

Minus-Wörter sind tabu

Berater, die viel kommunizieren und auch Vorträge halten, ist Rhetorik ein Thema, das sie nicht vernachlässigen sollten. Denn höchstens 49 Prozent des Erfolgs basiert auf Fachwissen, während 51 Prozent davon abhängt, wie man auftritt und sich verkauft, meint der bekannte Rhetorik-Trainer Rolf H. Ruhleder. UDO REUSS

ür viele Berater stellt ihr Fachwissen das zentrale Gut dar, über das sie verfügen, das sie anderen vermitteln wollen und das ihr Einkommen sichert und vermehrt. Doch was nützt es, wenn dieses Fachwissen beim Mandanten, Mitarbeiter oder Betriebsprüfer nicht ankommt? Deutschlands wohl bekanntester Rhetorik-Trainer, Rolf H. Ruhleder aus Bad Harzburg (Niedersachsen), ist überzeugt, dass das Fachwissen in der Kommunikation eine überschätzte Rolle einnimmt. „Mindestens 51 Prozent des Erfolgs macht das Auftreten aus.“ Und das lässt sich nahezu bei allen verbessern.

Sympathisch, sicher und überzeugend zu wirken, das kann man lernen. Zum Beispiel bei einem Einstiegseminar von Rolf H. Ruhleder, das die Haufe Akademie (www.haufe-akademie.de) anbietet. Hier

ren rund zwölf Teilnehmer Fundamentals über die Kunst zu reden (= Rhetorik) und über die Kunst des Überzeugens (= Dialektik).

Ruhleder gibt Hinweise für den Aufbau einer Rede, die höchstens 20 Minuten dauern sollte. Der Vortragende sollte unbedingt Stichwortzettel benutzen. Damit signalisiere dieser seinen Zuhörern, dass er sich vorbereitet habe und dass er nicht perfekt sei. Weil Menschen Bildhaftes am besten verarbeiten und behalten können, sollten Referenten unbedingt Hilfsmittel benutzen, um in Erinnerung zu bleiben.

Bei Einwänden könnten Rückfragen helfen, empfiehlt Ruhleder. „Zwingen Sie den Gegenüber, Definitionen abzugeben oder seinen Einwand näher zu begründen.“ Dem unfairen Gegner sollte man gezielt auf die Nasenwurzel schauen.

Eine Botschaft gibt Ruhleder den Teilnehmern gleich zu Beginn des Seminars mit: Aber, trotzdem etc. all diese Wörter seien für ihn negativ besetzte Minuswörter - und im Sprachgebrauch verboten. So ersetzen Sie ab sofort „aber“ durch allerdings, jedoch, obwohl oder nur. Nicht vom Duden, sondern vom Rhetoriktrainer.

Harte Spielregeln

Folglich wird jegliche Benutzung eines dieser Wörter durch einen Seminarteilnehmer sofort bestraft. Bevor der Teilnehmer seinen mit einem „aber“ eröffneten Einwand in einem vollendeten Satz beenden kann, hat Ruhleder bereits einen Strich auf sein Tisch-Namensschild gezeichnet - gelbe Karte. Die Geduld des Meisters der Wörter ist begrenzt. Selbst den Kopf zu schütteln ist verboten und wird umgehend bestraft - was wiederum den einen oder anderen Teilnehmer mit der Zeit nervt. Doch da muss man durch, wenn man bei Ruhleder gebucht hat. Schließlich will er Fehlverhalten dauerhaft austreiben und dazu braucht es einprägsamer Methoden. Besonderes Augenmerk lenkt der Rhetorik-Dozent auf die Körpersprache: „Bevor Sie etwas sagen, haben Sie Ihre Gefühle durch Ihre Körpersprache schon zu 90 Prozent zum Ausdruck gebracht.“

Auch den Seminarteilnehmern bleibt nichts mehr über die Wirkung ihrer eigenen Körpersprache verborgen. Denn dafür sorgen die „Video-Muppets-Shows“

(Ruhleder), denn die Vorträge werden gefilmt und anschließend analysiert.

Nachdem sich die Teilnehmer zunächst selbst präsentieren und dann zu einem Thema wie „das Ziel der Werbung“ referieren, haben sie am dritten und letzten Seminartag ihre schwierigste Aufgabe zu erfüllen: eine abstruse These gegen Einwände verteidigen.

Und diese Thesen sind in der Tat abwegig. Folgende Kostproben beweisen dies: „Männerprostitution wird steuerlich sub-

Ruhleder besucht und zieht insbesondere für Verhandlungen einen großen Nutzen aus dem Gelernten: „Ich erkenne heute viel besser, wenn mein Gegenüber in einer Verhandlung unfair argumentiert.“ Für Vertragsverhandlungen sowie auch gegenüber Finanz- und Ermittlungsbehörden sieht sich Scharlach heute besser gewappnet.

Ebenfalls wie Scharlach hat auch der Steueranwalt Dr. Bernhard Schnurr aus dem südbadischen Ebringen fünf Ruhleder-Se-



ventioniert“, „Männer müssen ab sofort Röcke tragen“, „Jeder Haushalt muss einen Esel halten“ bzw. „bekommt 500 Gramm Haschisch“.

Dass manche Seminarteilnehmer ihre Lektion an den drei Tagen sehr gut gelernt haben, bewies einer, der beim letzten Thema einen selbst gebauten Joint als sehr konkretes Anschauungsmittel während seines Referats präsentierte. Das blieb haften. Ruhleder bestätigt: „Machen Sie es anders als andere.“

Für Berater mit vielen Außenkontakten sind solche sehr handlungsorientierte Rhetorik-Seminare gut angelegtes Geld, weiß RA Heiko Scharlach aus Essen. Der Fachanwalt für Steuer- und Erbrecht hat mittlerweile bereits fünf Seminare bei

minare besucht. Er erinnert sich noch gerne daran: „Das hat mir Spaß gemacht und auch etwas gebracht. Heute kann ich viel besser die Mechanismen und Taktiken von Gesprächspartnern erkennen.“ Am meisten gelernt hat er aus den Analysen seiner per Video aufgenommenen Vorträge.

StB Roland Franz aus Essen hat schon Erfahrungen mit neun Rhetorik-Trainern gesammelt, doch „Ruhleder war der beste, weil er einem schonungslos den Spiegel vors Gesicht hält und Wahrheiten ausspricht.“ Die hohe finanzielle Investition in sechs Seminare habe sich gelohnt. Denn nirgendwo werde Schlagfertigkeit und Verhalten in Konfliktgesprächen so gut geschult. Mehr Infos über Seminare von Rolf H. Ruhleder unter www.ruhleder.de.

Rhetorik und Körpersprache - Redegewandtheit und Souveränität

Die Teilnehmer lernen ihr rhetorisches Wissen zu verbessern und den gezielten Einsatz der Körpersprache. Sie erfahren, wie sie souverän in allen Situationen werden.

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

€ 3.190,00 zzgl. MwSt.

Auskünfte und Anmeldungen:

MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER

Bismarckstraße 64
38667 Bad Harzburg

Tel: 05322/9672-0
Fax: 05322/9672-20

Internet: www.ruhleder.de
E-Mail info@ruhleder.de

Diese Veranstaltungen führen wir auch firmenintern durch.

ÜBERBLICK

7 Regeln, um als Redner Sicherheit auszustrahlen

1. Standort einnehmen und Blick in die Runde werfen
2. Positive, angemessene Mimik
3. Stimme: angemessene Lautstärke und modulieren
4. Blickkontakt halten
5. Körperhaltung: aufrecht stehen, Füße leicht nach außen stellen
6. Positive Gesten
7. Beginn und Ende der Rede auswendig lernen. Denn der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt.



Rhetorik und Körpersprache lassen sich am besten am konkreten Beispiel trainieren. Rolf H. Ruhleder ist eher selten der Vorturner. Lieber lässt er die Teilnehmer reden und gestikulieren, um danach deren Vortrag in der Videoaufnahme zu analysieren.