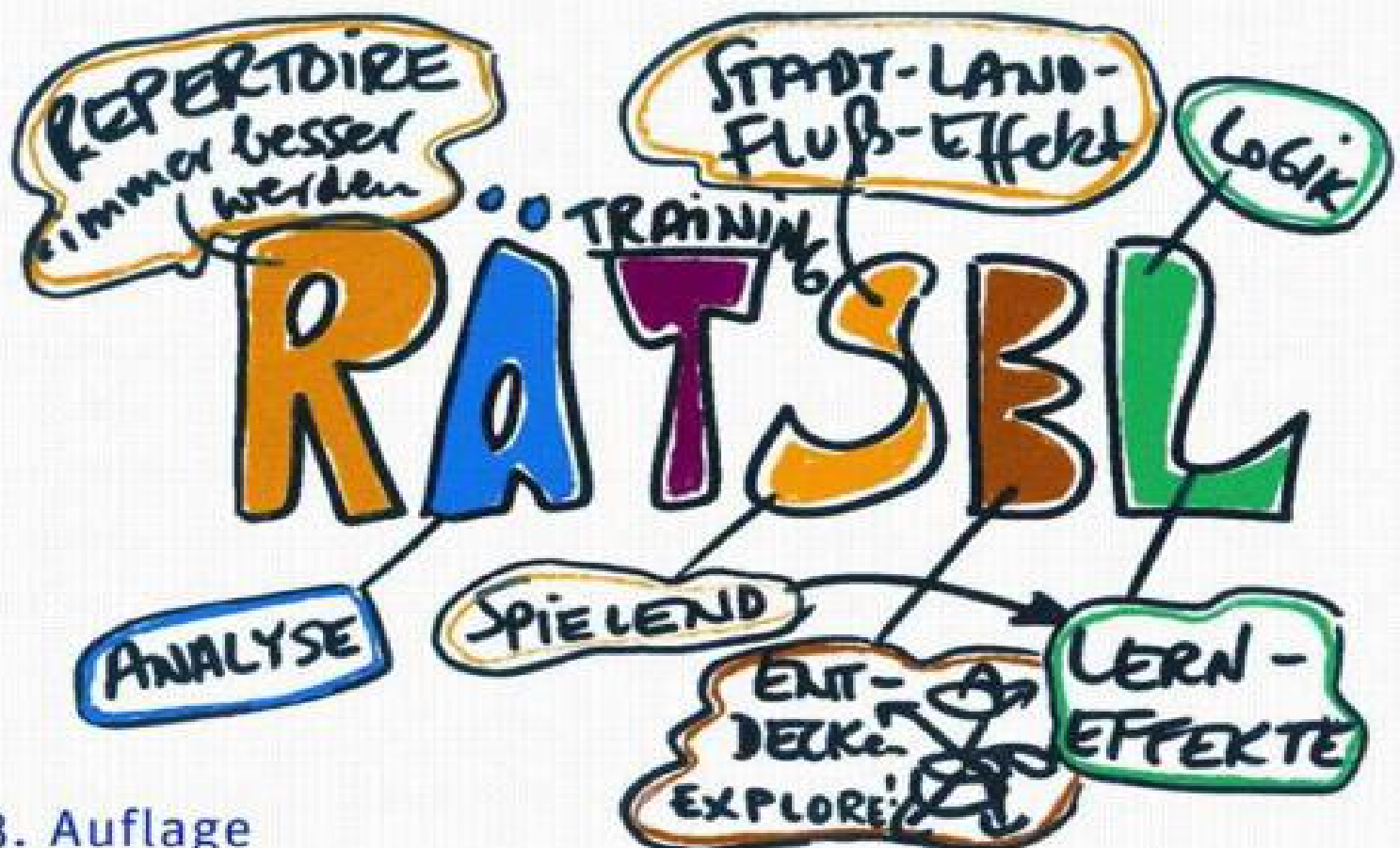


Vera F.  
**Birkenbihl**  
Intelligente  
Rätsel-Spiele

So verbessern Sie Ihre Fähigkeit, logisch zu denken!  
Mit 33 neuen Rätseln



3. Auflage

*Vera F. Birkenbihl*

# **Intelligente Rätsel-Spiele**

*So verbessern Sie Ihre Fähigkeit, logisch zu  
denken! Mit 33 neuen Rätseln*

*Vera F. Birkenbihl*

# Intelligente Rätsel-Spiele

*So verbessern Sie Ihre Fähigkeit, logisch zu denken!*

***mvg*** Verlag

## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

[www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de)

[www.birkenbihl-email-akademie.de](http://www.birkenbihl-email-akademie.de)

E-Book-Ausgabe (PDF):

© der 3. Auflage 2009 bei mvg Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH,  
München

[www.mvg-verlag.de](http://www.mvg-verlag.de)

Print-Ausgabe:

© der 3. Auflage 2008 bei mvg Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH,  
München

[www.mvg-verlag.de](http://www.mvg-verlag.de)

Nymphenburger Straße 86 / 80636 München

Tel. 0 89/65 12 85-0 / Fax 0 89/65 20 96

© 2003 Wilhelm Goldmann Verlag, München

Alle Abbildungen: Vera F. Birkenbihl

Umschlaggestaltung: Design Team München / Atelier Seidel –  
Verlagsgrafik, Teising

Umschlagillustration: Vera F. Birkenbihl

Satz: JUNFERMANN Druck & Service, Paderborn

Druck- und Bindearbeiten: CPI-Ebner & Spiegel, Ulm

Printed in Germany

ISBN 978-3-636-07242-9 | Print-Ausgabe  
ISBN 978-3-86882-128-4 | E-Book-Ausgabe (PDF)

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Auf Wunsch der Autorin erscheint der vorliegende Text in der alten Rechtschreibung.

Ich widme dieses Buch

1. meinen Eltern, die meine Fragen nie blockierten,
2. meinem Vater im besonderen, weil er mir früh half herauszufinden, wo man nach den Antworten suchen kann, wenn die befragten Personen (Eltern, Lehrer etc.) nicht weiter wissen, sowie
3. allen Seminar-TeilnehmerInnen, die bei der Entwicklung des Fragetechnik-Zyklus (der hinter diesem Buch steht) mitgewirkt haben – in nunmehr über 33 Jahren (und in vier Sprachen). Sie bewiesen immer wieder, daß fröhliche Lachsalven sehr wohl mit „ernsthaftem Lernen“ einhergehen können, auch wenn die TeilnehmerInnen in den Nachbarräumen in den Seminar-Hotels oft nicht begreifen konnten, wie das gehen soll. Nun, früher mußte man bei uns im Seminar sein, um das zu erleben – ab heute wird dieses Buch teilweise verraten, was wir damals hinter verschlossener Türe taten ...

Vera FG  

Vera F. Birkenbihl  
[www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de)

# Inhalt

## Hier geht's los

1. Warum überhaupt Frage-Spiele?  
Die einfache Antwort  
Die 5 wichtigsten Vorteile des regelmäßigen Rätselratens  
ABC – Vorteile des Rätselratens
2. Warum diese Form von Spezial-Rätseln?
3. Warum geben wir auf eindeutige Ja-/Nein-Fragen vier verschiedene Antworten?
4. Warum lernt man am meisten, wenn man die Antworten zu den Stories schon kennt?  
Die Ebenen wechseln

## 1 Modul 1: Überblick – Schnell-Einstieg

Einzel oder in der Gruppe raten?

## 2 Modul 2: Kategorien-Abklopfen

Die ersten Abklopf-Übungen

*Abklopf-Rätsel Nr. 1*

*Abklopf-Rätsel Nr. 2*

*Abklopf-Rätsel Nr. 3*

Ideen-Liste

## 3 Modul 3: Feuer-Stories

*Feuergeschichte Nr. 1a*

*Feuergeschichte Nr. 1b*

*Feuergeschichte Nr. 1c*

*Feuergeschichte Nr. 1d*

*Feuergeschichte Nr. 2a*



## Rätsel-Stories als Wissensspeicher

*Feuergeschichte Nr. 2b*

*Feuergeschichte Nr. 2c*

*Feuergeschichte Nr. 3a*

*Feuergeschichte Nr. 3b*

*Feuergeschichte Nr. 3c*

*Feuergeschichte Nr. 4*

## Mehrdeutigkeit von Begriffen

*Feuergeschichte Nr. 5a*

*Feuergeschichte Nr. 5b*

*Feuergeschichte Nr. 6*

*Feuergeschichte Nr. 7*

*Feuergeschichte Nr. 8a*

*Feuergeschichte Nr. 8b*

*Feuergeschichte Nr. 9a*

*Feuergeschichte Nr. 9b*

*Feuergeschichte Nr. 10*

## **4 Modul 4: Historische Rätsel**

Sechs historische Rätsel

*Historisches Rätsel Nr. 1*

*Historisches Rätsel Nr. 2*

*Historisches Rätsel Nr. 3*

*Historisches Rätsel Nr. 4*

*Historisches Rätsel Nr. 5*

*Historisches Rätsel Nr. 6*

(Fast) historisches Rätsel Nr. 7

## **5 Modul 5: Wissenschaftliche Rätsel**

Fünf wissenschaftliche Rätsel

*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 1*

*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 2*

*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 3*  
*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 4a*  
*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 4b*  
*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 5a*  
*Wissenschaftliches Rätsel Nr. 5b*

## **6 Modul 6: Unendlich viele weitere Rätsel ...**

Sieben Rätsel und ein Bonus

*Rätsel Nr. 1*

*Rätsel Nr. 2*

*Rätsel Nr. 3*

*Rätsel Nr. 4*

*Rätsel Nr. 5*

*Rätsel Nr. 6*

*Rätsel Nr. 7*

*Zum Schluß: Bonus*

Rätsel Nr. 8 bis unendlich

## **7 Modul 7: Warum Fragen? – Die komplexere Antwort**

Warum Fragen? (Teil 1)

17 Zitate zum Such-Begriff „FRAGEN“

Exkurs: Einige Kommentare zu den fünf Forderungen POSTMANs

1. Kunst & Wissenschaft des Fragestellens
2. Sprache
3. Wissenschaftliche Weltsicht
4. Technologie-Erziehung
5. Religionen

Die Rolle von Fragen

Wer fragt, führt

Fallbeispiel: Keilriemen leihen

Situation: Wollen wir dem wieder haben?

Situation: Kind will nicht pauken

13 Fragen, die Mütter stellen können, um eine gute oder interessante  
Einstellung herbeizu-FÜHREN  
Warum Fragen? (Teil 2)

## **8 Modul 8: Wissens-ABC**

ANGENOMMEN-FRAGE

BEWEGUNG, geistige, durch Fragen

CHANCEN

DENKSCHRITTE

EXPLORATIVES Denken

FREUDE

GRUPPEN-TRAINING

HÖREN und Mitdenken

INHALTS-FRAGEN

JOHN & MARY

KATEGORIEN ABKLOPFEN

LOGISCHES DENKEN trainieren

MEISTERSCHAFT

NEURO-MECHANISMEN

ORIENTIERUNG

PRÄMISSEN ABKLOPFEN

QUALITÄT der Fragen

REPERTOIRE

STRATEGISCHE Fragen

TRAINING

UNBEWUßTES TRAINING?

VERHANDLUNGEN führen

WER fragt, führt

X

Y

ZUSAMMENSETZEN vieler Infos über einen gewissen ZEITRAUM

## **Anhang**

## **Merkblatt 1: Zu schnell gelöste Rätsel**

Variante 1: Nur drei Fragen

Variante 2: Mit sechs Fragen

Variante 1: Schnell geraten contra ...

Variante 2: Schon gaaaanz nah dran gewesen ...

## **Merkblatt 2: Offene versus geschlossene Fragen**

Die strategische Rolle von Ja-/Nein-Fragen

Offene Fragen (im Deutschen „W“-Fragen)

Schlußbemerkung

## **Merkblatt 3: John & Mary**

John & Mary: ein Super-Rätsel

John & Mary: Beispiel 1a

John & Mary: Beispiel 1b

Was tun, wenn jemand das Rätsel kennt?

Strategie 1: Namensschild hochstellen oder Frage schreiben

Strategie 2: Drei Fragen aufschreiben

## **Merkblatt 4: Sägemehl**

## **Merkblatt 5: Unendlich viele Rätsel basteln**

Literaturverzeichnis

Stichwortverzeichnis

# Hier geht's los

FRAGEN

Diese Mini-Einführung wird vier Fragen beantworten:

1. **Warum sollen wir überhaupt Frage-Spiele spielen?**
2. **Warum diese Form von Spezial-Rätsel (also Rätsel-Geschichten)?**
3. **Warum geben wir auf eindeutige Ja-/Nein-Fragen vier verschiedene Antworten (und wie lauten diese)?**
4. **Warum lernt man am meisten, wenn man die Antworten zu den Stories schon kennt?**

Falls Sie alle Antworten bereits kennen (z.B. weil Sie die Rätsel im Seminar bereits erlebt haben), können Sie sogleich zu Modul 1 springen (S. 26).

# 1. Warum überhaupt Frage-Spiele?

dop-  
pelte  
Ant-  
wort

Ich möchte diese Frage doppelt beantworten: Eine **einfache** Antwort für alle, die lediglich Rätsel-**Spiele** spielen wollen, finden Sie im nächsten Absatz. Für alle, die sich jedoch „ernsthaft“ mit Frage-Technik als Denk-Werkzeug befassen wollen, gibt es eine wesentlich differenziertere Antwort im letzten Modul dieses Buches. Dieses Modul ist vor allem für jene wichtig, die Fragetechnik **trainieren** wollen – das könnten einige (wenige) Lehrkräfte sein, die es wagen, ihren SchülerInnen das (nach Neil POSTMAN) **wichtigste Denk-Instrument, das wir Menschen kennen**, näherzubringen, nämlich „die Kunst und Wissenschaft des Fragenstellens“ (wie POSTMAN in seinem Buch *Keine Götter mehr – das Ende der Erziehung* ausführt). Aber es werden noch **weniger** Lehrkräfte an Regelschulen sein, dafür umso mehr in der Erwachsenenbildung, also Lehrkräfte bzw. DozentInnen an Berufsschulen und berufsbegleitenden Weiterbildungs-Institutionen, wie auch firmeninterne und freie TrainerInnen, die mit (jungen) Erwachsenen außerhalb der Regelschulen (siehe Rand) arbeiten.

Sie wissen ja, wie böse Zungen „Regelschule“ definieren: „Eine Schule, der die Regeln wichtiger sind als die Ausbildung der SchülerInnen.“ (Ha ha!)

## Die einfache Antwort

**Rätselraten** ist eine der besten und angenehmsten Möglichkeiten, um **unseren Geist zu nutzen** und zu **trainieren** (im Sinne meines alten Mottos: „Vom Gehirn-**Besitzer** zum Gehirn-**Benutzer!**“). Deshalb setze ich in meinen Seminaren seit mehr als 33 Jahren Rate-Spiele ein.



Insbesondere die schwerpunktmäßig in diesem Buch vorgestellte Variante der Rätsel-Stories stößt immer auf so großes Interesse, daß viele TeilnehmerInnen auch in den Pausen und abends „pausenlos“ weiterraten. Oft erscheinen einige morgens mit dunklen Rändern unter den Augen (sie haben „die halbe Nacht“ weitergespielt). Und wenn wir uns ein Jahr später wiedersehen und ich frage, was vom letzten Seminar in der täglichen Praxis aufgegriffen wurde, dann gehört das **Rätselraten** immer zu den meistgenannten Aspekten. Inzwischen wissen die TeilnehmerInnen auch, welche fünf Haupt-Vorteile es ihnen bringt.

## **Die 5 wichtigsten Vorteile des regelmäßigen Rätselratens**

Wer gezielt rhetorisch trainieren will, sei auf meine Rhetorik-Werke verwiesen: *Rhetorik – Redetraining für jeden Anlaß* und ein Tonkassetten-Programm (*Rhetorik-Training*, ein didaktisches Hörspiel) sowie ab Herbst 2003: *30-Tage-Training: Kommunikation und Rhetorik*.

1. **Wir trainieren Sprache:** Wir nutzen, festigen und erweitern unseren Wortschatz sowie unsere Ausdrucksfähigkeit.
2. **Wir trainieren das logische Denken:** Wir lernen spielerisch und ganz nebenbei Daten zu einem Gesamtbild zusammenzufügen, sowie festzustellen, wo das Bild noch Lücken hat. Wir lernen aber ebenso „nebenbei“ (und ohne jeden Unterricht in formaler Logik), wie man valide (= logisch „richtige“) Schlußfolgerungen zieht.
3. **Wir trainieren Rhetorik:** Frei sprechen (inklusive Sprechdenken; siehe Rand)
4. **Wir trainieren assoziatives Denken:** Das ist die Art von „Denke“, die uns angeboren ist und die vom Schulbetrieb dermaßen „unterbelichtet“ ist, daß man diese gehirn-gerechteste aller Denk-Arten neu lernen muß. Es ist die grundlegendste Denk-Art, so wie das Fragenstellen die grundlegendste Art ist, die Welt zu erforschen.
5. **Wir trainieren das aufmerksame Zuhören.** Echtes Zuhören beinhaltet aber auch, das Gehörte aufzugreifen und den Faden weiter zu spinnen und ist eine der wesentlichsten Kommunikations-Fähigkeiten, die im normalen Schulbetrieb auch kaum irgendwo gelernt/gelehrt oder gar trainiert werden.

Eine meiner Denk-Techniken besteht ja darin, mit Hilfe einer schnellen ABC-Liste (z.B. in zwei Minuten) jederzeit eine spontane Inventur zu einem Thema vorzunehmen: Was weiß ich? Was denke ich zu diesem Thema? Viele meiner LeserInnen und Seminar-TeilnehmerInnen tun das inzwischen auch. Lassen Sie mich Ihnen eine solche Liste vorstellen.

## **ABC – Vorteile des Rätselratens**

- A Assoziatives Denken Allgemeinwissen aktivieren** und erweitern, **Abrufen** von Infos
- B Beschäftigung:** denken, **Beweise suchen**
- C Chancen** durch Nachdenken (Minimum als Gehirn-Training)
- D Definition, Denken üben, Denkweisen dazu** lernen
- E Erlebnis, Entwicklung** (z.B. bei Kindern), **Erfahrung** sammeln
- F Faszination, Freude, Feste:** Spaß haben, **Fragend** Neues lernen (weil viele Rätsel interessante Infos bieten), **Fragend** erkunden (als Denksport)
- G Gehirn** aktivieren, u.a. als **Gedächtnis-Training**





Danke  
BERLIN!

Ich danke den Mitgliedern des **Berliner-Birkenbihl-Insider-Treffs** für die Liste (die ich ein wenig gekürzt und ergänzt habe).



- H HERAUS-forderungen annehmen** (wenn ein Rätsel nicht gleich gelöst wird, bei der Stange bleiben)
- I Interesse** an verschiedensten Dingen entwickeln/ stärken (z.B. an Dingen, die geraten werden)
- J Jung** bleiben (Anti-Alzheimer-Training)
- K Konzentration und Kombinationsgabe trainieren, Kontakt mit anderen: Kommunikation**
- L Lernen, Lachen, logisches Denken**
- M Motivation**
- N Nachdenken**
- O ohne** Druck sich testen
- P Partizipation**
- Q Quiz, querdenken**

- R Reden** lernen durch **Raten (Rhetorik-Training)**
- S Spiel-Spaß, selber** auf die Lösung kommen, **Schnelligkeit** erlangen
- T Themenvielfalt**
- U Unterhaltung** und **Umgang** mit anderen (soziale Kompetenz trainieren)
- V Vergnügen mittels Verstand**
- W Wissenserweiterung (Wissens-Netz pflegen)**
- X x-beliebige** Ideen testen
- Y Yu Huu!** (Erfolgs-Erlebnisse!)
- Z Zusammensein** im Freundeskreis **Zusammenhänge** (neue) erkennen

Weil Rätsel-Aufgaben so hilfreich für unsere geistige Entwicklung sind, publizierte ich bereits 1974 die erste (in *Kommunikationstraining*).

Während des Schreibens tauchte in Gesprächen mit Insidern andauernd die Frage auf, ob dieses vorliegende **neue** Büchlein alte Rätsel enthält.

Antwort: Nein! **Alle Rate-Spiele des vorliegenden Büchleins sind sogar niegel-nagel-neu** (oder, wie man heute zu sagen pflegt: „total neu“). Mit „neu“ meine ich: Ich habe alle Stories dieses Büchleins höchstpersönlich **selbst** für Sie **erfunden** und sicherheitshalber vorab in der Praxis getestet – mit einigen Seminarteilnehmern und Versuchspersonen, mit denen ich oft im Vorfeld erste Versuche starte – Danke an alle MitspielerInnen!

Demzufolge können Sie davon ausgehen, daß außer den genannten Personen und anderen LeserInnen dieses Buches die hier angebotenen Rätsel **niemand kennt** – im Gegensatz zu den früheren Stories, die ich zum Teil „nur“ gesammelt (und teilweise abgeändert oder ganz neu erfunden hatte).

Die zweite Frage, die während des Schreibens ständig auftauchte, lautete: „Aha, dann sind das jetzt wohl schwierigere Fortgeschrittenen-Stories?“

Antwort: Mitnichten. Mit den neuen Rätseln können sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene ihren Spaß haben. Allerdings erhalten sie hin und wieder Tips für die EinsteigerInnen unter Ihren MitspielerInnen, z.B. daß man ein Rätsel von Fortgeschrittenen bis ins (vor-)letzte Detail raten lassen kann, während eine grobe Näherung bei Einsteigern als „gelöst“ akzeptiert wird. Oder, daß wir EinsteigerInnen, die noch sehr zu negativen Formulierungen neigen („Es ist also kein Unfall gewesen?“), anfangs mit

einem „Richtig“ (statt „Ja“) helfen, während wir zu Fortgeschrittenen korrekterweise „Ja“ sagen (wenn es tatsächlich **kein** Unfall war). Denn wir trainieren ja letztlich Logik (im Gegensatz zu Fernseh-Ratesendungen!). Alles klar?

neue  
Rätsel  
↓

Übrigens hilft Ihnen das Merkblatt 5: *Unendlich viele Rätsel basteln* (S. 214) also selbst weitere Rätsel zu erfinden. Warnung: Das **Erfinden** kann genau so viel Spaß machen wie das **Spielen** der Rätsel!

↓  
für  
alle!

also  
KEIN  
Unfall?

## *2. Warum diese Form von Spezial-Rätseln?*

Von den vielen möglichen Rätselarten, die wir ratend lösen können, eignet sich eine besondere Kategorie besonders, um sowohl **alle oben erwähnten Aspekte zu trainieren** als auch unserem offiziellen Hauptziel, dem **Training des logischen Denkens**, zu genügen, nämlich die Rätsel-Stories.

### 3. Warum geben wir auf eindeutige Ja-/Nein-Fragen vier verschiedene Antworten?

mehr  
als  
JA &  
NEIN

Wer diverse Ja-/Nein-Rate-Spiele von Parties oder **Fernsehsendungen** kennt, weiß, daß es normalerweise nur **zwei** Antworten (Ja oder Nein) gibt. Wenn Sie gut hingehört haben, dann wissen Sie, daß diese Rate-Spiele **kein echtes Training für logisches Denken** darstellen können. Ihre Aufgabe ist ja in erster Linie Unterhaltung. Leider können sich deutsche TV-Macher noch immer kaum vorstellen, daß man im Land der Dichter und Denker Unterhaltung auf hohem Niveau produzieren kann. Aber im Seminar oder im Freundeskreis merken wir sehr bald, daß die SpielerInnen nach ursprünglichem Erstaunen sehr schnell beginnen, Fragen viel differenzierter zu hören und zu durchdenken, so daß sie bald selber weit bessere Fragen stellen. Dazu verhelfen uns statt der üblichen beiden Antwortmöglichkeiten noch zwei weitere:

1. **Ja** bedeutet „Ja“ (alles klar?).
2. **Nein** bedeutet „Nein“ (na also).
3. **Apfelkuchen:** Eigentlich könnten wir „Jein“ sagen, da sich aber „Jein“ auf „Nein“ reimt, besteht immer die Gefahr eines (akustischen) Mißverständnisses. Als ich vor vielen Jahren eine Person kennenlernte, die mir verkündete, in seiner Familie habe man in solchen Fällen immer mit „Apfelkuchen“ geantwortet, übernahm ich diese Formulierung. Damals entstand der Name „Apfelkuchen-Spiele“ (unter dieser Bezeichnung finden Sie auch einige in meinen früheren Büchern). Allerdings ist es absolut wichtig, daß wir den „Apfelkuchen“ (ein wenig „Ja“, ein wenig „Nein“) von der vierten Antwort unterscheiden (mehr in Modul 1, S. 26ff.).

4. **Das weiß ich nicht.** Es ist unglaublich, wie schwer sich manche Leute tun, wenn es gilt zuzugeben, daß sie eine Antwort aus Unkenntnis schuldig bleiben müssen. Diese Unkenntnis heißt Ignoranz. Der lateinische Begriff „ignorare“ heißt ja nur „nicht wissen“ (im Gegensatz zu „etwas wissen“). Ob ich etwas weiß oder nicht, ist eine Tatsache, die **keinerlei Werturteil** beinhaltet. Nichtwissen heißt, daß uns diese Information in der Vergangenheit noch nicht (bewußt) begegnet ist.

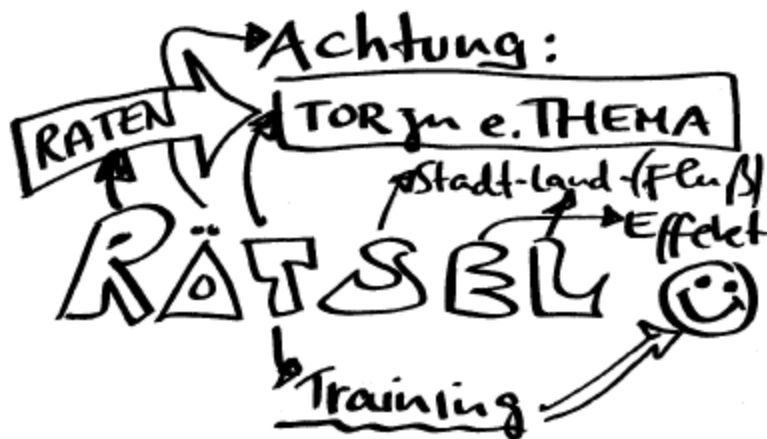
JA!  
NEIN  
Ap-  
fel-  
ku-  
chen  
  
weiß  
nicht

Es hat sich inzwischen bestens bewährt, alle Fragen, die aus Unkenntnis nicht beantwortet werden konnten, zu **notieren**. Am Ende des Rätsels können wir sie noch einmal aufgreifen und uns dann fragen: Wie hätte man diese Fragen vorhin beantworten können? Auf diese Weise bietet eine Rätsel-Geschichte oft faszinierende Ansätze zur Erweiterung unseres Wissens (oder Horizontes).



Übrigens wechseln die meisten Leute nach dem Raten **eines** Rätsels sofort zum nächsten über, weil sie das bisher immer so erlebt haben (im Fernsehen, bei Rate-Spielen). Aber ich möchte vorschlagen, dies nicht mehr zu tun. Selbst wenn es keine offenen Fragen zu klären gibt, könnten wir weitere Fakten, Ideen oder Erfahrungen zu dieser Story austauschen: Wir können ein Weilchen „darüber reden“, ein wenig in die Breite oder Tiefe gehen.

**Manche Rate-Stories haben so einen spannenden Hintergrund (z.B. „wissenschaftliche“ oder „geschichtliche“ Rätsel-Varianten), daß man mühelos den ganzen Abend am Thema bleiben kann.**





So gesehen, kann ein Rätsel auch als hervorragender Einstieg in eine Thematik gesehen werden. Menschen, die durch das Rätsel zu eigenem aktiven Denken „verleitet“ wurden, sind nun hellwach und sehr gespannt darauf, mehr zu erfahren. Das gilt für ein Meeting genauso wie für ein gutes Beratungs-Gespräch oder für Unterricht (egal, auf welcher Stufe). Wenn das nur mehr Lehrkräfte wüßten ...

Deshalb empfehle ich Trainer-KollegInnen oder GastgeberInnen bei einem Rätsel-Nachmittag oder Rate-Abend, sicherheitshalber **Nachschlage-Möglichkeiten** zur Verfügung zu stellen. Von **Enzyklopädien** (gebraucht preiswert, evtl. als Taschenbuchausgabe) bis zu einem **PC mit Internet-Zugang** – Hauptsache, man kann einem spannenden Thema nachgehen!

Rätsel:  
Einstieg  
in neue  
Themen

Vgl. auch mein Buch *Das innere Archiv*.

## 4. Warum lernt man am meisten, wenn man die Antworten zu den Stories schon kennt?

Nun, auch diese Antwort dürfte schnell einleuchten, wenn wir eine Grundtatsache kennen: Stellen Sie sich ein Gespräch als auf **drei Ebenen** ablaufend vor.



Nach Gregory BATESON, dessen Modell von Paul WATZLAWICK (und Team) hervorragend beschrieben wurde (in *Kommunikation – Formen, Störungen, Paradoxien*). Allerdings ist die **Zeichnung** ein KaGa<sup>©</sup>, das ich ca. 1975 entwickelte, und das seither viele Trainer und Autoren übernommen haben.

Wiewohl inzwischen hinlänglich bekannt ist, daß die Inhalts-Ebene wahrscheinlich weniger als 15 % der gesamten Kommunikation ausmacht, weil der weitaus größere Teil an Signalen non-verbal (und unbewußt) empfangen und verarbeitet wird, tun wir immer noch so, als seien die Worte, die wir hören/sprechen ausschlaggebend!

Wenn wir uns schon schwer tun, diese **zweite** Ebene in unsere Gedanken einzubeziehen, um wieviel schwerer ist es dann mit einer **dritten**? Die

meisten Leute können keine zwei Ebenen gleichzeitig parallel gedanklich mitverfolgen – geschweige denn drei. Natürlich kann man das lernen und trainieren, und wenn Ihr Erfolg (z.B. im Beruf) von hervorragender Kommunikation (neudeutsch: von Ihrer sozialen Kompetenz) abhängt, dann möchten Sie hier vielleicht einiges unternehmen. Dabei stellen unsere Rätsel-Spiele bereits ein ausgezeichnetes Mittel dar, einen Teil Ihrer Gesprächs-Strategie zu trainieren. Ich unterscheide ja immer zwischen den **logischen** und den **psycho**-logischen Aspekten. Mit den Rate-Spielen trainieren wir auf alle Fälle die „Logik“! Allerdings fordert die **Psycho**-Logik die Fähigkeit zu fragen als Grundlage (wobei weitere Aspekte hinzukommen), denn „wer fragt, führt“ – nämlich die Gedanken dessen, den wir fragen, also z.B. des Kunden.

Wenn wir von drei Ebenen ausgehen, wobei die oberste dritte Ebene einen **logischen** wie auch einen **psycho-logischen** Aspekt beinhaltet, dann sollten wir noch wissen: Ursprünglich hieß diese dritte oberste Ebene bei BATESON und WATZLAWICK (wie auch bei Bertrand RUSSELL, im Sinne der logischen Ebenen) **META-Ebene**, aber für den Alltag habe ich mir erlaubt, sie als **strategische Ebene**® zu bezeichnen, d.h. als die Ebene, auf der wir **über die Inhalts- und/ oder die Beziehungs-Ebene** nachdenken. So, nun können wir uns der eigentlichen Fragestellung („Warum lernt man am meisten, wenn man die Antworten zu den Stories schon kennt?“) wieder zuwenden.

Über den non-verbalen Bereich der Körpersprache vgl. auch mein Taschenbuch *Signale des Körpers*.



Übrigens gibt es jetzt einen speziellen Seminartyp für Inhouse-Schulungen als Video-Seminar unter [birkenbihl@birkenbihl.de](mailto:birkenbihl@birkenbihl.de).

Man  
lernt  
am  
meis-  
ten,  
wenn  
man  
die  
ANT-  
WOR-  
TEN  
kennt  


## Die Ebenen wechseln

Solange wir ein Rätsel zum ersten Mal raten (bzw. die Antworten zum ersten Mal geben), „hängen“ wir „total“ auf der Inhalts-Ebene. Wir konzentrieren uns so sehr auf den Inhalt, daß wir kaum gleichzeitig über die Frage-Strategie nachdenken können. Wenn wir ein Rätsel zum dritten oder fünften Mal erleben (oder beantworten), werden wir zunehmend freier, gleichzeitig parallel auf die strategische Ebene zu „schielen“ und uns zu fragen, wie „gut“ („strategisch“) eine Frage war. Im Schnitt hat es sich gezeigt, daß wir ab dem zehnten Mal (bei derselben Story!!) relativ frei werden und den **Großteil** unserer Aufmerksamkeit auf die **strategische** Ebene lenken können. Und jetzt halten Sie sich fest:

**Wer ernsthaft trainieren will** (unabhängig davon, daß dieses „ernsthafte“ Training Ihnen viel Spaß machen darf), **beginnt mit jeder Rätsel-Story erst beim 11. Mal mit dem eigentlichen Training.**

Diese Regel zeigt Ihnen noch etwas sehr Wichtiges an diesen Rätsel-Stories: Wir lernen nicht nur am meisten auf der Inhaltsebene, wenn wir die Lösung der Geschichte schon kennen, sondern auch:

**Wir lernen am meisten über das Fragestellen, wenn wir antworten.**

Warum? Weil die wenigsten Leute in der Regel fähig sind, „echte“ Fragen zu formulieren, wenn sie die Lösung schon kennen. Also können sie nur fragen, wenn ihnen die Story neu ist. **Deswegen rufen sie ja auch unersättlich nach neuen Geschichten.** Aber so kommen sie selten dazu, dieselbe Story 10-, 20-, 30-mal oder mehr raten zu lassen. Ich selbst habe am meisten über Fragetechnik gelernt, weil ich ca. 10 Basis-Rätsel im Laufe von über 30 Jahren immer wieder (und ich meine: immer wieder) raten ließ. In den ersten Jahren (als dies, neben dem gehirn-gerechten Arbeiten, mein wichtigster Seminar-Typ war) wußte ich das selbst noch nicht und meinte auch noch, beim Fragen gälte die normale Regel: Fragen lernt man nur durch fragen (so wie man schreiben nur durch schreiben und reden nur durch reden lernen kann). Aber bald stellte ich fest, daß das hier nicht zutrifft. Hier gilt „perverserweise“ die Gegenregel:

**Fragen lernt man am besten, indem man auf die Fragen anderer antwortet** – immer und immer wieder.

Wer  
ant-  
wort-  
tet,  
kann  
die  
Qua-  
lität  
der  
FRA-  
GEN  
beur-  
teilen

Lieb-  
lings-  
Rätsel  
?  
?  
?  
?  
?  
?  
?

Eine bis heute erhaltene Variante finden wir in den kubanischen Zigarren-Fabriken: Einen halben Tag wird dort auch heute noch


vorgelesen (der Vorleser sitzt auf einem Podium), den anderen Halbtage spielt eine kleine Kapelle (live) Musik für die ArbeiterInnen.

So lernt man die Qualität (und den strategischen Wert) der Fragen nach und nach immer besser (und schneller) zu beurteilen.

Tja, und deshalb ist es so wichtig, daß Sie sich einige Lieblings-Rätsel aussuchen, die Ihnen besonders gut gefallen (das dürfen auch eigene Kreationen sein, vgl. Merkblatt 5: *Unendlich viele Rätsel basteln*, S. 214). Diese Lieblings-Rätsel lassen Sie so oft wie möglich raten, damit Sie so viel wie möglich dabei lernen. Denken Sie auch daran:

- Man kann immer **schnell mal telefonisch** mit einer Person spielen. Setzen Sie ein Zeit-Limit von 10 Minuten und sehen Sie, wie weit diese Person kommt.
- Man kann **lange Autofahrten oder Wanderungen**, vor allem bei **Nacht, Nebel** oder **Regenwetter** (wenn man von der Landschaft sowieso nicht viel wahrnehmen kann) mit solchen Rätsel-Story-Spielen dramatisch verkürzen!
- Man kann Zeiten, in denen man zu zweit (oder mit mehr Leuten) „langweilige“ Arbeiten verrichten „muß“ (z.B. Kartoffelschälen), ebenfalls wunderbar verkürzen, indem man nebenbei Rätselspiele spielt; vor bis zu ca. 100 Jahren war das übrigens noch üblich. Man verbrachte die Nachmittage oder Abende mit Handarbeiten **und** Vorlesen, Diskutieren oder Rätseln. Dies geschah nicht nur privat; man richtete solche Maßnahmen auch dort ein, wo Menschen monotone Arbeiten in Fabriken durchführen mußten (vgl. Rand S. 24).
- Man kann aber auch **allein** trainieren, indem man Fragen aufschreibt, die von der Logik her gut wären, als „Programmier-Übung“ (denken Sie an die Spezialisten, die Computer-Experten-Systeme programmieren). Zuerst denken diese sich die Ja-/ Nein-Fragen aus ...

Viel Spaß wünsche ich Ihnen dabei!

Ihre Vera FG 

Vera F. Birkenbihl

Herbst 2003

[www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de)





# Modul 1: Überblick – Schnell-Einstieg

Ver-  
wechs-  
lungen  
zwi-  
schen  
Ant-  
wort  
3  
&  
4  
?

Dieses Modul soll das Wesentliche kurz zusammenfassen, so daß **neue Spieler** einen **schnellen** Überblick erhalten, z.B. warum wir vier Antworten statt der klassischen zwei (Ja/Nein) geben. Da wir uns zwar durchaus **amüsieren**, aber **gleichzeitig logisches Denken** plus **Fragetechnik** trainieren wollen, reichen uns die beiden Antwort-Kategorien „Ja“ bzw. „Nein“ nicht. Wir benötigen zwei weitere, nämlich „Apfelkuchen“ und

„Weiß ich nicht“. Da es zwischen der dritten und der vierten Antwort regelmäßig zu Verwechslungen unter Einsteigern kommt, lassen Sie uns hier eine Menge Zeit und Verwirrung einsparen.

Nehmen wir an, wir wollen einen **Komponisten klassischer Musik** erraten lassen und jemand fragt: „Hat er **zu Zeiten Mozarts** gelebt?“, dann gibt es insgesamt vier Möglichkeiten:

1. Die Antwort ist „**Ja**“ oder
2. „**Nein**“.
3. **Oder** aber: Wir müssten einerseits „**Nein**“ sagen, **weil dieser Komponist 5 Jahre alt war, als Mozart starb**. Technisch hat er zwar zur Zeit Mozarts gelebt (was wiederum eine „**Ja**“-Antwort ermöglichen würde), aber **eigentlich** stimmt das nicht ganz, vor allem, wenn wir bedenken, was der Fragesteller **meinte** (nämlich: Ist dieser Mensch **ein Zeitgenosse Mozarts?**). Also bieten wir eine **Denkhilfe**, indem wir ihm den sogenannten „Apfelkuchen“ (d.h. „Jein“) geben. Und es gibt eine letzte Kategorie möglicher Antworten:
4. **Wir wissen die Antwort nicht**. Wir wissen nicht genau, wann Mozart gelebt hat. Wir kennen die Geburts- und Todesjahre des zu ratenden Komponisten nicht. Oder wir wissen weder wann er noch wann Mozart gelebt hat. Also können wir keinesfalls „Ja“ oder „Nein“ antworten, aber auch nicht mit „Apfelkuchen“. Denn wir meinen ja diesmal **nicht** „ein bißchen Ja, ein bißchen Nein“ (also Jein), sondern wir kennen die Antwort nicht. Deshalb sagen wir das auch ganz klar: „Das weiß ich nicht!“

Allerdings fällt es manchen Zeitgenossen sehr schwer zuzugeben, daß sie etwas nicht wissen. Dies ist ein Überbleibsel aus dem Industrie-Zeitalter, als Autoritätspersonen und Erwachsene immer Bescheid zu wissen hatten. Damals schien die Welt fest, alles schien meßbar – und wir glaubten wissenschaftlich schon so gut wie alles herausgefunden zu haben. Aber inzwischen sind wir ins Informations-Zeitalter (Pforte zum Wissens-Zeitalter) eingetreten, in dem mehr und mehr Leute begreifen: Erstens kann niemand alles wissen, denn die Wissenskurve ist exponentiell (d.h. in den letzten 50 Jahren haben wir mehr erforscht als in den 500 Jahren davor); zweitens kann heute niemand mehr vollkommen up to date sein (nicht

einmal in seinem eigenen Wissensgebiet), weil die sogenannte Halbwertszeit des Wissens ständig fällt. Im Klartext: Ein Ingenieur oder ein Arzt, der 1930 sein Studium abgeschlossen hatte, war ca. 30 Jahre lang ziemlich *up to date*, auch ohne Weiterbildung. Heute ist am Ende des Studiums bereits einiges nicht mehr „richtig“, was man am Anfang gelernt hatte. Dies erzwingt drittens ein inneres „Ja“ zu lebenslangem Lernen und bedeutet viertens: Es ist weiß Gott keine Schande, zu sagen: „Das weiß ich nicht!“. Im Gegenteil: Heute bewundern wir Leute, die zugeben können, daß sie etwas nicht wissen. Wir bewundern es, weil wir uns im Übergang befinden. Wenn unsere Kinder einmal erwachsen sind, werden sie gar nicht mehr nachvollziehen können, daß ihre Großeltern sich oft „in Grund und Boden schämten“, wenn sie zugeben mußten, daß sie etwas nicht wußten.

Zu Zeiten  
Mozarts  
gelebt?

Vier  
Gründe

1.

2.

3.

4.

Da sich „Jein“ auf „Nein“ reimt, sagen wir „Apfelkuchen“ (vgl. *Hier geht's los*, S. 16f., wenn es Sie interessiert, warum).

**Somit dürfte der Unterschied zwischen der dritten Antwort („Apfelkuchen“ = etwas „Ja“/etwas „Nein“) und der vierten Antwort („Das weiß ich nicht“) glasklar sein!**

Das ist wichtig, weil dies für ältere Spieler heutzutage noch eine gewisse Hürde darstellen **kann**. Falls Sie merken, daß sich in Ihrem Ratekreis jemand mit der vierten Antwort besonders schwer tut, empfehle ich:

1. Sprechen Sie kurz darüber (oder lesen Sie diesen Textabschnitt einmal vor)!
2. Sorgen Sie dafür, daß diese Person vorläufig häufiger rät als antwortet!

Bis Sie sicher sind, daß alle **heute** Anwesenden zwischen „Apfelkuchen“ und „Das weiß ich nicht“ unterscheiden können, rate ich Ihnen zu folgenden Strategien (wenn Sie zwar spielerisch, aber doch „ernsthaft“ trainieren wollen):

1. **Wählen Sie neben der Person, die** (bei dem folgenden Rätsel) **ANTWORTET** (= SpielleiterIn für diese Runde), eine zweite Person, die die **Lösung ebenfalls kennt**. Diese zweite Person darf sich niemals ungebeten einmischen, wenn die/der SpielleiterIn nicht **ausdrücklich um Hilfe bittet**, aber wenn die/der SpielleiterIn hilfesuchend „hinüber-schaut“, darf die zweite Person einen Vorschlag machen (z.B. „Ich meine, hier wäre ein Apfelkuchen angebracht.“).
2. **Bei Antworten der „Das weiß ich nicht“-Kategorie** notieren Sie die Frage, um **anschließend** – nachdem das Rätsel geraten wurde – **gemeinsam** zu beratschlagen, was man hier **hätte** antworten können.

Wir haben bereits in *Hier geht's los* erwähnt (S. 19), daß manche Rätsel (z.B. historische oder Rätsel über berühmte Leute, spannende Kriminal-Stories u.ä.) eine Menge „**Lernstoff**“ bieten. Das heißt erstens, daß man Rätsel um Lernstoff herum erfinden und diesen Lernstoff dann „spielen“ kann, sowie zweitens, daß im Optimalfall **Nachschlagewerke** (bzw. ein

Internet-Zugang) „griffbereit“ sein sollten, damit man nach dem Raten die Experten konsultieren kann, ehe man sich auf das nächste Rätsel „stürzt“.



3. **Zeichnen Sie manchmal alles auf** (Kassette, Mini-Disk, MP-3 usw.).  
Erstens kann man später bei etwaigem Streit feststellen, ob die/der SpielleiterIn die Ratenden tatsächlich auf eine falsche Fährte gelockt hatte (was natürlich vorkommen kann). Zweitens können Sie durch solche Mitschnitte viel lernen, indem Sie die Tonträger später **mehrmals** abhören (z.B. beim Spaziergehen). Betrachten Sie dieses Hören als Trainings-Möglichkeit, wenn Sie trainieren wollen, aber gerade keine Gesprächspartner haben, denn der eigentliche Trainings-Effekt beginnt ja erst, wenn Sie **die Lösung eines Rätsels kennen** und dasselbe Rätsel viele Male „raten lassen“ (gerne auch von jeweils nur **einer** Person). Solche Mitschnitte können also einige Raterunden ersetzen, weil Sie Ihr „Gehör“ für den strategischen Nutzen der Fragen genau so schärfen, wie wenn Sie dieses Rätsel mehrmals raten lassen.

wenn  
Lösung  
bekannt,  
beginnt  
das eigentliche

**TRAINING!**

Mir ist eine Gruppe bekannt, in der unbeantwortbare Fragen an alle Spieler verteilt und in den Folgetagen via E-Mail beantwortet werden, weil die SpielerInnen relativ weit auseinander wohnen und sich nur einmal monatlich zum Raten treffen können. Deshalb wollen sie zwar sofort weiterraten, die Wissens-Lücken jedoch ebenfalls „stopfen“ – und so kamen sie auf diesen Weg. Sehr empfehlenswert!

## *Einzel oder in der Gruppe raten?*

Es gibt Vor- und Nachteile für beide Spiel-Varianten: Wenn Sie zu zweit spielen, dann sind die Fragen meist „logischer“ (systematischer), weil ja nur eine Person ihre (ständig wechselnden) Hypothesen klären möchte. Raten hingegen mehrere „durcheinander“, so hängt es sehr von den MitspielerInnen ab, inwieweit sie auf das hören, was andere etabliert haben, oder stur ihren „eigenen Stiefel fahren“ – ohne Rücksicht auf Verluste (in Systematik, Logik und Zeit zur Lösung). Aber vielleicht wollen Sie das **Rätselraten** ja auch **bewußt** als **Kommunikations-Training** einsetzen? Dann fragen Sie sich bezüglich Ihres Lebens (bzw. TrainerInnen fragen sich bezüglich des Lebens Ihrer TeilnehmerInnen): Verlaufen Ihre wichtigen Kommunikationen eher unter vier Augen oder eher in Gruppen? Dementsprechend legen Sie das Rätselraten an!

Wenn Sie sagen: Leute, die im Alltag vorwiegend Einzelgespräche führen, sollten in Zweier-Gruppen raten, dann **bilden Sie** (gern auch mehrere) **Zweier-Gruppen**, die (zeitgleich und parallel) raten. **So trainieren Sie** (und alle anderen) genau das, **was Ihrem Alltag entspricht**. Aber Sie können genausogut den **entgegengesetzten Weg** beschreiten, indem Sie das **Rätselraten nutzen, um die weniger vertraute Situation zu trainieren**: Menschen, die normalerweise oft Einzelgespräche zu zweit führen, trainieren nun bewußt und gezielt das Raten in Gruppen, um die Mechanismen der Gruppen-Kommunikation besser kennenzulernen. Es liegt allein daran, was Sie erreichen wollen!



Da die wenigsten Leute auch nur eine Ahnung von Gruppendynamik haben und da jede/r, der/die Gruppen führt (von MitarbeiterInnen über Kundengruppen bis zu Jugendlichen oder Familien!), habe ich vor Jahren einen Video-Film gedreht. Dieser war einst nur für „teures Geld“ verfügbar; heute aber gibt es quasi die „Taschenbuch-Ausgabe“

und kann auch privat finanziert werden (Titel: *Das erfolgreiche Meeting*).

**Neben typischen gruppendynamischen Mechanismen** (z.B. Statuskämpfe via Verfahrensfragen) **zeigen Rate-Gruppen alle möglichen Gewohnheiten des Menschen als Gruppen-Mitglied.** (Im Klartext: Der Mensch als Einzelner ist de facto ein anderes Lebewesen als der Mensch als Gruppen-Mitglied.)



Zum Beispiel: **Manche Ratende** vernebeln in der Gruppe den möglichen Lösungsweg, weil sie **stur** auf ihren eigenen Ideen beharren und überhaupt nicht darauf eingehen, was andere inzwischen erfragt haben, während **andere SpielerInnen** sehr genau zuhören und alles bisher Gesagte in das Bild integrieren, das sie sich machen (und fortlaufend revidieren, ausbauen und ergänzen).

So gesehen zeigt eine Beobachtung der Spieler auch, **wie kommunikationsfähig** sie in Gruppen sind. Manche sollten lieber und besser als Einzel-FragerInnen eingesetzt werden, weil sie ihren eigenen Denk-Prozeß in Ruhe verfolgen wollen und **sich in Gruppen nicht konzentrieren können**, aber solche Menschen bilden sich oft ein, beruflich ständig in Gruppen kommunizieren zu müssen (sie rennen von Meeting zu Meeting) und wissen gar nicht, daß sie gerade **dort nicht** effizient sein

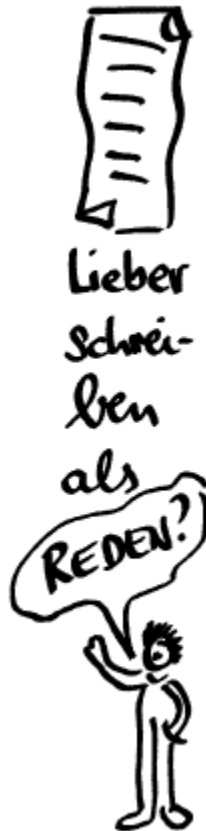


können. Es gibt aber auch Menschen, die sich in Gruppen wohler fühlen als alleine, aber es gibt auch die anderen!

Manche Menschen raten wesentlich lieber in der Gruppe und erfreuen sich an den **Gruppen-Vorteilen**, z.B. daß anderen SpielerInnen oft schon Fragen einfallen, während sie **langsamer** in Fahrt kommen und/oder, weil sie auf die Fragen der MitspielerInnen **neugierig** sind. Diese Menschen gehören in der Regel zu der Sorte Mensch, die Antworten auf Fragen ihrer MitspielerInnen (MitarbeiterInnen, KundInnen, Familienmitglieder) sofort in ihre Denk-Prozesse integrieren und auf diese eingehen können.

Der  
Rate-  
stil  
Sagt  
viel  
über  
den  
Kom-  
mu-  
nika-  
tions-  
stil  
der  
Per-  
son  
aus.





Der Gegentyp kommuniziert lieber gar nicht direkt (E-Mail **vor** Telefonaten) – oder wenn, dann am liebsten zu zweit, weil es nur die Gedanken einer **einzig**en Person gibt, die gehört, verarbeitet und integriert werden müssen. Ich kenne Leute, mit denen man per E-Mail hervorragend kommunizieren kann, aber von allem, was wir am Telefon verhandelt haben, fällt später die Hälfte „hinten hinunter“ (als hätte man es niemals besprochen). Und wir alle kennen Leute, die lieber persönlich kommunizieren, wobei wir bei letzteren unterscheiden sollten je nachdem, ob sie das Einzelgespräch unter vier Augen (bzw. am Telefon: unter vier Ohren) dem Gruppengespräch (Meeting, Konferenz) vorziehen. Wenn wir wissen, wie jemand „gelagert“ ist und uns darauf einstellen (weil wir das jeweils andere trainiert haben und somit flexibler geworden sind), dann können wir unsere Kommunikations-Kompetenz und -Effizienz dramatisch erhöhen!

Wer zunächst nicht glauben mag, wie sehr Gruppen die Entwicklung eines systematischen Gedankengangs **verhindern** können, lese die Seminar-

Transkripte im Buch (ab Modul 3, S. 48ff.) auf diesen Aspekt hin – bald werden Sie den **Mechanismus klar erkennen**, insbesondere bei den etwas aufwendigeren Rätsel-Geschichten. So könnte bei einer Kriminal-Story z.B. eine Frage, ob das Opfer vergiftet wurde, ver-NEINT werden, und wenig später von einer anderen Person trotzdem wieder ins Spiel gebracht werden, weil sie zuvor nicht gut aufgepaßt hatte.

**Trotzdem gilt, wir können nie verlieren, denn:**

- **Rät nur eine einzige Person**, bleibt es inhaltlich „sauberer“, weil eine Person ihre Ideen weiterverfolgen kann (dafür können die Denk-Zeiten bisweilen ganz schön lang werden, solange die SpielerInnen noch relativ ungeübt sind). Auf der anderen Seite sehen wir oft weit gezieltere Frage-Strategien, d.h. wir als Zuhörer (die wir die Lösung schon kennen) lernen am meisten über Fragetechnik (siehe S. 20ff.: *Warum lernt man am meisten, wenn man die Antworten zu den Stories schon kennt?*).
- **Raten hingegen mehrere Personen**, so folgen die Fragen „Schlag auf Schlag“. Es gibt also keine langen Wartezeiten, aber so manche/r hört nicht so gut hin, wenn die anderen „dran sind“ und so muß manchmal einiges wiederholt werden. Es ist wichtig, keine Ungeduld zu zeigen. Sie als LeserIn dieses Büchleins wollen trainieren. Wenn Sie Schwächen anderer feststellen und im Laufe der Zeit immer wieder dieselben Schwächen erkennen, dann lernen Sie eine Menge über die Denk-Probleme Ihrer Mitmenschen, ohne formale Logik u.ä. zu studieren. Seien Sie also auch jenen dankbar, die Ihnen eine Panne „bieten“, weil Sie auch hier eine Menge lernen können. Einverstanden?

immer  
immer  
immer

Wichtig:  
viel  
Geduld





NEUGIERIG

# PANNE

Achtung:  
Lern-Effekt

Einsicht,  
Ent-  
DECKUNG  
gibt

# Modul 2: Kategorien- Abklopfen

Denken Sie an **klassische Ja-/Nein-Frage-Spiele** (wie das heitere Beruferaten). Der Erfolg bei dieser Art von Spiel hängt davon ab, ob man einen guten Ja-/Nein-**Algorithmus** (Ablaufplan s.u.) aufbauen kann. Beispiel: Angenommen es gilt, einen Beruf zu erraten, dann hätte es wenig Sinn, wild durcheinander zu raten („Sind Sie Bäcker?“, „Sind Sie Lehrer?“, „Sind Sie Kameramann?“ etc.). Es gilt vielmehr, **große Kategorien** auszuscheiden. Deshalb verlaufen die Sendungen im Fernsehen ja immer ähnlich: Wissen wir beim heiteren Beruferaten erst einmal, daß der Mensch selbständig ist, dann können wir sämtliche (tausende von möglichen) Fragen nach Beamten-, Arbeiter- und Angestellten-Jobs weglassen und uns auf selbständige Berufe konzentrieren

Da man bei diesem Denk-Prozeß jeweils ganze Kategorien ausschließt, damit hunderte oder gar tausende von Detailfragen unnötig werden, spreche ich vom „Abklopfen“ der Kategorien.



Denn die **große Kategorie der Nicht-Selbständigen** wurde ja bereits **ausgeklammert**. Wissen wir ein wenig später, ob der Mensch **Dienstleister** ist, könnte er z.B ein (Kunst-)Handwerker sein, auch ein Berater, aber weniger wahrscheinlich ein Maurer – oder kennen Sie viele freiberufliche Maurer?

Elektriker?  
 Friseur?  
**BERUF**  
 Bäcker? .....? Unternehmer?

Jedenfalls gilt: Je größer die Kategorien sind, die wir vollkommen ausklammern können, desto mehr Fragen brauchen wir nicht mehr zu stellen. Je „sauberer“ wir daher unsere Kategorien abklopfen, desto weniger Fragen brauchen wir insgesamt. Angenommen, jemand würde alle möglichen Schreibutensilien (Bleistift, Faserstift, Papier ...) der Reihe nach abfragen, weil er nie auf die Idee kam, die große Kategorie zu überprüfen.

Auf die Frage: „Ist es ein Schreibutensil?“, hätte eine Nein-Antwort sämtliche Detailfragen gleich überflüssig gemacht.

Wir können uns diesen Ja-/Nein-Algorithmus auch wie einen **Baum** vorstellen: Wir beginnen oben in der Krone eines belaubten Baumes, wohl wissend, daß derzeit (vor dem Raten) noch jedes einzelne Blatt die Lösung darstellen könnte. Indem wir nun aber eine große Kategorie nach der anderen ausscheiden, fallen ganze „Zweige“ weg, bis wir am Ende an einem einzigen Zweig ankommen, an dem unser „Blatt“ sich befinden muß.

Vielleicht kennen Sie diese Art des Denkens auch von Experten-Systemen? In den frühen 70er Jahren entstanden die ersten dieser Experten-Systeme für die Reparatur von Maschinen, z.B. einer **IBM-Kugelhkopf-Schreibmaschine**. Man erstellte **Algorithmen**, welche die Techniker Schritt für Schritt „abarbeiten“ mußten, wobei man die ersten Fragen telefonisch klärte, um zu entscheiden, ob ein Service vor Ort nötig war. Dabei achtete man nicht auf irgendwelche Unmutsäußerungen der Kunden, man fuhr damals ziemlich stur mit der Fragerei fort (ähnlich den Telefon-Automaten, die uns heutzutage auffordern, irgendwelche Tasten zu drücken), z.B.



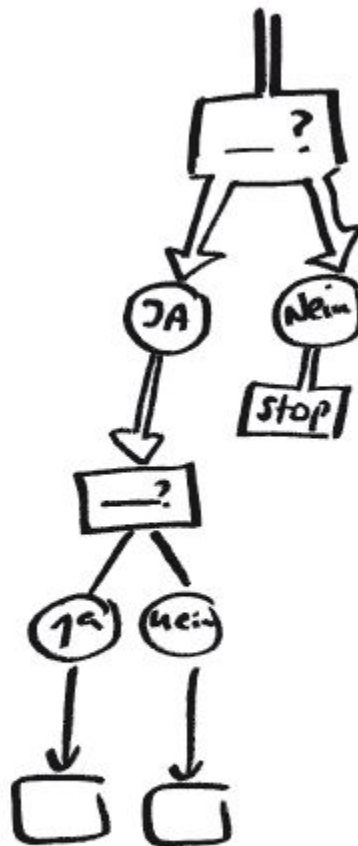
### 1. Sind Sie sicher, daß der Strom an ist?

Bei Ja → Frage 2  
Bei Nein → Frage 3



Wir nehmen jetzt an, die Kundin sagt: „Für wie blöd halten Sie mich eigentlich, junger Mann? Ich mache als erstes jeden Morgen die Maschine an, auch heute, was denken Sie denn?“ Merken Sie es? Die Dame hat nur bestätigt, das Normale gemacht zu haben, nicht aber, ob wirklich Strom fließt, also:

→ Frage 2:



START

2. Gut, Ma'm. Könnte es sein, daß sich irgendwo zwischen Schreibmaschine und Steckdose eine Unterbrechung befindet? Bitte überprüfen Sie sämtliche Stecker und Einschaltknöpfe und sagen Sie mir dann, ob der Strom überall an ist, ok?

Ein **Nein** ist nun äußerst unwahrscheinlich, weil die Dame den Stecker (falls er ausgesteckt gewesen wäre) ja nun einstecken (bzw. den Einschaltknopf aktivieren) wird. Also rechnen wir mit einem **Ja** (dies führt uns) → (zur) **Frage 3** (etc.).

Natürlich passierte es immer wieder, daß die Stromversorgung irgendwo unterbrochen worden war (z.B. weil eine Putzfrau nachts einen Stecker nach dem Staubsaugen nicht wieder in die Dose gesteckt hatte) und solange diese Kategorie (kein Strom kann die Schreibmaschine erreichen) **möglich** war, weigerte man sich, den Weg zum Kunden anzutreten. Erst wenn man **am Telefon** die großen Kategorien der häufigsten „kleinen Störungen“ „abgeklopft“ und eliminiert hatte, war man bereit, einen Termin für den Techniker zu machen. Wir können sicher sein, daß IBM damals eine Menge Geld gespart hat.

Wollen wir nun eine **typische Einsteiger-Übung aus dem Seminar ansehen**, in der wir das Abklopfen praktisch durchführen.

# Die ersten Abklopf-Übungen

Ich beginne diese Art von Rätseln seit 1973 mit einem **Gegenstand**, der sich **im Seminar-Raum** befindet.



## 1 Abklopf-Rätsel Nr. 1

**Welchen Gegenstand in diesem Raum suche ich?**

Vorgabe: 21 Fragen, gelöst nach 21 Fragen

1. Ist der Gegenstand auf der Bühne? – Nein.
2. Haben Sie den Gegenstand mitgebracht? – Nein.
3. Gehört der Gegenstand dem Hotel? – Nein.
4. Gehört der Gegenstand der Technik? – Nein. 5. Befindet er sich auf den Tischen? – **Auf** den Tischen: Apfelkuchen. (Hier hätte man den Apfelkuchen auflösen müssen, man hätte den Hinweis „**auf** den Tischen“ hören und aufgreifen können, aber Einsteiger können die enorme Bedeutung und Hilfestellung eines Apfelkuchens noch nicht einschätzen!)
5. Gehört er einem Teilnehmer? – Ja.
6. Einer Teilnehmerin? – Nein.
7. Ist es ein toter Gegenstand? – Ja.
8. Ist es ein Kleidungsstück? – Nein. Man könnte allerdings fast auch „Apfelkuchen“ mit starker Neigung zu „Nein“ sagen, denn manche Leute benutzen es als Accessoire.
9. Ist es ein Taschentuch? – Nein.
10. Ist es ein Kugelschreiber? – Nein.
11. Ist es aus Papier? – Nein. 13. Ist es etwas sehr persönliches? – Ja, da ist die Frage, wie Sie das definieren ...

12. Wenn meine Annahme über den Gegenstand richtig ist, ist es sehr persönlich ... Hmm ...
13. Ist es ein Gegenstand, der der Kommunikation dient? – Kann, aber ist nicht primär so zu sehen. Antwort also: Apfelkuchen mit Neigung zu Nein.
14. Wenn Sie mit dem Rücken zur Bühne stehen, ist es dann ein Gegenstand auf der rechten Seite vom Raum? – Ja.
15. Im vorderen Drittel? – Nein.
16. Ist er schwarz? – Nein.
17. Gold? – Nein.
18. Hat es etwas mit Schmuck zu tun? – Manche Leute würden es fast so verwenden, es gibt sehr teure Items, aber in dem Fall glaube ich nicht so sehr.
19. Uhr? – Ja.

W  
A  
S  
  
I  
S  
T  
  
E  
S  
?



### **Das war die 21. Frage. Hervorragend!**

Für eine Einsteigergruppe ist es immer ein gutes Ergebnis, wenn ein beliebiger Gegenstand mit 21 Fragen gelöst wird. Wer gerade SpielleiterIn ist, sollte (insbesondere bei Einsteiger-SpielerInnen) daran denken, auch Lob und ermutigende Worte „fallen zu lassen“. Es geht hier **nicht** um überzogene Aussagen (mit schriller Stimme) vom Typ: „Ach, das habt Ihr aber suuuuper gemacht!!!“ Aber beiläufig positive Bemerkungen (wie hier nach der 21. Frage) sind hilfreich.

## **2 Abklopf-Rätsel Nr. 2**

### **2 Nochmal: Erraten Sie einen Gegenstand in diesem Raum**

Vorgabe: 21 Fragen, gelöst nach 14 Fragen

1. Ist der Gegenstand lebendig? – Nein.

2. Gehört er einer Person? – Ja.
3. Ist es ein Kleidungsstück? – Nein.
4. Gehört es einem Mann? – Nein.
5. Nach den Kriterien der Unterscheidung, die wir vorhin getroffen haben, rechts oder links von Ihnen? – Wenn ich hier stehe, rechts.
6. Ist es ein Werkzeug? – Apfelkuchen bis zu einem gewissen Grade.
7. Gehört der Gegenstand Ihnen? – Ja.
8. Ist er schwarz? – Apfelkuchen.
9. Der Kassettenrekorder? – Nein.
10. Größer oder kleiner als ein normaler Kopf? – Das kann ich so nicht beantworten.
11. Größer als ein normaler Kopf? – Ja.
12. Ist er vorne auf dem Tisch? – Nein.
13. Kann man damit Musik machen? – Ja.
14. Ist es die Orgel? – Es ist mein Keyboard.

Be-  
ur-  
tei-  
len  
Sie  
die  
Sys-  
tema-  
tik...

### **3 Abklopf-Rätsel Nr. 3**

**Erraten Sie einen Gegenstand, der sich NICHT in diesem Raum befindet**

Vorgabe: 21 Fragen, Auflösung nach 25 Fragen

ist  
das  
sys-  
te-  
ma-  
tisch  
?

1. In diesem Hotel? – Nein.
2. Im Bus? – Ja.
3. Ist er beweglich? – Ja, er bewegt sich selten von alleine, aber man kann ihn bewegen.
4. Ist es ein Arbeitsmittel? – Ja, auch.
5. Ist es fest in den Bus eingebaut? – Nein.
6. Sie können ihn auch mit rausnehmen? – Ja.
7. Dient es zur Erholung? – Auch.
8. Dient es im weitesten Sinne zur Messung? – Nein.
9. Brauchen Sie es während der Fahrt? – Während ich am Steuer sitze nicht, aber manchmal benutze ich es, wenn ich mit dem Chauffeur unterwegs bin, auch während der Fahrt.
10. Brauchen Sie Strom dazu? – Ja, aber es geht auch mit Batterien.
11. Ein Diktiergerät? – Nein.
12. Ist es im weitesten Sinne ein Möbelstück? – Nein.
13. Ein Laptop? – Nein.
14. Ein CD-Player? – Nein.
15. Ein Kassettengerät? – Nein.
16. Ein Abspielgerät? – Nein.
17. Kann ich damit kommunizieren? – Ja, im weitesten Sinne ginge es schon.
18. Ist es zum Anschauen? – Weniger.
19. Kann man damit Bilder festhalten? – Nein.
20. Ist es zum in die Hand nehmen? – Eigentlich weniger.
21. Ein Radio? – Nein.
22. Ist es ein technisches Gerät? – Ja.

- 23. Hat es etwas mit Ernährung zu tun? – Nein.
- 24. Hat es etwas mit Wohlbefinden zu tun? – Ja.
- 25. Ein Massagegerät? – Nein.

} dito

Achtung, das Limit wurde überschritten!

Das waren jetzt schon 25 Fragen; wir lösten also auf: Es war das zweite Keyboard, das ich im Wagen habe. Man nimmt nicht an, daß die verrückte Person, wenn sie schon eines hat, ein zweites mitschleppt. Das habe ich extra für dieses Seminar gemacht, normalerweise habe ich nur eines dabei. Wir waren aber drei Tage dort, und ich wollte es nicht immer rein- und rausbauen. Also hatte ich ein zweites dabei.

Man kann alles nur Vorstellbare in dieser Weise raten (lassen), auch immaterielle Dinge (Sprichwörter) oder fiktionale Charaktere (von Mickey Maus über Hamlet bis zu Homer Simpson). Die folgende kleine ABC-Liste gibt Ihnen einen ersten Überblick für einen schnellen Start, bis Sie und Ihre Rate-Fans zusätzliche Ideen entwickeln.





# Ideen-Liste

ABC-Liste: Was (u.a.) alles geraten werden könnte.

Man  
Kann  
wirk-  
lich  
A  
L  
L  
E  
S  
...

## ARCHÄOLOGEN

**BERÜHMTE Persönlichkeiten.** Hier könnte man eine weitere ABC-Liste erstellen, zu den vielen Gebieten, auf denen man berühmte Namen raten kann, von **Artisten** (z.B. im Varieté/Zirkus) über **Interpreten** und **Komponisten** oder **Roman-Autoren** bis hin zu berühmten **Zoo-Direktoren**, **Zauberern** ...). Desweiteren könnte man ein drittes ABC anlegen, zu berühmten Gegenständen, die geraten werden könnten: Von berühmten **Autos** (Bugatti) oder **Brücken** (Golden Gate) über berühmte **Gebäude** (Mozart-Haus in Salzburg) über Kirchen (Ihre Lieblings-Kathedrale?) bis zu **Türmen** (Pisa) usw.

**CHARAKTERE** (in Theater, Filmen, Opern, Musicals, Romanen, Filmen, Comics)

**DIRIGENTEN** (klassische, wie Haydn, moderne wie Bernstein),  
Denkmäler

**ELEKTROGERÄTE**

FLÜSSE  
GEGENSTÄNDE (im Raum,  
außerhalb, historische etc.)  
HEIMWERKER-WERKZEUGE  
INSELN  
JOURNALISTEN, JOBS  
KÜNSTLER  
LÄNDER  
MATHEMATIKER, MEERESTIERE,  
MALER  
NATURPHÄNOMENE  
OLYMPIASPORTLER  
PFLANZEN, POLITIKER  
QUANTENPHYSIK  
REISEMOBIL-: Marken, Typen,  
Modelle (die es nicht mehr  
gibt ...)  
STÄDTE, SEHENSWÜRDIGKEITEN  
THEATERSTÜCKE (Titel)  
UNO-NATIONEN  
VOGELARTEN  
WEINE  
X-TINCT TIERARTEN  
YACHTHÄFEN  
ZIRKUSLEUTE

...  
R  
A  
T  
E  
N  
las-  
sen

Mehr zu der **Denk-Technik** mit ABC-Listen finden Sie in drei meiner Bücher: *Das große Analograffiti-Buch*, *Das innere Archiv* und *ABC-Kreativ*.

# Modul 3: Feuer-Stories

## 4 Feuergeschichte Nr. 1a

24 Fragen

**Ein Mann gießt Benzin auf den Boden und entzündet es, was ein Feuer auslöst. Es gibt viele Zeugen, die das sich ergebende Feuer mit Spannung und Faszination beobachten.**

1. Handelt es sich dabei um eine Feuerwehr-Show? – Nein.
2. Handelt es sich um ein Feuerwerk (wie z.B. an Silvester)? – Nein.
3. Bedeutet das Feuer Gefahr? – Apfelkuchen.
4. Ist derjenige, der das Feuer anzündet, ein Feuerwehrmann? – Nein
5. Zündet er das Feuer für ein Grillfest an? – Nein.
6. Befinden sich die Zeugen in sicherem Abstand? – Ja.
7. Findet das ganze in einem geschlossenen Raum statt? – Nein, eher nicht.
8. Ist der Feueranzünder ein Stuntman? – Nein.
9. Will er absichtlich etwas vernichten mit dem Feuer? – Apfelkuchen.
10. Gehe ich richtig in der Annahme, daß er keinen Scheiterhaufen anzündet? – Ja, da gehen Sie richtig; es ist kein Scheiterhaufen.
11. Handelt es sich bei den Zeugen um Personen, die nicht aktiv werden können? – Gegenfrage: Wie meinen Sie das? Sind diese Leute unfähig einzugreifen, z.B. weil gefangen, gefesselt etc.? – Nein, sie könnten eingreifen, tun es aber nicht.
12. Handelt es sich bei dem Feueranzünder um einen Anführer im weitesten Sinne? – Nein, so würde ich das nicht ausdrücken ...
13. Vergießt er das Benzin absichtlich? – Ja.
14. Darf ich zusammenfassen: Der Typ vergießt absichtlich Benzin in einem freien Umfeld und hat eine große Anzahl von Zeugen, die jedoch überhaupt nicht einschreiten, obwohl sie es könnten. – Ja, nur

- daß er das Benzin nicht so in die Gegend schüttet, sondern auf den Boden.
15. Würde es mir helfen, herauszubekommen, welche Art von Boden Sie meinen? – Ja, sehr gute Frage.
  16. Handelt es sich um einen Gras- oder Waldboden? – Nein.
  17. Handelt es sich um einen „Boden“ im Sinne von Speicher ...? – Nein.
  18. Handelt es sich vielleicht um ein Faß? – Vielleicht ..., alles ist möglich, ich warne Sie, da kann ich immer „Ja“ sagen.
  19. Gut, ohne „vielleicht“: Handelt es sich um ein Faß? – Nein.
  20. Ist also mit „Boden“ eine besondere Art von Fußboden gemeint, im normalen Sinn des Wortes? – Na ja, Apfelkuchen.
  21. Aber schon ein Fußboden ... nur nicht der normale, auf dem die Leute stehen? – Ja, Sie nähern sich der Sache beträchtlich.
  22. Handelt es sich um einen Schiffboden? – Nein.
  23. Ah, was gibt es denn sonst noch so? Puppenhaus? – Das wird langsam heiß!
  24. Ist es ein Modellhaus für einen Film, wo man im Film meint, das echte Gebäude würde brennen? – Ja, genau!

sehr  
gut:  
] Zusammen-  
fassung



A  
C  
H  
T  
U  
N  
G

Dasselbe Rätsel wird nun mit einer Gruppe aus dem Seminar geraten. Beachten Sie, daß diese Gruppe wild durcheinander fragt: ohne jede Systematik, keinerlei „Abklopfen der großen Kategorien“ (was wir ja immer zuerst üben). Aber **Kennen** und **Können** setzt voraus, daß die Technik des Abklopfens lange genug geübt wurde, bis sie zur „zweiten Natur“ wird. **Deshalb gibt diese Seminar-Gruppe nach 43 Fragen erfolglos auf!** Wenn Sie die **Fragen** genau betrachten, ist Ihnen klar, warum.

## **5 Feuergeschichte Nr. 1b**

43 Fragen und aufgegeben!

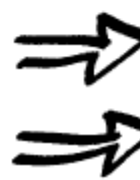
Wil-  
des  
He-  
rum-  
raten  
ist an-  
fangs  
ganz  
normal!

1. Kommt der Mann aus der Richtung Zirkus? – Nein.
2. Artist? – Nein.
3. Ist die Jahreszeit für das Feuer entscheidend? – Nein.
4. Ist es ein Event? – Nein.
5. Ist es ein Lagerfeuer? – Nein.
6. Trägt das Feuer zur Klärung eines Sachverhaltes bei? – Nein.
7. Ist es ein Training? – Nein.
8. Löst das Feuer ein Feuerwerk aus? – Nein.
9. Wird das Feuer draußen entzündet? – Apfelkuchen. (Wird leider nicht weiter verfolgt.)
10. Gehört das Feuer zu einer Show? – Nein.
11. Sind die Zeugen zufällig anwesend? – Nein.
12. Ist das Feuer traditionsbedingt? – Nein.
13. Ist es vielleicht eine Übung? – Vielleicht, ja.
14. Ist es eine Übung? – Nein.
15. Dient das Feuer nur der Unterhaltung? – Nein. Wiewohl ..., wenn man lange nachdenkt, könnte man auch Apfelkuchen sagen.
16. Geht es dem Menschen, der das Feuer anzündet, gar nicht um das Feuer, sondern um das Ergebnis danach? – (Achtung, negativ

formulierte Frage!) Ich helfe Ihnen: Das Feuer ist das Wichtige an der Sache.

17. Hat es eine Funktion? – Ja.
18. Geht es um ein Feuer, um Barbecue zu machen? – Nein.
19. Sollen die Zeugen dabei etwas lernen? – Nein.
20. War es eine Hexenverbrennung? – Nein.
21. Wird das Feuer nachts angezündet? – Nein.
22. Hat das Feuer eine psychische Funktion? – Nein.
23. Kennen die Zuschauer auch den Verursacher? – Ja.
24. Geht es um einen Feuerlauf? – Nein.
25. Geht es eher um die heiße Luft? – Nein.
26. Wollen die irgendwelchen Müll aus dem Garten verbrennen? – Nein.
27. Hat es wirtschaftliche Hintergründe? – Nein.
28. Soll das Feuer einem Flugzeug die Landung ermöglichen? – Nein.
29. Sind die Beobachter zufällig da? – (Die Frage wurde schon einmal gestellt!) Nein.
30. Sind die vielen Zeugen Menschen? – Ja.
31. Ist der Vorgang legal? – Ja.
32. Ist die Funktion des Feuers, ein Signal zu senden? – Nein.
33. Soll das Feuer etwas vernichten? – Apfelkuchen. (Wird leider nicht weiter verfolgt.)
34. Soll das Feuer etwas in Gang setzen? – Apfelkuchen. (Wird leider nicht weiter verfolgt.)
35. Ist es ein Kartoffelfeuer? – Nein.
36. Soll das Feuer etwas in die Luft bewegen? – Nein.
37. Handelt es sich hier um die Brandrodung? – Nein.
38. Um eine Bücherverbrennung? – Nein.
39. Handelt es sich um ein Feuerwerk? – Nein.
40. Eine Köhlerei? – Nein.
41. Handelt es sich bei dem Feuer um das Abfackeln von Ölfeldern? – Nein.
42. Handelt es sich um das Olympische Feuer? – Nein.
43. Kann es sein, daß Sie die Lösung zurückhalten ...? – Das ist eine **Frage auf der strategischen Ebene**. Die Antwort lautet „Nein“, schon allein deswegen, weil es unfair wäre.

wild  
wild  
wild  
wild



Hier gab die Gruppe auf. Da wir noch relativ am Anfang des Ratens im Seminar standen und **die Gruppe noch wenig Training gehabt hatte**, akzeptierte ich diesen Wunsch selbstverständlich.

Zwei andere Gruppen jedoch lösten das Rätsel:



wild  
wild  
wild

Das passiert **bei Einsteigern** häufig und sollte auch **erlaubt** sein. Also gab ich der Gruppe die Lösung.

## 6 Feuergeschichte Nr. 1c

14 Fragen und etwas Glück



1. Haben die Leute bezahlt? – Nein.
2. Ist das eine Lehrveranstaltung? – Nein.
3. Sind es Männer? – Ja ..., na ja, weitgehend!
4. Ist das relevant für die Lösung? – Irrelevant. (Das war eine ausgezeichnete strategische Frage, welche die Rate-Strategie beeinflussen wird. Eine weniger geübte Gruppe hätte sich jetzt vielleicht damit aufgehalten, wieviel Männer und wieviel Frauen anwesend waren.)
5. Sind es Leute über 30? – Wahrscheinlich.
6. Sind es Leute, die sich zwecks dieser Veranstaltung zusammengefunden haben? – Apfelkuchen.
7. Feiern die etwas? – Nein.
8. Essen die etwas zusammen? – Ja, später wahrscheinlich schon.
9. Steht das Essen im Zusammenhang mit dem Feuer? – Nein.
10. Ist es eine Berufsgruppe? Ich meine, sind die Leute zusammen, weil sie gemeinsam arbeiten – Ja.

11. Sind es Feuerwehrleute? – Nein.
12. Sind es Filmleute? – Ja. (Achtung: Hier ist genaugenommen ein wenig **Glück** im Spiel, denn von der Methodik/Logik her hatte **noch nichts** auf die Filmleute hingewiesen – nichts hatte systematisch, durch sauberes Abklopfen aller möglichen Kategorien, auf die Filmleute hingewiesen. Manchmal ist eben auch Glück dabei ... Oder, wer weiß ... ein wenig Telepathie?)
13. Wird da ein Film gedreht? – Ja.
14. Ein Film über Frau Birkenbihl und ihre Rätsel? – Na ja, nicht über vfb, aber ein Film. Man zündet das Modell des großen Hauses an, das in Szene gesetzt werden muß. Man gießt das Benzin auf den Fußboden des Modellhauses.

etwas  
Glück  
darf  
sein...

Ab und zu dürfen wir von unserem Vier-Antworten-Schema abweichen, z.B. um Einsteigern bei negativ formulierten Fragen mit „Richtig“ statt mit einem „Ja“ zu helfen, das sie wahrscheinlich falsch verstehen würden (vgl. S. 15f.), so wie hier, um anzudeuten, daß die Antwort für die Lösung nicht wesentlich ist.

Das folgende Beispiel ist deshalb so interessant, weil es ohne großes Glück mit einer Frage weniger das Rätsel löst. Hier riet allerdings wieder eine einzelne Person; das läuft eben meist weit systematischer, während Gruppen auch bei schwierigen Rätseln mehr Ideen produzieren. Also dieselbe Feuergeschichte in 13 Fragen.



## 7 Feuergeschichte Nr. 1d

13 Fragen, weit systematischer als beim letzten Beispiel

1. Ist es Publikum? – Apfelkuchen.
2. Sind es Feuerwehrleute? – Nein.
3. Ist der Mann ein Zauberer? – Nein.
4. Sind es rein zufällige Beobachter? – Nein, nicht unbedingt.
5. Ist es in einer Fußgängerzone? – Nein.
6. Macht der einen „warmen Abriß“? – Nein.
7. Macht er es aus beruflichen Gründen? – Ja.
8. Ist er bei der Feuerwehr? – Nein.
9. Demonstriert er etwas? – Nein.
10. Könnte dem Mann etwas passieren? – Ja, wenn er nicht aufpaßt ...
11. Ist er ein Feuerwerker? – Nein. Was er in Brand steckt ist ein Haus.
12. Ist er beim Film? – Ja
13. Aha! Ein Modell wird angezündet? – Genau! Er ist der Feuertechniker der Filmcrew.

gelöst!

„Warmer Abriß“ = Haus anzünden, Versicherung kassieren, neu bauen.

Schwel-  
brand  
?

## 8 Feuergeschichte Nr. 2a



## 35 Fragen

**Dieser Brand wurde eindeutig durch menschliches Versagen ausgelöst, die Versicherung muß zahlen. Um welche Art von Brand handelt es sich dieses Mal?**

1. Handelt es sich es um einen Brand in einem Flugzeug? – Nein.
2. Muß die Versicherung dessen zahlen, der den Brand verursacht hat? – Ja.
3. Ist der Verursacher ein Mensch? – Ja. Tiere können ja keine Versicherungen abschließen, da Tiere in Deutschland ja juristisch als „Sache“ gelten ... (lautes Gelächter)
4. Handelt es sich um eine Person, die das Feuer verursacht hat? – Eine Person ja, aber der Begriff „Feuer“ erhält einen Apfelkuchen.
5. Handelt es sich um einen Schwelbrand? – Nein, ich würde den fast unter Feuer einstufen ...
6. Es brennt also keinerlei Feuer? – So könnte man sagen ...
7. Aber Sie sprachen doch von einem Brandschaden, oder? – Ja, genau.
8. Also ist das Feuer bereits erloschen? – Nein. Ich helfe Ihnen: Es hat ja kein Feuer in dem Sinne gegeben.
9. Handelt es sich bei dem Versicherungsfall eventuell um eine Verletzung? – „Eventuell“, da kann ich immer ja sagen. ... Ja.
10. Handelt es sich um eine Verletzung? – Jaaaaaaaa ... sehr gut!
11. Ist diese Verletzung durch ein glühendes Eisen oder so ähnlich entstanden? – Nein, eher nicht.
12. Durch ein anderes heißes Material, welches zu Verbrennungen führte? – Nein, nicht ganz ...
13. Wurde der sogenannte Brand durch einen Apparat ausgelöst? – Ja!
14. Also müßte ich herausfinden, welche Art von Gerät? – Nur noch den Beruf dessen, der das Gerät benutzt hat, dann wollen wir das Rätsel als gelöst ansehen?
15. Das entspricht also jetzt dem einfachen Kategorien-Abklopfen im Sinne des heiteren Beruferatens, nichts wahr? – Genau.
16. Hat jemand eine brennende Zigarette nicht richtig ausgemacht? – Nein.
17. Brannte es innen oder außen? Entschuldigung! Brannte es innen? – Wie meinen Sie „innen“? In einem umbauten Raum. – So kann ich

„Nein“ sagen.


18. Hat Brand auch diesmal wirklich mit Feuer zu tun? – Apfelkuchen mit Tendenz zu „Nein“.
19. Mußte eine Feuerversicherung den Schaden decken? – Nein.
20. Hat „Brand“ etwas mit dem inneren Brand zu tun? – Nein.
21. Hat ein Kind den Brand ausgelöst? – Nein.
22. Handelt es sich um eine Pflanzenkrankheit? – Nein.
23. Handelt es sich um den Brand in Geweben bei Verletzungen? – Jaaaaaa, diese Frage nähert sich der Sache dramatisch.
24. War es eine Krankenversicherung? – Nein.
25. War es ein Sonnenbrand? – Nein, aber wir sind ganz nah.
26. Eine Lebensversicherung? – Nein.
27. War es ein Milzbrand? – Nein.
28. War es ein körperlicher Schaden? – Ja.
29. War es Wundbrand? – Nein.
30. Wurde der Brand von einer Brennessel verursacht? – Nein.
31. Hat der Brand nichts mit einem Feuer zu tun, das mit Wasser gelöscht werden kann? – Achtung, negativ formulierte Frage! Antwort: **Ja**, es hat **nichts damit** zu tun.
32. Mußte die Haftpflichtversicherung zahlen? – Ja, aber eine spezielle.
33. Hat der Geschädigte menschlich versagt? – Nein.
34. Ist es eine Infektion? – Nicht direkt.
35. Passierte es bei einer ärztlichen Behandlung? – Ja. Das Rätsel gilt als gelöst.

B  
R  
A  
N  
D  
?

Diese Art von Rätseln sind auch Stories und jede Story ist immer ein potentieller Wissens-Speicher. Bei diesen Rätseln können die meisten Mitratenden etwas **Neues lernen!**

## *Rätsel-Stories als Wissens-Speicher*

Das letzte Rätsel 2a ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie wir Wissen in Form von Rätseln anbieten können. Ob wir dies für uns selbst tun (indem wir ein Rätsel kreieren, lernen wir, während andere später „nur raten“ werden) oder ob wir es für Menschen tun, die nach dem Rätsel ins Thema einsteigen sollen (z.B. KursteilnehmerInnen, SchülerInnen, StudentInnen, MitarbeiterInnen ...) – immer gilt: Fragen regen das Denken an; sowohl die, die wir selber stellen als auch Fragen, die wir „nur“ hören (oder sogar lesen).



Rätsel  
Kö-  
nen  
W  
I  
S  
S  
E  
N  
spei-  
chem!

Um unser letztes Rätsel als Fallbeispiel für ein Rätsel als Wissens-Speicher zu vervollständigen, hier die „Fakten“ dazu: Mitte der 1970er Jahre wurde die **Interferenzstrom-Therapie** entwickelt (übrigens von einem meiner Kunden). Bis dahin galt: Wenn Ärzte **mit Strom therapeutisch wirken** wollten, kam es häufiger zu Hautverätzungen, die der Patient als **Verbrennung** erlebte (gerötete Haut bis Infektion).

Ursprünglich arbeitete man mit nur **zwei Elektroden**. Man braucht für die Therapie 10 bis 90 Hertz, die „therapeutisch wirksam“ sind. Je nachdem, ob



man eine Stelle (z.B. einen Muskel) **anregen** oder **beruhigen** will. Der Arzt mußte mit diesen 10 bis 90 Hertz durch die Haut dringen, um z.B. den Muskel zu erreichen. Dabei reagierte jedoch häufig der **Hautwiderstand** und es kam zu jener Hautverätzung (Sprachregelung: Patienten sprachen von Verbrennungen, Ärzte von Verätzungen).



Die damals ganz neue Interferenzstrom-Therapie löste das Problem, indem man mit vier Elektroden in die Haut geht und sich die elektrischen Ströme der beiden überlagerten Stromkreise im Muskel kreuzen. **Ein** Stromkreis hatte 4000 Hertz **konstant**, der zweite 4000 bis 4090 **variabel**. So erzeugt man die therapeutisch wirksamen 10 bis 90 Hertz im Muskel selbst (endogen) statt auf der Haut. Dort kommen nämlich nur noch jene 4000 oder 4000 bis 4090 an, die **keinen** Schaden bewirken können.

Und nun zwei weitere Variationen dieses Rätsels:

## 9 Feuergeschichte Nr. 2b

Bei 42 Fragen – aus Zeitgründen: Aufgabe

1. Brannte da ein Haus? – Nein.

2. Ein Gebäude? – Nein.
3. Brannte ein Fahrzeug? – Nein.
4. Brannte etwas Natürliches, was nicht vom Menschen gemacht war? – Ja.
5. Wurde es im bäuerlichen Umfeld gemacht? – Nein.
6. Im Industrieumfeld? – Egal. (Hätte die Spielleiterin hier „Nein“ gesagt, wäre das wohl noch eine Weile weitergegangen; wir dürfen immer mal helfen, insbesondere wenn wir es mit Einsteigern zu tun haben.)
7. War es eine normale Feuerschutzversicherung, die da zahlen mußte? – Nein.
8. War es eine ungewöhnliche Art von Versicherung? – Apfelkuchen: Sie ist in gewissen Kreisen schon gewöhnlich. (Auch dieser Hinweis wurde gemacht, weil es AnfängerInnen waren, die da rieten.)
9. Ist es eine spezifische Versicherung für bestimmte Berufsgruppen? – Ja.
10. Ist es ein Beruf, der im weitesten Sinne hilft? – Ja.
11. Hilft das speziell Menschen? – Ja.
12. Hat es im weitesten Sinne mit Katastrophenschutz zu tun? – Nein.
13. Hat es etwas mit Feuerwehr zu tun? – Nein.
14. Polizeiliche Aufgaben? – Nein.
15. Ärztliche Aufgaben? – Ja. (Das war schönes Kategorien-Abklopfen, um auf die richtige Berufsgruppe zu kommen. Bei Gruppen eher selten, daß man eine Linie so klar verfolgt, insbesondere bei neuen SpielerInnen. Schönes Vorgehen!)
16. Hat es im Freien stattgefunden? – Nein.
17. Hat es in einem Krankenhaus stattgefunden? – Nein.
18. Ist der Auslöser ein Arzt gewesen? – Apfelkuchen, genaugenommen eine MTA. (Auf die Zwischenfrage: „Was ist eine MTA“, folgte: „Medizinisch-technische Assistentin“ – die Auflösung eines „unzulässigen Kürzels“ wird nicht als eigenständige Frage gezählt. Wären die Ratenden Ärzte gewesen, hätten alle den Begriff gekannt.)
19. Der wollte eigentlich etwas anderes machen? Der Brand war nicht beabsichtigt? – Ja.
20. Der hat hantiert mit brennbaren Flüssigkeiten? – Nein.
21. Ging es darum, einem einzelnen Menschen zu helfen? – Ja.
22. Hat er mit Gas hantiert? – Nein.

23. Mit einem Medikament? – Nein.
24. Mit einem ärztlichen Instrument? – Ja, im weitesten Sinne. (Auch hier wurden wieder sehr schön die Kategorien abgeklopft!)
25. Paßt es in einen Koffer rein? – Nein.
26. Kann es einer nicht tragen? (Achtung, negativ formulierte Frage!) – Ja, aber es hat Rollen.
27. Ein Mikrowellengerät? – Nein.
28. Ein Gerät, das lebenserhaltend wirkt? – Nein.
29. Therapeutisch eingesetzt? – Ja.
30. Ist es ein Gerät, das das Herz beeinflusst? – Nein.
31. Ein Gerät, das die Lunge beeinflusst? – Nein.
32. Ein Gerät, das die Nieren beeinflusst? – Nein.
33. Arbeitet es mit Elektrizität? – Ja.
34. Hat es etwas mit Kabelbrand zu tun? – Nein.
35. Ist es wichtig, daß wir herausbekommen, was genau das für ein Gerät ist? – Ja.
36. Beeinflußt das Gerät den oberen Teil des Körpers? – Ich helfe euch: Es kann oben und unten sein. (Wie gesagt, wir dürfen immer mal helfen. Schließlich sind wir keine Roboter und solche Transkripte zeigen, wie die Spiele abgelaufen sind.)
37. Ist es ein Gerät, das mit Radioaktivität arbeitet? – Nein.
38. Es ist kein Röntgen- und Bestrahlungsgerät? – Ja, es ist keins.
39. Sondert das Gerät im weitesten Sinne etwas ab? – Nein.
40. Strahlt es etwas aus? – Nein.
41. Wird es an den Körper angeschlossen? – Ja.
42. Geht es tiefer als einen halben Zentimeter unter die Haut? – Ja.

↙  
wir  
hel-  
fen  
gerne  
😊

M  
T  
A



Hier gab die Gruppe auf, als jemand feststellte, daß das vorher verabredete Zeit-Limit überschritten worden war, weil jemand zum Bus mußte. Also folgte die Auflösung.

Allerdings sollte uns klar sein, daß man hier hätte helfen können. Bei Frage 27 (Mikrowellengerät) hätte ein „Apfelkuchen“ mit zusätzlicher Hilfestellung durch den **Tonfall** die Gruppe wohl zu einem anderen

„Wellengerät“ bewegen können, wenn die antwortende Person hilfreicher gewesen wäre. Sie sehen wieder einmal wie wichtig beide Rollen sind: Ob man fragt oder antwortet, man kann immer parallel zur Inhalts-Ebene über die strategische Ebene nachdenken – und genau dieser Aspekt macht das Training so großartig.

Frage  
27  
hmm...

Allerdings wäre eine Hilfestellung bei Frage 27 günstiger gewesen, siehe unten.



## 10 Feuergeschichte Nr. 2c

15 Fragen, die angenäherte Lösung wurde akzeptiert



1. Hat ein Auto gebrannt? – Nein.
2. Ein Gebäude? – Nein.
3. Hat es im Freien gebrannt? – Nein.
4. Ein Gegenstand? – Nein.

5. Eine Maschine? – Nein.
6. Ein Mensch? – Apfelkuchen.
7. Ein Lebewesen? – Apfelkuchen.
8. Jemand hat sich Verbrennungen zugezogen? – Ja.
9. Beim Grill anzünden? – Nein.
10. Hat er mit etwas hantiert und sich da zufällig verbrannt? – Apfelkuchen. (Da dies der dritte Apfelkuchen in kurzer Zeit war, schob der Spielleiter nach:) Er wurde eher hantiert ...
11. War er im Solarium? – Nein.
12. War es ein Freizeitvergnügen? – Nein.
13. Hat es etwas mit Krankheit zu tun? – Ja.
14. Bei einer Behandlung? – Ja.
15. Ist er bestrahlt worden? – Nun, nicht ganz, aber wir können es als gelöst sehen. Es handelte sich um Elektrotherapie ...

**Wichtig:** Wir akzeptieren angenäherte Lösungen bei EinsteigerInnen, um ihnen Erfolgs-Gefühle zu verschaffen. Bei einer Profi-Rate-Gruppe hätten wir das nicht getan.

an-  
ge-  
nä-  
herte  
Lösungen  
OK

## 11 Feuergeschichte Nr. 3a

**Ein Mann namens Feuerstein gießt Benzin auf den Boden, zündet es an, wodurch er ein Feuer auslöst, das sich bald zu einem Waldbrand entwickelt. Es gibt einige Zeugen, die ihn jedoch weder aufhalten noch später anzeigen. Warum nicht?**



## 12 Fragen

1. Brennt das Feuer schon, bevor er das macht? – Nein.
2. Entwickelt sich das, was er angezündet hat, zu dem Waldbrand? – Ja.
3. Gibt es noch jemand anderes, der auch ein Feuer entzündet? – Nein.
4. Spielt das Ganze in einer Gegend, wo diese Bäume sind ... Australien, glaube ich – die die Koalabären essen? – Nein.
5. Wo man das machen muß von Zeit zu Zeit? – Nein, keine Rodung.
6. Ist das erwünscht, daß der Wald brennt? – Apfelkuchen.
7. Stellt sich hinterher heraus, daß viele andere auch wollten, daß das brennt? – Apfelkuchen.
8. Zahlt die Versicherung etwas? – Weiß ich nicht.
9. Ist es ein richtiger, echter, hoher Wald? – Ja.
10. Die Leute finden das hinterher alle gut, daß es brennt? – Apfelkuchen.  
Ich helfe auch: Daß er abgebrannt ist ja ... nicht aber, daß er angezündet wurde. Ok?
11. Finden die es gut, daß der Wald hinterher nicht mehr existiert? – Nein.  
Sie finden aber richtig, was er getan hat.
12. Manchmal macht man ja Feuer, um ein anderes Feuer zu stoppen, ein Gegenfeuer. Ist es das? – Ja.



## 12 Feuergeschichte Nr. 3b

14 Fragen

das  
ganze  
NOCH-  
MAL

1. Sind es mehrere Zeugen? – Ja.
2. Handelt es sich um Familienmitglieder? – Nein.
3. Um gute Freunde oder Bekannte? – Apfelkuchen.
4. Haben die Leute eine körperliche Eigenschaft, die sie daran hindert? – Nein.
5. Waren die Leute auch daran interessiert, daß der Wald abbrennt? – Ja.
6. Die Leute, die daneben stehen sind Mittäter? – Ja.
7. Sind es zufällig Bauern? – Nein.
8. Sind die Leute daran interessiert, den Wald abzubrennen, damit sie sich vergnügen? – Nein.
9. Gibt es danach mehr Fläche? – Nein, keine Rodung.
10. Werden Beweise verbrannt? – Nein.
11. Es sind Leute gleichen Interesses? – Ja.



12. Sind es arme Menschen? – Wie definieren Sie arm? Es sind also keine mittellosen Menschen? – Nein, sie sind nicht mittellos.
13. Sind es Feuerwehrmänner? – Ja.
14. Ah, sie legen ein Gegenfeuer? – Ja.

Wieder eine andere Gruppe brauchte nur 7 Fragen:

Bitte lesen Sie auch das Merkblatt 1 über zu schnell geratene Rätsel (S. 195ff.); es wird immer wieder einmal vorkommen und wir sollten auch dann bestens gerüstet sein, nicht wahr?

### **13 Feuergeschichte Nr. 3c**

7 Fragen

1. Hat Herr Feuerstein die Zeugen persönlich gekannt? – Ja.
2. Waren es Verwandte von ihm? – Nein.
3. War der Wald in der Nähe seines Hauses? – Nein.
4. Hat Herr Feuerstein schon einmal Feuer gelegt? – Ja.
5. Ist er etwa Pyromane? – Nein.
6. Ist er bei der Feuerwehr? – Ja.
7. Hat er ein Gegenfeuer gelegt? – Ja.

### **14 Feuergeschichte Nr. 4**

**Ein Mann gießt Benzin auf den Boden und entzündet es, was ein Feuer auslöst. Es gibt Zeugen, die sein Verhalten jedoch gutheißen. Warum?**



Limit: 28 Fragen – ungelöst

MUT  
zu:  
weiß  
nicht  


1. Wurde hier schon wieder ein Gegenfeuer gelegt? – Nein.
2. Mochten die diesen Mann? – Weiß ich nicht.
3. Waren es mehr als fünf Zeugen? – Weiß ich nicht. (Da Nichtwissen später überprüft werden kann und es hier nicht darauf ankam, fügte die Spielleiterin hinzu:) Von mir aus fünf.
4. Gibt es Zeugen, die sein Verhalten nicht gutheißen? – Zeugen nicht direkt. Nein. Es gäbe Leute, die es nicht gutheißen, aber die sind keine Zeugen.
5. Ist es eine Situation, wo etwas gelehrt wird? – Nein.
6. Wird da etwas fotografiert? – Nein.
7. Ist es eine reale Situation im realen Leben? – Ja, es kann eine sein.
8. Ist es wirklich passiert? – Ja.
9. Hat jemand dem Mann den Auftrag gegeben, das zu tun? – Nein.
10. Hat er das geplant? – Ja.
11. Es ist keine spontane Handlung gewesen? – Richtig! (Die negativ formulierte Frage wurde sicherheitshalber mit „Richtig“ statt mit „Ja“ beantwortet.)
12. Waren es mehr als 10 Liter Benzin? – Weiß ich nicht. Nehmen wir an 10 Liter.
13. Ist es ein Grasboden? – Nein.
14. Sind da irgendwelche Tiere auf dem Boden? – Nein, außer Insekten.
15. Es ist ein Mann? – Ja.
16. Verbrennt etwas außer dem Benzin? – Ja.
17. Verbrennt Holz? – Auch.
18. Verbrennen da weiche Stoffe? – Was ist weich?
19. Verbrennen Textilien? – Ja, von mir aus. (Indikator dafür, daß das nie soooo wichtig ist, also ein strategischer Hinweis für die Ratenden!)

20. Will der Mann Schlimmeres verhüten? – Apfelkuchen.
21. Will der Mann etwas vernichten? – Ja.
22. Will der Mann etwas Lebendiges vernichten? – Nein.
23. Etwas Gefährliches? – Apfelkuchen.
24. Etwas Unerwünschtes? – Jaaaaaa ...
25. Will er etwas aufhalten? – Nein, zumindest nicht in dem Sinne, in dem Sie es wahrscheinlich meinen. (Vgl. „Mehrdeutigkeit von Begriffen“, S. 70f.)
26. Will er, daß das Benzin vernichtet wird? – Nein.
27. Ist es etwas, was er für sich will? – Ja.
28. Das hat aber auch positive Auswirkungen auf Zeugen oder andere Menschen? – Nein.

weiß  
nicht

Lösung:

Es sollen Spuren eines Verbrechens vernichtet werden. Seine Leute stehen um ihn herum und finden es prima.

L  
I  
M  
I  
T

**Hier griff wieder ein gesetztes Limit, so daß an dieser Stelle aufgelöst wurde.**

**Wichtig:** Ein Limit sollte eingehalten werden, damit wir bei Rätseln, bei denen „nichts weitergeht“, durch das Limit „gerettet“ werden und die Lust

nicht verlieren. Wenn Ihre Gruppe regelmäßig dazu neigt, Limits zu durchbrechen, wenn es glatt läuft, klären Sie vielleicht von Anfang an, daß es eine Option zum Verlängern gibt (offiziell), und daß beim Erreichen des Limits kurz gefragt wird: „Wollt Ihr noch ... (z.B. fünf Minuten)?“ Sollte kein positives „Ja!“ erschallen, gilt das ursprüngliche Limit.

**Merke:** Meine Hinweise sollen Ihnen nur den Start erleichtern, nach einer Weile entwickeln Gruppen ihre eigenen Rituale, wie Standard-Situationen gehandhabt werden. Und das ist auch gut so ... Empfinden Sie meine Vorschläge also nur als Ausgangsposition, von der Sie abweichen dürfen, sobald Sie ein Gefühl für die Spiele entwickelt haben.

# Mehrdeutigkeit von Begriffen

Viele Begriffe sind weit mehrdeutiger, als uns normalerweise klar ist, da wir in der Regel den Zusammenhang kennen. Beim Raten ist dies nicht immer der Fall. Der Ratende sagt z.B.: „Will der Mensch, der das Feuer legt, etwas aufhalten?“ Aber wie meint er das? Je geübter wir im Antworten werden, desto schneller merken wir es, wenn Begriffe mehrdeutig sind. Dies führt dann manchmal zu einer Nachbemerkung nach dem schnell gegebenen „Ja“ oder „Nein“.

## 15 Feuergeschichte Nr. 5a

**Ein Mann gießt Benzin auf den Boden, entzündet es, was ein Feuer auslöst. Es gibt viele Zeugen, die das sich ergebende Feuer mit Spannung und Faszination beobachten. Wer sind die Leute?**



20 Fragen

1. Haben die bezahlt? – Ja.
2. Ist es eine Vorführung, die oft wiederholt wird? – Ja.
3. Verdient der Mann sein Geld damit? – Naja, er muß noch etwas anderes machen. Aber er verdient auch sein Geld damit.
4. Hat es etwas mit Film zu tun? – Nein.
5. Hat es etwas mit Stuntman zu tun? – Nein.
6. Findet es an einem Ort statt, der extra dafür aufgebaut wird? – Ja.
7. Ist es ein Zirkus? – Nein.
8. Entsteht die Faszination durch das Feuer selbst? – Apfelkuchen.
9. Durch das, was der Mann mit dem Feuer macht? – Weder noch.
10. Kommt da noch ein Element dazu, was Spannung und Faszination erzeugt? – Ja.
11. Macht der Mann ein Kunststück? – Nein.
12. Sind es mehr als 100 Zeugen? – Nein.

13. Würden mehr als 100 Zeugen da hinpassen, wo es stattfindet? –  
Manchmal ja, manchmal nein.
14. Ist es ein Innenraum? – Apfelkuchen.
15. Ist es etwas, was man schnell auf- und abbauen kann? – Nein.
16. Finden noch andere Shows statt an dieser Örtlichkeit? – Ja.
17. Ist es eine Vorführung, die aus beruflichen Gründen interessant ist? –  
Ja.
18. Gehören die einer bestimmten Berufsgruppe an? – Wenn Sie mit „die“  
die Zuschauer meinen: Ja.
19. Sind das Feuerwehrleute? – Noch nicht.
20. Aha! Sind das Feuerwehrleute in Ausbildung? – Ja.



Achtung: Wann immer Sie nicht 100 % sicher sind, was ein/e FragestellerIn meint, klären Sie dies ab, ehe Sie antworten. Es sind oft kleine Wartezeiten oder Tonfall-Details, die das Protokoll nicht zeigt, so daß man sich vielleicht beim Lesen über eine solche Zwischenfrage wundern mag, aber: Das Abklären von Prämissen muß auch für den Antwortenden gelten. Alles klar?

Relativ ähnlich ist das folgende Rätsel, das als Variation zum vorhergegangenen gesehen werden kann: **Dieses Mal fragte ich nach dem Mann, der das Feuer anzündet, nicht nach den Zuschauern („Wer ist der Mann und welche Situation ist es diesmal, in der das Feuer angezündet wird?“),** aber es ist dieselbe Story.

## 16 Feuergeschichte Nr. 5b

19 Fragen

1. Macht er es aus beruflichen Gründen? – Ja.

2. Sind die Zeugen zufällig da? – Nein.
3. Sind die auch aus beruflichen Gründen da? – Apfelkuchen mit Tendenz zu ja.
4. Zeigt der Mann den Zeugen etwas? – Ja.
5. Es ist eine Art von Vorführung? – Ja.
6. Brennt ein Haus? – Ja.
7. Ist er für eine Versicherung tätig? – Nein.
8. Will er die Qualität eines Stoffes testen? – Nein.
9. Ist er eine Art Gaukler? – Nein.
10. Auch kein Zauberer? – Ja.
11. Geht es in die Richtung Zauberer? – Nein.
12. Die Zeugen kennt er? – Nein.
13. Sind die absichtlich da? – Ja.
14. Ist es angekündigt worden, daß er das machen wird? – Ja.
15. Hat es etwas mit Selbstschutz zu tun? – Nein.
16. Mit Grillparty? – Nein.
17. Ist er bei der Feuerwehr? – Ja.
18. Ist er ein Feuerwehrmann? – Er war einmal einer.
19. Macht er Lehrgänge für Feuerwehrleute? – Ja.



Übrigens: Es kann sehr spannend sein, zweimal hintereinander dasselbe Rätsel **von derselben Gruppe** raten zu lassen und zu beobachten:



- a) wie lange die Leute merken, was hier läuft, sowie
- b) wie sie reagieren, wenn sie es merken.

Nichts für humorlose Zeitgenossen, aber die dürften ja in Ihrem Freundes-  
Ratekreis sowieso nicht (regelmäßig) dabei sein, oder?



## 17 Feuergeschichte Nr. 6

Ein Mann gießt Benzin auf den Boden, zündet es an, wodurch er ein Feuer auslöst. Es gibt Zeugen, die das okay finden. Warum?



29 Fragen

1. Macht er es aus beruflichen Gründen? – Apfelkuchen.
2. Gießt er mehr als fünf Liter Benzin aus? – Weiß ich nicht.
3. Zerstört das Feuer etwas? – Ja.
4. Ist die Zerstörung erwünscht? – Ja.
5. Das, was zerstört wird, ist das größer als ein Kühlschrank? – Ja.
6. Ist es etwas Lebendes? – Apfelkuchen. Unter anderem auch.
7. Ist das Lebende ein Insekt? – Nein.
8. Sind es Pflanzen? – Auch.
9. Gießt er das Benzin wirklich auf den Boden? – Ja.
10. Er gießt es nicht über diese Struktur? – Ja. (Achtung: Negative Formulierung, das „Ja“ bejaht, daß das Benzin **nicht** über die Struktur, sondern direkt auf den Boden gegossen wird.)
11. Ist diese Struktur von Menschen erzeugt? – Ja.
12. Gibt es fremdes Leben in dieser Struktur? – Was heißt fremd? Außerirdisch? (Diese Frage wurde nie geklärt, weil ein anderes Gruppenmitglied „dazwischenpfuschte“.)
13. Ist es eine Struktur, die aus vielen Elementen besteht? – Ja.
14. Ist es ein Haus? Ist das die Struktur, von der hier die Rede ist? – Ja. (Ein ausgezeichnetes Abklären der Prämisse!)

15. Darin ist sowohl pflanzliches als auch tierisches Leben? – Ja.
16. Ist die Tatsache, daß sich darin Leben befindet, bestimmend dafür, daß er das Feuer legt? – Ja.
17. Die Struktur hat etwas Schädliches? – Die Struktur nicht.
18. Das Leben darin sorgt dafür, daß das Haus etwas Schädliches hat? – Nein.
19. Der Grund, warum dieses Feuer gelegt wird, hat hauptsächlich mit diesem Leben zu tun? – Ja.
20. Sind es denn Schädlinge im weitesten Sinne? – Apfelkuchen.
21. Diese Art von tierischem Leben gibt es auch außerhalb des Hauses? – Ja. In dem Haus lebt eine Person. Diese Person ist eine Untermenge von „tierisches Leben“ und gehört folglich der Kategorie „pflanzliches/tierisches Leben“ an.
22. Ein Haus mit einem Mann darinnen, das angezündet wird. Warum? – Das sollen Sie ja herausfinden.
23. Für Showzwecke? – Nein.
24. Ist es eine Übung? – Nein.
25. Findet der Mensch es auch gut, daß das Haus angezündet wird? – Nein.
26. Ist es ein Verbrecher? – Der drinnen oder der draußen? Der drinnen? – Nein. (Leider wurde nicht etabliert, ob die Person draußen ein Verbrecher war.)
27. Er soll ausgeräuchert werden? – Nein.
28. Verbrannt werden? – Ja.
29. War das Motiv etwa Mord? – Ja.



L  
E  
B  
E  
N

W  
A  
R  
U  
M



## 18 Feuergeschichte Nr. 7



**Ein Haus wird angezündet. Darin befindet sich tierisches Leben. Die Umstehenden finden das Verhalten traurig, aber richtig. Was war los?**

21 Fragen

1. Ist das tierische Leben ein Säugetier? – Ja. Es handelt sich um eine Person, um einen Menschen.
2. Der Mensch verbrennt tatsächlich? – Ja.
3. Der Mensch ist tot? – Ja. (Achtung: Es wird nicht geklärt, ob vor oder nach dem Verbrennen!)
4. Geht das Feuer aus? – Ja.
5. Hat der Mensch etwas Böses angestellt? – Nein.
6. Wird jemand gerettet dadurch, daß dieser Mensch verbrennt? – Ja, davon geht man aus ...
7. Ist der Mensch schon in dem Haus, als es angezündet wird? – Ja.
8. Weiß man, daß er drin ist? – Ja.
9. Gibt es noch etwas, worüber man sich freut, daß es verbrennt? – Ja.
10. Etwas Gefährliches? – Ja.
11. Ist das Gefährliche auch eine Lebensform? – Ja.
12. Ist es ein Raubtier? – Nein.
13. Ein Säugetier? – Nein.
14. Ein Reptil? – Nein. Es sind genaugenommen sehr viele ...
15. ... gefährliche Tiere? – Ja.
16. Diese würden aus dem Haus kommen, wenn man es nicht anzünden würde? – Ja.
17. Sind die Tiere kleiner als Fingernägel? – Ja.
18. Sind sie kleiner als Stecknadelköpfe? – Ja.
19. Gefährliche Viren oder Bazillen ... oder sowas? – Ja.
20. Tödliche? – Ja.
21. Dann handelt es sich um die Verbrennung eines Hauses, dessen Bewohner an einer ansteckenden Krankheit gestorben war? – Ja. Die Person war an der Pest gestorben. (Jetzt ist klar, daß hier eine tote Person verbrannt wurde.)

L  
E  
B  
E  
N  
?

## 19 Feuergeschichte Nr. 8a

**Auch diesmal geht es um die Verbrennung von Menschen. Wieder vor Zeugen. Was ist dieses Mal los?**



12 Fragen

1. Wieder in einem Haus? – Nein.
2. Im Freien? – Ja.
3. Ein Mann? – Apfelkuchen.
4. Finden die Zeugen das gut? – Ja.
5. Man weiß nicht, ob es ein Mann oder eine Frau ist? – Doch.
6. Ist es ein Mensch? – Ja.
7. Ist es eine Totenverbrennung? – Apfelkuchen.
8. Ein Begräbnis? – Ja.
9. Feuerbestattung? – Ja.
10. Ist der Mensch in einem Sarg? – Nein.
11. Ist es in Indien? – Ja.
12. Eine rituelle Verbrennung? – Ja.

(Hier nahm ich an, daß der Fragesteller die Lösung bereits erkannt hatte, also stellte ich die Gegenfrage: Was passiert da? – Die lebende Witwe, die mitverbrannt wird. – Richtig. Gelöst mit 12 Fragen. Ausgezeichnet!)

Ich erinnere daran, daß eingangs ein Rätsel gab, bei dem man Tiere mit Menschen verwechselte, deshalb tauchen danach immer wieder diese Prämissen-Fragen auf, um sicherzustellen, daß es wirklich Menschen sind. Das zeigt die Lern-Erfahrung!

In der folgenden Variante stellte ich **dasselbe Rätsel minimal anders** vor, weil davor keine Feuer-Story „drangewesen“ war. Hier sagte ich: **Wir haben zwei Personen, die die Hauptakteure sind; die legen ein Feuer, aber nicht persönlich. Es gibt Publikum. Was für eine Situation könnte das sein?**



## 20 Feuergeschichte Nr. 8b



20 Fragen

1. Brennt ein Haus? – Nein.
2. Sind die beiden Personen diejenigen, die das Feuer gelegt haben? – Nein.
3. Werden die zwei Personen etwa in dem Feuer verbrannt? – Ja.

4. Am Marterpfahl? – Nein.
5. Es ist keine Strafmaßnahme? – Apfelkuchen mit Neigung zu „Ja“.
6. Sind es irgendwelche Leute, die das Publikum damit beeindrucken wollen, wieviel Hitze sie aushalten? – Nein.
7. Ist es ein Unfall gewesen? – Nein.
8. War es vorher angekündigt? – Ja.
9. Eine Art Performance? – Nein.
10. Sind die Zuschauer zufällig da oder absichtlich? – (Eigentlich kann man Entweder-Oder-Fragen nicht mit „Ja“ oder „Nein“ beantworten, aber bei EinsteigerInnen helfen wir ja gerne ein wenig nach und sind nicht so streng. Also sagte ich:) Absichtlich.
11. Es ist eine Art Vorführung? – Nein.
12. Bekämpfen die Personen mit dem Feuer etwas Schädliches? – Nein.
13. Ist das Publikum begeistert von der Vorführung? – Nein. Bestimmt nicht im normalen Sinne, aber es hat etwas mit Geist zu tun.
14. Treiben die Geister aus? – Nein.
15. Die Personen sind Geistliche, Pfarrer oder so? – Nein.
16. Sind beide Personen Männer bzw. Frauen? – Nein. Eine Person, die verbrannt wird, ist männlich und eine weiblich.
17. Waren es Ehebrecher? – Nein.
18. Aaah, spielt das etwa in Indien? – Ja.
19. Die männliche Person war schon tot? – Ja.
20. Es ist eine Witwenverbrennung in Indien? – Ja.

mehr-  
deu-  
tig

## 21 Feuergeschichte Nr. 9a

Es handelt sich um einen Brand, bei dem Menschen zu Schaden kamen.  
Was war los?



## 25 Fragen

1. Sind die Menschen tot? – Nein.
2. Müssen die Menschen ins Krankenhaus? – Ja.
3. Haben sie Verbrennungen? – Apfelkuchen.
4. Der Schaden steht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Brand? – Ja.
5. Ist dieser Schaden sichtbar? – Nein.
6. Ist es ein seelischer Schaden? – Nein.
7. Ein Schaden unter der Haut? – Apfelkuchen.
8. Ein biologischer Schaden? – Ja.
9. Sind Zellen beschädigt? – Ja, davon gehe ich aus.
10. Wurden diese Menschen vorher behandelt? – Ja.
11. Auch ein medizinischer Schaden? – Nein.
12. Ein kaputtes medizinisches Gerät? – Nein.
13. Sind mehr als tausend Menschen betroffen? – Nein.
14. Ist es ein Unfall gewesen? – Ja.
15. Sind es Menschen, die in einem beruflichen Umfeld arbeiten? – Ja.
16. In einer Fabrik? – Nein.
17. Ist es ein Fahrzeug? – Nun ... im weitesten Sinne: Ja.
18. Eine Raumstation? – Nein.
19. Ist es auf der Erdoberfläche, mit den Füßen auf dem Boden? – Nein.
20. Hundert Meter über der Erdoberfläche? – Nein.
21. Auf dem Wasser? – Nein.
22. Im Wasser? – Ja.
23. Ein U-Boot? – Ja.
24. Ein Atom-U-Boot? – Ja.
25. Da ist etwas schiefgegangen und die Menschen sind Opfer eines Strahlenbrandes? – Ja. Sehr gut.



S  
C  
H  
A  
D  
E  
N  
?

Es folgt eine **sehr ähnliche Variante mit einer anderen Gruppe**. Diesmal kam nicht einer zu Schaden, sondern mehrere Personen, ansonsten bleibt das Rätsel gleich.

## **22 Feuergeschichte Nr. 9b**

**Wir haben einen Brand, von dem 43 Menschen betroffen sind. Sie kamen zu Schaden. Was war da los?**



20 Fragen

# S C H A D E N

1. Waren sie in einem Bus? – Nein.
2. War es ein Verkehrsunfall? – Nein.
3. Hat ein großes Mietshaus gebrannt? – Nein.
4. Sind die Menschen zufällig zusammengekommen, als der Schaden entstanden ist? – Ich helfe Ihnen: „Als der Schaden entstanden ist“, kann ich verneinen, für den Rest der Frage erhalten Sie einen „Apfelkuchen“ (Gelächter).
5. War es ein Unfall auf der Autobahn? – Nein.
6. Waren sie auf einer Party? – Nein.
7. Waren sie zufällig in einem Gebiet, wo ein Feuer ausgebrochen ist? – Nein.
8. Sie haben sich im privaten Rahmen getroffen? – Nein.
9. Es war beruflich? – Ja.
10. Waren es Feuerwehrleute? – Nein.
11. Hat eine Firma gebrannt? – Nein.
12. Nur die Leute? – Nein.
13. Es ist Brand im Sinne von Feuer? – Nein.
14. Ist es Milzbrand? – Nein.
15. Sonnenbrand? – Neeeeeeeeeein.
16. Geht Sonnenbrand in eine gute Richtung? – Ja. (Gute strategische Frage!)
17. Waren sie auf der See? – Ja.
18. Hat ein Schiff gebrannt? – Nein.
19. Es waren Angestellte auf dem Schiff? – Ja, Besatzung.

20. Aha! Wir haben ein Atom-U-Boot und einen Unfall. Es kommt zum Strahlenbrand ...? – Genau. Gut geraten!

B  
R  
A  
N  
D  
?

## 23 Feuergeschichte Nr. 10

**Ein Mann gießt Benzin auf den Boden und entzündet es, was ein Feuer auslöst. Es gibt jedoch Zeugen, die sein Verhalten gutheißen. Warum?**



12 Fragen

1. Hat der Mann das Feuer aus beruflichen Gründen gelegt? – Nein.
2. Hat er damit irgendetwas aus dem Weg geräumt, was störend war? – Apfelkuchen.
3. Hat er eine gefährliche Situation durch das Feuer verhindert? – Apfelkuchen.
4. Gefährlich für den Herrn, der Feuer gelegt hat und für die Zeugen? – Ja, als Selbstschutz.
5. War ein gefährliches Tier gerade dabei, ihn anzugreifen? – Nein.
6. Wollten die eine Party feiern? – Nein.
7. Es war nicht zum Grillen oder so etwas? – Nein.
8. Beruflich oder privat? – Privat. (Eigentlich können wir „oder“-Fragen nicht beantworten, aber bei EinsteigerInnen wollen wir nicht so

kleinlich sein und helfen ein wenig. Bei Fortgeschrittenen sagen wir dann z.B.: „In dieser Form kann ich die Frage nicht beantworten!“)

9. Waren die Zeugen Nachbarn? – Nein.
10. Arbeitskollegen? – Apfelkuchen.
11. Sein Vorgesetzter? – Nein.
12. Hat er Beweismittel verbrannt? – Ja. Gelöst. Prima ...

Ach-  
tung  
bei  
"oder"  
→



# **Modul 4: Historische Rätsel**

# Sechs historische Rätsel

TROCKENE  
INFOS ?

Es kann besonders spannend sein, wenn wir Infos, die als **trocken** gelten, in Rätselform **spannend** machen. Die sechs Beispiele in diesem Modul zeigen Ihnen, wie das ausschauen kann.

## 24 Historisches Rätsel Nr. 1

**Was geschah 1908 in Nottingham in Großbritannien?**

23 Fragen

Inzwischen wissen wir, daß statt eines zusammenhängenden Rätsel auch Quizfragen SPIELERISCHES Lernen ermöglichen, vgl. *Wissens-Spiele* (Erstausgabe Oktober 2003).

1908

1. Handelt es sich um ein politisches Ereignis? – Nein.
2. Ein kriminalistisches? – Nein.
3. Ein meteorologisches? – Nein.
4. Ein geschichtliches? – Aus unserer heutigen Sicht: Ja, es war ein „erstes Mal“.
5. Ist es für Geschichtsleute relevant? Finde ich es in Geschichtsbüchern? – Eher nicht.
6. Finde ich es in den dortigen Annalen als besonders erwähnenswert? In Nottingham. – Weiß ich nicht.
7. Sind bei dem Ereignis Menschen involviert gewesen? – Ja.
8. Ist es ein Ereignis, das von Menschen ausgelöst wurde? – Ja.
9. Sind mehr als 100 involviert gewesen? – Nach und nach zusammengezählt vielleicht schon.
10. Hat es etwas mit Vererbung zu tun? – Nein.

11. War es zeitlich auf einen Tag begrenzt? – Ja.
12. Innerhalb einer Stunde? – Die Vorbereitungen waren an zwei, drei Tagen, aber an einem Tag haben sie es eröffnet.
13. Eine Eröffnung? – Ja.
14. Eröffnung einer Institution? – Ja, wenn wir einen weiten Rahmen nehmen und auch sehr kleine Institutionen dazu zählen.
15. Ist es eine wissenschaftliche Geschichte gewesen? – Nein.
16. Für Künstler? – Nein.
17. Ein sportliches Ereignis? – Nein.
18. Kann ich heute noch den Ort besichtigen? – Ja.
19. Wird er in Besichtigungstouren auch angeboten, ist es ein touristischer Ort? – Nein, glaube ich nicht. Es wurde etwas aufgestellt.
20. Ist es aus Stein? – Nein.
21. Aus Metall? – Ja, auch – auch Glas dabei.
22. Ist die Farbe bekannt? – Ja. Die Farbe ist rot.
23. Englische Telefonzellen sind rot! Die erste Telefonzelle? – Ja.

NO  
T  
I  
N  
G  
H  
A  
M

**1891 wurde in Nottingham noch etwas anderes zum ersten Mal installiert, wobei es zwei gleichzeitig gewesen sein dürften.**

1891

24 Fragen

Ist es  
nicht?  
?

1. Auch ein technisches Gerät? – Apfelkuchen.
2. Standen die beiden im Zusammenhang miteinander? – Ja. Man braucht zwei davon.
3. Ist es ein optisches Gerät? – Nein.
4. Ist es ein Gerät? – Ja, kann man sagen.
5. Ist es größer als eine Telefonzelle? – Ja.
6. Größer als ein Bohrturm? – Nein. Ich schätze, daß es fünf bis sechs Telefonzellen nebeneinander von der Größe einnimmt.
7. Das wäre die Länge? – Nein, Höhe und Breite. Die Tiefe wäre ein bißchen mehr, vor allem im unteren Bereich, weil es schräg ist.
8. Es ist nicht quaderförmig? – Richtig. (Ich kann es nicht oft genug wiederholen: Bei AnfängerInnen beantworten wir negativ formulierte Fragen noch mit „Richtig“, da sie durch das korrekte „Ja“ leicht irreführt werden.)
9. Leicht schräg? – Ja.
10. Ist die Schräge wichtig für die Funktion? – Ja, ich nehme es an.
11. Ein sportliches Ding? – Ja.
12. Wird der Sport oben auf diesem Teil ausgeübt? – Nein.
13. In diesem Teil? – Auch, nicht nur.
14. Braucht man ein Gerät, um den Sport auszuüben? – Ja.
15. Etwas, was man an den Füßen trägt? – Sie meinen Schuhe?



16. Skischuhe, Schlittschuhe usw.? – Nein.
17. Ist es etwas, was man an den Armen und Händen trägt? – Nein, Arme und Hände sind verboten.
18. Benutzt man einen Ball? – Ja.
19. Ist der Ball kleiner als ein Fußball? – Apfelkuchen.
20. Ist es ein Fußball? – Ja.
21. Ist es das erste Fußballstadion? – Nein.
22. Fußballplatz? – Nein.
23. Tore? – Ja. Tore gab es zwar schon, aber was war das erste Mal 1891 an deren Toren?
24. Ein Netz? – Ja. Es war das erste Netz in einem Fußballtor, damit der Ball nicht mehr durchfliegen konnte.



## 26 Historisches Rätsel Nr. 3

**Die Amerikaner hatten die Atombombe gebaut, weil sie befürchteten, Hitler könnte die erste Atombombe haben. Wie kam es dann zum Abwurf der ersten beiden auf zwei japanische Städte (Hiroshima und später Nagasaki)?**



Über 8 Fragen – ungelöst

1. Haben die Politiker ihre Meinung geändert? – Welche Politiker, welche Meinung?
2. Die Meinung, daß sie die Bombe gebaut haben als Reaktion auf Hitler? – Nein.
3. Es gibt eine vorgeschobene Begründung? – Ja. Aber damals meinten die Amerikaner das so.
4. Sie haben es damals selber geglaubt? – Ja.
5. Hat es damit zu tun, was die Japaner gemacht haben? – Ja.
6. Die Japaner waren mit den Deutschen verbündet. Dachten die, daß die auch eine Atombombe haben? – Nein.
7. Dachten die, daß man ihnen eine Lektion erteilen muß? – Ja, aber warum? Wie hätten die Japaner die Atombomben verhindern können?
8. ... (es ging noch eine Weile weiter)

Lösung

Die Amerikaner forderten von den Japanern deren bedingungslose Kapitulation. Ironischer-weise hatten die Japaner auch bedingungslos kapituliert, aber dieses Meeting fand am japanischen Hof statt und die US-Übersetzer kannten das kaiserliche, höfische Japanisch nicht und haben es nicht begriffen. Also wurden Hunderttausende von Menschen einem Mißverständnis geopfert. Nicht zum ersten und nicht zum letzten Mal in der Geschichte, die von den Siegern (um-)geschrieben wird. Tja ... Über solche Dinge lernen wir nicht viel in der Schule. Da könnte man ja tatsächlich aus der Geschichte lernen, um sie vielleicht nicht andauernd wiederholen zu müssen. Nein, nein, da stopfen wir die SchülerInnen lieber mit sinnlosen Einzelfakten zu, damit sie das Fach hassen und wurschteln weiter wie

bisher ... (Wie gut, daß sie den letzten Absatz nicht gelesen haben, nicht wahr?)

日  
本  
語

Auch das folgende Rätsel enthüllt eine faszinierende historische Tatsache, von der in der Regel niemand etwas weiß.

## 27 Historisches Rätsel Nr. 4

**Welchen Code haben die Amerikaner verwendet, der bis zum Kriegsende von Ausländern, insbesondere den Japanern, nicht geknackt wurde?**

Code

36 Fragen

1. Beruhte der auf Mathematik? – Nein.
2. Auf einem technischen Gerät? – Nein.
3. Auf einem Buch, was man dafür benutzte? – Nein.
4. Beruht der Code auf Buchstaben? – Apfelkuchen.
5. Beruht er auf Zahlen? – Nein.
6. Es wurde kein technisches Gerät benutzt? – Ja. (Achtung: Negative Formulierungen können leicht mißverstanden werden. Hier wird bejaht, daß **kein** technisches Gerät benutzt wurde.)
7. Wurde eine andere Form von Gerät benutzt? – Nein.
8. Es gab einen Schlüssel? – Nein.

9. Ich könnte den nicht knacken, wenn ich nun wüßte, was die benutzt haben? – Ja.
10. Wußten die Deutschen, was die Amerikaner benutzen? – Weiß ich nicht. Ich glaube nicht. Die Amerikaner mußten vor allem geheimhalten, welchen Trick sie verwenden. (Diese Frage könnte man später recherchieren!)
11. Der Trick waren keine anderen Bücher? – Ja.
12. Keine Lieder? – Nein. (Achtung: Negative Formulierung! Was wird verneint?)
13. Wird die Methode heute noch verwendet? – Ich bin nicht sicher, aber ich glaube nicht. (Diese Frage könnte man später recherchieren!)
14. Benutzt dieser Code irgendwelche Schriftzeichen im weitesten Sinne? – Nein.
15. Es müssen doch aber Aufzeichnungen im weitesten Sinne benutzt worden sein? – Nein, das war ja Teil des Clous.
16. War es etwas, was sie im Gedächtnis hatten? – Ja.
17. Sowohl der Entschlüssler als auch der Verschlüssler? – Könnte man so sagen.
18. War das, was der im Gedächtnis hatte, etwas allgemein bekanntes? – Nein.
19. Was theoretisch jeder hätte wissen können? – Nein.
20. Ist es etwas, was man erfahren kann, wenn man in eine Bibliothek geht? – Nein.
21. Hat der Schlüssel im weitesten Sinne mit Naturwissenschaften zu tun? – Nein. (Ab jetzt beginnt ein Kategorien-Abklopfen, die Gruppe geht sehr systematisch vor.)
22. Geographie? – Nein.
23. Mathematik? – Nein.
24. Chemie? – Nein.
25. Physik? – Nein.
26. Musik? – Nein.
27. Literatur? – Nein.
28. Astronomie? – Nein.
29. Sport? – Nein.
30. Geschichte? – Nein.
31. Ökonomie? – Nein.
32. Soziologie? – Nein.

33. Helfen Sie uns bitte! – Einverstanden: Das Wissensgebiet, um das es geht, ist die Semantik, die Lehre von der Bedeutung.
34. Bedeutung von Worten? – Ja.
35. Sprachen? – Ja.
36. Aha! Sie verwendeten eine seltene Sprache? – Ja. Das können wir als Lösung annehmen, wiewohl wir theoretisch den Rest noch raten könnten, wenn wir mehr Zeit hätten (es war gegen Ende des Seminartages, da hat man Hunger ...).





Die Amerikaner haben Sprecher einer seltenen Sprache als Kommunikatoren eingesetzt. Eine Sprache, die kaum jemand spricht, nämlich Navajo. Navajo-Indianer waren auf allen Schiffen dabei und bekamen von anderen Navajos die Botschaften. Vorteil: Die Sprache kann man nirgendwo lernen, außer von den Navajos selber – Nachteil: Wurde ein Navajo getötet, war die Botschaft ebenfalls verloren.



## **In welchem Jahr marschierten die Truppen Tibets in China ein und eroberten die Hauptstadt für ihr Reich?**



Die erste Gruppe hatte sich verhöhrt. Wenn wir „China“ und „Tibet“ hören, ergänzen wir meist den Einmarsch von Maos Truppen in Tibet. Wann immer wir merken, daß es irgendwie „nicht so recht weitergeht“, sollten wir uns an die erste Regel erinnern und unsere Prämissen abklopfen. Dies versäumte die erste Gruppe.

### 7 Fragen

1. Hmm, wann war denn das? Ca. 1950? – Nein.
2. Wahrscheinlich ca. zehn Jahre davor? – Nein.
3. Vielleicht zehn Jahre später, also sagen wir mal: 1960? – Nein.
4. Also, wollen Sie das genaue Jahr? – Nein, plus/minus einige Jahre wäre schon ok!
5. Gut, dann sagen wir einfach: Ca. Mitte des 20. Jahrhunderts, plus/minus zehn Jahre, ok? – Nein.
6. Aber Sie wollen doch wissen, wann die Chinesen in Tibet einmarschiert sind? – Nein.
7. Aber darum geht es doch in diesem Rätsel? – Nein.

# CHINA & TIBET

An dieser Stelle reagierten einige Teilnehmer so frustriert, daß ich das Mißverständnis auflöste. Man wollte es erst gar nicht glauben. An jenem Abend waren die LebenspartnerInnen mit eingeladen und man testete das Rätsel noch mindestens dreimal in kleinen Gruppen, wie ich am nächsten Morgen erfuhr. Resultat: Auch die PartnerInnen hatten „mißverstanden“. Natürlich! Wir müssen ständig ergänzen und ergänzen gemäß wohlvertrauter Kategorien. Wenn die Info außerhalb unserer Erfahrungen liegt, tun wir uns schwer, außer wir sind gut trainiert und lernen, prinzipiell die Prämissen abzuklopfen, was die meisten TeilnehmerInnen im Seminar lange nicht tun, wie viele der Tonband-Protokolle immer wieder zeigen. Aber eine Gruppe tat es:

10 Fragen

1. Es geht also darum, wann die Chinesen in Tibet einmarschiert sind? – Nein.




2. Mensch, im Gegenteil: Sie sprachen von den Truppen Tibets, richtig? – Ja.
3. Und die marschierten in China ein? – Ja.
4. Nie was davon gehört. Ist das eine historische Tatsache? – Ja.
5. Jetzt geht es um das Jahr, in dem das geschah? – Ja.
6. War das vor 1500 unserer Zeitrechnung? – Ja.
7. Vor 1000? – Ja.
8. Vor Christi Geburt? – Nein.
9. Vor 500? – Nein.
10. Nach 750? – Ja, ganz nah. – Dann kann man den Einmarsch der Chinesen vor einigen Jahrzehnten ja wohl kaum als Retourkutsche bezeichnen, was? – Wohl kaum.

CHINA  
HISTORIE

Wie an verschiedenen Stellen bereits erwähnt, geben manche Rätsel genug Gesprächsstoff für Stunden her – so auch hier. Als kleiner Start für Ihre

historischen Recherchen: Im Jahre 763 nahmen die tibetanischen Krieger Teile von China ein, aber diese revanchierten sich später. Das **mandschurische Protektorat über Tibet** dauerte von 1720 bis 1893, sechs bis sieben Generationen lang (und das ist es, worauf die heutigen Chinesen sich stützen, wenn sie behaupten, Tibet sei Teil von China gewesen). Das macht Maos Einmarsch zwar nicht „richtig“, aber es hilft uns, die für den Westen völlig unsinnige Haltung der Chinesen wenigstens halbwegs nachvollziehen zu können. Solche historischen Daten werden uns jedoch immer vorenthalten. Jedenfalls warfen die Tibeter die Chinesen im Jahre 1893 hinaus und in den 60er Jahren (sprich, in der nachfolgenden Generation) kamen sie zurück.

Rät-  
sel  
kö-  
nen  
Histo-  
rie  
ber-  
gen  


Vgl. „Hier geht’s los“, S. 20ff.)

Bitte bedenken Sie, daß man über jede Rätselfrage eine Weile sprechen kann, ehe man sie mit Ja/ Nein-Fragen konkret angeht. Dabei kann das eine oder andere Rätsel auch mal im Vorfeld „aufgelöst“ werden, aber das macht nichts. Denn alle Anwesenden werden Fragen zu diesem Rätsel später weit besser beantworten können, weil sie mehr Hintergrundkenntnisse gewonnen haben. Sie erinnern sich: Erstens profitieren wir am meisten, wenn wir die Antworten kennen, und zweitens lernen wir am meisten über das Fragen, wenn wir die Antworten (zum wiederholten Male) geben.

## 29 Historisches Rätsel Nr. 6

**Was war im Zweiten Weltkrieg das erfolgreichste Kommunikationsmittel der Alliierten weltweit?**

12 Fragen

1. Das Funkgerät? – Nein.
2. Die direkte Kommunikation? – Nein.
3. Kommunikation mit einem technischen Hilfsmittel? – Nein.
4. Beruhte es auf Sprache? – Ja.
5. Auf gesprochener Sprache? – Nein.
6. Auf geschriebener Sprache? – Ja.
7. Wurde die geschriebene Sprache direkt auf Papier verschickt? – Ja.
8. Im Brief? – Nein.
9. Aber direkt auf Papier? – Ja.
10. Auf Papier, aber nicht als Brief ...? – Doch, als Brief schon ...
11. Aber Sie sagten doch, nicht als Brief? – Nein. Ich verneinte „im Brief“, nicht „als Brief“.
12. Wie kann etwas als Brief verschickt werden, was nicht in einem Brief ... Moment mal. Wurde es mit Brieffauben geschickt? – Ja. 50.000 waren permanent im Einsatz.



Wieder sehen Sie, daß trainierte Leute wesentlich besser zuhören und demzufolge weit differenzierter antworten. Expecten Sie bei den ersten Rätsel-Runden nichts dergleichen! Die einzigen Menschen, die beim

Rätselraten keine echten AnfängerInnen sind, sind Leute mit juristischem oder naturwissenschaftlichem Training; sie tun sich sowohl beim Raten sehr schnell sehr leicht als auch beim exakten Antworten.

QUIZ  
als  
S  
T  
A  
R  
T  
in ein  
neues  
T<sup>30</sup>  
H  
E  
M  
A

Das folgende Rätsel ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie eine Lehrkraft eine Situation „an-raten“ lassen kann, um Neugierde für die Schilderung (= den Unterricht) zu wecken. Einige Fragen/Antworten öffnen den Geist und bereiten quasi den (geistigen Nähr-) Boden vor für die Saat, auf daß später gute Ernte aufgehe ... Man könnte eine Zahl zwischen 3 und dem Maximum an Fragen auslösen lassen, die man aus zeitlichen Gründen erlauben kann; nehmen wir an, diesmal wurden 8 Fragen ausgelöst ...

Zum Abschluß ein besonderes Bonbon: Fast ein historisches Rätsel ...  
Derzeit wandelt es sich von der Zukunft zur Gegenwart, aber bald wird es ein historisches Rätsel sein! Worum geht es? Sie kennen die Hoffnungen auf eine papierlose Welt. Bei jeder Computer-Generation hieß es: Jetzt beginnt die papierlose Zukunft. Tatsache ist, daß wir ständig mehr Papier produzieren. Hier setzt das Rätsel an:

### 30 (Fast) historisches Rätsel Nr. 7

**Es gibt eine Menschengruppe, welche Sie erraten sollen, die das Papier total ersetzt hat durch einen portablen PC für jedes Gruppenmitglied. Um welche Gruppe handelt es sich? Welche Papiersache haben sie durch den PC ersetzt? Also, es handelt sich genaugenommen wieder darum, Kategorien abzuklopfen: Kategorie hier ist die zu ratende Menschengruppe.**

24 Fragen

Wis-  
sens-

Q

U

I

Z



1. Hat es etwas mit der Medizin zu tun? – Nein.
2. In der Forschung oder Entwicklung? – Nein.
3. Die Computerbranche? – Nein.
4. Modebranche? – Nein.
5. Brauchen wir die Branche? Ist das hilfreich? – Ja.
6. Helfen Sie uns, wir sind schon ein wenig müde. Anfangsbuchstabe der Branche, um die es geht? – Der Anfangsbuchstabe ist „M“.
7. Motorbranche? – Nein.
8. Beim Film? – Nein. (Da dachte wohl jemand an „movies“?)
9. Ist es etwas in der Weltraumforschung? – Nein. (Wo ist das „M“ jetzt?)
10. Hat es mit Sport zu tun? – Nein. (Sie sehen, wie viele den Tip gar nicht gehört haben bzw. ihn nicht mit einbeziehen.)
11. Hat es mit Spaß zu tun? – Nein.
12. Arbeiten die in der Natur? – Nein.
13. Arbeiten die mit Kindern? – Nein.
14. Haben die mit der Politik zu tun? – Nein.
15. Hat es mit der Bahn zu tun? – Nein.
16. Hat es etwas mit dem Motivieren von Menschen zu tun? – Nein.
17. Hat es mit neuen Berufen zu tun? – Nein, den Beruf gibt es schon ein paar hundert Jahre lang.
18. Mit Theater? – Apfelkuchen.
19. Hat es mit Kunst zu tun? – Ja.
20. Zirkus? – Nein. Zwischenruf: „Mensch Leute, es soll doch mit ‚M‘ beginnen!“
21. Musical? – Nein.
22. Museum? – Nein.
23. Musik? – Ja, denken Sie an ein Konzert.
24. Also Musiker? Klassische Musik? – Ja.

Vgl. auch mein Büchlein: *Intelligente Wissens-Spiele: Wie wir Wissen spielerisch lehren/lernen können*

Lösung: Die **Kategorie heißt „Musik“**, die Gruppe ist das „Orchester“. Konkret: die Bamberger Philharmoniker lesen die Noten nicht mehr vom Papier, sondern sie haben **jeder** einen portablen Computer (mit Hintergrundbeleuchtung) auf dem Notenständer. Mit dem Fuß betätigen sie einen Schalter zum elektronischen Umblättern. So hören die Probleme mit

der Beleuchtung auf, weil jeder, egal wo er sitzt, genügend Licht hat, was ganz neue Möglichkeiten für die Beleuchter gibt, sowohl bei normalen Konzerten (z.B. weil man den Solisten ganz anders „hervorheben“ kann) als auch, wenn die Musik etwas „untermalen“ oder „unterstützen“ soll (z.B. eine Balletthandlung).

# Modul 5: Wissenschaftliche Rätsel

## *Fünf wissenschaftliche Rätsel*

Wie (auf S. 98) schon festgehalten, wirken die „langweiligsten“ Themen spannend, wenn sie als Rätsel präsentiert werden. So auch bei (natur-)wissenschaftlichen Themen ...

WIS-  
SEN  
im  
Q  
U  
I  
Z

### **31 Wissenschaftliches Rätsel Nr. 1**

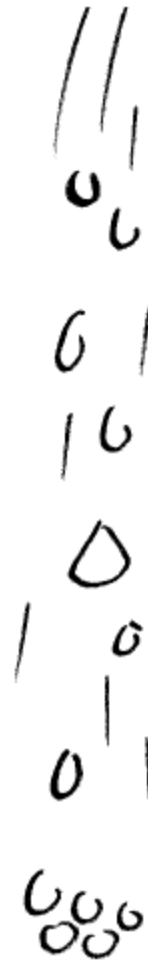
**Weltweit hatte man nirgends mehr Eisenmeteoriten als in Kansas gefunden. Kansas war der einzige Staat der Welt, in dem es weit mehr Meteoriten aus Stein gab. Man fragte sich, was in Kansas los ist. Warum sind da viel mehr Steinmeteoriten heruntergefallen als überall sonst in der Welt?**

21 Fragen



Wie mein Vater immer zu sagen pflegte: Es gibt keine trockene Theorie, nur trockene Theoretiker, als da sind: Professoren, Docs Lehrer, Chefs, Kundenberater ...

1. Hat es etwas mit Magnetismus zu tun? – Nein.
2. Hat es etwas mit Elektrizität zu tun? – Nein.
3. Hat es etwas mit meteorologischen Bedingungen zu tun? – Nein.
4. Hat es etwas mit der geographischen Lage zu tun? – Ja, mit der Geographie.
5. Hat es etwas mit der durchschnittlichen Höhe über dem Meer in Kansas zu tun? – Ja, auch.
6. Hat es mit der geographischen Form der Landschaft zu tun? – Ja.
7. Hat es mit der Verteilung von der Wellenform, von Tälern und Hügeln zu tun? – Ja.
8. Funktioniert das wie ein Kamm? – Nein.
9. Ist das spezifische Gewicht von metallischen Meteoriten größer als das von steinigen? – Ich helfe Ihnen: Das hat damit nichts zu tun.
10. Hat es mit dem Einfallswinkel der Meteoriten zu tun? – Nein.
11. Mit der Erdrotation? – Nein.
12. Hat es mit der Verteilung von Wasser und Nichtwasser zu tun? – Nein.
13. Hat es mit der Größe der Berge zu tun? – Ich helfe Ihnen: Könnte es, wenn da welche wären, was aber nicht der Fall ist.
14. Da sind keine Berge? – Richtig.
15. Es ist eine Hochebene? – Ebene reicht. Es ist totales, sehr ausgedehntes Flachland.
16. Ist es wirklich wahr, daß dort mehr Steine fallen, oder ist es nur so, daß man mehr Steine findet? – Man findet mehr.
17. Ist es ein besonders weicher Boden? – Nee, normal.
18. Versinken die vielleicht tief? – Nein.
19. Hat es mit der Farbe zu tun? – Nein.
20. Fallen die Steine dort mehr auf? – Ja.
21. Wegen der Form? – Ja.



An anderen Orten wirken die Steinmeteoriten vor dem steinigen Hintergrund unsichtbar, sie werden demzufolge nicht als Meteoriten wahrgenommen, während sonst die eisenhaltigen unter den normalen Steinen die Ausnahme darstellen. Da es hier aber extrem wenige Steine gibt, fallen die wenigen auf und so findet man hier weit mehr steinerne Meteoriten als an anderen Orten. Es ist also ein Wahrnehmungsproblem.

Das folgende Rätsel ist ein gutes Beispiel dafür, daß man alles erraten (lassen) kann, auch einen einzelnen Begriff, der wohl den meisten Menschen nichts sagt. Selbst wenn wir den Begriff nur „an-raten“ (d.h. uns ratend darauf einstellen), auch wenn wir nicht alles erraten haben, ist dies eine hervorragende Vorbereitung für die Antworten (z.B. aus einem Lexikon oder Lehrbuch). Diese Art von Spielen mit Lernstoff (oder Lehrstoff) ist das genaue Gegenteil von sturem Pauken, welches den Geist

schließt. Denn Fragen öffnen den Geist wie nichts anderes! Hier ein Beispiel für diese Art von Wissens-Spiel:

Zeitgleich mit diesem Buch erscheint mein Büchlein *Wissens-Spiele*, welches mehr Arten zeigt, uns neuem Wissen spielerisch zu nähern. Es ist eine gute Ergänzung zum vorliegenden Werk.

## 32 Wissenschaftliches Rätsel Nr. 2

### Was ist eine sogenannte „Dyson-Kugel“?

17 Fragen, ungelöst

1. Ist die Kugel aus Metall? – Apfelkuchen. (Dieser Apfelkuchen wurde gegeben, weil eine Dyson-Kugel auch Metalle enthält, nicht aber „nur“ aus Metall ist.)
2. Ist die Kugel größer als ein Fußball? – Ja.
3. Ist sie größer als ein Lastwagen? – Ja.
4. Ist sie größer als ein Atommeiler? – Ja. (Bitte beachten Sie, wie erfolgreich es ist, wenn man eine Frage-Kategorie beibehält, bis die Frage – hier nach der Größe – beantwortet wird, was gleich passiert. Frage 5 und 6 ergeben: ein Größe zwischen beiden.)
5. Größer als eine Sonne? – Ja.
6. Größer als eine Milchstraße? – Nein.
7. Ein galaktisches Phänomen? – Ja.
8. Ist es eine feste Struktur? – Apfelkuchen.
9. Ist es eine mikroskopisch feste Struktur? – Wie meinen Sie das, bitte? – Wenn man mikroskopisch klein wäre, käme man dann rein in die Kugel? – Sie müßten ein Molekül sein. – Aha.
10. Ist die Kugel gefüllt? – Apfelkuchen.
11. Besteht das Innere aus etwas anderem als das Äußere? – Jaaaaaaaaa (zögernd).
12. Taucht dieses Phänomen Dyson-Kugel im Universum häufiger als tausendmal auf? – Was meinen Sie mit „auftauchen“, ein Natur-Phänomen?
13. Ist „Dyson-Kugel“ ein Wort für etwas, was es gibt oder nicht gibt? – Das müssen Sie etablieren.
14. Ich frage also: Existiert sie? – Nein, **noch** nicht.

15. Man ist hundert Prozent sicher, daß sie noch nicht existiert? – Ja.  
16. Ist es ein Phänomen, das zu tun hat mit dem Alter des Universums? –  
Nein.  
17. Mit dem Alter der Menschheit. – Ja

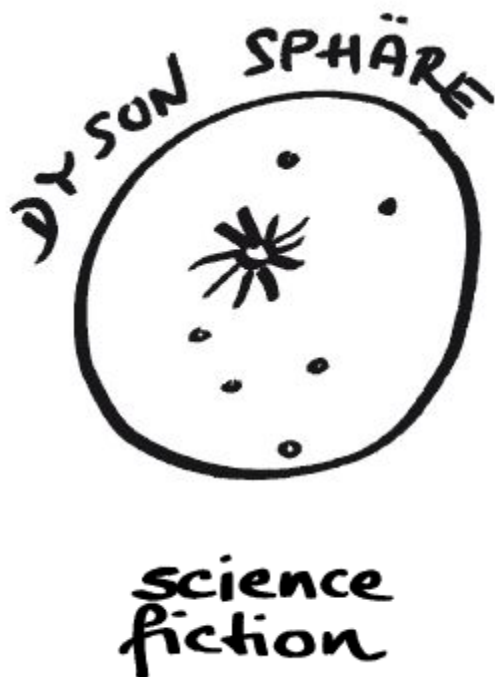
Dyson  
Kugel?

Ich weiß heute nicht mehr, warum ich die Aufgabe vorzeitig als „gelöst“ ansah, vielleicht war ein Zeit-Limit vorbei, vielleicht wirkten die TeilnehmerInnen müde, vielleicht war die Gruppe noch ganz neu – das geht aus den Transkripten hinterher nicht immer klar hervor. Jedenfalls löste ich hier auf.

Dyson

Dyson ist der Name eines Physikers. Er postulierte, daß intelligente Lebewesen sich in Phasen entwickeln müssen, in unserer Ecke des Universums also beispielsweise die Menschen. In der **ersten** Phase wurde

die Menschheit völlig von der Natur hin- und hergeworfen und hatte keine Macht. In der **zweiten** Phase, in der wir uns gerade befinden, macht sie sich den Planeten untertan. Dabei verändert sie ihn auch, ohne Rücksicht auf Tiere, die aussterben, oder das Klima, das Menschen verändern. In der **dritten** Phase nutzt man die Sonne aktiv, z.B. durch relativ große Solarkanäle und/ oder durch Stationen im Weltraum, die Solarenergie zur Erde leiten (z.B. in Form von Mikrowellen). In der **vierten** Phase bekommt die Menschheit das Sonnensystem in den Griff. Und die letzte, **fünfte** Phase besteht darin, daß man in seiner Ecke des Universums eine **Dyson-Sphäre** baut. Das ist eine riesengroße hohle Kugel, die ein ganzes Sonnen- und Planetensystem enthält. Unser Sonnensystem würde eingeschlossen in einer Kugel. Was mich daran fasziniert ist die Tatsache, daß einige sehr frühe Kulturen auf unserem Planeten von einer „hohlen Welt“ ausgegangen waren, noch ehe die Menschheit an die Erde als „flache Scheibe“ zu glauben begann. Diese Hohle-Welt-Hypothese wäre völlig verrückt; es gäbe nichts in der Natur, das sie suggerieren könnte. Wenn aber die Menschheit von außerirdischen Lebewesen hierher gebracht worden wären, von Lebewesen aus einem Dyson-Sphären-System ... Sie sehen, wie leicht man ins Spekulieren geraten könnte ... Mit diesem Rätsel können Sie ganze Abende füllen, insbesondere wenn einige **sf**Kenner unter den Ratenden sind.



Paul WATZLAWICK: *Wie wirklich ist die Wirklichkeit?*

Das folgende Rätsel ist eine freie Wiedergabe eines Falles, über den ich in dem brillanten Buch von Paul WATZLAWICK las, das ich allen Interessierten wärmstens empfehlen kann.

### 33 Wissenschaftliches Rätsel Nr. 3



Ende der 50er Jahre gab es eine Epidemie in Seattle, eine Epidemie von zerkratzten Windschutzscheiben. Es gab Abertausende von Windschutzscheiben mit kleinen pockenähnlichen Kratzern. Das Phänomen nahm so überhand, daß Präsident EISENHOWER auf Wunsch des Gouverneurs des Staates eine Gruppe von Sachverständigen nach Seattle geschickt hat. Diese haben nach wochenlangem Studium zwei Theorien entwickelt: Das eine war „fall-out“, nach dem Motto: „Das hat mit den Atomtests zu tun, die in zunehmendem Maße weltweit angestrebt wurden.“ Die andere Hälfte der Spezialisten hat gesagt: „Es hat mit dem Asphalt zu tun.“ Die frischgebauten Autobahnen und die feuchte Atmosphäre in Seattle ergeben eine Art Säuretropfen, und das verursacht die Kratzer. Man hat später herausgefunden, was wirklich los war. Wie sah die Lösung in Wirklichkeit aus?



25 Fragen

# S E A T T L E

1. Keine der Theorien hat zugetroffen? – Ja.
2. War es ein Wettereinfluß? – Nein.
3. War es ein Einfluß von Tieren? – Nein.
4. Wurde es ständig mehr? – Ja.
5. Hatte es mit den Glasscheiben selber zu tun? – Nein.
6. Wenn ich eine deutsche Glasscheibe nach Seattle gebracht hätte, hätte die dasselbe Phänomen aufgewiesen? – Ende der 50er Jahre: **ja**.
7. Es hat also mit dem Glas zu tun gehabt. Es war die Zusammenwirkung eines äußeren Grundes mit dem Glas? – Ja, es war die Zusammenwirkung eines äußeren Faktors **mit** dem Glas.
8. Heute würden diese Kratzer nicht mehr entstehen? – Nein, das habe ich nicht gesagt. Heute gibt es die Kratzer auch, aber jetzt weiß man, warum.
9. Gibt es diese Kratzer immer noch in Seattle? – Ja.
10. Kommt der Einfluß, der diese Kratzer hervorruft, von dem Straßenbelag? – Nein. Wir hatten die beiden Theorien ja bereits ausgeschaltet.
11. Kommt es aus der Luft, in der sich das Auto bewegt? – Apfelkuchen.
12. Es ist nichts, was vom Himmel fällt? – Ja. (Achtung: Hier wird bejaht, daß es nichts ist, was vom Himmel fällt!)
13. Hat es etwas mit den speziellen Fahrgewohnheiten dort zu tun? – Nein.
14. Hat es mit meteorologischen Gegebenheiten zu tun? – Apfelkuchen.

15. Es ist nach wie vor spezifisch in Seattle? – Nein.
16. Es ist in Seattle besonders aufgefallen? – Ja, da hat man es entdeckt.
17. Tritt das Phänomen besonders im Winter auf? – Nein.
18. Gleichmäßig verteilt über die Jahreszeiten? – Ja.
19. Es hat auch nichts mit den Temperaturen zu tun? – Nein.
20. Hat es mit feinen Erschütterungen beim Fahren zu tun? – Nein.
21. Tritt es bei stehenden Autos genauso auf wie bei fahrenden? – Ich helfe Ihnen: Wenn die Leute gucken, stehen die Autos meistens. Aber davor sind sie gefahren.
22. Wenn ich ein nagelneues Auto in Seattle auf die Straße stelle und bewege es nie, hat es dann die gleichen Dinge? – Wann wollen Sie schauen? Nach einem Tag? Nach ein paar Jahren. – Ja, dann hätte es auch Kratzer, wenn auch weniger.
23. Ist es eine Lichteinwirkung? – Apfelkuchen.
24. Wenn man aus einem bestimmten Blickwinkel schaut, sieht man es? – Ja.
25. Aha! Sieht man es nur, wenn man aus einem bestimmten Blickwinkel hinschaut? Ist es genau genommen ein Wahrnehmungs-Problem? – Genau! Gratuliere!





WATZLAWICK berichtet, daß das Problem immer schlimmer zu werden schien, wie es in der Berichterstattung von regional zu national avancierte, bis es in ganz Amerika auftrat. Er sagt, es sei eigentlich **ein herbeigeredetes Problem**, das Phänomen „angestarrter Windschutzscheiben“.

&  
P  
R  
E  
S  
S  
E

### 34 Wissenschaftliches Rätsel Nr. 4a

Angst  
vor  
dem  
FLUG?

Ein Politiker unterhält sich mit einem Freund, einem Mathematiker. Er (der Politiker) soll in ein neues Amt gewählt werden, da müsste er dann jedoch noch mehr fliegen. Er hat jedoch große Angst vorm Fliegen; allerdings leidet er nicht an der weit verbreiteten allgemeinen Flugangst, sondern er fürchtet sich konkret vor einer Bombe im Flugzeug. Er fragt den Mathematiker-Freund: „Wie hoch ist denn die Wahrscheinlichkeit einer Bombe im Flugzeug eigentlich?“ Der Mathematiker: „1:10.000.“ Der Politiker: „Na ja, wenn man ziemlich viel fliegt, ist das doch noch ganz schön hoch, oder?“ Darauf der Mathematiker: „Na ja, du könntest die Chance dramatisch reduzieren auf 1:100.000.000, wenn du meinen Rat befolgst.“ Wie lautet der Rat?

30 Fragen, nach Zeit-Limit ungelöst, von einer Seminar-gruppe

1. Ist es ein Rat, der sich auf Mathematik begründet? – Ja, auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen, ja.

2. Es stürzen unheimlich wenig Flugzeuge ab, in denen ein Politiker und eine Katze an Bord sind. Wenn er eine Katze mitnimmt, dann ist die Wahrscheinlichkeit ... hmm, ist das der Rat, den er ihm gab? – Nein, aber das wäre eine interessante Variante.
3. Ist der Rat, daß er etwas mit an Bord nehmen soll? – Ja.
4. Etwas Lebendes? – Nein.
5. Ein Gegenstand größer als eine Reisetasche? – (Zögernd:) Neeeeeein  
...
6. Ist es überhaupt ein Gegenstand? – Ja.
7. Kleiner als eine Reisetasche und größer als eine Faust? – Ja.
8. In der Größe eines portablen Computers. – Ja, das könnte hinhalten ...
9. Ist es ein technischer Gegenstand? – Ja.
10. Muß man den Gegenstand benutzen? – Wer ist „man“? – Egal, wer. Damit er funktioniert. – Wenn ich Sie richtig verstehe: Nein.
11. Es reicht, wenn man ihn an Bord hat? – Ja.
12. Tut der Gegenstand etwas? – Nein.
13. Man muß ihn, um die Wahrscheinlichkeit zu beeinflussen, **nicht** benutzen? – Richtig. (Achtung: Es handelt sich wieder einmal um negative Formulierungen. Bei EinsteigerInnen sagen wir lieber „Richtig“ als „Ja“, damit sie nicht verwirrt werden. Dasselbe gilt auch bei der nächsten Frage.)
14. Auch nicht bewegen? – Richtig.
15. Man muß ihn nur dabei haben? – Ja.
16. Ist es ein Alltagsgegenstand? – Nein.
17. Ein ungewöhnlicher Gegenstand? – Ja.
18. Es ist ein Gerät? – Apfelkuchen. Eher Apparat.
19. Ist es ein Apparat des täglichen Bedarfs? – Nein.
20. Ein teures Gerät, über 1000 Dollar? – Nein.
21. Wird es trotzdem in großen Stückzahlen hergestellt? – Nein.
22. Kostet es weniger als 100 Dollar? – Das kann man so nicht sagen, es gibt verschiedene Kategorien. Mit 100 Dollar können Sie garantiert klar kommen.
23. Es wird in vielen Variationen hergestellt? – Ja. Aber Sie würden nicht jede auswählen, um sie ins Flugzeug mitzunehmen.
24. Schreibmaschine? – Nein, das wäre eher ein Gerät.
25. Ist es viereckig? – Apfelkuchen. Ich helfe Ihnen: Es kann unterschiedlichste Formen haben.

26. Ist es überwiegend aus Metall? – Apfelkuchen. Ich helfe nochmal:  
Metall ist auch dabei.
27. Plastik? – Auch.
28. Es besteht aus vielen einzelnen Materialien? – Ja.
29. Braucht man Elektrizität, um es zu betreiben? – Ja.
30. Aber Sie haben doch gesagt, es würde nicht betrieben ...? – Ja.



Hier war das Limit (Zeit- oder Frage-Anzahl) erreicht. Sie finden die Lösung im Kasten, falls Sie noch weiterraten möchten ...?

Falls Sie selbst Rate-Spiele transkribieren (akustische Aufzeichnungen hinterher aufschreiben), werden Sie immer wieder feststellen:  
Statistisch raten Einzelpersonen wesentlich zielgerichteter und

brauchen weniger Fragen, dafür bekommen Gruppen auch schwierigste Rätsel heraus, weil hier weit mehr Köpfe (und Wissens-Netze) zusammen-geschaltet werden.

Nimm eine zweite Bombe, die natürlich nicht scharf gemacht wird, mit an Bord! Denn statistisch steht die Chance nur noch 1:100.000.000, daß sich zwei Bomben im selben Flugzeug befinden!

Wesentlich schneller riet dasselbe Rätsel ein junger Mann, mit dem ich am Telefon trainierte, er brauchte nur 7 Fragen.

Bitte vergleichen Sie auch die Gedanken zu Gruppen-Rate-Sitzungen contra Zweier-Gespräche (Modul 1: *Überblick – Schnell-Einstieg*, S. 26ff.).

### **35 Wissenschaftliches Rätsel Nr. 4b**

7 Fragen – ein Einzelner rät

1. Ist es eine mathematische Aufgabe? – Nein. Sie müssen nicht rechnen und keine Mathematik verstehen.
2. Hat er ihm geraten, allein zu fliegen? – Nein.
3. Man hat ihm nicht geraten, einen anderen Flugzeugtyp zu nehmen? – Nein, es geht um regelmäßige Flüge, die er beruflich absolvieren muß.
4. Ist das Risiko deswegen bei 1:10.000, weil er Politiker ist? – Nein.
5. Ich hätte ihm geraten, daß er bis zur nächsten Bombe warten soll und direkt danach fliegen soll. Die Wahrscheinlichkeit, daß zwei Flüge hintereinander Bomben haben, dürfe ziemlich gering sein. Geht es in die Richtung? – Nicht ganz. Aber Sie sind schon sehr nach dran ...
6. Nicht ganz ...? Aber das mit den zwei Bomben ... soll ich das weiter verfolgen? – Ja. (Eine gute strategische Frage!)
7. Ok, wenn die zwei Bomben nicht nacheinander ... ooh! Gleichzeitig?! Ja! Super! Er soll selbst eine Bombe an Bord schmuggeln ...?



Ganz interessant waren einige der Fragen der folgenden Gruppe:

### 36 Wissenschafts-Rätsel Nr. 5a

Es treffen sich zwei Mathematiker, einer ist der, den wir im vierten Rätsel bereits kennen gelernt haben. Dieser bietet einem Freund, ebenfalls ein Mathematiker, eine Wette mit folgendem Wortlaut an: „Wetten, daß mindestens eine der nächsten zehn Personen, die hier entlang kommen, überdurchschnittlich viele Arme haben wird?“ Das Rätsel, das ich Ihnen nun stelle, lautet: „Wo stehen die beiden?“ Wir können es auch wie folgt formulieren: „Wer hat recht?“ bzw. „Gewinnt er seine Wette?“



7 Fragen

1. Es handelt sich um Menschen? – Ja.
2. Überdurchschnittlich kann ja bedeuten, daß die in einer Klinik mit Einarmigen sind. Da kommt natürlich ein Arzt vorbei, der zwei hat. Befinden die sich in einer Krankenhaussituation? – Nein.
3. Es sind lebende Menschen? – Ja.
4. Ist es eine militärische Einrichtung? – Nein.
5. Beruht das Überdurchschnittliche darauf, daß es Einarmige sind? – Nein. Wo ist denn „da“?
6. Ist der Ort, an dem sie sich befinden, ein Ort, an dem überdurchschnittlich viele ohne Arme sind? – Nein. Viele nicht.
7. Es genügt im Grunde ja einer. Ach ja, klar. Statistisch haben wir alle etwas weniger als zwei Arme, klaro. Wenn also mehrere Leute mit

zwei Armen hintereinander auftauchen, haben diese statistisch mehr als normal, ha ha. Das ist gut ... Ja, ja ... Ich schätze mal, der statistische Durchschnitt für Arme liegt bei 1,8. Bei Beinen dürfte es noch geringer sein, wenn man bedenkt, wie viele Menschen in Gebieten leben, wo andauernd Mienen hochgehen, denn diese reißen ja doch weit häufiger Beine als Arme weg ... hm ... Klar. Jeder, der mit zwei Armen vorbeikommt, hat überdurchschnittlich viele. Tolles Rätsel!

Ich rate allen LeserInnen, die täglich ein wenig trainieren wollen, aber keine Spielpartner „griffbereit“ haben, sich einige Telefonpartner zu suchen, damit man täglich wenigstens ein Rätsel raten (lassen) kann. Es macht sich bald bezahlt, am Ball zu bleiben.

S  
T  
A  
T  
I  
S  
T  
I  
K

Es folgt ein solches Telefonprotokoll desselben Rätsels; auch dieser junge Mann kam sofort auf die Lösung, weil Wahrscheinlichkeiten für viele junge Leute heute bekanntes Terrain darstellen, während ältere Spielpartner (wenn sie nicht gerade naturwissenschaftlich vorgebildet sind), im Leben „nie“ auf Wahrscheinlichkeiten kommen. Auch solche Beobachtungen können sehr spannend sein; lassen Sie dasselbe Rätsel 20mal von Männern und 20mal von Frauen raten.

### **37 Wissenschaftliches Rätsel Nr. 5b**

## 8 Fragen

1. Stehen die beiden an einem Zirkus? – Nein.
2. Sind sie mit Komödianten zusammen in Paris? – Nein.
3. Diese Person ist ein Mensch? – Ja.
4. Es können nur Schauspieler sein? – Nein.
5. Hat es etwas mit einem Spiegel zu tun? – Nein.
6. Ein Siam? – Nein. Hilfestellung: Es geht hier um Statistik, es ist eigentlich ein mathematisches Rätsel.
7. Aah, Moment mal ... Statistik ... das heißt ... hmmm ... Durchschnitt ... (Pause) Sind Durchschnittswerte wesentlich für die Lösung? – Ja. (Gute strategische Frage.)
8. Aha! Da ja manche Menschen weniger als zwei Arme haben, haben wir alle durchschnittlich wohl eher 1,95 Arme – in Gegenden mit vielen Tretminen sicher weit weniger ... Ist das die Lösung? – Ja! Gratuliere.

raten!  
ARMES  
Ein-Sicht  
Anzahl? Menge?





# Modul 6: Unendlich viele weitere Rätsel ...

## *Sieben Rätsel und ein Bonus*

### **38 Rätsel Nr. 1**

**Welches Buch wird in öffentlichen Bibliotheken am häufigsten geklaut?**

12 Fragen – dann aufgelöst

In den beiden letzten Modulen sahen wir, daß sowohl historische (Modul 4) als auch wissenschaftliche (Modul 5) Fragen als Rätsel präsentiert werden können. Spätestens jetzt dürfte klar sein: Es gibt **kein** Thema, das nicht als Rätsel **thematisiert** werden kann. Im Merkblatt 5 (S. 214f.) finden Sie Hinweise, um selbst Rätsel zu basteln.

1. Ist es ein Sachbuch? – Ja.
2. Hat es etwas mit Geschichte zu tun? – Apfelkuchen.
3. Glauben Sie, daß ich es kenne? – Ich glaube schon, daß Sie einmal davon gehört haben.
4. Geht es um Psychologie? – Nein.
5. Um die Natur? – Nein.
6. Um Tiere? – Nein.
7. Mathematik? – Nein.
8. Biologie? – Es geht um Menschen. (Bei Einsteigern ist eine kleine Hilfe ja erlaubt.)
9. Ist es etwas über den Körper? – Nein. Es ist ein Buch, in dem man aufschreibt, was Leute geleistet haben.
10. Tagebücher? – Nein.

11. Eine Lebensgeschichte? – Nein. Ein Buch, das über Leistungen von vielen Menschen berichtet.
12. Über großartige Beiträge an die Welt? – Nein, nicht unbedingt.

## Lösung

Wir lösen das Rätsel auf. Es ist das *Guinness-Buch der Rekorde*.

### 39 Rätsel Nr. 2

**Die Schuhe werden im Märchen „Cinderella“ als Glaspantoffeln beschrieben. Das ist jedoch ein Übersetzungsfehler. In Wirklichkeit bestanden die Schuhe aus einem anderen Material. Aus Welchem?**

Cinderella = Aschenputtel

10 Fragen

1. Ist es Leder? – Nein.
2. Plastik? – Nein.
3. Aus Gold? – Nein.
4. Holz? – Nein.
5. Stoff? – Nein.
6. Silber? – Nein.
7. Kork? – Nein.
8. Wildleder? – Nein.
9. Die Haut von Tieren? – Ja.
10. Pelzschuhe? – Ja. Leder ist ja die gegerbte Haut. Vorher ist es Pelz.



## 40 Rätsel Nr. 3

**In einer bestimmten Schule wurden auch die Begabtesten bald total frustriert, hielten sich für extrem unbegabt, die Leistungen, die sie erbrachten, lagen weit unter dem Durchschnitt.**

**Die Lehrer finden das zwar okay, aber die Schüler leiden. Was für eine Schule ist das?**

8 Fragen

1. Eine Nachhilfeschule? – Nein.
2. Sind die Schüler gezwungen, bestimmten Unterricht zu machen? – Ja.
3. Es sind Fächer, die die Schüler nicht machen wollen? – Ja.
4. Eine Grundschule in Deutschland? – Nein.
5. Sind es Kinder oder Erwachsene? – Weder noch.
6. Die Schüler sind frustriert ... und die Lehrer? – Denen ist das egal.
7. Sind es alte Leute? – Nein.
8. Sind es Tiere? – Ja.

Allerdings hatte ROUSSEAU in seinem Erziehungs-Roman *EMILE* die Idee bereits vorweggenommen.

Es ist die metaphorische sogenannte „Tierschule“, die sich Dr. George A. REAVES in Amerika ausgedacht hat. Die Fächer sind Laufen, Klettern, Schwimmen und Fliegen. Interessant, gell?

## 41 Rätsel Nr. 4

**Bei Prof. Hilbert wurde eine Abendgesellschaft gegeben. Er kam die Treppe herunter und seine Frau sah, daß er vergessen hatte, sich eine Krawatte umzubinden (typisch zerstreuter Professor). Also zischte sie: „Hol ’ne Krawatte, Liebling!“ und schickte ihn zurück, bevor es die Gäste merkten. Er kam jedoch nicht mehr herunter.**

**Nach 45 Minuten ging sie hinauf. Was fand sie oben?**

9 Fragen

ROCH-  
ZEN

1. Ihn zusammen mit einer anderen Frau? – Nein.
2. Mit einem Freund? – Nein.
3. Er hat Geld gefunden? – Nein.
4. Er hat sich betrunken? – Nein.
5. Er ist überfallen worden? – Nein.
6. Er hat etwas entdeckt? – Nein.
7. Er schaut sich einen Video an? – Nein.
8. Er liest? – Nein.
9. Er versucht bei seiner Krawatte einen Knoten zu binden? – Nein. (Das kann noch eine ganze Weile so weitergehen, weil die Gruppe die Kategorien nicht sauber abklopft.)

Lösung: Er schlief!

Gruppe: Wie denn das?

Antwort: Er ist von einer Routine in die andere gefallen; das kann sehr leicht passieren, wenn man müde ist. Er zog die Jacke aus, um die Krawatte anzuziehen. Durch das Ausziehen der Jacke kam er in die AusziehRoutine. Dann zog er auch Hemd und Hose aus, legte sich ins Bett und schlief wie ein Baby.

**42 Rätsel Nr. 5**

# Ein Ver- si- che- rungs- fall

**Ein Autofahrer erfuh heute früh von seiner Frau, daß die Versicherung für das Auto ausgesetzt worden war, weil die Bank fälschlicherweise den Dauerauftrag nicht ausgeführt hatte. Sie will heute hingehen und das regeln. Er sollte eigentlich heute nicht fahren. Er muß aber, er hat einen Termin, den er nicht mit der S-Bahn erreichen kann. Sie sagt: „Mein Gott, sei vorsichtig, bis das geklärt ist!“ Er fährt los. Auf dem Nachhauseweg fährt er voll bewußt in ein geparktes Auto hinein. Hinterher wird der Schaden für sein Auto und das geparkte Auto ersetzt, obwohl er an diesem Tag keinerlei Versicherungsschutz hatte. Wieso?**

14 Fragen

1. Er wollte, daß die Frau das Auto am nächsten Tag benutzen kann? – Das ergibt keinen Sinn.
2. Wollten sie eine Urlaubsreise machen, die er nicht machen wollte? – Nein. Wir reden davon, warum die Versicherung für sein Auto und das geparkte Auto zahlt, obwohl er keinen Versicherungsschutz hat.
3. Das geparkte Auto gehört jemanden von der Versicherung? – Nein.
4. Es gehört jemanden, bei dem die Versicherung sich lieb Kind machen will? – Nein.
5. Die Lösung liegt bei dem geparkten Auto? – Nein.
6. Der Versicherungsvertreter ist ein Liebhaber der Frau? – Nein.
7. Liegt es an der Frau oder am Mann, daß die Versicherung zahlt? – Weder noch.
8. Das geparkte Auto war ein Regierungsbesuch? – Nein. Wenn er statt in das geparkte Auto in einen Spielzeugladen gefahren wäre, wäre das

genauso gewesen.

9. Die Versicherung hat es verursacht? – Nein. Was glauben Sie, wessen Versicherung zahlt? Dessen, der den Schaden verursacht hat. – Aber seine ist ja derzeit außer Kraft gesetzt. Seine zahlt ja nicht.
10. Es muß jemand anders den Schaden verursacht haben? – Ja.
11. Die Versicherung des anderen muß bezahlen? – Ja.
12. Das Auto hat also falsch geparkt? – Nein.
13. Er muß durch etwas anderes behindert worden sein? – Ja.
14. War vielleicht die Straße nicht richtig beleuchtet? – Wir können es als gelöst sehen. Ein drittes Auto war involviert. Dieser Fahrer ist ihm auf der falschen Straßenseite entgegengekommen. Es hätte einen brutalen Frontalschaden gegeben. Um dem auszuweichen, ist er in das geparkte Auto gefahren. Die Versicherung des Geisterfahrers mußte zahlen.

3  
Autos?  
S

## 43 Rätsel Nr. 6

**„Ich will dich vor einem entsetzlichen Schicksal retten“, sagte der Helfer; er hob das Opfer aus dem Wasser und setzte es sanft auf einen anderen Ort. Zu erraten ist: Was war das für ein Helfer und wohin hat er seinen Schützling gesetzt?**

Manchmal wollen wir eine Hilfestellung geben – in diesem Fall half ich: Mit „entsetzlichem Schicksal“ ist Ertrinken gemeint.

10 Fragen – Limit ausgeschöpft

1. Ist der Helfer ein Taucher? – Nein.
2. Rettungsschwimmer? – Nein.
3. Ein Angler? – Nein.
4. Ein Freund oder Mitschwimmer? – Nein.

5. Ist es eine Berufsgruppe oder das Verhältnis zu demjenigen? – Weder noch.
6. Ist der Ort ein Boot? – Ja.
7. Ist der Helfer ein Fisch? – Nein.
8. Ist der Helfer ein Tier? – Ja.
9. Ein Hund? – Nein.
10. Sind es zwei Tiere? – Ja.

Der Satz lautet: „Ich will dich vor dem Ertrinken retten“, sagte der Vogel; er hob den Fisch aus dem Wasser und setzte ihn sanft auf einen Baum. Es symbolisiert all die Leute, die sagen: „Ich will dir ja nur helfen“ und sich nicht darum kümmern, was der andere wirklich braucht.



HELFER,  
Hilfe!

## 44 Rätsel Nr. 7

**Stellen Sie sich die große Cheops-Pyramide vor! Stellen Sie sich vor dem geistigen Auge daneben die Kathedralen von Florenz, London, Mailand sowie Rom und sagen Sie mir jeweils, welche höher ist?**

Lösung: Die Antwort lautet jedesmal: „Die Cheops-Pyramide“ ist höher, denn sie ist soooo hoch, daß sie alle genannten Kathedralen in sich aufnehmen kann! Und zwar nicht hintereinander, sondern gleichzeitig.

**Zum Schluß: Bonus**

**Teilen Sie 30 durch  $\frac{1}{2}$  und addieren Sie 10. Was kommt dabei heraus?**

1.25? – Falsch! Es sind 70.

Lösung:

$$30 \cdot \frac{1}{2} = 60 + 10 = 70$$

## **45 Rätsel Nr. 8 bis unendlich ...**

Im Merkblatt 5, S. 214f., finden Sie den Masterplan, wie Sie selbst unendlich viele weitere Rätsel basteln können.



# **Modul 7: Warum Fragen? – Die komplexere Antwort**

Als erstes ändern wir die Fragestellung, denn die Antwort auf die Frage nach den Frage-**SPIELEN** wurde bereits gegeben. Wer mehr als nur spielen will, muß sich mit einer viel wichtigeren Frage befassen, nämlich:

## Warum Fragen? (Teil 1)

Um uns dieser wichtigen Frage zu nähern, möchte ich eine meiner zehn **Non-Learning Learning-Strategien**® heranziehen, nämlich **Strategie Nr. 10** (vgl. mein Video-Seminar *Von nix kommt nix*): Dabei nähern wir uns einem Thema durch einige Zitate.

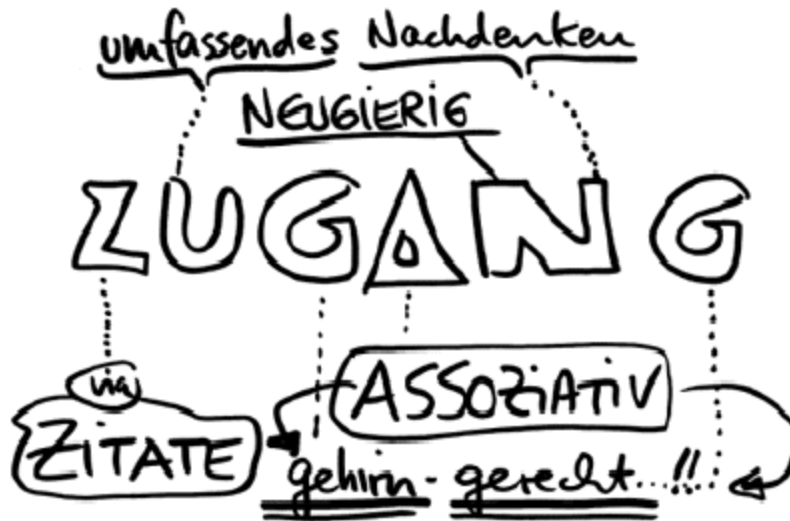
Dieses Modul **ergänzt** das einführende Modul (S. 10ff.). Es enthält die dort angebotene komplexe Antwort auf die Frage „Warum überhaupt Frage-Spiele?“ – für alle, die in die Tiefe gehen wollen.



Es gibt übrigens inzwischen eine Reihe von Zitaten-Sammlungen im Internet (Suchbegriff „Zitate“ oder Englisch „Quotes“ bzw. „Quotations“).

Indem wir einige Zitate zum Thema sammeln und lesen, erhalten wir einen **schnellen und schmerzlosen Erst-Einstieg** in dieses Thema (wenn wir mit Null Vorkenntnissen beginnen), **oder** aber wir begegnen einigen **faszinierenden Aspekten des Themas**, über die wir (so) **noch nicht nachgedacht** hatten.

Es gibt übrigens inzwischen eine Reihe von Zitaten-Sammlungen im Internet (Suchbegriff „Zitate“ oder Englisch „Quotes“ bzw. „Quotations“).

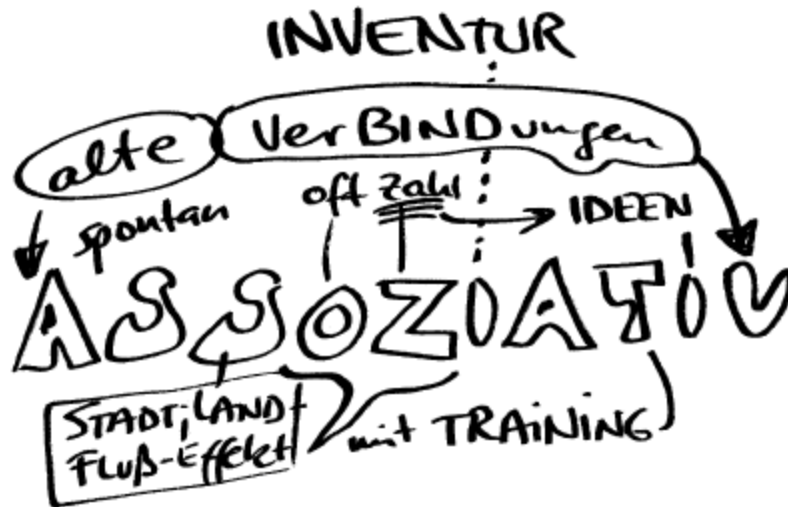


Wichtig ist festzuhalten: Wann immer wir etwas bewußt registrieren (indem wir z.B. ein Zitat hören oder lesen), beginnen unsere kleinen grauen Zellen zu fragen: „Paßt das zu irgend etwas, was wir bereits kennen?“

**Je mehr wir kennen, desto mehr „hits“ muß es zwangsläufig geben, desto mehr „fällt uns ein“, desto mehr Assoziationen „tauchen auf“, desto mehr „Ideen haben wir“ – es gibt viele Beschreibungen dieses Prozesses.**

Es geht also um bekannte, vertraute (alte) **Verbindungen** zu Bekanntem, wenn wir von unserem Wissen „zehren“, und genau das ist der Knackpunkt.

Unser Gehirn ist „hardware-mäßig“ auf assoziative Denk-Prozesse „verdrahtet“: Wenn uns zu einem Stimulus (z.B. einem Schlüsselbegriff, einem Zitat) „nichts einfällt“, dann nur, weil wir noch nichts „Passendes“ in unserem inneren Archiv besitzen. Unser Denken funktioniert immer assoziativ, es kann gar nicht anders.



Z  
I  
T  
A  
T  
E

Wenn wir also einige Zitate studieren, bieten diese eine ausgezeichnete Möglichkeit, uns einem brandneuen Thema zu nähern bzw. ein Thema zu erweitern oder zu vertiefen. Denn beim Hören oder Lesen eines Gedankens beginnen unsere assoziativen Denk-Prozesse vollautomatisch zu „fließen“, wenn wir schon etwas wissen. Andernfalls bietet jedes Zitat einen kleinen abgeschlossenen Gedankengang, den wir leicht „schlucken“ können, während uns ein zehnsseitiger Artikel zu diesem Thema vielleicht momentan überfordert hätte.

Damit wir jetzt gleich weiterfahren können, biete ich Ihnen (ab Seite 131) 17 **Aphorismen**. Da es bei der Zitaten-Technik möglich ist, mit „irgendwelchen“ willkürlich gefundenen „erstbesten“ Zitaten anzufangen, besteht die kleine „Sammlung“ aus zufälligen Zitaten, die mir zuerst begegneten, also „zufielen“ (der sogenannte „Zu-Fall“), damit Sie das Prinzip am besten sehen können.

Falls Sie mit dem oft genannten Begriff **Aphorismus** nicht so vertraut sein sollten: das sind **kurze Gedanken** (meist aus ein bis zwei Sätzen bestehend), die zwar oft einst in einem bestimmten Zusammenhang gestanden hatten, die jedoch auch gut für sich alleine stehen können. Interessanterweise helfen sie uns oft, **neue** Zusammenhänge zu erschließen (also kreativ zu denken), weil wir jeden Aphorismus mit unserer Fragestellung verbinden. So gesehen können wir auch sagen:

**Jeder Aphorismus ähnelt einer kleinen Schatztruhe, die Reichtümer in sich birgt.**



**Jeder Aphorismus kann aber auch einem Gedicht ähneln, weil er nämlich oft stark ver-DICHTET-e Gedanken enthält ...**

Deshalb muß man einen Aphorismus genau so **langsam** und **aufmerksam** zur Kenntnis nehmen wie ein Gedicht!

Je unauffälliger die Quelle „versteckt“ (statt veröffentlicht) wird, desto wahrscheinlicher ist es, daß wir uns die Ideen einfach „aneignen“. Dies ist schlimm genug bei Privatmenschen, aber bei Lehrkräften (die sich chronisch nicht um Quellen kümmern), DozentInnen, AutorInnen und meinen Trainer-KollegInnen ist dies geradezu kriminell. v

So signierte ich schon im Sommer 1961 meine ersten Ölbilder.

Übrigens stellt man bei einem Zitat normalerweise den Namen des Zitierten **hinter** die Aussage, ich aber möchte die Quelle immer bewußt mit dem Gedanken registrieren; weil so die Gefahr des Plagiats (geistigen Diebstahls) später viel geringer wird und weil die Frage „**Wer** hat das gesagt?“ ebenfalls wesentlich ist. Daher stelle ich Ihnen die Zitate **in der Form** vor, in der ich sie **für mich persönlich** immer notiere.

Vielleicht kennen Sie den Prozeß der schleichenden Quellen-Amnesie, wenn uns ein Gedanke mehrmals begegnet:

Beim ersten Mal denken wir vielleicht noch: So ein Quatsch!!

Beim zweiten Mal: Na ja, ganz soooooo blöd ist es eigentlich nicht ...

Beim dritten Mal: Hey, das könnte fast von mir sein.

Beim vierten Mal: Das ist von mir.

Bald haben wir vollkommen vergessen, woher wir diesen tollen Gedanken einst „entnommen“ hatten.

Noch ein Hinweis: Wenn ich erste eigene Assoziationen notiere, kennzeichne ich diese **immer**, z.B. mit meinem Kürzel (vfb).

A handwritten signature consisting of a stylized lowercase 'v' followed by a horizontal line and a lowercase 'b'.

Dieses ist eine weitere Art: dramatische Abkürzung meines Namens

So erspare ich mir viele Gänsefüßchen (die später im Eifer des Gefechtes gerne übersehen werden können), denn wenn ich auf „vfb“ stoße, weiß ich auch Jahrzehnte später sofort: Hier habe ich „meinen Senf da-zugegeben“.

“SENF”

Es folgen Zitate, von denen einige auch ein wenig „Senf“ (vfb) enthalten. Bitte registrieren Sie, daß dieser „Senf“ auch mal länger sein kann; ich biete Ihnen meine ersten Assoziationen an, um Ihnen zu zeigen, wie diese ins Fließen kommen können, wenn wir einen Gedanken **bewußt** registrieren.

## 17 Zitate zum Such-Begriff „FRAGEN“

Alle Hervorhebungen sind ebenfalls von mir (in meinem handschriftlichen Original sind diese natürlich farbig angemalt, unterstrichen oder gleichfarbig geschrieben worden).

Für solche Fälle habe ich eine Strichliste in Grau vorbereitet, auf der ich nur die Striche schwarz nachziehe, um sofort mit einem Blick zu sehen, wie weit ich inzwischen bin.

Wer  
fragt,  
führt!

Wir kommen auf die wichtige Doppелеigenschaft von Fragen (Kunst & Wissenschaft) zurück! Im letzten Teil dieses Moduls, ab S. 141, folgen noch einige brillante Zitate dieses wichtigen Denkers!

1. Pierre **ABÉLARD**: Dies wird ja als der **erste Schlüssel zur Weisheit** bestimmt: das beständige und häufige **Fragen**. vfb: Der „erste“ Schlüssel impliziert, daß wir mit Fragen beginnen, und dann weiterdenken werden.
2. Winfried **D'AVIS**: Es beginnt mit einfachen Fragen: **Was ist** eine Informationsgesellschaft? **Wollen wir denn** eine Informationsgesellschaft? Wenn ja: **In welcher Form?** (In: *Der informierte Mensch*.)
3. Francis **BACON**: Klug fragen können ist die halbe Weisheit.
4. Ludwig **FEUERBACH**: Fragen und Antworten, (das) sind die ersten Denk-Akte. (Vgl. Zitat Nr. 1)
5. Johann Wolfgang von **GOETHE**: Wer nicht **neugierig** ist, erfährt nichts. vfb: So „einleuchtend“ dieser Satz auch klingen mag, so wenig wird er im Alltag berücksichtigt. Wer (sich) nicht tagtäglich mindestens 20 bis 50 Fragen stellt (denn Fragen gehören schließlich zu den grundlegendsten Denk-Prozessen), hat seine Neugierde verloren! Deshalb „hänge“ ich die wichtigsten Gedanken zum Thema Fragen an den Begriff „Neugierde“ (siehe KaWa<sup>©</sup> Neugierde, S. 146).
6. Christine M. **KUNZ**: Es gilt, **umfassend** zu fragen, d.h. mindestens zehn Fragen zu einem Thema/Problem zu stellen, nicht nur eine. vfb: Das erinnert mich an eine Technik aus den USA, nämlich: Wenn wir über ein Thema (ein Problem) wirklich ernsthaft nachdenken wollen, sollten wir **100 Fragen hintereinander** stellen, **ohne den Stift vom Papier zu heben** bzw. ohne die Aufnahme zu stoppen, wenn wir lieber diktieren. In diesem Fall schlage ich immer vor, eine Strichliste auf Papier zu führen (vgl. Rand).
7. Joseph **JOUBERT**: Besser eine Frage zu **untersuchen, ohne sie zu entscheiden**, als sie zu entscheiden, **ohne sie zu untersuchen**.
8. Niccolò **MACHIAVELLI**: Wer geschickt **fragt, lenkt** unsere **Aufmerksamkeit** auf viele Dinge und läßt uns viele andere **entdecken, auf die (wir) vielleicht niemals von selbst gekommen wären**. vfb: Dies ist der erste wichtige Hinweis auf die alte Maxime: **Wer fragt, führt**. Diese „Führung“ kann intellektuell wie emotional sein (wir kommen darauf zurück).
9. Ludwig **MARCUSE** stellte (in: *Argumente und Rezepte – Ein Wörterbuch für Zeitgenossen*) fest, es sei weniger schlimm, die Antworten auf gewisse Fragen zu untersagen, als das Fragen zu



verbieten. (Seine Formulierung ist etwas „philosophischer“, nämlich: „Die Tabuierung von Antworten ist nie so schlimm wie die Tabuierung von Fragen.“)

10. Shirley **McLAINE**: Ab einem gewissen Alter fängt man an, **die richtigen Fragen** zu stellen.
11. Neil **POSTMAN**: Alles, was wir wissen, hat seinen Ursprung in Fragen. Man könnte sagen, daß Fragen die eigentlichen intellektuellen Werkzeuge des Menschen sind. Wie ist es ... möglich, daß höchstens einer von 100 Schülern eine systematische Untersuchung der **Kunst und Wissenschaft der Fragestellung** mitbekommen hat? ... Haben sie (vfb: die Schulverbesserer) einfach nicht gemerkt, daß das wichtigste intellektuelle Werkzeug, das dem Menschen zur Verfügung steht, in der Schule **nicht** gelehrt wird?
12. **SPRICHWORT** aus dem arabischen Raum: Gut **fragen** heißt viel **wissen**.
13. **SPRICHWORT** aus Indien: Der **Wissende weiß und fragt**, aber der Unwissende weiß nicht einmal, was er fragen soll. vfb: Bitte vergleichen Sie das mit unserer „typisch deutschen“ Einstellung, daß ein Mensch seine „Dummheit“ zur Schau zu stellen scheint, wenn er fragt. **Das Gegenteil ist wahr**. Angenommen wir wollten ein Kategorien-Abklopfen-Spiel spielen und eine berühmte Persönlichkeit erraten. Und angenommen, es stellte sich bereits heraus, daß die zu erratende Person vor 2.500 Jahren lebte, männlich war und eine große religiös-philosophische **Schule** begründet hatte. Und jetzt sind wir mit der nächsten Frage „dran“. Solange wir „Null Ahnung“ haben, wer gemeint sein könnte, können wir zwar auch fragen, aber wir werden relativ wild in der Gegend herumstochern. **Je mehr Wissen wir jedoch mitbringen, desto bessere Fragen können wir stellen!** Spräche unseres Wissens nach einiges für Buddha oder Konfuzius, dann können wir **sofort weiter-fragen** (z.B. ob er im Großraum Indien lebte; bei „Ja“ spricht noch mehr für Buddha). Oder wir könnten fragen, ob es sich bei der religiös-philoso-Denkweise um eine **politisch eher rechts oder links** angesiedelte Philosophie handelt. (Der Buddhismus ist sehr liberal, während der Konfuzianismus klare Regeln vorgibt, die eingehalten werden müssen!) Sie sehen also, wie gut das indische Sprichwort die Realität beschreibt: Mit Wissen können wir „gute“ Fragen stellen und umgekehrt: **Wer nichts weiß,**

**weiß nicht einmal, was er fragen könnte/sollte!** Das ist übrigens einer der Gründe, warum die ersten Spiele, die wir wählen, dem Publikum angepaßt sein müssen, sonst verlieren die SpielerInnen die Lust. Wenn sie aber Erfolgs-Erlebnisse haben, weil sie inhaltlich einiges über das zu erratende Themengebiet wissen, dann macht es auch Spaß! Aber die Einsicht, daß Wissen zu besseren Fragen führt, bedeutet auch, daß wir unseren Kindern ein Unrecht zufügen, wenn die stetige Flut ihrer Fragen von Eltern und Schule systematisch abgewürgt wird, noch ehe die Fragen die Oberfläche verlassen und beginnen, thematisch in die Tiefe zu gehen.

14. James **THURBER**: Es ist **wichtiger, Fragen** stellen zu können, als auf alles eine Antwort zu haben. (vfb: Vgl. Zitate Nr. 1 und 4)
15. Leo N. **TOLSTOI**: Übernimm so lange keine Antworten auf Fragen (von anderen), wie die Fragen nicht in dir selbst entstehen. (In: *Tagebücher*, 1908)vfb: Man vergleiche das mit unserem **Schulsystem**, in dem SchülerInnen noch immer zahllose Antworten auf Fragen übernehmen müssen, die nicht nur **nicht in ihnen selbst entstanden waren**, sondern die sie darüber hinaus nicht einmal interessieren, nachdem sie im Raum stehen (z.B.: Wie funktioniert Wurzelziehen? Wer gewann jene Schlacht an jenem Ort in jenem Jahr?).
16. Sir Peter **USTINOV**: Ich halte **Fragen** für **wichtiger als Antworten** (vgl. Zitate Nr. 1,4,14 und 15).
17. Karl Heinrich **WAGGERL**: Das **Genie entdeckt** die Frage, das **Talent beantwortet** sie. vfb: Auch hier sehen wir, daß eine (wichtige) Frage genialer ist, als eine gute Antwort. (Vgl. Zitate Nr. 3, 7, 8, 9, 14, 15, 16 und 17.)



Wis-  
sen  
↓  
besse-  
ren  
LEBENS-  
ZWECK

Neil  
POST-  
MAN

Einer der oben zitierten Autoren, Neil **POSTMAN** (vgl. Zitat Nr. 11), äußerte sich in einigen seiner Werke über die wichtige Rolle von Fragen in unserem Denken. In *Die 2. Aufklärung* macht er z.B. fünf Vorschläge, wie wir unsere Jugend ausbilden sollten. Dabei weist er der **Fähigkeit, „Fragen zu stellen“** eindeutig die **erste und höchste Priorität** zu!

Nun gehen viele Menschen fälschlicherweise davon aus, jedes Kind könne doch schon fragen, da sei doch wohl kaum noch Unterweisung nötig. **POSTMAN** widerspricht energisch – ich stimme zu! Deshalb entwickelte ich ja vor über drei Jahrzehnten (also noch ehe ich **POSTMAN** überhaupt entdeckt hatte) **Rätsel-Spiele für meine Seminar-TeilnehmerInnen**, um ihnen praktisch und nachvollziehbar zu zeigen:

P  
O  
S  
T  
M  
A  
N

USA

1. Anfangs fällt es **sehr schwer, überhaupt Fragen** zu stellen. Die Teilnehmer „hören“ ständig **Aussagen** in ihrem Kopf, denn in Schule, Ausbildung und Arbeitsleben haben die meisten kaum etwas anderes wahrgenommen. Ausnahmen sind Menschen in diagnostischen Berufen (quer durch viele Branchen) und natürlich Psychiater und Juristen.
2. Bald wird man jedoch immer besser. Ab jetzt macht es auch immer mehr Freude. **Merke:** Alles, was der Arbeitsweise des Gehirns entspricht (was also gehirn-gerecht ist), ist automatisch immer mit Lustgefühlen verbunden.
3. Nun entwickelt sich die Fähigkeit, gute und differenzierte Fragen zu stellen, stetig fort. Eines der wichtigsten Kriterien für Intelligenz (im Sinne der IQ-Untersuchungen) ist ja die Fähigkeit, Unterscheidungen zu treffen. Dies gilt auch für die Fähigkeit, Fragen zu stellen.
4. Als nächstes entwickeln wir die Fähigkeit, **gleichzeitig** auf der (strategischen) Meta-Ebene über die Qualität unserer Fragen nachzudenken. Diese Qualität mag inhaltlich oder strategisch sein, je nachdem was uns gerade interessiert, aber wir beginnen **parallel zu denken!** Schon allein das lohnt häufige Rätsel-Spiele, weil wir zuhören und paralleles Denken trainieren. Und letztlich entwickeln wir:
5. Die Fähigkeit, **mit Hilfe von Fragen unser Denken maßgeblich zu verbessern** – bis hin zur Fähigkeit, die meisten logischen Fehlschlüsse zu erkennen und diese bald selber immer häufiger zu vermeiden!

POSTMAN macht wie gesagt fünf Vorschläge, wie wir unsere Kinder an Schulen unterweisen sollten. Dabei hat das Fragestellen nicht nur die erste und höchste Priorität, sondern es ist auch die Grundlage der anderen vier Fertigkeiten, die nämlich auf dem Fundament aufbauen, das durch Frage-Kompetenz geschaffen wird! So gesehen könnten wir seine Reihenfolge auch umkehren und die fünf Forderungen **von unten nach oben** „lesen“ (vgl. Kasten):



**(Bitte von unten nach oben lesen):**

**5. Religionen**

**4. Technologie-Erziehung**

**3. Wissenschaftliche Weltsicht**

**2. Sprache**

**1. Kunst & Wissenschaft des Fragenstellens**

## **Exkurs: Einige Kommentare zu den fünf Forderungen POSTMANs**

### **1. Kunst & Wissenschaft des Fragenstellens**

Ein Exkurs ist ein Textstück, das man auslassen oder aber „mitnehmen“ kann. Die meisten meiner Exkurse „stecke ich“ normalerweise in Merkblätter im Anhang, aber in diesem Fall gehe ich davon aus, daß sowieso nur die „Interessierteren“ diese Zeilen lesen, also belasse ich den Exkurs hier, wo er hingehört.



Indem POSTMAN das Fragen sowohl als Kunst wie auch als Wissenschaft bezeichnet, zeigt er beide Seiten derselben Münze: Wann immer wir besonders hochqualifiziertes Verhalten wahrnehmen, von Denk-Tätigkeiten (z.B. Schachspielen) über Hochleistungssport bis zu den sogenannten Künsten (ob bildende oder Musik und Tanz etc.), beobachten wir dasselbe: Es muß eine **Hochzeit** aus **Training** (das für die ständige Erweiterung des Repertoires sorgt) und **wissenschaftlicher Untersuchung** (Was tun wir? Wie machen andere es? Wie kann es optimiert werden? etc.) stattgefunden haben. Alle „genialen“ Leute haben diese Entwicklung vollzogen. Dasselbe gilt für die Kunst und Wissenschaft, Fragen zu stellen. Die „angeborene“ Fähigkeit von Kindern muß genau so systematisch entwickelt und trainiert werden, wie die Fertigkeiten eines Pianisten. So müssen wir z.B. lernen, wie man fragt oder welche Fragearten (auch strategisch!) es gibt. POSTMAN verweist darauf, daß Dinge oder Themen durch verschiedene Fragen auf ganz unterschiedliche Weise charakterisiert werden und daß wir darüber meist nichts wissen.

ver-  
Küm-  
mert

un-  
sere

S  
P  
R  
A  
C  
H  
E  
?

## 2. Sprache

Neil POSTMAN weist darauf hin, daß wir leider vollkommen von einer einst hervorragenden Grundlage abgekommen sind, die man bis ins hohe Mittelalter pflegte. Damals gab es minimal drei Unterrichtsfächer an allen Schulen, nämlich Logik, Rhetorik und Grammatik. Natürlich hat Grammatik nichts mit dem (jegliches Interesse abtötenden) mechanischen „Grammatik-Unterricht“ heutiger Schulen zu tun. Wir würden die drei Fächer heute z.B. wie folgt beschreiben:

1. **Logik:** Die Praxis logischer Schlüsse, Logik von Pseudo-Logik unterscheiden; Fehlschlüsse entdecken, um sich von ihnen nicht fälschlicherweise „überzeugen“ zu lassen. Heute wäre diese Fertigkeit



- enorm wichtig, um von den Aussagen unserer Politiker und Werbetreibender nicht ständig „eingenommen“ zu werden.
2. **Rhetorik:** Erklärungen unnötig. Heute lernen SchülerInnen so gut wie nie, sich frei und rhetorisch geschickt zu äußern – und schon gar nicht, wie man eine intellektuell stimulierende und wissenserweiternde Debatte führt! Es leuchtet ein, daß alle frei gesprochenen Spiele (also auch unsere Rätsel-Stories) dazu beitragen, unsere rhetorischen Fähigkeiten bewußter zu machen bzw. sie bei häufigem Training zu verbessern!
  3. **Grammatik:** Damit meinte man die Aufgabe, ein Gefühl für diejenigen Mechanismen der Sprache zu entwickeln, die wir so früh lernten, daß sie uns völlig unbewußt sind. Ich entwickelte ein Spezial-Seminar mit dem Titel „Sprache als Instrument des Denkens“, das diese Ausbildungslücke erst einmal bewußt machte. Auch hier stellen wir fest, daß unsere „einfachen“ Rätsel-Spiele viel dazu beitragen können, unser Sprachgefühl zu schärfen, wenn wir wollen!

D  
E  
N  
K  
E  
N

### 3. Wissenschaftliche Weltsicht

Damit meint Neil POSTMAN, daß Menschen, die keine Ahnung haben, wie die Welt beschaffen ist, in der wir leben, sie weder schätzen noch schützen können. Aber es geht ihm auch um die Art des wissenschaftlichen Denkens inklusive der in den Wissenschaften üblichen Fehler-Toleranz. Um diese Lücke zu füllen, entwickelte ich ca. 1996 das Konzept des **intelligenten Lücken-Managements**© (siehe Rand), welches im November 2002 maßgeblich erweitert wurde. Desweiteren geht es POSTMAN um die

enorm wichtige Rolle der forschenden Fragen. Dies führte mich zu meinem Konzept des „Explorer“-Seins und geistige Ausbeute suchen (oder analog: als Jäger reiche Beute machen wollen); das ist die vierte der 10 Non-Learning Learning-Strategien<sup>©</sup>.

Intelligentes Lücken-Management<sup>©</sup> (Frühform nachzulesen im *Birkenbihl Power-Tag*, Erweiterung und Überblick über die 10 Non-Learning Learning-Strategien<sup>©</sup> im Video-Seminar *Von nix kommt nix.*)

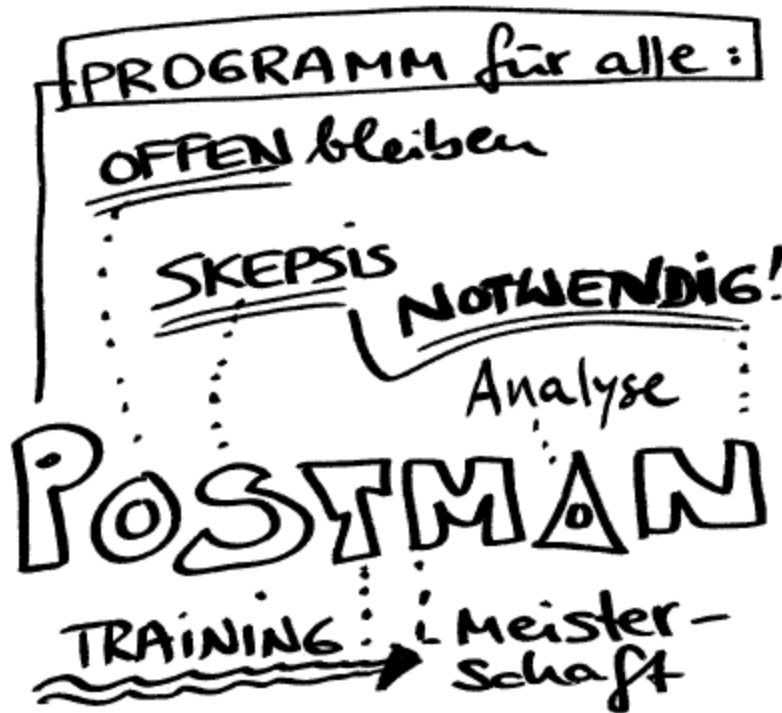
Wir sehen die Symptome (von unnötigen Kriegen über Terrorismus, Drogensucht, Kriminalität und Menschen, die ohne Erziehung aus dem Erziehungssystem aussteigen), aber sie haben keine Ahnung, daß all dies nur Symptome einer weit tiefer liegenden existentiellen Krise einer Menschheit ist, die keine Erziehung mehr genießt!

#### **4. Technologie-Erziehung**

Hier geht es Neil POSTMAN nicht darum, daß Kinder in der Schule lernen sollten, mit einem PC umzugehen – im Gegenteil, er meint, das kriegen die Kids daheim viel besser hin als mit Lehrern, die sich selbst kaum auskennen. Nein, es geht um die historische Rolle von Technologie; um Fragen, über die man normalerweise nicht reflektiert: Z.B. inwieweit änderte sich das Leben der Menschheit dramatisch, nachdem Sprache, Schrift, Eisenbahnen, Telegrafie, Telefon, Weltraumfahrt, PC, Handy etc. erfunden worden waren? Wie können wir je entscheiden, wie wir maßgebliche Fragen von Wissenschaft und Technik entscheiden sollen (z.B. Stammzellenforschung), wenn wir ihre Rolle in unserem heutigen und zukünftigen Leben überhaupt nicht abschätzen können? Wir bilden uns ein, in einer Demokratie mitzubestimmen, aber wir begreifen so gut wie nichts, was wirklich wesentlich wäre (mit „wir“ sind „wir alle“, inklusive unserer Politiker und Entscheidungsträger in Industrie und Wirtschaft gemeint). Das ist das Resultat einer über Generationen andauernden Feindlichkeit allem Intellektuell-Geistig-Spirituellen gegenüber. Und die meisten Menschen haben keine Ahnung, was ihnen da fehlt.

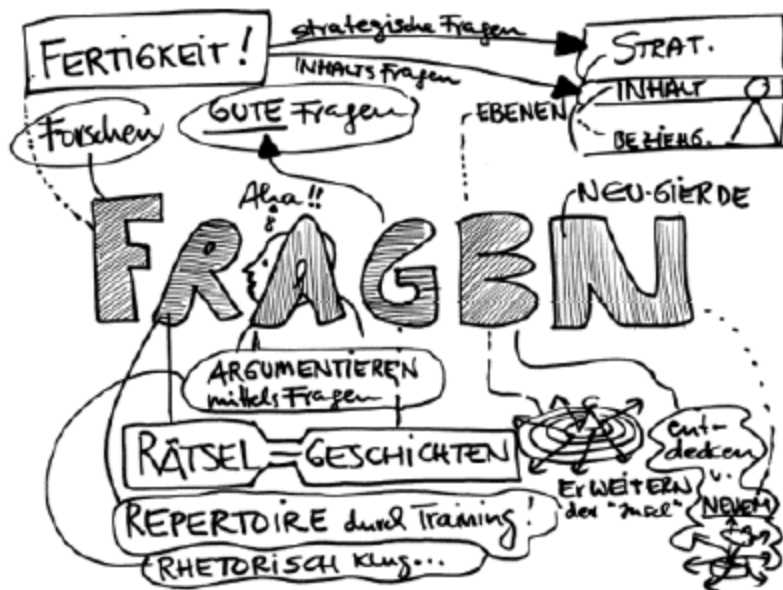
#### **5. Religionen**

Auch hier geht es Neil POSTMAN darum, daß Wissen und Verständnis für diverse Religionen mit ihren Wertsystemen eine Grundlage schaffen, um gemeinsame Nenner mit Andersdenkenden und -glaubenden zu finden, sowie durch Kenntnis die normale alltägliche Intoleranz zu mindern.



## Die Rolle von Fragen

Wollen wir uns die wichtigsten Aspekte von Fragen vergegenwärtigen, indem wir ein **WORT-Bild** betrachten:



Wir sehen, daß die Fertigkeit (strategische Fragen zu stellen) zu einem Diagramm (oben rechts) führt, welches ein KaGa<sup>©</sup> zu den **drei klassischen Kommunikations-Ebenen** zeigt.

Wir sprachen in „Hier geht’s los“ (S. 20ff.) davon, daß wir uns ständig nur auf Ebene 1 (der Inhalts-Ebene) konzentrieren, dabei aber Ebene 2 (nonverbale Signale) „übersehen“ bzw. „überhören“ und daß so gut wie niemand in der Lage ist, seine Aufmerksamkeit gleichzeitig (parallel) auf Ebene 3 zu „schwingen“. Diese 3. Ebene aber ist für alle, die ihren Erfolg beruflich wie privat via Kommunikation erringen wollen, immens wichtig, denn es geht um unsere Strategie. Frage-Spiele aller Art bieten Ihnen das notwendige „Training“, um Ihre Aufmerksamkeit selektiv auf die verschiedenen Ebenen zu verlagern bzw. mehr als eine parallel mitzuverfolgen!

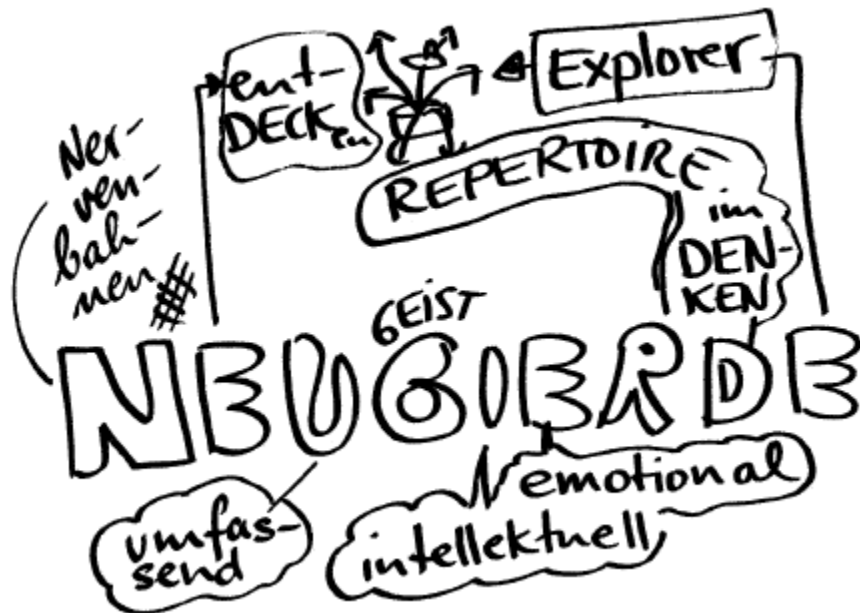
Nun gibt es neben den bereits erwähnten Vorteilen von Frage-Kompetenz (vom Sprachgefühl über das rhetorische Training) noch einen, über den wir

bisher noch nicht gesprochen hatten, nämlich die altbekannte Maxime „Wer fragt, führt“. Leider glauben zwar viele, diesen „alten Hut“ zu kennen, aber ich begegne selten Menschen, die es auch können! Darin liegt ein gewaltiger Unterschied, nicht wahr?

Wollen wir uns diese „olle Kamelle“ etwas näher betrachten. Wir tun dies wiederum anhand eines Wort-Bildes (KaWa<sup>©</sup>), aber diesmal wählen wir den Begriff der Neugierde, denn ohne Interesse für das, was wir erfragen könnten, brauchen wir gar nicht erst damit zu beginnen!

Die meisten **Bemerkungen** im KaWa<sup>©</sup> zu Fragen dürften **selbsterklärend** sein; lassen Sie uns nur den Weg vom „F“ (links oben: Forschen, Fertigkeit) zum „E“ (rechts oben: Ebenen) verfolgen. Übrigens sind die beiden kleinen Zeichnungen (rechts oben die Ebenen wie auch unter dem „E“ die **Insel**) jeweils **KaGa.s<sup>©</sup>** der Kategorie **Ideogramm** (Gegensatz: **Piktogramm**).

VOR-  
TEI-  
LE!



## Wer fragt, führt

Bei diesem KaWa<sup>©</sup> zu NEUGIERDE ist das meiste selbsterklärend, aber wir wollen **einen** Aspekt herausgreifen, der besonders wichtig ist: Wenn wir durch Fragen führen, so kann diese Führung intellektuell wie emotional (sogar beides gleichzeitig) sein. Darüber sind wir uns in der Regel nicht im Klaren, vor allem, wenn einer der wenigen Leute, die diese Technik beherrschen, uns mit seinen Fragen geschickt dorthin führt, wo er uns haben will. Sei dies nun der Redenschreiber eines Politikers, ein Journalist (der ja angeblich nur „objektiv“ berichtet) oder ein Werbe-Profi. Deshalb müssen wir mehr über die Mechanismen wissen, um sie zu erkennen, wenn andere uns führen wollen. Aber natürlich könnte es sein, daß wir auch selbst zu dieser Art von Führung schreiten wollen. Hier wird im Seminar immer gleich gerufen, das sei doch manipulativ, aber dazu möchte ich zweierlei sagen:

1. Wenn Sie mir beweisen, daß Sie fähig sind, intellektuell und/oder emotional zu führen, dann dürfen Sie sich gerne entscheiden, es **nicht** zu tun. Aber sich durch den Vorwurf, es sei manipulativ, vor dem Lernprozeß zu drücken, halte ich nicht für besonders intelligent.
2. Wir bemühen uns immer, die anderen so gut wir können zu beeinflussen, wenn für uns einiges auf dem Spiele steht. Warum dann nicht gleich lernen, wie es geht?

Die **Grundregel allen Fragens** lautet: Selbst wenn eine Frage in eine bestimmte Richtung führt, **so lädt sie doch immer auch zum Nachdenken** ein – was **Aussagen nicht** tun.

In der Regel neigen wir eher dazu, andere überreden zu wollen, d.h. sie mit unseren Argumenten zu „erschlagen“, was auch nicht gerade nett ist! Abgesehen davon, daß es weit effizienter ist, unsere Mitmenschen mit Fragen **zum Mitdenken zu bewegen**.

F.  
U  
H  
R  
E  
N,  
↙  
mani-  
pula-  
tiv?

Vgl. zwei meiner Werke: *Psycho-Logisch richtig verhandeln* und das didaktische Hörspiel *Fragen Sie sich zum Erfolg* (gut für lange Reisen oder Spaziergänge).

In dem folgenden Beispiel ist besonders interessant, daß der Teilnehmer – als seine Sage-Technik überhaupt nicht fruchtete – plötzlich (aus Versehen?) zum „du“ überging.

Ehe ich Ihnen zeige, wie das geht, ein typisches Beispiel von „Sage-Technik“ aus einem Rollenspiel im Seminar. Da sollen sich die TeilnehmerInnen mein Auto leihen, weil der Keilriemen ihres Wagens gerissen ist. Dabei gehen wir davon aus, daß wir beide den gleichen Typ fahren (z.B. einen Passat). Natürlich werde ich zunächst „Nein“ sagen, sonst wäre das **Motivations-Verhandlungs-Spiel** ja sinnlos. Allerdings wird die zusehende Gruppe vorher (während die drei bis vier MitspielerInnen dieser Spielrunde noch draußen warten) informiert, ob es eine Chance gibt, mich umzustimmen und wie diese aussieht. Das Fallbeispiel gehört zu den sogenannten **Fragezeichen-Situationen**© (diese wirken zwar eingangs wie ein „Minus“, können aber zu einem „Plus“

gemacht werden, wenn man **fragen statt sagen** würde). Und genau das ist/war ja das Ziel jenes Trainings-Zyklus von zwei Tagen.

Die TeilnehmerInnen können das kleine Rollenspiel übrigens per „Sie“ oder per „du“ gestalten, da ich ja eine Trainer-Kollegin darstelle. Sagen sie „du“, dann implizieren sie oft, daß wir uns schon länger kennen. Hier folgen oft Argumente wie: „Ich habe dir doch neulich auch geholfen“ (d.h. hier versucht man mittels sozialem Druck zu manipulieren). Sagt man „Sie“, dann deutet dies meist an, daß man sich noch nicht sooooo gut kennt, wie im folgendem Beispiel.

### **Fallbeispiel: Keilriemen leihen**

K  
I  
T  
A

Der Begriff KITA stammt von dem US-Psychologen HERZBERG. KITA ist ein Akronym und wurde aus folgenden Worten gebildet: „Kick in the Ass“ (wobei „Ass“ auch „Esel“ heißt; man tritt also den Esel, d.h. man versucht durch Druck und Zwang zu motivieren). Im Gegensatz zur „Peitsche“ gibt es aber auch das „Zuckerbrot“, nämlich die „Karotte“: wir bieten dem „Esel“ die Karotte an.

B = BIRKENBIHL als zu Motivierende, A = derjenige, der B motivieren will; denn in meinem Denkmodell will immer A den B motivieren (nie umgekehrt). Ich beginne also:

B: Hallo, Kollege, Grüß Gott!

A: Hallo, Frau Birkenbihl! Mir ist etwas ganz Dummes passiert, mein Auto ist kaputt, der Keilriemen ist gerissen. Sie haben doch auch einen



Passat, einen roten, glaube ich? Also, wenn Sie mir den Schlüssel kurz geben, dann kann ich losdüsen und einen Keilriemen holen.

B: Wie soll das gehen?

A: Wie soll was gehen?

B: Daß Sie mit meinem Autoschlüssel losdüsen?

A: Ich verstehe nicht?

B: Sie wollen doch sicher mein Auto nehmen und nicht mit meinem Schlüssel losfahren, oder?

A: Ach so, klar will ich Ihr Auto.

B: Ach nein, bitte nicht!

A: Also, wenn Sie mir Ihr Auto leihen, dann wechsle ich Ihren Keilriemen auch gleich aus.

B: (zum Publikum): Jetzt winkt er mit Karotten (KITA-Karotten-Technik)! (Zu A): Tut mir leid, mein Schwager hat eine Werkstatt, mein Auto ist bestens gewartet. Danke vielmals. (Karotte wurde abgelehnt, statt eine Frage zu stellen, folgt jetzt die nächste Aussage.)

lau-  
ter  
K  
A  
R  
O  
T  
T  
E  
N  
?

A: Ich gebe dann heute Abend kein Bier aus. (Droht, eine weitere Karotte wegzunehmen, ohne sich zu kümmern, ob sie attraktiv wäre.)

B: Von mir aus, ich trinke eh keines. (Wieder daneben. Jetzt hat A schon zwei Karotten „verloren“, aber die zweite könnte ja vielleicht „justiert“ werden? Wenigstens stellt er jetzt eine Frage.)

A: Was trinken Sie denn gerne?

B: (Geht aber nicht darauf ein, so daß die Trink-Karotte endgültig verspielt wurde.) Danke, ich habe eine volle Kanne Tee.

A: (Dritte Karotte wird hervorgeholt!) Schokolade? B: Nein, danke.

A: (Versucht, eine vierte Karotte zu finden:) Gibt es noch andere Möglichkeiten, womit ich Ihnen dienen kann?

B: Nein, danke.

A: Haben Sie Probleme im Seminar, kann ich helfen? (Dieser fünfte Karotten-Versuch könnte beleidigend wirken, wenn das Selbstwertgefühl von B nicht stabil wäre. LehrerInnen, DozentInnen und TrainerInnen tun sich oft schwer, Hilfe von KollegInnen zu akzeptieren, insbesondere wenn sie dabei zugeben müßten, daß sie „Probleme“ hätten. Also eine denkbar ungünstige Strategie.)

B: Nein, danke! Mein Seminar läuft hervorragend.

A: Das habe ich befürchtet. (Steht quasi wieder mit leeren Händen da, schon ein ganzes Bündel Karotten wurde „weggeworfen“.

Krampfhafter Versuch, irgendein Problem zu finden, das er lösen kann. A war übrigens ein Mann und Männer lösen gern Probleme.) Sag’ doch mal, wo dein Problem liegt. (Interessant ist hier der plötzliche Sie-/Du-Wechsel! Nachdem er zunächst einen Kollegen spielt, der jene Frau B. nicht soooooo gut kennt, duzt er sie plötzlich, als er sich in die Enge getrieben fühlt. Strategisch interessant.)

B: (Merkt, daß ihm die Sache zu peinlich werden könnte und hilft jetzt. Als „Meister“ wollen wir zwar Effekte aufzeigen, aber den Teilnehmer damit nicht „erschlagen“; sowohl er als auch alle anderen hatten begriffen, was los war. Also sagt B): Sie dürfen jederzeit abbrechen, die 3 Minuten sind eh fast herum ...

A: Ja, gerne.

B: Möchten Sie gerne wissen, was strategisch unklug sein könnte?

A: Gerne.

B: Sie stehen in Ihrer Insel, ich in meiner. Sie bitten mich, und ich sage: „Nein, bitte nicht!“ Es interessiert Sie aber überhaupt nicht, warum ich

ablehne. Stellen Sie sich vor, ich hätte einen echt guten Einwand; bei Ihrer Karotten-Anbiete-Technik habe ich doch überhaupt keine Chance, Ihnen den mitzuteilen, oder?

A: Klar. Ich hätte fragen müssen! (Applaus.)



S  
E  
M  
I  
N  
A  
R

Bei Interesse unter [birkenbihl@birkenbihl.de](mailto:birkenbihl@birkenbihl.de) nachfragen.

Checklisten sind de facto „Fragen“, weil sie etwas abfragen oder in Frage stellen.

Bei diesem ganz speziellen Fragetechnik-Seminar erleben wir viele reine Trainings-Stunden solche Motivations-Aufgaben in Zyklen (d.h. dieselbe Aufgabe wird jeweils mehrere Male hintereinander gespielt), so daß die TeilnehmerInnen beim Zusehen **durch den Vergleich der Strategien** spielerisch weit mehr lernen als durch lange theoretische Erörterungen! Davor ist ein ganzer Tag mit Kommunikations-Grundlagen und Rätsel-Spielen zur Logik der Frage-Technik geschaltet – es sind also insgesamt drei volle Trainings-Tage, bei der ein Kommunikations-, Frage- oder Rollenspiel das andere ablöst. Es gibt diesen Seminar-Typ übrigens neuerdings auch als Video-Seminar für firmeninterne Schulungen (siehe Rand).

Nun möchte ich Ihnen kurz zeigen, wie wir mit Fragen führen können. Intellektuell oder emotional (s.u.). Wenn Sie z.B. eine Checkliste durcharbeiten, dann führt Sie eine Reihe von Fragen durch das Thema – und wenn Sie alle beantworten, wissen Sie mehr und können besser entscheiden.

Wenn Sie hingegen der Experte sind, dann können Sie einen solchen intellektuellen Frage-Katalog für Ihre Klienten entwickeln, auf daß diese ihr Problem mittels Ihrer Fragen besser „durch-denken“ können. Und wenn Sie viel Rätselraten, werden Sie immer besser, eine Situation „live“ durch gute Fragen systematisch zu erforschen.

Ein phänomenales Beispiel für die FRAGENDE Gesprächsführung finden wir in der berühmten BBC-Serie „Yes Minister“:

**Situation: Wollen wir den Wehrdienst wiederhaben? Variante: JA Qu**

Mr. Whooley, sind Sie beunruhigt wegen der vielen jungen Menschen, die keine Arbeit haben? – Ja.

Auch wegen der immer mehr ansteigenden Jugendkriminalität? – Ja.

Glauben Sie, daß es an unseren Gesamt-Schulen an Disziplin fehlt? – Ja.

Glauben Sie, daß junge Menschen ein bißchen Autorität und Führung begrüßen würden? – Ja.

Glauben Sie, die jungen Menschen wären bereit, sich großen Aufgaben zu stellen? – Ja.

Würden Sie also die Wiedereinführung der Wehrpflicht befürworten? – Ja.

**Variante: Auf keinen Fall!**

Mr. Wooley, sind Sie in Sorge wegen der Gefahr eines Krieges? – Ja.

Quelle: Antony JAY & Jonathan LYNN: *Yes Minister*.

2 UM-  
FRA-  
GEN  
mit  
2 ER-  
GEB-  
NIS-  
SEN

Quelle: AMABILE, Teresa M.: *Growing Up Creative – Naturing a Lifetime of Creativity*.

Sind Sie in Sorge wegen der ständigen Aufrüstung? – Ja.

Halten Sie es für gefährlich, jungen Leuten Waffen zu geben, und ihnen das Töten beizubringen? – Ja.

Halten Sie es für falsch, daß man Menschen zwingt, Waffen in die Hand zu nehmen? – Ja.

Lehnen Sie es ab, daß wir in Großbritannien die Wehrpflicht wieder einführen? – Ja.

Weniger bekannt ist die enorme Wirkung von Fragen, die uns emotional führen, und zwar:

- Wenn wir sie uns selbst stellen, führen wir uns selbst.
- Wenn andere sie uns stellen, führen diese uns.
- Wenn wir sie anderen stellen, führen wir diese.

In einem wunderbaren Buch zeigt die Autorin Teresa M. AMABILE, wie eine Mutter ihr Kind „führen“ kann, indem sie kluge Fragen stellt.

## Situation: Kind will nicht pauken

Es sind 30 Hauptstädte zu lernen!

Mutter: Was könnte an der Sache Spaß machen?

Kind: Nix ... (Denkpause: Man muß auch warten [= Schweigen] können) ... na ja, eine gute Note ...

Mutter: Nun, das ist die Meinung des Schulsystems über die Leistung.

Aber: Was würde **dir** ein echt gutes Gefühl geben? Wann hättest **du** das Gefühl, du hättest was gelernt?

Kind: Na ja, wenn ich schon 25 der 30 Hauptstädte wüßte, wäre ich zufrieden – 28 wären großartig!

Mutter: Dann sieh es doch als **Spiel** an, akzeptiere die Herausforderung 25 bis 28 zu können. Wenn **du** es schaffst, gewinnst **du** das Spiel und weit mehr ...

Kind: Ja, das macht viel mehr Spaß!

## 13 Fragen, die Mütter stellen können, um eine gute oder interessante Einstellung herbeizuführen

Diese  
Fragen  
können  
wir  
uns  
auch  
ab &  
zu  
stellen

1. Was hat dir an der Sache am meisten gefallen? Bzw. neben dem Frust ... War an der Sache irgend etwas Positives?

2. Von allem, was du im letzten Monat (Jahr) gelernt hast – was hat dir am meisten gefallen (oder: dich am meisten beeindruckt)?
3. Was war das Spannendste, das dir im (Zeitraum) begegnet ist?
4. Was interessiert dich am meisten? Oder: Worüber möchtest du am meisten wissen?
5. Was sind deine Lieblingsbücher? Warum?
6. Was kannst du am besten? Wie fühlst du dich, wenn du das tust?
7. Wer hat deiner Meinung nach den tollsten Job auf der ganzen Welt und warum?
8. Wenn du ein Experte sein könntest, auf welchem Gebiet wärest du gerne einer?
9. Von all den Tätigkeiten, die du ausführst, welche würdest du gerne besser tun können?
10. Welche fünf Erwachsene bewunderst du am meisten? Warum?
11. Wenn du den ganzen Tag nur eine einzige Sache tun würdest, was wäre das?
12. Wenn du ein ganzes Jahr auf einer einsamen Insel verbringen müßtest, was würdest du mitnehmen? (Es gibt dort weder Strom noch Fernseher oder Video.)
13. Wenn du alles tun könntest, was du wolltest, was würdest du tun wollen?



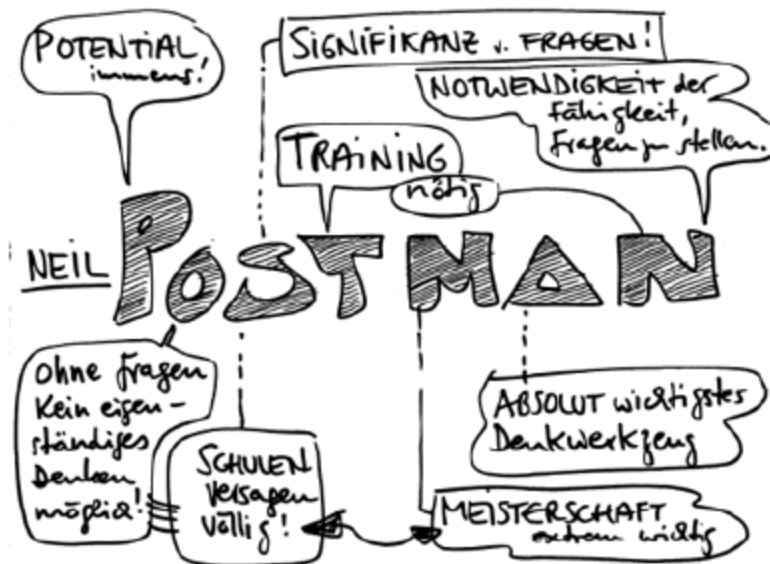
So, jetzt sollten wir bereit sein, uns die Eingangsfrage dieses Moduls erneut zu stellen:

## Warum Fragen? (Teil 2)

Der folgende Abschnitt speist sich aus einigen wichtigen Gedanken und Fragen des oben mehrfach erwähnten Neil POSTMAN und meinen Gedanken hierzu. So stellt POSTMAN sich und uns z.B. folgende dringende Frage:

Boshafte Zungen behaupten ja, die Regelschule sei eine Schule, an der das Einhalten von Regeln wichtiger sei als die Erziehung unserer Kinder, sprich: der nächsten Generation!

**Warum wird das bedeutsamste geistige Werkzeug, das wir Menschen überhaupt kennen (nämlich die Frage), an unseren Regelschulen nicht gelehrt?**



Sie können ein faszinierendes Experiment durchführen und POSTMANs Formulierung testen: Ich habe Abertausenden von Seminar-TeilnehmerInnen (in mehreren Ländern in vier Sprachen!) gefragt:

**Kann irgend jemand sich erinnern, auch nur einen einzigen Schultag zum Thema Fragenstellen erlebt zu haben?**

Die Antwort lautet immer „Nein“. Wohlgermerkt, wir sprechen von **Regelschulen!** Beantwortet jemand die Frage mit „Ja“, dann stellt sich



heraus, daß der Mensch eine private, vielleicht sogar eine Eliteschule besucht hatte. Aber mit unserer panischen Angst vor geistigen Eliten haben wir jahrzehntelang verhindert, daß sich eine bei uns bildet. Deshalb erstaunt es uns wohl kaum, daß die besten deutschen Studienabgänger zu 35 % im Ausland bleiben (wobei sie weitgehend bereits dort an Elite-Schulen studieren!). Kein Wunder, PISA 2002 hat klar gezeigt, daß wir in Punkto Bildung zu einem Dritte-Welt-Land abzurutschen drohen, wenn wir nicht sofort und energisch gegensteuern. Neben über vier Millionen funktionalen Analphabeten haben aber auch Millionen das Schulsystem „mit Erfolg“ durchlaufen – und haben trotzdem keine Ahnung, wie man ein Thema fragend angeht! Mit auswendigem Aufsagen einst gelernter Fakten kommen wir aber in einer Info- oder Wissensgesellschaft nicht sehr weit! Deshalb ist es bereits „nach 12“, wollen wir nicht völlig abrutschen. Früher lag Deutschland in solchen internationalen Vergleichen an den ersten Positionen, heute hecheln wir im letzten Drittel Ländern wie Finnland, aber auch einigen asiatischen (kleinen) Tigerstaaten hinterher.



Unsere  
ELITEN-  
Feind-  
lich-  
keit  
gefähr-  
det die  
Zukunft  
unseres  
Landes  
& unserer  
Kinder

POSTMAN nimmt an, daß Lehrkräfte und Schulverwaltungen intuitiv wissen, „daß eine ernsthafte Beschäftigung mit der Kunst und Wissenschaft des Fragenstellens **politisch explosiv** ist und weichen ihr deshalb aus“. Denn eine Grundhaltung, die durch Fragen ebenfalls wachsen und gedeihen kann, ist eine, die nicht alles einfach so „schluckt“, wenn Lehrkräfte ihr Wissen teelöffelweise verteilen. Würden unsere SchülerInnen zum Fragen erzogen, dann würden sie gewisse Dinge wissen wollen – Dinge, die unsere Lehrkräfte teilweise selbst nicht wissen. So könnten SchülerInnen, die die Kunst und Wissenschaft der Frage beherrschen, z.B. im Geschichtsunterricht fragen, **wessen Geschichte** sie gerade lernen. Beispiel: Der **erste USA-Irak-Krieg** von 1991 wurde aus Sicht der Amerikaner von jenen eindeutig gewonnen, und so dürfte es auch in ihrem Geschichtsunterricht vermittelt werden. Aber aus Sicht der Iraker hat ihr Präsident Saddam HUSSEIN gewonnen. Warum? Weil die Amerikaner klar angaben, ihn umbringen (oder zumindest absetzen) zu wollen und beides ist ihnen nicht gelungen. Weshalb kritische Fragen, inwieweit Präsident George W. BUSH jr. hier die Lücke endlich schließen möchte, so peinlich sind ...

Nachdem die Geschichte von den Siegern geschrieben wird, erfahren wir über die sogenannten Verlierer prinzipiell viel zu wenig, Falsches oder nichts. So waren z.B. die Mongolen nicht nur mordende, durch die Gegend reitende wilde Horden, sondern auch die Mitbegründer der chinesischen Kultur. Ein Mongole auf dem chinesischen Thron baute den Kaiserpalast in Peking und sorgte dafür, daß die bis dahin eher unwichtige **konfuzianische Lehre** allgemeingültig wurde.

POSTMAN stellt und beantwortet eine weitere wichtige Frage:

Bei uns erfährt man jedoch nicht, daß und warum dieser „Sieg“ in der **arabischen Welt** ganz anders wahrgenommen wird. Solange aber amerikanische Kinder niemals fragen, „wessen Geschichte“ sie lernen, können sie solche Dinge nicht erfahren.

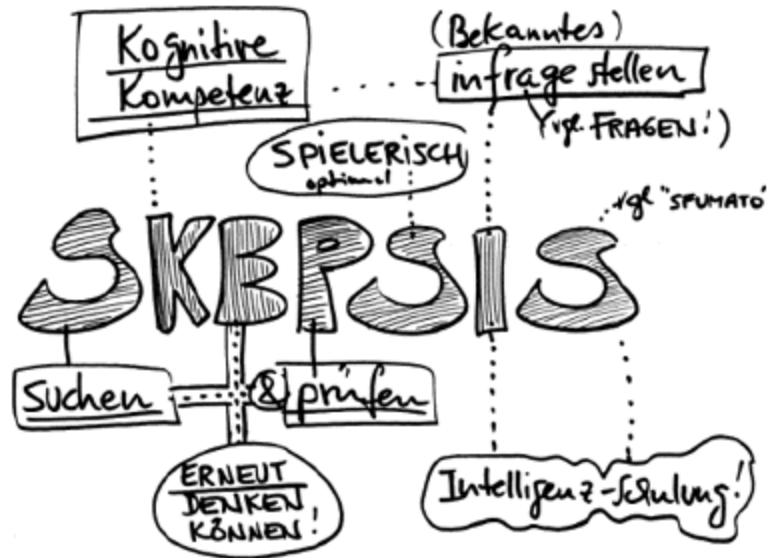
Die  
Ge-  
schich-  
te der  
Sie-  
ger

Nicht vergessen: Neil POSTMANs Kritik bezieht sich ja auf das US-System; daß es so gut auf uns paßt, zeigt nur, daß alle Industrienationen ähnliche Defizite haben.

Was geschieht, wenn ein Schüler, dem man eine Reihe von „Tatsachen“ eingetrichtert hat, fragt: Was ist eine Tatsache? Was unterscheidet sie von einer Meinung? Wer entscheidet das?

Dann würde der Schüler nicht nur „Geschichte“ oder „Fakten“ lernen, sondern auch, woher diese Informationen kommen.

Ein derartiges Lernen ist Voraussetzung für die Nachdenklichkeit und dem, was daraus folgt, nämlich der Skepsis.



Desweiteren weist POSTMAN darauf hin, wie wichtig es ist, ein Gefühl für die **Beziehungen zwischen den von uns gestellten Fragen und den Antworten zu entwickeln**, die wir erhalten.

Dies beginnt beim einfachen bayerischen „Stellst a dumme Frage, kriegst a dumme Antwort“ (für Nicht-Bayern: „Wer eine dumme Frage stellt, bekommt auch eine dumme Antwort“) und endet bei der Tatsache, daß viel Fakten gar keine sind (sondern Einzelbeispiele, Analogien, Metaphern, Lügen, Fälschungen etc.). Letzteres aber kann nur begreifen, wer lernt, die mit dem Fragen einhergehende **skeptische** Grundhaltung einzunehmen (in den Schulen verpönt bis verboten)! Deshalb plädiert POSTMAN ja auch dafür, daß Kinder in der wissenschaftlichen (= skeptischen!) Grundhaltung unterwiesen werden. Dafür aber bräuchten wir natürlich LehrerInnen, die eine solche Unterweisung erhalten haben – und dazu müßten erwachsene Lehrkräfte vieles in Frage stellen, was ihnen bekannt und vertraut erscheint. Da müßten sie ja umlernen – und das fällt sehr schwer! Wenn wir aber eine Generation heranziehen wollen, die selber denken kann, dann ist dies unumgänglich! Es dürfte inzwischen klar werden, daß unsere Rätsel-Spiele einen guten Einstieg in diesen Lernprozeß bilden. Deshalb haben regelmäßige Rätsel-SpielerInnen mehr Mut im Sinne des letzten POSTMANZitates:

P  
O  
S  
T  
M  
A  
N



P  
O  
S  
T  
M  
A  
N

Haben wir den Mut, das auf die Tagesordnung zu setzen? Präsidenten, Erziehungsminister, Schuldirektoren ... wollen Schüler als **Antwortende, nicht als Fragende**. Sie wollen SchülerInnen, die glauben, keine Skeptiker. Deshalb messen, bewerten (und benoten) sie auch auch nur die Qualität der Antworten, nicht aber die (weit wichtigere) der Fragen.

Jetzt würde es sich lohnen, die 17 Zitate (S. 133ff.) noch einmal durchzusehen und festzustellen, wie diese jetzt auf uns wirken.

ZUGANG,  
intelligenter 😊  
THEMA

ZITAT

TRAINING  
durch TUN  
ANFANGEN ←  
(bald)

ALS EINSTIEG

# Modul 8: Wissens-ABC zu Frage- & Rätsel-Spielen

Dieses Modul bietet Ihnen einen **schnellen Überblick** über wichtige Ideen zum Thema **Fragen**. Manche (kurze) Gedanken sind abgeschlossen, andere bieten Querverweise zu den Modulen, in denen sie vertieft werden. Zwei Denker, auf die mehrere der alphabetischen Kurzbeiträge hinweisen, sind erstens Neil POSTMAN (vgl. insbesondere Modul 7, S. 125f.), der in mehreren seiner lesens-WERT-en Bücher auf die Wichtigkeit der Frage hingewiesen hat, und zweitens die Harvard-Professorin Ellen J. LANGER, deren Arbeit eines meiner anderen Bücher (*Das innere Archiv*) sehr inspirierte (insbesondere das Modul über neue Forschungsergebnisse). Sie finden beide Autoren selbstverständlich im [Literaturverzeichnis](#) dieses Buches (S. 216).

Sie können dieses Modul vorab lesen (als erste Orientierungshilfe zu diesem Thema) oder auch später (als rückblickende Zusammenfassung).

# 1 A = ANGENOMMEN-FRAGE

Das Sägemehl-Rätsel (Merkblatt 4, S. 211) bietet ein hervorragendes Beispiel für die ANGENOMMEN-FRAGE.

Dieser Fragetyp bietet sich an, wenn eine Situation (oder Rätsel-Story) ziemlich komplex **wirkt**, denn sie erlaubt es uns, **alle** Variablen „einzufrieren“ und **einen einzelnen Aspekt herauszupicken**, indem wir fragen: **Angenommen**, das (= dieser eine Aspekt) wäre so und so, welche Auswirkungen hätte das? Natürlich muß das Wort „angenommen“ gar nicht auftauchen, eine „**Was wäre, wenn ...** (dieser eine Faktor anders wäre)“-**Frage** erfüllt denselben Zweck, Beispiel: „Angenommen, er hätte das Luxusauto nicht gekauft, hätte er dann auch pleite gemacht?“ (Die Formulierung entspricht der Angenommen-Formulierung: „Angenommen, er hätte ...?“)



## 2 B = BEWEGUNG, geistige, durch Fragen

Fra-  
gen  
öff-  
nen  
den  
G  
E  
I  
S  
T

In einem Land wie dem unseren, in dem wir viel Sage- und sehr wenig Frage-Technik erleben, muß man Seminar-TeilnehmerInnen erst von der Bedeutung der Frage für das Denken überzeugen (hier tun sich Angelsachsen leichter). Tatsache aber ist, daß es einen Neuro-Mechanismus gibt, der fast mit einem Reflex verglichen werden kann. Er führt dazu, daß Fragen unseren Geist **öffnen** und (auch neue) Gedanken zulassen, während konkrete Aussagen dazu neigen, den Geist zu **schließen**. In einem Schulsystem, in dem man Menschen zwingt, stundenlang regungslos zu sitzen (was die geistige Beweglichkeit ebenfalls drastisch einschränkt, wie man seit Jahrzehnten weiß!), wird dieser Prozeß der Unbeweglichkeit mit Sage-Technik verstärkt. Nun wiesen LANGER (und viele ihrer früheren Studenten) immer wieder nach, daß **Aussagen** den Geist **schließen**. Deshalb steht in meinem KaWa<sup>©</sup> zum Begriff „Pauken“ das „K“ ja für „kognitives Vakuum“ (Kopfarbeit = Nichts), während POSTMAN unermüdlich darauf hinweist, daß unsere Schulen Schüler als

ANTWORTENDE wollen, nicht als suchende, fragende Menschen, die der Skepsis fähig sind. Zwar spricht er von den USA, aber „unsere“ (!) Schulen hier in Europa sind mindestens ebenso erpicht darauf, daß man die richtigen Antworten gibt, auch wenn man die Fragen zu diesen Antworten nie selbst durchdenken durfte! Deshalb: Wenn Sie es lernen, Fragen, über die Sie früher nie nachdenken durften, in spannende Rätsel „einzubauen“, dann ist dies wie ein Fitneß-Training für geistige **Beweglichkeit** – für alle Beteiligten. (Die historischen und wissenschaftlichen Rätsel, S. 85ff. und 101ff., sind typische „Fakten“, wie sie möglicherweise als Lehrstoff auftauchen könnten, aber als Rätsel „verpackt“.)



Fak-  
ten  
in  
Rätsel  
ver-  
packen

### 3 C = CHANCEN

POSTMAN  
USA

durch die Fertigkeit, fragend zu denken: Nur wenn wir die „Kunst & Wissenschaft des Fragestellens“ – nach POSTMAN – (wieder) entwickeln, können wir über Dinge reflektieren. Diese Fertigkeit entwickelt völlig neue Chancen für unser Denken. So fordert POSTMAN z.B., unseren Schülern zu erklären, daß Definitionen nicht auf Bäumen wachsen, sondern von bestimmten Menschen zu bestimmten Zwecken formuliert werden und daß wir diese Zwecke in unser Denken einbeziehen müssen. Ich habe hierfür ein Definitions-Training erfunden: Suchen Sie aus verschiedenen Quellen Definitionen einer Sache zusammen, und „konsumieren“ Sie diese dann geballt (hintereinander, eine nach der anderen), wenn Sie mindestens 10 (besser 100) gesammelt haben. Hier kann man sich im Freundeskreis helfen, auch unsere Insider auf [www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de) (in den Foren) können einander helfen, möglichst viele Definitionen zu finden. Diese Technik ist eine Analogie zu meinem strategischen Ansatz, sich einem Thema durch den Vergleich von Zitaten zu nähern, nur daß Sie diesmal Definitionen vergleichen. Bei einem Zitat ist es selbstverständlich wichtig, wessen Geist diese Worte entsprangen! Warum stellen wir uns bei Definitionen nie die

Frage nach dem Autor/Urheber? Könnte es damit zu tun haben, daß man in Schule und Ausbildung immer den Eindruck vermittelt, Definitionen seien „faktisch“ bzw. „objektiv“ und dürften nicht in Frage gestellt werden, während es sich über Zitate vortrefflich streiten ließe ...?

## 4 D = DENKSCHRITTE

Wenn wir ein Problem systematisch durchdenken wollen – egal, ob es sich dabei um ein Rätsel handelt oder um ein Alltags-Problem –, können uns die folgenden vier Denk-Schritte helfen, eine saubere Systematik aufzubauen:

Vgl. hierzu mein E-Book (= elektronischer Artikel) *ZITATEN-Variationen* unter [www.activebooks.de](http://www.activebooks.de); es enthält 60 Zitate zu Denken/ Lernen und Angst, damit Sie den Effekt sofort erleben können.

1. **Prämissen abklopfen** (siehe „16“, S. 177)
2. **Kategorien abklopfen** (siehe „11“, S. 174)
3. **Inhalts-Fragen** (siehe „9“, S. 173f.)
4. **Strategische Fragen** – Fragen, die uns strategisch weiterbringen sollen.  
(siehe „16“, S. 177 und eine spezifische strategische Frage unter „1“, S. 163)

## 5 E = EXPLORATIVES Denken

Über das Festhalten an alten **MEMen** spreche ich in meinem Video-Seminar: *Viren des Geistes: gehirn-gerechte Einführung in Memetik*. Dort biete ich auch eine Checkliste an, mit deren Hilfe wir feststellen können, ob wir von einem memetischen Virus befallen sind (wenn wir zur Sturheit neigen).

bedeutet **durch Fragen zu ent-DECK-en!** Sie kennen vielleicht meine Analogie vom DECKEL, den wir heben müssen, um in den metaphorischen Topf zu schauen. Das kostet jedoch Energie. Viele Menschen wollen deshalb lieber nichts Neues erfahren, insbesondere nichts, was ihre **MEMe** (Glaubenssätze, Annahmen, Hypothesen, Lieblings-Theorien etc.) angreifen könnte.

Wenn wir aber bereit sind, neue Dinge zu erfahren, dann ist **fragendes, forschendes Vorgehen der beste Weg**. So entstehen faszinierende Ent-DECK-ungen (geistige Abenteuer). Ganz nebenbei bedeutet dies, daß wir **unser Wissen ständig erweitern; wir merken gar nicht, daß wir lernen**. Viele Rätsel sind nämlich im besten Wortsinn „belehrend“, wie die **historischen** (S. 85ff.) und **wissenschaftlichen** Rätsel (S. 101ff.) in diesem Buch zeigen. Je mehr solcher Rätsel Sie und Ihre MitspielerInnen sich ausdenken, desto mehr lernen alle hinzu (es tut gar nicht weh).



## 6 F = FREUDE

FRAGE

Jeder gehirn-gerechte Einsatz unserer Anlagen geht mit Freude einher. Es ist, als ob die Natur uns durch diese Freude „bei der Stange“ halten möchte, weiterzumachen. Nur bei Erwachsenen (und Kindern), deren **Frage-Fertigkeiten regelrecht erstickt** worden waren, kann später **anfänglich** ein wenig Aufforderung zum fragenden Spiel nötig sein. Diesen Leuten fallen am Anfang keine Fragen ein, wenn sie ihren Gedanken „zuhören“, dann „hören“ sie lauter Aussagen (mit einem Punkt am Satzende). Hier rate ich dazu, die ersten Rätsel-Nachmittage oder -Abende in Gruppen zu spielen, damit es nicht auffällt, wenn einige zunächst schweigsam sind. Im Seminar mache ich es genau so, denn in jedem Seminar sind mindestens die Hälfte der TeilnehmerInnen anfänglich stark gehemmt, wenn es gilt, fragend zu denken. Indem wir als Gruppe raten (im „Plenum“), kann jede/r einzelne mehr oder weniger mitmachen. Nach einer Weile finden die Leute, die in Elternhaus, Schule, Ausbildung und/oder Arbeitsleben zu SAGERN gemacht worden waren, in zunehmendem Maße ihre Frage-Fähigkeit wieder. Dies merken wir daran, daß es im Seminar immer lauter wird, daß immer häufiger Menschen durcheinanderreden (und das Aufgerufen-Werden nicht abwarten). Ab diesem Moment ist es ratsam, in kleineren Gruppen weiterzuspielen. Hier kann man bei Leuten, die einen Wettkampf lieben, dasselbe Rätsel in zwei Parallel-Gruppen raten lassen, so daß die schnellere Gruppe gewinnen wird. Schneller heißt: die Gruppe, deren Mitglieder systematischer fragen und daher viele Detailfragen unnötig machen (vgl. Kategorien und Prämissen abklopfen (siehe „11“ und „16“)).

**Fazit:** Die meisten Menschen finden sehr schnell wieder zur Freude am Fragen, weil unser **Nervensystem** genetisch darauf eingerichtet ist!

Rätsel  
Wett-  
Kampf  
veranstal-  
ten?



## 7 G = GRUPPEN-TRAINING

TRAI-  
NING

Raten kann man zu zweit oder in größeren Gruppen. Ich möchte Ihnen folgende Entscheidungshilfen anbieten: Wenn Sie ein Rätsel möglichst viele Male raten lassen wollen, um in den Vorteil des Lernens bei bekannter Lösung zu gelangen (vgl. *Hier geht's los*, S. 20), dann wollen Sie **dieses** Rätsel vor allem in Einzelgesprächen raten lassen. Dies kann man gut auf langen Wanderungen oder wenn man in der Küche Salate und Gemüse putzt, aber solche Rate-Sessions kann man auch prima am Telefon durchführen. Sammeln Sie einige Ratefüchse unter Ihren Kontakten, die jederzeit schnell mal 10 bis 15 Minuten für ein Rätsel einschieben wollen – auch wenn die meisten „eigentlich“ sehr volle Arbeitstage haben. So gewinnen wir sehr viel Training zu dem einen oder anderen Rätsel, weil wir es immer nur mit **einem** Partner „gleichzeitig verbraten“. Wollen Sie hingegen als Gruppe Rätsel raten oder kennen Sie Menschen, deren Fähigkeit zu Fragen drastisch eingeschränkt wurde, so beginnen Sie solche Menschen prinzipiell in Gruppen zum Fragen hinzu-führen (siehe „6“). Bitte bedenken Sie auch: Wenn wir zu mehreren spielen, dann erleben wir **gleichzeitig** gewisse gruppensdynamische Prozesse und die Gruppe gibt uns die Möglichkeit, disziplinierte Gesprächs-Führung **in Gruppen** zu üben, somit ist jede Gruppen-Session immer auch eine gute Vorbereitung für Meetings und Konferenzen.

Kennen Sie meinen Video-Film *Das erfolgreiche Meeting?* Vier gruppensdynamische Prozesse, die den meisten Führern von Gruppen (inkl. Chefs) in der Regel unbekannt sind. Sie führen oft dazu, daß Meetings „zerredet“ werden. Dies ist ein Film, kein Seminar; Sie sehen mich nur 13 Sekunden (das habe ich HITCHCOCK abgeschaut).

## 8 H = HÖREN und Mitdenken

Sie kennen die Redewendung „sich ein Bild von etwas machen“. Nun vergleichen Sie bitte den Prozeß des Ansehens eines Bildes mit dem Prozeß eines Bildes, das Sie sich „machen“, wenn Sie Informationen hören oder lesen. Hier entsteht das Bild erst peu à peu; es entfaltet sich graduell. Denken Sie an ein großes Mosaik: In einem Schwimmbad, das ich als Kind aufsuchte, gab es ein riesiges Mosaik, das eine ganze Längswand ausfüllte. Ich konnte stundenlang dort sitzen und mir vorstellen, wie schwierig es für Archäologen ist, wenn sie Dinge rekonstruieren wollen, von Wandbildern bis zu Gefäßen oder Schädeln, die sich zunächst als Ansammlung von kleinen und kleinsten Stückchen anbieten. Wenn Sie ein Puzzle zusammensetzen, dann kennen Sie den Prozeß, nur daß Sie sich hier helfen können, weil Sie z.B. alle Stückchen mit gerader Kante heraussuchen und den Rahmen legen können, dann sehen Sie oben rechts viel hellblau und suchen weitere hellblaue Stücke, die bald immer mehr weiß enthalten und langsam entsteht eine große Wolke und so geht es weiter.

K  
O  
N  
T  
R  
O  
L  
L  
E

Wenn wir uns ein Bild machen, während wir **lesen**, sind wir in Kontrolle. Wir steuern die **Geschwindigkeit** und ob wir **innehalten** und nachdenken wollen. Wir können schreiben oder **zeichnen**, ob Skizzen oder KaGa.s<sup>©</sup> („abstrakte“ Denk-Bilder), wir können schnell ein Wissens-ABC oder auch ein KaWa<sup>©</sup> erstellen etc. Aber wenn wir jemandem **zuhören**, sieht die Sache anders aus: Der Erzähler ist in Kontrolle. Wir müssen versuchen, uns das Bild in **seinem** Tempo zu machen. Wenn wir Glück haben, kommuniziert er gehirn-gerecht und bietet uns **zuerst** einen Überblick, ein Gerüst an (sprich: Rahmenstücke des kommenden Puzzles). Oft geschieht dies nicht. Die wenigsten Menschen haben je gelernt, ihre Informationen auf die Gehirne der armen Opfer abzustimmen, die ihnen zuhören sollen, weil sie derartiges in Schule und Ausbildung in der Regel nie gelernt haben. Demzufolge „werfen“ sie uns oft einige „Brocken“ zu und wir stehen vor einer ähnlichen Aufgabe wie der Archäologe. Allerdings gilt: Je mehr wir wissen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß wir bald begreifen, worum es geht. Angenommen da redet jemand von MEMen und wir haben keine Ahnung von MEMETIK (vgl. „5“), dann brauchen wir dementsprechend länger, als jemand, dem bekannt ist, wovon die Rede ist. Deshalb ist **lebenslanges Lernen** nicht nur ein gutes und notwendiges Training für Ihre grauen Zellen (die „rosten“ nämlich genau so leicht wie unsere Muskeln, wenn wir sie nicht nutzen), sondern es bedeutet:

Verstehen = erGÄNZen können, wenn Teile einer Info auftauchen, z.B. in einer Frage.

**Von je mehr Dingen wir eine Ahnung haben, desto schneller können wir** (wie die kompetente Archäologin, der fachkundige Paläontologe) **ergänzen!**

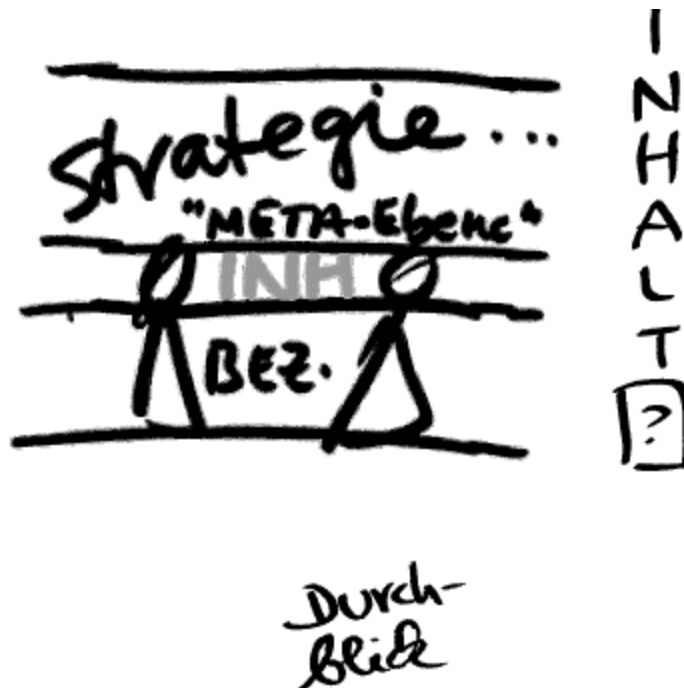
Ich bin immer wieder begeistert, wenn ich solche ForscherInnen in Dokumentationen sehe: Sie halten ein kleinstes Knöchelchen in Händen und schon wissen sie, a) um welchen Körperteil (z.B. ein Fußknöchel oder ein Unterkiefer) sowie b) um welches Lebewesen (Mensch, Hund, Dinosaurier) es sich handelt, und häufig schließen sie auch schon darauf, welcher Unterart (Homo erectus, gezähmter Haushund oder Wolf, welche Dino-Art) das Knöchelchen einst gehörte. Wenn wir wenig wissen, müssen wir warten, bis weit mehr Teilchen zusammenpassen, ehe wir zu raten

beginnen können. Wissen wir aber gar nichts, dann können wir selbst dann nicht erkennen, welches Bild jemand mit Worten zeichnet, wenn 100 % des Gegenstandes vor uns steht ... (Fortsetzung dieses Gedanken unter Punkt 26, S. 190).



## 9 I = INHALTS-FRAGEN

Sie erinnern sich, wir sprachen in *Hier geht's los*, S. 22ff., über die drei Kommunikations-Ebenen, sowie darüber, daß die meisten Menschen **auf der Inhalts-Ebene „gefangen“** sind und deshalb nicht (gleichzeitig) über non-verbale Signale auf der zweiten (Beziehungs-) Ebene oder gar ihren strategischen Ansatz auf der dritten (Meta-) Ebene reflektieren können. Und wir stellten fest, wie hilfreich Rätsel-Spiele sind, um genau dieses parallele, auf mehreren Ebenen gleichzeitige Denken zu trainieren.



Wiewohl viele Menschen auf der Inhalts-Ebene „hängen“, fehlt es Ihnen doch an Durchblick, weil sie die Fähigkeit, ein Bild stückweise zusammensetzen, nie lernen durften (vgl. „8“ und „26“). Deshalb bilden Rätsel-Stories auch hervorragende KommunikationsTrainingsaufgaben, mit denen Kinder bis Erwachsene diese wichtige Kompetenz spielerisch üben können.

## *10 J = JOHN & MARY*

Dies ist das beste Rätsel, um in das Thema **Prämissen abklopfen** einzusteigen (siehe „16“), denn hier

kommt es in der Regel zu einem großartigen Denk-Fehler, der solange nicht aufgeklärt werden kann, wie alle glauben, sie wüßten, wovon die Rede ist, diese Annahme (Prämisse) jedoch nicht abklopfen. Sie finden dieses Rätsel in Merkblatt 3, S. 202ff.

## 11 K = KATEGORIEN ABKLOPFEN

Es ist ganz einfach: Denken Sie dabei an das uralte berühmte „heitere Beruferaten“. Stellen Sie sich vor, jemand würde fragen: „Handelt es sich um einen Automechaniker? ... einen Bäcker? ... einen Chemiker? ... einen Elektriker?“, dann basieren seine Fragen vielleicht auf einer Systematik (alphabetische Auflistung). Wenn wir jedoch **große Kategorien abklopfen** (= abfragen), dann können wir uns Tausende von Detailfragen (zu kleineren Kategorien) sparen, indem diese ein- oder ausgeschlossen werden. Beispielsweise klären wir, ob man etwas produziert. Ein Ja könnte uns motivieren, genauer abzuklären, welche Kategorie von Produktion gemeint ist, denn ein Kreativer „produziert“ Gedanken, dies stellt jedoch keine Fabrikation oder gar Manufaktur dar. Genau so wollen wir bei den Rätseln vorgehen, hier können wir das Abklopfen von Kategorien (und Prämissen, siehe „16“) hervorragend üben. Denken wir z.B. an eine Kriminal-Story und fragen: „Handelt es sich um Mord?“ Wird die Frage ver-NEIN-t, dann brauchen 1001 Detail-Fragen bezüglich Mordart (Schuß, Gift, angeblicher Unfall, Erstickten, Erschlagen, Erstechen ...), Motiv (Haß, Neid, Eifersucht, Geld ...), möglicher Täter (war es doch der Gärtner?) etc. nicht mehr gestellt zu werden.

K  
A  
T  
E  
G  
O  
R  
I  
E  
N  
A  
B  
K  
L  
O  
P  
F  
E  
N

## 12 L = LOGISCHES DENKEN trainieren

L  
O  
G  
-  
K

Ursprünglich meinte ich, in den Seminaren formale Logik einsetzen zu müssen, um meine TeilnehmerInnen gegen die weit verbreiteten Denkfehler zu stärken. So verwechseln wir regelmäßig Korrelation mit Kausalität; wir ergänzen Informationen, die wir dann für einen Teil der originalen Botschaft halten; wir glauben Studien mit unzulässig wenigen Versuchspersonen oder Statistiken, die unzulässig „interpretiert“ wurden etc. (Deshalb lautet ja ein berühmtes Bonmot, man solle nur den Statistiken Glauben schenken, die man selbst gefälscht habe.) In den USA, wo ich die ersten zwei Jahre als Trainerin arbeitete, funktionierte das auch ganz gut, aber meine deutschen TeilnehmerInnen in den Jahren 1973 bis 1975 waren weniger bereit, ihren Grips anzustrengen und langweilten sich. Deshalb kam ich auf die Idee, die „trockene Theorie“ mit dem einen oder anderen Rätsel aufzulockern, denn mit Ja-/Nein-Fragen übt man eine Art logischen Denkens, nämlich einen Entscheidungsbaum „abzutasten“ (oder einen Ja-/Nein-Algorithmus aufzubauen) – so funktionierte die gesamte Computer-Logik, bis Fuzzy-Mathematik mehr Möglichkeiten bot. Und nach einer Weile stellte ich fest, daß wir auf die formalen Logik-Elemente fast ganz verzichten konnten (der kleine Rest, der übrig blieb, ist in meinem 1976 geschriebenen Taschenbuch *Psycho-Logisch richtig verhandeln* noch zu begutachten, während er in dem viel später entstandenen didaktischen Hörspiel *Fragen Sie sich zum Erfolg* gar nicht mehr auftaucht).



for-  
male  
L  
O  
G  
I  
K  
?

**Fazit:** Wer regelmäßig Rate-Spiele rät, trainiert logisches Denken und was für viele am schönsten ist: ganz ohne es zu merken. Wenn das nichts ist ...

## *13 M = MEISTERSCHAFT*

Meisterschaft kann nur durch Training erworben werden. Auch wichtig sind gute Vorbilder, so daß Sie darauf zu achten lernen, wer in Ihrem Freundeskreis besonders gut fragt. Aber ohne eigenes Training kommen Sie nicht weit. Wenn wir nun bedenken, wie vergnüglich dieses notwendige Training werden kann, dann haben wir sicher öfter Lust dazu.

## *14 N = NEURO-MECHANISMEN*

Es gibt einige Neuro-Mechanismen, die „hardware“mäßig in uns „verdrahtet“ sind, dazu gehört der **Antwort-Reflex**. Wir können diesen Impuls, auf eine Frage mit einer Antwort zu reagieren, kaum unterdrücken. Und umgekehrt: Wir „reizen“ andere zu denken, indem wir fragen.

## 15 O = ORIENTIERUNG

Wir versuchen, durch Fragen unsere geistige Orientierung zu gewinnen (oder zu behalten). Deshalb können wir total „genervt“ reagieren, wenn jemand sich einen Scherz macht und bei einer Frage nicht „mitspielt“, z.B. wenn jemand uns wörtlich nimmt und auf die Frage: „Weißt du die Uhrzeit?“ lediglich „Ja“ antwortet, statt uns die Zeit zu sagen. Bitte bedenken Sie immer, daß die meisten Fragen der inneren Orientierung dienen, auch „akademische“ oder „abstrakte“ Fragen, deshalb gibt es so gut wie keine „dummen“ Fragen, nur „dumme Antworten“ von Leuten, die Fragende zum Schweigen bringen, seien dies ältere Geschwister, Eltern, Lehr- oder Führungskräfte, Verkäufer etc.

Wort-  
wört-  
lich?

# 16 P = PRÄMISSEN ABKLOPFEN

Man sollte jede Entscheidungs-Situation damit beginnen, daß man alle vorgegebenen Infos (Prämissen) abklopft. Dies kann man beim Rätsel-Raten hervorragend trainieren (siehe KaWa, nächste Doppelseite).



## *17 Q = QUALITÄT der Fragen*

Neil POSTMAN weist wiederholt darauf hin, daß wir es versäumen, Kindern und Jugendlichen die „Kunst & Wissenschaft des Fragenstellens“ beizubringen. Hohe Frage-Kompetenz kann nur durch Training erworben werden, wie jede Expertise nur durch Üben zur Meisterschaft gebracht wird. Deshalb sind Rätsel- und Rate-Spiele so wichtig – SPIEL-erisch trainieren wir und haben auch noch Spaß dabei!

# 18 R = REPERTOIRE

Wir bewundern Menschen, die ein gutes Repertoire zum Spielen entwickelt haben. Durch Frage-Spiele haben wir eine Chance, einige Fertigkeiten (unser Repertoire) zu verbessern (vgl. Modul 7, *Warum Fragen?*, S. 125ff.).



## 19 S = STRATEGISCHE Fragen

Sie erinnern sich, wir sprachen in *Hier geht's los*, S. 22ff. über die drei Kommunikations-Ebenen, sowie darüber, daß die meisten Menschen **auf der Inhalts-Ebene „gefangen“** sind (vgl. auch „9“). Und wir stellten fest, wie hilfreich Rätsel-Spiele sind, um genau dieses parallele, auf mehreren Ebenen gleichzeitige Denken zu trainieren.

mehr  
als 1  
Ebene

Dies ist besonders dann möglich, wenn Sie ein bestimmtes Rätsel immer wieder raten lassen, dessen Lösung Sie bereits kennen, weil Sie nach den ersten Malen (auf denen auch Sie noch stark auf der Inhalts-Ebene verhaftet sind) in zunehmendem Maße die Ebenen wechseln können.



Strat.  
K  
O  
M  
P  
E  
T  
E  
N  
Z



Natürlich kann strategische Kompetenz nur erwerben, wer sich jederzeit geistig auf der strategischen Ebene aufhalten kann. Rätsel-Spiele helfen uns, immer sowohl inhaltlich als auch strategisch kluges Fragen zu trainieren; Rätsel-Stories sind optimal geeignet, um dies zu lernen.

Denken Sie an die Angenommen-Frage („1“) zurück: Für die meisten Leute spielt sich diese Frage-Art ausschließlich auf der Inhalts-Ebene ab – diese Menschen sind immer erstaunt, wenn ich die Frage als **strategische Frage** bezeichne. Aber in Wirklichkeit stellen wir eine „Angenommen ...“- oder „Was wäre, wenn ...“- Frage immer, um einen denkerischen, einen **strategischem Vorteil** zu erringen. Es gilt einen einzelnen Aspekt zu isolieren, um mehr Klarheit zu erhalten. Diese Klarheit aber suchen wir, **damit** wir entscheiden können, wie wir uns danach **verhalten** wollen. Beim Rätselraten geht es darum, welche Frage wir als nächstes stellen. Auch das Kategorien- (siehe „11“) und Prämissen-Abklopfen (siehe „16“) gehören zu den **strategischen** Fragen. Wenn wir eine ganze Kategorie ausklammern oder durch die „Angenommen ...“- Frage einen spezifischen Aspekt geklärt haben, dann wissen wir mehr. Und genau dieses „mehr“ ist unser **strategischer** Vorteil. Das Beispiel eines Seminar-Teilnehmers: Er verhandelte mit dem Bruder seiner Frau, den er nicht leiden kann, der laufend mit ihm über gewisse Dinge verhandeln wollte, die für meinen Teilnehmer nicht verhandelbar waren. Er wollte gern einen Schlußstrich ziehen und erkannte seine Chance, als der andere ziemlich verärgert monierte, daß er so unfair sei und ständig blockiere. Wörtlich sagte er: „Es ist extrem unangenehm, wenn du jetzt Nein sagst, dann gebe ich ein für allemal auf!“ Vielleicht war es nur so dahingesagt, aber mein Teilnehmer forderte ihn heraus, indem er ihm folgende „**Angenommen ...**“-Frage stellte: „Wenn ich **jetzt Nein sage**, heißt das, daß du dann nie wieder mit mir verhandelst?“ Der Typ dachte immer noch, sein Angebot müsse unwiderstehlich sein und hielt dies für eine leere Drohung. Er sagte Ja, daraufhin sagte mein Teilnehmer Nein. Dann fügte er hinzu: „Bin ja gespannt, ob das vorhin nur so dahingesagt war, oder ob man sich auf dein Wort verlassen kann!“ Der Schwager sagte: „Natürlich, da kannst du Gift drauf nehmen!“, und nun hätte er sein Gesicht verloren, wenn er später wieder „angekrochen“ gekommen wäre. So wurde mein Teilnehmer ihn ein für alle Mal „los“ – das ist die Macht, wenn wir strategisch klug fragen können, wenn es darauf ankommt!

A  
N  
G  
E  
N  
O  
I  
I  
U  
N  
N  
N

Sie wissen ja, ein mehrfach auftauchender Buchstabe (vgl. „N“) kann, muß aber nicht mehrmals belegt werden (vgl. „I“).

## 20 T = TRAINING

Dazu möchte ich Ihnen auf der folgenden Seite ein KaWa<sup>©</sup> anbieten. Der Abbildung folgen die Kommentare in alphabetischer Reihenfolge.

**A = ACHTSAMKEIT:** Wir haben es verlernt, uns einer Sache mit voller Konzentration zuzuwenden; aber es beflügelt das ANBAHNEN von Nervenbahnen (siehe „N“) ungemein, wenn wir auf das achten, was wir wahrnehmen (hören/lesen) oder tun.



**G** = Immer wenn Menschen auf uns **GENIAL** wirken, beobachten wir das Resultat intensivsten Trainings. Lassen Sie sich nicht weismachen, Genie sei angeboren, auch der „genialste“ Mensch ohne Training kann von einem weniger Begabten, der jedoch fleißig trainiert hat, überboten werden. Erst ausgiebiges Training erweckt den Anspruch, es sei alles „leicht“ und „spontan“, aber ohne ausgeprägte Nervenbahnen kann kein Verhalten so schnell ablaufen, daß es spontan erscheint; mit Ausnahme von angeborenen Instinkten und Reflexen, von denen Menschen jedoch sehr wenige haben (z.B. der Schluckreflex von Babies, wobei der oft auch noch „angestoßen“ werden muß, oder daß unsere Pupillen sich sich bei Lichteinfall verengen, oder wir auf Gähnen mit Gähnen reagieren, etc.).

**I = INTELLIGENZ** ist lernbar, insbesondere wenn wir a) die Lern-Methoden, die wir praktizieren, sorgfältig auswählen und b) ständig hinzulernen, denn je mehr wir können, desto leichter lernen wir weiter. Dies

gilt für Wissen (Fäden im Wissens-Netz) wie auch für Verhalten: Je mehr wir wissen, desto differenzierter werden die Details, die wir wahrnehmen und trainieren können: Ein Solist, der bereits große Virtuosität auf seinem Instrument erlangt hat, trainiert kleinste Details, während Anfänger schon froh sind, wenn sie die Melodie so spielen können, daß man sie erkennen kann. Nun ist eines der Merkmale von Intelligenz (egal welchen Forscher Sie fragen) die Fähigkeit zu unterscheiden: Je feiner also die Unterschiede, die wir wahrnehmen (oder gar selber ausführen) können, desto höher ist der Grad unserer Intelligenz.

T  
R  
A  
-  
Z  
-  
Z  
G

Das hat übrigens mit dem **I.Q.** nichts mehr zu tun, denn dieser mißt **Schul-Fähigkeit** (Stillsitzen, Zuhören, Infos wiedergeben). Die I.Q.-Messung wurde ab 1895 (von BINET) entwickelt, um Kinder vom französischen Schulsystem fernzuhalten, die ihm nicht gewachsen waren.

# T R A - I - N G

**N = NEUE NERVENBAHNEN**; das erklärt sich von selbst. Allerdings sollten wir uns immer wieder vor Augen führen: Das Anlegen von Nervenbahnen ist zwar Zeit unseres Lebens möglich, aber es braucht eine gewisse Zeit. Zwar gibt es eine angeborene Tendenz, sie schneller oder langsamer anzulegen, aber unabhängig vom angeborenen Potential funktioniert das Lernen bei Kindern am schnellsten und wird im Alter langsamer. Trotzdem können auch ältere Menschen noch hervorragend lernen (Wissen oder Tätigkeiten), wenn sie eine Spielregel beachten: Unterteilen Sie den Lernstoff (bzw. die Handlungsabläufe) in kleinere Module als für jüngere Menschen, dann lernen Ältere genau so effizient wie Jüngere. Es dauert zwar etwas länger, als es bei **diesen** Menschen in früheren Jahren gedauert hätte, ist aber genau so gut gelernt, wenn es „sitzt“, d.h. wenn die neue Nervenbahn etabliert wurde.

**R** = Durch Training erwerben und erweitern wir unser **REPertoire**. Es gibt jedoch zwei grundsätzlich unterschiedliche Wege: zum einen die Möglichkeit eines bewußten Trainings, von Sport über Musikinstrumente über Tanz- und Zeichentechniken bis hin zum systematischen Training in der „Kunst & Wissenschaft des Fragenstellens“ (nach POSTMAN). Wir bemühen uns also bewußt darum, unser Repertoire ständig zu erweitern, wobei es dem Lernprozeß zuträglich ist, wenn das Training Spaß macht. Deshalb erhöhen **Spiele** aller Art, auch **Frage-Spiele**, die Wahrscheinlichkeit zukünftigen Trainings. Zum anderen gibt es jedoch auch die Möglichkeit, unbewußt zu trainieren (siehe „U“).

**T = TÄTIGKEIT.** Mit Training meinen wir das Erlernen und Verbessern von Handlungen irgendeiner Art, inkl. Handlungen des Geistes, wie die „Kunst & Wissenschaft des Fragestellens“, von der Neil POSTMAN spricht.

T  
R  
A  
I  
N  
I  
N  
G

## 21 U = UNBEWUßTES TRAINING?

Er erscheint meinen Seminar-TeilnehmerInnen im ersten Ansatz oft absurd, daß es auch möglich sein soll, unbewußt zu trainieren, aber in Wirklichkeit findet weit mehr unseres Trainings unbewußt als bewußt statt.

UN-  
be-  
wußt  
?

Die Natur hat es so eingerichtet, daß wir fähig sind, andere zu imitieren. Auch hier verkennen viele den Sachverhalt und halten Imitation für eine einfache Angelegenheit, aber realisieren Sie doch die gigantische Leistung im Gehirn eines Babys: Es sieht Ihr Gesicht, Sie verziehen den Mund und es ahmt Sie nach. Sein Gehirn muß a) begreifen, daß seine Gesichtszüge (die es noch nie gesehen hat) den Ihrigen ähneln, sowie b) die richtigen Muskeln bewegen, um Sie zu imitieren. Weil das eine phänomenale Rechenleistung fordert, können das nur extrem wenige Lebewesen (einige Vögel, Affen, Menschen). Dies bedeutet, daß wir eigentlich überhaupt nicht erzogen werden müßten, wie Gordian TROELLER in seiner Fernsehreihe „Kinder der Welt“ wiederholt aufzeigte: in „primitiven“ Kulturen lernen Kinder ohne Unterweisung, einfach indem sie **mit den Erwachsenen leben**. Allerdings werden sie nirgendwo ausgeschlossen, nie weggeschickt, schlafen nicht separat etc., d.h. diese Kinder er-LEBEN alles (mit) und beginnen peu à peu alles Gesehene selber zu LEBEN, so wie man es ihnen vorge-LEBT hat und weiterhin vor-LEBT.



# I M I T A T I O N

Im Klartext: Je größer die **Schere** zwischen unseren **Worten**, die wir unseren Kindern (und MitarbeiterInnen) dauernd erzählen, und unseren tatsächlichen **Handlungen**, desto mehr „Erziehung“ ist nötig, um das zu **erzwingen**, wovon wir reden, weil man ja das, was wir leben, nicht nachleben darf. Der Begriff „Er-ZIEHUNG“ spiegelt ja, daß hier jemand ge-ZOGEN werden muß, dies aber impliziert Druckausübung bis Machtanwendung. So predigen die „Großen“ (auch im übertragenen Sinne) in sogenannten „zivilisierten“ Kulturen gerne Wasser, während sie Wein trinken (was die „primitiven“ Völker eben nicht tun), deshalb finden sie es auch so schwer, das Wassertrinken durchzusetzen.

Übrigens haben auch große Meister früher keinen ihrer Schüler „erzogen“, sie haben sie ausge-BILD-et, das ist etwas ganz anderes: Sie waren lebendes Vor-BILD und ermöglichten es den Schülern, peu à peu nachzu-LEBEN, was die Meister tagtäglich vorge-LEBT haben. Das nenne ich **unbewußtes Training**, wie wir es heute noch in Indien, Teilen Arabiens und Asien beobachten können. Zum Beispiel bilden die berühmten japanischen Köche ihre Gesellen aus, ohne sie zu „unterweisen“, der

Geselle ist einfach „anwesend“ und beginnt langsam, einzelne Handlungen zu übernehmen. Nach ca. fünf Jahren hat er alle alltäglichen Aktivitäten gelernt, die nächsten fünf Jahre werden diese gefestigt und seltenere Tätigkeiten verfeinert (z.B. für große Feste, die nur alle paar Wochen oder Monate oder gar pro Jahr nur einmal ausgerichtet werden). Nach zehn Jahren entscheidet sich, ob er als Koch in diesen Etablissement bleiben möchte, oder ob er in einer anderen Küche arbeiten oder sich sogar mit einer kleinen „Eßecke“ selbständig machen möchte. Das entspricht übrigens den Gepflogenheiten bei uns: In den sogenannten Meisterberufen war man drei Jahre lang Lehrling und mindestens fünf Jahre lang Geselle, ehe man sich daran machen konnte, selbst den Meisterbrief zu erwerben. Nur heute glauben die Menschen, daß sie alles in ein paar Wochen lernen könnten; viele Meisterberufe wurden auf zwei Jahre zurückgeschraubt, dann wird man „zertifiziert“ (Wer will heute noch jahrelang als Geselle arbeiten?) und so verliert unsere Gesellschaft ständig sowohl einzelne Fertigkeiten (viele Handwerksbetriebe können keine Auszubildenden finden) als auch die Idee eines Meisters und seiner Schüler. Das Konzept als solches droht, verloren zu gehen. Aber zurück zum Thema: Wir können die **Imitations-Fähigkeit** unseres Nervensystems, die es uns erlaubt, vollautomatisch (unbewußt) **zu lernen**, was wir ständig **vor Augen und Ohren haben, nutzen**: Sorgen Sie dafür, daß in Ihren **Rategruppen gute Vorbilder** sind und Sie werden von diesen **unbewußt** mehr lernen als Sie bewußt lernen könnten.

un-  
be-  
wußt

T  
R  
A  
I  
N  
I  
E  
R  
E  
N

# M E I S T E R in 3 Wo- chen?

Dasselbe gilt für viele Aspekte Ihres Lebens: Umgeben Sie sich bewußt mit guten Modellen (wobei diese auch in aufgezeichneter Form vorliegen können): Je öfter Sie Menschen zuhören (und sei es auf Datenträger), deren Sprachgewalt Ihnen „meisterlich“ erscheint, desto mehr werden Sie „annehmen“ (übernehmen), weil Ihr Gehirn dies „drauf hat“. Nutzen Sie diesen Effekt. Das Vokabular der meisten Menschen ist rudimentär, da die meisten unserer Vorbilder (inkl. Lehrkräfte) sich in der Regel nicht gerade besonders gekonnt ausdrücken können. Ihre Fähigkeiten lagen (hoffentlich) auf anderen Gebieten. Wenn wir also unsere Sprache verbessern wollen, müssen wir uns meisterhaften Modellen aussetzen. So höre ich z.B. immer wieder gewisse Kassetten mit Literaturlesungen von Autoren, deren Sprache mir imponiert, oder auch mit Vorträgen von Vortragenden, deren Sprache ich bewundere. Indem ich mich jener „reichen“ Sprache immer wieder „aussetze“, kann das unbewußte Training stattfinden. Ich muß es nur

so einrichten, daß mein Gehirn diese Lerntätigkeit für mich durchführen kann. Suchen Sie sich also gute Vorbilder in allen Bereichen, in denen Sie sich verbessern wollen, und „lassen Sie trainieren“.

S  
P  
R  
A  
C  
H  
E

## 22 V = VERHANDLUNGEN führen

Hier neigen viel zu viele Menschen leider zu **Sage**-statt zu **Frage**-Technik. Man verhandelt halt so, wie es einem die meisten vorgelebt haben, und da wenige Menschen die Kunst und Wissenschaft des Fragens (POSTMAN) beherrschen, sind die wenigen im Vorteil, die sich die Mühe machen, zu trainieren! Und mit unseren Rate-Spielen läßt es sich vortrefflich spielen (pardon: trainieren).

POST-  
MAN

## *23 W = WER fragt, führt*

Dieses wichtige Thema wurde im Modul 7 (*Warum Fragen?*, S. 147ff.) aufgegriffen.

24 X

25 Y

(Es gibt wenige Wissens-ABC.s, bei denen wir die beiden Buchstaben „X“ und „Y“ sinnvoll belegen können.)



## 26 Z = ZUSAMMENSETZEN vieler Infos über einen gewissen ZEITRAUM

Wir begannen uns oben (siehe „8“) Gedanken darüber zu machen, daß es weit leichter ist, sich lesend ein Bild zu machen, da wir in Kontrolle sind. Deshalb ist das Rätselraten so ein hervorragendes Training: **Wenn wir vielen Fragestellern lauschen** müssen, wird es noch schwerer, sich peu à peu ein Bild zu „machen“, das sich aus vielen Info-Puzzle-Teilchen zusammensetzt, denn hier sitzen mehrere Fragesteller, die oft ihre eigenen, persönlichen Puzzles verteidigen, die jedoch mit dem Lösungs-Bild oft gar nichts zu tun haben. So manches durch eine Frage in den Raum geworfenes Teilchen „fliegt bald wieder raus“, weil es sich dann (leider, leider) doch als unpassend herausstellt. Diese Fähigkeit, über längere Zeiträume an gewissen (teilweise sogar widersprechenden) Vorstellungen zu „basteln“, die sich langsam ergeben, ist für die Kommunikation sehr wichtig. Je mehr die Leute „wild durcheinanderfragen“, desto mehr trainieren wir die metaphorische **Info-Spreu** vom **Info-Weizen** zu trennen, wenn sich langsam das „richtige“ Bild heraus-schält. Dieses aber ist das Resultat des Gruppen-Prozesses, also unser gemeinsames Ergebnis.

F  
A  
Z  
I  
T  


ANHANG →

# Merkblatt 1: Zu schnell gelöste Rätsel

Wenn Rätsel vorschnell gelöst werden, besteht die Gefahr der ENTÄUSCHUNG für die Person, die antworten wollte. Gerne nehmen wir dann ebenso vorschnell an, die Person, die das Rätsel mit ihrer schnellen Lösung „kaputtgemacht“ hatte, hätte die Lösung gewußt. Das muß aber nicht stimmen. Lesen Sie einen typischen Fall in zwei Varianten:

**Ein Mann namens Feuerstein gießt Benzin auf den Boden und zündet es an, wodurch er ein Feuer auslöst, das sich bald zu einem Waldbrand entwickelt. Es gibt zwar Zeugen, die ihn dabei beobachten, diese aber versuchen weder ihn aufzuhalten noch zeigen sie ihn später an. Warum nicht?**

## *Variante 1: Nur drei Fragen*

1. Handelt es sich um eine Brandrodung? – Nein.
2. Handelt es sich um einen Feuerwehrmann? – Ja.
3. Bekämpft er Feuer mit Gegenfeuer? – Ja.

Gegenfrage: Wie kamen Sie so schnell darauf? Antwort: Ich weiß es nicht ... Man sieht das ja häufig in den Nachrichten. Es gibt anscheinend immer mehr Waldbrände und Berichte darüber, ich habe sicher auch Dokumentarfilme dazu gesehen – und auf die Frage, ob sie es vor 15 Jahren auch schon gewußt hätte: Nee. Bestimmt nicht.

Gefahr: Ent-TÄUSCHUNG

TV-  
Berichte  
beein-  
flussen  
die  
F  
R  
A  
G  
E  
N

Zu der Zeit, als dieses Rätsel geraten wurde, gab es tatsächlich täglich Feuerberichte im Fernsehen, z.B. über die Brände in Australien, die den Städten damals näher und näher kamen. Interessanterweise läuft das Rätsel schon **einen Monat nach dieser Art von Berichterstattung wieder „normal“**, d.h. Leute, die sich **nicht wirklich für das WESEN des Feuers interessieren**, nehmen die Strategie mit dem Gegenfeuer niemals so bewußt wahr, daß sie ihnen später „einfach so“ wieder einfällt. Spannend, gell?

## Variante 2: Mit sechs Fragen

1. Handelt es sich bei Herrn Feuerstein um einen Homo sapiens? – Ja.
2. Handelt es sich bei den Zeugen um Menschen? – Ja.
3. Gehört der Herr Feuerstein einer bestimmten Berufsgruppe an? – Ja.
4. Ist Herr Feuerstein ein Feuerwehrmann? – Ja.
5. Sind die Zeugen Kollegen von Feuerstein? – Ja.
6. Zündet Herr Feuerstein ein Gegenfeuer an? – Ja.

Manchmal aber kann es sein, daß wir vorschell annehmen, jemand hätte die Lösung, wenn dieses nicht der Fall ist. Sagen Sie als Antwortende/r keinesfalls vorschnell: „Das Rätsel ist gelöst!“, ehe diese Lösung nicht offensichtlich wird.

Im folgenden Fallbeispiel, bei Variante 2 (S. 194), sah es aus, als sei die Gruppe extrem nah dran, aber dann mußten doch einige ihre Lieblingshypothesen „abklopfen“, ohne Rückicht auf das von der Gruppe erzielte Ergebnis bei Frage Nr. 4 und so dauerte es hier viel länger als nötig gewesen wäre. Spannend sind diese Situationen allemal, wenn wir Fragetechnik **trainieren**, weil sie uns mehr über die strategischen Aspekte der Frage-Technik lehren können als optimal geratene (die mehr auf der Inhalts-Ebene „hergeben“).

Die beiden Varianten desselben Rätsels sollen dies verdeutlichen: Die erste Gruppe gelangte mit nur drei Fragen zur Lösung im Gegenteil zu einer Gruppe, bei der die Lösung zwar relativ früh schon fast „im Raum stand“, dann jedoch erheblich verzögert wurde, weil einige SpielerInnen ohne Rücksicht auf die Fragen der Mitratenden ihren jeweiligen ursprünglichen Verdacht in eine Frage packen „mußten“. Lesen Sie selbst!

Übrigens: Es sind häufiger Männer, die auf Fragen anderer nicht hören/eingehen, während Frauen öfter Fragen stellen, die von der Logik her „schwächer“ sind. Zum Beispiel klopfen sie eine Unterkategorie ab („Gibt es dort Sessel?“), nachdem die dazugehörige Hauptkategorie (Möbel) bereits ausgeklammert worden war.

*Variante 1: Schnell geraten contra ... (s. S. 194)*

**Ein Mann gießt Benzin auf den Boden und entzündet es, was ein Feuer auslöst. Es gibt Zeugen, die sein Verhalten jedoch billigen. Warum?**

3 Fragen – gelöst

1. Handelt es sich um einen Kriminellen? – Ja.
2. Sind die Zeugen Komplizen? – Ja.
3. Will man Beweismittel vernichten? – Ja. (Das Rätsel gilt als gelöst.)

## *Variante 2: Schon gaaaanz nah dran gewesen ...*

13 Fragen – gelöst

Achtung: Bei **negativ formulierter Fragestellung** müssen wir „Ja“ sagen, wenn der verneinte Aspekt **nicht** gegeben ist. Bei Einsteigern rate ich zu einem „Richtig“, damit sie nicht verwirrt werden (vgl. S. 15f.).

Achtung: Im Seminar steige ich manchmal mit einem Rätsel ein, in dem Tiere die Hauptrolle spielen. Deshalb lesen Sie immer wieder die Ihnen sicher eigenartig erscheinende Frage, ob die Leute menschlich sind (vgl. 7.).

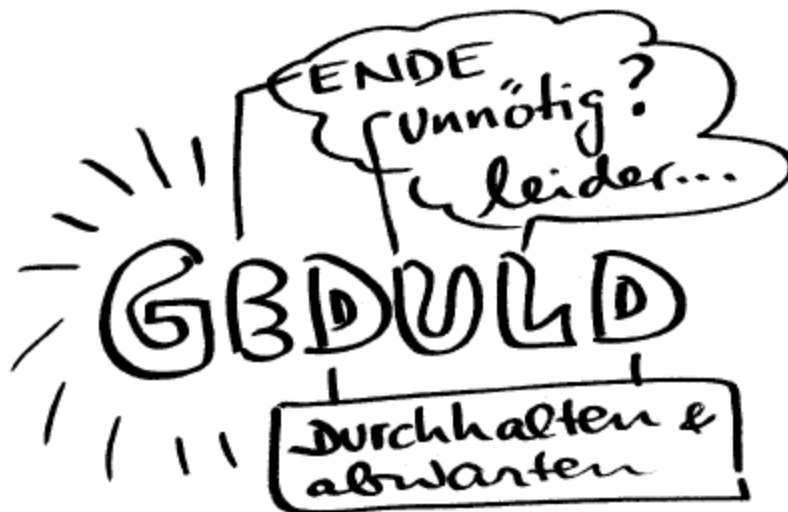
1. Ist dieser Mann kein Feuerwehrmann? – Richtig, er ist kein Feuerwehrmann.
2. Lebt dieser Mann in gewöhnlichen sozialen Verhältnissen? – Apfelkuchen.
3. Im Gegensatz zu einem Verbrecher. – Aha!
4. Ist er ein Verbrecher? – Ja. (Hier lag die Lösung zum Greifen nahe, aber gleich entfernt sich die Gruppe wieder weg, um erst bei Frage 14 wieder an diesem Punkt anzukommen.)
5. Sind die Zeugen Gefängnismitinsassen? – Nein.
6. Zündet er ein Feuer im Kamin an? – Nein.
7. Sind die Zeugen Menschen? – Ja.
8. Haben die Zeugen einen Vorteil von diesem Feuer, welches er anzündet? – Ja.
9. Kennen die Zeugen den Mann persönlich? – Ja.
10. Soll dieses ein versicherungstechnisch heißer Abbruch werden? – Nein.
11. Wollen sich alle Beteiligten wärmen? – Nein.
12. Gehören die Zeugen auch zu Verbrechern? – Ja.
13. Geht es um Spurenvernichtung? – Ja.

Sie sehen also: Wiewohl manchmal Rätsel „vorschnell“ gelöst werden können und ein Gespräch darüber meist aufklärt, wieso die Lösung so



schnell „im Raum lag“, muß dies nicht der Fall sein. Also im ersten Fall können Sie dem Glücklichen auf die Schulter klopfen, daß er sein Wissen so schnell einbringen konnte, im anderen Fall wollen Sie nicht vorschnell „aufgeben“. Es passiert häufiger, daß man meint, die Gruppe sei fast „dran“, wenn dies nicht der Fall ist. Also ist die Gefahr, als Antwortende/r vorschnell aufzugeben, relativ groß.

**Es wurde schon so manche tolle Rate-runde vom Antwortenden beendet und hinterher stellte sich heraus, daß dies unnötig gewesen wäre.**



# Merkblatt 2: Offene versus geschlossene Fragen

A  
N  
A  
L  
Y  
S  
E  
offen

Bei unseren Rate-Spielen stellen wir nur **Ja-/Nein-Fragen** (= **geschlossene Fragen**). Diese Frage-Art eignet sich im Alltag immer dann besonders gut, wenn wir von der Logik her etwas **erfahren** wollen (auf der Inhalts-Ebene). So stellt z.B. der Arzt dem Patienten fast ausschließlich geschlossene Fragen. Beispiel: Klagt der Patient über Brechreiz, wird der Arzt kaum

fragen: „Na, wie geht es uns denn so?“, sondern er fragt gezielt, geschlossen, um die mögliche Ursache des Brechreizes einzukreisen.

Im Berufs-Alltag als fachkompetente Person mit Menschen sprechen, die (auf unserem Gebiet) **fachlich nicht (so) kompetent** sind. Ein Arzt als Patient könnte uns gleich schildern: „Ja, Herr Kollege, diese Übelkeit wie bei Gallenproblemen, Sie wissen schon: enormer Brechreiz, aber erstens kann man sich oft gar nicht übergeben und zweitens, wenn doch, spürt man absolut keine Erleichterung, im Gegensatz zu Brechen bei verstimmtem Magen, wo man sich ja unmittelbar, nachdem das Gift raus ist, besser fühlt.“ So oder ähnlich könnte eine fachlich qualifizierte Person einer anderen berichten. Müssen wir als Fachmänner und Fachfrauen jedoch von einer Person in Erfahrung bringen, was sie selbst nicht deuten kann, dann müssen wir geschlossene Fragen stellen können. So lernen wir **was** los ist, um daraus die möglichen **Ursachen** für die Störung abzuleiten. Ob wir als Mutti am Telefon herausbekommen müssen, was Zuhause zur Katastrophe geführt haben könnte, oder ob wir aus beruflichen Gründen fragen, immer gilt: Die Grundfertigkeit besteht im intelligenten Einsatz aus einer Reihe von Ja-/Nein-Fragen! Hier einige der Fragen, die ein Arzt bei Brechreiz stellen könnte, wobei seine Vorgehensweise von den erhaltenen Antworten bestimmt wird:

# GESCHLOSSEN

1. Tritt der Brechreiz eher vor dem Essen oder eher nach dem Essen auf?  
Auf eine Ja-Antwort: ...  
Auf eine Nein-Antwort: ...
2. Tritt der Brechreiz eher morgens nach dem Aufstehen auf oder eher nachts?  
Auf eine Ja-Antwort: ...  
Auf eine Nein-Antwort: ...
3. Ist der Brechreiz eher akut oder zieht er sich über längere Zeiträume hin?  
Auf eine Ja-Antwort: ...  
Auf eine Nein-Antwort: ...
4. Müssen Sie sich tatsächlich übergeben oder haben Sie nur das Gefühl, Sie müssten?  
Auf eine Ja-Antwort: ...  
Auf eine Nein-Antwort: ...

5. Fühlen Sie sich hinterher erleichtert?

Auf eine Ja-Antwort: ...

Auf eine Nein-Antwort: ...

usw.

## *Die strategische Rolle von Ja-/Nein-Fragen*

S  
T  
R  
A  
T  
E  
G  
I  
E

**Jede Ja-/Nein-Frage stellt eine Weiche**; antwortet der Laie mit „Ja“, wird es in einer **anderen** Richtung weitergehen als bei einem „Nein“. Deshalb dürfte es Sie auch nicht verwundern, daß alle frühen Computer-Experten-Systeme mit solchen **Ja-/Nein-Algorithmen** programmiert wurden. Je nachdem, wie die Antwort lautete, wurde jeweils **eine andere nächste Frage** gewählt, bis **das Experten-System** den möglichen Fehler ziemlich genau eingekreist hatte und jetzt entweder Ratschläge für Diagnose-Verfahren oder zum Lösen des Problems gab.

Allerdings steht und fällt so ein Experten-System mit der **Qualität der Fragen**, die man vorher ausgetüftelt hat, ehe man zu programmieren beginnt. Ähnlich trainiert uns so ein Frage-Spiel, systematisch denken zu

lernen. Je besser die Fragen, desto effizienter das Experten-System. Genau wie ein guter Arzt (Klempner, Lehrer, Experte) mit guten Fragen die wichtigen Informationen als Antworten aus dem Laien „herausbekommt“, während dumme Fragen zwar jede Menge Infos auslösen können, aber nicht unbedingt diejenigen, die dem Experten helfen, sich sein Urteil (schnell) zu bilden bzw. konkrete Verdachtsmomente zu produzieren, die zu einer bestimmten Diagnose führen. So helfen geschlossene Fragen dem Arzt schnell herauszufinden, ob man röntgen soll oder nicht. Aber genauso helfen sie dem Klempner zu entscheiden, ob der Verdacht wohl eher in Richtung Rohrbruch oder kaputte Dichtung gehen wird. Und unsere Rätsel-Rate-MitspielerInnen kommen natürlich mit **guten Fragen** weit schneller zu ihrer „Diagnose“ (beim Spielen ist das natürlich des Rätsels Lösung).

Übrigens kam man mit den ersten Ja-/Nein-Experten-Systemen nur begrenzt weit; sie brauchten extrem viele Programmzeilen (je mehr, desto leichter können sich Fehler einschleichen und desto länger die Rechenleistung nach jeder Frage). Inzwischen ist man zur „Fuzzy Logik“ übergegangen, die **außer „Ja“ und „Nein“ auch Abstufungen** erlauben („vielleicht“). In unseren Spielen ist das die „Apfelkuchen“-Antwort! Leider suchen wir diese intelligentere Variante in Fernseh-Rate-Sendungen noch immer vergeblich (zumindest bis zum Zeitpunkt, da ich dies schreibe, im Frühjahr 2003). Diese TV-Spiele funktionieren immer noch ausschließlich mit nur „Ja“ und „Nein“, wobei viele Antworten (von der Logik ausgehend) falsch gegeben werden (siehe Rand). Ich finde das schade! Warum sollte man „dumm“ spielen, nur weil es unterhaltend sein soll? Dumme Antworten (wie ein „Nein“ auf eine negativ formulierte Frage) erziehen nur zum schlampigen Denken, **kluge Antworten hingegen haben neben dem Spiel-Spaß auch erzieherischen Wert!**

Lautet die Frage: „Er hatte also keinen Hunger?“, dann müßte die Antwort „Nein“ lauten, nur bei Abwesenheit von Hunger „Ja“, aber bei allen TV-Sendungen (wie auch bei den ersten Spielrunden im Seminar) hören wir hier ständig die falsche Antwort, weil wir nie gelernt haben, mit negativ formulierten Fragen umzugehen, was in der täglichen Praxis häufig zu Mißverständnissen und Fehlschlüssen führt!

## *Offene Fragen (im Deutschen oft „W“-Fragen)*

Offene Fragen haben eine völlig andere strategische Rolle: Sie helfen uns enorm, wenn wir einen Mitmenschen einladen wollen, uns **offen und frei über etwas zu berichten** (ob dies nun ein Erlebnis ist oder seine Meinung). Offene Fragen helfen Menschen zu denken, egal, ob wir sie uns selbst stellen oder anderen Menschen. Im Deutschen sind sie leicht zu erkennen, weil sie oft mit einem „W“ beginnen („Warum?“, „Wer?“). Allerdings gilt es auch hier gut aufzupassen. In meinem Buch *Psycho-Logisch richtig verhandeln* wies ich schon vor einer Generation darauf hin, daß einige Fragen, die man offiziell als offen einstuft, eigentlich ziemlich geschlossen sind. Fragt der Arzt Sie „geschlossen“, ob Sie Temperatur gemessen haben (Ja/Nein) und fügt dann die „offene“ Frage „Wie hoch ist sie denn?“ hinzu, dann ist das zwar eine W-Frage, aber sie ist nicht wirklich offen. Denn sie lädt uns nur ein, zum Thema offen zu antworten – und das Thema ist unsere Temperatur, nicht unsere schlaflosen Nächte, nicht unsere regelmäßigen Kopfschmerzen etc.

Dennis CHONG & Jennifer SMITH-CHONG: *Frag nicht warum ... Zur Struktur der Wirklichkeit und der Erweiterung unserer Fähigkeiten*, Junfermann 1995

Außerdem haben verschiedene Autoren darauf hingewiesen, daß gerade die „Warum?“-Frage ziemlich stark als Angriff empfunden werden kann (z.B. CHONG & SMITH-CHONG: *Frag nicht warum ...* ), so daß das Thema „offene Fragen“ weit vielschichtiger und komplexer ist, als manche TrainerInnen im Seminar andeuten. Übrigens finden Sie einige sehr schöne Beispiele für gelungene offene Fragen im Modul 8, *Warum Fragen?* (S. 155: *13 Fragen, die Mütter stellen können ...*).

### **Schlußbemerkung**

Leider ist das mit Abstand beste **Buch über offene Fragen**, das ich je gelesen habe, in Deutschland seit Jahren vergriffen. Dies ist kein Wunder, nachdem der Verlag nicht einmal fähig war, **den exzellenten Originaltitel (Smart Questions) von Dorothy LEEDS einzudeutschen**. Weder im



deutschen Titel (*Die Kunst der Kommunikation*, s. [Literaturverzeichnis](#)) noch auf dem Rückentext des Buches wurde auch nur beiläufig erwähnt, daß es sich dabei um ein reines und brillantes Fragebuch handelte. Deutsche **sagen** lieber als daß sie **fragen**, weshalb uns sowohl Angelsachsen als auch die SprecherInnen romanischer Sprachen haushoch überlegen sind (außer wir trainieren!). Der „falsche“ (verlogene) deutsche Titel hat dem Verlag nicht genutzt, denn: Wer auf Fragen „aus“ war, kaufte es wegen des irreführenden Titels **nicht**, wer aber absolut kein Interesse an Fragetechnik hatte, war enttäuscht und warf das Buch in die Ecke, als er merkte, daß es ja nur um Fragen ging. Es ist zum Weinen. Wer Englisch kann, sei auf das Original verwiesen.



Jolles  
Buch  
über  
offene  
Fra-  
gen

# Merkblatt 3: John & Mary

Da dieses Rätsel vor vielen Jahren in einer Filmszene auftauchte, besteht die Gefahr, daß jemand, der es kennt, der Gruppe die Ratefreude nehmen könnte. Auf der anderen Seite wäre es schade, auf dieses Super-Rätsel zu verzichten, da es einen gigantischen Lehrwert bietet. Deshalb habe ich zwei Techniken entwickelt, mit deren Hilfe ich das Rätsel trotzdem einsetzen kann (siehe Ende des Merkblattes, S. 210).

Dieses Rätsel ist ausgezeichnet geeignet, die Idee des Prämissen-Abklopfens zu illustrieren. Wir sprachen im Modul 8 (Wissens-ABC, S. 177ff.) darüber.

Jede **Annahme** über eine Situation kann zur **Prämisse** werden, die unser weiteres Denken steuert (auch unbewußt). Deshalb lohnt es sich, spätestens dann, wenn man merkt, daß es nicht vorangeht, alle Prämissen abzuklopfen!

Wenn wir alleine nachdenken:

**Wir erstellen eine CHECKLISTE und prüfen,**

- ob wir wirklich alle Informationen haben,
- ob diese up-to-date sind,
- wie vertrauenswürdig die Quellen der Infos sind,
- wer etwas über die Sache (das Thema) wissen könnte, der uns beraten kann etc.

Im Gespräch mit anderen Personen (inkl. einer Rätsel-Rate-Runde): Wir koppeln rück, d.h. wir stellen eine Reihe von Rückkoppelungsfragen, um sicherzustellen, daß das, was wir glauben gehört zu haben, dem entspricht, was unsere/e Gesprächspartner glauben gesagt zu haben. Vielleicht läuft ja in unserem Kopf ein völlig falscher Film ab; dann können wir jahrelang

bildsauber aneinander vorbeireden (wie zwei parallele Geraden, die sich erst in der Unendlichkeit treffen werden). Solche Rückkoppelungsfragen lauten z.B.:

- Wenn ich Sie richtig verstanden habe, meinen Sie ...?
- Sie wollen also 4 % unter dem Marktwert ansetzen?
- Es geht Ihnen darum, (das und das so und so) zu erreichen?

## *John & Mary: ein Super-Rätsel*

**Sie betreten ein Zimmer. Es ist ein Wohnzimmer, aber nicht ihr eigenes. Dort finden Sie John und Mary tot am Boden liegen. Der Teppich ist feucht und es liegen Glasscherben herum. Wie kamen John und Mary zu Tode?**

Ich hatte diese Rätsel übrigens in knapperer Form (in *Fragetechnik schnell trainiert*) schon publiziert.

*John & Mary: Beispiel 1a*

M  
O  
R  
D  
?

eine

3.

P  
E  
R  
S  
O  
N  
?

16 Fragen

1. War es Mord? – Nein. (Gute Frage. Hier wird die **Kategorie** abgeklopft; vgl. Modul 8, S. 174f. Lautet die Antwort „Nein“, werden alle Detailfragen nach Mordart, Mordwaffe und Täter automatisch überflüssig. **Gutes Denken eliminiert überflüssige Kategorien, ehe man gezielt und detailliert vorgeht!**)
2. War es Selbstmord? – Nein. (Eine weitere mögliche Kategorie wird abgeklopft. Dann kann man sie entweder eliminieren oder gezielt angehen.)
3. War es ein Unfalltod? – Ja. (Nächste Kategorie ...)
4. War eine dritte Person im Spiel? – Apfelkuchen. (Wieder wird eine Kategorie abgeklopft. Zufall oder Fremdeinwirkung? Auch dies erspart unendlich viele Detailfragen, die sonst gefallen wären. Allerdings sagte ich „Apfelkuchen“, weil eine dritte Person zwei weitere impliziert, die noch gar nicht etabliert worden waren. Deshalb präzisiert der Fragesteller jetzt gleich.)
5. War Fremdeinwirkung im Spiel? – Ja.
6. Wenn diese dritte Person nicht im Spiel gewesen wäre, würden John und Mary jetzt noch leben? – Apfelkuchen. (Aus demselben Grund wie eben muß ich wieder „Apfelkuchen“ sagen.)
7. Wenn diese Fremdeinwirkung nicht im Spiel gewesen wäre, würden John und Mary jetzt noch leben? – Ja. (Man benütze nach „Apfelkuchen“-Antworten dieselbe Formulierung unter Austausch eines einzigen Faktors oder Wortes, sonst wird die Sache zu unsystematisch und man verliert sich in Denk-Rinnen, weil man zu unzulässigen Schlußfolgerungen gelangt, von dem man dann leider annimmt, sie wären Teil der Antwort gewesen.)
8. Gibt es eine dritte Person in der Geschichte? – Nein. (Aha, jetzt wissen wir das mit Sicherheit!)
9. Da Sie die Frage, ob eine dritte Person im Spiel sei, verneint, Fremdeinwirkung jedoch bejaht haben, müßte doch jetzt ... Ah. Moment mal. Ich fange nochmal an: Gehe ich richtig in der Annahme, daß John und Mary keine Personen sind? – Ja. (Die SpielerInnen stellten **mit nur 9 Fragen** fest, daß John und Mary keine Personen sind. Wenn Sie das Spiel öfter spielen, wird Ihnen auffallen, daß Ihre Mitspieler, wenn sie im Denken noch untrainiert sind, im statistischen Schnitt 60 oder mehr Fragen benötigen, bis sie zu dieser wichtigen

Schlußfolgerung gelangen! Es waren auch schon weit über 300 Fragen!)

10. Waren John und Mary überhaupt Lebewesen? – Ja. (Wenn Ihnen etwas komisch vorkommt, prüfen Sie **alle** Prämissen. Eine der Prämissen, von denen man normalerweise automatisch, d.h. ohne bewußtes Nachdenken ausgeht, lautet: „Nur Lebewesen können sterben“.)
11. Sind die beiden Tiere? – Ja. (Damit sind auch Pflanzen als Möglichkeit bzw. Kategorie ausgeschlossen)
12. Sind sie Säugetiere? – Nein. (Wieder werden ganze Kategorien ausgeschaltet, ehe Detailfragen gestellt werden. Anfänger raten in der Regel wild herum und meinen dann, die Aufgabe sei zu schwer!)
13. Sind es Vögel? – Nein. (Eine weitere Kategorie)
14. Dann sind es wohl Fische? – Ja.
15. Hat die Feuchtigkeit auf dem Teppich etwas mit dem Tod zu tun? – Ja.
16. Mensch, mir schwant was! Gehört das zerbrochene Glas etwa zu einem Aquarium? – Ja.

Hum



T  
-  
E  
R  
E





O  
P  
T  
I  
M  
A  
L

Damit war dieses Ratespiel **in 16 Fragen gelöst!** Aber die Leute waren schon gut trainiert, denn es war zwar das erste Rätsel dieser Art in jenem Seminar, aber die Gruppe bestand aus Anwälten, Staatsanwälten und Richtern, und die müssen ja gut fragen können. Wenn Sie dieses Spiel viele Male mit verschiedenen Menschen durchspielen, werden Sie immer wieder erstaunt feststellen, daß die meisten Leute wild durcheinanderraten. Daher haben die SpielerInnen eingangs oft den Eindruck, diese Art von Spiel sei „schwierig“. Wenn man das System dahinter begreift, wird es jedoch kinderleicht.

**Einen optimalen Lösungsweg** entwickelte eine andere Gruppe, wobei diese (ebenfalls sehr gut trainierten!) Fragesteller strategisch sehr klug vorgehen und sofort begannen, systematisch **alle** Prämissen abzuklopfen (vgl. Modul 8, S. 177). Nun zeige ich Ihnen, wie diese Gruppe das Wesentliche dieses Rätsels **mit nur vier Fragen** aufdecken konnte. Die Fähigkeit, Prämissen abzuklopfen, ist enorm hilfreich, weil wir uns weit öfter „mißverstehen“ als uns bewußt ist. Im normalen Gespräch entspricht

das **Abklopfen** der **Prämisse**n der Rückkoppelung („Wenn ich Sie richtig verstanden habe ...“, „Sie meinten ...“, „Sie wollten wissen, ob ...“ etc.).

## *John & Mary: Beispiel 1b*

Nur 4 Fragen bis zur entscheidenden Prämisse

1. Sie haben gesagt, daß ich ein Zimmer betrete, aber dieses Zimmer nicht bei mir zu Hause ist? – Ja.
2. Dort liegen also zwei Menschen am Boden? – Nein.
3. Aber Sie haben doch gesagt, daß John und Mary tot am Boden liegen? – Ja.
4. Ja, dann es sind keine Menschen? – Ja.

Damit ist der **Denkfehler**, John und Mary müßten unbedingt Menschen sein, aufgelöst. Damit aber wird der Rest ist sehr einfach.

*Was tun, wenn jemand das Rätsel kennt?*



Leider gibt es bei diesem Rätsel eine gewisse Gefahr, wenn nämlich jemand die Lösung kennt. Manchmal platzen Leute vorschnell mit der Lösung heraus, ähnlich wie manche Menschen Witze, die sie kennen, automatisch zerstören müssen. Noch schlimmer sind Menschen, die sich nur **unbewußt** an die Filmszene<sup>1</sup> erinnern und deshalb als erste Frage formulieren: „Sind John und Mary Menschen?“, **ohne zu begreifen, daß diese Frage niemals über logisches Denken zustande gekommen sein kann**. Die Debatten hierüber sind unerquicklich, deshalb gehe ich heute anders vor, wenn ich den enormen Lehrwert dieser Story nutzen will (da so gut wie alle Menschen, die das Rätsel wirklich nicht kennen, ergänzen: „Das sind Menschen“ und **ihre eigene Ergänzung für einen Teil der Info halten**. Eben deshalb denken sie ja normalerweise im Traum nicht daran, diese Prämisse abzuklopfen). Es folgen meine zwei Strategien.



**Strategie 1: Namensschild hochstellen oder Frage schreiben**



Diese Variante ist besonders für Seminare oder Unterricht geeignet. Ich erkläre den TeilnehmerInnen: „Achtung, es besteht die Möglichkeit, daß jemand das Rätsel kennt, weil es einmal vor vielen Jahren als Filmszene verwendet und dort vollkommen falsch, d.h. **unlogisch** gelöst wurde. Diese Leute platzen dann gern mit einer ersten Frage heraus, die das Rätsel löst, was eigentlich nicht ginge, da Sie ja viele Details erfragen müssen, denn dies ist keine Denksportaufgabe (wo Sie alle Fakten vorab erhalten), sondern eine Rätsel-Geschichte, die nur durch Fragen gelöst werden kann. Daher gelten zwei Regeln:

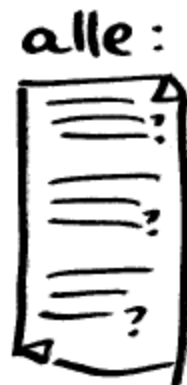
1. Wenn Sie das Rätsel kennen, dann stellen Sie Ihr Namensschild senkrecht und hören nur zu. Es ist ja wahnsinnig spannend, wenn man die Lösung schon kennt.
2. Wenn Sie nicht ganz sicher sind, **ob** Ihre Frage quasi die Pointe des Rätsels beinhalten könnte (und diese Pointe wollen wir, wie bei einem guten Witz, auch nicht vorab in den Raum stellen), dann gilt die zweite Regel: Im Zweifelsfall schreiben Sie die Frage auf einen Zettel und zeigen ihn mir und ich sage Ihnen, ob Sie diese Frage stellen dürfen. Ok?“



Das funktioniert hervorragend!

## Strategie 2: Drei Fragen aufschreiben

Diese Strategie ist besonders günstig im Freundeskreis. Wir bitten alle, die ersten drei Fragen aufzuschreiben, die sie stellen würden, wenn sie alleine raten würden – immer ausgehend von einer Ja-Antwort. Sie notieren also:



**age 1** (Denken Sie, die Antwort lautet Ja und stellen Sie sie dementsprechend jetzt:)

**age 2** (Denken Sie wieder Ja und formulieren die passende:)

**age 3** (Alle Fragen natürlich in gewohnter Ja-/ Nein-Form)

mi-  
schen

Wenn alle fertig sind, sammeln wir die Zettel ein und vermischen sie kräftig; jetzt spielen wir John und Mary. Sollte nun jemand das Rätsel verpatzen, dann lesen wir einige (oder alle) der vorab notierten Fragen vor. Dabei ersehen alle, **daß die Fragesteller davon ausgegangen waren, John und Mary seien Menschen.** Somit wird der wunderbare Lehrwert der Story gerettet. Viel Vergnügen!



---

In diesem Film wurde die Aufgabe als Intelligenztest eingesetzt, was völlig unlogisch ist, denn ohne systematisches Erfragen der Details ist es nicht lösbar (nicht mit der Vorab-Information, die der entspricht, die auch wir vorgeben). Aber wer sagt denn, daß Filmemacher logisch denken können? Aber deshalb sind die Leute, die sich unbewußt an die Filmszene erinnern, immer so überzeugt davon, ihre Frage sei logisch (und besonders intelligent!) gewesen.

# Merkblatt 4: Sägemehl

Ich rate den MitspielerInnen immer, sich diesen einen Satz vielleicht zu notieren.

Das **Sägemehl**-Rätsel bietet eine hervorragende Möglichkeit, die „Angenommen“-Frage zu trainieren. Hier beinhaltet die **Vorab-Information** nur einen **einzig**en Satz.

**Ein Mann betritt sein Zimmer, sieht das Sägemehl nicht und erschießt sich. Warum?**

## Auflösung

Der Mann war Liliputaner. Er arbeitete mit zwei anderen Liliputanern im Zirkus. Er war der Kleinste der drei und damit der Star. Er hatte sich mit seinem Los abgefunden, weil er der Star sei konnte; er hatte den größten Status und bekam die höchste Gage. Nun hatte einer seiner Rivalen die vier Tischbeine seines Tisches (mit einer Säge) verkürzt, war jedoch in der Eile nicht mehr dazu gekommen, das Sägemehl wegzuräumen. Unser Star setzt sich wie üblich (meinte er) an seinen Tisch, bemerkt den Größenunterschied und zog (weil er das Sägemehl nicht sah) die falsche Schlußfolgerung: Er meinte, er habe plötzlich angefangen zu wachsen (was bei Liliputanern möglich, wenn auch selten ist). Damit lief er Gefahr, seinen Star-Status zu verlieren. Er würde zu sehr darunter leiden, „nur“ einer von vielen Liliputanern zu sein. Er erschoss sich.

Man kann alle Ratespiele einsetzen, um unterschiedliche Aspekte (gern auch mehrere auf einmal) zu **trainieren**. Anfangs ging es mir nicht so sehr um das Fragen, sondern um die Tatsache, daß Fragetechnik das **Zuhören** besonders fördert (was heute einer von **vielen** Vorteilen ist). Deshalb fügte ich **damals** zwei Varianten hinzu die auch heute interessant sein könnten ich zitiere:



Dieses Rätsel publizierte ich erstmals 1973 in meinem Taschenbuch *Kommunikationstraining*.



## Variante 1

Keiner (außer dem Beobachter) darf Notizen machen. Für jede Frage, die vorher schon einmal gefallen war, gibt es einen Minuspunkt. Hier ist die Zielsetzung vorrangig, eine Trainings-Aufgabe zu spielen, die das **logische Denken** schult und **aktives Mitdenken** erfordert.

## Variante 2

Alle dürfen Notizen machen. Hier üben sich alle darin, Informationen, die nach und nach in einem Gespräch „auftauchen“, in ein Gesamtbild zu integrieren, das man sich „macht“, während man aufmerksam zuhört. Diese Art von Training ist großartig für Menschen, die oft in Meetings und Konferenzen sitzen bzw. aktiv in der Kundenberatung tätig sind.

Übrigens kann dieses Rätsel außerordentlich spannend werden, wenn man es sehr systematisch angeht: Es beginnt mit der **Information: Ein Mann**

betritt sein Zimmer, sieht das Sägemehl nicht und erschießt sich. Die Situation **erscheint** ziemlich **verrückt!** Testen wir einen Faktor und fragen:

Angenommen, er hätte das Sägemehl gesehen, hätte er sich dann auch erschossen? Nun erfahren wir: **Nein**, hätte er nicht. Hmm, denken Sie mit: a) ein Mann betritt sein Zimmer, b) er **erwartet KEIN** Sägemehl zu sehen, c) er **sieht** auch **keines** und **deshalb** erschießt er sich. Die „Angenommen“-Frage hatte ja bereits etabliert: **Wenn er das Sägemehl gesehen hätte, hätte er sich nicht erschossen.** Nun, da Sie die Lösung kennen, merken Sie, wie verrückt diese Story auf die Ratenden wirken kann.

Absolut faszinierend!



# Merkblatt 5: Unendlich viele Rätsel basteln

Um ein Rätsel zu konstruieren, sind zwei Dinge notwendig:

- ①  
eine  
STORY  
(Info)
- ②  
Ver-  
ständ-  
nis  
der-  
sel-  
ben

1. eine „Story“ (Daten, Fakten, Informationen) sowie
2. die Fähigkeit, diese zu begreifen.

Im (neuen) „Stroh im Kopf?“ (ab 36. Auflage) wie auch in meinem „Das innere Archiv“ gibt es je ein (gleichnamiges) Modul darüber, wie wir Infos gehirn-gerecht machen können. Lernschritt 4 heißt FRAGEN STELLEN. Dabei weise ich darauf hin: die Unfähigkeit, Fragen zu formulieren

bedeutet, daß wir noch einmal zu Schritt 3 (Lernen) zurückkehren müssen, wobei das Lernen gern auch in Form von Wissens-Spielen geschehen kann. Manche Lehrkräfte lieben Lehrer-Bücher (Prüfungs-Fragen und Antworten) nicht so sehr, weil diese die **Antworten** enthalten, sondern, weil die **Fragen** vorgedacht worden sind. Somit kann unser „Basteln“ eines Rätsels zu Inhalten, die wir „spielen“ wollen (z.B. firmeninternes Fachwissen) gleichzeitig ein Selbst-Test sein: Wie gut habe ich alles verstanden?

Außerdem möchte ich noch einmal an die Gedanken von Neil POSTMAN (Modul 7, S. 156ff.) erinnern, der ja darauf hinweist, daß wir in der Schule meist **nicht** lernen, wichtige Fragen zu stellen und die Harvard-Professorin Ellen J. LANGER ergänzt: Eine der wichtigsten Fragen zu Geschichte lautet z.B. „**Wessen** Geschichte lernen wir eigentlich?“. Meist ist es die Geschichte der Sieger und über die Verlierer erfahren wir nichts oder oft ganz verzerrte Fakten.

Sie sehen also, wer regelmäßig Rätsel aus Informationen „bastelt“, lernt dabei, den Dingen tiefer auf den Grund zu gehen, schon allein deshalb lohnt es sich.

Im übrigen möchte ich Sie einladen, in unseren Insider-Foren (auf [www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de)) ein Eckchen zu finden, um **dort weitere Rätsel auszutauschen**. Wenn Sie unsere Insider-Website ein wenig kennen und z.B. eine Zeit lang in der WANDZEITUNG „herumlesen“, um zu sehen, was sich „bei uns“ so tut, dann fagen Sie in der Wandzeitung nach dem **Paßwort**. Bitte geben Sie den Titel dieses Buches und diese Seitenzahl („S. 215“) an, dann werden Sie es auch erhalten. In den Foren schauen Sie zuerst, ob es schon ein RÄTSEL-FORUM gibt, wenn Sie zum erstenmal dort zu Besuch sind, denn: Der oder die erste gründet das Rätsel-Forum. Viel Spaß!

Info in Rätsel packen  
Wissens-Quiz-Spiel  
tolle "lern"-Strategie !!

# Literaturverzeichnis

1. **AMABILE, Teresa:** *Growing up Creative – Natruring a lifetime of Creativity.* C.E.F. Press, New York 1989
2. **BATESON, Gregory:** siehe Watzlawick, Paul
3. **CHONG, Dennis K./SMITH-CHONG, Jennifer K.:** *Frag nicht warum – Zur Struktur der Wirklichkeit und der Erweiterung unserer Fähigkeiten.* Junfermann, Paderborn 1995
4. **D’AVIS, Winfried:** *Der informierte Mensch.* Quintessenz Verlag 1999
5. **HERZBERG, F.:** *Work and Nature of Man.* Cleveland, USA 1966
6. **LANGER, Ellen J.:**
  1. *Kluges Lernen – Sieben Kapitel über kreatives Denken und Handeln.* rororo, 2000
  2. *Fit im Kopf.* Rowohlt, Reinbeck 1993 (Titel derzeit leider vergriffen)
7. **LEEDS, Dorothy:** *Die Kunst der Kommunikation* (Original: *Smart Questions.* Penguin Putnam 2000). Econ Taschenbuch Verlag, München 1990
8. **POSTMAN, Neil:**
  1. *Keine Götter mehr – Das Ende der Erziehung.* dtv, München 1997
  2. *Wir amüsieren uns zu Tode – Urteilsbildung im Zeitalter der Unterhaltungsindustrie.* Fischer Taschenbuch Verlag, Frankfurt/Main 1988
9. **RUSSELL, Bertrand A./WHITEHEAD Alfred N.:** *Principia Mathematica to \* 56.* Cambridge University Press 2002
10. **TROELLER, Gordeon:** TV-Reihe *Kinder der Welt*, erwähnt in Modul 9
11. **WATZLAWICK, Paul/BEAVIN, Janet/JACKSON, Don:** *Menschliche Kommunikation – Formen, Störungen, Paradoxien.* Hans Huber Verlag, 10. Auflage 2000

12. **WATZLAWICK, Paul:** *Wie wirklich ist die Wirklichkeit? – Wahn, Täuschung, Verstehen.* Piper, München 2003

### **Internet-Adressen**

[www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de)

#### **In diesem Buch zitierte Werke von Vera F. Birkenbihl:**

1. *Das 30-Tage-Trainings-Programm – Kommunikation und Rhetorik.* Ariston, München 2003
2. *Das große Analograffiti-Buch.* Junfermann Verlag, Paderborn 2002
3. *Das innere Archiv.* GABAL, Offenbach 2002
4. *Fragen Sie sich zum Erfolg.* Kassettenkurs, GABAL, Offenbach 2002
5. *Fragetechnik schnell trainiert.* mvg, München, 12. Auflage 2000
6. *Kommunikationstraining.* mvg, München, 22. Auflage 2000
7. *Meetings erfolgreicher gestalten.* Video-Film, Metropolitan Regensburg
8. *Psycho-Logisch richtig verhandeln.* mvg, München, 13. Auflage 2001
9. *Rhetorik – Redetraining für jeden Anlaß* (Buch). Ariston, München 2002
10. *Rhetorik-Training* (Kassetten-Seminar). Hugendubel, München 2001
11. *Stichwort Schule – trotz Schule lernen.* mvg, München, 14. Auflage 1999
12. *Viren des Geistes – gehirn-gerechte Einführung in Memetik.* Video-Seminar, GABAL, Offenbach 2003
13. *Von nix kommt nix.* Video-Seminar, GABAL, Offenbach 2003
14. *Intelligente Wissens-Spiele.* GABAL, Offenbach, Herbst 2003

15. *ZITATEN-Variationen*. e-book unter [www.active-books.de](http://www.active-books.de)

Ausführliche Informationen sowie einen aktuellen Gesamtüberblick zu all meinen Büchern, Video-Vorträgen, Ton-Kassetten etc. finden sie auf meiner Website [www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de)

# Stichwortverzeichnis

## A

- ABC-Liste [13](#), [45f.](#)
- ABC-Vorteile [13f.](#)
- ABÉLARD, Pierre [131](#)
- Abklopf-Übungen [41ff.](#)
  - Rätsel Nr. [1](#) [41f.](#)
  - Rätsel Nr. [2](#) [43](#)
  - Rätsel Nr. [3](#) [44f.](#)
- abklopfen [40](#)
- Achtsamkeit [182](#)
- aktives Mitdenken [212](#)
- Algorithmen [39](#)
- Algorithmus [37](#)
- Alliierten [96](#)
- AMABILE, Teresa M. [154](#)
- angenäherte Lösungen [65](#)
- Angenommen-Frage [163f.](#),  
[180f.](#), [211](#)
- ansteckende Krankheit [77](#)
- Antwort [10](#), [11](#), [125ff.](#)
  - doppelte [10](#)
  - einfache [11](#)
  - komplexere [125ff.](#)
- Antwort-Reflex [177](#)
- Antworten [10](#), [16](#), [20](#), [29](#), [70](#), [96](#),  
[103](#), [161](#), [214](#)
  - verschiedene [16](#)
- Antwortmöglichkeiten [17](#)
- Apfelkuchen [17](#), [26f.](#), [28f.](#), [64](#)
- Aphorismen [128](#), [129](#)



Aphorismus 129  
Aquarium 203  
arabische Welt 159  
Arme 114, 116  
Aspekt/en 21, 163  
    einzelnen 163  
    logischen 21  
    psycho-logischen 21  
Assoziationen 127, 130  
assoziativ 127  
assoziative Denk-Prozesse 127f.  
assoziatives Denken 12  
Atombombe 89  
aufmerksames Zuhören 13  
Aussagen 137, 164  
Auto 148  
Autofahrer 121  
ärztliche Behandlung 58

## **B**

BACON, Francis 132  
BATESON, Gregory 20f.  
Baum 38  
bedingungslose Kapitulation 89  
begreifen 214  
Begriffe (Mehrdeutigkeit von) 70f.  
Behandlung, ärztliche 58  
Benzin 48, 65, 68, 71, 74, 83,  
    191, 193  
Berufe, selbständige 37  
Beweglichkeit 165  
Bewegung, geistige 164f.  
Beweismittel 84  
Beziehungen 161  
Beziehungs-Ebene 22  
Bibliotheken 117  
Bild/es 170, 173

Blatt [39](#)  
Boden [83](#), [193](#)  
Bombe [109](#)  
Brand [56](#), [58](#), [80](#), [82](#)  
Brechreiz [196f.](#)  
Brieftauben [97](#)  
Buch [117](#)

## **C**

Chancen [166f.](#)  
Checkliste [202](#)  
Cheops-Pyramide [124](#)  
China [93](#)  
Chinesen [95f.](#)  
CHONG, Dennis [200](#)  
Cinderella [118](#)  
Code [90f.](#)

## **D**

D'AVIS, Winfried [131](#)  
Deckel [167](#)  
Definitions-Training [166](#)  
Denk-Instrumentarium [10f.](#)  
Denk-Prozesse [34](#), [127f.](#)  
    assoziative [127f.](#)  
Denk-Techniken [13](#)  
Denk-Werkzeug [10](#)  
Denken [12](#), [16](#), [26](#), [141](#), [164](#),  
    [167f.](#), [212](#)  
    assoziatives [12](#)  
    exploratives [167f.](#)  
    logische/s [12](#), [16](#), [26](#), [212](#)  
Denkfehler [207](#)  
Denkhilfe [27](#)  
Denkschritte [167](#)  
Dienstleister [38](#)  
doppelte Antwort [10](#)

drei Fragen aufschreiben 209f.  
Durchblick [174](#)  
Durchschnitt [118](#)  
DYSON [105](#)  
DYSON-Kugel 103f.  
DYSON-Sphäre [105](#)

## **E**

Ebenen (Gespräch) 20ff.  
Ebenen wechseln 22ff.  
Ebene<sup>©</sup>, strategische 21f.  
einfache Antwort [11](#)  
Einsteiger-Übung [40](#)  
einzeln raten 31ff.  
einzelner Aspekt [163](#)  
Eisenmeteoriten [101](#)  
Elektroden [59](#)  
Eliten, geistige [158](#)  
englische Telefonzellen [86](#)  
Ent-DECK-ungen [167](#)  
Ent-TÄUSCHUNG [191](#)  
Entscheidungs-Situation [177](#)  
Enzyklopädien [19](#)  
Epidemie [106](#)  
Er-ZIEH-ung [186](#)  
Erweiterung (Wissen) [18](#)  
Experten-Systeme [39](#)  
exploratives Denken 167f.

## **F**

Faszination [71](#)  
Fernsehsendungen [16](#)  
Feuer [48](#), [68](#), [71](#), [74](#), [79](#), [83](#), [193](#)  
Feuer-Stories 8ff.  
    Rätsel Nr. 1a 48ff.  
    Rätsel Nr. 1b 51ff.  
    Rätsel Nr. 1c 53f.

Rätsel Nr. 1d [55](#)  
Rätsel Nr. 2a [56ff.](#)  
Rätsel Nr. 2b [60ff.](#)  
Rätsel Nr. 2c [64f.](#)  
Rätsel Nr. 3a [65f.](#)  
Rätsel Nr. 3b [66f.](#)  
Rätsel Nr. 3c [67](#)  
Rätsel Nr. [4](#) [68ff.](#)  
Rätsel Nr. 5a [71f.](#)  
Rätsel Nr. 5b [73f.](#)  
Rätsel Nr. [6](#) [74ff.](#)  
Rätsel Nr. [7](#) [76f.](#)  
Rätsel Nr. 8a [78f.](#)  
Rätsel Nr. 8b [79f.](#)  
Rätsel Nr. 9a [80ff.](#)  
Rätsel Nr. 9b [82f.](#)  
Rätsel Nr. [10](#) [83f.](#)  
FEUERBACH, Ludwig [132](#)  
Feuerstein [65](#), [191](#)  
Feuerwehrleute (Ausbildung) [72](#)  
Film [54](#)  
Fisch/e [123](#), [203](#)  
Flugangst [109](#)  
formale Logik [175f.](#)  
Frage schreiben [208](#)  
Frage- 6 Rätsel-Spielen [163ff.](#)  
Frage-Fertigkeiten [168](#)  
Frage-Kompetenz [145](#), [178](#)  
Frage-Spiele/n [10](#), [125](#), [145](#), [185](#)  
Frage-Strategie [22](#), [35](#)  
Frage-Technik [10](#), [23](#), [164](#),  
[189](#), [193](#)  
Frage/n, strategische [180f.](#)  
Fragen (17 Zitate) [131ff.](#)  
Fragen (Rolle von) [144ff.](#)  
Fragen [10](#), [17f.](#), [23](#), [31](#), [38](#), [50](#),  
[59](#), [96](#), [136f.](#), [144](#), [146](#), [152](#),

161, 163, 167, 177, 179, 180,  
196, 199, 214  
geschlossene 196  
negativ formulierte 199  
offene 18, 196, 200f.  
strategische 167, 179  
vier 10  
fragende Gesprächsführung 153  
Fragenstellen 12, 23  
Fragesteller 189  
Fragestellung,  
  negativ formuliert 194  
Fragechnik-Seminar 152  
Fragezeichen-Situation<sup>©</sup> 148  
Freude 168f.  
Fußballtor 88  
Führung 146

## **G**

Gedanken, kurze 128  
Gegenfeuer 66f., 191f.  
Gegenstand 41, 43f.  
Geist 11  
Geist öffnen 98, 164  
Geist schließen 164  
geistige Bewegung 164f.  
geistige Eliten 158  
gelöst 84  
genial 183  
Geschichte 159  
Geschichte der Sieger 159, 215  
geschlossene Fragen 196  
Geschwindigkeit 171  
Gespräch (Ebenen) 20ff.  
Gesprächsführung, fragende 153  
Glaspantoffeln 118  
Glasscherben 203

GOETHE, Johann Wolfgang von [132](#)  
Grammatik [141](#)  
Großbritannien [85](#)  
Grundhaltung, skeptische [161](#)  
Grundregel allen Fragens [147](#)  
Gruppe [32](#), [168](#)  
Gruppe raten [31ff.](#)  
Gruppen-Training [169f.](#)  
gruppensdynamische  
  Mechanismen [32](#)  
Guinness-Buch der Rekorde [118](#)

## **H**

Handlungen [186](#)  
Hauptstädte [154f.](#)  
Haus [76](#)  
Hautvertzung [60](#)  
Helfer [123](#)  
herbeigeredetes Problem [109](#)  
HERZBERG [149](#)  
Hintergrund, spannenden [18](#)  
Historische Rätsel [85ff.](#)  
  Rätsel Nr. 1 [85f.](#)  
  Rätsel Nr. 2 [87f.](#)  
  Rätsel Nr. 3 [89](#)  
  Rätsel Nr. 4 [90ff.](#)  
  Rätsel Nr. 5 [93ff.](#)  
  Rätsel Nr. 6 [96ff.](#)  
  Rätsel Nr. 7 [98ff.](#)  
Hören und Mitdenken [170](#)

## **I**

Ideen-Liste [46f.](#)  
Ignoranz [17](#)  
ignorare [17](#)  
Imitation [186](#)  
Imitations-Fähigkeit [188](#)

Industrie-Zeitalter [27](#)  
Information [212](#)  
Informations-Zeitalter [27](#)  
Inhalt [173](#)  
Inhalts-Ebene [21f.](#), [23](#), [144](#),  
[173](#), [179f.](#)  
Inhalts-Fragen [167](#), [173f.](#)  
intelligenten Lücken-  
Management<sup>©</sup> [141](#)  
Intelligenz [183f.](#)  
Interferenzstrom-Therapie [59f.](#)  
Inventur [13](#)

## **J**

Ja-/Nein-Algorithmen [198](#)  
Ja-/Nein-Algorithmus [37f.](#)  
Ja-/Nein-Frage-Spiele [37](#)  
Ja-/Nein-Fragen [16](#), [96](#), [176](#),  
[196](#), [198f.](#)  
Ja-/Nein-Rate-Spiele [16](#)  
Japanern [90](#)  
JAY, Antony [153](#)  
John & Mary [174](#), [202ff.](#)  
    Beispiel 1a [203ff.](#)  
    Beispiel 1b [207](#)  
JOUBERT, Joseph [132](#)

## **K**

Kansas [101](#)  
Kapitulation, bedingungslose [89](#)  
Karotte/n [149f.](#)  
Kategorie/n [37f.](#), [39](#), [94](#), [100](#)  
Kategorien abklopfen [37ff.](#), [98](#),  
[167](#), [174f.](#)  
Kathedralen [124](#)  
KaWa<sup>©</sup> [19](#), [32](#), [36](#), [37](#), [84](#), [125](#),  
[126](#), [127](#), [129](#), [143](#), [144](#), [146](#),

157, 160, 162, 165, 178f.,  
182, 210  
Algorithmus 37  
Aphorismen 129  
assoziativ 127  
Fragen 144  
gelöst 84  
Neugierde 146  
Panne 36  
Pauken 165  
POSTMAN 143, 157  
Prämisse 178f.  
Rätsel 19  
Skepsis 160  
Training 182  
Wert 210  
Zitate 125, 162  
Zugang 126  
Keilriemen 148  
Keilriemen leihen 149ff.  
Kennen 50  
Keyboard 43, 45  
Kind 154  
KITA 149  
klassische Musik 26  
Kommunikations-Ebenen 144, 179  
Kommunikations-Fähigkeiten 13  
Kommunikations-Kompetenz 34  
Kommunikations-Stil 33  
Kommunikations-Training 31  
Kommunikationsmittel 96  
Kompetenz, strategische 180  
komplexere Antwort 125ff.  
Komponisten 26  
konfuzianische Lehre 159  
Kontrolle 171  
Können 50



Krankheit, ansteckende 77  
Kratzer 106  
Krawatte 119  
Kriegsende 90  
kubanischen Zigarren-Fabriken 24  
Kunst & Wissenschaft  
  des Fragenstellens 139f.  
KUNZ, Christine M. 132  
kurze Gedanken 128

## L

LANGER, Ellen J. 163, 164f., 214  
Leben 75  
Leben, tierisches 76  
lebenslanges Lernen 28, 172  
LEEDS, Dorothy 201  
Lehre, konfuzianische 159  
Lehrkräfte 10f., 19, 158f., 161  
Leistungen 118  
Lernen 28, 85, 172  
  lebenslanges 28, 172  
  spielerisches 85  
Lernstoff 29  
Lernstoff, Spielen mit 103  
Lieblings-Rätsel 24  
Liliputaner 211  
Logik 140  
Logik, formale 175f.  
logische Denken 12, 16, 26, 212  
Logisches Denken trainieren 175f.  
Lösung 30, 179  
Lösungen, angenäherte 65  
Lösungsweg 203  
Lücken-Management<sup>©</sup>,  
  intelligentes 141  
LYNN, Jonathan 153

## M

MACHIAVELLI, Niccolò [133](#)

Mann [68](#), [71](#), [74](#), [83](#), [211](#)

MARCUSE, Ludwig [133](#)

Masterplan [124](#)

Mathematiker [109](#), [114](#)

Märchen [118](#)

McLAINE, Shirley [133](#)

Mechanismen, gruppen-  
dynamische [32](#)

Mechanismus [34](#)

Mehrdeutigkeit von Begriffen [70f.](#)

Meisterschaft [176](#), [178](#)

MEME/n [167](#), [172](#)

Menschen [78](#), [80](#), [82](#), [207](#)

menschliches Versagen [56](#)

Merkblatt 1 [191ff.](#)

Merkblatt 2 [196ff.](#)

Merkblatt 4 [211ff.](#)

Merkblatt 5 [214f.](#)

META-Ebene [21](#)

Mitdenken (Hören und) [170](#)

Mitdenken [147](#)

Mitdenken, aktives [212](#)

Mitschnitt(e) [30](#)

Modell [54](#)

Modellhaus [50](#)

Mord [76](#), [203](#)

Motivations-Verhandlungs-  
Spiel [148](#)

Mozart [26f.](#)

MTA [62](#)

Musik [100](#)

Musik, klassischer [26](#)

Mütter (13 Fragen) [155ff.](#)

## **N**

Nachschlage-Möglichkeiten [19](#)

Nachschlagewerke [29](#)

Namensschild [208](#)

Navajo [93](#)

Nervenbahnen [182](#)

Nervenbahnen, neue [184](#)

Netz [88](#)

neue Nervenbahnen [184](#)

neue Rätsel [15](#)

neue Spieler [26](#)

Neugierde [146](#)

Neuro-Mechanismen [177](#)

Nicht-Selbständigen [37](#)

Non-Learning Learning-

Strategien<sup>©</sup> [125](#), [141](#)

non-verbale Signale [145](#)

Notizen [212](#)

Nottingham [85](#), [87](#)

## **O**

offene Fragen [18](#), [196](#), [200f.](#)

Opfer [123](#)

Orientierung [177](#)

## **P**

Panne [36](#)

Papier [98](#)

papierlose Zukunft [98](#)

Pauken [165](#)

PC [19](#), [98](#)

Personen [79](#)

Phasen, vier [105](#)

PISA(-Studie) [158](#)

Plagiat [130](#)

Politiker [109](#)

POSTMAN, Neil [10f.](#), [133](#), [136ff.](#),

139ff., 143, 156ff., 163, 164,  
166, 178, 184, 189, 214  
Prämisse/n 72, 178f.  
Prämissen abklopfen 93f., 167,  
174, 177, 202, 203  
Prämissen-Fragen 78  
Problem, herbeigeredetes 109  
Professor 119  
Psycho-Logik 21  
Publikum 79

## Q

Qualität der Fragen 178, 198  
Qualität unserer Fragen 137  
Quellen-Amnesie 130

## R

Rate-Spiele 11, 15  
Rate-Stil 33  
Rate-Stories 18  
raten 31ff.  
    einzeln 31ff.  
    in der Gruppe 31ff.  
Raten 70  
Rätsel 15, 19, 30, 85ff., 101ff.,  
117ff., 169, 176, 191ff., 214f.  
    basteln 214f.  
    historische 85ff.  
    neue 15  
    weitere 117ff.  
    wissenschaftliche 101ff.  
    zu schnell gelöste 191ff.  
Rätsel-Raten 177  
Rätsel-Spiele 21, 137, 161, 179  
Rätsel-Stories 11, 16, 22, 59f.  
Rätselraten (Vorteile) 12f.  
Rätselraten 11ff., 31, 97

REAVES, Dr. George A. 119  
Regelschule/n 11, 156f.  
Religionen 143  
Repertoire 178, 184f.  
Rhetorik 12, 140  
rituelle Verbrennung 78  
Rolle von Fragen 144ff.  
ROUSSEAU, Jean Jacques 119  
Routine(n) 120  
RUSSEL, Bertrand 21  
Rückkoppelungsfragen 202

## S

Sage-Technik 148, 164, 189  
Sägemehl 211ff.  
Sägemehl-Rätsel 211ff.  
    Variante 1 212  
    Variante 2 212f.  
Schaden 80, 82  
Schatztruhe 129  
Schicksal 123  
Schul-Fähigkeit 184  
Schule 118  
Schüler leiden 119  
Schwelbrand 56  
Seattle 106  
Selbst-Test 214  
selbständige Berufe 37  
Senf 131  
Signale, non-verbal/e 20, 145  
Skepsis 160  
skeptische Grundhaltung 161  
SMITH-CHONG, Jennifer 200  
spannender Hintergrund 18  
Spannung 71  
Spezial-Rätsel/n 10, 16  
Spiel-Varianten 31

Spielen mit Lernstoff 103  
Spieler, neue 26  
spielerisches Lernen 85  
Sprache 12, 93, 140, 188  
Sprichwort 134  
Spurenvernichtung 70, 194  
Stein 101  
Steinmeteoriten 103  
Story 214  
Strahlenbrand 81, 83  
Strategie 145, 198  
Strategien (Vergleich der) 152  
strategische Ebene<sup>©</sup> 21f.  
strategische Frage/n 167, 179,  
180f.  
strategische Kompetenz 180  
Strom 59

## T

Tatsache/n 160  
Tätigkeit 185  
Technologie-Erziehung 142  
Telefonzellen, englische 86  
THURBER, James 135  
Tibet 93, 95  
Tierschule 119  
Tischbeine 211  
TOLSTOI, Leo N. 135  
Tonfall 64  
Tonfall-Details 72  
Topf 167  
tot 203  
Training 16, 22, 30, 53, 139, 145,  
176, 178, 182f., 184, 212  
Training, unbewußte/s 185ff., 189  
TROELLER, Gordian 186  
Truppen 93

## U

Uhr 42

unbewußte/s Training 185ff., 189

Untersuchung,

wissenschaftliche 139

USA-Irak-Krieg 159

USTINOV, Sir Peter 136

Überblick 26ff., 45, 163, 171

## V

Verbindungen 127

Verbrennung 59, 78

rituelle 78

Vergleich der Strategien 152

Verhandlungen führen 189

Versagen, menschliches 56

verschiedene Antworten 16

Versicherung 56

Versicherungsschutz 121

verstehen 172

vier Fragen 10

vier Phasen 105

Vier-Antworten-Schema 54

Vogel 123

Vorbilder 176, 188

Vorteile (Rätselraten) 12f.

## W

WAGGERL, Karl Heinrich 136

Wahrnehmungsproblem 103

Wahrscheinlichkeiten 115

Waldbrand 65, 191

warmer Abriß 55

Warum Fragen? 125ff., 156ff.

WATZLAWICK, Paul 20f., 106, 109

Weiß ich nicht 17, 26f., 28f.

weitere Rätsel 117ff.

Rätsel Nr. 1 117f.  
Rätsel Nr. 2 [118](#)  
Rätsel Nr. 3 [118f.](#)  
Rätsel Nr. 4 119f.  
Rätsel Nr. 5 121f.  
Rätsel Nr. 6 [123](#)  
Rätsel Nr. 7 [124](#)  
Rätsel Nr. 8 124f.  
Welt, arabische [159](#)  
Weltsicht, wissenschaftliche [141](#)  
Wer fragt, führt 146ff., [189](#)  
Wert [210](#)  
Werturteil [18](#)  
Wette [114](#)  
Windschutzscheiben [106](#)  
Wissen (Erweiterung) [18](#)

Wissen [183](#)  
Wissens-ABC 163ff., [171](#)  
Wissens-Lücken [30](#)  
Wissens-Speicher 59f.  
Wissens-Spielen [214](#)  
Wissenschaftliche Rätsel 101ff.  
Rätsel Nr. 1 101ff.  
Rätsel Nr. 2 103ff.  
Rätsel Nr. 3 106ff.  
Rätsel Nr. 4a 109ff.  
Rätsel Nr. 4b 113f.  
Rätsel Nr. 5a 114f.  
Rätsel Nr. 5b [116](#)  
Wissenschaftliche Weltsicht [141](#)  
wissenschaftlicher  
Untersuchung [139](#)  
Wissenskurve [27](#)  
Witwenverbrennung [80](#)  
Wort-Bild 144f.



## Y

Yes Minister [153](#)

## Z

Zeitraum [189](#)

Zeugen [48](#), [65](#), [68](#), [74](#), [78](#), [83](#),  
[191](#), [193](#)

Zigarren-Fabriken, kubanische [24](#)

Zimmer [203](#), [211](#)

Zitat/e 125f., [128](#), 130f.,  
[162](#), [166](#)

Zitaten-Sammlungen [126](#)

Zugang [126](#)

Zuhören [211](#)

Zuhören, aufmerksames [13](#)

Zusammensetzen vieler Infos [189](#)

Zweig(e) [39](#)

Zweiten Weltkrieg [96](#)

