

# Fränkischer Tag

BAMBERG

## Hart, teuer und vor allem höchst unterhaltsam

**ERFOLGSFORUM FRANKEN** Der Rhetoriktrainer Rolf H. Ruhleder führte auf abwechslungsreiche Art und Weise in die Kunst des perfekten Argumentierens ein. Er konfrontierte das Publikum mit schonungslosen Fragen und Urteilen.

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED  
**CHRISTOPH HÄGELE**

**Bamberg** – Bei Lichte besehen ist Rolf H. Ruhleder eine einzige Zumutung. Seine geschmeidige, scheinbar durch nichts zu erschütternde Selbstsicherheit provoziert ebenso wie die rosa-farbene Krawatte, die sein gespreiztes Auftreten nur noch unterstreicht. Dass diese Tatbestände dennoch nicht auf Kosten seiner Seriosität und Kompetenz gehen, berührt den innersten Kern seines unbestreitbar großen Erfolgs.

### Posen sind kein Selbstzweck

Seit vielen Jahren schult der studierte Betriebswirt Klienten aus Wirtschaft, Politik und Kultur und schmückt sich gerne mit dem Etikett des härtesten und



**Rolf H. Ruhleder.** Foto: Barbara Herbst

teuersten Rhetoriktrainers Deutschlands. Die Wahrheit ist, dass sich Ruhleder mit Bedacht in die Pose des Clowns und rhetorischen Exzentrikers wirft.

Die Posen sind sich nie Selbstzweck oder gar Ausdruck einer haltlosen Persönlichkeit, sondern sollen das Publikum aus der Reserve locken, zu Widerspruch und aktiver Teilnahme ermuntern.

Gegenüber den 480 Besuchern in der ausverkauften Business Lounge der Jako Arena jedenfalls hielt Ruhleder am Dienstagabend Wort. Beim Erfolgsforum Franken, das von unserer Zeitung ausgerichtet wird, brannte er in 90 interessanten und nebenbei höchst vergnüglichen Minuten das versprochene „Feuerwerk der Rhetorik“ ab.

Mit vielen praktischen Übungen und Anekdoten zeigte Ruhleder, wie sich das Auftreten und Argumentieren im beruflichen Alltag verbessern lässt. Denn Ruhleder ist überzeugt, dass

rhetorische Fähigkeiten und selbstsicheres Auftreten den beruflichen Erfolg weit stärker beeinflussen als das eigentliche Fachwissen. „Und in den Chefetagen gilt dies umso mehr“, versetzte er den anwesenden Geschäftsführern und Führungskräften einen sanften Stich.

**„Man sage immer die Wahrheit, aber man sage die Wahrheit nicht immer.“**

ROLF H. RUHLEDER

Auch bei den Themen Körpersprache und Etikette verzichtete Ruhleder auf einen wissenschaftlichen Überbau, und streifte stattdessen lieber durch die Reihen, um die Zuschauer mit schonungslos offenen Fragen und Schnellurteilen zu kon-

frontieren. Bisweilen fühlte man sich in die Schulzeit zurückversetzt und konnte das Publikum bei den unterschiedlichsten Vermeidungsstrategien beobachten.

Selbst Rolf H. Ruhleder wäre die Behauptung zu dreist, ein einziges seiner Seminare genüge, um sein Publikum als sprachensensible, mit allen Wassern gewaschene Rhetoriker zu entlassen. Dieser Anspruch wäre schlicht vermessen, denn gewohnte Sprech- und Argumentationsweisen sind immer auch Ausdruck unsere Persönlichkeit, und lassen sich deshalb nur schrittweise langsam ändern.

Ruhleders Bamberger Seminar bot dafür aber reichlich Denkanstöße und machte Lust, diesen steinigen Weg auf sich zu nehmen.

**MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER**

Bismarckstraße 64, 38667 Bad Harzburg  
Postfach 13 03, 38655 Bad Harzburg

Tel.: 0 53 22 / 96 72-0  
Fax: 0 53 22 / 9672-20

Internet: [www.ruhleder.de](http://www.ruhleder.de)  
E-Mail: [info@ruhleder.de](mailto:info@ruhleder.de)

# Sein Spaß hat Methode

## „Rhetorik-Papst“ Rolf Ruhleder schulte in Osnabrück

Von *Christine Adam*

**OSNABRÜCK.** Nach Sammy Molcho, dem Meister der Körpersprache, und Jens Weidner, dem Anti-Aggressivitäts-Trainer und Kriminologen, ging es weiter mit „Von den Besten profitieren“, dem gemeinsam vom Medienhaus Neue OZ und dem Unternehmen Erfolg präsentierten Wissensforum. Dr. Rolf H. Ruhleder gewährte amüsant tiefe Einblicke in die hohe Kunst der Rhetorik. Er gilt als Deutschlands härtester und teuerster Rhetorik-Trainer und schult seit über 25 Jahren Führungskräfte aller Branchen.

Weder der stattliche Eintrittspreis noch Ruhleders längst legendäre und ein wenig gefürchtete interaktive Methode schrecken ab: Voll besetzt war der Niedersachsensaal der Osnabrückhalle mit Wissensbegierigen, die großenteils in ihren Berufen vom Kundenkontakt leben.

Korrekt gekleidet, elastisch federnd, mit Gewinnender Mimik und Gestik, dabei aber durchaus scharf äugend betrat Ruhleder das Podium, um sogleich geschmeidig auf ein „Opfer“



**Rolf Ruhleder**

Foto: Parton

zuzugleiten: Verschränkte Arme, gesenkter Blick, Kopfschütteln? Alles Negativbotschaften für das Dienstgespräch jeder Art.

Genauso wie Sätze, die mit „ja, aber“, „warum“, „das stimmt nicht“, anfangen: weil ihr aggressiver Beiklang ein Gesprächsklima von Anfang an belastet. „Brauchen Sie Ihren Partner nach dem Gespräch noch?“, fragt der Rhetorik-Papst mit seiner knochentrockenen, punktgenauen und hochgradig witzigen Art. Und fordert die Teilnehmer auf, sich positivere Alternativen auszudenken für „Minuswörter“ wie „unfähig“

(„besser geeignet für...“) „Tricks“ (Methoden) oder „durchtrieben“ (gewitzt).

Das ist nicht leicht, verletzend-aggressive Gesprächsfloskeln sitzen „bombenfest“ in unserer Umgangssprache. Doch die Stimmung ist glänzend während der exakt 105 Minuten, und Ruhleder, von Kopf bis Fuß positive Botschaft, lobt das auffallend herzliche Lachen des Publikums (wenn er nicht gerade mal kurz zuschnappt: „Sie haben den Charme einer Bluthündin.“). Kein Wunder: Ein Feuerwerk an Witzen und Bonmots schießt er zweisehendurch ab. Schlagfertigkeit beherrscht er selbst virtuos wie ein Florettfechter.

Doch der Spaß hat bei ihm Methode und prägt sich deshalb ein. Etwa wenn er sich von Zuhörern Fragen stellen lässt zum Thema Alkoholkonsum – und deren Vorwurf an „gewitzten“ Gegenfragen abprallen lässt. Die härteste, die „gehirnampuliert“e Gegenfrage lautet bei ihm: „Was hat meine Frau damit zu tun?“ Beeindrucktes Gelächter zeigt, dass Ruhleder seine Kunst so leicht verständlich macht, dass das „Profitieren“ hier kein Hexenwerk blieb.