



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. [Ein Kapitel Schlagfertigkeit gratis](#)
2. [Jetzt schnell noch ein persönliches Weihnachtsgeschenk bestellen](#)
3. [Etwas zum Nachdenken](#)
4. [Gewinnspiel und Schlagfertigungsübung](#)
5. [Schlagfertigkeit: Zu den eigenen Eigenschaften stehen](#)
6. [Seminartermine](#)

Wir befinden uns direkt in der Vorweihnachtszeit und ich weiß, das bedeutet für die meisten Menschen Stress. Um Sie ein wenig zu entlasten, bekommen Sie nicht ein paar Geschenke-Tipps sondern auch ein Kapitel meines Buchs gratis. Vielleicht gehören Sie ja sogar zu den Gewinnern des Schlagfertigungs-Gewinnspiels. Falls nicht – machen Sie doch einfach diesmal mit. Ich wünsche Ihnen viel Glück.

Gero Teufert

## Ein Kapitel Schlagfertigkeit gratis

---



Wollten Sie schon immer mal in die Geheimnisse der Schlagfertigkeit eingeweiht werden? In meinem Buch „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.

Das erste Kapitel meines Schlagfertigungs-buchs können sich alle Abonnenten dieses Newsletters gratis herunterladen. Gehen Sie jetzt auf [http://gero-teufert.de/schlagfertigungs\\_buch.htm](http://gero-teufert.de/schlagfertigungs_buch.htm).

Noch besser: Sie holen sich Ihr Exemplar direkt bei mir während eines Seminarbesuches ab. Denn wer für Schlagfertigkeit den Turbo einschalten will, der kommt direkt ins Seminar „[Schlagfertig und sicher argumentieren](#)“. Das nächste Seminar findet am 16. und 17.01.2010 statt.

## Jetzt schnell noch ein persönliches Weihnachtsgeschenk bestellen

---

Suchen Sie noch ein Weihnachtsgeschenk mit einer persönlichen Note? Wie wäre es denn mit einem Buch mit einer persönlichen Widmung? Das Buch „Schlagfertigkeit für Dummies“ können Sie direkt bei mir bestellen und bekommen es von mir signiert. Bestellen Sie über das Online-Formular auf [http://gero-teufert.de/schlagfertigungs\\_buch.htm](http://gero-teufert.de/schlagfertigungs_buch.htm) oder senden Sie eine Email an [buch@gero-teufert.de](mailto:buch@gero-teufert.de)

[teufert.de](http://teufert.de) und schreiben dazu, für wen das Buch gedacht ist. Für 5,95 € plus 2,50 € Porto und Verpackung erhalten Sie das Buch noch rechtzeitig vor Weihnachten.

### **Etwas zum Nachdenken**

---

Etwas zum Nachdenken in der Zeit der Besinnlichkeit liefert die Pinguin-Geschichte von Eckhard von Hirschhausen. Schauen Sie sich die doch mal an:

<http://schlagfertigkeit-blog.com/allgemeines/die-pinguin-geschichte/>

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

---

Auch in diesem Newsletter gibt es 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.

Hier der Vorwurf: „Schön, dass Du jetzt eine Brille trägst. Da sieht man wenigstens nicht so viel von Deinem Gesicht.“

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

Hier die Gewinner vom letzten Newsletter: Ich habe mich entschlossen, zur Feier des Buches, nicht nur einem, sondern den ersten drei Einsendern ein Buch zukommen zu lassen. Die Gewinner sind: Claudia Schneider, Andreas Jocham, Rüdiger Schnittpert.

Die Aufgabe vom letzten Mal: 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.“

Hier die Antworten:

Damit ein Musikstück in einem Orchester gespielt werden kann, gibt es Instrumente und Noten. Die Harmonie entsteht durch das Zusammenspiel von Menschen. Genau so ist es hier. Wenn sich jeder einzelne nur auf sein Instrument konzentriert, bekommen wir nie ein harmonisches Gesamtergebnis.

SIE: „Jaja Technik, als ob Männer nur mit Technik zum Höhepunkt kommen könnten.“

"Die beste Technik taugt nichts ohne den Menschen für den sie gemacht wird. Sollten wir bei der Produktionseinführung Schwierigkeiten bekommen, werden Sie mir dankbar sein, wenn der Kunde auf Grund der von mir aufgebauten guten Beziehung die nötige Toleranz für ihre Technik aufbringt."

### **Schlagfertigkeit: Zu den eigenen Eigenschaften stehen**

---

Eines der Probleme bei Vorwürfen ist oft, dass wir nicht zu unseren eigenen Eigenschaften stehen. Die heute mal nicht ganz so günstig ausgewählte Krawatte oder die zwei Pfund mehr auf den Rippen

sind uns bewusst. Wenn sich jetzt jemand genau diese Eigenschaft aussucht, um uns anzugreifen, sind wir verletzt. Denn eigentlich wollten wir schon längst mal uns beraten lassen wegen der Kleidungs Auswahl (Krawatte) oder zu Sport gehen, um die Pfunde los zu werden.

Wie sieht es aus bei Ihnen? Gibt es da so ein Thema? Was passiert, wenn Sie angegriffen werden?

Lesen Sie weiter unter <http://schlagfertigkeit-blog.com/allgemeines/zu-den-eigenen-eigenschaften-stehen/>

## Seminartermine

---

### [Rhetorik für Führungskräfte](#)

18.05.10 - 19.05.10 in Frankfurt/M.

Exklusives Seminar für Führungskräfte. Maximal sechs Teilnehmer garantieren ein intensives Arbeiten. In diesem Premium-Seminar für Führungskräfte lernen Sie speziell wie Sie Ihre Leistungen besser darstellen, wie Sie Mitarbeiter motivieren und Sie sich als Meinungsführer etablieren.

Melden Sie sich jetzt an: [„Rhetorik für Führungskräfte“](#)

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

11.03.10 - 12.03.10 in Frankfurt/M.

21.08.10 - 22.08.10 speziell für Heilpraktiker und Therapeuten in Frankfurt/M.

30.09.10 - 01.10.10 in Frankfurt/M.

02.12.10 - 03.12.10 in Frankfurt/M.

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](#)

- 16.01.10 - 17.01.10 in Frankfurt/M.

- 15.04.10 - 16.04.10 in Frankfurt/M.

- 06.09.10 - 07.09.10 in Frankfurt/M.

- 23.10.10 - 24.10.10 in Frankfurt/M.

Nie wieder sprachlos. Wie reagieren Sie clever auf kritische Fragen, Querschlager, 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](#)

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

**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.