

ALPHA

DER KADERMARKT DER SCHWEIZ

AUFLAGE 392 294 / TEL. 044 248 40 41 / STELLEN@TAGES-ANZEIGER.CH / WEITERE KADERSTELLEN UNTER WWW.ALPHA.CH

ANZAHL GESCHÄFTSKONTAKTE IM FACEBOOK-ZEITALTER

Mehr als 150 Freunde geht nicht

Social Media-Plattformen schaffen unter anderem neue Vernetzungsmöglichkeiten über die klassischen persönlichen und beruflichen Netzwerke hinaus. Schon rein gehirnphysiologisch sind wir Menschen nicht dafür ausgelegt, unbegrenzt «Freunde» zu sammeln. *Von Daniel Isler*

Für Geschäftsleute ist eine gute persönliche Vernetzung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Sie verwalten heutzutage ihre Kontakte auf Internet-Plattformen wie Xing, LinkedIn oder Facebook. Ein gewisser Thorsten Hahn ist beispielsweise auf Xing mit rund 37 000 Personen verbunden, unter anderem auch mit dem Autor. Hat sich unser persönlicher Freundeskreis durch das Internet vervielfacht?

Freunde beeinflussen Salär

Befragungen des Instituts für soziale und ökonomische Forschung der Universität von Essex ergaben in einer Langzeitstudie mit 10 000 US-Studenten: Im späteren Berufsleben war das Gehalt umso höher, je mehr Freunde man in der Schulzeit hatte. Jeder zusätzliche Schulfreund schlug sich 35 Jahre später in zwei Prozent mehr Gehalt nieder. Im Internet-Zeitalter sind Kontakte schnell und unkompliziert geknüpft. Es braucht nur eine Suche nach

dem Personennamen, einen Verbindungsklick und schon ist die Smalltalk-Bekanntheit vom gestrigen Geschäftsanlass ins eigene Netzwerk aufgenommen. Da stellt sich unweigerlich die Frage nach «Masse statt Klasse». Ist es besser, das virtuelle Adressbuch mit jedem flüchtigen Bekannten aufzufüllen oder soll man sich auf qualitativ hochstehende Kontakte beschränken? Ein Forscherteam der Michigan State Universität zeigte Versuchskandidaten die Facebook-Profile verschiedener Personen mit unterschiedlich vielen Kontakten. Als beliebteste Personen wurden dabei jene mit rund 300 Kontakten eingeschätzt. Wer weniger hatte, stand im Verdacht, ein sozial geächteter Verlierer zu sein. Wer mehr hatte, wirkte verzweifelt und damit ebenso unbeliebt.

Die Dunbar-Zahl 150

Der Anthropologe und Oxford-Professor Robin Dunbar belegte Anfang der 90er-

Jahre, dass Menschen seit Jahrtausenden in Gruppen von maximal 150 Mitgliedern lebten. Diese Limite ist laut Dunbar durch die Grösse des Neocortex gege-



Daniel Isler: «Nach maximal 150 Kontakten können Sie einen deutlichen Klassenbruch in der Beziehungsqualität von Kontakten feststellen.»

ben, der jüngsten Schicht der menschlichen Grosshirnrinde. In Gruppen von 150 Mitgliedern können noch alle Mitglieder ausreichend feste Beziehungen untereinander pflegen. Solche Gruppen regulieren sich selbst. Sie können Probleme unbürokratisch selbst lösen und brauchen keine externen Kontroll- und Gerichtsinstanzen. Diese kritische Gruppengrösse findet man oft bei operativen Einheiten von Armeen oder Konzernen. Dunbar versuchte 2003, diese Zahl auch am Beispiel von Weihnachtskarten nachzuweisen. Im Durchschnitt seien 122 Weihnachtskarten verschickt worden, so sein Ergebnis.

Multigruppen

Bis vor wenigen Jahrhunderten bewegte sich der Mensch während seines gesamten Lebens in ein und derselben Gruppe. Diese Dorf- oder

Stammesgemeinschaften wiesen weniger als 150 Mitglieder auf. Heute leben wir in einer Multigruppen-Gesellschaft. Wir haben ein Mehrfaches an Bekanntschaften in der Verwandtschaft, in der Nachbarschaft, im Freundeskreis, im Berufsleben, in Freizeitvereinen und seit einiger Zeit auch im Internet. Ist die kritische Grösse der menschlichen Kerngruppe mit Hilfe des Internets gewachsen? Wohl kaum. Denn gemäss Dunbar ist sie durch unsere biologische Hirnstruktur begrenzt, die sich in zwei Jahrzehnten nicht massgeblich verändern kann. Wie aber sind dann die Facebook-Profile mit mehreren hundert Freunden entstanden? (Fortsetzung Auftaktseite 2. Bund)

THEMEN

› Für Immer aufgeräumt	S. 00
x	
› Business Travel	S. 00
x	
› Stellentrend-Barometer	S. 0
x	
› Sesselrücken	S. 0
x	
› Aktuelle Bildungsangebote	S. 0

(Fortsetzung von Seite 1)

bert Kontakten zu deuten? Ein Selbstversuch: Erfassen Sie in einer Liste alle Ihre privaten und beruflichen Kontakte und rangieren Sie diese nach Beziehungsqualität. Nach maximal 150 Kontakten können Sie einen deutlichen Klassenbruch feststellen. Zu den folgenden Personen haben Sie nicht mehr jene intensive, vertraute und vertrauensvolle Beziehung wie zu den Vertretern der Spitzengruppe.

Amazon-Effekt

Ein analoges Phänomen findet sich im Buchhandel: Bis vor zwanzig Jahren standen in der Buchhandlung um die Ecke etwa 10000 Bücher in den Regalen. Aus betriebswirtschaftlichen Gründen waren es jene Buchtitel, die sich am besten verkaufen liessen. Ein virtueller Buchhändler wie Amazon.com kann Millionen verschiedener Bücher anbieten, auch solche, von denen sich nur ein einziges Stück verkaufen lässt. Im Internetzeitalter sind unsere sozialen Netzwerke zweifellos umfangreicher, aber auch flacher geworden. Dieses inflationäre Wachstum hat bereits Gegenbewegungen ausgelöst. Die Website Path.com wurde eigens dazu lanciert, in Anlehnung an Robin Dunbar ein Netzwerk von maximal 150 Freunden zu betreiben. 50 davon gelten als nahe, 15 als gute und fünf als beste Freunde.

Die Bedeutung von Freundschaften

Der amerikanische Psychologe Herb Goldberg unterscheidet drei Arten von Freundschaften: *Nutzfreundschaften* werden nur geschlossen, wenn die Beteiligten voneinander profitieren. Etwas tiefer gehen *Zweckfreundschaften*, bei denen man sich auch in der Freizeit aus freien Stücken zueinander gesellt, um einen gemeinsamen Zweck zu verfolgen, wie beispielsweise das Singen in einem Männerchor. In *reinen Freundschaften* verfolgen Men-

schen schliesslich keine bestimmten Ziele, Zwecke oder Nutzen mehr. Reinen Freunden geht es um die Beziehung an und für sich. Es gibt weder Gewinner noch Verlierer. Hierarchie spielt keine Rolle. Im Internet-Zeitalter müsste man diese Liste wohl mit der *Netzwerk-Freundschaft* ergänzen. Bei dieser neuen Verbindungsform spielt die Art der Beziehung nur noch eine untergeordnete Rolle. Das einzige Merkmal ist, dass man die Person kennt und mit ihr virtuell verbunden bleiben möchte. Dies ist insbesondere dann hilfreich, wenn die Person ihren Wohnort, ihre Stelle oder infolge Heirat gar ihren Namen wechselt. Auf Facebook, Xing und ähnlichen Plattformen geht die Verbindung nie verloren, es sei denn, eine der beiden verbundenen Personen kappt diese bewusst.

Network or Notwork?

Viele Firmen preisen heutzutage in Prospekten und Webseiten ihr exklusives Netzwerk an, mit dem sie ihre Schlagkraft demonstrieren. In der Praxis gibt es aber grosse Unterschiede in der Beziehungsqualität solcher Netzwerke. Handelt es sich bei den einen um enge und eingespielte Arbeitsgemeinschaften, so geht es bei anderen nicht über eine lose gegenseitige Bekanntschaft der Mitglieder hinaus. So kann sich ein Network schnell als Notwork entpuppen, wenn der Tatbeweis erbracht werden muss. Den eingangs erwähnten Thorsten Hahn (37000 Xing-Kontakte) und mich (400 Xing-Kontakte) verbindet das gemeinsame Interesse am Private Banking. Das ist aber auch schon alles. Wir haben uns noch nie getroffen oder gesprochen. Ich würde ihn nicht als meinen Freund bezeichnen.

Daniel Isler, dipl. Ing. HTL, ist Gründer und Geschäftsführer der Fargate AG, dem grössten privaten Exportfördernetzwerk der Schweiz mit weltweit 150 Agenten. (daniel.isler@fargate.com)

FÜR IMMER AUFGERÄUMT

Tipp 5: Perfekter Platz für Büroutensilien



Ausgangssituation: Gerade die alltäglichen Bürohilfen wie Tacker, Locher und Stifte werden oft unter den Papierbergen gesucht.

Getreu dem Motto «Alles hat seinen Platz!» lohnt es sich, feste Orte für Ihre Büroutensilien zu überlegen. Probieren Sie einmal aus, diese nicht auf Ihrem Tisch zu lagern, sondern auf dem Rollcontainer oder in einer Schublade. Bald schon werden Sie automatisch die Schreibtischschublade aufziehen. Ohne darüber nachzudenken, haben Sie mit einem Griff, was Sie benötigen. So bleibt die Schreibtischplatte frei für Ihre Arbeit.

Zusatz Tipp: Manchmal hilft es, den Platz der Büroutensilien zu markieren. So sorgen Sie dafür, dass nicht nur Sie, sondern auch Ihr Kollege, der sich Ihren Tacker ausleiht, diesen wieder an den von Ihnen definierten Platz zurückstellt.

Für die gemeinsame Abstimmung ist es wichtig, dass sich alle Beteiligten darüber einigen, wie sie ihre Abteilung organisieren möchten. Eine Abteilungscheckliste finden Sie unter: www.für-immer-aufgeräumt.de/Schritt5

*Von Jürgen Kurz, tempus GmbH:
www.für-immer-aufgeräumt.de*

BUSINESS TRAVEL

Trends im Geschäftsreisemarkt

Es geht Unternehmen grundsätzlich nicht anders als Privatpersonen. Reisen sind ein wertvolles Gut für beide. Hier sind sie notwendig, um geschäftliche Beziehungen zu knüpfen, zu vertiefen und den kommerziellen Erfolg der Firma zu sichern. Dort werden sie zur Erholung gebraucht, zur Regeneration von Körper und Geist. Und ganz wesentlich: Wenn die Finanzen nicht stimmen, wird beim Reisen gespart, ob privat oder beruflich.

Diesen Effekt hat der Geschäftsreisemarkt im vergangenen Jahr ganz deutlich gespürt. Jetzt ist allerdings Erholung in Sicht. Dies belegt die aktuelle Studie «International Travel Management Study», eine repräsentative Erhebung zum weltweiten Geschäftsreiseverhalten, die von AirPlus in Auftrag gegeben wurde. Befragt wurden die Reiseverantwortlichen von über 1700 Unternehmen aus weltweit 20 Ländern. Positive Aussichten, wonach die Zahl der Business-Trips wieder zunehmen wird, sind dabei deutlich stärker verbreitet als die Furcht vor einer anhaltenden oder wiederkehrenden Rezession. Diesen Effekt hat der Geschäftsreisemarkt im vergangenen Jahr ganz deutlich gespürt. Jetzt ist allerdings Erholung in Sicht. Dies belegt die aktuelle Studie «International Travel Management Study», eine repräsentative Erhebung zum weltweiten Geschäftsreiseverhalten, die von AirPlus in Auftrag gegeben wurde. Befragt wurden die Reiseverantwortlichen von über 1700 Unternehmen aus weltweit 20 Ländern.

Der Trend ist eindeutig: Bereits in diesem Jahr, in akzentuierter Form im Jahr 2011, wachsen die Reisebudgets in den Unternehmen. (...)

ABSPANN: Klaus Stapel ist (...) Die Studie «International Travel Management Study» kann auf der Webseite www.airplus.com (mind. 1'900 Zeichen inkl. Leerzeichen)