

## NZZ Online

### Neue Kraft durch neue Kontakte – Mark Zuckerberg

Erschienen bei NZZ Online am 17.12.2012

---

**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.

---

*Mark Zuckerberg, Gründer von Facebook, ist nicht nur im virtuellen Raum ein Meister des Networking – hier ist er im Gespräch mit dem ehemaligen französischen Staatspräsidenten Nicolas Sarkozy.*

Führungskräfte können das kreative Potenzial nutzen, das in Begegnungen mit „neuen“ Menschen liegt. Gespräche mit Menschen, die vorher nicht zum Kreis der (Geschäfts-)Kontakte gehörten, können es ermöglichen, eingefahrene Denk- und Handlungsweisen zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren. Möglicherweise erkennt eine fachfremde Person unverzüglich Schwachstellen eines Projekts. Oder sie gibt wertvolle Tipps für zusätzliche Aspekte. Der Grundgedanke hierbei: Kein System ist so perfekt, dass es nicht von Zeit zu Zeit frische Anstöße von außen benötigt.

Besonders in festgefahrenen Situationen oder bei Problemen können frische Impulse hilfreich sein, den „Knoten zu durchschlagen“. Kreativer Input ist aber

keineswegs nur bei Schwierigkeiten hilfreich und unbedingt notwendig. Auch wenn man sich im „Business as usual“ gerade wohl und sicher fühlt, und die anstehenden Aufgaben routiniert erledigt, birgt das Gefahren. Man entwickelt etwa sich selbst oder das Produkt der Firma nicht schnell genug weiter. Auch hier können Meinungen von außerhalb des angestammten Zirkels etwaige Blockaden auflösen.

Impulsgeber können dabei frühere Kommilitonen oder Kollegen sein, die man aus den Augen verloren hat, und nun wieder kontaktiert. Genauso geeignet sind Führungskräfte aus anderen Branchen, vielleicht sogar Künstler und Kreative zu denen man gezielt Kontakt aufbaut und viele mehr – Hauptsache fachfremd!

# Umgesetzt – der Management-Blog von Frank Arnold

---

## **Aufgaben und Denkanstöße:**

- Machen Sie es sich zu einer festen Gewohnheit, regelmäßig mit einer neuen Person ins Gespräch zu kommen. Gut geeignet: Kunstausstellungen, Vorträge oder Veranstaltungen von Führungskräften anderer Branchen etc..
- Wenn Ihr Unternehmen neue Kollegen einstellt: Gehen Sie auf diese zu und laden Sie sie etwa zu einem gemeinsamen Essen oder Kaffee ein.
- Gehen Sie auf Veranstaltungen aktiv auf Ihnen nicht bekannte Menschen zu. Viele Menschen gehen zwar auf Veranstaltung, warten dann aber, anstatt selbst die Initiative zu ergreifen.