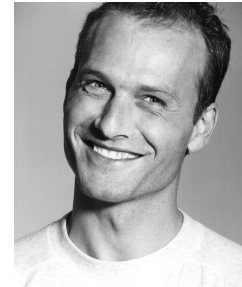


Falls der Pöhm-Letter unlesbar bei Ihnen angekommen ist, so schauen Sie ihn sich direkt auf der Homepage an unter <http://www.rhetorik-seminar.ch/powerletter-archiv/>

Pöhm-Letter Nr. 65 Dezember 2009



Liebe Leser,

hier ist er nun, der Pöhm-Letter Dezember 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.) „Hand hoch“ Abstimmungen
- 2.) Neues Hörbuch "Der Irrtum PowerPoint"
- 3.) Buchempfehlung "Über den Tod und das Leben danach"
- 4.) Versprechen
- 5.) Antwort auf "Bitte versprich es!"
- 6.) Sieger: "Der regelmäßige Angriff"
- 7.) Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"
- 8.) Pöhm-Seminare

1.) **"Hand hoch" Abstimmungen**

Wenn Sie während einer Präsentation ins Publikum fragen: "Wer von Ihnen war schon mal in Amerika? Hand hoch!", so werden wie selbstverständlich diejenigen, die schon einmal in Amerika waren, die Hand heben, und die anderen, die nicht dazu gehören, werden es bleiben lassen. Die Zuhörer sind in zwei Gruppen geteilt und in den Hirnen Ihrer Zuhörer entstehen jetzt Fragen: "Was nun? Muss ich was wissen über Amerika? Hab ich gewonnen oder verloren?... bitte rede weiter!" Es sind Fragen entstanden, die nur durch *Ihr* weiterreden beantwortet werden können. Je länger die Pause, die Sie nach so einer Hand-Hoch-Abstimmung machen, desto mehr werden Sie zum Meinungsführer. Sie haben eine riesen Spannung erzeugt und ein kleines Mini-Theaterstück inszeniert, bei der die Zuschauer zu Akteuren geworden sind. Durch Ihre Regieanweisung "Hand hoch" wurden Sie auf der unterbewussten Ebene als Regisseur anerkannt. Die Teilnehmer sind mit einem Schlag wieder im Lehrer-Schüler-Verhältnis.

"Wer von Ihnen hatte schon einmal in seinem Leben Rückenschmerzen? Hand hoch!"

Stellen Sie sich vor, ein Redner stellt diese Frage ins Publikum und schweigt jetzt 7 Sekunden. Mit jeder Sekunde, die er wartet, wird er in Ihrer Wahrnehmung *mehr* zum Heilsbringer. Da scheint einer was über Rückenschmerzen zu wissen, was ich noch nicht weiß. "Bitte rede weiter...", genau diesen Gedanken auszulösen, ist das tiefere Ziel von Hand-Hoch-Abstimmungen.

Machen Sie in Ihrer Präsentation mehrfach Hand-Hoch-Abstimmungen", Ihr Publikum wird zu 200% aufmerksam. "Was ist los? Wie geht's jetzt weiter?" Mit jeder dieser Fragen haben Sie sich ein Stück weit mehr als Meinungsführer etabliert. Mit Hand-Hoch-Abstimmungen steigern Sie zusätzlich die Neugier auf das darauffolgende Thema. Wer einmal in meinem [Impuls-Vortrag zum Thema Schlagfertigkeit](#) war, wird erlebt haben, dass ich auch da mit einer Hand-Hoch-Abstimmung einsteige.

Welche hochwirksame Methode Sie anwenden können, um *nach* der Hand-Hoch-Abstimmung nicht mit einer platten Aussage weiterzufahren, erfahren Sie im Seminar ["Präsentieren als Infotainment"](#)

2.) **Neues Hörbuch "Der Irrtum PowerPoint"**

Für die Liebhaber von Hörbüchern haben wir ein neues Produkt. Der Bestseller "Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? – Der Irrtum PowerPoint" gibt es in ca. zwei Wochen als Hörbuch. Gelesen von mir persönlich. Es sind 6 CD's plus einer Begleitbroschüre mit über 60 Abbildungen. Wir halten trotz der zusätzlichen Broschüre und einer CD mehr den alten Hörbuchpreis von 84.- Euro aufrecht.

Da wir noch in der Produktion sind, können wir leider *nicht* garantieren, dass die Bestellung bis Weihnachten bei Ihnen ankommt. Die Lieferung ist jedoch garantiert ab Anfang Januar. [Hörbuch vorbestellen](#)

Aber wenn Sie um eine Weihnachtsgeschenk verlegen sind, dann empfehle ich Ihnen einmal etwas anderes: Verschenken Sie einen [Geschenkgutschein für ein Seminar](#).

3.) Buchempfehlung "Über den Tod und das Leben danach"

Viele Menschen machen den Fehler, Bücher nur *einmal* zu lesen und dann nach neuem Lese-Futter zu suchen. Wenn Sie wirklich wollen, dass sich etwas in Ihrem Leben verändert, sollten Sie gute Bücher im Abstand von einem halben Jahr immer und immer wieder lesen. Sie werden jedesmal etwas Neues entdecken und Dinge, die Sie zwar bereits *kennen*, aber noch nicht *können*, driften dann langsam in Ihr tägliches Handeln.

Hier ein Buch, das ich jetzt bereits zum dritten Mal gelesen habe: "Über den Tod und das Leben danach" von Elisabeth Kübler-Ross.

Eines der beeindruckendsten Bücher, die ich je gelesen habe. Sie gewinnen ein besseres Leben, wenn Sie sich einmal mit dem Tod beschäftigt haben. Viele Menschen haben Angst "so was" zu lesen. Das Gegenteil ist der Fall: Sie fühlen sich besser und Sie haben weniger Angst, wenn Sie's getan haben. Elisabeth Kübler-Ross begleitete tausende von Sterbenden und hat hunderte von Nahtoderfahrungen untersucht. Über die Beschäftigung mit dem Tod hat sie große Einsichten über das Leben bekommen. Ihr wurde die Gnade zuteil, selbst eine Nahtoderfahrung zu machen --- aber ohne Unfall, ohne Krankheit, nur aus dem Wachbewusstsein heraus! Unglaublich!

[Bestellen](#)

4.) Versprechen

Lassen Sie mich ausführen, was ein Versprechen mit dem jetzigen Moment zu tun hat.

Es *gibt nur* den jetzigen Moment. Alles, was Sie als Vergangenheit bezeichnen oder als Zukunft, existiert nur an einem Ort: In Ihren Gedanken. Denken Sie einmal darüber nach, es ist tatsächlich so. Ohne Ihre Gedanken existiert weder Vergangenheit noch Zukunft. Sie haben keine reale Existenz. Alles, was in Ihrem Leben wichtig ist, ist die jetzige erlebte Millisekunde – sonst nichts!

Das Leben per Definition ist... *Veränderung*. Alles in diesem Universum, vom kleinsten Atom bis zur größten Galaxie verändert sich ständig. Nichts im Leben kann existieren, ohne dass es sich permanent verändert.

Ein Versprechen geht von etwas Starrem aus. Es basiert auf der Annahme einer starren, unveränderlichen Meinung. Meinungen sind Gedanken und das ist mit das Flüchtigste, am schnellsten sich Verändernde, was es gibt. Jedes Versprechen ist eine *Selbstlüge*. Einem Versprechen liegt die illusorische Annahme zu Grunde, dass ich meinen inneren Zustand in der Zukunft voraussagen kann. Es geht davon aus, dass ich die unvorhersehbare, ständige Änderung meiner Gedanken verleugne. Wer einem anderen ein Versprechen abverlangt, verlangt, dass der andere in Zukunft die Wahrheit seiner inneren Stimme nicht mehr beachtet und sich selbst und den anderen anlügt.

Die Heirat ist auf einer Lüge aufgebaut. Ein Versprechen, jemanden immer zu lieben, immer treu zu sein kann nicht einmal für eine Minute wahrhaft aufrecht erhalten werden. Alles, was es gibt, ist der jetzige Moment und nur dafür können Sie eine Aussage machen. Solange Sie keine Zukunft voraussagen können, können Sie auch nicht Ihre Gefühle, Empfindungen, Neigungen voraussagen. Heirat verneint das Leben, wie es ist.

5.) Antwort auf "Bitte versprich es!"

In der Antwortbibliothek finden Sie eine Antwort, wenn jemand Sie auffordert "Bitte versprich es!"

[Antwortbibliothek](#)

6.) Sieger: "Der regelmäßige Angriff"

Der Angriff aus dem letzten Pöhm-Letter:

„Deine Rede war wieder einmal saumäßig schlecht!“

Die Siegerantwort von Feubli Adrian

„Danke für das "ehrliche " Feedback! (... und weiter gehen ...)“

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

Der neueste Angriff, auf den Sie uns eine Erwiderung schicken dürfen, lautet:
„Als Geschäftsführer sind Sie noch zu jung!“

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

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

7.) 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: Sabine Dinkel

Ich kleide mich gerne edel und schlicht; dazu gehört auch mal Schwarz. An einem Morgen kam ich in edlem Schwarz gekleidet in die Firma; mein Chef und eine Gruppe von Kollegen standen beim morgendlichen Kaffee zusammen und feixten. Mein Chef trug an diesem Tag ein deftig bunt kariertes Hemd. Er musterte mich von oben bis unten und sagte: "Oh, du trägst Trauer, ist jemand bei dir gestorben?" Ich musterte auch ihn von oben bis unten und sagte: "Nein, aber haben wir denn wirklich schon Karneval?" Unter großem Gejohle der Kollegen schritt ich vergnügt in mein Büro.

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

8.) 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. 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

Di. – Mi. 18./ 19. Mai 2010 Wien

Do. – Fr. 03./04. Juni 2010 Nürnberg

Di. – Mi. 23./ 24. August 2010 Zürich

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. 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":

Sa. 13. Februar 2010 Zürich
Fr. 16. April 2010 Zürich
Mo. 17. Mai 2010 Wien
Sa. 05. Juni 2010 Nürnberg
Mi. 25. August 2010 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. 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-Mailadresse angeben, an die der Pöhm-Letter geschickt wurde!

poehm@poehm.com

[Schlagfertige sind erfolgreicher!](#)

