

Feuerwerk der Rhetorik

Rolf Ruhleder beschert 400 Zuschauern einen Abend voller Denkanstöße

■ **Rietberg** (bvb). „Bleiben Sie so, wie ich bin“ ist der Lieblingsspruch von Rolf H. Ruhleder, einem der bekanntesten Experten für Rhetorik- und Körpersprache in Deutschland. Knapp 400 Zuschauer aus Unternehmen in OWL erlebten jetzt in der Cultura in Rietberg einen unterhaltsamen Abend voller Denkanstöße, mit einem Feuerwerk der Rhetorik.

Gekonnt bediente Ruhleder ein kommunikatives Unterhaltungsklavier, auf dem auch das Publikum mitspielen durfte. Gleich zu Beginn der Veranstaltung stellte er klar: „Wenn Sie wenig drankommen wollen, schauen Sie mich frech an. Wer wegschaut, wird besonders ‚gefördert‘“. Schließlich gehe es darum, in allen Situationen Sicherheit auszustrahlen. Dazu gehöre nicht nur aktives Zuhören, sondern unbedingt auch ein guter

Blickkontakt. Und: „Man kann einem Menschen am besten die Zähne zeigen, indem man ihn anlächelt.“

Klar, dass das am Anfang nicht bei jedem Seminarteilnehmer auf Anhieb klappte. Aber der Coach weiß genau: „Wenn man herzlich begrüßt wird, ist man viel eher bereit, aus sich heraus zu gehen.“

Entscheidend sei die Körpersprache. So manch lässige, gutgemeinte Handbewegung könne leicht als „Lass uns Kaviar unters Volk streuen, damit der Pöbel ausrutscht“ fehlgedeutet werden, erkannte Ruhleder mit geschultem Blick. Er muss es wissen, denn „ich bin ein Produkt von 350.000 Teilnehmern, die 2.500 Seminare und Großveranstaltungen besucht haben“. Allein in diesem Jahr habe er zwischen Helsinki und Monte Carlo 82 Seminare angeboten:



Unterhaltsam: Rolf H. Ruhleder hält den Zuschauern den Spiegel vor und zeigt ihnen, wie sie auf andere wirken. FOTO: BIRGIT VREDENBURG

„Wenn ich in jedem Seminar nur einen Tipp bekomme, was ich selber falsch mache, kann ich mich immerhin einundachtzig-

mal verbessern.“

„Deutschlands härtester Trainer“ hat Sätze geprägt wie „Sei nett zu denen, die Dir beim Aufstieg begegnen, denn Sie könnten Dir beim Abstieg entgegenkommen“ oder „Der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt“. Ganz wichtig: „Man muss den anderen dort abholen, wo er steht“, denn „wie man startet, so liegt man im Rennen“. Und als Geheimtipp für Unternehmer: „Wenn Sie zu Beginn schief liegen und vielleicht noch andere Fehler machen, die gar nichts mit dem Verkauf zu tun haben, sind Sie in einer Schublade, die Sie fachlich vielleicht gar nicht verdient haben.“

Daher gelte unbedingt folgendes Gebot: „Man sage immer die Wahrheit – man sage sie aber nicht immer“. Denn: „Recht haben und Recht behalten sind zwei ganz verschiedene Dinge.“