

Inhalt

Vorwort	V
1. Einleitung	1
2. Aktuelle Situation und Herausforderungen für Wirtschaftsprüfer	7
2.1. Veränderte Rahmenbedingungen	9
2.2. Absehbare Änderungen bei den Dienstleistungen	10
2.3. Technologischer Wandel.	10
2.4. Rechtliche Veränderungen	11
2.5. Mandantenerwartungen.	12
2.6. Veränderungen in der Konkurrenzsituation	13
2.7. Gewinnung und Bindung neuer Mitarbeiter	15
2.8. Branchenimage	17
2.9. Zwischenstand	20
2.10. Umgang mit Menschen und Umgang mit Veränderungen als zukünftige Grundherausforderungen	21
2.11. Soft Skills werden wichtiger.	21
3. Die Bedeutung von Soft Skills.	23
3.1. Soft Skills für (angehende) Wirtschaftsprüfer	23
3.2. Harte oder weiche Skills?	26
3.3. Was wird gebraucht?	27
3.4. Die Persönlichkeit entscheidet: Soft Skills als Managementqualifikationen	29
3.5. Die Beziehung dominiert immer die Sache!	33
3.6. Ausblick	33
4. Persönlichkeitspsychologie & Wirtschaftsprüfung	37
4.1. Persönlichkeitstypologien	37
4.2. Persönlichkeitspsychologie als Ansatz	39
4.3. Das Modell nach Fritz Riemann.	41

4.4.	Übungsteil zur Selbstanalyse	52
4.5.	Die Mischung macht's!	57
4.6.	Das „seelische Heimatgebiet“: Der Wirtschaftsprüfer als Typ?!	63
4.7.	Differenzierungen.	69
4.8.	Herausforderungen für die Persönlichkeitsentwicklung	70
5.	Kommunikation nach außen: Professionelle Gesprächsführung mit Mandanten & Kooperationspartnern	75
5.1.	Wahrnehmung	78
5.2.	Nonverbale Kommunikation	88
5.3.	Weitere Wahrnehmungsfallen	90
5.4.	Selbst- und Fremdwahrnehmung.	92
5.5.	Die Arbeit am eigenen Auftreten.	97
5.6.	Weitere Tipps für aus der Kommunikationspsychologie für den Arbeitsalltag	104
5.7.	Gelernte Empathie	108
5.8.	Smalltalk	112
5.9.	Grundlagen für die Gesprächsführung	115
5.10.	Konfliktgespräche mit Mandanten führen	124
5.11.	Exkurs: Kommunikation nach der Transaktionsanalyse.	142
5.12.	Humor und Schlagfertigkeit.	150
5.13.	Überzeugen und verkaufen in Gesprächen	152
5.14.	Sonderfall Kaltakquise	164
5.15.	Networking	169
5.16.	Medienkompetenz	174
6.	Präsentieren können	181
6.1.	Selbstmarketing.	181
6.2.	Der Elevator Pitch – die überzeugende Selbstpräsentation	184
6.3.	Die formale Präsentation	191

7.	Der Berufsträger als Führungskraft	224
7.1.	Leitender Mitarbeiter durch „Hand auflegen“?.	225
7.2.	Zahlenorientierte Führungskräfte: Mitarbeiterführung im Berufsstand?	235
7.3.	Vertrauen in die eigenen Mitarbeiter	237
7.4.	Folgen schlechter Führung	239
7.5.	Gute Führung sorgt für eine bessere Unternehmensleistung	243
7.6.	Gibt es den „richtigen Führungsstil“?	244
7.7.	Der kooperative Führungsstil in der Kommunikationspsychologie	253
7.8.	Wirtschaftsprüfer als Coaches ihrer Mitarbeiter.	255
7.9.	Empirische Belege zur Wirksamkeit des kooperativen Führungsstils.	258
7.10.	Notwendige Abweichungen vom kooperativen Führungsverhalten.	259
7.11.	Aufgaben delegieren	267
7.12.	Zeit für Führungsarbeit	276
7.13.	Motivation von Mitarbeitern	277
7.14.	Mitarbeiter beurteilen, entwickeln und coachen können.	284
7.15.	Kommunikation als Führungsaufgabe	289
7.16.	Exkurs: Projekte managen können	302
7.17.	Teamarbeit.	308
7.18.	Zusammenfassende Tipps und Forderungen an Wirtschaftsprüfer als Führungskräfte	312
8.	Selbstorganisation und Zeitnutzung	316
8.1.	Was ist eigentlich Selbst- und Zeitmanagement?	321
8.2.	„Coping“ für (angehende) Wirtschaftsprüfer	324
8.3.	Arbeitssucht?	330
8.4.	Die Stärken von Berufsträgern	334
8.5.	Work-Life-Balance für (angehende) Berufsträger	335

8.6.	Die Vier Lebensbereiche	336
8.7.	Zeitfresser und Störungen	350
8.8.	Prioritäten setzen: Umgang mit der zur Verfügung stehenden Zeit	359
8.9.	Zielsetzung	372
8.10.	Umfeldorientierung	380
8.11.	Konzentration der Kräfte und Selbstmotivation	392
8.12.	Planung.	395
8.13.	Planungssysteme	404
8.14.	Das Verarbeiten von Informationen	410
8.15.	Instrumentenkoffer zur effizienten Zeitnutzung.	426
8.16.	Umgang mit Stress	445
9.	Veränderungskompetenz	451
9.1.	Lebenslanges Lernen als Herausforderung	451
9.2.	Die klassischen Entwicklungsfelder	453
9.3.	Mit Kreativität Innovationen vorantreiben und Geschäft entwickeln	459
9.4.	Richtige Entscheidungen fällen.	468
10.	Schlusswort	478
11.	Anlage: Das Egogramm (Transaktionsanalyse)	480
12.	Literaturübersicht.	493
13.	Index	504
14.	Über den Autor.	510