

# Der Griff zur Gegenfrage

STANDORT NIEDERRHEIN – VON DEN BESTEN PROFITIEREN Rolf H. Ruhleder – Rhetorik-Trainer

VON ANNELI GOEBELS

**NEUSS** Ganz so unerfahren zeigte sich das Publikum im S-Forum der Neusser Sparkasse nicht, als es dem Vortrag des Rhetorik-Trainers Rolf H. Ruhleder lauschte. Immer wieder bezog er die Zuschauer ein, stellte Fragen und rief nicht selten aus: „Da wäre ich ja nie draufgekommen.“ So lernt auch noch jemand, der in 17 Jahren 320 000 Menschen geschult hat, immer noch dazu.

Es ging um Sicherheit, genauer das Ausstrahlen derselben in allen Situationen. Denn erst dann werde man ernst genommen. Rolf H. Ruhleder trat vor einem 600-köpfigen Publikum im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Standort Niederrhein – Von den Besten profitieren“ auf, die die Sparkasse Neuss, die Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein sowie die Neuß-Grevenbroicher Zeitung anbietet. Eberhard Hücker, Geschäftsführer des Neusser Zeitungsverlages, zitierte bei der Vorstellung Ruhleders die Wirtschaftswoche, die den 63-Jährigen als den „härtesten Rhetorik-Trainer Deutschlands“ bezeichnete. Eine Titulierung, die Ruhleder noch ergänzte: „... und der teuerste.“ Der kleine Mann mit dem großen Mikrofon erwies sich dann als



Rolf H. Ruhleder (2.v.l.) sprach vor „ausverkauftem“ S-Forum: Ihn begrüßten (v.l.) Heinz Mölder (Sparkasse), Arndt Thierfelder (IHK) und Eberhard Hücker (Neusser Zeitungsverlag).

**„Der Mensch lernt nur durch Schmerzen.“**

**Rolf H. Ruhleder**

Entertainer, die Lacher meistens auf seiner Seite hatte und den Zuschauern versprach, sie keinesfalls in Ruhe zu lassen, denn: „Der Mensch lernt nur durch Schmerzen.“ Allerdings hielt sich der für die „Freiwilligen“ in Grenzen. Ruhleder führte vor – jedoch stets mit einem Augenzwinkern –, provozierte, sprach mal laut, mal leise, flitzte durch den Saal und vergaß auch nicht, stets auf seine vielen bereits gehaltenen Seminare

aufmerksam zu machen. „Der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt“, so Ruhleder. 50 Prozent des Erfolges eines Gespräches hängen davon ab. Wichtig sei es, Sicherheit auszustrahlen – und das könne man lernen, für den Anfang in sieben Schritten: Blickkontakt halten, Lautstärke der Stimme halten, Standort einnehmen und Blick in die Runde werfen, aufrecht stehen, positive Gestik, Beginn und Ende einer Rede auswendig lernen. Negatives sollte immer positiv ausgedrückt werden. Anstatt „Ich habe einen Einwand“ rät Ruhleder, eine

Frage zu formulieren, statt „Da muss ich Sie aber korrigieren“ sollte man „Mein Wissensstand ist, dass . . .“ verwenden, anstatt „Da haben Sie mich falsch verstanden“ besser „Da habe ich mich unklar ausgedrückt“ und das Wörtchen „aber“ sollte sowieso aus dem Wortschatz gestrichen und durch „allerdings, obwohl, jedoch oder nur“ ersetzt werden. „So werden Sie los, was Sie Ihrem Gegenüber mitteilen wollen, brüskieren ihn aber nicht“, sagt der Rhetorik-Fachmann. Auch „Warum-Fragen“ gehören verboten, sie seien zu aggressiv – besser: Aus welchen Gründen...?

Um Zeit zu gewinnen, wenn man unsicher ist, oder bei aggressiven Fragen des Gegenübers, rät Ruhleder, Gegenfragen zu stellen. Die Gegenfrage sei die Kaiserin der Dialektik. Wie – man beantwortet eine Frage nicht mit einer Gegenfrage? Vergessen Sie's und zeigen Sie Schlagfertigkeit. Die Vorteile: Sie gewinnen Zeit (s.o.), verwirren, übernehmen die Gesprächsführung und werden sicherer. Beliebte Gegenfragen: Wie darf ich Ihre Frage verstehen? Wie meinen Sie das? Wie kommen Sie auf diese Frage? Wie bitte? Doch auf die von Ruhleder gewünschte provokante Frage an ihn aus dem Publikum: „Warum können Sie nur in betrunkenem Zustand Kinder zeugen?“, blieb denn selbst der „Rhetorik-Guru“ kurz sprachlos und lachte dann schallend.