

DIE NEWS

DAS MAGAZIN FÜR SELBSTÄNDIGE UNTERNEHMER



BADEN-WÜRTTEMBERG

DER KÖRPER LÜGT NICHT

Schlagfertigkeit, Verhandlungsgeschick und Kenntnisse in der Körpersprache sind zentrale Fähigkeiten eines jeden Unternehmers. Was tun z.B., wenn man ganz überraschend eine Rede halten soll? Wie muss man sich „verhalten“, welche Grundregeln für die eigene Körpersprache sind zu beachten, um bei den Zuhörern einen guten und bleibenden Eindruck zu hinterlassen? „Der erste

Ruhleder zog die Zuhörer in seinen Bann... ... und bekam viel Applaus



Volker Kraus, Rolf H. Ruhleder und Werner Entenmann (v.l.)

Nach der Begrüßung durch Werner Entenmann, Vorstandsmitglied von „Die Familienunternehmer – ASU“ und Gastgeber des Abends, stellte Ruhleder rasch unter Beweis, dass er mit Recht als „harter Hund“ unter den Rhetoriktrainern bezeichnet wird. Besonders gerne provoziert er seine Zuhörer, nimmt keine Rücksicht auf spezielle Befindlichkeiten. „Sie müssen Blickkontakt halten“ mit den Gesprächspartnern oder mit den Zuhörern. Auf eine positive Mimik kommt es an, die Hände sollten z.B. offen nach oben gehalten und die Lautstärke konstant sein und nicht zu schwach werden, ab und an auch die Stimme modellieren. „Der Standpunkt macht es nicht, nur wie man ihn vertritt“, betonte Ruhleder. Seine rhetorische Schlagfertigkeit und seine handfesten Beispiele begeisterten die über 100 Unternehmer. „Der Körper lügt nicht!“ Also sich selbst beobachten und auf die Körpersprache des Gegenübers achten, dann verschafft man sich Vorteile in den jeweiligen Situationen, gerade auch bei schwierigen Verhandlungen.

Fazit: Ein anderthalbstündiges Feuerwerk der Rhetorik und ein Abend, an dem alle Gäste viele Tipps und Anregungen mitnehmen konnten. ■

Mit kulinarischen Kreationen wurden die Gäste verwöhnt



Aktive Mitarbeit war angesagt

Eindruck ist entscheidend, der letzte Eindruck bleibt“, so versicherte Rolf H. Ruhleder, Toprhetoriktrainer, im Dezember in der Auto-Galerie Entenmann in Esslingen.