

# Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

W+K AUSGABE 04/2011

## Der Emmentaler im Bücherregal

Oliver Geisselhart: Namen, Personen und Infos merken leicht gemacht



*Namen und Informationen zu Personen, mit denen Sie geschäftlich zu tun haben, sollten immer gut im Gedächtnis gespeichert werden, sodass sie jederzeit abrufbar sind.*

**Jeder, der mit Menschen zu tun hat, hat die folgende Situation schon einmal erlebt: Sie treffen oder besuchen einen Kunden, einen Partner, Mitarbeiter, ... zum zweiten oder x-ten Mal – und, wie kann das sein, der Name ist weg. Auch wissen Sie nicht mehr genau, was er Ihnen beim letzten Gespräch erzählt hat. Dabei wäre es gerade jetzt so wichtig, dass Sie sich daran erinnern! Der Gedächtnistrainer Oliver Geisselhart hat seine Methode, um genau diese Peinlichkeiten zu verhindern.**

**B**ei einem persönlichen Treffen können Sie selbstverständlich nicht einfach Ihre Akte aufschlagen und erst einmal alles nachlesen, was Sie dort zu einem Kunden oder Geschäftspartner notiert haben, abgesehen davon, dass Sie ja beim vorigen Gespräch auch nicht pausenlos mitgeschrieben haben. Noch schlimmer wird es, wenn Sie eine Ihnen bekannte Person in einer neuen Umgebung treffen. Dort rechnen Sie nicht damit. Die Person kommt Ihnen bekannt vor, aber der Name will Ihnen nicht einfallen.

### Infos zu Personen im Kopf haben

Vor allem die kleinen Dinge, die Sie so nebenbei von Ihren Kunden erfahren, sind Ihnen oft später einmal von Nutzen: Wenn Sie sich an die Details erinnern können, die Herr Maier bezüglich der Informationswege in seiner Firma beschrieben hatte; wenn Sie noch wissen, wer in Firma Huber & Co. der maßgebliche Entscheidungsträger ist, den Sie zusammen mit Ihrem Ansprechpartner von dem neuen Produkt überzeugen müssen; wenn Ihnen im rechten Moment einfällt, dass Frau

Schmidt noch auf die Genehmigung für das Budget warten muss, dann sind das für Sie Informationen von unschätzbarem Wert – vorausgesetzt natürlich, Sie können sich zuverlässig und exakt daran erinnern!

Doch nicht nur betriebliche Fakten sind es, die Ihnen Vorteile verschaffen: Ihr Mitarbeiter oder Kollege Herr Krause erwähnt das bevorstehende Wochenende, und Sie können ihm beiläufig einen „Guten Fang“ wünschen, weil Sie noch genau wissen, dass er regelmäßig zum Angeln geht – er wird mit Sicherheit positiv überrascht sein. Und wenn Ihnen zum richtigen Zeitpunkt wieder einfällt, dass die Gattin des Herrn Berger mit Begeisterung bayerische Weißwürste isst, dann bringen Sie ihr beim nächsten Besuch zwei Paar mit – und Sie werden auf einfachste Weise ihre Sympathie erringen.

Stellen Sie sich vor, Sie können ab sofort alle wichtigen Fakten und Daten, die mit den Ihnen bekannten Personen zusammenhängen, präzise und exakt genau dann aus Ihrem Gedächtnis abrufen, wenn Sie sie brauchen! Sie wissen noch genau, dass Herr Müller ein passionierter Jäger ist, dass Herr Schalluske beim letzten Besuch ganz nervös auf die Geburt seines dritten Kindes wartete und dass die sympathische Frau Lindner Ihnen anvertraute, dass sie von ihrem neuen Kleinwagen hell begeistert sei. Wenn Sie die Kleinigkeiten am Rande im passenden Moment wieder abrufen und in das Gespräch mit einfließen lassen können, wird Ihnen das deutliche Sympathien und spürbar bessere Beziehungen verschaffen.

#### Verknüpfungen erstellen

Mit den folgenden sechs Punkten speichern Sie Namen und Gesichter mühelos und dauerhaft:

- Person, Gesicht, evtl. auffällige Merkmale bzw. Taten beachten (am Telefon das Anliegen der Person benutzen)
- Namen deutlich hören!!!
- Namen verbildern
- Bild des Namens mit dem Bild der Person, des



*Wenn Sie einen Geschäftspartner oder Kunden mit Handschlag und Namen und vielleicht sogar mit einer kleinen Zusatzinformation begrüßen können, weckt das positive Emotionen.*

Gesichtes oder dem auffälligen Merkmal oder der Tat verknüpfen (am Telefon gilt das Anliegen als Bild statt der Person)

- dieses Verknüpfungsbild bzw. -filmchen mit allen Sinnen erleben
- die Verknüpfung bleibt Ihr Geheimnis!

#### Praxisbeispiel: Am Telefon:

Sie haben also z. B. erfahren, dass Frau Rosenthal in diesem Winter endlich Skilaufen lernen möchte, dass Herr Zander sich einen neuen Bechstein-Flügel kaufen will, dass Oberlehrer Emmentaler vorhat, ein Zimmer seines Hauses komplett mit Bücherregalen auszustatten, dass Verkaufsleiter Hasenpfeffer bei der letzten Messe sehr nervös war, weil seine Tochter gerade in der schriftlichen Abitur-Prüfung steckt, dass Einkäufer Heimerdingen auf der Suche nach einem schönen Teewagen für sein Ferienhaus in der Toscana ist und dass Frau Stierle am liebsten mal ein Wochenende in ihrem Garten in der Hollywood-Schaukel verbringen würde.

So, und nun sind Sie dran: Notieren Sie sich die Namen der eben genannten Personen und probie-

ren nach einer Weile, ohne nochmaliges Nachlesen, die gehörten bzw. gelesenen Informationen den Namen zuzuordnen.

Nach diesem kleinen Test versuchen Sie es einmal mit der Geisselhart-Technik. Diese Übung ist perfekt fürs Telefonieren. Am Telefon sehen Sie Ihr Gegenüber nicht und müssen nun nur den Namen verbildern und dieses Bild mit dem Anliegen bzw. dem Gesagten in Verbindung bringen. Dazu machen Sie aus dem, was Sie sich merken wollen, eine möglichst lustige und skurrile Geschichte. Bei Personen bzw. Motiven, die Sie sich deutlich als Bild oder kleine Geschichte vorstellen, werden Sie auch die passenden Daten und Fakten ohne Probleme dauerhaft abspeichern. Die obigen Namen und Anliegen merken Sie sich z. B. wie folgt:

#### Übung:

- Frau Rosenthal steht in kompletter Montur inkl. Skier und Stöcken in einem Rosen-Tal (statt Schnee-Tal).
- Herr Zander nagelt einen riesigen Fisch (einen Zander) auf dem neuen Flügel zum Trocknen fest.

- Herr Emmentaler findet ein Stück Emmentaler-Käse in seinem Bücherregal, das wegen der hohen Temperaturen über einem wertvollen Kunstband zerlaufen ist!
- Herrn Hasenpfeffers Tochter hat sich nicht all zu fleißig den Prüfungsvorbereitungen gewidmet, stattdessen hat sie lieber ihre Hasen mit Pfefferschoten gefüttert.
- Herr Heimerdinger ist für sein Heim auf der Suche nach so einem „Dinger“ und zeigt Ihnen mit den Händen die Größe des gesuchten Teewagens.
- Und Frau Stierle hat leider keinen Platz mehr auf ihrer eigenen Hollywood-Schaukel, da zwei kleine Stiere es sich bereits darin bequem gemacht haben!

Versuchen Sie nun, sich anhand Ihrer Namensliste an die einzelnen Punkte zu erinnern – es wird Ihnen gelingen.

#### Beim direkten Treffen:

Hier sehen Sie Ihren Gesprächspartner und können deshalb das Bild des Namens direkt mit der Person, mit dessen Gesicht oder mit einem eventuell auffälligen Merkmal verknüpfen.

#### Übung:

Sie treffen Frau Botchek. Sie hat Haare bis an die Hüften. Nun gehen Sie obige fünf Schritte einen nach dem anderen durch:

#### 1. Person, Gesicht, evtl. auffällige Merkmale, Taten beachten

*Die Haare sind das auffällige Merkmal.*

#### 2. Namen deutlich hören!!!

*Achten Sie dabei lediglich auf die richtige Aussprache und machen Sie es sich zur Gewohnheit, den Namen immer selbst noch einmal auszusprechen.*

#### 3. Namen verbildern

*Als Bild für den Namen Botchek könnte Ihnen, wenn Sie ihn in Silben zerlegen, vielleicht für die erste Silbe „Bot“ ein Boot oder Boccia (das Kugelspiel) einfallen. Für „Chek“ fällt Ihnen Scheck ein.*

#### 4. Bild des Namens mit dem Bild der Person, des Gesichtes oder dem auffälligen Merkmal verknüpfen.

*An den langen Haaren hängen Boccia-Kugeln. Diese bezahlt sie mit einem Scheck.*

#### 5. Mit allen Sinnen erleben

*Stellen Sie sich diese Szenen so echt wie möglich vor, lassen Sie alle Gefühle zu, die Sie dabei hätten, wenn Sie dies in echt sehen würden.*

#### 6. Die Verknüpfung bleibt Ihr Geheimnis!

Damit Sie nicht Frau Bocciascheck sagen, sind Sie sich natürlich bewusst, dass das gemachte Bild nur ein Schubser in die richtige Richtung sein soll. Da unser Gehirn nach dem „Ähnlichkeits-Gesetz“ funktioniert, reicht es, wenn das Bild ähnlich ist. Sie kommen über dieses Bild zu bestimmt 90 Prozent wieder auf den Namen.

#### Weitere Beispiele:

- Herr Kostreva verbildern Sie als: Er steht am Kiosk, will Zigaretten kaufen und fragt „was kost' die Reval?“ Vielleicht hat er als auffälliges Merkmal noch graue Haare oder einen grauen Bart. Das kommt natürlich vom vielen Reval-Rauchen.
- Frau Spiller spielt gern. Sie trägt auch gerne bunte Kleidung. Bunt wie Spielzeug.
- Herr Winzinger ist, zumindest in Ihrer Fantasie, winzig.
- Herr Fierek balanciert ein großes Viereck auf seinem Kopf.
- Frau Kiwitt isst ungern Kiwi. Die sind für sie igitt.

So, nun steht Ihrem Kopferfolg nichts mehr im Weg, die Bahn ist frei. Sie müssen lediglich das Gelernte möglichst täglich in der Praxis anwenden. Wer unbedingt weiter trainieren will, kann sich mit Literatur zum Thema eindecken oder Computertrainings machen.

Wer lieber nach Anleitung trainiert, bucht einmal ein Gedächtnisseminar. Wichtig ist es nun am Ball zu bleiben, denn gerade beim Gehirn heißt es: use it or loose it!



**Oliver Geisselhart**

#### ZUR PERSON

*Dipl.-Betrw. Oliver Geisselhart war bereits 1983, mit 16 Jahren, Europas jüngster Gedächtnistrainer. Der mehrfache Bestseller-Autor ist „Gedächtnistrainer des Jahres 2000“, Gewinner des Conga Awards 2008, Top 100 Speaker und Universitätslehrbeauftragter. Der „Gedächtnis-Papst“ (TV HH1) ist bekannt durch über 500 Presse-, Radio- und Fernseh-Auftritte. Bis einschließlich 2008 leitete er über 2.000 Veranstaltungen und schulte insgesamt ca. eine halbe Million Menschen.*



#### KOPF ODER ZETTEL?

*Ihr Gedächtnis kann wesentlich mehr als Sie denken. Mit CD-ROM*

**GABAL-VERLAG**  
**ISBN: 9783897495616**  
**29,90 EURO**