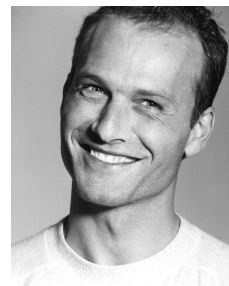


Falls der Pöhm-Letter unlesbar bei Ihnen angekommen ist, so schauen Sie ihn sich direkt auf der Homepage an unter <http://www.rhetorik-seminar.ch/powerletter-archiv/>

Pöhm-Letter Nr. 67 Februar 2010



Liebe Leser,

hier ist er nun, der Pöhm-Letter Februar 2010. 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 in Indien Affen gefangen werden](#)
- 2.) [Präsentations-Coaching: Den Auftrag holen wir!](#)
- 3.) [Nachlese zu Lebenslügen](#)
- 4.) [Sieger: "Der regelmäßige Angriff"](#)
- 5.) [Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- 6.) [Pöhm-Seminare](#)

1.) **Wie in Indien Affen gefangen werden**

In Indien gibt es eine ausgeklügelte Methode, wie man in ländlichen Gebieten Affen fängt. Man baut eine Kiste, in die man, durch Gitterstäbe von außen sichtbar, eine Banane legt. Die Kiste hat eine Öffnung, in die genau die Hand eines Affen durchgreifen kann. Der Affe entdeckt nun die Banane, greift hinein und will die Banane herausziehen. Das Phänomen dabei ist, dass er seine Hand zu einer Faust macht und dadurch seine Hand nicht mehr aus der Kiste heraus bekommt. Interessanterweise lässt der Affe die Banane ab jetzt nicht mehr los, er will einfach nicht mehr ohne die Banane sein und kann so von den Fallenstellern gefangen werden.

Der Affe könnte sich retten, wenn er von seinem ursprünglichem Ziel loslassen könnte. Er tut es aber nicht.

Und genauso ist es mit vielem, was Sie liebe Leser im Moment festhalten und einfach nicht loslassen wollen. Denn die Banane erscheint Ihnen so appetitlich, so unentbehrlich...

Der pure Krampfreflex des Festhaltens um des Festhalten Willens schadet Ihnen am Ende mehr, als Sie durch dieses Verhalten jemals gewinnen könnten.

Die Wahrheit ist: Sie brauchen Nichts und Niemanden auf dieser Welt.

Im Buch "Kontern in Bildern" erfahren Sie wie Sie selber solche Metaphern entwickeln können. [Bestellen](#)

2.) **Präsentations-Coaching: Den Auftrag holen wir!**

Ich habe vor zwei Wochen eine Firma für eine Akquisepräsentation vorbereitet. Sie waren eine von vier Firmen, die sich um diesen Drei Millionen Auftrag bewarben.

Wir brauchten ein-einhalb Tage, um die komplette Show durchzuinszenieren. Ich fragte einen ganzen Vormittag nach den möglichen Beweggründen von sogenannten "100% Anforderungen" aus der Ausschreibung. Plötzlich wurde mir ein scharfes Psychogramm des Kunden sichtbar. Ich erkannte seine tieferen Ängste aus seinen bisherigen Erfahrungen und seine echten Beweggründe. So gestalteten wir den Vortrag auf den zielgenauen Herzargumenten auf, die meine Leute vorher gar nicht beachtet hätten. PowerPoint blieb natürlich in der Schublade.

So geht es vielen Leuten bei wichtigen Präsentationen. Sie stellen sich nicht die Frage nach dem Anliegen hinter dem Anliegen. Oder auch die Frage: Was ist das Hauptargument der Mitbewerber. Wer sitzt da im Gremium? Sind die Entscheider dabei? Wer von denen hat Einfluss auf wen... Das sind alles Fragen, die mit der eigentlichen Präsentation augenscheinlich nichts zu tun haben, die aber essentiell sind, um mit der Präsentation am Schluss *Erfolg* zu haben.

Am Tag der Präsentation saßen 7 Leute vom Kunden und vier meiner Leute im Vortragsraum. Das Ergebnis steht noch aus, aber der Firmeninhaber sagte mir danach am Telefon: "Selbst derjenige der bei dem ersten Kennenlernen vor vier Wochen mit versteinertem Gesicht und verschränkten Armen da saß, hatte plötzlich ein wohlwollendes Lächeln auf den Lippen. Es war magisch!"

Sie verlieren keinen Auftrag an ein besseres Unternehmen, an ein besseres Produkt oder an eine bessere Leistung... Sie verlieren den Auftrag immer an einen besseren *Redner*. Redner, die besser in der Lage sind, ihre Leistung zu kommunizieren.

Es ist wirklich eine unterlassene Hilfeleistung Ihnen nicht mein [Präsentations-Coaching](#) anzubieten. Sie handeln fahrlässig, mich bei wichtigen Reden nicht einzubinden, das erfüllt den Tatbestand der vorsätzlichen Umsatzverhinderung!

Haben Sie eine wichtige Rede? Rufen Sie uns an, wir vereinbaren einen Telefontermin und ich unterhalte mich dann mit Ihnen. Dann können Sie entscheiden, ob Sie in mich investieren wollen.
Tel: 0041-44-777 98 41

3.) Nachlese zu Lebenslügen

Danke für die Zuschriften mit sehr vielen Vorschlägen von Lebenslügen. Einige davon kann ich gut brauchen.

Noch ein abschließender Kommentar zu einigen Zuschriften bezüglich Midlife Crisis.

Stellen Sie sich folgendes vor:

Eine Gesellschaftsgruppe behauptet "Rauchen entspannt und fördert deshalb die Gesundheit. Und gesunde Menschen sind glückliche Menschen"

Ich sage: "Wir lügen uns darüber an, es ist beobachtbar, dass es nicht stimmt"

Da kommen Zuschriften mit dem Tenor: "Ja, aber ich kenne einige Raucher, Z.B. Altkanzler Helmut Schmidt, der ist 90 Jahre alt, bei bester Gesundheit und raucht seit 70 Jahren, der ist glücklich – und überhaupt, was wäre die Welt ohne Raucher – jeder soll doch nach seiner Façon leben – Rauchen gehört irgendwie dazu - warum sind Sie gegen Raucher?"

Was dem Verfasser der Zuschrift nicht aufgegangen ist: Ich habe gar keine Aussage über die Raucher gemacht. Ich sage nur, es ist beobachtbar, dass wir uns über die Konsequenzen von Rauchen anlügen. Ich bin weder dafür, noch dagegen. Nicht nur in dieser Sache, sondern in fast allen Sachen. Was der Verfasser weiter gemacht hat, er hat von einer *Ausnahme* auf die Regel geschlossen.

Genauso verhält es sich mit meinen Beobachtungen über Midlife Crisis, Heiraten und Kinder.

Auch hier sage ich nur, es ist beobachtbar, dass die Aussagen, die wir über das Heiraten und "Kinder haben" machen mehrheitlich einfach nicht stimmen. Natürlich gibt es Ausnahmen, aber die Regel ist davon nicht beeinflusst.

Ich habe keine Aussage darüber gemacht, ob "Kinder haben" oder Heiraten gut oder schlecht ist. Ich bin weder für noch gegen das Heiraten, ich bin weder für noch gegen Kinder. Wie könnte ich auch? Ich liebe Kinder über alles... will aber keine.

Wir tun Dinge aus Angst, aber wir behaupten wir tun sie aus Liebe. Ich wage die These: Das dominierende Gefühl der Menschen um zu heiraten ist nicht Liebe, sondern Angst* und mit dem "Kinder haben" ist es nicht viel anders.

Was auf dieser Welt im Moment läuft ist folgendes:

Wir wiederholen ständig kollektiv verankerte Lippenbekenntnisse und verleugnen die beobachtbaren Tatsachen, die die Lippenbekenntnisse als Wunschdenken aufdecken würden. Dieses permanente Verleugnen verhindert den inneren Frieden, nach dem wir alle streben und deshalb haben wir auch in der äußeren Welt keinen Frieden.

Hören wir auf uns anzulügen über das „was ist“! Das ist mein Anliegen, sonst nichts.

* In meinem Buch "Der Irrtum PowerPoint" auf S. 128 habe ich die Ängste genannt. [Bestellen](#)

4.) Sieger: "Der regelmäßige Angriff"

Der Angriff aus dem letzten Pöhm-Letter:

„Wie siehst du denn aus?!"

Die Siegerantwort von Andreas Sulz

Einzigartig, ich weiß! Aber jetzt beschäftigen wir uns wieder mit wichtigen Themen und nicht mit schönen.

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

Der neueste Angriff, auf den Sie uns eine Erwiderung schicken dürfen, lautet:
"Ihre Tochter hat ja schon wieder einen neuen Freund!"

Schicken Sie Ihre Antwort an: [meine Antwort zum Angriff](#)
Der Gewinner erhält eine CD "Schlagfertigkeit mit Spaß" im Wert von 48.- CHF.

5.) 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: Silvia Luginbühl

Vor einigen Jahren arbeitete auf einem Bahnhof an der Schweizer Brünigstrecke ein älteres Original. Auf die Frage eines deutschen Gastes: "Wann fährt den hier der letzte Zug nach Luzern?" antwortete der Bedienstete: "Ja Sie, das kann noch Jahre dauern."

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

6.) 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. März 2010 München

Di. – Mi. 18./ 19. Mai 2010 Wien

Do. – Fr. 03./04. Juni 2010 Nürnberg

Do. – Fr. 26./ 27. 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 Rottag-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":

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. 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!