



Von Knoten und Kanten und der Stärke schwacher Beziehungen

1. Rheinland-Pfalz Office Day 2015

am 8. Oktober 2015

Michael Schönhuth
Universität Trier
Professur für Ethnologie

Worum geht's?



Netzwerke: die geheime Macht....

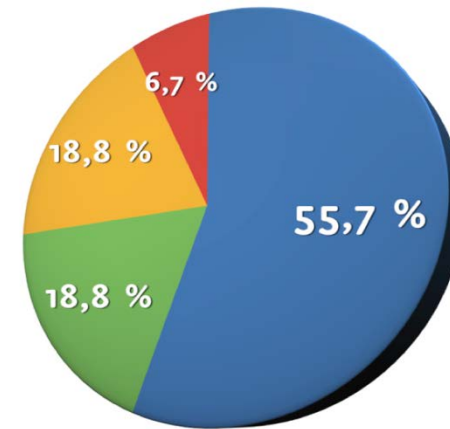
Wie sind Sie zu Ihrem Job gekommen?

Wie haben Sie Ihre*n Partner*in kennengelernt?



- Ca. 70 % der verheirateten Paare in den USA wurden ihrem Partner durch jemanden aus ihrem Bekanntenkreis vorgestellt (Laumann et. al 1994)

- *Amal Alamuddin wurde George Clooney im Herbst 2013 auf einer Charity-Veranstaltung vorgestellt....*

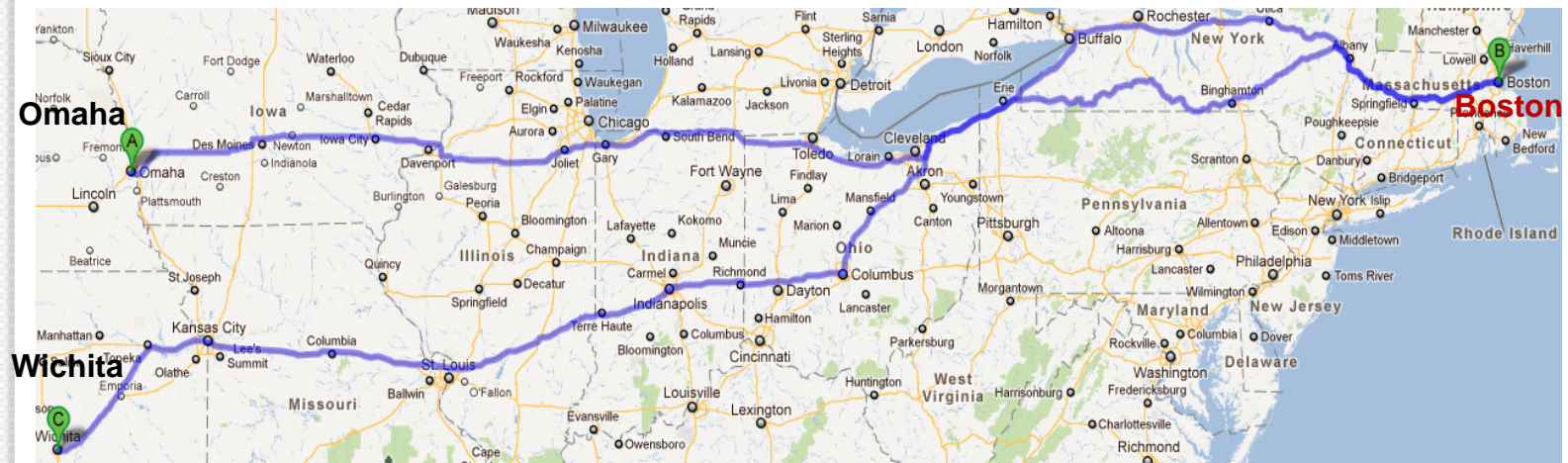
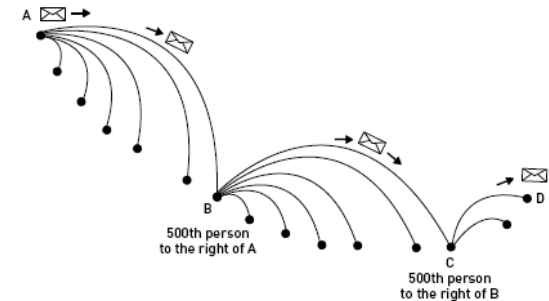


- Wie kommt frau zu ihrem Job?
Formale Bewerbung = 37,6%
- **Persönliche Netzwerke = 55,7%**

Über wie viele Kontaktstationen müssten Sie gehen, um George Clooney oder Amal Alamuddin einen persönlichen Brief zu überreichen?

Das Milgram Experiment

Es besagt, dass sich zwischen zwei beliebigen Bewohnern dieses Planeten eine Bekanntheitskette knüpfen lässt, die über maximal sechs Stationen führt: A kennt B, B kennt C, C kennt D und so weiter. („6 degrees of separation“)

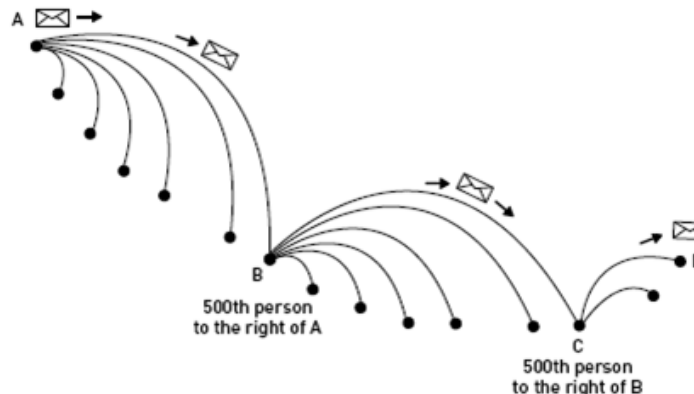


Das Bacon Orakel

Die Bedeutung sozialer Kreise

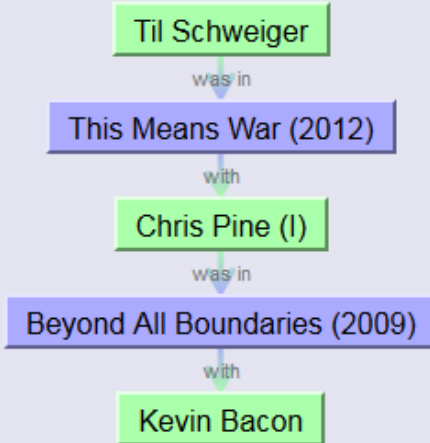


- Ein beliebtes Rätsel unter Cineasten ist die Bestimmung der kürzesten Verbindung eines beliebigen Schauspielers zu Kevin Bacon ("Apollo 13; Sleepers; X-Men).
- Über wie viele Stationen (gerechnet auf Schauspieler, die in Filmen gemeinsam gespielt haben - und sich deshalb in jedem Fall kennen) könnten Till Schweiger und Kevin Bacon verbunden sein?
- *Sechs, fünf, vier...*



Das Bacon Orakel

Til Schweiger has a Bacon number of 2.



Elyas M'Barek

Elyas M'Barek (I) has a Bacon number of 2.

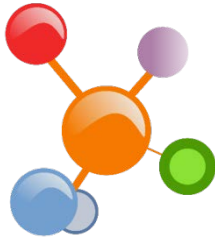
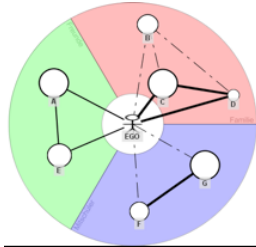


Hape Kerkeling has a Bacon number of 2.

Find a different link

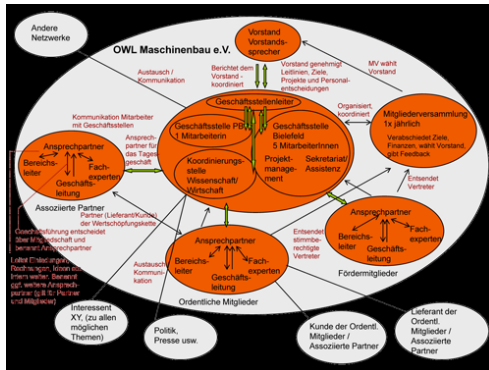


Kleines Einmaleins der Netzwerkforschung



- (1) Ein Netzwerk besteht aus „Knoten“, und diese Knoten verbindende „Kanten“
- (2) Ein sozialer Kontakt wird dann für die Netzwerkforschung interessant, wenn sich über gelegentliche Kontakte hinaus ein **stabiles und erwartbares Beziehungsmuster** herauskristallisiert (*kein „Hello–Goodbye“*).
- (3) Eine soziale Beziehung besteht aus zwei, **eine Netzwerkbeziehung** aus **mindestens drei Akteuren**
- (4) Dabei **geht es um persönliche Beziehungen**, d.h. nicht um Erwartungshaltungen zwischen Rollenträgern (Patient – Arzt; Bäcker – Kunde, Hochschullehrer – Sekretär*in etc.).
- (5) **wechselseitige Verpflichtungen** („wie Du mir, so ich Dir“; „*kleine Geschenke erhalten die Freundschaft*“) spielen eine zentrale Rolle in Netzwerkbeziehungen.
- (6) **Vertrauen** fungiert dabei als Brücke, die vergangene Erfahrungen mit der ungewissen Zukunft einer Beziehung verbindet.

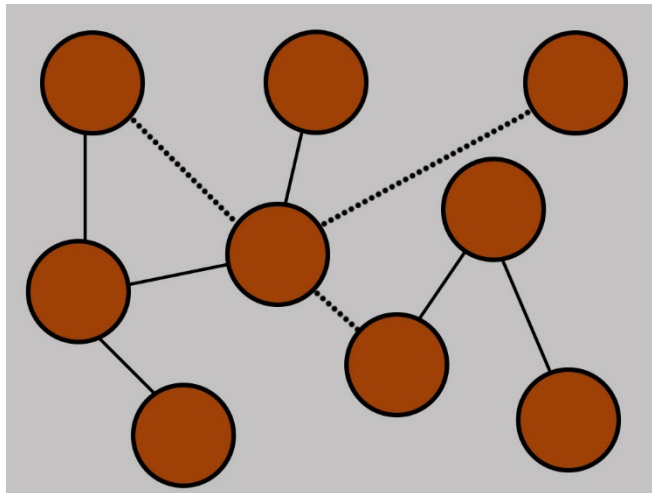
Die besonderen Eigenschaften von Netzwerken



- Netzwerke sind Systeme zwischen weitgehend autonomen Akteuren. Sie sind prinzipiell informell und nicht hierarchisch geprägt.
- „Two to knit, one to quit“: Es braucht immer zwei, um eine Netzwerkbeziehung zu knüpfen, aber nur eine(n) um sie wieder zu lösen....
- Die Entscheidungsmacht über die Beziehung besitzen Sie also nicht allein
- Netzwerke leben von der Eigenaktivität der Teilnehmenden, von intensiven Prozessen der Kommunikation und Interaktion. – Sie wollen gepflegt sein.



Kleine Geheimnisse der Netzwerkforschung



- Nur weil Beziehungen vorhanden sind, heißt noch nicht, dass Wissen und Informationen automatisch zwischen diesen fließen.
- Entscheidend ist, was über die Kanten ausgetauscht wird, und wer, wie dazu Zugang bekommt

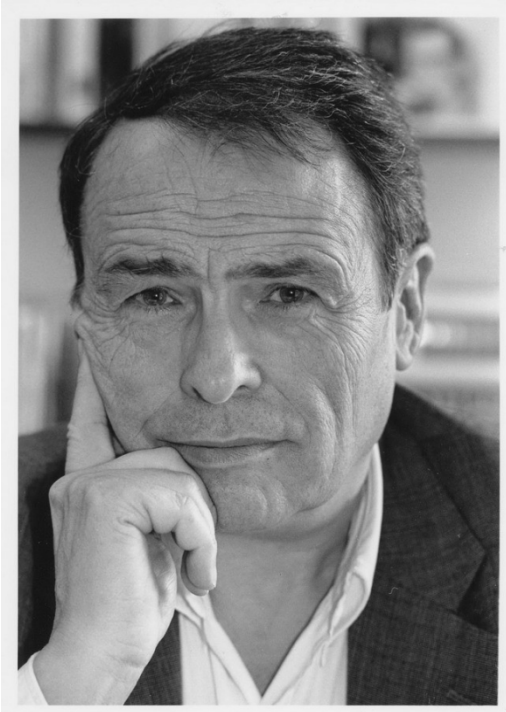
Infrastruktur und Beziehungsgestaltung = funktionierendes Netzwerk



Es geht also um:

- 1) die nötige Infrastruktur, die Kommunikationswege überhaupt erst ermöglicht, → *die haben Sie im Sekretär*innennetzwerk bereits!*
- 2) die Art der Gestaltung der Beziehungen, die *die Qualität* des Austausches ausmacht. → *in die können Sie investieren*

Netzwerk + Sozialkapital



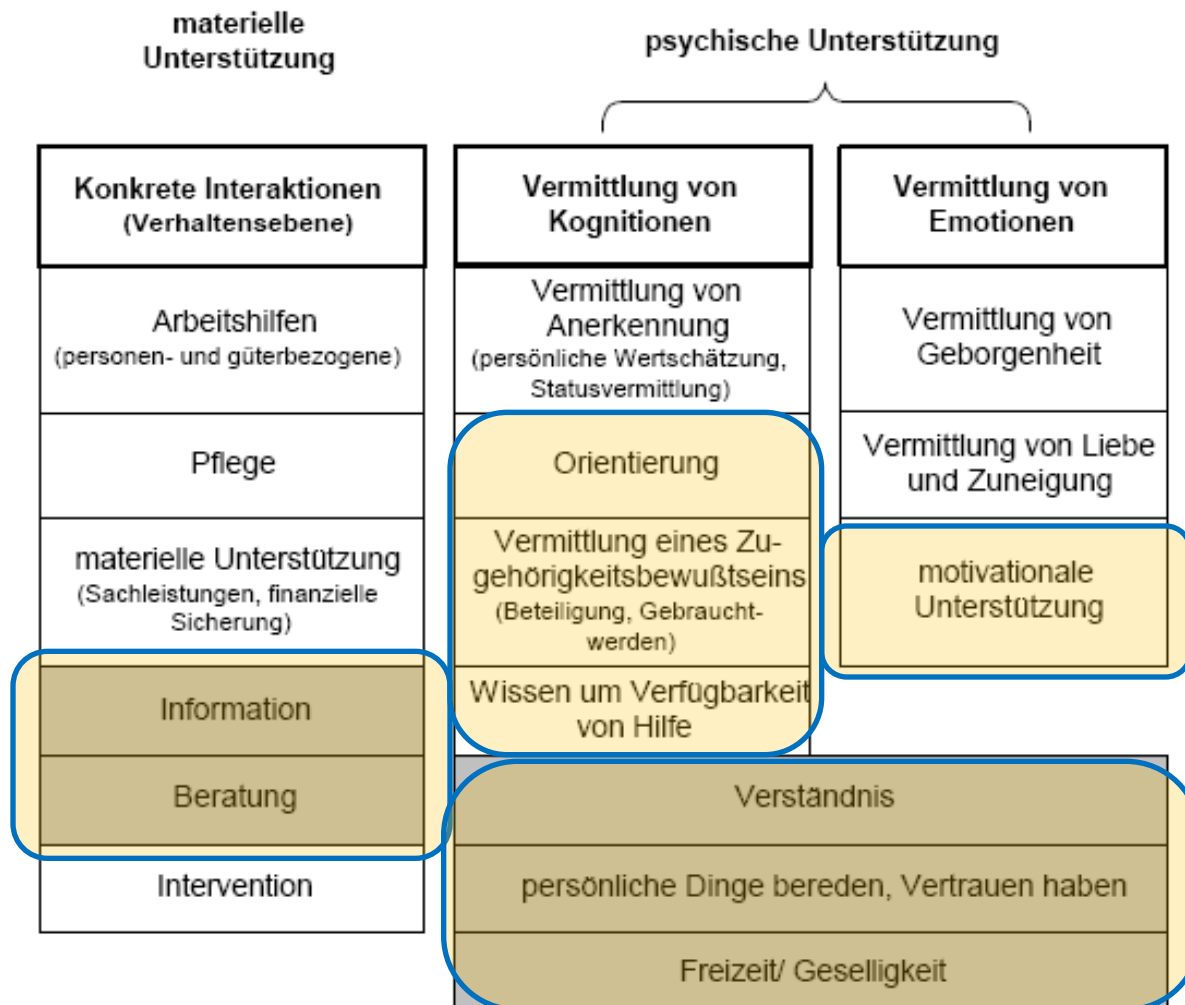
- Geschickt gepflegt und verwaltet lassen sich soziale Netzwerke als Mittel für zukünftige eigene Zwecke einsetzen.
- Sie werden zu „**Sozialkapital**“
- *„Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von Beziehungen gegenseitigen Kennens und Anerkennens verbunden sind“*

(Pierre Bourdieu 1983:190f)

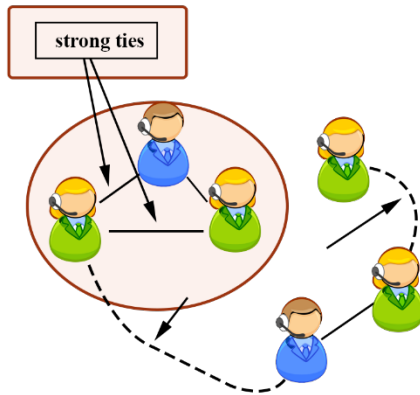
Typen sozialer Unterstützung (Diewald 1991:71 nach Hass 2002:120)

...und welche davon im SekretärInnen-Netzwerk wirksam werden...

Abbildung 8: Typen sozialer Unterstützung

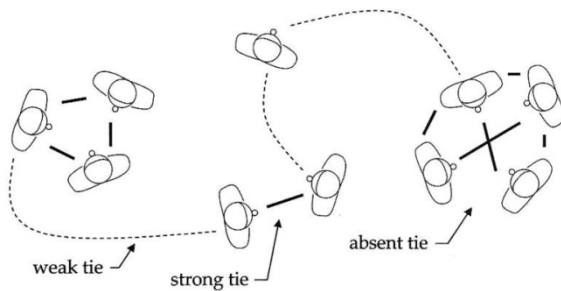


I. Strong Ties (Enge Bindungen)



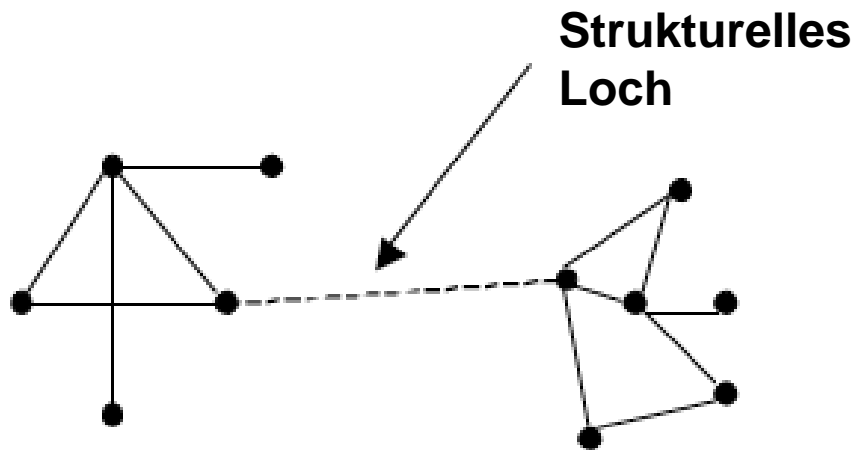
- ...wo jeder mit jedem verbunden ist
- Familie, enge Freunde („strong ties“)
- emotionale, soziale und materielle Hilfeleistungen auch ohne direkte Gegenleistung oder Aufrechnung
- **Vorteil:** gemeinsamer Erfahrungsschatz, gegenseitiges Vertrauen
- → **Gefahr!:** „Cliqueswirtschaft“

II. „Weak Ties“ (Schwache Bindungen)

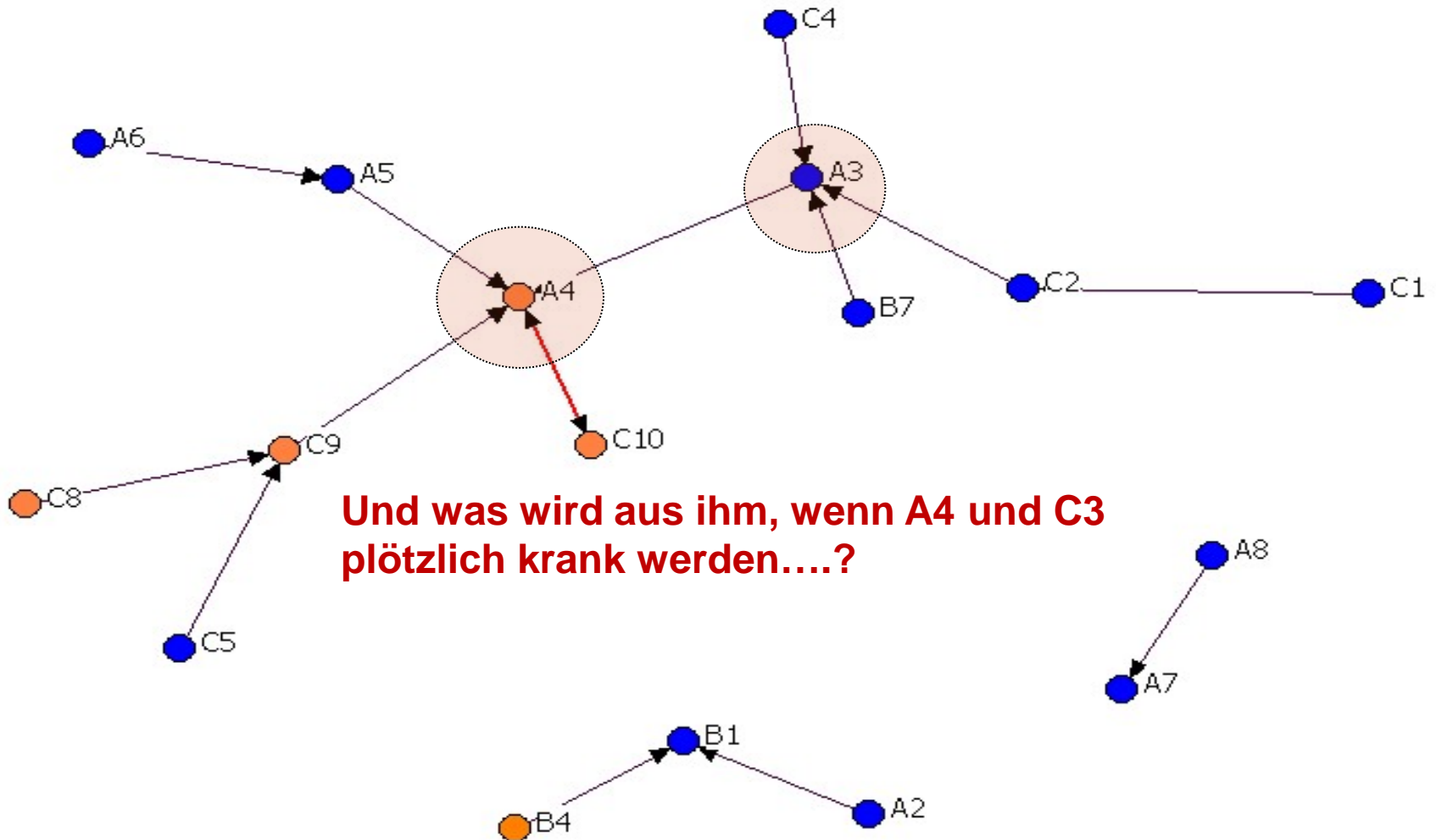


- Freunde, Bekannte, Arbeitsbeziehungen
- Hilfeleistungen auf Gegenseitigkeit
- Informationsaustausch und Chancen im Mittelpunkt („nützliche Netzwerke“)
- „Friends of friends“-Phänomen (Mark Granovetter → Die Stärke schwacher Beziehungen)
- Wohl dem, der eine Buchhändlerin hat....

Das Phänomen der „strukturellen Löcher“ (Schlüsselpersonen)

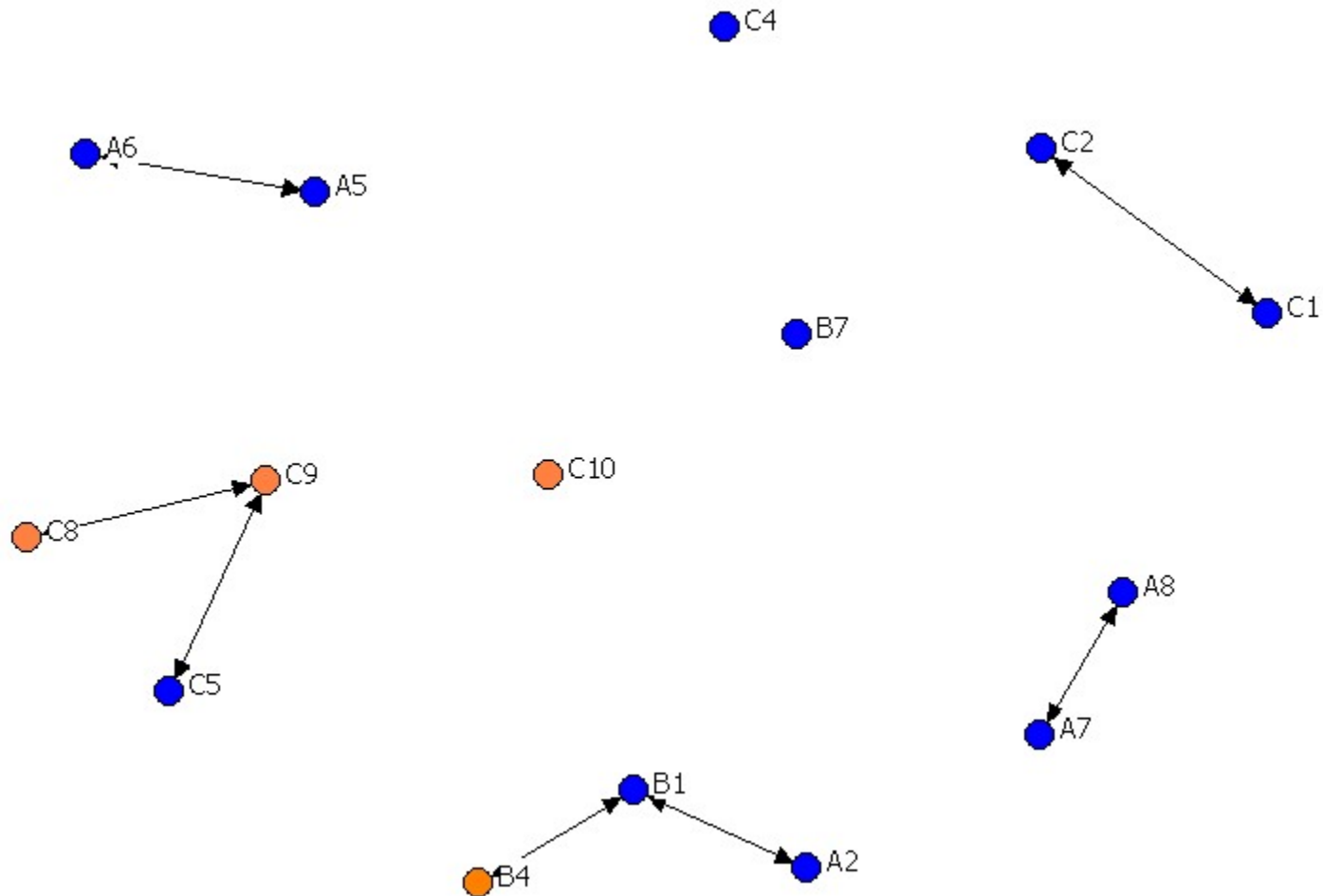


Ein hypothetisches Sekretär*innen-Netzwerk...



Ein hypothetisches Sekretär*innen-Netzwerk...

Und was aus ihm wird, wenn A4 und C3 plötzlich krank werden....



Effizienz vs. Netzwerkspielräume erkennen und nutzen



- Moderne Controllinginstrumente sollen Abläufe optimieren, Leerlauf reduzieren, und effizientere Strukturen ermöglichen. Sie reduzieren aber gleichzeitig Netzwerkwissen und dessen Austausch sowie Spielräume für unkonventionelle Einzelfalllösungen
- → *Es gilt, hier in Organisationen eine sinnvolle Balance zu finden, Controlling und Spielräume für Netzwerkaustausch (z.B. „Kaffeepausen“)*

Von der Theorie zur Praxis: Vier Tipps aus der Netzwerkforschung



- **Tipp 1:** Sich des stillen Kapitals im Netzwerk bewusst werden
- **Tipp 2:** Die Stärke schwacher Netzwerkbeziehungen nutzen
- **Tipp 3:** „*Structural holes*“ aufdecken und ggf. strategisch einsetzen
- **Tipp 4:** Netzwerk bewusst pflegen („anlasslos“, „persönlich“)