



Wirkungsvolle Möglichkeiten, Menschen zu überzeugen

Die Erfolgsgeheimnisse von Dale Carnegie



ERIK SCHNABL
Unternehmensberater/Inhaber
Trainer bei Dale Carnegie
BEAKON Consulting, Wien
es@beakon.at
www.beakon.at

In unserem Berufsfeld sind wir es gewohnt Zahlen und Berichte abzuliefern. Sind wir es auch gewohnt, diese Zahlen und Berichte mit einem gestandenen Selbstvertrauen zu präsentieren? Wer ist glaubhafter, ein vor Selbstvertrauen strotzender Buchhalter oder einer der möglicherweise mit gesenktem Kopf seinen Bericht abgibt?

Auch wir müssen uns tagtäglich „verkaufen“. Dazu braucht es eben Selbstvertrauen.

Als ich mein erstes Training im Jahr 2003 absolviert hatte, war mir klar wie sehr ich an meiner eigenen Einstellung arbeiten musste. Meine Vision war ein offeneres Zugehen auf meine Kunden. Die Wertschätzung meiner Mitmenschen und der Umgang mit Kritik waren weitere Durchbrüche, die ich durch das Training und das gezielte Coaching verbuchen konnte. Dadurch war es mir möglich meine Geschäftsfelder zu erweitern und so einen Mehrwert für mein Unternehmen zu erreichen.

Im Dale Carnegie Kurs, dem Training für Kommunikation und Menschenführung, steht die Entwicklung des Selbstvertrauens an oberster Stelle. Dazu bedarf es der Entwicklung von Schlüsselqualifikationen. Die Schlüsselqualifikationen, die in einem 12-Einheiten-Kurs trainiert werden sind:

- ◆ größere Selbstsicherheit
- ◆ höhere Sozialkompetenz
- ◆ bessere Kommunikationsfähigkeit
- ◆ bessere Führungsfähigkeit
- ◆ Sorge und Stress besser bewältigen

Sätze wie „Sie müssen erreichen, dass er es selber tun will!“, des amerikanischen Psychologen u. Schriftstellers Dale Carnegie (1888–1955), sind trotz der Jahre die zwischen ihrer Entstehung und unserem Alltag verstrichen sind, zeitlos geblieben.

Der professionelle Umgang mit sich selbst und seinen Mitmenschen will vor allem dann gelernt sein, wenn persönliches Ansehen und Geld auf dem Spiel stehen. Was in erster Linie im Beruf der Fall ist.

Der „Dale Carnegie Kurs“, den die Dale Carnegie Training GmbH (mit Hauptsitz in New York) in Wien anbietet, setzt genau dort an. Ob zwischen Geschäftspartnern, zwischen Kollegen/Vorgesetzten, zwischen Eheleuten, oder zwischen Verkäufern und Käufern, vieles von Dale Carnegie hat seine Berechtigung

und Bedeutung in vielfältigen Situationen unseres Lebens. Ja, es gibt nahezu keinen namhaften Motivationstrainer oder Kommunikationspsychologen unserer Zeit, der nicht mehr oder weniger auf dem Wissen von Dale Carnegie aufbaut.

• Visionen entwickeln

„Für Kommunikation und Menschenführung“, lautet der Untertitel des Programms, das in zwölf Trainingseinheiten zum Ziel führen soll. Es geht um die Definition von Durchbruchzielen, die Stärkung beruflicher und privater Beziehungen, die wirkungsvolle Kommunikation eigener Erfahrungen und die Überwindung von Hindernissen. Daneben soll der eigene Standpunkt erfolgreich vertreten und eine **Vision** für die Zukunft entwickelt werden.

Meine persönliche Vision erfüllte sich nach nur 3 Monaten. Ich bekam den Zuschlag für ein neues Projekt. Die Kurskosten waren somit amortisiert.

• Schnelles Wachstum

Real-Time-Coaching (im Real-Time-Coaching greift der Trainer – wie auch im Sport üblich – nicht erst nach, sondern schon während einer Übung eines Teilnehmers ein, um den Fortschritt des Teilnehmers zu optimieren) ermöglicht besonders schnelle Entwicklungen. Nicht erst danach! – Fordern und fördern stehen an erster Stelle. Ich erfuhr an mir selbst, was in mir steckt und so konnte ich in einer geschützten Umgebung ausprobieren, was ich mir im realen Leben nie zugetraut hätte. Meine Komfortzone (der Bereich in dem ich mich wohl fühle und den ich selten verlassen habe), erweiterte sich schlagartig. Es war mir dann ein Leichtes, mich bei meinen Kunden glaubwürdiger zu präsentieren.

Für unser Berufsbild im Bereich Finanz- und Rechnungswesen, Steuer- und Unternehmensberatung stehen noch weitere Bildungsangebote zur Verfügung:

Ein **Präsentationstraining**, das nicht nur Präsentationstechnik lehrt, sondern wirklich überzeugen durch authentisches Auftreten trainiert, im **Führungskräftetraining** erfahren Sie wie Sie als Coach Ihres Teams Ihre Mitarbeiter motivieren, sowie ein **Verkaufstraining**, das den Verkäufer zum partnerschaftlichen „Geschäftsentwickler“ des Kunden machen soll.

Wir haben alle das gleiche Ziel, erfolgreich zu sein. Warum tun wir uns oft so schwer mit den einfachen Dingen des Lebens? **Wenn wir uns auf unsere Stärken besinnen, verschwinden die Schwächen von selbst.**

DCA Training GmbH
1010 Wien, Bartensteingasse 2
Tel. +43 1 9850523-0
office@dale-carnegie.at



www.dale-carnegie.at