

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. 64 November 2009



Liebe Leser

Hier ist er nun, der Pöhm-Letter November 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.) [Wie Sie Mengenangaben zur dreifachen Wirkung bringen](#)
- 2.) [Jugendliche und Rhetorik](#)
- 3.) [Nachlese „VIP Rhetorik- Event der Superlative“ November 2009](#)
- 4.) [Ihre Gefühle Teil II](#)
- 5.) [Sieger: "Der regelmässige Angriff"](#)
- 6.) [Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- 7.) [Pöhm Seminare](#)

1.) Wie Sie Mengenangaben zur dreifachen Wirkung bringen

Um Flächen, Stückzahlen und große Mengen jeder Art zu verdeutlichen ist es ratsam die Ziffern mit einem anschaulichen Vergleich für das Hirn begreifbar zu machen. So weit, so bekannt. Da wird zum Beispiel die Abholzung des Amazonaswaldes mit der Vernichtung eines kompletten Fußballfeldes pro Minute deutlich gemacht.

In meinem letzten Firmenseminar für eine große Lebensmittelkette hatte ein Teilnehmer einen Vergleich angewandt, der genauso spektakulär wie universell ist. Es ging darum, die Anzahl der Container, die vom Logistik-Zentrum täglich transportiert werden, rüber zu bringen. Herkömmlich hört sich das so an: Hintereinander aufgereiht entspricht das einer Strecke von 18 Km. Das wäre die Strecke von Mainz nach Hechtsheim.

Das klingt aber nicht so spektakulär.

Aber schauen Sie sich an, welche Wirkung man erreicht, wenn man die Distanz anders angibt.

Wenn Sie die Anzahl der Container, die bei uns täglich aus dem Logistikzentrum ausgeliefert werden übereinander stapeln, dann ergibt das einen Turm. Wenn Sie bei 1'000 Meter sind, dann sehen Sie den Bauarbeiter am höchsten Turm der Welt in Dubai wie er das letzte Fenster im letzten Stock gerade einsetzt. Wenn Sie bei 7'000 m sind, dann sehen Sie vor sich einen Mount Everest Besteiger. Wenn Sie bei 10'000 m sind, können Sie dem Pilot einer Boeing 747 zuwinken. Wenn Sie bei 14'000 m sind, sind Sie bereits in der Stratosphäre und sehen die Satelliten unter sich kreisen. Unser Turm ist ... 18'0000 Meter hoch.

Klingt doch anders, oder?

Hier die Regel:

Geben Sie Distanzen nicht mehr als Streckenvergleich in der Horizontalen an, sondern als *Höhenvergleich*. Das wirkt viel stärker. Um die ganze Dramaturgie auszuschöpfen geben Sie in drei, vier Stufen Vergleichshöhen an, bevor Sie Ihre eigentliche Höhe bekannt geben.

Das ist nur einer von unzähligen konkreten Tricks. Lassen Sie sich im Seminar "Präsentieren als Infotainment" von einem Profi zum faszinierenden Redner schleifen. [Anmeldung](#)

2.) Jugendliche und Rhetorik.

Im letzten Rhetorik-Seminar wurde ein Rekord gebrochen. Ich hatte vier jugendliche Teilnehmer, deren Durchschnittsalter bei 18 Jahren lag. Der jüngste davon war gerade 16 Jahre alt.

Im Gymnasium wird seit Neuestem auch Rhetorik geschult. Das finde ich begrüßenswert. Aber, wie bei den Deutschen so üblich, steht das Ganze wieder auf verkopften, akademischen Füßen. Da werden altgriechische Theorien geschult, da wird der Körper in Gestik-Zonen eingeteilt, da wird PowerPoint *vorgeschrieben*.

Damit können Sie in einer Prüfung zwar eine gute Note erschreiben, aber damit werden Sie zu keinem guten Redner.

Meine jugendlichen Teilnehmer im letzten Rhetorik-Seminar haben mir klar gemacht, dass viele Eltern eingesehen haben, dass in der Schule für das "Reden vor Publikum" nur rudimentär etwas getan wird. Auf jeden Fall nicht annähernd genug, im Vergleich zur Wichtigkeit dieser Fähigkeit im späteren Leben. Falls Sie Kinder im jugendlichen Alter haben, von denen Sie wollen, dass sie eine Fähigkeit vermittelt bekommen, die dramatisch ihr Selbstwertgefühl erhöht und die mehr für ihren späteren Erfolg beiträgt als alle anderen Fächer zusammen, dann machen Sie's den Eltern des letzten Seminars nach. Schicken Sie Ihre Jugendlichen zum Rhetorik-Seminar beim Besten. [Anmeldung "Präsentieren als Infotainment"](#)

3.) **Nachlese "VIP Rhetorik- Event der Superlative" November 2009**

Am letzten Wochenende ging das insgesamt neunte "VIP Rhetorik-Event der Superlative" seit Bestehen zu Ende. Wir hatten diesmal mit über 150 Zuschauern einen neuen Rekord aufgestellt und kommen bald an die Auslastungsgrenze des Saales. Zehn Teilnehmer standen auf der Bühne. Am Ende gab es mehrfach Standing Ovations für meine Teilnehmer. Dieses Seminar ist einfach Klasse!

FAZ, Focus, Handelsblatt ... und Duzende andere berichteten bereits darüber. Es ist das Seminar mit der größten Medienaufmerksamkeit. Sogar Playboy schrieb in einer Doppelseite über den "Popstar der Rhetorik-Szene".

Das klingt jetzt alles so großartig, ist es auch, wenn man es von der herkömmlichen Seite sieht. Ich will es einmal von einer anderen Seite sehen.

Lassen Sie mich Ihnen sagen, wie es mir dabei geht, bei so einem Erfolg im Mittelpunkt zu stehen. Es fällt schwer, sich danach nicht gut zu fühlen und es "genießen" zu wollen. Es fällt schwer, das nicht "persönlich" zu nehmen. Persönlich im Sinn, dass ich als Matthias Pöhm dafür verantwortlich wäre. Die Frage stelle ich wirklich: Wer hält da eigentlich das Seminar? Woher kommen diese Worte alle? Wer hatte da die Ideen für all die Techniken, die ich entwickelt habe?... Bin das wirklich ich? Das ist eine ernste Frage: Bin das ich?

Bei diesem VIP-Seminar habe ich versucht, mich öfter "raus" zu nehmen. Das Seminar halte nicht ich... es wird durch mich gehalten. Auch der Applaus gilt gar nicht mir, sondern dem "Was auch immer", das das alles macht. Ich habe eins festgestellt: Das macht mich friedlicher. Friedlicher in den Siegen, das macht mich aber auch friedlicher in den Niederlagen. Das gelingt mir jetzt um Himmels Willen noch nicht zu 100%, aber mit jedem Prozent mehr wo es mir gelingt, macht es mich freier. Und diese Freiheit ist die größte Freiheit, die Sie haben können. Probieren Sie es aus.

Wir alle sind nur Instrumente einer riesigen Kraft und Intelligenz. Wir sind nur als Zuschauer dabei, wie "die" es machen – durch uns. Wir machen *gar* nichts, "ES" macht.

Versuchen Sie es einmal in all Ihren Aktionen zu sehen. Es ist wunderbar befreiend. Sie werden weniger abhängig von dem, was da so passiert.

Aber ... das Seminar ist trotzdem Klasse. Melden Sie sich deshalb jetzt schon für den Termin November 2010 an. Ich weiß, wir werden bis zum letzten Platz voll sein.

[Anmeldung "Rhetorik-Event der Superlative" als Zuschauer für 290 Euro](#)

[Anmeldung "Rhetorik-Event der Superlative" als Teilnehmer für 6'000 Euro](#)

4.) Ihre Gefühle Teil II

Fortsetzung vom letzten [Pöhm-Letter 63: Artikel "Warum Rhetorik und Schlagfertigkeit"](#)

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

Das gilt für jedes Ihrer Gefühle: ob Neid, Ärger, Eifersucht, Enttäuschung, Trauer, Stress, Scham...oder was auch immer. Ihr Gefühl wird nicht von der Situation erzeugt, sondern von den *Gedanken*, die Sie auf Grund der Situation denken.

Der Gedanke, den Sie nach einem Ereignis denken, ist immer ein Kommentar oder eine Beurteilung. Sie heften dem Ereignis ein negatives Etikett an. Das machen SIE, das macht nichts und niemand von außen.

Hier der Trick, wie Sie von Ihren negativen Gefühlen frei werden können:

BEOBACHTEN Sie, wie Sie den Kommentar geben.

Sie betrachten sich selber, wie ein Proband in einer wissenschaftlichen Studie, der aus Versuchszwecken in verschiedene missliche Situationen geworfen wird – nur um seine *Gedanken* auf die Situation aufzuzeichnen. Weil es aber noch keinen Gedankenrekorder gibt, ist man auf Sie als Versuchsperson angewiesen, die Ihre Gedanken selbst registrieren muss, um sie den Wissenschaftlern anschließend zu erzählen.

Wenn Sie das tun, werden Sie folgendes feststellen:

Ihre negativen GEÜHLE... verschwinden!

Werden Sie zum Jäger Ihrer Gedanken! Und Sie werden frei von Ihren Gefühlen!

Das ganze Leben ist nichts anderes als ein Versuchsaufbau von erzeugten Situationen, die keine Bedeutung haben, die nur deswegen passieren, um Ihnen zu ermöglichen Ihre Gedanken zu beobachten und dadurch zu erkennen, dass NICHTS passiert ist, außer ein paar lächerliche Gedanken bewegt zu haben.

Mehr ist das Leben nicht!

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

Der Angriff aus dem letzten Pöhm-Letter:

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

Die Siegerantwort von Bärbel Fink

„Ja, wissen Sie, wir können ja sehen, wer bei uns reinkommt, und als Sie ankamen, da haben alle ganz schnell Feierabend gemacht. Ich bin nur geblieben, um Ihnen Bescheid zu sagen. Tschüs also.“

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

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

„Deine Rede war wieder einmal saumäßig schlecht!“

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: Jens Krüger

Ich gehe regelmäßig in die öffentliche Sauna unserer Kleinstadt. Letzte Woche begrüßte uns der Bademeister vor dem Aufguss nach einem kurzen Blick auf die Anwesenden mit den Worten: "Es sind ja schon wieder dieselben da wie letzte Woche." Daraufhin erwiderte ich: "Zuhause ist die Heizung kaputt!"

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. 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. 19./20. November 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. 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 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 Preise so verkaufen, dass eine Diskussion darüber erst gar nicht aufkommt. Anmeldung [„Schlagfertigkeit in Honorarverhandlungen“](#)

Hier die nächsten Termine zum 1-Tages-Seminar "Schlagfertig & erfolgreicher":

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 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

[Pöhm-Letter abonnieren](#)

[Pöhm-Letter weiterempfehlen](#)

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!