

TERMIN MIT

ROLF RUHLEDER

Solche Sätze mögen Journalisten gar nicht. „Das wird Ihre Leser interessieren“; „Schreiben Sie das auf“; „Das sollte doch die Überschrift sein“. Rolf H. Ruhleder, laut „Wirtschaftswoche“ Deutschlands härtester Rhetoriktrainer, ist daran gewöhnt, dass andere tun, was er ihnen sagt. Genau das wollen seine Kunden:

Die haben Karrierehöhen erreicht, in denen sie eher von Kriechern als von Kritikern umgeben sind. „Ich bin der Clown. Ich sage ihnen für viel Geld Dinge, die ihnen ansonsten niemand mehr sagt“, umreißt Ruhleder seine Rolle im kapitalistischen Drama. Laut Biografie ist er 66, laut Dramaturgie

Der totale Plusmann

CHRISTIANE FLORIN



Der Rhetoriktrainer fasst Deutschland Topmanger hart an, um sie zum Reden zu bringen. Wenn die Wirtschaft wankt, zählt sicheres Auftreten umso mehr.
Foto: Management Institut Ruhleder

irgendwo zwischen acht und 38, zwischen Kind und markenbewusster Generation Golf.

Ruhleders Stimme klingt so, als habe Eugen Drewermann ein paar Stunden Hessisch-Unterricht genommen: leise, sanft, suggestiv. Wer dem Mann, der im oberhessischen Homberg geboren wurde, zuhört, sieht die gläubigen Augen Hilfe suchender Leistungsträger vor sich. Der Protestant ist Jesuiten-Fan, lernte sein Mundwerk bei dem Schweizer Pater Ernst Haensli. Wer ihm in die Augen schaut, entdeckt jene viel zitierte Härte, die seine weiche Stimme so irritierend erscheinen lässt.

En passant mustert Rolf Ruhleder das Gegenüber: Sind die Nägel manikürt? Die Absätze in tadellosem Zustand? Die Knöpfe fest? Bei ihm sitzt alles so, wie er es in Büchern und Artikeln empfiehlt: Das dunkelblaue Nadelstreifenjackett entsteift eine rosa Krawatte und natürlich wiederholt das Einsteck Tuch nicht unbeholfen den edlen Binder, sondern setzt einen eigenen weißen Akzent. Auf allem, was ledern die Arbeitspapiere befördert, hat Louis Vuitton seine Initialen hinterlassen, die Schreibgeräte zeigen den weißen Montblanc-Stern. „Äußerlichkeiten“, so Ruhleders Credo, „machen 51 Prozent des Erfolgs aus. Nur 49 Prozent basieren auf Fachwissen.“

Erst recht, wenn die Wirtschaft wankt, kommt es auf sicheres Auftreten an. „Stil führt zum Ziel“, das hat der Beamtensohn erkannt, lange bevor der „Spiegel“ die preußischen Tugenden auf den Titel hob. Seit 1989 führt Ruhleder sein Management Institut in Bad Harzburg, mehr als 400 000 Sicherheitsuchende unterzogen sich seinem Drill.

Gerade hat er das Seminar „Rhetorik und Kinesik – Redegewandtheit und Körpersprache“ im Frankfurter Holiday Inn abgeschlossen 2890 € plus Mehrwertsteuer hat der streng begrenzte Teilnehmerkreis für zweieinhalb Tage mit ihm bezahlt. Für Privatissime-Schulungen stellt er 17500 € Tagessatz in Rechnung.

Aktuelle Promikunden will er nicht verraten; kein Geheimnis, allerdings nur noch von beschränkter Werbewirkung sind bekannte frühere Rhetorikschüler wie Justus Frantz, Walter Momper oder Irmgard Schwaetzer.

Die Geschäfte laufen gut, mehrere Zusatztermine muss er in diesem Jahr anbieten. PR macht der Extrovertierte kaum, die übernehmen seine Fans. Wer sich für seine Seminare interessiert, bekommt ein gräulich-grünes DIN-A4-Blatt mit Themen, Terminen und Preisen.

Rolf Ruhleder blättert die Bewertungsbögen des Frankfurter Seminars durch. Brav haben die Teilnehmer ihr Urteil mit Kreuzchen abgegeben: der Prokurist eines internationalen Elektronikonzerns etwa, die Bankerin, der bayerische Bürgermeisterkandidat, der hauptberufliche Sohn. Ausgezeichnet, ausgezeichnet, ausgezeichnet, sehr gut. Nur sehr gut? Ruhleders Lider zucken einen winzigen Moment. Der Filius wollte nicht die Höchstnote vergeben. „Das spornt mich an“, formt Ruhleder das Zucken in eine vorwärts gerichtete Bewegung.

Ein bloßes „Na ja, was soll's, war doch kein Top-Entscheider“ wäre dem Redekünstler nie über die Lippen gekommen. „Minusbotschaften“, so ein weiteres Credo, kreidet jeder Zuhörer als Minuspunkt an. Diese stecken in Wörtern wie „aber“, aber auch im schulterzuckenden „Na gut“. Gern gehen sie mit Du-Sätzen einher: dem anklagenden „Du irrst dich!“, „Du liegst falsch“ oder gar: „Was bildest du dir überhaupt ein!“ „Diese Du-Botschaften müssen Sie aus Ihrem Wortschatz streichen“, doziert er. „Sagen Sie lieber: „Das verstehe ich jetzt nicht.“

Dass ohne Minustypen statt Starkstrom nur Stromlinien-förmiges herauskommt – diesen Einwand lässt er nicht gelten. „Was ist denn gegen Stromlinienform zu sagen? Warum sollte jemand als breite Barkasse durch die Gegend schippen?“; kontert er. Gegenfragen, wissen seine Schüler, verschaffen Luft.

Bis aus der Barkasse eine schnittige Yacht wird, prasseln einige Hammer schläge auf die Unförmigen nieder. Wie ein Dieter Bohlen fürs Topmanagement nutzt Ruhleder die Kraft der Blamage: Gnadenlos fährt er dazwischen, wenn die ganz Selbstgewissen die Arme vor der Brust verschränken, bei der Ertapten-

Ausrede „Eigentlich bin ich ganz anders“ spitzt er die Stimme ironisch an: „Dass ich das noch erleben durfte.“

Mit der Du-hast-das-Zeug-zum-Superstar-Masche lockte der schillernde Motivator Jürgen Höller einst schüchterne Stadtinspektorenanwärterinnen zu Frauen-Power-Tagen. „Du bist erst mal ganz klein“, lautet Rolf Ruhleders Grußbotschaft. Gleichwohl

verliert der Trainer kein böses Wort über den mittlerweile inhaftierten Ex-Schüler, der die Branche in Misskredit brachte: „Ich bin mehrmals bei seinen Seminaren aufgetreten. Er hat es geschafft, den Teilnehmern dieser Veranstaltung für 250 Euro am Tag einen echten Ruhleder zu bieten“, wendet er das Minus ins Plus. „Dadurch habe ich ein völlig anderes Publikum erreicht, als ich es sonst in meinen Seminaren habe.“

Reizt es ihn, Macht über Menschen zu haben? „Ja“, antwortet er ohne Zögern und mit festem Blick. Allmählich gleitet der Rhetoriker vom Reden ins Erzählen. „Ich wollte immer hoch hinaus.“ Vom Direktionsassistenten einer Firma für Sicherheits-schuhe über die Geschäftsführung eines Heidelberger Fortbildungsinstituts bis zur Bad Harzburger Akademie für Führungskräfte, vom x-beliebigen Betriebswirt zum unverwechselbaren Betriebsclown, vom Stellvertreter zum Chef, vom Angestellten zum Unternehmer, vom Sohn eines Postbeamten im höheren Dienst zum Erzieher der oberen Zehntausend.

Ein Kinderbuch würde er gern schreiben, jetzt, da sein Sohn und seine Tochter längst keine Kinder mehr sind. Wunschlos glücklich ist er ansonsten. Oder? Anstatt sich mit einer Gegenfrage Luft zu verschaffen, beobachtet er sekundenlang den Luftraum. „Ja, doch. Ich bin ein totaler Plustyp, irgendwann fühle ich mich überall wohl.“

Eine Woche später ruft er an. „Die Frage nach dem Glück hat mich ganz schön verwirrt“, sagt er. „Wirklich?“, muss jeder, der durch seine Schule gegangen ist, an dieser Stelle hinterher schieben. Jeder gute Rhetoriker zeigt Schwäche, damit das Gegenüber sich angenehm stark fühlt. „Sie kennen meinen Spruch: Perfektion weckt Aggression“, pariert der Rhetoriker. „Dieser Satz könnte doch schon die Überschrift sein.“

ORIGINALTON

„Gerhard Schröder ist ein sehr guter Rhetoriker. Aber er muss aufpassen, dass er nicht zu perfekt wird. Perfektion weckt Aggression.“
Helmut Schmidt ist dafür ein gutes Beispiel.“

Rolf H. Ruhleder im RM-Gespräch

MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER

POSTFACH 13 03
38655 BAD HARZBURG
BISMARCKSTRASSE 64
38667 BAD HARZBURG

TELEFON (0 53 22) 96 72-0
TELEFAX (0 53 22) 96 72-20
INTERNET: www.ruhleder.de
E-MAIL: info@ruhleder.de