

# „Minuswörter unbedingt meiden“

Rhetorik-Trainer Rolf H. Ruhleder vermittelt die Kunst zu überzeugen – gerade auch im Konfliktfall

Von Christine Adam

**OSNABRÜCK.** Dr. Rolf H. Ruhleder gilt als härtester und teuerster Rhetorik-Trainer und schult seit über 25 Jahren Führungskräfte aller Branchen. In seinem Management Institut Ruhleder mit Sitz in Bad Harzburg und Zürich lernen „Top Dogs“ aus Politik, Wirtschaft oder Kunst korrektes Auftreten, professionelles Reden, geschickte Fragetechniken oder sicheren Umgang mit Angriff und Abwehr in Verhandlungen. Auch auf Mallorca hält er Seminare und gab von dort aus telefonisch Einblicke in seine Erfolgsstrategien.

## WISSENS FORUM

**Wie werden Sie öffentlich eingeschätzt?**

Die „Wirtschaftswoche“ schrieb, ich sei Deutschlands teuerster und härtester Rhetorik-Trainer und woanders stand „Schlagfertigkeitstrainer Nr. 1“. Aber ich bin auch Deutschlands lustigster Trainer. Ich kann Ihnen schließlich lachend viel mehr unterjubeln, als wenn ich es mit pädagogischem Zeigefinger täte.

**Was könnte das sein?**

Sie brauchen Erfolgserlebnisse. Bei mir lernen Sie, wie Sie in allen Situationen Sicherheit ausstrahlen. Wenn man diese Regeln beherrscht, ist man jederzeit in der Lage, sich in bestimmten Situationen besser zu verkaufen. Und nehmen wir mal an, Sie hätten diese Regeln bei mir gelernt, und sähen plötzlich, dass Ihr Chefredakteur auch nur mit Wasser kocht, gibt Ihnen das zumindest ein subjektives Erfolgserlebnis. Wer sagt übrigens Ihrem Chef noch, was er falsch macht? Den Satz, den ich irgendwo gelesen habe, finde ich sehr gut: Man lernt nur durch Schmerz.

**Wie sind Sie denn zu diesem Job gekommen? Waren Sie besonders begabt dafür, voller Esprit, Schlagfertigkeit und Lust an der Sprache?**

„Ein Dichter wird geboren, ein Redner wird gemacht.“ Sie müssen natürlich schon extravertiert sein. Sie müssen schon Menschen wie Ihnen, Frau Adam, einreden, dass sie ohne mich nicht leben können. Ich habe schon im-



Schätzt korrektes Auftreten: Dr. Rolf H. Ruhleder.

Foto: PR

mer versucht, mich positiv darzustellen.

**Haben Sie dafür eine psychologische Begleitausbildung gemacht oder reichen Ihnen Ihre rhetorischen Strategien?**

Ich habe Betriebswirtschaft studiert, vier Semester Vertriebspsychologie machen müssen und die damals überhaupt nicht für relevant gehalten. Erst im Laufe der Jahre merkte ich, wie wichtig der psychologische Aspekt ist. Ich persönlich brauche ihn nicht. Wenn ich in jeder meiner 82 Veranstaltungen zwischen Helsinki und Monte Carlo in diesem Jahr nur einen Tipp bekäme, was ich besser machen könnte, dann könnte ich mich in diesem Jahr 82-mal verbessern. (Lachend) Auch ein Begriff, der von mir stammt: „Perfektion weckt Aggression“.

**Wie verpacke ich Kritik am Arbeitsplatz oder privat am sozialverträglichsten?**  
Mit Ich- und Du-Botschaft-

ten. Wenn ich mit Ihnen jetzt nicht zufrieden wäre, müsste ich sagen: Also, Frau Adam, ich bin sehr enttäuscht. Frau Adam, ich finde es schade, dass es nicht geklappt hat. Die Botschaft davon ist, nicht Sie machen etwas falsch, sondern ich komme mit Ihnen nicht klar. Wenn ich sagen würde: Dies und das sehe ich vollkommen anders, Frau Adam, dann würde bei Ihnen eine negative Stimmung aufkommen. In einem Antipathiefeld werde ich Sie aber nicht erreichen. Da kann ich noch so recht haben.

**Wenn ich Sie recht verstanden habe, kann Aggression, inkreative Bahnen gelenkt, etwas Positives bewirken: aufrechte Körperhaltung, mentale Wachheit und Aufgeschlossenheit ...**

Diese Definition gefällt mir überhaupt nicht. Ich bin absolut gegen Aggression. Ich werde in diesem Jahr vor der Union Investment 40 Minuten sprechen, da sitzen

mir 80 Banker gegenüber, und ich bin vielleicht ein bisschen distanzierter. Denn: „aggressiver“ ist ein absolutes Minuswort.

**Auch andere Begriffe oder Redewendungen finden Sie, so las ich, unproduktiv, etwa: Ja, aber ...**

Das wird in vielen Rhetorik-Seminaren gelehrt: Wenn Sie dreimal hintereinander sagen: Aber wir wollen doch Folgendes, erzeugt das beim

Gegentüber ein negatives Gefühl.

**Wie steht es mit dem Begriff positive Selbstmanipulation?**

Zwei Wörter sind völlig fehl am Platz. „Selbstmanipulation“ muss durch „Selbstmotivation“ und „Trick“ durch „Methode“ ersetzt werden. Manipulation ist Beeinflussung des anderen nur zu meinem Vorteil, Motivation Beeinflussung des anderen zu beiden Seiten.

**Rufen Sie dazu auf, die eigene Sprache nach „Minuswörtern“ zu durchforsten?**

Ja, ja. Natürlich. Wie oft haben Sie vielleicht schon recht gehabt dank Ihres fachlichen Wissens. Nur wenn Sie es mir falsch verkaufen und ich in der stärkeren Situation bin, dann muss ich Ihnen zumindest die Tür zeigen, wenn ich an Ihre 49 Prozent an Fachwissen nicht herankomme.

**Wodurch kann man sich das Berufsleben leichter machen?**

Viele von uns und insbesondere Frauen können kein Lob ertragen. Wenn sie tatsächlich gelobt werden, relativieren sie sofort. Wenn ich sage: Du hast aber heute eine schicke Bluse an. Dann kommt in acht von zehn Fällen: „Kennst Du die wirklich nicht, die ist aus der letzten Saison, die habe ich im Angebot gekauft.“ Das hilft beiden nicht weiter. Richtiger wäre die Antwort: Du, darüber freue ich mich, vielen Dank.“

**Halten die Lerneffekte an oder kommen viele Ihrer Seminarernehmer zum Nachtrainieren?**

Mein Seminar baut auf, und man kann theoretisch noch sechs weitere Stufen besuchen. 70 Prozent kommen wieder. Die Introvertierten sind beim Lernen viel stärker

als die Extravertierten. Der Extravertierte hängt sich bei mir aus dem Fenster und bekommt sofort wieder eins drüber. Es gibt nämlich bei mir Gelbe Karten für Kopfschütteln und Dazwischenreden. Ich komme gerade aus Frankfurt, und der Spitzenreiter sammelte sich neun Karten ein. Ein Extravertierter lässt sich ja nicht gefallen, wenn ihn da vorn jemand belehrt. Und bietet mir mit seinem nächsten Satz sofort wieder Angriffsflächen. Ich schätze, dass 70 Prozent aller Introvertierten und 40 Prozent der Extravertierten wiederkommen.

**Wer hat denn von Prominenten aus Politik, Wirtschaft oder Kunst am meisten von Ihnen profitiert?**

Das darf ich leider nicht sagen. Ich habe jetzt das Angebot, einen Spitzenmann zu motivieren, einen Minister, und ich habe ihm gesagt, wenn ich Ihren Namen nennen darf, dann verzichte ich auf die Hälfte des Honorars (lacht).

**Werden Sie in der Osnabrückhalle auch ins Publikum gehen und Gelbe Karten verteilen?**

Bei mir ist es immer brechend voll. Wenn vorne noch Plätze frei sind und hinten schon viele sitzen, dann sage ich: „Meine Damen und Herren, wenn Sie wenig drankommen wollen, dann kommen Sie ruhig nach vorne, die Reihen hinten werden besonders von mir gefördert.“ Dann wird eine Vollerwanderung einsetzen. Ich habe Headsets, gehe durch die Reihen und lasse alle mitspielen. Und Sie werden sehen, wie begeistert die sind und lachen. Ich tanze durch die Reihen wie Kulenkampf.

**Anmeldung unter**  
[www.unternehmen-erfolg.de](http://www.unternehmen-erfolg.de)

## Neue-OZ-Wissensforum

Rhetorik-Trainer und „Schlagfertigkeitsspezialist“ **Dr. Rolf H. Ruhleder** analysiert am Donnerstag, 12. Mai, Redesituationen in der Osnabrückhalle – im Rahmen der Veranstaltungsserie „Neue-OZ-Wissensforum“. Sein Abend „Feuerwerk der

Rhetorik“ ist der zweite der 10-teiligen Vortragsreihe „Von den Besten profitieren“, die vom Medienhaus Neue OZ und Unternehmen Erfolg präsentiert wird. Top-Referenten werden praktisches Wissen für den beruflichen und privaten Ge-

brauch vermitteln, unter anderem über Körpersprache, Rhetorik, Führungsstärke und Gedächtnistraining. Die Vorträge finden vom 31. März an jeweils donnerstags von 19.30 bis 21.15 Uhr in der Osnabrückhalle statt. Der Eintritt zu einer

Veranstaltung kostet 69,90 Euro. Bei Buchung aller zehn Abende im Abonnement kostet die Teilnahme an einem Abend 49,90 Euro. Anmeldungen unter Telefon: 0700/83 26 78 33 oder im Internet: [www.unternehmen-erfolg.de](http://www.unternehmen-erfolg.de)