

# Rhetorik-Guru

Rolf H. Ruhleder: „Der mit dem Wort tanzt!“



„Ruhleder ist Deutschlands härtester Schlagfertigkeitstrainer, auch der teuerste“ (Welt), „Der Papst des höheren Managements“ (RTL), „Ruhleder gilt in der Branche als Rhetorik-Startrainer und Lampenfieber-Spezialist“ (Rheinischer Merkur), „Deutschlands teuerster Verkaufstrainer“ (Kölner Stadtanzeiger), „Berühmtester aller Großmeister der Rhetorik“ (Mensch und Büro), „Der mit dem Wort tanzt“ (Hamburger Abendblatt) oder „Sein Stil: mehr Spielleiter als Pauker“ (manager magazin) und „Mit Stil, Charme und Methode“ (ARD). Das sind nur einige Attribute und Superlative, die dem Rhetorik-Trainer und Geschäftsführer des Management Instituts Ruhleder, Rolf H. Ruhleder, in der Presse zugeordnet werden. BUSINESS Lounge erlebte Ruhleder in der QSC Lounge im Schloss Lerbach.

Wo auch immer Ruhleder auftritt, fesselt er sein Auditorium, will er doch, dass seine Ratschläge und seine Tipps nachhaltig in Erinnerung bleiben und in die Tat umgesetzt werden. Ein guter Schuss Unterhaltung ist stets dabei: Eine seiner Spezialitäten ist, den einen oder anderen Zuhörer zunächst einmal ins Fettnäpfchen treten zu lassen, um dann aber die Conclusio auf dem Fuße folgen zu lassen. Er tanzt förmlich durch die Reihen seiner Zuhörerschaft und provoziert, so dass auch die letzte Reihe damit rechnen muss, ins Lampenlicht gezerrt zu werden. Keiner ist vor ihm sicher. Es geht ihm auf einer breiten Palette ausschließlich darum, wie man sich besser verkauft: Körpersprache, Rhetorik, Mitarbeiter-Motivation, Outfit und Benimm, Gewinnen von Sicherheit und Souveränität, Rezepte gegen Lampenfieber, Kommunikation, Schlagfertigkeit und, und, und...

Rolf H. Ruhleders Branche ist voll gepackt mit Kolleginnen und Kollegen. Er selbst scheint sich allerdings an die Spitze gesetzt zu haben, nicht nur in Sachen Kompetenz und mit einer brillanten Methodik, sondern auch bei den Honoraren. Ein Einzeltraining schlägt bei ihm bis zu 17 500 Euro zu Buche. Dennoch kann er sich auf eine große Fan-Gemeinde stützen, die an seinen Lippen hängt, denn einer seiner Wahlsprüche lautet: „Die Investition in Wissen bringt die höchsten Zinsen.“

Es ist nach Ruhleders Ansicht aber nicht nur das Wissen, das den Manager oder Chef ausmacht: „Statussymbole sind die Rangabzeichen der Zivilisation. Ab einer gewissen Position müssen Sie einfach spezielle Dinge haben. Ich kann kein fünfstelliges Tageshonorar nehmen und eine Swatch tragen. Andererseits gilt: Erfolg ersetzt alle Argumente“, erläutert der Meister seines Fachs.

Die Angst vor dem Versagen lassen Nervosität und Lampenfieber bei manchen Topmanagern bei Vorträgen fast schon ins Tragische ansteigern. Bereits Mark Twain brachte es auf den Punkt: „Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Moment der Geburt an - bis zum Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten.“ Rolf H. Ruhleder schult Selbstsicherheit und geht der Angst auf den Grund. Würde sich in unserem Leben so viel dramatisch verändern, wenn wir die Situation nicht mit Bravour meistern? Vielmehr sollte man den Kopf mit positiven Bildern füllen und sich vorstellen, wie es sich anfühlen wird, wenn eine überzeugende Leistung vollbracht ist, weiß der Trainer von Unternehmern, Topmanagern, Politikern und Führungskräften aller Ebenen und schließt sich Augustinus an: „In dir



Management  
Institut Ruhleder

Bismarckstraße 64  
38667 Bad Harzburg  
Telefon: 05322-96720  
E-Mail: info@ruhleder.de  
www.ruhleder.de

muss brennen, was du in anderen entzünden willst.“

Spielt das Wort eine bedeutende Rolle bei Vorträgen, sollten nonverbale Äußerungen jedoch nicht unterschätzt werden, die durch Mimik und Gestik unserem Gesprächspartner vermittelt werden. „Ehe wir sprechen, drücken wir 90 Prozent von dem, was wir sagen wollen, nonverbal aus“, offenbart der Rhetorik-Guru. Verständlich wird nun, warum der eine oder andere geschulte Chef ohne langen Wortwechsel die Bitte um eine Gehaltserhöhung nach wenigen Minuten abwiegelt, war er doch schon längst informiert. Manager aus Unternehmen wie Bayer, BMW, Deutsche

## Rolf H. Ruhleder

Rolf H. Ruhleder ging zu Beginn seiner Karriere selbst durch eine harte „Jesuiten-Schule“, bevor er sich 1989 mit dem Management Institut Ruhleder in Bad Harzburg selbstständig machte. Er trainiert Unternehmer, Top-Manager, Politiker und Führungskräfte. In den 25 Jahren schulte er insgesamt über 500.000 Teilnehmer in mehr als 3.250 Seminaren und Großveranstaltungen. Der Rhetorik-Dozent veröffentlichte bisher 17 Bücher mit einer Gesamtanfrage von 380.000.

Telekom, Gruner + Jahr oder SAP besuchen nicht ohne Grund die stets ausgebuchten Seminare des Startrainers.

Wissen wir nun, dass der Körper niemals lügt, müssen wir einer traurigen Tatsache ins Auge sehen: Charisma kann man sich nicht antrainieren! Entweder wurde es einem in die Wiege gelegt oder man muss ein Leben lang ohne auskommen. Das ist die knallharte Realität, die jedoch mit einer guten Nachricht wieder entkräftet wird: Die eigene Ausstrahlung kann deutlich verbessert werden. Das Eindrucks-Management ist entscheidend, an dem jedoch noch gefeilt werden kann, so dass selbst schüchterne Typen in puncto Ausstrahlung mächtig aufholen können. Und eines ist weiterhin gewiss, wenn man sich Rolf H. Ruhleder anvertraut: Bei ihm ist man beim härtesten und teuersten Kommunikations-trainer. Er reißt immer seine Teilnehmer und Zuhörer mit. Gleich, ob er ein Privatissimum für Vorstände durchführt, mit Bill Clinton vor 10.500 Zuhörern spricht oder die Dortmunder Westfalenhalle mit 14.000 Teilnehmern füllt.



## TOP-TRAINER

Welche Anforderungen werden heute an Manager gestellt? Was verlangen die Unternehmensleiter ihrerseits von den Mitarbeitern? Wie sieht erfolgreiche Kommunikation im Beruf aus? Wie wird aus einer Idee ein erfolgreiches Produkt? Fragen, auf die international anerkannte Experten wie der amerikanische Bestsellerautor Stephen R. Covey, der Leiter des St. Gallener Management-Zentrums Fredmund Malik, die Kommunikationsstraterin Elisabeth Bonneau und der Rheortiprofj Rolf H. Ruhlleder Antworten geben.

Lesen Sie heute: Rolf H. Ruhlleder

VON ROLF H. RUHLEDER

Christian Morgenstern hat es poetisch ausgedrückt und genau auf den Punkt gebracht: „Der Körper ist der Übersetzer der Seele ins Sichtbare.“ In Sekundenschnelle machen wir uns ein Bild von unserem Gegenüber – schon bevor auch nur ein Wort gesprochen wurde. In den ersten drei Minuten haben wir die stärkste Aufmerksamkeitsleistung unseres Gesprächspartners. Ehe wir sprechen drücken wir bereits bis zu 90 Prozent von dem, was wir sagen wollen, nonverbal aus.

Folgende Faktoren werden innerhalb der ersten zehn Sekunden wahrgenommen: Mimik, Gestik, äußeres Erscheinungsbild – und selbstverständlich die Körpersprache. Den körper sprachlichen Signalen vertrauen wir meist mehr als dem verbalen Wort.

Paul Watzlawick ist der Ansicht: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ In jeder Sekunde unseres Daseins senden wir Signale aus, die von unserer Umwelt aufgenommen und interpretiert werden. Die Hauptmenge dieser Fülle von Informationen wird jedoch nur von unserem Unterbewusstsein aufgenommen, unsere bewusste Wahrnehmung wäre von der Menge dieser Signale überfordert. Diese Kommunikation, die im Unterbewusstsein abläuft und nicht in gesprochener Sprache ihren Ausdruck findet, nennen wir nonverbale Kommunikation oder Kinesik, die Lehre von der Körpersprache.

Wenn diese nicht mit dem gesprochenen Wort harmoniert, so führt dies bei unserem Gesprächspartner zu Irritationen. Er wird unbewusst registrieren, dass irgend-was nicht stimmt.

Wichtig ist es, einige Regeln der Kinesik zu kennen und diese zu beachten.

Eine Wunderwaffe ist dies allerdings nicht. Sie können Ihren Gesprächspartner nicht automatisch durchschauen – die Kinesik kann lediglich Wegweiser sein, andere besser einzuschätzen.

Um körper sprachliche Aussagen zu deuten, müssen folgende sechs Voraussetzungen gegeben sein:

### Rhetorik und Körpersprache - Redegewandtheit und Souveränität

2 1/2 Tage, € 3.190,00 zzgl. MwSt.  
Referent: Rolf H. Ruhlleder

#### Inhalte:

7 Regeln, um Sicherheit ausstrahlen  
Eine gekonnte Rede/einen Vortrag aufbauen



# Der Körper lügt nicht

## Ob bei neuen

## Projekten oder

## Gehaltsverhandlungen

## - die Körperhaltung

## ihres Gegenübers

## verrät in wenigen

## Sekunden, was

## er denkt

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

Die Signale, die Ihr aussendet, dürfen nicht auf körperlichen Gebrechen beruhen.

Beobachten Sie bitte aufmerksam, ob es sich wirklich um unterbewusste Aussagen und nicht um eine absichtlich eingesetzte Strategie handelt.

Es sollen mindestens zwei körper sprachliche Aussagen in die gleiche Richtung weisen. Wir sprechen hier von einer „Bewegungstrabe“. Denn ein negatives und ein positives Signal heben sich in ihrer Wirkung auf.

Sind Sie sicher, dass es sich nicht um eine Angewohnheit, eine Manier Ihres Gegenübers handelt?

Sie sollen sich in einer angespannten Situation befinden, beispielsweise in einem Streitgespräch oder einem Kritikgespräch. In privaten, entspannten Situationen haben körper sprachliche Aussagen eine eher untergeordnete Bedeutung.

Die nachfolgenden Aussagen gelten nur für den deutschsprachigen Raum. Andere Kulturkreise haben unter Umständen eine völlig andersartige Körpersprache. So bedeuten beispielsweise das Kopfnicken in Griechenland Ablehnung und in Bulgarien und Indien Kopfschütteln Zustimmung.

In islamischen Ländern sollen Sie eher selten direkten Blickkontakt aufnehmen, dies wird häufig als Belästigung angesehen. Doch auch in unserem Kulturkreis wird zu langer intensiver Blickkontakt als Bedrohung empfunden. Natürlich können Sie sich bestimmte körper sprachliche Signale auch antrainieren, ein freundliches Lächeln zum Beispiel. Es stimmt Ihren Gesprächspartner positiv auf die folgende Unterhaltung ein und öffnet Ihnen Türen. Bemühen Sie sich um einen aufrechten Stand und ein verbindliches Lächeln, so fühlen auch Sie selbst sich gleich ein wenig besser. Denn das Lächeln sendet die Botschaft an ihr Gehirn: Mir geht es gut.

Wichtig in jedem Gespräch: Halten Sie unbedingt die Distanz zonen ein. Sie haben sich im Laufe der Evolution gebildet und dienen dazu, den Menschen vor einer eventuellen Bedrohung zu schützen. Diese Zonen können von Kulturkreis zu Kulturkreis unterschiedlich sein. Norddeutschern beispielsweise dürfen Sie in aller Regel nicht so nahe rücken wie Südländern.

Wir unterscheiden vier verschiedene Distanz zonen: Intim-Distanz, persönliche Distanz, gesellschaftlich-wirtschaftliche Distanz und Ansprache-Distanz.

In die Intim-Distanz (0 bis 0,6 m) lassen wir fremde Menschen nur ungern eindringen. Der Blickkontakt wird erschwert und der Gesprächspartner wirkt leicht aufdringlich. Dies führt dazu, dass wir intuitiv zurückweichen. Solche Situationen kennen wir alle: Im Lift oder im voll besetzten Bus drängen die Personen um uns zwangsläufig und ungewollt in unsere Intimdistanz ein. Dies ist uns meist nicht sehr angenehm und führt dazu,

Vorgesetzte auch für ein Kritikgespräch.

Die Ansprache-Distanz (ab 3 m) ist der geeignete Abstand für Reden und Vorträge. Denn nur wenn Sie genügend Abstand zum Zuhörer kreis haben, können Sie auch mit allen Blickkontakt aufnehmen.

Der Abstand, den zwei Menschen zueinander halten, sagt viel über die Beziehung aus, in der sie zueinander stehen. Jeder Mensch hat seine eigene Höhenzone, sein Revier, das er um sich aufbaut. Überlegen Sie genau, ob es ratsam ist, in diesen Bereich einzudringen. Hier sollten Sie schon sicher sein, dass Ihre Berührung nicht als Bedrohung oder zu persönlich empfunden wird. Achten Sie auf die Reaktionen Ihres Gegenübers, um nicht ungewollt Schranken aufzubauen und den anderen in die Enge zu treiben. Sitzen Sie vor einem fremden Schreibtisch, so können Sie beispielsweise schon an der Anordnung der Gegenstände erkennen, wo sich Ihr Gesprächspartner abgrenzen möchte. Gefährlich wäre es beispielsweise: „Reviemarkierungen“ wie Kaffeetassen er gar Familienfotos zur Seite zu schieben. Kommt Ihnen Ihr Gesprächspartner nicht entgegen, sondern verschanzt sich hinter dem Schreibtisch, der dann als Barriere wirkt, so können Sie davon ausgehen, dass es sich um einen Zeitgenossen handelt, der auf seine Position und einen respektvollen Abstand großen Wert legt.

Würden Sie während des Gesprächs den Schreibtisch umrunden, um Ihre Unterlagen besser präsentieren zu können, so würde die Unterhaltung wohl kaum in die gewünschte Richtung laufen.

Denken Sie Friedrich Nietzsches Worte: „Man lügt zwar mit dem Mund, mit dem Maul, doch durch das, was man dabei macht, sagt man doch die Wahrheit.“

Rolf H. Ruhlleder ist Leiter des Management Instituts Ruhlleder in Bad Harzburg

Weitere Informationen:  
[www.ruhlleder.de](http://www.ruhlleder.de)



Rolf H. Ruhlleder

„Ehe wir sprechen, drücken wir 90 Prozent von dem, was wir sagen wollen, nonverbal aus.“

dass wir die anderen einfach ignorieren.

In der persönlichen Distanz (0,6 bis 1,50 m) sollten wir uns bewegen, wenn wir eine normale Unterhaltung führen oder mit unserem Gegenüber ziel orientiert verhandeln möchten. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie gedanklich immer den Arm ausstrecken. Wenn Sie Ihren Gesprächspartner dann berühren, sind Sie ihm zu nahe gerückt. Diese Distanz wird auch im alltäglichen Berufsleben eingenommen.

Die gesellschaftlich-wirtschaftliche Distanz (1,5 bis 3,0 m) ist für hochfiszelle Anlässe von Bedeutung. Leider bevorzugen sie viele

12.11.-14.11.2018 Bad Harzburg  
23.01.-25.01.2019 Frankfurt  
11.03.-13.03.2019 Heidelberg  
03.04.-05.04.2019 Bad Harzburg  
22.05.-24.05.2019 Heidelberg  
24.06.-26.06.2019 Stuttgart  
05.08.-07.08.2019 Timmerdorfer Strand

Bismarckstraße 64  
38667 Bad Harzburg

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

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