



Liebe Leserinnen und 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.htm> kann sich jeder Interessierte eintragen. Sollten Sie Schwierigkeiten in der Darstellung haben, finden Sie diesen und weitere Powerletter auch als PDF zum Download oder als html-Version im Newsletter-Archiv: [http://gero-teufert.de/newsletter\\_archiv.htm](http://gero-teufert.de/newsletter_archiv.htm).

Inhalt

1. [Das neue Schlagfertigkeitbuch ist \(fast\) fertig!](#)
2. [Authentisch sein](#)
3. [Die Kraft zum Glück](#)
4. [Der richtige Zeitpunkt ist jetzt](#)
5. [Schlagfertigkeit: Lieber ... als ...-Technik](#)
6. [Berater-Seminare](#)
7. [Seminartermine](#)

## Das neue Schlagfertigkeitbuch ist (fast) fertig!

---



Es hat etwas länger gedauert bis zu diesem Powerletter. Vielen Dank an alle, die interessiert nachgefragt haben, wann denn der nächste kommt. Ihre/Eure Nachfragen und das positive Feedback sind wirklich motivierend. Für die längere Pause gab es auch einen Grund. Ich habe die Arbeiten an meinem Schlagfertigkeitbuch abschließen können. In der bekannten „Für Dummies“-Reihe wird es unter dem Titel „Schlagfertigkeit für Dummies Pocket“ ab September 2009 erhältlich sein.

Wollten Sie schon immer mal in die Geheimnisse der Schlagfertigkeit eingeweiht werden? In „Schlagfertigkeit für Dummies“ zeige ich Ihnen, wie Sie auf Attacken witzig, wortgewandt und rhetorisch überlegen reagieren und selbst dann noch gelassen antworten, wenn der Gesprächspartner unter die Gürtellinie zielt. Dieses Buch ist gespickt mit Beispielen und Techniken, die Sie schlagfertiger machen.

Ein kompaktes Werk, gefüllt mit cleveren Tipps zum schlagfertigen Agieren in Beruf und Alltag. Sie können schon jetzt Ihre Exemplare bei Amazon vorbestellen. Noch besser: Sie holen sich Ihr Exemplar direkt beim Autor während eines Seminarbesuches ab. Denn wer für Schlagfertigkeit den Turbo einschalten will, der kommt direkt ins Seminar „Sicher und schlagfertig argumentieren“.

## Authentisch sein

---

„Sie haben uns zwei völlig widersprüchliche Tipps gegeben“, kritisierte mich ein Teilnehmer in der Pause des letzten Seminars „Erfolgreich Vorstellen beim Kunden“. Ich war überrascht.

In diesem Seminare hatten wir eine sehr große Bandbreite an Teilnehmern aus der technologischen Unternehmensberatung. Ich gebe jedem Teilnehmer ein individuelles Feedback zu den Verbesserungsmöglichkeiten in seiner eigenen Rhetorik.

Ein Teilnehmer kam aus Kamerun. Mit wonniger Erzählfreude berichtete er über seine Jugend, in der er mit seinen Spielkameraden mit Dosentelefonen gespielt hatte, wie er damals eine Leidenschaft für Telekommunikation entwickelte und so seinen Weg nach Deutschland und zur IT fand. Ganz detailliert berichtete er über seine Projekte. Er kannte die eingesetzten Computermarken, Hersteller von Bandlaufwerken zur Datensicherung und die genauen Namen. Das Problem war, dass seine eigentliche Qualifikation in dieser Menge von Details nicht herauskam. Ihm riet ich daher, die Begeisterung zu erhalten, die detaillierte Erzählung strategisch gezielt einzusetzen und an den anderen Stellen seiner Eigenpräsentation genauer seine Erfolgseigenschaften als Berater herauszustellen.

Eine Teilnehmerin, nennen wir Sie Nathalie, hatte Rhetorik trainiert, das merkte man ihr an. Sie sprach geschliffenes, fast druckreifes Deutsch in fehlerfreier Grammatik. Ihre Rede war ernsthaft, sachlich und gespickt mit dem sachbezogenen Vokabular einer IT-Führungskraft. Das war perfekt, fast wie eine Politikerin. Viele Rhetorik-Trainer wären damit hoch zufrieden gewesen. Allerdings war Sie in Ihrer Persönlichkeit wie ausgewechselt, sobald sie die Rednerbühne verlies. Ihr riet ich dazu, mehr Lebendigkeit in Ihre Rede zu bringen, mehr Details zu präsentieren und einen Bezug zu ihrem eigenen Leben herzustellen.

In einem Fall also weniger Details, im anderen mehr? Ein Widerspruch? Keineswegs. In allen Präsentationen, ob es sich nun um die Eigenpräsentation in einem Vorstellungsgespräch handelt oder die Rede vor einem Unternehmensgremium, geht es immer darum, dass die Zuhörer einen authentischen Redner erleben wollen. Insofern gibt es zwar Kniffe, um Reden interessanter zu machen und Faszination auszulösen, aber letztlich müssen die eingesetzten Techniken zum Redner passen. In einer Präsentation wirken Sie selbst in Ihrer Persönlichkeit als Redner, nicht die Aufzählung von Statistiken und Fachbegriffen. Da Menschen verschiedene Redefähigkeiten mitbringen, braucht es unterschiedliche Maßnahmen, damit Sie Ihr gewünschtes Redeniveau kommen. In meinen Rhetorik-Seminaren gebe ich daher jedem Teilnehmer ein individuelles Feedback, dass auf seine Person zugeschnitten ist.

### **Die Kraft zum Glück**

---

Da gibt es Menschen, die sind unglücklich, weil sie nicht die richtige Wohnung haben, nicht die richtige Kleidung, nicht die schönsten Schuhe. Andere sind glücklich, obwohl sie noch nicht einmal Füße haben, an denen sie Schuhe tragen könnten.

Allen, die gerade denken, sie müssen Schläge einstecken, allen, die sich in unglücklichen Umständen befinden, die denken, sie stecken in einer Krise, kann ich nur empfehlen: Schauen Sie es sich an:

<http://schlagfertigkeit-blog.com/allgemeines/die-kraft-zum-gluck/>

### **Der richtige Zeitpunkt ist jetzt!**

---

Derzeit wird viel von der Krise geredet. Dadurch, dass das Thema immer wieder angesprochen wird, ist es inzwischen so sehr in den Köpfen, dass fast jeder nach Zeichen der Krise sucht. Das Phänomen dabei ist: Sie werden immer fündig werden. Die Krise ist somit nicht nur ein wirtschaftliches Ereignis, sondern insbesondere auch ein psychologisches Phänomen. Je mehr sich die Menschen an den Krisenmeldungen orientieren, desto vorsichtiger werden sie. In Unternehmen werden keine Entscheidungen mehr getroffen, die Ausgabe für die nächste größere Anschaffung wird erstmal verschoben usw.

Die Medien unterstützen die Stimmung mit den entsprechenden Meldungen. Zur globalen Finanzkrise passen dann auch wunderbar die Meldungen über Schweinegrippe und Pandemien. Da

ich gerade in Berlin bin, schaue ich mir die aktuelle Titelseite der Berliner Morgenpost an. Nur 20 Prozent der Fläche tragen positive Meldungen, 80 Prozent der Titelseite sind mit negativen Meldungen belegt. Aktuell heißt es „Jeder sechste Berliner von Armut bedroht“. Haben Sie gewusst, dass die Bemessungsgrenze für Armut eine variable Größe ist? In Afrika gibt es einen festen Wert, der besagt, wer weniger als einen Dollar pro Tag einnimmt, gilt als arm. In Deutschland sind es 60 Prozent des Durchschnittseinkommens, derzeit immerhin 764 €. Würde Bill Gates heute nach Deutschland ziehen, hätten wir – ohne dass sich an den Lebensbedingungen etwas ändert – auf einen Schlag mehrere 100.000 Arme mehr. Es lohnt sich mal darüber nachzudenken. Warum titeln die Zeitungen nicht „Mehr als 83 Prozent der Berliner sind reich und verdienen mehr als 764 €“? Stattdessen verstärken diese Negativmeldungen unseren Eindruck einer sogenannten Krise.

Eine Tatsache verlieren wir dabei gern aus den Augen: Jede Krise bietet Chancen. In der Krise formiert sich der Markt neu. Jetzt wird entschieden, wer am Ende als strahlender Gewinner aus der sogenannten Krise hervorgehen kann oder im Strudel untergeht. Auf die Gewinnerseite kommen Sie nicht durch Zögern und Verschieben. Machen Sie sich klar, dass auch derjenige, der nicht entscheidet, implizit eine Entscheidung trifft, nämlich die für den gegenwärtigen Zustand, den Status Quo – also derzeit die Krise. Wollen Sie den wirklich behalten? Sich selbst auf die Gewinnerseite zu bringen können Sie nur durch Handeln. Das gilt für Ihr Unternehmen genauso wie für Sie als Menschen. Nur Handeln führt uns aus der Krise.

Jetzt ist genau der richtige Zeitpunkt, um etwas zu tun, was Ihnen als Führungskraft, Berater, Mitarbeiter, IT-Freiberufler den Vorsprung verschafft, der Sie Ihren Wettbewerbern direkt eine Länge voraus bringt. Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren Erfolgskurs. Der richtige Zeitpunkt ist jetzt!

Seminare, die Sie ganz nach vorn bringen, finden Sie auf meiner Homepage.

### **Schlagfertigkeit: Lieber als-Technik**

---

Diese Technik liefert einen guten kurzen Konter auf Vorwürfe aller Art. Die genaue Beschreibung und weitere Tipps, Tricks, Anekdoten zur Schlagfertigkeit finden Sie in meinem Schlagfertigkeiten-Blog: <http://schlagfertigkeit-blog.com/schlagfertigkeit/lieber-als-technik/>

### **Gewinnspiel und Schlagfertigkeiten-Übung: Der gemeine Angriff**

---

Ab jetzt gibt es mit jedem Powerletter ein Freixemplar meines Buchs „Schlagfertigkeit für Dummies“ zu gewinnen. Ich liefere Ihnen einen Angriff. Lassen Sie sich einen originellen Konter einfallen und senden Sie Ihren Vorschlag an die E-Mail [gewinnen@gero-teufert.de](mailto:gewinnen@gero-teufert.de). Die beste Antwort bekommt ein Buch gratis.

Der Chef einer jüngeren Projektmanagerin meinte, sie kümmere sich zu sehr um die Kundenbeziehung. Hier sein Vorwurf: „Lassen Sie doch mal die Beziehungsduselei. Es geht hier um Technik.“

Wie würden Sie reagieren? Senden Sie Ihre Antworten an: [gewinnen@gero-teufert.de](mailto:gewinnen@gero-teufert.de).

## 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
- Sicher und schlagfertig Argumentieren in Stresssituationen für Berater
- Erfolgreich Vorstellen beim Kunden
- Verkaufsverhandlungen für Team Manager

## Seminartermine

---

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

- 27.08.09 - 28.08.09 in Frankfurt

- 22.09.09 – 23.09.09 in Idstein

- 21.10.09 – 22.10.09 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 sicher argumentieren](#)

- 01.07.09 – 02.07.09 in Idstein

- 22.09.09 – 23.09.09 in Frankfurt

- 25.11.09 – 26.11.09 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

Melden Sie sich gleich an: [Schlagfertig und sicher argumentieren](#)

### [Mehr Verdienen für IT-Freiberufler](#)

Sie sind freiberuflich tätig als technologischer Berater, Projektmanager, Softwareentwickler? Sie sind in Ihrem Fachgebiet gut, haben nicht gelernt, sich selbst zu verkaufen? Wollen Sie lernen wie Sie sich selbst so clever präsentieren, dass Sie Ihren Tagessatz durchsetzen können? In diesem Intensivseminar lernen Sie, wie Sie reden und argumentieren müssen, um zu höheren Einkünften zu kommen; wie Sie in Verhandlungen mit dem Einkauf clever reagieren, wenn es heißt: „Ein anderer macht das aber billiger.“ Ein Seminar, das sich ab dem nächsten neuen Projekt bezahlt macht.

Melden Sie sich gleich an: [Mehr verdienen für IT-Freiberufler](#).

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und eine gute Zeit

Gero Teufert

<http://gero-teufert.de>

---

## Impressum:

## Gero Teuferts Powerletter

Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service von

### **Gero Teufert**

Training & Beratung, Berater Seminare  
www.gero-teufert.de

### **Impro For Business**

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

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

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.