

STUTTGARTER ZEITUNG

FREITAG, 8. JULI 2005

Ein harter Hund im Tempel der tausend Spiegel

Rhetoriktrainer Rolf H. Ruhleder spricht in der StZ-Reihe „Denkanstöße“ im Haus der Wirtschaft über die Kunst zu überzeugen

Provokation ist seine Methode, die Zuhörer seiner Vorträge macht er zu Mitspielern, die das vermutlich nicht immer nur Spaßig finden. Der bekannte Rhetoriktrainer Rolf H. Ruhleder ist überzeugt: So lernt man am besten, wie man sich und sein Anliegen gut verkauft.

Von Mathias Bury

In der Schule galten die hinteren Stuhlreihen als die ruhigen. Diese Erwartung wurde gestern Abend, beim jüngsten Vortrag der Reihe „Denkanstöße“ von Steinbeis Career Center, Unternehmen Erfolg und Stuttgarter Zeitung, nicht erfüllt. „Wie viel“, fragt Referent Rolf H. Ruhleder, „bleibt bei einem zweistündigen Monolog hängen?“ Nur zehn Prozent, meint der Rhetoriktrainer, und das reicht ihm nicht: „Wenn die Leute hören, sehen und aktiv tun, sind es 60 bis 70 Prozent.“

So war es im Haus der Wirtschaft auch um die Ruhe von einigen der mehr als 600 Zuhörer geschehen, die nicht auf einem der vorderen Plätze saßen. Seine Methode, das Publikum bei Vorträgen mit einzubeziehen und vor versammelter Mannschaft provozierenden Fragen auszusetzen, hat Rolf H.

Ruhleder das Etikett „härtester Rhetoriktrainer Deutschlands“ eingebracht. Den 61-jährigen Diplomkaufmann, der seit 25 Jahren als Trainer arbeitet, 14 Bücher veröffentlicht hat und im Jahr etwa 80 Veranstaltungen abhält, ficht das nicht an, es bestätigt ihn eher: Ein Teilnehmer eines seiner Seminare habe ihm einmal erklärt: „Sie waren der Einzige, der mir gesagt hat, wo's langgeht“, erzählt der Trainer. Wer seine Ziele erreichen will, der muss, sagt Rolf H. Ruhleder, bestimmte Grundsätze befolgen. Zuerst muss er auf andere den richtigen Eindruck machen.

Körpersprache oder Wie strahle ich Sicherheit aus: Auch an diesem Abend demonstriert der Trainer seine Lehre, indem er Freiwillige unter den Augen des Publikums aufs Glatteis führt. Zulässig, macht Ruhleder diesen deutlich, seien nur positive Gesten. Das heißt, im Gespräch Blickkontakt halten, eine aufrechte Körperhaltung einnehmen, Hände oberhalb der Gürtellinie positionieren. Eine Formel des Trainers: „Mindestens 51 Prozent des Erfolgs hängen von Äußerlichkeiten ab, nur 49 Prozent basieren auf Fachwissen.“ Je höher die Stellung, desto mehr.

Rhetorik oder Wie vertrete ich meinen Standpunkt wirkungsvoll: Körpersprache ist nur das eine. Auch für den Dialog hat Rolf



Sicherheit ausstrahlen so lautet die Devise von Rolf H. Ruhleder
Foto Horst Rudel

H. Ruhleder eine Reihe von Regeln aufstellt, streng nach den Maximen: „Nicht der Standpunkt macht's, sondern die Art, wie man ihn vertritt“ und „Recht haben und Recht bekommen sind verschiedene Dinge“. Deshalb solle man sich in Gesprächen negative Formulierungen abgewöhnen und diese durch positive ersetzen. Also zum Beispiel nicht „Ich sehe das anders“, sondern „Meine Meinung ist“ oder statt „Da haben Sie mich falsch verstanden“ besser „Da habe ich mich unklar ausgedrückt“.

Dialektik oder Die Kunst der Überzeugung: „Die Gegenfrage ist die Kaiserin der Dialektik“, sagt der Rhetoriktrainer, was man vor allem beherzigen solle, wenn man im Gespräch in Bedrängnis gerate. Statt sich bei Anwürfen zu verteidigen, solle man geschmeidig reagieren und erst einmal nachfragen, was das Gegenüber mit dem Gesagten denn überhaupt meine.

Mit einem Bild verdeutlicht Rolf H. Ruhleder den Zuhörern zuletzt, was er mit seinen Veranstaltungen bewirken will: Ein Hund, der sich im Tempel der tausend Spiegel befindet, mache, wenn er missmutig kläfft, die Erfahrung, dass 1000 Hunde auch ihn anklaffen. „Wenn er aber wedelt, dann wedeln 1000 Hunde mit“, sagt der Trainer.

MANAGEMENT INSTITUT RUHLEDER

POSTFACH 13 03
38655 BAD HARZBURG
BISMARCKSTRASSE 64
38667 BAD HARZBURG
TELEFON (0 53 22) 96 72-0
TELEFAX (0 53 22) 96 72-20
INTERNET: www.ruhleder.de
E-MAIL: info@ruhleder.de