

„DIE 12 MÖGLICHKEITEN, MENSCHEN ZU ÜBERZEUGEN!“

Die Erfolgsgeheimnisse von Dale Carnegie

VON KLAUS SCHÖNFELDER

Sätze wie „Sie müssen erreichen, dass er es selber tun will!“ des amerikanischen Psychologen und Schriftstellers Dale Carnegie (1888 – 1955) sind trotz der Jahre, die zwischen ihrer Entstehung und unserem Alltag verstrichen sind, zeitlos geblieben. Seine beiden Bestseller „Wie man Freunde gewinnt“ und „Sorge dich nicht, lebe“ sind Klassiker der Management-Literatur geworden. Bereits über 7 Millionen Menschen absolvierten Trainings vor allem in den Bereichen Leadership, Kommunikation, Präsentation und Verkauf. In unzähligen Unternehmen – von Ein-Mann-Betrieben bis hin zu multinationalen Konzernen – zählen die Gedanken und Werke von Dale Carnegie daher zum Einmaleins des Umgangs und der Kommunikation mit anderen Menschen. Ob zwischen Geschäftspartnern, zwischen Eheleuten oder zwischen Verkäufern und Käufern, vieles von Dale Carnegie hat seine Berechtigung und Bedeutung in diversen Situationen unseres Lebens bewiesen. Ja, es gibt nahezu keinen namhaften Motivationstrainer oder Kommunikationspsychologen unserer Zeit, der nicht mehr oder weniger auf dem Wissen von Dale Carnegie aufbaut.

Wer war dieser Dale Carnegie, welche Möglichkeiten gibt es in Österreich, an sein Wissen heranzukommen, und wie können wir dieses Wissen nützlich in unserem Berufsleben einsetzen? Diesen Fragen ging TOPNEWS nach, und bat DI Dr. Clemens Widhalm, Geschäftsführer von Dale Carnegie Training in Österreich, um seine Ausführungen.

TOPNEWS: Herr Widhalm, was steckt genau hinter dem Unternehmen Dale Carnegie in Österreich?

DR. CLEMENS WIDHALM: Schon 15 Jahre ist Dale Carnegie Training in Österreich vertreten. Mit Jahreswechsel ist die DCA Training GmbH neuer exklusiver Lizenznehmer der Trainingsmethoden von Dale Carnegie in Österreich und bietet damit qualitätsgesicherte Trainings, die einem internationalen Standard entsprechen, an, wie er in 75 weiteren Ländern dieser Erde etabliert ist. Unsere Trainings zeichnen sich durch hohe Interaktivität und sofortige Praxisumsetzung aus. Was uns also interessiert, sind die Ziele unserer Kunden – unseren Erfolg messen wir an ihrem Feedback. Unsere Trainer bringen alle vieljährige Berufserfahrung aus unterschiedlichen Branchen ein. Im Zuge unserer Wachstumsoffensive bilden wir gerade jetzt zusammen mit 2 internationalen Mastertrainern 7 neue Trainer aus und verdoppeln so unser Team.



TOPNEWS: Was sind die elementaren Prinzipien, und wie können unsere Leser daraus Nutzen ziehen?

DR. CLEMENS WIDHALM: Das wichtigste ist, dass wir authentisch sind. Es macht also keinen Sinn, wenn wir irgendwelche Floskeln oder Techniken einlernen, wenn sie nicht zu uns passen. Daher ermutigen wir unsere Teilnehmer behutsam, Neues auszuprobieren, unterstützen Sie dabei und helfen vor allem dabei, vorhandene Stärken weiter auszubauen. Damit wächst das, was vor allem in heiklen Situationen so wichtig ist – unser Selbstvertrauen. In praktischen Übungen und Projekten erfahren wir, welche Techniken und Verhaltensweisen besonders gut zu uns passen, und nehmen die dann in unseren persönlichen Werkzeugkasten auf. Und mit einem soliden Selbstvertrauen haben wir eine wichtige Basis, auch mit anderen Menschen professionell und wertschätzend umgehen zu können.



Clemens Widhalm

TOPNEWS: Die verschiedenen Thesen von Dale Carnegie wirken in viele unserer Lebensbereiche. Ändert sich durch die Befassung mit Dale Carnegie unser grundlegendes Denkmuster?

DR. CLEMENS WIDHALM: Das entscheidet natürlich jeder für sich selbst. Die überwiegende Mehrheit unserer Trainingsabsolventen eignen sich tatsächlich viel konstruktivere Denkmuster an und erkennen so deutlich mehr Chancen im täglichen Leben. Das ist auch kein Wunder. Schließlich hat Dale Carnegie seinerzeit studiert, welche Verhaltensprinzipien erfolgreiche Menschen auszeichnen, und daraus die Trainingsmethode abgeleitet.

(FORTSETZUNG)



„DIE 12 MÖGLICHKEITEN, MENSCHEN ZU ÜBERZEUGEN!“

(FORTSETZUNG)

TOPNEWS: Warum sollte sich Ihrer Meinung nach jeder mit Dale Carnegie befassen?

DR. CLEMENS WIDHALM: Ich sehe das als einfache Kosten-Nutzen-Rechnung: Das Angebot von Dale Carnegie basiert auf dem weltweit größten Erfahrungsschatz im Trainingsbereich. 95 Jahre, weltweit eingesetzt und permanent weiterentwickelt. 55 Millionen verkaufte Exemplare von „Wie man Freunde gewinnt“ sprechen eine deutliche Sprache. Einfache Prinzipien, die in der Praxis funktionieren, sind das, was wir brauchen, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

TOPNEWS: Aus den vielen persönlichen Trainings und den diversen Gruppenschulungen, die Sie und Ihre Kollegen geleitet haben, was waren die merkbarsten Veränderungen von Teilnehmern in den nächsten Monaten?

GRATIS:
 Dale Carnegies Erfolgsprinzipien zum Umgang mit anderen und auch zum Umgang mit Sorge und Stress aus den beiden Bestsellern sind im „**KLEINEN GOLDENEN BUCH**“ zusammengefasst.
 Anfordern unter:
 office@dale-carnegie.at

zurückgingen, fand ein firmeninternes Training statt. Als Resultat schnellte der Verkauf um 40% in die Höhe und erhöhte vor allem die Motivation des Sales Teams nachhaltig. Ganz allgemein mobilisieren unsere Teilnehmer neue Energien und setzen Dinge konkret um, die sie sich vornehmen.



Dale Carnegie

war ein US-amerikanischer Schriftsteller und Persönlichkeits-trainer. Seine Bücher „Wie man Freunde gewinnt und Menschen beeinflusst“ (erschienen 1936) und „Sorge dich nicht – lebe!“ (1948) wurden weltweit zu Bestsellern.

TOPNEWS: Sie werden bei unserer Roadshow über „Die 12 Möglichkeiten, Menschen zu überzeugen“ referieren. Ohne jetzt schon alles zu verraten, was können wir uns hier erwarten?

DR. CLEMENS WIDHALM: Ein roter Faden durch die Erfolgsprinzipien besteht darin, dass wir uns auf den Standpunkt des anderen einstellen und aus dieser Sicht heraus gemeinsame Interessen identifizieren. Die machen wir dann schmackhaft ...

TOPNEWS: Herr Widhalm, vielen Dank für ihre Ausführungen, und wir freuen uns schon auf die gemeinsame Roadshow im Juli! ◀

→ Mehr dazu auf dem **11.** BCA Austria Partner Meeting

Terminvorschau

J U L I

11.	11. BCA Austria Partner Meeting
3.7.2006	Vorarlberg (in Dornbirn)
4.7.2006	Tirol (in Mils)
5.7.2006	Salzburg (in Salzburg)
6.7.2006	Oberösterreich (in Linz)
10.7.2006	Kärnten (in Techelsberg)
11.7.2006	Steiermark (in Graz)
12.7.2006	Wien (in Wien)

Die aktuellen Termine finden Sie auch online unter www.bca-austria.com unter dem Menüpunkt „Veranstaltungen“

TOPNEWS AUSTRIA		I M P R E S S U M	
HERAUSGEBER/VERANSTALTER BCA Austria Finanzdienstleistungen GmbH A-1140 Wien, Satzberggasse 1-3 Telefon +43 (1) 41 99 933 Telefax +43 (1) 41 93 888 E-Mail: service@bca-austria.at www.bca-austria.com	VERANTWORTLICH Jens Wüstenbecker, Klaus Schönfelder <i>(außer für namentlich gekennzeichnete Artikel)</i> REDAKTION BCA Austria Team & Ingo Plieninger, BCA E-Mail: service@bca-austria.at GESTALTUNG Ralf Morling Grafik Design In der Steingasse 6, D-61440 Oberursel E-Mail: ralf@morling.de	ANZEIGENAKQUISE Verena Raab, Klaus Schönfelder E-Mail: service@bca-austria.at DRUCK Druckerei Lischkar & Co A-1120 Wien Migazziplatz 4 E-Mail: buero@lischkar.at	