

NOCH ERFOLGREICHER!

DAS MAGAZIN FÜR ZIELSTREBIGE UNTERNEHMER,
FÜHRUNGSKRÄFTE, VERTRIEBSPROFIS UND SELBSTSTÄNDIGE

Erfolgsstrategien

Power-Tool Gedächtnis

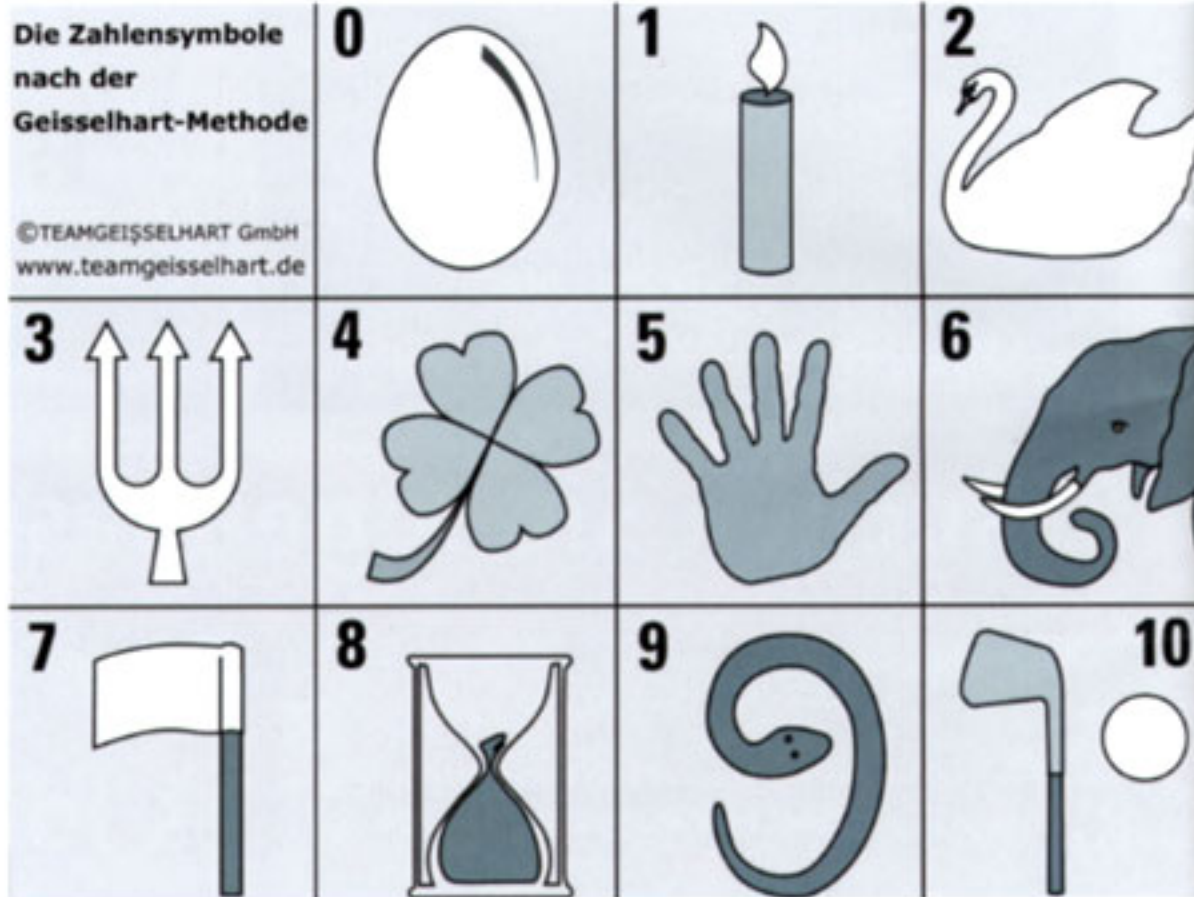
Ein gut funktionierendes Gedächtnis und die Fähigkeit, im richtigen Moment über alles darin Gespeicherte verfügen zu können – das zeichnet nicht nur intelligente Menschen aus, sondern ist eine Grundvoraussetzung jeglichen Erfolges. Wer hier »schwächt«, sollte dringend etwas dagegen tun.

Mit der richtigen Technik merken Sie sich, was Sie wollen. Es ist einfacher, als Sie denken. Ob Sie nun Kundennamen, Gesichter, Daten und Fakten zur Person abspeichern wollen oder Telefon- oder PIN-Nummern, Fachliteratur, Kundennutzen, Argumente, Einwandbehandlungen – Sie lernen, es zu verankern und bei Bedarf abzurufen. Frei zu haltende Reden, ja ganze Verkaufsgespräche sind mühelos zu bewältigen. Aber auch die ganz einfachen, alltäglichen Dinge wie etwa einige Erledigungen, den Tagesplan oder die besten Witze merken Sie sich mit der hier vorgestellten »Geisselhart-Technik des Gedächtnistrainings« mit Leichtigkeit.

Die Grundtechnik ist das Assoziieren, also das Denken und Verknüpfen in und von Bildern und das Zulassen der hierbei empfundenen Gefühle. Da dies die Sprache unseres Unterbewusstseins ist, werden solche Informationen wesentlich besser, länger, genauer und sicherer abgespeichert als nur durch einfaches Wiederholen.

Die Zahlensymbole nach der Geisselhart-Methode

©TEAMGEISSELHART GmbH
www.teamgeisselhart.de



Einfacher freie Rede halten mit der Geisselhart-Methode.

Suchen Sie sich Ihr Thema aus – und machen Sie die Probe, wie leistungsfähig Ihr Power-Tool mit der »Geisselhart-Technik des Gedächtnistrainings« funktioniert.

So bilden Sie Assoziationen:

1. Je ungewöhnlicher und lustiger, desto einprägsamer!
2. Sehen Sie Ihr Bild oder Filmchen vor Ihrem »geistigen Auge«.
3. Seien Sie spontan, grübeln Sie

nicht lange über die passende Assoziation nach, sondern entscheiden Sie sich für die erste, die Ihnen einfällt.

4. Hören, fühlen, riechen und schmecken Sie Ihr Bild.
5. Übertreiben Sie.
6. Kein Druck, bleiben Sie locker!

So merken Sie sich Namen und Gesichter:

1. Namen deutlich hören

Erfolgsstrategien

2. Namen »verbildern«
3. Person, Gesicht, auffällige Merkmale beachten
4. Bild des Namens mit Bild der Person, Gesicht oder auffälligem Merkmal verknüpfen
5. Die Verknüpfung bleibt Ihr Geheimnis!

Namen merken

Beispiele:

Herr *Wolf* stellen Sie sich z.B. mit einem **Wolf** tanzend vor.

Frau *Vorderbrücke* steht **vor der Brücke**.

Herr *Strenge* ist ein ganz **Strenger**.

Herr *Kuwalsky* fährt mit einer **Kuh** auf dem **Wall Ski**.

Frau *Domaischel* sitzt auf dem (Kölner) **Dom** während sie ein **Ei** schält.

Souverän freie Reden halten

Benutzen Sie hierfür bitte die abgebildeten Zahlensymbole.

Schreiben Sie stichpunktartig Ihre Rede und verknüpfen Sie den ersten Punkt Ihrer Rede mit dem Zahlensymbol für die Eins, der *Kerze*. Den zweiten Punkt mit dem *Schwan* – und so weiter.

Sie wollen sich beispielsweise folgende Rede für Ihre Aussendienst-Verkäufer abspeichern:

1. Ein Verkäufer ist immer im Dienst. Das heisst: Augen auf, denn überall finden sich potenzielle Kunden. (Stellen Sie sich vor wie Ihre Verkaufsmannschaft mit Kerzen sogar nachts losziehen, um potenzielle Kunden zu finden.)
2. Jeder Kunde kauft zuerst den Verkäufer. Also. Sympathie aufbau-

en und das Vertrauen des Kunden gewinnen. (Die Vertriebler kommen auf Schwänen zu ihren Kunden geschwommen. Das macht sympathisch und schafft Vertrauen.)

3. Unbedingt nach den Wünschen des Kunden fragen. Nur so kann dieser bedarfsgerecht bedient werden. Danach auch nach dem Abschluss fragen. Viele Kunden kaufen einfach deswegen nicht, weil der Verkäufer nicht fragt. (Mit dem Dreizack alle Wünsche aufspießen und dem Kunden dann die optimale Lösung auf dem Dreizack aufgespießt übergeben.)

Wenn Sie jetzt an eine Kerze denken, was kommt Ihnen in den Sinn? Und bei Schwänen? Und beim Dreizack? Sehen Sie – die Bilder sind noch da. Und Sie können in Ihren eigenen Worten beschreiben, was Sie vor Ihrem geistigen Auge sehen. Das wirkt um Längen lebendiger und motivierender, als eine abgelesene Rede. (Genauso können Sie sich übrigens auch Fachliteratur, Texte oder Witze merken.)

Tagesplan im Kopf

Was Sie als Erstes erledigen wollen verknüpfen Sie, wie bei der freien Rede, mit der *Kerze*. Die zweite Erledigung mit dem *Schwan* und so weiter.

Tagesplan Beispiel

1. Zur Bank und Schecks holen. (Stellen Sie sich die Schecks völlig mit Wachs, von der Kerze, vollgetropft vor.)
2. Den Privatwagen voll tanken. (Die Zapfpistole ist diesmal ein Schwan.)

3. Die neuen Kundenanalysen mit ins Meeting nehmen. (Alle Kundenkarteien auf dem Dreizack aufgespießt mit ins Meeting.)
4. Ein wichtiges Fax an einen Kunden senden. (Ihr Faxpapier ist grün und hat die Form eines vierblättrigen Kleeblattes.)

Wenn Sie sich nun wieder die Zahlensymbole anschauen, werden die Erledigungen als kleine Filmchen Revue passieren.

Mit ein bisschen Training haben Sie die Zahlensymbole sicher schnell verinnerlicht. Sie werden auch feststellen, wie Ihre Kreativität rasant zunimmt. Denn die meisten Bilder oder Filmchen sind ja völlig absurd und lustig. Wer hier wieder wie ein Kind denken kann, hat eindeutige Vorteile. So können Sie sich mit der »Geisselhart-Technik des Gedächtnistrainings« nicht nur mehr in kürzerer Zeit sicherer merken, nein, das Ganze ist auch noch lustig. Und lachen kann man schliesslich nie genug.

Autoren-Kurzbiografie



Oliver Geisselhart

(Dipl.-Betriebsw.), TEAMGEISSELHART GmbH, Dortmund, ist einer der erfolgreichsten und gefragtesten Gedächtnis- und Mentaltrainer Europas

und Gedächtnistrainer des Jahres 2000. Namhafte Firmen wie: Bosch, Deutsche Telekom, Die Bahn, DKV, Photo Porst, Deutsche Bank, Lufthansa, Hewlett Packard, Fujitsu-Siemens, BMW, Kabel 1, LBS, Microsoft etc. zählen zu seinen Kunden.

TEAMGEISSELHART GmbH

D-44137 Dortmund, Tel. +49 231 95256792

www.teamgeisselhart.de