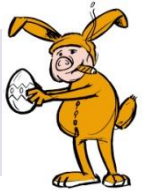


Top Leistungen im März



EWALD MITTER
€ 147.121,-



RUPRECHT ZUPAN
€ 128.953,-



JOHAN BRAND
€ 106.360,-



Angst vermeiden

Wenn Menschen wählen müssen zwischen einer "Operation mit einer Überlebensrate von 90 Prozent" und einer mit einer "Mortalitätsrate von zehn Prozent" wählen deutlich mehr die erste Option. Mensch entscheiden sich eher für die positiv gerahmte Möglichkeit - auch wenn die Situation die gleiche ist. Tatsächlich tun wir sehr viel dafür, scheinbare Verluste zu vermeiden.

Bewegen Sie sich weg von dem Rahmen "Verlust" hin zu dem Rahmen "Gewinn und Chance". Wenn Sie Ihrer betagten Mutter vorschlagen, in eine Seniorenresidenz zu ziehen, sagen Sie nicht: "Zieh aus deiner Wohnung aus", sondern: "Versuch es doch einmal in diesem schönen Haus." Politische Bewegungen wissen, dass man sich eher für sie entscheidet, wenn sie einen positiven Rahmen verwenden. Die US-amerikanische Bewegung gegen Abtreibung heißt nicht etwa "Against Abortion", sie heißt "Pro Life". Ihr Pendant für eine liberalere Abtreibungspolitik wiederum nennt sich nicht "Against Life", sondern "Pro Choice".

Der ehemalige US-Präsident Bill Clinton sagte einmal: "Wenn man mit anderen Nationen verhandelt, sollte man nicht nur deren Interessen, sondern auch deren Alpträume kennen." Zeigen Sie Ihrem Verhandlungspartner also den Rahmen, auf für dass, was er gewinnen wird, wenn er mit Ihnen zusammenarbeitet. Und vor allem: geben Sie ihm auch den Rahmen für dass, was er verlore, wenn der Deal nicht besiegelt würde. Es ist wie bei einer Kissenschlacht: Die Angst ist stärker als der Schlag, - fast sind wir froh, ihn endlich zu spüren, weil wir dann keine Angst mehr haben müssen. Menschen sind die Konsequenzen lieber als die Angst vor ihnen. Das kann zu extremen Blüten führen: Innerhalb der Gay-Community gibt es Menschen die sich absichtlich mit HIV infizieren lassen, damit sie keine Angst mehr vor der Ansteckung haben müssen.

Die Enttäuschung ist eigentlich ganz brauchbar:
zur Entsorgung unserer Illusionen.
- Norbert Stoffe

Ohne zu drohen, malen Sie Ihrem Verhandlungspartner seine möglichen Verluste in den grellsten Farben aus: "Wenn wir uns nicht einigen über den Zimmerpreis, dann steht das Zimmer über Nacht leer, da ja keiner mehr kommt, jetzt nach 22 Uhr. Und schon in ein paar Stunden ist es nicht einmal so viel wert wie eine Kiste Bananen, die eine Nacht zu lange im Obstladen lagen und etwas schwarz geworden sind, sondern genau null Euro." Unangenehmes, das wir uns vorstellen können, ist viel furchterregender als Schwammiges. Der Führerscheinentzug ist eines der wirkungsvollsten Abschreckungsmittel. Abhängig von anderen sein, bei der Fahrt mit öffentlichen Verkehrsmittel dreimal umsteigen zu müssen, das hämische Grinsen der Kollegen - das können wir uns nur allzu gut vorstellen.

Seien Sie sich im Klaren darüber, dass jeder Mensch seine Entscheidung innerhalb seines Rahmens trifft. Kinder etwa leben in der Gegenwart, Erwachsene denken bei ihren Entscheidungen eher an die Zukunft. Das ist der wichtigste Unterschied und führt zu völlig unterschiedlichen Rahmen. Wenn Ihre Tochter ihr Zimmer nicht aufräumen will, können Sie ihr erklären, wie wichtig Ordnung ist. In ihrer Welt ist Ordnung aber ziemlich egal und höchstens langweilig. Was geht in Ihrer Tochter vor? Sie liebt Ponys, fein anziehen und träumt davon, eine Prinzessin zu sein? Gehen Sie in ihr Zimmer und fragen Sie sie: "Nanu, sieht denn das hier aus wie das Zimmer einer Prinzessin?" Den Rahmen Ihres Gegenübers zu verstehen und zu nutzen ist ein Schlüssel zur effektiven Verhandlung.



PROFIT mit FIT!

Euer Gerd Steinmair

Es gibt kaum eine größere Enttäuschung, als wenn Du mit einer recht großen Freude im Herzen zu gleichgültigen Menschen kommst.
- Christian Morgenstern

DAS PRINZIP DER GEGENSEITIGKEIT

- Erhöhen Sie den Wert für jedes Ihrer Entgegenkommen.
- Machen Sie "Wenn ..., dann ..." zu Ihrer Gewohnheit.
- Beschweren Sie sich niemals nur, sondern verlangen Sie immer etwas.
- Nutzen Sie "Guter Bulle -böser Bulle" zu Ihren Gunsten.
- Neutralisieren Sie jegliche Versuche, das Prinzip bei Ihnen anzuwenden.

FAIRNESS

- Menschen handeln sogar irrational, wenn ihr Gefühl von Fairness verletzt ist.
- Nutzen Sie objektive Kriterien Ihrer Wahl.
- Seine Sie sich der Macht des geschriebenen Wortes bewusst.
- Benutzen Sie die objektiven Kriterien Ihres Gegenübers.

Wähle den, der am wenigsten verspricht;
er wird dich am wenigsten enttäuschen.
- Bernard M. Baruch

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