

Falls dieser Newsletter nicht korrekt angezeigt wird, klicken Sie bitte [hier](#).

[Profil](#) | [Vortragsthemen](#) | [Veranstaltungstermine](#) | [Pressestimmen](#) | [Referenzen](#)



Hermann Scherer
Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 14
Mai 2008

Sehr geehrte Damen und Herren,

entscheiden Sie immer richtig? Wenn Sie diese Frage mit „Ja“ beantwortet haben, dann löschen Sie diese Mail. Wenn Sie wissen wollen, warum wir uns gerade bei Entscheidungen oft täuschen lassen, dann lassen Sie sich mit den fünf Fragen überraschen, die ich meinen Studenten im St. Galler Management Seminar gerne stelle.

Dieser News-to-use-Letter von Hermann Scherer ist für alle, die mit Leidenschaft ihre Ziele verfolgen und deshalb regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die aktuellen Themen "persönlicher Erfolg" und "Unternehmenserfolg" nutzen möchten.

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge. Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

[01 Fünf Fragen](#)

[02 Fünf Antworten](#)

[03 St. Galler Management Seminar für Klein- und Mittelunternehmen \(KMU\)](#)

[04 Noch immer nicht genug?](#)

[05 Hermann Scherer](#)

[06 Kalender von Hermann Scherer](#)



Drucken Sie !

Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet [ausdrucken](#) und ganz in Ruhe lesen



Kopieren Sie !

Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen
Bedingung: ein Hinweis & Link auf www.hermannscherer.de

! Empfehlen Sie !

[Empfehlen Sie diesen Newsletter](#), indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!

📄 Stöbern Sie !

Stöbern Sie in unserem [News-to-use-Letter-Archiv](#)

01 Fünf Fragen

In meiner Marketingvorlesung betrachten wir auch die Entscheidungs- und Spieltheorie um die Geheimnisse der Verhandlungspsychologie besser zu verstehen. Die Spieltheorie ist ein Teilgebiet der Mathematik, um Systeme mit mehreren Akteuren zu analysieren, deren Interaktionen denen in Gesellschaftsspielen ähneln. Die Spieltheorie versucht dabei, das rationale Entscheidungsverhalten in sozialen Konfliktsituationen abzuleiten. Dazu stelle ich unter anderem folgende Fragen:



Frage 1: Sie bekommen in einem Einstellungsgespräch einen Job angeboten, der Ihnen im ersten Jahr ein Jahresnettoeinkommen von 0,01 Euro beschert, eine jährliche Gehaltssteigerung von 100 % und eine dauerhafte Jobgarantie gibt. Nehmen Sie das Angebot an?

Frage 2: Sie haben ein technisches System gebaut, das richtig funktionieren wird, wenn alle seine 500 Einzelteile korrekt funktionieren. Jedes einzelne Teil wurde ausführlich getestet und wurde zu 99% als verlässlich erklärt. Wie hoch sind die Chancen, dass das System während seines ersten Einsatzes wie geplant funktionieren wird?

Frage 3: Sie sind der Geschäftsführer eines militärischen Flugzeugherstellers. Sie haben 1 Million Euro für die Planung eines heimlichen Flugzeuges zugesichert. Nachdem 900.000 Euro verbraucht wurden, hat ein Mitbewerber ein Flugzeug auf den Markt gebracht, das in jedem Hauptaspekt besser ist, als das Flugzeug, das sie geplant hatten. Würden sie die restlichen Gelder in das Projekt investieren?

Frage 4: Sie nehmen im Rahmen einer routinemäßigen Vorsorgeuntersuchung an einem Test teil. Einer von tausend Menschen der Bevölkerung ist von einer Krankheit betroffen. Der Test dieser Krankheit ergibt zu 5 % eine falsche Antwort. Ihr Testergebnis ist positiv. Wie hoch ist die Gefahr, dass Sie an dieser Krankheit leiden? a) 95 % b) 19 % c) über 50 % d) grob 2 %

Frage 5: Geben Sie eine Schätzung (hoch und niedrig) über das durchschnittliche Gewicht einer leeren Boeing 747 ab. Wählen Sie Zahlen, die weit genug voneinander entfernt liegen, dass Sie 90% sicher sein können, dass die korrekten Zahlen irgendwo dazwischen liegen. Hoch ____ Niedrig ____

02 Fünf Antworten

Antwort 1: Viele verneinen dieses Angebot, dabei wären Sie nach 28 Jahren Einkommensmillionär und nach 38 Jahren Einkommensmilliardär. Ihr Einkommen läge im 40. Jahr bei 5.497.558.138,88. Wir schauen oftmals nicht in die Zukunft. Überschätzen was wir in einem Jahr erreichen und unterschätzen, was wir in 10 Jahren erreichen können.

Antwort 2: Die Chance, dass das technische System gleich richtig funktioniert wenn jedes seiner 500 Einzelteile zu 99 % korrekt funktioniert, ist weniger als 1 %.

Antwort 3: Bei einem Test antworteten 85 % der Versuchspersonen mit „ja“ auf diese Frage. Als einer zweiten



Versuchsgruppe die gleiche Frage gestellt wurde, ohne die Zahlen zu nennen, haben nur noch 17 % zugestimmt, das Projekt zu Ende zu bringen. Die 900.000 Euro sind sogenannte sunk costs, Istkosten der Vergangenheit. Diese werden bei Entscheidungen oft berücksichtigt. Das ist falsch! Diese, oft als irreversible Kosten bezeichnet, sind Kosten, die bereits in der Vergangenheit entstanden sind. Ihr zentrales Merkmal ist, dass sie in der Gegenwart und in der Zukunft nicht mehr beeinflusst werden können. Da diese Kosten unabhängig davon bestehen, welche Alternative ein Entscheidungsträger wählt, dürfen sie bei einer rationalen Entscheidung zwischen Handlungsalternativen keine Berücksichtigung mehr finden. Viele Projekte werden - trotz Wissen um die mittlerweile geringe Bedeutung - weiter verfolgt, weil man eben im Vorfeld schon so viel investiert hat. So investieren viele in Karrieren oder Beziehungen, in denen Sie nicht glücklich sind; reparieren alte Autos, die es gar nicht wert sind, dass man sie behält und fahren fort misslungene Projekte zu finanzieren.

Antwort 4: Die Gefahr, dass Sie an dieser Krankheit leiden liegt bei grob 2%. Hätten Sie das gedacht? Wenn 1000 Leute getestet sind, so wird eine Person diese Krankheit haben und 999 werden diese nicht haben. Diese eine Person wird bei dem Test möglicherweise richtig identifiziert. (Ein wahres positiv) Aber 50 Personen der 999 werden bei dem Test als krank identifiziert. (Ein falsches positiv). Also haben bei der Gesamtzahl der als positiv identifizierten Menschen (grob 51) nur eine einzige Person diese Krankheit (grob 2%). Übrigens, 80 Prozent aller Ärzte antworten auf diese Frage mit "a" 95%!

Antwort 5: Der Punkt hierbei ist nicht, ob sie die Antwort wussten, jedoch zeigt die Antwort Ihre Fähigkeit über den Grad Ihrer Unwissenheit zu reflektieren. Es ist leicht, solche Fragen immer 100%ig richtig zu beantworten auch wenn man überhaupt keine Ahnung hat. Es ist bemerkenswert, wie wenigen dies gelingt, auch wenn nichts auf dem Spiel steht. Es fällt schwer, unsere Unwissenheit auch uns selbst gegenüber einzugestehen.

Wollen Sie noch mehr vom St. Galler Managementseminar wissen? Lesen Sie weiter...

03 St. Galler Management Seminar für Klein- und Mittelunternehmen (KMU)

Das wirklich empfehlenswerte St. Galler Managementseminar kommt nun endlich auch nach Bayern. Am 13. Juni startet die 29. Durchführung mit 10 Modulen über einen Zeitraum von 10 Monaten. Ein Modul umfasst zwei Tage - jeweils Freitag und Samstag. Weitere [Informationen](#) und ein [Anmeldeformular](#) für das Seminar finden Sie [hier](#).



04 Noch immer nicht genug?

Dann schauen Sie doch mal welche Mathematik sich hinter [dieser Zauberkugel](#) verbirgt.

Wenn Sie hinter das Geheimnis der Zauberkugel kommen, lassen Sie es uns wissen und senden Sie uns eine Mail bis zum 27. Mai 2008 an y.rebling@hermannscherer.de und Sie erhalten ein Überraschungspaket. Viel Spaß mit der Zauberkugel!



05 Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren Hochschulen und dem St. Galler Management



Seminar der Universität St. Gallen. Das Magazin Focus zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.

> [Profil](#)

Hermann Scherer zählt zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und wurde unter anderem mehrfach mit dem „Excellence Award“ ausgezeichnet.

> [Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen Unternehmenserfolg und persönlicher Erfolg stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

> [Aktuelle Themen](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen...“

> [Weitere Pressestimmen](#)

> [Weitere Referenzen](#)

„Es war ein grandioser Vortrag!“ meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

> [Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

.....

06 Kalender von Hermann Scherer

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#)

Öffentliche Seminartermine finden Sie [hier](#)



.....

Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg GmbH oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **email** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Pictures: www.hermannscherer.de

Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

**Adresse, Impressum und
Copyright:**

Hermann Scherer
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Tel: +49.(0)8161.9919.40
Fax: +49.(0)8161.9919.19
E-Mail: info@hermannscherer.de
www.hermannscherer.de

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Redaktion:

Hermann Scherer, Nadin Buschhaus,
Yvonn Rebling

powered by  mailingwork