

Wenn Sie unsere E-Mails nicht mehr erhalten wollen, melden Sie sich bitte. Wir werden Sie dann sofort aus dem Verteiler nehmen. Wichtig! Bitte E-Mail Adresse angeben, an die der Powerletter geschickt wurde!

Falls der PWL unlesbar bei Ihnen angekommen ist, so schauen Sie ihn sich direkt auf der Homepage an unter <http://www.rhetorik-seminar.ch/powerletter-archiv/>

Pöhm's Power-Letter Nr. 53 November 2008



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Powerletter November 2008. Wenn Sie ihn interessant finden, schicken Sie ihn bitte per E-Mail an Freunde weiter. Unter www.poehm.com kann sich jeder Interessierte eintragen.

Falls Sie kein HTML-Code empfangen, können Sie diesen Powerletter auch auf der Homepage lesen unter [Powerletter-Archiv](#)

- [1.\) Stehen Sie in der Sitzung mal auf](#)
- [2.\) Lerntipps für's Lernen mit Ziel](#)
- [3.\) Die Preise werden erhöht](#)
- [4.\) Neuer Projektleiter gesucht](#)
- [5.\) Sieger: "Horrorfolie des Monats"](#)
- [6.\) Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- [7.\) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- [8.\) Pöhm Seminare](#)

1.) Stehen Sie in der Sitzung mal auf

Nehmen wir an, Sie haben eine neue Idee für Ihre Firma: Sie wollen, dass ein neuer Service für den Kunden angeboten wird, den der Kunde aber im Gegensatz zum bisherigen Service selbst zahlen soll. Im Normalfall wird zu so einem Zweck eine oder mehrere Sitzungen veranstaltet, wo man dann versucht, Ihnen diesen "abwegigen" Gedanken auszureden. Hier nun eine Methode, wie Sie die Chancen, so einen Vorschlag im Meeting durchzubringen massiv erhöhen können. Anstatt Ihren Vorschlag sitzend vorzutragen, sagen Sie: "...Ich will Ihnen das mal am Flipchart deutlich machen" und ab dem Moment stehen Sie auf und präsentieren STEHEND. Denn wenn Sie stehen, haben Sie eine viel grössere Autorität. Da werden verborgene alte Programme bei den Sitzenden ausgelöst. Unterbewusst fallen Sie in ein Lehrer-Schüler-Verhältnis. Wer stehend vor Publikum referiert, wird plötzlich der "Regisseur" und sein Vorschlag bekommt doppelt so viel Gewicht.

Wenn Sie also einen Vorschlag in Ihrer Firma durchbringen wollen, wenn Sie in einer Verhandlung etwas durchsetzen wollen, wenn Sie beim Kunden etwas verkaufen wollen oder wann immer Sie mit einem Ziel in einem Meeting zusammensitzen: funktionieren Sie, wo immer das möglich ist, das Meeting zu "Ihrer" Präsentation um.- Sie sind "entrückter" als sitzend im Zweiergespräch - Sie sind Meinungsführer - Ihre Vorschläge haben grösseres Gewicht. So können Sie Dinge durchbringen, die Sie alleine in Überzeugungsarbeit im Dialog nur schwer durchbringen würden. Wer präsentiert hat Macht.

Wie man sein Anliegen am Flipchart profimässig verkauft, bringe ich Ihnen im Seminar "Präsentieren als Infotainment" bei. [Anmeldung](#)

2.) Lerntipps für's Lernen mit Ziel

Unser Schulsystem bringt den Schülern die falschen Dinge zur falschen Zeit bei.

Da wird zum Beispiel 16-jährigen Schweizer kaufmännischen Lehrlingen in der Ausbildung in Staatskunde beigebracht, wie ein Gesetz in der Schweiz auf Nationalebene und Kantonsebene zustande kommt. Das interessiert von 100 Jugendlichen in dem Alter gerade mal zwei! Es wird immer argumentiert: Ja, aber ein gewisses Allgemeinwissen müssen wir den Auszubildenden schon beibringen!
Da ist ein Überlegungsfehler dahinter.

Wenn Schüler irgendetwas *nicht* interessiert, dann hämmern die sich das zwei Tage vor der Prüfung in einem Kraftakt ins Kurzzeitgedächtnis und zwei Tage nach der Prüfung haben die das wieder vergessen. Die grausame Wahrheit ist, dass es nicht behalten wird: die Allgemeinbildung WIRD nicht verbessert.

er was sie
as Kind es

interessiert oder in irgend einer Form anwenden kann. Das Kind ist ein freier Mensch in einem freien Universum und würde darüber SELBER entscheiden. Das würde für alles gelten: Geschichte, Biologie, Erdkunde, Rechnen und sogar *Lesen und Schreiben*. Nur wenn das Kind es will oder es im Alltag anwenden kann, dann wird es ihm beigebracht.

Sie alle, die das lesen, wissen es aus eigener Erfahrung: wenn ich bei all Ihren Prüfungen, die Sie je bestanden haben, Ihr Prüfungswissen heute abfragen würde, würden ich feststellen: Das Wissen ist zu 98% verloren, weg, ausgeblasen... so als ob Sie es NIE gehört hätten. Aber Sie haben Tage, Wochen, Monate manchmal sogar Jahre damit verbracht, es sich mit dem Holzhammer für eine bestimmte Prüfung unter die Hirnrinde zu hämmern. Wenn Sie etwas nicht interessiert, dann büffeln Sie das Zeug wieder Willen für die Prüfung und teilweise schon Stunden später wird es ohne Bedauern für immer fallen gelassen – es bleibt Ihnen nicht!

Unsere Ausbildungspläne bestehen zu 80% aus solchen Lerninhalten. Was um Himmels Willen soll so eine Übung? Das Ergebnis, das damit theoretisch verfolgt wird, wird schlicht und einfach nicht erreicht! Wir laufen da seit Jahrhunderten einer Selbstlüge hinterher. Jeder erlebt es so, aber keiner traut seinen eigenen Erfahrungen und wagt das System in Frage zu stellen.

Das ist das Problem in der Welt: Die Menschen wagen nicht, ihren eigenen Erfahrungen zu trauen, sie stellen lieber ihre eigne Erfahrung in Zweifel und befolgen andächtig das althergebrachte System. Sie beruhigen sich mit dem Gedanken: "Die werden sich schon was überlegt haben". Das ist nicht nur beim Schulsystem so, das ist bei der Ehe so, das ist bei den Religionen so, das ist mit den moralischen Geboten so und allen anderen Bereichen menschlichen Daseins. Mein Tipp: Glauben Sie Ihren eigenen Erfahrungen immer mehr, als jeder scheinbaren Autorität!

In meiner Website hab ich nun neu 51 Tipps für das effektive Lernen online gestellt, wie man in der heutigen Form des Ausbildungs- und Schulwesens am besten sein Ziel erreicht.

Klicken Sie [Lernen einfach gemacht](#)

3.) Die Preise werden erhöht

Ja Sie haben richtig gelesen: Wir erhöhen die Preise!

Aber...

bis zum 01. Dezember gelten noch die alten Preise. Wer sich bis dahin zu einem Seminar anmeldet profitiert noch von den bisherigen Preisen.

Seit Eineinhalb Jahren sind bei Pöhm Seminarfactory die Preise nicht erhöht worden. Deshalb machen wir ab 01. Dezember 08 eine Preisanpassung.

Das ist Ihr Ersparnis, wenn Sie bis zum 01. Dezember buchen:

Schlagfertig und erfolgreicher	210.- Euro / 360.- CHF	(Anmeldung)
Schlagfertigkeit Honorarverhandlungen	210.- Euro	(Anmeldung)
Präsentieren als Infotainment	170.- Euro / 220.- CHF	(Anmeldung)
Presentation as Infotainment (in Engl)	220.- CHF	(Anmeldung)
Rhetorik-Event der Superlative als Teilnehmer	400.- Euro	(Anmeldung)
Trainerausbildung mit Lizenz	1'000.- CHF	(Anmeldung)

Auch das Tageshonorar für mich als Referent oder Trainer wird erhöht. Für alle, die planen mich für ein Coaching, ein Firmenseminar oder einen Vortrag für Ihre Veranstaltung zu buchen, ist es empfehlenswert dies in den nächsten Tagen zu tun.

Auch hier gilt: Buchen Sie bis zum 01. Dezember, haben Sie noch die alten Honorarpreise.

[Anfrage per Email: M. Pöhm als Keynote-Speaker](#)

4.) Neuer Projektleiter gesucht

Ich arbeite an einem neuen Buch. Das Buch wird mein erstes Buch sein, bei dem es nicht um Rhetorik oder Schlagfertigkeit geht. Dieses Buch geht ums Leben! Der Titel: "Sie wollen keinen Erfolg – Sie wollen glücklich sein! Das Glück leben".

Es gibt bereits 5 Verlage, die an dem Buch interessiert sind. Eigentlich will ich das Buch aber im Eigenverlag heraus geben. Deshalb suche ich einen Projektleiter mit Erfahrung im Buchverlagswesen, der dieses Projekt in die Hand nimmt.

Wenn Sie jemanden kennen, der da mit Begeisterung einsteigen möchte, dann schicken Sie ihm doch diesen Link. [Projektleiter "Buchvertrieb im Eigenverlag" gesucht.](#)

5.) Sieger: "Horrorfolie des Monats"

Hier die nächsten Termine zum 2-Tages-Seminar "Präsentieren als Infotainment":

Fr. - Sa. 06./07. Februar 2009 in Zürich
Fr. - Sa. 27./28. März 2009 in München
Do. - Fr. 23./24. April 2009 in Zürich
Di. - Mi. 12./13. Mai 2009 Wien
Do. - Fr. 04./05. Juni 2009 in Nürnberg

Wer zu mir ins normale zweitägige Rhetorikseminar kommt, dem garantiere ich, dass er wesentlich besser präsentiert als vorher. Wenn Sie schon länger mit dem Gedanken gespielt haben, Ihr öffentliches Auftreten mit mehr Entertainment anzureichern, wenn Sie Faszination statt Langeweile beim Reden auslösen wollen, dann melden Sie sich gleich hier zum Seminar: ["Präsentieren als Infotainment"](#) an.

Hier die nächsten Termine "Rhetorik Premium":

Mo. - Mi. 01. - 03. Dezember 2008 in Rottach-Egern
Mo. - Mi. 02. - 04. März 2009 Bonn
Mo. - Mi. 22. - 24. Juni 2009 München

Zwei-einhalb-Tage Intensivtraining: [Anmeldung "Rhetorik Premium"](#)

Hier die nächsten Termine "Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen"

Sa. 30. Mai 2009 in München
Sa. 19. September 2009 in München

Schauen Sie, was die Teilnehmer sagen: "Es war erstklassig", Reemt Meinders, Westoverlingen-Ihrhove. "Ich fand es sensationell!" Boeries Klatt, Satow. Honorare und Preis so verkaufen, dass eine Diskussion darüber erst gar nicht aufkommt. Anmeldung [„Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen“](#)

Hier die nächsten Termine zum 1-Tages-Seminar "Schlagfertig & erfolgreicher":

Do. 05. Februar 2009 in Zürich
Sa. 21. Februar 2009 in München
Do. 26. März 2009 in München
Sa. 25. April 2009 in Luzern
Mo 11. Mai 2009 Wien
Sa. 06. Juni 2009 in Nürnberg

Nie wieder sprachlos. Lernen Sie, direkt eine Antwort zu finden und nicht erst eine Stunde danach.
Anmeldung zum Seminar: ["Schlagfertig & erfolgreicher"](#)

Hier die nächsten Termine zum Zweitages-Seminar "Sicher und schlagfertig reagieren":

Do - Fr. 04./05. Dezember 2008 in Rottach-Egern
Do - Fr 05 - 06. März 2009 Bonn
Do - Fr 25 - 26. Juni 2009 München

Statt einem Tag, zwei Tage Intensivtraining Schlagfertigkeit
Anmeldung zum Seminar: ["Sicher und schlagfertig reagieren"](#)

Hier die nächsten Termine zur "Trainerausbildung mit Lizenz":

Mo - Fr. 08. - 12. Dezember 2008 in Luzern
Mo - Fr. 29. Juni - 03. Juli 2009 in Luzern
Mo - Fr. 14. - 18. Dezember 2009 in Luzern

Anmeldung zur Ausbildung: ["Trainerausbildung mit Lizenz"](#)

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und tun Sie auch, was Sie für richtig halten!

Matthias Pöhm

Wenn Sie Ihre E-Mailadresse wechseln und Sie wollen weiterhin den Letter erhalten, vergessen Sie nicht, uns Ihre neue E-Mailadresse mitzuteilen.

poehm@poehm.com

Schlagfertige sind erfolgreicher!

© Pöhm Seminarfactory