Sie hinterher auch nicht aufbauen.) Können Sie auch zu diesem für Sie wichtigen Themenbereich schnell und leicht ein assoziatives ABC „ausfüllen“? Diese kleine Übung hilft uns ganz schnell:

→ eine kleine **Inventur** vorzunehmen: Wie *ergiebig* ist unser Wissen zu diesem Thema?

→ auszuloten, was sich derzeit in uns (zu diesem Thema) „abspielt“.

Probieren Sie es⁶, indem Sie beim nachfolgenden (senkrechten) Alphabet mit dem Stift die erste (linke) Spalte nach unten „wandern“ und so schnell wie möglich pro Buchstabe möglichst eine erste Assoziation eintragen. Später können Sie die mittlere und die rechte Spalte mit zusätzlichen Assoziationen füllen, wenn Sie wollen.

Sie suchen erste Assoziationen zu jedem Buchstaben. Angenommen Ihr Thema wären Tiere, dann könnten Sie notieren:
 A = Ameise, Affe oder
 B = Bär bis
 Z = Zebra, Ziege etc.

Merke: Manchmal fällt uns nicht sogleich etwas ein, insbesondere bei selteneren Buchstaben (Y oder Z); deshalb gilt es im ersten Ansatz so viele Buchstaben wie möglich zu „belegen“ (wir sprechen später noch darüber, was wir mit den **Lücken** anfangen können). Jetzt sind Sie dran!

Natürlich dürfen Sie pro Buchstabe auch mehr als einen Begriff notieren, aber Sie müssen nicht.

5 Die Schweizer kennen es unter dem Namen „Geographie-Spiel“.

6 Übrigens finden Sie im Anhang (S. 234f) eine Doppelseite mit einem solchen Formular zum Fotokopieren, damit Sie jederzeit in dieser Weise beginnen können, ein Thema zu erforschen, ohne jedesmal das ABC an den Rand schreiben zu müssen.

ABC mit Spalten

	Spalte 1	Spalte 2	Spalte 3
1. A			
2. B			
3. C			
4. D			
5. E			
6. F			
7. G			
8. H			
9. I			
10. J			
11. K			
12. L			
13. M			
14. N			
15. O			
16. P			
17. Q			
18. R			
19. S			
20. T			
21. U			
22. V			
23. W			
24. X			
25. Y			
26. Z			



Mit der ABC-Technik können wir uns auch auf ein (für uns) neues Thema **einstimmen**, insbesondere wenn wir davor gedanklich „ganz woanders waren“, also wenn wir einen abrupten **Themenwechsel** vornehmen wollen (oder müssen). Angenommen, ich würde Ihnen nun vorschlagen, sofort fünf Wissens-ABC.s anzulegen: Bei welchem könnten Sie (voraussichtlich) in kurzer Zeit (z.B. 90 Sekunden) am meisten aufschreiben?

→ Tiere	
→ Berufe	
→ Quanten-Physik	
→ Erfolgs-Psychologie	
→ Geschichte (zur Zeit Cäsars)	

Experiment 4: Noch einmal Wissens-ABC.s!

Testen Sie Ihre Selbst-Einschätzung (nächste Doppelseite)!



Füllen Sie zunächst bitte nur die erste (linke) Spalte aus und lassen Sie die anderen beiden vorläufig leer.

	Tiere	Berufe	Quanten-Physik
1. A			
2. B			
3. C			
4. D			
5. E			
6. F			
7. G			
8. H			
9. I			
10. J			
11. K			
12. L			
13. M			
14. N			
15. O			
16. P			
17. Q			
18. R			
19. S			
20. T			
21. U			
22. V			
23. W			
24. X			
25. Y			
26. Z			

	Erfolgs-Psychologie	Geschichte (zur Zeit Cäsars)
A		
B		
C		
D		
E		
F		
G		
H		
I		
J		
K		
L		
M		
N		
O		
P		
Q		
R		
S		
T		
U		
V		
W		
X		
Y		
Z		

Jetzt wenden wir uns zwei Techniken zu, die Sie möglicherweise bereits kennengelernt haben, denn ich habe seit ca. 1995 begonnen, ein wenig zu diesem Thema zu publizieren. Die Stichworte lauten **KaWa** und **KaGa**.

Wort-Assoziationen: Das KaWa (Einführung)

Wir nehmen einen Begriff und assoziieren zu *jedem* Buchstaben ein Wort, das mit diesem Buchstaben beginnt. Natürlich kann es sich dabei auch um den Namen einer Person handeln. Angenommen, Sie wollten über einen Bekannten namens *Bernd* reflektieren, das könnte dann wie nebenstehend aussehen.



Warum diese Denk-Technik „KaWa“ heißt, besprechen wir später.

Sie müssen übrigens keinesfalls mit dem ersten Buchstaben beginnen, sondern Sie lassen Ihr Auge wandern, wie vorhin bei der ABC-Liste. Wenn Ihnen zuerst zu einem Buchstaben in der Mitte etwas einfällt, dann schreiben Sie eben diesen Begriff zuerst hin. Sie wollen ja gerade **nicht** sequentiell, linear, Schritt für Schritt, logisch, rational etc. denken, sondern mehr „aus dem Bauch“ heraus. Wenn wir uns ein Spektrum vorstellen, an dessen einem Ende das Denken stünde und am anderen das Fühlen, dann wollen Sie mindestens in der Mitte „stehen“, oder ein wenig mehr in Richtung Fühlen ... Probieren Sie es gleich!

Experiment 5: KaWa zu HUMOR

So, jetzt sind Sie dran: Was fällt Ihnen spontan zum Begriff *Humor* ein?

HUMOR

Experiment 6: Viele Assoziationen

Denken Sie an den Begriff „Tanzen“ und notieren Sie so viele Assoziationen wie Sie in 90 Sekunden schaffen.

Ein interessantes Doppel-Experiment:



Experiment 7: Das Gegenteil

Und nun denken Sie wieder an den Begriff „Tanzen“ und notieren ausschließlich, was Ihnen absolut **nicht** einfällt ...

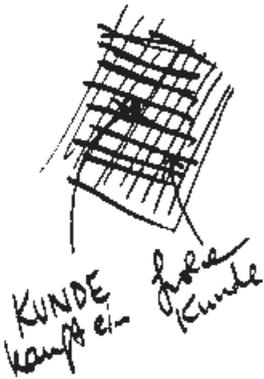


Das wäre eine **Bisoziation**. Im Seminar lachen die meisten Teilnehmer/innen jetzt. Manche beginnen zwar zuerst wie wild zu schreiben, woraufhin ihre Nachbar/innen ihnen klarmachen, daß alles, was sie schreiben, ihnen ja **eingefallen** sein muß. Wir kommen in Kapitel 4 wieder auf diese eigenartige Aufgabe zu sprechen. Wichtig ist im Augenblick nur das Er-LEB-nis. Und nun probieren Sie bitte Ihr zweites KaWa, diesmal zu: *Kunde*. Welche Assoziationen fallen Ihnen spontan ein?

Wenn Sie sich später an diesen Augenblick des Stutzens erinnern, haben wir ein wichtiges Konzept für später vorbereitet.

Experiment 8: KaWa zu KUNDE

KUNDE



Wenn Sie zu mehreren bei diesem Buch-Seminar mitmachen, dann möchten Sie vielleicht in der Kleingruppe Ihre Gedanken miteinander vergleichen, vielleicht wollen Sie sogar ein richtiges Gruppenergebnis erarbeiten (im Seminar sammeln wir das ein).

Letzte Warnung!

Jetzt frage ich Sie: Haben Sie sich selbst in der Rolle eines Kunden oder einer Kundin gesehen? Oder dachten Sie eher an Menschen, die andere (als) Kunden haben?

- Ich sah mich als Kunden/Kundin. Ich sah andere als Kunden.

Bei dieser Übung geschah in dem Seminar, das diesem Buch-Seminar zugrunde liegt, etwas Spannendes: Normalerweise assoziiert man zu *Kunde* die Idee des Einkaufens (oder des Erwerbs von Dienstleistungen), aber an jenem Tag assoziierte eine Dame die Idee von *Kunde* im Sinne einer *frohen Kunde* (Botschaft). Das löste bei einigen in der Nähe Erstaunen, teilweise sogar verdutzte Ablehnung aus. Unser Wissens-Netz ist es, worauf wir alles beziehen, was wir hören, lesen, sehen usw. Es ist ganz klar, es geht gar nicht anders. Unsere Erfahrungen sind ein Filter, und wenn die Erfahrungen mit dem Wort *Kunde* für diese Teilnehmerin in Richtung *Botschaft* laufen, dann ist ihre Assoziation genau so legitim wie unsere. Nur weil mehr Menschen bei *Kunde* an Kaufen (Leasen, Mieten) denken, ist die normale Assoziation nicht besser. Sie wissen ja: *Normal* bedeutet lediglich „der Norm entsprechend“ (Massen-Denken) und nicht geistige oder seelische Gesundheit. So daß wir hier eine ganz wichtige Lektion lernen: *Wir neigen dazu, unsere eigenen Assoziationen für die einzig- oder bestmöglichen zu halten.*

Deswegen reagierten einige Teilnehmer/innen mit einem erstaunen: „Wie kommen Sie denn darauf?!“ Diese Art ablehnender Reaktion, wenn jemand etwas anderes assoziiert, ist weder geistig gesund noch besonders intelligent, tolerant oder symptomatisch für offenes Denken. Weiter gilt: *Die eigenen Assoziationen halten wir auch für logisch.* Wir sagen dann zum Beispiel gerne: „Ja, das ist ja logisch“, oder die Kurzform: „logo“. Das hat mit Logik überhaupt nichts zu tun. In 95% aller Fälle, in denen jemand sagt: „Das ist ja logisch“, heißt das:

- „Ja! Das entspricht genau meinen Erwartungen!“ Oder:
- „Ja, den Faden habe ich auch in meinem Wissens-Netz.“ Oder:
- „Ja, die beiden Fäden verbinde ich auch immer in meinem Wissens-Netz.“

Das ist die eigentliche Bedeutung, wenn wir sagen, etwas sei (oder klinge) *logisch*.

Falls Sie den meistemöglichen Nutzen aus diesem Buch-Seminar „heraussholen“ wollen, und falls Sie bisher noch keine Übungen durchgeführt haben, dann nehmen Sie sich doch ein paar Minuten für diese kleine Inventur!