



Oliver Geisselhart

Gedächtnistrainer des Jahres

Oliver Geisselhart ist einer der erfolgreichsten und gefragtesten Gedächtnis- und Mentaltrainer Europas, mehrfacher Bestsellerautor und Gedächtnistrainer des Jahres 2000. Er war bereits 1983, mit 16 Jahren, Deutschlands jüngster Gedächtnistrainer. Sein Spezialgebiet sind praxisnahe, zielgerichtete Trainings für Verkaufs- und Führungskräfte mit sofort erlebbaren Erfolgen. Dafür wurde ihm von der Team Europa Akademie der Titel „Gedächtnistrainer des Jahres 2000“ verliehen. Namhafte Firmen wie Bosch, die Deutsche Telekom, BMW oder Luftansa zählen zu seinen Kunden. Mehr über die Geisselhart-Methode ist in den Publikationen „Kopf oder Zettel - Ihr Gedächtnis kann wesentlich mehr als Sie denken“, „Souverän freie Reden halten“ sowie der interaktiven Seminar-CD-ROM „Kopf oder Zettel?“ (alle Gabal Verlag, Offenbach) erschienen.

GEDÄCHTNISTRAINING

Kopf oder Zettel?

Schon wieder eins dieser diversen Passwörter oder Geheimnummern vergessen? In der Konferenz peinlicherweise nicht auf den Namen des Geschäftspartners gekommen? Oder liegen Stapel von Post-its auf dem Schreibtisch, die an irgendetwas erinnern sollen? Hier hilft Oliver Geisselhart weiter. Der Gedächtnis- und Mentaltrainer informierte den Siegener Marketing-Club im Hotel Pfeffermühle über „Kopf oder Zettel - Ihr Gedächtnis kann mehr als Sie denken“.

22

Wirtschaftsreport REPORT 5/07

Schon die alten Griechen erbrachten hervorragende Kopf-Leistungen. Einerseits nutzten die antiken Redner die sogenannte Mnemotechnik, um selbst umfangreiche Reden frei zu halten. Andererseits trainierten sich die griechischen Athleten nicht nur körperlich, sondern auch mental - was zu beachtlichen Leistungen führte. Basierend auf diesen antiken Wurzeln entwickelte Oliver Geisselhart seine Technik des Mental- und Gedächtnistrainings. 1996 gründete der Diplom-Betriebswirt in Dortmund die Teamgeisselhart GmbH. Sein Schwerpunkt: Gedächtnistraining, Mentaltraining, Motivationstraining sowie geistige Arbeitstechniken. Dabei steht zu Beginn des Trainings immer eine kleine Demonstration im Vordergrund: Die Seminarteilnehmer rufen irgendeine Zahl zwischen eins und 20 und dann 20 willkürlich gewählte Begriffe in den Raum. Darunter dürfen auch Nonsense-Buchstabenmixe mit Zahlenanteil sein. Geisselhart hört gut zu - und spult anschließend alle 20 Begriffe auswendig herunter, gut sortiert in der richtigen Reihenfolge. Ein Aha-Effekt für die Siegener Marketing-Club-Teilnehmer.

„Das Prinzip dahinter ist, Zahlen, Gesichter und Namen mit Bildern oder Assoziationen in Verbindung zu bringen. Denn die kann sich das Gehirn wesentlich leichter merken als die pure Information“, erläuterte der Referent das dahinter stehende Prinzip. Für jede Zahl und jeden Buchstaben schlägt Oliver Geisselhart ein bestimmtes, eingängiges Symbol oder Bild vor. Verknüpft ergeben sie dann im Idealfall einen kleinen Kopfkino-Film, den man nur ablaufen lassen muss, um ihn sich zu merken und sich zu erinnern. „Für Unternehmer, die Fantasie und Vorstellungskraft haben, ist das kein Problem. Wer nicht von vornherein darüber verfügt, benötigt lediglich ein wenig Übung, sich zu den Zahlen merkwürdige oder lustige Verknüpfungen einfallen zu lassen.“ Doch der Gedächtnistrainer ließ bei seinem Vortrag zahlreiche Beispiele einfließen und gab Denkanstöße für die Praxis. Alles andere ist Übung. Geisselhart empfiehlt, im Alltag möglichst ständig zu „verbildern“ oder „abzuspeichern“, damit es zur Selbstverständlichkeit wird und immer leicht vor der Hand geht. „Allerdings sollte das Gedachte dem Betreffenden nicht mitgeteilt werden“, so der Referent mit einem verschmitzten Grinsen. „Denn die geistigen Assoziationen sind zwar oft witzig, aber nicht immer nur schmeichelhaft.“

Aber warum sollte man sich heute noch etwas merken? Vieles steht im Internet oder im CRM-System, notfalls weiß es die Sekretärin. Auch auf diese Frage hatte Geisselhart Antworten und Praxisbeispiele parat. Unter anderem wie man sich zu Gesichtern die passenden Namen und Berufe merkt. Wie Fachkräfte ihre Reden frei halten können. Wie Menschen innerhalb kürzester Zeit die Vokabeln einer neuen Sprache lernen oder wie sie schnell und effektiv Fachtexte abspeichern. „Gerade für Unternehmer besteht ein Großteil des Tages aus Kommunikation“, meint der Gedächtnistrainer. „Und dabei können sie nicht

im Internet nachschlagen und nur begrenzt auf ihr CRM-System zurückgreifen. Gedächtnis-Training wird so zu einer Basistechnik, die eine ähnliche Bedeutung bekommt wie Lesen und Schreiben. Nur das man es viel einfacher und schneller lernen kann. Der Kopf ist eben ein Wunderwerk. Aber nur wer ihn richtig zu bedienen weiß, dem ist fast alles möglich.“

Oliver Geisselhart:

„Übung macht den Meister!“

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass unser Gehirn trainierbar ist wie ein Muskel. Und das ist gleichzeitig auch der große Nachteil: Ein Muskel wächst langsam und braucht lange, um stärker zu werden. „Aber Training lohnt sich“, ist sich Oliver Geisselhart sicher. Im WIRTSCHAFTSREPORT erläutert der Mental- und Gedächtnistrainer warum.

Vom Gedächtnisbesitzer zum Gedächtnisbenutzer. Wie Sie sagen, geht es weniger darum, das Gedächtnis drastisch zu verbessern als vielmehr darum, es richtig zu benutzen. Wie funktioniert das?

Stimmt. Jeder gesunde Mensch besitzt bereits ein fast perfektes Gedächtnis. Nur die wenigsten benutzen dies allerdings richtig. Folglich geht es nicht darum, sein Gedächtnis durch hartes Training zu verbessern. Viel erfolgreicher ist es, das eigene Gedächtnis richtig zu nutzen. Dann sind die meisten Menschen sofort in der Lage, alle ihre gewünschten Informationen zu behalten und sicher wieder abzurufen. Am einfachsten geht dies über geistige Bilder, Filme und Gefühle. Wenn ich diese nun auch noch sehr skurril, absurd oder lustig kreierte, merke ich damit, was ich will. Denn unser Gedächtnis merkt sich nicht das Normale, das ist ja wie das Wort schon sagt nicht „merkwürdig“. Unser Gehirn will regelmäßig verblüfft werden und mit Neuem konfrontiert werden. Die Geisselhart-Technik eignet sich hierfür erwießenermaßen sehr gut.

Ihrer Meinung nach kann man mit den richtigen Gedächtnistechniken mehr Selbstsicherheit erlangen. Was hat das eine mit dem anderen zu tun?

Oft fühlen sich Menschen unsicher, weil sie ihr Gegenüber nicht mit dem Namen an-

sprechen können. Oder auch weil vielleicht wichtige Gesprächsdetails auf einmal nicht mehr abrufbar sind. Wie sicher dagegen fühlen sich Unternehmer, wenn sie sich auf ihr Gedächtnis verlassen können? Dann wissen sie, dass sie die Kunden, welche an ihrem Messestand vorbeischaun, auch erkennen und mit Namen ansprechen können. Auch wissen sie, was beim letzten Gespräch mit diesem Kunden besprochen wurde und sogar, was er ihnen privat erzählt hat, ist parat. In dieser Situation können Menschen sich selbstsicher fühlen. Peinliche Momente, weil wichtige Details vergessen wurden, gehören der Vergangenheit an. Das Ganze gilt ja in allen Bereichen. Auch auf größeren gesellschaftlichen Anlässen oder privaten Partys ist es von Vorteil und gibt Sicherheit zu wissen, welchen Personen ich schon einmal vorgestellt wurde.

Was tun, wenn's brennt? Was raten Sie einem Manager, dem partout der Name des Geschäftspartners nicht mehr einfallen will?

Ich empfehle ihm einen Kollegen, jemanden, der den Geschäftspartner kennt oder den Geschäftspartner selbst nach seinem Namen zu fragen. Was soll er sonst tun? Dieser Manager hat den Namen ja nicht vergessen - er hat ihn sich erst gar nicht gemerkt! Also kann meine Empfehlung, um solche Peinlichkeiten in Zukunft zu vermeiden, nur sein: Er soll ein gutes Seminar besuchen und sich eine gute Gedächtnistechnik aneignen. Wenn er diese dann noch in der Praxis anwendet, wird er die Namen seiner zukünftigen Geschäftspartner auch behalten.