



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.

Inhalt

- [So leiten Sie ein Thema mit Hochspannung ein](#)
- [Beleidigung und Schock](#)
- [Neues Buch "Small Talk für Dummies"](#)
- [Gewinnspiel und Schlagfertigungs-Übung: Der gemeine Angriff](#)
- [Seminartermine](#)

So leiten ein Thema mit Hochspannung ein

Es gibt eine Methode, mit deren Hilfe Sie aus jedem noch so nüchternen Sachthema einen mitreißenden Krimi basteln können. Sie erzeugen dabei eine so große Spannung, dass die Leute an ihren Lippen hängen und wie gebannt nach der Auflösung lechzen.

Ich stelle immer wieder fest, dass die meisten Redner jeden Abschnitt Ihres Vortrags präsentieren als würden Sie aus einem Buch vorlesen. In einem Buch wird zunächst eine Überschrift gelesen, in der Rede wird eingeleitet mit: "Jetzt komme ich zu Thema XYZ". Wenn Sie die Aufmerksamkeitsquote Ihrer Zuhörer erhöhen wollen, ändern Sie das bitte mit der folgenden Technik. Ich nenne diese Art des Redens „anonymes Reden“.

Mit dieser Methode leiten Sie ein Thema ein, ohne den Namen oder Titel zu nennen. Sie können über ein beliebiges Objekt reden, z. B. eine Methode, ein Projekt oder eine Person. Während Sie die Eigenschaften, den Nutzen oder die Historie der Entstehung beschreiben, sprechen Sie das Objekt selbst nur anonym an.

Stellen Sie sich vor, Sie hätten die Aufgabe über ihre Lieblingsstadt zu referieren. Die meisten würden das in dieser Art vortragen.

„Meine Lieblingsstadt ist München. München hat 1,2 Millionen Einwohner. Was ich besonders an München schätze, sind die Biergärten im Sommer. München hat auch eine sehr große Fußgängerzone und einen Fußballverein, der sehr bekannt ist: den FC Bayern München...“ und so weiter und so fort.

So präsentieren Sie eine Stadt mit der Technik des „anonymen Redens“:

"Die Stadt, von der ich Ihnen erzählen möchte, liegt in einer Gegend der Welt mit sehr hohen Bergen. Mitten in diesen Bergen gibt es einen großen See. Steile Hänge fallen zum Wasser hin ab. Der See hat an einer Stelle einen Abfluss, an dem die besagte Stadt liegt. Diese Stadt ist sehr

alt. Wenn Sie durch die Altstadt laufen, sehen Sie sehr dicke, wehrhafte Mauern und kaum ein Haus ist jünger als 300 Jahre. Einmal im Jahr wird ein riesengroßes Fest in der Stadt veranstaltet. Tausende, Zehntausende, manchmal Hunderttausende von Menschen strömen zu diesem Fest in die Stadt. Sie alle sind verkleidet. Das Fest nennen Sie Fasnacht, und die Stadt heißt ... Luzern."

Entscheiden Sie bitte selbst: Welche Geschichte wirkt spannender?

Beim "anonymen Reden" geben Sie das Objekt, über das Sie reden, noch nicht bekannt, aber Sie reden trotzdem darüber. Dadurch entsteht Spannung. Hier der Trick, wie Sie mit einem Signalwort immer eine Kontrolle haben, ob anonymes Reden vorliegt:

Benutzen Sie in Ihrer Rede die Wörter "dieser...", "diese...", "dieses...".

Und danach folgt dann irgend ein Objekt. Z.B. "Diese Stadt..." oder "Dieser Mensch..." oder "Dieses Projekt..." Sie reden ständig über "dieses Projekt", beschreiben den Nutzen oder die besonderen Eigenschaften "dieses Projekts", Sie reden über die Marktchancen "dieses Projekts...", Sie erwähnen die geplante Finanzierung "dieses Projekts"..., aber Sie verraten noch nicht, welches Projekt es ist. Erst am Schluss enthüllen Sie das Geheimnis!

Wenn Sie das anonyme Reden systematisch anwenden, verwandeln Sie Ihr Thema in einen mitreißenden Krimi. Damit erzeugen Sie Spannung und dadurch wirkt auch Ihr Anliegen "spannend". Das Interesse an dem unbekanntem Objekt steigt sprunghaft an und die Information bleibt länger haften.

Weitere Techniken zum spannenden Präsentieren erfahren Sie in meinem Seminar „Spannender Präsentieren! Rhetorik als Infotainment“. [Informationen zum Seminar](#).

Beleidigung und Schock

So überschrieb eine Leserin des Schlagfertigkeits-Blogs (www.schlagfertigkeit-blog.com) ihre Mail an mich.

„Ich wurde grundlos beleidigt und ich wurde verurteilt etwas zu sein, was ich nicht bin, von jemanden, den ich noch nie vorher gesehen habe. Seitdem habe ich Zweifel an meiner Schlagfertigkeit, bzw. an meinem Selbstbewusstsein und meiner Rhetorik.“

Immer wieder wenden sich Menschen mit ähnlichen Beschreibungen an mich. Die Beleidigung eines Unbekannten im Supermarkt, jemand hat Ihnen die Vorfahrt genommen oder sich unhöflich geäußert. Falls es Ihnen auch mal so geht, möchte ich Ihnen an dieser Stelle einen Tipp geben: Nutzen Sie die Gelegenheit, ein wenig über sich selbst zu reflektieren. Jedes Erlebnis, das Sie emotional aufwühlt, bietet Ihnen die Chance zum Lernen. Den Ärger kann ich Ihnen zwar nicht ganz nehmen, mit den folgenden Tipps können Sie sich selbst jedoch dazu bringen, sich weniger zu ärgern und schneller wieder auf „Normalniveau“ zurück zu kommen.

Ein Angriff kann Sie immer nur dann treffen, wenn Sie ihm selbst eine Bedeutung und eine Wahrheit beimessen. Dies gilt insbesondere, wenn Sie, wie im Fall der Mailschreiberin, den Angreifer vorher noch nie gesehen haben; er Sie also gar nicht kennt, geschweige denn sich ein Urteil über Sie erlauben kann. Im Grunde könnte sie der Vorwurf daher kalt lassen, der andere weiß ja nicht, wovon er redet. Und doch springen unsere Gefühle meist in eine andere Richtung.

Zunächst ist jede Aussage – auch ein Angriff - eine Information über Ihr Gegenüber. Der andere teilt Ihnen etwas mit und kommentiert damit *seine* Wahrnehmung oder *seine* Bedürfnisse.

Ihre Emotionen entstehen durch Ihre eigene Be-wertung, also dem Wert, dem Sie einer Aussage beimessen. Der Angriff ist nur der Auslöser. Die Verletzung entsteht, wenn Sie innerlich das Wertesystem des Angreifers anerkennen. Vielleicht gibt es eine innere Stimme, mit der Sie sich selbst innerlich ähnlich kritisieren, wie es der Angreifer getan hat? Wir alle erkennen unsere Mängel viel leichter als unsere Qualitäten. Gibt es Eigenschaften, an denen wir selbst zweifeln, ist es leicht uns zu kritisieren.

Alle Informationen, die innerlich in Schwingung geraten, laden den Wert des Angriffs auf und entfalten so Ihre Wirkung. Bei einer Beleidigung gerät das eigene Mangeldenken in Resonanz und alle Selbstzweifel geben dem Angriff Schwere. Sie laden Kummer und Schuld der eigenen Person auf und verstärken damit Ihr Mangeldenken. Am Ende schaden Sie sich selbst, wenn Sie einem anderen Menschen etwas übel nehmen.

Hier ein paar Fragen, die Ihnen helfen, einen Vorgang von einer anderen Perspektive zu betrachten:

Stellen Sie sich die folgenden Fragen:

- Was genau ist tatsächlich passiert (hier nur auf die Fakten achten, nicht auf Ihre Emotionen)?
- Was sagt der Vorwurf über das Denken und die Bedürfnisse des Angreifers?
- Was ist tatsächlich wahr an dem Vorwurf?
- Was kann ich aus der Begebenheit lernen?
- Möchte ich an meinem Verhalten oder meiner Einstellung etwas ändern?
- Falls Ja: Wie kann ich das am besten umsetzen?

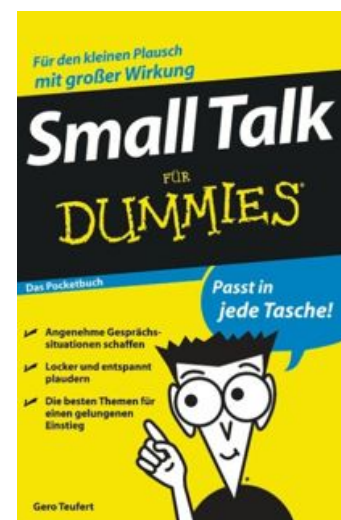
Kniffe und Tricks zur Steigerung des Selbstwerts und zum schlagfertigen Kontern lernen Sie im Seminar „Schlagfertig und sicher argumentieren“. [Informationen zum Seminar.](#)

Neues Buch „Grundlagen des Small Talks für Dummies“

Small Talk ist der gekonnte Start, um erfolgreiche Verbindungen zu Menschen zu knüpfen. Egal ob privat, auf Messen, beim Geschäftsessen, auf der Reise oder beim Vorstellungsgespräch: Wenn andere Sie mögen, öffnen sich Ihnen viele neue Möglichkeiten. Worüber aber reden, wenn es eigentlich nichts zu sagen gibt? Wie an Menschen anknüpfen, über die man nichts weiß? Wie überwindet man die Sprachlosigkeit, zeigt sich spontaner und gesprächsbereiter? Mein neues Buch „Grundlagen des Small Talks“ zeigt Ihnen in Techniken und Strategien, geht auf Themen und verschiedene Gesprächssituationen ein und verrät die Tricks guter Small Talker, mit denen Sie bei Ihrem Gesprächspartner Sympathien erzeugen.

Exemplare können Sie [hier über Amazon.de bestellen.](#)

Wer ein Exemplar mit persönlich Widmung haben möchte, [bekommt es direkt bei mir](#) zum Preis von 6,95 €, zzgl. 2,50 € für Porto und Verpackung.



Gewinnspiel und Schlagfertigkeit-Übung: Der gemeine Angriff

Auch in diesem Newsletter gibt es ein Freiemplar meines Buchs „Schlagfertigkeit für Dummys“ 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. Die beste Antwort bekommt ein Buch gratis.

Diesmal geht es um einen etwas subtilen Vorwurf. Viel Spaß beim Kontern!

Der Vorwurf: „Diese Kaffeemaschine hatte ich auch mal. Da habe ich mich gleich geärgert, nicht etwas mehr Geld investiert zu haben.“

Wie würden Sie reagieren? Senden Sie Ihre Antworten an: gewinnen@gero-teufert.de.

Die Gewinnerin vom letzten Newsletter ist Michaela Schreiber. Herzlichen Glückwunsch!

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

Frau Schreiber konterte trocken: „ Das dachte ich mir auch!“

Die meisten Einsendungen lautete so oder ähnlich: „Leider trage ich jetzt eine. Jetzt sehe ich nämlich deines.“

Weitere Antworten:

- "Findest Du? Du hast ja recht, eigentlich habe ich auch gar keine Seeschwäche! Ich konnte nur Deinen Anblick nicht länger ertragen!"
- "Ja, ja, ich weiß - da steckt soviel Ablenkungspotential drin, dass es schwachen Geister schwerfällt, sich auf das Wichtige zu konzentrieren..."
- "Oh, hat es Dich erschreckt? Tja manch einem ist jeder Spiegel ein echter Horror..."
- "Richtig sieht man nur mit dem Herzen, das Wesentliche ist für das Auge unsichtbar. Antoine de Saint-Exupéry, Der kleine Prinz ..."
- Ich weiß, du hattest eine harte Kindheit... Es ist nicht immer leicht gehänselt zu werden... Doch ist es nicht jetzt an der Zeit, und du weißt was ich meine, die Schatten von damals zu überwinden anstatt selbst zu einem zu werden?!
- Ich finde das auch gut! Ich kann Dir Übrigens ein hervorragendes Shampoo gegen Schuppen empfehlen!
- Ach ich wäre froh ich hätte sie nie angezogen! Jetzt sehen manche Leute noch unmöglicher aus.
- Ich ziehe sie für den Moment besser wieder aus. Manchmal ist es angenehmer wenn man nicht alles im Detail erkennen kann!

Kniffe und Tricks zur Steigerung des Selbstwerts und zum schlagfertigen Kontern lernen Sie im Seminar „Schlagfertig und sicher argumentieren“. [Informationen zum Seminar.](#)

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

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

19.06.10 - 20.06.10 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, 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

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.