

*Wir wünschen allen*



*einen guten Start ins neue Jahr!*

2018

**„IM HIMMEL ...**

Die Italiener sind die Liebhaber,  
Die Franzosen kochen das Essen,  
Die Schweizer führen die Hotels,  
Die Deutschen sind die Mechaniker  
und die Engländer sind die Polizisten.“

George Carlin

**„IN DER HÖLLE ...**

Die Schweizer sind die Liebhaber,  
Die Engländer kochen das Essen,  
Die Franzosen führen die Hotels,  
Die Italiener sind die Mechaniker  
und die Deutschen sind die Polizisten“

---

Kulturelle Vorurteile sind platt und häufig auch gefährlich, aber es gibt nun mal Unterschiede, die sich nicht wegdiskutieren lassen. Die Inhalte der Verhandlungen allerdings sind nicht kulturabhängig, woran sie meistens scheitern, sind einfache Missverständnisse. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin zu verstehen wie in der jeweiligen Kultur Information geteilt wird. Kulturelle, religiöse und geschlechtliche Identitäten hingegen werden überschätzt, vielmehr zählt das, womit Menschen sich tatsächlich identifizieren. Eine arabische Mittelklassefamilie in Riad ist einer israelischen Mittelklassefamilie im Tel Aviv sicherlich ähnlicher, als sie es einem arabischen Selbstmordattentäter ist. Ein deutscher Vertriebsleiter fühlt sich einem indonesischen Vertriebsleiter möglicherweise viel näher als seinem Kollegen aus der Produktion im Büro nebenan. Dasselbe gilt auch für Konzerne: Sony zum Beispiel ist zwar ein japanisches Unternehmen. Es ist allerdings in seiner Kultur direkt und konfrontativ wie ein westliches Unternehmen. Man neigt dazu in seinen Verhandlungspartnern „die Chinesen“ oder „die Amis“ zu sehen.

Stellen Sie sich vor, dass auch Sie vom anderen als ein Haufen Österreicher, Deutscher oder Schweizer gesehen werden, und schauen Sie sich Ihr Team genau an: Sie sind keineswegs eine homogene Einheit, sondern eine Ansammlung unterschiedlichster Charaktere. Kulturelle Normen sind lediglich Durchschnittswerte mit riesigen Abweichungen und daher nicht zu überschätzen.

Sie müssen nicht so werden wie ihr Verhandlungspartner. Sie müssen nur zeigen, dass Sie ihn schätzen und respektieren. Ein „Guten Tag“ in der Sprache Ihrer Gastgeber genügt schon.

**NICHTS WIRD SO UNWIEDERBRINGLICH VERSÄUMT  
WIE EINE GELEGENHEIT, DIE SICH TÄGLICH BIETET.**

- Marie von Ebner-Eschenbach



## DER REFERENCE POINT EFFECT – GELD IST GELD

---

Sehen Sie sich die beiden folgenden Szenarien an:

**SZENARIO A:** Stellen sie sich vor, Sie wollen einen Taschenrechner für 50 Euro kaufen. Nun sagt ihnen der Verkäufer, dass genau dieses Modell in einer Filiale, die zwanzig Minuten mit dem Auto entfernt ist, im Ausverkauf ist, er Ihnen aber leider keinen Rabatt geben darf. Für welche Ersparnis würden Sie die Fahrt auf sich nehmen?

**SZENARIO B:** Stellen Sie sich vor, Sie wollen einen Laptop für 2.000 Euro kaufen. Nun sagt ihnen der Verkäufer, dass genau dieses Modell in einer Filiale, die zwanzig Minuten mit dem Auto entfernt ist, im Ausverkauf ist, er Ihnen aber leider keinen Rabatt geben darf. Für welche Ersparnis würden Sie die Fahrt auf sich nehmen?

Im Szenario A entschieden sich die Befragten bei einer Ersparnis von durchschnittlich 20 Euro für die Fahrt, in Szenario B aber erst bei einer Ersparnis von knapp 200 Euro (jeder wurde zu entweder A oder B befragt). Wir bewerten Kosten also nicht objektiv, sondern immer im Vergleich zu einem Referenzpunkt.

Wenn Sie in relativ großen Verhandlungen dabei sind, bei denen es um Millionen geht, wird Ihnen auffallen, wie locker mit Beträgen wie 50.000 Euro umgegangen wird. Vor allem, wenn sie in Prozenten ausgedrückt werden: 3,25 statt 3,2 Prozent. Was spielen da „lächerliche“ Nachkommastellen schon für eine Rolle? Genau so ist es, wenn Sie ein Haus kaufen und es um die Badezimmermöbel für 5.000 Euro geht. Aber vergessen Sie nie: Es sind die gleichen 5.000 Euro, für die Sie sonst hart arbeiten müssen, bis Sie sie zusammengekratzt haben. Geld ist Geld und keine Prozentzahl. Gewöhnen Sie sich an, immer nur den Betrag zu sehen und nicht den Prozentsatz, ob Sie um Zinssätze feilschen, um den Bodenbelag pro Quadratmeter oder um Dachziegel. Wenn uns etwas nicht wie Geld erscheint, dann neigen wir dazu großzügiger zu sein, weshalb auch Casinos Plastikchips verwenden, die wie Spielzeug aussehen, und Kreditkartenunternehmen Plastikkarten ausgeben, die so harmlos wirken.



**PROFIT mit FIT!**

Euer Gerd Steinmair

## **„UNKONZENTRIERTE, GLEICHGÜLTIGE ODER SCHLAMPIGE ARBEIT EINES COACHES IST BETRUG AM KLIENTEN.“**

---

Ein Coach, der nur kleine Unsauberkeiten zulässt,  
ist wie ein Arzt, der sich vor einer Operation nicht die Hände wäscht.

Wer als Coach arbeitet, befindet sich nicht in einem Arbeits-, sondern in einem Ausbildungs-  
verhältnis. Ich teile mein Wissen und meine Erfahrungen mit ihm und gebe ihm damit die  
Chance, selbst ein guter Coach zu werden. Ob er tatsächlich ein guter Coach wird, liegt an  
ihm.

Denn Fachkompetenz ist für den Coach, was für den Berater das Fachwissen ist: Vorausset-  
zung für Erfolg, nicht mehr. Das Richtige zu kennen, gar zu können, ist wertlos, wenn es nicht  
konsequent getan wird. Mit Leidenschaft, Freude, Einsatzbereitschaft, Ausdauer, Ernsthaftig-  
keit. Verliert der Coach Energie, Konzentration oder Motivation, verliert die Arbeit für den  
Klienten ihren Wert. Dann hat der Coach versagt. So sehe ich diesen Beruf.

Es ist weder einfach noch angenehm, mit mir zu arbeiten.  
Aber sind „einfach“ und „angenehm“ im Kriterien?

**EIN KLUGER MANN WIRD SICH MEHR  
GELEGENHEITEN VERSCHAFFEN ALS SICH IM DARBIETEN.**

Francis Bacon

**MAN SOLL DIE GELEGENHEIT BEIM SCHOPF PACKEN,  
OHNE SIE AN DEN HAAREN HERBEIZUZIEHEN.**

Gerhard Uhlenbruck

### **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 Ge- sellschaft m.b.H.**

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