

## Der Blick nach unten fordert Ruhleder heraus

Deutschlands bester Rhetoriktrainer begeistert in Erfurt hunderte Besucher

■ Von Fabian Klaus

**Erfurt.** (tlz) Alle Plätze besetzt. Er nennt das Marketing. Für ihn gibt es nichts Schlimmeres, als leere Stühle bei seinen Seminaren. Rolf H. Ruhleder, der beste und teuerste Rhetoriktrainer Deutschlands, provoziert und lehrt. Ohne Zettel, er spricht frei. Nicht oberlehrerhaft, aber knallhart und doch immer heiter.

Gestern Abend hat er im Rahmen des Erfolgsforums Thüringen, präsentiert von der Zeitungsgruppe Thüringen, deren Gesellschafterin die TLZ ist, hunderte Zuhörer begeistert. Doch genau da hakt es bei Ruhleder schon. Nur zuhören? Nicht bei ihm. Er bezieht seine Seminarteilnehmer ein; muss er auch. Das fordert er von sich selbst – denn nur zehn Prozent des Gesagten bleiben hängen, wenn die Teilnehmer einen Monolog hören. „Und, wenn sie es nicht verstehen, dann ist das mein Problem.“ Das ist die Philosophie des weltbesten Rhetoriktrainers.

Gerade noch vorn im Carl Zeiss Saal der Erfurter Messe steht Ruhleder schon wieder in der letzten Reihe. Ein Herr blickt zu Boden. „Sie haben sich gemeldet.“ Ruhleder schaut in erschrockene Augen. Genau das will er. Die

Frage, die er stellt, gerät schon wieder zur Nebensache. Denn schlicht die Rhetorik ist sein Gebiet.

Ruhleder meidet Minuswörter. Genau die, die im aktiven Wortschatz eines Menschen am häufigsten vorkommen. Am Beispiel „aber“ verdeutlicht er das. Fast ausschließlich dieses Wort steht im Vokabular zahlreicher Menschen. Ruhleder vertritt die Meinung, dass „jedoch“, nur, allerdings und obwohl“ viel positiver wirken. Denn damit setze man den Gegen-

über zwar unter Druck, sei aber dennoch korrekt.

Ruhleder brennt gestern Abend ein Feuerwerk der Rhetorik ab, bei dem er so manchen Schmerz schon in den ersten Minuten bei seinen Teilnehmern verursacht. Ein weiteres Beispiel: die Begrüßung. Der Mann, den der Trainer auf die Bühne holt, hat sich übrigens auch gemeldet – durch zu langes nach unten schauen. Wer gibt wem die Hand? Ruhleder inszeniert ein Rollenspiel. Etikette: Immer grüßt der Ranghöhere

den Rangniedrigeren. Was aber, wenn der das nicht tut? Erst spielt Ruhleder den Chef, sein Publikumsgast den Bewerber. Der will ihm prompt die Hand geben. Ruhleder schlägt sie aus. Er habe zu grüßen. Dann die veränderte Situation. Ruhleder betritt als Bewerber die Bühne, die Hand in Hüfthöhe, um sie jederzeit zum ausstrecken parat zu haben.

Ruhleder vermittelt gestern Abend Rhetorik und Etikette gleichermaßen. Dabei packt er die „Probleme“ beim Schopf. In einem Redestil, der begeistert. Ruhleder nennt sieben goldene Regeln sein eigen, die bei einem Vortrag zu beachten sind: Standort einnehmen zu Beginn und einen Blick in die Runde werfen; aufrecht stehen; angemessene Mimik und Gestik; nie leiser werden beim Sprechen und den Beginn und das Ende der Rede auswendig lernen. Ruhleder bringt die Regeln an den Mann und die Frau. Schon in der ersten halben Stunde. Dann holt auch er seine Stichpunktarten aus der Jackettasche – fast unbemerkt. So zieht er die Zuhörer in seinen Bann. Denn er arbeitet, sagt er, nach einem Augustinus-Satz: „In dir muss brennen, was du bei den anderen entzünden willst.“



**Feuerwerk der Rhetorik:** Rolf H. Ruhleder, Deutschlands teuerster und bester Rhetoriktrainer, war gestern Abend in Erfurt zu Gast.  
Foto: tlz/Fabian Klaus