

# Kindliches Denken hilft beim Erinnern

Gedächtnistrainer Markus Hofmann verblüfft bei Veranstaltungsreihe der Rhein Main Presse

Von  
Matthias Friedrich

WIESBADEN. Ein gutes Gedächtnis, weiß Markus Hofmann, schafft „Vorsprung durch Wissen“ und ist gerade im Berufsleben von größtem Vorteil. Der aus dem Fernsehen bekannte Gedächtnisexperte machte den Auftakt zur

Fortsetzung der Vortragsreihe „Wege zum Erfolg“, die von der Rhein Main Presse und dem „Unternehmen Erfolg“ veranstaltet wird. Nach großem Zuspruch im Vorjahr in Mainz, erwarten in den kommenden Monaten hochkarätige Referenten das Wiesbadener Publikum in den Rhein Main Hallen, darunter TV-Moderator

Ulrich Wickert und Zukunftsforscher Matthias Horx.

Bei Hofmann stehen an diesem Abend statt eines Vortrags zwei hochspannende, die über 300 Teilnehmer verblüffenden, Lehrstunden auf dem Programm. Das menschliche Gehirn verfügt über beträchtliche Erinnerungskapazitäten, wenn man sie denn abzurufen weiß. Weil bei Kindern die linke (für Ratio, Daten und Zahlen zuständige) und rechte (Gefühle und Bilder speichernde) Hirnhälfte noch besser vernetzt sind, fordert Hofmann ein „kindliches Denken“ vorweg. Denn die wirksamsten Erinnerungstechniken funktionieren über die Verbindung von den zu lernenden Begriffen und „Schlüsselwörtern“ mit Bildern.

Der geschickte Didaktiker vermittelt seinem Publikum nicht nur einen ersten Einblick in diese Techniken, er übt sie auch gleich ein und verschafft den zu Mitspielern mutierten Zuhörern ein Erfolgserlebnis nach dem anderen. Mit der „Loci“ (lateinisch für „Orte“-) Methode merkte sich schon

der berühmteste römische Redner Cicero die Themen seiner stundenlangen, frei vorgelegenen Tiraden im Senat. Hofmann lässt sein Publikum mit Hilfe festgelegter und im Geiste nummerierter Dinge im Vortragssaal die Namen der letzten zehn US-Präsidenten memorieren. Es funktioniert!

Andere geeignete „Mentalspeicher“ sind etwa bestimmte Körperstellen oder Gesichtsteile. Damit lassen sich ebenso Einkaufslisten im Gedächtnis „hinterlegen“ wie Verkaufsargumente oder Produktinformationen bei Vertriebsmitarbeitern. Am Ende haben sich die Teilnehmer an die hundert Einzelinformationen fest gemerkt, darunter Vor- und Nachnamen von acht zufällig ausgewählten Freiwilligen. Der Lehrmeister prüft das ab – und das Publikum staunt über die eigenen Fähigkeiten. Wer das frisch erworbene Basiswissen vertiefen will, auch für den hat Hofmann im Anschluss an die Veranstaltung noch Tipps bereit – und einen, nicht ganz billigen, weiteren „Lehrplan“ per DVD und Begleitbuch.



Wie jeder Einzelne sein Erinnerungsvermögen schärfen kann, vermittelte Gedächtnisexperte Markus Hofmann auf verblüffend einfache Weise.

Foto: wita/Müller