

Führungskompetenz: die menschliche Natur verstehen

Wie wird man CEO von einem internationalen Trainingsinstitut?

Im Zuge meiner Tätigkeit für Dale Carnegie reise ich sehr viel in der Welt herum und treffe tagtäglich Geschäftsführer großer international agierender Unternehmen. Ich frage mich ebenfalls sehr häufig, was ist es, was diese Menschen an die Spitze eines Unternehmens führt. Ich denke, es ist nicht unbedingt die Person, die am härtesten arbeitet, es ist nicht nur die Person, die das meiste Fachwissen hat und es ist ebenfalls nicht zwingend die Person mit dem höchsten IQ. Ich bin 100 % davon überzeugt, dass es die Person mit den höchsten sozialen Kompetenzen ist. Eine Person, die weiß, wie man wertschätzend und motivierend mit Kollegen, Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten umgeht.

Wo haben Sie das gelernt?

Ich würde sehr gerne sagen, dass ich das alles von Dale Carnegie Training gelernt habe, aber das wäre nicht die Wahrheit. Während des Studiums habe ich das Buch von Dale Carnegie »Wie man Freunde gewinnt« gelesen und habe dort die Prinzipien von DC kennengelernt. Im Zuge meines weiteren Lebens habe ich immer wieder versucht, diese Prinzipien anzuwenden, beispielsweise »Sprich über das was den anderen interessiert!« und so habe ich selbst dazugelernt.

Dale Carnegie gibt es seit knapp 100 Jahren. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

Die Gründe sind vielfältig. Die Dale-Carnegie-Philosophie basiert auf menschlichen Bedürfnissen. Und diese ändern sich nicht und sind ebenfalls kulturell unabhängig. Unser Gründer Dale Carnegie ist sehr viel um die Welt gereist und hat dort unglaublich viel über Menschen und das miteinander gelernt. Genau dieses Wissen ist es heute noch, was wir in 86 Ländern der Welt trainieren.

Ein weiterer Grund unseres Erfolges sind sicherlich die interaktiven Trainings und auch der weltweit standardisierte Ausbildungs- und Zertifizierungsprozess unserer Trainer. Dadurch können wir auch international ausgerichteten Unternehmen weltweit die gleichen Inhalte zur gleichen Qualität anbieten.

Sie bieten also die gleichen Inhalte weltweit an. Inwieweit wird dabei auf kulturelle Unterschiede eingegangen?

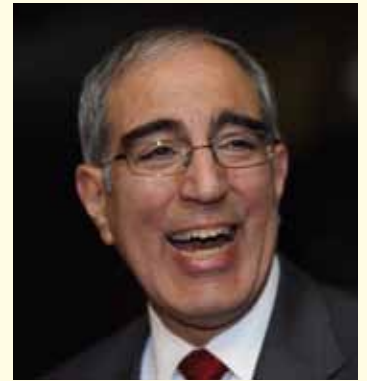
Das Basisprogramm im offenen Bereich ist exakt das gleiche in allen Ländern dieser Welt. Die Sprache und natürlich die Beispiele, die wir verwenden, variieren von Land zu Land. Um besser auf die landestypischen Sitten eingehen zu können, sind alle Standorte in den jeweiligen Ländern von lokalen Geschäftsführern geleitet. Die kennen das Land und die Bräuche am besten. Würden wir beispielsweise einen amerikanischen Dale-Carnegie-Trainer nach Japan schicken, täte er sich sehr schwer. Einem japanischen Dale-Carnegie-Trainer geht es hingegen leicht von der Hand. Natürlich werden firmeninterne Trainings noch ganz speziell auf das jeweilige Unternehmen abgestimmt. Das könnten wir aus Amerika unmöglich tun. Hier helfen die lokalen Niederlassungen.

Warum haben Sie für Österreich Clemens Widhalm und Robert Korp gewählt?

Es ist der gleiche Grund wie in anderen Ländern, wenn ich Geschäftsführer auswähle. Wir schauen auf Erfahrung, lokales Wissen und die Fähigkeiten, mit Menschen respektvoll umzugehen. Da haben Clemens und Robert perfekt gepasst. Clemens zum Beispiel ist Physiker und bringt eine komplett neue Komponente und Erfahrung mit hinein. Beide waren schon Trainer für Dale Carnegie und beide leben die Philosophie exakt so, wie wir sie trainieren.

Vielen Dank für das Interview. □

Anlässlich eines Vorstandsmeetings war der Präsident von Dale Carnegie Training International Peter Handal in Wien. Christoph Wirl befragte ihn exklusiv für TRAINiNG zum Geheimnis des Erfolges von Dale Carnegie.



Peter Handal