

Juli 2006

**Michael Moesslang**  
*Geschäftsmann des Monats*  
*lädt ein zum Business Treff*

ORHIDEAL®

**IMAGE**  
Designer



**Orhidea Briegel**

ImageDesigner-Expertin für ImageDesign durch FotoCoaching® präsentiert...

## durch das **objektiv** gesehen

Es gibt mittlerweile immer weniger Menschen, die die Arbeit an ihrer persönlichen Wirkung kategorisch ablehnen. Die meisten haben erkannt, dass ihr Erfolg im Wesentlichen von ihrem Auftreten abhängt. So wie sich die Aufgeschlossenheit gegenüber der Schulung der Persönlichkeit im letzten Jahrzehnt deutlich vergrößert hat, steigerte sich die Zahl der Trainer, die Seminare zur Persönlichkeitsbildung anbieten. Ich begrüße diese Entwicklung, denn sie hat das Thema erst populär gemacht. Nicht jeder Trainer überzeugt mit seinem Angebot. Um so erfreuter war ich über die Begegnung mit Michael Moesslang. Das Surfen auf seinen zahlreichen Webseiten hat meinen persönlichen Eindruck nur verstärkt: er lebt sein Angebot, ist absolut professionell und vielseitig.

„Jeder spricht heute davon, wie wichtig es ist Ziele zu erreichen. Das hat in vielen Bereichen dazu geführt, dass hart gekämpft wird. Ich setze mehr auf Menschlichkeit statt auf Techniken. Es geht doch darum langfristig den Menschen mit denen man zu tun hat, ein gutes Gefühl zu vermitteln, sie sollen mir doch gerne ein zweites Mal begegnen wollen. Im beruflichen genauso, wie man es im privaten Bereich anstrebt. Zielerreichung funktioniert nachhaltiger, wenn man es mit Persönlichkeit, Charakter und Sympathie angeht.“, so spricht der charismatische Performance-Trainer über seinen USP.

Er hat es sich zur Aufgabe gemacht, die persönliche Wirkung von Menschen zu verbessern, dass sie egal ob in einer Verhandlung, einem Kunden-Meeting oder einem ganz normalen Gespräch kompetent, sympathisch und glaubwürdig erscheinen. Durch seinen reichhaltigen Erfahrungsschatz als Unternehmer, Trainer und Dozent gibt er Wissen in fünf Bereichen der Außenwirkung von Persönlichkeiten weiter:

1. Was die innere Einstellung anbelangt, mache ich den Teilnehmern deutlich, welche Glaubenssätze sie verinnerlicht haben und versuche die, die den eigenen Erfolg sabotieren – wie „Ich muss bescheiden sein“ – für die jeweiligen Situationen zu lösen.
2. Im Bereich „Sicherheit und Souveränität“ geht es zum Beispiel darum, Lampenfieber oder Nervosität zu bewältigen.
3. Mein Körpersprache-Training ist keine Analyse, sondern hilft beim Wiedererlernen von deutlicher Körpersprache und großen Gesten, da sie unsere Wirkung entscheidend unterstreichen. Ebenso wie Mimik, Stimme oder Atmung.
4. Persönlichkeitsmodelle oder Typologie setze ich ein, da sie helfen andere zu verstehen, um sie dann gezielt in ihrer Sprache anzusprechen.
5. Im Bereich „Gesprächsdramaturgie und InfoTainment“ zeige ich, wie man etwa eine Präsentation didaktisch aufbereitet und kläre folgende Fragen: Wie steige ich ein, wie leite ich zu einer Diskussion über, welche Argumentationstechniken nutze ich und wie unterhalte ich meine Zuhörer und gehe mit Applaus um?“, beschreibt Michael Moesslang die Struktur seiner In-house-Seminare und vor allem Vorträge.

Der Auftrittcoach ist mit dem Performance - Angebot nicht auf eine einzelne Zielgruppe fixiert, denn „Wirkung betrifft jeden. Einen Berufsanfänger ebenso wie einen Vorstandsvorsitzenden, der auf einer Jahreshauptversammlung brillieren muss. Beispielsweise hatte ich IT-ler als Kunden, die innerhalb der Firma häufig präsentieren oder andere ausbilden mussten oder Consultants von Unternehmensberatungen. Und ich denke, dass das Thema Persönlichkeitsentwicklung für viele bedeutend ist, denn: „Ich kann sagen, was ich will und es hört keiner zu“, oder „Ich komme nicht an“, „Ich setze mich nicht durch“, „Ich kann nicht überzeugen“, diese Problematik kennen viele Menschen.“ Er spricht von seiner Arbeit mit ansteckender Begeisterung und bestätigt mit jedem Satz sein Arbeitsmotto: „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es“. Er lebt für seine Arbeit und dafür, dass er Menschen helfen kann - mit Spaß und Unterhaltung. Schließlich steht für ihn fest: Die persönliche Wirkung entscheidet über den

Erfolg – nicht der Inhalt. Seine Vielseitigkeit und sein Gespür für die Bedürfnisse der Berufsgruppen mündeten in die Entwicklung eines Specials für Frauen. Denn Frauen haben sehr häufig das Problem, dass sie mit Männern nicht so vorankommen, wie sie es gerne hätten, weil Männer nicht zuhören oder anders denken als sie. Was könnte es besseres geben: Aus der Perspektive des Mannes kann er ihnen bestimmte Muster erklären und so für Klarheit sorgen.

Dass ich Ihnen Michael Moesslang als Geschäftsmann des Monats präsentiere, liegt nicht nur an seiner professionellen Auftreten, mit dem er mich überzeugte, sondern auch an dem Elan und der Entschlossenheit, die Aufgaben anzupacken. Es ist also nicht verwunderlich, wenn sich wöchentlich bei Michael eine Veränderung, ein weiterer Fortschritt oder neue Impulse ergeben. Mitte Juni erscheint sein erstes Buch „Besser wirken, mehr erreichen – 52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung“, 2007 ein weiteres. Mittels Weblog und Podcast gibt er täglich im Internet konkrete Tipps und dann sind jede Menge Vorträge geplant, vielleicht sogar auch eine Bayertour.

Wie Musik klingt es in meinen Ohren, wenn ihn Besucher meines Business Treff fragen: Wie weit gehen solche Veränderungen - vom Mauerblümchen zum Charismatiker?, und er dann gelassen antwortet: „Das hängt von der Persönlichkeit des einzelnen ab und davon, wie wichtig ihm die Sache ist und wie stark er sich auf die Prozesse einlässt, alte Gewohnheiten loslässt.“

Denn auch er ist der Auffassung, jeder kann etwas an seiner Wirkung ändern, „allerdings nur, wenn er das auch wirklich möchte und bereit ist, an sich zu arbeiten, mental wie durch tägliche Praxis, durch Üben, üben, üben. Denn wir wirken immer – es fragt sich nur wie!“

**Mehr dazu unter:**

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

## Wirken. Mit Begeisterung. Mit Persönlichkeit.

Sicher auftreten und überzeugen. **Michael Moesslang — Performance Training**

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. Das beginnt bei der inneren Einstellung und hört bei Körpersprache und Stimme noch lange nicht auf. Ein ganzheitlicher Ansatz der Entwicklung von Sicherheit, Stärken und Persönlichkeit. Menschen stimmen Inhalten zu, kaufen Produkte und bauen Vertrauen zu Unternehmen auf, wenn ihr Gegenüber es versteht, sie zu begeistern. Mit Ideen zu überzeugen, sicher zu wirken und Menschen zu faszinieren ist eine erlernbare Kunst! **Erfahren Sie mehr dazu im Internet oder direkt bei Michael Moesslang!**



Alle Imagefotos + Titelfoto: © www.orhidea.de; Buchfotos: © M. Moesslang



**Besser wirken – mehr erreichen**  
52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung  
Ein Buch von Michael Moesslang

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.

**Weitere Informationen und zu bestellen:**  
[www.besser-wirken.de](http://www.besser-wirken.de)

### Vita:

Michael Moesslang (44) aufgewachsen in Prien am Chiemsee, war Kommunikationsdesigner und Junior Art Direktor bei DDB in München bis er sich 1987 mit einer eigenen Werbeagentur selbständig machte. Ein Motivationsbuch gab 1999 den Anstoß für Moesslangs Neuorientierung, der schon in seiner Schulzeit bereit war, anderen zu helfen. Er ließ sich zum NLP-Master und Master-European-Business-Trainer ausbilden und arbeitete zusätzlich als Dozent. Im Herbst 2004 kündigte er seinen Kunden und startete hauptberuflich als Trainer durch. 70 bis 90 Stunden die Woche arbeitet der engagierte Performance-Trainer, der Entspannung beim Gassi Gehen mit Hund „Happy“ findet, beim Joggen, im Kieser-Training sowie bei asiatischem Essen und bei einem guten Glas Rotwein.

**Michael Moesslang**  
IdentiVision® · Consulting · Seminare

**Kontakt:**  
Ammerstraße 7f  
81479 München  
Tel. 089-75 99 92 33  
Mobil 01 71-6 23 05 87

Presse-Informationen:  
Gabriele Becker  
Die Agentur für Presse & Öffentlichkeit  
Tel. 089-15820206, FAX 089-15820208  
E-Mail [info@becker-pr.de](mailto:info@becker-pr.de)

**Orhidea Briegel**  
**Orhidea®**  
**ImageDesign durch FotoCoaching**

Herausgeberin • Gründerin des  
ImageDesigner ExpertenTeams

Mobil: 0177 - 3550 112  
[orhidea@web.de](mailto:orhidea@web.de)  
[www.orhidea.de](http://www.orhidea.de)