



Liebe Leser,

hier ist er, der neueste Powerletter. Wenn Sie ihn interessant finden, schicken Sie ihn bitte per E-Mail an Freunde weiter. Unter <http://gero-teufert.de/newsletter> kann sich jeder Interessierte eintragen.

Inhalt

1. **Das neue Blog zu Rhetorik und Schlagfertigkeit ist online!**
2. **Clevere Strategien gegen Lampenfieber**
3. **So charmant kann Schlagfertigkeit sein**
4. **Schlagfertigkeitstipp: Die Imitations-Technik**
5. **Berater-Seminare**

## **Das neue Blog zu Rhetorik und Schlagfertigkeit ist online!**

---

Mein neues privates Blog zu Rhetorik und Schlagfertigkeit ist online. Unter den Titel "Die Macht der Worte" werde ich zukünftig Tipps und Tricks veröffentlichen und aktuelle Meldungen kommentieren.

<http://schlagfertigkeit-blog.com>

Schon jetzt ist einiges zu finden, ein Blick hinein lohnt sich. Zum Beispiel erfahren Sie

- was ein "Ski-Schuh-Router" ist,
- wie Technologen besser reden,
- wen ich für den schlechtesten Moderator 2009 halte,
- und vieles mehr...

Wer immer up to date bleiben will, kann gleich den Feed abonnieren.

<http://schlagfertigkeit-blog.com>

## **Clevere Strategien gegen Lampenfieber**

---

Beim letzten Präsentations-Seminar waren erstaunlich viel Teilnehmer dabei, die sehr mit Lampenfieber zu kämpfen hatten.

1. **Tipp: Bereiten Sie sich gut vor und proben Sie**  
Holen Sie sich am Tag vorher ein paar Kollegen oder Freunde zusammen und halten Sie eine Probe ab. Jeder Schauspieler probt seine Aufführung. Nutzen Sie diese Möglichkeit für sich.
2. **Tipp: Schwarze Schokolade gegen Blackout**  
Der Kakao in der Schokolade enthält Substanzen, welche die Konzentration fördern. Essen Sie ca. 30 Minuten vor dem Vortrag einen Riegel schwarze Schokolade mit hohem Kakao-Anteil.
3. **Tipp: Sport gegen Nervosität**  
Sport hilft Adrenalin abzubauen. Wenn Sie Gelegenheit haben, treiben Sie am Tag Ihres Vortrags morgens 30 Minuten moderaten Ausdauersport. Direkt vor dem Vortrag können Sie

sich in einer stillen Ecke mit Überkreuz-Bewegungen helfen. Dabei führen Sie im Stand das linke Knie mit dem rechten Arm zusammen und umgekehrt. Das aktiviert beide Gehirnhälften.

4. **Tipp: Akzeptieren Sie Ihr Lampenfieber**  
Jeder ist vor einem Vortrag nervös. Erlauben Sie sich Lampenfieber zu haben. Es hilft Ihnen, sich besser zu konzentrieren. Begrüßen Sie das Lampenfieber als Freund.
5. **Tipp: Ein guter Auftritt beginnt an den Füßen**  
Achten Sie in den ersten zwei Minuten Ihres Vortrag auf einen sicheren Stand. Die äußere, körperliche Ruhe wird Ihre innere Ruhe vergrößern.
6. **Tipp: Lernen Sie den Anfang auswendig**  
Damit der Start gut wird, lernen Sie den ersten Satz Ihres Vortrags auswendig.
7. **Tipp: So verhindern Sie einen trockenen Mund oder zu viel Schleim**  
Essen Sie vor dem Vortrag einen säuerlichen Apfel. Er regt den Speichelfluss an. Trinken Sie während des Vortrags stilles Wasser. Das verhindert ein Austrocknen des Mundes und vermindert Stress.
8. **Tipp: Nutzen Sie die Macht der Autosuggestion**  
Sagen Sie sich vor dem Vortrag immer wieder: " Ich hab Euch etwas Interessantes mitzuteilen. Ich hab Euch etwas Interessantes mitzuteilen." Sie werden sich deutlich besser fühlen. Stellen Sie sich einige Tage vor dem Vortrag schon vor, wie Sie vor Ihrem Publikum stehen und eine gelungene Präsentation halten. Diese Technik wirkt Wunder.

**Mehr Tipps für gekonnte Vorträge erfahren Sie in meinem Seminar [Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment](#).**

### **So charmant kann Schlagfertigkeit sein**

---

Da sage noch mal einer, es ginge bei der Schlagfertigkeit darum, einen anderen schlecht aussehen zu lassen. So charmant kann Schlagfertigkeit sein:

Hillary Clinton begegnete während ihres Staatsbesuchs in China dem Außenpolitiker Dai Bingguo vom Staatsrat. Er begrüßte Clinton mit dem Kompliment "Sie sehen ja noch jünger und schöner aus als im Fernsehen". Sie stutzte kurz und entgegnete: "Nun, wir werden uns sehr gut verstehen!"

**Wenn Sie lernen wollen, wie Sie Schlagfertigkeit geschickt einsetzen, um mehr Erfolg zu haben, dann melden Sie sich jetzt an zum Seminar: [Schlagfertig und erfolgreicher](#)**

### **Schlagfertigkeitstipp: Die Imitations-Technik**

---

Als der amerikanische Präsident George Bush im Jahr 2005 nach Deutschland kam, waren die Beziehungen zwischen den beiden Länder leicht gespannt. Er begegnete Außenminister Joschka Fischer, den er seit 2001 persönlich kannte und es trug sich folgender Dialog zu:

*Bush: "Hello, what's your name?"*

*Fisher kontert: "My name is Mr. Fischer, what's your name?"*

*Bush irritiert: "Bush. I'm Mr. Bush."*

Hinter diesem cleveren Konter Fischers auf die Despektierlichkeit von George Bush steckt eine gekonnte Anwendung einer Schlagfertigkeitstechnik, mit der Sie höchst geistesgegenwärtig wirken. Mit ein wenig Training ist sie leicht zu beherrschen. Aber vorher noch ein Beispiel:

Kollegin Silke war mit 22 Jahren als junge Unternehmensberaterin das erste Mal beim Kunden. Der Projektleiter des Kunden fragte:

*"Sind Sie nicht zu unerfahren, um diese Aufgabe zu übernehmen?"*

*Silke konterte: "Sind Sie nicht zu erfahren, um solche Fragen zu stellen?"*

(Die beiden verstanden sich anschließend übrigens prächtig.)

Jeder Improvisationstheater-Spieler benutzt diese Technik als Standard, um schnell interessante Figuren zu einer Szene zu improvisieren. Dabei werden Körperhaltung und Gestus eines anderen Spielers kopiert. Für die Schlagfertigkeit brauchen wir allerdings nicht so weit zu gehen. Es reicht völlig, den Redestil und Satzbau des Gegenübers einigermaßen nachzuahmen. Bei Fischer und Bush war es die Frage "What's your name?". Joschka Fischer hatte es leicht, schon die identische Wiederholung zeigte seinem Gegenüber, dass er die zur Schau gestellte Geringschätzung des amerikanischen Präsidenten nicht auf sich sitzen ließ.

Der Clou dabei ist, dass Sie den Angreifer mit den eigenen Waffen schlagen. Sie können ihm meist dabei noch eine Eigenschaft unterstellen, nutzen Sie dafür die Eigenschaft, die Ihnen im Angriff untergeschoben wird. Im Falle von Silke war es das Attribut "zu unerfahren", das sie sehr elegant mit "zu erfahren" beantwortet hat. Natürlich konnten beide die Erfahrung des anderen einschätzen. Im Grunde heißt der Satz übersetzt: "Das war aber jetzt eine blöde Frage.", was als Aussage natürlich verletzend gewesen wäre und eventuell die Kommunikation weitreichend gestört hätte. Durch die schmeichlerische Unterstellung "Sie sind zu erfahren..." und den imitierten Satzbau wirkt das ganze versöhnlich. Wenn Sie diese Technik verwenden, sagen Sie damit: Wir sind auf einer Wellenlänge, Deine Sätze sind so schön, ich benutze die gleichen.

Mein Tipp:

**Imitieren Sie bei Angriffen den Satzbau des Gegenübers. Drehen Sie dabei auf Sie gerichtete negative Attribute in das positive Gegenteil und zielen Sie so mit einem Kompliment auf Ihren Gesprächspartner.**

Sie können diese Technik natürlich auch nutzen, um dem anderen etwas Negatives entgegen zu schleudern. Die Unterstellungen positiver Eigenschaften wirken allerdings meist sehr viel besser und sind weit weniger konfrontativ. Deshalb rate ich dazu, möglichst Dinge zu suchen, die im idealen Selbstbild des Gegenübers vorkommen. Denken Sie daran, dass Sie möglichst schnell wieder zu einer sachlichen Diskussion zurückkehren wollen.

*"Sie haben einen merkwürdigen Arbeitsstil."*

*"Sie haben eine merkwürdige Art, konstruktive Kritik zu äußern."*

Mit dieser Replik wird dem Angreifer unterstellt, dass er eigentlich einen konstruktiven Beitrag leisten wollte. Ihr Gegenüber wird dem kaum widersprechen wollen.

Und jetzt noch ein Klassiker unter den schlagfertigen Repliken nach diesem Muster:

Winston Churchill bekam von Lady Astor entgegen geschmettert:

*"Wenn Sie mein Mann wären, würde ich Ihnen Gift geben!"*

Churchill konterte:

*"Wenn Sie meine Frau wären, würde ich es nehmen!"*

Wenn Sie lernen wollen, wie Sie Schlagfertigkeit geschickt einsetzen, um mehr Erfolg zu haben, dann melden Sie sich jetzt an zum Seminar: [Schlagfertig und erfolgreicher](#)

## Berater-Seminare

---

Folgende Seminare sind genau auf Unternehmensberater mit IT-Bezug ausgerichtet und als Inhouse-Seminare buchbar.

- Mehr Motivation! Rhetorik für Führungskräfte
- Erfolgreich Präsentieren im Projektgeschäft I: Struktur und Design
- Erfolgreich Präsentieren im Projektgeschäft II: Vortrag und Präsentation
- Clever Argumentieren in Stresssituationen für Berater
- Erfolgreich Vorstellen beim Kunden
- Verkaufsverhandlungen für Team Manager

## Seminartermine

---

### [Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment](#)

- 27.03.09 - 28.03.09 in Frankfurt
- 08.05.09 - 09.05.09 in Frankfurt

Wer zu mir in das 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: [„Spannender Präsentieren“](#) an.

### [Schlagfertig und erfolgreicher](#)

- 07.03.09 in Frankfurt

Nie wieder sprachlos. Wie reagieren Sie clever auf kritische Fragen, Querschläger, Killerphrasen oder verbale Tiefschläge in Meetings, Verhandlungen, bei Präsentationen oder auf dem Flur? Lernen Sie, direkt eine Antwort zu finden und nicht erst eine Stunde danach. Anmeldung zum Seminar: [Schlagfertig und erfolgreicher](#).

### [Schlagfertig und erfolgreicher Premium](#)

- 24.04.09 – 25.04.09 in Frankfurt

Die Premium-Version des Schlagfertigkeitseminars. In diesem intensiven 2-Tagestraining erfahren Sie zusätzlich die Ultramethode der Schlagfertigkeit: Wie Sie mit Gleichnissen direkt in das Unterbewusstsein Ihres Gegenübers funken, wie Sie den Angreifer dazu bringen, seinen Vorwurf selbst aufzulösen, wie Sie in Verhandlungen so fragen, dass Sie die gewünschten Antworten erhalten und vieles mehr. Melden Sie sich gleich an: [Schlagfertig und erfolgreicher Premium](#).

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und eine gute Zeit

Gero Teufert  
<http://gero-teufert.de>

---

**Impressum:**

Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service von

**Gero Teufert**

Training & Beratung, Berater Seminare  
[www.gero-teufert.de](http://www.gero-teufert.de)

**Impro For Business**

Improvisationstheater für Unternehmen  
<http://impro-for-business.de>

Inhaltlich verantwortlich gemäß § 6 MDStV: Gero Teufert

Tel. 06082 929 447, Mobil 0178 88 66 120  
Fax 0178 99 88 66 120, skype gero.teufert  
Nollenweg 11, 65510 Idstein  
Steuernummer: 004 874 00769

**Haftungsausschluss:**

Alle Inhalte wurden sorgfältig recherchiert. Trotzdem sind Fehler nicht auszuschließen. Haftungsansprüche gegen uns, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind daher grundsätzlich ausgeschlossen. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir auch keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

P.S. Falls Sie diesen Informationsbrief nicht erhalten wollen, schreiben Sie uns! Vielen Dank!