

Gekonnt überzeugen

Worauf es bei einem guten Vortrag wirklich ankommt

VON KATRIN MERKEL

Den eigenen Standpunkt überzeugend vertreten, Negatives positiv ausdrücken: Rhetoriktrainer Rolf H. Ruhleder erklärte in Nürnberg, worauf es bei Gesprächen und Vorträgen ankommt.

NÜRNBERG – Ein entspannter Feierabend sieht anders aus. Wer sich mit dem „härtesten Rhetoriktrainer Deutschlands“, so die Ankündigung, einlässt, der hat einiges zu erwarten. Denn hart ist Rolf H. Ruhleder vor allem in der Wortwahl: Ein Zuschauer darf sich da schon mal anhören, dass er doch – bitteschön – „das ständige Kopfschütteln abstellen soll, wenn es kein Gebrechen ist“.

Ruhleder will seinen „Kunden“, zu denen seit 25 Jahren unter anderem Politiker und Manager gehören, den Spiegel vorhalten: „Schließlich werde ich dafür bezahlt, dass ich Ihnen sage, was ich von Ihnen halte.“ Eine Zuschauerin blickt Ruhleder nicht direkt an, sondern schaut an ihm vorbei? Gelbe Karte. Ein Zuschauer sitzt mit verschränkten Armen da? Abstellen, signalisiert das doch Ablehnung oder zumindest kritische Distanz.

Erster Eindruck entscheidet

„Der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt“, das predigt Ruhleder seinen Zuhörern in der Nürnberger Tafelhalle bei der Vortragsreihe „Anstoß zum Erfolg – Von den Besten profitieren“, die die Firma „Unternehmen Erfolg“ in Zusammenarbeit mit den *Nürnberger Nachrichten* veranstaltet. Wichtig zu wissen sei auch, dass es bei einem überzeugenden Auftritt nur zu 49 Prozent auf das eigene Fachwissen ankommt, zu 51 Prozent aber Äußerlichkeiten entscheidend sind. Also feilt Ruhleder an diesen 51 Prozent. Gibt Tipps zur Etikette. Erklärt, dass der Ältere dem Jüngeren zuerst die Hand gibt, der Rangobere dem Rangunteren.

Zum Wissen um die Äußerlichkeiten passt dann auch seine Einstellung: „Es kommt nicht auf den Standpunkt an, sondern darum, wie man ihn vertritt.“ Zuallererst sollte das natürlich mit einem gerüttelt Maß Sicherheit passieren. Also beim nächsten Vortrag Blickkontakt halten, auf aufrechte Körperhaltung, eine positive

Mimik und eine gleichbleibende Lautstärke der Stimme achten, zu Beginn der Präsentation die Arme seitlich hängen lassen und Anfang und Ende der Rede auswendig lernen.

Weil Ruhleder weiß, dass ein Vortrag nur dann richtig wirkt, wenn die Anwesenden eingebunden werden, ist er an diesem Abend viel unterwegs. Er sucht sich „Freiwillige“, die als Beispiele für das taugen sollen, was er vermitteln will. Und wehe das geht schief, dann packt Ruhleder die Keule



Rolf H. Ruhleder

Foto: Matejka

aus: „Das ist absolut minus“ bekommt der Unglückliche zu hören.

Um das Gegenüber nicht zu verschrecken, das verrät Ruhleder auch, sollte man Negatives lieber positiv ausdrücken. „Gewieft“ hört sich als Umschreibung für einen durchtriebenen Kollegen doch gleich viel netter an, statt das Wort „korrigieren“ im Gespräch mit dem Chef zu verwenden, wirkt die Formulierung „meiner Meinung nach“ diplomatischer. Und wer sich das alles in Nürnberg so schnell nicht merken konnte und Schwächen zurückbehalten hat, den tröstet eine andere Aussage Ruhleders: „Perfektion weckt Aggression“.

Internet: www.ruhleder.de
E-Mail: info@ruhleder.de

Tel.: 05322/9672-0
Fax: 05322/9672-20

Postfach 13 03
38655 Bad Harzburg

Bismarckstraße 64
38667 Bad Harzburg

MANAGEMENT INSTITUT RUHLER