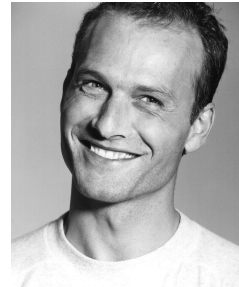


Falls der Pöhm-Letter unlesbar bei Ihnen angekommen ist, so schauen Sie ihn sich direkt auf der Homepage an unter <http://www.rhetorik-seminar.ch/powerletter-archiv/>

## **Pöhm-Letter Nr. 68 März 2010**



Liebe Leser,

hier ist er nun, der Pöhm-Letter März 2010. 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.) [Smalltalk-Tipps](#)
- 2.) [Neu bei Twitter und Facebook](#)
- 3.) [Tiger Woods geht zu Nutten](#)
- 4.) [Der jüngste Rhetorik-Trainer Europas](#)
- 5.) [Boris und Lilly im Glück](#)
- 6.) [Sieger: "Der regelmäßige Angriff"](#)
- 7.) [Sieger: "Die schlagfertige Geschichte"](#)
- 8.) [Pöhm-Seminare](#)

---

### 1.) **Smalltalk-Tipps**

Wir haben es hier mit einer der banalsten, aber auch schwierigsten Situationen zu tun. Selbst wenn ein hoher Staatsgast zu einem anderen Staatsoberhaupt zu Besuch kommt, müssen beide erst durch dieses Nadelöhr bevor sie mit inhaltlichen Gesprächen beginnen.

Ein nettes plauderndes Gespräch hinzubekommen, macht den meisten Menschen Schwierigkeiten.

Ich habe 33 wirksame Smalltalk-Tipps für Sie erstellt, die Ihnen das lockere Gespräch wunderbar einfach machen. Hier eins aus der Auswahl:

#### **Smalltalk Tipp 15: Das Harmonielöcher Modell**

Der Mensch hat ein Grundbedürfnis nach Gemeinsamkeit, Harmonie und Gleichklang. Das zeigt sich auch bei einem Smalltalk-Gespräch. Jeder ist bestrebt Übereinstimmung zu finden. Wenn Sie z.B. sagen: „In Italien find ich's schrecklich“, wird der Gegenüber erst einmal nicht direkt das pure Gegenteil von sich geben, auch wenn er's vielleicht meint. Er wird vielleicht sagen: „So schlimm hab ich's gar nicht empfunden.“ Er versucht, eine konsensfähige Aussage zu machen.

*Jeder* Mensch hat Bereiche, wo Sie mit ihm übereinstimmen. Sie müssen sie nur suchen. Es gibt es nicht, dass Sie in keinem Punkt mit irgendeinem etwas zu reden hätten.

Ich habe ein Modell entwickelt, wie Sie innerhalb eines Gesprächs eine Vertrautheit mit Ihrem Gesprächspartner aufbauen können, für die Andere mehrere Gespräche über Tage und Wochen brauchen.

Sie haben mehrere Ebenen der Vertrautheit. Am Anfang, wenn Sie neue Leute kennen lernen, ist keine Vertrautheit da, Sie bleiben mit Ihrem Gespräch an der Oberfläche, Persönliches wird zurück gehalten. Man braucht Wochen und Monate des Kennenlernens, um mit den Menschen auf eine tiefere Ebene zu dringen. Mit meiner Methode der Harmonielöcher können Sie das in einem einzigen Gespräch schaffen.

Hier der Trick: Sie haben vier Ebenen der Intimität. Ihre Übereinstimmung liegt vielleicht nicht an der Oberflächen-Ebene, also müssen Sie durch Fragen die „Harmonielöcher“ finden, durch die Sie in die nächste Schicht vordringen können, um dort wieder „Harmonielöcher“ zu suchen...

Wie das genau funktioniert, erfahren Sie unter nachfolgendem Link, wenn Sie dort auf den weiterführenden Link „Smalltalk-Prinzipien“ klicken.

[33 Smalltalk-Tipps Online](#)

## **2.) Neu bei Twitter und Facebook**

Ich schreibe regelmäßig Kurz-Infos bei Twitter und ebenso in meiner neuen Fanseite bei Facebook. In beiden Plattformen hinterlasse ich immer wieder interessante Neuigkeiten und Kurzgedanken, die Ihnen für Ihre jetzige Lebenssituation hilfreich sein können. Klemmen Sie sich an meine Fersen 😊



[Follow on Twitter](#)



[Become a Fan](#)

## **3.) Tiger Woods geht zu Nutten**

Es ist schön, eine neu kennengelernte, junge, hübsche Frau am Rücken zu streicheln, zu küssen und mit ihr Sex zu haben. Viele sagen: Aber es ist die Vertrautheit, die Sex erst richtig schön macht. Dem liegt der Gedanke zu Grunde: Im Leben gibt es nur „entweder oder“, wir können halt leider nicht beides haben. Das ist ein Glaubenssatz, mehr nicht! Das Leben ist viel großzügiger, als Sie wahrhaben wollen! Das Leben gibt Ihnen „Sowohl als auch!!!“ Die Meisten haben sich mit einem angstvollen Kompromiss eingerichtet – denn sie wollen so leben, wie man es ihnen beigebracht hat und sie verleugnen ihre Bedürfnisse!

Den Zustand einer Gesellschaft erkennen wir nicht daran, welche „Sünden“ die Moralisten mit ihrem erhobenen Zeigefinger öffentlich verurteilen, sondern daran, wie wir uns selbst *verleugnen*. Die Gazetten und Frauenmagazine beklatschen die per Medienkonferenz öffentlich gemachte Selbstverleugnung von Tiger Woods. Meine These ist: Es gibt nur eine wahrhafte Treue, das ist die Treue zu sich selbst.

Tiger Woods hat sich einer Therapie unterzogen, um seine „Sexsucht“ zu therapieren. Das ist eine Therapie, um die Freude am Leben zu therapieren. Ich schlage eine Therapie vor, um die Freude am „Klassische Musik hören“ zu therapieren. Es könnte sich ja einer verletzt fühlen, der gerne Popmusik hört.

Moral ist die Krücke der Lahmen, mit der sie auf die letzten Tanzenden einschlagen. Wir dressieren eine Katze, damit sie keine Mäuse mehr fängt und wir halten diese Dressur für einen gelungenen Akt der Menschlichkeit.

Höchstens 20 % aller Beziehungen sind hinter der Fassade glücklich. Daran wird sich solange nichts ändern, bis wir anfangen, nicht irgendwelche von der Gesellschaft vorgegebenen Phantombilder als Partner zu lieben, sondern *ohne Verurteilung* die Menschen so zu lieben, wie sie wirklich sind.

Es ist wirklich *Alles* möglich – mit Verleugnen erreichen wir es nicht!

## **4.) Der jüngste Rhetorik-Trainer Europas**

In der letzten Trainerausbildung hatte ich einen Teilnehmer, Max Cortolezis, der wird ein guter Trainer. Soweit nichts Ungewöhnliches. Max ist ... siebzehn Jahre alt!

Es ist weder zu früh für irgendetwas in diesem Leben noch ist es je zu spät.

Überlegen Sie nicht – handeln Sie! [Trainerausbildung](#)

[Max Cortolezis Website](#)

---

## 5.) **Boris und Lilly im Glück**

Auf zwei unterschiedlichen Illustrierten am Kiosk habe ich in der letzten Woche die identische Schlagzeile auf der Titelseite gesehen: „Boris und Lilly im Glück.“ Abgebildet war Boris Becker mit Gemahlin und seinem neuen Amadeus-Baby im Arm.

Wenn die Schlagzeile stimmt, dann müssten zwei Drittel des Planeten glücklich sein, denn sie sind Eltern.

Stellen Sie sich folgenden Titel vor. „Boris im Glück – sein erster Ferrari“; „Boris im Glück – neue Villa im Tessin“; „Boris im Glück – Aktien um 34 % zugelegt“; „Boris im Glück – Wimbledon gewonnen“.

Die Menschen erkennen nicht, dass mit Ursachen, die an Ereignisse, Objekte und Menschen geknüpft sind, Glück nicht erzeugt werden kann, sondern nur „Glücksmomente“, die aber mit dem dauerhaft tiefen Glück, zu dem wir geboren sind, nichts zu tun haben!

Je verzweifelter wir dem Einen nachrennen, desto weniger können wir das Andere finden.

---

## 6.) **Sieger: „Der regelmäßige Angriff“**

Der Angriff aus dem letzten Pöhm-Letter:

*„Ihre Tochter hat ja schon wieder einen neuen Freund!“*

Die Siegerantwort von Sebastian von Ehr

*„Oha, was ein Glück! Und ich dachte, es wäre noch der Alte, der war nämlich fürchterlich laut beim Sex!“*

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

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

*Was würden Sie als originelle Antwort geben auf die Frage „Wie geht's?“*

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: Paula Schleinitz

*Kürzlich bei Ikea in der Kinderzimmerabteilung (besorgte Mutter zum bereits leicht genervten Verkäufer): „Aber meinen Sie nicht, dass das Hochbett ein bisschen ZU hoch ist für das Kind?“*

*Verkäufer: „Na, dann hören Sie wenigstens, wenn es rausfällt.“*

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 [Seminalgutschein](#) 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":

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. 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“:

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. 21. – 23. Juni 2010 Köln  
Mo. – Mi. 20. – 22. September 2010 Frankfurt

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. 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 Berlin  
Do - Fr 24. – 25. Juni 2010 Köln  
Do - Fr 23. – 24. September 2010 Frankfurt

Statt einem Tag, zwei Tage Intensivtraining Schlagfertigkeit  
Anmeldung zum Seminar: [„Sicher und schlagfertig reagieren“](#)

Hier die nächsten Termine zur „Trainerausbildung mit Lizenz“:

Mo. – Fr. 28. 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](#)



[on Twitter](#)



[Werde ein Fan](#)

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](mailto:poehm@poehm.com)

Schlagfertige sind erfolgreicher!