

Der Klassiker der Selbsthilfe-Gurus

DALE CARNEGIE Lebenshilfe-Ratgeber kommen und gehen, Dale Carnegie bleibt bestehen. Seit 70 Jahren feiert das Werk des amerikanischen Erfolgstrainers Verkaufsrekorde, bietet die Basis für ein weltweites Seminargeschäft und ist auch heute noch Vorbild für so manche Motivationsberater.

AXEL GLOGER

Ein amerikanischer Rhetorik-trainer schreibt ein Buch. Das Werk heisst: «Wie man Freunde gewinnt». An sich nichts Aussergewöhnliches. Weder sein Autor noch der Verleger sind übermässig optimistisch gestimmt, was die Chancen angeht. Mit 5000 Exemplaren geht das 304-Seiten-Opus in den Verkauf, was für die USA nicht eben viel ist.

Dennoch ist diese Veröffentlichung kein normales Ereignis: Denn erstens liegt sie schon 70 Jahre zurück – und zweitens macht der Senior unter den Selbsthilfe-Ratgebern – anders als viele moderne Bücher, die nach zwei Jahren keiner mehr kennt –, immer noch Freude: Leser kaufen es in Massen, die Buchhändler verdienen daran, die Verleger auch.

Dabei klingen die Botschaften aus dem Inhalt äusserst banal: «Seien Sie ein guter Zuhörer. Ermuntern Sie andere, von sich selbst zu sprechen» und «Geben Sie ehrliche und aufrichtige Anerkennung» oder «Lächeln Sie!», in diesem Ton kommen die Überlebenshilfen daher.

Ihr Autor ist Dale Carnegie. Er starb zwar bereits 1955, und obwohl sein Buch dieses Jahr seinen 70. Geburtstag feiert, – zeigt dessen Verkaufskurve keine Spur von Alterung. Würden 1936, in den ersten Monaten des Erscheinens, sensationelle 330000 Exemplare verkauft, so hat sich daran bis heute wenig geändert.

Der Scherz Verlag, viele Jahre in Bern beheimatet und 2003 nach München umgezogen, bietet die deutschsprachige Ausgabe des US-Buches an. «800000 deutsche Exemplare wurden davon allein in den letzten neun Jahren verkauft», berichtet Angelika Schwarz, die den ewigen Bestseller bei Scherz betreut. Gesamthaft hat sich das Werk bis heute 30 Mio Mal verkauft.

Der Erfolg dauert an

«Lebenshilfe-Ratgeber kommen und gehen, Dale Carnegie bleibt bestehen», so lautet mittlerweile die bewährte Weisheit aus der Buchbranche. Ein Ende des Erfolges ist nicht abzusehen, in diesen Tagen kommt die 45. Auflage auf den Markt. «Einfache Sprache, grundlegende Wahrheiten, ewig gültige Grundsätze», beschreibt Lektorin Schwarz, warum Carnegie-Literatur auch nach sie-



Der positive Vordenker Dale Carnegie 1921 in seinem Büro – seine Bücher haben sich 50 Millionen Mal verkauft. Ob die Socke schon trocken ist?

FAKTEN

Die Ratschläge des Altmeisters

Regeln Einige Regeln, die Carnegie seinen Lesern und Teilnehmern seiner Kurse mit auf den Weg gab:

- Versuchen Sie es stets mit Freundlichkeit.
- Geben Sie dem anderen Gelegenheit, Ja zu sagen.
- Interessieren Sie sich aufrichtig für die anderen.
- Vergessen Sie nie, dass für jeden Menschen sein Name das wichtigste Wort ist.
- Kritisieren, verurteilen und klagen Sie nicht.
- Geben Sie ehrliche und aufrichtige Anerkennung.
- Die einzige Möglichkeit, einen Streit zu gewinnen, ist ihn zu vermeiden.
- Geben Sie dem anderen die Möglichkeit, das Gesicht zu wahren.

ben Jahrzehnten immer noch so gut ankommt: «Viele Autoren heutiger Motivationsbücher nutzen das Werk noch als Vorlage.» Auch in der Weiterbildung ist das Know-how des Klassiker-Autors nach wie vor gefragt.

Schon vor knapp 100 Jahren fing Dale Carnegie an, Rhetorik- und Erfolgskurse zu geben. Einen Abend unterrichtete er in New York, den nächsten in Philadelphia. Seinen Teilnehmern trug er auf, das Gelernte sofort am nächsten Tag im Büro anzuwenden – und am kommenden Kursabend über die Erfolge zu berichten.

Untypisches Vorgehen

So machen es die Kursanten noch heute. Dale Carnegie Training (DCT), wie das Seminargeschäft weltweit heisst, bietet auch in der Schweiz 12-Wochen-Kurse an. An den wöchentlichen Kursabenden (Kursgebühr: 2200 Fr.), erzeugen die Teilnehmenden den Lerninhalt selbst.

Sie machen Rollenspiele, halten sich gegenseitig Vorträge, berichten über erzielte Erfolge – und geben sich pausenlos Feedback. «Bei uns steht der Teilnehmer vorn. Unser Trainer steht hinten und steuert den Abend», berichtet Kurt Straumann, Geschäftsführer von DCT in der Schweiz, über das untypische Vorgehen.

Die Teilnehmer scheinen es zu mögen, viele kommen über Empfehlungen. Martin Lörtscher etwa, Geschäftsführer der Hugelshofer Transport AG, Frauenfeld, besuchte einen Kurs im Herbst letzten Jahres in St. Gallen. «Meine Sozialkompetenz verbessern, in der Mitarbeiterführung hinzulernen, Problemsituationen besser meistern», beschreibt der Chef von 180 Mitarbeitern sein Ziel. Er habe gelernt, auf Menschen zuzugehen, auch unangenehme Themen ohne Stress anzusprechen – und die Last manches vermeintlichen Problems abzuschütteln. Lörtscher war von dem Training so angetan,

dass er inzwischen seine GL-Kollegen zu einem Kursbesuch überzeugen konnte.

In 75 Ländern präsent

Auch in New Dehli, München und Toronto laufen die Kurse nach vergleichbarem Muster. Über Lizenznehmer hat DCT sein Geschäftssystem in der ganzen Welt verbreitet, derzeit ist der Trainings-Multi nach eigenen Angaben in 75 Ländern vertreten.

Aktuelle Teilnehmerzahlen hält das Unternehmen geheim, aber seit der Gründung, so heisst es, hätten 7 Mio Menschen die Kurse absolviert. «Die am stärksten wachsenden Märkte sind Indien und Ägypten», sagt Peter Handal, der als CEO in der Unternehmenszentrale in New York arbeitet.

Schweiz-Lizenznehmer Kurt Straumann aus Rotkreuz betreibt das Geschäft seit 1988, heute beschäftigt er fünf Regionalleiter in der deutschen Schweiz, überdies

ZUR PERSON

Dale Carnegie (1888–1955) kam als Sprössling einer armen Farmerfamilie im US-Bundesstaat Missouri zur Welt. In seinen ersten Berufsjahren entwickelte er sich zu einem Profi des Scheiterns: Schauspielerei, Schullehrer, Investor, Farmer – alle seine Aktivitäten flopten. Erst der hartnäckig erkämpfte Gewinn eines Redenwettbewerbs und sein selbst entwickelter Rhetorikkurs für den CVJM in New York brachten den lange erhofften Durchbruch: Carnegie wird schnell einer der gefragtesten Trainer seiner Zeit.

50 Millionen Das ursprünglich als Begleitmaterial zu seinen Kursen verfasste Buch «Wie man Freunde gewinnt. Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden» (US-Erstaussage 1936, dt. Ausg.: 302 Seiten, Scherz Verlag, 41.20 Fr., als Taschenbuch 12 Fr.) wird zu einem Welterfolg. «Sorge dich nicht – lebe!» aus dem Jahr 1948 ebenfalls. Die beiden Werke wurden bisher in 38 Sprachen veröffentlicht und erreichten eine Gesamtauflage von über 50 Mio Exemplaren. Im Jahr 1944 gründete der Positiven-Denken-Experte das Unternehmen Dale Carnegie & Associates in New York.

ist je einer in Genf und Lausanne im Einsatz. Zwei weitere Kollegen kümmern sich um das Firmengeschäft, das 20% der Seminare ausmacht. Auf die Frage, was Carnegie-Trainings den Konkurrenten wie Krauthammer oder Gustav Käser voraus habe, antwortet der Schweiz-Chef selbstbewusst: «Durch die Bücher sind wir bekannt. Wir sind ein Markenartikel, wie Ovomaltine.»

Überdies darf das Unternehmen für sich in Anspruch nehmen, einer der Pioniere der interaktiven Lernmethode zu sein. Und das geschah so: Als der Urvater im Jahr 1912 seinen ersten Kurs gab, geriet er kurz in Verlegenheit. Er wusste vor lauter Nervosität nicht so recht, was er sagen sollte. Also liess er erst einmal die Teilnehmer sprechen: Sie sollten aus dem Stegreif eine Zweiminutenrede zum Thema ihrer Wahl halten – eine Praxis, die damals nur Behelf war und noch heute zum Standard der Trainings weltweit gehört.