

FÜNFZEHN FRAGEN AN ...

Peters



Felizitas Peters (45). FOTO: MICHAEL LANGE

Welches wäre Ihr Traumjob? Wissenschaftlich arbeiten – an einer komplexen sinologischen Fragestellung.

12. Ihr Lieblingsgericht? Kohlroutladen – aber nur die von meiner Mutter.

13. Wie schalten Sie am liebsten ab? Mit einem guten Buch.

14. Welches Abenteuer möchten Sie erleben? Einmal durch die Taklamakan wandern.

15. Was soll dereinst auf Ihrem Grabstein stehen? Das Leben ist spannend.

AUFGEZEICHNET VON JÜRGEN HOFFMANN

ZUR PERSON

Felizitas Peters (45) ist geschäftsführende Gesellschafterin der 1995 von ihr gegründeten HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co KG. Die gebürtige Bielefelderin studierte Sinologie, Politikwissenschaft und Jura an den Universitäten von Hamburg, Beijing und Taipei. Im Jahr 1989 startete sie ihre berufliche Laufbahn als Beraterin in der Public-Relations-Branche und als Pressesprecherin. Die Spezialagentur HGB entwickelt und produziert Geschäftsberichte für börsennotierte Unternehmen sowie für private und öffentliche Auftraggeber. Auf der Kundenliste stehen DAX-Unternehmen wie TUI und die Telekom, die Hamburger Sparkasse sowie weitere namhafte Firmen in der Hansestadt. Beim weltweit größten Wettbewerb für Geschäftsberichte, dem ARC AWARD, der in New York verliehen wird, gewann das HGB-Team bis heute mehr als 100 Preise. Zu ihren Hobbys zählt Felizitas Peters Lesen, Radfahren und Reisen – ihr bevorzugtes Ziel ist Mallorca, wo sie im „Goldenen Tal“ von Soller ein Haus besitzt. (ho)

1. Ein guter Arbeitstag beginnt mit? Zwei Stunden Ruhe – ohne Telefon, ohne Fragen.

2. Was ist Ihre wichtigste Aufgabe im Unternehmen? Weit nach vorne zu denken.

3. Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Indem ich immer positiv denke. Das färbt ab.

4. Was imponiert Ihnen besonders? Die Kombination von Macht und Menschlichkeit.

5. Wie sieht Ihr typischer Arbeitstag aus? Den gibt es nicht.

6. Worüber können Sie sich so richtig ärgern? Über Unhöflichkeit und Stillosigkeit – bei wem auch immer.

7. Wie lautet Ihr Arbeitsmotto? You can make yourself happy or miserable – the amount of work is the same.

8. Wann sind Sie am produktivsten? Morgens um 7 Uhr mit der ersten Tasse Kaffee, meist noch zuhause.

9. Welches war der größte Fehler in Ihrem Berufsleben? Einem Ehrenwort zu vertrauen – von der falschen Person.

10. Was erwarten Sie von Nachwuchskräften? Positives Denken, die Bereitschaft immer wieder Neues zu lernen und viel zu arbeiten.

11. Stellen Sie sich vor, Sie müssten etwas anderes machen.

Wenn eine Win-win-Lösung unmöglich ist, müssen sich die Partner aufeinander zubewegen.

Deike Uhtenwoldt

Günstig gelegene Brückentage möchte jeder gern nutzen. Ärgerlich, dass immer nur einer aus dem Team Urlaub nehmen kann. In den letzten drei Jahren war das die Mutter einer schulpflichtigen Tochter, die auch jetzt wieder die Ferien mit Kind und Großeltern verbringen möchte. Aber auch die Teamkollegin besteht auf Urlaub: Sie hat geplant mit ihrem Freund über die Feiertage nach Florida zu reisen. Was tun? Eine Win-win-Lösung, von der beide Seiten profitieren, will in dieser Situation einfach nicht in Sicht kommen: Aber Win-win sei auch nur eine Strategie von mehreren, sagt Diplom-Psychologe Martin Heß. Daneben gebe es Konstellationen, die für Kompromissverhandlungen sprechen. Heß: „Ist die Verhandlung ein Nullsummenspiel, kann man den Kuchen also nicht vergrößern, dann bleibt oft nur die Kompromissstrategie.“ Diese erkennt Unterhändler gleich zu Anfang Konzessionen in Bezug auf das inhaltliche Ergebnis macht und dafür Gegenleistungen fordert. So müssen beide Seiten Federn lassen, am Ende steht dann der Kompromiss.

Den könnte man in unserem Beispiel etwa durch herbeiführen, dass die ledige Kollegin und die Mutter in der Nutzung der Brückentage sich jährlich oder von Mal zu Mal abwechseln. „Wenn alle unzufrieden sind, ist es ein Kompromiss“, erklärt Martin Heß. Der Verhandlungsexperte des Beratungsnetzwerks steponline.de meint das keinesfalls wertend: „Unser Ansatz denkt nicht in den Kategorien richtig oder falsch. Es geht darum die Wahlmöglichkeiten und damit die Flexibilität bei Verhandlung-

gen zu erhöhen.“ Daher wehrt sich der Trainer auch gegen rein rezeptartige Anleitungen, die etwa Zugeständnisse als Taktik verkaufen wollen: Nach dem Motto „Wie du mir, so ich dir“ sollen taktisch gewieft Verhandler gleich zu Beginn Zugeständnisse machen, die möglichst größer erscheinen, als sie in Wirklichkeit sind. Doch selbst wenn der Verhandlungspartner das nicht als Pseudozugeständnis erkennt, kann seine Reaktion anders ausfallen als erwartet: „Ein Zugeständnis kann auch Missmut hervorrufen“, erklärt Martin Heß. Etwa, wenn der Verhandlungspartner das Gefühl hat, dieses Entgegenkommen hätte schon viel eher kommen müssen. Für den Trainer aus Bad Nauheim ist die Unvorhersehbarkeit von Verlauf und Ergebnis jeder Verhandlung ihr Wesensmerkmal. „Sonst bräuhete man ja nicht erst zu verhandeln.“

Der Ausgang jeder Verhandlung ist vorab immer ungewiss, weil sich das Verhalten der Akteure wechselseitig aufeinander bezieht. „Was ich tue, ist abhängig von dem, was der andere tut – und so weiter“, erklärt Psychologe Martin Heß. „Damit regiert Nicht-Linearität im System und das bedeutet Chaos.“ Dennoch seien Trainings in Verhandlungstechnik wichtig, meint er, um sowohl die Wahrnehmung als auch das Bewusstsein für Strategien zu schärfen. „Aber die arbeiten immer nur mit Wahrscheinlichkeiten und nicht mit Algorithmen.“

Wahrscheinlich ist es eben doch, dass wir uns für eine Gefälligkeit revanchieren möchten: „Der Wunsch, sich erkenntlich zu zeigen und jemandem etwas zurückzugeben, ist soziologisch erforscht und belegt“, sagt die Münchner Trainerin Gitta Härter. Und da ist die ledige Kollegin, die bisher zugunsten ihrer Büro-nachbarin immer auf ihren Urlaub zwischen den Jahren verzichtet hat, erst einmal im Vorteil. Sie kann nun ihren Anspruch „Jetzt bin ich aber auch mal dran“ geltend machen. Allerdings nur, wenn die bisherige Urlaubslösung von ihr aus auch tat-



Sich Schritt für Schritt einander annähern: So funktioniert die Kompromissverhandlung. FOTO: OJO IMAGES

sächlich ein echtes Zugeständnis gegenüber der Kollegin war. Falsch wäre es auf jeden Fall, warnt Gitta Härter, wenn die Mutter ihre Kollegin emotional unter Druck setzen und als egoistisch abstempeln würde. „Das

würde langfristig die Beziehung der beiden Kolleginnen zueinander belasten und verschlechtern.“

■ Lesen Sie am nächsten Wochenende: Teil 9 – Verhandeln im Hintergrund [www.abendblatt.de/verhandeln](http://www.abendblatt.de/verhandeln)

Quelle: www.wikipedia.de

CHANCEN

Ein guter Tag, Danke zu sagen

Geschafft! Mit zwei oder drei Urlaubstagen können Sie in diesem Jahr eine Freizeitbrücke von Weihnachten bis Neujahr schlagen. Für viele Berufstätige ist dieser Urlaub zum Jahreswechsel nicht selbstverständlich. Sie müssen arbeiten – zwischen oder sogar an den Feiertagen.

Unsere Festtagslaune wäre rasch dahin, würden nicht emsige Geister die Ver- und Entsorgung sichern oder Pflege, Technik und Sicherheit gewährleisten. Daher sollten wir zum Fest einfach mal all jenen Menschen danken, die an den Festtagen arbeiten, damit es uns gut geht.

Danke an all die Polizisten, Wachleute, Feuerwehrleute, Ärzte, Sanitäter, Pfleger, Bus- und Taxifahrer, Lokführer und Piloten, die Dienst tun. Danke den Technikern und Servicemitarbeitern, die in Kraft- oder Wasserwerken, bei Telefonfirmen und IT-Dienstleistern, in Werkstätten und Tankstellen Schichten schieben.

Danke an all die Bäcker, Köche, Gastronomie- und Hotelmitarbeiter, die uns Weihnachten verwöhnen. Danke den Landwirten, die auch am Heiligabend melken müssen, und all jenen, die Tiere versorgen. Danke den Fachkräften, die dafür sorgen, dass unser Müll und unsere Abwässer zuverlässig entsorgt werden.

Danke den Brief- und Paketzustellern und Kurieren, die mit und ohne Mindestlohn arbeiten. Danke an all die Verkäufer und Verkäuferinnen, die auch in letzter Minute noch unsere Wünsche erfüllen und die Geschenke sogar noch hübsch verpacken. Danke den Menschen, die in Kinos, Theatern, Museen und anderswo unser Freizeitvergnügen ermöglichen. Danke den Kollegen in den Medien, die für Nachrichten und Unterhaltung sorgen. Und danke all jenen Berufstätigen, die ich hier vergessen habe.

Innen allen wünsche ich auch am Arbeitsplatz friedliche und gesunde Weihnachten!

MARK HÜBNER-WEINHOLD

Quelle: www.abendblatt.de/chancen

DAS PRINZIP „WIE DU MIR, SO ICH DIR“

Ob es um Gratisproben im Supermarkt geht, um Einladungen und Zugeständnisse in Verhandlungen – dahinter steckt immer dasselbe Prinzip menschlichen Handelns: das der Gegenseitigkeit oder Reziprozität. Umschrieben wird es mit der Redewendung „Wie du mir, so ich dir“. Dabei reicht jemand eine Eröffnungsgabe. Normen, an die sich die Betei-

ligten in der Regel halten, bestimmen, dass diese Gabe angenommen werden muss. Der Partner, der die Eröffnungsgabe gemacht hat, erwartet nun eine Gegengabe. In dieser Zeit ist die Beziehung von Erwartungen geprägt. Soziologen sprechen von der direkten Reziprozität. (uhf)



Business Developer (m/w) Immobilien

Ihr Einstieg in ein dynamisches Umfeld: In dieser Stabsfunktion unterstützen Sie den Vorstandssprecher und den Abteilungsleiter Segmentsteuerung in strategischen Fragen und Projekten zur Weiterentwicklung des Unternehmens und des Segments Immobilien der Union Investment Gruppe. Die Mitwirkung bei der strategischen Organisationsentwicklung, die Mitgestaltung bei strategischen Fragestellungen des Unternehmens sowie Analysen auf Basis nationaler und internationaler Daten und Presseinformationen gehören ebenso zu Ihren Aufgabenbereich wie die Unterstützung des Vorstandssprechers bei den vielfältigen Tätigkeiten im Tagesgeschäft. Ad-hoc- und Sonderaufgaben sind dabei selbstständig zu erledigen. Die systematische Erstellung von Berichten und Entscheidungsvorlagen zu ausgewählten Themenbereichen und die Zusammenstellung von immobilien-spezifischen Informationen, die Beschreibung von Trends sowie die Darstellung komplexer Sachverhalte in Dokumenten und Materialien einschließlich der Vorbereitung und Erarbeitung von Präsentationen bzw. Vorträgen für den Vorstandssprecher runden Ihren Tätigkeitsbereich ab.

So viel steht fest: Sie haben erfolgreich ein wirtschaftswissenschaftliches oder juristisches Studium abgeschlossen und verfügen bestmöglich über eine immobilienwirtschaftliche Ausbildung. Sie können bereits auf einige Jahre in der Beratungspraxis bzw. in der strategischen Planung und/oder im Business Development eines größeren Unternehmens zurückblicken oder bringen mehrjährige Erfahrung in einer Assistentenfunktion an einer Hochschule mit. Es ist von Vorteil, wenn Sie dabei immobilienwirtschaftliches Fachwissen erwerben konnten. Einen selbstständigen und analytischen Arbeitsstil, absolute Präsentationssicherheit, verbunden mit Gewandtheit und Sicherheit im persönlichen Auftreten, setzen wir voraus. Gute englische Sprachkenntnisse zeichnen Sie zusätzlich aus.

Wir freuen uns auf Sie: Bitte bewerben Sie sich mit Ihren vollständigen Unterlagen bevorzugt über unser Online-Bewerbungsformular. Union Investment Real Estate AG, Personal Hamburg, Caffamacherreihe 8, 20355 Hamburg (T 2007, 2. Platz, \*\* 2006 jeweils 3. Platz)



Profundieren Sie von unserer mehrfach ausgezeichneten Personalentwicklung:



www.union-investment.de



LÜHRMANN.

Helfen Sie uns Marktführer zu werden!

Wir sind eines der führenden Maklerunternehmen mit Niederlassungen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Ösnabrück. Spezialisiert haben wir uns bundesweit auf den Bereich der einzelhandelsgenutzten Immobilien in der 1A-Lage- und das seit 15 Jahren. Unsere Klientel auf der Eigentümerseite wie auf der Käufer- bzw. Mieterseite ist als hochprofessionell und anspruchsvoll zu bezeichnen. Zu ihr gehören auf der Investorenseite institutionelle wie auch vermögende Privatanleger aus dem In- und Ausland, auf der Mieterseite Unternehmen wie H&M, Douglas, Zara, Deichmann sowie weitere Filialisten, die Sie aus den Fußgängerzonen kennen. Die von uns zu vermittelnden Objektvolumen belaufen sich auf € 2 bis € 50 Mio., die Mietvertragsvolumen liegen zwischen € 5.000.- und € 200.000.- Monatsmiete.

Ihre Ansprechpartnerin: Faye Biedrowski

Sollten Sie interessiert sein, in unserem Team von über 100 Mitarbeiter/innen tätig zu werden, so bewerben Sie sich in unserer Hamburger Niederlassung als

Immobilienmakler/-in

Voraussetzung für einen Start bei uns sind jedoch ein abgeschlossenes Studium sowie mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Immobilienbranche. Des Weiteren sollten Sie über gute Englischkenntnisse und über ein dynamisches, souveränes Auftreten verfügen. Wenn Sie jetzt noch sicher sind, dass Sie mit diesen Eigenschaften und unserer Unterstützung ein persönliches Netzwerk aufbauen können, sollten Sie uns Ihre Unterlagen schicken.

Nur Mut! Ihrer Skepsis, Immobilienmakler/-in zu werden, folgt schnell die Begeisterung für die Aufgabe. Denn Sie bewegen sich in dem Umfeld einer hochprofessionellen Branche mit guten Verdienstmöglichkeiten. Hier bieten wir neben einem Fixum eine erfolgsabhängige Vergütung. Ein Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung – gehört genau wie eine umfangreiche Einarbeitung und vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten zu unserem Standard.

Dass bei einem wachsenden Unternehmen gute Aufstiegsmöglichkeiten gegeben sind, die bei uns bis zur Partnerschaft gehen, wollen wir hier nur kurz erwähnen.

Also – nur Mut! Aber nur wenn Sie gut sind.

Lührmann Hamburg GmbH & Co. KG

Bleichenbrücke 1-7 / Neuer Wall 52 20354 Hamburg

Telefon: +49 40 8797247-0 Telefax: +49 40 8797247-77

hamburg@luehrmann.de www.luehrmann.de

Die Wascherei - das Möbelhaus - sucht Azubi zum Einzelhandelskaufmann/rau Bereich Lampen. Teilzeitkraft samstags für Verkauf im Lichtstudio. Mitarbeiter/in für unser Bettenstudio. Bewerbungen an: michael-ock@die-wascherei.de

www.autohaus-ebensten.de

Wir suchen: Für unseren Audi Betrieb in Buxtehude

einen mitverkaufenden Verkaufsleiter bzw. eine mitverkaufende Verkaufsleiterin



Bitte schriftliche Bewerbung z. H. Herrn Tom Eberstein (Geschäftsführer)

Automobilverkäufer/in Kundendienstmeister/in Kundendienstassistent/in Serviceberater/in Kfz-Mechaniker/in

Wir sind ein sehr erfolgreiches Autohaus der ICRB Group, das zur Expansion unserer Marken Mazda und Suzuki tatkräftige Unterstützung für unser Team sucht.

Sie lieben Autos und sind ein hochmotivierter Profi. Sie verstehen Ihr Handwerk und haben Teamgeist. Dann sollten Sie sich jetzt bei uns bewerben. Es erwartet Sie eine attraktive Bezahlung sowie eine sorgfältige Einarbeitung.

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder schriftliche Bewerbung zu Händen von Herrn Thomas Hummer, thomashummer@autohaus-pohl.de



HILBRANDT RÜCKERT EBBINGHAUS

RECHTSANWÄLTE (w/m)

Wir suchen Verstärkung durch

RECHTSANWÄLTE (w/m) in den Bereichen

ARBEITS- und GESELLSCHAFTSRECHT

Sie sind hervorragend juristisch qualifiziert, haben Ihre Englischkenntnisse im Ausland vertieft und möchten am Wachstum einer dynamischen Sozietät teilnehmen.

Wir sind eine im Unternehmensrecht beratende, national und international tätige Sozietät und möchten langfristig mit Ihnen zusammenarbeiten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung - auch als Referendar/in. HILBRANDT RÜCKERT EBBINGHAUS Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH Herr Dr. Christian Hilbrandt Neuer Wall 30 - 20354 Hamburg - office@hre-law.com

2 Mini-Jobs für Dateneingabe bei nemem Versandmakler-Team zu vergeben. EDV-Kenntnisse und Spaß am Telefonieren sowie Grundkenntnisse in Englisch werden vorausgesetzt. Ihre Ansprechpartnerin ab 02.01.2008 ist Frau Pohl, Tel. 040/380879-11.

Biete € 125,-/Stunde (leistungsabhängig)! Gesucht werden ehrliche, nette und zuverlässige Menschen. Tel. 0179/116 15 25

Erfolgreiches mittelständisches Unternehmen im Raum Hamburg sucht 2 Mitarbeiter/-innen im Inland-Service-Wirtschaft zu sofort oder später. Vollzeit und Festanstellung. Bewerbungen bitte an die Personalabteilung, Fr. Hötne, 040/25 10 17 23

EBERSTEIN 21614 Buxtehude • Moissburger Str. 2 Tel. 0 41 61 / 60 02 0