

# Der Wirtschaftstreuhand

VEREINIGUNG ÖSTERREICHISCHER WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER



2/07

ÖSTERREICHS FÜHRENDE FACHZEITSCHRIFT VON WT FÜR WT



Aus dem Inhalt:

**Brogyányi**

**SBH gegen BBH**

**Karas**

**Wettbewerbsrecht**

**Mitterlehner**

**Steuerliche Forschungsförderung**

**Macho/Steiner**

**Betriebsprüfung aktuell**

**Braun**

**Einzelaufzeichnungspflicht von Bargeschäften**

**Schubert/Moharitsch**

**Gewaltfreie Kommunikation**



- 4 Bundesländer/Termine**  
Vorankündigung  
**7 VWT-Fachtagung Burgenland**  
10.–12. Mai 2007, Stegersbach
- Seminarankündigung Sommersemester 2007  
**8 Aktuelle Entwicklungen im europäischen und nationalen Unternehmensrecht**  
Institut für Unternehmens- und Wirtschaftsrecht, Univ.-Prof. Dr. Hanns F. Hügel
- 10 Einstieg in die Aktienveranlagung**  
*Der Wirtschaftstreuhand* im Interview mit Peter Czapek, Leiter des Bereichs Topkunden in der Bank Austria Creditanstalt
- Alfred Brogyányi  
**11 SBH gegen BBH**  
Leitartikel
- Der Wirtschaftstreuhand stellt vor  
**12 Die Mitglieder des neuen VWT-Präsidiums**
- Othmar Karas  
**15 Wettbewerbsrecht unter der Lupe**  
Gastkommentar
- Karl Mitterlehner  
**15 Steuerliche Forschungsförderung in Österreich**  
insbesondere Forschungsfreibetrag und Forschungsprämie
- Roland Rief  
**18 Der Fall Anna R. – wie geht es weiter?**
- Klaus Hirschler, Gerald Posautz  
**20 Der Freibetrag für investierte Gewinne –**  
neue Investitionsbegünstigung für Einnahmen-Ausgaben-Rechner
- Roland Macho, Gerhard Steiner  
**24 Betriebsprüfung aktuell**  
Der richtige Verrechnungspreis in Lohnfertigungsfällen
- Ekkehard Kiffmann  
**26 Finanzstrafrecht von Praktikern für Praktiker**
- 28 Impressum**
- Werner Braun  
**30 Einfluss von Fiona Swarovski auf Finanzminister Molterer?**  
Einzelaufzeichnungspflicht von Bargeschäften
- Bernhard Renner  
**32 Entscheidungen des Unabhängigen Finanzsenats im Jahr 2006**
- Thomas Mandelburger  
**35 Beteiligungen – eine sinnvolle Veranlagungsform?**
- Franz X. Priester  
**38 „Ein Steuerberater in der Wüste“**  
Franz X. Priester berichtet über seine Teilnahme an der Rallye Paris–Dakar
- Wolfgang Steinmaurer  
**40 Was Mitarbeiter zu leisten imstande sind, wenn man sie lässt**
- Gudrun Schubert, Dietmar Moharitsch  
**42 Gewaltfreie Kommunikation**  
Nach Marshall B. Rosenberg
- Walter Holiczki  
**44 Skulpturen ohne Gleichen**  
Franz Xaver Ölzant
- 50 Fachliteratur**

# Gewaltfreie Kommunikation

Nach Marshall B. Rosenberg

### Zu allem ja – sagen? – Nein!

Ihre Nerven liegen blank!

Ihre Sekretärin legt Ihnen bereits zum dritten Mal den Bericht vor, und schon wieder ist ein Fehler drinnen. Ein Klient wird in 10 Minuten da sein. Ihr Adrenalinspiegel steigt. Sie heben den Ton gegenüber Ihrer Sekretärin und tun Ihren Unmut kund.

Es läutet, der Klient steht vor der Tür und fordert seinen Termin. Sie geben Ihr Bestes um die Besprechung mit dem Klienten gut über die Bühne zu bringen.

Nach einem nach Ihrem Gefühl recht gut verlaufenem Gespräch mit Ihrem Klienten fällt Ihnen ein, dass es nun an der Zeit wäre, mit Ihrer Sekretärin nochmals zu sprechen. Aber wie? Was tun?



Mag. Gudrun Schubert



Ing. Dietmar Moharitsch

Eine Möglichkeit! Die Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg ist ein Modell, das Ihre Gefühle und Bedürfnisse genauso berücksichtigt wie die Gefühle und Bedürfnisse Ihrer Sekretärin. Denn schließlich wollen Sie keine neue Sekretärin, sondern eine zuverlässige Kraft, die Sie unterstützt und Ihrer Kanzlei gegenüber loyal ist. Dieses Kommunikationsmodell beruht auf einer Haltung, die uns anregt, uns ehrlich und klar auszudrücken und gleichzeitig den anderen Menschen respektvoll und

wertschätzend Aufmerksamkeit zu geben. Die Chancen erhöhen sich, das zu bekommen, wonach wir wirklich suchen, indem wir eine Verbindung zu unserem Gegenüber aufbauen. Die alten Muster wie Angriff, Rückzug und Verteidigung legen wir ab.

Ein Fließen unserer Kommunikation wird angestrebt, damit durch gegenseitiges Nehmen und Geben Bedürfnisse berücksichtigt werden.

Eine so genannte „Herz zu Herz“-Verbindung kann entstehen.

Das Modell der Gewaltfreien Kommunikation baut auf vier Schritten auf. Diese sind:

**Wahrnehmung – Gefühl –  
Bedürfnis – Bitte**

Diese vier Schritte in einer Ich-Botschaft kurz und prägnant formuliert, sind der Kern der Sache. Darüber hinaus geht es aber auch noch um **Empathie** und **Aufrichtigkeit**.

Eine wertschätzende Grundhaltung wird vorausgesetzt.

**Werturteile**, bei denen die Aufmerksamkeit auf das gerichtet ist, was mir wichtig ist bzw. was ich brauche, ersetzen **moralische Urteile**, bei welchen die Aufmerksamkeit auf das gerichtet ist, was der andere sagt oder tut.

Aber alles Schritt für Schritt:

1. **Wahrnehmung:** Unsere fünf Sinne sind ausschlaggebend. Exakt wiederzugeben, was wir riechen, tasten, schmecken, hören und sehen, ist hier die Voraussetzung. So ist klar zu erkennen, auf welche Tatsache, welche konkrete Handlung oder welchen gesagten Satz wir Bezug nehmen. Die reine Beobachtung ist wichtig, auf Interpretationen wird verzichtet.

Die Wahrnehmung in obigem Beispiel wäre: *Beim dritten Mal der Vorlage des Berichts war ein Fehler drinnen.*

Interpretation wäre: Die Sekretärin ist schlampig und arbeitet ungenau.

### Zu den Personen:

**Mag. Gudrun Schubert**, Steuerberaterin, Wirtschaftsprüferin, Vorstandsmitglied der Gesellschaft für Wirtschaftsmediation; eingetragene Mediatorin, Businesslehrgang Systemische Strukturaufstellung, Trainerin in Gewaltfreier Kommunikation

**Ing. Dietmar Moharitsch**, Unternehmensberater mit Schwerpunkt Personalentwicklung, zertifizierter Fachtrainerprüfer Österreich, Diplomierter Wirtschaftstrainer, LEX der WKO, Systemischer Coach, Businesslehrgang Systemische Strukturaufstellung, Trainer in Gewaltfreier Kommunikation

Die Gesellschaft für Wirtschaftsmediation (GWM) ist eine Vereinigung von professionell ausgebildete MediatorInnen (durch die Akademie der Wirtschaftstreuhandler oder vergleichbare Ausbildung). Über die GWM – [www.gwm.or.at](http://www.gwm.or.at) – erhalten Sie weitere Informationen über Wirtschaftsmediation und eine Liste der GWM-Mitglieder. Über die Homepage der KWT erhalten Sie ebenfalls ein MediatorInnenverzeichnis.

2. **Gefühl:** Die Wahrnehmung löst Gefühle aus, positiv oder negativ, je

nachdem, ob wir etwas mögen oder nicht. Dabei ist wichtig, dass wir echte

Gefühle kommunizieren und keine Pseudogeühle.

Pseudogeühle:

Beispiele

Ich fühle mich betrogen

Ich fühle mich dazu gezwungen

Ich fühle mich über Tisch gezogen

Ich fühle mich ungeliebt

Ich fühle mich nicht gehört

**Gefühle**, die ausdrücken, dass ein Bedürfnis nicht erfüllt wurde.

Beispiele:

Ich bin frustriert, verletzt

Ich bin empört, deprimiert

Ich bin enttäuscht, ärgerlich

Ich bin traurig, verwirrt

**Gefühle**, die ausdrücken, dass ein Bedürfnis erfüllt wurde.

Beispiele:

Ich bin froh, heiter, sanft

Ich bin mutig, überrascht,

Ich bin entzückt, lustig

Ich bin aufgeregt, sicher

Speziell in der Wirtschaftswelt werden Gefühle oft nicht angesprochen. Aus unserer Sicht sind Gefühle wie Thermometer, wichtige Hinweisschilder auf die Befindlichkeit bzw. ob Bedürfnisse erfüllt sind oder nicht.

In obigem Beispiel könnten mögliche Gefühle sein: ich bin frustriert, nervös, grantig.

3. **Bedürfnis:** Hier stellt sich die Frage, was brauchen wir wirklich? Im Unterschied zu Strategien sind Bedürfnisse allgemein.

In diesem Schritt sagen wir, welche Bedürfnisse hinter diesen Gefühlen stehen.

**Bedürfnisse:**

Beispiele

Überleben, Sicherheit

Schutz, Zuverlässigkeit, Loyalität,

Zuneigung

Verständnis, Teilnahme

Erschaffung, Identität

Freiheit u.v.a.

In unserem Beispiel wäre eine Forderung: „Machen Sie das nächste Mal keine Fehler mehr, sonst wackelt Ihre Stelle.“

Eine **Bitte** wäre: *„Beim nächsten Schreiben eines Berichtes bitte ich Sie den Bericht nochmals selber aufmerksam durchzulesen und die von Ihnen entdeckten Fehler zu korrigieren; Ist das aus Ihrer Sicht möglich?“*

Zusammenfassung:

Mögliche Gewaltfreie Kommunikation in unserem obigen Beispiel:

Aufrichtigkeit:

„Frau Huber, vor der letzten Klientenbesprechung bekam ich den Bericht das dritte Mal von Ihnen vorgelegt, und es war ein Fehler darin (**Wahrnehmung**). Ich war nervös (**Gefühl**). Mir ist Unterstützung und Effizienz (**Bedürfnis**) wichtig. Ich bitte Sie beim nächsten Bericht schreiben, den Bericht nochmals selber aufmerksam durchzulesen und die von Ihnen entdeckten Fehler zu korrigieren; ist das aus Ihrer Sicht möglich (**Bitte**)?“

der Beziehungsebene an Verbesserungen gehen.

Diese Klarheit erleichtert es uns auch, Empathie zu geben:

In obigem Beispiel könnte ein Partner des Wirtschaftstreuhänders die Situation mitbekommen haben und könnte dem WT Empathie geben:

Empathie:

„Vorhin, vor der letzten Klientenbesprechung, als du den Bericht das dritte Mal von der Sekretärin vorgelegt bekamst, und es war ein Fehler darin (**Wahrnehmung**), warst du da nervös (**Gefühl**)? (Zustimmung abwarten oder weiterfragen) Sind dir Unterstützung und Effizienz (**Bedürfnis**) wichtig? (Zustimmung abwarten oder weiterfragen)

Mit anderen einfühlsam in Kontakt zu treten, zuzuhören, ohne zu verurteilen, ohne die Verantwortung für den anderen zu übernehmen oder den anderen ändern zu wollen, eben empathisch zu sein, ist eine Herausforderung.

Wer Empathie selbst erlebt, weiß, wie gut sie tut.

Auf der einen Seite ist die Struktur des Modells der vier Schritte einfach, auf der anderen Seite werden Sie beim Ausprobieren am Anfang vielleicht eine gewisse Holprigkeit und Ungewohntes finden. Übung macht den Meister!

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, würden wir uns freuen, Sie bei einem unserer Termine bei der WT-Akademie begrüßen zu dürfen.

**Information:**

E-Mail: gudrun.schubert@aon.at  
dietmar@moharitsch.com

**Mit Schritt 1, 2 und 3 sprechen wir klar und deutlich aus, wie es uns gerade geht.**

Hinter den Gefühlen nervös – frustriert – grantig sein können die Bedürfnisse nach *Unterstützung, Zuverlässigkeit, Loyalität und Sicherung der Grundexistenzen wie Nahrung und Wohnen* stehen.

4. **Bitte:** Mit einer konkreten Bitte sprechen wir aus, was der andere tun kann, um uns zu helfen, unsere Bedürfnisse zu erfüllen. Wir lassen dem anderen offen, ob er der Bitte nachkommt oder nicht. Eine Bitte ist etwas anderes als eine Forderung. Mit einer Forderung wird gedroht, dass gestraft oder Schuld zugewiesen wird, falls die Forderung nicht erfüllt wird.

Nun, so läuft sie ab, die Gewaltfreie Kommunikation. Warum aber sollte man sie nutzen?

**Das Ziel ist, ein besseres Miteinander zu finden, ohne aus seinen Gefühlen eine Mördergrube zu machen, weil man nett, geliebt geachtet sein möchte. Es geht darum, seine Wahrnehmungen, Gefühle und Bedürfnisse offen und ehrlich zu kommunizieren. Das führt zu Klarheit, Sicherheit und Verlässlichkeit für alle beteiligten Personen.**

In unserem Beispiel wird nach so einer Kommunikation auch klar, dass die Sekretärin sich nicht persönlich degradiert oder angegriffen fühlen wird. So kann sie ohne Gesichtsverlust und ohne Störung