



# Besser wirken – mehr erreichen

52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung

Michael Moesslang

Ein guter Redner ist jemand,  
der die Menschen mit den Ohren sehen macht.

ABDUL ARISSAL

Besser wirken – mehr erreichen

**52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung**



Ein Handbuch von Michael Moesslang

Die Deutsche Bibliothek – CIP Einheitsaufnahme

**Moesslang, Michael**

Besser wirken – mehr erreichen

52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung

München, 2006

ISBN 3-8334-5099-1

Lektorat: Agentur Gorus, Engen und Berlin, [www.gorus.de](http://www.gorus.de)

Cover: Michael Moesslang, München

Cover-Foto: Klaus D. Wolf, München, [www.wolf-bild.de](http://www.wolf-bild.de)

Foto Rückseite: Reiner Pohl, München, [www.pohlfoto.de](http://www.pohlfoto.de)

Layout und Satz: Michael Moesslang, München

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH,

Norderstedt, [www.BoD.de](http://www.BoD.de)

© 2006 Michael Moesslang, München,

[www.Michael-Moesslang.de](http://www.Michael-Moesslang.de)

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors.

**[www.besser-wirken.de](http://www.besser-wirken.de)**

**[besser-wirken@moesslang.com](mailto:besser-wirken@moesslang.com)**

## Inhaltsverzeichnis

<b>Analyse</b>	Seite
1. Was ist persönliche Wirkung?	9
2. Was wirkt bei Ihnen?	10
3. Wollen Sie eine Rolle spielen?	11
4. Wodurch wirkt Ihr idealer Redner?	12
<b>Ziele</b>	
5. Ihr persönliches Zielbild	13
6. Was erreichen Sie durch das Buch?	14
7. Gesprächsvorbereitung	15
8. Wirkungs-Ziele bei einer Präsentation	16
<b>Selbsteinschätzung und Feedback</b>	
9. Sprechtraining	17
10. Atemtraining	18
11. Video oder Spiegel?	19
12. Ehrliche Freunde geben Feedback	20
<b>Innere Einstellung</b>	
13. Bescheidenheit als innere Einstellung	21
14. Glaubenssätze und Landkarten	22
15. Neue Glaubenssätze entscheiden	23
16. Devot oder dominant?	24
17. Dürfen Sie wirken?	25
<b>Sicher und souverän</b>	
18. Persönlichkeit = Wirken	26
19. Lampenfieber umdeuten	27
20. Hausmittel gegen Nervosität	28
21. Zielbild-Vorstellung	29
22. Gewinnen Sie Abstand	30

<b>Körpersprache</b>	
23. Ein ruhiger Stand	31
24. Aufrechte Haltung	32
25. Gang und Dynamik	33
26. Eine große Geste	34
27. Bezaubernde Mimik	35
28. Augenbrauen sprechen Bände	36
29. Blickkontakt halten	37
30. Blickkontakt mit der Gruppe	38
<b>Stimme</b>	
31. Kräftige, laute Stimme	39
32. Sprechen Sie klar und deutlich	40
33. Sprechübungen	41
34. Sprechen Sie abwechslungsreich	42
35. Sprechgeschwindigkeit	43
<b>Sprache</b>	
36. Sprechpausen erzeugen Bedeutung	44
37. Äh, man, vielleicht und so weiter	45
38. Hochdeutsch oder Dialekt?	46
39. Fremdwörter und Fachausdrücke	47
40. Sie sind der Mittelpunkt	48
41. Eisbrecher und Feuerwerk	49
<b>Empathie</b>	
42. Empathie heißt hin-hören	50
43. Intuition heißt hin-fühlen	51
44. Fragen zulassen?	52
45. Sie können nicht antworten?	53
46. Fragen, aber richtig!	54
47. VAK und die 10 Sinne	55
48. Umgang mit VAK-Typen	56
49. Persönlichkeitstypen I	57
50. Persönlichkeitstypen II	58
51. Rapport, die harmonische Bindung	59
52. Wertschätzung	60

## Vorwort

Wie wollen Sie wirken? Wozu brauchen Sie Wirkung? Dürfen Sie wirken?

Bereits vor 35 Jahren wurde in einer Studie festgestellt, dass Inhalte nur 7 Prozent unserer Kommunikation ausmachen, Körpersprache und Stimme dagegen gemeinsam 93 Prozent! Doch damit ist es nicht getan. Ihre innere Einstellung beeinflusst Ihr Kommunikationsverhalten maßgeblich. Hinzu kommen das Maß Ihrer Selbstsicherheit und eventuelles Lampenfieber. Die Fähigkeit, Ihre Zuhörer richtig einzuschätzen und sie dort abzuholen, wo sie stehen, sowie Aufbau und Taktik Ihrer Gesprächsführung entscheiden mit darüber, ob Sie Ihrem Gegenüber sympathisch, vertrauenerweckend und zuverlässig erscheinen und ob er Ihnen zustimmt oder Ihr Produkt kauft.

Doch das meiste davon überlassen wir dem Zufall. Wenn Sie bisher glaubten, allein Ihre Informationen, Ihre Argumente oder Ihr Produkt würden überzeugen, dann werden Sie auf den folgenden 52 Seiten viele nützliche Hinweise erhalten, wie es wirklich ist. Da es nahezu unmöglich ist, alle Anregungen sofort in die Tat umzusetzen, empfehle ich Ihnen, jede Woche einen Tipp auszuprobieren. Dann haben Sie binnen eines Jahres nicht nur viele Tipps kennen gelernt, sondern diese auch mühelos in Ihren Alltag integriert.

Denn eine authentische Wirkung, also eine Wirkung, bei der Ihr Gegenüber nicht ständig das Gefühl hat, dass Sie schauspielern, ist Ergebnis eines Lernprozesses: Zunächst lernen Sie das Neue kennen, dann setzen Sie es mit voller Aufmerksamkeit ein und schließlich läuft es so automatisch ab, als sei es schon immer Bestandteil Ihrer selbst gewesen. Und in der mittleren Phase, der bewussten Handlungsphase, entscheiden Sie darüber, ob Sie durchhalten und das Neue tatsächlich in ihrem Alltag integrieren wollen.

Ich wünsche Ihnen nicht nur viel Erfolg, sondern auch jede Menge Spaß und Durchhaltevermögen beim Umsetzen der 52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung.

Michael Moesslang

Wenn Sie Anregungen und eigene Ideen haben – und insbesondere, wenn Sie mir von Ihren Erfolgen erzählen möchten –, dann freue ich mich über Ihre Nachricht unter **[www.besser-wirken.de](http://www.besser-wirken.de)**.

Weitere Links:

WebLog: [www.erfolgreich-wirken.de](http://www.erfolgreich-wirken.de)

Coaching-Mail: [www.eduletter.de](http://www.eduletter.de)

Newsletter: [www.Moesslang.com](http://www.Moesslang.com)

Web-Site: [www.Michael-Moesslang.de](http://www.Michael-Moesslang.de)

# 1. Was ist persönliche Wirkung?

Menschen denken in Schubladen. Es geht jetzt nicht darum, ob das gut oder schlecht ist. Anders wäre das Leben zu komplex. Wir schätzen andere blitzschnell ein und legen fest, in welche Kategorie sie stecken: sympathisch oder unangenehm, erfolgreich oder verkommen, arm oder reich, attraktiv oder hässlich, nutzbringend oder uninteressant, intelligent oder dumm. Das ist nicht fair – und doch notwendig.

Der erste Eindruck entsteht in Bruchteilen einer Sekunde. In den ersten paar Minuten wird dieser Eindruck dann überprüft und erweitert. Danach ändert sich meist nur noch wenig.

**Sie haben keine zweite Chance für den ersten Eindruck.**

Bereits beim ersten Eindruck wirken Sie also und werden sofort in Schubladen gesteckt. Doch auch danach wird pauschal geurteilt: Ihr Gesprächsbeitrag, Ihre Präsentation, Ihr Vortrag – alles wird binnen kurzer Zeit als interessant oder langweilig, als hilfreich oder überflüssig, als informativ oder oberflächlich eingestuft.

Das bedeutet, dass alles, was Sie tun, Einfluss auf Ihre Wirkung hat. Sie können nicht entscheiden, ob Sie wirken oder nicht. Sie können lediglich Ihr Bestes tun, damit Sie gut wirken.

**Sie können nicht *nicht* wirken.**

## 2. Was wirkt bei Ihnen?

Auf was achten Sie, wenn Sie einem Menschen begegnen? Zunächst bestimmen Sie, ob Freund oder Feind. Und wenn Feind, dann in welchem Bereich er Ihnen gefährlich werden kann. Wenn Freund, dann achten Sie darauf, welchen Nutzen er Ihnen bringen kann. Dabei sind nette Unterhaltung oder eine kleine Information ebenso ein Nutzen wie Freundschaft.

Doch woran machen Sie das fest? Vieles davon geschieht unbewusst, anderes fällt Ihnen bewusst auf. Haltung, Körpersprache, Blickkontakt, Stimme, Sprache, Geruch – insbesondere die unmerklichen Sexualduftstoffe –, Statur, Aussehen, Benehmen – all das und noch mehr registrieren Sie blitzschnell. Und dabei wird von einem Großteil das schwächste Glied der Kette am meisten beachtet.

Beobachten Sie einmal, was Ihnen an anderen bewusst oder (bisher) unbewusst auffällt. Sie können auch Menschen in Interviews oder Talk-Runden im Fernsehen vergleichen. Entscheiden Sie für sich, welche Punkte die erfolgreicheren, sympathischeren, eloquenteren Menschen wie erfüllen. Vergleichen Sie dann, wie gut Sie selbst in diesen Punkten bestehen.

Zu vielem davon werden Sie in diesem Buch Tipps finden. Anderes, beispielsweise Kleidung oder Etikette, habe ich ausgeklammert, da es jeweils ein eigenes Buch füllen würde.

### 3. Wollen Sie eine Rolle spielen?

Wie haben Sie diese Überschrift aufgefasst? Sie hat zwei mögliche Bedeutungen:

1. Wollen Sie schauspielerisch eine Rolle spielen oder lieber Sie selbst sein? Wenn Sie mit Ihrem Partner kommunizieren, verhalten Sie sich anders als im Spiel mit einem Kind. Bei Ihrem Chef oder Kunden werden Sie wieder in eine andere Rolle schlüpfen. Wir leben ständig andere Rollen, doch wir spielen sie in der Regel nicht. Ihre wahre Persönlichkeit ist in diesem Sinne die Summe der Rollen, die Sie regelmäßig ausfüllen. Es geht also nicht darum, sich zu verstellen oder eine fremde Rolle zu spielen. Vielmehr geht es darum, Ihre Potenziale voll auszuschöpfen und neue Fähigkeiten zu einem Teil Ihrer Rollen werden zu lassen.
2. Wollen Sie in Ihrem Umfeld eine bedeutende Rolle spielen oder lieber die graue Maus sein, deren Existenz hoffentlich keiner mitbekommt? Das müssen Sie entscheiden. Wenn Sie lieber bescheiden und still in der letzten Reihe sitzen wollen, ist das Ihr gutes Recht. Dann wird Ihr Umfeld wenig auf Ihre Wirkung reagieren – und Sie nirgends unterstützen. Niemand kommt jedoch ohne seine Mitmenschen weiter. Damit diese zu Ihnen stehen, müssen sie von Ihnen und Ihrer Leistung überzeugt sein. Dann bekommen Sie die Rolle, die Sie sich wünschen und die Sie verdienen.

## 4. Wodurch wirkt Ihr idealer Redner?

Nicht jeder hat dieselbe Vorstellung davon, wie der ideale Redner oder Gesprächspartner aussieht. Wenn Sie sich Gedanken darüber machen, was Ihrer Idealvorstellung entspricht, finden Sie heraus, worauf es Ihnen ankommt.

**Übung:** Schreiben Sie genau auf, durch welche Eigenschaften sich Ihr idealer Redner oder Gesprächspartner auszeichnet. Sie können dazu ein reales Vorbild wählen oder sich an den unterschiedlichsten Beispielen orientieren und deren Eigenschaften zusammentragen.

Achten Sie darauf, möglichst unterschiedliche Aspekte zu beachten: Stimme, Körpersprache, Aussehen, die Art zu sprechen und Inhalte zu vermitteln, Humor oder Ernsthaftigkeit, Wissen und Bildung, Verhalten und Benehmen, Assoziationen mit dieser Person und was immer ihnen noch auffällt.

Notieren Sie auch, was es in Ihnen auslöst, wenn Sie diesem Redner zuhören: Wie wirkt er auf Sie und was bewirkt er?

## 5. Ihr persönliches Zielbild

Die Technik der Zielbild-Visualisierung ist aus mehreren Gründen wirkungsvoll: Sie konzentrieren sich auf das Ziel, nicht auf die Probleme, die auf dem Weg dorthin auftreten könnten. Sie haben ein klare Vorstellung davon, was Sie erreichen wollen und wissen daraus abgeleitet, wie Sie Ihre Entscheidungen treffen müssen. Und ein starkes Zielbild erzeugt den Wunsch, es auch zu erreichen, also Motivation.

**Übung:** Nehmen Sie Ihre Notizen der letzten Übung und leiten Sie daraus ab, wie Sie selbst – passend zu Ihrer Persönlichkeit – als Redner wirken wollen. Nehmen Sie sich dazu mehrere Zwischenschritte vor. Wie sehen Sie sich, wenn Sie ein richtig guter Redner sind? Wie wollen Sie wirken, was wollen Sie ausdrücken?

Gehen Sie in einem zweiten Schritt daran, diese Ziele wohl zu formulieren. So nennt man eine Formulierung nach folgenden Kriterien:

1. Was genau ist der Fall, wenn das Ziel erreicht ist?
2. Ist das Ziel von Ihnen selbst erreichbar?
3. Ist Ihr Ziel groß und motivierend genug?
4. Woran können Sie ermessen, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?
5. Wann genau werden Sie Ihr Ziel erreichen?

## 6. Was erreichen Sie durch das Buch?

Ihre Zielvorstellungen decken sich vermutlich nicht vollständig mit den Vorschlägen dieses Buches. Sie haben vielleicht andere Inhalte oder einen anderen Zeitrahmen festgelegt. Deshalb nehmen Sie sich das Inhaltsverzeichnis dieses Buches vor und legen Sie Ihr Ziel hinsichtlich der Arbeit mit diesem Buch fest.

**Übung:** Notieren Sie, was Sie mit Hilfe dieses Buches verändern wollen und bis wann Sie die jeweilige Verbesserung erreichen wollen. Richten Sie sich nach den Ziele-Kriterien der letzten Übung.



## Wirken. Mit Begeisterung. Mit Persönlichkeit.

Sicher auftreten und überzeugen.

### Ihre Wirkung, Ihr Nutzen

Sprechen lernen wir von unseren Eltern. Wirkungsvoll zu sprechen selten. In der heutigen Arbeitswelt kommt es darauf an, schnell und gezielt Ergebnisse zu erreichen. Dazu brauchen wir Kommunikation, die wirkt! Das ist mehr als nur mit Inhalten und rhetorischen Floskeln die Zuhörer zu langweilen. Es bedeutet Authentizität, Ausstrahlung und Wirkung.

### Erfolg durch Wirkung

- ✓ sicheres und selbstbewußtes Wirken unter Nutzung des vollen Persönlichkeitspotentials
- ✓ authentische Einheit verbaler und nonverbaler Kommunikation
- ✓ souveräne Gesprächsführung mit natürlicher Ausstrahlung
- ✓ gewinnendes und überzeugendes Auftreten mit lebendiger Rhetorik
- ✓ zielführende und erfolgreichere Besprechungen, Präsentationen und Vorträge



Ammerstraße 7f · 81479 München  
+49.89.75 99 92 33

MM@Moesslang.com  
[www.Michael-Moesslang.de](http://www.Michael-Moesslang.de)

### Buchen Sie Performance

60-Minuten- oder 90-Minuten-Vortrag, Kurz- und 3-Tages-Seminar für erfolgreiche Mitarbeiter und Führungskräfte oder als Incentive für Ihre Kunden, Geschäftspartner und Belegschaft.

## In diesem Buch lesen Sie:

Wovon hängt es ab, ob Sie Ihrem Gegenüber sympathisch, Vertrauen erweckend und zuverlässig erscheinen – und ob er Ihnen zustimmt oder Ihr Produkt kauft? Erfolgreich oder nicht, das haben Sie selbst in der Hand. Und Sie haben genau eine Chance: Der erste Eindruck zählt.

Mit diesem Buch machen Sie jede Woche einen Schritt nach vorne, hin zu mehr Persönlichkeit und Souveränität.



Der Autor: Michael Moesslang

„Die persönliche Wirkung entscheidet über den Erfolg“, sagt Michael Moesslang. Präsentieren, Vorträge halten, Kundengespräche und Verhandlungen führen, das ist sein Metier. Dahinter steckt geballte Kompetenz: 20 Jahre Marketing-profi, 15 Jahre Dozent, 6 Jahre Seminarleiter,

Dipl. Master European Business Trainer BDVT, NLP Master DVNLP, Dipl. Kommunikationswirt BAW.

[www.besser-wirken.de](http://www.besser-wirken.de)

4,95 € [D]

ISBN 3-8334-5099-1



9 783833 450990