

GEHIRNTRAINING MIT BIRKENBIHL

# KAGA UND MEHRFACHDENKEN

VON VERA F. BIRKENBIHL



**W**enn wir über etwas nachdenken wollen, haben wir grundsätzlich folgende Möglichkeiten:

- ◆ Wir wollen primär in Worten denken (mehr dazu in Gehirn & Geist 1/2002, Seite 92).
- ◆ Wir wollen ohne Worte denken.
- ◆ Wir wollen beide Denkstile gemeinsam nutzen.

### Ein Experiment

1. Erfinden Sie eine „Hieroglyphe“ für den Begriff Blick (also ein grafisches Kurzzeichen).
2. Schreiben Sie unter Verwendung Ihrer neuen Hieroglyphe folgende Begriffe: Einblick, Durchblick, Weitblick, Blickpunkt, Überblick.

Entweder Sie setzen dabei für den Wortteil Blick jeweils Ihre Hieroglyphe ein oder Sie erfinden weitere Hieroglyphen, die Sie mit der ersten kombinieren – ganz wie Sie möchten.

### Drei kleine Zeichnungen

1. Zeichnen Sie einen Hund. Egal wie, Strichmännchen-Art reicht völlig. Sie wollen den Hund im Zweifelsfall nur so andeuten, dass Sie hinterher wissen: „Das soll mein Hund sein ...“

Achtung: Wenn Sie echte Aha-Erlebnisse haben wollen, dann müssen Sie Ihren Hund unbedingt zeichnen, ehe Sie weiterlesen. Wenn Sie die Besprechung dieser Aufgabe etwas weiter unten bereits gelesen haben, werden Sie die dort angebotene Einsicht nie mehr selbst gewinnen können. Haben Sie Ihren Hund nun gezeichnet?

2. Früher hielten sich viele meiner Seminarteilnehmer/innen selbst vom Durchbruch ab, weil sie behaupteten, sie könnten nicht zeichnen. Um ihnen diesen „Zahn zu ziehen“, entwickelte ich folgende Variante:

Sie dürfen ausschließlich gerade Linien verwenden, diese können auch Figuren bilden (Rechteck, Pfeil, Haus). Versuchen Sie

jetzt als Beispiel die Idee eines Mitläufers darzustellen, indem Sie ausschließlich gerade Linien verwenden!

3. Drücken Sie die Idee Kunde-König mit einigen Strichen aus. Ob Sie den König als (Strichmännchen-)Person zeichnen, oder ob Sie eine neue Hieroglyphe erfinden wollen und zum Beispiel sagen: Diese Krone soll jetzt für den Kunden stehen – alles ist erlaubt. Es geht ja nicht um Zeichenkunst, sondern lediglich darum, der Idee in irgendeiner Form Ausdruck zu verleihen. Sie können gerne wieder nur gerade Linien benutzen, oder Sie verwenden jetzt jede Art von (geschwungener) Linie, die Sie wollen.

Was lehren uns diese Zeichnungen? (Natürlich nur, wenn wir sie ausgeführt haben!)

### Hund und Mitläufer

Wenn ich im Seminar frage: „Wessen Hund ist im Profil zu sehen?“, dann melden sich unter großem Gelächter die meisten Anwesenden. Wenn ich die Zusatzfrage stelle: „Wessen Hund schaut nach links?“, dann melden sich immer noch etwa 85 Prozent. Und Sie? Wie ist es Ihnen ergangen?

Wiewohl man zunächst annimmt, man hätte einen Hund gezeichnet, ist das bei den meisten Hunden, die bei dieser Übung entstehen, nicht der Fall; insbesondere bei den meisten der zahlreichen Profil-Hunde. Wenn der Hund dieser Teilnehmer/innen ihren tatsächlichen Lebenserfahrungen entsprungen wäre, dann bedeutete dies, dass ihnen Hunde bisher meist nach links gehend begegnet wären. Das dürfte unwahrscheinlich sein. Diese Menschen haben keinen Hund gezeichnet. Was sie tatsächlich gezeichnet haben, ist die Idee eines Hundes.

Die zweite Übung beweist Ihnen: Wenn Sie schreiben können, dann können Sie zeichnen, und daher sind auch Sie fähig, mit einfachsten Linien eine Idee auszudrücken. „Das kann ich nicht!“ gibt es in diesem Zusammen-

hang nicht, wenn Sie schreiben können. Als Sie Ihre Hieroglyphe (Blick) erfanden, suggerierte der Begriff Hieroglyphe eine Schreibübung. Aber genau genommen war das bereits die erste Zeichenübung! Wenn Sie mitgemacht haben, dann haben Sie mit Ihrer Hieroglyphe ein KaGa produziert (siehe dazu den Kasten rechts unten).

Mit Ihrem zweiten KaGa (Mitläufer) bewiesen Sie, dass Sie eine Idee ausdrücken können, unabhängig davon, wie gut Sie Ihre Zeichenfähigkeit einschätzen. Aber die Übung bietet uns noch weitere faszinierende Einsichten, insbesondere, wenn wir im Freundeskreis ein wenig experimentieren. Bitten Sie doch einige Freunde (Familienmitglieder, Kolleg/innen), zu folgenden Themen eine einfache Zeichnung anzufertigen und sie Ihnen zu geben (faxen, e-mailen):

- ◆ Mitläufer (zum Vergleich mit Ihrem)
- ◆ Außenseiter (also fast das Gegenteil eines Mitläufers)

Obwohl man zunächst von der Annahme ausgehen könnte, bei Mitläufer und Außenseiter handle es sich um zwei sehr gegenpolige Konzepte, stellt sich in der Praxis heraus, dass die KaGas sich teilweise so sehr gleichen, dass man sie nicht unterscheiden kann. Ich kam darauf, als ich einmal einen Stapel von Teilnehmerzeichnungen fallen ließ und unfähig war, sie sauber einzuordnen.

## KUNDE-KÖNIG

In Gehirn & Geist 01/2002, Seite 94, sollten Sie ein KaWa zu dem Begriff „Kunde“ anfertigen. Zur Erinnerung: Bei einem KaWa schreiben Sie zu den einzelnen Buchstaben eines Begriffs – in diesem Falle also K, U, N, D und E – damit assoziierte Wörter. Falls Sie Kunde im Sinne von Botschaft interpretiert hatten, dann sollten Sie das KaWa zum Kunden, der kaufen oder mieten möchte, noch nachholen, ehe Sie weiterlesen. Denn gerade dieses KaWa kann spannende Lehren beinhalten, wenn Sie selbst darüber nachgedacht haben.

Wenn Sie ein KaWa oder KaGa anlegen, entspricht Ihre erste spontane Aufzeichnung zunächst einer ersten und zwangsläufig noch oberflächlichen Inventur. Jedes Mal, wenn wir über einen Begriff nachdenken, ob zum ersten oder zum hundertsten Mal, ist das wieder eine Inventur. Allerdings registriert unser Unbewusstes unsere Suche und gibt im Laufe der Zeit immer mehr seiner Schätze preis.

Je häufiger wir also zum selben Thema reflektieren, desto tiefer und reichhaltiger werden unsere KaWas und KaGas. Vielleicht wollen Sie jetzt noch ein weiteres KaWa zu „Kunde“ anlegen? Wenn jedes KaGa oder jedes KaWa eine erste Inventur darstellt, die

uns schnell aufzeigen kann: „Was denke ich?“, dann haben wir prinzipiell immer zwei Möglichkeiten, unser eigenes Denken zu erforschen: Wort-Assoziationen (KaWa) oder grafische (KaGa). Wählen Sie zunächst die Variante, zu der Sie gerade mehr Lust verspüren. Wollen Sie einen Begriff allerdings etwas tiefgehender erforschen, dann sollten Sie in Erwägung ziehen, sowohl ein KaGa als auch ein KaWa anzulegen. Dabei ist die Reihenfolge frei wählbar. Im Falle von „Kunde“ haben Sie zuerst ein KaWa angelegt und später ein KaGa, während Sie beim „Mitläufer“ mit einem KaGa begannen und vielleicht später noch mit einem KaWa reflektieren wollen (?).

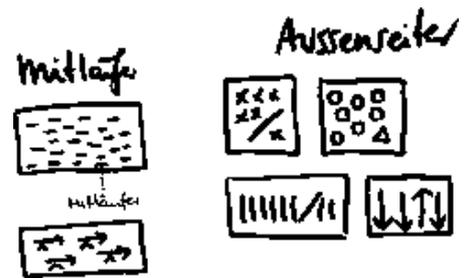
Es lohnt sich bei vielen Themen, sogar dasselbe KaWa oder KaGa mehrmals anzugehen, wobei Sie sich von den früheren Ergebnissen zunächst nicht beeinflussen lassen sollten. Ich rate Ihnen dringend, zu jedem für Sie wichtigen Thema mehrfach zu denken, indem Sie mindestens sowohl ein KaWa als auch ein KaGa oder sogar mehrere KaWas beziehungsweise KaGas anlegen. Dies gelingt am besten, wenn Sie entweder in ein Heft schreiben – wobei Sie sofort nach Fertigstellung umblättern – oder aber auf einzelnen Blättern arbeiten, die Sie sofort wegstecken (zum Beispiel in ein Kuvert).

Kehren wir kurz zur Ausgangsposition zurück: Wir möchten erfahren, was wir denken. Ob in der Familie oder im Tennisclub, im Kollegenkreis oder im Klassenzimmer – mit KaWas und KaGas erfahren wir mehr als bei normalem Befragen der Betroffenen. Warum?

◆ Wenn wir in ganzen Sätzen denken, werden andere Nervenbahnen aktiviert als bei isolierten einzelnen Wörtern. Einzelwörter stellen eine wesentlich bessere Verbindung zum Unbewussten her, weshalb Psychoanalytiker auf Einzelwort-Assoziationen setzen, weniger auf ganze Sätze.

◆ Wenn wir ein KaGa zeichnen, erreichen wir vollkommen andere Teile unseres Wissens-Netzes. Dies führt zu völlig anderen Denk-Prozessen als jenen, die in Worten ablaufen. Deshalb können KaGas auf die Frage „Was denken wir heute über dieses Thema?“ wieder andere Informationen liefern als KaWas. Dies zeigt sich bei dem KaGa zum Thema Kunde-König sehr klar.

Wenn wir etwa jemanden fragen: „Was denken Sie über Ihre Kunden?“, dann wird er/sie erfahrungsgemäß unbewusst sehr vorsichtig und gibt sämtliche Lippenbekenntnisse von sich, die seine Firma oder Organisation von ihm erwartet. Legt er/sie hingegen ein KaWa oder ein KaGa an, dann zeigt uns ►



## WARUM HEISST DIESE DENK-TECHNIK SO?

Das „K“ in KAGA steht für **KREATIV**: Das Erfinden einer Hieroglyphe ist eine Kreativ-Aufgabe. Das erste „A“ in KAGA steht für **ANALOGRAFFITI** (meine Bezeichnung für diese und andere Denk-Techniken). Das „G“ in KAGA steht für **GRAFISCH**. Das Erfinden einer Hieroglyphe fordert natürlich eine grafische Lösung. Das zweite „A“ in KAGA steht für **ASSOZIATIV**.

dies, welche Assoziationen aus den Tiefen des eigenen Unbewussten hochgeschwemmt werden! Mit diesen Techniken kommen wir also sehr schnell weit tiefer als mit herkömmlichen Ganz-Satz-Methoden.

**SIE SEHEN ALSO:**

Schritt 1: Wir machen eine erste Inventur.  
 Schritt 2: Wir können über das Ergebnis reflektieren und dann möglicherweise die Entscheidung treffen, über das Ergebnis noch einmal oder mehrmals nachzudenken und/oder sogar  
 Schritt 3: die Gedanken konstruktiv zu verändern!

Ob wir im Einzelfall emotional negatives Denken – etwa: Kunde als Gegner – positivieren wollen – Kunde als Partner –, logisch unsaubere Gedanken verbessern oder weiter denken wollen, weil unsere Ergebnisse zunächst noch sehr kümmerlich waren, immer gilt: Wir können konstruktiv an unseren ursprünglichen Gedanken arbeiten.

Unser Schulsystem hat in vielen Menschen einige gefährliche Eindrücke erweckt, etwa:

- ◆ „Auf eine Frage gibt es nur eine Antwort“ (die vom Lehrer gewünschte?), oder
- ◆ „Man denkt über ein Thema nur einmal nach“ und
- ◆ „Am besten macht man es gleich richtig“.

Dieser letzte Gedanke hält viele davon ab, ein Thema wieder und wieder anzugehen. Es scheint oft, als hätten manche Menschen fast Angst davor, beim ersten Mal noch nicht „richtig“ gedacht zu haben. Lassen Sie mich daher klarstellen: Richtig denken heißt mehrmals denken, weil unser Gehirn als Überlebensorgan so strukturiert ist, dass es immer nur das derzeit zum Überleben Nötige für den Gehirn-Besitzer „griffbereit“ hält.

Erst wenn wir ein Thema immer wieder angehen, kapiert der metaphorische Informations-Manager, dessen „Büro“ sich im Unbewussten befindet, dass hier ein echter Gehirn-Benutzer in die Tiefe gehen will. Daraufhin öffnet er mehr und mehr „Aktenschränke“.

**VERÄNDERN DENK-WERKZEUGE DAS DENKEN?**

Es ist immer wieder faszinierend zu beobachten, inwieweit Denk-Werkzeuge unser Denken beeinflussen. Sie kennen den Effekt: Wer nur einen Hammer besitzt, versucht alle Probleme mit Nägeln zu lösen. Wer auch Schrauben kennt, kann differenzierter vorgehen. Wer darüber hinaus auch Dübel hat, dessen Möglichkeiten sind wieder wesentlich reicher geworden. Leider bietet die Schule noch fast nirgends echte Denk-Werkzeuge an, deshalb

ist der Einstieg für viele Erwachsene unnötig schwierig.

Dabei wird in der Regel unterschlagen, dass nur der Anfang so schwer ist. Die Erfahrung zeigt: Es ist wie bei Kreuzworträtseln. Die ersten 15 erscheinen manchen so schwierig, dass sie gleich wieder aufgeben. Die Schule hat uns leider meist auch nicht gelehrt, eine Sache mit Entdeckerfreude und Faszination anzugehen, uns wie ein Forscher auf eine neue Sache einzulassen und im Zweifelsfall über unsere Probleme Buch zu führen, statt bei den ersten Schwierigkeiten gleich abzubrechen und aufzugeben.

Wer die ersten 15 Trainingsaufgaben eines neuen Denk-Werkzeugs geschafft hat, ist „über den Berg“! Dieser Berg ist die „Durststrecke“, der schwierigste Abschnitt auf unserer Wanderung zur Kompetenz im gewählten Bereich. Bei den nachfolgenden 15 Trainings-Aufgaben verschiebt sich die Balance zwischen der Konzentration auf die Aufgabe als solche und der inhaltlichen Faszination. Ab dann wird es immer einfacher, sodass wir es freiwillig tun. Natürlich gibt es Menschen, deren „Durststrecke“ auf Grund von früheren Lebenserfahrungen kürzer oder weniger steil ausfallen kann.

Nur wenn Sie sich fest vornehmen, von jeder Trainingsart die ersten 15 Übungen zu absolvieren (sagen wir, innerhalb von drei Monaten), können Sie entscheiden, was jedes Denk-Werkzeug Ihnen bringen kann. Wer bereits vorher ablehnt, hat die berühmte Katze im Sack abgelehnt und kann daher niemals feststellen, ob jene Katze in Wirklichkeit nicht ein „Tiger im Tank“ gewesen wäre.

Die Anwendungsgebiete von KaGa und KaWa sind schier unendlich: Von der klassischen Ideensuche bis hin zur Vorbereitung einer Rede oder einer wichtigen Verhandlung. Sie werden sehen: Mit etwas Übung wird diese Art Denken bald zu Ihrer zweiten Natur. ◆

**Vera F. Birkenbihl** ist Seminarleiterin und Managertrainerin. Zur besseren Nutzung des Gehirns propagiert sie eine Reihe von Methoden und Tricks, um Informationen „gehirngerecht“ aufzunehmen und zu verarbeiten.

**Literaturtipps**

- Birkenbihl, V.F.:** Das große Analoggraffiti-Buch. Paderborn: Junfermann 2002.
- Birkenbihl, V.F.:** Das ‚neue‘ Strohhalm im Kopf? Vom Gehirn-Besitzer zum Gehirn-Benutzer. Offenbach: Gabal, 39. Aufl. 2001 oder München: mvg, 38. Aufl. 2001.

