

WernerDieball.



Redner und Trainer für Rhetorik und Körpersprache

Dr. Werner Dieball – Redner und Trainer für Rhetorik und Körpersprache

Bereits seit seinem Studium befasst sich Werner Dieball intensiv mit dem Thema Kommunikation und Wirkung bei öffentlichen Auftritten. In seinem Fokus liegt die Analyse des „nonverbalen Managements“, dem Zusammenspiel von Worten, Mimik, Gestik und Stimme.

Werner Dieball begleitet Führungskräfte und Manager aus Wirtschaft, Politik und Medien auf dem Gebiet ihrer öffentlichen Wirkung. Es geht darum, Botschaften überzeugender und klarer durch den Einsatz von Worten, Stimme und Körpersprache zu platzieren.

Als erfolgreicher Vortragsredner und Kommunikationstrainer bringt Werner Dieball seine Klienten auf den Weg zu einer gelungenen Rede. Neben seinen Vorträgen setzt er außerdem neue Impulse in seinen Trainings.

Printmedien, Radio und TV ziehen ihn gerne als Experten für Auftrittswirkung von Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft hinzu. Sicherlich haben Sie ihn dort auch bereits kennen gelernt.

- **Schlagfertigkeit**
- **Körpersprache**
- **Auftrittswirkung**

WernerDieball.

Redner, Trainer, Coach
für Rhetorik und Körpersprache



Neue Impulse durch Dr. Werner Dieball

Werner Dieballs Vorträge zum Thema Körpersprache, Rhetorik und Auftrittswirkung inspirieren in jeder Weise. Anschaulich geht er auf Ihre Kommunikationswirkung ein. Schöpfen Sie als Zuhörer aus dem soliden Fundament und seiner langjährigen Erfahrung als Vortragsredner. Lassen Sie sich durch beflügelnde, motivierende und kurzweilige Vorträge zeigen, wie es geht. Nachwirkungen garantiert!

Buchen Sie Werner Dieball für Vorträge, z.B.

- **Besser auftreten. Besser wirken.**
- **Schlagfertigkeit und Souveränität.**

Werner Dieball spricht auch in Ihrem Haus als Vortragsredner bei Fachtagungen, Führungskräftebildungen, Kongressen, Messen, internen Firmenveranstaltungen oder für einen konkreten Anlass.

Gut aufgestellt mit Dr. Werner Dieballs Themen

Möchten Sie...

- Ihre Auftrittswirkung optimieren?
- in Vorträgen souverän und überzeugend wirken?
- auf Unterbrechungen schlagfertig reagieren?

Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Persönlichkeiten zeichnen die Trainings und Coachings aus. Lernen Sie, sich wirkungsvoller und souveräner zu präsentieren.

Buchen Sie Werner Dieball:

- **Besser auftreten. Besser wirken.**
Rhetorik, Körpersprache und Auftrittswirkung
- **Überzeugend kontern. Spontan antworten.**
Schlagfertigkeit und souveränes Auftreten

Schöpfen Sie aus den Erfahrungen von Dr. Werner Dieball und melden sich zum Training an.



7 Tipps für Ihre bessere Auftrittswirkung

- ❶ **Professioneller Dresscode.**
»Man darf anders denken, als seine Zeit, aber man darf sich nicht anders kleiden.« (Marie von Ebner-Eschenbach)
- ❷ **Motorik beachten. Ankommen, vier Sekunden Ruhe finden, fester, hüftbreiter Stand.**
- ❸ **Positive, angemessene Mimik, Blick halten, schweifen lassen!**
»Die Augen sind die Fenster der Seele.« (Hildegard von Bingen)
- ❹ **Moderater Einsatz der Gestik: Wechselspiel zwischen neutraler und positiver Zone. Hände raus aus dem »Maschinenraum«.**
- ❺ **Sprechen ist tönendes Ausatmen. Stimme moduliert einsetzen. Mit der Stimme Stimmung erzeugen!**
»Sprich, damit ich dich sehe.« (Sokrates)
- ❻ **Origineller und themenzentrierter Einstieg und Ausstieg bei Reden und Präsentationen.** »Die gute Rede hat einen Anfang und ein Ende und einen möglichst kleinen Abstand zwischen diesen beiden.« (Jupiter Cumulus)
- ❼ **Achten Sie auf eine bildhafte, strukturierte Sprache!** »Ein guter Redner bewirkt, dass die Menschen mit den Ohren sehen.«

WernerDieball.

Redner und Trainer für Rhetorik und Körpersprache.
Experte für Auftrittswirkung.

Weitere Informationen erhalten Sie gerne in einem persönlichen Gespräch, telefonisch oder per E-Mail.

Dr. phil. Werner Dieball
Neuwiehler Straße 3
51674 Wiehl

Telefon 0 22 62 - 208 37 33
Mobil 0 163 - 250 38 33

www.wernerdieball.de
info@wernerdieball.de



DER SPIEGEL 2015

Der Körper spricht mit

Was wir sagen ist wichtig, wie wir es sagen auch!

In der nonverbalen Kommunikation spielen vor allem Gestik, Mimik und Stimme entscheidende Rollen... Dieball empfiehlt, sich im Alltag auf einen Aspekt nonverbaler Kommunikation zu konzentrieren.

Am schwersten ist es laut Dieball, die Mimik zu trainieren.

+ +

Closer 2014

Robert Geiss

Robert Geiss: Da war er noch der Chef

Körpersprache-Experte Dieball: Robert geht dynamisch nach vorn.

Carmen hält sich im Hintergrund, hat ihre Hände ineinander verschlossen.

Das kann für eine Schutzhaltung stehen... Die Stellung der beiden hat sich verschoben. Carmen nimmt ganz klar mehr Raum für sich ein und geht wahrscheinlich auch in der Beziehung einen Schritt nach vorn.

Bild 2014

Das Nerven-Protokoll

Das sagt Hoeneß` Mimik vor Gericht

Was Uli Hoeneß vor Gericht sagt, ist eine Sache. Was seine Mimik, seine Körpersprache verraten, eine andere. Für BILD übersetzt Körpersprache-Experte Dr. Werner Dieball, was Hoeneß nicht sagte... Die Augen sind wach, die Augenbrauen hochgezogen. Diese leichte Überheblichkeit – das ist typisch Hoeneß. Er guckt auf die Situation herab.

+ +

WELT^{am}SONNTAG 2005

Mehr Eleganz wagen

Muss Angela Merkel ihr Aussehen ändern?

Politikwissenschaftler Werner Dieball, Autor des Buches »Gerhard Schröder – Körpersprache: Wahrheit oder Lüge?«: In den TV-Interviews strahlt Angela Merkel durch ihre ruhige Stimme, moderate Betonungen und klare Formulierungen Ausgeglichenheit und Souveränität aus.

B.Z. 2013

Das TV-Duell im BZ-Expertentest

Körpersprachen-Experte Werner Dieball

Wichtigster Moment: Merkels Nein zur Pkw-Maut und die klare Aussage beider Kandidaten, keine deutsche Beteiligung an einem Militärschlag gegen Syrien. Stefan Raab als belebendes Moment im Duell...

+ +

GEO 2011

Die Macht des Körpers

Körpersprache ist nonverbale Kommunikation – sie war immer auch eine Sprache der Politik

Zum Beispiel das Dauerlächeln Tony Blairs! Der betonierte Strahlemund Berlusconi! Der chronisch entblößten Zahnreihen Schröders! Der etwa hat sein Gute-Laune-Blecken, wie der Kölner Kommunikations-Coach Werner Dieball in einer Langzeitbeobachtung feststellte, in den späten 1980er Jahren entwickelt.



2002

Er sieht, wer heute lügt

Kölner Forscher Dieball erklärt vor dem zweiten TV-Duell die Körpersprache von Schröder und Stoiber

Stoiber hat viel dazugelernt, lobt Werner Dieball. Er lächelt viel häufiger als früher, das ernste Gesicht weicht einer freundlicheren Miene. Mit diesem Lächeln hat er beim ersten Kanzlerduell gepunktet.

Typisch Schröder: Er breitet die Arme weit aus, seine Gesten sind raumgreifend. »Offene Hände« nennt Forscher Dieball das. Das heißt: Schröder will anzeigen, ich kümmere mich um euch.

Wie Schröder ballt auch Stoiber die Fäuste. Die Geste signalisiert Kampfeslust. Aber ganz anders als Schröder hält Stoiber dabei seine angewinkelten Arme ganz eng am Körper. Das interpretiert Forscher Dieball so: Stoiber schützt sich, zeigt weniger Selbstbewusstsein als sein Kontrahent.

Schröder hat einen klaren, offenen Blick und strahlt dadurch Vertrauenswürdigkeit und Offenheit aus, so Werner Dieball. Der Medienprofi weiß das. Es gelinge ihm immer, Blickkontakt herzustellen mit seinem Gesprächspartner.

+ +

Süddeutsche Zeitung 2005

Dreigezacktes Fingerröllchen

Die Körpersprache der Politiker – am Beispiel Schröder und Stoiber

Werner Dieball, Politologe und Coach, legt seine Arbeit als eine Art Dreisprung an. Den Absprung bewerkstelligt er mit einer Präsentation der einschlägigen Literatur, in der auch der vage, wissenschaftlich wohl umstrittene, aber nichtsdestoweniger sehr beeindruckende »Mythos« erörtert wird, wonach nur 7 Prozent der Kommunikation vom Inhalt bestimmt werden, 38 Prozent dagegen vom Tonfall und 55 Prozent von der Körpersprache.

Im Zwischensprung wird dann die körpersprachliche Entwicklung Schröders und Stoibers nachgezeichnet. Voll in die Sprungrube geht es dann mit Teil drei, in dem die nonverbale Kommunikation der Kandidaten im Wahlkampf geschildert und bewertet wird. Unterm Strich kommt Dieball zum Resümee, dass man damals den Weltmann und Bonvivant Schröder gegen den Provinzler und Aktenfresser Stoiber habe ausspielen wollen, was insofern danebengeing, als Stoiber den »stotternden, zackigen, hölzernen, sazerdotalen Landespolitiker« abzulegen und so die Polarisierungsfalle zu unterlaufen wusste.

+ + + + + + + + + + + + + + + + +



Wie sage ich es meinem Chef?

Jobwechsel, Schwangerschaft, Kritik am Arbeitgeber: Dem Vorgesetzten Neuigkeiten mitzuteilen, oder ihn auf Probleme in der Zusammenarbeit aufmerksam zu machen, kann Überwindung kosten. Vor allem, wenn es um potenzielle Streitthemen geht. Eine Anleitung für schwierige Gespräche.

Wer Neuigkeiten mitzuteilen hat, die nicht nur auf Begeisterung stoßen können, sollte heikle Gespräche gut vorbereiten. Neben der Vorbereitung auf das Inhaltliche sollte auch das Rhetorische nicht außen vor gelassen werden. Laut dem Coach Dr. Werner Dieball gehört es mit dazu: »Man kann einüben, heikle Themen besser auf den Punkt zu bringen«.

+ + + + + + + + + + + + + + + + +

YouTube **N24** Analyse Merkel und Steinmeier im TV-Duell



Dr.Werner Dieball zur Auftrittswirkung im TV-Duell

Werner Dieball

+ Hinzufügen

YouTube **VVA** Dr. Werner Dieball bei Oliver Pocher



Dr. Werner Dieball in der Oliver Pocher Show

Werner Dieball

+ Hinzufügen

YouTube **SAT.1 NRW** Kanzlerduell-Analyse



Kanzlerduell, Analyse von Dr. Werner Dieball

Werner Dieball

+ Hinzufügen