

Zentralmarkt

EXKLUSIV FÜR WIEDERVERKÄUFER

ZEITSCHRIFT FÜR DEN ERFOLGREICHEN EINKAUF IM HANDEL

Die Power der Memo-Rhetorik

Reden, Vorträge, Präsentationen und Verkaufsgespräche souverän und frei halten

Stellen Sie sich vor, Sie wollen eine Rede halten, sei es auf einer Familienfeier, zu einem Jubiläum, im Betriebsrat oder auf einer politischen Bühne. Oder Sie haben ein wichtiges Bewerbungs- oder Verkaufsgespräch vor sich. Sie wissen, was Sie sagen wollen, Sie haben die Reihenfolge Ihrer Argumentation festgelegt und Sie sind absolut sicher, dass Sie Ihre Rede ‚können‘ und nichts Wichtiges vergessen werden. Sie treten vor Ihr Publikum und sprechen. Sie sind überzeugend, schlagfertig, flexibel. Sie gehen auf Einwände oder Zwischenrufe ein, ohne jemals den roten Faden zu verlieren. Und am Ende haben Sie Ihre Zuhörer restlos überzeugt: von Ihren Worten, von Ihrer Persönlichkeit und vor allem von Ihrer Selbstsicherheit. Wie soll das funktionieren?

Von Oliver Geisselhart

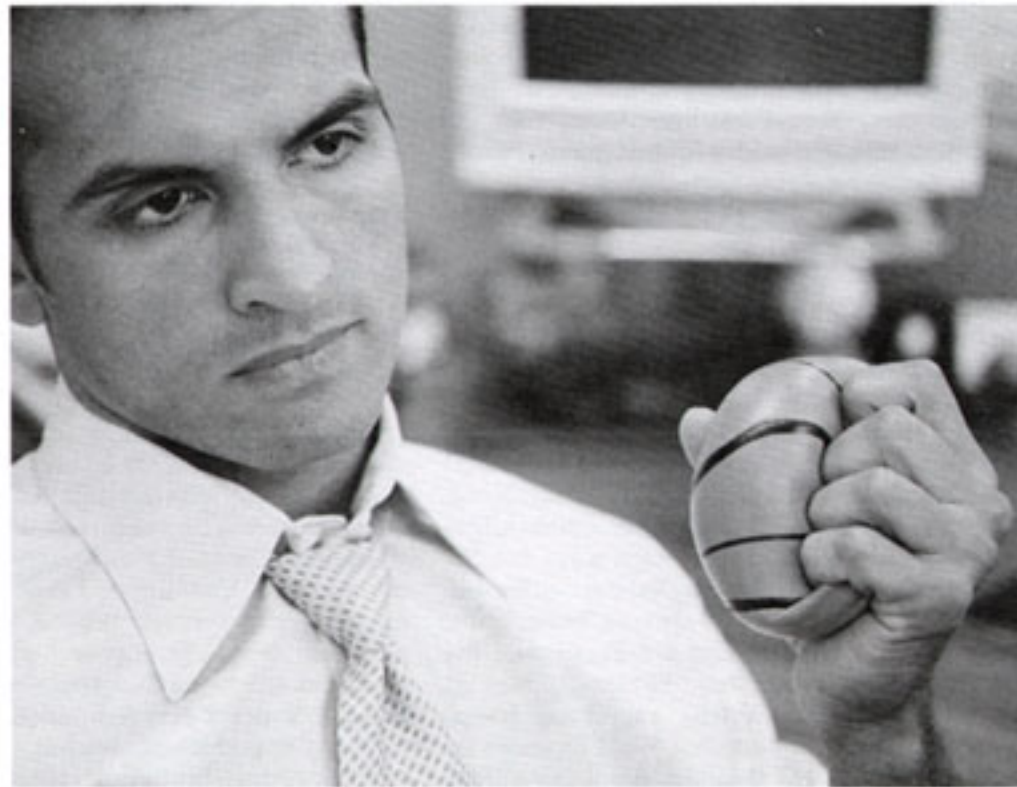
Die Grundidee ist folgende: Wenn Sie sich etwas dauerhaft merken wollen, dann machen Sie daraus ein Bild. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Sie merken sich über ein einziges Bild bzw. ein kleines geistiges Filmchen zahlreiche Details. Ihr Gehirn kann von Geburt an mit Bildern viel mehr anfangen, als mit irgendwelchen abstrakten Begriffen.

Viele Redner fürchten sich vor einem „Blackout“ und sind



Dipl. Betriebswirt Oliver Geisselhart (BDVT), TEAMGEISSELHART Training & Beratung GmbH, Dortmund, ist einer der erfolgreichsten Gedächtnis- und Mentaltrainer Europas.

Bestsellerautor und Gedächtnistrainer des Jahres und bekannt durch zahlreiche Presse, Radio- und Fernsehauftritte. Er war bereits 1983, mit 16 Jahren, Deutschlands jüngster Gedächtnistrainer. Sein Spezialgebiet sind praxisnahe, zielgerichtete, übungsreiche und unterhaltsame Trainings mit sofort erlebbaren Erfolgen. Geisselhart versteht es in unnachahmlicher Weise mit Witz, Charme und Esprit seine Zuhörer zu begeistern, zu motivieren und zu Gedächtnisbenutzern zu machen. Dies brachte ihm schon im Jahr 2000 den Titel „Gedächtnistrainer des Jahres“ ein.



wie schnell Sie die ersten Erfolge sehen!

Beispiel:

Sie sollen einige Verbesserungsvorschläge in Ihrer Firma präsentieren. Ihre Rede besteht aus acht wichtigen Punkten. Diese prägen Sie sich mit den Zahlensymbolen spielend leicht und überraschend schnell ein. Ich schlage Ihnen jeweils eine kreative Verknüpfung dazu vor. Bitte schließen Sie nach jedem Punkt jeweils kurz Ihre Augen und stellen Sie sich

aus diesem Grund sehr unsicher und aufgeregt. Mit der „Geisselhart-Methode des Gedächtnis- und Mentaltrainings“ hingegen haben Sie alle Punkte Ihrer Rede sicher abrufbereit. Dadurch gewinnen Sie deutlich an Selbstsicherheit. Dies spürt Ihr Publikum und Sie wirken überzeugt, begeistert und glaubhaft.

Bevor Sie Ihre Rede präsentieren, müssen Sie sich erst einmal überlegen, was Sie alles sagen wollen und in welcher Reihenfolge. Wenn Sie das soweit entschieden haben, speichern Sie sich die wichtigsten Aspekte mit Hilfe der hier vorgestellten Zahlensymbole ein. Diese Zahlen-Bilder eignen sich hervorragend, um sich bestimmte Reihenfolgen zu merken.

Im nächsten Schritt verknüpfen Sie den Inhalt Ihrer Rede mit den Zahlensymbolen. Diese Verknüpfungen (Assoziationen) sollten Sie möglichst originell, lustig und absurd gestalten, so kann es sich Ihr Gedächtnis viel leichter merken.

Um Ihre Assoziationen so effektiv wie möglich zu gestalten, sollten Sie folgende Punkte beachten:

- Schaffen Sie, lustige und originelle Bilder.
- Nehmen Sie die erste spontane Assoziation, die Ihnen

einfällt, sie ist meist auch die Beste!

- Gestalten Sie Ihre Bilder so lebendig wie möglich, und fügen Sie auch Geräusche, Gerüche oder Gefühle hinzu.
- Übertreiben Sie. Ihr Bild darf (soll sogar!) absurd, grotesk oder überdimensional sein.
- je „merk-würdiger“ es ist, um so besser lässt es sich „merken“.

die Szene, inklusive meinem Verknüpfungsvorschlag, so echt und lebendig als möglich vor Ihrem „geistigen Auge“ vor.

Sehen Sie die Szene als „Kino im Kopf.“

Die perfekte Verbesserungsvorschlagsrede

Folgende Verbesserungsvorschläge möchten Sie Ihren Zuhörern in Ihrer Rede nahe bringen:

1. Meiner Meinung nach wäre es sinnvoll, die Mitarbeiter durch Plakate und Aushänge am Schwarzen Brett zu ermutigen, Verbesserungsvorschläge für alle Betriebsparten einzu-

bringen. Überhaupt finde ich es gut, die Mitarbeiter zum Mitdenken beim Firmengeschehen zu veranlassen, denn das motiviert sie und erhöht ihr Interesse an der Arbeit.

(Das schwarze Brett ist mit einer Kerze(1), weil Sie sich das als ersten Punkt merken wollen,



- Sehen Sie Ihr Verknüpfungsbild so intensiv, deutlich, plastisch und lebhaft wie Sie nur können, in allen Einzelheiten vor sich.

Lassen Sie Ihre Phantasie spielen, lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf.

Sie werden überrascht sein