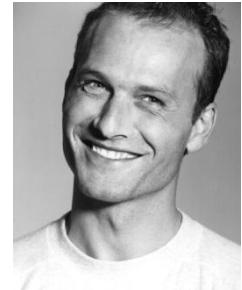


Wenn Sie unsere E-Mails nicht mehr erhalten wollen, melden Sie sich bitte. Wir werden Sie dann sofort aus dem Verteiler nehmen. Wichtig! Bitte E-Mail Adresse angeben, an die der Powerletter geschickt wurde!

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. 58 April 2009



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Powerletter April 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](#) – dort finden Sie ihn auch zum Ausdrucken im PDF Format.

- [1.\) Richtiges Atmen beim Präsentieren](#)
- [2.\) Preisverhandlungen in der virtuellen Krise](#)
- [3.\) Powerletter als PDF](#)
- [4.\) Der Tod](#)
- [5.\) Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- [6.\) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- [7.\) Pöhm Seminare](#)

1.) Richtiges Atmen beim Präsentieren

Als sechs- bis neunjähriges Kind war ich Messdiener. Eines Tages im Sommer war in unserer Dorfkirche die Elektrik für den Blasebalg der Orgel ausgefallen. Ich wurde mit einem anderen Ministranten auf den Speicher der Kirche geschickt, um für diesen Gottesdienst den Blasebalg mit Muskelkraft zu bedienen. Damit Luft für die Orgelpfeifen zur Verfügung stand, mussten wir uns jedesmal, wenn der Organist ansetzte ein Lied zu spielen, auf zwei schräg nach oben stehende Bretter stellen, um diese im Wechselspiel mit unserem Körpergewicht nach unten zu treten. Leider war es aber so, dass dieser Blasebalg an irgendwelchen Stellen durch die Sommerhitze undicht geworden war und so der Luftdruck für den armen Organisten nicht ganz ausreichte. Jetzt hörten wir oben in unserem Dachgeschoss, wie unten im Kirchenraum die Töne der Orgel mitten im Lied schwächelten oder absoffen, bis teilweise nur noch ein jämmerliches Gejaule zu hören war. Während wir kräftig zu Treten versuchten, hörten wir das bemitleidenswürdige Wimmern der Orgel. Wir mussten unser Lachen mit so grosser Kraft unterdrücken, dass die Kraft für das Blasebalg Treten immer weniger reichte. Der Effekt verstärkte sich so lange von selbst, bis der Organist nach oben kam und uns sagte, dass das Orgelspielen für heute ganz abgebrochen wird.

Wenn Sie während eines Vortrages nervös sind und Ihnen die Luft knapp wird, passiert Ihnen etwas ähnliches. Sie haben einen sich selbst verstärkenden Effekt. Die Luft wird knapp, Ihre Stimme wird dünn, Sie werden noch nervöser und dadurch wird die Stimme noch dünner ... u.s.w.

Es gibt einen Trick, wie Sie aus diesem Teufelskreis heraus kommen.

Die meisten Menschen, wenn Sie knapp an Luft sind, saugen aktiv Luft ein, um dem ungewünschten Effekt entgegen zu wirken. Das hilft Ihnen aber leider nicht. Was Sie tun sollen ist folgendes: Sie machen aus dem aktiven Vorgang einen *passiven* Vorgang. Sie saugen nicht mehr aktiv Luft ein, sondern warten so lange, bis der Körper sich die für ihn nötige Luft *selbst geholt hat*. Dadurch entsteht automatisch eine vier bis sieben Sekunde lange Pause. Wenn Sie merken, dass die Lungen, ohne Ihr Zutun wieder genügend Luft haben, reden Sie weiter und danach warten Sie noch einmal, bis der Körper sich die Luft geholt hat... so lange, bis Sie wieder Ihre Ruhe gefunden haben.

Die Pause verstärkt zusätzlich dramatisch Ihre Wirkung aufs Publikum. Die meisten Redner haben Angst Pausen zu machen. Sie hecheln durch ihren Vortrag und reden in einem Unterfort. Wirkung kann so nicht entstehen. Ich habe bei Obama's Antrittsrede Pausen bis zu 11 Sekunden gezählt. Wenn Sie eine Pause machen, beachten Sie noch eins: Halten Sie den stabilen Blickkontakt ins Publikum – nur so wirken Sie souverän.

Und hier noch eine hilfreiche Variante, um die Pause körpersprachlich zu unterstützen: Machen Sie die Pause genau so lange, bis Ihr Blick einmal vom linken Rand des Publikums bis zum rechten Rand des Publikums geschweift ist ... – das wirkt Obama-cool.

Im Seminar "Präsentieren als Infotainment" zeige ich Ihnen neben allen körpersprachlichen Tricks auch die Vorgehensweise, wie Sie jede beliebige Leistung so rüber bringen, dass dem Publikum der Mund offen stehen bleibt. Glauben Sie mir nicht, lassen Sie sich's beweisen. [Anmeldung Seminar Rhetorik](#)

2.) Preisverhandlungen in der virtuellen Krise

Viele, die jetzt während der angeblichen Krise Geschäfte machen, fühlen sich in der Defensive. Sie treten weniger selbstbewusst auf, trauen sich nicht ihre Forderungen zu stellen und geraten in die Haltung eines Bittstellers, der froh ist einen Auftrag zu bekommen. Das macht sie unsicher und damit für den Kunden auf der unterbewussten Ebene unattraktiv. Als Ergebnis machen sie weniger Geschäfte! Und siehe da, sie haben den Beweis erschaffen, dass die Krise wirklich statt findet.

Das Prinzip des Lebens ist das Loslassen. Das können die wenigsten – aber wenn Sie's können, haben Sie nicht nur ein angenehmeres Leben, sondern Sie machen unterm Strich sogar *bessere* Geschäfte. Das Prinzip für jede gute Beziehung im Leben lautet:

Ich will dich – aber ich brauch dich nicht!

Nochmal: Ich will dich – aber ich brauch dich nicht! Das gilt für romantische Beziehungen genauso, wie für Geschäftsbeziehungen.

Das Erstaunliche ist: Wenn Sie die Einstellung haben, dass Sie um jeden Auftrag kompromisslos kämpfen müssen, dann bekommen Sie ja trotzdem nicht alle Anfragen zu Aufträgen gewandelt. Von 100 Geschäftskontakten, vielleicht 15. Wenn Sie aber die Einstellung haben, dass Sie jeden potentiellen Kunden ohne Bedauern loslassen können, bekommen Sie auch nicht alle 100 Aufträge. Aber von 100 Kontakten vielleicht 18! Auf jeden Fall mehr, als durch das "Nachrennen". Und selbst wenn es nur genauso viel wären, wie mit dem verkrampten Nachrennen, hätten Sie trotzdem einen grossen Vorteil: Bessere Gefühle und einen höheren Selbstwert.

Mein Tipp: Halten Sie Ihre Honorare GERADE jetzt stabil. Ich habe, als im letzten Jahr die Krise erfunden wurde, als Erstmassnahme gleich mal meine Honorare erhöht, meinen Mitarbeitern neue Computer gekauft, die Spenden erhöht, und ein nagelneues Auto bestellt.

Schauen Sie mal Ihre Auftragsbücher aus den "guten Jahren" an. Wenn Sie die durchschauen, da gab es auch in Boom-Jahren Phasen, wo es irgendwie mal klemmte. Definieren Sie das einfach für sich um. Wenn überhaupt, dann ist das maximal eine Verschnaufspause, aber das ist doch keine KRISE Herr Direktor!

In Verschnaufspausen ist die beste Zeit zum investieren, da ist die beste Zeit um gute Leute einzustellen, das ist die beste Zeit um Neues auszuprobieren.

Schauen Sie sich bitte jetzt einmal in dem Raum, in dem Sie gerade sind, um. Konzentrieren Sie Ihre Gedanken einmal nur auf den Moment, den Sie gerade erleben – ohne an Vergangenheit oder Zukunft zu denken. Schauen Sie nach rechts, nach links aus dem Fenster... wo ist da eine Krise? Können Sie da was anfassen, was nach Krise aussieht? Die Krise ist nur an einem Ort: In Ihren GEDANKEN. Sobald Sie im Moment sind, gibt es keine Krise. Fragen Sie ein dreijähriges Kind, wo die Krise ist. Aga äh!

Investieren Sie jetzt in etwas, was Ihnen unter dem Strich ein Mehrfaches der Ausgaben bringt.

Für alle, die ihre Honorare frei verhandeln, gebe ich den handfesten Tipp: Kommen Sie in mein Seminar "Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen". Lächeln Sie nicht! Das meine ich ernst: Das ist der richtigste Zeitpunkt es zu tun. Es wäre unterlassene Hilfeleistung, Ihnen das jetzt nicht anzuempfehlen. Das ist das Seminar, was Ihnen unter dem Strich ein mehrfaches von den Ausgaben wieder einbringt.

Und wenn es nur deshalb ist, sich mit *den* Leuten zu umgeben, die anders denken, als die Jammerer um Sie herum! Denn Ihr *Denken* macht den Erfolg und nicht Ihr *Tun*!

[Info und Anmeldung zum Seminar "Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen"](#)

3.) Powerletter als PDF

Seit neuestem haben wir alle Powerletter auch im PDF Format. So können Sie ihn sich bequem ausdrucken. [Hier der Link](#)

4.) Der Tod

Unsere Kultur hat einiges an "Werten" erfunden, das uns unglücklich macht. Wir feiern das Falsche, wir betrauern das Falsche. Im nächsten Powerletter schreibe ich über das, was Ihnen aller Wahrscheinlichkeit nach, einmal bevorsteht, aber das Sie beharrlich verdrängen: Ihren Tod.

[Powerletter bestellen](#)

5.) Sieger: "Der regelmässige Angriff"

Der Angriff aus dem letzten Powerletter:

„So steht es im Vertrag!“

Die Siegerantwort von Florian Kern

„Daneben wär auch ein bisschen merkwürdig!“

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

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

„Ohne PowerPoint Präsentieren, das ist ja wie zurück in die Steinzeit!“

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

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

6.) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"

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

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

Der Hauptpreis geht an: Irvin Bislimi

*Ich habe kürzlich zufällig zwei Jugendliche in Berlin Kreuzberg beim Streiten beobachtet. Sagte der Eine: "Ich hab deine Mutter gef***** !!" Antwort: "Kriegst wohl keine Bessere ab?!"*

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

7.) 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":

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":

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!