

VERA F. BIRKENBIHL



# DAS 30-TAGE- TRAININGS- PROGRAMM

Kommunikation und Rhetorik

VERA F. BIRKENBIHL

# DAS 30-TAGE- TRAININGS- PROGRAMM

Sie wollen alles über die Erfinderin  
des Infotainments, ihre Methodik  
und ihr Werk erfahren?

Besuchen Sie die offizielle Webseite:

**[vera-birkenbihl.de](http://vera-birkenbihl.de)**



VERA F. BIRKENBIHL

# **DAS 30-TAGE- TRAININGS- PROGRAMM**

Kommunikation und Rhetorik

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Für Fragen und Anregungen**

[info@mvg-verlag.de](mailto:info@mvg-verlag.de)

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

1. Auflage 2018

© 2018 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

© 2001 der Originalausgabe bei Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH

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.

Umschlaggestaltung: Isabella Dorsch, München

Umschlagabbildung: Vera F. Birkenbihl

Satz: JUNFERMANN Druck & Service, Paderborn

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-86882-944-0

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96121-236-1

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96121-237-8

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

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

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# Inhalt

<b>Hier geht's los</b> .....	8
Warum dieses Buch Ihnen helfen könnte .....	8
Der Vorteil dieses Buch-Seminars .....	9
Das Vorgehen ist gehirn-gerecht .....	10
Was heißt „30-Tage-Trainings-Programm“? .....	10
Warum „Module“ statt „Kapitel“? .....	11
Das Schlüsselwort lautet „REPertoire“ .....	11
<b>Trainingsplan</b> .....	14
Ihr persönlicher Trainingsplan .....	14
30 Tage Trainingszeit .....	14
Mein persönlicher Trainingsplan .....	16
Der Begriff „gehirn-gerecht“ .....	19
<b>Ihre Person – eine kleine Bestandsaufnahme</b> .....	21
◆ Fragebogen zum Selbstporträt .....	21
Nach dem ersten Ausfüllen .....	26
◆ Variante 1: Anonyme Umfrage .....	26
◆ Variante 2: Kleine Studie .....	26
Abweichung zur Selbst-Einschätzung .....	29
Erfolgskontrolle .....	29
<b>1 Modul 1: Rhetorik – Was ist das eigentlich?</b> .....	31
<b>2 Modul 2: Der TON trägt die Bedeutung</b> .....	40
◆ Rhetorik-Spiel: Deklamieren – aber anders .....	42
Variante mit Satzzeichen .....	43
Trainings-Aufgabe 1: Emotional (für die monotone Lesung) .....	44
Trainings-Aufgabe 2: Sachlich/rational (für die emphatische/ dramatische Lesung) .....	44
Das Wissens-ABC (die ABC-Liste) .....	44
◆ ABC-Rhetorik-Training .....	45

---

◆ Hier finden Sie praktische Übungen.

<b>3</b>	<b>Modul 3: RHETORIK-Trainings-Aufgaben</b> .....	48
	◆ ABC-Rhetorik-Übung: Spontan benennen .....	48
	Themen wählen .....	48
	Gefühle sammeln .....	48
	◆ 60 Sekunden Sprechdenken (ein Klassiker) .....	49
	◆ Der geschmuggelte Satz: für mehr Sprach-Gewalt .....	51
	Varianten .....	51
	◆ Märchen – aber anders .....	52
	Varianten .....	54
	Soll es eine echte kleine „Rede“ sein? .....	54
	◆ Eine besondere Versteigerung – MEME-Spiel .....	55
	Die Vortrags-Variante .....	55
	Die Fragespiel-Variante .....	56
<b>4</b>	<b>Modul 4: Das Insel-Modell</b> .....	57
	Kurzfassung .....	57
	Fünf Fallbeispiele zum Thema „Brückenbau“ .....	60
	Fall 1: Eine Bewerbung, die keine Brücke baut .....	61
	Fall 2: Das Gegenstück ... eine Brücke wird gebaut .....	63
	Fall 3: Warum wir es oft unterlassen, nette Dinge zu sagen .....	64
	Fall 4: Doppel-Negativ: Der Wald und das Echo ... gegenseitige Abwehr .....	65
	Fall 5: Ein Kompliment, das mich sehr positiv berührt hat .....	69
	◆ Trainings-Aufgaben .....	71
	Aufgabe 1 .....	71
	Aufgabe 2 .....	71
	Aufgabe 3 .....	72
	Kein Journal? .....	72
<b>5</b>	<b>Modul 5: Kommunikations-Training beim Fernsehen</b> .....	73
	◆ Spezial-Training: Süßer Ihr Timer nie piepste .....	78
<b>6</b>	<b>Modul 6: Mißverständnisse (fast) garantiert</b> .....	80
	Wahrnehmen heißt (Re-)Konstruieren .....	81
	◆ Anweisungen befolgen? Eine kleine Zeichen-Übung .....	86
	◆ Denken Sie mal schnell an einen Hasen .....	87
	Der Hase im Seminar .....	88
	Zurück zur Zeichen-Übung .....	89

◆ Zuhör-Übung 1: Eine Mini-Stegreif-Rede .....	90
◆ Zuhör-Übung 2: Eine „vorgelesene“ Rede .....	91
Variante für Leute, die schreiben wollen (sollen, müssen) .....	92
Variation: Lese-Übung .....	94
Variation: Hören und Lesen .....	94
<b>7 Modul 7: Fragetechnik .....</b>	<b>95</b>
◆ Trainings-Aufgaben-Typ 1: Geschlossene Fragen stellen .....	95
Vorübung: Wir fragen und wir antworten .....	95
Kategorien „abklopfen“ .....	96
Vorübung: Einen Ja-/Nein-Algorithmus aufbauen .....	96
Vorinformation: Wir befinden uns in der Küche .....	96
Aufgabe: Sie sind dran! .....	96
Variante: Komplexe Tätigkeiten beschreiben .....	97
Aber jetzt: Echte Frage-Spiele .....	98
1. Wir geben vier verschiedene Antworten .....	98
2. Wir beantworten negativ formulierte Fragen richtig .....	99
3. Ja ist nicht besser als ein Nein .....	99
Kategorien „abklopfen“ .....	99
Fallbeispiel (Transkript aus einem Seminar) .....	99
Prämissen „abklopfen“ .....	103
Prämissen und Kategorien „abklopfen“ .....	105
Das Rätsel John und Mary .....	105
Der Vertrag löst sich in Rauch auf .....	107
Vor und Nachteile geschlossener bzw. offener Fragen .....	111
◆ Trainings-Aufgaben-Typ 2: Offene Fragen stellen .....	112
Offene oder geschlossene Fragen .....	113
<b>Anhang .....</b>	<b>115</b>
Merkblatt Nr. 1 – Ihr persönlicher Trainingsplan .....	116
Merkblatt Nr. 2 – Fragebogen zum Selbstporträt .....	118
Merkblatt Nr. 3 – Der TON trägt die Bedeutung .....	123
Merkblatt Nr. 4 – ABC-Listen .....	125
Stichwortverzeichnis .....	127
Literaturverzeichnis .....	130

## Hier geht's los

### Warum dieses Buch Ihnen helfen könnte

Mit **KOMMUNIKATION** meinen wir sowohl das Gespräch unter vier bis acht Augen als auch die Mitteilung an Gruppen, wobei letzteres meist unter dem Begriff **RHETORIK** subsumiert wird.



Nur Menschen der ersten Kategorie (Kopf-Arbeiter) können es sich leisten, einigermaßen „unwirsch“ zu kommunizieren, wenn (und nur wenn!) sie auf ihrem Gebiet zur Gruppe der Top Ten (= die besten 10 %) gehören (aber wirklich nur dann).

Das Industrie-Zeitalter mit seinen anonymen Massenprodukten für anonyme Massenmärkte ist ins Informations-Zeitalter (dem das Wissens-Zeitalter folgen wird) übergegangen. Die **Zukunft** wird von zwei Menschengruppen bestimmt, die beide **stark auf kommunikative Fähigkeiten angewiesen** sein werden (siehe Rand).

- Erstmals in der gesamten Menschheitsgeschichte werden die **Kopf-Arbeiter** (vom Fach-Arbeiter bis zu den „Studierten“) auf der ganzen Linie siegen. Das sind Gehirn-Besitzer, die dieses phänomenale Instrumentarium in ihrem Schädel wirklich nutzen: Geniale Kreative (die oft brillante Generalisten sind), aber auch Spezialisten auf irgendeinem Gebiet. Ob Fachmann für Abwasser-Aufbereitung oder Computer- bzw. Website-Programmierer (oder eines von tausend anderen Gebieten, auf denen man Spezialist werden kann) – der **gemeinsame Nenner** für diese **Gehirn-Benutzer** ist lebenslanges Lernen. Dies verstehen sie als „Nebeneffekt“ ihrer Arbeit, deren Halbwertwissen in der Wissens-Gesellschaft in zunehmendem Maße schrumpfen wird. Deshalb verstehen sie up-to-date-Bleiben und Lernen als **Teil ihrer Aufgabe**, der sie sich freudig und mit Faszination stellen.
- Im Gegensatz zum „materialistischen Höhepunkt“ der Menschheits-Entwicklung, zählt in **Zukunft** wieder (wie vor dem Industrie-Zeitalter) das „**menschliche**“ Element. Es werden also Leute gebraucht, die **kommunizieren** können (siehe Rand-2). Ob man das als **E.Q.** bezeichnet oder als „**soziale Kompetenz**“, es ist eine traurige Tatsache: Die meisten Menschen haben bei den kommunikativen Fähigkeiten große Defizite.

Als Kinder der Industrie-Gesellschaft wurden wir in gewisser Weise Opfer, denn die Art wie unser Gehirn funktioniert bedeutet u.a., daß wir über 90 % unseres Verhaltens durch Imitation der Umwelt gelernt haben (weitgehend unbewußt). In den letzten 300 Jahren schien die Fähigkeit zu guter Kommunikation stetig unwichtiger zu werden, deshalb hatten die meisten von uns (in unseren Breitengraden) zu wenige Modelle, die uns **vorgelebt** hätten, wie **man sozial kompetent agiert**. Was wir hingegen den vorhandenen Modellen „abgeschaut“ haben, ist meist **nicht zukunftsfähig**. Wer also kein/e erfolgreiche/r EinsiedlerIn werden will, wer nicht zu den Top Ten

gehört und es sich als „Primaballerina“ de facto „leisten kann“, weil man seine genialen Leistungen auf anderen Gebieten so sehr respektiert, daß man auch weniger professionelle Kommunikation in Kauf nimmt, sollte sich prüfen und vielleicht sogar verbessern. Diesem Ziel dient dieses Buch (eigentlich Buch-Seminar).

## Der Vorteil dieses Buch-Seminars

Einerseits profitieren Sie von meinen 33 Jahren Trainer-Erfahrung – dieses Buch enthält **ausschließlich Aufgaben und Spiele**, die den Test der Zeit bereits bestanden und **sich bestens bewährt haben** –, andererseits sind Sie weder an ein bestimmtes Datum noch an einen konkreten Seminarort gebunden (von hohen Eintrittsgebühren ganz zu schweigen). Nachdem viele Firmen in „schlechten Zeiten“ zuerst an der Schulung sparen (die gerade dann besonders wichtig wäre) und viele Menschen einen Seminartag nicht einmal extern besuchen können, weil manche Firmen ihnen nicht freigegeben, auch wenn sie selbst zahlen (oder weil der Preis für sie privat einfach zu hoch ist), begann ich mit dem **Konzept des Buch-Seminars**, eine Möglichkeit für **Selbstlerner** zu schaffen. Die Idee wurde großartig aufgenommen, denn hier werden Ihnen zu einem Bruchteil echter Seminarkosten die meisten Seminar-Vorteile geboten. Gleichzeitig sind Sie **unabhängig** und können **Zeitpunkte, Trainingsdauer, Schwerpunkte** und das **Lern-Tempo selbst bestimmen**. Außerdem entscheiden Sie, wie im echten Seminar auch, welche Ideen, Einsichten, Anregungen und Aufgaben Ihnen am meisten bringen werden; die wählen Sie bewußt aus.

Einige meiner Bücher (insbesondere seit ca. 1995) sind Buch-Seminare, d.h., Sie als Leserin oder Leser erhalten ein **komplettes Seminar in Form eines einfachen Buches**, wenn Sie aktiv mitarbeiten.



**Freuen Sie sich also auf die „Rosinen“, die Sie aus dem Buch-Seminar „herauspicken“ werden.**

Viele Menschen gehen lieber als Gruppe zum Seminar, nicht zuletzt, weil man auch hinterher Gleichgesinnte hat, mit denen man weiterüben und diskutieren kann. Dies geht auch beim Buch-Seminar, wenn Sie es mit Familienangehörigen, NachbarInnen, KollegInnen oder FreundInnen durchführen möchten. Es hat sich bewährt, wie in alten Zeiten (ehe alle jeden Abend in die Glotze sahen) **abschnittsweise vorzulesen** und gemeinsam zu „arbeiten“, wenn es gilt, etwas auszuprobieren (**Inventur-Experimente**) oder zu üben (**Trainings-Aufgaben**). Anschließend kann man sich austauschen.

Natürlich kann man auch für sich „Seminar spielen“ und z.B. das Buch-Seminar zu kreativen Denk-Techniken, *Das große Analograffiti-Buch*, ganz alleine durcharbeiten, aber beim vorliegenden Thema brauchen wir andere Menschen.

Bei [www.birkenbihl.de](http://www.birkenbihl.de) gibt es Foren, in denen Leute sich (regional) zusammenfinden können. Hier kann man auch Telefon-PartnerInnen suchen. Für die Foren benötigen Sie ein Paßwort, alles andere ist frei verfügbar. Erklären Sie sich als LeserIn dieses Buchs (in der Wandzeitung) und Sie erhalten das Paßwort.

Vgl. Sie auch mein *Stroh im Kopf?* (ab 36. Auflage) oder *Das innere Archiv*.

Wiewohl Sie die Reihenfolge der Module frei wählen können, sollten Sie die Reihenfolge INNERHALB eines jeden Moduls bitte respektieren.

Die Erfahrungen zeigen, daß Menschen so am besten lernen, deshalb entspricht dieses Vorgehen auch dem der berühmten englischen Colleges innerhalb der Universitäten. Bereits im Mittelalter war man so vorgegangen, es ist die beste Form zu lernen.

Deshalb habe ich für meine TeilnehmerInnen, die keinen ständigen oder häufig verfügbaren Trainings-Partner haben, die Idee des **Telefon-Trainings** entwickelt; so kann man immer wieder einmal einige **Trainings-Minuten zwischendurch** einlegen, wenn man sich nicht schnell mit jemanden für ein kurzes Training treffen kann. Mein Vorschlag: Finden Sie ca. 6 Personen, mit denen Sie ab und zu telefonisch üben können. Dann werden Sie wohl immer jemanden erreichen, wenn Sie spontan einen Trainings-Partner suchen.

Man kann sogar das ganze Buch-Seminar mit Telefon-PartnerInnen durchlaufen. In diesem Fall liest jede/r den Text zwar für sich, aber man macht die Partner-Übungen am Telefon. Schließlich geht es bei Kommunikation und Rhetorik um Informationsaustausch und **Zusammenarbeit mit anderen**, also um Fertigkeiten, die natürlich nur bedingt alleine verbessert werden können. Also **braucht man andere**, mit denen man gemeinsam üben (und diskutieren) kann.

## Das Vorgehen ist gehirn-gerecht

Das bedeutet, daß die Arbeitsweise des Gehirns berücksichtigt wird. (Details im **Trainingsplan**, S. 19). Lassen Sie mich hier nur festhalten:

Die **Reihenfolge** und die **Mischung** aus **Theorie** und **Praxis** sind **sorgfältig auf maximalen Lern-Erfolg abgestimmt**.

## Was heißt „30-Tage-Programm“?

Mit den **30 Tagen** ist gemeint: **30 Tage pro Thema sind Minimum!** Zwar gibt es derzeit viele Angebote, die vorgeben, daß man in einem Tag oder in einer Stunde oder in 30 Minuten „alles über ein Thema“ erfahren könne, aber **realistisch** müssen Sie schon von einer **Untergrenze von 30 Tagen** ausgehen.

Wenn wir uns mindestens 30 Tage lang intensiv mit dem Thema unserer Wahl befassen, erreichen wir bereits sehr viel (was uns nicht hindern soll, uns länger und intensiver mit einigen Aspekten auseinanderzusetzen). Aber wir können unseren Bedürfnissen und Umständen gemäß wählen:

- 30 Tage „am Stück“ (als intensiven Trainings-Monat),
- viermal je eine Woche intensiv oder
- 15 Wochenenden bzw.
- 180 Stunden.

Details im Trainingsplan (S. 14 ff.).

## Warum „Module“ statt „Kapitel“?

Während meine früheren Bücher ausschließlich linear angelegt waren (so daß man vorne beginnen und sich bis zum Schluß durchlesen sollte), sind meine neueren Titel alle MODULAR, d.h., wenn Sie die Grundlagen kennen (die hier in diesem Abschnitt stehen), dann können Sie nach Herzenslust hin- und herspringen. Damit Sie immer wieder daran erinnert werden, daß das Springen nicht nur erlaubt, sondern ausdrücklich erwünscht ist, nenne ich solche „Kapitel“ Module. Viel Spaß beim modularen Lesen!



## Das Schlüsselwort lautet „REPertoire“

Wie schon erwähnt, soll dieses Buch-Seminar Ihnen helfen, Ihr persönliches REPertoire zu erweitern. Nachdem viele Menschen mit diesem wunderschönen Begriff nicht soooooo vertraut sind, möchte ich Ihnen verraten, wie ich ihn entdeckte. Das war nämlich genau auf dem Gebiet, das man zuerst damit assoziiert: bei Künstlern aller Art, in meinem Fall bei einer besonderen Kunst. Denn als Kind interessierte ich mich fürs Zaubern.

Anfangs erschien mir der leichteste Trick extrem schwer, so konnte ich z.B. die Spielkarten kaum halten und mischen bzw. nicht so mischen, daß eine **gewählte Karte** immer oben (oder unten) steckenbleibt. Darüber hinaus mußte man ständig reden, um die Leute an den entscheidenden Stellen vom Wesentlichen abzulenken. Die Koordination all dieser Aspekte wie auch die Tatsache, daß einzelne Aspekte nur durch konsequentes Training erschlossen werden konnten (weil Nervenbahnen im Gehirn angelegt werden mußten, und das dauerte halt seine Zeit!), erschien mir zunächst unsagbar schwierig.

Dabei lag mein ganzer Stolz darin, nur Tricks auszuführen, deren Requisiten ich selbst gebastelt hatte. Also hätte ich niemals eine Box mit doppeltem Boden gekauft, die ich nicht selbst hätte bauen können.

Ich behauptete, das ginge nur mit Silber-Münzen (da bot sich damals der Kennedy-Halbdollar an, für den man 1967 noch eine komplette Mahlzeit im SB-Restaurant kaufen konnte). Da ich den Trick immer mehrmals hintereinander durchführen mußte, weil die Leute es nicht fassen konnten, gab es pro „Vorstellung“ oft genug Münzen für den Benzinbedarf einer Woche (vier Münzen) oder für einige preiswerte Mahlzeiten (als „hungern-de Studentin“ sehr wichtig).

Ein Problem der meisten Lehrkräfte, AusbilderInnen und Eltern, deshalb sind sie ja oft so ungeduldig mit jenen, die die notwendigen Nervenbahnen im Gehirn noch nicht aufgebaut haben.

Ich war oft nahe daran aufzugeben, aber ich hatte einige Bücher von Zauberern, die nicht nur informierten, sondern auch motivierten und die mich bei der Stange hielten. Und richtig, **ein Jahr später beherrschte ich einige recht vertrackte Tricks**. Übrigens profitierte ich noch zwei Jahrzehnte später von einem dieser damals gelernten Fertigkeiten, denn ich habe mir während meines Studiums in den USA mit einem **Münz-Trick** oft ein nettes Zubrot verdient. Dabei ließ ich eine Münze verschwinden, die ich natürlich behielt, denn sie war ja „weg“-gezaubert worden (vgl. Rand).

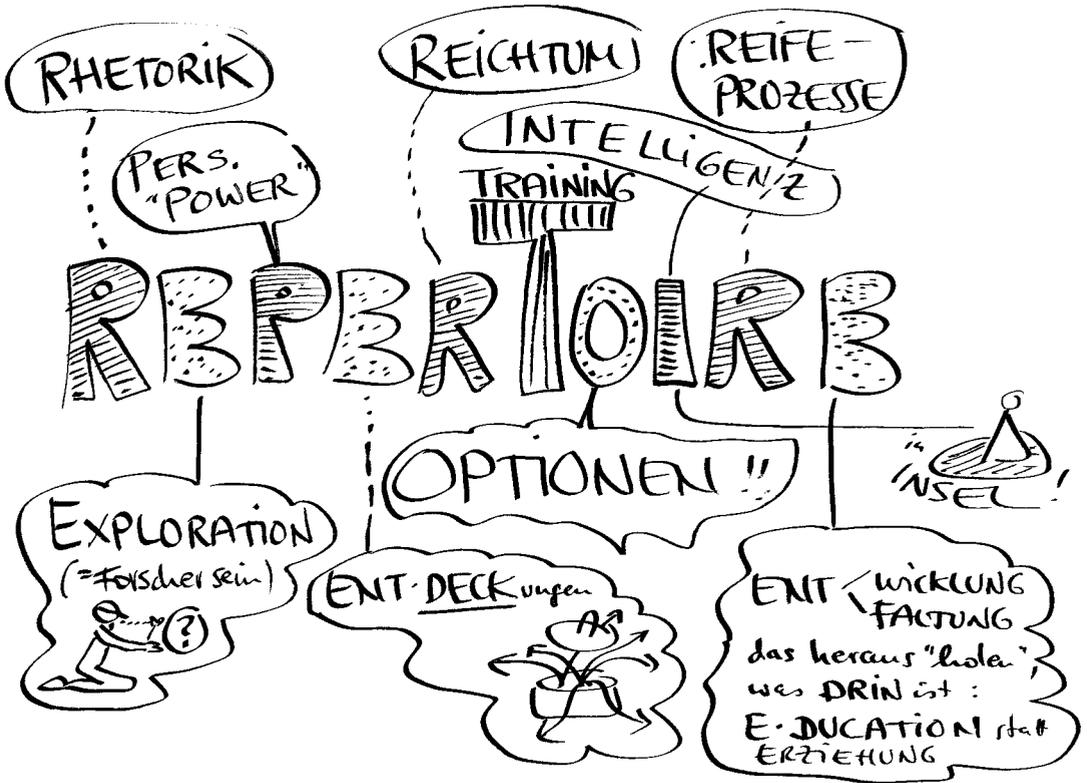
Aber das Wesentliche, was das Zaubern mich lehrte, war: **Wenn man regelmäßig übt** und angesichts anfänglicher Schwierigkeiten nicht aufgibt, dann entsteht ein neues Verhaltens-**REPertoire**.

Jeder Aspekt, den man trainiert hat, ist ein weiterer Baustein, der unser **REPertoire** erweitert. Das habe ich mein Leben lang immer wieder erlebt. Das Autofahren war für mich ähnlich schwierig, denn ich wohnte eine Zeitlang in Missouri (extrem kalte und schneereiche Winter), so daß ich lernen mußte, bei Schnee und Eis zu fahren. Aber ich wohnte auch in Denver, Colorado (mitten in den Rocky Mountains), und da lernte ich nicht nur, daß man mit Gas in die Kurve geht, sondern auch, wie man am Berg fährt, wobei man damals noch **Zwischengas** geben mußte (fragen Sie jemanden, der vor 1946 geboren wurde, was das ist).

**Jedenfalls ergab sich bei jeder neuen Schwierigkeit dasselbe Muster:**



Zuerst kann man es (so gut wie) **gar nicht**, dann gelingt es uns (in Zeitlupe) ein ganz klein wenig, langsam schaffen wir ein wenig mehr, und eines Tages blickt man zurück und hat fast **Probleme, sich an die Anfangs-Schwierigkeiten zu erinnern** (siehe Rand).



Je größer unser **REPertoire** durch **TRAINING** wird, desto mehr Möglichkeiten (= selbstgemachte Chancen = **OPTIONEN**) werden wir **ENT-FALTEN** und **ENT-WICKELN** können. **EXPLORATION** (die Vorgehensweise von Abenteurern und Forschern) ist der Schlüssel zum Ausbau unserer **PERSÖNLICHEN POWER** und schafft inneren **REICHTUM** im gewählten Bereich, z.B. **RHETORIK**. So durchlaufen wir **REIFEPROZESSE**, die uns immer besser machen, das erweitert unsere **INSEL** und beweist unsere wache und lernbereite **INTELLIGENZ**.

# Trainingsplan

## Ihr persönlicher Trainingsplan

Falls Sie zu den Leuten gehören, die immer mit dem ersten Kapitel beginnen, lesen Sie doch bitte ausnahmsweise zuerst das Vorwort, das den Titel „Hier geht’s los“ trägt. Danke!

Wie dort bereits erklärt, gilt es sich zu entscheiden:

1. Wie wollen Sie die 30 Tage (S. 10) angehen?
2. Welche Übungen wollen Sie aufgreifen?

## 30 Tage Trainingszeit

- **30 Tage „am Stück“**  
(ein Trainings-Monat)
- **viermal je 1 Woche**
- **15 Wochenenden** bzw.
- **180 Stunden**

Auf S. 10 stellten wir fest, daß man sich mindestens 30 Tage lang mit einem Thema befassen müsse, wenn man in die Tiefe gehen, hinzulernen oder gar durch Training besser werden will. Und wir stellten fest, wie die 30 Tage verteilt sein könnten (siehe Rand).

Sie entscheiden natürlich, ob Sie „nur“ das Minimum der 30 Tage durchlaufen wollen, oder ob Sie sich **30 Tage pro Jahr** mit diesem Thema befassen möchten? Man könnte ja verschiedenen Themen je einmal 30 Tage „geben“ und dann bei einem, das besonders wichtig wird, **einmal** pro Jahr weitermachen (sowohl im Sinne des Auffrischens als auch um wieder ein Stück weiterzukommen). Einmal pro Jahr 30 Tage für ein sehr wichtiges Thema wäre realistisch und lebensnah.

**Das hieße nämlich 12 % der Zeit (1 von 12 Monaten) intensiv an einem Schwerpunkt zu arbeiten, der für Ihr berufliches und/oder privates Glück, Ihren Erfolg, Ihr Wohlfühl etc. wichtig ist.**

Aber man kann man das Ganze auch in **Stunden** umrechnen, wenn wir einen Trainings-Tag mit 6 Stunden Realzeit ansetzen (wie im normalen Seminarbetrieb), dann könnte man sagen: 30 mal 6 Stunden (einmalig oder pro Jahr) entsprechen dem Pensum. Wer viel Privatsender sieht, kann einen Großteil der „Arbeit“ fast nebenbei absolvieren (siehe Kasten). 