

## Jeder Satz ein Treffer

Rhetoriktrainer Rolf H. Ruhleder zeigt beim HAZ-Expertenforum den sprachlichen Weg zum Erfolg

VON HANNAH SUPPA

Wenn der härteste und teuerste Rhetoriktrainer Deutschlands spricht, kommen die Worte wie Geschosse aus ihm heraus. Jede Formulierung sitzt, jeder Satz ist ein rhetorischer Treffer. Bei Rolf H. Ruhleder gibt es keinen vorgefertigten Text, keine Pause, keine Füllwörter und auch keine Chance, sich seinem humorvollen Rhetorikfeuerwerk zu entziehen. „Für das Honorar müssen Sie arbeiten“, ist Ruhleders Leitlinie.

Für die Zuhörer des HAZ-Expertenforums „Feuerwerk der Rhetorik – Die Kunst zu überzeugen“ im voll besetzten Expo-Wal bedeutete das gestern Abend: Bloß nicht nach unten schauen. Weggucken oder verlegen die Hand in die Hosentasche stecken, diese Gesten fordern den Rhetoriktrainer von Top-Managern, Unternehmern und Politikern nur heraus. „Man kann über alles reden, nur nicht über 20 Minuten“, sagt er. Deshalb müsse das Publikum mitmachen. Solche Sätze setzt Ruhleder gekonnt ein: Auf den Punkt gebracht, präzise formuliert und ebenso zum Aufschreiben wie zum Anwenden geeignet. In Ruhleders Seminar geht es zu wie in der Schule. „Wer in der Schule wenig drankommen wollte, hat sich in die letzte Reihe gesetzt – das hilft bei mir nicht viel.“ Er lässt alle mitspielen und schwirrt durch die Stuhlreihen. Eben noch auf der Bühne, ist er plötzlich zwischen den Sitzen und fixiert einen Mann, der seine Arme vor der Brust verschränkt. „Wie wirkt das wohl auf andere?“ „Ablehnend?“, antwortet der Teilnehmer fragend. Glück gehabt, richtige Antwort. „Ich werde bezahlt dafür, dass ich Ihnen sage, was ich von Ihnen halte“, sagt Ruhleder. Der Rhetoriktrainer erklärt das richtige Auftreten und die sieben Regeln zum Erfolg: „Der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt“. Doch vor allem die Kunst der Rede ist Ruhleders Fachgebiet – Minuswörter sind ihm ein Graus. „Aber“ und „niemals“ zählen dazu. Für Ruhleder sind diese negativ besetzt, man solle immer



Rhetoriktrainer Rolf H. Ruhleder fordert beim Expertenforum der HAZ die volle Aufmerksamkeit des Publikums. Surrey

positiv formulieren, erklärt er. Statt mit einem „Aber“ zu widersprechen, lieber ein „Jedoch“ oder „Allerdings“ verwenden. Freundlich im Ton, dennoch hart in der Sache. Anstatt „Da haben Sie mich falsch verstanden“ die Kritik mit einem „Da habe ich mich falsch ausgedrückt“ abschwächen. Solche und viele andere Rhetorikkniffe haben den promovierten Betriebswirt bereits zu den „zehn Erfolgsmachern“ des Magazins

„Focus“ gemacht. Seine Rhetorik-Show lässt sich Ruhleder mit einem Tagesho-

norar von 17 000 Euro auch gut bezahlen, trotzdem sind seine Seminare fast immer ausgebucht. Das liege daran, dass er viel „trommele“, wie er meint. Was das heißt, spüren die Teilnehmer des Expertenforums im Expo-Wal von der ersten bis zur letzten Minute: Viele Informationen, verpackt in eine Show, die so auch auf einer Theaterbühne stattfinden könnte, und mit einem Redestil, um den ihn viele beneiden. Ruhleder ist als Rhetoriktrainer Entertainer und scheut sich auch nicht davor, sich selbst zum Clown zu machen. Seine Regeln zum Erfolg beherrscht er selbst. Der Erfolg eines Men-

schen hänge nur zu 49 Prozent vom Fachwissen ab, sagt er, 51 Prozent machten Äußerlichkeiten und Etikette aus.

Das „Expertenforum“ der HAZ mit dem „Unternehmen Erfolg“ geht weiter: Drei der weiteren vier Abende im Expo-Wal sind bereits ausverkauft. Lediglich für die Veranstaltung am 22. September mit Ingrid Amon zum Thema „Die Macht der Stimme“ sind noch Restkarten zu haben. Der Abend kostet 69,90 Euro. Weitere Informationen und das Buchungsformular gibt es im Internet unter [www.unternehmen-erfolg.de](http://www.unternehmen-erfolg.de) im Internet.



EXPERTEN  
FORUM

längst diese negativ besetzt, man solle immer