

Saarbrücker Zeitung

DIENSTAG, 28. MÄRZ 2006

„Es geht um Sicherheit, Souveränität, Benehmen!“

Rhetorik-Spezialist Rolf H. Ruhleder im Rahmen der Vortrags-Reihe „Impulse“ zu Gast in Saarbrücken

Saarbrücken. Er gilt als Deutschlands teuerster und lustigster Trainer: Der Rhetorik-Spezialist Rolf H. Ruhleder (61). Am 29. März ist er im Rahmen der "Impulse"-Reihe in Saarbrücken zu Gast. SZ-Redakteurin Cathrin Elss-Seringhaus sprach vorab mit ihm.

Man hört, Sie lieben es, Ihre Seminarteilnehmer in Fettnäpfchen zu locken. Worauf müssen sich die Saarbrücker Zuhörer einstellen?

Ruhleder: Jeder sollte damit rechnen, dass er mitspielen darf. Ich trage ein Headset und tanze durch die Reihen. Zwei Freiwillige bitte ich auf die Bühne. Und deren Auftreten und Sprechen mache ich dann nach. Man lernt am besten durch Erfahrung.

Man sagt, Sie seien der Clown im kapitalistischen Drama. Hofnarren haben eine Philosophen-Rolle. Welche Wahrheiten flüstern Sie Deutschlands Top-Managern beim Privatissimum?

Ruhleder: Kein Mensch zahlt einem Philosophen für ein Einzeltraining 12000 bis 15000 Euro plus Mehrwertsteuer. Es geht um konkrete Tipps, wie man sich besser verkauft.

Sie schulen Ausstrahlung. Sind Sie selbst ein Charismatiker?

Ruhleder: Es ist immer ein großer Unterschied zwischen Selbst- und Fremdeinschätzung. Ich habe eine große Fangemeinde, Menschen, die bis zu 30 Mal zu mir kommen. Ich selbst sehe mich aber absolut kritisch. Vor einiger Zeit wurde eine Fernsehsendung von mir wiederholt. Da dachte ich: Wenn Sie dir jetzt noch einen Bembel in die Hand drücken - Heinz Schenk, "Blauer Bock", dritte Folge ist dagegen harmlos.

Sie verblüffen mich jetzt. Auf Ihrer Homepage scheint Ihnen nichts fremder als Selbstzweifel.

Ruhleder: Gerade haben Sie sich geschickt verkauft. Sie haben eine Ich-Botschaft gesandt. Sie hätten auch sagen können: Da stimmt doch was nicht. Man übt am effektivsten Kritik durch Ich-Botschaften.

Mache ich gerade einen Ruhleder-Kurs?

Ruhleder: Sie erfahren gerade: Wie ich mich sehe, ist ganz unmaßgeblich. Wichtig ist, wie ich rüberkomme.

Deshalb sind Äußerlichkeiten Ihr

Haupt-Arbeitsfeld? Sie sagen: 80 Prozent des Erfolges von Top-Kräften wird davon bestimmt. Verteilen Sie im Seminar Listen mit Must haves?

Ruhleder: Natürlich nicht. Es geht um Sicherheit, Souveränität, Benehmen.

Sie selbst bevorzugen aber ganz konkrete Markenprodukte wie Louis-Vuitton-Aktentaschen oder Montblanc-Füller oder ein BMW-Coupé.

Ruhleder: Statussymbole sind die Rangabzeichen der Zivilisten. Ab einer gewissen Position müssen Sie spezielle Dinge haben. Ich kann kein fünfstelliges Tageshonorar nehmen und eine Swatch tragen. Andererseits gilt: Erfolg ersetzt alle Argumente.

Haben Sie einen Typberater? Wer coacht Sie?

Ruhleder: Ich brauche keinen Imageberater, ich habe die Frauen in meinen Seminaren. Die sind hyperkri-

tisch. Denn die müssen immer 150 Prozent fahren, um 100 Prozent akzeptiert zu werden. Und die geben mir Tipps, was mein Äußeres betrifft.

Sie unterhalten sich abends in der Bar über Ihr Outfit?

Ruhleder: Das Feedback läuft schon während des Seminars. Denn ich provoziere ja stark. Die notieren sich meine Rückennummer.

Herzliches Lachen halten Sie für ein zentrales Erfolgs-Instrument. Ist der Witzige noch originell in einer vergagten Welt?

Ruhleder: Können wir uns einigen? Alle Extreme sind schlecht. Ich bin der Überzeugung, dass man den Menschen am besten die Zähne zeigen kann, indem man sie anlächelt. Wenn ich nur rumblödeln würde, hätte ich keine Chance. Spätestens nach dem dritten Witz würde es heißen: Entschuldigen Sie, wir hatten heute noch was anderes vor.

Wo liegt der Unterschied zwischen Überzeugen und Verführen? Schulen Sie nicht doch Verführer?

Ruhleder: Das Überzeugen ist eine

Art der Motivation, es führt zum beidseitigen Vorteil. Verführen ähnelt der Manipulation, man versucht, den eigenen Vorteil durchzusetzen. Darum geht es in meinen Seminaren nicht. Weil ich Selbstsicherheit schule. Solange ich davon überzeugt bin, dass ich etwas zu bieten habe, sind alle Methoden erlaubt, um jemanden zu überzeugen, etwas zu tun, was auch für mich gut ist. Sonst macht's der Wettbewerber.

Kennen Sie Demagogen? Oskar Lafontaine oder Gregor Gysi?

Ruhleder: Dazu kann ich mich nicht äußern. Ich kenne sie zu wenig. Aber beide sind rhetorisch extrem stark. Alle, die das sind, gelten als arrogant.

Arroganz ist allerdings ein Karriere-Stopper.

Ruhleder: Natürlich. Perfektion weckt Aggression. Keiner will mit einem Roboter zusammenarbeiten, der alles kann und alles weiß. Denn jeder fragt: Was nutzt es mir, wenn du so gut bist? Deshalb habe ich einem Überflieger aus der Politik kürzlich geraten, mal ein paar Fehler einzubauen: "Wähwähwäh". Das half.



Rolf H. Ruhleder