



DIE ROLLE DER FÜHRUNGSKRAFT EIN BLICK INS NETZWERK

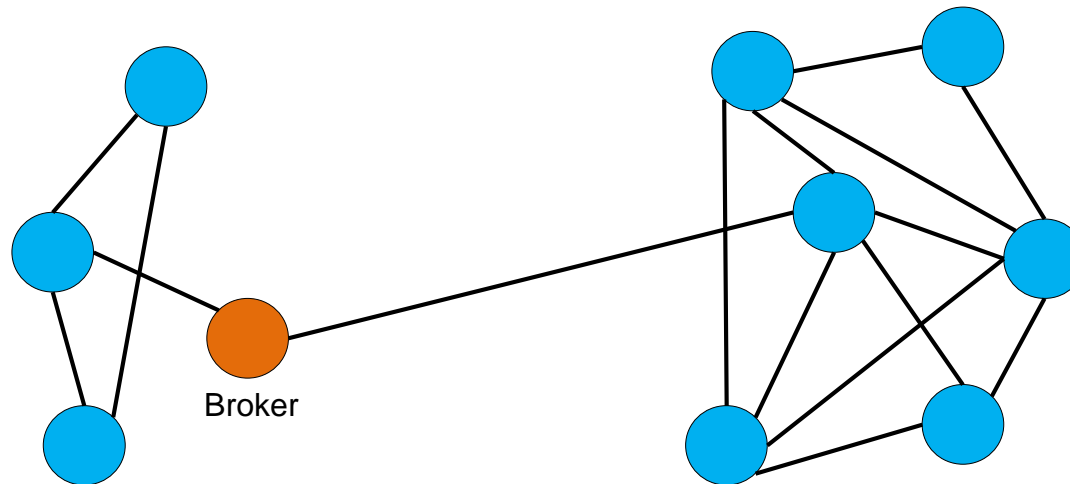
Dr. Eva Müller (Stellv. Projektleitung & wiss. Mitarbeiterin)

Swen Sieben (wiss. Hilfskraft)

Prof. Dr. Türkan Ayan (Projektleitung)

Brokerage – eine Netzwerkperspektive

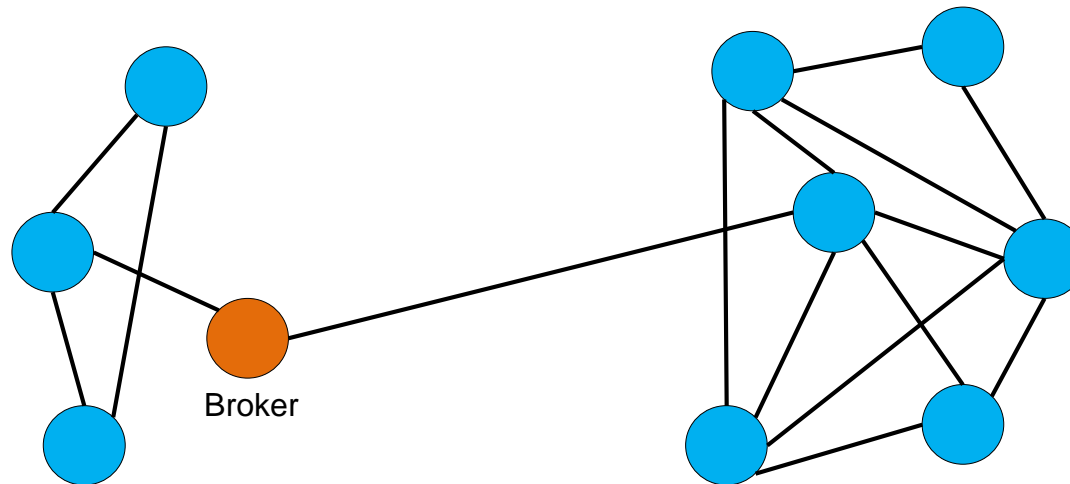
- Brokerage ist definiert als ein Prozess, bei dem vermittelnde Akteure (Broker) Transaktionen zwischen anderen Akteuren, die keinen Zugang zu oder Vertrauen in einander haben, erleichtern.
- Broker befinden sich an essentiellen Positionen eines Netzwerkes, sind in der Lage, strukturelle Lücken zwischen Netzwerken zu nutzen, indem sie diese Lücken überbrücken und haben dadurch einen verwertbaren Informationsvorsprung.





Warum Broker werden?

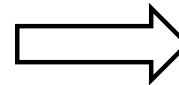
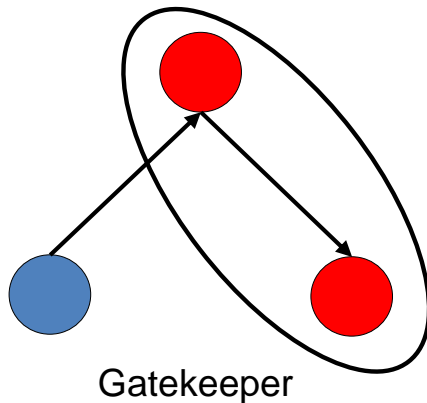
- Broker, die strukturelle LÖcher überbrücken...
 - ...werden positiver evaluiert.
 - ...sind besser bezahlt.
 - ...werden bei Gehaltserhöhungen bevorzugt.
 - ...haben eine höhere Wahrscheinlichkeit, Ideen mit Kollegen zu diskutieren und auf höherer Ebene durchzusetzen.



Quelle: Burt (2004); Graphik (eigene Darstellung)

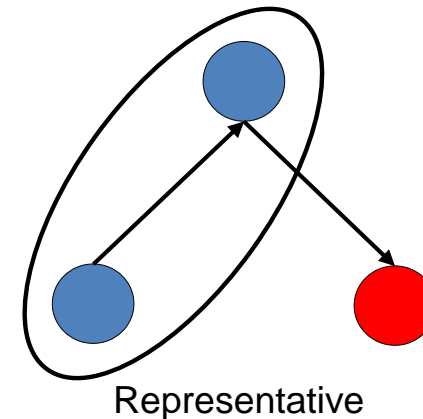
Gruppenzugehörigkeit und Broker-Typen

- Wenn die Gruppenzugehörigkeit der Netzwerkakteure von Bedeutung ist, können Broker-Beziehungen verschieden klassifiziert werden.



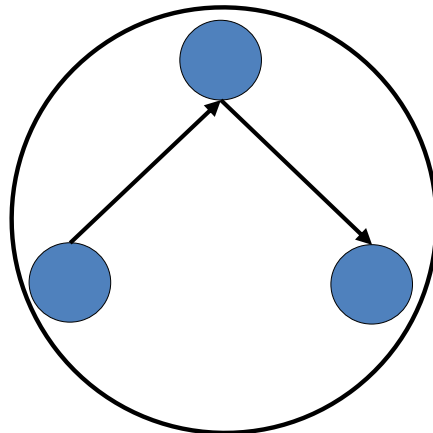
- Der Broker agiert hier als Türsteher
- Reguliert den Zugang und/oder Informationsfluss zur eigenen Gruppe
- Hat gegenüber seinem Kollegen Informationen von Außen
- Beispiel: Personalchef entscheidet über die Einstellung eines Bewerbers

- Der Broker agiert hier als Repräsentant seiner Gruppe
- Reguliert den Kontakt und/oder Informationsfluss nach Außen
- Beispiel: Unternehmensvertreter



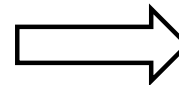
Quelle: Gould & Fernandez (1989); eigene Beispiele

Gruppenzugehörigkeit und Broker-Typen

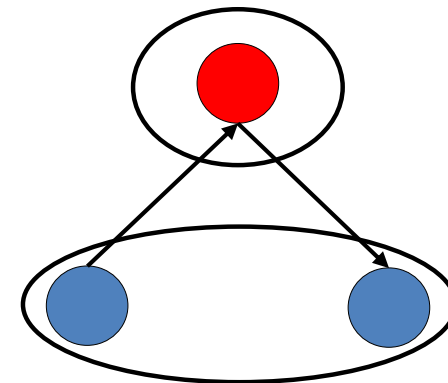


Coordinator or
local broker

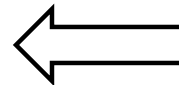
- Der Broker agiert hier als vermittelnder Dritter zwischen Akteuren einer Gruppe
- Beispiel: Neutraler Streitschlichter



- Der Broker agiert hier als Vermittler innerhalb der eigenen Gruppe
- Beispiel: Führungskraft die innerhalb eines Unternehmens Team-übergreifend koordiniert.

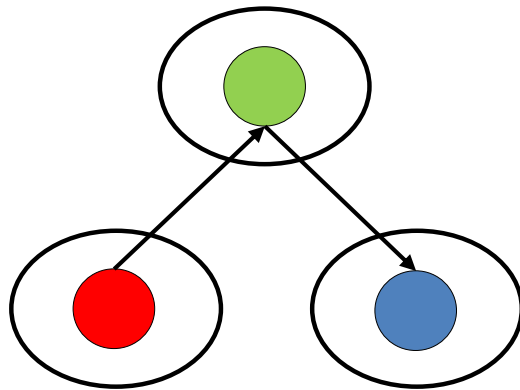


Itinerant Broker

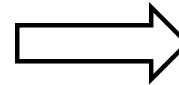


Quelle: Gould & Fernandez (1989); eigene Beispiele

Gruppenzugehörigkeit und Broker-Typen



Liaison



- Der Broker agiert hier als Vermittler zwischen zwei Gruppen
- Ist selbst nicht Teil einer Gruppe
- Beispiel: Xing

Broker und die Kunst der Vermittlung

- Broker-Typen ergeben sich aus der strukturellen Position und der Gruppenzugehörigkeit des Brokers und sind vom Broker nicht beeinflussbar.
- Der individuelle Broker hat jedoch die Kontrolle über die Art und Weise seiner Vermittlungstätigkeit.
- Er/Sie kann
 - ein neutraler Mediator sein, d.h. den Informationsfluss von Akteur zu Akteur gewährleisten.
 - aktiv den Zusammenhalt innerhalb und zwischen Gruppen fördern indem er/sie Akteure miteinander bekannt macht.
 - den Zugang zu wichtigen Ressourcen aktiv kontrollieren.
 - die geringe Kontrolle über seine Tätigkeiten zu seinem/ihrem Gunsten ausnutzen.

Reflexion

- Haben Sie Möglichkeiten, Brücken zu schlagen und somit strukturelle Löcher zu schließen?
- Sind Sie ein Broker und/oder haben Sie die Möglichkeit, einer zu werden?
- Welche Beziehungen an Ihrem Arbeitsplatz können Sie im Sinne der Broker-Typen identifizieren?
- Welche Art und Weise der Vermittlungstätigkeit finden Sie am produktivsten? Warum?
- Warum kann eine aktive Förderung der Bekanntmachung zweier Gruppen negative Folgen für den Broker haben?

Quellen

- **Burt, R.S. (2004).** Structural holes and good ideas. *American journal of sociology*, 2, 349–399.
- **Gould, R.V. & Fernandez, R.M. (1989).** Structures of mediation: A formal approach to brokerage in transaction networks. *Sociological methodology*, 89–126.
- **Marsden, P.V. & Lin, N. (1982).** *Social structure and network analysis* (Vol. 57). Sage Publications, Inc.
- **Michael, J.H. (1997).** Labor dispute reconciliation in a forest products manufacturing facility. *Forest products journal*, 11/12, 41.