

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. 57 März 2009



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Powerletter März 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.\) Präsentieren auf dem Vorderfuss](#)
- [2.\) Rhetorik Tipps und Präsentationstechniken](#)
- [3.\) Verträge und gute Geschäfte](#)
- [4.\) Neue Mitarbeiter bei Pöhm Seminarfactory](#)
- [5.\) Bewerbungsgespräch](#)
- [6.\) Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- [7.\) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- [8.\) Pöhm Seminare](#)

1.) Präsentieren auf dem Vorderfuss

Wenn ich in meinem [Rhetorik-Seminar](#) von idealer Körperhaltung spreche, so erzähle ich immer von einem Politiker, der für mich von der Körperhaltung 100% Vorbildfunktion hat. Es ist Bill Clinton. Er hatte die würdevollste Ausstrahlung, die je ein Politiker für mich repräsentiert hat. Hier nun eine Methode, wie Sie sich dieser Körperhaltung möglichst annähern können. Die Position im Raum ist wichtig. So wie ein Hohlspiegel alles Licht genau auf einen Punkt in der Mitte bündelt, so stellen auch Sie sich immer genau in die Mitte des Raumes, als zentraler Energiepunkt für das Publikum. Dann holen Sie sich mental einen Energie-Kredit vom Publikum. Bevor Sie zu sprechen beginnen, scannen Sie das Publikum ab und zentrieren die Energie von jedem Einzelnen auf sich.

Dann stellen Sie sich vor, mit dem Rücken an einer Wand zu stehen und achten darauf, dass Ihre Fersen genauso wie ihr Rücken in seiner ganzen Länge flach an die Wand gedrückt sind. Die Beine sind immer durchgedrückt.

Jetzt konzentrieren Sie sich auf Ihre Füße. Wo liegt das Gewicht? Liegt es eher hinten auf den Fersen, oder eher vorne auf den Zehen? Bewegen Sie sich jetzt bewusst so, dass Sie mal das Gewicht vorne auf Ihren Zehen spüren und ein ander mal das Gewicht hinten auf den Fersen. Und dann tarieren Sie sich so aus, dass Sie Ihr Körpergewicht sowohl vorne als auch hinten gleichmässig verteilt spüren. Stellen Sie sich des weiteren vor, dass der Boden aus Metall besteht und jetzt wird ein Elektromagnet in Ihren Füßen eingeschaltet, der Sie mit voller Kraft an die Erde zieht. Jetzt stehen Sie ideal: kerzengrade und in sich zentriert.

Wenn Sie jetzt in Ihrer Rede zu einer Passage kommen, in der Sie eine Aufforderung machen, wo Sie dem Publikum sagen, was zu tun ist, dann verlagern Sie Ihr Gewicht auf den Vorderfuss. Damit mutieren Sie körpersprachlich zum Meinungsführer. Versuchen Sie es jetzt einmal selbst. Stehen Sie auf, stellen Sie sich ein Publikum von 100 Leuten vor und sagen mit voller Überzeugung den Test-Satz: "Vergessen Sie alles, was Sie bis jetzt gehört haben". Sagen Sie diesen Satz einmal mit Gewicht auf den Fersen und ein andermal mit Gewicht auf den Zehen. Sie werden verblüfft sein, welches unterschiedliche Gefühl sich bei Ihnen einstellt. Bitte versuchen Sie es gleich einmal.

Im Seminar "Präsentieren als Infotainment" zeige ich Ihnen nicht nur die magische Körpersprache, sondern auch, wie Sie bei jedem Publikum Faszination auslösen können. [Anmeldung Seminar.](#)

2.) Rhetorik Tipps und Präsentationstechniken

Es gibt jetzt neu auf meiner Website eine umfangreiche Sammlung wirklich nützlicher Rhetorik Tipps. Da finden Sie kurze Artikel zum Zeichnen auf dem Flipchart, zu Powerpoint, zur Körpersprache, wie Sie dem Publikum einen Gegenstand zeigen, Tipps zu Ihrem Dialekt, wie anonymes Reden funktioniert ... usw, usw, usw. Insgesamt 39 hilfreiche Artikel. Alles gratis.

Wenn's Ihnen gefällt, setzen Sie einen Link.
[Neu: Sammlung von 39 Rhetorik Tipps.](#)

3.) Verträge und gute Geschäfte

vor 5000 Jahren als es noch keine Schrift gab, wurde jedes Geschäft per Handschlag besiegelt. Ich bin überzeugt, damals gab es weniger Probleme mit Geschäftspartnern als heute, wo wir alles in Verträgen festhalten.

Ein Vertrag ist im Grunde schon ein Misstrauensvotum. Ein schlechter Start für eine Geschäftsbeziehung. Je dicker der Vertrag, umso mehr Angst steckt dahinter. Angst ist ein schlechter Berater für jede Entscheidung im Leben - Angst ist auch ein schlechter Berater für gute Geschäfte. Ein Vertrag sollte nur eine Funktion haben: Sich im Notfall erinnern zu können, was man einmal per Handschlag mündlich vereinbart hat.

Ich habe 2002 in München eine Gewerbe-Immobilie gekauft, wo mir im Vertrag zugesichert wurde, dass der Besitzer mir das Haus 10 Jahre später zu einem vereinbarten Preis wieder zurück kauft. Jahre später habe ich diesen Vertrag einem Fachmann vorgelegt, und als er diese Rückkaufverpflichtung las, lachte er: "Herr Pöhm, das Haus wurde Ihnen von der Privatperson verkauft, das Rückkaufversprechen garantiert eine GmbH in Zwickau. Eine GmbH können Sie sofort aus dem Handelsregister austragen lassen. Dieses Rückkaufgarantie ist nichts wert."

Tatsächlich haben Recherchen ergeben, dass diese Immobilien-Firma auf dieser Basis Geschäfte macht. Rechtlich ist alles in Ordnung. (Ich bin damit emotional inzwischen im Reinen.)

Viele machen Geschäfte mit der Basis: Anständig ist das, was zu Gunsten unserer Firma ist und was ich bei Gericht mit meinen einfallsreichen Anwälten durchsetzen kann.

Niemand wird bestreiten, dass man so seine Geschäfte machen kann. Diese Firmen sind ja sichtbar seit Jahren erfolgreich auf dem Markt. Jeder kennt solche Beispiele.

Die Frage ist nur, hätten die mit honorigen, aufrichtigen Geschäftsgebaren nicht noch BESSERE Geschäfte gemacht?

Ich habe einen Freund, der hat sich mitten in der Baukrise 1999 mit einer Baufirma selbständig gemacht. Seine Grundsätze sind: Vertrauen, Wort halten und Gradlinigkeit auch wenn's einem Geld kostet! Er ist heute einer der erfolgreichsten Bauunternehmer Münchens mit 180 Mitarbeitern und drei weiteren Firmen. Andere Firmen, mit weit aus gewitzteren, ausgefuchsten Geschäftsgebaren mussten in der selben Zeit Mitarbeiter abbauen oder ihre Firma ganz schliessen.

Aber aufgepasst: Wir sind niemals immer nur Opfer, wir sind auch immer Täter. Hier mein Tipp für gute langfristige Geschäfte: Fragen Sie sich, was ist gerecht? Und dann lassen Sie los, auch wenn es manchmal Geld kostet.

Verträge müssen einen Geist beinhalten. Schreiben Sie den oben in den Vertrag mit rein. Wichtig ist dieser Geist und nicht, wie Sie später einzelne Formulierungen möglichst zu Ihren Gunsten auslegen können.

Halten Sie die Formulierungen so einfach, dass selbst ein Laie keinen Satz zwei Mal durchlesen muss, um ihn zu verstehen. Wenn's kompliziert wird, geben sie Beispiele. Ja, das geht wunderbar, auch in einem Vertrag. Und dann fragen Sie sich bei jedem Absatz: Könnte der eventuell nicht ganz raus fallen?

Wenn es später Probleme gibt, lassen Sie erst einmal die Juristen weg, schauen Sie sich den Vertrag an und fragen Sie sich: Was würde meine Mutter und die Mutter des Vertragspartners unter dem verstehen, was da im Vertragstext steht. Und dann handeln Sie danach, auch wenn es Sie scheinbar Geld kostet.

Ich garantiere Ihnen, Sie machen mit dieser Einstellung ganz einfach auf lange Sicht viel bessere Geschäfte.

4.) Neue Mitarbeiter bei Pöhm Seminarfactory

Ich lese seit drei Jahren keine Zeitung mehr. Aber was auch mir nicht entgangen ist, ist die angebliche Krise, von der jeder redet. Ich kann es nicht mehr hören. In meiner Firma ist es verboten, das Wort auch nur in den Mund zu nehmen. Vor einem Jahr haben alle gejammert, dass man keine guten Mitarbeiter finden kann, weil der Markt ausgetrocknet ist. Jetzt kann man sie finden, jetzt jammern alle über die Krise. In zwei Jahren werden wieder alle über mangelnde gute Mitarbeiter jammern. Handeln Sie antizyklisch. Stellen Sie *jetzt* Mitarbeiter ein. Ich habe mir Jahre Zeit gelassen, um wirklich TOP Leute, mit denen es auch in der Seele Spass macht zu arbeiten, zu finden. Zwei sind jetzt neu bei mir im Boot. Mia Kadir, eine neue Administrations Mitarbeiterin. Sie hat eine umwerfende, natürliche Freundlichkeit. Glauben Sie mir nicht, rufen Sie einfach mal zum Test an! ;) Der zweite Mann ist Thomas Breitenfellner. Er ist ein junger Macher, der mit 24 Jahren schon Politiker zum Wahlerfolg gecoacht hat und jetzt bei mir für Buchvertrieb, Verlagswesen und PR zuständig ist.

[Hier können Sie sich ein Bild machen](#)

Aber ich suche noch immer zwei Leute:

[Stellenausschreibung Geschäftsführer und Google Optimierer.](#)

5.) Bewerbungsgespräch

Wenn Sie beim nächsten Bewerbungsgespräch folgende Frage fürchten:

"Warum haben Sie so oft die Stelle gewechselt? "

Da haben wir eine Super wirkende Antwort entwickelt. Gehen Sie in unsere Antwortbibliothek und geben das Stichwort "Bewerbungsgespräch" in die Suchmaske ein. [Antwortbibliothek](#)

6.) Sieger: "Der regelmässige Angriff"

Der Angriff aus dem letzten Powerletter:

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

Die Siegerantwort von Helge Jope:

„*Und Sie machen deutlich, dass Sie nicht mit Menschen umgehen können!*“

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

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

„*So steht es im Vertrag!*“

Schicken Sie Ihre Antwort an: [meine Antwort zum Angriff](#)

Der Gewinner erhält eine CD "Schlagfertigkeit mit Spass" im Wert von 48.- CHF.

7.) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"

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

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

Der Hauptpreis geht an: Jörg Steinhäuser

*Kleines Beispiel für Schlagfertigkeit einer Lehrerin. Schüler: "Frau L. Sie sehen echt geil aus. Ich könnt mit Ihnen f*****." Lehrerin: "Wenn du darin genauso gut bist wie in Mathe, dann sollten wir das besser sein lassen."*

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

8.) Pöhm Seminare

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

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. 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
Do. - Fr. 03./04. September 2009 in Zürich
Fr. - Sa. 23./24. Oktober 2009 in München

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. 22. - 24. Juni 2009 München
Mo. - Mi. 21. - 23. September 2009 Nürnberg
Mo. - Mi. 07. - 09. Dezember 2009 Frankfurt

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
Sa. 05. September 2009 in Zürich
Do. 22. Oktober 2009 in München
Fr. 27. November 2009 Zürich

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
Do - Fr 24 - 25. September 2009 Nürnberg
Do - Fr 10 - 11. Dezember 2009 Frankfurt

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!

© Pöhm Seminarfactory