

Warum »aber« aggressiv wirkt

Deutschlands bekannter Rhetoriktrainer Dr. Rolf Ruhleder gibt Tipps

Rietberg (WB). Er ist der Felix Magath der Rhetoriker und wird häufig als Deutschlands härtester Trainer bezeichnet. Das stellte Dr. Rolf Ruhleder am Mittwoch mit seinem »Feuerwerk der Rhetorik« auch in Rietberg unter Beweis. WESTFALEN-BLATT-Mitarbeiter Oliver Budde sprach mit ihm im Vorfeld seiner Veranstaltung in der Cultura.

Minister, Chefs großer internationaler Konzerne und zahlreiche Top-Manager – alle gehen in seine Schule, zahlen freiwillig viel Geld und werden dabei auch noch kräftig kritisiert. »Wenn man den Leuten den Spiegel vorhält, tut das auch manchmal weh«, sagt der Rhetorik-Papst. Rund 17 500 Euro verlangt der wohl auch teuerste Trainer im Schnitt als Tageshonorar und macht daraus auch keinen Hehl. »Ich habe mir einen gewissen Freiraum erarbeitet«, sagt Ruhleder und lehnt sich genüsslich zurück.

Was sich der 65-Jährige im Gespräch nicht kommentarlos bieten lässt, sind so genannte Minuswörter. Satzanfänge wie »ja vielleicht« bewertet Ruhleder als Führungsschwäche und ein Satz mit »aber« wirke aggressiv auf andere, »allerdings« klinge da wesentlich freundlicher. Wer ihm gegenüber ein kurzes »ja gut« erwidert, den erwischt auch direkt die rhetorische Ohrfeige des Top-Trainers: »Das klingt für mich wie »du Saubock«. Das dürfen bei mir nur die Spieler des Hamburger Sportvereins sowie der Eishockey-Nationalmannschaft sagen« – die er bereits geschult hat.

Bei Seminaren gibt es dafür von dem promovierten Betriebswirt schon mal eine gelbe Karte in Form eines Striches auf dem



Seine sieben goldenen Regeln um Sicherheit | erklärt die Leitlinien, die auch Veranstalter Frank auszustrahlen: Rhetorik-Trainer Dr. Rolf Ruhleder | Schneider (links) verinnerlicht hat. Foto: Oliver Budde

Namensschild. Während des Interviews mit dem WESTFALEN-BLATT gibt die ausnahmsweise mal nicht. »Die gelben Karten wirken aber bei den Teilnehmern«, erklärt Rolf Ruhleder. Verwarnungen gibt es außerdem für Kopfschütteln und Dazwischenreden. Er selbst beschreibt sich als ziemlich extrovertiert mit einem gewissen Maß an Arroganz. Eine Art, die ihn irgendwie auch sympathisch macht. Wirklich übel

nehmen kann man ihm seine forschen Korrekturen nicht. Was er aber überhaupt nicht leiden kann, ist, wenn jemand einen Tipp von ihm bekommt und überhaupt nicht bereit ist, an sich zu arbeiten. »Dies passiert umso häufiger, je höher die Position der Leute ist«, erzählt Ruhleder.

Genauso sind ihm Unhöflichkeit und unpassende Kleidung ein Dorn im Auge: »Wenn jemand ein Jackett mit Schlips trägt, muss

das geschlossen sein, wenn das nicht geht, rate ich zum Gang zum Schneider«, sagt er mit breitem Grinsen.

Generell machen Äußerlichkeiten für ihn bereits 51 Prozent des Gesprächs aus, der Rest ist Fachwissen. »Es kommt nicht darauf an, was sie sagen, sondern wie sie sich verkaufen«, erklärt Ruhleder und gestikuliert, wie während des gesamten Gesprächs wild, aber bestimmt mit seinen Händen.

Tritt auf den Schlips

Eine etwas andere Schulstunde erlebten am Mittwochabend 400 Gäste in der Cultura. Aus ganz Ostwestfalen-Lippe waren sie angereist, um das von Veranstalter Frank Schneider angekündigte »Feuerwerk der Rhetorik« mitzuerleben. Doch wer meinte, sich bequem zurücklehnen zu können, der war bei Dr. Rolf Ruhleder an der falschen Adresse. Von der ersten Minute an suchte der Rhetorik-Trainer den Bezug zu den Besuchern und sprang dafür von der Bühne, turnte durch die Reihen und schulte die Besucher in Sachen Begrüßung, Etikette, Fragearten und in der passenden Wortwahl.

Pausenlos konfrontierte er dabei das Publikum mit markigen Sprüchen. Dabei spielt Ruhleder gekonnt den Fiesling und tritt den Besuchern gerne auf den Schlips. Schaute ein Zuschauer in die Luft, während er nach Freiwilligen suchte, fragte er: »War ihr Vater Flieger«, wer die Hände in den Hosentaschen hielt, bekam eine Aufforderung: »Nehmen Sie mal die Hand aus dem Maschinenraum«. Dass Ruhleder ein absoluter Profi ist, merkte man auch an seiner perfekten Zeitplanung. Nach exakt zwei Stunden erlöste er die Zuschauer aus der Angst, doch noch auf die Bühne zu müssen, und verabschiedete sich: »Ich habe mich hier pudelwohl gefühlt. Danke«.

Sein Erfolgsrezept: »Härte kombiniert mit einer vertrauensschaffenden Art«. Doch »Perfektion weckt Aggression«, sagt Ruhleder, daher sei jedes Zeichen von Schwäche auch ein Zeichen von Stärke. Doch viele Leute seien dabei viel zu ehrlich. Daher hat sich der »Verkaufs-Guru« ein Lebensmotto auf die Fahnen geschrieben: »Man sage immer die Wahrheit, doch die Wahrheit nicht immer.«

Rhetorik und Körpersprache - Redegewandtheit und Souveränität

2 ½ Tage, € 2.850,00 zzgl. MwSt.
Referent: Rolf H. Ruhleder

Inhalte:

7 Regeln, um Sicherheit auszustrahlen

Eine gekonnte Rede/einen Vortrag aufbauen

Lampenfieber abbauen

Wenn der rote Faden reißt - was tun?

Positiven Redestress suchen - negativen Redestress vermeiden

Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit steigern

Den eigenen Wortschatz kontrollieren und verbessern

Mit **fairer Dialektik** eigene Ziele realisieren, unfaire Dialektik erfolgreich abwehren

Einwandbehandlung - erfolgreiche Methoden

Die Frage: Königin der Dialektik

Körpersprache richtig interpretieren

Termine:

19.01.-21.01.2011 Bad Harzburg
24.01.-26.01.2011 Frankfurt
14.03.-16.03.2011 Heidelberg
16.03.-18.03.2011 Heidelberg
06.04.-08.04.2011 Bad Harzburg
09.05.-11.05.2011 Stuttgart
29.06.-01.07.2011 Timmendorfer Strand
07.08.-09.08.2011 Timmendorfer Strand
15.08.-17.08.2011 Hamburg
17.10.-19.10.2011 Frankfurt

MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER

www.ruhleder.de

Bismarckstraße 64 38667 Bad Harzburg

Telefon: 05322/9672-0

Fax: 05322/9672-20

E-Mail: info@ruhleder.de