

Ausstrahlung ist nicht gottgegeben

Wie man besser auftritt, erklärt Dr. Werner Dieball in seinem neuen Hörbuch

Der Wiehler Werner Dieball ist Kommunikationstrainer. Jetzt hat er ein Hörbuch herausgegeben. Mit dem 34-Jährigen sprach Julia Frizen.

An wen richtet sich das Hörbuch?

An jeden, der sich präsentiert – ob als Sportler, Angestellter, Selbstständiger oder Politiker.

In Ihrem Hörbuch stellen Sie Regeln auf, mit denen man seine Persönlichkeit stärken kann. Da geht es um die richtige Körpersprache, eine positive Mimik sowie um kontrollierte Atmung und Stimme. Dass all diese Elemente wichtig für das Auftreten sind, weiß die Wissenschaft schon länger. Was ist neu an Ihrem Ansatz?

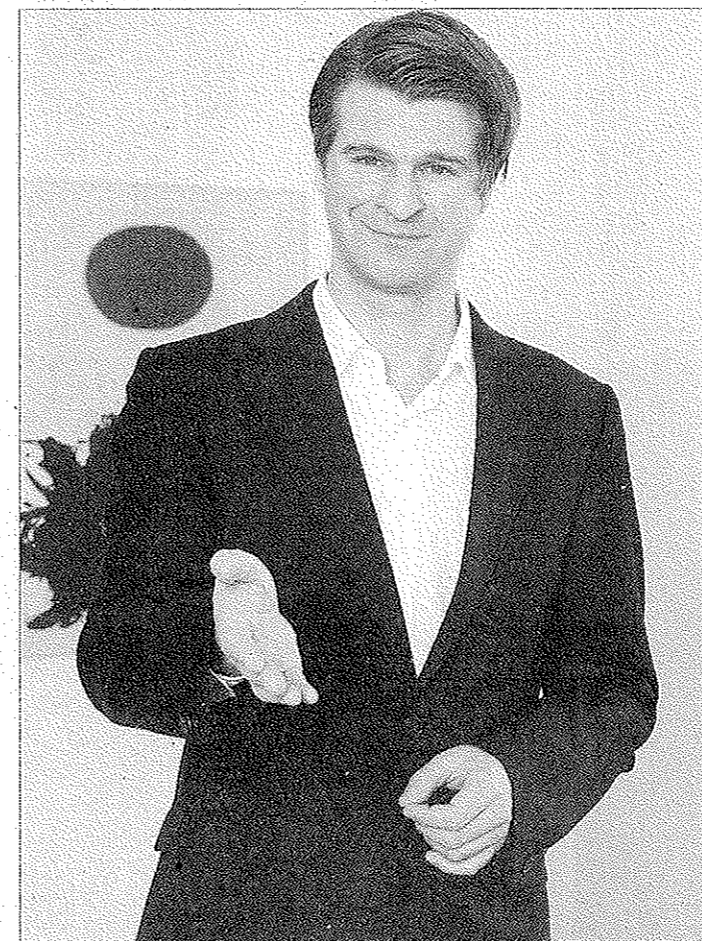
Ich bin der Meinung, dass die persönliche Wirkung nicht gottgegeben und unveränderlich ist. Durch Techniken und Training kann jeder Mensch seine Ausstrahlung zum Positiven hin verändern. Und das unabhängig von Alter und Geschlecht.

Wenn ich also dem Hörbuch aufmerksam gefolgt bin, kann ich beruflich und privat eine bessere Wirkung erzielen?

Nur hören reicht leider nicht, Sie sollten schon üben. Am besten sofort. Beispielsweise die Wirkung der Hände als Kommunikationswerkzeug.

GESTENREICH

„Man kann nicht nicht kommunizieren“ – Unter diesem Aspekt hat Werner Dieball in seiner Dissertation die Körpersprache von Politikern am Beispiel von Gerhard Schröder und Edmund Stoiber untersucht. „Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass man durch seine Körpersprache viel verrät, auch wenn man nicht spricht“, sagt Dieball, der schon für viele Medien die Körperspra-



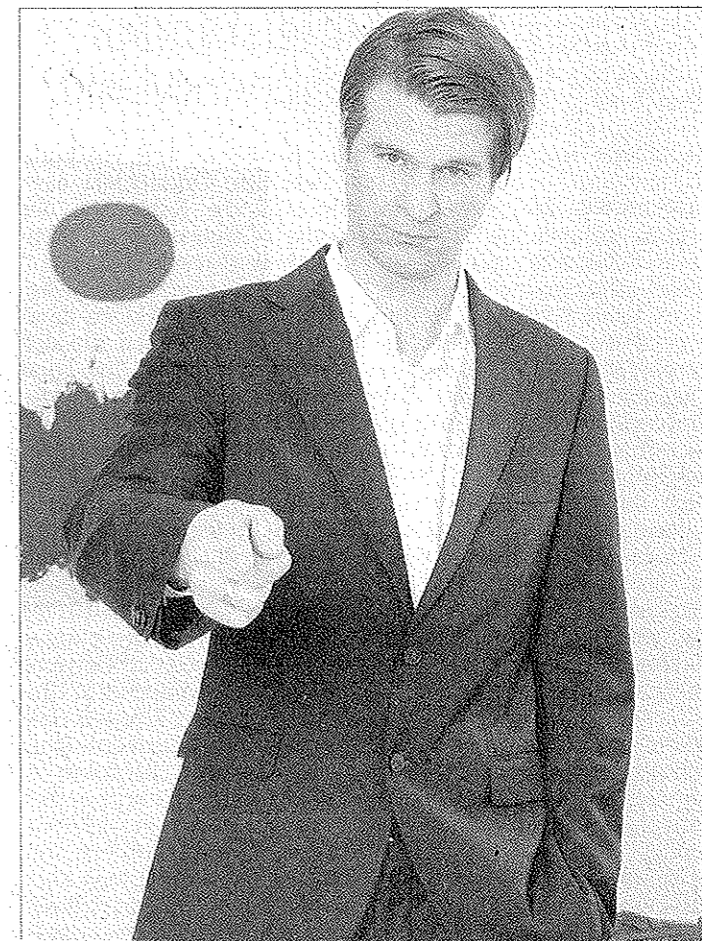
che von Politikern analysiert hat. Interessant findet der Wiehler derzeit die oft gesehene „Merkel-Geste“: das mit den Fingerspitzen beider Hände geformte, nach vorne gerichtete Dach. „Sie hält die Hände zwar in der neutralen Zone, die Geste wirkt aber wenig einladend“, findet er. Seiner Meinung nach hat diese Handhaltung „etwas Meditatives und Beruhigendes und ist auch Zeichen der Konzentration“. (jf)

So sollte die Hand bei einem Vortrag nicht lässig in der Hosentasche verschwinden, denn das wirkt arrogant. Auch der ausgestreckte Zeigefinger er-

scheint eher bedrohlich. Am besten ist es, die Hände in der neutralen und positiven Zone, also zwischen Bauchnabel und Kehlkopf, zu bewegen. Die Gesten dürfen aber auch nicht künstlich wirken, sondern sollen das gesprochene Wort unterstreichen. Um das zu verinnerlichen, rate ich, das in einem so genannten „21-Tage-Projekt“ zu üben.

Was versteht man darunter und wieso genau 21 Tage?

Die Hirnforschung hat herausgefunden, dass nach dieser Zeit die Dinge in Fleisch und Blut übergegangen sind. Meine Seminarteilnehmer wenden das ständig an, beispielsweise nach dem Motto: Drei



... als der drohende Zeigefinger und die lässig in die Hosentasche gesteckte Hand, weiß Werner Dieball. (Fotos: Schoppmann)

Wochen noch mehr Freundlichkeit gegenüber den Kunden als sonst. Das funktioniert und macht sich auch in der Kasse bemerkbar.

Was ist, wenn man in einer wichtigen Situation wie bei einem Vortrag alle Tipps und Tricks vergisst?

Dann sollte man auf seine Zwerchfell-Atmung achten, rhetorische Wirkpausen einlegen und einen guten Bodenkontakt haben. So findet man wieder zu sich selbst. Mein Tipp: Bewahren Sie Ihre emotionale Dickhäutigkeit!

Achten Sie auch privat ständig auf Ihre Körpersprache?


Ich achte schon darauf, aber

sich Tag und Nacht zu kontrollieren ist gar nicht nötig, denn wir sind ja keine Roboter, sondern Menschen.

Planen Sie ein weiteres Hörbuch?

Es gibt sicherlich genug Material und das Thema wird ja auch heutzutage immer wichtiger, um sich durch Körpersprache von anderen abzugrenzen. Ich bleibe auf jeden Fall weiter dran.

„Besser auftreten. Besser wirken. Mit Körper und Sprache zum Erfolg“ (ISBN 978-3-9812384-4-0) ist für 16,80 Euro im Buchhandel oder im Internet erhältlich.

 www.dieball-coaching.de