

Top Leistungen im April 2018



RUPRECHT ZUPAN
€ 217.644,-



EWALD MITTER
€ 178.535,-



SUSANNE STEINMAIR
122.221,-



JOHANN BRAND
107.839,-



Der Nibble

Die Dynamik einer Verhandlung ist ein wenig so wie eine Kugel einen Hügel hin aufzurollen, damit sie schließlich wieder herunterrollt – und zwar ans Ziel. Und wenn Sie die Kugel richtig steuern: an Ihr Ziel. Der Gipfel ist in dem Moment erreicht, an dem die wichtigsten Diskussionspunkte geklärt sind. Danach entwickelt die Verhandlung eine Eigendynamik. Statt Stress fühlt man Erleichterung und ein Hochgefühl.

Unter Nibble (Häppchen) versteht man die Taktik, am Ende noch mit kleinen Forderungen zu kommen. Ein paar Begehren aus dem Hut zu ziehen, am besten mit einem Augenzwinkern vorgetragen, lässt den Verhandler drei bis fünf Prozent mehr heraus schlagen: „Ich habe fünf hungrige Mäuler zu stopfen, geben Sie mir noch einen Gutschein für ein Abendessen zum Catering-Auftrag dazu.“ Besonders effektiv ist die Methode, wenn man es so sagt, als ob es selbstverständlich sei und eigentlich von vornherein klar: „Sie machen aber vorher den Tank voll, nicht wahr?“ Das Hochgefühl und die Angst, dass alles umsonst war, machen den Nibble so effektiv.

Fragen Sie also am Ende immer charmant nach einem Upgrade, ein wenig mehr Lieferung oder ein wenig günstigere Transportkosten. „Und welche Krawatte bekomme ich von Ihnen zu dem Anzug?“, werfen Sie galant ein, nachdem Sie sechs Anzüge in acht verschiedenen Größen anprobiert haben – nicht früher!

Wer seine Gedanken nicht aufs Eis zu legen versteht,
soll sich nicht in die Hitze des Streites begeben.
-Friedrich Wilhelm Nietzsche

Ähnlich wird der Effekt beim sogenannten Lowballing (Nachkarten) verwendet: Anders als beim Ankern legt der Verhandler ein für das Gegenüber wirklich sehr gutes Angebot vor und wartet, bis sich das Gegenüber dafür entschieden hat. Jetzt erst packt er die Nachteile und weiteren Kosten aus, wie etwa eine Anschlussgebühr, Transportkosten oder Wartungsdienste. Diese Taktik empfehle ich allerdings nicht, da sie zu viel Missmut und letztlich einem schlechten Ruf führt, der dem Verhandler sehr schadet.

Was tun, wenn der andere eine versierterer Verhandler ist und den Nibble oder das Lowballing bei Ihnen versucht? Gerade bei Anfängern hat diese verheerende Folgen: Sobald man sich einmal für einen Deal entschieden hat, ist das Gehirn im Ja-Modus und man stimmt Dingen zu, die einem vorher absurd schienen.

Daher wenden Sie auch hier das altbekannte „Wenn ..., dann ...“ an: „Sie wollen die Bademöbel in der Wohnung haben? Kein Problem, ich gebe Sie Ihnen zu einem guten Preis.“ Mit anderen Worten: Sie lenken ein, aber nicht kostenlos. Ohne die gute Atmosphäre zu ruinieren, fragen Sie nach einer Gegenleistung. Sollte er sich nicht darauf einlassen, können Sie schärfer werden: „Wollen Sie jetzt die Verhandlungen neu eröffnen? Haben wir uns doch nicht geeinigt?“ Wenn die andere Seite immer noch hartnäckig bleibt, gehen Sie noch einen Schritt weiter: „Gut. Ich war auch nicht ganz zufrieden. Ihr geplanter Einzugstermin passt mir eigentlich überhaupt nicht. Den müssten wir dann auch verschieben.“ Ihr Gegenüber wird es sich jetzt zweimal überlegen, ob er wirklich das ganze Verhandlungsergebnis infrage stellen will.

Am besten überzeugt man andere mit den Ohren –
indem man ihnen zuhört.
-Dean Rusk



PROFIT mit FIT!

Euer Gerd Steinmair

Vermögen - Was ist das?

Wenn man Überlegungen zum Schutz von Vermögenswerten anstellt, muss man sich zunächst klarmachen, ob und wenn ja, welches Vermögen schützenswert ist.

Grundsätzlich gilt: Jedes Vermögen hat Schutz verdient! Denn jedes Vermögen ist Teil eines Lebenswerks, das es wert ist, fortgeführt zu werden. Und jeder Mensch besitzt Vermögen, auch wenn es sich oft objektiv unterscheidet. Denn Vermögen ist subjektiv zu definieren:

Vermögen ist das, was einem „lieb und teuer“ ist. Das ist mehr als nur Reichtum, Besitz und Wohlstand. Vermögen darf also nicht auf das Finanzvermögen reduziert werden. Genauer betrachtet besteht „Vermögen“ aus folgenden drei Vermögensarten:

- Finanzvermögen
- Humanvermögen
- Sozialvermögen

Das Kunststück ist nicht, dass man mit dem Kopf durch die Wand rennt, sondern dass man mit den Augen die Türe findet.
-Georg von Siemens

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