

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. 56 Februar 2009



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Powerletter Februar 2009. 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.\) Leistungsmerkmale sind kein Nutzen](#)
- [2.\) Die zweistufige Verwirrantwort](#)
- [3.\) Die Finanzkrise und die UBS](#)
- [4.\) Schlagfertige Geschichten](#)
- [5.\) offener Versöhnungsbrief an Christen](#)
- [6.\) Privatfotos](#)
- [7.\) Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- [8.\) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- [9.\) Pöhm Seminare](#)

1) Leistungsmerkmale sind kein Nutzen

Was ich in meinem Seminar "[Präsentieren als Infotainment](#)" immer wieder feststelle ist, dass die Teilnehmer nicht unterscheiden können zwischen einem Leistungsmerkmal und einem echten Nutzen. Bei dem Versuch jemand zu überzeugen, sagen sie: "Unser Staubsaugerkabel ist vier Meter länger." Sie sagen: "Das Programm hat eine übersichtlichere Menüstruktur". Sie sagen: "Durch die Hautcreme nimmt die Faltentiefe um 27% ab."

Das alles sind keine Vorteile, sondern *Leistungsmerkmale*. Den meisten Menschen fehlt das Gespür, um das überhaupt nur zu erkennen. Um Ihre Argumente, liebe Leser, die meistens nur Leistungsmerkmale sind, jetzt in einen rhetorisch wirksamen Nutzen umzuwandeln gibt es einen Zaubersatz. Diesen Zaubersatz hängen Sie an jeden scheinbaren "Vorteil" hinten an. Erst wenn durch diesen Zaubersatz nichts weiter mehr ergänzt werden kann, dann haben Sie einen echten Vorteil für den Gesprächspartner gefunden. Der Zaubersatz lautet:

Das bedeutet für Sie....

Unser Staubsaugerkabel ist vier Meter länger. Das bedeutet für Sie, dass Sie Ihre ganze Wohnung staubsaugen können, ohne sich mühsam in jedem Zimmer zum ein- und ausstecken bücken zu müssen. Überlegen Sie allein die Zeit, die Sie sparen, wenn Sie drei mal pro Woche staubsaugen und die Mühe, die Ihnen das weniger macht.

Hier liebe Leser eine Aufgabe für Sie. Bitte machen Sie aus folgenden Leistungsmerkmalen durch den angefügten Zaubersatz einen echten Nutzen:

- ▷ Das Programm hat eine übersichtlichere Menüstruktur...
- ▷ Durch die Hautcreme nimmt die Faltentiefe um 27% ab...

Es gibt einen Nutzen, der schlägt alle andere Nutzen in seiner Wirksamkeit. Wenn Sie diesen Nutzen in eine gewisse Struktur einbauen, bekommen Sie im Firmenumfeld *alles* "verkauft". Ihr Anliegen gegenüber dem Chef, genauso wie Ihr Produkt gegenüber dem Kunden. Wenn Sie diese Struktur aufbauen sagt Ihr Gesprächspartner nur noch: "OK, wann machen wir's?".

Im Seminar "Präsentieren als Infotainment" zeig ich Ihnen diese Struktur. [Anmeldung "Präsentieren als Infotainment"](#)

2) Die zweistufige Verwirrantwort

Schlagfertigkeit für Erwachsene gehorcht anderen Gesetzmässigkeiten als Schlagfertigkeit für Kinder. Was Erwachsene nur unter guten Freunden im Biergarten beim augenzwinkernden Frotzeln anwenden, ist bei Kindern in der Schule ernst gemeinter Alltag. Hier ein hochwirksamer Tipp, der für gehänselte Kinder ab 8 Jahren geeignet ist. (Oder aber für's Biergarten Frotzeln)

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
à Was willst du mal werden?
Weiss ich nicht (Die Antwort ist egal)
à Na siehst du!
Und dann gehst du einfach weg.

Du arbeitest mit zwei Stufen. Du konterst zunächst mit einer völlig unzusammenhängenden Frage, die den anderen erst mal komplett aus seiner Rolle kippt. "Was willst du mal werden?" Jetzt überlegt er entweder erst mal, was diese Frage soll, oder er läuft gleich rein und sagt dir was. Egal was er sagt, dann antwortest du einfach "Na siehst du!" Er ist dir auf den Leim gegangen.

Hier noch zwei Möglichkeiten mit einer zweistufigen Verwirr-Frage zu kontern:

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
▷ Weißt du, ob Englisch heute ausfällt?
Ne, davon hab ich nichts gehört! (Die Antwort ist egal)
▷ Na siehst du! (Und weggehen)

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
▷ Wo liegt bei dir eigentlich die Zwirbeldrüse?
Hä, was ist das? (Die Antwort ist egal)
▷ Mensch, nicht mal das weißt du.

Hier noch ein besonders wirksamer Verwirr-Konter. Bei dem kannst du nicht verlieren, weil du in beiden Fällen eine coole Antwort hast. Eine, falls er reagiert, aber auch eine, falls er nicht reagiert:

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
▷ Sag mal Lollipop!
(wenn er's nicht macht) à Siehst du nicht mal das kannst du!
(Wenn er's macht) à Du machst auch alles, was man dir sagt.

Nachfolgend eine zweistufige Verwirrungsantwort, die du immer auf zwei Wortangriffe wie "Du Arschloch", oder "Du Nutte", oder "Du Idiot" geben kannst:

Du Idiot!
▷ Wo kommt denn das Wort "Idiot" her?
(Wenn er nichts sagt)
▷ Schau, nicht mal das weisst du!
(Wenn er was sagt)
▷ Na siehst du!

Im Nachfolgenden sind noch eine Sammlung von verwirrenden Standard Antworten aufgeführt:

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
▷ Aber das reimt sich doch gar nicht.

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
▷ Das lässt sich wunderbar durch 12 teilen!

Das Drahtgestell in deinem Mund ist scheisse
▷ Du hast Recht. Wenn es dir dadurch ein bisschen besser geht.

Weitere Verwirrantworten und geniale Verwirr-Fragen [finden Sie hier](#).

Wichtig für Opfer-Kinder ist, dass Sie *konkrete* Antworten haben. Im Buch "Schlagfertig auf dem Schulhof" sind alle gängigen Vorwürfe, mit denen Kinder konfrontiert werden, mit konkreten, coolen Antworten aufgeführt. ["Schlagfertig auf dem Schulhof" bestellen](#).

3) Die Finanzkrise und die UBS

Seit einigen Monaten berichten die Medien über die Finanzkrise. Wenn man sieht, was Investmentbanker in den letzten Monaten sich geleistet haben, dann muss ich sagen: Da hat man den rumänischen Hütchenspielern in

den letzten Jahren viel Unrecht getan!

Hier in der Schweiz ist folgendes passiert: Die UBS hat zweistellige Milliardenbeträge verspekuliert, der Schweizer Staat griff ein und half mit Steuergeldern von mehreren Milliarden und jetzt kommt ans Tageslicht, die UBS hat soeben ihren Führungskräften insgesamt Bonuszahlungen von 2,2 Milliarden ausgezahlt.

Das einzig wichtige an dieser Geschichte sind ...

... Ihre Gefühle!

Sie empfinden wahrscheinlich negative Gefühle. Das Problem dahinter: Sie können die Dinge nicht einfach so akzeptieren wie sie sind, deshalb verurteilen Sie. Und Sie fühlen sich schlecht dabei. Sie verurteilen die Bosse der UBS. Ich frage Sie: Warum tun Sie das? Es geht Ihnen nicht besser dadurch. So wie Sie andere verurteilen, so verurteilen Sie auch sich selber. Und das verhindert, dass Sie glücklich sind.

Hier ein hilfreicher Gedanke für ihr zukünftiges Leben:

Sie ärgern sich, Sie verurteilen, Sie sind stolz auf sich und ihre Nation.

Wenn Sie irgend ein Verhalten an sich entdecken, von dem Sie nicht sicher sind, ob es Ihnen nützt, dann überlegen sie immer:

Was würde ein Drei-Jähriges dazu sagen?

Zum Beispiel, was würde ein Drei-Jähriges sagen zum Verhalten der UBS, Was würde es sagen zu "nationaler Ehre", was würde ein dreijähriges sagen zu dem "Mitarbeiter, der schon wieder nicht die Arbeit korrekt erledigt hat?" "Oga, ähh". Mehr nicht. Wenn das Drei-Jährige kein Urteil darüber fällt und sich in innere Aufruhr versetzt, dann ist es auch *für Sie* unnatürlich. Lassen Sie los.

4) Schlagfertige Geschichten

In unserer Sammlung der besten Schlagfertigen Geschichten aus den letzten 8 Jahren befinden sich inzwischen über 370 Geschichten. Sie können dort die Geschichten bewerten. Manchmal läuft der Geschmack meiner Besucher und mein Geschmack auseinander. Jetzt gibt es seit neuestem ein neues Sortierelement. "Pöhm's Favoriten". Dort können Sie sehen, bei welchen Geschichten ich am meisten gelacht habe.

[Die besten schlagfertigen Geschichten der letzten 8 Jahre.](#)

5) offener Versöhnungsbrief an Christen

Ich erhielt auf Grund des Artikels über die Bibel im [letzten Powerletter](#) eine Unzahl von Reaktionen, vor allem von Christen.

Lieber Gläubiger Christ

Ich respektiere Ihren Glauben und ich schätze Sie als ein Mensch ein, von dem ich sicher bin, dass er eine grosse Seele hat und nur das Beste für diese Welt will. Das Christentum hat sicherlich einige Dinge in dieser Welt bewegt, die vorbildlich sind und auch einige von *mir* geschätzte Leuchtpunkte wie Dietrich Bonhoeffer, Franz von Assisi oder Mutter Teresa hervor gebracht. ... [weiter](#)

6) Privatfotos

Die "[Privat- Bilder](#)" aus dem letzten Powerletter haben bei vielen für Verwirrung gesorgt. Das ich hier "public" gehe, hat neben der augenscheinlichen Angeberei noch einen tieferen Grund. Den enthülle ich Ihnen hier zwischen Oktober 2009 bis Januar 2010. Bleiben Sie mir auf dem Powerletter erhalten. Da platzt noch eine Bombe ;)

[Anmeldung Pwl.](#)

7.) Sieger: "Der regelmässige Angriff"

Der Angriff aus dem letzten Powerletter:

"Sie wissen noch nichts vom Leben"

Die Siegerantwort von Hanspeter Metzler:

"genau deshalb macht mir das Leben so viel Spass, weil ich jeden Tag was dazu lernen kann"

Die weiteren von mir ausgewählten Antworten finden Sie [hier](#)

Der neueste Angriff, auf den Sie uns eine Erwiderung schicken dürfen, lautet:

„Sie wissen gar nicht wie man mit Geld umgeht!“

Schicken Sie Ihre Antwort an: [meine Antwort zum Angriff](#)
Der Gewinner erhält eine CD "Schlagfertigkeit mit Spass" im Wert von 48.- CHF.

8.) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"

Wir prämiieren hier an dieser Stelle immer die besten, der uns geschilderten schlagfertigen Geschichten.

Die Siegeregeschichte gewinnt eine Teilnahme am Seminar "Schlagfertig & erfolgreicher" im Wert von 860.- Euro. (Der Gewinn ist übertragbar)

Der Hauptpreis geht an: Fritz Beddig

Geburtstagsparty mit vielen Freunden und Bekannten. Der Gastgeber ist sehr eifrig und will, dass alle Gäste zufrieden sind. Er serviert Getränke, holt Aschenbecher und ist überhaupt sehr emsig. Einen Gast, der sein Bier leer hat, fragt er: "Willst Du noch eins?" Keine Antwort. Schmunzeln der Anderen am Tisch. Leicht ungeduldig seine erneute Frage "Nun, was ist, willst Du noch eins? Sag jetzt Ja oder Nein!" Spontane Antwort des Gastes: "Ja oder Nein". Riesengelächter.

Die weiteren von mir ausgewählten Geschichten finden Sie [hier](#).

Wollen Sie sich am nächsten Wettbewerb mit einer tollen Geschichte beteiligen [klicken Sie hier](#)

Zu gewinnen gibt's einen [Seminargutschein](#) für das Seminar „Schlagfertig und erfolgreicher“ und 2 CD's "Schlagfertigkeit mit Spass" im Wert von jeweils 33.- Euro

9.) Pöhm Seminare

Hier die nächsten Termine zum 2-Tages-Seminar "Presenting as Infotainment":

Do. - Fr. 12./13. März 2009 in Zürich
Do. - Fr. 08./09. Oktober 2009 in Zürich

During this unique power public speaking seminar, I will show you how to radiate charisma, how to use metaphors effectively and finally, how to trigger fascination. ["Presenting as Infotainment"](#)

-
-

Hier die nächsten Termine "Das Rhetorik-Event der Superlative":

Fr. - Sa. 08./09. Mai 2009 München
Fr. - Sa. 20./21. November 2009 München

Reden vor über 100 Leuten. Reden auf einer Grossbühne. 17 Reden in zwei Tagen.
Anmeldung [Das Rhetorik-Event der Superlative](#)

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

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. 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":

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 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. 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!