



LEHRREICHES IM OKTOBER 2018



»Für den Bau von Luftschlössern gibt es keine architektonischen Regeln.«
Gilbert Keith Chesterton



KLAUS HILGART
€ 188.641,00



RUPRECHT ZUPAN
€ 171.921,00

FAIRNESS

»Das Leben ist ungerecht, aber denke daran:
nicht immer zu deinen Ungunsten«

John F. Kennedy

Eine der bekanntesten Simulationen bei Verhandlungstrainings ist das *Ultimatum Game*. Die Regeln sind sehr einfach: Ihr zugewiesener Partner bekommt 100 Euro. Er muss Ihnen nun ein Angebot machen, wie er das Geld mit Ihnen teilen will. Handeln ist nicht erlaubt, es gibt nur ein einziges Angebot. Wenn Sie zustimmen, wird der Betrag genau so aufgeteilt. Wenn Sie aber ablehnen, bekommt niemand etwas. Was würden Sie tun, wenn Ihr Partner Ihnen einen Euro anbieten würde? Würden Sie »Ja« sagen?

Die meisten lehnen es ab: Auch wenn sie dann nichts bekommen, ist es ihnen immer noch lieber, als dass der andere 99 Euro bekommt. Rein ökonomisch betrachtet, ist das Verhalten irrational – lieber einen Euro als null Euro. Die meisten lehnen Angebote unter 20, viele solche unter 30 und einige gar solche unter 40 Euro ab. Sie halten sie schlicht und einfach für unfair. Und das ist der entscheidende Punkt: Fairness ist einer der wichtigsten Aspekte beim Verhandeln. Menschen aller Kulturen lehnen nützliche Deals ab weil sie ihnen nicht fair erscheinen. Wir interessieren uns nicht nur für unseren persönlichen Nutzen, sondern sind immer auch Verteidiger der Gerechtigkeit.

Was wir in einer Verhandlung als fair wahrnehmen und was nicht, hängt nicht nur vom Ergebnis ab, sondern mindestens ebenso stark vom Prozess.

»Die meisten Menschen bewegen sich auf dem goldenen Mittelweg
und wundern sich wenn er verstopft ist«

Helmut Walters

OBJEKTIVE KRITERIEN

»Ich war zuerst hier. « »Aber ich bin dran! « Schon Kleinkinder verwenden objektive Normen, um ihre Positionen durchzusetzen. Erwachsene machen es ganz ähnlich, wenn bei Entlassungen etwas nach Dauer der Betriebszugehörigkeit aussortiert wird.

Studien haben gezeigt, dass scheinbar objektive Kriterien den Ausgang einer Verhandlung entscheidend beeinflussen.

»Natürlich wollen Sie einen hohen Preis erzielen, und ich einen niedrigen Preis zahlen. Wie wäre es, wir finden gemeinsam heraus, was ein fairer Preis ist? « Dagegen wird niemand etwas sagen. Etwas präziser formuliert: »Ich habe mir im Internet einmal den Durchschnittspreis pro bebauten Quadratmeter angesehen, er liegt bei 3500 Euro. Insofern ist mein Angebot für die 100-Quadratmeter-Wohnung über 350.000 Euro fair. « Definieren Sie die Verhandlung als eine Suche nach objektiven Kriterien. Statt als Sprachrohr Ihrer eigenen Interessen zu erscheinen, sind Sie nun die Stimme

der Fairness. Standardverträge, Standardzinssätze, Schwankliste: all dies sind objektive Richtlinien – auf den ersten Blick jedenfalls.

Denn bei der Bewertung von Unternehmen, die zum Verkauf stehen etwa, gibt es unzählige Methoden, die zu völlig unterschiedlichen Zahlen kommen. Wenn Sie statt einer Multiplikatormethode eine Discounted-Cash-Flow-Analyse ansetzen, haben Sie zwei sehr unterschiedliche Ergebnisse auf dem Tisch. Wenn Sie eine Wohnung mieten wollen, können Sie ebenfalls von einem Angebot der unterschiedlichsten »objektiven« Kriterien wählen: Sie können die in der letzten Jahren gezahlten Preise, aber auch die aktuell geforderten, als Kriterien heranziehen. Nehmen Sie die Kriterien, die vorteilhafter für Sie sind, und präsentieren Sie sie. Es kann immer sein, dass Ihr Verhandlungspartner ihre objektiven Kriterien nicht akzeptiert, besonders wenn ihm das Ergebnis nicht passt. »Schwankliste? Seit zwanzig Jahre hält sich kein Mensch mehr daran! « Was also tun? Wie müssen Ihren Verhandlungspartner dazu bringen, Ihre Kriterien zu akzeptieren, bevor er die Folgen kennt. Bekommen Sie also erst einmal einen Fuß in die Tür. Gemäß dem *Konsistenzprinzip* sind Menschen sehr konsistent in Ihrem Verhalten. Sie sind nett, obwohl sie knapp bei Kasse sind. Sie halten an Ihrem vorherigen Verhalten fest, um ja nicht als Fähnchen im Wind zu gelten. Fragen Sie also erst einmal, ob Ihr Gegenüber es für sinnvoll hielte, seine angesetzte Miete mit anderen Mieten in der Lage zu vergleichen bevor Sie zu seiner Überraschung zehn Vergleichsangebote aus Ihrer Tasche ziehen. Danach wird es sehr schwer für Ihren Verhandlungspartner, Ihnen nicht entgegenzukommen – er müsste sich selbst widersprechen.

Gleichzeitig gilt: seien Sie vorsichtig, Dingen zuzustimmen, Sie könnten sonst selbst in der Konsistenzfalle landen! Die scheinbar unverfängliche Zustimmung führt zu einer Konsequenz die gegen Ihr Interesse läuft.

» Es ist sehr schwierig, Menschen hinters Licht zu führen, sobald es ihnen aufgegangen ist. « Alfred Polgar

Wenn Sie nach langer Sucherei partout keinen vorteilhaften objektiven Standard heranziehen können, dann nutzen Sie ein persönliches Prinzip: »Es tut mir Leid, aber ich zahle prinzipiell nicht mehr als 30 Prozent meines Gehalts für die Miete. « Auch das ist ein scheinbar objektives Kriterium. »Das ist leider Unternehmensrichtlinie«, wirkt ebenfalls Wunder, so als ob interne Unternehmensgremien Universalgesetze erlassen, die für die ganze Welt gelten.



PROFIT mit FIT!
Euer Gerd Steinmair

Texas Shootout

Eine beliebte Methode bei Kindern: einer teilt den Keks, und der andere darf wählen. So geht man sicher, dass sich der Erste große Mühe beim Teilen gibt. Niemand kann sich hier beklagen. Eine sehr klare und einfache Methode, die als *Texas Shootout* bekannt ist.

Sie kam bei einer der komplexesten seerechtlichen Verhandlungen zum Einsatz. Es ging um das Recht der Ausbeutung von Bodenschätzen: die Verhandlungsparteien waren ein Unternehmen der Vereinten Nationen und ein Zusammenschluss von Privatunternehmen, die über die bessere Technologie verfügten, die besten Stellen ausfindig machen würden. Schließlich sah die Lösung so aus, dass die Privatunternehmen den Vereinten Nationen zwei Gebiete zeigten von denen diese eines wählen durften.

Auch bei alltäglicheren Problemen kommt der Texas Shootout zum Einsatz: Wenn Eltern nach der Scheidung um das Sorgerecht verhandeln, können sie sich vorher über das Besuchsrecht einigen. Nachlassstreitigkeiten können umgangen werden, indem einer das Erbe teilt und der andere als Erstes wählt. Es gibt Gesellschafterverträge, in denen für den Fall des Streites eine Shootout-Klausel (auch Shootgun-Klausel) eingebaut ist: Einer nennt den Preis für die Anteile der andere kann dann wählen, ob er die Anteile seines Partners um diesen Preis kauft oder seine verkauft.

»Es steht schlimm um einen Menschen, an dem man nicht einen einzigen sympathischen Fehler entdecken kann.«

Benjamin Disraeli

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