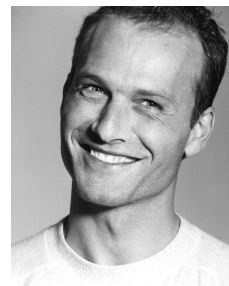


Falls der Pöhm-Letter unlesbar bei Ihnen angekommen ist, so schauen Sie ihn sich direkt auf der Homepage an unter <http://www.rhetorik-seminar.ch/powerletter-archiv/>

Pöhm-Letter Nr. 63 Oktober 2009



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Pöhm-Letter Oktober 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.

- 1.) [Das hässliche Gegenteil bei „Wenn XY bedeutet...“](#)
- 2.) [Regeln fürs Zeichnen auf Flipchart Teil III](#)
- 3.) [Warum Rhetorik und Schlagfertigkeit](#)
- 4.) [Feedback "Kinder machen glücklich"](#)
- 5.) [Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- 6.) [Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- 7.) [Pöhm Seminare](#)

1.) Das hässliche Gegenteil bei "Wenn XY bedeutet..."

Viele kennen bereits meine Schlagfertigkeit-Methode "Wenn XY bedeutet..." Dies ist eine herrliche Methode des positiven Uminterpretierens, wenn ein Negativwort in einem Angriff vorkommt. Sie benutzen dabei immer den in Stein gemeißelten Satzanfang " Wenn XY bedeutet..." Dieser Satzanfang schlägt alle anderen Formulierungsmöglichkeiten in der Wirkung um Längen. Sie *verschenken* Wirkung, wenn Sie eine andere Formulierung benutzen. Ich hab's ausgetestet!

Sie können aber auch eine Abwandlung beim *Ergänzen* des Satzes benutzen. Sie nehmen dabei das "hässliche Gegenteil" des Vorwurfs und verneinen dieses. Hier brauchen Sie wieder die Basisfertigkeit schlagfertigen Reagierens, ruckartig das Gegenteil des Angriffs formulieren zu können. Es ist etwas schwieriger, macht aber umso mehr Spaß beim Anwenden.

Du bist geizig.

Im positiven Aspekt formulieren Sie:

- Wenn geizig bedeutet, dass ich mit Geld haushalten kann und mir auch am Ende des Jahres was leiste, ja dann bin ich geizig.

Jetzt, beim "Hässlichen Gegenteil" müssen Sie einfach Sorge tragen, dass in der Antwort ein "nicht" oder ein "kein" vorkommt.

Du bist geizig.

- Wenn geizig bedeutet, dass ich das Geld *nicht* zum Fenster rausschmeisse für unnützen Kram, den ich nach einer Woche schon nicht mehr benutze, ja dann bin ich geizig.

Ihre Frisur ist altmodisch.

- Wenn altmodisch bedeutet, dass ich *nicht* jeden kurzlebigen Modetrend mitmache, ja, dann bin ich altmodisch.

Herr Hauser, Sie sind nicht teamfähig.

- Wenn "nicht teamfähig" bedeutet, dass ich *keiner* bin, der wegen jeder Unsicherheit gleich eine Konferenz mit allen Unbeteiligten einberufen muss, dann haben Sie recht.

Hier zwei Angriffe für Sie, wobei Sie jetzt bitte das Gegenteil des Vorwurfs verneinen.

Du bist so still, sag doch auch mal was.

- Ihre Antwort: " Wenn ... bedeutet..."

Sie sind unzuverlässig.

- Ihre Antwort: " Wenn ... bedeutet..."

Diese Techniken funktionieren in der Praxis WIRKLICH!

Wer in YouTube mein Interview im BR Alpha TV gesehen hat, wird dort eine Szene erleben, wo ich haargenau und passpräzise mit dieser Technik den Vorwurf des Moderators abgebügelt habe.

[Schauen Sie sich's an. \(in Video ab 8:25\)](#)

Lesen macht Sie nicht schlagfertig - Trainieren unter Echtbedingungen mit externer Korrektur macht Sie schlagfertig!

[Anmeldung zum Seminar "Schlagfertig & erfolgreicher"](#)

2.) **Regeln fürs Zeichnen auf Flipchart Teil III**

Ich habe beim Zeichnen aufs Flipchart etwas herausgefunden. Dreidimensionales Zeichnen multipliziert die Wirkung. Sie zeichnen zum Beispiel statt zweidimensionalen Kreisen mit Kreissegmenten einen richtigen dreidimensionalen Kuchen. Wenn sie die beiden Zeichnungen in der Gegenüberstellung einmal sehen würden, würden sie aus dem Staunen nicht mehr heraus kommen was für ein Wirkungs-Unterschied das darstellt.

Schemadarstellungen werden meistens mit einfachen Vierecken dargestellt. Hier gilt das selbe Prinzip: wenn sie die zweidimensionalen Vierecke zu dreidimensionalen Butterklötzchen erweitern, bekommt das Bild plötzlich eine Anschaulichkeit und Ruhe, die beim Betrachter echte Hin-Zu-Gefühle auslöst. Das selbe gilt für einem Zylinder, den sie entweder als blanke Fläche zeichnen können (dann sieht er aus wie ein Viereck) oder aber perspektivisch mit einer Seitenansicht von oben. Das Selbe machen sie mit Häusern, Tischen, Flächen... und allem, was man sonst auf Flip-Chart noch so zeichnet. Zeichnen sie immer die dritte Dimension mit dazu. Das ist dramatisch angenehmer anzuschauen, und damit wird auch ihr *Anliegen*... angenehmer!

Wenn Sie das einmal in der Gegenüberstellung demonstriert bekommen, werden sie ihren Augen nicht trauen - so dramatisch ist der Unterschied!

Wie immer gilt hier der Grundsatz: es ist nicht das fertige Bild, das die Wirkung erzeugt sondern der Akt des *Erschaffens* des Bildes. Das ist das, was die meisten PowerPoint Benutzer noch nicht verstanden haben. PowerPoint liefert nur fertige Ergebnisse. Es ist aber nicht das Ergebnis, das die Wirkung erzeugt, sondern der Akt des Erschaffens des Ergebnisses. Deshalb hat PowerPoint in der Gegenüberstellung zum Flip-Chart *keine* Chance!

Im Seminar "Präsentieren als Infotainment" bringe ich Ihnen alle 10 von mir entwickelten Elemente bei, mit denen Sie am Flip-Chart als Profi wahrgenommen werden!

[Zur Seminarbeschreibung](#)

3.) **Warum Rhetorik und Schlagfertigkeit**

Warum kommen die Menschen in mein Rhetorikseminar oder in mein Schlagfertigkeitseminar? Die erste Antwort lautet in etwa so: "Ja ich möchte besser reden können vor Publikum." Darauf die nächste Frage: "Warum wollen Sie besser reden können?" Antwort: "Damit ich die Menschen leichter von meinem Anliegen überzeugen kann." Darauf die nächste Frage: "Und warum wollen Sie die Menschen leichter von ihrem Anliegen überzeugen?" Antwort: "Dann komme ich schneller zu meinem gewünschten Ergebnis" Frage: "Warum wollen Sie schneller zu ihrem gewünschten Ergebnis kommen?" Antwort: "Dann werde ich erfolgreicher in meiner Arbeit". Frage: "Warum wollen Sie erfolgreich in Ihrer Arbeit werden?" Antwort: "Die Leute schauen dann zu mir auf." Frage: "Warum wollen Sie, dass die Leute zu Ihnen aufschauen?" Antwort: "Ja dann fühle ich mich besser!"

Hinter allem, was Sie tun, wenn Sie lang genug nachfragen, werden Sie am Ende immer dieselbe Antwort bekommen: Alles was Sie tun im Leben, tun Sie, um in letzter Konsequenz etwas an Ihren Gefühlen zu ändern. Sie wollen keine Dinge, Sie wollen Gefühle!

Das Problem ist: Sie haben diese Gefühle nur für sehr kurze Zeit, wenn Sie die Dinge *haben*, die Sie sich wünschen! Nach Minuten, manchmal nach Stunden, manchmal nach Tagen spätestens nach Wochen ist

das Gefühl fast restlos verpufft. Und Sie haben vielleicht Ihr halbes Leben für die Erreichung dieses "Dings" geopfert.

Ich habe mir die entscheidende Frage gestellt: Wie entstehen Gefühle? Und ich bin durch Selbstbeobachtung auf folgende erstaunliche Feststellung gekommen: Gefühle entstehen nicht durch Ereignisse, sondern Gefühle entstehen durch Gedanken. Es gibt *kein* Gefühl, das einfach so aus dem Nichts entsteht. Sie können das jederzeit durch Beobachtung ihrer eigenen Gedanken feststellen. Das gilt im Positiven, wie im Negativen!

Der Bus fährt Ihnen vor der Nase weg und Sie ärgern sich - das ist das Gefühl, das Sie wahrnehmen. Viele meinen, der Bus hat das negative Gefühl erzeugt. Das stimmt nicht. Als Sie den Bus haben wegfahren sehen, haben sie einen *Gedanken* in ihrem Kopf zugelassen: "Mist! Jetzt fährt der einfach vor meiner Nase weg. Der hätte doch auch stehen bleiben können. Jetzt muss ich eine halbe Stunde warten. Warum fährt er denn einfach vor meiner Nase weg??? Der Busfahrer, das Arschloch respektiert mich nicht. Ich bin es nicht Wert!"

So, oder so ähnlich reden Sie mit sich. Und es ist erst dieses *Reden*, das Ihr Gefühl auslöst! Der verpasste Bus, ohne Ihr gedankliches Zutun kann Ihnen gar nichts.

Sie können sich nicht schlecht fühlen, ohne dass Sie vorher schlecht mit sich geredet haben!

Noch einmal:

Sie können sich nicht schlecht fühlen, ohne dass Sie vorher schlecht mit sich geredet haben!

Aus dieser Erkenntnis ergibt sich jetzt eine phänomenale Lösung, wie Sie von Ihren negativen Gefühlen befreit werden können...

Fortsetzung im nächsten Pöhm-Letter.

[Pöhm-Letter abonnieren.](#)

[Pöhm-Letter weiterempfehlen.](#)

4.) **Feedback "Kinder machen glücklich"**

Wir können weder uns noch die Welt verändern, wenn wir uns darüber anlügen "was ist".

In den Machtstrukturen der ehemaligen DDR herrschte die Auffassung, dass wenn es kein Privateigentum mehr gibt, es auch keine Schwulen mehr geben kann. Schwul sein, so wurde von offizieller Seite deklariert, ist ein rein kapitalistisches Phänomen, das durch die Dekadenz des Privateigentums entsteht. Die Staatsapparatur erklärte bis zum Schluss des Regimes, dass zu beobachten wäre, dass es in der DDR *keine* Schwulen gäbe.

Ich freue mich immer wieder wenn ich auf Grund [eines Artikels in meinem Pöhm-Letter](#) so viele Zuschriften bekomme. Da weiß ich, ich habe wieder mal ins Schwarze getroffen – Erkennbar daran, dass bei den Leuten ein teilweise sehr heftiger Beißreflex ausgelöst wurde. Das Verhältnis von Gegnern zu Befürwortern meines Artikels lag ungefähr bei 75 zu 25.

Aber zur Wogenglättung: Da prallen ja nur Meinungen aufeinander. Meinungen sind Gedanken und weil es Gedanken sind, entsprechen sie keiner Realität. Weder meine Meinung noch eine andere Meinung hat irgendeine Bedeutung für das Leben. Es gibt weder "Richtig" oder "Falsch" noch gibt es ein "Recht haben" oder "Nicht Recht haben". Das sind alles nur Einbildungen unseres Geistes.

Was es aber gibt, sind sichtbare Phänomene. Das vorurteilsfreie Anschauen, welche beobachtbaren Ergebnisse ein Verhalten, eine Maßnahme bringt.

Jetzt will ich niemanden unterstellen, dass er seine Beobachtungen gemäß seinem Wunschdenken (Glaubenssätzen) verbiegt. Aber es gibt Fälle, wo man so einen Verdacht zumindest *hegen* könnte.

"Bitte lass mir meine Illusion, es würde sonst so weh tun..."

Ich beobachte, dass Powerpoint die Wirkung zerstört, aber die Powerpoint-Anwender sagen, ich beobachte falsch.

Ich beobachte, dass in kirchlichen Kreisen mehr Konflikte herrschen als im Durchschnitt jeder anderen Organisation, aber die Kirchenmenschen sagen, ich beobachte falsch.

Ich beobachte, dass Kinder ein Betäubungsmittel sind, dass sie extreme Anhaftung und später ungleichgewichtige Beziehungen mit gespielmtem Verhalten erzeugen, aber die "Kinder-Besitzer" sagen, ich beobachte falsch.

Wir können weder uns noch die Welt verändern, wenn wir uns darüber anlügen "was ist".

Es könnte alles möglich sein. Vielleicht ist Partnerschaft, Kinder, Familie tatsächlich eine Domäne, die von der Anwendung spiritueller Einsichten ausgeklammert bleiben kann, wo wir mit den 5000 Jahre alten Glaubenssätzen einfach weiter fahren können, wo wir *keinen* Perspektivenwechsel brauchen, um uns und die Erde zu heilen. Könnte sein...

Ich empfehle Ihnen trotzdem, immer Ihren eigenen Beobachtungen mehr zu trauen, als dem, was Ihnen die Gesellschaft, die Mehrheit oder ihre Eltern versuchen einzureden. Das hält den Geist frisch und jung!

Lesen Sie den Artikel ruhig noch einmal von vorne!

P.S. Den Rekord aller Zuschriften hält immer noch der Pöhm-Letter 55, wo ich aus der Bibel zitiert habe.

[Zuschrift „Ich betrachte meine Kinder nicht als Besitz“](#)

=

[Pöhm Letter 55 lesen](#)

[Letzten Pöhm Letter 62 lesen](#)

5.) **Sieger: "Der regelmäßige Angriff"**

Der Angriff aus dem letzten Pöhm-Letter:

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

Die Siegerantwort von Bianca Böhm

"Damit du auch mal was zu Lachen hast!"

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

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

„Wo sind denn die Frauen hier, die massieren“, oder: „Ich lasse mich lieber von Frauen massieren“

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: Hans Alexander Leukert

Ich hatte am Wochenende einen Fahrradunfall gehabt und daher Schürfwunden an Stirn und Schläfe. Heute fragte mich ein Kollege: "Was hast Du denn gemacht?" Ich antwortete: –"Am Wochenende auf dem Fahrrad mit der Straße gekämpft." Er fragte zurück: "und wer hat gewonnen?" - "Nun, die Straße liegt noch am Boden..."

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":

Di. – Mi. 09./ 10. März 2010 in Wien

Do. – Fr. 29./ 30. April 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. 21. - 23. September 2009 Nürnberg
Mo. – Mi. 07. - 09. Dezember 2009 Frankfurt
Mo. – Mi. 22. – 24. März 2010 Rottach-Egern
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
Fr. 27. November 2009 Zürich
Mo. 23. November 2009 Wien
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 Rottach- Egern
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
Mo. – Fr. 13. – 17. Dezember 2010

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

Schlagfertige sind erfolgreicher!