

Grosses Interesse am Referatsabend mit Gedächtnistrainer Gregor Staub

05.09.2019

Gedächtnistrainer Gregor Staub sprach am Referatsabend des Instituts für Jungunternehmen über verschiedene Lerntechniken. Rund 140 Interessierte erhielten wertvolle Ratschläge, um die Lernfähigkeit zu verbessern. Organisiert wurde der Referatsabend im Restaurant Alpstein vom Kantonalen Gewerbeverband AI (KGVAI), dem Amt für Wirtschaft Appenzell I.Rh. (AfW) und dem Institut für Jungunternehmen (IFJ).



Gregor Staub gibt seinen Zuhörerinnen und Zuhörern Tipps, wie sie ihr Erinnerungsvermögen stärken können.

Referent Gregor Staub, ein bekannter Gedächtnistrainer, benötigt wenig, um das Publikum mit seinen Ratschlägen zu begeistern: ein Flipchart, sein Unterhaltungstalent und vor allem sein Gehirn. Zu Beginn informierte Gregor Staub über seine Lernstrategien und die Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Lernen: das Tun, also die Absicht, etwas zu lernen und sich realistische Ziele setzen. Um ein Ziel zu erreichen, solle man sich immer fünf Chancen geben. Das Problem bei vielen sei, dass sie sich eine Leistung gar nicht zutrauen würden, so Gregor Staub. Angst verhindert ein erfolgreiches Lernen. Die Lösung: Selbstvertrauen. Denn wer Erfolg hat und sein Wissen kennt, der freut sich darüber. Wie die Lernfähigkeit verbessert wird, zeigte der Referent anhand von verschiedenen Übungen. Mit der Belegung von Körperteilen, Räumen oder Zahlen lassen sich einprägsame Verknüpfungen herstellen. Auch die zehn Vorgänger Obamas als US-Präsidenten lassen sich auswendig lernen, wenn das Klopfen auf das Metall des Flipcharts zum «Eisenhower» oder die Sträucher im Garten zum «Bush» werden. Nach gemeinsamen Übungen konnten sich die Teilnehmenden auch den Einkaufszettel oder Zahlenkombinationen merken. Gregor Staub motivierte seine Gäste, die Chance zu packen und das Gedächtnis mit Hilfe von Lerntechniken zu perfektionieren.

Der Vortrag lebte vom Inhalt und der motivierenden Persönlichkeit des Referenten. Gregor Staub hielt die Spannung und Konzentration bei den Zuhörerinnen und Zuhörern hoch. Alltagsbeispiele, Taschenspielertricks und gemeinsame Übungen unter den Teilnehmenden sorgten für manch ein Erfolgserlebnis und viele Schmunzeln.

Im Anschluss an die Diskussion spannte der Referent mit der Nachbearbeitung des Kundenkontakts den Bogen zum anschliessenden Apéro. Die Besucherinnen und Besucher aus Wirtschaft und Politik nutzten sodann die Gelegenheit für angeregte geschäftliche und persönliche Gespräche.