



„Rhetorik-Papst“ Rolf H. Ruhleder.“



In seinen Kursen kommen Teilnehmer mit Disziplin ans Ziel.

## Redekunst

# 51:49 statt 08/15

Stammgast nicht nur in Timmendorfer Strand: Rolf H. Ruhleder, renommierter Rhetorik-Trainer mit eigenwilligen Methoden. Seine Seminare für Führungskräfte im Maritim ClubHotel an der Ostsee sind seit Jahrzehnten beliebt.

■ Dazwischenreden kann Rolf H. Ruhleder nicht ausstehen. Genauso wenig wie das Kopfschütteln von Seminarteilnehmern, die mit seinen Worten nicht einverstanden sind. Dann verteilt er gelbe Karten. Schließlich gilt Ruhleder als „Rhetorik-Papst“, als Deutschlands härtester und teuerster Trainer seines Fachs. In den Kursen herrscht Disziplin. „Daher kommt sicher auch mein Erfolg“, sagt Ruhleder. Und fügt hinzu: „Dabei bin ich gar nicht so hart, wie es immer heißt“.

### Von Seminar zu Seminar

Jedes Jahr Mitte August lehrt der Spezialist für Redekunst, Körpersprache und Verhandlungsführung im Maritim ClubHotel Timmendorfer Strand. Während die Urlaubsgäste des Hauses das gesunde Meeresklima und die vielen Sonnenstunden an der Ostsee genießen, gehen Führungskräfte aus Politik, Wirtschaft, Kultur und Sport im Tagungsbereich durch Ruhleders Schule. Seine Rhetorik-Seminare und Vor-

träge haben hier seit den Siebzigerjahren Tradition, und für sie unterbricht er seinen Sommerurlaub auf Mallorca. „Im ClubHotel bin ich immer besonders gern“, sagt er mit seiner überraschend weichen Stimme. Mehr als 250 oft schnell ausgebuchte Vorträge und Seminare verzeichnete sein in Bad Harzburg ansässiges Institut im vergangenen Jahr. Auch in den Maritim Hotels in München, Frankfurt, Köln und Berlin war der drahtige Workaholic mit seinen lernwilligen Schülern zu Gast, zuletzt mit Großveranstaltungen für bis zu 500 Personen.

„51:49“ lautet die Formel, die den Mann mit der strengen Brille in der Branche bekannt machte. „Mindestens 51 Prozent Ihres Erfolgs erreichen Sie durch Äußerlichkeiten, nur 49 Prozent durch Fachwissen“, sagt Ruhleder. „Sie können noch so viel drauf haben, wenn Sie sich nicht verkaufen können, dann kommen Sie nicht weiter“. Kleidung, Ausstrahlung, Schlagfertigkeit - all das sind für ihn wichtige Fak-

toren auf dem Weg nach oben. „Lernen durch Falschtun“, nennt er seine Methode und lässt seine Schüler erst ins sprichwörtliche Fettnäpfchen treten, bevor er zeigt, wie es geht. Wenn Rolf H. Ruhleder keine Veranstaltung hat, schreibt er Bücher. 16 sind schon erschienen, sein mit 120.000 verkauften Exemplaren wohl bekanntestes, „Rhetorik und Dialektik“, auch als Hörbuch. Seine Pläne? Ein neues Werk über Dialektik. Und gerne, irgendwann, ein Kinderbuch.

Stephanie van Lier

**Rhetorik / Körpersprache**  
im Maritim ClubHotel Timmendorfer Strand vom 28. bis 30. Juni 2010, zweieinhalbtägiges Grundseminar pro Person 2.790 Euro plus Mehrwertsteuer und Übernachtungen  
**Kontakt:** Management Institut Ruhleder, Telefon 05322/9672-0  
www.ruhleder.de, info@ruhleder.de  
Maritim ClubHotel, Telefon 04503607-0

Fotos: Stefan Rohler