

Vortrag: „Menschen überzeugen“

Prinzip 1: Die einzige Möglichkeit, einen Streit zu gewinnen, ist ihn zu vermeiden.

Mein Beispiel 1: Da ich einen Sixpack bekommen will, gehe ich ins Fitnessstudio. Dort sehe ich oft Menschen falsch trainieren. Ich bin aber nicht die Polizei und gehe gleich zu jedem hin, um ihn zu berichtigen. Es könnte etwa sein, dass der oder die Trainierende ein anderes Trainingsziel als ich verfolgt, das entspricht dann verschiedenen „Meinungen“ wie man richtig trainiert. Stolz hält so manchen auch davon ab, einen Rat gleich anzunehmen, wie ich immer wieder beobachten kann, wenn etwa die anwesenden TrainerInnen Leuten ungefragt Tipps geben wollen.

Mein Beispiel 2: Als Kletterlehrer oder Trainer muss ich es schon sagen, wenn ich etwas Falsches sehe. Das erwarten sich auch die KursteilnehmerInnen. Wenn es sich etwa um einen Sicherheitsfehler handelt, kann dieser lebensgefährlich enden. Man erkennt hier gut den Unterschied zwischen Fakten (z.B. richtig sichern) und Meinungen (z.B. wie man eine Route effizient klettert).

Meine Meinung: Mit Beispiel 1 will ich zeigen, wie leicht man in die Rolle des Besserwissers kommen kann, wenn man sein Ego nicht im Zaum hält. Man sollte aber etwas sagen, wenn es gesagt werden muss. Das ist auch möglich, ohne rechthaberisch zu sein. (Tipp: „Speak up with confidence“ von Elliott Hulse -> <http://www.youtube.com/watch?v=R-uwVYUmJt8>)

Prinzip 2: Achten Sie des anderen Meinung und sagen Sie ihm nie: "Das ist falsch."

Eine Meinung ist subjektiv. Die Meinungsfreiheit ist als Menschenrecht festgehalten. Um Voltaire zu zitieren: „Ich mag verdammen, was du sagst, aber ich werde mein Leben dafür einsetzen, dass du es sagen darfst.“

Meine Meinung: Falls man als TrainerIn in die Situation kommt, dass verschiedene Meinungen aufeinanderprallen, kann man auf die Meinungsfreiheit pochen. Verschiedene Meinungen über Religion oder Politik lassen sich sowieso kaum unter einen Hut bringen. Man bildet seine Meinung aus dem, was man für richtig oder falsch, gut oder böse hält, welche Ziele man hat. Da kann und muss es große Unterschiede zwischen Menschen geben (-> Diversity). Ich würde Leute dazu ermuntern, ihre Meinung zu sagen (ich habe in AMS-Kursen beobachtet, dass sich die wenigsten trauen).

Prinzip 3: Wenn Sie unrecht haben, geben Sie es ohne Zögern offen zu.

Mein Beispiel: Ich habe vor kurzem an einem Englisch-Kurs teilgenommen. Es war ein TrainerInnenkurs für Englisch und wir waren die „Versuchskaninchen“. Die TrainerInnen sind am Rand gesessen und haben abwechselnd eine Unterrichtseinheit gestaltet. Ein Trainer hat eine Übung gemacht wo man zuhören und nicht schreiben durfte. Als dann ein Teilnehmer doch geschrieben hat, hat er ihm den Stift aus der Hand gerissen. M.E. eine Katastrophe! Er hat sich bei diesem Teilnehmer nicht entschuldigt. Ein anderes Mal kam eine Diskussion auf. Es ging um Eltern/Mütter. Eine Teilnehmerin wollte darüber noch mehr diskutieren, wurde aber von der Trainerin abgebrochen. Diese Trainerin hat sich nach der Stunde bei ihr entschuldigt und gefragt, ob sie das nicht verletzt hat und ihr am nächsten Tag eine Tafel Schokolade geschenkt.

Meine Meinung: Ich empfehle, sich zu entschuldigen, wenn man einen Fehler macht (z.B. unter 4 Augen nach dem Unterricht). Man wird als TrainerIn Fehler machen, und die kann man zugeben. Wenn man sich nicht entschuldigt, trägt man das mit sich weiter herum.

Anhang zum Vortrag „Menschen überzeugen“

Dritter Teil aus dem Buch

„Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden“ von Dale Carnegie

Autor: Mag. Bernhard Herzog

Ossiri's Lernakademie September 2013

Anhang: Unglückliche Übersetzungen

Vergleich der deutschen Übersetzung des Buches und des im Vortrag besprochenen Kapitels mit dem Originaltext.

Original	Meine Übersetzung	Übersetzung im Buch	Kommentar
How to win friends and influence People (Buch-Titel)	... Menschen beeinflussen	Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden	Englisch wie man Menschen beeinflusst, deutsch wie man einflussreich wird. Einflussreich verbinde ich eher mit Macht, Geld, Politik -> ich kann etwas bewegen. Englische Version ist eher manipulativ. Abgeschwächt weil Manipulation in Europa nicht gern gesehen ist?
How to Win People to Your Way of Thinking (Kapitelüberschrift)	... für seine Art des Denkens zu gewinnen	Zwölf Möglichkeiten, die Menschen zu überzeugen	Überzeugen ist viel härter. Das Englische betont, dass es verschiedene Denkweisen gibt (z.B. über ein Faktum). Da geht es mehr um Perspektiven als jemanden seine Sichtweise aufzuzwingen. Deutsche Übersetzung zu sehr vereinfacht?
Principles	Prinzip	Regeln	Prinzipien sind etwas grundlegendes, übergeordnetes. Regeln hingegen werden oft im Zusammenhang mit Normen genannt (Verkehrsregeln, etc.). Oft sind sie von außen vorgegeben und ändern sich, man muss sich ihnen beugen (Spielregeln). Prinzipien legt man z.B. für sich selber fest, sie sind viel subjektiver. Deswegen finde ich „Regeln“ unglücklich, weil es so klingt, wie wenn man sich daran halten muss. Es sind maximal Thesen, Prinzipien, eher noch Hypothesen die der Autor präsentiert und keine Regeln. Die deutsche Übersetzung ist irreführend.
The only way to get the best of an argument is to avoid it. (These 1)	... am besten wegkommen	Beim Streiten kann man nur verlieren	Die deutsche Übersetzung muss ich fast falsch verstehen. Im Original geht es darum, wie man sich am besten aus der Affäre zieht. Das kann durchaus so sein. Ob man beim Streiten nur verliert (z.B. bei Win-Win) bezweifle ich. „Beim Reden kommen d'Mensch zam.“
Show respect for the other person's opinions. Never say, "You're wrong." (These 2)	„Du irrst dich.“	Achten Sie des anderen Meinung und sagen Sie ihm nie: "Das ist falsch."	„Das ist falsch“ ist etwas anderes als „Du irrst dich“. Ersteres ist viel härter. Es geht m.E. eher darum, dass es verschiedene Perspektiven auf etwas geben kann. Z.B. kann man sich bei der Bewertung eines Faktums irren. „Das ist falsch.“ klingt für mich wirklich, wie wenn jemand einen Fehler gemacht hat (Irren ist menschlich aber falsch machen ist blöd). Eine andere Perspektive ist kein Fehler, es kann daher rühren, dass jemand andere Ziele hat und gut und böse für sich anders definiert.
If you are wrong, admit it quickly and emphatically. (These 3)		Wenn Sie unrecht haben, geben Sie es ohne Zögern offen zu.	Vielleicht noch die beste Übersetzung aller Thesen... wrong = unrecht?

Zu den Schwierigkeiten beim Übersetzen empfehle ich weiterführend die Theorie des Strukturalismus (Linguistik/Saussure). Ein Wort hat seinen Wert durch andere „benachbarte“ Worte, nicht von sich aus. Z.B. gibt es im französischen das Wort „mouton“ und im englischen die Worte „mutton“ (zubereitetes Fleisch) und „sheep“ (Schaf auf der Weide). Missverständnisse und Verfälschungen sind leicht möglich, wenn man nicht das Original liest.