

## Unser Hunderter im Februar



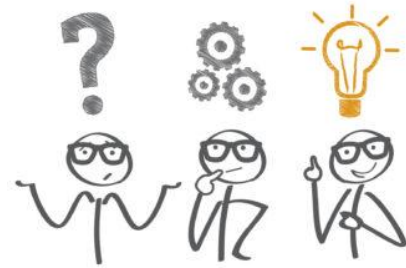
*Klaus Hilgart*  
€ 100.700,--



*Die Klage über die Schärfe des Wettbewerbs ist in Wirklichkeit  
meist nur eine Klage über den Mangel an Einfällen.*

*Walther Rathenau*

## Schnelles Denken, langsames Denken



Im alten China gab es einen großen Feldherrn namens Zhu-ge Liang, der ehrfurchtsvoll der „schlafende Drache“ genannt wurde. Als er sich einmal mit einer nur kleinen Garde von etwa einhundert Mann in einer Stadt aufhielt, wurde er von dem Anmarsch eines feindlichen Heeres mit über 100.000 Soldaten überrascht. Er überlegte kurz und tat dann folgendes: er ließ die Stadttore öffnen und stellte sich mit einem Mönchsgewand bekleidet, auf die Stadtmauer, spielt auf einer Laute und sang. Der feindliche Heerführer erblickte ihn und ordnete augenblicklich den Rückzug an: Die Stadttore offen, der große schlafende Drache alleine auf der Mauer – irgendetwas musste hier faul sein.

Wenn Sie wenig in der Hinterhand haben, in der Verhandlung also etwa schlechte Argumente für Ihr Ziel, müssen Sie die Aufmerksamkeit Ihres Gegenübers auf etwas anderes lenken.

Die beiden israelisch-amerikanischen Psychologen Amos Tversky und Kahneman unterscheiden zwei Kanäle, mit denen wir Entscheidungen treffen. Unser System 1 entscheidet schnell und intuitiv. Allerdings hält es sich dabei nicht unbedingt an Vernunft, sondern gelangt oft zu schlechten Entscheidungen. Unser System 2 hingegen ist das, was wir unter Nachdenken verstehen, es ist rational, braucht aber auch mehr Zeit. Gerade unsere Vorfahren mussten viel häufiger System 1 verwenden, wenn sie etwa vor einem Löwen flohen – für tiefe Reflexionen blieb wenig Zeit. Allerdings verwenden wir unser intuitives System 1 auch dann, wenn wir besser System 2 verwenden sollen.

Bei den zwei Systemen spricht man auch von zwei Pfaden des Einflusses: dem zentralen und dem peripheren. Der zentrale wendet sich mit Argumenten an das rationale System 2, der zweite verwendet unbewusste Kriterien. Experimente haben gezeigt, dass einfache Tricks schon dazu führen, dass wir intuitiv handeln. Das ist besonders dann hilfreich, wenn Sie keine guten Argumente haben und sich am System 2 des anderen vorbeischieben wollen.

Was also tun, um das System 1 beim anderen zu aktivieren? Ein erhöhtes Tempo. Also das schnellere Sprechen, führt eher zur Verwendung des Systems 1. Ein weiterer Trick ist es, das Medium zu wechseln, also über Folien, Flipchart und über Clips zu kommunizieren. Hier wird das systematische Prozessieren der Informationen gestört, was wiederum zu einer Bevorzugung von System 1 führt. Auch das Verteilen von Handouts während eines Vortrags ist eine Methode, den intellektuellen Widerstand gar nicht erst aufkommen zu lassen. Geübte Verhandler überrumpelt einen mit einem Übermaß an Information: Hunderte von Folien, tausendseitige Gutachten und Dutzende von E-Mail-Anhängen, gerne noch im Fachjargon, und die wirklich entscheidenden Informationen sind, wenn überhaupt, auf Seite 576 in einer Fußnote verborgen. Diese unlautere Taktik wird Snow Job genannt. Politiker wenden ihn gerne an, um Gesetzesänderungen durchzusetzen, die isoliert niemals eine Chance hätten.

Was aber, wenn Sie gute Argumente haben und das System 2 bei Ihrem Gegenüber aktivieren wollen? Sprechen Sie langsam und leise. Damit bringen Sie den Verhandlungspartner dazu, zuzuhören und sich auf die Argumente einzulassen. Verwenden Sie auch eher lebendige Worte, Geschichten und Metaphern. Jetzt hört der andere nicht nur zu, er denkt auch mit – wieder ist System 2 aktiviert.

Aktivieren Sie also – je nach Ihrer Situation – abwechselnd die verschiedenen Denksysteme Ihres Verhandlungspartners.

**PROFIT mit FIT!**

Euer Gerd Steinmair



## Kinder und Werte

Kinder teilen die Welt in zwei Kategorien ein: in Dinge die sie mögen, und Dinge, die sie nicht mögen. Von den Dingen, die sie mögen, versuchen sie, so viel wie möglich herauszuschlagen – Eis, Spielzeug, länger wach bleiben.

Kinder verstehen instinktiv, wie Entscheidungen in Organisationen, also in ihrer Familie, getroffen werden. Sie spielen Entscheidungsträger gegeneinander aus („Papa hat gesagt, ich darf.“) oder rücken zur nächsten Instanz (Großeltern). Und sie akzeptieren kein „Nein“, sondern bohren hartnäckig weiter. Kinder sagen „nur ein bisschen“ und minimieren damit Ihr Risiko, sie sagen: „Ich hab Dich lieb, Mami“, und erfüllen damit Ihre Bedürfnisse. Kinder richten sich sehr nach Ihrem Gegenüber.

sehen sie die Dinge, die Ihr Kind mag, als Verhandlungsgegenstände. Dabei müssen sie kein schlechtes Gewissen haben: Ihr Kind kann gar nicht früh genug lernen, gut zu verhandeln. Außerdem ist eine Verhandlung ein transparenter Weg, dem Kind das zu geben, was es will, und gleichzeitig Verpflichtungen von ihm zu einfordern.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes beginnt nicht in der Fabrikhalle  
oder im Forschungslabor. Sie beginnt im Klassenzimmer.  
Henry Ford I.

Depression: Konjunkturphase, in der lauterer Wettbewerb leiser wird.  
Ron Kritzfeld

### 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 aem. 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