

LANGE VERSION Doppel-Checkliste

Teil 3

Rechts im Diagramm: (Non-Learning Learning Strategien)

10 Nicht-Lern LERN-Strategien

(10 Non-Learning Learning Strategien)

Strategie 1: ABC-Listen & Stadt-Land-Fluß-Spiele

Zum **einen** stellen ABC.s hervorragende **schnelle INVENTUREN** dar (vgl. Teil 1), zum **anderen** können wir mit ihrer Hilfe unseren **neurologischen TURBO** einschalten. Metaphorisch ausgedrückt bieten sie uns eine Möglichkeit, die „Mitarbeiter“ in den **Katakomben unseres Unbewußten©** zu zwingen, die Kisten und Kästen zu **öffnen**.

Bei den ersten Übungen werden die Deckel nur kurz **geöffnet** und sofort wieder **geschlossen**. Bleiben wir aber am Ball und erstellen **immer wieder ABC-Listen zu bestimmten Themenkreisen**, dann wird es den „Mitarbeitern“ bald zu dumm, die Deckel ständig zu öffnen und zu schließen. Also lassen sie diese dann gleich offen (allerdings nur jeweils ca. 36 bis 40 Stunden lang). So erzeugen wir, was ich als Stadt-Land-Fluß-Effekt© bezeichne. Solange wir „dranbleiben“, profitieren wir vom Experten-Bonus, aber wenn wir pausieren, müssen wir wieder trainieren, bis die Deckel wieder aufgehen und offenbleiben.

Neben diesem **gewaltigen neurologischen Vorteil** (den wir für gehirn-gerechtes Lernen und Lehren aktivieren können), **stellt jede Liste ein geistiges Schatzkästchen dar**. In stark ver-DICHT-eter Form speichert sie Infos – ähnlich einem Ge-DICHT (vgl. *Das innere Archiv* zu diesem Aspekten).

ABC-Listen EINZELN spontan (im Sinne einer Inventur)

Seit Aristoteles wissen wir um die enorme Ergiebigkeit von Listen. Listen „funktionieren“, weil unser Gehirn auf assoziatives Denken „eingestellt“ ist. Jede spontane Liste entspricht einer schnellen Inventur, einem SCHNAPPSCHUSS (nach dem Motto: Was weiß ich? Was denke ich?).

Wenn wir verbal üben/trainieren (z.B. an der roten Ampel oder in der Warteschlange an einer Kasse), dann bauen wir unsere ABC-Liste systematisch von A bis Z auf (oder rückwärts, von Z beginnend). Wenn wir aber schreiben können, dann bewegen die Augen langsam die Liste „rauf und runter“ (wie meine Seminar-TeilnehmerInnen gerne sagen). Wo immer uns etwas einfällt, da notieren wir. Diese ABC.s benötigen kaum Zeit (90 Sekunden bis 3 Minuten) und können wunderbar „zwischen-drin“ (z.B. in der Werbepause beim Fernsehen) angelegt werden. Es geht ja nicht darum, die **ganze** Liste zu

füllen, sondern im Sinne einer **Inventur** festzustellen: Wieviel fällt uns in der gegebenen Zeit ein?

ABC-Kreativ: ABC-Listen er-WEIT-ern unsere Kreativität

Diese Technik nutzt ABC-Listen, die wir **konsultieren** (indem wir Begriffe, die mit unserem Problem nichts zu tun haben, mit diesem ver-BIND-en, so daß es zu völlig neuen Gedanken-Ver-BIND-ungen kommen kann. Diese Bisoziationen (nach a. KOESTLER) werden umso ertrag-REICH-er, je mehr wir zu beiden Themen (Problem und ABC-Begriff) wissen. Man kann eben nur aus dem Wissen heraus kreativ werden.

In *ABC-Kreativ* schildere ich 17 Fallbeispiele, von einfachen alltäglichen Problemen bis zur Mega-Entscheidung einer Technik für eine große Industrie-Anlage.

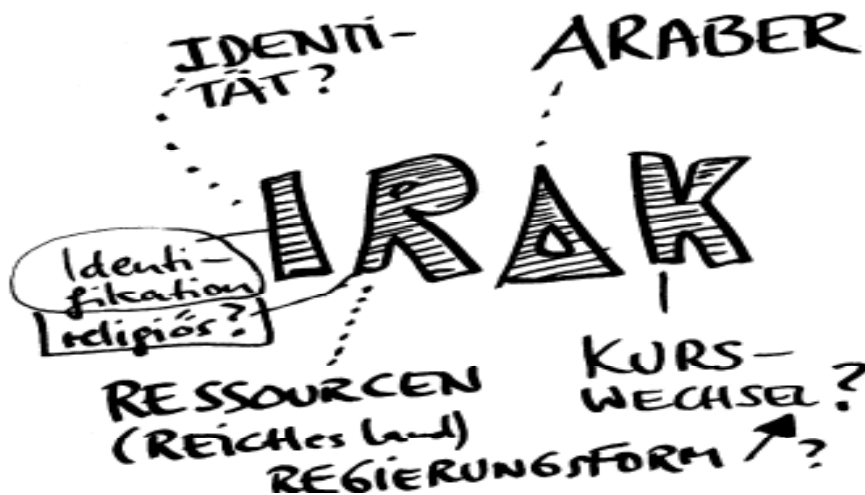
ABC-Listen KUMULATIV (ABC-Couvert-Technik)

Da unsere metaphorischen Mitarbeiter in den gigantischen Katakomben unseres Unbewußten **erst nach einer gewissen Zeit** die Deckel der Kisten und Kästen ÖFFNEN werden, müssen wir uns **mit wichtigen Themen immer wieder befassen**. Genau das tun wir ja auch, wenn wir Stadt-Land-Fluß spielen! Jemand, der oft zu diesen drei Themen SPIELT, weiß auch bald viele Städte, Länder, Flüsse (weil die betreffenden Geographie-Kästen offen bleiben). Unsere Metapher lautete:

Bei **wiederholten** Zugriffen wird es den Katakomben-„Mitarbeitern“ zu dumm, die Kästen ständig zu öffnen, zu schließen, zu öffnen etc. etc. Deshalb lassen sie sie endlich OFFEN, so daß diese Infos nun „griffbereit“ bleiben (vgl. **Stadt-Land-Fluß-** bzw. **Katakomben-Effekt!**). So fällt es leicht, bestimmte Teile unseres Wissens systematisch zu aktivieren und damit den Teil, auf den wir sofortigen Zugriff haben, zu vergrößern (Experten-Effekt)! Lebenslanges Lernen bedeutet nur teilweise Neues von Außen zu lernen; es bedeutet auch, passives Wissen aus unseren Katakomben in den Bereich „heraufbringen“, daß es schnell assoziativen Denken zugänglich ist! Dies gelingt am besten, wenn wir uns immer wieder mit unseren Kern-Themen befassen (einfache ABC-Listen reichen schon). Ob wir nun „senkrecht Stadt-Land-Fluß“ spielen wollen oder die KULUMATIVE Inventur-Technik verwenden – das Resultat ist schnellerer Zugriff auf unser inneres Archiv!



Strategie 2: KaWa.s© (WORT-Bilder)



Wenn wir über ein Thema nachdenken (z.B. über eine Meldung in den Nachrichten) und wir notieren einen Schlüsselbegriff oder Namen (z.B. IRAK), dann können wir mit den Buchstaben des Begriffes SPIEL-en, indem wir uns fragen, welche Assoziationen zu jedem Buchstaben uns „einfallen“ (zufallen).

Warum diese WORT-Bilder „KaWa©“ heißen, habe ich an anderer Stelle wiederholt ausgiebig erklärt (z.B. u.a. in *Das innere Archiv, Das große Analograffiti-Buch*). **Sprechen Sie einfach im Zweifelsfall von WORT-Bildern.**

2a KaWa.s© spontan (im Sinne einer Inventur)

2b KaWa.s© als Couvert-Technik

Vgl. ABC-Listen, inkl. **Stadt-Land-Fluß- & Katakomben-Effekt!**

Analog zur ABC-Liste, die Sonderfälle von KaWa.s sind. Beim ABC sind es **alle** Buchstaben, bei einem Begriff nur die des Wortes.

KaWa.s© sind ein extrem hilfreiches Denk-Tool: **Wenn Sie zu einem wichtigen Thema 10 KaWa.s© mit 10 unterschiedlichen Schlüsselbegriffen anlegen, dann** werden Sie weit mehr Klarheit haben als vorher. Da jedes KaWa (mit etwas Übung) nur 2 - 3 Minuten dauert, heißt das, daß Sie in 30 Minuten **mehr Einsichten** gewinnen, als **normalerweise in 30 Tagen** (Wochen/Monaten). Gleichzeitig stellen KaWa.s **vor** Beginn eines Denk-oder Lernprozesses eine ausgezeichnete **INVENTUR** dar: Was weiß ich (bereits)? Was denke ich heute? Was halte ich für besonders **WESEN-tlich**? (Vgl. auch Strategie **Nr. 7.**)

Strategie 3: Ball-im-Tor-Effekt© (bei Verhalten, Training)

Dies ist ein **direktes Pendant zum 3. NEURO-MECHANISMUS**: Lernen von Verhaltensweisen ist nur mit direktem, unmittelbarem Feedback möglich. Diese Art ist aber auch spannend, spielerisch etc, d.h. sie macht Spaß! Wenn wir trainieren, einen Elfmeter zu schießen, dann sehen wir, ob „der Ball im Tor ist“. Wir sind **autonom** und **autark**. Wir können in unserem eigenen Tempo trainieren, etwaige Fehler selber korrigieren etc. Wir sehen die direkte **Verbindung zwischen erfolgreichem Lernen und Selbstwertgefühl** (wie leider auch im umgekehrten Fall!). Beinhaltet die Lern-Situation (wie in klassischen Schul- und Ausbildungs-Szenen) **keinen** eingebauten Ball-im-Tor-Effekt©, dann sollten wir uns die Frage stellen, ob wir einen schaffen können. Dies ist der **strategische** Ansatz.

Worum geht es? Nun, ich ging der Frage nach, warum Kinder fast alles, was sie interessiert, gerne lernen, während dieselben Kinder oft in der der Schule große Probleme haben können. Dabei stieß ich auf einen Aspekt, der mich faszinierte. Vergleichen Sie: Will ein Kind z.B. auf dem Sportplatz das Torschießen üben (ohne Tormann, nur das Zielen und Treffen des leeren Tors), dann kann es autonom lernen.

und unten

In meinem Video-Vortrag (und CD-Rom) *Gehirn-gerechtes Rechenstraining* habe ich den Ball-im-Tor-Effekt© ca. 1997 erstmals vorgestellt, natürlich kann er auf jedes andere Wissens- oder Trainings-Gebiet übertragen werden, z.B. das Lernen eines Musik-Instrumentes (z.B. Piano bzw. Keyboard), das Erwerben bestimmter Techniken (z.B. im Sport) oder dem gezielten Lernen von „Schulstoff“ ...

Denken Sie an südliche Länder! Dort hängen an den Türen vieler Läden und Restaurants Schnüre von Material (Perlen, Stoffstückchen etc.), die den Eindruck eines Vorhangs erwecken (wodurch z.B. Fliegen weitgehend ausgegrenzt werden), während Menschen und Tiere einfach hindurchgehen können, denn dieser Vorhang ist völlig durchlässig, während er jedoch die Sicht versperrt. Und nun stellen Sie sich vor, wir böten die Kinder, beim Fußball-Tor-Training durch einen solchen Vorhang zu schießen, den wir 7 Meter vor dem Tor aufgebaut haben. Der Ball würde zwar hindurchsauen, aber das Kind würde seine Autonomie verlieren. Es wäre abhängig von einem Berichterstatter beim Tor, der ihm sagt, ob der Ball „drin“ ist, an welcher Stelle (Rand, Mitte) der Ball aufgeschlagen ist etc. Merke:

Kein Menschen würde so ein Sport-Training durchlaufen, aber sehr viel Schul-Lernen verläuft leider genau so!

Von den Grundrechenarten über Grammatik bis hin zum Aufsatz: Ständig müssen die armen SchülerInnen „durch Vorhänge schießen“, was sie völlig **abhängig vom Feedback der Lehrkräfte** macht.

Nun bedeutet dies im doppeltem Sinne eine **Gefahr für das Kind**:

1. Unser Gehirn ist auf SOFORTIGEN FEEDBACK angelegt (wie das jedes Tieres, inkl. eines kleinen Hündchens, das wir nur trainieren können, wenn Lob oder Strafe „auf dem Fuße“ folgt). Jeder weiß das und doch denkt sich niemand etwas dabei, wenn Kinder erst Stunden oder Tage später erfahren, wie gut sie neulich gearbeitet haben?????

2. Mit solchen Verfahren rauben wir dem Kind die Autonomie und machen es **abhängig!** Erstens für die Info, **ob** die Aufgabe, die Lösung etc. ok war, zweitens für das **Gefühl** dafür, **wie nah am Ziel** man „lag“.

Das Kind **erlernt also keine Kriterien für das Einschätzen der eigenen Leistung**, eine Lernaufgabe, die fast noch wichtiger wäre, als die, den jeweiligen Lernstoff zu bewältigen.

Um diesem Doppel-Übel abzuhelpen, plädiere ich für Ball-im-Tor-Effekte© bei allen Lernaufgaben, zumindest wo immer möglich. Nur liegt das Problem darin, daß im klassischen Schulsystem geschulte Lehrkräfte zunächst davon ausgehen, es wäre am Anfang eines Lernvorgangs fast immer unmöglich, mit Ball-im-Tor-Effekt© zu arbeiten. Zum Beispiel bei den Rechen-Operationen, denn erst wenn man alle vier Grundrechenarten beherrscht, kann man eine Multiplikation mit der Division „auf die Probe stellen“ und umgekehrt. Dies aber ist völlig am Ball-im-Tor-Effekt© vorbeigedacht, denn es entspricht dem „hinter den Vorhang laufen müssen, um zu sehen, ob der Ball denn nun im Tor war oder nicht“. Wenn dabei nur einige Sekunden vergehen, ist von einer UNMITTELBAREN RÜCKKOPPELUNG, auf die wir neurologisch programmiert sind, nicht mehr zu reden! Also, was tun?

Nun, ich habe 10 Jahre meines Lebens (nicht ausschließlich, aber doch!) gebraucht, bis ich für die vier Grundrechenarten Wege fand, die es ermöglichen, daß man beim Hin-

schreiben der Lösung (bzw. innerhalb von 2 Sekunden) weiß, ob die Lösung stimmt oder nicht! Dabei kann das Kind oder ein Erwachsener, der alte Schul-Lücken stopfen möchte, spielerisch, autonom und auf einem Weg voller kleiner Erfolgserlebnisse vom Ball-im-Tor-Effekt© profitieren, indem er oder sie tausende von Aufgaben MIT SELBSTGEWÄHLTEN ZAHLEN durchführt, im Gegensatz zu Aufgaben mit vorgedruckten Lösungen. Auch Aufgabensammlungen dieser Art können hilfreich sein, später aber zum Erlernen der Grundrechenarten plädiere ich für totale Autonomie des Lerner, weil nur diese die Sicherheit im Lösungsweg sowie das gute Selbstwertgefühl schafft. Denn wenn man bei einem Fehler sofort selbständig nachforschen kann, wo er liegen mag, weil man das System durch-SCHAUT, das man gerade einsetzt, dann macht es Spaß!

Nehmen wir an, Sie wollten Piano (Keyboard) lernen, wie könnte man einen Ball-im-Tor-Effekt© erzeugen? (Bitte notieren Sie Ihre Antwort!)

BITTE ERST WEITERLESEN, WENN SIE EINE ANTWORT WISSEN (bzw. wenn Sie wissen, daß Sie KEINE Antwort wissen, denn auch das ist eine wichtige Einsicht).

Nun fragen Sie sich: **Bedeutet Ihre Lösung, daß man beim Spielen der allerersten Töne, BEIM ANSCHLAG EINES JEDEN TONES sicher sein kann, daß der Ton stimmt?** (Und dies, zu einem Zeitpunkt, wo das Notenlesen bzw. das Zuordnen von Noten zu Tasten NOCH NICHT ENTWICKELT ist, also von der ersten Lektion an.) Oder meinen Sie (wie die meisten Musik- und Klavierlehrer, die ich befragte), das ginge nicht? Falsch! Natürlich geht es, wenn man aus alten Wegen des Unterrichtens ausbricht, was heute dank Technik möglich ist! Besorgen Sie sich das Stück (oder die Stücke), das/die Sie demnächst lernen sollen vorab auf einem Tonträger. Heute ist dies leichter denn je. Als ich die Technik erstmals entwickelte, gab es nur große Koffergeräte (Tonbänder mit Spulen) und es war schwierig, jemanden zu finden, der einigermaßen unbefangen spielen konnte, wenn man die Kiste aufbaut und das Mikrofon justierte etc. Heute legen Sie ein kleines Diktier- oder MP3-Aufnahmegerät auf den Tisch und nehmen alles im Raum (inkl. Pianospiele) auf, ohne jemanden nervös zu machen! Außerdem gibt es tausende von sogenannter Midi-Files, die Sie in moderne Keyboards übertragen können, dann spielt Ihnen Ihr eigenes Keyboard das Stück vor, sooft Sie wollen. Aber selbst wenn Sie den Ton „nur“ auf einem Tonträger haben, können Sie ihn hören, bis Sie so vertraut sind (wie mit bekannten Liedern), so daß Sie den Ball-im-Tor-Effekt© erleben, wenn Sie spielen. Sie hören sofort, ob jede einzelne Note (= jeder Ton) stimmt oder nicht. Na also! Es geht ja doch.

Nachdem Lehrpersonen noch immer extrem unbeholfen darin sind, Ball-im-Tor-Effekte© für ihre Klienten zu erzeugen (jajawohl, auch **Schulkinder** sind **Klienten** von Personen, die ohne sie nämlich arbeitslos wären!), müssen wir hier leider häufig zur Selbsthilfe greifen! Das gilt in besonderem Maß für (junge) erwachsene Selbstlernende:

Übernehmen Sie Verantwortung für Ihren Lern-Vorgang, indem Sie für einen **Ball-im-Tor-Effekt** sorgen, wann immer Sie eine neue Sache angehen wollen (oder müssen).

Übrigens: Sollten Sie einen Ball-im-Tor-Effekt© bei einer Lern-Aufgabe für unmöglich halten, dann fragen Sie mich. Stellen Sie Ihre Lernaufgabe KURZ in unserer WANDZEITUNG vor (auf der **Homepage** von www.birkenbihl.de) und ich werde Ihnen antworten. Geben Sie bitte **immer** eine Telefon-Nummer an, unter der Sie TAGSÜBER (vor allem mittags) erreichbar sind, falls ich **Rückfragen** stellen muß, ehe ich antworten kann (diese Telefon-Nummern landen natürlich niemals in der Wandzeitung, nur bei unserer Redakteurin und mir). Ich habe noch keine Frage kennengelernt, bei der ich den Betroffenen nicht **einen weit leichteren Zugang** vorschlagen konnte (falls es mal kein „echter“ Ball-im-Tor-Effekt© sein konnte, aber das ist die Ausnahme!). Und bei Fächern, bei denen ich mich besonders wenig auskenne, können vielleicht andere Insider bei uns helfen...

Strategie 4: Explorer/Jäger sein ...

Der Explorer ist der Abenteurer, Forscher. Der Begriff beschreibt sowohl den Abenteurer, der in den Dschungel geht als auch den Forscher. Wir haben im Deutschen kein vergleichbares Wort. Das explorative Element (Deckel aufmachen wollen, entdecken wollen, Neugierde usw., Ideen nachgehen), d.h. ich komme auf irgendeine Idee, es begegnet mir etwas, z.B. die Tatsache, daß Napoleon kein Franzose sondern ein Korse war. Das wußte ich nicht und habe auch nie darüber nachgedacht. Ich hatte angenommen, er war Franzose. Dann fällt mir ein, daß Hitler auch kein Deutscher war. Nun gehe ich der Idee nach, wie viele große Herrscher gar nicht in dem Land geboren waren, in dem sie herrschten. Ich verfolge die Idee über einen gewissen Zeitraum. Ich schaue im Internet usw. Dschingis Khan war auch kein Chinese, war aber chinesischer als alle Chinesen, hat Peking zur Hauptstadt gemacht und dort den Palast erbaut. Nach einer Weile habe ich so einiges erforscht.

Bei der Jäger-Technik jagt man einer Idee mit so vielen Varianten wie möglich nach; z.B. bin ich der Idee der „Karikatur“ im Zuge der Vorbereitungen des Videovortrags nachgegangen. Die ersten Assoziationen war natürlich „zeichnen“, aber **xxx**

Strategie 5: Generieren von Gedanken

Begonnen hat dieser strategische Ansatz für mich mit einem uralten „Rhetorik“-Spiel, dem sogenannten SPRECHDENKEN: Man bekommt ein Stichwort und muß eine Minute darüber sprechdenken (vgl. mein *Rhetorik-Buch*, derzeit 6. Auflage, bzw. meinen Kassetten-Kurs *Rhetorik*, derzeit 11. Auflage).

Einsteigern wird jeweils nur ein Begriff „zugeworfen“, Fortgeschrittene jonglieren mit zwei, drei (teilweise sogar mehr) Stichwörtern.

Später wurde mir klar, daß die LULL'schen Leitern (vgl. Teil I) des großen Denkers und christlichen Mystikers Raimundus LULLUS*** (13. Jahrhundert) eine Variante davon sind: Indem wir jeweils zwei Listen miteinander verbinden, spielen wir de facto die leichteste Fortgeschrittenen-Variante des Rhetorik-Spiels. Allerdings können wir hier in

Ruhe nachdenken und Notizen machen; wir stehen also nicht im Scheinwerferlicht, keine Gruppe schaut zu, wir können Denkpausen zulassen.

Wir beginnen mit einfachsten Übungen, um das Spiel kennenzulernen, z.B. mit einer Tier- und einer Berufe-Liste, in der wir jeden Begriff der einen (linken) mit jedem Begriff der anderen (rechten) Liste der Reihe nach verbinden und sehen (hören), was für Assoziationen in uns „aufsteigen“, z.B. „A“ wie „Ameise“ (Liste 1) und „Arzt“ (Liste 2).

Was fällt uns zu dieser Kombination ein?

Das systematische Verbinden von Begriffen, die zunächst nichts miteinander zu tun haben, wird zwangsläufig einige Basisziationen nach KOESTLER erzeugen (s. ASSOZIATIV), es entstehen also Verbindungen, die normalerweise nicht entstanden wären. Somit sehen wir, daß derartige Übungen uns „kreativ“ machen können – vorausgesetzt es fällt uns zu der nagelneuen Basisziation etwas ein. Wir sehen immer wieder, wie wichtig Wissen für jede Art von Denk-Prozeß ist: Je mehr wir zu **beiden** Begriffen wissen, desto reichhaltiger wird das Ergebnis zwangsläufig sein.

Aufgabe: LULL'sche Leitern – mehr als eine Übung!

Wie oben erwähnt, kann stetiges Ver-BIND-en eines jeden Begriffes aus **einer** Liste mit jedem einer **zweiten** zu großartigen **Einsichten** führen. Ich stelle immer wieder fest, daß viele Seminar-TeilnehmerInnen und BriefleserInnen gerade vor Trainings-Aufgaben zurückschrecken, die so einfach **wirken**. Manchen erscheint es auch als eine Menge Arbeit, so viele Begriffe miteinander zu verbinden.

Die Kombination **Wissen er-WEIT-ern** oder **ver-TIEF-en** plus die Ergebnisse regelmäßig mit **LULL'schen Leitern** zu **testen** – das ist mit Abstand das beste **Erfolgs-Programm**, das Sie sich denken können.

Bald merken Sie, daß Sie bei Themen, an denen Sie arbeiten, **stetig besser klarkommen**, wenn Sie thematisch ABC-Listen/KaWa.s© anlegen bzw. mit 2 Listen (LULL'sche Leitern) SPIELEN.

Strategie 6: Imitations-Spiele & einfache Variationen (inkl. Persiflage, Karikatur)

IMITATION = der Beweis, daß ich etwas begriffen habe, daher sind **IMITATIONS-SPIELE ausgezeichnet geeignet, „leicht“ zu lernen** (oft mit viel Gelächter). Allerdings müssen wir feststellen, daß die **Grenze** zwischen **Imitation** und **Variation** fließend ist, denn: Eine Imitation kann sehr leicht in eine Persiflage oder Karikatur „ableiten“, in welchem Fall sie bereits eine **EINFACHE VARIATION** darstellt.

ÜBERTREIBUNGEN sind sehr hilfreich. Wenn ich eine Sache übertreibe (und 130 % „bringe“), dann muß ich das **WESEN** der Sache **erkannt** haben (vgl. strategischer Ansatz Nr. 7) und ich kann später jederzeit (auch unter Streß) **90 bis 100 %** „bringen“. So kann man z.B. bestimmte Redewendungen in anderen Sprachen, die uns zunächst

„gegen den Strich gehen“, weil sie stark von unserer bisherigen Erfahrung abweichen, durch Übertreibungen (130 %) so lange spielerisch üben, bis man sie „drin hat“. So tat ich mich z.B. eingangs schwer, englische Wörter auf der zweiten Silbe zu betonen, die im Deutschen am Ende betont werden. Während wir sagen Philoso-**PHIE**, sagen Angelsachsen Phi-**LO**-sophie. Gleichmaßen sagen sie Ge-**O**-logy, The-**O**-logy, Psy-**CHO**-logy etc. Nachdem ich begriffen hatte, wie das Klangmuster rhythmisch abwich, stellte sich die Schere zwischen KENNEN und KÖNNEN ein. Wiewohl ich es **wußte**, konnte ich es **nicht sagen**. Also listete ich eine Reihe jener kritischen Wörter auf und begann ein kleines Übertreibungs-Spiel: Ich trommelte den Rhythmus (pa-**RAA**-pa-pam), dann sprach ich mit dem Trommeln mit und **übertrieb diese zweite Silbe**, indem ich sie extrem laut und lange sprach:

Ge-000000000-logy, Theo-00000000000-logy ... usw.

Bald machte es mir Riesenspaß und meine Übertreibungen wurden immer wilder. Nach zirka 10 Minuten erschöpfte sich die Lust weiterzumachen, **aber ich hatte nie wieder Probleme mit dieser Wort-Gruppe**. Durch die Übertreibung (die ich gern mit „130 %“ bezeichne) konnte ich später die Begriffe auf der zweiten Silbe betonen. Ich hatte **das alte** (deutsche) **Paradigma SPIEL-erisch aufgebrochen**.

Leider finden solche Spiele im Unterricht so gut wie nie statt, sie wären extrem hilfreich!

Manchmal entwickeln sich regelrechte **Persiflagen** oder **Karikaturen**, im Klartext: Das **WESEN**-tliche wird begriffen und **dann** stark übertrieben, **also findet Lernen statt!** Wenn wir das öfter täten, könnten wir uns gleich mehrere Kügeli gutschreiben, sogar mindestens 6. Und wenn Sie bedenken, daß wir mit einem Minimum an Interesse 1 bis 2 Kügeli selber mitbringen, dann landen wir bei mindestens 8 Kügeli, nämlich:

1. **Dem Neuro-Mechanismus Nr. 1** (weil wir unsere Übertreibungen mit der Vorgabe **vergleichen**)
2. **Dem Neuro-Mechanismus Nr. 3: sofortige Rückmeldung**. Dies kann eine anwesende Person bieten, z.B. im Stil der „heiß-kalt-Infos“, indem Sie mehr oder weniger nickt (oder die Hand hoch oder niedriger hält o.ä.). Eine andere Möglichkeit ist eine Gruppen-Pantomime oder, wenn das zu Lernende akustischer Natur ist, das Chor-Sprechen: Wir haben eine Aufzeichnung und sprechen „im Chor“ mit dieser. Wenn wir das Original ziemlich laut einstellen, dann hören wir sofort, wie genau wir den Original-Ton treffen, also ob der akustische „Ball“ im Tor ist. (Bitte vergleichen Sie das mit dem klassischen Sprach-Labor, das sich m.E. eben deshalb nie richtig durchgesetzt hat; nur Institutionen, die es einst für viel Geld eingekauft hatten, bestehen darauf, es auch zu nutzen.) Das Haupt-Problem aber ist und bleibt: **Man hört immer erst hinterher, ob man vorhin richtig gesprochen hatte**. Neurologisch nicht sinnvoll! Schaffen wir die sofortige Rückmeldung jedoch durch eine **strategische Maßnahme**, z.B. indem wir bewußt die Originalstimme hören oder eine Person, die Zeichen gibt, beobachten, dann erhalten wir gleichzeitig ein weiteres Kügeli für
3. **Der Strategische Maßnahme Nr. 3: Ball-im-Tor-Effekt©!** Damit beschreiben wir das **bewußte** Herbeiführen dieses wichtigen Effektes, wenn er der Lern-

Situation nicht „innewohnt“ (wie beim echten Tor-Schießen). Je SPIEL-erischer wir die Situation angehen, desto wahrscheinlicher erhalten wir auch ein Kügelchen für den **Neuro-Mechanismus Nr. 5 (Spieltrieb)**. Und wenn wir es spannend finden, kommt sogar noch der

- 4. Dem Neuro-Mechanismus Nr. 6 (Rundum-Gedächtnis)** hinzu, deshalb erinnere ich mich an so manche Imitations-bis-Übertreibungs-Variations-Sitzung noch sehr genau: Wo ich mich befand, wer dabei war, was wir damals imitiert und persifliert (karikiert) haben etc.

Wir haben bisher noch nicht über den folgenden Neuro-Mechanismus gesprochen:

- 5. Dem Neuro-Mechanismus Nr. 7** (wie auch Nr. 8) ist sehr mächtig, wenn wir ihn anreißen können. Er kommt ins Spiel, wenn es gilt, im weitesten Sinne Spielregeln für etwas zu verstehen. Dies kann durch Denken oder durch Handeln geschehen, Beispiel: **Indem wir vom Imitieren zu einfachen Variationen schreiten, müssen wir das WESEN-tliche der Sache begreifen und ABSTRAHIEREN. Es tritt immer klarer zutage und kann letztlich als Regel FORMULIERT werden** (z.B. bei Wörtern der Gruppe, die hinten mit „---ology“ enden, wird im Englischen die **zweite** Silbe betont). Nun müssen wir begreifen:

In Schule und Ausbildung versucht man oft, die **Regeln** (in FORM von FORM-eln, Naturgesetzen etc.) fix und fertig, vorgekaut und vorverdaut **anzubieten**. Damit aber umgeht man den 7. Neuro-Mechanismus, der das **eigene Ableiten von Regeln** (aufgrund von eigenen Denkprozessen oder Erfahrungen) **beschreibt**. Fehlt der eigene Abstraktions-Prozeß aber, **so kann Lernen nicht stattfinden**.

Da Menschen den Prozeß-hinter-den-Regeln nicht begreifen können, wenn man ihnen die **Regeln zuerst** gibt, lautet die häufigste Lernfrage, die man mir ständig stellt: **Wie lerne ich mathematische oder chemische Formeln bzw. Gesetze** (egal, ob naturwissenschaftliche Gesetzmäßigkeiten oder juristische Gesetze). Nun hat es sich seit Ende der neunziger Jahre leider eingebürgert, solche Lern-Infos angeblich „modern“ **mittels 2.500 Jahre alten Mnemotechniken zu pauken**. Zwar ist das Pauken weit amüsanter als früher, man er-INNER-t sich auch hinterher der Formel und kann die Prüfung bestehen – aber **so lernt man ausschließlich für Prüfungen**. Angeblich aber will die Schule uns doch motivieren, nicht für sie sondern für das Leben zu lernen (ha ha – es darf laut gelacht werden). Lerne ich nur für die Prüfung, lerne ich nur für die Note, so lerne ich nichts fürs Leben. Demzufolge weiß man hinterher auch nichts, weil man nichts wirklich begriffen hat – schon gar nicht das WESEN der Dinge, um die es ging! Wenn Sie also Mathe, Physik, Chemie (oder Jura) lernen und BEGREIFEN wollen, weil Sie Mathe, Physik, Chemie etc. **später im realen Leben** praktisch anwenden wollen, **dann** nützen Ihnen mnemonische Pauk-Sessions wenig. In meinem KaWa© zu PAUKEN steht das „K“ ja bekanntermaßen für **kognitives Vakuum** (statt für kognitive Kompetenz) – daran ändert auch Mnemotechnik NICHTS. Wenn wir hingegen **(trotz Schule) den Weg eigener Erkenntnisse** gehen, dann gewinnen wir für das ganze Leben. Jedes echte Wissen jeder Art kann uns später zugute kommen,

wenn wir assoziativ denken, Probleme lösen, Entscheidungen treffen etc. wollen, weil unsere Intelligenz wie unsere Kreativität sich aus unserem Wissen speisen! Was die Bewertung anhand unserer Doppel-Checkliste angeht, so erhalten wir sowohl ein Kügeli für den 7. Neuro-Mechanismus (Abstraktion = Regeln FINDEN), als auch für ---

6. den Strategischen Ansatz Nr. 4 (Explorer), weil wir uns bewußt darum bemüht haben, Wege zu finden, wie wir das WESEN-tliche erkennen und begreifen (statt zu pauken). Wir sahen oben, daß **Imitations-Spiele**, die sich oft in **(einfache) Variations-Spiele** verwandeln, zu dieser Art des **tiefen Verständnis des WESEN-tlichen** führen können. Ist dies einmal vorhanden, dann können wir auch komplexe Variationen angehen, aber da dies erst später stattfindet, werden wir in dieser Übersicht dafür kein Kügeli vergeben, denn **HEUTE** sind wir ja noch auf dem Niveau der einfachen Variation.

Bei **EINFACHEN** Variationen variieren wir meist nur **einen** Faktor, z.B. das Instrument, auf dem wir ein Stück spielen oder die Lautstärke, das Tempo etc., anders bei der komplexen Variation (s. Nr. 9). Weil einfache Variationen **EINFACH** sind, **können sie bereits während der allerersten Lernschritte ausprobiert werden!** Übrigens versuchen das die meisten LernerInnen intuitiv, bis man es Ihnen verbietet, z.B. Kinder, die ein Instrument lernen. Mitten im Stück spielen sie manche Passagen langsamer, manche schneller, bis man sie zwingt, mit Metronom „immer gleich“ zu spielen. Ein interessantes Fallbeispiel hierzu liefert die die Harvard-Professorin Ellen J. LANGER. Sie berichtet von einem Experiment in den USA. Man ließ Menschen in einem Shopping-Center eine **Klavier-Lektion** gewinnen und lud die Gewinner zu einer kostenlosen Unterrichtsstunde ein. Zuerst wurden sie nach **Vorkenntnissen** in eine Schwierigkeitsgruppe eingeordnet, dann fand man **passendes Übungs-Material** und nun erhielten sie **hierzu** etwas Unterricht. **Anschließend** lud man sie ein, weiter zu üben. Diese Übungen wurden **aufgezeichnet** und später unabhängigen Klavierlehrern vorgespielt, die diese Versuchspersonen in die geeignete Schwierigkeitsgruppe (s.oben) „sortieren“ sollten. Dabei zeigte sich der **Unterschied** zwischen zwei **unterschiedlichen Anweisungen**, die man den Versuchspersonen gegeben hatte, ganz klar:

Den **einen** hatte man gesagt, sie möchten möglichst genau „so“ weiterüben, also de facto, sie möchten das bisher Erarbeitete weiter **IMITIEREN**, so lange sie Lust hätten. Den **anderen** sagte man, sie sollten dieses Stück weiter üben, **aber** sie sollten **VARIIEREN**: Sie könnten lauter-leiser, schneller-langsam etc. spielen. Sie sollten das Stück quasi **erkunden**, also im Sinne meines strategischen Ansatzes NR. 4 (EXPLORER)

Ebenso klar zeigte sich bei den Bewertungen dieser unabhängigen KlavierlehrerInnen das Ergebnis, denn: Die Menschen, die **VARIABLE** geübt hatten, wurden um ein bis zwei Schwierigkeitsgrade höher eingestuft als diejenigen, die nur „brav imitiert“ hatten. Außerdem bescheinigte man der variablen Gruppe mehr musikalisches „Spiel“ (weniger technisches Herumklimbern), im Klartext:

Diejenigen, die schon bei den ersten Lern-Erfahrungen frei variiert hatten, wirkten kompetenter, klangen professioneller und über-

dies machte es ihnen mehr Spaß als denjenigen, die nur brav die Spielregeln (notfalls mit Metronom!) einhalten durften.

Sie sehen also, daß wir mit der strategischen Maßnahme Nr. 6 schon als Einsteiger in irgendein Gebiet bereits immens gewinnen können. Fortgeschrittene können sich dann auch an komplexe Variationen wagen – als Zeichen Ihres Experten-Status (auch wenn es sich um ein Hobby handelt).

Weil die Tatsache, daß IMITIEREN-KÖNNEN immer als Beweis des Begriffen-Habens und Ausführen-Könnens steht, möchte ich noch ein Beispiel vorstellen, an dem wir sehen, daß Lehrkräfte oft an ihren SchülerInnen VORBEI-LEHREN (und SchülerInnen sich dann wieder mal die Schuld geben):

In einem TV-Doku wurde über ein Tanzschule in Ost-Deutschland berichtet. Ich war in die Sendung „hineingeraten“, weiß also nicht, welche Schule. Die Gründerin dieser Tanzschule muß phantastisch gewesen sein, das ging aus vielen Bemerkungen ehemaliger SchülerInnen hervor. Auch der heutige (ca. 60-jährige) Leiter der Schule sprach ähnlich bewundernd von ihr. Dann aber sagte er einen Satz, der mich vom Hocker riß:

„Sie war uns allen so weit voraus, wir konnten sie nicht einmal imitieren!“

Er fügte hinzu, im klassischen Ballett gäbe es ganz konkrete Formen, die man lernen und exakt imitieren kann, aber im modernen Tanz fehlen klare Vorgaben dieser Art und demzufolge gäbe es auch keine Schablone, die man zu imitieren lernen könne. Diese Gründerin war ihnen allen **im modernen Tanz** so weit voraus, daß niemand sie imitieren konnte. **Das ist sehr schade, weil ihre Kunst mit ihr starb.** Aber normalerweise zeichnen sich die wahren großen Meister gerade dadurch aus, daß ihre SchülerInnen nicht nur „Wissen“ von ihnen lernen, sondern auch ihren Stil des Tuns (hier des Tanzens). Im Klartext: Für mich mag diese Frau als TÄNZERIN zwar brilliert haben, als LEHRERIN hat sie aber versagt, wenn nicht ein einziger ihrer SchülerInnen ihre großartigen tänzerischen Erfindungen übernehmen konnte.

So konnte es weder an die Nachfolger weitergegeben werden, noch können diese es der nächsten Generation vermitteln ...

Am besten beginnen Sie möglichst bald mit ersten Imitations-Spielen. Man kann auf einfachstem Level beginnen (wie alle Mütter wissen). So stellen sich z.B. in einer kleinen Vorübung zwei Leute gegenüber, ihre Handflächen berühren sich. Der eine ist der Führer, der andere der Folgende, der versucht, ohne daß die Hände sich verlieren, sie mitzubewegen. Wenn die Vorübung gut funktioniert, beginnt die Variation ohne Berührung; wir spielen SPIEGEL: Die zweite Person versucht alle Bewegungen der ersten möglichst schnell (zeitgleich?) zu SPIEGELN. Eine weitere Variante besteht darin, daß die erste Person komplexere Bewegungen ausführt und der zweite Spieler sie erst im Nachhinein nachzumachen versucht. Man beginnt z.B. mit zwei Bewegungen (z.B. Hand rauf und runter), dann sind es drei (rauf, runter, rüber), dann vier (rauf, runter, rüber, halten) usw., es wird immer komplexer. Je besser man versteht, was der erste macht, desto besser kann man ihn nachahmen.

Wir können DVD-Filme nehmen, da gibt es phänomenale Standbilder und Zeitlupenaufnahmen. So können wir alle mögliche **xxx** IMITIEREN:

Oder wenn Sie akustische Spiele lieben, gefällt Ihnen vielleicht meine Schatten-Technik (die ich ursprünglich für das Fremdsprachenlernen erfunden hatte). Man spricht einen Text nach, aber man spricht immer ein, zwei Silben hinterher. Man klingt ein wenig wie ein Simultan-Dolmetscher, der auch immer etwas nachhinkt, nur, daß wir den Vorsprecher so exakt wie möglich **imitieren**. Dies kann sehr lustig sein, wenn der Vorsprecher lustige Dinge todernst sagt, die der Schattensprecher ebenfalls ernst wiederholen muß, während die Zuhörer sich vor Lachen ausschütten. So sagte ein Vorsprecher einmal in etwa: „Ich bin ein Trottel. Ich werde es nie und nimmer schaffen, hier ernst zu bleiben, wenn die anderen zu lachen beginnen ...“ In dem Stil ging es weiter, es war sehr lustig.

Oder man versucht die Spiegel-Variante von oben akustisch und versucht, zeitgleich mit dem Modell im Chor zu sprechen. Dies gelingt umso besser, je öfter man den Text bereits trainiert hat.

Manchmal spiele ich im Seminar (mit Hunderten von Leuten) ein Imitations-Spiel, das ich meinem englischen Trainer-Kollegen Paul SMITH verdanke: Es beginnt mit einfachen Hand- oder Armbewegungen, aber am Ende halte ich **beide Hände vor die Augen** (ich **verberge** also meine Augen hinter meinen Händen). Das tun die TeilnehmerInnen natürlich auch. Da aber nun niemand sehen kann, was ich tue, weiß auch keiner, wann es weitergehen soll. Das löst nach einer verblüfften Pause immer Gelächter aus ...

Strategie 7: Das WESEN-tliche suchen/ent-DECKEN (vgl. Strategie 4 und 6)

Ich habe mich zu dieser Strategie noch nicht ausführlich geäußert (hier denke ich noch nach, wir experimentieren noch, das wird noch ein wenig dauern), so daß wir heute in diesen siebten strategischen Ansatz nur ansatzweise einsteigen werden, in dem wir uns fragen:

Können wir Maßnahmen entwickeln, die tiefe Einsichten über den betroffenen Gegenstand ermöglichen?

Echte Einsichten (Ent-DECK-ungen, Aha-Momente etc.) aktivieren mindestens den Neuro-Mechanismus Nr. 6 (Rundum-Gedächtnis) und/oder Nr. 7 (Regelmäßigkeiten, Gesetzmäßigkeiten erkennen = abstrahieren). Deshalb ist es bei sogenannten **abstrakten** (theoretischen, oft als trocken oder schwierig verschrienen) **In-FORM-ationen** besonders wichtig, daß wir in mehreren Stufen vorgehen und z.B. zuerst dafür sorgen, daß notwendige FORM-en in unserem kognitiven Feld geschaffen werden (vgl. Teil I), damit die neuen In-FORM-ationen andocken können. Dieses Prinzip (Info sucht passende FORM-en, damit sich SINN ergeben kann) beschreibt auch unser tiefes Bedürfnis, das WESEN der Dinge zu erfassen. In diesem Zusammenhang möchte ich die Definition einer WESEN-tlichen Info (nach d'AVIS) anbieten, die ich für absolut brillant halte:

Eine Info ist dann **WESEN-tlich**, wenn sie uns etwas über das **WESEN der Sache** sagt, von der sie spricht.

In diesem Zusammenhang zitiere ich im Seminar gerne Neil POSTMAN. Er weist (in: *Wir amüsieren uns zu Tode*) darauf hin, daß die meisten **Meldungen** in einer Nachrichtensendung keine sind. Wenn wir den Maßstab von d'AVIS anlegen, dann verstehen wir noch besser, was POSTMAN meint, und warum seine berühmte brennende Lagerhalle **keine** Nachricht darstellt, denn: Die Meldung bleibt solange völlig un-WESEN-tlich, wie wir **nichts** erfahren über **das WESEN von Lagerhallen** (oder von **Feuer in Lagerhallen**). Nur zu sehen, **WIE** es brennt (das stellt sich bildtechnisch im Fernsehen so gut dar) ist **weder eine Meldung** im Sinne von POSTMAN **noch WESEN-tlich** im Sinne von d'AVIS.

Ähnlich können wir Lernstoff begutachten! Der berühmte amerikanische Physik-Nobelpreisträger Richard FEYNMAN weist in seinen autobiographischen Büchern immer wieder darauf hin, daß **das Meiste, was naturwissenschaftliche Lehrbücher anbieten, uns absolut nichts über das WESEN der Dinge** erzählt. Er beschreibt Post-Graduates (= Studenten auf dem Weg zum Dokortitel) einer südamerikanischen Universität, die all die richtigen Sachen sagen (zitieren, daherplappern) konnten und doch keinen einzigen wichtigen Vorgang begriffen hatten. Er stellt fest, daß dieser Prozeß an jener Universität seit langem so läuft. Das heißt, **daß Lehrer von Generation zu Generation weitergeben, was sie selbst genaugenommen nie begriffen haben** und das Schlimmste ist, daß sie gar nicht begriffen, was er meinte. Er stellte **einem** Studenten, der die mündliche Abschlußprüfung gerade bestanden hatte, indem er eine Gesetzmäßigkeit nach der anderen herunterbetete, eine Frage. Diese bezog sich auf **eine** dieser Gesetzmäßigkeiten. Dabei wiederholte der Student zwar die richtige Formel, aber er konnte keine einzige konkrete Frage FEYNMANs beantworten (z.B.: „Wenn ich das und das in dieser Situation auf diese oder jene Weise so verändere ... was passiert dann?“)

Desweiteren verweist POSTMAN immer wieder auf die Tatsache, daß **Definitionen nicht an Bäumen wachsen**, sondern von irgendwem zu irgendwelchem Zweck erfunden wurden und daß man daher immer berücksichtigen muß, von wem sie stammen. Und FEYNMAN weist darauf hin, daß sich viele Definitionen im Kreis bewegen. Da seine Beispiele aus der Physik entstammen, will ich Ihnen eine alltäglichere Variante bieten: Nehmen wir an, Sie schlagen „Appendix“ im Lexikon nach, dann erfahren Sie bei MEYERs 20-bändigem Taschen-Lexikon, daß der Appendix ein Anhang, Anhängsel ist, z.B. 1. in einem Buch bzw. 2. der Blinddarm im Körper. Fein! Das entspricht sogenannten Definitionen, die man für Prüfungen auswendig lernt, weil sie uns in Wirklichkeit **so wenig sagen**, vor allen, weil sie uns nichts über das WESEN der Sache sagen, z.B. was tut ein Blinddarm eigentlich? Worin besteht seine Funktion? Oder: Was fehlt uns, wenn man ihn entfernt? etc.

Sie sehen also, daß in der offiziellen Ausbildung selten die Weichen für tiefes Verständnis des WESEN-tlichen gestellt werden dürften. Ich werde mich zu diesem Gedankengang später noch ausführlicher äußern (diese Aussage mache ich jetzt, Sommer 2003), aber ich möchte doch erste Hinweise für den strategischen Ansatz Nr. 7 geben:

Möglichkeiten, das WESEN von Dingen zu entdecken, sind u.a.

- **Imitations- und Variations-Spiele** (s. oben, Nr. 6)

• e.g. Muster-Erkennungs-Spiele

Paul WATZLAWICK beschrieb (in: *Wie wirklich ist die Wirklichkeit*) ein Experiment mit zwei Gruppen von Leuten, die lernen sollten, Gewebeschnitte daraufhin zu beurteilen, ob sie krankhaft sind. Der **einen** Gruppe wird **genau** erläutert, worum es geht usw. Der anderen Gruppe wird **gar nichts** erläutert, sie erhalten nur die Antwortmöglichkeiten „krank“ oder „gesund“, und sie sollen jeweils raten. Dann wird ihnen gesagt, ob es richtig oder falsch war, wodurch Neuro-Mechanismen Nr. 1 (vergleichen) und Nr. 3 (sofortiger Feedback) aktiviert wurden. Sie lernen in kürzester Zeit, welche Bereiche in dem Gewebeschnitt krank oder gesund aussahen. Sie werden hingeführt, ohne irgend eine Regel zu kennen. Hier sehen wir auch Neuro-Mechanismus Nr. 7 in Aktion, denn das Gehirn abstrahiert die Regeln oft selbst, wenn wir es zulassen. Diese Tatsache nutzen wir übrigens auch bei der „Birkenbihl-Sprachlern-Methode“, wenn wir Muster, die wir vorfinden, imitieren. Indem wir die Muster reproduzieren, können wir auf Grammatik-Regeln verzichten – im Gegensatz zum Schul-Unterricht. Dort lernen die Leute vielleicht die Regeln, in der Regel aber nicht die Sprache (wenn Sie den Kalauer verzeihen).

(Wie gesagt, die Info hier ist als vorläufig zu betrachten.)

Strategie 8: Wissens-Quiz- und Rätsel-Spiele

Ein gutes Quiz-Wissens-Spiel erhält **mindestens 7**, oft bis zu **9 Kügeli!** Schon flache TV-Quiz-Spiele konnten bei Bewertungen Minimum 6 Kügeli ergattern, je TIEF-er das SPIEL geht, desto gehirn-gerechter ist es. Ein Wissens-Quiz-Spiel (einfache Variante) wird in 3 Runden gespielt. Es gibt auch eine komplexe Variante, bei der wir in Runde 2 erst einmal **kurze Antworten** verraten und die SpielerInnen feststellen lassen, wie schwer/einfach diese ihnen erscheinen. Erst in der **3. Runde** folgen die **LANGen Antworten** (vgl. Teil 1), und danach sehen wir, was wir **inzwischen** alles wissen!

Es gibt zwei Haupt-Varianten bei allen Wissens-Spielen (**Sage-Technik**: jemand spricht und wir hören zu). Sei dies ein Redner, eine Lehrkraft, ein Verkäufer oder die Stimme in einem Dokumentarfilm im Fernsehen. Für diese Situationen habe ich die Sage-Wissens-Spiele konzipiert (vgl. Video 1 der 2003-Trilogie in Karlsfeld, sowie auch der größte Teil des Büchleins *Intelligente Wissens-Spiele*, Oktober 2003). Aber es gibt auch eine **Frage-Variante**, die ich in jenem Büchlein kurz andeute, denn hierzu wird es eine Reihe von Veröffentlichungen in der Zukunft geben (siehe auch Video 2 der Trilogie, März 2003: **Durch Fragen lernen? Aber ja doch!**); es ist so einfach, fragend mit Wissen zu spielen, und es macht so viel Freude, daß wir oft die 7 bis 9 Kügeli erhalten (s. oben). Es folgt ein kurzes Zitat aus *Intelligente Wissens-Spiele*:

Wir als Quizmaster „basteln“ Fragen zu einem Wissens-Gebiet, oder wir als SpielerInnen SPIELEN die Fragen, die man uns bietet. Wenn wir diese Technik als NON-LEARNING LEARNING STRATEGIE© (Strategie, ohne zu „lernen“ Wissen einzuspeichern) ansehen, dann können wir beides tun:

Wenn ich also die **Dritte** im Bunde bin, dann werde ich den **dritten** Lern-Teil als Quiz (oder Prüfung) vorbereiten. Sie ahnen es:

Nehmen wir an, wir müßten für die Geschichts-Prüfung 40 Seiten im Textbuch lernen. Nehmen wir desweiteren an, wir hätten bisher noch „absolut nichts“ getan, d.h. im Unterricht haben wir mit dem Sitznachbarn lieber Schiffe versenkt (weil der Lehrer so langweilig ist) und nur nebenbei ein wenig zugehört. Im Klartext: Wir müssen fast bei Null beginnen. Nun können wir versuchen, krampfhaft zu büffeln oder **gehirn-gerecht** und **SPIEL-erisch** vorzugehen: **Wir tun uns mit drei anderen zusammen und bilden ein Team.** Nun machen wir **jeden** für ca. **1/4 des Lernstoffes** verantwortlich. Jede/r wird ca. 10 Textseiten **aktiv vorbereiten!** Klingt doch schon mal ganz nett, oder? Nun, es ist wirklich eine „heiße Kiste“: Jeder von uns wird für **seinen** Teil den Quizmaster „geben“ und bei den anderen Teilen als TeilnehmerIn einfach mit-SPIEL-en. Falls Sie die Meinung vertreten, Spielen sei „verboten“, dann bezeichnen Sie das Quiz nicht als „Quiz-SPIEL“, sondern als „Prüfung“: Jeder muß eine PRÜFUNG für seinen Teil vorbereiten! (ha ha).

Jeder bereitet in „seinem“ Verantwortungs-Bereich **Fragen** für das Quiz (die Prüfung) vor und ist beim Zusammentreffen mit dem Team in diesem Bereich Quizmaster, ansonsten SPIEL-t man in den anderen drei Bereichen als SPIELER(in) mit, wenn die anderen ihr Quiz (ihre Prüfung) „geben“.

Ich erfand diese Technik übrigens während meines Studiums (Ende der 1960-er Jahre in den USA) aus der großen Not heraus, als es galt, einige wenige „ekelhafte“ Themen zu meistern. Ich fragte mich, ob man klassischen Pauk-Stoff möglichst schmerzlos „lernen“ könnte: So muß man nur 1/4 des Stoffes „bearbeiten“, der Rest ist ein Quiz-SPIEL. Warum sollte man nur immer im Fernsehen Quiz sehen, das könnte man doch selber organisieren. Dann kommen die Fragen eben aus dem Lernstoff statt aus einem schlauen Quizfragen-Buch (die es auch damals schon gab)!

ENDE ZITAT

SPIELREGELN:

In der **ersten Quiz-Runde** dürfen alle raten. Es ist **nicht** WESEN-tlich, ob man etwas weiß, man darf „wild durch die Gegend raten“ und, ebenso wichtig, man darf seine Antworten geheim halten. Auch wenn Sie „laut“ spielen, z.B. am Telefon, muß niemand sagen, was er/sie antwortet. Es reicht ein „fertig“, damit man als Fragesteller weiß, daß man die nächste Frage vorlesen soll.

Bitte **notieren** Sie die Antworten **unbedingt** (auch wenn Sie laut antworten wollen). Denn das SPIEL läuft durch 3 Runden, dazwischen wird vielleicht geredet, diskutiert etc. und dann weiß man später oft nicht mehr, was man geantwortet hatte, als man noch völlig unbeeinflusst war, sowohl von späteren Fragen als auch von den offiziellen Antworten in der zweiten Runde. Notieren Sie jeweils:

1. die **Nummer der Frage**
2. **Ihre Antwort – gerne auch nur Stichworte.** Wenn Sie noch gar nichts wissen, dann notieren Sie „WN“ („weiß nicht“) oder „KA“ (keine Ahnung).
3. Notieren Sie auch, **wie sicher Sie sind**, also eine **Prozent-Zahl**. Kennen Sie im Fernsehen beim Millionärs-Quiz den Telefon-Joker ? Hier fragt der Kandidat oft: „Wie sicher bist Du? 50 %, 80 %?“ So machen wir es auch, deshalb schreiben Sie

neben Ihre Stichworte wie sicher Sie sind. Bei „WN“ oder „KA“ können Sie natürlich **100 % Sicherheit** notieren (das ist ja auch schon was, oder?)

Beispiel: Lautet die **Frage Nr. 1:** „Wann fand die berühmte Schlacht bei Issos statt?“, **Frage Nr. 2:** „Wer kämpfte hier gegen die Perser?“ und **Frage Nr. 3:** „Wie hieß der persische Widersacher?“ dann könnte Ihr Blatt so aussehen:

<u>Nr.</u>	<u>Stichwort/Antwort</u>	<u>Wie sicher ?</u>
1.	333	100%
2.	Alexander der Große?	40%
3.	KA	100%

Fazit: Neben der Tatsache, daß es sehr viel Spaß macht, mit Wissen zu spielen, weil dabei einige Neuro-Mechanismen aktiviert werden, gibt es einen weiteren wichtigen Vorteil, solche Quiz-Spiele mit Lernstoff zu veranstalten. Im Quiz-Modul des erwähnten Büchleins (*Intelligente Wissens-Spiele*) weise ich darauf hin, daß wir beim Quiz-Spielen die eigentliche Lern-Info fast beiläufig als HINTERGRUND-INFO erfahren, nämlich in der 2. Runde, wenn die offiziellen Antworten gegeben werden. Desweiteren können sich an diesem Punkt faszinierende Gespräche ergeben, die unser neu erworbenes Wissen gleich verankern und vertiefen. Denn die Fragen haben unseren Geist geöffnet (Neuro-Mechanismus Nr. 4!) und jetzt werden dem GEÖFFNETEN Geist Infos geboten. Das aber macht die **Schule** normalerweise genau umgekehrt:

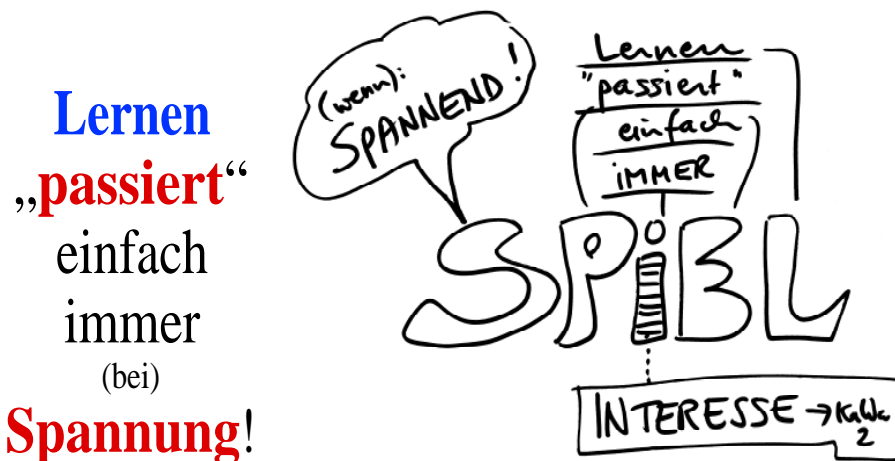
Die Schule bietet in der Regel **zuerst Aussagen**, die das Denken **schließen** (statt Fragen, die das Denken öffnen). Meist lernen wir mögliche Fragen zum Stoff überhaupt erst am Schluß (bei der Prüfung) kennen. Aber ab diesem Punkt befassen sich die wenigsten weiter mit dem Thema ...

Nun tauchte in den Seminaren im Frühjahr/Sommer 2003 regelmäßig eine Frage auf, nämlich: Wenn der Quiz-Effekt so hilfreich ist, warum lernen wir dann so wenig, wenn wir Fernseh-Quiz-Sendungen sehen? Nun, ich habe eine Reihe von Studien durchgeführt und gelernt: Die wenigen **Informationen** (bei nackten Quiz-Antworten aus Fernseh-Sendungen), die unsere Versuchspersonen sich gemerkt hatten, waren den Betroffenen entweder schon **vor** der Quiz-/Dokumentar-Sendung **bekannt** gewesen (oft „verschüttet“ in den Katakomben des Unbewußten), oder aber sie waren in einer bereits vorhandenen (kleinen) **Wissens-Insel** gelandet und konnten dort sofort integriert werden. Diese Wissens-Insel muß mit dem Thema nur marginal verbunden sein. So könnte z.B. jemand, der noch niemals Geschichtsunterricht genossen hat und der keinerlei Geschichts-Bewußtsein entwickeln konnte, einige historische Daten in eine **Wissens-Insel** zu **Märchen** integrieren, denn auch Märchen bieten „Geschichten“ und der Unterschied zwischen einer historischen „echten“ Geschichte und einer Legende oder einem Märchen ist zunächst eigentlich eher keiner (zumindest nicht für Nicht-Historiker).

Anders ist es, wenn man die Quiz-Fragen in zwei Runden erlebt: In der ersten darf man selber raten (auch „wild“) – hier aktivieren wir den **Neuro-Mechanismus Nr. 2**

(assoziatives Denken, Fragen öffnen den Geist); in der zweiten Runde vergleichen wir unsere Antworten mit den offiziellen (**Neuro-Mechanismus Nr. 1**) und lauschen den Erklärungen, die mit den Antworten gegeben werden. Diese Art des Lauschens (oder beim Lesen: diese Art zu Lesen) unterscheiden sich vom normalen (Halb-)Hinhören oder „Drüberlesen“, wir nehmen weit mehr wahr und demzufolge auf, insbesondere wenn wir fasziniert sind, weil jetzt unser Rundum-Gedächtnis© (**Neuro-Mechanismus Nr. 6**) angeknipst wird. Und genau hierin liegt unsere große Chance:

Je klarer sich diese **Quiz-Effekte** zeigen, desto mehr Freude erleben wir, während wir gleichzeitig sehr viel lernen (wiewohl wir ja „nur spielen“). Was unsere Versuchs-Spiele z.B. als Neben-Effekt zeigen ist immer wieder: SPIEL-erisches Hinzulernen von INFOS macht Freude – es gibt z.B. aufwendigste Computer-Spiele, bei denen die Spieler ganze Planeten, Länder, Königreiche mit sozialen Gepflogenheiten, Namen von guten wie bösen Figuren und deren böse und gute Mächte lernen – aber kein Mensch sitzt und paukt diese Infos. Man spielt das Spiel! Anfangs noch langsam und zögerlich, nach einiger Zeit hat man alles integriert (gelernt). Einige dieser Wissens-Ansammlungen füllen ganze Bücher von 600 und mehr Seiten – und keiner dieser Spieler hat je versucht, diese Daten zu pauken. Wie mein erstes KaWa© hierzu klar zeigt:



Quiz-Spiele sind eine der **schnellsten** und **einfachsten** Möglichkeiten, **Spannung zu erzeugen!**

Strategie 9: komplexe Variationen (TELESKO-Effekt)

Wir hatten beim strategischen Ansatz Nr. 6 festgestellt, daß die Grenze zwischen Imitation und Variation fließend ist, da eine Imitation leicht in eine Persiflage oder Karikatur „ableiten“ kann, in welchem Fall sie bereits eine EINFACHE VARIATION darstellt. Und wir hatten gesagt, daß wir bei einfachen Variationen immer nur einen Faktor variieren (z.B. die Lautstärke, das Tempo, das Instrument, auf dem wir das Stück spielen etc.) Anders bei der komplexen Variation:

In zwei Video-Seminaren (Kurz-Seminar *Von nix kommt nix* und Ganz-Tages-Seminar in Winterthur *Von nix kommt nix/Fortsetzung*) kann man **Herrn TELESKO** sehen & HÖ-

REN, der uns auf brillante Art eine Form der **komplexen Variation** vorführt. Er nimmt eine kleine Melodie und zeigt, was Mozart, Beethoven, Rachmaninov etc. daraus „gemacht“ hätten. Um diese komplexe Variation zu SPIELen, **kombiniert** man **mindestens zwei Aspekte**. Hier muß man den Stil des jeweiligen Komponisten mit einer bestimmten Melodie ver-BIND-en. Das ist aber nur möglich, wenn man **beides gut „begriffen“ hat**. Wer das **WESEN** der Musik eines Mozart oder Chopin **nicht** begriffen hat, kann dieses **WESEN nicht** auf das Musikstück übertragen (auch hier sehen Sie eine Verbindung zu Strategie Nr. 7). Weil Herr TELESKO dies in so unbeschreiblicher Form vorführt, benannte ich den Aha-Effekt, der durch diese Art der (komplexen) Variation ausgelöst wird, als TELESKO-Effekt©. Ein kleiner Dank, weil er uns so viel Freude gemacht hat.

Es gibt einfach Variationen, über die ich im Vortrag spreche. Stichwort: Pianolektion und Smack-Ball (vgl. auch *Das innere Archiv*). Und es gibt komplexere Variationen, z.B. wenn ich ein Stück, das ein Klavier-Menuett war, mit der Orgel spiele, oder wenn ich Streicher, Chorgesang usw. dazu ausprobiere. Die komplizierteste und komplexeste Variation ist, wenn ich das Wesentliche nehme im Sinne der akustischen Karikatur und übertrage es woanders hin. TELESKO-Effekt. Wie gesagt, ich werde mich zu diesem 9. strategischen Ansatz in der Zukunft noch äußern.

Strategie 10: Zitate als Zugang zu einem Thema

Ich nehme zu einem Thema gewisse Zitate,

- um in ein ganz **neues Thema einzusteigen** oder
- um ein Thema, das wir kennen zu **er-WEIT-ern** oder zu **ver-TIEF-en**.

z. B. Zitate zu „**Angst**“:

- DREWERMANN: „Es gehört zu den ewigen Gesetzen der Angst, daß wir uns, wenn der Boden zu schwanken beginnt anzuklammern versuchen.“
- Wolf BIERMANN: „Ich habe Angst vor Leuten, die immer nur **die** Menschen lieben und niemals **einzelne** Menschen.“
- Stefan ZWEIG: „Ungeduld ist Angst.“
- Henrik IBSEN: „Triumph ist der Gegenschlag zur Angst. Sie zittert mit im Triumph.“

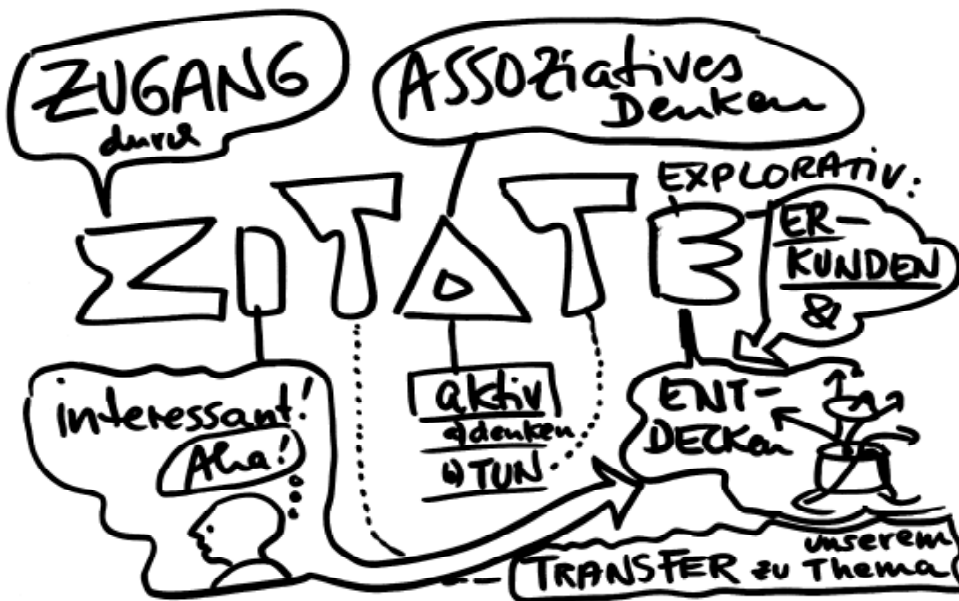
Das Zitaten-Spiel

Wählen Sie einige Zitate aus, tippen Sie sie in den PC oder fotokopieren Sie sie mehrmals – jeweils mit Platz für persönliche Notizen (direkt darunter oder daneben). Nun können Sie mit diesen Zitaten spielen, zum Beispiel:

Wählen Sie **pro Tag eines** dieser Zitate aus. Aufgabenstellung: Lesen und spontan erste (heutige) Assoziationen notieren.

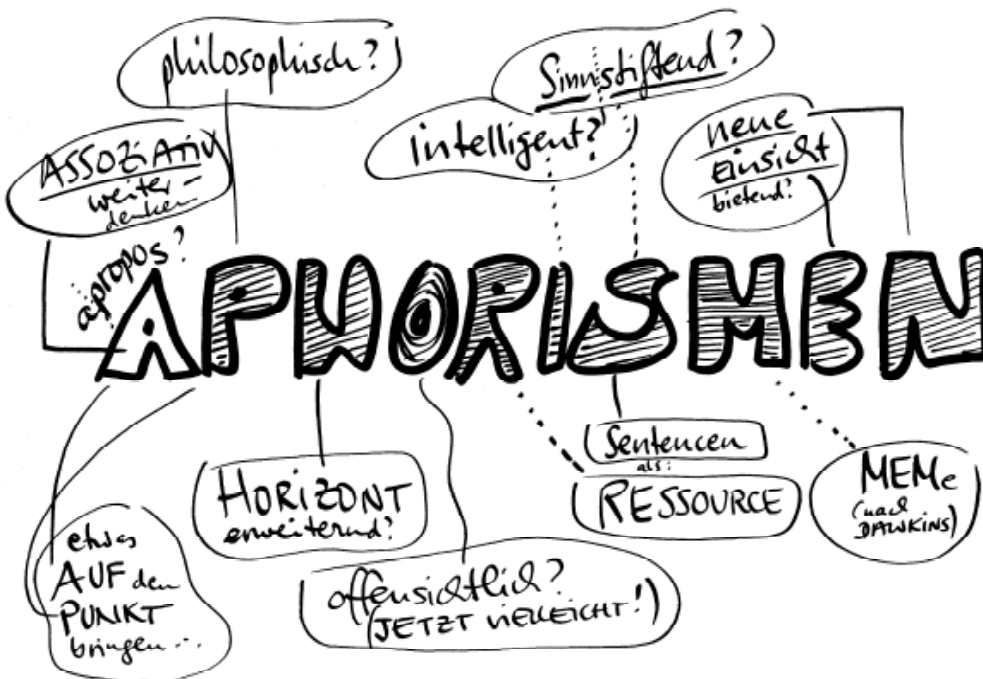
Wenn jede Sentenz, jeder **Aphorismus** mehrmal „dran waren“, sortieren und vergleichen Sie anschließend Ihre Ausbeute.

Wir aktivieren den 1. Neuro-Mechanismus indem wir Zitate, Definitionen, **Metaphern vergleichen**. Im Vortrag Nov. 2003, T.U. München: **Kopf-SPIELE** werde ich dazu ein **neues Metaphern-Spiel** vorstellen, mit dessen Hilfe Sie **zu jedem Thema unendlich viele Metaphern schaffen können!** Details www.birkenbihl.de („Vortr./Sem“)



Es wird Sie erstaunen, wie unterschiedlich Ihre Assoziationen sein können. Diese hängen ja immer davon ab, womit Sie sich **derzeit** beschäftigen. Merke:

Je unterschiedlicher **Ihre eigene geistige Arbeit** abläuft, desto unterschiedlicher werden **Ihre Assoziationen** auf die **gleichen** (sprachlichen) Stimuli (z.B. Zitate) sein. Und: Wer immer in denselben Denk-Rillen „hin- und herfährt“, ohne Neues zu entdecken, **dessen Assoziationen müssen zwangsläufig jedesmal wieder ähnlich sein.**



Diese Leute behaupten gerne, **mehrmals dasselbe** (z.B. zu lesen) sei **langweilig**. Kein Wunder, wenn diese armen Leute jedesmal dasselbe denken müssen ...! **Nun, die**

Langeweile besteht in ihrem eigenen Kopf ... Diese Leute können weder einen guten Spielfilm mehrmals sehen, noch einen guten Vortrag (z.B. auf Kassette) mehrmals genießen. Sie behaupten ja immer: „Das kenne ich schon.“ Wer es dennoch wagt, **sich einer Sache mehrmals auszusetzen**, stellt bald fest, daß sich die Assoziationen doch bald verändern werden. Denn wer in der Zeit **seit dem letzten Mal** neue Erfahrungen gemacht hat, wird das „Selbe“ jedesmal anders (neu) erfahren. Wie es um Sie steht, das lesen Sie beim ersten Zitate-Couvert-Versuch ab ...

Übrigens habe ich diese Technik zuerst mit KaWa.s© erfunden: Das ist **eine** meiner **Analograffiti-Techniken (KaWa-Couvert©**, vgl. *Das große Analograffiti-Buch*): Wir legen zu einem und dem selben Begriff **täglich ein** (oder mehrere) **KaWa(s)©** an. Jedes **KaWa©** dauert Minimum 90 Sekunden (gern auch 2 bis 3 Minuten) und wird nach Erstellen sofort weggepackt. Merke:

Je reichhaltiger **Ihr eigenes Innenleben**, desto reichhaltiger wird die **assoziative Ausbeute** – ob Sie ein KaWa© anlegen oder schnelle Assoziationen zu einem Zitat festhalten. Das stellen Sie fest, indem Sie zusammentragen und später vergleichen.

Es bietet sich natürlich auch an, sich mit Freunden austauschen. Wir können dazu auch die **Foren auf der Birkenbihl-Seite** im Internet (s. Zitate-Börse unten) nutzen. Eine Zitate-Börse wurde bereits gestartet...

Jedenfalls können wir uns mindestens pro Tag ein Zitat vornehmen und darüber nachdenken oder auch mit ein, zwei Leuten darüber sprechen. Nach 30 Tagen ergibt sich fast nebenbei ein Super-Einstieg in jede Thematik, auch solche, über die wir zuvor vielleicht noch nie nachgedacht hatten. Akustische Typen lesen sich die Zitate vielleicht auf Band (oder einen anderen Tonträger) und hören sich das Tages-Zitat dann jeweils an – vielleicht können Sie die Zitate auch auf Gegenseitigkeit mit jemand anderem tauschen, jeder liest die Zitate für den anderen auf Band, so daß Ihr jeweiliges Tages-Zitat zum Reflektieren für heute Ihnen beim Hören noch unbekannt ist. Denn die Lese-Typen können leichter an unbekannte neue Zitate herankommen ... Viel Ent-DECK-er-Spaß wünsche ich Ihnen, sowohl in dem „Außen“ (in den Zitaten) als auch im Inneren (in Ihrem eigenen Assoziationen zu den Zitaten).

Ein Thema, zu dem wir noch gar nichts wußten, wird auf diese Weise sehr leicht in unserem Kopf gestartet (**weicher Start**). Aber auch Themen, über die wir schon einiges wissen, können mit der Zitate-Strategie hervorragend **er-WEIT-ert** oder **ver-TIEF-t** werden.

Je mehr verschiedene Menschen, die ganz anders als wir „ge-lagert sind“ wir um erste Reaktionen auf dasselbe Zitat bitten, desto mehr **er-WEIT-ern und ver-TIEF-en** wir unser Wissen.

Wir können uns allerdings auch mehrere (viele) ähnliche Zitate zu einem bestimmten Thema herausuchen, und diese vergleichen, auch so kann man schnell einsteigen oder vorhandenes Wissen ver-BREIT-ern/ver-TIEF-en. Beispiel: 5 Zitate zum Thema **LERNEN**

1. **Dem grauen Schädel fällt das LERNEN schwer.** Emanuel GEIBEL
2. **Zum LERNEN ist niemand zu alt.** Sprichwort
3. **Die Guten LERNEN von den Schlechten stets mehr, als die Schlechten von den Guten.** Sprichwort
4. **Lernst du woll, wirst du gebratener Hühner voll. Lernst du übel, mußt du mit der Sau zum Kübel.** Martin LUTHER, Tischreden (= Lernen und sozialer Aufstieg)
5. **Menschen von dem ersten Preise lernen klug und werden weise. Menschen von dem zweiten Range werden weise, lernen aber lange. Menschen von der dritten Sorte bleiben dumm und lernen Worte.** KONFUZIUS.
Übrigens: Mit „lernen Worte“ hat der gute Konfuzius wohl das klassische Schul-Lernen vorweg genommen).

Wollen wir erste **Zitat-Strategie-Variationen** kurz nebeneinander reihen, bald werden Ihnen weitere einfallen (bitte in der WANDZEITUNG bei www.birkenbihl.de berichten, wenn Sie eine weitere Variation erfinden. Danke!)

[Das tägliche Zitat – mehrmals am Tage reflektieren \(Couvert\)](#)

Reflektieren Sie je einen Tag über ein Tages-Zitat. Denken Sie vor allem daran, daß man solche Übungen hervorragend absolvieren kann, indem man Sparschweinchen-Zeiten nutzt (das sind Zeiten, die bereits „vergeben“ sind), zum Beispiel:

- an der roten Ampel
- in der Warteschlange an einer (Laden-)Kasse,
- auf dem Weg in die Parkgarage zu Ihrem Wagen, oder
- während des Werbeblocks in Radio oder Fernsehen.
- Es gibt viele solcher Momente, welche fallen Ihnen ein?

Da ich beim ersten Mal ein altes großes Couvert benutzte, nannte ich das Vorgehen dann „KaWa-Couvert“. Genausogut können Sie Ihre Werke in eine Schublade legen. Wichtig ist nur, daß jedes KaWa© an- und weggelegt wird, so daß Sie beim nächsten Mal möglichst wenig beeinflusst sind von Ihren früheren Assoziationen.

[Das tägliche Zitat – per Fax oder E-mail an Freunde schicken](#)

Besteht eine kleine „Arbeitsgruppe“, die sich gegenseitig Zitate zuschickt, dann kann man **täglich** das Tages-Zitat an diese Leute senden, während sie uns in ihren Zitaten-Zeiten **ebenfalls täglich** mit einem ihrer Zitate „beglücken“. Es gibt einige solcher Arbeitskreise, die stetig weitermachen. Es kostet sie pro Tag ca. 20 Minuten, um auf die Zitate der anderen zu reagieren, aber wie ein Herr neulich sagte: Ein preiswerteres ständiges Seminar gibt es nicht! Die Gruppe bleibt jeweils eine Zeit an einem Thema, das sie dann mit einer Reihe von Vorträgen etc. beendet, ehe sie sich auf ein neues Thema stürzt. Finde ich super!

Wer keinen Arbeitskreis hat, kann trotzdem ähnlich vorgehen, nur daß Sie in dieser Variante unterschiedliche Menschen als SpielpartnerInnen auswählen: Senden Sie jeden Tag

Ihr Zitat an mindestens drei, maximal 6 bis 7 Personen, mit der Bitte um eine spontane erste Rückkoppelung (Minimum 1 Satz, maximal 5 Sätze). Natürlich haben Sie im Vorfeld mit den Betroffenen geklärt, ob Sie Ihnen ab und zu ein Zitat zusenden dürfen. (Gut ist eine Namens- und Strichliste, damit Sie merken, ob Sie bestimmte Leute zu häufig ansprechen.)

Wenn die Feedbacks zurückkommen, tragen Sie sie zum jeweiligen Zitat ein, oder sortieren Sie die Rückkoppelungen zu den Zitaten nach irgendeinem Schlüssel. Auf diese Weise erhalten Sie schon bald einen unglaublichen Fundus, denn die Gedanken Ihrer FreundInnen und KollegInnen können oft weit mehr (oder ein interessanteres) Licht auf die Sache werfen, als der **eine** eigene Suchscheinwerfer (eigene Reaktion) oder das Zitat selbst. Bald werden manche „Stellen“ Ihres Themas hell beleuchtet sein.

[Das tägliche Zitat – DIE JOURNAL-TECHNIK](#)

Wer ein Thema er-FORSCHEN will, kann wie ein Forscher vorgehen: Sie kopieren (oder kleben) das Zitat in ein JOURNAL und schreiben dazu, zum Beispiel

1. das Zitat selbst,
2. erste Assoziationen,
3. spätere Gedanken hierzu,
4. noch spätere etc.

Wer auf Papier mit der Hand schreiben möchte, möchte vielleicht ein Ringbuch verwenden (so daß man an jeder Stelle später weitere Ideen hinzuzufügen kann). Wer hingegen lieber mit Textverarbeitung schreibt, kann neue Ideen später ohnehin an jede Stelle eintragen! Die Journal-Variante ist besonders geeignet für Menschen, die gerne ein wenig schreiben würden (als tägliches Schreib-Training), so schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe, weil Sie inhaltlich gewinnen, während Sie gleichzeitig ein wenig als SchriftstellerIn tätig werden.

Für alle, die meine Analograffiti-Techniken kennen, gilt natürlich:

[Das tägliche Zitat – ABC-Listen und/oder KaWa.s© anlegen](#)

Hier handelt es sich um Analograffiti-Techniken (vgl. mein *Das große Analograffiti-Buch* und *Das innere Archiv*).

Bis jetzt sprachen wir von **täglicher** Auseinandersetzung mit je einem Zitat. Diese Variationen bieten wunderbare Möglichkeiten, insbesondere für Menschen, die immer behaupten, Sie hätten keine Zeit sich weiterzubilden.

[Zitate – viele ...? Reise in ein Themengebiet ...](#)

Natürlich kann man sich auch stunden- oder tagelang oder je einen Monat lang (schließlich) mit einem besonderen oder mehreren Zitaten befassen. So eine **Reise in ein Themengebiet** kann faszinierend sein. Wir lesen eine Reihe von Zitaten und lassen diese auf uns wirken.

Und für alle, die meinen, Sie kennen nicht genügend Menschen, mit denen man sich austauschen kann, möchte ich auf meiner Website eine solche Möglichkeit schaffen: Bei www.birkenbihl.de (hinter dem Paßwort) haben wir (wie oben erwähnt) die Zitate-Börse schon gestartet, aber es sind genau zwei: eine mit „leeren“ Zitaten (normale Zitate) und eine zweite „gefüllte“ Börse: Hier finden wir **Zitate-mit-Bemerkungen** (also Zitate **mit ersten Reaktionen irgendwelcher lieber Mitmenschen**. Beispiel: Ich verteile ein Zitat an einige Freunde und sammle, was sie zurückschicken (anonym, signiert oder mit Initialen, ganz nach Wunsch). Das Ergebnis kommt in die „gefüllte“ Insider-Zitaten-Börse. Angenommen, jemand sendet alle zwei Tage ein Zitat an 15 MitspielerInnen und diese schreiben ihre ersten, spontanen Reaktionen zu jedem Zitat. Jede/r einzelne hat vielleicht **drei bis vier Minuten** gebraucht. Jede/r MitspielerIn darf mich natürlich ebenso bitten, mich zu seinen oder ihren Lieblings-Zitaten zu äußern. Wenn nun einige Menschen die Ergebnisse solcher Spiel-Runden in die „gefüllte Börse“ stellen, haben auch andere Insider etwas davon. Und es könnte andere animieren, eine eigene Spiel-Runde mit einem Zitat ihrer Wahl zu beginnen. Das wäre doch toll?

PS. **Eine Börse zu ABC-Listen existiert ja schon.** Desweiteren gibt es eine Analograffiti-Galerie (mit KaWa.s© und KaGa.s© unserer Insider). So füllt sich langsam der Raum hinter dem Paßwort mit der Art von intellektuellen Leben, die ich mir für einen Teil gewünscht hatte (der andere Aspekt ist der, daß unsere Insider hier miteinander reden können, sie können suchen, finden, anbieten tauschen (auch Leistung gegen Ware im Sinne des BARTERING) usw.

Zum Abschluß aller 10 strategischen Ansätze ...

Die bisherigen Ergebnisse zeigen:

Für Menschen, die alleine arbeiten, sind die beiden folgenden Strategien am leichtesten zu implementieren

1. **Der schnellste Einstieg** (die leichteste Variante) sind **ABC-Listen** zum Thema. Hier üben wir assoziatives Denken! Besonders spannend wird es, wenn Sie die Anregung der LULL'schen Leitern (Teil 1) aufgreifen!
2. **Genau so leicht fallen KaWa.s©** (Wort-Bilder), insbesondere wenn wir mehrere zu einem Thema erstellen und so in kürzester Zeit großartige Ideen sammeln können!
3. **Extrem leicht ist auch die Zitaten-Strategie** (deshalb habe ich sie so ausführlich beschrieben): Zitate, Definitionen, Metaphern, Aphorismen etc. **sammeln, lesen, diskutieren, vergleichen**. Insbesondere, wenn man noch Probleme hat, Fragen zu seinem Thema zu formulieren.
4. **Wer ein Thema wirklich zu durchdenken beginnt**, muß anfangen, **FRAGEN zu STELLEN**. Damit durchdringen Sie einen Gegenstand völlig anders als mit allen Aussage-Varianten! In Amerika gilt, daß man ein Thema erst gut durchdacht hat, wenn man mindestens einmal an einem Stück 100 Fragen hierzu formuliert hat. Dabei dürfen ruhig einige Dubletten sein (man schreibt flüssig, ohne jedesmal zu prüfen, ob man diese Frage schon gestellt hat), aber es bleiben in der Regel doch ca. 40 unterschiedliche Fragen übrig, wobei oft die letzten 20 am ergiebigsten sind. Übrigens schlägt uns die Harvard-Professorin Ellen J. LAN-

GER beispielsweise vor, bei „Geschichte“ (inkl. Zeit-Geschichte, zu fragen: „Um wessen Geschichte handelt es sich eigentlich?“ (Antwort: Meist die der Sieger, voller Vorurteile über die Verlierer). So stelle ich im Seminar gerne die Frage, wer den **ersten USA-Irak-Krieg** (1991) gewonnen hat? Lauter erstaunte Gesichter. Wieso? Warum? Die USA doch! Na, mit der Koalition ... **Aber aus der Sicht des „Verlierers“** (Saddam Hussein) **und seiner arabischen Nachbarn** hat der Westen diesen Krieg **nicht** gewonnen. Warum nicht? (s. **Rand**) Aber allein **schon die Frage**: „Wer hat jenen Krieg gewonnen?“ **könnte uns wachrütteln.**

Was zählt für Araber?

1. Man hetzt die Schiiten im Süden UND die Kurden im Norden auf, sich gegen Hussein aufzulehnen und wenn die Leute es tun, hilft man ihnen nicht. Das ist **Feigheit der übelsten Art**, ohne jede Ehre und: ehrlose Männer können nie Sieger sein.

2. nach dem 1991-er Krieg haben die Länder der Koalition ihre Führer abgewählt, der einzige, der **nach wie vor an der Macht war, war Hussein** (bis Frühjahr 2003). Tja, Sieger haben die Macht, Verlierer verschwinden in der Versenkung ...

5. Wer fragen kann, findet mit den **WISSENS-Quiz-Spielen** einen **extrem schnellen doppelten Einstieg**, sowohl, was das „gehirn-gerecht“-Machen von Infos angeht, als auch das **SPIELEN mit Infos**, d.h. Lernen, ohne (im herkömmlichen Sinne) „gelernt zu haben“.

Sie sehen, 50 % der strategischen Ansätze sind für einen schnellen Einstieg gut geeignet, die anderen mögen für manche etwas länger dauern ...?

Aussagen schließen den Geist, Fragen öffnen ihn. Deshalb: Sagen Sie zu Ihren Freunden lieber **nicht**, sie **sollten** ab heute beginnen, ABC-Listen erstellen. **Fragen** Sie sie stattdessen lieber regelmäßig: „Wie viele Begriffe zu (Thema X) wirst du wohl in 3 Minuten schaffen?“ (So wecke ich das Interesse im Seminar; in Null-Komma-nichts will man das herausfinden, weil es uns interessiert!) Ihnen wünsche ich, daß Sie selbst möglichst oft die Trainings-Kopf-Spiele betreiben wollen, damit es Ihnen immer leichter fällt, zumindest die 5 einfachen strategischen Maßnahmen zu nutzen, wenn eine Lehr- oder Lern-Situation die mindestens NOT-wendigen 6 Neuro-Mechanismen nicht aktivieren würde.

Machen wir es uns doch einfach ein wenig leichter.

Einverstanden?

Ihre

Vera F. Birkenbihl

PS. Dieses Dokuments ist Grundlage für ein geplantes Zwilling-Werk (in‘sha‘Allah).

2004

- **TROTZDEM LERNEN** (für „Opfer“ von „Unterricht und Präsentationen aller Art) Ab jetzt kann jeder, der lernen „muß“ feststellen, ob die Unterweisung wirklich gehirn-gerecht ist. Wenn ja, dann wird Lernen leicht (sogar „spielerisch“, im Glücksfall sogar zum SPIEL. Andernfalls kann man als „Opfer“ gehirn-gerecht gegensteuern, so daß man TROTZ schlechtem Unterricht lernen kann!

- **TROTZDEM LEHREN** (für „Täter“ von „Unterricht und Präsentationen aller Art)
Ab jetzt können alle Lehrende (DozentInnen, LehrerInnen, AusbilderInnen und sogar TrainerInnen in Industrie und Wirtschaft) feststellen, ob Ihre Unterweisung wirklich gehirn-gerecht ist. Wenn ja, dann wird Lernen leicht (sogar „spielerisch“, im Glücksfall sogar zum SPIEL. Andernfalls kann man als „Täter“ dafür sorgen, daß man STRATEGISCH KLUG nachbessert, wenn zuwenige Neuro-Mechanismen aktiviert werden. So kann man jeden Unterricht gehirn-gerecht gestalten, egal in welchem System man agieren muß; wenn also nicht wegen, dann wenigstens TROTZ!

außerdem geplant: **KOPF-SPIELE** (cf. Vortrag TU 6. Nov. 2003)

- **Kopf-Spiele fallen in drei Kategorien:**
 1. **WISSENS-WASCHSTUMS-SPIELE (= Lern-Spiele; vgl. Wissens-Spiele, Okt. 2003) SAGE- & FRAGE-TECHNIK), letztere ist das neue WISSENS-Quiz-Spiel**
 2. **DENK-SPIELE, die uns helfen, Probleme zu durchdenken/lösen**
z.B. ABC-Kreativ (das Büchlein gibt es schon!)
z.b. Das Metaphern-Spiel etc. (vgl. Nov.-Vortrag an der TU)
 3. **TRAININGS-SPIELE: so halten wir unser Niveau bzw. werden ständig besser**
spiele, die uns helfen, unsere Intelligenz und Kreativität maßgeblich zu erhöhen.
Besonders erwähnenswert sind MIKRO -und MINI-Strategien (minimaler Zeitaufwand, maximaler Nutzen!