

# Der Birkenbihl-Banalitäts-Test

**Vera F. Birkenbihl**

Erstmals veröffentlicht im Juli 1985

Wenn wir auf Informations-Suche sind, dann begegnen uns (z.B. in einem Vortrag, einem Artikel, einem Fernsehbeitrag oder einem Buch) drei Arten von Informationen:

- **Neues**
- **Bekanntes oder:**
- **Bekanntes (KEIN Tippfehler! Erklärung folgt gleich.)**

Beginnen wir mit ...

## Neues

Einerseits glauben Hörer, Zuschauer und Leser, sie suchten möglichst viel Neues in kurzer Zeit (auf wenigen Seiten) und würden eben deshalb zum Vortrag gehen, die TV-Reportage sehen oder Sach- und Fachliteratur lesen. Andererseits ist dies nur bedingt richtig: Zuviel Neues auf einmal kann unser Gehirn gar nicht verarbeiten. D.h. ein guter Vortrag, Bericht, Artikel usw. wird immer von vorhandenem Wissen/Können ausgehen und auf diesem sicheren Wissens-Fundament einige wenige neue Informationen "aufsetzen". Dies bedeutet zwangsläufig, daß jeder Vortrag/Bericht/Artikel bis zu 80% "Bekanntes" (bereits Gewußtes) anbieten **muß**, um das eigentlich Neue zu "plazieren". Deshalb müssen wir uns fragen: Warum reagieren wir bei **Bekanntem** so unterschiedlich? Mal reagieren wir mit abwehrendem Kopfschütteln oder gar mit der Anklage, man wolle uns "Banalitäten" (Binsenweisheiten) als "Weisheiten" verkaufen und ein anderes Mal nicken wir mit tiefer Zufriedenheit mit dem Kopf und stellen fest, welch "große Weisheit" die betroffenen Redner/Berichterstatter/AutorInnen uns anbieten! Als Redner und Management-Trainer habe ich mich jahrelang gefragt: **Wann** empfinden wir etwas als "banal" und **wann** reagieren wir positiv-erfreut, wenn wir auf **bekannte** Information (Theorien, Ideen, Tips und Techniken) stoßen? Dieser Fragestellung zwang mich, die Reaktionen meiner Hörer/TeilnehmerInnen und LeserInnen (die sich bei mir gemeldet haben) zu registrieren. Jahrelang habe ich diesbezüglich Notizen gemacht. Ich suchte den "gemeinsame" Nenner bei Abwehr von "Banalitäten"? Ich fragte mich: Was hatten Informationen **gemeinsam**, die wiedererkannt und wie ein "alter Freund" freudig begrüßt wurden? Bzw., wodurch unterschieden sich bekannte Infos, die man als tiefe Weisheit empfindet von jenen, die man ablehnen möchte (was das Etikett „banal“ so leicht macht). Langsam kristallisierte sich die Antwort heraus. Wenn wir einen Gedanken angeboten bekommen, den wir KENNEN und (ausführen) KÖNNEN, also auch LEBEN, dann nicken wir mit dem Kopf und sagen "Wie wahr." Wenn wir einen Gedanken angeboten bekommen, den wir zwar KENNEN aber nicht unbedingt auch (leben) KÖNNEN, z.B. daß man Leute öfter mit dem Namen ansprechen sollte, dann sagen wir manchmal: "Banalität." Deswegen rate ich Ihnen, daß Sie ab heute wann immer Ihnen ein

Gedanke begegnet, von dem Sie geneigt sind, ihn als banal abzulehnen, den **Birkenbihlschen Banalitätstest** zu machen:

## Kategorie 1: Bekannt

Hier handelt es sich um Informationen (Tips, Ratschläge usw.), die wir nicht nur “kennen” sondern auch “leben”, d.h. um Ideen, die wir in unser tägliches Leben INTEGRIERT haben. Dabei ist es egal, ob es sich um sogenannte “Theorie” handelt, oder um “praktische Anweisungen”. Beispiel: Nehmen wir an, Sie sind irgendwann einmal auf den Trick gestoßen, Eiswürfel für Cold Drinks in einem Plastikbeutel aufzubewahren, d.h., jedesmal, wenn man nur ein oder zwei Würfel braucht, schlägt man diesen Beutel kurz auf die Tischkante (so daß die leicht zusammengefrorenen Würfel sich trennen) und man kann einzelne Würfel entnehmen. Also brauchen Sie nicht jedesmal eine ganze Schale aufzubrechen. Nehmen wir an, Sie stoßen später wieder einmal auf die Idee (Sie lesen sie oder Sie beobachten, wie eine Bekannte den Trick ebenfalls anwendet), dann reagieren Sie **positiv-interessiert**! Denn wir **lieben** es, Ideen die wir mögen, wiederzufinden! Es freut uns, wenn andere unsere Taktik auch gut finden! Es bestätigt uns, wenn andere die Idee auch gut finden. Also reagieren wir POSITIV (erfreut), wenn uns **Bekanntes** begegnet, **das wir gutheißen + (aus-)leben**! Anders sieht es aus, bei Bekannten Ideen, die wir ablehnen:

## Kategorie 2: Bekannt

Hier “kennen” wir “es” ebenfalls, aber wir “leben es” nicht. Wir lehnen die Idee ab oder wir sind zu faul, die neue Technik selbst zu beherrschen (z.B. den bekannten Tip, daß man alle Leute weit häufiger mit Namen ansprechen sollte, als wir dies in der Regel tun!). Deshalb wehren wir ab und nennen es “banal”!

Wenn Ihnen der Gedanke einleuchtet, möchten Sie vielleicht eine Technik ausprobieren, die ich als **Birkenbihl-Banaliäts-Test** bezeichne:

**Wenn Ihnen das nächste Mal etwas “banal” erscheint: Schreiben Sie den Gedanken auf einen Zettel und befestigen Sie ihn an einer Stelle, an der Ihr Auge **mehrmals am Tag** darauf fallen wird (z.B. in der Nähe des Schreibtisches, an der Wand oder am Spiegel in der Toilette oder an der Sonnenblende im Auto).**

Lassen Sie diesen Zettel mindestens drei Tage lang dort. Dadurch wird Ihr Blick einige Male darauf fallen, und zwar jedesmal im “Umfeld” von unterschiedlichen Gedanken, mit denen Sie jeweils befaßt sind. Dadurch wirkt die “Banalität” jedesmal anders auf sie, weil zu, aufgrund der derzeitigen Denkprozesse, jedesmal zu völlig anderen Assoziationen kommt. Nun gilt die Regel:

## **Wenn Ihnen dieser Gedanke nach drei bis fünf Tagen immer noch doof („banal”) vorkommt, dann werfen Sie den Zettel (mit dem Gedanken) in den Papierkorb.**

Ich wette, daß Sie von den **meisten** “Binsenweisheiten” profitieren können. Bei diesem Test habe ich z.B. folgende “Banalitäten” gottseidank NICHT “weggeworfen”:

- a) **Lehne nicht gleich etwas ab, wenn es Dir im ersten Ansatz nicht gefällt!** Gehe der Sache stattdessen auf den Grund, frage “warum?” und lerne dazu!
- b) **Hinter jeder Aggressivität steckt in der Regel Angst**, z.B. die Angst vor Neuem, vor Verlust der inneren Sicherheit (Selbstwertgefühl), vor Ablehnung in den Augen anderer, vor Statusverlust usw.
- c) **Sprich Leute häufig mit ihrem Namen an!** (Beobachte einmal, wie selten Du die Menschen in Deiner Umgebung — privat wie beruflich — mit Namen ansprichst und dann lerne, Namen häufig zu verwenden.)
- d) **Bedanke Dich öfter!** (Wußten Sie übrigens, daß Engländer 60% häufiger “bitte” und “danke” sagen, als wir Deutsche?)
- e) **Jeder Mensch hat das gleiche Recht auf seine Meinungen** (sein Verhalten, seine Vorlieben wie wir. Das sollten wir vielleicht respektieren (vor allem, wenn uns die Meinung oder das Verhalten dieses Mitmenschen gerade nicht paßt)!
- f) **Wie man in den Wald hineinruft...** (oder hineinschreit, hineinlächelt...) so wird es nun mal zurückschallen. (Viele “Aktionen” unserer Mitmenschen sind in Wirklichkeit Re-Aktionen auf unser Verhalten.)
- g) **Lehne neue Techniken erst ab, wenn Du zumindest einen ehrlichen Versuch damit unternommen hast;** vielleicht ist gerade diese Technik phänomenal aber zunächst “unbequem”. Frage Dich, ob Deine spontane Ablehnung Dich nur davor bewahren soll, Dich umzustellen? Falls unter diesen Ideen eine ist, die Ihnen ziemlich “banal” erscheint, könnten Sie den **Birkenbihl-Banalitäts-Test** sofort testen? Oder erscheint Ihnen auch diese Idee albern? Dann sollten Sie mit Aussage g) beginnen! (ha ha)

**vfb**