

## NZZ Online

### Erfolg(reicher) schenken! – Barack Obama

Erschienen bei NZZ Online am 26.12.2012

---

**Frank Arnold** gilt als einer der anerkanntesten Managementberater Deutschlands und der Schweiz. Zu den Kunden seiner Unternehmensberatung ARNOLD Management gehören zahlreiche internationale Unternehmen des Mittelstands sowie börsennotierte Konzerne. Frank Arnold berät Vorstände zu den Themen Unternehmenskultur und Unternehmensstrategie. In der Unternehmensberatung ist der promovierte Wirtschaftswissenschaftler seit 1999 tätig. Darüber hinaus ist Dr. Frank Arnold weltweit als Bestsellerautor erfolgreich und international als Redner gefragt.

---

*„Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“ – Barack Obama nutzt diese Weisheit immer wieder mit originellen Geschenken, die den Beschenkten gefallen. Zum Beispiel mit einem Basketball für Wang Qishan, chinesischer Vice-Premierminister und seit November Mitglied des Ständigen Ausschusses des Politbüros, im Oval Office.*

*„Der Edle sieht bei einer Gabe auf die Gesinnung des Gebers, nicht auf den Wert der Gabe.“ Plutarch, griechischer Schriftsteller (45-125)*

Zur Weihnachtszeit ist es – trotz Kostensenkungsprogrammen in vielen Firmen – gang und gäbe, Geschäftspartnern kleine Aufmerksamkeiten zukommen zu lassen. Die netten Gesten rund um die Feiertage kommen stets gut an. Noch wirksamer ist es aber, diese während des Jahres zu verschenken – wenn niemand damit rechnet.

Der renommierte US-amerikanische Management-Redner Tom Peters nennt das die „Flower Power“. Damit meint er die Kraft, die darin steckt, regelmäßig kleine, aber persönliche Geschenke zu machen.

Konkret rät Peters: „Schicken Sie in den nächsten 24 Stunden Blumen an vier Personen, von denen Sie innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens Unterstützung erfahren haben.“ Besonders der Gedanke, auch Kollegen in der eigenen Firma zu bedenken, besitzt Charme, weil er oft vergessen wird.

Das ist aber bei weitem nicht die einzige Möglichkeit, sich durch kleine, unerwartete Präsentate Unterstützung zu sichern, eingeschlafene Kontakte wieder zu beleben, oder sich auf stilvolle Weise für eine gute Idee zu bedanken. Auch nach konfliktbelasteten Verhandlungen kann eine kleine Gabe helfen, die Beziehung wieder zu normalisieren. Ein guter Kunde oder Kollege durchläuft etwa eine harte Zeit? Ebenfalls eine gute Gelegenheit, sie oder ihn durch ein unverhofftes Päckchen aufzumuntern.

Wie der griechische Schriftsteller Plutarch formulierte, kommt es dabei „auf die Gesinnung des Gebers“ an, und nicht auf den materiellen Wert des Gegenstandes (die meisten Unternehmen haben ohnehin strenge Richtlinien, die den Wert von

# Umgesetzt – der Management-Blog von Frank Arnold

---

Geschenken regeln). Deshalb eignen sich neben Klassikern wie Blumen oder Delikatessen auch Musik – von der man weiß, dass sie der Adressat schätzt – oder auch nur ein liebevoll verpacktes Buch, das gut zur Situation des Empfängers passt.

## **Aufgaben und Denkanstöße:**

- Legen Sie sich im Büro einen kleinen Vorrat verschiedener Geschenke an. So können Sie jederzeit in einer passenden Situation reagieren – auch wenn Sie gerade dann vielleicht keine Zeit haben, etwas zu besorgen.
- Welche Geschenke, Bücher etc. haben Sie selbst nachhaltig erfreut oder Ihnen geholfen? Überlegen Sie, zu wem in Ihrem Arbeitsumfeld Ähnliches ebenfalls passen würde.