

Schwarzwälder Bote

Die große Zeitung in Baden-Württemberg

Mittwoch, 4. März 2015

Ganz harter Typ hält Chefs Spiegel vor

Rolf Ruhleder weiß wie kaum ein Zweiter um die Macht der Rhetorik / Am 5. Mai spricht er im Druckzentrum

Villingen-Schwenningen Ein überzeugendes Auftreten kann Gold wert sein. Rolf Ruhleder könnte darüber ganze Bücher schreiben – hätte der Rhetoriktrainer es nicht schon längst getan. Am 5. Mai lädt der Schwarzwälder Bote zu einem Vortrag von Ruhleder ins Druckzentrum Südwest in Villingen-Schwenningen ein. Vorab sprach Ruhleder mit unserer Zeitung über Dialekte, Anglizismen und Minuswörter.

Hallo Herr Ruhleder, wie geht es Ihnen? Ist diese Frage ein guter oder schlechter Einstieg für ein Interview?

Viel zu langweilig! Im Verkauf sagen wir: Wie man startet, so liegt man im Rennen. Es gibt zehn gute Möglichkeiten, ein Gespräch zu beginnen. Das war keine davon! Eine Frage wie: »Herr Ruhleder, sind Sie wirklich so ein harter Typ, wie es die Zeitungen schreiben?«, wäre besser geeignet.

Dann lassen Sie mich nochmals üben: Hallo, Herr Ruhleder, sind Sie wirklich so ein harter Typ, wie es in der Presse steht?

(Lacht) Ja, so werde ich tatsächlich gesehen. Diesen Titel haben mir vor einiger Zeit zwei renommierte Tageszeitungen verliehen. Seitdem bin ich ein ganz harter Typ geworden.

Aber irgendwie müssen Sie sich diesen Titel ja auch erarbeitet haben?

In meinen Top-Rhetorik-Seminaren geht es schon immer recht hart zu. Es gibt zum Beispiel gelbe Karten für Kopfschütteln, Dazwischenreden

IM GESPRÄCH MIT

Rolf Ruhleder

und unpassende Körperbewegungen. Ich halte den Top-Manager und Chefs auch gerne den Spiegel vor – von ihren Mitarbeitern traut sich das ja niemand. In meinen Abendveranstaltungen kann und möchte ich dies jedoch nicht. Da spiele ich auch gerne mal den Clown und unterhalte meine Teilnehmer. Wir



»In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst«, sagt Rolf Ruhleder.

wollen schließlich Spaß haben und viel miteinander lachen. Denn »Lache, und die Welt lacht mit Dir, weine und Du weinst allein«. So war es auch bei meiner letzten Veranstaltung hier, als ich vor drei Jahren vor rund 500 Zuschauern für Ihre Zeitung in Rottweil gesprochen habe.

Wie ich höre, sprechen auch Sie nicht ganz dialektfrei...

Ich spreche wohl Hochdeutsch, mit einem leichten hessischen Schlag.

Würden Sie diesen gerne komplett ablegen?

Nein niemals! Ich bin stolz auf meine Herkunft, und die werde ich nicht verbergen.

Hier im Süden haben wir in der Regel bekanntlich einen starken Dialekt, der nicht gerade zu den beliebtesten gehört. Sehen Sie das als Nachteil gegenüber jemandem an, der dialektfrei – also perfekt Hochdeutsch – spricht und würden uns empfehlen, den Nachteil in Gesprächen zu verstecken?

Um Gottes willen, nein! Eine mundartliche Färbung stört nicht. Nur ein überzogener Dialekt ist nicht angebracht. Aber umgekehrt ist es noch viel schlimmer: Versuchen Sie auf keinen Fall, Ihren Dialekt zu verbergen. Damit machen Sie sich teilweise sogar lächerlich.

Ein solcher Dialekt ist immer auch mit Klischees verbunden. Den Schwaben wird beispielsweise nachgesagt, geizig und engstirnig zu sein. Wird man da nicht sofort in eine Schublade gesteckt?

Das habe ich so noch nie gehört. Ja, sparsam sind sie, die Schwaben. Dies kommt meinem Wesen jedoch sehr entgegen, denn ich bin genauso erzogen worden, und das lässt sich bis heute nicht leugnen. Vielleicht fühle ich mich deshalb auch so wohl bei Ihnen im Ländle. Ich habe auch viele schwäbische Freunde, und von denen ist keiner engstirnig. Das Schubladendenken gibt es zwar immer noch, ist aber lange nicht mehr so verbreitet wie früher.

Ein anderes mehr oder weniger leidiges Sprachthema sind Anglizismen. Diese sind aus dem heutigen Sprachgebrauch ja kaum mehr wegzudenken. Was halten Sie davon?

Nach meiner Meinung, sollte ein Deutscher Deutsch sprechen. Wir müssen unsere Sprache schließlich erhalten. Ich versuche auch, Fremdwörter zu vermeiden.

Kommen wir zu Ihrem Vortrag in Villingen-Schwenningen. Sind Sie auch als Profi vor Vorträgen oder Seminaren noch nervös, oder sind Sie da ganz souverän?

Ich habe in meinem Leben mehr als 3400 Seminare gemacht und beherrsche die Themen recht gut. Aber ein Schuss Lampenfieber gehört immer noch dazu. Sonst wirkt man auch arrogant. Ich sage immer: »In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst.« Die Veranstaltungen, bei denen ich dachte »Das machst Du mit links!«, waren dann immer besonders schwierig. Habe wohl ausgestrahlt, dass ich die Themen praktisch perfekt beherrsche und mein Merksatz – »Perfektion weckt Aggression« – kam zum Tragen.

Haben Sie da einen ganz speziellen Trick, den Sie weiterempfehlen können?

Es gibt gar keine Tricks, es gibt nur Methoden. Trick ist eines der Minuswörter! Das ist ja genau der Sinn meiner Veranstaltungen. Zu lernen, wie man sich besser verkauft und in allen Situationen überzeugt. Mehr werde ich jetzt nicht verraten...

Was sind denn Minuswörter?

Wörter, die man in einem Gespräch unbedingt vermeiden sollte.

Mit Ihrem Programm versprechen Sie, die Zuschauer zu souveräneren und überzeugenderen Menschen zu machen. Können Sie den Teilnehmern wirklich Fortschritte versprechen, die sie auf Anhieb merken werden?

Durchaus, sie werden lernen, wie Sie sich sicher und souverän in vielen Situationen füh-

len können. Und sogar noch mehr! Die Zuhörer werden es danach sogar an ihrem Gesprächspartner merken, welche Fortschritte sie gemacht haben. Auch bekommen alle Zuhörer einen Einblick in die Körpersprache.

Zum Abschluss: Hand auf's Herz: Ihr Vortrag im Mai in Villingen-Schwenningen hat einen stolzen Preis. Ist er das Geld wert?

(Schmunzelt) Wie bitte, teuer? Im Ernst: Normalerweise kosten meine Seminare das Fünf- bis Sechsfache plus Mehrwertsteuer. Diese Gebühr ist eine absolute Ausnahme. Sie werden wahrscheinlich kaum wieder die Gelegenheit haben, eines meiner Seminare zu einem solchen Preis zu buchen und in knapp drei Stunden zu lernen, wie Sie in allen Situationen überzeugend, souverän und sicher wirken.

► Die Fragen stellte Kevin Schuon.

WEITERE INFORMATIONEN:

► Der Vortrag »Rhetorik und Körpersprache – Die Kunst zu überzeugen in allen Lebenslagen« findet am Dienstag, 5. Mai, im Druckzentrum Südwest in VS-Villingen statt. Karten und Informationen gibt es unter www.ruhleder.de.

ZUR PERSON

► Rolf H. Ruhleder, Geschäftsführer des Management Instituts Ruhleder in Bad Harzburg, gilt als Deutschlands »härtester und teuerster Rhetoriktrainer« (WirtschaftsWoche). Er führt im Jahr mehr als 70 Veranstaltungen über Rhetorik und Verkaufsrhetorik durch. Mehr als 1300 Veröffentlichungen und 17 Bücher hat er bisher verfasst. Zu den Themen Lampenfieber und Körpersprache wurden mehrere Rundfunk- und Fernsehsendungen mit ihm durchgeführt. In über 25 Jahren schulte er insgesamt mehr als 500.000 Teilnehmer in rund 3400 Seminaren und Großveranstaltungen. Top-Manager, Politiker und Künstler wurden von ihm geschult und für Fernsehauftritte vorbereitet. Er ist durch zahlreiche Publikationen, unter anderem in »forbes«, »Focus«, »FAZ«, »Welt« und »WirtschaftsWoche« bekannt geworden.