

Was Bewertungsprofessionals von Obama lernen können



Von WP StB CVA Prof. **Andreas Creutzmann**, Vorstandsvorsitzender der IVA VALUATION & ADVISORY AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, und der IACVA-Germany e. V. sowie geschäftsführender Gesellschafter der Creutzmann & Co. GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Landau. Arbeitsbereichsleiter Unternehmensbewertung und Value Based Management an der SRH Hochschule Calw und DVFA-Mitglied der „Expertengruppe Valuation“, www.creutzmann.eu

I. Einleitung

► Die Wahlen zur Präsidentschaft in den USA sind regelmäßig ein Medienspektakel, das weltweit einzigartig ist. Die Kandidaten der Demokraten durchlaufen eine Vielzahl von Vorwahlen und müssen die Delegierten von ihren Kompetenzen überzeugen. Wahlforscher wissen, dass jedoch bei Wahlen selten die fachliche Kompetenz für den Erfolg eines Politikers ausschlaggebend ist. Die Gewinner überzeugen durch ihre Persönlichkeit und ihre rhetorischen Fähigkeiten. Der Politiker, dem das größte Vertrauen entgegen gebracht wird, gewinnt die Wahlen.

Der Bewertungsprofessional, dem das größte Vertrauen in die erfolgreiche Abwicklung eines Bewertungsauftrages entgegen gebracht wird, erhält den Auftrag. Insofern liegt es also nahe, sich mit den Erfolgsgeheimnissen von Politikern auseinanderzusetzen. Dr. Claudia E. Enkelmann vom Institut Enkelmann in Königstein hat die Erfolgsgeheimnisse von Obama näher analysiert. Der folgende Beitrag stellt die Ergebnisse des Instituts Enkelmann vor und zeigt, was Bewertungsprofessionals daraus lernen können.

II. Erfolgsgeheimnisse von Obama

Das Institut Enkelmann hat folgende 12 Erfolgsgeheimnisse von Obama identifiziert:¹

1. Obama weiß, was er will.

Er hat ein klares Ziel, verkörpert eine Vision, so kann er sich fragen, welchen Weg er einschlagen muss. Seine Entschlossenheit wirkt überzeugend. Da ist keine Spur von Zweifeln.

2. Obama hat sichtlich Spaß bei der Arbeit.

Er setzt kein Pokerface auf, sondern hat den Mut zu lächeln. Seine Begeisterung ist ansteckend und er beweist immer wieder Humor. Barack Obama verkörpert Lebensfreude und macht Lust auf Zukunft – mit ihm.

3. Obama hat die Körpersprache eines Siegers.

Sein Körper strahlt Kraft, Elan und Vitalität aus. Er wirkt nie hektisch, sondern überträgt eine unglaubliche Ruhe auf seine Zuhörer. Diese Ruhe unterstreicht er durch große Gesten, einen sicheren Augenkontakt und dynamischen Gang.

4. Obama kennt die Macht der Sprache.

Bei fast all seinen Reden bedient er sich geschickt der erfolgreichsten Denk- und Redemuster der bedeutendsten Redner. Nicht selten wird er verglichen mit einer Mischung aus Kennedy und Martin Luther King. Er verwendet wie diese eine geschliffene, einfache Sprache, die nicht verletzen, sondern vereinen und mitreißen will. Obama und seine Mitarbeiter wissen nur all zu genau, dass Rhetorik der Schlüssel zur Macht ist.

5. Obamas tiefe Stimme weckt Vertrauen.

So vermittelt er alleine mit der Kraft und Ausstrahlung seiner Stimme Selbstsicherheit. Er spricht langsam, betont und hat den Mut, Pausen zu machen.

6. Obama ist empathisch und mitfühlend.

Er zeigt offen, dass er sich für andere interessiert. Eine gekonnte Mischung aus sympathischem Visionär und Idealisten, aus Stärke und Güte.

7. Obama weiß, wie mächtig Gefühle sind.

Er vermittelt diese ebenso gekonnt als Geschichtenerzähler. Seine größte Stärke besteht darin, Glauben zu wecken an eine bessere Zukunft und den Menschen die Angst zu nehmen. Er ist eben kein Technokrat mit fehlender Überzeugungskraft, sondern einer, der es mit gekonnter Rhetorik versteht, die Herzen der Menschen im Sturm zu erobern.

8. Obama verkörpert Ideale.

Er weckt bei den Menschen die Hoffnung, wieder an Ideale glauben zu können. Obama besitzt die Fähigkeit, sich beliebt zu machen, ohne seine Ideale aufzugeben. Seine eigene Biografie ist die Verkörperung des amerikanischen Traums, vom Versprechen vom Aufstieg ohne Grenzen.

9. Obama hat Charisma.

Seine Wirkung auf Menschen ist fast betörend. Er spaltet nicht, er verbindet und vermittelt in einer Zeit der Verunsicherung Hoffnung und die frohe Botschaft von einer besseren Zukunft für alle Amerikaner. Er ist beeindruckend; nicht belehrend. Barack Obama inspiriert und motiviert die Menschen. Nur so ist es ihm gelungen, viele Nicht-Wähler zu mobilisieren und unglaubliche Spendengelder für die Kampagne zu sammeln.



Obama hat Charisma.

10. Obama ist klar strukturiert – in seinen Gedanken und Aussagen.

Seine Inhalte sind einfach und für viele nachvollziehbar. Dabei bedient sich seine Kampagne einer einfachen Kernbotschaft „Yes we can“. Ja, wir können es schaffen. Diese Botschaft wird unermüdlich wiederholt. Dabei nutzt er häufig „Dreiklänge“: Wir können den Krieg beenden. Wir können den Planeten retten. Wir können die Welt verändern. Ja, wir können das schaffen.

11. Obama kennt die Macht großer Namen.

Er versteht es, einflussreiche Persönlichkeiten zu gewinnen. Ob die Kennedy-Familie, die beliebteste TV-Talkerin Oprah Winfrey oder gar den Nobelpreisträger Al Gore. Obama umgibt sich mit Menschen, die ein gutes Image haben und gewinnt so noch mehr Sympathien. Er weiß um die Faszination großer Namen und stärkt so unbewusst sein eigenes positives Image.

12. Und noch ein Erfolgsgeheimnis: Obama hat die „richtige“ Frau an seiner Seite.

Michelle Obama ist eine sehr kluge Frau. Seit über 20 Jahren sind die beiden ein Powerpaar

und eingespieltes Team. Sie wissen: Erfolg hat man gemeinsam oder gar nicht. Heute redigiert sie oft seine Reden, reist unermüdlich durchs Land, um sich für das gemeinsame Ziel einzusetzen. Barack Obama vertraut ihrem Instinkt.

Er weiß um die Stärke seiner Frau und sieht dies nicht als Bedrohung. Er sagt: „Nur mit ihrer Hilfe bin ich zu vielen Ideen gelangt.“ Ein starkes Team, das miteinander für eine Sache kämpft.

Amerikanische Wahlforscher wissen es schon lange: Es sind nicht die Sachthemen, die eine Wahl entscheiden, sondern Sympathie, Emotion, Vertrauen, Ängste und die Sehnsüchte der Menschen.

III. Conclusio für Bewertungsprofessionals

Was können Bewertungsprofessionals von den 12 Erfolgsgeheimnissen Obamas für ihre tägliche Arbeit lernen?

1. Zielklarheit

Obama weiß, was er will. Ein Bewertungsprofessional, der weiß, was, in welcher Reihenfolge und zu welchem Zeitpunkt getan

werden muss, um das Bewertungsprojekt erfolgreich abzuwickeln, strahlt dies durch seine Aussagen und Körpersprache aus. Das signalisiert dem Kunden, dass der Bewertungsprofessional den genauen Weg zur Zielerreichung kennt und er seinem Projektmanagement vertrauen kann.

2. Rhetorisches Geschick

Obama nutzt die Macht der Sprache für seinen Erfolg. Ein Bewertungsprofessional, der eine tiefe, vertrauensereckende Stimme hat, strahlt Ruhe und Souveränität aus. Dies gilt gleichermaßen bei Besprechungen wie bei Präsentationen. Einfache, klar strukturierte Sätze, die auch für nicht-kaufmännische Mitarbeiter des Kunden verständlich sind, überzeugen. Bewertungsprofessionals, die meinen, mit angelsächsischen Abkürzungstiraden und möglichst vielen Fachbegriffen der Bewertungstheorie einen tollen Eindruck beim Kunden zu hinterlassen, dürfen sich nicht wundern, wenn nach der Präsentation bei vielen Kunden gilt: „We are still confused, but on a higher level.“

3. Empathie als Schlüssel zum Erfolg

Der Duden definiert Empathie als die Bereitschaft und Fähigkeit, sich in die Einstellung anderer Menschen einzufühlen. Im Kern geht es also um das Einfühlungsvermögen eines Bewertungsprofessionals. Obama besitzt die Gabe, sich in andere Menschen einzufühlen. Bewertungsprofessionals, die von Projekt zu Projekt hetzen, eine Vielzahl von Meilensteinen und Deadlines für Bewertungsprojekte im Kopf haben, sind mitunter stärker mit sich selbst beschäftigt, als sie in der Lage sind, auf ihre Kunden einzugehen. Bewertungsprojekte, die während der Phase der Durchführung einer Jahresabschlussprüfung stattfinden, belasten die verantwortlichen Mitarbeiter des Kunden im Rechnungswesen beträchtlich. Bewertungsprofessionals mit Einfühlungsvermögen sind erfolgreicher als solche, die es verstehen dann auch noch Druck auf den Mitarbeiter des Kunden auszuüben.

4. Richtige Wahl des Lebenspartners

Es gibt zwei ganz besonders wichtige Entscheidungen im Leben eines Menschen: Die Wahl des richtigen Berufes und die Wahl des richtigen Partners. Obama hat laut den

Untersuchungen des Instituts Enkelmann offensichtlich die richtige Frau an seiner Seite. Ein Berater wird selten längerfristig beruflich erfolgreich sein können, wenn die Beziehung zum Lebenspartner nachhaltig gestört ist. Die Kraft und Energie, die er in den Beruf stecken könnte, wird er dann zumeist schon in der Auseinandersetzung mit dem Lebenspartner aufgebraucht haben. Unterstützung durch den Lebenspartner und Harmonie mit ihm sind demnach auch für einen Bewertungsprofessional ein wichtiges Erfolgsgeheimnis.

5. Persönlichkeit und Fachwissen für den Erfolg entscheidend

Sämtliche Erfolgsgeheimnisse haben keinen Bezug zur fachlichen Kompetenz von Obama. Es sind ausschließlich Eigenschaften, die mit der Persönlichkeit von Obama zusammenhängen. Bedeutet dies nun für Bewertungsprofessionals, dass ihre fachliche Qualifikation in Zukunft keine Rolle mehr bei der Erteilung von Aufträgen spielt? Nein! Das wäre sicher die falsche Conclusio für Bewertungsprofessionals. Das Ergebnis zeigt jedoch, dass die fachliche Kompetenz für den Erfolg nicht entscheidend ist. Wer als Bewertungsprofessional suggeriert, dass er erfolgreich den Bewertungsauftrag abwickeln kann, ohne dass er je zuvor einen Bewertungsauftrag durchgeführt hat, erhält von seinem Kunden den Auftrag. Andernfalls wäre es nicht zu erklären, dass Berater Bewertungsaufträge erteilt bekommen, obwohl sie bislang noch gar keine oder sehr wenige Unternehmensbewertungen durchgeführt haben.

Wer langfristig erfolgreich als Bewertungsprofessional agieren will, benötigt demnach sowohl fachliche Kompetenz als auch soziale Kompetenz. Soziale Kompetenz zielt unmittelbar auf die Persönlichkeit des Bewertungsprofessionals ab. Es stellt sich somit die Frage, welche Aktivitäten Bewertungsprofessionals durchführen können, um die eigene Persönlichkeit weiterzuentwickeln.

IV. Maßnahmen zur Persönlichkeitsentwicklung

Zunächst einmal muss der Bewertungsprofessional erkennen, dass er an der eigenen Persönlichkeit arbeiten muss, sofern er beruflich wie auch privat erfolgreich sein will. Wer nicht den Wunsch hat, lebenslang seine Persönlichkeit weiter zu entwickeln, wird unter

seinen Möglichkeiten bleiben. Selbstverliebtheit und Arroganz sind negative Ausprägungen von Menschen, die sich selbst überschätzen. Demut und Bescheidenheit bedeuten wahre Größe. Was kann jedoch ein Bewertungsprofessional konkret tun, um seine Persönlichkeit weiter zu entwickeln?

Analyse der eigenen Stärken und Schwächen

Als erstes sollte er wie bei einer Unternehmensbewertung eine Situationsanalyse durchführen. Es gilt die eigenen Stärken und Schwächen genau zu kennen. Es liegt also nahe, nicht nur mit seinem Kunden eine SWOT-Analyse durchzuführen, sondern dieses Instrument auch einmal auf sich selbst anzuwenden und sich selbst zu beurteilen.

Da das eigene Urteil auch falsch sein kann, gilt es in einem zweiten Schritt, bei einer Person des Vertrauens ein Fremdurteil einzuholen, um zu prüfen, ob das eigene Urteil von dem Fremdurteil wesentlich divergiert. Sollte dies der Fall sein, wäre dies wahrscheinlich ein erstes „Aha-Erlebnis“. Denn wenn schon Personen des Vertrauens einen Bewertungsprofessional völlig anders wahrnehmen als er sich selbst, wie wird dann wohl die Wahrnehmung bei einem Kunden sein, der den entsprechenden Berater in der Regel viel weniger kennt?

Persönlichkeitsentwicklung als Ziel

Die Arbeit an der eigenen Persönlichkeit ist ein lebenslanger Prozess. Die Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit geht regelmäßig auch einher mit der Veränderung bestimmter Verhaltensweisen. Da die meisten Menschen sich jedoch so an ihre eigenen Verhaltensweisen gewöhnt haben, fällt dies meist sehr schwer. Die Veränderung der eigenen Verhaltensweisen findet häufig nur in Krisensituationen statt. Grundlegende Veränderungen der Persönlichkeitsstruktur sind demnach oft durch äußere Ereignisse verursacht. Wer den Mut hat und es sich zum Ziel macht, ein Leben lang an der eigenen Persönlichkeit zu arbeiten, ist besser auf Krisensituationen vorbereitet und wird beruflich wie privat erfolgreicher als andere sein.

Der Besuch eines guten Seminars oder die Lektüre eines inspirierenden Buches sind der Beginn der Entwicklung der eigenen Persön-



Dr. Claudia E. und Nikolaus B. Enkelmann leiten das Institut Enkelmann in Königstein.

lichkeit.² Nur wer es zulässt, dass neue Informationen Eingang in die eigene Gedankenwelt nehmen, wird Veränderungen herbeiführen können. Hierbei spielt die richtige Programmierung des Unterbewusstseins die entscheidende Rolle. Die Macht der Gedanken und die Fähigkeit, sich mental richtig zu programmieren, sind entscheidende Schlüssel für den Erfolg.

IV. Zusammenfassung

Die Analyse von Obamas Erfolgsgeheimnissen hat gezeigt, dass die Persönlichkeit entscheidend für den Erfolg ist. Dies gilt gleichermaßen auch für Bewertungsprofessionals. Persönlichkeitsentwicklung ist ein lebenslanger Prozess und setzt die Einsicht des Beraters voraus, auch an der eigenen Persönlichkeit arbeiten zu wollen. Nicht eine Krisensituation sollte Ausgangspunkt für Veränderungen der eigenen Persönlichkeit sein. Der eigene Wunsch sich permanent weiter entwickeln zu wollen, führt zum Erfolg. Rhetorische Fähigkeiten können erlernt und trainiert werden. Die Fähigkeit Empathie zu entwickeln, kann ebenfalls zu einem bestimmten Grad erlernt werden. Wer an sich selbst arbeitet, arbeitet an seiner Persönlichkeit. Fachkompetenz ist wichtig und wird vorausgesetzt. Eine starke Persönlichkeit bleibt sowohl beim Kunden als auch beim Wähler nachhaltig und dauerhaft in Erinnerung.

¹ Enkelmann, Claudia E., Obamas Erfolgsgeheimnisse, in: DER ERFOLGREICHE WEG, Ausgabe 3/2008, S. 20.

² Empfehlenswert ist beispielsweise der Besuch des Seminars „Der Erfolgreiche Weg“ des Instituts Enkelmann (www.enkelmann.de).