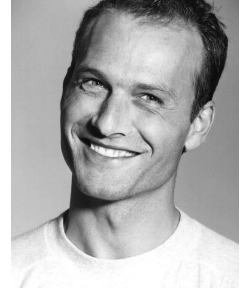


Wenn Sie unsere E-Mails nicht mehr erhalten wollen, melden Sie sich bitte. Wir werden Sie dann sofort aus dem Verteiler nehmen. Wichtig! Bitte E-Mail Adresse angeben, an die der Powerletter geschickt wurde!

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. 60      Juli 2009**



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Powerletter Juli 2009. Wenn Sie ihn interessant finden, schicken Sie ihn bitte per E-Mail an Freunde weiter. Unter [www.poehm.com](http://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.) [In dir muss brennen, was du in anderen entfachen willst](#)
- 2.) [Den Angreifer in Rechtfertigungsdruck bringen](#)
- 3.) [Honorarverhandlung und Oktoberfest](#)
- 4.) [Pöhm als Vortragsredner](#)
- 5.) [Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- 6.) [Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- 7.) [Pöhm Seminare](#)

---

### **1.) In dir muss brennen, was du in anderen entfachen willst**

In meinem letzten Rhetorikseminar hatte ich einen Teilnehmer, der sprach über sein Thema mit einer grossen emotionalen Anteilnahme. Er betonte einzelne Worte sehr stark, er zog bei bestimmten Sätzen bewusst die Stimme ins Laute, wurde an anderen Stellen wieder bewusst leise, und an einer bestimmten Stelle, wo er eine starke Dramaturgie deutlich machen wollte, kam er fast ins Schreien.

Nach seinem Vortrag sagte ich ihm: "Sie erreichen beim Publikum eine höhere Emotionalität, wenn Sie weniger emotional reden". Er erwiderte: "Nein: in dir muss brennen was du in anderen entfachen willst".

Ich liess ihn nochmal nach vorne treten, und bat ihn einen exemplarischen Satz, den er vorher mit grossem Pathos vorgetragen hatte, noch einmal mit flacher nüchterner Stimme zu sprechen. Ich bat ihn, Energie aus der Stimme zu nehmen. Gleichzeitig bat ich das Publikum darauf zu achten, welche der beiden Versionen ihnen besser gefallen würde. Der Teilnehmer trat nach vorne und sprach den Satz noch einmal, wie ich es ihm vorgemacht hatte. Alle 11 Teilnehmer bestätigten, dass ihnen die Version mit weniger Energie besser gefallen hätte.

Das ist wieder einer dieser vielen Irrtümer, die sich in der Rhetorik halten: "In dir muss brennen was du in anderen entfachen willst". Das ist ein Satz, circa 350 n. Chr. von Augustinus entwickelt, der in ganz Europa und Amerika für wahr gehalten wird. Dieser Satz dient als Rechtfertigung, energiereich, mit starker Betonung und mit Theatralik zu reden. Der Satz ist nicht nur von einem Heiligen, nein er ist vor allem uralt. Und wenn ein Glaubenssatz so alt ist, kann er doch nicht verkehrt sein... Aber dieser Satz ist falsch! Das Gegenteil ist der Fall.

Wenn Sie mit grosser Emotionalität reden, das ist Shakespeare, das ist Theater, aber kein guter Vortrag. Das ist es, was mir auch immer bei Politikern auffällt. Viele Politiker glauben, durch gestenreiches, energiegeladenes Sprechen, durch stark akzentuierte Sätze beim Publikum emotionale Anteilnahme auslösen zu können. Aber es funktioniert nicht. Wenn man die selbe Rede in einer flacheren, mit weniger Energie gehaltenen Rede gegenüber stellen würde, würde man sehen, dass die Wirkung in der flach betonten Version dramatisch nach oben geht.

Glauben Sie mir nicht. Lassen Sie mich es Ihnen im Seminar beibringen. [Anmeldung Seminar Rhetorik](#).

---

## **2.) Den Angreifer in Rechtfertigungsdruck bringen**

Wenn Sie jemand angreift, so gibt er damit immer auch ein Stückchen über sich selbst preis. Diese Selbstoffenbarung können wir ihm als Rückmeldung geben. Dadurch kommt er fast immer in die Situation sich selbst rechtfertigen zu müssen. Sie haben den Spiess von Angreifer und Verteidiger einfach umgedreht. Das gelingt Ihnen, indem Sie ihm ein Feedback über seine möglichen Beweggründe für den Angriff geben. Jemand attackiert Sie beispielsweise: "Können Sie sich nicht um Ihre eigenen Angelegenheiten kümmern?" Jetzt stellen Sie sich die Frage, was geht im Angreifer vor, warum sagt er das und was sagt er damit über sich selbst aus. Und das geben Sie ihm als Rückmeldung. Um dies zu formulieren, stellen Sie einfach immer die zwei Worte "Sie scheinen ..." an den Satzanfang. Sie könnten beispielsweise erwidern: "Sie scheinen gerne alleine zu arbeiten". Diese Antwort klingt noch recht versöhnlich. Diese Methode erlaubt jedoch nicht nur eine versöhnlich klingende Antwort, sondern auch eine Antwort die eine gewisse Schärfe gegenüber dem Angreifer beinhaltet. Sie könnten auch etwas schärfer sagen: "Sie scheinen keine Hilfe annehmen zu wollen". Oder noch schärfer: "Sie scheinen mit anderen Menschen nicht auszukommen".

So können Sie diese Wundertechnik in der Partnerschafts-Front einsetzen. [Weiter lesen.](#)

Mein Schlagfertigkeitseminar ist im Laufe der 12 Jahre Trainertätigkeit ständig besser geworden. Ich habe neue minimale Details entwickelt, die Antworten in der Wirkung verdoppeln. Ich habe neue Standard-Einleitungs-Sätze entwickelt, die Sie auch unter Stress vom "kreativ Nachdenken müssen" befreien.

Werden Sie sprachlich unverwundbar. [Seminar "Schlagfertig & erfolgreicher"](#)

---

## **3.) Honorarverhandlung und Oktoberfest**

Hier zwei unaufgeforderte Seminar-Feedbacks zum Seminar Schlagfertigkeit in Honorarverhandlung"

*"Das Seminar hat sich innerhalb von Wochen bezahlt gemacht. Ein durchschnittliches Ingenieurbüro macht 75'000 Euro pro Ingenieur und Jahr, wir machen mehr als 150'000 Euro."*

Joachim Bach, Immobiliengutachter Wolfshagen

*Eine Woche nach dem Seminar hatte ich eine echte Honorarverhandlung. Ich sagte: "Herr XY die Investition für Ihre Mitarbeiter für Ihr Ziel beläuft sich auf..." .....Er stimmte zu. Mein Tageshonorar war von einem Satz auf den anderen um 20% gestiegen. Danke Herr Pöhm*

Christoph Holzer, Kommunikationstrainer Südtirol

Zögern Sie nicht, Ihr Bauch sagt das Richtige: Dieses Seminar vervielfacht den Seminarpreis!  
Das nächste Seminar findet am 19. September in München statt, während des Oktoberfestes. Verlängern Sie gleich und gehen danach ans Oktoberfest!

[Anmeldung "Schlagfertigkeit in Honorarverhandlung"](#)

---

## **4.) Pöhm als Vortragsredner**

Sie wollen eine auflockernde Rede als Highlight in Ihrer Veranstaltung?

Sie wollen einen bekannten Namen, der viele Teilnehmer anzieht?

Sie wollen Ihrer Mannschaft von einem Externen Tipps geben lassen, die sie auch annehmen?

Sie wollen Ihre Mitarbeiter für die Aufgaben der Zukunft fit machen?

Sie wollen einen Vortrag, der wirklich etwas bewegt?

Sie wollen den Motivationsschub für Ihre Mitarbeiter?

Sie wollen stechende Inhalte und Entertainment verquicken?

Sie wollen einen Redner, der den Finger auf die Wunde legt?

Neben dem Thema „Schlagfertigkeit und Faszinieren statt langweilen“ gibt es neue Themen zu denen ich Impulsvorträge halte.

[Pöhm als Keynote-Speaker](#)

---

## **5.) Sieger: "Der regelmässige Angriff"**

Der Angriff aus dem letzten Powerletter:

„Bist du schon drin?

### **Die Siegerantwort von Andrea Littig**

*"Sorry, aber mein Navigationssystem ist auf glatte Landstraßen programmiert und nicht auf verwachsene Dschungelstraßen, sollte wohl mal die Neue Version draufladen, wenn ich hier noch öfter langfahren will "*

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

Der neueste Angriff, auf den Sie uns eine Erwiderung schicken dürfen, lautet:  
*"Du spielst ja noch mit der Eisenbahn!"*

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

### **Der Hauptpreis geht an: Reto Kessler**

*Mein zwei Meter grosser Kollege und ich stehen an der Kasse des Selbstbedienungslokals. Als wir zur Kasse komme mustert der Kassier uns und fragt: "Mann, sind Sie gross! Spielen Sie Basketball?". Meint mein Kollege: "Nein, wieso? Spielen Sie Minigolf?"*

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

---

## **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":

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. 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. 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. 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 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. 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](mailto:poehm@poehm.com)

Schlagfertige sind erfolgreicher!