

SALES PROFI-Meeting

Hirnjogging mit Erfolgserlebnis



Gedächtnistrainer Gregor Staub: Verblüffte die Zuhörer mit simpler Technik.

Ein Schweizer steht auf der Bühne und erzählt Witze. An sich noch keine Attraktion, es sei denn, es handelte sich um einen bekannten Kabarettisten. Kein Anlass somit, sich an einem unwirtlichen Novemberabend auf den Weg nach Oberursel bei Frankfurt am Main zu machen. 300 Sales Profis kamen trotzdem ins Mövenpick Hotel, um Gregor Staub, den bekannten Gedächtnistrainer aus der Schweiz zu erleben. Der erzählte beim SALES PROFI-Meeting selbstverständlich nicht nur Witze: Er gab vielmehr Einblicke in seine Methode, mit der man sich – neben Witzen – Namen, Zahlen, oder Stichpunkte besser merken kann.

SALES PROFI-Meetings – informativ und exklusiv!

Nutzen Sie das Angebot zur kostenfreien Teilnahme, zu der Sie automatisch mit einem SALES PROFI-Abonnement berechtigt sind (Anmeldung Seite 53). Die nächsten Meetings:

- 29. Januar: Hamburg
- 26. März: Augsburg

Foto: Pirrus Kaufhold

Um es gleich vorweg zu nehmen: Es war für alle ein Abend der besonderen Art. Noch bei der Begrüßung sinnierte SALES PROFI-Herausgeber Claus von Kutzschenbach, ob man trotz der im Verkauf weit verbreiteten neuen Medien und technischen Informationssysteme überhaupt noch Gedächtnisstützen benötige. Am Ende der Veranstaltung hinterließ Gregor Staub begeisterte und zum Teil auch verblüffte Zuhörer, die bereits nach diesem knapp zweistündigen Schnupperkurs mit konkreten Erfolgserlebnissen nach Hause gingen.

Gregor Staub, Jahrgang 1954, hat früher selbst eine Top-Verkaufsausbildung genossen und stieß Anfang der neunziger Jahre in den USA auf die Trainingsmethode, die er dann weiterentwickelte. Schon heute gibt es kaum einen, der im deutschsprachigen Raum besser die Gedächtniskraft schult als er. Beschreiben lässt sich seine Technik kaum, man muss sie erleben und aktiv mitmachen. Er lässt 20 Begriffe aus dem Publikum an einer Tafel notieren, nach wenigen Minuten kann er sie auswendig, weiß die Reihenfolge und die Nummerierung. Nach nicht einmal 30 Minuten kann es jeder im Publikum. Keine Tricks, sondern eine verblüffend einfache Technik, sich Bilder, „Ablage-Kästen“, auszudenken, und dort die Begriffe – oder später Namen und Zahlen – zu speichern.

Bei all seinem Entertainer-talent ist es Gregor Staub indes ernst, er will mehr als nur verblüffen: „Hirnjogging ist sicher gut für die Biochemie im Kopf“, sagt er, „aber das ist noch nichts fürs tägliche Leben.“ Er trainiert Geschäftsleute, Sekretärinnen,



Bestens unterhalten und etwas dabei gelernt: Die 300 Zuhörer applaudieren Gedächtnistrainer Gregor Staub.



SALES PROFI-Herausgeber Claus von Kutzschenbach (3.v.r.), Glücksfee Corinna John (2.v.r.) und Christoph Ruoff vom Sponsor Global Internet Publishing (r.) gratulieren den Gewinnern der traditionellen Verlosung.



Oben: Sales Profis interaktiv – Gedächtnisübungen müssen sich nicht nur auf den Kopf beschränken.



Studenten – 4 000 Lehrer hat er bereits in seiner Methode ausgebildet. Er wird gerufen, wenn Prüflinge vor einem Test in kurzer Zeit eine Vielzahl von Begriffen pauken müssen. An diesem Abend trägt er eine von assoziativen Bildern gespeckte Geschichte vor, lässt sie vom Publikum nacherzählen – und demonstriert dann, wie man mit dieser Geschichte locker die Reihenfolge aller Nationen Nord- und Südamerikas von Alaska bis Paraguay speichern – und wieder abrufen – kann.

Doch was an diesem Abend so verblüffend einfach scheint, erfordert letztlich Konzentration und konsequentes Training, um diese Technik in der Alltagssituation nutzen zu können. Viele Sales Profis nutzten deshalb die Gelegenheit und kauften Gregor Staubs Seminar oder Audiokassettenprogramm an Ort und Stelle. Der gibt am Ende der Veranstaltung dann noch einen drauf: Er bittet 14 Personen auf die Bühne, alle stellen sich vor und nach wenigen Minuten hat er sich alle Namen behalten, wenn es sein muss in beliebiger Reihenfolge. Nach 15 Minuten kann es auch das Publikum. Als Lohn gibt es dann noch jede Menge Witze. Woher er die alle kennt? 200 hat er in seinem Handheld-Computer gespeichert, merken kann er sich immer nur fünf – auch ein Gregor Staub ist nur ein Mensch.

VOLKER HESSESS

Unten links: Wie laufen die Geschäfte? Fachsimpeln und neue Kontakte knüpfen gehört bei der traditionellen Leserveranstaltung von SALES PROFI einfach dazu.

SP