



Nach Ansicht von Rolf Ruhleder ist erfolgreiche Rhetorik kein Hexenwerk

Vom Auftritt hängt der Erfolg maßgeblich ab

Rhetorik-Spezialist Rolf H. Ruhleder gibt bei Vortragsreihe der Rhein Main Presse Einblicke in die Geheimnisse der Redekunst

Von
Gabi Rückert

MAINZ Munter schwingt er sich von der Bühne, läuft durch den Saal und bezieht selbst die Besucher der hintersten Reihen in sein Seminar ein. Rolf H. Ruhleder verbreitet das, was die Überschrift verspricht, ein "Feuerwerk der Rhetorik". Denn der Trainer, der sonst Politiker und Prominenz coacht, ist zu Gast in Mainz im Frankfurter Hof bei der Vortragsreihe "Wege zum Erfolg", die die Rhein Main Presse - dazu gehört auch diese Zeitung - gemeinsam mit dem Congress Centrum Mainz und dem "Unter-

nehmen Erfolg" präsentiert. Charmant und hartnäckig fordert Ruhleder die Besucher. Schließlich sollen sie nach 90 Minuten zumindest die Grundzüge der erfolgreichen Rhetorik mit nach Hause nehmen und das funktioniert. Denn der Lehrer der Redekunst hält sich selbst daran, was er seinem Podium zu Beginn mitteilt: "Die Behaltensquote liegt bei 60 bis 70 Prozent wenn man etwas hört, sieht und tut."

Demonstrativ fischt sich Ruhleder "freiwillige" Protagonisten auf die Bühne. Keiner blamiert sich, obwohl sie viel falsch machen, auch das gehört zum Repertoire des Trainers, der bisher schon 330000 Frauen und Männer in seinen Seminaren hatte. Deshalb ist ein we-

sentlicher Tipp, den wohl alle mit nach Hause nehmen: "Verbannen Sie 'ja, aber' aus dem Wortschatz. Ein 'ja, aber' tut immer dem anderen weh."

Wenn es nach Ruhleder geht, gehören die meisten negativen Begriffe in die Mülltonne. Das sind Floskeln wie "darum geht es nicht" oder "da haben Sie mich falsch verstanden". Ein weiterer Leitspruch von Ruhleder: "Man sage immer die Wahrheit, aber man sage die Wahrheit nicht immer!" Denn das Weglassen sei auch eine Kunst.

Das Gesagte ist die eine Seite der Rhetorik, die Körpersprache eine andere. Vieles haben die Seminar-

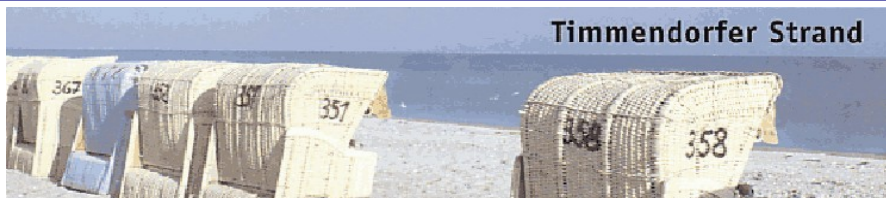
teilnehmer schon häufiger gehört, einiges gehört zur guten Kinderstube, denn nach Ansicht des Trainers sind mindestens fünf Prozent Etikette bei einem erfolgreichen Auftreten. Mit den Prozenten hat er es. Die Relation des Erfolgstrainers heißt: 49 Prozent des Erfolgs sind Fachwissen, 51 Prozent Äußerlichkeiten. Bei ihm sei das, wie er lachend gesteht, zunächst umgekehrt gewesen.

Auch der Unterschied zwischen Motivation und Manipulation in einem Verkaufsgespräch ist beachtlich: "Manipulation dient immer nur dem eigenen Vorteil, Motivation ist zum beidseitigen Vorteil." Wer das für sich zu nutzen wisse, habe die zufriedeneren Kunden. Doch zurück zur Körperspra-

che. Auf einem vorbereiteten Papier notieren sich die Seminarteilnehmer: Blickkontakt halten, Lautstärke halten und auf die Modulation achten, Standort einnehmen und Blick in die Runde werfen, positive und angemessene Mimik ebenso wie positive Gesten einnehmen.

Ruhleder macht auch klar: Eine Rede oder eine simple Vorstellung ist kein Hexenwerk. "Wichtig ist, sich einen starken Einstieg und ein starkes Ende vorher zu überlegen." Und deshalb ist sein Seminarende voll des Lobes für die begeisterten Teilnehmer. Die Euphorie, das Lachen und die gute Stimmung werden viele an diesem Abend mit nach Hause genommen haben.

Sommer Ostsee Seminare



Rhetorik und Körpersprache - Redegewandtheit und Souveränität

Rolf H. Ruhleder, MIR
2 1/2 Tage, 2 790 EUR zzgl. MwSt. **08. bis 10.08.2010**

Dialektik exklusiv

Rolf H. Ruhleder, MIR
2 1/2 Tage, 2 790 EUR zzgl. MwSt. **10. bis 12.08.2010**

Super-Seminar - Dialektik II

Rolf H. Ruhleder, MIR
2 1/2 Tage, 2 890 EUR zzgl. MwSt. **12. bis 14.08.2010**

Machen Sie dort Seminare, wo andere Urlaub machen.

Besser verkaufen

- Verkaufsrhetorik und Verkaufspsychologie
Lothar Haase, Cheftrainer MIR
2 Tage, 1 690 EUR zzgl. MwSt. **16. bis 17.08.2010**

Rhetorik - Präsentation und Verhandlungen

Lothar Haase, Cheftrainer MIR
2 Tage, 1 690 EUR zzgl. MwSt. **18. bis 19.08.2010**