

ERFOLGREICH IM FEBRUAR!



Ewald Mitter

€ 119.433,-



Ruprecht Zupan

€ 150.568,-



Johann L. Brand

€ 111.141,-

Gewinne zu machen ist so wichtig wie die Luft zum Atmen. Es wäre traurig, wenn wir nur auf der Welt wären, um Luft zu atmen, genauso wie es schlimm wäre, würden wir nur Unternehmen führen, um Gewinne zu machen.

Hermann Josef ABS

Hohe Ziele

Die beiden Psychologen Sydney Siegel und Lawrence Fouraker führten ein interessantes Experiment durch: Ihre Versuchspersonen sollten miteinander in einfachen Szenarien verhandeln. Das Besondere: Sie versprachen eine Bonusrunde, bei der jeder seinen Profit verdoppeln könne. Aber nur, Verhandler ab einer gewissen Profitsumme dürften an dieser Bonusrunde teilnehmen. Der einen Gruppe wurde gesagt, dass dieser Mindestprofit bei €6,10 lag, der anderen wurde gesagt, er liege bei €2,10. Jeder hatte nun also ein konkretes Ziel vor Augen. Was geschah? Diejenigen in der €6,10-Gruppe kamen auf einen Durchschnittsprofit von €6,25. Diejenigen in der €2,10-Gruppe hingegen, auf einen von €3,35. Das Ergebnis ist eindeutig: je optimister ihre Ziele, desto besser schneiden sie ab.

Warum ist das so? Mit einem spezifischen Ziel vor Augen betrachten sie die Welt aus einem anderen Blickwinkel: Sie sehen nun eher Fakten, die ihre Ziele unterstützen, und visualisieren schon einmal den Erfolg, so wie eine professioneller Marathonläufer die Zielgerade schon vor sich sieht.

Niedrige Ziele beugen zwar Enttäuschungen vor, sie führen aber zu schlechteren Ergebnissen. „Mal sehen, wie ich abschneide“ ist ein typisches aber ineffektives Motto auf dem Weg in eine Verhandlung. Was uns meist wirklich davon abhält, ein konkretes Ziel zu formulieren, ist Feigheit: wir haben schlicht Angst davor, zu scheitern und uns unser Versagen eingestehen zu müssen.

Auf jeden Fall muss Ihr Ziel über Ihrer besten Alternative liegen, denn Sie wollen ja besser abschneiden durch die Verhandlung und gerade nicht mit demselben Ergebnis wie Ihre beste Alternative. Aber natürlich gilt: ein Ziel sollte zwar ehrgeizig sein, aber realistisch: Ihr Golf 2 ist einfach nicht so viel wert wie ein 9er Golf.



Der Endowment-Effekt

Gemäß dem Endowment-Effekt schätzen wir den Wert von Dingen, die wir besitzen, viel höher ein, als er objektiv ist. Warum ist das der Fall? Sobald wir einmal etwas haben, lässt uns die Angst, es zu verlieren, irrational denken und handeln. Die Harvard-Professoren David A. Lax und James James Sebenius wiesen den Managern in ihrem Seminar eine Rolle zu: entweder waren sie Käufer oder Verkäufer eines Unternehmens. Nachdem sie genug Zeit für die Durchsicht der (identischen) Unterlagen erhalten hatten, sollten sie einen fairen Preis für das Unternehmen ansetzen. Die Verkäufer schätzten den Wert des Unternehmens durchschnittlich als doppelt so hoch ein.

Der Effekt ist klar: Wir überschätzen den Wert unserer Verhandlungsposition und gefährden so den Abschluss. Sicherlich sind hohe Ziele sehr empfehlenswert, allerdings darf die Grenze zum absurden nicht überschritten werden, und wir müssen stets einen realistischen Blick für die Position unseres Gegenübers bewahren. Ihr Geschäftspartner, der sie verklagt, ist nicht dumm oder verrückt, auch wenn Ihr Anwalt es Ihnen sagt. Jeder Anwalt sagt seinem Klienten, dass er hohe Erfolgssichten vor Gericht hätte. Warum sonst ist Ihr Gegner so klagefreudig? Auch der Status Quo, also der Ist-Zustand, etwa der Umwelt, ist etwas, das wir schon haben, und was daher als besonders wertvoll erscheint. Das Risiko der Veränderung erscheint uns höher als das der Nicht-Veränderung. So kommt es dann dazu, dass Menschen sich gegen jeden Fortschritt sperren, weil ihnen das, was sie schon haben, irrational kostbar erscheint. Wir bleiben gerne bei Altbewährtem und verteidigen den Status Quo mit Argumenten, ebenso wie sich ein Betrunkenener an eine Laterne lehnt: Zur Unterstützung, aber sicherlich nicht zur Erleuchtung.

Nach Meinung der Sozialisten ist es ein Laster, Gewinne zu erzielen. Ich bin dagegen der Ansicht, dass es ein Laster ist, Verluste zu machen.

Sir Winston Churchill



PROFIT mit FIT!
Euer Gerd Steinmair

Das richtige Outfit

Sie kennen doch bestimmt die Erzählung „Kleider machen Leute“ von Gottfried Keller, in der ein Arbeitsloser Schneidergeselle wegen seines kostbar aussehenden Mantels für einen Edelmann gehalten wird. Es stimmt schon, Kleidung ist etwas Äußerliches, etwas Oberflächliches, und wir haben ja alle gelernt, dass es darauf nicht ankommt, dass nur die sogenannten inneren Werte zählen. Natürlich zählen die inneren Werte, gar keine Frage, aber genauso zählt auch das, was wir auf den ersten Blick vom anderen wahrnehmen, und das ist eben unter anderem die Kleidung. Sie verrät uns im Bruchteil einer Sekunde über einen Menschen, und das oft ohne dass es uns direkt bewusst wird.

Kapitalismus und Sozialismus sind für die meisten Menschen Stellvertreterworte für Gewinnstreber und Neid.

Lothar Schmidt



IMPRESSUM

FIT Finanz- u. Anlageberatung Gesellschaft m.b.H. & Co.KG

Novaragasse 4/4
4020 Linz
UID-Nummer: ATU58656779
Firmenbuchnummer: 22025s
Firmenbuchgericht: Landesgericht Linz
Behörde gem. ECG: Magistrat der Stadt Linz

FIT-REAL Realitätenvermittlungs-, Finanz- und Anlageberatung Gesell- schaft m.b.H.

Novaragasse 4/4
4020 Linz
UID-Nummer: ATU58421611
Firmenbuchnummer: 84901f
Firmenbuchgericht: Landesgericht Linz
Behörde gem. ECG: Magistrat der Stadt Linz