
Vorwort

Als ich Horst Rückle kennen lernte, war er bereits ein an Erfahrungen und Ansehen – sowohl in Europa als auch weit über die Grenzen hinaus – reicher Mann. Doch das war nicht immer so.

Der berufliche Weg von Horst Rückle, vom Verkäufer zum Verkaufstrainer, zum Gründer und Leiter eines Beratungs- und Trainingsinstituts und zum Managementtrainer und Coach, war ein harter Weg. Als gelernter Baukaufmann, tätig als kaufmännischer Leiter eines Bauunternehmens, arbeitete er zunächst zweit- und später hauptberuflich als Verkäufer im Außendienst. Um seine verkäuferischen Fähigkeiten zu entwickeln und zu verbessern, zeichnete er seine Gespräche auf Tonband auf und schrieb sie Wort für Wort nieder. Als er geschrieben sah, was er sagte, bemerkte er mehr und mehr seine Fehler. So war es ihm möglich, seine Aussagen zu verbessern. Von diesem Moment an steigerten sich seine verkäuferischen Erfolge um ein Vielfaches.

Als ihm angeboten wurde, hauptberuflich Verkaufsleiter zu werden und seine Kollegen zu trainieren, sagte er zu. Er merkte schnell, dass er seinen Traumberuf gefunden hatte. Alles Weitere kam wie von selbst.

Die Erfolge, die seine Partner und Klienten mit seiner Art des Trainings erzielten, sowie der Wunsch nach weiteren Trainingsmaßnahmen, bestätigten die Richtigkeit seines Tuns. Jetzt festigte sich der Entschluss, sich ganz auf firmenspezifische Beratungs- und Trainingsarbeit zu konzentrieren.

Zahlreiche Veröffentlichungen, so zum Beispiel ein Verkäufer-Fernlehrgang, der das Gütesiegel des Bundesinstituts für Berufsbildungsforschung in Bonn erhielt, steigerten die Nachfrage nach dieser damals neuen Art der Gestaltung von Verkaufstrainingsmaßnahmen.

Als das Videozeitalter begann, war klar, dass neben der bisher im Vordergrund stehenden Sprache auch die körpersprachlichen Reaktionen des jeweiligen Gesprächspartners betrachtet werden müssen.

So begann er 1976 damit, die in den Seminaren produzierten Videoaufnahmen systematisch auszuwerten. Bei dieser Systematisierung wurde ihm deutlich, dass die körpersprachlichen Reaktionen einen sehr hohen Wahrheitsgehalt aufweisen.

Seine Erfahrungen fasste er 1979 in seinem ersten Buch zu diesem Thema, in „Körpersprache für Manager“, zusammen. Dieses Buch verkaufte sich rund 40.000 Mal und erreichte elf Auflagen. Vor zwei Jahren hat er dieses Buch neu konzipiert. Kurz nach dem es erschien führte es die Bestsellerliste in der Schweiz an. Es ist inzwischen auch schon in der dritten Auflage und vor kurzem auch in russischer, polnischer, rumänischer und chinesischer Sprache erschienen.

Wissenschaftliche Anerkennung erfuhr dieser Teil seiner Arbeit mit einem Lehrauftrag an der Universität Bamberg. Wie wichtig die Gestaltung von Beziehungen auch in wissenschaftlichen Bereichen genommen wird, zeigt sich darin, dass Horst Rückle seit 1990 einen weiteren Lehrauftrag ausübt: „Führungspraxis“ an der Universität Stuttgart.

Inzwischen hat Horst Rückle 16 Bücher über Verkaufen, Körpersprache, Coaching, Visionen, Unternehmensführung und zahlreiche Aufsätze veröffentlicht. In Rundfunk- und Fernsehsendungen ist er gerne gesehener und gefragter Gast. Nach mehr als 6500 Seminar- und Beratungstagen bestehen seine Hauptaufgabenbereiche inzwischen in der ganzheitlichen Beratung von Unternehmen, dem Coaching von Unternehmensführern, Politikern, Führungskräften und Verkäufern in Bereich der Landes- und Bundespolitik, Großunternehmen wie Daimler-Chrysler, Bosch, Münchner Rückversicherung, Allianz, Haniel und etwa 300 anderen, auch Mittelstands- und Vertriebsunternehmen, sowie freiberuflichen Ärzten, Zahnärzten, Anwälten, Fernsehmoderatoren und in der Ausbildung von ca. 300 Trainern.

Besonders stolz bin ich darauf, dass Herr Horst Rückle als Vorsitzender des Aufsichtsrats des **MBI** - Konzerns diesen immensen Erfahrungsschatz zur Verfügung stellt.

In den Jahren des Kennenlernens ist mir Horst Rückle ein lieber und wertvoller Freund geworden. Ich bin ihm sehr dankbar dafür, dass er trotz seiner knappen Zeit für unsere **MBI** das vorliegende Buch geschrieben hat. Viele der Erfahrungen, die er in 40 Jahren Verkaufs- und Führungstätigkeit sammeln konnte, finden sich hier wieder und werden Ihnen, lieber **MBI** - Partner, eine ungeahnt große Hilfe auf Ihrem Erfolgsweg mit **MBI** sein.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Ing. Alexander Schaufler
Vorstandsvorsitzender der **MBI** AG