GDI IMPULS

Wissensmagazin für Wirtschaft, Gesellschaft, Handel
Nummer 3 . 2013

ISSN 1422-0482 . CHF 35 . EUR 27
GDI GOTTLIEB DUTTWEILER INSTITUTE

WEdentity

Wer sind wir? Und wenn ja, wie viel haben wir davon?

Mark Granovetter
Starke schwache Bindungen

Joachim Behnke
Direktere Demokratie

We are the 99 questions
Fragen an David Graeber

Thema: We-dentity

4 AUTOREN
68 SUMMARIES THEMA
118 SUMMARIES IDEEN, WORKSHOP
119 ZUSATZIMPULS
120 GDI-STUDIEN
121 GDI-KONFERENZEN
122 GDI GOTTLIEB DUTTWEILER INSTITUTE
124 GDI-AGENDA 2013
124 IMPRESSUM

> Beziehungen
Detlef Gürtler
10 50 SHADES OF WE
Warum unser «Wir»-Begriff so unscharf ist.
Und wie sich daraus unsere We-dentities formen.

> Netzwerke
Rico Grimm im Gespräch mit Mark Granovetter
16 DIE STÄRKE DES SCHWACHEN
Der Erfinder des «weak ties»-Konzepts über die Vorzüge schwacher Bindungen – und die Stärken der starken.

> Beziehungsmanagement
Peer-Arne Böttcher
22 WIE MAN FREUNDE BEHÄLT
Erfolg ist ein anderes Ziel als Glück. Ein Plädoyer dafür, das Private und das Geschäftliche getrennt zu halten.

> Weltbilder
Detlef Gürtler
28 SCHÖNE UNSERE WELT
Was meinen wir, wenn wir «wir» sagen?
Zwölf Teilwelten zur freien Auswahl.

> Unternehmen
Anja Dilk . Heike Littger
30 PATCHWORKFAMILIENBETRIEBE
Familienunternehmen wirken meist wie ein Hort der Tradition. Aber wie sieht es aus, wenn die Nachfolge im Patchwork geregelt werden muss?

> Management
Alexander Ross im Gespräch mit Susanne Knorre
38 «WER DIE MACHT HAT, HAT DIE WAHL»
Wie frau am besten in Männerdomänen eindringt.
Und was dabei gegen Frauen-Netzwerke spricht.

> Die grosse Grafik
44 BEZIEHUNGSKÄSTCHEN
Ein Versuch der Systematisierung von Zwischenmenschlichkeit.

> Ekstase
Michael Böhm
46 FEIER FREI!
Der Mensch ist Mensch nur, wenn er sich vergisst – eine Kulturgeschichte der Ekstase.

> Foto-Essay
Jan van Holleben
52 VERWIRUNG
Wenn alles perfekt zusammenpasst.

Ideen

> Politik
Detlef Gürtler im Gespräch mit Joachim Behnke
72 DIREKTERE DEMOKRATIE
In den Demokratien geht der Trend dahin, von der Schweiz zu lernen – um bürgernäher zu werden. Ein Blick in den Werkzeugkasten politischer Modernisierung.

> Gesellschaft
Hans-Christian Dany
80 LOB DES RAUSCHENS
Wenn alles, was wir tun, beobachtet und kontrolliert wird; auch das, was wir dagegen tun – wird es attraktiv, statt Ideen Rauschen zu verbreiten. Und nichts zu tun.

> Management
Lucas Schellenberg
86 LASST UNS MANAGER EXPORTIEREN
Europäern wird die interkulturelle Kompetenz geradezu in die Wiege gelegt – ein Wettbewerbsvorteil in einer globalisierten Ökonomie.

> Finanzen
Detlef Gürtler im Gespräch mit Reto Ringger
90 AUF NACHHALTIGEM FUSS
Wie ein Zürcher Bankier mit einem Fussabdruck Rendite und Nachhaltigkeit zusammenbringen will.

> Zwischenruf
Christian Rauch
96 WELTALL FÜR ALLE
Im nächsten Jahr beginnt das Zeitalter des Weltraum-Massentourismus. Machen die Space-Entrepreneure uns doch noch zur multiplanetaren Spezies?

Workshop

> Alter
Judith Mair, Bitten Stetter und Team
104 WENN 68ER 68 WERDEN …
Das Alter wird in den kommenden Jahren neu definiert. Ein Generationen-Szenario von Trends-Studierenden der Zürcher Hochschule der Künste.

> Konsum
Mirjam Hauser
108 ESS-WERTE: WARUM WIR KAUFEN, WAS WIR KAUFEN
Neue Erkenntnisse über das Verhältnis von Werten, Einstellungen und Lebensmittel-Kaufverhalten.

> Anthropologie
Fragen an David Graeber
112 «WE ARE THE 99 QUESTIONS»
Eine Einstimmung auf den Vortrag des US-Anthropologen David Graeber am GDI. Mit vielen Fragezeichen.

> Kolumne
Peter Felixberger
116 «2 + 2 = ? … GRÜN!»
Gute neue Bücher von Robert Greene, Hans A. Wüthrich, Nate Silver und Wolf Lotter.

PETER FELIXBERGER

«2 + 2 = ? … Grün!»

Peter Felixberger
Schreibt, produziert, entwickelt, verkauft und rezensiert Wirtschaftsbücher.

Erfolg

Robert Greene
Perfekt! Der überlegene Weg zum Erfolg. 400 Seiten. Hanser Verlag, München 2013. 36.90 Franken, 24,90 Euro

Ein Feuerwerk von Einsichten, Ansichten und eine grandiose Umsicht, die man suchen muss. Das neue Buch von Robert Greene hält, was er verspricht. Es ist kein Erfolgsratgeber, der die How-to-do-Plattitüden raushaut und laute Verhaltenspsychologie betreibt. Nein, hier seziert einer mit dem feinen Skalpell. Minutiös und geradezu detailversessen legt er die Mosaiksteine persönlichen Erfolgs frei. Greene nennt es «Meisterschaft». Es ist die ultimative Macht, bei sich zu sein, alles unter Kontrolle zu haben und intuitiv zu spüren, wohin einen die Reise trägt. «Unser Verstand geht völlig in der Aufgabe auf, die es zu bewältigen gilt. … In diesen Augenblicken ist es, als würde unser Verstand von innen nach aussen gekehrt.» Davor aber liegt ein steiniger Weg. Denn wer erkennt schon auf Anhieb, welche Lebensaufgabe auf ihn wartet? Wer weiss schon, welche Karriere er einschlagen soll? Wer ist schon auf Knopfdruck kreativ? Niemand ist perfekt, das weiss auch Greene. Aber wer beispielsweise seine Lektionen in der Lehrzeit und in den Wanderjahren besser versteht, wer das Scheitern lernt und trotzdem das Vertrauen nicht verliert, wer den emotionalen Sumpf falscher Absichten trockenlegt und trotzdem an seiner sozialen Kompetenz feilt, der erlebt Durchbrüche und Transformationen, die ihm die Augen öffnen.

Das Buch, das übrigens auch typografisch sehr leserfreundlich gestaltet ist, führt einen überdies leichtfüssig durch viele Heldenreisen bekannter Persönlichkeiten von einst und jetzt. Damit öffnet es den Blick auf einen selbst. Und am Ende steht nur noch der Weg zum Erfolg im Blickpunkt und nicht der Erfolg an sich. Denn der ist nur schmückendes Beiwerk!

Umbruch

Stefan Kaduk, Dirk Osmetz, Hans A. Wüthrich, Dominik Hammer
Musterbrecher. Die Kunst, das Spiel zu drehen.
240 Seiten. Murmann Verlag, Hamburg 2013.
37.90 Franken, 24,90 Euro

«2 + 2 = ? Weiss doch jeder: Grün!» Wer solche Sätze schreibt, denkt weiter als ein planzahlengeknebelter und austrainierter Manager. Dahinter stehen die Musterbrecher. So nennen sich drei deutsche und ein Schweizer Organisations- und Unternehmensberater. Seit Jahren touren sie durch die Chef- und sonstigen Etagen, jetzt haben sie diese Exkursionen zwischen zwei Buchdeckel gepackt. Und das ist in der Tat packend. Denn aus ihren Gesprächen und Treffen destillieren sie eine brisante Mischung und zeigen, was und vor allem wie man von den Musterbrechern konkret lernen kann. «Über 600 narrative Interviews mit unterschiedlichsten Menschen in unter-

schiedlichsten Positionen unterschiedlichster Organisationsformen und -grössen» sind in das Buch eingeflossen. Wohltuend ist dabei, dass nicht nur Unternehmer-Stars wie Götz Werner vorkommen, sondern auch viele Hidden Champions. Menschen, die man «Renovierer, Umbauer, Update-Ignorierer und Komponentenauswechsler» nennen könnte; die experimentieren und Widersprechendes wagen. Zum Beispiel abrücken von Management-Moden wie dem allgegenwärtigen Teamgeist. Die Musterbrecher halten dagegen: «Man muss den sozialen Austausch in einem Kollektiv begrenzen, damit der Schwarm im positiven Sinne wirksam werden kann.» Ansonsten werde die Konsensmaschine angeworfen und nonkonforme Meinungen in den Hintergrund gerückt. Deutlich abweichende Positionen werden dabei eingeebnet. Weshalb auch Kollektive nicht zu bahnbrechenden Meinungen fähig sind. Der Schwarm ist also dümmer, als er glaubt. Das sind ungewohnt neue, wohltuende Töne.

Zukunft

Nate Silver
Die Berechnung der Zukunft. Warum die meisten Prognosen falsch sind und manche trotzdem zutreffen. 654 Seiten. Heyne Verlag, München 2013. 34.90 Franken, 22,99 Euro

Jedes Mal in den letzten knapp 600 Jahren, wenn eine neue Medientechnologie die Schleusen zu noch mehr Wissen öffnete, jammerten Menschen, die gewaltigen neuen Informationsschübe nicht mehr verarbeiten oder speichern zu können. Mit der globalen Computerisierung und der damit einhergehenden Informationsbändigung war dann Schluss mit den blinden Flecken. Es entwickelte sich rasend schnell eine fröhliche Prognosewissenschaft, welche die unendliche Datenflut in schmale Erkenntniskorridore zwängte und den Durchblick drastisch erhöhte. Ganz nach dem Motto: Wer alle Daten speichert, weiss am Ende auch, wie das Wetter wird, die Wahlen ausgehen oder wo der nächste Terroranschlag passiert. In dieser Allmachtsfantasie hausen dann Klima- und Wahlforscher, NSA-Spione und Prism-Agenten und berechnen gnadenlos die Zukunft, wie es ihnen passt.

Nate Silver ist einer jener neuzeitlichen Datencowboys, die darüber forschen, ob und wie heutzutage solche computergestützten Vorhersagen getroffen werden können. Auch er stochert in gigantischen Datenmüllbergen und sortiert die vielen kleinen Steine der Weisen. Silver ist dabei erfolgreicher als die meisten seiner Kollegen. Er sagte beispielsweise die Ergebnisse von Baseballspielen ebenso korrekt voraus wie die von US-Präsidentschaftswahlen. Sein schlaues Fazit: Wer den Unterschied kennt zwischen dem, was man weiss, und dem, was man zu wissen meint, ist einen Schritt voraus. Wer diese Lücke schliessen kann, wird die Zukunft berechnen können. Wissenschafts- und Technologiegeschichte, mitreissend geschrieben!

Kapitalismus

Wolf Lotter
Zivilkapitalismus. Wir können auch anders. 224 Seiten. Pantheon Verlag, München 2013. 19.90 Franken, 14,99 Euro

Wolf Lotter ist einer der letzten aufrechten Streiter für einen Kapitalismus, der den Bürgern dient und nicht nur einigen machtbesessenen Eliten. Er fordert, «die trotzige Haltung gegen den Kapitalismus zur Seite zu legen und stattdessen das Werkzeug der Ökonomie für ein besseres Leben anzuwenden». Deshalb hat Lotter jetzt eine Art Grundkurs in Sachen kapitalistische Ökonomie vorgelegt. Bestes Bildungsfernsehen zwischen zwei Buchdeckeln. Denn: «Wer von Wirtschaft nichts versteht, bleibt immer unmündig.» Vor allem kann Lotter eines: das Wesentliche formulieren. Fast jeder zweite Satz ist zitierfähig. Am Ende formuliert er die postliberale Vision eines versöhnlichen Zivilkapitalismus. Und trimmt den Kapitalismus wieder auf seinen eigentlichen Wesenskern: den Menschen zu dienen und ihre Entfaltungsmöglichkeiten zu erhöhen. «Wirtschaft ist kein Selbstzweck, sondern sucht nach der Verbesserung der Lebensbedingungen aller in ihr handelnden Personen.» Das wussten schon der alte Marx, der alte Keynes und der alte Friedman! Es wurde Zeit, dass daran in aller intellektuellen Schärfe wieder erinnert wird.

GDI Impuls

Wissensmagazin für Wirtschaft, Gesellschaft, Handel

IHR ABONNEMENT AUF DAS RELEVANTE NEUE

Sichern Sie sich den Zugriff auf ein einzigartiges Informationsnetz für innovative Ideen. In GDI Impuls präsentieren Ihnen renommierte Autoren alle drei Monate die wichtigsten Trends und Entwicklungen in Wirtschaft, Gesellschaft, Marketing, Konsum und Management – unverdünnte Informationen zum Wandel der Märkte.

Unser Wissensmagazin richtet sich an Vordenker und Entscheider in Unternehmen, an Menschen die sich beruflich mit der Entwicklung der Konsumgesellschaft beschäftigen. Sie erhalten ein kompetentes Update über das relevante Neue sowie Denkanstösse am Puls der Zeit.

Das Gottlieb Duttweiler Institute in Rüschlikon / Zurich ist ein unabhängiger, weltweit vernetzter Thinktank und eine wichtige Plattform für zukunftsorientiertes Denken.

AUTORENLISTE (AUSZUG)

Kofi Annan: Die afrikanische Herausforderung . Norbert Bolz: Religion ist der Antitrend zu allen Trends – Und deshalb Trend . Dieter Brandes: Die Kunst des Weglassens . Thomas Davenport und Jeanne Harris: Das Handbuch der Prognose-Techniken . Dagmar Deckstein: Klasse-Bewusstsein für Manager . Daniel Goleman: Emotionales Management . Tim Renner: «Warum Bauen Autobauer keine Fahrräder?» . Phil Rosenzweig: «Manager lassen sich über das Geheimnis des Erfolgs systematisch täuschen» . Douglas Rushkoff: «Der interaktive Raum ist heute ebenso verschmutzt wie die Shopping-Mall» . Edgar Schein: Vier Gesichter der Führung . Burkhard Spinnen: Kapitalismus, Sozialismus, Fraternismus . Peter Wippermann: Sozialer Reichtum . Klaus Woltron: Wie man Engelskreise konstruiert . Muhammad Yunus: Soziales Business

INFORMATION UND BESTELLUNG

Infos und Bestellung: www.gdi-impuls.ch
Summaries aller Artikel: www.gdi-impuls.ch
Auch als App erhältlich: itunes.apple.com

GDI Impuls Leserservice
Postfach
6002 Luzern
Schweiz
Tel +41 41 329 22 34
Fax +41 41 329 22 04
E-Mail: gdi-impuls@leserservice.ch

JAHRES-ABONNEMENT

☐ Ich bestelle GDI Impuls (4 Ausgaben pro Jahr) zum Preis von: CHF 120.–/ EUR 90.– (inkl. MwSt.; exkl. Versand)

SCHNUPPER-ABONNEMENT

☐ ein Schnupper-Abonnement (2 Ausgaben) CHF 45.–/EUR 34.– (inkl. MwSt.; exkl. Versand)

EINZELNUMMER

☐ Einzelausgabe Nr. ..... CHF 35.–/Euro 27.– (inkl. MwSt.; exkl. Versand)

NAME/VORNAME

FIRMA

STRASSE/NR.

PLZ/ORT/LAND

E-MAIL TELEFON

DATUM/UNTERSCHRIFT