



managerSeminare

DAS WEITERBILDUNGSMAGAZIN

82 | characters

Characters:

Oliver Geisselhart Gedächtnis- und Mentaltrainer



Gedächtnistraining hat in der Familie Geisselhart Tradition: Während Roland Geisselhart einer der ersten war, der das Thema ins Licht der deutschsprachigen Öffentlichkeit rückte, trat sein Neffe, **Oliver Geisselhart**, als jüngster Gedächtnistrainer Deutschlands in seine Fußstapfen: Bereits mit 16 Jahren führte er eigenständig Seminare durch. Mittlerweile gilt der Betriebswirt als einer der erfolgreichsten Gedächtnis- und Mentaltrainer Europas. 2000 wurde er von der Team-Europa-Akademie zum Gedächtnistrainer des Jahres gewählt. Kontakt: training@teamgeisselhart.de

Ihre beruflichen Stationen?

Mein erstes Seminar hielt ich bereits im Alter von 16 Jahren ab, als ich meinen Onkel Roland R. Geisselhart vertreten musste. Danach führte ich in unregelmäßigen Abständen Seminare durch und hielt Vorträge an Bildungseinrichtungen. Mein BWL-Studium verschlug mich nach Bielefeld, wo ich weiter Seminare hielt und nebenher mit Autos handelte. Schließlich eröffnete ich mit meiner damaligen Lebensgefährtin eine Damenboutique. Allerdings füllte mich die Arbeit in der Boutique nicht wirklich aus, so dass ich begann, Anzeigen für ein Anzeigen-Magazin zu verkaufen. Dies lief so gut, dass ich schließlich Vertriebsleiter wurde und zunehmend Zeit damit verbrachte, andere Verkäufer zu schulen. Dadurch wurde mir immer klarer, was ich wirklich wollte: Seminare halten. Und so begann ich, mich ausschließlich auf Seminare und Vorträge zu konzentrieren.

Was wären Sie geworden, wenn Sie nicht im Trainingsbereich gelandet wären?

Schwer vorzustellen, etwas anderes zu machen. Ich glaube, irgendwie wäre ich immer beim Training gelandet. Aber falls doch nicht, dann hätte ich wahrscheinlich einen Autohandel eröffnet und zusätzlich Oldtimer restauriert. Denn Autos sind meine große Leidenschaft.

Mit welchem Auftrag wären Sie gerne mal konfrontiert?

So langsam zieht bei mir das Einzel- bzw. Kleingruppen-Coaching an. Da werde ich in Zukunft mehr machen. Es ist einfach unbeschreiblich, jemanden einzeln zu unterrichten und die Erfolge zu beobachten. Ansonsten finde ich maßgeschneiderte Seminare bzw. Trainings bei Bestandskunden und auch neuen Auftraggebern sehr spannend.

Welches Unternehmen wurden Sie aus welchem Grund gerne trainieren?

Am allerliebsten Einrichtungen, die Gedächtnis- und Mentaltechniken an Schulen einführen. Man kann damit nicht früh genug anfangen: Gedächtnis- und Mentaltraining, aber auch Kommunikation, Zeitmanagement usw. sollten so selbstverständlich an Schulen gelehrt werden wie Mathematik.

Wie sieht Ihr Arbeitsplatz aus?

Ich habe fünf Arbeitsplätze: mein Büro, meinen Balkon, mein Auto, den Zug und zum Großteil natürlich die Hotels und Kongresszentren Europas. Mein Büro ist mit viel Weiß und Silber eingerichtet: ein großer Schreibtisch über Eck, ein PC, ein Notebook, ein Rollcontainer und fünf Schränke für Literatur.

Welche Veranstaltung verpassen Sie niemals?

Meine eigenen Veranstaltungen. Es gibt sonst keine, die ich wirklich niemals verpasse. Ich habe meinem Job Priorität eingeräumt. Also plane ich die Seminare und Messen, die ich persönlich besuchen möchte, um meine Auftritte herum.

Was lernen Sie als nächstes?

Autorennen zu fahren.

Welche Eigenschaften hätte die Führungskraft, der Sie folgen würden?

Ich müsste sie lieben. Meine Lebensgefährtin ist also die einzige Führungskraft, der ich folgen würde – und dies tue ich auch. Ansonsten hatte ich noch nie wirklich einen Vorgesetzten und täte mich damit auch schwer: Ich bin am besten, wenn ich mein eigener Chef bin.

Was ist Ihr Arbeitsmotto?

Es muss erfolgreich sein und Spaß machen – und zwar sowohl meinen Kunden als auch mir. Ich glaube, wenn ein Mensch das tut, was ihm wirklich Spaß macht, ist er am produktivsten und erfolgreichsten.

Welche Diskussion zum Thema Training regt Sie am meisten auf?

Ich verstehe das häufige Jammern nicht, das ich immer wieder von Trainerkollegen höre. Wenn es denen nicht in erster Linie um Geld geht und sie Spaß hatten an ihrer Arbeit, dann wäre alles gut. Wer seinen Kunden echten Nutzen bringt und daran auch noch Spaß hat, kann den Erfolg nicht aufhalten. Wer allerdings keine Lust hat, zu akquirieren, Kunden zu betreuen und PR-Arbeit zu leisten, der muss sich jemanden für diese Jobs suchen. Wer das auch nicht will, muss den Beruf wechseln, denn Marketing gehört dazu. ■