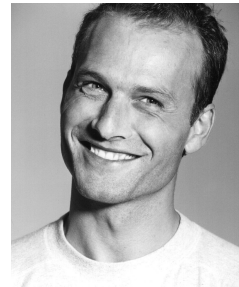


Falls der Pöhm-Letter unlesbar bei Ihnen angekommen ist, so schauen Sie ihn sich direkt auf der Homepage an unter <http://www.rhetorik-seminar.ch/powerletter-archiv/>

## **Pöhm-Letter Nr. 62 September 2009**



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Pöhm-Letter September 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.

- 1.) Was tun bei Blattschuss-Einwänden während Präsentationen
- 2.) Termine 2010 festgelegt
- 3.) Hörbücher mit optischen Unschönheiten
- 4.) Kinder machen glücklich
- 5.) Sieger: "Der regelmässige Angriff"
- 6.) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"
- 7.) Pöhm Seminare

### **1.) Was tun bei Blattschuss-Einwänden während Präsentationen**

Sie stellen während einer Präsentation das von einem Team erarbeitete neue Marketingkonzept vor und erklären, wie es umgesetzt werden könnte. Da kommt ein unerwarteter Zwischenruf: "Also dieses Konzept klappt in der Praxis niemals". Baff! Ihnen bleibt der Mund offen - das Hirn scheint ruckartig ausgetrocknet. Hier vier Tipps, was Sie im Fall von solchen Blattschuss-Einwänden tun können. Zunächst aber, was sollten Sie auf jeden Fall NICHT tun. Auf keinen Fall sollten Sie jetzt versuchen die Originalität Ihres Marketingkonzeptes durch *Argumente* zu beweisen. Das ist das, was die meisten intuitiv tun, aber das geht mit Volldampf in die Hose. Den Zwischenrufer können Sie niemals mit Argumenten überzeugen. Damit sind Sie auf der Rechtfertigungsschiene und in der Wahrnehmung der anderen Zuschauer auf der Verliererstrasse. Es gibt mehrere elegante Ansätze, wie Sie für die Umgebung als Sieger aus diesem Zwischenfall heraus kommen. Allen gemeinsam ist, dass Sie dem anderen seine Meinung lassen, aber Ihre eigene Meinung für alle sichtbar untermauern. Die Möglichkeiten sind in der Reihenfolge der Schärfegrade aufgelistet.

#### **1. Möglichkeit: (Schärfegrad 1)**

"Also dieses Konzept klappt in der Praxis niemals". Sie antworten:

=> "Welche Farbe ist objektiv schöner: Grün oder gelb?"

"Keine Ahnung. Das spielt auch keine Rolle" (Die Antwort des Angreifers ist egal. Egal was er sagt, Sie kontern:)

=> "Sehen Sie, das ist genau die Art der Frage, die wir hier diskutieren!"

Danach entziehen Sie ihm den Blick und reden ohne Pause weiter in Ihrem Text.

#### **2. Möglichkeit: (Schärfegrad 2)**

"Also dieses Konzept klappt in der Praxis niemals ". Sie antworten:

=> "Wir bleiben Freunde, auch wenn ich da anderer Ansicht bin."

Danach entziehen Sie ihm wieder den Blick und reden ohne Pause lückenlos in Ihrem Text weiter.

#### **3. Möglichkeit: (Schärfegrad 3)**

"Also dieses Konzept klappt in der Praxis niemals ". Sie antworten:

=> "Sie finden das klappt nicht?! Damit muss ich leben"

Danach entziehen Sie ihm wieder den Blick und reden ohne Pause weiter in Ihrem Text.

#### **4. Möglichkeit: (Schärfegrad 4)**

"Also dieses Konzept klappt in der Praxis niemals ". Sie antworten:

=> "Wer von ihnen im Saal ist *auch* der Meinung, dass dieses Konzept nicht klappt? Hand hoch!"

Sie zählen kurz die Hände und kommentieren:

=> "4 von 25!"

Danach entziehen Sie ihm wieder den Blick und reden ohne Pause weiter in Ihrem Text. (diese Antwort ist erprobt, ich habe noch nie eine Mehrheit zu meinen Ungunsten erlebt)

Als ich diese vier Strategien während meiner [Trainerausbildung](#) mit den Teilnehmern trainierte, bin ich auf ein strategisch wichtiges Element gekommen, dass mit diesen Antworten kombiniert werden muss, damit sie ihre volle Wirkung entfalten. Es war eine Zufallsentdeckung. Mir war aufgefallen, dass die Antwort von einem Traineraspiranten wenig Wirkung hatte, obwohl der Text haargenau gleich war. Ich machte es noch einmal selbst vor, um durch Selbstbeobachtung den Unterschied zu erkennen. Und dann fand ich es heraus. Damit diese Antworten ihre volle Wirkung entfalten gilt folgende Regel:

Sie müssen die Antwort mit einem augenzwinkernden, verbrüdernden Lächeln vortragen.

Wenn Sie die Sache sehr wichtig nehmen, verhärten sich die Standpunkte. Wenn Sie aber über Ihr entwaffnendes, augenzwinkerndes Lächeln dem Einwandgeber signalisieren, dass Sie keine innere Aggression, keinen unterdrückten Groll gegen ihn hegen, haben Sie ihm die Waffen aus der Hand geschlagen.

Dies ist eines der vielen Dinge, die sich sehr leicht lesen lassen, aber deswegen noch nicht beherrscht werden. Das ist so, als ob ich Ihnen durch schriftliche Lektionen das Singen beibringen will. In der Praxis muss das mit externem Feedback mehrmals trainiert werden, bis der Radioempfänger exakt auf der Empfangsfrequenz eingestellt ist und die Musik ohne Rauschen brillant ihre volle Wirkung entfaltet.

Im Seminar "Schlagfertig und erfolgreicher" bin ich Ihr externer Coach, der Ihnen hilft die Antworten bezüglich Gesichtsausdruck, Intonation, Pausen und Körpersprache so zu inszenieren, dass Sie voll ins Schwarze treffen.

[Anmeldung "Schlagfertig und erfolgreicher"](#)

---

## **2.) Termine 2010 festgelegt**

Das Jahr 2009 hat nur noch drei Monate bis es zu Ende geht. Wir haben nun neue Seminartermine für das Jahr 2010 festgelegt. Falls Sie 2009 noch keinen passenden Termin gefunden haben, so können Sie jetzt unter 42 neuen Terminen aussuchen.

[Übersicht Seminartermine anzeigen](#)

---

## **3.) Hörbücher mit optischen Unschönheiten**

Wollten Sie sich schon immer CDs oder Hörbücher von Matthias Pöhm kaufen, aber zögerten wegen dem Preis?

Sie haben jetzt die Möglichkeit 50% auf äusserlich leicht beschädigte Ware (Inhalt einwandfrei) zu erhalten. Bestellen Sie in meiner Website und schreiben nur im Kommentarfeld: "Beschädigte Ware zum Preis von 50%"

Es handelt sich um folgende Produkte:

CD "Schlagfertigkeit mit Spass" (Statt 33 Euro nur 16.50 Euro ) [Bestellen](#)

CD "500 Verbalattacken zum Trainieren" (Statt 17 Euro nur 8.50 Euro) [Bestellen](#)

Hörbuch "Vergessen Sie alles über Rhetorik" (Statt 84 nur 42 Euro ) [Bestellen](#)

Hörbuch "Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit" (Statt 84 nur 42 Euro ) [Bestellen](#)

Nur solange Vorrat reicht.

---

## **4.) Kinder machen glücklich**

Kinder machen glücklich. Das ist unsere derzeitige Gesellschaftsschablone. Jetzt sage ich Ihnen etwas, woran Sie sofort ziemlich gut erkennen können, welchen Wahrheitsgehalt diese Aussage hat:

SCHAUEN – SIE – IHRE – ELTERN – AN!

Noch mal: Schauen Sie Ihre Eltern an! Ja, schauen Sie Ihre Mutter an, schauen Sie Ihren Vater an. Die hatten Kinder. Eines davon waren Sie. Sehen Sie da Glück? Beantworten Sie sich wirklich diese Frage. Sehen Sie da Glück? Wenn ich meine Eltern ansehe, sehe ich dort Erwartung, Enttäuschung, nicht gelebtes Leben, Verpflichtung, Sorgen, Frust und Angst. Das wird bei Ihren Eltern nicht viel anders sein.

Wenn Sie für sich feststellen wollen, was die Wahrheit ist und was Ihre gesellschaftliche Programmierung, dann lade ich Sie ein, sich einmal folgende Frage ehrlich zu beantworten:

Würden Sie Ihre Eltern genauso oft besuchen und anrufen wie heute, wenn es ein Ehepaar wäre, das Sie im Urlaub kennen gelernt hätten? Würden Sie diese beiden Personen dann in Ihren Freundeskreis einbinden? Seien Sie einfach ehrlich zu sich. Sie müssen hier beim Lesen niemanden anlügen, niemand hört zu, ausser Ihnen selbst.

Wenn aus Ihnen ein ehrliches überzeugtes Ja kommt, dann müssen Sie Ihrem Herzen folgen. Dann ist Ihr Verhalten mit Ihrer Seele im Einklang. Wenn nicht, dann tun Sie dies aus Verpflichtung – Sie sorgen sich, was andere von Ihnen denken könnten. Wenn Sie etwas aus Verpflichtung tun, liegt darin keine Liebe.

Und jetzt die harte Botschaft:

Ihre eigenen Kinder werden es mit Ihnen nicht anders tun!

Der ewige Kreislauf des vertagten Lebens, des Lebens als Verpflichtung.

Ich Matthias Pöhm habe keine Kinder und werde auch in diesem Leben keine haben. Wenn Sie mir aber ein 2 bis 6-jähriges auf die Strasse stellen und ich laufe zufällig vorbei, flippe ich aus. Ich bleibe wie magisch stehen und habe ein Lächeln im Gesicht, bei dem sich die Mundwinkel am Hinterkopf fast wieder treffen. Ich beobachte dieses Wunder minutenlang und bin fokussiert, wie ein Sprengmeister beim Entschärfen einer Bombe.

Wenn ich so durch die Strassen gehe, bin ich immer wieder erstaunt, wie wenig normale Erwachsene beim Anblick eines Kindes in Verzückung geraten. Aber fast alle geben an, irgendwann Kinder haben zu wollen und ein Grossteil von denen hat tatsächlich Kinder.

Die meisten Eltern haben gar keine richtige Freude an Kindern. Sie haben nur Freude an Ihren *eigenen* Kindern.

Das ist keine Liebe zum Kind, sondern eine Liebe zum Besitz.

Wir leben auf diesem Planeten, bis wir *alles* loslassen können – Kinder führen uns weg davon! Sie machen es schwerer! Denn wer Kinder hat, ist noch stärker an der Welt mit seinen illusorischen Identifikationen gebunden und er denkt weniger frei über das Leben nach, denn er hat ja "Verpflichtungen" und hat den scheinbaren Sinn des Lebens gefunden.

Jede Beziehung ist nur dann intakt, wenn JEDER der beiden sagt: Ich bin stolz bei dir zu sein. Das sollte in einer Geschäftsbeziehung der Kunde zum Lieferant sagen und der Lieferant zum Kunden. Das sollte in einer Personalbeziehung der Mitarbeiter zur Firma und die Firma zum Mitarbeiter sagen. Das sollte in der romantischen Beziehung die Frau zum Mann sagen und der Mann zur Frau. Wenn es nur *einer* zum anderen sagen kann, dann ist die Beziehung aus dem Gleichgewicht und damit krank. Wenn ich eine Mutter höre, die von ihrer 19-jährigen Tochter sagt: „Wenn ich in ihr Zimmer gehe und sie ist nicht da, dann tut mir das richtig weh“ – dann ist das keine Liebe sondern Abhängigkeit.

Solange die Tochter beim Eintritt in das Zimmer der Mutter nicht genau dasselbe sagt, solange ist die Beziehung im Ungleichgewicht und damit krank.

Fast alle Eltern-Kinder Beziehungen im erwachsenen Alter sind krank.

Wenn jemand Reichtum, gesellschaftliches Ansehen und Erfolg hat, ist es ihm fast unmöglich das alles loszulassen. Zu gross ist seine Ego-Rolle damit identifiziert und zu gross ist deshalb der scheinbare Verlust! Keine einzige Rolle, die Sie in diesem Leben einnehmen entspricht irgendeiner spirituellen Wahrheit!

Wenn man einmal "das Himmelreich" mit Erleuchtung gleichsetzt, dann steht in der Bibel folgender tieferer Satz.

"Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als ein Reicher in das Himmelreich."

Ich glaube folgenden Satz trifft noch mehr zu:

Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als eine Mutter in das Himmelreich.

---

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

Der Angriff aus dem letzten Pöhm-Letter:

*Ein Mädchen versucht an Partys einen Alkoholtest für 2 Euro zu verkaufen.*

*Die angesprochenen Männer: "Wenn ich deine Telefonnummer bekomme, mache ich diesen Test"*

Die Siegerantwort von Gerhard Donie

*„Sie sollen blasen, nicht ich!!“*

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

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

Ich rede langsamer und zum Teil nasal (durch die Nase), da werd ich dann oft auf eine abwesende Art gefragt: "Wieso redest du so komisch?"

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: Tim Siemer

*Ich bin Azubi im 3 Lehrjahr. Ich trage einen Iro Haarschnitt... vor kurzem ereignete sich das folgende am Mittagstisch in der Firma: Meine Kollegin: "Du brauchst doch morgens bestimmt Stunden für deine Haare." Ich: "Ich habe soviel Potenz die verteilt sich überall, deswegen stehen die Haare auch ohne Gel" Die ganze Küche war am Lachen und meine Kollegin geschockt.*

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. 29./ 30. April 2010 in Zürich

Do. – Fr. 07./ 08. Oktober 2010 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

Fr. – Sa. 22./23. Oktober 2010 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. 23./24. Oktober 2009 in München

Di. – Mi. 24./25. November 2009 in Wien

Fr. – Sa. 05./06. Februar 2010 in Zürich

Fr. – Sa. 05./06. März 2010 München

Do. – Fr. 03./04. Juni 2010 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. 07. - 09. Dezember 2009 Frankfurt

Mo. – Mi. 22. – 24. März 2010 Berlin

Mo. – Mi. 21. – 23. Juni 2010 Köln

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

Hier die nächsten Termine "Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen"

Sa. 08. Mai 2010 München

Sa. 11. September 2010 München

Schauen Sie, was die Teilnehmer sagen: "Es war erstklassig", Reemt Meinders, Westoverlingen-Ihrhove. „Das Seminar hat sich innerhalb von Wochen bezahlt gemacht.“ Joachim Bach, Immobiliengutachter Wolfshagen. 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. 22. Oktober 2009 in München

Mo. 23. November 2009 Wien

Fr. 27. November 2009 Zürich

Sa. 13. Februar 2010 Zürich

Fr. 16. April 2010 Zürich

Sa. 05. Juni 2010 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 24 - 25. September 2009 Nürnberg

Do - Fr 10 - 11. Dezember 2009 Frankfurt

Do - Fr 25. - 26. März 2010 Berlin

Do - Fr 24. - 25. Juni 2010 Köln

Statt einem Tag, zwei Tage Intensivtraining Schlagfertigkeit

Anmeldung zum Seminar: ["Sicher und schlagfertig reagieren"](#)

Hier die nächsten Termine zur "Trainerausbildung mit Lizenz":

Mo - Fr. 04. - 08. Januar 2010 in Luzern

Mo. - Fr. 18. Juni - 02. Juli 2010 in Luzern

Mo. - Fr. 13. - 17. Dezember 2010 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.

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 Pöhm-Letter geschickt wurde!

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

Schlagfertige sind erfolgreicher!

