

Social Capital Café

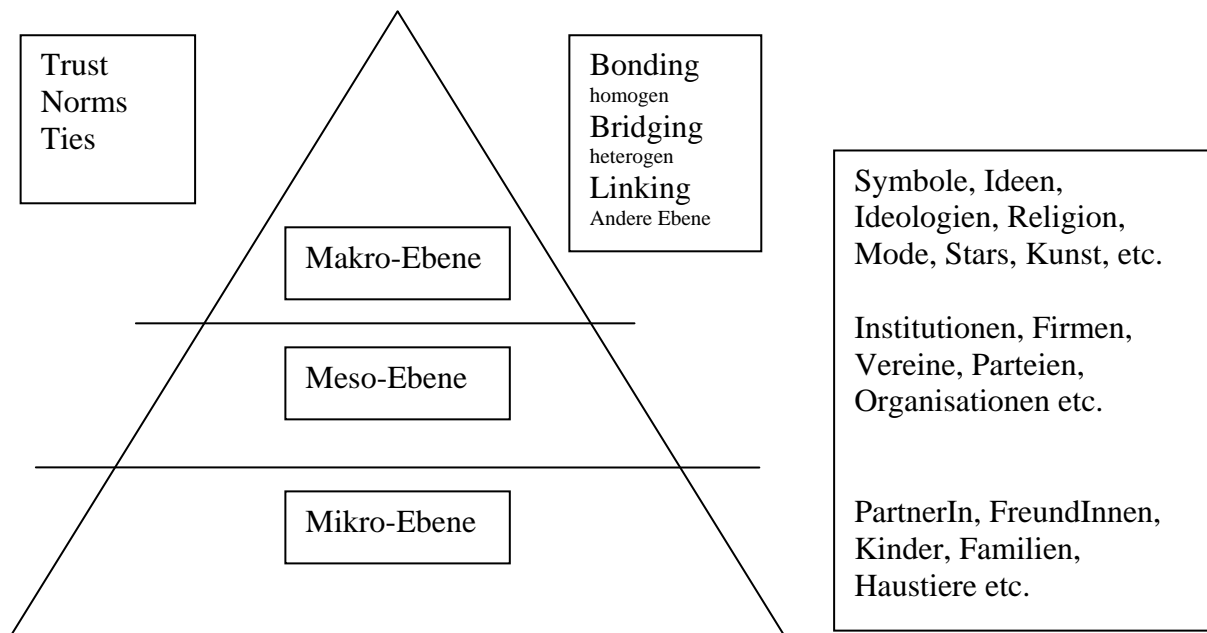
„Die ist durch *Beziehungen* zu ihrem Job gekommen“. Das ist für viele Frauen das Schlimmste, das man über sie sagen könnte. Dabei sind Beziehungen genau das, was die Wirtschaft am Laufen hält. Beziehungen sind Sozialkapital. Die OECD hat 2003 dazu die weltweite Initiative „Measuring Social Capital“ gestartet. Und es zeigt sich: Wo Beziehungen an Qualität verlieren, kracht alsbald die Wirtschaft.

Der Begriff „Sozialkapital“ oder „soziales Kapital“ taucht erstmals 1983 auf, und zwar bei Pierre Bourdieu. Er bezeichnet damit das Beziehungsnetzwerk des Einzelnen, Sozialkapital sind die „Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“. [Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, Reinhard (Hg.): Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt: Sonderband 2) Göttingen. S. 183 – 198]

Wie können wir unser Sozialkapital messen? Mithilfe recht einfacher Fragen nach der **Anzahl und Qualität von Beziehungen, die eine Einzelperson zu ihren Umwelten hat**, denn das ist, kurz gesagt, die Definition von Sozialkapital bezogen auf eine Person. Sie können dann selber anhand des untenstehenden Modells ein Gefühl für die Verteilung Ihres persönlichen Sozialkapitals entwickeln.

Um auf eine Sozialkapital-Kennziffer aus allen drei Ebenen zu kommen, werden die Ergebnisse auf jeder Ebene miteinander durch Multiplikation verknüpft. Wenn es also auf einer Ebene eine Null gibt, bricht alles zusammen, das Gesamtergebnis ist dann Null. In der Studie zum OECD-Programm „Measuring Social Capital“ zeichnet sich ab, dass ein Wert von Null schon auf einer einzigen Ebene zu existenziellen Schwierigkeiten für die betroffene Person führt, ökonomische Not und Krankheit sind absehbar. Das heißt, dass wir einer Pflege unserer Beziehungen auf allen Ebenen immer Augenmerk schenken müssen, wenn wir gesund bleiben und erfolgreich werden wollen. Für Frauen bedeutet es auch meistens, dass sie ein paar Punkte von der Mikroebene in die Mesoebene verschieben sollten.

Das Sozialkapitalmodell schlägt für die Beziehungen der Einzelperson zu anderen Systemen drei Ebenen vor: Mikro-, Meso- und Makroebene



Die Mikroebene umfasst also unsere engsten persönlichen Beziehungen, die Mesoebene umfasst die Beziehungen zu Menschen in gesellschaftlichen Gruppen und die Makroebene umfasst unsere nichtpersönlichen, symbolischen Beziehungen. Nun können Sie mit dem Spiel beginnen: Fragen Sie sich, auf welcher Ebene Sie in Ihrem derzeitigen Leben wie viele und wie intensive Beziehungen haben.

Wie bei allen Dingen, liegen Sie gut, wenn Sie weder zu wenig noch zuviel davon haben. Bei der Mikroebene sind Sie mit weniger als 4 arm dran, mit 8 bis 12 ideal besetzt. Über 15 kriegen Sie Stress.

In der Mesoebene sollten Sie mit der Zeit auf mehr als 30 Punkte kommen. Wenn Sie über 60 gute Kontakte in die Mesoebene haben, die auf Gegenseitigkeit beruhen, kann Ihnen karrieremäßig praktisch nichts mehr passieren.

In der Makroebene sollten Sie mindestens eine starke Beziehung haben und noch zwei oder drei weniger starke.

Die Ebenen sollten ausgewogen sein, ebenso die Intensität. Wenn das der Fall ist, sind sie glücklich, gesund und erfolgreich in unserer westlichen Gesellschaft. Wenn Sie auf einer Ebene eine Null haben, bricht das Ganze zusammen, denn die Ebenen verknüpfen sich durch Multiplikation. Auch ein Wert von 1 ist noch schwach, weil er sich in der Mehrung Ihres Sozialkapitals nicht auswirkt. Lang andauernde zu niedrige oder zu hohe Werte machen

krank. Die richtige Menge Sozialkapital hingegen macht Sie gesund, glücklich, und effizient durch intrinsische Motivation. Das ist, kurz zusammengefasst, die Erkenntnis aus dem OECD-Measuring bisher.

Die Formel TNT bezeichnet die Grundbedingungen für Sozialkapital: Trust = Vertrauen, Norms = Regeln, Ties = Bindungen. Hier ist die Genderdifferenz daran zu sehen, dass Männer eher auf Regeln vertrauen und Frauen eher auf Bindungen. Das ist auch einer der Gründe, warum Männer behaupten, Frauen seien in Ihren Entscheidungen unberechenbar. Tatsächlich setzen sich Frauen eher über Regeln hinweg, wenn Bindungen in Gefahr sind.

Die Begriffe Bonding, Bridging und Linking bezeichnen die Arten von Beziehungen, die wir aufnehmen.

Bonding bedeutet Verbindungen innerhalb einer Gruppe herstellen – das ist die traditionelle Mikroebenen-Spezialität von Frauen, die sie auch heute noch - weitgehend als persönliches Anliegen - sowohl in der Mikroebene als auch in der Mesoebene einbringen.

Bridging stellt Beziehungen zu anderen Gruppen auf derselben Ebene dar. Auch hier sind Frauen sehr stark. Das Einbeziehen von Schwiegerfamilien, Freundeskreisen von Partnern und Kindern gehört zu den traditionellen Frauendomainen. Es fällt Frauen auf der Mikroebene wesentlich leichter als auf der Mesoebene, in der sie sich noch nicht so lange bewegen.

Linking bezeichnet die Beziehungsherstellung in eine andere Ebene. Hier haben traditionell die Männer die Nase vorn, vor allem wenn es um Linking „nach oben“ geht. Das war die längste Zeit ihre Aufgabe. Das erklärt warum Frauen sich in der Selbstpräsentation und im Eigenmarketing auf der Mesoebene üblicherweise schwerer tun.

Ich möchte Sie jetzt – vielleicht etwas tendenziös – auf weitere Genderaspekte dieses Modells hinweisen:

Wo sind wohl die meisten Frauen mit hohen, oft zu hohen Werten vertreten in diesem Messmodell? Natürlich in der Mikroebene und fast ebenso stark in der Makroebene.

Wo haben Frauen üblicherweise bedenklich geringe Werte? Bei den konkreten, engen und haltbaren Beziehungen zur Mesoebene. Wo die Jobs sind, wo das Geld sitzt.

Überspitzt gesagt: Männer haben auf der Mikroebene ihre Partnerin (denn die sorgt für die Mikrobeziehungen des Partners) und vielleicht noch ihren besten Freund. Der Rest ihrer Beziehungen gehört zur Mesoebene. Und ganz oben in Makro sitzt Gott, oder Fußball, oder beide.

Frauen investieren - aus den gesellschaftlichen Traditionen heraus, in denen wir sozialisiert sind - vorwiegend in die Mikroebene. Und sie lassen viel Energie in der Makroebene – sie sind es, die die Kirchen füllen und die weltlichen Konsumtempel, in denen es z.B. um Mode geht. In die Mesoebene der Betriebe und Organisationen bringen sie Energien ein, die dort bislang fehlten, die aber eigentlich der Mikroebene entsprechen. Ihr Mesoebenen-Verhaltensrepertoire ist – je nach Background – mehr oder weniger begrenzt. Daher kommen Frauen mit den dort herrschenden – meist aus patriarchalen Kontexten gewachsenen – hierarchischen Regeln in Konflikt und sind im Berufsleben persönlich extrem verletzlich. Frauen in Forschung und Technologie können davon ein Lied singen, denn diese Bereiche sind nach wie vor stark männerdominiert, vor allem in den Führungsebenen.

Wie können also Frauen, die immer noch vornehmlich für „private“ Beziehungen sozialisiert sind, Beziehungen im Berufsleben zur Gestaltung ihrer Laufbahn aufbauen und einsetzen? Um welche Art von Beziehung handelt es sich da eigentlich? Warum können Frauen das Wort „Beziehungen“ kaum verwenden oder hören im Zusammenhang mit Ihrem Karriereerfolg?

Diese letzte Frage beantwortet uns die Soziolinguistik ganz eindeutig: Das Wort „Beziehung/en“ im Kontext mit einer Frau wird automatisch sexuell konnotiert. Kein Wunder, dass Frauen zusammenzucken, wenn jemand behauptet, sie hätten etwas über Beziehungen erreicht. Dieses implizite Wissen und ähnliche alte patriarchale Reste in unserer Sozialisation führen dazu, dass Frauen sich de facto selbst zensurieren, wenn es um das offene Nutzen von Beziehungen, also von Sozialkapital, geht. Ich nehme an, einer der Gründe, warum Frauennetzwerke als entlastend erlebt werden, ist, dass hier wenigstens diese Untiefe der Sozialkapitalbildung, nämlich die sexuelle Konnotation von Beziehung, nicht droht.

Frauen bewegen sich in Organisationen, v. A. in den Bereichen Wirtschaft, Forschung und Technologie in einem Feld, das von Beziehungsregeln dominiert ist, die Frauen meist nicht von klein auf kennen. Ein Erfolgsfaktor für eine gelungene Karriereentwicklung ist daher, zu lernen, sich diesen Regeln gemäß einzubringen und im Lernprozess möglichst wenig emotionalen Reibungsverlust zu erleiden.

Das Modell vom Sozialkapital in seiner Genderdimension hilft dabei, sich immer wieder bewusst zu machen, in welchem Spiel wir gerade spielen und welche Regeln daher angesagt sind.

Beim anschließenden Social Capital Café haben Sie Gelegenheit, Ihre Erfahrungen und Ideen zu Networking und Beziehungsgestaltung in Karriereangelegenheiten auszutauschen und nach dem Muster des Sozialkapitalmodells zu sortieren. Das wird Sie ermächtigen, in Zukunft Karriere fördernde adäquate Beziehungen aufzubauen und zu pflegen und erlernte Beziehungsansprüche aus dem Privatbereich nicht 1:1 aufs Geschäft zu übertragen. Social Skills von Frauen werden mittlerweile gern genutzt in Organisationen. Nun können Frauen beginnen, Sozialkapital auf der Ebene aufzubauen, die ihren Berufserfolg fördert.

An den Tischen können Sie sich nun unter Beachtung der drei Ebenen des Sozialkapitalmodells zu folgenden Perspektiven auf Karriere und Beziehungen austauschen:

Thema 1

- **Networking (Mesoebene): Wie kann frau aus flüchtigen Networking-Kontakten nachhaltige berufliche Beziehungen entwickeln?**

Hier können Sie darüber berichten, was Ihnen dahingehend bisher gelungen ist, und wo Ihre Schwierigkeiten liegen, wenn Sie solche Kontakte aufgreifen wollen. Der Austausch bringt Sie vermutlich auf Ideen, die Sie in Zukunft ausprobieren können.

Thema 2

- **Wie gehen die weiblichen Hauptfiguren in TV-Serien oder Filmen mit dem Switch zwischen Mikro- und Mesoebenen-Kommunikation um? (z.B. Tatort-Kommissarinnen, Grey`s Anatomy, Crossing Jordan, The Closer, Lipstick Jungle etc.)**

Das ist etwas für passionierte Serien-Junkies und Cineastinnen. Überlegen Sie, wie Ihre Lieblingsfiguren eigentlich Ihre Beziehungen steuern. De facto werden Sie bemerken, dass das, was die Serie spannend macht oder dem Film seinen Plot gibt, sich meistens aus einer Vermischung von Mikro- und Mesoebene ergibt, bzw. aus einem Streit über die Makroebenen-Identifikationen der Figuren.

Thema 3

- **Wie lässt sich das Berufsleben durch Verhaltensrepertoire aus dem Privatleben verbessern, und wann bringt das Probleme?**

Hier haben sämtliche Bürorituale Platz, die Gestaltung von Sitzungen, informelle Treffen wie Betriebsausflüge, Weihnachtsfeiern, auch Vernetzungstreffen und Networking. Z.B. wenn Sie zu oft selbstgebackenen Kuchen (Repertoire der Mikroebene) zur Sitzung (Mesoebene) mitbringen, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn die KollegInnen bald auch noch andere mütterliche Leistungen aus Ihrem Mikro-Ebenen-Verhaltensrepertoire von Ihnen erwarten...

Thema 4

- **Etwas "persönlich nehmen" - gibt es das in der Mesoebene überhaupt?**

Kurze Antwort: Nein, ist nicht vorgesehen. Eine der großen Differenzen, die viele Männer im Beruf wahrnehmen, ist, dass Frauen „gleich alles persönlich nehmen“. Nun, das ist tatsächlich einer der anstrengendsten Nebeneffekte der weiblichen Sozialisation und Biologie. Und es ist in den Regeln der Mesoebene, in der es zunächst ja keine Frauen gab, immer noch nicht vorgesehen. Tauschen Sie sich hier darüber aus, wie Sie damit umgehen, wenn Sie etwas persönlich genommen haben, und darüber, mit welchen Tricks sie möglichst schnell wieder handlungsfähig werden. Falls Sie schon gelernt haben, etwas „sportlich zu nehmen“, stellen Sie bitte Ihre Erfahrungen zur Verfügung.

Thema 5

- **Berufliche Kontaktpflege - z.B. auch mit früheren ArbeitgeberInnen oder mit Kooperationspartnern, mit denen es einmal Konflikte gab - wie lässt sich das entspannt gestalten?**

Da wir gehört haben, dass über 60 Kontakte in der Mesoebene für die Karriere ideal sind, stellt sich die Frage, wie frau auch Kontakte halten und pflegen kann, die beruflich sehr wichtig, aber emotional belastet sind. Das ist der Tisch, an dem Sie von guter

Gesprächsvorbereitung mit oder ohne Coach, von Diplomatie und Smalltalk und von heroischer Selbstüberwindung berichten können.

Thema 6

- **Was riskiert eine Frau, wenn Sie beruflich Beziehungen spielen lässt, und was kann sie gewinnen?**

An diesem Tisch können Sie miteinander überlegen, in welchen Fällen Sie es ganz normal finden, einen Kontakt in Anspruch zu nehmen, in welchen Fällen Sie es sich hundert Mal überlegen und in welchen Fällen Sie es ganz bleiben lassen, obwohl es vermutlich sehr hilfreich sein könnte. Finden Sie heraus, was Sie befürchten und wie Sie damit umgehen könnten, wenn das Befürchtete eintritt.

Thema 7

- **"Ist der Ruf erst ruiniert, lebt es sich ganz ungeniert..." - gute Erfahrungen mit dem offenen Nutzen von beruflichen Beziehungen.**

Ihnen - oder einer Frau, die sie kennen - ist schon mal nachgesagt worden, dass Sie nur über Beziehungen, wegen der Quote, aus parteipolitischen Gründen oder weil Sie eine Frau sind, etwas geworden sind oder etwas bekommen haben. Wie lange dauert das Unbehagen darüber? In welche Wertekonflikte geraten Sie, und wann gewinnen die positiven Folgen überhand? Haben Sie die Zauberworte „Na und?“ oder „Wie meinen Sie das genau?“ verwendet bei direkten Angriffen? Und wie oft hat Sie überhaupt jemand direkt darauf angesprochen?

In diesen 7 Themenkreisen können Sie sich jetzt in drei Runden miteinander im Social Capital Café austauschen. Versuchen Sie, auch immer wieder den theoretischen Rahmen von Mikro-, Meso- und Makroebene des Sozialkapitalmodells mitzudenken. Fragen Sie sich nach den Implikationen von Trust, Norms & Ties als Entscheidungsgrundlage und nach den Verhaltensformen des Bonding, Bridging & Linking, die in den Beispielen zutage treten.

Sie finden Ihre GastgeberInnen an den Tischen – sie tragen die andersfarbigen Namenskartchen. Die Themen stehen auf den Tischdecken. Zu manchen Themen gibt es mehr als einen Tisch. Falls Sie in den drei Runden, die wir nun im Rahmen des Social Capital Café für den Austausch haben, nicht zu allen Themen kommen, die Sie interessieren, fragen Sie im

Anschluss die GastgeberInnen nach Erläuterungen zu den Tischdecken. Bitte, tragen Sie sich Sie mit einer Bemerkung, einem Stichwort, einer Zeichnung als Ihrem Input auf der jeweiligen Tischdecke ein. Lassen Sie den Stift am Tisch zurück und nehmen Sie Ihr Glas, Ihre Tasse mit.

Wenn Sie das Signal zum Tischwechsel hören, reißen Sie sich bitte los aus der Runde und suchen Sie sich einen neuen Tisch.

Machen Sie bitte nun zum Auftakt noch mal eine Runde durch den Saal und sehen Sie sich an, wo welche Themen besprochen werden können. Wenn Sie das Signal hören, steuern Sie bitte den nächstliegenden für Sie interessantesten Tisch an.

*

Nun beschließen wir das Social Capital Café, indem wir den Raum zum Garten hin öffnen. Wenn Sie das Signal hören, geht es los. Zuvor beschreibe ich noch den Verlauf:

Eine Tischgruppe nach der anderen geht bitte mit der GastgeberIn unter Mitnahme der Tischdecke in den Garten hinaus. Dort finden Sie Wäscheklammern an den Leinen zwischen den Bäumen. Bitte hängen Sie Ihre Tischdecke auf. Die GastgeberInnen bleiben dann bitte noch bei Ihren Tischdecken stehen, bis alle Gruppen im Garten sind. Die anderen TeilnehmerInnen können sich inzwischen die anderen Tischdecken ansehen und die jeweiligen GastgeberInnen zu den Diskussionsverläufen und den Bedeutungen der Einträge auf den Tischdecken befragen.

Wenn alle Tischdecken hängen, wird es das Signal zum informellen Teil des Abends, zum Sommerfest geben. Ich bedanke mich herzlich für die gute Stimmung und die engagierten Beiträge zum Social Capital Café und wünsche Ihnen noch ein schönes Sommerfest an diesem herrlichen Abend!