

## Der Konter mit dem Fragezeichen

Rolf Ruhleder demonstriert auf dem MAZ-Erfolgsforum Schlagfertigkeit



Rolf H. Ruhleder

POTSDAM - Fragen sind mitunter eine Pein. Vorwurfsvoll. Bedrängend. Der Rhetorik-Trainer Rolf H. Ruhleder weiß das in einem Rollenspiel trefflichst vorzuführen. „Warum sind Sie so angezogen?“, fährt er sein Gegenüber an. Kurze Pause. Neuer Angriff: „Warum haben Sie solch einen komischen Gürtel an?“ Der Befragte ist überrumpelt. Sprachlos. Was soll man darauf schon antworten? Ruhleder empfindet die Gegenattacke mit einer Gegenfrage.

Auf dem MAZ-Erfolgsforum „Von den Besten profitieren“ am Dienstagabend in Potsdam gab der Rhetorik-Experte Beispiele für den sprachlichen Konter: Wie meinen Sie das? Wie kommen gerade Sie auf diese Frage? Wie darf ich Ihre Frage verstehen? Das verschafft dem Bedrängten Zeit und gibt ihm Souveränität zurück.

„Ich will Ihnen mitgeben, wie sie Sie sich besser verkaufen können“, kündigte Ruhleder dem Publikum auf den voll besetzten Rängen des Erfolgsforums an, das die MAZ, das bayerische Unternehmen Erfolg GmbH sowie die Industrie- und Handelskammer (IHK) Potsdam gemeinsam präsentieren. Der Mann, der den Ruf des härtesten und teuersten Rhetorik-Trainers hat, ist kein Referent, der sich hinters Rednerpult klemmt. Lächelnd schreitet er durch den Saal. Dunkler Anzug. Die pastellfarbene Krawatte sitzt perfekt. Äußerlichkeiten seien für den Erfolg wichtig, sagt er. Für den Herren bedeute das beispielsweise: Jacket zuknöpfen beim Aufstehen. „Wenn das nicht mehr geht – Schneider wechseln“, merkt Ruhleder spitz an.

Er kokettiert mit seinem Image des „ganz harten Typs“. Er ist immerhin derjenige, der den Teilnehmern seiner Seminare gelbe Karten zeigt für unmotiviertes Kopfschütteln und störendes Dazwischenreden. Er ist aber auch derjenige, der sein Publikum darin schult, Einwände weicher zu formulieren. Man solle immer davon ausgehen, dass der Gesprächspartner, beispielsweise der Chef, zu 50 Prozent Recht hat, sagt Ruhleder. Schroffe Aussagen wie „Da haben Sie mich falsch verstanden“ sollten also besser vermieden werden. Die dezente Variante lautet: „Da habe ich mich falsch ausgedrückt“. Kein sogenannter Minussatz wie „Darum geht es nicht“, sondern der freundliche Hinweis: „Mir geht es um . . .“

Die charmante Formulierung ändere aber nichts daran, dass man „hart in der Sache“ bleiben solle, so Ruhleder. Apropos Härte. Die zeige sich auch im sogenannten Augenkampf. Da komme es darauf an, den bohrenden Blicken des Gegenübers standzuhalten. Wer zuerst wegschaut, hat verloren. Ruhleders Tipp: Einfach die Stelle genau zwischen den Augen fixieren und der Sieg ist schon so gut wie eingefahren.

Ruhleder sucht den Dialog mit dem Publikum und kehrt das Rollenspiel auch gern um. Der Rhetorik-Experte bittet um „unfaire Fragen zum Thema Alkohol“, um rhetorische Schlagfertigkeit zu demonstrieren. Selbst ein schlichtes „Wie bitte?“ erweist sich als hilfreiche Methode. Der Frager muss sich wiederholen, wird vielleicht sogar verunsichert. Der Bedrängte verschafft sich damit Luft. (Von Ute Sommer)