

Beruf So komme ich im Job besser an (Serie 4)

„Sei, wie du bist? So ein Quatsch!“

Rhetorik Experte Rolf H. Ruhleder erklärt, warum Auftreten und Äußerlichkeiten im Beruf so wichtig sind – und was dabei völlig tabu ist



Auch wenn sie manchmal lästig ist: In vielen Berufen ist die Krawatte Pflicht – oft auch beim Vorstellungsgespräch. Rhetorik-Trainer Ruhleder kennt da kein Pardon: „Wenn ein Schlips erwartet wird, dann verkleide ich mich gefälligst.“

Foto: Jupiterimages

Wer in seinem Job Fuß fassen will, braucht Fachwissen. Doch, wer glaubt, dass es damit getan ist, irrt. Der renommierte Rhetorik-Trainer Rolf H. Ruhleder sagt: Ein gutes Auftreten ist oft viel wichtiger.

Herr Ruhleder, was raten Sie einem Banker, der gerade Milliarden versenkt hat. Wie soll er damit umgehen?

Ruhleder: Da hilft nur das Senden sogenannter Ich-Botschaften, also offen zu sagen: Da habe ich einen Fehler gemacht. Hier muss der Banker Farbe bekennen, da gibt es keine andere Möglichkeit – denn es ist ja viel zu viel bekannt. Es gibt andererseits auch Situationen, in denen man zu ehrlich sein kann. Ich lebe nach dem Motto: Sage immer die Wahrheit – doch sage die Wahrheit nicht immer. Wenn etwas schief läuft und es 80 Prozent der Leute nicht merken – und die anderen 20 Prozent es einem nicht übel nehmen –, warum sollte ich dann darauf aufmerksam machen?

obliegt dem Rang-höheren, dem Rangniederer die Hand anzubieten. Gefährlich wird es unter Umständen im Ausland, wo oft andere Regeln gelten. Und auch im Inland müssen wir immer damit rechnen, dass der andere die Spielregeln nicht kennt.

Ein Psychologe empfiehlt fürs Vorstellungsgespräch: „Sei, wie du bist.“ Was halten Sie davon?

Ruhleder: So ein Quatsch, schlimmer geht's ja kaum noch. Wenn beim Vorstellungsgespräch ein Schlips erwartet wird, dann „verkleide“ ich mich gefälligst, wenn ich den Job haben will – obwohl ich mich vielleicht unwohl fühle. Wenn ich dort nicht den Anforderungen des Persona-chefs genüge, kann ich fachlich noch so gut sein. Er hat ja gar keine Wahl: Er kann mich doch in der kurzen Zeit nur an Äußerlichkeiten messen. Der erste Eindruck ist entscheidend – und der letzte bleibt.

Aber wäre es nicht wünschenswert, wenn die Menschen weniger auf Äußerlichkeiten als auf die Inhalte achten würden?

Ruhleder: Ich bin nur für den Ist-Zustand zuständig. Und der besagt eben auch, dass man beim Vorstellungsgespräch möglichst nicht mit einem größeren Auto vorfährt als der Personalchef. Es nützt ja nichts, wenn ich Sohn oder Tochter von Beruf bin.

Es reicht also nicht, nett rüberzukommen?

Ruhleder: Um Gottes Willen, nein. Natürlich gehört auch zu einem ersten Gespräch ein herzliches, ehrliches Lachen. Das gehört zum sicheren Auftreten ebenso dazu wie das klar erkennbare Zugehen auf sein Gegenüber. Dabei muss ich darauf achten, die Intimdistanz einzuhalten, ungefähr einen halben Meter, eine freundliche Mimik anzunehmen und die Hände in der positiven Zone, also auf Brusthöhe, zu halten. Wichtig ist es, nicht zu leise zu sprechen. Eine zu leise Stimme signalisiert mangelnde Führungseigenschaften.

Sie verbieten Ihren Seminarteilnehmern das Verwenden von Wörtern wie „aber“, „trotzdem“ oder „obwohl“. Aber gelegentlich muss man doch auch im Beruf widersprechen.

Ruhleder: Ja, allerdings, doch es geht darum, wie ich es mache. Mal angenommen, wir hätten unser Gespräch für 15.15 Uhr vereinbart, Sie hätten jedoch eine Viertelstunde zu früh angerufen. Ich hätte Sie darauf hinweisen können: Aber wir haben doch... Entsprechend trotzig hätten Sie reagiert. Wenn ich frage: Hatten wir nicht 15.15 Uhr festgelegt? Dann bleibt das weiterhin ein

Einwand. Es geht um die Verpackung, um die Worthülse. Ich kann in einer Besprechung sagen: Da muss ich Ihnen widersprechen. Oder: Da habe ich eine ganz andere Meinung. Besser ist es, zu sagen: Meine Meinung hierzu ist...

Viele Studenten halten regelmäßig Referate in Seminaren. Kommen sie rhetorisch gut vorbereitet aus der Uni?

Ruhleder: Überhaupt nicht. Viele in meinen Rhetorik-Seminaren sind Sohn oder Tochter von Beruf und werden nach der Uni von ihren Vätern zu mir geschickt. Auch diese Absolventen sind verunsichert – oder werden aggressiv, weil sie jetzt erst mal lernen müssen, zuzuhören. Andererseits: Je höher die Positionen der Teilnehmer, desto mehr wollen sie hören, was sie nicht können – den Rest kriegen sie ja von ihren Mitarbeitern gesagt.

Immer mehr Vorträge werden mit Computer-Unterstützung gehalten,

„Zu einem ersten Gespräch gehört auch ein herzliches Lachen“

Rolf H. Ruhleder

mit „Powerpoint“ etwa. Ist das schon die halbe Miete?

Ruhleder: Nein. Ich bin nicht gegen solche Programme, benutze sie ja selbst. Jedoch für 100 Minuten Vortrag verwende ich nur sechs oder sieben Bilder. Oft ist es zu viel des Guten. Manche Präsentation macht den Vortragenden ersetzbar.

Nicht in jedem Beruf muss man Vorträge halten oder Verhandlungen führen. Haben Sie auch Ratschläge für die Supermarkt-Verkäuferin oder den Fabrikarbeiter?

Ruhleder: Ja, vieles gilt dort genauso. Zum Beispiel bei Kritik. Wenn sie berechtigt ist: Ich-Botschaften senden, die Fehler eingestehen. Und wenn die Kritik unberechtigt ist: Blickkontakt halten mit der unfairen Kundin oder dem unfairen Vorarbeiter. Aufrecht sitzen oder stehen, die Hände über Hüfthöhe halten – das strahlt Sicherheit aus. Man merkt das übrigens in Maßen auch am Telefon – selbst dort ist es zum Beispiel hilfreich, zu lächeln.

Und was hat der Interviewer jetzt alles falsch gemacht?

Ruhleder: Sie haben immer wieder Minus-Wörter verwandt, zum Beispiel Sätze mit „aber“ begonnen.

Aber als Journalist muss ich Sie ja aus der Reserve locken.

Ruhleder: Sehen Sie, schon wieder „aber“! Interview: Günter Bartsch

Rolf H. Ruhleder

- Jahrgang 1944, Rhetoriktrainer und 17-facher Buchautor
- Bis 1989 Marketingleiter der Harzburger Akademie für Führungskräfte
- 1989 Gründung seines eigenen Management-Instituts
- Nach eigenen Angaben jährlich rund 250 Trainings mit

mehr als 15000 Teilnehmern (in Zusammenarbeit mit seinen Trainern)

• Auf seiner Webseite heißt es: „Ruhleder hat kein Interesse, mit günstigen Preisen zu werben. Sein persönliches Tageshonorar liegt zwischen 17 000 und 18 000 Euro.“



Ein verschiedener Vertreter guten Benehmens:
Rolf H. Ruhleder

Die Kunst der Gegenfrage

Wie schafft man es, im Berufsalltag etwas schlagfertiger zu werden?

Der Rhetorik-Trainer und Buchautor Rolf H. Ruhleder empfiehlt, aggressive Fragen des Gesprächspartners nach Möglichkeit mit einer Gegenfrage (für ihn „die Kaiserin der Dialektik“) zu kontern – beispielsweise so:

- Wie darf ich Ihre Frage verstehen?
- Wie bitte?
- Wie meinen Sie das?
- Wie kommen gerade Sie auf diese Frage?
- Meinen Sie „dies“ oder „das“?

Rhetorik und Körpersprache - Redegewandtheit und Souveränität

2 ½ Tage, € 3.190,00 zzgl. MwSt.
Referent: Rolf H. Ruhleder

Inhalte:
7 Regeln, um Sicherheit ausstrahlen

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

20. bis 22.04.2020 Bad Harzburg

11. bis 13.05.2020 Heidelberg

23. bis 25.06.2020 Stuttgart

10. bis 12.08.2020 Timmendorfer Strand

12. bis 14.05.2020 Timmendorfer Strand

16. bis 18.09.2020 Bad Harzburg

19. bis 21.10.2020 München

25. bis 27.11.2020 München